# 202\_上半年度工作总结

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-02-05

*最新20\_上半年度工作总结时间过得很快，我们可以简单的和上半年的工作说再见了，为上半年的工作做个简单的总结吧!下面是小编给大家整理的最新20\_上半年度工作总结，欢迎大家来阅读。上半年工作总结120\_\_年上半年，,县联通分公司在市分公司的直接...*

最新20\_上半年度工作总结

时间过得很快，我们可以简单的和上半年的工作说再见了，为上半年的工作做个简单的总结吧!下面是小编给大家整理的最新20\_上半年度工作总结，欢迎大家来阅读。

**上半年工作总结1**

20\_\_年上半年，,县联通分公司在市分公司的直接领导下，通过开放式预算和自主经营体建设工作，有效提高员工工作积极性，细化各项经营工作的有效落地，任务到团队到人，较好的完成了20\_\_年上半年经营建设任务。围绕“移网、宽带双轮驱动”的经营理念下，坚定不移执行落地，各项业务快速提升，保持了增长势头，现将20\_\_年上半年工作情况总结汇报如下：

一、稳抓稳打，做好业务收入增长、扎实基础，做好老用户维系工作。

20\_\_年1-6月份，赣县分公司累计完成主营业务收入与去年同期增长率为7%，在网用户数同比增加11%，均创同期历史新高。加强与渠道沟通，强化老用户维系，鼓励渠道多办理转4G及存费送费或送业务活动，做好老用户保有，摆脱20\_\_年维系保有率倒数局面，在客服部开展的维系竞赛中月月拿到奖励。

二、加强渠道建设，帮扶新建渠道。

本着合作共赢的发展模式，加大合作渠道的拓展，今年新增了县城、五云、白鹭、沙地、江口、王母渡乡镇8个合作渠道，其中沙地增加一家宽带合作渠道，加快了农村宽带发展，已完成20\_\_年全年建设数。同时对新建渠道进行帮扶，尽快进入营销正轨。

三、落实实名制入网制度，规范入网流程。

加强对“三无”用户的监测，严格执行以周为单位进行实名制入网监管和清理，及时发现及纠正非实名制入网，进行渠道进行考核和处罚，从源头上对渠道行为进行防范。

四、活动不断，有效落实市分公司各项专项营销活动。

有效的开展了“首季开门红”、“倍增活动”“5.17靓号优惠大放送”以及正在开展的“暑假送流量”等活动，各项活动所取得的业绩在赣州同等规模自主经营体都排名中上。

五、统一思想，凝聚力量。

1、乡镇设点在赣县江口镇进行驻点办公，创造宽松的工作环境，给员工平台，发挥个人能力;团结员工，定期在工作之余开展活动激励员工，放松的过程中进行头脑风暴。

2、定期员工业务及沟通培训，逐步提升员工个人业务水平及沟通能力，统一思想，提高素质，和自主经营体共同进步。

下一步工作思路

20\_\_年下半年，我们一是要继续以开放式预算为抓手，建立开放、公平的文化氛围，以目标为导向，鼓励员工不断创新，不断挑战自我，激发团队内生动力，充分调动全体员工积极性，做到能者多得，按照产生效益合理进行考核激励，从而全面完成15年各项任务。二是要继续大力建设合作渠道，深度落实宽带业务，强化融合宽带产品的推广、强化网格营销落地，重点抓好智慧沃家政策,注重基础渠道建设及维护，踏实务实求真做好自主经营体发展每一项基础工作。

**上半年工作总结2**

转眼半年的时间又过去了，业务员半年总结又开始要思考了。一份半年的工作总结，即是对自己的总结，也是对公司的交代，更是为下半年的工作做一个铺垫。

1.主要完成的工作：

1)、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为986.24万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

2)、完成了东部新城\_\_\_国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

3)、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

4)、完成了山大新校供水管道pe管的投标工作，工程中标价82万元，已履约62万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

2.工作中出现的问题及解决办法：

1)、不能正确的处理市场信息，具体表现在。

①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住。

②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性。

③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2)、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

3)、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢。在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

3.今后的工作打算：

1)、分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。

目前，我们大的竞争对手是‘四川森普管业’，该公司的销售网络覆盖整个山东市场，有着庞大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。现在，我们两家为了争夺市场份额，都采取了降低价格这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败具伤。在下半年的工作中，应加强双方的联系，互相完善、互相补充、互相利用、共同促进、联合竞争、利益循环、共享市场。

2)、做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。

现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢?就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下工夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

3)、加强部门间的沟通合作。

作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

**上半年工作总结3**

回首过去的半年，內心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又跨过了半个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将这半年的工作向大家做以总结。

1.严于律已，团结同志;以身作则，任劳任怨。

在工作中严格要求自己，响应公司各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了多起案件的接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评，较好的完成了领导交给的任务。

2.树立中心形象，维护公司及客户利益。

在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了\_\_理赔的良好形象。

3.发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作。

1)经过市场调查，结合家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2)涉及人伤(病)案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

4.提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司。

1)将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关。

2)针对不同险种，配合支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

5.保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼。

1)我们业务小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2)随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**上半年工作总结4**

通过上半年会计工作的完成，让我认识到自身在工作中、在意识上都存在许多不足。希望在下半年的工作中能够不断改进，不断提高，努力做到适岗。现对上半年工作加以总结。

一、工作不足

会计工作仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然;另外，作为财务负责人对企业经营活动的参与不够主动，不能深入的掌握其经营活动的特性，只能是按照公司或领导的要求报送数据、资料，在对企业经营进行分析时往往会将企业实际丢在一边，只是按照理论上的指标去计算、去解释。所以这方面的工作距领导的要求还相差太远。

公司财务管理部对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。有很多的日常管理工作作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

财务工作是对企业经营活动的反映、监督，对本部门以外的信息应及时了解，目前部门之间的协作没有问题，就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁;另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

二、下半年工作计划

在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放失;同时向其他公司做的好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照集团公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，提高政策水平对财务知识以外的与房地产业、建筑业有关的知识掌握不够，有时也会影响到自己的财务工作。所以在平时，除了加强自身的学习外，要多向其他部门的同事请教，尤其在工作中碰到非财务专业的业务事项时，不能单以自己的理解，应在彻底搞清楚之后，进行处理。

三、工作建议

针对我们工作中共同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如何提高财务管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。对于公司财务制度，是否能够也给项目公司的领导及部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

**上半年工作总结5**

我是-销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20-年与-公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，策划完成了广告宣传，为-月份的销售奠定了基础。最后以-个月完成合同额-万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

上半年公司与-公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这半年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在下半年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**上半年工作总结6**

回想时间真是无情的恋人，不给对方一点挽回的机会，头也不再为其转一下，一条街走到底的分手了。很快20-已过一半，按照一贯的制度，个人半年总结也该开始，由于各种安排，一向推到此刻。下头就根据目前的情景，进行半年总结。

一、回顾这半年的情景

在思想上，自我感觉下滑很大。自制力下降，严重放松自我，个人的好多坏毛病，又重新拾起来了，看着失去了一个受过严格训练的人，一天拖拖拉拉拉，做什么磨磨唧唧，没有一点时间观念和效率。最明显的是一个最简单的内务，都搞不好，看着乱乱糟糟的，看着心里都烦。再一个就是可怕的拖延病，从根本上说，就是思想放松了;还有就是时间观念也渐渐的放松了，上课呀，开会呀，都有迟到的情景。

在学习上，不明白从何下手，一段时间还好好学了一点，慢慢地就放弃了。就像好兄弟说的，学习不能被动的去学习，不然感觉，一向在学，但总觉得没有什么明显的收获，主动是学习转换态度的关键。本来计划多读几本书，大半年过来了，就读了一本也就不到400多页，感觉好不容易。

在工作中，就是做事的标准降低了，工作的热情不高，有什么事只是有所参与，可是深入的不够，做的不足，可是幸亏每次的队友都很友好，每次都是让我白白的躺鸡，让我跟着完成了工作或者作业，在这此，要感激一下他们的付出，感激他们的帮忙。

在生活中，一天的生活制度坚持的不够，有可能也是工作的缘故，导致时间安排完全乱了，内务就隔几天搞一下，桌子，柜子，乱的不忍直视。再就是之前养成的习惯也渐渐丢了，还有就是社交也少了，也不知这么了，变得不想交流了，真的对不住，各位亲戚兄弟朋友们的关心，本来想温厚的，但迈不开那一步，期望大家能够理解，祝大家一切顺利。

二、半年来的收获

1、健康最重要。任何事，任何时候，有一个健康的身体比什么都重要。在有一个健康的躯体的前提下，做一切才是有意义的。就像许三多说的，做有意义的事就是好好活，好好活就是做有意义的事。

2、做任何事必须要有安全意识，这是一个铁律。对别人负责，也是对自我负责。

3、计划赶不上变化。如果预测不到情景，就要做好第二方案的准备，以防万一。

4、做一件事，要有一个明确的逻辑步骤。我们做什么，需要怎样做，会遇到什么样的情景，我们应当怎样应对出现的情景，之后我们该怎样吸取教训，该怎样让这个事做的近乎完美。

三、下半年的计划

1、加强自身约束，要反省的意识，做好自我的事。

2、提高学习的热情，多学习，主动接触没有学的领域，增大知识面。

3、做事要有职责心，要做好、做精自我应当做的工作。

**上半年工作总结7**

20\_\_年上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在品德修养和思想政治方面面都有了更进一步的提高。现将20\_\_年上半的工作总结如下：

一、思想方面及品德修养方面

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作能力和具体工作方面。

我的工作岗位是管理员。主要负责仓库日常的收、发、存工作，并完成每天入库和出库单据的审核等等。我本着“把工作做的更好”的目标，扎扎实实做好本职工作，圆满地完成了20\_\_年上半年的各项任务：

1.仓库收货

物资到库后，仓库管理员根据《采购订单》对送货数量及物品在送货单签字确认，送货单一式两份，供方保留，一份，仓库管理员保留一份。并通知申请部门或质量部对到货物资的数量、及规格型号进行确认。经质量部按到达对物资进行检验并填写《物资进料验收单》后，仓管人员填写《入库单》。

1.1原材料、耐火材料、特殊原辅料交货时需附《出货检验报告》，未提供者需及时反馈给相关采购人员进行处理。

1.2验收中的不合格物资，由采购部及时与供应商进行沟通，及时进行退、换货处理。

1.3验收合格的物资，由仓库保管员对物资办理入库手续及填写入库单，并对检验合格的物料按类别进行摆放、标识。

2.仓库发料

2.1领用物资需提前半天做好物资领用计划(除紧急发生需求的物资)。

2.2由申请部门提出领用申请，写制《领料单》。

2.3由申请部门主管审核。

2.4申请部门(一级部门)负责人批准。

三、存在的不足。

总结半年的来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，经常犯一些不该犯的小错误。

二是有时工作敏感性不是很强，在工作中出现的一些事情，上报情况不够及时。

四、20\_\_年下半年工作计划

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有效地结合起，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！