# 2024上半年的工作总结

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-05-02

*20\_上半年的工作总结7篇20\_上半年的工作总结如何写？工作总结（Job Summary/Work Summary），以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。下面是小编给大家带来的20\_上半年的工作总结，希望能够帮到你哟!20\_上半年...*

20\_上半年的工作总结7篇

20\_上半年的工作总结如何写？工作总结（Job Summary/Work Summary），以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。下面是小编给大家带来的20\_上半年的工作总结，希望能够帮到你哟!

**20\_上半年的工作总结精选篇1**

不知不觉，20\_\_年上半年已悄然离往。时间的步伐带走了这一年的繁忙、烦恼、愁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我仍然坚守岗位。20\_\_年项目业绩20\_\_年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘教师沟通项目尾房的销售方案，针对\_\_的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自我的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份\_\_分别举行了“\_\_县小学生字画比赛”和“\_\_县中学生作文大赛”，

在县教育局的协助下，希看经过展开各项活动提高中磊房产的美誉度，充实\_\_的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

20\_\_年工作中存在的题目

1、\_\_一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满；

2、二期虽已提早交付，但部份业主因房屋质量题目一向拖延至今，与工程部的调和固然很好，可就是理解反映不解决题目；

3、年底的代理费拖欠情景严重；

4、工作总结销售职员培训（专业知识、销售技能和现场应变）不够到位；

5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现题目没能及时找开发商协商解决，异常是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。\_\_年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的贸易项目——星云文娱城，正在紧锣密鼓进行进场前的预备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。由于前期一向是策划先行，而开发商也在先进为主的观点下更为信任策划师杨华；这在我参与该项目时碰到了些许的麻烦，可是我相信经过我的真诚沟通将会改善这类状态。

20\_\_年工作计划：

1、希看\_\_能顺利收盘并结清账目。

2、搜集\_\_的数据，为\_\_培训销售职员，在新年期间做好\_\_的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在\_\_这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年经过经纪人执业资历考试。

**20\_上半年的工作总结精选篇2**

今年上半年，在省委省政府的正确领导下，全办上下围绕中心，服务大局，齐心协力，开拓进取，按照年初确定的目标任务，扎实推进各项工作，取得显著成效，为高质量完成全年任务奠定了良好的基础。

一、加大指导力度，深入推进依法行政

第一，加强依法行政规划部署。紧紧围绕省委省政府中心工作，自觉把依法行政工作放到时代发展的大背景下来思考，放到建设“三个强省”的大局中来谋划。提请省政府召开全省依法行政转变作风工作电视电话会议，李斌省长出席会议，并作重要讲话。组织召开省推进依法行政工作领导小组第四次会议，全面总结\_\_年全省依法行政工作取得的成绩，对\_\_年工作作出部署，明确了加强和改进政府立法、提高行政决策的科学化水平、进一步规范行政执法行为、强化行政监督问责四项重点工作。领导小组印发《\_\_年全省推进依法行政工作要点》，对\_\_年全省依法行政工作作出具体安排。组织召开全省各市及省直管县法制办主任会议，专题研究推进依法行政工作具体措施。

第二，强化依法行政典型示范。着力培育树立具有示范引领作用的先进典型，努力形成一批具有安徽特色的依法行政工作品牌。在认真总结淮南、黄山、淮北、铜陵和\_\_山等市开展依法行政示范工作的基础上，积极谋划开展创建依法行政示范单位活动。经过深入调研、广泛听取意见，提请省政府办公厅印发了《关于开展创建依法行政示范单位活动的意见》，在全省范围部署开展依法行政示范单位“四级联创”活动。加大评比表彰力度，组织召开全省政府法制工作暨表彰大会，对全省政府法制系统及城管执法系统先进集体和先进个人进行了表彰。

第三，发挥依法行政考核作用。组织开展了\_\_年度全省依法行政考核。通过自查、复查、依法行政知识测试、问卷测评、网上测评、评议打分等环节，对设区市政府和省直单位进行了考核，考核结果报送省政府办公厅纳入省政府目标管理考核。根据省政府年度目标任务考核办法调整情况，制定\_\_年度依法行政考核方案，进一步完善依法行政考核制度和机制。考核方案设置了更加科学合理的指标体系，改进了考核工作的方式方法。如建立被考核单位考核档案，动态记录被考核单位年度依法行政工作完成情况，并作为年底考核的重要参考依据；增加省领导小组成员单位评议的方式，进一步发挥省领导小组成员单位的作用。

二、服务经济社会发展，切实提高政府立法水平

第一，统筹安排\_\_年度立法计划。对省直部门提出的立法项目建议进行整理。起草省政府立法计划草案，提请省政府印发。全年安排地方性法规草案实施类7件，论证类22件；政府规章实施类6件，论证类16件。着力加强有关深化改革开放、促进经济又好又快发展，保障和改善民生、维护社会和谐稳定，推进节能减排、保护生态环境，规范行政行为、加强政府自身建设等方面的立法工作，切实保障省委、省政府决策部署的贯彻实施，为打造“三个强省”，加快建设美好安徽提供有力的制度支撑。年度立法计划制定后，组织召开了省政府\_\_年立法计划实施工作会议。省直部门分管立法工作的负责人和法制机构负责人就立法项目的起草、调研、论证等工作进展情况和下一步工作安排作了通报和交流。

第二，稳步推进经济社会立法。上半年，共完成5件地方性法规草案、5件政府规章草案，分别占年度立法计划中地方性法规和政府规章实施类立法的半数以上。其中，1件地方性法规、4件政府规章已正式出台。这些立法，分别对防震减灾、无线电管理、民族工作、律师执业、道路交通、农村饮水安全、车船税等进行规范。立法过程中，更加注重立法质量和实效。坚持从省情出发，突出地方特色，通过制度层面解决我省经济社会发展中的相关问题，提高法规规章的针对性和可操作性。坚持立改废相统一，注重根据经济社会发展的实际和需要，及时修改和废止有关法规和规章。提请省政府印发《关于修改等规章的决定》和《关于废止等规章的决定》，完成政府规章修改11件，废止3件。

第三，不断完善立法工作机制。坚持科学立法、民主立法，继续扩大公众参与，加强部门协调沟通，不断创新立法工作机制。在立法的起草过程中，全部通过办门户网站公布草案内容，广泛征求社会各方面的意见。开门立法，民主立法，使社会公众及时掌握立法动态，积极参与立法工作，也使得立法工作能够接地气，能够真正解决百姓关心的问题、现实存在的问题，保障了人民群众对立法工作的知情权、参与权。充分征求省直有关部门、基层政府的意见，认真倾听他们的声音。完善细化立法工作流程。把草案审查工作分为征求意见、省内调研、省外考察、部门协调、专家论证、领导审签等六个环节，细化了每个环节的时限和工作要求。加强与省人大常委会相关工委的联系。在立项论证、专家论证、立法预审等各个环节，邀请人大立法领域专家参与论证，认真听取吸纳他们的意见，做到问题早发现、早解决，实现了我办和省人大相关工委的顺畅沟通。

**20\_上半年的工作总结精选篇3**

20\_\_年上半年，我能够按照公司的要求，严格要求自己，较好地完成了上半年的各项工作。通过半年来的工作与学习，本人在工作中不断创新、寻求突破，工作有了较大的提高，现将半年来的工作情况总结如下：

实行八对八全天营业，做好钞币兑换工作。由于我公司X黄金地段，人流量大，到我社兑换钞币的客户络绎不绝。出纳人员不辞劳苦，不论是零换整、整换零、兑换残损币，都和存款客户一样对待。止X月底，回笼各种票面破币X元，完成全年回笼任务的X%。推行上门服务。内勤代班负责人坚持每天上门服务，同时加强对X公司、超市、规模较大的个体工商户进行重点服务。止X月底，仅X公司一家就上门收款X余次，揽储X元。同时，利用这一客户关系，将X技术员工资发权从X手中夺过来。止X月底，发工资X笔，揽储X元。

20\_\_年上半年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在X期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。X月份根据公司安排着手成本会计交接工作。首先为接手人详细介绍工作内容和岗位职责，其次为接手人进行会计电算化软件方面的培训和指导，在为期两个月的时间内完成交接工作，接手人基本能顺利开展工作，为公司工作持续稳定的开展做好了基础。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，作为一名的公司秘书，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，学习先进找差距，总结不足求上进，为此，我将认真总结，实实在在分析原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进，以下为下半年我决心做好的几个方面：

为做好职工的思想政治工作，X成员及X管理人员经常深入生产一线，了解职工思想状况，及时理顺职工情绪，对职工中出现的突出矛盾，及时召开思想政治研讨会议分析解决。我们及时召开老职工座谈会，给他们送去组织温暖，确保了队伍的稳定。同时，筹集资金，改善职工食堂环境和服务，及时慰问困难、患病职工;组织职工外出参观学习，改善职工福利。为职工办实事，办好事，体现人性化管理。

X对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

**20\_上半年的工作总结精选篇4**

上半年已悄然过去，回首这半年的紧张忙碌工作，伴随着大成集团各新建项目的破土，我本人也通过实际工作中的锻炼，和在各位领导的帮助下，取得了一定程度业务水平的提高，但同时更暴露出很多新的不足。

一、应对市场变化、保证供应稳定。

20\_\_年受国际原油价格上涨、煤炭资源紧缺、电力供应不足等多方因素影响，化工市场发生了较大变化，随着奥运临近，国家环保部门加强了各地监管力度，部分不达标企业因多种原因处于停产或限产阶段，造成多种基础化工供应紧缺、价格出现较大涨幅，面对供应市场环境突变。

采购中心在焦经理的带领下，积极应对提前准备、提前预防，落实奥运期间各类生产物资保障预案，采购中心生产四组截至7月份已将硝酸、珍珠岩助滤剂、水处理剂、纯碱、片碱等受影响物资落实到位，保证生产原料供应。

上半年共签订采购合同20份、确认书310份、开发新供应商13家、淘汰供应商3家，共计采购金额19881272元，收到采购任务单207份、采购项目577项，除部分采购项目取消或自采外，100%完成上半年采购任务。

二、持续加强和业务知识的学习。

采购中心组织部门全员不断加强对企业文化、集团的各项文件的学习，会后每名采购员都要结合实际工作认真总结，谈谈思想体会相互提高，紧随集团的领导方针，“主动接球、热情为各业主公司服务”。

积极参加集团组织的各项学习，通过对企业文化和《公司兴亡我的责任》一书的学习，让我的思想观念的到了很大的提高，使得工作角度有了新的认识，增加了企业与员工之间的纽带，加强责任意识提高执行力，是一名优秀的员工必备的条件。

通过集团人才中心组织的业务学习，直接在业务能力提高方面给予我很大帮助，也是我获得了业务能力提高的又一个途径。

通过采购物资轮换，让我有机会接触更多的采购品种，在市场考察时与不同的供应厂家的洽谈中学到了很多，丰富了采购专业知识，提高了综合业务水平，也让我有机会重新认识了自己的不足，有效的业务沟通、良好的语言表达能力、果断的审事夺度、自信心的欠缺等等很多的不足还有待我继续提高。

收获是让我懂得了如何才能提高，性格并不是工作能力的决定性因素，工作、沟通能力、的改变，才是提高业务能力的根本出发点，“知识是学来的，能力是练出来的，品德是修出来的”。

我相信只要立足全心全意为大成集团服务，摆正是在为自己能力提高而工作的态度，奉行大成集团“争先实干奉献为民”企业精神，一定可以克服困难，从普通到优秀，最终成为一名卓越的采购员，为大成集团的发展添一份力。

**20\_上半年的工作总结精选篇5**

\_\_年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对\_\_年上半年各项工作总结如下：

一、经营工作：

三楼商场截止到\_\_年6月销售完成全年计划的%，完成同期的%，利润完成全年计划%，完成同期%，

其中男装销售完成去年同期的%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响；男装中岛同期下降%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使中岛品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的%，下降较大的品类是中岛，同期下降%，主要原因一是去年商业公司300元团卡取货集中在1月份取货（今年没有），中岛团卡取货占的比重较高影响较大；另外红蜻蜓、哈妮、必登高三个品牌比去年同期下降了43。2%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，红蜻蜓供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大；第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

二、接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作：

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩；

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元；乔顿父亲节期间举办了vip主题酒会，付1万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长761%。员工内购会期间利郎推出全场3折起特卖，九牧王5。9折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长193%。

2、加大活动力度，抓好节日经济；

端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长14.36%、7.46%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售，

如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

三、管理工作

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。

今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。

通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

5月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

四、存在的问题

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养；

2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度；

3、员工主动服务意识需进一步强化。

五、综上所述\_\_年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作

（一）、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作；

（二）、注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础；

（三）、在部门内制定新品牌推广计划，首先继续加大品牌的宣传力度）同时要求厂家拿出促销方案，尽快提高新品牌的知名度，提升销售业绩；

（四）、采取多种促销方式，分时段促销提升销售；

1、有针对性的联系大型特卖活动，如百丽五大品牌、boss休闲鞋、利郎、赛兔羊绒等；

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销；

3、组织和做好店庆的各项工作，与供应商沟通的活动力度积极联系货源，准备部分品类的特卖（重点是男装与羊绒）；

4、在12月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售

（五）、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展；

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

（六）做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

以上几点部门在今后的工作中将努力做好，同时将继续开拓思路，积极创兴经营，力争在\_\_年下半年取得较好的销售业绩。

**20\_上半年的工作总结精选篇6**

上半年，我支行按照总行和x支行工作部署，认真贯彻全行“x、x、x”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心，全体职工共同努力，较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行；

（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为x亿元，较年初新增x亿元，增长幅度和实际增长量都排在x支行所辖网点前列。对公存款日均增加x，列x支行区所有网点第x位，新开对公账户x户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款x万元，避免因利率波动产生的风险。四级不良贷款收回x万元，整体质态有一定好转。

（二）个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，x项超过x分，5项得到满分。储蓄存款

余额x亿元，较年初增加x万元，列x支行所属网点第3名，代发工资客户新增数x；银行卡有效消费额x；新增特约商户数x；电子银行柜面替代率x；个人网银有效新增客户数小x。

二、上半年主要工作回顾

（一）坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立x支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，x支行增加额外奖励；二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

（二）坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。x支行拥有对公客户x余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的x%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法；

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量x万-x万，x万x万，x万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销；二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在x万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略；三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员，x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务；四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

（三）落实总行和x支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

三、上半年工作中的一些问题

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

四、下半年的工作方法

今年上半年，我行各项业务工作平稳发展，各项指标较去年有大幅度提升。但我们也必须清醒地认识到我们下半年面临的巨大的困难和挑战。今年下半年，央行仍有可能再一次降息，并且由于利率定价权的松动对我营销工作造成一定困难。下半年我们的工作重点：

1、继续抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。加大文明服务检查力度，提高职工业务素质，服务意识和客户交流技巧。

2、进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展上半年已经取得的成果，尽努力全面完成全年的目标任务。

**20\_上半年的工作总结精选篇7**

上半年，我科遵循医院所提倡的以病人为中心，以提升医疗服务质量主题的服务宗旨，仔细执行本本本本年度护理工作计划，按\_\_省（市）（市）（市）医院护理服务质量评价水准的基本要求及水准考核细则，完善每一个护理规章制度，改进服务流程，改善住院环境，强化护理质量控制，持护理质量持续改进。现在把\_\_\_\_年上半年我科工作总结如下：

一、落实护理人才培养计划，提升护理人员业务素质

1、对各级护理人员进行三基培训，每月组织理论考试和技术操作考核。

2、每周晨间提问两次，内容为基础理论知识、院内感染知识和专科知识。

3、组织全科护士学习了《护理紧急风险预案》并进行了考核。

4、组织全科护士学习医院护理核心制度，并进行了考核。

5、有X名护士参加了护理自学考试。

6、每个护士都能试练掌握心肺复苏急救技术，并进行了考核，合格率\_\_X%。

7、各级护理人员参加科内、医院组织的理论考试、技术操作考试，参加率\_\_X%，并取得优异的成绩。

二、改善服务流程，提升服务质量。实行了首迎负责制，规范接待新入院病人服务流程，推行服务过程中的规范用语，为病人提供各种生活上的便利，对出院病人半月内制动询问病人的康复情形并记录访问内容，广泛听取病人及陪护对护理服务的意见，对存在的问题查找原因，提出整改措施，逐渐提升服务质量。半年中病人及家属无投诉，医院组织的服务质量调查满意率\_\_X%，科内发放护理服务质量调查表\_\_份，病人满意率\_\_X%，提名表扬服务态度最好的护士\_\_人次。

三、完善每一个护理规章制度及操作流程，杜绝护理差错事故发生。每周护士会进行安全意识教育，查找工作中不安全因素提出整改措施，消除差错事故隐患，仔细落实每一个护理规章制度及操作流程，发挥科内质控小组作用，定期和不定期检查每一个护理制度的执行情形，护理差错事故发生率为零。

四、护理文书书写，力求做到准确、客观及连续护理文书即法律文书，是判定医疗纠纷的客观依据，书写过程中要仔细斟酌的，能客观、真实、准确、适时、完整的放映病人的病情变化，逐渐强化护理文书正规书写的重要意义，使每个护士能端正书写态度，与这与这与此同时强化监督检查力度，每班检查上一班记录有无纰少，质控小组定期检查，护士长定期和不定期检查及出院病历终末质量检查，发现问题适时纠正，每月进行护理文书质量分析，对存在问题提出整改措施，并继续监控，上半年出院病历，护理文书合格率达到了\_\_X%。

五、规范病房管理，建立以人为本的祝愿环境，使病人达到接受治疗的最佳身心状态。病房每日定时通风，保持室内安静、整洁、空气新鲜，对意识障碍病人提供安全有效的防护措施，落实岗位责任制，按分级护理水准护理病人，落实健康教育，强化基础护理及为重病人的个案护理，满足病人及家属的合理需求，上半年护理住院病人、各级别护理病人合格率\_\_X%，无护理并发症。

六、急救物品完好率达到\_\_X%，急救物品进行四定管理，每周专管人员进行全面检查一次，护士长每周检查，随时抽查，保证了急救物品始终处于应急状态。

七、按医院内感染管理水准，重点强化了医疗废物管理，完善了医疗废物管理制度，组织学习医疗废物分类及医疗废物处理流程，并进行了专项考核，使院感监控指标达到治疗水准。

工作中还存在很多不足：

1、基础护理不到位，个别班次新入院病人卫生处置不适时，卧位不舒服。

2、病房管理有待提升，病人自带物品较多。

3、个别护士无菌观念不强，无菌操作时不带口罩，一次性无菌物品用后处理不适时。

4、学习风气不够浓郁，无学术论文。

5、护理文书书写有少项、少记、内容缺乏连续性等缺陷。

6、健康教育不够深入，缺乏动态连续性。

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！