# 公司半年各项工作总结报告

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-01-16

*公司半年各项工作总结报告7篇公司半年各项工作总结报告你写好了吗？半年时间匆匆已过，回顾自己这半年的工作，相信各位收获了许多，以下是小编精心收集整理的公司半年各项工作总结报告，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。公司半年各项工作总结报告【篇1...*

公司半年各项工作总结报告7篇

公司半年各项工作总结报告你写好了吗？半年时间匆匆已过，回顾自己这半年的工作，相信各位收获了许多，以下是小编精心收集整理的公司半年各项工作总结报告，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**公司半年各项工作总结报告【篇1】**

\_\_年上半年已写进了历史的编程，在过去的半年中我们面临过困难、遇到过挫折的挑战，但没使我们陷入困境，一切都迎刃而解。使整体工作都在固定轨道上有序的前进。

\_\_年上半年我们在院领导的工作方程下进行了更好的、更全面的改革，同时也接受过很多新的工作模式、工作方针。使得在过去的工作中医疗安全事故发生率为零，这是领导有方，员工称职，每个人都很负责任的工作态度换来的硕果。值得继续发扬与庆贺。

坚持以病人为中心、微笑服务为窗口、文明礼仪作后盾的工作思路，建立我院的医院文化。使得全院素质得以全面的提高，是我们每一位春江人应尽的职责。

\_\_年我们全面的施行了“新农村医疗合作”的新政策模式，在这新的政策、新的章程，我们很多不熟悉、我们需遇到很多困难、但经过领导的指示大家的努力都得到了很快的解决。

\_\_年我们从本职工作中也做了一定改革，实施了责任到个人制、全面性双人配发药制度、严格执行三查八对制、分区管理等等。

在过去的半年中我们出现过差错事故、同事相处不和、科与科之间相互不理解等带来的一些不必要的误会，我们深表遗憾。

但同时我们希望科与科室之间多相互帮助、多相互体惜，同事之间相互尊重、相互谅解，多换位思考。工作中没有谁特意去为难谁、刁难谁，只是院有院规、科有科制。这一点是我院全体人员还需要加大步伐改进的，希望我们在新的一年中像兄弟姐妹一样和谐相处、因为我们都是春江人，一家人。

对\_\_年下半年的工作期待

1、全面建立完善的药师管理制度。

2、全面培养个人的工作能力和业务技术水平。

3、继续发扬优良的工作习惯、微笑服务窗口、文明礼貌的服务形象、细心耐心的解答、认真谨慎的工作态度。

4、促进同事之间和谐相处、以礼待人、以诚相助建立春江一家人的良好形象。大家一起努力、春江的明天一定会更加美好。

**公司半年各项工作总结报告【篇2】**

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作。

办公室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。

1、理顺关系，办理公司有关证件。成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在\_\_部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了\_\_证书、项目立项手续\_\_\_\_产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解\_\_\_\_情况，为领导决策提供依据。作为\_\_\_\_企业，土地交付是重中之重。由于\_\_的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到\_\_、\_\_拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了\_\_\_\_及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0x号办公会议精神要求，我针对目前\_\_房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如\_\_，\_\_又到\_\_花园、\_\_花园、\_\_小区调查这些物业的租售情况，就x号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧；

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准；

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在\_\_\_\_召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

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。

**公司半年各项工作总结报告【篇3】**

作为一名公司谋划，我做了有半年的光阴了，说实话，我从来不觉得我是一个专业的谋划，但公司领导既然让我干了，我就应该尽力把他干好，检查这半年来，我有一些运动谋划支配的阅历，当没有系统的总结经验，为了更好的开展运动谋划工作。也为了希望通过我一点点的可以让人人少一点的工作上的弯路。特作以下工作总结和工作晋升要求：

一、运动谋划以：“后果、效率、效益”为导向，晋升运动的针对性、关联性和预见性。

1，一场运动做的好照样欠好指导标准是什么?

1），让民称好，口碑来了，那便是有后果。

2），能借船出海，低落人力，物力，和光阴本钱，那叫有效率。

3），一场运动能事先想到可以拿到许多部门去鼓吹，成为浩繁项目资金的紧张素材，那叫有效益。满足这三点，便是一场好运动。

2，零间隔做运动的最终目的是什么?我思考两点：一，通过运动的鼓吹扩张知名度，信任度，佳誉度。二，是许多陈诉项目的素材滥觞。因此，一个运动谋划，要首先知道我们最希望达到的佳誉度是什么样，其次，要知道，我们有哪些项目可以申请到费用的，那么目标明确后，这个运动就有有了针对性。对付各个不合项目点，如何将一个运动去串联多个项目，这就必要我们谋划人员还要有关联性思维，比如一个公共办事日，如果趁便代上工会的一个鼓吹点，那们关联性就产生了。其次，对付一些将来一段光阴，地方乃至中央很看重的点是什么?对即将要鼓吹的点有个预见性，可以提前筹谋，做好素材，风一来到，就草船借箭，满载而归了。

二，运动谋划要做到：计划性，模块化，迭代化。

1，计划性，依据各社区的特点、特色进行定制式的运动计划支配，同时要按季度、月度和周进行分化支配；务必做到运动计划要提前，运动谋划要精密，运动预算要“合理”，运动之前要讨论。

2，模块化，按老例化运动，节日运动，来领导参看时可随喊的步队和节目运动，订定一套不合类型的运动规划和区配人员班子。分类立案，同类运动模块化，大型运动插件式。平时就霉畚运动后，继续找人挑刺，以期将每一个模块化的运动逐步打磨直至杰作，乃至极品。

3，迭代化，将来最厉害的，便是能继续升级迭代的，通过小而美的继续迭代，打造运动，也是打造本身。所谓迭代，便是把一个运动继续分化，观分化后的每一个环节是否还可以再升级。

三、运动内容要晋升。

内容要能兼容并举，革故鼎新，环抱当局的根基要求继续进行衍生升华。

运动内容多样化、富厚、饱满，提前预约互助的商家对接介入运动筹备工作，运动鼓吹、积累贮备相关步队资源的调集，积极汲取蓬勃城市的优秀社会组织的运动内容。通过输出倒逼输入的方法，最好可以每周形成运动立异形式的内容分享，以刺激本身对新信息，新形式，新政策的学习。

四、完善档案扶植：

经验的积累在于继续的学习和总结，更在于翰墨材料的贮备。此中完善档案扶植便是异常紧张工作之一。形成每个集团有档案，每个项目有档案，每类运动有档案，霉畚陈诉有档案，每类群众有档案。如：志愿者档案(包括单位、特长、介入环境等)、学生档案(学生本人、家庭、学校)、老龄人康健档案(血压、脉搏、血糖、个性化需求等)、乐团舞蹈队成员档案(队长、团长等)、运动内容翰墨图片档案、介入单位和人员、物资及费用档案、媒体报导档案等；档案做到一菜多吃、一档多用；

五、学会优越的自我治理和工作措施。

1，PDCA闭环治理：即每一次运动的计划(Plan)——实施(Do)——反省(Check)——再行动(优化晋升)(Act)

改良循环四步骤：

P(计划)阶段：控制近况、肯定目标、辨认问题；阐发问题产生的根滥觞基本因；针对问题的根滥觞基本因，肯定改进的对策和步伐并形成改进计划(做什么?谁负责?何时实施或完成?)(“问题”的定义：近况与目标之间的差距)。

D(实施)阶段：按计划所肯定的对策和步伐进行实施。

C(反省)阶段：反省计划执行的水平并确认所得到的结果。

A(行动)(优化)阶段：颠末反省后，检查计划的实施状况，并采取适当的行动。当结果达到目标时，则对计划中所肯定的对策和步伐进行标准化(Standardize)，进入下一个节制循环(SDCA)；当结果未达到目标时，则应采取相应的对策(包括采取临时遏制步伐，阻止不良效果继承恶化)，并进入下一个改良循环(PDCA)，在这个新的改良循环的计划(P)阶段，必要阐发上一个循环中未达到目标的根滥觞基本因，肯定针对此根滥觞基本因的矫正步伐(Corrective Action)，并订定新的行动计划(Action Plan)。

2，弥补：SDCA循环，英文Standardization Do Check Action,SDCA Cycle，便是标准化维持。即“标准化、执行、反省、总结(调剂)”模式，包括所有和改进历程相关的流程的更新(标准化)，并使其均衡运行，然后反省历程，以确

3，养成复盘总结习惯(可网上参考柳传志复盘措施论)。

具体指导工作有：

运动任务必要分化到各门店的，由店长负责制共同执行，并对其运动成效进行评估；

4，跟踪办事和拓展的探索：通过评估、调研，拓展公益运动内容，使之加倍贴近老百姓真实需求，真实可以激感人，打动老百姓；如：为空巢白叟和失能白叟上门剃头、社区亲子运动、关爱贫困和特困家庭等；依据康健和视力等检测结果，办事明显保其准确性，最后作出合理阐发和调剂(总结)使得历程可以或许满足愿望和要求。

有问题的人群，提供咨询等办事，紧张运动角色人员的诞辰问候、特定老龄人群探视等，积累资料为对接学校及主管当局部门做筹备；这些运动每过一段光阴要按以上措施进行一次评估，经验总结，反映好的，按节制循环，订定标准化，包管办事质量不退化，不会因为忽略，或反复性工作的厌烦情绪而质量降低，若评估后果欠好的，就按改良循环去执行，直至通过讨论总结后，找到优化计划规划，再行动。

**公司半年各项工作总结报告【篇4】**

今年上半年，在王社平董事长“全力挺进世界五百强”宏伟目标激励下，在董传彤董事长“发展、创新、做实”工作方针指引下，煤炭销售分公司以开展“夺三杯”主题竞赛活动、“解放思想”大讨论和“挺进世界五百强”主题教育活动为契机，围绕张矿集团上半年工作目标，不断完善措施，加大工作力度，公司各项工作开展的如火如荼，通过不断解放思想、创新管理、顽强拼搏、攻坚克难，务实高效，圆满地完成了上半年的工作目标，提前实现“双过半”。

上半年工作总结：

主要经营指标预计完成情况：

销量：上半年计划140万吨，1——5月份完成137.96万吨，上半年预计完成160万吨，超计划20万吨；

销售收入：上半年计划15亿元，1——5月份完成17.1亿元，上半年预计完成19亿元，超计划4亿元；

考核利润：上半年计划500万元，1——5月份完成438.5万元，上半年预计实现520万元，超计划20万元；

一、今年以来，通过采取灵活多变的营销策略，一手开拓市场、一手挖掘煤源，依托大集团的社会影响力和公司产品品牌优势，积极开拓、创新思路、敢于突破，使公司上半年的各项工作呈现出蓬勃向上、飞速发展的喜人景象，成绩喜人，亮点突出：

\_\_路销、地销并驾齐驱，增量、增收、增效齐头并进，销量、销售收入、利润各项指标均创公司历史新纪录；

销量：1—5月完成137万吨，超集团公司目标20.5万吨，同比增长0.08%；

销售收入：1—5月份完成17.1亿元，超集团公司目标4.6亿元，同比增长54.33%；

利润：1—5月份实现438.5万元，超集团公司目标21.8万元，同比增长60倍，1—5月份实现利润，超出去年全年利润185万元；；

\_\_周密计划、精心组织，克服车皮批复难、异型车多等困难，路运量迭创新高，1—5月完成144万吨，完成年度路运互保协议49.66%，同比增量82万吨，同比增幅232 %，在元月份、二月份创出77列、79列发运的公司历史新纪录的基础上，4、5月份又分别创出106列、112列的路运历史新纪录；在冀中营销分公司1—5月份增量总份额中占80%，路运量增量、增幅在各子公司排名第一；

\_\_创新思维、转变观念，继路运、地销后，经过艰苦努力，成功开拓秦皇岛港口市场，实现水路销售，上半年成功实现水路发运23万吨，为公司开发出新的经济增长点，拓宽了公司物流发展空间；

\_\_解放思想，转变经济增长方式，煤炭及非煤物流实现快速发展，上半年其他物流贸易收入预计实现9.6亿元，创历史新纪录，为集团公司战略目标的实现做出突出贡献。

二、今年上半年，由于北京铁路局为保山西铁路排空，造成张家口地区批配车异常困难，特别是由于宣化钢厂排空车较少，异型车占据了主要位置，给下游用户接车带来了异常困难，也给我们的请批车带来前所未有的困难，为扭转发运的不利局面，我们及时调整调运策略，安排公司主管领导负责，责成主管部门加大与北京路局及宣化和下花园车站沟通力度，同时及时与下游用户协商沟通，克服重重困难，力争下游客户多接车，从而保证了上半年铁路路运目标的顺利实现，1—5月份发运450列(含新保安站)，同比增加1.2885万车，同比增量82.3万吨，再创铁路发运历史新纪录。

三、上半年，为消除国家为控制通胀预期所采取的紧缩银根政策的影响，我们在认真落实“西引东联、南上北下、强强联合”营销战略的同时，及时根据市场瞬息变化，采取灵活多变的营销策略，开拓市场、挖掘煤源齐头并进。在认真抓好重点客户和重点合同的落实的同时，加大煤源组织和市场及用户的开发力度，充分发挥铁路运力优势和大集团国有企业的品牌优势，积极加大和河北钢铁集团密切沟通联系，进一步强化合作力度。采取有效措施，千方百计抓住一切有利时机，确保冶金煤和动力煤的发运。与此同时，继续加大对山西、河南、内蒙、秦皇岛、京唐港等集散地的开发力度，加强和兄弟单位的合作力度，努力开发能够增加经营利润的物流贸易品种，实现非煤产品实物贸易的稳步增长，不断寻求新的经济增长点，确保上半年销售目标的顺利实现。

四、采取有效措施，加大对货款回收的清欠力度，在强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任考核的同时，继续加强货款回收目标任务考核兑现，鞭策和激励了销售业务人员的货款清欠积极性；对重点用户明确公司业务主管领导加大沟通和清欠力度，继续对非重点用户采取及时结算，不得拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收帐款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

五、严格落实《安全健康管控体系实施办法》，牢固树立“预防为主、安全第一”思想，加大安全隐患排查力度，坚持“三级隐患”的排查和落实，常抓不懈。认真抓好周五安全日活动，不断强化职工的安全意识。上半年公司安全工作小组对两个装运区及煤质科共组织隐患排查8次，共查处一般安全隐患29项，各单位要求均按时组织了整改验收，及时消除了安全隐患，保证了上半年安全目标的顺利实现。

**公司半年各项工作总结报告【篇5】**

\_\_年上半年，\_\_部全体员工在物业公司的领导下，加强政治理论学习和业务知识学习，不断创新，努力完成各项任务，现将主要完成的工作、经验体会及今后工作打算汇报一下：

一、主要完成的工作：

1、完成了东部新城\_\_X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，工作总结\_\_公司半年工作总结。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。

2、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\_\_.X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。

3、完成了山大新校供水管道PE管的投标工作，工程中标价\_\_万元，已履约\_\_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。

4、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

二、工作中出现的问题及解决办法：

1、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。

2、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。

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。

三、今后的工作打算：

1、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

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、分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。目前，我们最强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。

1、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。

2、加强学习和内部管理，加强培训，规范各项管理制度，提高人员素质。不断的学习专业知识，提高业务水平。不断完善和规范各项管理制度，为各项工作的开展打下良好的基础。

3、做好安全方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强员工的安全意识和自我防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

**公司半年各项工作总结报告【篇6】**

今年以来，广告科在局党支部的正确领导和热心关怀下，在其他科室中队的支持与配合下，按照“以人为本、热情服务、长效管理、规范高效”的工作宗旨，创新工作思路，完善工作机制，提高服务水平，落实长效管理。较好的完成了制定的各项任务目标和领导交办的各项工作。共办理户外广告设置申请74件，征收户外广告有偿使用费664978元（去年去除公交车车体广告使用费后为569835元）同比增长16%，拆除立柱式大型广告牌4块，取缔其他违法设置的户外广告及设施52余处，总面积约1700余平方米。现就一年来工作情况总结如下：

一、强化理论学习、提高科室人员业务能力

为进一步加强相关法律法规政策学习，我们组织全科队员参加了《山东省城镇容貌和环境卫生管理办法》、《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《曲阜市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》等专业性文件培训学习，并请法制科的同事为科室人员讲解了广告管理相关执法文书的书写。很好的组织了每次由局办要求的周末学习活动，及时做好笔记。依据《山东省城镇容貌和环境卫生管理办法》，组织人员修改了《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》中法律责任内容。按照收支分离，将所开户外广告资源有偿使用费用全额上缴代收银行，并及时向局财务科做好汇报统计，定期与财务科做好季度核对工作，确保了所开票据的无误性。对20\_\_年至今20\_\_年的开具的法律文书、所报广告效果图等资料文档进行了全面清理和归档，建立了广告审批备案档案由专人管理。同时我们还加强信息报送工作，安排专职信息员坚持报送每周、每月工作计划，方便局办编辑《城管信息》。

二、加强户外广告管理工作，成绩更加突出；

（一）、做好原设置广告设施的续审工作

年初，我科列出了详细的20\_\_年工作计划，制作了20\_\_年广告设施审批明细表，明确了审批广告设施的“续审时间表”。确定了全年的“总体目标”为：把广告设施的美化与资源的开发有机结合起来，把户外广告管理一抓到底、抓出成效。统一了思想，凝聚了力量。切实加强了户外广告有偿使用费得征收管理，确保依法征收，应收尽收。共为原审批的22处广告设施办理了续审手续，征收户外广告有偿使用费478345元。续审率为95%（公交车车体广告因特殊原因未能续审）。

（二）、严把设置关、控制新广告设施的审批

为了更好的贯彻落实《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《曲阜市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》，我科组织全体科室人员认真学习办法细则，在户外广告的审批工作中严格执行办法规定的内容，严格遵守大型户外广告设施联审联办制度。户外广告审批工作坚持做到科学、规范、高效，按照“高标准设计、高标准材质、高标准安装”的原则，提升户外广告设置档次。一年来，共受理行户外广告审批项目103件，办结74件，共开具《曲阜市广告设施使用协议》167份，新设置大型广告设施13处，征收户外广告资源有偿使用费182833元，同比增长12%。

（三）、开展专项整治活动、取缔违法广告设施

随着城市化进程的加快，我市户外广告业发展迅速，为城市增添了色彩，同时也出现了户外广告设置杂乱、档次低劣、特色不鲜明、破坏城市景观效果等突出问题，在一定程度上影响了城市形象。我科对规划区范围内户外广告设置情况进行调查摸底，对所有广告位登记造册。对未经审批擅自设置的广告设施，组织。一年来共下达《责令限期改正通知书》247份，拆除面积达1700余平方米。特别是今年8月份拆除了杏坛路西首总面积达350平方米的大型落地式广告牌。孔子文化节期间，根据领导安排，联系160吨大型专业吊车，历经5个小时，直至深夜11点，拆除了京福高速20号口处三面大型立柱式广告牌。

**公司半年各项工作总结报告【篇7】**

20\_\_年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年\_\_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

二、本年度存在的问题

在20\_\_年x月x日国家实施“\_\_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、做好改进

对20\_\_年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

我希望我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20\_\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

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！