# 如何写的上半年工作总结(推荐)(六篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-12-21

*如何写的上半年工作总结(推荐)一1、标准基础化薄弱。公司缺乏统一的作业标准、iso质量管理体系流于形式。公司没有标准化的作业流程，企业没有统一、规范、文字化的工作流程，流程在员工各自的脑子里，大家都凭经验和良心做事和工作、做事、管理，很容易...*

**如何写的上半年工作总结(推荐)一**

1、标准基础化薄弱。公司缺乏统一的作业标准、iso质量管理体系流于形式。公司没有标准化的作业流程，企业没有统一、规范、文字化的工作流程，流程在员工各自的脑子里，大家都凭经验和良心做事和工作、做事、管理，很容易造成各自为政，标准不一，工作效果时好时坏的结果。

2、缺乏数据化的管理体系，企业数据化程度较低，各级管理人员都在凭经验而不是凭数据安排工作和生产，文件标准化有一定基础，但任务的标准化欠缺，上级下达下属的工作任务不够具体，明确、缺乏客观标准和依据。

3、企业组织管理混乱，多头领导严重，这里成了中高层管理者实习的摇篮和展示自己高贵的身份场所，公司管理人员大多喜欢自上而下的行政管理，依赖上级管下级，这种管理模式明显弊端在于，上级精力有限，不可能有效管理下级，本来公司很多管理人员的管理经验和能力自身都不足，即使上级有很丰富的管理经验和很强的管理能力，但对许多流程中的具体细节不如当事人清楚，从而产生误管误判，甚至颁布一些啼笑皆非的条例，朝令夕改，不仅自身威信扫地，属下不服，造成对立甚至激烈冲突，，员工们凭什么来提高自己的工作热情和对公司管理层的信任度和多公司的认同感。

4、重“人情”轻制度，懒蛤蟆式的管理方式以及“老板成份”至上心理必然导致“喜”耳“恭”听而不注重实际的效果。作为上市公司，公司就要改掉许多创业时期的毛病，随机应变，情大于法，强调个性化而忽略标准化、制度化、流程化、文件化、等等，同时，企业的发展也使得各项成本不断加大，各种资源浪费也就越来越严重，生产管理必须加大成本控制力度，强化控制体系建设，也就要求企业必须从“人治”走向“法治”在制度面前人人平等，制度高于一切，人情化管理让位于制度化、规范化管理。

5、细节化管理薄弱，一切让位于出货的习惯，而对于让位出货造成的成本和后果则无人关心，细节控制严重缺乏，这些都是管理工作的粗放造成的，如10月份仓库的管理现状(请看相关的审计报告)。

6、文件和图纸管理混乱，企业缺乏统一、规范的文件管理体系。

7、人力资源结构不合理，管理人员专业技能和职位管理经验偏低，管理水平落后。硬件设备投入大，而专业技术及管理人才相对缺乏。

以上是我的上半年个人工作总结，在接下来的工作中，我会做好x年下半年工作计划，争取将各项工作做得更好。

**如何写的上半年工作总结(推荐)二**

田口乡在安全生产工作中认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，坚持“全面防范，突出重点，确保安全”的原则，以开展“安全生产年”活动为契机，集中开展了安全生产领域“打非治违”专项行动。学校工程建设领域安全生产专项治理活动。一手抓经济发展，一手抓安全生产。安全生产工作开展的卓有成效，出现了安定有序、和谐发展的良好局面。现就20\_\_上半年工作总结如下：

一、强化领导，提高认识，加强监管， 切实做到了“两到位”

一是领导重视到位。

田口乡党政主要领导十分重视安全生产工作，把安全生产工作放在高于一切、重于一切、先于一切的位置，纳入政府工作的重要议事日程，经常在党政联席会上进行讨论布置。成立了由乡长担任主任的乡安委会，设立了乡安监办，并抽调4名乡干部专门负责全乡的安全监管工作，各行政村、企事业单位都配备了1—2名安监员具体负责本单位的安全生产工作。乡安委会成了20人的安全生产应急大队、各村、企事业单位成了5—10人的安全生产应急分队。同时，为方便工作人员开展工作，乡党委、政府在财力十分紧张的情况下缩减开支，为安全生产工作预算专项办案经费，确保了全乡企事业单位的安全生产健康有序发展。

二是乡安监人员执法监管到位。

在安全生产工作中，田口乡安监人员本着“宁听骂声，不听哭声”的原则，坚持关口前移，重心下移，保证了每季度每个企事业单位至少监管一次以上。坚持日常监管与突击监管相结合，对存在重大隐患的重点企事业单位，跟踪监管，直至隐患问题得到整改。对限期不改的单位从重处罚，形成威慑力，带动其他单位自觉整改。20\_\_上半年，田口乡安监办共下达安全隐患整改意见书16份。在不断的对企事业单位监管实践中，结合本地实际，总结出了“四查四看”的监管方法：一查是否存在安全隐患，看安全生产作业流程;二查是否制定有安全应急预案，看应急预案制定的是否合理;三查是否有安全生产排查记录，看记录的是否详细;四查是否有整改措施，看能否真正避免安全事故发生。通过“四查四看”的监管方法，半年来，田口共查处各类安全隐患12条，按期整改率100%，以有效的执法监管保证了安全生产的良好局面。

二、突出重点，积极引导，示范带动，切实做到了“三改善”

随着国家对安全生产工作的要求越来越高，监管越来越严，田口乡安监办积极引导各企事业单位树立“与其落后一步被淘汰，不如紧跟一步求发展”的理念。20\_\_上半年，按照上级的有关要求，在辖区以“安全生产年”活动为契机，集中开展了安全生产领域“打非治违”专项行动。学校工程建设领域安全生产专项治理活动。“安全生产单位创建活动”。各单位在自查自纠安全隐患的同时及时做好了整改工作，认为具备创建条件、达到验收标准的单位可以向乡安委会提出验收申请，乡安监办根据申报情况对各单位进行考核验收，对基本验收合格的，乡安监办出具初步考核验收意见，申请县安监局验收。对考核验收合格的，出具考核验收意见并报县政府审核表彰。通过严格把关将田口乡的“田口供电所”、“田口信用社”、“宋营小学”等三个单位列为创建安全生产典型示范单位，取得了良好的成效。

一是作业环境有了较大改善。

指导辖区企事业单位加大资金投入，拓宽作业生产环境，提高了安全生产系数。

二是生产设备有了较大改善。

枣花面业事故发生后田口乡吸取经验教训，为有效防范类似事故再次发生，要求辖区企事业单位及时更换了质量好、技术先进的生产设备，选用有安全生产标志的产品，这样既符合了国家和行业的要求，又极大的降低了相关事故发生的机率。

三是监控机制有了较大改善。

在原有安全生产监控机制不完善的情况下，田口乡对枣花面业等企业单位进一步改善并按要求及时规范了监控机制。确保了对企事业单位安全生产的全面监控，安全监控能力得到了大大提高。

三、和谐管理，有情治企，优化环境，切实做到了“四提高”

一是在长效制度管理上有了新提高。

进一步制定和健全了相关管理制度，层层签订了安全生产目标管理责任书，形成了一级抓一级、层层抓落实的良好工作局面。进一步完善了定期安全培训制度。全面抓好了企业厂长和特种作业人员的安全培训，现在全乡所有企业厂长和特种作业人员都是持证上岗。突出抓好了新工人的上岗培训，所有员工必须经考核合格方可上岗。

二是在安全文化培育上有了新提高。

突破传统的思维定式，大胆提出“从零开始，向零奋斗”的安全理念，用全新的安全理念来改造以前的旧有思维，提出只要用心做事“一切隐患都可防治，一切事故都可避免”的新理念，要求管理人员换位思考，视员工为亲人，真正带着感情抓安全。增设了安全文化宣传栏，对企业安全文化标牌全面进行了更新。在企业每月举办2次安全教育培训班，每次上班先开安全例会。通过半年来的认真实施和广泛宣传，安全理念进一步深入人心。

三是在职工生活条件上有了新提高。

去年通过开展创建活动，全面改善了企事业单位职工的生活条件。扩建了职工食堂、澡堂和宿舍，进一步改善了职工生活住宿和卫生环境。

四是在职工情感维系上有了新提高。

着力加强对企事业单位职工的人文关怀，指导各企事业单位加强对职工的情感关爱，架起职工同单位之间情感维系的桥梁。通过采取职工生日发放红包、对家庭困难职工送温暖、生病时给予看望、年底根据企事业单位情况给予适当红利等一系列方式，增强职工对单位的归属感，增强了其主人翁感，对企业的长远发展和安全生产起到了良好的促进作用。

20\_\_上半年田口乡的安全生产工作虽取得了一些成绩，但与上级的严格要求相比，与安全生产工作的实际需要相比，还有较大差距。我们将继续努力、扎实工作，制定切实可行的工作措施，努力开创安全生产工作新局面，为推动全乡经济社会又好又快发展提供坚强保障。

**如何写的上半年工作总结(推荐)三**

年初，有限公司正式进入项目运营，财务部在做好前期核算的基础上积极配合公司各部门的运营工作，从会计核算和财务管理两方面做好公司领导层的参谋。随着公司推出财务资金计划管理，财务部为首的资金统筹工作正式开展起来;公司内部、对成本费用的核算与控制的要求不断提升、对各部门经济业务发生的准确反映和有效管控的要求也越来越高，公司外部、随着国家宏观经济政策的紧缩、国家税收政策调整及税务机关对房地产企业的重点检查、金融机构对房地产行业的贷款紧缩与重点监管，这些都是财务部工作的重中之重。在上半年里全体财务人员任劳任怨、齐心协力把各项工作努力做好，下面做具体的总结与汇报。

一、财务职能的完善与扩展

由于xx公司是由20xx年8月份收购过来的，原有的财务核算及管理体系极不完善。在过去的上半年，财务部在整个财务职能上进行了积极的完善。

1、建立健全了财务各项会计核算账簿，对成本费用明细进行合理有效的分类，使成本费用核算口径一致。

2、建立和完善各项报销单据，为加强内部管理做好前期工作。

3、设置了资金计划表格及办法，为公司规范化管理、统筹及高效地运用资金、提高运营绩效、，铺下了良好的基础。

公司实行“资金计划管理”，说明公司决策层对财务管理工作的重视，为使各部门管理人员充分地认识资金计划的重要性，财务亲自拟定了各项具体实施细则，同时在财务部例会上对全体财务人员提出做好基础工作的同时要提高管理及服务意识，要求财务人员在思想上要高度重视资金计划管理，按月做好资金计划的汇总与分析工作并及时上报公司决策层。

4、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致。

5、对财务报表体系的完善、对公司财务报表的格式及其内容进行再调整、增加了各项内部管理报表和财务分析报告，充分反映公司整体项目运营绩效情况 、细致反映公司资金往来及成本费用等具体指标变动。其目的，一是要符合财务管理的要求;二是要满足管理层对项目运营情况的了解和分析。

6、为了使会计核算工作规范化，从基础工作、会计核算、日常管理三方面落实标准化。从小处着手，对财务档案进行系统化管理、科学分类归档、专人保管，对会计凭证要求及时装订、整洁整齐。

7、财务知识的培训，通过纳税及税务事务所的培训与交流，提高全体财务人员对新的税务政策和知识的了解和掌握。

二、具体职能管理

(一)财务核算工作

财务核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

1、财务审核

财务审核分两个方面，一是对原始报销单据的审核、财务部严格按照公司有关制度规定执行审核、坚持原则、杜绝人情关。

如对一些票据不完善、未列入资金计划内支出等坚决退回。二是对会计凭证的审核工作，重要的对会计分录的正确性、附件的有效及齐全进行审核把关。

2、成本核算

随着公司“”项目进行，工程成本支出不断加大。在工程支出上财务部严格按照税务要求和工程部进度管理进行付款，对建设集团的工程款支付及时核算代扣代缴税款，并要求对方及时开具工程款项发票。这样有利于清晰及时的核算开发成本。

3、销售核算

上半年公司累计推出x栋多层、共x户进行销售，在公司决策层的营销政策和营销部同仁的努力下销售势头良好，实现销售x户，销售额x万元。财务部在整个销售流程中积极做好认筹、大定、房款等收款工作、对销售单据按公司要求进行把关、对销售合同进行专人归档保管。按揭放款环节由财务部与销售部门进行积极沟通，并催促银行放款，保证资金及时到位。

5月份公司加强了财务部销售核算力量，确定专人进行销售收款、与销售部门衔接，同时加强了对销售台帐的统计工作，做好财务销售明细的编制。

财务部按月及时与销售部的销售提成表进行审查核对，保障销售数据的核对无误。

4、会计电算化

20xx年10月份财务部采取用金蝶软件标准版进行账务处理，这样极大提高了工作效率和会计核算的准确性。但由于标准版的功能局限性，不能适应公司财务核算需要，财务部于6月份联系金蝶软件公司对财务软件进行专业升级。目前这一工作还在进行中。

5、合同管理

财务部对存放的付款合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。6、纳税申报

由于房地产行业的特殊性，国家税务总局在税款征收上是按预售款来作为计税依据的的，1-6月公司应缴纳各项税收 x万元左右，财务部在严格按照税法进行核算与申报的基础上，积极与税务部门沟通，采取缓缴的方式来减缓公司的资金支出。

回顾上半年虽然为公司项目营运做出积极的工作，但也存在一些不足，表现在部分财务人员的工作能力需要进一步提高，财务部分工作还需要进一步完善。对于下半年，财务部做出以下计划和部署：

1、推进会计标准化工作，从基础核算到日常流程进行细则的规定、以形成统一标准。

2、加强内部财务管理工作，采取与外部单位、内部各部门定期核对账目及台帐来确保数据无误，对各部门资金支出进行及时反映和分析等措施。

3、提高财务人员的核算水平和管理服务意识，加强财务人员的定期培训。

4、做好资金统筹计划，保障项目运营。

**如何写的上半年工作总结(推荐)四**

不知不觉来到客服中心这个大家庭已经有五个多月的时间了，从这几月的工作中总结出以下几点：

1、立足本职，爱岗敬业

2、勤奋学习，与时俱进

3、在今后的工作中，我会努力的继续工作，用最好的服务来解决客户的困难，让我用最好的服务来化解客户的难题

4、不断完善自我，培养一个客服代表应具备的执业心理素质。

银行电话物业客服上半年工作总结从事电话客服工作是一份很需要耐心且极具挑战的工作，不管时间的长短，电话客服都可以给人很大的成长。以下是一位电话物业客服上半年工作总结：从在网上报名、参加听试、笔试、面试、复试到参加培训，不知不觉来到客服中心这个大家庭已经有五个多月的时间了，在这五个月的时间里我经历的是从一个刚走出校园的大学生到一个上班族的改变；从一个独立的个体到成为xx银行电话银行客服中心的一员。

在这里，我们每天早上召开班前小组会议，每个组的小组长会从昨天的外呼和呼入情况中总结一些错误，在第二天强调今天外呼应该注意哪些问题；在这里，我们小组成员之间、组长和学员之间互相做案例，从一个个案例中发现我们的不足之处，强化我们的标准话术，让我们在面对各种刁难的客户时都能游刃有余；在这里，我们每个组商讨各队的板报设计，每位学员都积极参与到讨论中来，大家各抒己见，互相交流意见，齐心协力完成板报的设计到制作；在这里，我们每天下班之前会召开大组会议，楼层组长会对在各方面表现优秀的学员予以表扬，对有进步的学员进行鼓励；在这里，每天都会发生许多好人好事，这些事虽小，但从这些小事中让我们感受到的是我们电话银行xx中心大家庭般的温暖；在这里，我们每天会记录下自己当天的工作感言，记录我们工作中的点点滴滴；更重要的是，在这里，我们在xx银行电话银行xx中心企业文化的熏陶下，不断提高我们自身的综合素质，不断完善自我……这紧张忙碌的气氛，使平日里有些懒散的我感到有些压力。但老坐席和新学员们的热情、欢迎、微笑感染了我，使我轻松起来。听着老员工们亲切熟练的话语，看着他们娴熟的操作，体味着他们在工作时的认真和笃定，青春的浮躁也与之褪去，多了一份成熟和稳重。

从这几月的工作中总结出以下几点：

一、立足本职，爱岗敬业作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作；

二、勤奋学习，与时俱进记得石主任给我们新员工上过的一堂课的上有讲过这样一句话：“选择了建行就是选择了不断学习”。作为电话银行xx中心的客服人员，我深刻体会到业务的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。这几（法制宣传活动总结）个月以来我坚持勤奋学习，努力提高业务知识，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的在于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性；

2、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行业务知识的学习。首先不将业务知识的学习视为额外负担，自觉学习更新的业务知识和建行的企业文化；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

在今后的工作中，我会努力的继续工作，在工作中保持好和客户之间的关系，用最好的服务来解决客户的困难，让我用最好的服务来化解客户的难题。

制定如下计划：

一、效完成外呼任务。在进行每天的外\*\*，学会总结各地方的特点，善于发现各地区客户的生活习惯和性格特征，高效的外呼。例如在进行xx地区的个贷催收时，一般在下午的时间拨打接触率比较高，所以对于\*\*的客户我们要多进行预约回拨；再例如\*\*行的客户他们理解能力和反映能力偏慢，我们在进行外呼时需要放慢语速，做到与客户匹配。做到数量、质量、效率三者结合；

二、加强自身学习，提高业务水平。熟练掌握“一口清”，在解决客户问题时能够脱口而出；加强知识库搜索的练习，熟悉知识库的树形结构，帮助我们高效的利用知识库；不断巩固所学的业务知识，做到准确完整的答复客户的问题；

三、增强主动服务意识，保持良好心态；四、不断完善自我，培养一个客服代表应具备的执业心理素质。要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。

**如何写的上半年工作总结(推荐)五**

20xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心。

对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。

有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**如何写的上半年工作总结(推荐)六**

20xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心。

对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。

有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找