# 推荐上半年董办个人工作总结怎么写(八篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-12-22

*推荐上半年董办个人工作总结怎么写一一、提高认识，加强领导，层层落实安全生产责任制。安全生产工作关系我院职工和患者生命财产安全，我院领导高度重视安全工作，始终把它摆在重要议事日程，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，各岗位专业一起抓，形成了齐抓共...*

**推荐上半年董办个人工作总结怎么写一**

一、提高认识，加强领导，层层落实安全生产责任制。

安全生产工作关系我院职工和患者生命财产安全，我院领导高度重视安全工作，始终把它摆在重要议事日程，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，各岗位专业一起抓，形成了齐抓共管的局面。

加强领导，健全组织，是安全生产管理的基础。我院成立了以院长为组长，分管领导为副组长，有关科室负责人为成员的安全生产领导小组，并下设办公室，形成了横向到边，纵向到底的安全生产管理体系，使安全管理工作在组织上不脱节。

为了进一步落实安全生产责任制，层层落实责任，在年初第一季度的院周会上，院长与各科室负责人分别签定了安全生产目标责任书，从而使职责明确，责任到人，收到了良好的效果。

二、注重宣传，强化培训，不断提高职工安全素质。

提高我院职工的安全素质，是搞好我院安全生产的基础。今年上半年，我院从加强学习，提高认识入手，充分利用宣传栏、横幅、黑板报、安全知识讲座等多种形式营造浓厚氛围，对职工进行安全生产教育，并及时传达县卫生局关于安全生产的指示精神，特别是对《安全生产法》以及相关法律、法规的学习更是抓紧抓实，使他们熟悉了有关安全生产规定以及岗位的安全要求，从而全面提高了院职工对安全生产工作重要性的认识。

此外，我院还结合安全生产，有针对性的组织了各类岗位技能培训。通过培训，强化了职工的业务素质，提高了职工的安全操作技能和自我保护能力。今年五月，我院还专门组织全院职工进行了消防知识培训，使职工的消防意识得到进一步增强，并强化了他们对火灾的防范能力。

三、规范管理，落实措施，全面深入做好安全生产工作。

1、狠抓医疗质量管理，强化医疗安全措施。

今年上半年，我院进一步加强了医疗安全警示教育及医疗质量管理，半年来共开展医疗安全教育二次，由医务科、护理部负责每月定期安排医疗、护理质量及医疗安全全院大检查一次，对检查中发现的隐患及时通报，限期整改，并对相当责任人进行及时处理。

此外，我院坚决杜绝无证上岗，全院所有有处方权及单独值班的医务人员均符合上岗条件，对不符合或未达到上岗资格人员采取换岗或在执业医师指导下工作，通过半年来有力的管理措施，我院未发生医疗事故争议或事故，与去年同期相比，医疗质量和医疗安全有了进一步的提高。

此外，在加强院感管理方面，我院着力强化院感意识，由专人负责抓这项工作，取得了明显的成效。同时重视传染病网络直报，上半年重点做好发热呼吸道门诊及肠道门诊的管理工作，规范流程，并认真组织开展了传染病相关知识的培训。

在特殊药品的管理方面，我院严格遵守毒麻药品的安全管理，按全省统一身份识别卡进行网上采购，专人送货，2人专管，认真落实“五专”管理制度。

2、积极做好“四防”工作。

随着我院业务的增长，高精尖医疗设备的引进，安全保卫工作更显重要。为了确保患者和医院有一个和谐、安全、有序的医疗环境，我院根据湖南省“治安管理条例”，严格管理，严肃纪律，使其基本达到了“四防”工作的要求。

今年上半年以来，我院认真组织相关人员对各部门的安全设施进行了定期检查，保障了技防设施、防雷设施、消防通道等设施的正常使用，并及时更换了灭火器材，使灭火设备的完好率达100%。此外，我院内保人员积极协助公安部门开展对外来人员的信息反馈和管理工作，做到措施到位，办证及时；同时主动配合公安部门进行治安管理，

四、强化监督，注重整改，努力创造良好的安全生产环境。

安全生产，“责任重于泰山”，宁愿多点时间检查安全，排除隐患，也不能违章作业。在我院对各科室日常性的工作中，大家倍感安全检查的必要性和重要性，麻痹、侥幸、敷衍、厌倦的思想必须坚决予以抵制。在每天上班前后各科室相关工作人员都坚持对重点场所进行安全检查。

同时，我院还主动接受地方各级安全监督管理部门的检查。无论是内部查处的隐患还是外部查处的隐患，一律认真进行整改，努力创造良好的安全生产环境。

总之，半年来，我院在安全生产中虽然取得了一定成绩，但与上级要求仍存在一些差距，我们将认真总结利用半年来的经验，不断予以完善，使我院安全工作再上一个新的台阶。

**推荐上半年董办个人工作总结怎么写二**

20xx年是“”规划的起步年，为了认真贯彻落实中央和省委《关于全面加强人口和计划生育工作统筹解决人口问题的决定》精神，确保全镇人口和计划生育目标的实现。半年来，我镇紧紧围绕县委、县政府制定的人口与计划生育目标责任的要求，针对全镇实际，强化责任，细化措施，狠抓落实。截止3月底，全镇共出生婴儿477人，其中一孩403人，二孩64人，多孩10人。计外出生二孩7人，符合政策生育率为97.9%，人口出生性别比为100：102，控制在正常值范围，无“两非”案件发生。主要工作如下：

一、加强制度建设。建立党委会议计生制度，镇党委十分重视计划生育工作，安排一名副书记和一名副镇长专抓计划生育工作，并将人口计生工作列入重要议事日程，逢会必讲计划生育工作，镇党委每月听取一次计生办工作汇报，镇计生办每星期一开工作例会，及时研究部署计划生育工作，做到情况明，措施力;坚持党委委员带头，党总支书记负责的计生工作机制，镇党委政府还与各单位各村签订人口和计划生育目标管理责任书，同时建立专干包村制度，机关干部和计生服务中心人员包村，村干部包组，包户，工作和工资挂钩，严格执行一票否决。

二、多措并举抓宣传。利用网络，设立咨询台，发放宣传材料等多种途径，进行计划生育政策法规和生殖健康知识的宣传教育，强化宣传氛围，利用农家书屋结合创建生育文明示范村的活动，发放入户宣传资料5000余份，刷写小标语100条，宣传挂图100套，引导人民群众树立科学、文明的生育观念。

三、着力规范生育秩序。今年来，我们认真清理生育情况，确保出生人口统计准确率达到100%，对20xx年10月1日以来的生育对象进行了认真清理，对照统计口径及时做好入户调查，入户审核，及时录入全员人口数据系统。同时认真清理政策外孕妇，并加大力度，采取有效办法落实补救措施。我们在此项工作中，主要领导加强督办，专班队伍不辞劳苦，牺牲个人休息时间连续作战，从20xx年10月1日至20xx年3月31日，全镇共补救计外三个月以上孕妇8例，有效遏制了全镇二孩符合政策生育下降的趋势。我们还配合县执法大队，坚决打击违法生育行为，在三月份的突击月活动中，严格依法行政，征收社会抚养费10多万元。通过建立健全严格监管制度，建立党政负责，部门配合，综合治理，孕情过程管理的有效机制，全镇没有发生一起非法鉴定胎儿性别和非医学需要选择性别终止妊娠事件。

四、流动人口管理到位。今年以来，我们积极推行流出人口“宣传、访视、帮扶、联系”四到位服务管理模式。一是宣传服务到位，春节前后，利用大流出人口返乡之际，组织5个专班集中开展一次人口法律法规，生殖健康，避孕节育知识宣传培训，现场为流出对象更换或办理《流动人口婚育证明》，签订《村民自治合同》，建立健全流动人口档案。二是访视服务到位，对返乡流动人口上门“家访”，对流出人口集中地进行“外访”，对在外遇上困难的人员进行“探访”，对群众反映有疑点的人员进行“查访”。三是帮扶到位，对流出人口留守在家的父母、儿童予以生产、生活等方面的照顾，如帮助耕种，提供资金信息等，复合中心小学还成立了留守儿童帮扶站，解决留守儿童学习生活困难。四是电话联系到位，准确掌握流出对象的电话号码，定期与外出已婚育龄妇女联系，收集相关信息，随时掌握流出已婚妇女的基本信息。

五、开展优质服务，落实长效节育措施。全镇以季度“三查”为突破口，确保“三查”服务质量，坚持做到“三到位”。一是组织保障到位，各村成立以支部书记为第一责任人，村计生委员和其他干部为直接责任人的工作专班。二是计生专干责任到位，“三查”前村计生委员将育龄重点对象名单拟出，交由组长通知到人，说明普查时间和地点。三是结帐到位，全镇所有村干部每人一年拿800元专项资金结帐。扎实开展婚前婚后、孕期、产后和术后“五登门”服务，坚持定期随访，计生专干和技术人员一道，把关心爱护送到千家万户。广泛开展避孕节育“知情选择”，坚持“该上环的一律上环，该结扎的一律结扎”的原则，确保长效节育措施落实率70%真实可靠。通过开展服务活动，既掌握和了解环孕情，又方便了群众，并且保障了育龄妇女的身体健康。

六、落实奖扶政策，健全利益导向机制。一方面让广大育龄群众优先享受改革发展的成果，通过奖励让群众少生优生，另一方面是通过健

全社会保障制度，让群众从“多子多福”“养儿防老”等传统的生育观念中解脱出来，做到老有所依，老有所养。全镇有新增农村奖励扶助对象138人，有新增特别扶助对象6人，有198名农村享受高考加10分。对上述对象我们做到认真核实，严格资格确认，及时上报，无一例差错发生。

虽然上半年我镇计生工作取得了一些成绩，但也还存在违法生育增多，工作经费不足等一些问题和困难，但我们有信心和决心做好下半年的工作，为完成全年的工作目标任务而努力奋斗!

**推荐上半年董办个人工作总结怎么写三**

转眼20\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_市场完成销售额\_\_万元，完成年计划\_\_万元的\_\_%，比去年同期增长\_\_%，回款率为\_\_%;低档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的\_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是\_大酒店和\_大酒店，其中\_大酒店所上产品为52°的四星、五星、\_\_年，\_大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广为了提高消费者对“\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保\_\_万元销售任务的完成，并向\_\_万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道\_市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

**推荐上半年董办个人工作总结怎么写四**

20xx年来，我村党委以党的十八大和十八届三中全会精神为指导，在镇党委的正确领导下，切实开展党的群众路线教育实践活动，展开基层党员干部“四风”问题检查整改，保持党员干部队伍的廉洁性，现就20xx年上半年党建工作的开展情况作如下汇报：

一、基本情况

上资村共有党员38名，建党对象2名;入党积极分子2名。

二、工作开展

(一)加强班子建设，发挥党委的领导核心作用、抓好学习。抓好党员干部作风建设。对机关党员的岗位、职责进行了公示，自觉接受监督。进一步完善村两委议事规则，坚持民主集中制，促进领导班子的团结协作。上半年共召开村党委会议3次，对影响全村的重大问题、工程招标、合同承包等事项进行了讨论研究。

(二)强化责任落实，加强党建制度建设、强化党建工作的领导。落实党建工作目标责任，明确了工作目标，加强制度建设。在深入调研的基础上，对不合适宜的制度进行了修改，全部做到制度上墙。抓党建工作信息上报。认真推行党务公开。今年我村党务公开以村党委党务公开为主，完善了党务公开制度。

(三)加强组织建设，充分发挥党组织的战斗堡垒作用。一是调整了第五城乡联合党支部。二是继续抓好无职务党员设岗定责工作。三是以提高党员干部队伍素质为着眼点，抓好党员教育管理和发展工作、积极开展党员远程教育。通过远程教育活动的开展，党员干部鼓足了发展信心，增强发展动力。四是开展了基层组织调查走访活动，走访了700多人，提出了许多宝贵的意见。五是对全村的名党员进行了星级测评和党组织的测评上墙，起到了模范带头作用。六是加强学习，开展了保持党的纯洁性主题教育活动及防控风险活动。认真做好党员发展工作。在党员发展上，严格按照“坚持标准，保质保量”的原则。切实加强对流动党员管理。对全乡外出党员半年以上进行了调查摸底，建立了名册，流动党员得到有效管理。加强党费收缴和使用管理。完成了党员党组织信息库建设，共录入38名党员基本信息，党员信息管理工作得到进一步规范。要求每名党员干部都要以“一面旗，一团火，一盘棋”为标准，进一步转变了党员领导干部的作风。

三、存在的困难和问题

上半年党建工作虽然取得了一定的成绩，但也存在不少问题：一是对新的理论和政策的学习不够;二是各种制度有待进一步完善;三是党员干部工作能力和自身素质还有待增强;四是由于受经济条件的制约，党员中的致富带头人所占比例不多。

在下半年的工作中，我们将认真寻找差距和不足，抓好党建各项工作任务。一是找准差距，强化责任，精心谋划抓落实;二是加大党员的学习教育;三是抓好党建示范点建设;四是积极探索，大胆实践，立足创新抓特色。

半年来，东山村在仁和镇党委、政府的正确领导下，在村三副班子及全体村干部的共同努力下，以\*\*\*理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，紧紧围绕党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠的总要求，全面加强基层党组织建设，充分发挥党组织的创造力、凝聚力和战斗力，发挥党员先锋模范作用，为实现富民强村和全面建设小康社会提供坚强的政治保证和组织保证。

上半年工作总结：

1、村党委认真贯彻执行镇党委、政府和上级有关部门指示，内部团结、分工明确、配合默契、敢说敢做、办事公道，具有较强的号召力，凝聚力和战斗力。

2、召开好年初“春定政策”及年中“双争双评”会议。向全体党员、组长、村民代表传达贯彻上级精神，部署年度工作，统一思想认识，发挥其先锋模范和战斗堡垒作用。在“双争双评”会议上被评为一类支部，并选出了2个优秀党员及4个党员积极分子。我村党委在党员发展和组织关系转接工作上，严格按照成熟一个，发展一个的原则，计划吸收5个新党员，培养4个预备党员。

3、进一步做好第三批推进村先进性教育扫尾性工作，针对村民反映较为突出的问题，进行分析后，制定了合理的解决办法。实实在在的为村民几件实事。使我村班子一干人员在村民当中的威信得到了进一步的提高。

(1)在东山工业区建造一个老年活动室及一个休闲主题公园，在毛墩坝红伟桥东建造一个健身点。来丰富村民，特别是老年人的业余生活时间。

(2)利用杭州市“一绕三线”示范村建设的机会对村民呼声较高的红伟路拓宽及红伟桥至高速公路的道路帮岸砌石及道路拓宽工程，进行了实施。

4、认真做好“民情联系”工作。按照上级要求，村里利用宣传册、版画等各种形式开展民情联系工作，把该项工作当成一项政治工作全面开展，实行“包干到片、联系到户、责任到人”以此来带动党员骨干的先锋模范作用，进一步密切党群、干群关系。

5、做好党务工作的台帐资料的收集，整理。并落实好二类支部的台帐。

下半年打算：

1、继续加强以村党委为核心的建设，增强村三副班子的凝聚力和战斗力。

2、针对我村上半年制定的没有完成的各个项目，进一步进行落实。使好事能够做的更好，使村民能够增加受益程度。

3、继续巩固“民情联系”工作，并且定时召开片、组长会议。做好工作台帐。使大家能够相互督促，并及时收取信息，反馈意见。

4、注重对新党员的培养，并且对预备党员加强观察。

**推荐上半年董办个人工作总结怎么写五**

一、制订通过酒店开业筹备采购预算计划：配合协助使用部门，根据酒店开业前期的经营需要，考虑酒店的库存容量，结合各部门备货数量，制订通过合理的采购预算计划，共计作了54大类物资采购预算，10027463元的筹备预算费用。

二、工程甲供材料采购协助管理工作：针对酒店筹建期间相关工程的甲供材料，共九大类13份合同(还不含后续的补充合同4)，对数量统计汇总，上报下达合同等相关文件，因合同的甲方是岳阳中航地产公司，还负责合同到岳阳中航地产的审批盖章，对所有甲供材料的到货时间安排确定，收货记录登记整理，货物到库保管，问题货物的退货换货。

三、 酒店筹备营业期间，集团采购货物协助管理工作：为了充分利用管理公司优质的集团供应商资源，首先保证格兰云天酒店的，其次由于集团化采购能降低采购成本，减少筹备营业费用，我们酒店共签订了26份集团采购合同，同样对数量统计汇总，上报下达合同等相关文件，对所有集团采购物品的到货时间安排确定，收货记录登记整理，货物到库保管，问题货物的退货换货。

四、为满足酒店正常营业，其它类别物资的采购，供应商的确认和合同的签订：

1) 本地市场采购的办公设备，办公家具，劳保用品，工程器材，办公文具，健身器材，娱乐设施设备等共计11份合同。 2)酒店日常营业所需要的采购物资，物品类共计20家供应商，但供应商在考察试用中，暂时未签订合同。 3) 相对甲供材料供应商，集团采购供应商，其它类别的供应商的选择确认就要作很多工作，先要选二到三家候选供应商入围，对他们进行了解，然后通过正式的严格和招投标程序，公开、公平、公证透明的原则最终确定和我们酒店合作的供应商。

五、对供应商的管理：

1)建立供应商管理制度， 2)对所有物品的供应商都保留有一到二家的备用名单，以备应急 ，市场询价和更换不合格的供应商。3)建立供应商档案，保存供应商营业执照等相关资质文件，尤其是涉及到食品卫生的相关证件。

六、定期的市场信息调查，定价工作：

酒店日常经营食品类物资采取15天进行一次、一到三个月进行一次市场调查的方式，通过本地市场为主，外地市场和网上市场为辅的原则定期或不定期的进行市场信息调查。形成文字，数量收集汇总，要求供应商先报价，参考市场调价信息，同时也可以选择性的和供应商价格嗟商，最终确定本期的定价。

七、成本控制管理：

酒店采购部的主要工作，我理解就是二件事，首先采购满足酒店日常经营所需要的所有物资，其次是配合酒店和使用部门降低经营成本，减轻分担经营风险和压力。这件事情说起容易做起来比较难，要有细心、耐心，是一项持之以恒的工作，我们酒店由于地处三线城市，酒店用品市场，酒店经营所需的原材料市场不够规模和专业，加上供应商的服务意识和质量意识不强，加上我们酒店又是以粤菜为主，西餐为特色，所以本地的市场很多的原材料根本就满足不了我们酒店经营，只能通过、深圳等外地市场采购，这无形中就要增加很大的成本压力和负担，针对以上情况，我们已经和使用部门经常沟通，在质量不打大折扣的前提下，在本地市场寻找替代产品，或者利用本地市场就地供应的原材料开发新的出品，配合使用部门作一些菜品的开发创新。总结了上半年工作中存在的问题和好的经验后，为做好下半年的工作而打好基础，展望下半年的工作。

主要做好以下重要的几点： 一、开发良好合作的供应商资源库; 二、继续做好供应商档案管理;三、初步完善采购物资价格库的信息，以熟悉掌握采购物资价格发展动态，尤其是期间的贵重物资备货采购计划。

**推荐上半年董办个人工作总结怎么写六**

生活部在全院和全系的工作中有着举足轻重的作用。劳卫工作搞好了可以为全系师生营造良好的学习氛围，幽雅的自习环境。为了更好的服务于同学，为了更好合理的规划本学期各项工作任务。现制定出xx年上半年的工作计划，我们将会继续努力，将我系生活部的工作推向更高的台阶!

我部现有的评分细则并不是很完善和具体化，制定之前先取得各班劳动委员的相关意见，具体评比、项目改为以下项：桌子内杂务是否整理干净(15分)，桌子及讲台是否檫干净(15分)，地板是否拖干净(20分)，黑板及天花板是否打扫干净(10分)，卫生劳动工作是否摆放整齐(5分)，窗子及窗台是否扫干净(25分)，墙上是否有污迹(10分)。

根据我系实际情况，每周教室卫生的例行检查将大体沿用上学期的方案，将大一大二大三各班的劳动卫生委员分为四组，每两人一组，轮流进行检查，每周检查情况组长报告部长处，部门将不定期抽查检查结果，看是否情况属实。

为了资助我系贫困学生，系特设数个勤工俭学岗位，解决他们困难的同时，也给他们一个锻炼的机会，其中四位负责系几个办公室及多个多媒体教室的卫生工作的同学分配于我部监督，根据安排，我部会定期检查工作是否完成，如若发现工作没有完成，将责其完成，并及时定期向辅导员汇报他们的工作情况，如遇特殊情况，则另作安排。

为了增强同学们的绿色环保意识，丰富同学们的课外生活，陶冶同学们的情操，我部将在植树节期间组织同学们参加学校的植树活动，美化我们美好的校园。

利用我系宣传栏，黑板等宣传工具，定期发布些劳动卫生方面的知识，倡导大家爱护校园环境，做一个高素质的公民，认识一些基本的卫生知识，增长丰富课外的知识。

寝室是同学们学习和休息的场所，为了督促同学们养成良好的寝室生活习惯，搞好本寝室卫生，实现开心的学习，快乐的生活，我部将择期进行文明寝室评比，评选出文明寝室，进行表扬和奖励。

以上是生活部xx年上半年的工作计划，我们一定将它们实施在今后的工作中，使我系生活部工作达到让同学们开心，老师满意，学校奖励的水平，不断地朝我们的方向前进。

**推荐上半年董办个人工作总结怎么写七**

不知不觉中一个学期就要结束了，回顾这个学期的工作，基本上是比较顺利的。我所享有的收获，我会用于下个学期的工作中，我所碰到的问题我会认真思考，想办法解决。在这个学期中，我能在保持原有良好工作态度的基础上，不断进步，不断进取，不断学习，虚心向有经验的老师学习。为了保持优良的工作心态，以使下一学年能以更优秀的面貌去继续工作，现将教师上半年工作总结如下：

一、注重学习教育教学理论， 做好教学工作计划

本年度是我又一次从一年级带学生，每次这样的从头带起，我都认为是对我的教育理念和教育方法的又一次深入挑战。同时也是实现我教育理念的的机会，我希望我长期教育下的学生能实现我的教育理想

因此我象第一次踏上讲台那样认真钻研教材，吃透教材，认真备课、上课，觉得处理不当的地方就去请教经验丰富的老师，用心学习教育教学理论，大胆进行教学改革，经常总结和积累经验，吸取教训，改正缺点，不断改进教学方法，力求把每个知识要点以方法传授给学生。为了填补手上资料不足，我还查阅了大量的专业杂志，真正做到教学相长。

二、深入学生，让学生爱上语文

作为老师，是学生信得过的朋友，跟学生交朋友，以情动人，学生因“亲师”而“信道”，会对你所教科目产生爱好。我们都是从学生过来的人，学生喜欢怎样的课我们心里清楚，备好一节课，不一定能上好一节课，还需要有驾驭课堂的能力，这就需要不断创新，怎样去激发学生主动参与才是最重要的。

语文是一门工具学科，对学生而言，既熟悉又困难，在这样一种大环境之下，要教好语文，就要让学生喜爱语文，让他们对语文产生兴趣。为此，我采取了一些方法，就是尽量多讲一些文化生活故事，让他们更了解语文，更喜欢学习语文。力求通过各种形式比如：“语文赛诗”、“阅读交流会”、“听说训练”、“随笔交流”等等。让学生从听说读写的方面感受大语文的魅力。同时通过这些活动又不同程度地提高了学生的语文水平，在成绩中感受到了自我实现的价值，从而更加喜欢语文。在学习语文中感受到学习的快乐。

另外，我还把好信息反馈关，要求自己不要自我感觉良好，就忽略了学生的心声，每一次考试后，我都会叫学生给我提出意见，综合反馈回来的信息，重新拟定教学计划。我在进步，学生也在进步，付出总会有收获的，这一年，我所执教的两个班，中段考、期终考学科平均分、合格率、优秀率都排在前茅

三、用自己的勤奋堵住学生懒惰的后路

因为语文的特殊情况，学生在不断学习中，会出现好差分化现象，差生面扩大，会严重影响班内的学习风气。因此，绝对不能忽视。为此，我制定了具体的计划和目标。对这部分同学进行有计划的辅导。我把这批同学分为三个组。第一组是有能力提高，但平时懒动脑筋不学的同学，对这些同学，我采取集体辅导，给他们分配固定任务，不让他们有偷懒的机会，让他们发挥应有水平;第二组是肯学，但由于能力不强的同学。对这部分同学要适当引导，耐心教导，慢慢提高他们的成绩，不能操之过急，且要多鼓励。只要他们肯努力，成绩有望搞提高;第三组是纪律松散，学习不认真，基础又不好的同学。对这部分人要进行课余时间个别辅导。因为这部分同学需要一个安静而又不受干扰的环境，才会立下心来学习。我相信只要坚持辅导，这些同学基础重新建立起来，以后授课的效果就会更好。

因为对症下药，因材施教，所以我所教的两个班级尖子生的语文成绩特别突出，又因为自己的勤奋堵住了学生懒惰的后路，所以连朱天昊、谢若其、周宗泽这样的底子差又懒的学生也会偶尔有惊喜的成绩送给我;而象梁苑、李帅锋肯学但能力不强的学生还进入了优生行列······

四、配合班主任做好班级管理工作，做好教师工作总结

班级管理不仅仅是班主任的事情，每个任课老师都有一份义不容辞的责任。我 常常利用语文课这门特殊的科目，对学生进行各种思想教育，帮助班主任完成各种学生的思想症结疏通，在日记中或鼓励、或教育、或交流，或捕捉部分班级信息·······配合班主任做好班级管理工作，与班主任共同商量对策，对于班级棘手问题我积极献计献策，因为我知道:只有有一个好的班风班貌，才能有轻松的教育环境，在我与班主任和各科老师的共同努力下，五班、六班班风班貌一直积极向上，使我与各科老师有机会在轻松愉快的教学环境中实现自己的教育理想。

经过一个学期的努力，每一次考试就是一种考验。在接下来的工作中，我会做好下半年工作计划，无论成绩高低，都体现了我在这学期的教学成果。我明白到这并不是最重要的，重要的是在本学期后如何自我提高，如何共同提高学生的语文水平。如何让学生在学习中感受快乐。因此，无论怎样辛苦，我都会继续努力，多问，多想，多向前辈学习，争取进步。

**推荐上半年董办个人工作总结怎么写八**

x年上半年,我行在省行领导的正确带领和指导下,坚持以科学发展观为导向,我行各项工作取得了明显的成效，主要做了如下几个方面的工作：

我行在上半年的工作中，各个部门加强协作，紧密配合，共同打造良好的发展环境，全面落实完成各项任务：

(一)、上半年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元，完成计划的42.74%，完成率在全省排 名;其中：银行收入2392.36万元，完成计划的39.15%，比序时进度差2.52%，完成率在全省排 名;邮政代理收入4471.38万元，完成计划的44.94%，完成率在全省排 名。

1-5月份全区累计发生营业支出 万元，其中：业务及管理费 万元，营业税金及附加 万元，资产减值准备 万元。

1-5月份全区累计完成利润 万元，目前还未结算邮银双方的关联交易费用，一类网点中非骨干网点改造费用也未入账，预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

(二)、我行业务状况良好

上半年，全市实现利差和中间业务收入万元，完成年计划的 %，其中利差收入万元，中间业务收入万元，中间业务收入占比为 %。新增储蓄存款万元，完成年计划的 %，公司存款达到万元，完成年计划的 %;代理保险业务量达到万元(标准保费)，完成年计划的 %;发放绿卡张，完成年计划的 %;商易通布放台，完成年计划的 %;代理基金、国债、理财产品万元，完成年计划的 %。

(三)、以“合规管理年”为契机，相关活动方案得到落实

二月初我行按照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、反洗钱、机构合规评价等活动方案的落实。

(四)、以提升网络支撑服务能力为目标，着力加强渠道的建设和管理，渠道与科技工作有序开展

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区、vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

(五)、以科学发展观为统领，人力资源工作较好的完成了目标任务

人力资源工作坚持以科学发展观为导向，坚持以人来本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保险、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

(六)、以案件防控为中心，以现场与非现场检查为抓手，审计工作积极开展

1.以常规稽查、审计为抓手，监督检查内控制度在全辖的执行情况，保证各项内控制度的有效贯彻落实，上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查16次，查出问题项，努力完成了规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2.加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3.推进积分管理办法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理办法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4.开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计;“春节、五一”期间资金安全突击检查;开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

5.做好与邮政局的工作协调，推动二类网点内控工作的制度执行力建设，共同做好案件防控工作。通过与邮政按月召开联席会议，相互通报上月检查存在问题，分析、解决问题。每月将稽查检查发现二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6.加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

(七)、信贷业务稳步提高

在做好原有存单质押贷款、小额贷款业务的基础上，顺利开办商务贷款业务，积极筹备开办二手房抵押贷款业务，今年以来，我行大力发展小额贷款、商务贷款业务，1-5月份，我行累计发放各类贷款笔，金额亿元，截至5月30日，贷款结余笔，金额亿元，比年初增加亿元，增幅为 %。各项贷款业务详细情况如下：小额贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元;商务贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元;存单质押贷款结余笔，金额万元，比年初减少万元。共有各类逾期贷款 2万元，逾期率为 %，不良贷款万元，不良率 %。积极办理同业存款业务。为大力支持地方经济建设，今年以来，我行积极发展同业存款业务。通过主动和各兄弟银行联系，了解他们的资金需求情况，互相加强沟通，及时通报最新价格，到目前为止，已和市农发行成功办理1亿元同业存款业务，和市农行成功办理3亿元同业存款业务，实现我行同业存款业务零的突破。积极筹备开办二手房贷款业务。二手房贷款是客户在购买二手房时以房产作抵押向我行申请的贷款，贷款利率低于国家基准利率。此项业务正在申报中。

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，按照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充实到基层领导岗位上来，切实加强了基层领导班子队伍的能力。

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