# 员工个人半年工作总结(共59篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-02-18

*员工个人半年工作总结120xx年上半年我们的工作紧紧围绕集团公司“规划管理、提升素质、审时度势、与时俱进”的总方针，时刻践行着为集团公司的.建设和发展添砖加瓦的总目标，加强了企业内部管理和员工自身素质的培养，不断创新，努力完成着各项任务，取...*

**员工个人半年工作总结1**

20xx年上半年我们的工作紧紧围绕集团公司“规划管理、提升素质、审时度势、与时俱进”的总方针，时刻践行着为集团公司的.建设和发展添砖加瓦的总目标，加强了企业内部管理和员工自身素质的培养，不断创新，努力完成着各项任务，取得了一些成绩，现将主要完成的工作、工作中的一些体会、存在的一些问题以及下半年的工作打算汇报。

理头绪、抓管理、树形象一月份我们从xx人手中正式接管物业后，首先将众多的头绪进行梳理，迅速从中理出主要的迫在眉睫的几件事。首先，抓管理、促效益、树形象。小区的管理说到底是为业主提供各项满意的服务。而这一切都取决于服务者素质的高低和能力的发挥。在工作中不仅需要有好的态度、好的服务理念，更要有专业化管理。

对此公司制定了精细化的管理制度，明晰化的流程程序，做好了职责定位，使物业工作能够有条不紊地进行下去。其次加强人员的培训工作，增强服务意识，树立企业形象。我们有针对地对员工的职业道德、礼仪礼貌、行为举止及专业技能进行培训，使得在职员工迅速达到了服务要求。出色的服务为企业树立了良好的形象。

对小区存在的问题进行整治，共用设施设备进行系统维修为了彻底改变小区业主对物业的看法，也为了彻底解决小区多年来存在的一些问题，xx过后，我们在集团公司的大力支持下，开始了对xx区的共用房屋及共用设施、设备进行维修，对环境进行彻底的整治。先后投资xx余万元，更换了小区xx扇单元门，清掏了xx口供暖、供水井杂物，维修、更换楼内外管井阀门xx个，检漏修补屋顶漏水xx余户，更换住户玻璃xxx多块、对xx多户的住户窗框进行维修，清掏小区污水井xx口、化粪池xx个，修补拓宽路面xx多米，更换了xx区的监控设备。除了以上的整体大的维修外，我们还接了xx多个维修单，回访住户xx多户，业主对我们的满意率达xx%以上，接到投诉xx起，并圆满地协调解决。

建全档案，对各类手续进行检查为了加强公司内部管理，便于更好地服务业主，x月份我们将物业公司所需、所缺的档案资料从相关部门一一调回并存档，接着对各类手续进行年检，提早顺利地通过完成相关部门要求的手续年检。对小区进行绿化美化为了进一步改善小区环境，我们在集团公司的支持下先后栽刺柏xx多株，装点假山边鲜花xx多盆，种植鲜花x棵，与此同时对以前种上的花草树木进行除草、修剪，精细打扮后的小区面貌焕然一新。加强宣传力度，配合城管、社区完成xx工作物业服务不但是理性的行为服务，还应该包括人文的思想教育与感化。我们在整治小区环境的同时，也通过宣传广告栏向业主宣传“创城”理念、消防常识、业主行为规约等，先后展出了xx块宣传牌匾，张贴了xx多xxx街道关于全民参与的“xx宣传广告，广大业主通过这些舆论宣传，自身素质、“创城”意识得到了很大的提高。

配合集团公司完成x区奠基开工典礼的准备工作及善后工作xx月xx号——xx月xx号，我们除了值班人员外，其他员工全部出动到x区，很好地完成了集团公司交给我们的清扫售楼部卫生，布置会场、，包括插彩旗、摆放鲜花等，负维护会场车场秩序、安全卫生等任务，并处理了会场善后事宜。这次的活动，我们的团队服务技能得到了锻炼，团队的自身素质得到了很好的展示。

在这半年的工作中我们体会到，一个好的团队离不开上级部门的支持，我们的大量工作离不开集团公司的支持与帮助。我们会紧紧围绕在集团公司的周围，努力为玺建祥房地产后期服好务，为玺建祥房产创名优品牌而努力。同时我们也体会到只有真心实意、踏踏实实为小区业主服务，业主就会把好的“口碑”送给我们。我们会继续努力提升服务质量，力争把玺建祥物业打造成品牌物业，为集团公司增添光彩。当然，我们在这半年的工作中也存在着一些不足，如：员工的服务技能不够精熟，安全防范意识不够强烈，在企业内部管理方面还做的不够科学、规范，员工的整体素质还有待提高。

全力以赴将x区项目的接管工作完成好。培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识鄂尔多斯市的房产开发及玺建祥房产开发给我们带来了无限的发展前景，我们要做好市场调查，总结上半年的工作经验，做好业主的回访工作，并加大宣传力度，提高我们的企业知名度。做好我们的回访我工作，特别是业主的报修工作。

及时、真诚、贴心的服务永远是我们工作的主线。加强xx各项目，各部门的内部管理，加强员工的培训学习，不断学习专业知识，提高业务水平，提高自身素质;继续完善和规范各项管理制度，为公司的各项工作的展开打好基础。配合集团公司完成x区的前期介入工作做好安全管理方面的工作，安全是企业永恒的主题，坚持预防为主，防治结合，加强安全教育，实行群防群治的原则，通过安全教育，不断增强小区业主和员工的安全意识和自我防护能力，为小区创作一个安全、舒适的环境。结合实际情况，多从细节考虑，紧跟集团公司步伐，协调好内外部门关系，多为集团公司排忧解难。

总之，我们物业公司会在集团公司的带领下，重管理，抓培训，创新服务理念;重品牌，拓市场，增强竞争实力;重人才，创机遇，扩大发展空间;励精图治，开拓物业市场，众志成城，创玺建祥物业辉煌。

**员工个人半年工作总结2**

20xx上半年人事工作根据公司的战略思想，积极配合公司的整体经营和管理，整体工作总结如下：

一、招聘工作

2、现场招聘：本年度共计参加3场蚌埠本地现场大型招聘会，因招聘岗位的专业性及特殊性，现场招聘效果不明显，不能有效的满足公司的招聘需求。

3、截止目前蚌埠公司共计54人，各个岗位人员已到岗。

5、负责建立和维护当地招聘渠道，基于集团确定的城市公司岗位设置方案，制订、上报人员需求计划。

二、培训工作

1、新员工培训。按照集团要求加强新员工培训工作，截止目前，共培训新员工5场，培训人员10人。

2、通用流程培训。针对今年新入司人员众多，组织全员对通用流程重新进行了一轮培训。组织全员流程考试1次，企业文化考试1次，新员工考试2次。

3、开展部门专业培训，监督、指导、配合业务部门开展业务培训。要求各业务部门每季度上报培训需求，对业务部门的培训工作大力配合，协助完成。涉及部门有项目部、成本部、营销部，涉及到各个模块的专业流程，共计21场。

4、管理者培训。参照年度KPI要求，组织管理者进行不低于8小时的培训，配合高管选定课题，组织1场管理者培训。

5、拓展培训。为了加强团队合作性，增强团队凝聚力，于今年3月份进行了拓展素质培训，并要求每人就此次培训提交个人心得体会，将优秀的个人心得体会上传至群共享。

三、绩效考核

1、完成年度各部门的月绩效考核。每月按时对绩效考核结果进行核算后与当月工资挂钩、做到奖勤罚懒，同时保证按时发放。

2、认真兑现考核结果，将月度考核结果运用到年度优秀员工的评选活动中。

四、加强员工关系管理，完善员工福利体系。

1、参照《员工福利管理作业指引》，发放节日礼金，夏季降温费；婚嫁祝贺、丧葬吊唁。极大的提高了公司的规范化管理程度和企业形象的宣传力度。

2、加强员工人事档案的管理工作，参照公司员工入职手续及建档程序，细化、完善了人员信息，建立人事档案、信息的查询。

3、为新进员工办理了入职手续并签订了劳动合同，劳动合同的签属工作开展的比较的顺利；负责办理城市公司员工的劳动合同，管理员工的劳动关系。

4、负责办理城市公司员工的养老、医疗、失业、生育、工伤等各类保险及凭证相关的保管工作，每月社保增减表制作及每月缴费明细的统计整理。

5、人事报表、变动月报表、公司人员统计表变动。

五、团队建设

打造培养自己的管理团队，是公司人才理念的具体体现，持续培养专业的富有激情和创造力的队伍，让每一个员工都成长为全面发展，能独挡一面的综合性人才，是企业一项重要使命。每月按时至各部门了解其思想动态及解决员工生活及工作问题。

**员工个人半年工作总结3**

xx年上半年一眨眼即将过去，在这将近半年的时间中我通过自身不断努力的工作，也有了一点小小收获，临近年半，我感觉很有必要对自己的工作做一下自我总结了。其主要目的在于吸取教训，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。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

xx年下半年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

**员工个人半年工作总结4**

半年以来，在领导的关心支持和同志们的热情帮忙下，能严格遵守机关各项制度，按照本科室的安排，用心工作、学习，按时完成领导交办的各项工作任务。不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行，较好地完成了各项工作任务。

现就一年以来工作总结如下：

一、思想学习方面：逐步有序加强政治思想理论学习，不断提高自身的政治素质，思想修养。

二、业务工作方面：以创新的精神用心开拓进取，全面提高业务工作水平，保证业务工作完成的有效率有质量。

三、生活作风方面：以严格的组织纪律来约束自己的，树立自己作为政府形象一份子的\'意识，随时随地的将机关作风的要求表此刻日常生活中。

在坚持学习的同时，自身还存在以下不足：

一、学习不够

主要表此刻：一是自学意识不够强，没有主动性、用心性的学习精神，使自己理论水平提高不快;二是学习时间难以保证、致使学习资料和学习效果没有落到实处。由于在日常的工作中学习时间没有把握好，致使安排好的，没有完成。

二、业务不精

表此刻：对待工作有时不够主动、用心，只满足于完成平时工作任务，对业务知识钻研不够，不注重业务知识的全面性，同时缺乏一种对业务方面刻苦钻研的精神。深入剖析问题所在，主要有以下几方面原因：

一、理论学习不够。学习理论少，钻研不够，联系实际不够，没有发挥理论的指导作用，只是为了学习而学习，使学习变得形式化、教条化，因而不能很好的提高学习效果。

二、业务水平不高。业务工作缺少计划安排，故在开展工作中有时比较盲目，缺乏必须自信。

三、工作方法简单。处理事情方法简单，有时候不能够很好的配合各个口的工作;工作作风还不够扎实，对问题思考不深刻，有时把工作作为负担来看待。

就以上自己在思想、工作、生活上存在的相关问题，今后必将从源头上加以改正。

**员工个人半年工作总结5**

时光飞逝，转眼间，一个紧张而充实的学期过去了。回顾这学期，忙碌快乐的工作在我班三位老师的团结协作下取得了不错的成绩。这学期做的很好，积极完成了园长布置的任务。下面我将对这学期的工作做一个总结。

我能积极参加政治学习，遵守劳动纪律，团结同志，热爱集体，服从分配，认真负责班级工作，努力在工作中求真、求实、创新。以积极热情的态度完成园区安排的所有工作。积极参加园区各项活动和年级组教研活动，做好各项工作，积极要求进步。我热爱我的工作，以耐心、爱心、公平和尊重对待每个孩子。

(一)教育工作

在教学中，我知道要提高教学质量，关键是上好课。为了上好一节课，我准备每一节课。自己制作教学图纸和教学工具。了解幼儿原有知识技能的质量，兴趣、需求、方法、习惯，以及学习新知识的困难，并采取相应措施。关注所有孩子，注重个别教育，保持相对稳定，激发孩子的情绪，让孩子有一个快乐的心情，营造良好的课堂氛围。积极参加公开课和各种比赛。多读一些对我们业务有帮助的书，拓宽我们的知识面，给我们的教学内容注入新的活力。

1、在教育教学活动中，为孩子创造良好的机会和条件，并提供充足的操作材料。根据班里孩子的年龄特点，充分调动各种感官去感知事物，让他们在参与活动的过程中认识和掌握事物的特点和属性。在一天的活动中，注重教给孩子初等简单的生活知识和经验，培养孩子独立解决问题的能力。

2.在教育教学活动中认真备课，做好课前的材料准备和知识准备。注重理论在教学实践中的应用，善于总结经验，随时撰写教育随笔，从而提高自身能力和写作能力。

3.在教学中，要处理好孩子和老师的主体地位，引导孩子以多种形式兴趣盎然地参与活动，主动学习，这样才能更好地因材施教，因材施教，自觉把握新《纲要》精神。

4.认真填写周、月计划和各种表格。

5.认真做好特殊儿童案例的记录，以便有分析，有目标，有记录，有反馈。

6.根据制定的活动目标、内容和要求，组织教育教学活动的各个环节，保证儿童的日常游戏活动和户外活动，提供儿童活动资料，更好地培养儿童的全面发展能力。

(2)保护工作

引导孩子在日常生活中了解自己与集体的关系，让孩子知道自己是集体的成员，愿意参加集体活动。教育孩子关心集体，关心同龄人，对别人有礼貌。要对孩子进行道德教育，让孩子养成品德、智慧、礼貌的好孩子，与父母保持密切联系，听取他们的意见，根据孩子在家里的表现，因材施教，与父母共同努力，纠正他们的不良习惯。

(3)安全工作

安全工作是ZU

I重要的工作之一。保障每一个幼儿的人身安全，是每一个教师的责任和职责，为了让家长放心，让幼儿能在一个安全的环境中生活、成长，我做到了以下几点：

1、教给了幼儿一些安全知识，强化了幼儿的安全意识和自护能力。不吞食异物，不玩火、水、电，不从高处往下跳，不乱爬高处，不吃生人的东西，不跟生人走，发生危险时，会大声呼救。

2、严格晨检制度，不让幼儿带不安全物品入园。管理好病儿药品，避免幼儿吃错药。

3、加强一日活动各个环节的管理，加强幼儿日常生活的管理，做到了人到心到，谨防意外事故的发生。

4、做好交接班工作，认真填写交班内容。

(四)家长工作

1、主动亲切地与家长沟通。我充份利用了晨接和放学的时间跟家长交流，使家长了解自己孩子在园的情况。

2、使用家园联系册、电话多种形式进行访问。这使我更了解幼儿在家的情况，使我能有针对性地开展幼儿的教学工作，而且还能促使我跟家长的相互理解，使关系更密切。

3、让家长参与到我的工作中。在主题教学活动中，我开展了开放日活动，让家长来园观察孩子，和孩子共同完成一项工作，这活动不仅能促进我与家长的关系，而且还能让家长更了解我们的工作。与特殊儿童的家长密切联系，使记录得到较好的结果，真正的帮助到幼儿。

4、做好多数幼儿的家访工作，随时了解幼儿的发展状况，并制定了适宜的教育措施，并记录家访情况。更好地做到家园同步教育。

5、与家长进行了密切沟通，向家长宣传幼儿园保教任务和科学育儿知识，提高了家长、社会对幼教工作的了解与认识，配合幼儿园做好保教工作。

总之本学期非常忙也非常累，收获当然也不小。在工作中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的工作中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质，大胆地创新教学方法，学习老教师的教学经验。对幼儿加强德育教育，加强幼儿常规教育，注重幼儿自身能力的培养。并与家长密切联系，实现家园同步。与配班教师团结协作，共同确定教育活动主题。选择符合幼儿年龄特点的活动形式和方法。在教学活动中因材施教，因人施教，针对个别幼儿进行个别教育。并努力提高自己的思想及业务素质，积极的进行专题研究，积极的参与各种竞赛学习活动，力求把日后的工作做得更好!

**员工个人半年工作总结6**

忙碌而充实上半年已经过去，我来到公司也有半年的时间了，20xx年x月我正式加入了公司，从事行政人事管理工作。半年来我围绕管理、服务、学习等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的枢纽作用，为公司圆满完成各项经营目标任务作出了积极贡献。现将上半年工作情况总结汇报如下：

一、工作完成情况及取得的业绩

1.公司各类证照的办理、年检，与外部机构的联络与沟通

20xx年我与相关部门合作，顺利完成了公司经营地址变更后相关证照的更换工作，按时完成了公司证照的年检，组织接受并通过了政府药监、社保、消防等部门的检查，更正了企业工商电子信息资料，与区工商局、社保局、劳动监察队等部门保持了良好的关系。

2.行政费用的预算与控制

按照公司财务标准化制度规定，为合理控制企业行政费用支出，行政部每月底制定了下月的费用预算计划，尽量将费用支出控制在计划内。我对公司办公场地租赁费、水电费、办公及劳保用品、固定资产购进、员工及公司通讯费等项目建立了台账，逐月逐笔登记，年底对数据进行汇总分析，以便于来年能够更加准确、细致地进行费用的预算与控制。

3.公司固定资产、办公用品及劳保用品的管理

作为行政部，购进、管理和分配公司固定资产、办公用品及劳保用品是部门的日常重要工作之一，我在进入公司后，首先对公司现有固定资产进行了盘点、登记和贴标，然后结合公司实际情况修订和制订了固定资产、办公用品等管理制度，建立了增设固定资产先提申请相关部门和总经理批示后再采购，办公用品季度统计需求后统一采购分配的流程，规范了公司固定资产、办公用品及劳保用品的管理，也提高了工作的效率。

4.公司印章、档案及合同的管理

行政部起草和修订了公司印章管理、档案管理和合同管理等制度，规范了公章使用登记流程，并对公司档案和合同进行了整理，鉴于不影响工作效率等因素，合同流转审批流程尚未完全执行，但将合同审批步骤暂时并入了公章使用审批中，在一定程度上避免了风险。

5.公司员工薪酬福利与绩效考核管理

我自进入公司后接手了员工薪酬与福利的核算与发放工作，在过去按时完成了每月的工资核算，协助总经办根据外部市场行情及公司实际情况制订和完善了薪酬管理制度与绩效考核管理制度，对员工月度工资、社保基数及公积金进行了调整，在保证了员工权益的同时，使得公司的薪酬管理更趋规范化。按照集团总部要求，统计了公司上半年薪酬预算执行情况并拟定了上半年薪酬预算，保证了公司薪酬总额不超过规定标准的同时，在行业内具有竞争力和吸引力。

6.日常人事工作及员工关系管理

我按时保质办理了员工入离职、转正、续签、档案转移托管等工作，并制定和推行了公司员工手册，进一步规范了员工日常行为。另一方面与工会合作，积极倾听员工心声，及时解答员工疑问，并组织员工参加了运动会、集体旅游等活动，丰富了员工业余生活，提高了员工士气，使得员工能保持较高的工作效率。

7.与集团总部的联络与沟通，按时完成布置的任务

作为xx集团控股子公司，xx与集团间保持着密切的联系，行政部也承担着与总部人资、行政、法务、董秘、战略、工会等部门的日常联络与沟通工作。上半年我共收到和转发集团各类通知和文件100余次，认真细致的完成或组织完成了集团布置的各项任务，按时上报相关资料，保证了公司年终“总部配合力度”评分无任何扣分项目。

8.协助公司质量、销售等部门完成相关工作

公司的经营理念是以质量保证体系为主线，对各个流程进行管理和控制，行政部作为枢纽部门，积极协助质量管理部进行了质量体系文件修订、培训及测试组织、仓库改造、流程优化等工作，并在日常协助销售、采购、财务等部门完成了资料的准备与报送工作，保证了公司的运作顺畅。

二、取得的进步

1.通过日常工作和与部门间的合作，了解的xx的整体运作流程，感染和学习到了公司的团队协作精神。

2.深切体会到了质量管理体系对一个企业的重要性，对质量管理的作用有了全新的认识，学习了药品和GSP的相关知识。

3.通过独自处理行政人事各项工作，锻炼和提高了自己的应变能力和判断能力。

三、工作的三点反思

1.也许是因为之前缺乏在医药商业企业工作的经验，一开始对企业的运作流程和规则不够熟悉，没有能够很好的满足和提前预见其他部门的需求，今后要更加细致的了解各部门的工作，以利于更好的起到服务和监督作用。

2.个人对医药相关知识了解得还不够，需要加强对药品基础知识、GSP知识、药品法律法规、特别是本公司质量管理体系文件的学习和理解，

3.因个人所负责的工作较杂，有时会没有很好的分清主次和安排时间，以致有些计划实行的工作未能展开，下半年我将加强个人时间管理水平，提高效率，更加有条理的完成手上负责的各项工作。

四、学习与成长

1.上半年参加了质量管理部组织的培训、药品制度和法规自学与测试，参加了集团总部组织的人才体系构建培训、E-HR系统使用培训、“团队执行力”专题培训、法律风险控制等培训。

2.本年度自我优劣势评价：

本人优势：外向开朗、乐于助人、工作认真、细心谨慎、态度端正、有责任心、比较善于与人沟通，灵活应对各种问题和突发状况。

本人劣势：专业知识仍需继续提高，宏观规划及统筹分析能力需要提高，看问题的高度还不够。

五、下半年工作的思路及具体措施

1.继续做好公司证照及公章的管理，保持与外部机构的良好沟通。

2.精细化行政费用的预算，严格控制费用的审核支出。

3.做好固定资产、办公用品及劳保用品的管理，优化采购计划。

4.加强对公司档案和合同的管理，在不影响效率的同时逐步细化流程和记录。

5.按计划执行薪酬福利预算，推行并不断完善绩效考核管理制度，建立部门和员工个人年度KPI指标。

6.建立员工沟通平台，通过招聘、培训、转岗、公司间交流等手段培养公司后备人才。

7.保持与集团总部的联络与沟通，按时完成布置的任务，关注可利用的共享资源。

8.协助质量管理部修订和完善公司质量管理体系，优化人员配置，提高协作效率。

**员工个人半年工作总结7**

上半年，本人在院领导的正确领导下，在医院各科室的支持帮助下，在工作上积极主动，不断解放思想，更新观念，树立高度的事业心和责任心，围绕科室工作性质，围绕医院中心工作，求真务实，踏实苦干，较好地完成了本科的各项工作任务。

在本年度内，能学习和执行医疗卫生管理法律法规和规章,遵守医院各项规章制度,坚持以病人为中心，不断提高医疗服务质量;执行仪器操作规程和超声临床技术操作规范;本年度内未发生违法乱纪事件,对病人服务热心周到。

在诊断技术上精益求精，利用超声知识，能对常见病、多发病作出正确诊断，并且报告单基本做到规范合格，字迹工整，清晰，易于识认。对于疑难病例，能积极主动和医院各辅助科室联系沟通，参与临床医生对疑难病例的会诊，给病人转诊提出合理的建议，并坚持对疑难病例的随访。在工作中本人注意了解临床科室的对超声诊断的新的要求，向临床介绍新的超声技术，为临床不断提供诊断支持。

由于本人工作能力有限，工作中还存在许多不足之处，本人将不断努力，在今后的工作争取得更大的成绩。

**员工个人半年工作总结8**

(一)主要业务经营情况

截至20--年6月末，中山路支行各项存款余额为355980万元，其中对公存款28071万元，完成全年计划的117%;对公日均余额820万元，完成全年计划任务的;储蓄存款余额为327909万元，日均数增加34459万元，完成支行储蓄存款日均增量任务的;中小企业准入14户，实现贷款净增额3187万元，完成全年计划任务的32%;法人优质贷款客户净增4户，完成全年计划任务的100%;对公人民币有效结算账户净增50户，完成全年计划任务的32%;办理银行承兑汇票18笔，净额1316万元;成功办理保函一笔，金额132万元。对公存款时点数较一季度净增15898万元，在营业部排名第一;日均余额较一季度增长11055万元，增量在营业部排名第二，支行在对公存款方面工作有较大提升。

零售业务方面，实现中间业务收入1596万元，完成半年任务的;个人贷款实现投放17985万元，完成时点任务的。

主要产品任务完成情况:新增个人贵宾客户960户，其中钻石卡客户5户;新增有效贷记卡完成1006张，完成计划任务的;贷记卡激活客户完成1290户，完成计划任务的;个人电子银行活跃客户完成19988户，完成计划任务的;商户分期发生额完成万元，完成全年计划任务的38%。

中间业务收入完成情况：零售板块中间业务收入完成1148万元，完成任务的;其中对私理财实现收入万元，完成计划的;贵金属销售实现收入万元，完成计划的;电子银行业务实现收入226万元，完成计划的;销售基金实现收入万元，完成计划的;代理保险实现收入万元，完成计划的;实现信用卡收入45万元，商户收单收入156万元。

(二)细分市场、细分客户、深入推进扩户提质工程。

(三)重点关注新兴业务的发展，加大客户经理队伍建设，中间业务收入渠道进一步拓宽。

20--年上半年，中山路支行实现了资金托管业务零的突破，填补了我行在资金托管业务的空白，为支行今后开展资金托管业务打下了坚实基础。

**员工个人半年工作总结9**

光阴荏苒，一晃一个学期又过去了，又到了写总结的时候。到了这个时候，心里总有点感慨。我羡慕农民，他们用一堆堆粮食总结一个阶段的劳动;我羡慕工人，他们用一件件产品见证自己的付出。可是，当我要拿出点什么来说明这五个月的忙碌的时候，我有一种很渺茫很空虚的感觉。年华易失，事业蹉跎。但又不能不说点什么，就像一片贫瘠的土地向苍穹献出干瘪的谷穗。

出勤。我是一个比较循规蹈矩的人，一个学期，我没有请过一次假，一般来说，每周周日下午便来到学校，除周三周五晚上外，我都在学校度过。按时上课，上自习。我虽然年轻，但记忆力不好，时常忘了签到。开始自己还有点气自己，后来受柳宗元的《小石潭记》的最后一句的启发，便想开了。岂能尽如人意，但求无愧我心。

值周。我是比较喜欢值周工作的。因为我值周不值周都一样在学校，在学校有点事做，总比无所事事强。在值周中，我总能够按照领导分工，认认真真地完成自己的任务。这一点上，我认为我还是比较合群的。虽说值周期间也没有处理过什么大事，可是心平气和地干好这份工作，自能享受着淡而有味的平凡。

宿舍联系。我联系的宿舍是1211，是我班的男生宿舍，比较方便管理。每周五下午第三节课，学生便会在宿舍里等待我的到来。我简单的把住宿安全说一遍后，便和学生聊天。平时里上课，比较严肃，这时可以和学生自由地沟通，了解他们的喜怒哀乐，把握他们的思想动向。这里，学生也会忘记我是他们的班主任，只把我当成他们的大朋友。我觉得，宿舍联系是我校德育教育的一个亮点。只不过有不住宿的同学，不能让所有学生都享有与老师平等相交的快乐。

家访。我是比较喜欢和学生家长沟通的人。只是现在学生家长大多数都打工在外，沟通不便。只要有机会，我喜欢到学生家里瞧瞧，了解一下学生的生存环境。说实话，眼下学生的生存环境并不乐观。有些家长嘴上对孩子的学习关心，心里并不为意。和孩子在一起的时间极少，打工回到家中，宁愿打几圈麻将，不愿和孩子说说话。

差生转化。我班后进生多，转化困难较大。我从培养他们兴趣爱好入手，鼓励他们成立乒乓球小分队，象棋小分队，经常训练，比赛，增强学校对他们的吸引力。成绩差，不在学习上做过多要求，鼓励他们能学多少就是多少。这样，做他们的思想工作就比较容易。他们还争着为班级做事。我班自行车排放小分队、垃圾捡拾小分队、教室后面卫生区打扫小分队、勤工俭学小分队，大多有这部分学生组成。这样，这些学生也在为班级做事中赢得尊严和幸福。张文军还成长为一名合格的班长。

教育教学。本期我代八(1)八(2)两个班的语文课。为了完成任务，我积极参加学科组的集体备课活动，做到教学内容了然于胸。这样，上课时我便有精力观察学生的活动。本期，我校的课改进入一个关键阶段，我也全身心的投入到课改中去。语文课和科学课不同，所以改起来难度较大。但我不能退缩。本期，我做了两节公开课，葛维春主任来我校搞调研时又听了我的两节课。另外，如果有外校教师来参观，学校往往介绍我的课给他们。现在想来，课还是存在很多问题，我觉得，激发学生学习语文的兴趣，是课改的最关键环节，是我今后努力的方向。

自习辅导。每个自习都要有辅导材料。我们的辅导材料，是学科组公用的。但是，我们力争做到材料精选，让学生每道题都有独特的训练价值。自习辅导的重点是个别辅导。我关注的是那些学习存在困难或者比较聪明的学生。在材料的讲解上，我重视解题方法的教学。

教学研讨。本期，我积极参加教学研讨。在公开课教学后的评课中，我总是毫无保留的把自己的看法说出来，与同事交流。学校举办的课堂教学改革研讨交流会，我全程参加，记了半本听课笔记，并写了3000多字的心得体会。

工作实绩。完成了语文教学任务。我辅导的学生在太和县留守学生书信大赛中获得三等奖。指导班级学生在“迎奥运”中华优秀诗词朗诵比赛中获第一名。按质按量地完成校本培训任务。

努力方向。认真探索课堂改革，力争在课改中能有所突破。认真做好反思，在不断反思中获得经验，提升理论水平，做一个反思型教师。

**员工个人半年工作总结10**

时光流逝，不知不觉间，xx年已经过去一半，在公司各部门领导和负责人的配合下，财务科认真完成所有财务核算及收支工作，对公司各部门财务指标进行考核，分析及监督，对各种报表的上报，帐务的处理等都已时间过半任务过半。在编制预算、资金安排上做到量入为出，以下是我所总结的xx年上半年财务工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

1、坚持学习，不断提高工作能力。

年初我们制定了科室学习计划，坚持正常的科室集体学习与个人自学相结合的方式，组织科室人员学习政治理论知识和财经专业知识，树立终身学习的理念，营造浓厚的学习氛围，努力建设“在学习中工作、在工作中学习”的学习型科室。不断吸收新知识，与时俱进，适应工作需要，提升整体工作能力。引导科室人员团结一致、谦虚谨慎、真诚待人，踏实工作、加强品性修养，做一个高尚而有品位的人，树立良好形象。

2、明确分工，落实工作责任制。

根据省局党组提出的三化管理的要求，紧紧围绕如何又好又快地完成今年财务工作的目标任务，积极进取、扎实工作成效显著，为确保又好又快地完成年度工作目标责任制任务，财务科制定工作岗位责任，明确人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，月月有工作计划，周周有科务会，强化了人员的责任感，加强了内部核算监督，同时促进了财务人员合作与团结，从制度上奠定了完成年度目标任务的基础。

1、上半年财务收支情况

全系统实现收入103万元，占年度预算26%，比上年增长-44%；其中：市局收入万元，占年度预算，比上年增长；全系统实现支出万元，占年度预算的，比上年同期增长；其中:市局支出万元，占年度预算，比上年同期上升；县级局支出万元，占年度预算，比上年同期上升；

2、规范财务管理

年初重新修订了财务管理制度以及对县级局的预算定额执行标准，认真编制了全系统的财务总预算和各单位的财务收支预算，为规范财务管理提供了制度保证，今年对全系统的财务收支两条线的执行情况进行了检查，检查中没有发现大的违反财经纪律的问题，都是按财务制度的规定执行。

3、加强报账员队伍建设

组织报帐员进行了微机应用技能培训及相关业务知识培训，下基层指导工作，提高了报帐员办公室自动化应用能力和工作效力。

4、合理调度资金

保证全系统事业发展的需要。根据年度预算和全系统事业发展需要，及时调度资金，保证了全系统日常工作的正常运转。

5、对全系统固定资产进行了核查登记

组织下发了国家局配备执法车辆和办公用电脑、快检装置、复印机等现代办公设备并组织安装调试，使全系统的办公条件又上了新的台阶，对全系统往来款进行了清查，为迎接省局的检查做好了准备。完善了固定资产台账，为下一步全面资产清查打下了基础。

6、积极整理会计档案，规范会计档案管理。

我们克服了时间紧、任务重的困难，组织全科室人员对20\_年的会计档案进行整理归档，经过一个多月的努力，完成了会计档案归档工作。

7、完成了两个县局的基本建设初步设计方案，现正在办理有关手续，预计今年年底能动工新建。

财务科在领导的关心指引下，兄弟部门的大力协助下，完成了新旧标准的顺利更替，我们深知以前的工作不能说明什么，还有很多的挑战与我们同行，请领导放心，财务科一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟部门一起帮领导分忧，做好财务部xx年下半年工作计划，尽全力完成领导交付的各种任务，为公司的发展贡献自己应尽的力量!

**员工个人半年工作总结11**

在公司工程部工作的时间是过得非常快的，在每天工程部辛苦的工作忽然间就过去了半年。在上半年里，今年的工程部的事情会比以往这个时候会多，当然我的相关工程工作也变的多了起来。在上半年繁忙的工程部工作中，我们工程部在公司相比去其他时候也获得了一些工作上的进步，这其中就有我对我们工程部、我对我们公司出了的一份重要力量，下半年为了更好的在公司工程部继续这样努力的工作，我对我上半年的工程部相关工作进行一些概括和总结。

在上半年最开始的时候，我们工程就按照公司新年过后重新制定的新章程召开了很重要的工作会议，我们工程部是很少开会的，所以这次会议的内容很重要，我在上半年也是根据这次会议的内容在公司做与自己职责相关的工作内容。我每天的工作是负责公司设施设备的检查和维修，这是一个既考验我们技术又考验我们体力的工作。

在上半年中，我每天在在公司的各个地方进行巡视，检查公司的设施设备是否完好、是否需要修缮，因为只有提前对这些设施设备进行检查，才能更早的发现它们的问题，不会让问题变得更加严重，到之后变得更难以修复，让修护更加耗费公司的财力和物力，其次这样也不会耽误公司其他员工每天的日常工作，我们的工作就是给他们工作提供更好的工作硬件设施，这样才能保证公司每天工作的有序进行，为公司解决这些设施设备问题，可以放心大胆的去进行日常经营。在上半年中，我检查出来的问题事件多达上百起，这是我在工程以及公司每天认真巡查和和细心检验的成果，这也对我上半年在工程部工作的最大肯定。在下半年的工程部工作中，我也会像上半年一样努力对公司相关设施进行巡查和检视。

在上半年中，我在工程部每次接到其他部门寻求帮忙的电话，我会第一时间赶到现场，对影响工作的设施或设备在最短的时间内进行修复，这点公司的同事都对我的工作有很好的评价，能为其他同事的工作出自己的一份力，能作为公司坚强的`后盾，我不会觉得工作有多辛苦，相反我会在工程员这份工作上继续学习的。

我在工程部的上半年工作时间里，我对自己的公司工程相关工作做的很好，为了这一年都会有一个很好的工作成绩，我会在工程部下半年的工作中更加勤奋的。

**员工个人半年工作总结12**

时间在不知不觉间又是过去了上半年，回头看这上半年的工作，自己也是尽责的去做好了，虽然有疫情的影响，但是最终自己的工作也是完成了目标，也是下半年自己的努力以及公司积极的去作出改变得到的成果，我也是就这年的个人工作来做个总结。

年初的时候，我们都是有着积极的心态去面对工作，期望这上半年是更加的顺利和成绩做的更好的，但是到了春节，情况却是很糟糕，疫情的到来也是让我们几个月的时间很难去达成目标，不过我们也是没有去放弃，而是不断的去学习，公司也是积极的和大家一起去想办法，去思考新的一个增长点，去努力的`完成工作的目标，通过努力也是让我们找到了方法以及去作出的改变，的确是不容易的，但是我们的付出也是没有去白费，不但是大家都是得到了一个学习和成长的机会，同时也是尽力的去弥补这段日子的工作任务，年中到来之后也是完成了差不多百分之八十的任务，可以说此次的改变也是非常的重要，而到了下半年情况也是得到了好转，我们也是积极的去做好该做的工作。

做好工作的同时，个人的学习和改变其实也是一直没有去断过，也是疫情的危机告诉我们很多时候我们也是需要去多学习，多找方法，而不是靠着以往的经验就足够了，而是面对突发的情况，也是要有去解决的能力，只有如此，我们才能更好的去把事情做好，同时也是面对危机可以转为自己的一个机会，通过学习我也是改变了很多，特别是下半年的工作自己也是做得更为出色，和以往相比也是更加的灵活一些，同时也是通过此次的机会让我看到自身其实也是有些问题之前是没有发现的，也是让自己能力得到提升，当然也是有一些新的不足被发现，我也是继续的努力做好，来不断的进步，工作要去做好，那么能力也是非常的重要，这不但是在本岗位如此，即使以后去做其他的工作，如果能力优秀那么也是可以更好的适应挑战。

上半年过去了，这上半年也是发生了很多的事情，公司也是做出了挺大的改变，但是我们也是坚持改变，去度过了危机，也是找到了机会，工作做好了，自己也是去得到了很多的一个成长，可以说是非常有收获的上半年，在今后的工作里头也是要不断的去突破，去改变，去做好自己的工作。

**员工个人半年工作总结13**

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。

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。

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。

针对我们工作^v^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。

**员工个人半年工作总结14**

渣土工作是一项艰巨的工作，为规范我辖区渣土管理，我大队根据局里和办里的统一安排和部署，切实履行渣土管理职责，有效推进渣土管理工作，上半年我大队考评总分分，排名第三。现将上半年工作作如下汇报：

一、宣传工作

我大队多次到工地进行现场宣传，同时，加强日常宣传力度，一方面出动现有的工作车辆到工地宣传《怀化市城市建筑垃圾管理方法》、《怀化市城区渣土砂砾石专业运输企业管理方法》和《关于对城区从事砂砾石运输车辆实行密闭化改装的通知》;另一方面，出动执法人员前往辖区渣土工地、在建工地落实工地做到四有一无，冲洗设备及平台建立、宣传工作。

二、整治工作

按照办里对渣土工作的要求，我大队对辖区内渣土地、在建工作进行了摸底，二人一班定岗定责，做到发现一起处理一起，上半年共下达渣土违章告知书18份，整改通知书15份，催办手续函4起，落实工地建立冲洗平台6个，立案3起，清理片区建筑垃圾乱倒200m3，查处无证运输渣土车辆20台。通过以上措施，使辖区内渣土污染路面得到了明显改变，上半年的路面冲洗次数得到了明显下降。

三、收费和处罚工作

上半年，大队一直没有新的在建工地开工，六月份，芷江路锦绣家园工地手续在办理中，建立了冲洗平台，防污措施比较到位，没有污染路面，原有的新天地和鹤城区棚户区改造工地，比较重视渣土管理且比较配合工作，加之防污措施到位，轮胎冲洗比较干净，无收费工地和处罚对象。

四、下阶段工作

1、继续加大宣传、巡查力度，强化渣土管理意识。

2、对便道路口的突发污染事件，做到早发现、早制止、早清洗。

3、加强宣传、处罚力度。

4、抓好工地专营公司密闭式车辆运输，将其落实到位。

**员工个人半年工作总结15**

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，仔细执行本年度护理工作计划，按XX省（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XXXX年上半年我科工作总结如下：

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XXX%。

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XXX%，并取得优异的成绩。

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XXX%，科内发放护理服务质量调查表XX份，病人满意率XXX%，提名表扬服务态度最好的护士XX人次。

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。

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XXX%。

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XXX%，无护理并发症。

完好率达到XXX%，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。

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：

一、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。

二、病房管理有待提升，病人自带物品较多。

三、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。

四、学习风气不够浓郁，无学术论文。

五、护理文书书写有少项、少记、内容缺乏连续性等缺陷。

六、健康教育不够深入，缺乏动态连续性。

**员工个人半年工作总结16**

对于总结，总有一种期盼。每一次的工作总结，总能让我沉淀下浮躁的心情，认真回顾半年或者一年之内到底做了哪些工作，哪些工作让我成长，哪些工作让我有所收获，哪些工作对我来说具有着重大的意义。

当所有的工作被列成一张长长的表格，总会让我有一种无法表达的成就感。喜悦的心情伴着满满的自信，鼓舞的心情让我面对未来的工作更加充满了干劲儿。

今年上半年对我来说，很多工作都具有着与以往外圈不同的挑战，是对我本人工作能力的一种考验。

因为工作的需要，和领导的信任，我第一次接触并制作了宣传片。从一个完全的外行，到最后制作成功，其中的压力是可想而知的。虽然我没有学过绘声绘影，这个软件对我来说，上手还是比较容易的。我觉得技术不是问题，宣传片的制作，更多的是在于思想。

如果一个宣传片没有思想，没有感情，感动不了自己，又何谈去感动别人，如果感动不了别人，这个宣传片也就毫无意义。

2月份，xx市房地产开发协会与华商晨报联合主办“方向·中国品牌地产沈阳峰会”上，《xx方向论坛》成为我的第一个作品。这个宣传片时长只有2分42秒，可它却标致着我在VCR道路上的迈出了坚实的一步，也是我工作上的又一次突破。

在有了第一次的经验之后，在3月份，“华商晨报3C行业精英联谊会”上，我再次做了一部宣传片：《我们一起在路上》。这一次吸取了上一次的经验，无论是镜头的转换，还是场景的过渡，活用了很多效果，加上精彩的配乐，整部片子不仅华丽大气，还突出了华商晨报的品牌建设。

其实每一次宣传片的制作，都是一次心的历练，不仅要整合大量的资料，还要在头脑中进行设计和规划，让制作出的片子在精美的同时，也要具有条理性。并且不能让观众产生视觉疲劳，对于如何始终抓住观众的眼球，这是很具有功力的事情，需要在以后的工作中着重锻炼。

这半年，关于报告真的写了不少，给x总做的1月2月讲评工作汇报、给刘总做的集团工作汇报《打造一支过硬的专刊队伍》，还有答复集团审计部的《直面竞争价值取胜》，这些报告在技法上来说，都是比较寻常和普通的。

2月份，品牌部第一时间监测到xx报《xx》问世，并且快速反应，在一周之内，迅速做出了试刊分析报告，一周分析报告。

这次报告的出炉，凝聚了整个部门所有员工的心血，也凝聚了全部门的汗水，从报纸新闻和广告的整理录入，到相关信息的收集、广告刊例的调查，最后到报告的出炉。品牌部的动作是相当迅速的。而在报告的内容上，也相当具有看点。这次是品牌部在平时只有广告监测分析上，首次加入了新闻版面分析的内容。力求可以让报社领导能够全面的，直观的了解《xx》这份报纸。

另外，在2月8日省旅游局的领导莅临本报，在时间紧迫的状态下，我赶制了《诚信旅游辽宁先行(活动简案)》以及《华商晨报简介及经营活动》两个报告，由于时间的紧迫，没有能够够很好的用图标说话。所以这两个报告在模板的选择上，我都选择了比较庄重雅致的模板，着重了设计感，在一些细小的地方下了功夫，做了简约的修饰，让整个报告看起来，庄严大气，又不失秀美。

3月份，在部门主任的指示下，为争取汽车客户，撰写过《xx报汽车广告投放方案——呈至xx》，还有《xx报影响力——呈至xx这两个报告，前者大胆用色，采用绿色清新风格，通篇运用了梯形元素，营造了全新的风格，打破了PPT画面单一的缺点，文字排版方面，也使用了很多技巧。在内容上，则不仅仅局限于数据的表现，更多的加入了个性分析，让报告内容更加丰满。

后者则沿用了xx报对外宣传的PPT模板，风格庄重大气。更多的是在对数据的使用上，针对汽车客户的产品，提取了多元化的数据，多角度的展现xx报的读者优势。

**员工个人半年工作总结17**

光阴荏苒，转眼间半年又过去了。刚刚过去的半年里，在领导的正确领导下，在其他同事的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成了领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。回顾起来，主要做好了以下几方面的工作：

一、潜心学习，自觉锤炼

工作中，我能够认真学习汽车理论和建筑装饰行业知识，使自己的思想观念紧跟时代的步伐，加深了对本质工作的正确认识，从思想上，行动上，与公司要求保持一致。

二、爱岗敬业，尽职尽责

做司机非常辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的腰酸背痛深夜回家时，深感开车之苦;当看到领导信任和同事们的赞许，看到公司工作发展的累累硕果时，又享受到开车之甜。我始终做到爱岗敬业，以单位为家，尽职尽责做好本职工作。经常加班加点，不分班上班下，没有星期天和节假日，始终做到出车时随叫随到。

三、勤于修检，保障安全

作为一名司机，时刻牢记自己肩负的重任，以确保领导和同志们乘车安全为己任，在驾驶中保持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习。平时将各种交通路线熟记在心，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于良好状态。

在上半年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

通过这些年的学习与实践，使自己有了很大提高，但是与领导和同事们的要求相比，还存在一定的差距，在今后的工作中，我会谦虚谨慎，努力学习，以此来实现自己的价值，争取为公司的发展贡献更多的力量。

**员工个人半年工作总结18**

这半年来的工作结束，我感觉自己的升华了很多，有些事情还是应该要有一个客观的判断，不管是在什么方面都应该认真一点，这些都是一定的，我身为xx的一员需要对自己有一个客观的认识，这半年来是充实的，也是非常精彩的，有了非常多进步，也让自己有了一个非常不错的状态，对于这半年来的经历我也是充满了非常多感慨，也需要让自己有一个较深的印象，现也总结一下。

对于这半年来的工作经历我也是觉得非常充实，在工作当中我也愿意好好去体会这些，不管是做什么事情都应该自觉一点，作为xx的一员我能够感受到这些，现在包括未来我都应该努力的去做好本职工作，我能够虚心的学习，半年来自己也是积累了不少，在这么一个环境下面是非常不错的提高，我一直都认为有些事情需要端正好态度，这一点是毋庸置疑的，我需要提起精气神，未来不管是做什么事情都应该主动一点，工作的时候勤快总是没错的，我现在还是需要保持好的状态，在以后的学习当中努力的完善好自身的不足，我需要持续发挥好这些，对自己各个方面要端正好，半年的时间虽然不是很长，但是还是应该要自觉一点，我也是认为在这样的环境下面，自己应该主动去做好。

总是在不知不觉当中完成了一些事情，在平时的工作当中我也是跟同学们相处的很好，我也从来都不会觉得自己做的有多么的优秀，有些事情还是要对自己有客观的认识，我也一直都在思考着怎么去持续这样的状态，有些事情还是应该认真一点，我一定不会再出现这样的情况了，我努力完善好上级交待的工作，从来都不会抱有什么侥幸心理，现在我也需要慢慢的去积累这方面的知识，只有在工作当中持续做好相关的准备，保持一个好的方向才能够一点点的积累，获得工作经验，这上半年的工作当中我就是这么过来的，虽然时间是比较紧迫，但是我还是能够坚持下去，这些都是非常明确的事情，在这样的环境下面积累工作经验，半年以来虽然所学习到的东西是有限的，但是还是在不断的填充着自己。

我感激这半年的经历，在这样的状态下面也进步了不少，我一定会加强自己这方面的能力，在以后的工作做的更好，成为xx一名优秀员工，当然也不辜负了领导的期望，做好本职工作。

**员工个人半年工作总结19**

上半年，公司在地方政府、各级职能部门的大力支持和关怀下，在全体员工兢兢业业的努力下，积极采取措施，调整思路，统一思想，以饱满的热情扎实工作，以务实的作风谋求发展，各部门工作均取得较好业绩，超额完成了公司经营目标。共生产化学农药和中间体实物量吨，比去年同期上升--%，其中加工产品共生产吨，比同期上升--%，合成产品吨，比同期上升--%。实现含税销售收入万元，同比上升--%，其中加工产品实现销售万元，同比上升--%，合成产品实现销售万元，同比--%。实现利税万元，同比上升--%。

一、上半年各部门工作取得的成绩

(—)抓技术创新，向科技要效益。我们在稳产的基础上，对生产工艺和生产系统以及废水处理系统工艺、设备进行改造升级，提高生产和废水处理环节科技含量，减少生产时间，达到工艺目的，提高收率和效率。

1、乙基氯化物。对回厂原材料五硫化二磷进行小试，有针对性的对工艺进行了微调，五峰的五硫化二磷通过工艺改进，用其生产的氯化物质量完全可以满足红太阳公司的需求;与葛化工程师合作，5月初进行通氯连续化中试，增加了对氯化反应进一步的理解，对工艺改进起了促进作用;5月份进行了高温通氯中试，同时进行小试及分析跟踪，其对质量和收率均无影响，收率从小试看优于原工艺。通过大生产验证，高温通氯使日生产能力从48批提高到51批。节约氯气15公斤/批，提高了装置生产能力，同时降低冷冻要求，冷冻盐水平均温度由-18℃提高到-13℃，从而有效地降低能耗。

2、醚醛生产工序全面改造升级，生产效率大幅度提高。一道4月份大生产调整配比，间溴主含量基本达到了88%，优于原来的85%，提高了约3个百分点，有效地提高了收率;二道5月份进行中试，与生产相比，提高收率2个百分点;三道3月份起工艺改变，反应时间缩短2-3小时，间溴残余小于1%以上占三分之二，原工艺小于1%以上占二分之一。

3、制剂。通过配方优化小试，除氧乐果外乳油分解率控制在2%以内，乳化稳定性达到国家标准;调整可湿性粉剂配方，提高可湿性粉剂扩散性、悬浮性和润湿性;悬浮剂在生产中发现问题，解决问题;阿维菌素稠状乳油市场销售中减量50%，通过攻关，减量达到2%以内，在计量误差范围之内。

4、污水处理。通过技术攻关调整出水PH值，新增粗滤池，新增压滤机，改进处理路线，有效解决了自化学预处理系统至微电解系统全线堵塞情况;对硫化氢气味问题，改一级吸收为两级吸收，有效改善出水夹带硫化氢气味问题;微电解工序通过设备优化和工艺改进，使之能适应我公司废水出水COD达5000/L，达到生化处理进水标准。

与此同时，积极做好项目申报和办证工作。因公司改制要求，将公司所有有效期内“三证”及时办理更名手续，新的湖北蕲农化工有限公司农药三证已全部到位。

二、抓市场开拓，向市场要效益

三、抓内部管理管理，向管理要效益

一是抓人事管理。根据各单位人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位，较好完成各单位人员的入职、转正、离职、调岗等人事管理等工作。目前，已招聘员工共计13余人，已转正员工23人，并确定了员工劳动合同签定及社保办理事宜。同时，规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

二是抓公司管理。狠抓员工行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工工作纪律、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。配备专职管理员抓erp规范运行。Erp在实施运行中暴露的一些问题在逐步改进，各岗位操作人员的操作通过明确整改要求逐步趋于规范化操作。

三是抓生产管理。以“制度规范化、工作计划性、实施细致化、考核严肃化”为准则，用明晰的工作思路，服务式的职能管理方式组织生产，调动了职能管理人员积极性，增强了工作主动性。完善安全、环保、消防、公用工程管理体系，明确职责范围，分级、分块负责，与各生产单位签订年度责任状。加强日常安全检查，开展专项安全检查，环保每日检查。对检查出的安全隐患需要整改项必须落实具体人和具体时间，使检查取得实效，对查出的不安全状态、不安全行为及时进行进行处理;对不能及时整改的制定了相应的监控措施并逐条进行了分析。根据危化品安全生产需要，上半年下达安全隐患整改8次，完成率88%。并纳入考核。确保上半年公司无重大人员伤亡事故、无重大设施事故、无重大火灾事故、无重大爆炸事故。积极开展“提质降耗，节能减排”活动，练内功，增强产品生命力。紧跟市场，灵活调度组织生产，确保企业经济效益。

四是抓财务管理。积极协调社会职能部门关系，加深税企联系，积极争取税收优惠政策，合理避税。积极筹资融资，灵活调度使用，确保生产经营持续良性运转。结合企业发展需要，确保企业顺利转轨。适应生产经营新形式，及时制定相关规定，做到业务操作规范化、程序化，财务管理方面得到较大的加强。

四、各部门工作中存在的问题及跟进解决的措施

一是在技术创新方面。对氯化物废气问题目前为止没有彻底解决;对五峰五硫化二磷使用工作滞后;公司更名办证进度达不到公司要求，办证力度与进度与公司要求有差距。

二是在生产经营方面。环保管理远没有达到我们预期的目标，化学处理和催化微电解处理有长足进步，但没能彻底解决气味问题;氯化物的生产和硫磺后处理气味严重;工作职责及工作完成情况考核力度还不大，干部和员工工作积极性没有最大限度发挥;水排放和水回用的方案还在进一步的推敲和落实。

**员工个人半年工作总结20**

上半年，在站长的领导下，本着对工作、对自己负责的态度，认真做好自己的本职工作，为公司运输生产做出了自己应尽的一份贡献，主要做出以下几点总结：

一、工作学习方面

按照公司一号文件要求，为提高自己的业务水平，不间断的学习《技规》《行规》及公司各项规章制度，特别是事故通报的学习。提高自己对行车安全工作的认识和了解，为了更好的做好本职工作，利用休息时间，熟悉《站细》，了解站场设备和作业程序，在车站组织的各项学习活动中，一向积极认真的学习，通过自己的努力，基本掌握了调车工作的作业要领和作业程序。为自己以后的发展打下了良好的工作基础。

二、技术业务方面

以“苦干、实干、拼命干”的工作精神，调车作业中，严格认真实行调车作业标准的制度，在确保人身安全的情况下，按班前布置的要求，正确做好调车作业准备，作业中，按值班员制定的列车编组计划，认真的传达给连结员计划内容和各项注意事项，严格把控各项作业环节，加强作业标准化，半年中从未发生过违章违纪，影响行车安全的各种行为，保证了车站的安全工作的有序进行。

三、生活方面

生活中和同事互帮互助，和睦相处，之间相处从未有过斤斤计较的事件发生，积极参加各项站务活动，增进了同事之间的友谊，促进和谐氛围。

半年来自己在平凡的岗位上付出了辛苦，尽到了应尽的职责，但是严格的来说离作业标准化还是有一定的差距，在今后的工作中加强自我学习，提高业务水平，尽心尽责做好每项工作，继续为公司安全生产作出贡献。

**员工个人半年工作总结21**

时光飞逝，转眼间20xx年已过去一半，在这半年时间里，我作为公司的xx人员，围绕公司的经营发展目标，立足本职、突出重点、狠抓落实、认认真真完成各项工作，取得了一定的成绩。现将近半年工作情况总结如下：

我是一个热爱学习的人，认为在高速发展的21世纪里，不学习进步就更不上时代的脚步。xx工作虽难度不大，但多数都很繁琐，要做到面面俱到还是很不容易的。因此，需要我以高度的责任心和较强的工作能力才能做好各项xx工作。思想是行动的先导。因此，要想干好工作，首先要端正思想态度。把提高思想觉悟作为一种责任，更是一种境界。我坚持利用空余时间学习理论知识，不断武装自己的头脑，用先进的思想理念指导工作的开展。同时，我还注重理论和实践的结合，探索新的工作方式方法，不断提高自身的综合素质。

作为一名xx人员，我坚信“把简单的事做好就是不简单，把平凡的事做好就是不平凡。”事无巨细，我都以严谨、认真、负责的态度做好每件工作。遇到难题，我始终坚持向同事请教，借鉴他们的工作经验，自己想方设法解决。不断在工作中学习，积累，也形成了一套行之有效的工作方法。

除了做好日常的xx工作外，我这半年主要的工作包括员工食堂协调管理和我们行庆一周年活动以及其它重要的会议会务工作。其中，员工食堂是五月份开业的。我为了做好食堂开业的准备工作，无论刮风下雨，还是烈日炎炎，我都不计辛苦，到处奔波。常常加班加点准备材料，终于，用了20天的时间，把卫生证、煤气等事关食堂的各项事项都办理得顺顺当当。现在，我们的食堂已开始正常运转。

另外，上半年我行的周年庆、董事会、监事会、股东大会等重要会议活动召开前，我都做好了相关的会务保障工作。包括会前准备、会中服务、会后处理等都严格按照上级要求，做好协调处理。

在这半年时间里，我在xx这个大集体里成长了很多。无论是待人接物，还是做人、做事上能力都有了很大的提升。但是，我还是能够看到自己的不足。比如，一是工作经验还有所不足。有时处理问题方式方法有点欠妥。二是习惯按经验办事，不能解放思想，积极创新，更好地开展工作。三是xx工作很细琐，个人有时存在急躁情绪和懈怠情绪。

总结过去，展望未来。下半年，我会不断改进上述缺点，继承并发扬优点。不断以严格的要求来约束自己，勇于接受新的挑战，为我们xx行的发展贡献力量。

**员工个人半年工作总结22**

时光荏苒，20--年已过去一半的时间。下面，就半年来的工作情况向领导及同事们做简要汇报。

一有规矩画方圆，运行管理上台阶

启动炉说起来没啥，但麻雀虽小五脏俱全，它包含输煤系统、除灰除渣系统、化学处理系统、电气系统、热控系统、锅炉系统，以及汽机系统中的给水泵、除氧泵、除氧器等。系统多、设计安装问题多、设备质量差。接手之后，本着“负责任敢担当”的信念，不推诿不找借口，认真摸索、总结，经过无数次的设备改造、改进，使设备运行状况提高了一大块，稳定了许多。同时根据设备现状、环境条件，制定相应的办法、措施。如针对煤仓设计角度大，制定煤仓煤位控制、定期降煤位、定期捅煤仓的办法，大大缓解了因煤仓托煤造成的锅炉降出力的问题;针对冬季寒冷，斗提机链斗易粘煤的情况，制定每周一、五定期清理链斗的规定，减少了因链斗粘煤清理不及时而造成的设备损坏，甚至因上煤系统瘫痪而造成锅炉降负荷、停炉;针对两台启动炉省煤器结垢情况不同以及负荷的高低，分别制定不同的上水方案，保证了启动炉安全稳定运行的同时，顺利完成了热电分厂#1、2炉的吹管、投底部加热及#1、2炉运行中预热器吹灰、除氧器投加热等任务。最初几个月，几乎是天天在现场，甚至有几次白天黑夜连轴转，不过随着经验的积累，各种方法、规定、制度的完善，通过抓培训促落实，启动炉运行早已步入正轨，不需要我天天蹲守在现场了。设备改造趋完善，规制健全无怨言。

二以行动换认可，以真心换信任

启动炉没有哪一个角落我不熟悉，因此，只要运行值班人员说一下现象，我就能判断出问题的根源及提出处理方法;启动炉没有哪一项苦脏累的活我没干过，所以，不仅启动炉所有人员，连业主方也不得不挑大拇指。获得认可，赢得信任，里外工作的开展就得心应手。事做到了只是一方面，关键是做人。务实、认真、负责、诚恳，是我不变的做人之道。正所谓：心底无私天地宽。热电分厂、生产指挥中心的主管领导不止一次说：冲着老刘，啥事都好说。

自家人更不用说了。不须扬鞭自奋蹄。4月1日，启动炉东侧的雨水井盖坏，存煤落入雨水井，堵塞了两个雨水井下的管道。只能靠人下到4米多深的井内，用铁锹将井内的煤一锹一锹挖出。黄明洋、沈志光、王宝军积极踊跃，不辞劳苦，连干两天就把雨水井疏通了。当时，井外大雪纷飞、寒风瑟瑟，井内挥汗如雨、热气升腾。这是一幅暖人的画面，它传递的是正能量。5月份，东电三挖电缆沟，也将此处一个雨水井堵塞，他们一周也没有弄通。热电分厂的一位领导就说：老刘，不比不知道啊!工作之余，同员工勤交流、多沟通，能想到的尽量为员工想到、想全。有谁头疼脑热、感冒咳嗽，送上暖心的问候;谁家里有事帮着出主意想办法;有谁心情不好，做一个合格的倾诉对象。日久见真心，大家把我当成了可以信赖的人。

三内修自身外强武功

项目部副经理对我来说是极大的荣耀，同时也给了我极大的压力。是否能胜任?如何能胜任?怎样才能不辜负公司对你的信任呢?

修自身。不断学习安全管理、建造师相关知识。首先，提高自己的法律、法规知识;其次，提高关于项目管理方面、合同文件知识以及熟知各种标准、规范;第三，懂得并掌握成本控制、费用管理。目的就是明白如何在合法合规的条件下，做好项目管理工作。

我以有一份令人羡慕的工作为荣耀，以干好本职工作为天职。可能工作中会暴露出各种不足、问题，我会虚心接受，不回避;认真总结，勇承担。在以后的工作中，我会继续为了公司的发展而努力进取!

**员工个人半年工作总结23**

不知不觉在这个酒店已经做了有半年时间，从刚开始对前台一去所知到现在独挡一面，我相信这里面除了我自己的付出与努力，更离开酒店给我所带来的培训，以及老员工和领导对我支持。半年时间里我学到了好多，“客人永远是对的”这句服务行业周知的经营格言，在这里被发挥到了极致。酒店为了达到一定的财务目标，不但要客人的物质需求得到满足更要满足客人的精神需求。所以在做为酒店的经营者，往往对客人的要求，只要在不触犯法律和违背道德的前提下，都会化满足客人。所以从入职培训就会为员工灌输：“客人永远不会错，错的只会是我们”，“只有真诚的服务，才会换来客人的微笑”。我一直坚信顾客就是上帝的道理，总是在尽可能的把我自己的服务做到极致。

酒店前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接等服务。酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获

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