# 通用版2023上半年工作总结精选

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2023-11-15

*通用版20\_上半年工作总结精选7篇经常做总结才可以把总结的内容越写越好，你想通过写上半年工作总结练练手吗？下面是小编为大家整理的关于通用版20\_上半年工作总结，希望对您有所帮助!通用版20\_上半年工作总结【篇1】一、上半年的工作总结：1、整...*

通用版20\_上半年工作总结精选7篇

经常做总结才可以把总结的内容越写越好，你想通过写上半年工作总结练练手吗？下面是小编为大家整理的关于通用版20\_上半年工作总结，希望对您有所帮助!

**通用版20\_上半年工作总结【篇1】**

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的.影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

20\_\_年销售上半年工作总结及下半年工作计划篇二：销售个人半年总结及下半年计划

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年11月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。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。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。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方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

下半年工作计划及个人要求：

个人要求：

1.对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3.发掘南岸区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5.熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6.试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

下半年销售目标：

下半年的销售目标最基本的是做到部门经理下达的三台任务量。根据经理下达的销售任务，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潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

相关建议：

建议公司代理的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对竞争品牌产品的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍自己产品的各种的优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。

以上是我对20\_\_年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

不经意间，\_\_年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

\_\_年项目业绩从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

\_\_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，做工作计划并准备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，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，

6、7月份[某项目名称]分别举办了某某县小学生书画比赛和某某县中学生作文大赛，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，当然最终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预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。

当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇\_\_\_\_项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来;为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在\_\_\_\_X项目和[某项目名称]之间：

[a项目名称]的尾房销售、[b项目名称]的客户积累、[c项目名称]的二期交付我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。

我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

\_\_年工作中存在的问题：

1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献!

**通用版20\_上半年工作总结【篇2】**

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\_\_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\_\_\_\_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\_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\_\_\_%。

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\_\_\_%，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\_\_\_%，科内发放护理服务质量调查表\_\_份，病人满意率\_\_\_%，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、护理文书书写标准

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\_\_\_%。

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\_\_\_%，无护理并发症。

六、急救物品保存状态。

完好率达到\_\_\_%，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、重点

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。

**通用版20\_上半年工作总结【篇3】**

年初以来，我们按照省、市就业再就业工作会议精神的要求，精心运作，开拓创新，整体推进，确保了上半年各项就业再就业工作目标的完成。现将上半年工作完成情况及下步工作安排汇报如下：

一、上半年工作完成情况、

1、积极对上争取资金。在我们的积极沟通和大力协调下，截止目前，对上争取资金已达\_\_万元。

2、劳务职业介绍工作。我们通过与\_\_、x、x等地的用人单位联系，收集了大量用工信息，并通过电视、社区及乡镇劳动保障服务平台及时发布用工信息，截止目前，职业介绍成功人数已达到x人。

3、大力开发公益性岗位，对就业困难人员实施就业援助。我们通过保洁、保绿、保安、托老服务等公益性岗位安置了x名就业困难人员就业。

4、大力开展职业技能培训。针对亚麻企业的用工需求，我们加大了对亚麻编织工的培训力度，积极与各乡镇进行协调沟通，将培训课堂开设到了村屯。截止目前，共培训学员x人。同时，还开办了x期创业培训班，培训学员x人。

5、全面落实就业政策。在积极做好今年小额担保贷款发放准备工作的同时，积极回收到期的小额担保贷款，截止目前，已回收贷款x多万元。同时，我们还为x人发放了新的《就业失业登记证》。

6、加大失业保险收缴力度。为了确保按时完成收缴任务，我们主动与地税进行协调，互相配合，共同协作，上半年共收缴失业金x万元。

二、下半年工作安排

1、积极开展创业培训，推动全民创业再上新台阶。我们要聘请优秀的创业培训教师，对有创业愿望的人员进行培训，提高创业者素质，增强创业人员自主能力。

2、开展社区就业援助活动。要充分发挥社区劳动保障平台和乡镇公共服务中心的职能作用，定期走访就业困难人员，跟踪了解其就业再就业情况，及时为就业困难人员提供职业指导和职业介绍服务，组织推荐其参加就业和创业培训。

3、加大小额担保贷款发放工作力度。要按政策规定，为符合条件的城镇失业人员、高校毕业生、残疾人及军队退役人员办理小额担保贷款发放手续。同时要把小额担保贷款发放工作与创业培训工作有机地结合起来，为有意创业的人员提供资金和技术方面的支持，力争全年发放小额担保贷款300万元。

**通用版20\_上半年工作总结【篇4】**

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465.6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。

**通用版20\_上半年工作总结【篇5】**

20\_\_年是充满巨大挑战的一年。现在，上半年就在我们眼皮底下悄悄过去了。回顾过去六个月的工作和生活，我们在各种压力和挑战下向前迈进，身边有很多危机和机遇。就这样，凭着毅力和勇气，我们在这条路上勇往直前，战无不胜，取得了巨大的进步。此时此刻，我将总结半年来的工作：

第一，端正态度，提升自己

无论我们处在什么阶段，什么环境，态度都是一个不可忽视的东西。一个人的态度是决定一件事能否完成的重要因素。很多时候，我们失败了，不是因为我们不努力，而是因为我们的态度落后了。如果你真的想完成一件事，你可以不用别人说什么就马上完成。这是态度。这半年来，我遇到了很多问题和困难，但我在努力前进，以良好的心态，在提高自己的道路上不断进步。

第二，积极配合，团结合作

合作对于一份工作很重要。我们在一家公司工作，所以我们接触的集体也是和我一起努力的集体。我们需要互相包容，互相支持，互相合作。有时候，一个人做事情效率可以高很多，但是我们离不开整个集体。做好合作，积极团结部门人员，会让我们在更舒适的环境中工作，效率自然会提高。

第三，抓住机遇，敢于突破

虽然上半年的整体形势确实很艰难，但大家都在恐慌中勇敢前行。对我们公司来说，今年上半年也是一个很大的挑战，员工压力也很大。然而，我们可以通过苦难来享受自己。在抵抗困难的同时，我们也在寻找合适的机会。在这一点上，我认为我已经做得足够令人满意了。我会不断的突破自己，抓住各种机会，让自己成长的更快，让自己更自信的前进。

第四，改变不足，勇往直前

还是有些不足的。比如一个人意志力不够强，有时候遇到一些问题很容易退缩。在处理事情上，尺度把握不好，总是容易出现一些漏洞，这也是我自身粗心的体现。对于这一切，我觉得我应该花点时间去改变，去外面多学点东西，让自己进步发展更快，不辜负这段付出。

**通用版20\_上半年工作总结【篇6】**

光阴似箭，日月如梭，转眼间\_年已经过去一半，回顾我们半年来的工作还记忆犹新，在全体队员的共同努力下，使我们才有今天的成绩，在公司各级领导下，公司以其雄厚的经济实力，独特的商业眼光，在深圳物管市场开创了优异的成绩与口碑，在创造了社会效益与经济效益的同时，也为我们提供了就业机会与良好的就业环境，在如此前提下，我们没有现由不去好好珍惜这份工作，为了我们这个班集体在下半年度更好地开展工作，现将这半年的工作情况总结如下：

一、立足本职，完成各项任

\_\_广场是以媒体单位为主，外租写字楼类型的物业，人员与车辆自然流动性大，管理复杂，一但管理不善，服务不到位，将造成车辆堵塞、损坏、财物丢失等现象发生，就会给业主（租户）带来工作上的不便。我自入职的那天起，便力求做到严格要求自己，努力学习，扬长避短，做好自己的本质工作。

保安二部上半年在x总与x部、x部的领导下，我们这个班集体会同其他四个班共同维护了商报广场的安全、稳定，确保各单位一方平安付出了努力。为积极完成公司“三好一满意”的目标，在这半年来，我班队员受派到文博会及其他部门组织的活动中协助治安，早出晚归，任劳任怨，无一安全事故发生，受到了主办方的一致好评；队员在执勤时，拾金不昧，拾到手机二部、钥匙四串、身份证件五件、手提包二个、银行卡二张、现钱共计300多元、专业照相机一部；商报广场半年累计二次装修施工程10多户数，期间管理严格，巡查到位，期间及时发现并处理了违规施工多起；对外单位租场开会、讲坐、培训等其他活动43场次，期间及时发现并制止吸烟人员多起；提倡节资降耗，发现电器设备电源未关并关闭的有320多次，处处为公司节约资源；发现业主（租户）遗忘关门并及时处理达17次；发现并处理车辆刮碰事故、车辆损坏设施设备、未关车门车窗共70多起，使其受损人及时得到赔偿并疏通了交通；发现不安全隐患及可疑人员20多余次，提出整改建议7条；1月11日凌晨3时许，在大院内发现三名可疑人向一辆货车内不断装货板，后经查实为偷窃，抓获后并报警。

在6月2日10：05分，正在东门岗巡查时，听到有路人叫抢劫，在询问清楚情况后向劫匪追去，同时呼求队员，在众队员的合力下，将其抓获并报警。多次发现并处理了各种推销人员、发传单人员及矛盾纠纷等安全事件。6月6日10：50分巡视奥林匹克18楼时，发现一名男子因业主问题与通信管理局工作人员发生矛盾纠纷，后受业主要求，报队长经调解将该男子带出大厦。时刻坚持“预防为主、防治结合”的‘治安管理方针，时刻教育与要求队员，并严格要求自已加强对各存在安全隐患、可疑人员的巡查力度，确保“三好一满意”的目标顺利完成。

二、勤学苦练，强化自身素质

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，建设高素质的保安队伍，是树立保安服务的良好形象，是确保\_\_广场人员及财产安全的重要保障。我们的口号是“严格要求，刻苦训练，争当\_尖兵”，积极发挥本班队员团结协作、互帮互助、刻苦训练的精神，借用\_\_总编的话说就是“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土”。

积极体能训练与业务技能训练就是安全的主绳，如果自己都一知半解、畏难畏苦又怎么能令客户满意呢？所以每周组织军事体能训练，内容包括：队列训练、擒拿格斗、俯卧撑、跑步等体能训练，休息时还组织队员坚持每周1次爬山等运动，工作总结《保洁部半年工作总结》练就了过硬的业务本领与强壮的体能素质，更做到了“招之即来、来之能战、战之能胜的要求，提高了每位队员的警惕性和战斗力，能够及时应对各种突发事件。

同时也积极组织了各种理论、专业技能与法律法规方面的培训16次，并组织学习了《物业管理文明用语和服务忌语》、《保安的工作方法与技巧》《保安员的职业道德规范》、各岗位的《保安员职责》等必备的知识，培训了各岗位执勤人员对大厦内公司及部门的熟悉情况及租户的资料撑握情况，这是安保工作运转的基础。为了减少不必要的时间，避免不必要的误会，做到有法可依、有章可循，不给犯罪分子半点可趁之机，把隐患降到零。特为本班队员各岗制定了更具体、更细化的岗位职责，让其每位队员在岗明白应该做什么，清楚不应该什么

三、端正思想，提高队伍建设

\_\_广场的安全保卫是一项特殊的、并极为受气的工作，可我们每位队员没有因此而胆怯、抱怨。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过：“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的职业生涯打工。我们只能在业绩中提升自己”。因此，每月还对内务卫生突出者给予奖励，来提高队员的积极性，多次受到保安部卫生标兵称号；每周召开1次班务会议，总结每周每位队员的工作情况并将部例会议内容作出了传达；每周一在保安部例会上汇报上周本班的工作情况、队员的思想动态、工作意见与建议；平时我们还互相帮助、沟通交流工作、不定期提出案例结合实际交换看法等，形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还促进了彼此间的友谊；多次对个别有情绪波动的队员进行了谈话、引导，保持了保安队伍的稳定。维护好业主工作与生活环境的安宁；保护好业主人身与财产的安全是我们的天职，提高精神素质和身体素质，提高我们个人的形象，不仅仅是代表自己，更是代表着一个整体，一个企业。把硬件与软件相结合，才能更好的完成安保工作。

安全工作是一项长期的、艰巨的工作，要长抓不懈，警钟长鸣，虽然这半年来未发任何一起安全责任事故，但在下半年来我的工作还非常艰巨，在上半年的工作中还存在不足，个别队员岗位责任心不强，在工作中有些松懈；新队员的工作经验和相关知识仍需进一步学习、积累；在执行工作规范、标准化统一力度上还是存在偏差现象，在岗位标准坚持度要求上需要加强和巩固。随着尹总提出的对下半年创建窗口队伍建设，更进一步做好安全防范工作，本人在日常管理中力求做到：

1、遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，积极关心鼓劢队员，有意识培养凝聚力和队员的团队精神。由小及大形成班组凝聚力、战斗力和对部门的集体荣誉感。

2、以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队员良性发展，营造健康的工作气氛。

3、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖、过必罚”树立管理威信，充分调动队员的工作积极性

4、在工作、生活中细致、认真，时刻了解掌握和关心队员的工作、生活及思想状况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任，以此鼓舞队员的工作热情。

5、在各类培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻教育队员要有紧迫感，应具有上进心，使其明白保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。成为一名合格保安员关键在于人的主观责任感和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

总之，随着奥运圣火的顺利传递，抗震救灾也取得了阶段性的胜利，我们将满怀信心地迎来百年盛事，新的时期意味着新的机遇，新的挑战。“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，在x总的带领下，保安二部的工作将做的更好。作为公司的一份子，在下半年的工作我将一如既往，全心全意的为业主服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄。

**通用版20\_上半年工作总结【篇7】**

上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在品德修养和思想政治方面面都有了更进一步的提高。现将20\_\_年上半的工作总结如下：

一、思想方面及品德修养方面

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作能力和具体工作方面。

我的工作岗位是管理员。主要负责仓库日常的收、发、存工作，并完成每天入库和出库单据的审核等等。我本着“把工作做的更好”的目标，扎扎实实做好本职工作，圆满地完成了20\_\_年上半年的各项任务：

1.仓库收货

物资到库后，仓库管理员根据《采购订单》对送货数量及物品在送货单签字确认，送货单一式两份，供方保留，一份，仓库管理员保留一份。并通知申请部门或质量部对到货物资的数量、及规格型号进行确认。经质量部按到达对物资进行检验并填写《物资进料验收单》后，仓管人员填写《入库单》。

1.1原材料、耐火材料、特殊原辅料交货时需附《出货检验报告》，未提供者需及时反馈给相关采购人员进行处理。

1.2验收中的不合格物资，由采购部及时与供应商进行沟通，及时进行退、换货处理。

1.3验收合格的物资，由仓库保管员对物资办理入库手续及填写入库单，并对检验合格的物料按类别进行摆放、标识。

2.仓库发料

2.1领用物资需提前半天做好物资领用计划（除紧急发生需求的物资）。

2.2由申请部门提出领用申请，写制《领料单》。

2.3由申请部门主管审核。

2.4申请部门（一级部门）负责人批准。

三、存在的不足。

总结半年的来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，经常犯一些不该犯的小错误。

二是有时工作敏感性不是很强，在工作中出现的一些事情，上报情况不够及时。

四、20\_\_年下半年工作计划

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有效地结合起，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

**通用版20\_上半年工作总结【篇8】**

时光飞逝，转眼间，上半年已经过去了，经过这半年的工作，为此作以下工作总结，也为下半年的工作能更顺利的展开。

实践活动中提升行政效能，创新推进项目建设和房产营销等工作，全县城乡房管事业呈现蓬勃发展的良好态势，顺利完成了“双过半”目标任务。现将20\_\_年上半年工作总结和下半年工作打算的报告如下。

一、20\_\_年上半年工作总结

（一）房地产业持续健康发展。全县房地产固定投资完成\_\_亿元，同比增长26.54%；商品房销售面积106.68万平方米，同比增长34.14%；新引进和裕欧景、阳光欣城、银河春天三期、美茵庄园、金控金融中心等5个房地产项目，到位县外资金\_\_亿元，同比增长17.58%。

（二）公租房项目建设有力有效。20\_\_年312套公租房续建项目主体封顶，目前正进行项目总平施工和配套设施建设，预计年底竣工；20\_\_年100套公租房续建项目，预计20\_\_年6月底竣工；20\_\_年新建118套公租房项目正有序推进、正常建设。共发放廉租房租赁补贴149户（其中新增3户），发放租赁补贴\_\_万元，完成全年目标任务的99.3%。

（三）棚户区改造稳步推进。20\_\_年计划启动第一批5个项目的改造工作。现已启动的赵镇棚户区改造一期项目（包括赵镇爱国巷、团结巷和五星巷棚户区3个区域），总占地面积24.95亩，拆迁户数308户，总拆迁面积12095平方米，计划投资\_\_万元。上半年全县签订征收协议87户，完成全年目标任务43%，预计全年能够完成308户，完成目标任务154%。

（四）城市营销力争突破。上半年，通过异地巡展、营销活动、媒体推广以及借势节庆开展营销活动等，有效提升了我县的知名度和美誉度。开展了“金堂首届迎春灯会”、“教育金堂、财富金堂”走进西昌、“情系中江客户联谊会”、“成都品牌房产走进青海”等主题营销活动；借势油菜花节、菌博会、铁人三项赛等节庆赛事活动，加大城市宣传力度；以三星片区为试点，在华西都市报、成都商报等主流媒体上大篇幅的宣传三星片区区域价值、发展前景以及我县人居环境、旅游资源和交通优势；借助成都电视台《小刚刚刚好》、《深夜快递》等栏目平台以及成南高速立柱广告、成德南高速跨线桥广告对金堂城市形象进行了宣传；利用金堂电视台、《新金堂》、《魅力金堂》等宣传平台，持续推广城市形象。

（五）市场监管和项目促建并举并进。把严格市场监管与优质政务服务统筹起来。大力推行商品房销售现场公示系统，提高开机率；积极探索商品房预售资金监管新方式；加强专项执法检查，重点对开发企业商品房预售资金、销售现场、合同备案、促销广告等进行严格监管，对成阿新城项目违规售房实施了行政处罚，对责令整改缓慢和拒不整改的锦绣香江、星岛国际、华地财富广场等项目作出关闭项目网签的处理。同时，加大对开发企业的政务服务力度，提高政务服务质量和水平，组织、协调召开房地产联席会议4次，到房地产项目现场解决问题6次，协调解决了金山国际、恒合时代城、鹭洲城邦、润利鑫项目、维罗纳等项目的用电、用水、阻工、市政道路建设等影响项目建设和销售问题，并协助鹭洲城邦、华尔兹、胜业望园、希望未来城、恒合时代城等项目办理报规报建手续。

（六）物业管理进一步规范。新增物业管理区域11个，面积65万平方米。推动62个100户以上农集区物业管理规范化建设，其中9个农集区聘用了6个物管公司进行物业服务。积极会同相关部门，探索建立物业管理矛盾纠纷处置长效工作机制，充分调动物业管理各类参与主体的积极性。上半年，调处华泰小区、森林小区、金沙小区等纠纷35起，回复涉及物管的\_55个，按时办结率达100%。

（七）产权产籍管理逐步完善。按照法规政策和制度规定，共办理产权证登记10551件，归档10551件。其中新建房屋初始登记519件，转移登记4459件，抵押登记4075件，其他登记1498件。同时，房屋信息查询利用制度进一步完善，有效防止房屋信息泄露，确保房屋信息使用安全。

（八）确保全县房屋住用安全。重点开展了学校、幼儿园、医院、电影院、市场等公共场所房屋住用安全检查。对全县7家单位玻璃幕墙使用安全进行了专项检查。完成铁人三项赛、龙舟节等重大节庆临时建筑物安全检查任务。对全县城乡居民用房进行安全检查，发出整改通知书84份，并督促整改到位，无房屋安全事故发生。

（九）扎实开展群众路线教育实践活动。严格按照县委总体部署，结合我局工作实际，采用“找准两个载体、抓好三个结合、坚持四个走访、着力五个解决”的活动方式，扎实推进群众路线教育实践活动。把群众路线教育实践活动与党风廉政建设和正风肃纪工作有机结合，扎实开展第一阶段工作，广泛征求意见，查找问题，建立台账，实行问题管理，着力提升队伍素质能力和行政效能，打造政治坚定、业务精良、作风过硬的房管干部队伍。深入开展“走基层”、“五进”等活动，做好了联系服务群众、企业和对口帮扶等工作。

二、工作中存在的薄弱环节及其原因

（一）房产市场执法力度不够。部分销售项目现场公示系统未按时开机，公布信息不及时，存在有误导消费者的现象；预售资金监管不够严格。主要原因是：侧重于强调政务服务，市场执法失之于软；预售资金监管部门协调性、联动性不足，合力不够。

（二）项目促建任务落实较慢。对于房地产项目促建确定的任务，相关职能部门在推进过程中，主动服务意识较差，配合解决问题力度不够，甚至落不到实处。特别是项目协调用地、用电和设施配套等方面落实较慢。主要原因是：部门本位意识较重，服务意识较差，有安排无督促，有任务缺落实。

（三）棚户区改造搬迁和资金压力大。搬迁进度较慢，项目资金缺口大。主要原因是：搬迁群众对搬迁补偿和安置期望值过高影响搬迁进度，改造地块商业开发价值小。

（四）物业小区矛盾纠纷多发频发。随着房地产业的发展，物业小区不断增多，居民维权意识增强，加之个别物业服务企业行为不规范，导致物业小区各类矛盾纠纷层出不穷。主要原因是：物业小区管理是综合性工作，除属地管理外，涉及行业主管部门较多，部门之间的协调联动不足，一定程度上影响小区矛盾纠纷的解决。

（五）城市营销创新不足。城市营销与相关部门联动不够，营销方法和手段上贴近市场、贴近对象方面还不够，针对西北地区市场的团购仍未实现实质性突破。主要原因是：在营销方法和手段上不够大胆，接地气不够。

三、下一步工作打算

下半年工作中，我局将紧紧围绕县委、县政府中心工作，按照“稳中快进、改革创新、统筹发展、全域开放”的工作基调，争当“四个标兵”，奋力完成全年各项目标任务。

（一）千方百计确保房地产业持续健康发展。加大房地产项目招商力度，积极引进知名房企提高项目打造的质量和水平，进一步推动城市综合体、纯商业、纯住宅等房地产项目连片发展，提高宜居水平，推进我县房地产业转型升级。加强房地产市场形势研判，稳定企业和购房者预期，尽力缓解经济波动引起的下行压力，确保全年目标任务顺利完成。

（二）有序推进住房保障工程建设。在把好工程质量、专项资金和建设过程安全“三关”的前提下，加快工程进度，确保完成20\_\_年300套公租房项目分配安置和加快续建、新建公租房项目建设。通过在具体操作中设定不同的收入、住房申请条件、采用市场定价、租补分离、梯度保障的方式，实现廉租房与公租房并轨运行。廉租房住户审查不合格但符合公租房保障条件的调为申请公租房，有效解决保障房类型单一、“只进不出”等问题。

（三）加大棚户区改造力度。进一步完善全县棚户区改造项目计划，深入研究项目实施的稳定风险和可行性，加大项目资金争取力度和融资力度。充分借鉴“曹家巷改造模式”以及其他先进地区的经验和有益做法，结合我县实际，进一步完善和出台优惠政策，调动群众参与改造的积极性，切实改善棚户区群众居住条件。20\_\_年7月上旬，在完成赵镇棚户区改造一期项目已启动区域的模拟搬迁前期工作基础上，加快推进模拟搬迁协议签订工作，确保全年改造任务的顺利完成。

（四）深入推进城市营销。突破传统房产营销模式，谋求更加贴近市场、更加合理有效的办法深化城市营销和房产促销工作。重点以优惠促销、资源团购为切入点，突破新疆、西藏、青海在内的西北市场的团购渠道，实现城市营销效果的化。通过在新疆、阿坝、凉山等地异地巡展，进一步巩固市场；积极筹备。

（五）加强房产市场和物业监管。完善全县房地产市场监管工作机制，推动建设、工商、税务、城管、银监等部门联动，清理整顿房地产开发建设、商品房销售、中介服务机构的违规违法行为，严查各种违法违规行为，规范房地产业开发销售及售后服务流程，重点加强预售资金监管、房地产广告发布、公示系统在线情况等监管，确保我县房产市场有序运行。同时，建立健全物业管理长效机制。充分落实县级部门、辖区乡镇政府、社区（村）管理责任，通过以奖代罚的方式，激励各部门各乡镇参与物业管理的积极性和工作责任的有效落实；制定物业企业准入机制，严格物业企业资质备案及合同备案制，实现退出备案率达100%。

（六）加强项目促建服务。以推动部门联动落实促建工作任务为目标，以解决企业实际困难、促进房地产项目加快建设为重点，进一步提升政务服务质量，积极协调各部门落实解决房地产项目在筹备、建设、销售、交房、办证过程中存在的问题和困难，推进项目加快建设。同时，加强尚缘国际、成阿新城、水城学府等问题项目的稳定风险管控，积极协调、会同相关部门解决项目遗留问题，切实降低\_压力和行政风险。

（七）高标准开展群众路线教育实践活动。严格按照全县统一要求，不打折扣，不搞变通，认真落实第二阶段和第三阶段各项具体工作，把党风廉政建设和正风肃纪工作作为群众路线教育实践活动的重要内容。紧密结合房管工作实际，进一步用好“三视三问”群众工作法，建立健全群众诉求解决机制，实行台账管理、问题管理，大力解决密切关系群众切身利益的问题、联系服务群众“最后一公里”的问题等，着力建设一支为民务实清廉的房管干部队伍。

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