# 上半年工作分析总结2024最新

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-07-25

*上半年工作分析总结20\_最新7篇你已经过了多久没做过总结了呢？刚好现在上半年的工作任务即将结束了，你又可以总结一次工作了。下面是小编为大家整理的关于上半年工作分析总结，希望对您有所帮助!上半年工作分析总结（篇1）20\_\_年上半年，本人在公司...*

上半年工作分析总结20\_最新7篇

你已经过了多久没做过总结了呢？刚好现在上半年的工作任务即将结束了，你又可以总结一次工作了。下面是小编为大家整理的关于上半年工作分析总结，希望对您有所帮助!

**上半年工作分析总结（篇1）**

20\_\_年上半年，本人在公司的各级领导正确领导下，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，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

在半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效的去利用工作时间;坚守岗位，需要加班完成工作按时去加班加点，保证工作能够按时完成。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、工作能力和其它方面

我的工作岗位是一名司机，责任和安全一直都是我的工作宗旨，在出车的过程中我一直严格要求自己，做到小心安全驾驶车辆，把混凝土安全快捷送到用户工地。每天出车很辛苦，尤其是夜间出车又困又累，但是我们都能做到保证安全的前提下尽量的多拉。驾驶搅拌车的技术含量较高，在平时的工作中，我能够做到车辆的维护和保养，同时爱护车辆。有点小的故障能自己修理的我自己来完成，尽量的为公司节约点维修费用，也提高了我驾驶的车的出勤率。在安全方面我这半年来没有责任事故，车辆卫生方面也做到公司的要求。

三、存在的不足

总结半年来的\'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，由于自控能力不太高，有时在路上会超速。另一方面，为了个人利益，上主机挑活。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有按时完成。由于新司机上车不懂工作流程，我没有认真对待这件事，导致后来粘罐事件。

三是责任心还不够强，到工地没有按规定下来查看路况，麻痹大意。

四、下半年的工作打算

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，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、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。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。

三是作为一名司机，一言一行都代表着公司的形象，在工地认真的为客户着想，热情的为客户服务让客户满意。为客户着想也就是为公司着想，只有客户满意了我们的公司才会更加的强大，更好的发展。所以我要加倍努力的工作为了公司的发展做出自己的贡献。

**上半年工作分析总结（篇2）**

20\_\_年上半年，在\_\_街道党工委、办事处的正确指导下，社区两委成员、各小组组长共同努力，紧紧围绕乡村振兴战略，团结和带领社区全体党员、干部、群众以发展才是硬道理为指导思想，结合“遵党章、学党章、讲党章”、“大学习、大讨论、大调研”等主题活动，围绕党建工作，经济发展和农集区、院落管理服务开展各项工作。现将上半年工作完成情况汇报如下：

一、基层党组织建设、宣传教育工作以党建工作为重心，加强党员队伍学习教育工作，不断提升党员队伍的凝聚力和战斗力。通过“三会一课”、每月“固定党日等”活动开展社区宣传工作，党员思想教育工作共计\_\_次。通过组织学习，以座谈会的方式组织大小学习、讨论\_\_次，不断为我们两委干部、党员敲响警钟。同时做好各类资料的归档工作，档案保管规范，工会、妇联、团委工作有序开展。按要求完成好上级下达的工作任务，及时上报各类信息。

按照街道要求，按时开展“遵党章、学党章、讲党章”、“大学习、大讨论、大调研”等主题活动。

按照\_\_街道党工委开展专项治理“腐败”工作的要求，我社区严格按照时间节点开展专项治理“腐败”宣传、动员大会、群众恳谈会，社区村组干部及党小组长按要求从思想根源、廉政勤政、党性作风、遵纪守法、履职尽责、工作实效x个方面全面开展自查自纠，共计查摆问题\_\_个，提出整改意见\_\_条，收集群众意见建议及问题x个。做好了专项治理“腐败”各项资料的收集、整理、归档工作。

二、社会创新管理和综合治理工作积极推广社区“全岗通”普及，开展社区矛盾纠纷调解工作，及时调处社区内发生的各类矛盾纠纷，未出现村民越级上访现象。通过多种形式不定期进行法治宣传，上半年开展法律入户活动3次，发放宣传资料\_\_余份。开展防范和处理邪教宣传工作，并已完成资料的`收集和整理工作。

三、城乡环境综合治理工作我社区已全面完成物业全覆盖提档升级工作，上半年我社区组织人力、财力、物力对散居院落开展集中整治工作三次，生活垃圾定期清运，辖区内无垃圾堆放死角。现已进入常态化管理。按时报送城市管理信息及完成上级临时交办的各项工作任务。

按照街道办精神文明创建的工作要求，我社区悬挂宣传标语4个，制作宣传栏x个，张贴宣传广告牌\_\_块，发放粘贴宣传资料百余份，建立健全各项精神文明工作档案。

四、社会事务各项工作民政工作方面，社区民\_管员入户调查统计农村退伍军人信息，听取他们的诉求；不定期到农村低保户家庭进行调查，了解他们的困难之处和收入情况；积极为重度残疾人争取政策性补贴，按时完成残疾人信息报送工作，并将残疾人辅助器具亲自送到本人家中。

计生工作方面开展生殖健康检查1次，免费发放避孕药具，电话随访孕优夫妇情况及本季度新婚夫妇、育龄妇女情况，开展计生政策宣传和关爱独生子女失独家庭特别互助x次。

教育、卫生工作方面，组织社区未成年人开展学习教育活动x次，社区家长学校开展活动x次，综合文化活动x次，仁愿者活动开展\_\_次，党员仁愿者活动开展x次。

五、经济发展安全生产工作秸杆禁烧工作，我社区悬挂条幅2个，签订责任书二百余份，上半年无一例焚烧现象。

安全生产工作，利用广播定期进行安全知识宣传，社区发放宣传资料\_\_余份。防汛期间，完善值班制度，加强汛期应急值守。

通过召开防洪防汛紧急工作会议，督促做好汛期应急预案，完善紧急避难场所相关设施，落实干部工作责任，全力做好防汛工作。上半年开展综合应急演练x次。

经济发展工作，将继续争取政策和资金，积极以融入式党建为治理牵引，充分发挥群众主体作用，做好农集区、散居院落的整治工作；加大招商引资力度切实打造茶园观光、万岭赏竹、“走马观花”旅游休闲带等乡村旅游品牌项目，大力发展竹产业及养殖业，多方面促进村民增收。

牢固树立绿水青山，就是金山银山的理念，上半年开展植树造林暨植树节活动一次。

六、基层信息平台、便民服务站建设、就业和社会保障工作大力推广“全岗通”服务新流程，规范化服务型政府建设工作，做好村民接办件、一站式服务工作，对村民到社区办理事情，做到及时解决，切实做到权为民用。

政府信息公开工作，做到群众来访查询建立台账，每月及时更新基层信息平台至少\_\_条。

劳动保障工作，上半年对社区失业人员、城镇居民就业状况做好统计并分类管理，发布务工信息\_\_余条；利用微信群、QQ群，小组长及时为村民宣传社保、养老、就业方面的各项政策，特别是新社保卡的登记、办理和发放工作，社区工作人员为老百姓解决社保卡问题百余条，发放新社保卡\_\_余张。

七、社区财务管理工作由于\_\_社区集体经济薄弱，无其他收入来源，本着节约开支的原则，严格按照日常开支，严格执行相关财务规定，特别是工程建设项目，加大把关审核力度，确保资金有效运用，涉及财务按季度公示公开、报告相关信息、接受群众监督。

**上半年工作分析总结（篇3）**

20\_\_年上半年期间，我们\_\_街道社区在县委、县政府以及其它相关部门的领导下，按照年初制定的工作计划，有条理，有计划的开展工作，脚踏实地的开展街道社区各项工作，今年上半年期间，街道社区安全形式良好，未发生重大事故，安全态势平稳，有力地保障了全街道经济持续健康发展和稳定工作。现将20\_\_年上半年\_\_街道社区工作报告如下：

一、领导重视，安全生产主体责任落实

在今年初，我街道根据上级对安全生产要求和\_\_街道辖区安全生产实际情况，街道召开了经济工作和安全生产大会。会上领导对安全生产工作的重要性和必要性及安全生产工作的要求作了重要，并要求度安全生产工作目标、任务进一步建立健全以安全生产责任制为中心的安全生产工作制度，明确各级各部门工作职责，并与各村、社区、企事业单位签订安全生产责任书，签订责任书\_\_家，实行领导干部包村、包企业制度，明确安全生产责任人。按照“谁主管、谁负责”的原则，狠抓责任制的落实，一级抓一级，一级对一级负责，不留死角，落实到企业，落实到，确保安全生产工作的实现。

二、加强安全生产监管，开展安全生产检查。

三、街道\_工作

今年，为了更进一步拓宽和畅通\_举报渠道。完善接待群众工作制度，我街道社区党委通过开门接访、主动约访、集中下访、上门回访等形式，拓宽和畅通\_渠道。并定期开展集中下访活动，积极做好上级领导交待的任务，并配合有关工作，并设计好街道纪委班子成员在领导接待日，并安排人员参加接访工作，受理涉纪\_问题。

（一）加强\_监督，发挥\_举报防范监督作用

强化监督，促进党员干部廉洁自律，我们结合《廉政准则》贯彻实施，实现\_监督的制度化、常态化，充分发挥\_监督在推进惩防体系建设中的作用，推动\_监督逐步成为解决\_问题的重要方式，提高\_监督实效。街道纪委对所实施的\_监督个案形成完整的监督档案，组织实施\_监督的数量不少于反映本级管理干部\_反映问题总数的30％。

（二）进一步深化\_公开、实名举报工作

在继续完善\_公开和实名举报工作制度的同时，通过以公开促解决，以实名提效果。进一步加大\_公开和实名举报宣传工作，街道纪委在镇报上对上述两项工作分别开展一次专题宣传活动；对直接受理和上级转办实名举报件要优先受理、快速查办、及时反馈，通过开展以上工作，充分提高了我街道纪委在群众中的信任度和满意度，进一步优化了举报环境。

**上半年工作分析总结（篇4）**

20\_\_年上半年，我们主要做了以下工作：

一、深化改革，提高服务质量

1、深化改革，优化组合，促进业务快速发展。

(1)在市、\_\_局的大力支持下，将原邮政营业组划分为6个独立的邮政营业所，将储蓄组、汇检组组合为储汇组和大东街邮政所，将精品组、物流组、报刊发行组合并为投递组。城内成立了7个独立经营运行的邮政所，\_\_局与7个所主任签订了《城区经营责任承包书》，通过责任承包，进一步调动了所主任和员工的积极性，激发潜在能力，发挥他们拓展业务的创造性和主动性。

储汇组和投递组的成立，有利于统筹安排，便于用户办理查询，进一步提升了后台支撑能力，提高服务质量。为适应市场需求，提高营销效果，增设了营销中心，10—11月，营销中心共创收236798.41元。其中，收订报刊流转额完成20\_80.48元，发展储蓄存款10300元，发展传统业务实现收入2622.70元，揽收企业金卡6000枚，揽收企业形象年册730册。

(2)向社会公开招聘员工，提升邮政品牌效益。

九月份，配合市局人力资源部一道，向社会公开招聘营销人员和投递员。人力资源部对应聘人员进行了岗前培训，通过理论和实际操作考试，采取择优录用的方式，聘用了成绩优秀的5名营销员和2名投递员。这次公开招聘，给邮政企业注入了新鲜血液。

(3)深化投递体制改革。

为改善服务，做好“三进”工程，提高投递质量和服务质量，\_\_局成立了“\_\_市\_\_邮政局投递改革领导小组”，对投递体制进行改革。对投递段道进行了重新划分，由投递人员重新选段。各段道投递员实行“收投合一，划段包干”，既要负责该段道的投递频次和质量，还要负责该段道各项邮政业务的宣传与揽收。对揽收的业务制定了相应的奖励政策，以激发各投递员揽收业务的积极性和主动性。

(4)解放思想，更新观念，共谋发展。

做好员工观念转变工作，将观念教育和引导相结合，在日常管理工作中，使员工理解、支持企业的改革，增强凝聚力，激发潜力，树立“邮政靠我生存，我靠邮政发展”的理念，从而调动职工发展业务的积极性。

二、强化市场营销意识，努力拓展市场，注重信誉创品牌

1、抓好营销培训，做好营销工作，努力拓展市场

面对激烈的市场竞争，营销工作在企业经营中的作用十分重要，那种“酒好不怕巷子深”的经营方式已不适应现代市场的需要，增强营销意识，提高营销技巧，才能在现代市场竞争中巩固和拓展业务，达到持续发展、立于不败之地的目的。8月份，我们请保险公司蓝经理一行对城内全体员工上了一堂生动的营销课，同时人教部对营销人员也进行了营销知识的培训。

使员工对营销知识、方法、手段、技巧等有了一个新的认识，通过培训，使员工的营销意识进一步增强，营销技巧得到了提高，切实做好了邮政业务的营销工作，收到了明显的效果，通过员工的多方努力，上门营销，取得了各单位的大力支持，今年共揽收企业形象年册2380册，企业拜年卡6.2万枚。

2、开辟新领域，拓展新市场

(1)7月,我局与\_\_卫生院签订了销售“新生婴儿宝宝纪念册”协议，开辟了区乡各大医院销售宝宝纪念册这片新市场，下半年共销售宝宝纪念册361册。

(2)11月与安都集团签订了邮购“显合高效促长剂”饲料的协议，通过前期试点，安都集团的猪饲料效果较好，试点用户纷纷要求购买，12月销售饲料241包。

(3)开展火车票代售工作。认真贯彻落实省局《四川省火车票特快配送业务》省市局“关于开办火车票特快配送业务的通知”文件精神，在全局范围内全面推开代售火车票业务，自8月开办以来，共代售火车票82张，创收778元。

(4)做好POS业务的推广和促销工作。开展持卡消费活动，倡导邮政员工及其家属养成持卡刷卡消费习惯，以此带动刷卡消费市场，提高绿卡银联卡的使用率和市场占有率，从而带动活期存款比例的提高。

(5)利用中秋节月饼销售旺季，狠抓月饼邮购工作。为充分利用中秋节月饼销售旺季，进一步拓展邮购业务领域，8月市场部向各邮政所、班组下发了“关于做好中秋月饼营销工作的通知”，在城内各邮政所、班组推出邮购月饼销售活动，通过这次月饼销售活动，共实现邮购收入6046.10元。

三、狠抓重点、努力创收

1、狠抓邮政储蓄业务发展不放松，努力做大邮储余额，形成规模效益，全年邮储余额净增8206万元。

一是针对城内邮储余额发展不很理想的情况，于7月重新调整了各所的收入计划，从而带动了城内邮储余额的较快增长。

二是三季度在全局范围内开展了邮储“金秋风暴”营销竞赛活动。充分发挥广大员工发展储蓄业务的主动性、积极性和创造性，竞赛期间，邮储余额净增5512万元，促进了邮储净增余额再创新高。

三是加大宣传力度，做好绿卡银联卡的换发工作。在每个邮政营业窗口均张贴有“公告”，提请用户做好绿卡银联卡的换卡工作，同时，注重宣传邮政点多面广的网络优势和绿卡网点遍布城乡的资源优势，让外出打工人员知道使用绿卡更方便。全年累计发卡37392张，活期比例比去年末上升个百分点。

2、搞好200X年报刊收订工作

一是及时召开党报党刊发行工作会，传达中央、省市发行工作会精神，在地方党委、政府、宣传部的领导、支持配合下将任务层层分解、落实，并指定专人负责加强与宣传部的联系，及时反馈，汇报情况，做好20\_\_年党报党刊征订工作。

二是于9月召开了发行站员会，对报刊收订工作作了安排布置。

三是组织报刊收订临时服务点，到各单位收订报刊。

3、特快业务得到快速发展

一是深入调研市场及时收集反馈信息，今年x月，我们发现锦华公司、沱牌集团、齐全饲料等部分大单位的特快比以前明显下降。于是认真分析原因，走访用户，发现另一家特快公司“申通公司”以其低廉的价格到该厂揽收业务，知获这一信息后，我们及时到这几大公司上门宣传邮政的品牌优势、服务质量、邮件安全保险等优势，经过多次联系，这几大公司决定到邮局寄递，我们将丢失的用户从其它快递公司夺了回来。

二是继续做好特快送汇业务，加强宣传解释，严格按规定的资费标准收取送汇费。

三是注重窗口宣传，引导用户尽量使用，特快寄递邮件。

4、加大电子汇兑新业务的宣传力度，提高新业务在收汇业务量中的比重。

从而实现汇兑收入的增长，下半年，新业务收入占汇票总收入的2.83%。

5、抓好集邮业务。

一是在抓企业形象年册、宝宝纪念册的基础上，注重个性化邮品开发，实现收入11.5万元。

二是做好新邮预订的宣传收订等工作。新邮预订实现收入335210元，

四、找差距，强管理、优服务

1、重视管理人员，所主任的管理知识培训和指导工作。9月份，对所主任进行了管理知识培训，同时，重新拟定了市场部各岗位职责和所主任职责，使各员明确职责，认真履行好管理、服务、帮促等职责。在日常工作中，注重培养、锻炼他们的独立工作能力，切实做好经营、管理的组织、营销、帮促等工作，促进业务发展，提高整体管理水平。

2、市场部对业务发展差的网点，召开现场经营分析会，对帐单业务发展进展情况进行详细分析，找准差距，查出原因，帮助其出主意、想办法、添措施，促进业务持续增长。

3、认真贯彻落实《四川省邮政营业、投递规范化服务评定标准以》，将营业窗口和投递两个环节作为重点来抓，要求各员工规范服务用语，认真宣传业务，杜绝用户申告。同时，对德胜路和明月桥两个邮政所按规范化服务窗口的要求进行了重新安排布置，从设施和人员配备上尽量达到要求，给用户一个优美、舒适的用邮环境。

4、加强设备维护。现代化邮政越来越依靠科技设备，设备建设投入增多，树立向管理要效益的观念，管理不好就不会出效益。我们落实了预检预修制度，以保证前台设备网络的正常运行，从而推动各项业务的顺利发展。

半年来在\_\_局领导及各部门的支持下，市场部工作虽然取得了一定的成绩，但离市、\_\_局的要求还有一定的差距，收入计划未完成市局计划，基础管理仍较薄弱(主要是城内班组、所)，业务宣传、解释不够，还存在用户来信来访投诉等问题。但我们相信，20\_\_年市场部在市、\_\_局的正确领导下，将深化改革，市场部与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

**上半年工作分析总结（篇5）**

20\_\_年上半年护理部在院部的领导下，继续深化“以病人为中心”的服务理念，紧紧围绕“改革护理模式，履行护理职责，提供优质服务，提高护理水平”的工作宗旨，积极开展各项工作。现将半年来的工作总结如下。

一、全面推进优质护理服务活动

1、目前，我院开展优质护理病区数仍为5个，占全院病区总数的60%。

2、为促进优质护理服务的顺利开展，今年上半年护理部为各科室完善了中医健康教育资料、中医食疗处方、重新装裱了优质护理服务监督台等，方便病人随时查阅了解，从细微之处体现对患者的关爱。

3、为各科配备了中医护理技能项目所须的物品，包括艾灸盒、探棒、火罐、精油等，各科中医特色护理服务的开展已形成常规化，让患者感受到了中医护理服务的优势，提高了患者的满意度。

4、上半年共发放优质护理满意度调查表210份，患者对护理服务满意度>90%。

5、进一步深化责任制整体护理工作模式。指导科室根据护士层级、能力合理分组，将危重患者分配给年资高、能力强的护士负责，体现能级对应。

6、继续开展“星级护士”评选活动，每季度各评选出一名科室“星级护士”，护理部在科室推荐的“星级护士”候选人中经过综合考评，评选出一名全院季度“星级护士”。

7、合理调配人力资源。护理部根据各病区护理工作量合理调配护士人力，基本满足了临床护理工作需要。

二、护理质量管理方面

1、护理部、科室二级管理，定期、不定期对各科室护理质量进行检查、反馈、和整改。

2、每月常规召开全院护士长会议，及时传达上级文件等精神，进行质量反馈和工作布置。

3、每季度召开护理质量分析会一次，对全院护理质量存在问题进行汇总，分析原因，提出整改措施，不断完善和调整护理质量管理方法。

4、护理质量达标情况：基础护理合格率100%；危重病人护理合格率100%；护理文件书写合格率100%；急救物品完好率100%；病房管理合格率95%；护理文件合格率95%。

三、护理安全

1、每季度召开全院护理安全分析会，对发生问题及存在隐患及时讨论分析，制定整改措施。

2、坚持护士长夜查房，以保证夜间护理安全。

3、继续落实“非惩罚性护理不良事件上报制度”，上半年共主动上报护理不良事件3起。

四、强化业务培训

1、继续按《江苏省年轻护士素质提高行动》要求，对三年内护士做好规范化培训工作。

2、按照年初制定的三基、中医培训计划，上半年对全院护理人员分别进行了中医基础理论、三基理论及操作的培训及考核，对全院护理人员进行了急诊、急救知识培训及考核，并对急诊科护理人员进行了急救护理演练培训及考核。

3、上半年共选派10名护理人员及1名护士长外出学习。

4、科室每周三业务学习日常规利用下午时间，组织全科护理人员进行各种形式的护理业务学习。

5、选派五名护士参加县局纪念“5.12”护士节护理技能竞赛，其中\_\_获二等奖，\_\_、\_\_获三等奖。

6.6月份对全院护理人员进行了急诊急救知识培训及考核。

五、充分调动护士积极性

1、进一步完善绩效考核办法，将护理质量百分制考核成绩与绩效挂钩，指导科室将绩效考核与护士专业技能、工作表现等挂钩。

2、“5.12”护士节荣获奖励：\_\_荣获市“优秀护理管理者”，\_\_荣获市“优秀护士”；\_\_、\_\_荣获县“优秀护理管理者”，\_\_荣获县“优秀护士”；以榜样的力量感召全院的护理人员，推动全院优质护理服务工作更上新台阶。

**上半年工作分析总结（篇6）**

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、思想上紧跟公司发展步伐。

4月份接到任命企管科副科长的通知，对我来说是一个全新的工作领域，自己清醒地认识到，企管科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。企管科的工作千头万绪，在文件起草、提供资料为决策提供一些资料，数据。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，基本做到了事事有着落。

二、积极进行管理创新和技术创新，全面提高企业现代化管理水平。

企业的发展不仅需要技术，更需要管理来支撑和提升，公司上半年董事会提出将“精细化管理”模式作为今年的重点，做出全力推进精细化管理，向管理要效益、向质量要增长的新思路。如何使企业站稳脚跟，实现可持续发展，就要在苦练内功，提高竞争能力上下功夫。管理是提高企业核心竞争力的关键，切实加强管理，必须从规章制度、工艺技术、质量标准、生产定额、操作规程等基础工作做起。这为新时期推进我公司管理创新工作提出了明确要求。

一是进一步认识到加强管理的重要性。企业发展必须依靠两个轮子，一个是技术，一个是管理。实践证明，“企业一年成功靠促销，十年成功靠产品，百年成功则靠管理”。只有切实加强管理，才能逐渐培育出企业核心竞争力，提升企业素质，才能确保企业长盛不衰。二是持之以恒地强化基础管理。“基础不牢，地动山摇”。基础管理是企业管理的根基，必须日复一日年复一年的坚持做好。加强企业管理，提升企业素质必须从基础工作抓起，就是要充分认识基础管理的重要性，探索新时期适应市场化、信息化、人文化的现代基础管理经验。结合生产实际，不断完善各项规章制度，实现基础管理的标准化、规范化和智能化。抓好现场管理，着力改善生产和工作环境，以促进生产的安全有序进行。抓好班组建设和员工队伍建设，以人文管理来激发员工的工作热情，保证各项基础工作的巩固和落实。三是重视各种管理体系和管理方法的融合。重新对各生产线谋篇布局，转方式，抓创新，强管理，创新意识已深入人心。培育了员工“每天进步一点点、精益改善无极限”的精益意识，以及“人人都是人才、岗位造就人才、成果检验人才”的人才意识。

三、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，已具备了企管科工作经验，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。

四、工作中存在的问题：

本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，企管科副科长对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位，不能很好的对自己定位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。在下半年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

五、上半年目标责任完成情况：

上半年认真履行工作职责，严格按照工作标准，克己律人，及时了解生产经营情况，为领导决策提供依据；积极响应公司号召，深入开展工作；认真做好公司的日常考核工作；配合制订、补充、完善公司各项规章制度；及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神；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。六：下半年及今后工作打算：

面对着机遇和挑战和公司发展的形式，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习企业管理知识，加强对黄金冶炼行业发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报，真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。遵守公司规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**上半年工作分析总结（篇7）**

上半年已经结束，团队带来的变化还是给了我惊喜和信心。任何时候我们都有机会，都应该把握机会，如果不想选择性失明，总结是的方法，反思是的精进。静下心来想想上半年所做的工作，还是很有必要的。之所以拿出来和大家分享，是因为现代的企业已经无秘可言。社会形态变得更加多样化，互联网环境下“用完即走”的理念更加明显，分享企业的精髓我相信会给企业及自我带来成长，至于有没有其它的坏处，如果有也是因为我们自己没有做好。

上半年公司重点做了四件事：

一、切断负能量，目标趋向一致

今年春节过后，我在公司仔细思考和琢磨了12天，我将所有的困难和要做的事情都罗列在白纸上，也回顾了过去两年的点点滴滴。我发现一个巨大的风险，公司被一种无形的、很难察觉的负能量所覆盖。这些负能量给大家带来的特点是：喜欢观察、等待、和罗列困难。

观察和等待是对未来（市场环境、经营环境或产品等）的一种不自信，罗列困难则是人们心态发现了变化，从解决问题到解释问题。市场环境变化很快，一步跟不上，步步跟不上，我们的部分管理层思考了不应该他们思考的问题，导致了从上向下有一种思想拖延和不自信的气氛。

我一直在努力寻找原因，最后发现其实我才是的问题。我可能被别人或被社会环境（经济、市场、经营、趋势等）影响了，我身上多了一些忧虑，语言上多了一些不确定性。在这样的情况下，我的思想和言语就会被员工错误的解读，负能量就这样在悄然无声中产生。

于是我做出很大的变化，切断一切负能量（切断和封藏），重新以目标为中心思考，当目标明确后，所有的负能量都是阻止进步的罪魁祸首。没有了负能量，从上往下大家都变成了为完成目标而统一行动，过往的负能量虽然还存在着，但已经变成工作的一种困难，有困难不怕，因为工作就是要解决困难。

二、确立了公司发展的中心思想

公司在发展的过程中大都是被市场或被上游厂商推进的，管理层和员工都感觉到每天很累，我也是如此感受，主要原因是公司没有自己的中心思想。

经过对过去十几年所暴露出问题的思考，及未来发展的目标和战略规划，我们将公司的中心思想定义为：大格局、大框架、大成效。

大格局：打破部门之间、地区之间（公司）、业务之间的樊篱，以公司利益（目标）为利益协同发展。说白了，就是各个管理者的胸怀和眼光，不能总是盯着自己的一亩三分地。用粗鲁的话说：如果两个部门不能配合，肯定有一个部门的负责人要离开这个岗位，部门不能配合大多是管理者的问题（有些是规则导致的，但规则可以改）。

大框架：我们将业务进行梳理和分类，哪些是需要稳定发展的，哪些是需要快速发展的，哪些是需要等待机会的。大框架设定后，公司的资源投入和管理方向（方法）就有所不同，打蛇打七寸，我们希望管理变得更加“精准”，而业务在“增量”上多下功夫。

大成效：业绩指标和财务指标同步达到，这对于业务团队挑战比较大，成本和收入本身就是一个矛盾体。所以，这需要管理者在业绩和成本之间学会权衡，追求人效。

中心思想有了，方向便有了，工作即使累，也是在实现目标的路上，总体是轻松的。

三、制定了各个城市（公司）的目标和打法

企业往往不太清楚基层市场的具体情况，虽然有下属反馈，但也是被层层过滤或传达有偏差，导致决策者在决策的过程中过度依赖数据分析。这种不贴近市场的决策，会让基层管理者和员工打乱仗。

每个城市的经济（GDP）、人文、市场、客户、员工都不同，所以不能以一套标准的打法用于所有的城市，应该具体问题具体分析。公司可以提供一套逻辑，但逻辑背后的数据（集团提供更多的参考数据）和具体方法应该由当地的管理团队决定（设定）。当地公司的目标和打法确定后，总部需要做的是协调资源和输送资源（给钱、给人、给物、给信心等）。

城市的目标和打法在工作的过程中应该及时的修订，向的方向优化，时间长了，员工和管理者的工作步调将变为一致。

四、打通了集团内部管理和业务的底层数据

研发部用了一年的时间将集团各地市管理和业务的底层数据全部打通，这理解起来很难，员工也感觉不到打通底层数据的好处到底体现在哪里。从技术的角度来讲可能大部分人听不懂，我从未来的几个趋势方面讲，大家可以感受一下：

1、信息化在管理中的深度应用：你可以理解时髦点，就是人工智能对管理的作用。除了提高管理效能，还要做到问题前置。比如：员工一般在考核期（三个月）结束我们才知道这个员工是不是合格，但我希望员工在第一个月或第二个月的任何一天，系统都能分析和预测该员工是不是合格，让管理者有针对性的帮助该员工。

2、资源共享化

比如：一个产品建一个销售队伍就会造成资源的浪费，但公司资源（核心是人和业务）共享需要建立在数据通讯之上，就必须通过技术打通底层的数据。

简单的说，高速公路和经济发展的关系，高速通了并设定相应的规则，跑的车自然就多了。

20\_\_年上半年还做了很多工作，具体工作就不阐述。虽然团队给公司带来了惊喜，但有些问题仍然值得思考和反思：

1、先有队伍还是先有销售

有些产品落地很紧迫，我们之前总是习惯性的先建队伍后销售，而没有思考原有销售团队资源利用化，就导致有些产品落地以后发展缓慢，一步跟不上，步步跟不上。

2、考核一体化

员工的目标和公司的目标是一致的，但由于部门不同和层级不同，导致大家的力不是往一个焦点上使，员工的目标完成了，公司的目标反而没有完成。所以，考核一体化是很有必要的，但操作起来需要很多思路和技巧。

3、我们应该讨论困难还是讨论目标缺口的困难

每个季度下任务的时候，大多都在讨论目标的困难，而不是讨论目标的缺口（困难）。表面上看区别不大，其实是天壤之别，前者是希望降任务来完成目标，后者则是想办法来完成目标。

4、还有多少管理者不懂业务或脱离一线

前几天我看到一篇文章，说一个组织的目标员工是最有决心的（行动力），反而这个组织的领导没有决心（没有行动力），举了一个例子：日月神教要统领江湖，下面的小喽啰口号喊的最亮，打架最凶，维护本教最拼命，你看东方不败在干什么？她在绣花。

一个企业的好与坏，是从上向下的。上不勤下必惰，业精于勤的道理便是如此。

我一直告诉我的员工和我自己：困难的时候打硬仗，机遇的时候打胜仗！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找