# 公司工作员工上半年总结

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-08-24

*公司工作员工上半年总结 　　总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。但是却发现不知道该写些什么，以下是小编为大家整理的公司工作员工...*

公司工作员工上半年总结

　　总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。但是却发现不知道该写些什么，以下是小编为大家整理的公司工作员工上半年总结，欢迎阅读与收藏。

**公司工作员工上半年总结1**

　　时间总是毫不留情地走着，一晃眼，又半年过去了。在这半年里，本人的工作还是如过去那样努力在做着，尽管成绩并不令人惊喜，但本人还是坚持努力着，总有一天，我的付出会得到应有的回报！下面就将本人上半年的工作整理总结一下，以便更好地进入下半年的工作：

　　>一、从思想态度方面来看

　　在思想态度上，本人今年上半年较去年下半年有了很大的提升。去年下半年本人因为工作总是不出成绩，陷入了沮丧的情绪低落中，那样的态度对工作没有一点儿好处，这使本人今年上半年给自己定下了思想态度上的规矩，没有成绩也必须要打起精神面对工作，要以饱满的精神状态去面对工作。非常值得庆幸的是这个规矩给自己带来了积极主动的工作态度，思想上也始终保持着向优秀的同事学习，整体来说是具备着良好的思想态度的半年。

　　>二、从工作内容方面来看

　　本人今年上半年因为有了积极主动的工作态度，在工作中，不仅完成了上级下达的工作任务，而且也开始主动寻找工作来做了。本人的工作属于文字工作，这在一定情况下限制了我的积极主动性，但是这种限制并没有让我退缩，本人在办公室内看见有什么工作缺少人手，或者看见有什么文字工作没有人写，我都会主动要求过来自己写，虽然这样累是累了许多，但是我通过这些工作的机会，锻炼了自己的能力，让自己成为了一个各方面都能够拿起来做的人。

　　>三、从具体行动方面来看

　　今年上半年我们公司的所有工作都是围绕节日的活动在做，本人作为一个文字工作者，除了做好自己的文字工作，帮助办公室的同事做了一些其他的工作，也参与到了公司企划部的工作当中，为每一个节日活动出谋划策，不仅锻炼了自己的能力，也收获了新的朋友。尤其是这年端午节的活动，因为我们公司有一个特别的端午节活动项目，本人的参与，为公司做了贡献的同时，也为本人的文字工作带来了充盈的灵感，为此还写了一篇不错的文章。

　　上半年的工作差不多就是以上这些了，下半年本人会更加努力，为做出好的成绩，也为自己能够获得更好的生活而坚持努力！

**公司工作员工上半年总结2**

　　>一、20xx年上半年工作绩效

　　20xx年上半年，我公司以“安全生产零事故、工程质量零缺陷、环境保护零投诉”为目标，认真落实企业安全质量环保主体责任，进一步加强教育培训，加大监管力度，狠抓隐患排查治理，推进管理创新，较好完成了上半年度各项工作任务。

　　（一）主要监控指标实施情况

　　1.安全生产监控指标保持稳定

　　上半年,公司未发生生产安全事故。

　　2.质量管理监控指标处于受控状态

　　产品出厂一次检验合格率100，未发生产品质量缺陷和事故。

　　3.环境保护和节能减排监控指标受控

　　上半年，公司未发生环境事件；未发生环境保护和节能减排违法违规事件；重要环境因素得到有效控制，环境隐患整改率100；固体废物、危险废物处置均符合国家要求。

　　（二）开展的主要工作及成效

　　1.强责任、严考核，认真落实质量安全环保责任

　　一是继续落实安全质量环保责任。公司与所属55家生产单位签订了新一年度安全质量环保工作责任书，明确各级主要领导的安全质量环保责任，量化考核指标。各单位也按要求层层细化责任，分解目标，层层签订安全质量环保责任书，落实责任。

　　二是严格考核。年初，公司对签订责任书的生产单位进行了全面的考核，严格按照安全质量环保工作考核细则逐项打分，按排名先后推荐先进单位的评选。经公司安全质量环保委员会审议通过，对公司安全质量环保先进单位和个人进行了通报表彰。

　　2.防风险、重监管，构筑安全质量环保保障机制

　　一是加强风险较大项目监控。根据20xx年度生产经营特点和

　　施工生产的领域及业务范围，公司组织各单位开展了危险源辨识、评价，根据重大危险源的分布及项目危险程度，确定了8个安全生产重点监控项目，并通过检查、信息跟踪、落实领导干部带班制度等方式对这些项目实施重点监控。

　　3.抓宣传，重培训，提高安全质量环保队伍素质

　　（1）加强安全环保宣传。围绕“安全生产月”、“六?五”世界环境日和“全国节能宣传周”，组织公司干部职工观看安全宣教片等活动，拟6月17日，在公司开展“安全咨询日”活动。

　　（2）加强安全质量环保管理人员培训。上半年，办理交通运输部“三类人员”取证10人；职业病防治周期间采用横幅、展板、宣传栏等各种形式进行宣传活动，并组织公司下属各单位工作人员参加全国职业病防治知识竞赛185人。

　　4.强管理，重创新，确保安全质量环保工作实效

　　（1）年初召开了创优质工程推进会，策划和组织全年在建项目的创质工作，传达和学习集团公司“创优质工程评选办法”文件精神，引导和鼓励基层单位广泛开展项目创优工作，对凡符合条件的在建项目要求生产单位积极策划创优工作，制订创优工作计划。

　　（3）积极开展企业清洁生产审核工作。根据市环保局《关于进一步加强全市重点企业清洁生产审核工作的通知》要求，公司对清洁生产审核工作进行了布置，成立公司清洁生产审核领导小组，委托有资质的公司进行企业清洁生产审核工作。目前，公司按照清洁生产审核工作要求，进行了相关资料的收集，六月下旬将组织管理人员和技术人员开展清洁生产审核的培训，力争在下半年完成清洁生产审核工作。

　　>二、存在问题和不足

　　（一）公司及基层单位安全质量环保管理力量不足。随着公司产业规模的不断扩大，项目履约的任务日益艰巨和繁重，各单位在履约过程中也不同程度地出现了管理人员不足、施工组织不力、过程监管不严等状况。

　　（二）公司对下属境外项目部的管理工作上存在一定问题。由于境外项目部所处国外、施工条件复杂、通信不畅，与项目部日常的管理和信息交流是一个难题，上述原因导致管理上不能与国内项目部同步，不便于进行垂直监控。

　　（三）公司有的项目部承接项目跨省、市、自治区，但管理人员欠缺，人员流动性大，一个人负责多个项目的管理，顾此失彼；同时由于管理人员交替，造成项目部原来制订很多较好、较完整的规章制度，反而因人员交接不当而缺失，很多管理工作也因此在重复，整个项目管理机构工作效率不高。

　　（四）通过公司质安环处日常检查，发现有些单位在建项目，检查不到位或根本不检查、不报检，因质量问题返工，造成不必要的损失和延误工期，给公司造成不良影响。

　　（五）少数单位执行力不够。虽然公司各项安全质量环保制度比较健全，但少数单位执行过程中严格不起来、执行不下去。少数领导人员对本单位风险认识不足，对面临的安全质量形势盲目乐观，心中无数，重视不够，关注不够。

　　（六）安全培训教育存在差距。对新入场人员、特种作业人员、外协队伍的安全培训教育力度不够，“三违”行为依然存在，外协队伍的安全教育不到位，对外协队伍的管理机制需要健全。

　　（七）安全生产基础薄弱。班组安全活动不能深入有效扎实开展，班组活动没有与作业活动紧密结合，班组“三工”活动流于形式。

　　（八）安全生产监督检查和隐患排查治理工作不深入。现场安全生产监督检查和隐患排查责任落实不到位，工作不深入、不细致，隐患排查、治理不彻底，整改不落实。

　　以上问题应引起各级领导和管理部门的高度关注并在下半年的工作中加以控制和纠正。

**公司工作员工上半年总结3**

　　时光匆匆流逝，可我们也同样随着时间的波流而前进。看着自己的工作能有现在的成长，我就知道我并没在这上半年做无用功。工作能力的提升，不仅说明了我在上半年的努力，也同样代表了我经历了怎样的努力。

　　既然经历了成长，那么就会留下不少宝贵的经验。在工作中成长所得到的经验，要是不好好的巩固保存的话，就会随风流逝，这半年来的努力成果也就大打折扣了。为此，我对上半年的工作做了以下的总结：

　　>一、思想方面

　　经过了年初的自我调整，我对之前的工作方面的思想进行了改变。通过分析，我知道了自己的错误思想，并在改正中让自己的思想朝着积极向上的方向改变。

　　通过对工作的解析和认识，对公司的深入了解，我对自己的工作充满了信心，并未努力工作的未来感到期待。

　　>二、工作能力的提高

　　在工作上我们永远难以做到最好，但是我们却能不断的提高自己，让自己接近最好。在上半年中，我参加过x场公司举行的培训，从培训中我深刻的了解到自己在工作上的不足和问题，也让自己反省了自己这些问题产生的原因，并在培训中积极的改正这些错误。

　　但是光凭培训也很难改变所有可见的错误，所以我利用空余时间对自己进行提升和改造，多在平常的工作中去挖掘自己的问题，并在努力之后去参考其他人的方法，这样的学习让我有了不少的提升。

　　>三、工作方面

　　在上半年的工作中，我努力做好自己的本职工作，在空闲时也不忘去帮助一些缺乏经验的同事。对企业的工作认真负责，并做好对市场的分析和总结工作，精准而快速的汇报给上级。

　　半年的工作过下来，并没有发生什么重大错误。在今后的下半年中，我将继续努力的提升自己，让自己的工作能得到更多领导的认可。

　　>四、不足

　　为了在下半年中提升自己的成绩，对自己的不足有一个充分的认识是很重要的。对上半年的问题，我也做出了一些总结：

　　首先就是在工作的心态方面，我总是没能好好的保持积极的工作过心态，也许这是我的弱点，但是我要不断的调整自己的心态，以最好的情况来参加工作。

　　其次，就是在市场的分析上面还做得不够详细，要是我的能力能高一点，就能在工作中做得更好一点，效率更高一点。

　　当然还有一些其他的小毛病，但这里就不一一列出来了，这些主要是我的一些生活习惯，要我慢慢的在生活中改正这些毛病。

>　　五、总结

　　上半年的工作无疑是不错的，但是还称不上成功。我会在下半年的工作中继续努力的去完成自己的工作，让自己成为企业发展中有利的一点热源。

**公司工作员工上半年总结4**

　　上半年立即告一段落，在公司领导的指导下，在各领导及各同事的共同努力下，我们认真完成了公司的各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

>　　一、完成工作方面：

　　1完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

　　为降低成本，通过查找多方供方，做到询价比价议价，从中选择物美价廉的供方

　　2与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供商资格。

　　3工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽努力按照我司的标准供应产品。

　　4上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

>　　二、采购工作的几点体会：

　　1公开透明的按采购制度程序办事，在采购前采购中采购后的各个环节都主动按受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

　　2环绕操纵成本采购性价比的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价比价，注重沟通技巧和谈判策略。

　　3加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择且具有战略伙伴的供应商。

　　4逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感觉，下半年采购部将特殊注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素养及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

>　　三、采购工作上的小要求：

　　对各部门的请购问题上，期望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避开当天请购要求当天要货，或是第二天立即要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于操纵成本。请各部门做好请购物料的计划。

>　　四、工作上的缺点和不足：

　　1关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发明并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，呈现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避开的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避开此类问题再次发生。

　　2供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

　　以上都是采购部现所存在的问题，自身所清晰的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也期望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

>　　五、下半年的工作计划：

　　1完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2-3家，确保材料/设备能够了及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本操纵质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断累积经验。

　　2随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避开供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

　　3继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

　　4采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划;如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

　　5配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

　　6采购员的产品知识及业务素养通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

　　在下半年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素养管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

**公司工作员工上半年总结5**

　　今年上半年的工作已接近尾声，半年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，我在保险公司的客服工作取得了一定的成绩。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，以下是上半年的工作总结。

　　>一、进一步完善相关管理制度

　　主要从＂内强素质、外树形象＂着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

　　针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

　　>二、强化业务制度学习，树立执行理念

　　为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

　　>三、以服务为本，促进销售

　　通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

　　客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的`事，达到客户、公司、自我的三嬴。

**公司工作员工上半年总结6**

　　上半年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极x等及其它中介业务等。本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首上半年，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

>　　一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

　　作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行保险；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，x月来，在业务工作中，首先自己能从保险知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在x和x这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

>　　二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

　　工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

>　　三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

　　销售是一种长期循序渐进的工作，而保险缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如保险销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在保险销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

>　　四、认真学习我公司保险及相关保险知识，依据客户需求确定可使用的保险品种

　　熟悉保险知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司保险的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分保险基本能掌握用途、使用。

　　总结以前的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，x月份自己计划在上月工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作依据x月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大保险市场占有额。众所周知，保险销售工作对于任何一保险企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

　　在这半年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！总体来说，这半年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

**公司工作员工上半年总结7**

　　20xx已经过去，不知不觉我已入司担任前台工作将近9个月，前台没有像公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，领导必定认为有其存在的必要性。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。在这9个月的时间里我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，当然也存在许多不足的地方需要改进，现将20xx年的工作作以下总结。

　　>一、前台日常工作

　　1.前台接待

　　接待人员是展现公司形象的第一人，20xx年x月入职以来，从我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需，近9个月来，共计接待用户达600人次左右。

　　2.电话接听

　　转接、传真复印及信件分发认真接听任何来电，准确率达到98%；能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率；发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。

　　3.临时事件处理

　　饮用水桶水发现不够时会及时叫xx送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸怀等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了如：空调开关，卫生间灯，会及时打电话给xx物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装；交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助电信局解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

　　>二、综合事务工作

　　1.房间、机票车票及生日蛋糕预订项目部人员出差需要订车票或机票时我会及时联系票务，并持续跟踪直至车票送到公司，以免费影响到出差人员行程；到目前为止累计订票70张左右。对于出差需要订房间的领导或同事，订好房间后我会短信或电话给领导或同事确认酒店详细信息；还有就是员工生日蛋糕预订，预订前一天会我与员工确认时间，生日当天发生日祝福，20xx年累计订生日蛋糕17个。

　　2.文档归整及办事处资产登记从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来；办事处新购买的书籍会让xx先盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有37本；其它的办公设备（如笔记本、光驱、插座等）也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。

　　3.考勤统计每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给xxx。

　　4.组织员工活动每周三下午5点组织员工去xx活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间组织过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

　　>三、其它工作

　　在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如协助软件项目部人员装订项目文档；协助营销部薛义明，与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己同时也获得了一些新的知识。

　　>四、工作中的不足

　　1.采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。

　　2.考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。

　　3.临近冬天组织室外活动的效果很不好，中间也与xx商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并组织实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

　　>五、下半年工作计划

　　1.提高自身的主动性及沟通能力，多用心，细心，各方面周全考虑，以便更好地完成工作。

　　2.加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话；或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题。

　　在过去的半年中，我特别要感谢xx对我的帮助，她热心耐心教我许多，也对我很信任，我为有这样的同事而感到荣幸，也为在这样一个优待员工的公司而骄傲，现在已是下半年，在这半年里我要脚踏实地，认真地完成自己的工作，为公司发展尽一份己的绵薄之力！

**公司工作员工上半年总结8**

　　半年来，根据中交战略品牌定位、局旨部署规划、我司未来战略定位以及结合国内外水工市场形势日趋严峻情况下，恪守“争港工第一，创建筑一流”发展目标。在确保安全、质量的前提下，树立“开拓为志、信誉为上、团结为本”四航精神，以良好的工作姿态及完好形象，完成了港珠澳岛隧工程构件预制以及目前正处于“赶工潮”的珠海干散货码头预制构件。构件成品质量赢得了水工界权威专家、中交领导、局旨及兄弟单位的肯定。按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，现将半年来的工作情况作如下个人工总结：

>　　一、自我定位

　　作为一名现场管理人员，首先要确定自己的地位，现场管理人员是业主与乙方共同利益的体现者，对工程进行综合的动态的管理，现场管理人员应有的职责概括为对工程进行三控制、二管理、一协调。三控制：对工期的控制、对质量的控制、对成本的控制。二管理：合同的管理与信息的管理。一协调：协调与业主之间的关系，以及与分包单位之间的关系。只有充分认识到自己在项目中的作用，才能更好的进行管理。

>　　二、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，已具备了办公室工作经验，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。

　　任何事物都是对立统一的，难免会往错误的方向发展。我们只有未雨绸缪，在工作开展之前抓好主要矛盾，协调好各方利益，构思出最合理、最经济的蓝图，才能赢得各方的认可。

**公司工作员工上半年总结9**

　　光阴似箭，岁月如梭，已在不知不觉中走到了5月份，现将上半年的工作情况总结如下：

　　>一、项目方面

　　主要是根据矿井自动化软件标准，开发组态软件上的控件部分，包括（表格控件初期，柱状图控件，开矩图控件）；组态软件的的驱动部分，包括（数据库接口驱动，opc接口驱动）；组态软件的应用部分（组界面）

　　1、表格（初期）控件开发

　　从去年的年底已经开始这项工作了，我做的是表格控件的初期的一个雏形，功能比较简单，就是在用这个控件设计组态界面时，可以设置表格的一些属性，包括配置数据的来源，当运行界面时，可显示一个数据表格。到今年2月底，其他同事接受继续表格控件的开发。

　　2、柱状图控件的开发

　　已经完成该控件的这一阶段性的开发。这个控件的功能就是查看机器的工作效率，使用者可根据同一时间段对多个传感器的工作效率进行比较。目前，这个柱状图在界面上和功能符合标准的要求。

　　3、网格控件的开发

　　已完成该控件的开发。这个控件是比较简单的，主要的功能就是辅助用户组界面，使组态界面更加美观，大方。

　　4、数据库驱动程序的开发

　　已经顺利完成该驱动的开发。这个驱动程序功能，即从数据库上采集数据配置到组态软件的变量上。

　　5、opc驱动程序的开发

　　已经完成这一驱动的开发。这个驱动的开发过程比较曲折，期间花了大量时间，查找这方面的资料，学习opc数据交互的原理。说清楚了，还是，客户端访问服务器，要列出指定计算机上的，opc服务器列表，连接服务器，把服务器上的数据节点路径与变量连接起来。经过测试，能在服务上看到该通道获取的数据。在开发完成后，还出现了个问题，服务器连接不上，换了新的工程新的窗体就可以连接，这个问题的原因目前还在查找中，我会尽快解决。

　　6、dde驱动程序的开发

　　这项工作相对比较繁琐，我花了2天的时间搜索这方面的资料，仅找到一个客户端程序，我需要实现的也就是客户端对dde服务器的访问。现在的困难是，列出指定计算机上，可用的dde服务器列表这一个动作。

　　>二、团队合作

　　今年在陈工组织，引导之下，团队建设有了很大的进步。对我个人而言在这过去的一年里非常感谢领导对我的关心和帮助，使我很快适应了自己的工作岗位，完成了从一名学生到一名公司员工过度的过程。一年的时光不算太长，但对我来说收获很大。

　　>三、工作态度

　　认真听从项目组长安排，积极参加工作，多学习、多动手写程序，边工作边总结。遇到难题，我通过找资料学习，再根据实际问题，找到解决问题的解决方案。积极调整自己的心态和工作方法。

　　>四、工作展望

　　通过将一年的工作和不断的学习，现在对自己所在的岗位已经适应，并对能够干好自己的本职工作更加有了信心，也相信自己能够把工作做好。在过去的几个月里，我顺利地完成了几个模块的功能，但我也清楚地意识到自身存在不足，还需今后在工作不断完善，我会一如既往地以积极积极的态度完成各项工作。

**公司工作员工上半年总结10**

　　这半年来的工作已经结束，是一次不错的改变，我收获颇多，总言之，自己在这个过程当中积累了很多知识，作为一名普通员工也是非常的充实的，我相信一直能够保持这样的方向，给自己更多的精力去做好相关的准备，上半年让我感觉非常非常的充实，同时也有很多事情，这半年来一点点的积累，一点点的落实，我想过很多种方式，但是也没有达成一个好的目标，也就这半年来的工作，我需总结一下。

　　总言之，我还是希望能够把这件事情做得更好的，在上半年的工作当中，我认真思考自己通过一种非常不错方式积累工作经验，我认为现阶段的我是缺乏工作经验的，对自己也应该上心一点，一定要思考一下，怎么去落实好这些？这半年来，我无时无刻都不在想这个问题，我愿意保持好状态，我也愿意在这样的状态下面坚持，这是自己的一个原则，也是对工作的一些要求，这个过程是非常不容易的，这位同事也是非常热情，能够伸出手来帮助工作的时候，经常会遇到一些比较简单的问题，但还是认真的去处理，外汇也给人家抢这方面的经验，让自己积累足够多的知识。

　　这半年来是一个不错的缓冲，对于我而言有很多很多值得学习的地方，也让自己在各个方面都增加了不少，总而言之，是非常充实的半年，上半年虽然已经结束，可是我依然信心满满，这种信心是来自于心里面的，也是非常坚定的，我能够保持住这样的状态，非常不容易，能够得到大家的认可，更加的不容易，我思考良久，现在回顾起来，竟然也是感慨万千，对于自己这半年来的表现，我内心也是十分激动，我希望接下来的工作当中自己能够落实，更好接触到更加重要的事情，虽然半年结束，但下半年依然还是要做好准备的，这是对自己的一个负责，也是对工作的一种态度，在这样的状态下面，坚持才是需要继续保持的。

　　当然，我也有不足之处，必须要严格面对，对于自身需加强地方，还要进一步努力，我也会继续加强自己做的更加优秀，也在这个过程当中，需保持好心态环境对我的影响是很大的，但我依然坚持自己的原则，下一阶段的工作，我会做的更好。

**公司工作员工上半年总结11**

　　要迈入到下半年了，回头看，这半年过得可真快，在家的时候期盼着早日回到工作的岗位，进入公司后，时间也是变得太快，太快，每日的工作很充实，我也是认真做好，取得了一些小成绩，上半年要去告别了，我也是来总结下。

　　工作方面，今年可以说做了很多的调整，从办公室面对面的工作到云办公，再到两种方式的结合，最终的一个目的也是应对外部情况的变化，同时把工作给做好，确保工作不会被疫情所影响到，虽然开始的确影响挺大的，但是我们也是积极的去想办法，去做好相关的调整，从而让公司的运营能进行下去，让大家都有工作，不会受到太多的影响，从而辞退，或者公司直接倒闭，这也是很大的危机，毕竟在新闻里面也是看到挺多的公司的确影响到工作无法去开展，直接破产的都有，而我们公司虽然也是受到很大的影响，但是大家都是在想办法，去解决问题，去尝试其他的方式来做工作，去开展业务，去做新的一些事情，尝试之后也是让公司慢慢的可以运转下去，虽然艰难，但是也是能生存，能等待着疫情过去。

　　半年的时间，我们工作里头，也是特别的团结，有任何的问题也是共同的去想办法，我也是积极的参与，去把自己的事情做好，与此同时，也是收获学习到很多的，之前也是没有接触到的知识和工作的方式。只有作出改变，才能生存下去，而我也是想让自己不在这个舒适区里面了，不断的去挑战自己，过程是艰难的，但是最后的结果却是让人欣喜，并且自己也进步挺大，这些学到的，可能以后有些会用不到，但是更多的是这个过程，这个学习之中自己所做的改变，这段体会也是会让自己今后能更好的去面对问题，不去畏惧，而是勇于去尝试，去解决掉它。

　　面对即将到来的下半年，疫情也是对于我们工作没有什么影响了，更是要做的好，去完成年度的任务而努力，当然以后会遇到哪些难题，有很多的时候，我们也是无法预测，不过经过了上半年的一个挑战，我也是相信，我们会去度过，去让自己收获更多，同时让公司的一个发展更好，同时也是在这尝试里头，我看到自身很多的方面，其实都有提升的空间，以前没有发现的问题，也是被我发现，会继续的努力，来让自己变得更出色，从而工作里头做好，收获更多。

**公司工作员工上半年总结12**

　　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忙下，严格要求自我，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。透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，现将半年来的工作状况总结如下：

　　>一、客户服务部日常工作

　　客户服务部对我来说是一个全新的工作领域。作为一个处理客户关系的工作者，自我清醒地认识到，客户服务部的工作在在整个公司中是承上启下、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。工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、受理客户投诉、退换房屋、交房等。应对繁杂琐碎的超多事务性工作，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，至今基本做到了事事有着落。

　　1、理顺关系，建立部门工作流程。部门成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，这半年的时光里，到达了部门熟、人际关系较融洽的目的，用心为日后协调充分发挥各部门潜力解决工作难题而做出准备。

　　2、及时了解准备交付的房屋状况，为领导决策带给依据。作为一个房地产开发业内知名企业，房屋交付是重中之重。公司成立房屋交付工作小组。我作为小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到案场和施工现场用心与有关人员交流、沟通，及时将所了解的房屋信息、工作进度、问题反馈到领导及总经理室，使公司领导在最短时光内掌握了房屋交付工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

　　3、受理客户投诉并及时协调相关部门妥善处理，用心响应集团员工五种精神的号召。充分发挥自身部门优势，在工作态度上一是急，高度的客户意识，把客户的事当自我的事，高度负责高度敏感。二是逼，强大的资源整合潜力，，强大的推动潜力，推动整个公司的资源倾斜于客户，来解决客户的问题。对业主行为和诉求进行预测，充分思考成本和营销并进行适当的引导和控制。最大限度的降低其不合理的期望值，提高了客户满意度。

　　4、认真做好公司的文字工作，草拟文件和报告等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。

　　>二、加强自身学习，提高业务水平

　　由于感到自我身上的担子很重，而自我的学识、潜力和阅历与其任职都有必须的距离，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，这样下来感觉自我半年来还是有了必须的进步。

　　经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理潜力、综合分析潜力、协调办事潜力和文字言语表达潜力等方面，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。用心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，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

　　>三、存在的问题和今后努力方向

　　半年来，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足，主要表此刻：

　　第一，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。

　　在下半年的工作中，自我决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自我就应贡献的力量。我想我应努力做到：

　　第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、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、当前状况做到心中有数；

　　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；提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，用心为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**公司工作员工上半年总结13**

　　今年上半年，xx保险公司在业务上取得了广泛进展，公司提前完成了营销任务，各项工作均顺利发展。结合工作实际，将公司上半年工作总结如下：

　　>一、公司业务管理做法

　　根据工作计划及任务，公司制定各个部门的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

　　注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

　　帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

　　>二、公司工作业绩

　　为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效。随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。

　　>三、认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

　　加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

　　上半年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

　　今后要继续重视解决群众反映的突出问题，要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

**公司工作员工上半年总结14**

　　上半年的工作到了一个段落，在这半年里，我拥有了一段非常令人难忘的经历。对于我们所有人来说，20xx年都是一个特殊的年份，这一年发生了很多的事情，也给了我们很多的考验。现在想一想，我很感激自己找了一家强大的公司，在如此动荡的局面下，我还能坚守在自己的岗位上继续工作，这是公司给予我的安全感。所以在这里，首先是要感谢强大的平台，其次是把这半年的工作好好总结一次。

　　>一、坚守岗位，热爱本职工作

　　我进入公司差不多也一年多了，一年前因为一些机遇，我恰好争取到了这个机会，才能来到这个平台上，发展自己，创造光辉。在这上半年里，我也一直保持初心，尤其是再这样的情况里，我依旧坚定信念，把工作做好，处理好身边的一切大小事，不让一些问题滞留。一个好的态度，是做好一件事情的开始。今年的环境已经成为一个定局，既然这样的环境无法暂时更改过来，我便只能去调整自己的状态，继续去热爱这一份事业。

　　>二、加强合作，培养团结态度

　　一个集体，很重要的一个因素就是我们彼此的合作态度，以及我们互相的一个默契度。这一点在上半年我是深有体会的。比如在我们平时的工作当中，如若我们彼此之间毫无默契，那么这份工作不会圆满完成。以前有一句话说的是，“人多力量大”，其实有时候对于我们的工作也是一样的。在这个特定的环境当中，我们只有齐心协力，把力气往一处使，我们才有可能在这个领域里作出突破。在上半年，我们都合作的特别好，也让彼此感到温暖，舒适。

　　>三、工作中的不足

　　这上半年工作中一些不足的地方就在于，我没有做出一些拓展。比如对于我自己的工作而言，我可能想必前一年拖拉了一点，或许是外界环境太过复杂的原因。我在处理工作的时候，时间花费的相比而言更多了一些，自己的思路也没有那么清晰。这些其实都是我应该改变的地方，要保持一个清醒的头脑，然后用利落的手法解决这一切的问题。

　　20xx年是具有挑战和机会的一年，下半年也会很快，我会珍惜每一点时间，积极去发挥自己，实现自己的价值，为我们公司创造出更高的成绩。我会带着一颗热烈的心，继续在这条道路上走下去。

**公司工作员工上半年总结15**

　　我已在xx保险工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为外出招揽新业务，为的发展做出应有的贡献。在里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。

下面是我对20xx年上半年工作情况的总结。

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