# 2024上半年工作总结怎么写

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-08-30

*20\_上半年工作总结怎么写（7篇）当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，认认真真写好工作总结。下面是小编给大家带来的20\_上半年工作总结，希望能够帮到你哟!20\_上半年工作总结篇120\_\_年上半年，我...*

20\_上半年工作总结怎么写（7篇）

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，认认真真写好工作总结。下面是小编给大家带来的20\_上半年工作总结，希望能够帮到你哟!

**20\_上半年工作总结篇1**

20\_\_年上半年，我局紧紧围绕区委、区政府建设“世界现代田园城市示范区”的工作目标，结合自身工作实际，勇于探索、大胆实践，以进一步提升宜居优势为目标，推进各项工作顺利开展。现将上半年工作总结及下半年工作重点报告如下：

一、上半年工作总结

（一）行政效能建设

1.突出抓好领导干部队伍建设，明确责任分工，扎实推进工作。根据工作需要，局领导班子进行了分工调整，对\_\_名中层干部和\_\_名职工实行了岗位交流，充实了\_\_名工作人员到窗口，建立完善了局领导带班考勤等管理制度。

2.投入资金\_\_万元，完成了房屋权属登记、商品房备案、档案影像存储服务器及窗口电脑的更新，增加了商品房、二手房、抵押登记等服务窗口，新设房屋专项维修资金窗口。

3进一步强化首问责任制、限时办结制、责任追究制，建立了办件质量评审科，开展了办件质量抽查工作，并根据评审结果实行责任追究。

4.完善了商品住房专项维修资金和房改房专项维修资金使用备案管理办法，进一步规范审核流程。

5.对行政审批及服务事项进行了再次清理，针对优化审批流程等问题进行了专题讨论，进一步缩短了房屋登记、预售许可等事项的办理时限，使办件速度提高\_\_%。

6.建立局网络智能办公系统（OA），规范内部管理流程，提高办事效率。

（二）政策研究与制定

1.《关于调整我区廉租住房租赁补贴标准的请示》已于\_\_年x月\_\_日区政府第\_\_次常务会议原则同意。我区城镇低保家庭廉租住房租赁补贴标准由x元/平方米·月调整到\_\_元/平方米·月；城镇低收入家庭廉租住房租赁补贴标准由x—x元/平方米·月调整到x—x元/平方米·月。

2.《关于确定廉租住房租金和物业管理费收费标准的请示》已于\_\_年x月\_\_日x市\_\_区人民政府区长办公会议通过，由我局牵头，严格程序和收费标准，规范操作，切实做好廉租房管理工作。廉租住房租金标准为：低保家庭每月每平方米x元，低收入家庭每月每平方米x.x元。物业管理费收费标准为每月每平方米x元，其中，承租户按每月每平方米x.x元交纳，不足部分由区财政补贴。

3.拟定了《\_\_区住房保障发展规划\_\_-\_\_年》。正在起草《关于进一步加强我区城镇住房保障工作的意见》，并送相关领导审阅。

4.结合我区实际情况，广泛征求街道（镇）、物业服务企业意见，在市房管局物管处指导下，拟订了《x市\_\_区城乡规范化物业管理全覆盖实施方案（建议稿）》、《\_\_区老、旧小区物业管理服务标准》、《\_\_区农民集中居住区物业服务事项与质量规范》、《\_\_区物业服务企业评议和市场退出机制暂行办法》，送相关领导审阅，进一步修订完善。

5.在广泛征求了国土、建设、规划部门以及部分镇、单位的意见，征求了人大代表、社区干部、待拆项目被拆迁人意见基础上，制定了《\_\_区城市房屋拆迁补偿安置标准》，经区政府常务会讨论通过，已印发相关单位。

（三）住房保障体系建设

1.实施廉租住房租赁补贴\_\_户，发放补贴金额\_\_.\_\_万元，新增低收入家庭廉租住房租赁补贴\_\_户。对采购\_\_套的廉租住房建设进度和房屋质量进行监督管理。

2.完成\_\_户申请廉租住房安置对象的入户调查工作。其中对x户低收入家庭的年收入超标的，经区民政局核实审查后取消“低收入家庭”待遇；对x户低保和低收入家庭住房面积超出标准的，查档核实后取消其保障资格。

3.加强廉租住房政策和安置工作的宣传力度。在\_\_电视台、\_\_资讯等媒体上大势宣传住房保障政策，让广大住房困难家庭享受到国家的惠民政策。

4.按照住房保障网络系统要求，认真、严谨的做好保障对象的档案录入工作，上半年共录入档案\_\_户。

（四）城镇旧城改造

1.办理《拆迁许可证》\_\_件（含延期x件），涉及\_\_户，\_\_.\_\_㎡。其中住宅\_\_户，\_\_.\_\_㎡；非住宅\_\_户，\_\_.\_\_㎡。受理裁决x件，涉及面积\_\_㎡，回复人大代表提案x件，协助各乡镇协调处理拆迁纠纷x件。完成文家巷棚户区数据统计和成本测算；完成对公园路x、x号地块的基本情况和测算；完成牛头镇片区x、x号地的摸底测算；完成武装部片区（含桑园巷）拆迁工作；西街建设路旧城改造项目的拆迁，\_\_户中仅有x户尚未签订安置协议，相关工作正加紧进行。目前该项目的营业房和两幢住宅楼中的x幢的拆除工作已完成。

2.成立拆迁投诉中心，已基本完善了投诉和回复机制。该中心自成立以来，已回复投诉\_\_件，其中电话回复x件，当面回复x件（\_\_余人次），书面回复x件。

3.圆满完成\_\_年旧城改造计划和棚户区改造计划的编制，棚户区改造计划经市领导小组审批同意组织实施。

（五）物业管理城乡全覆盖

1.逐步强化《物业管理条例》制度下的物业管理观念，通过对旧住宅区改造；通过新居工程，企事业单位后勤改制等，“抓住增量，挖掘存量”，拓展物管市场空间。指导物管企业根据物业区域实际情况推出服务方案，大力推行专业化物管，建立物业管理新机制。

2.加大对农民集中居住区指导督促力度，巩固去年取得的成绩，并对新增农民集中居住区引入专业化物业管理提供全方位指导。x月\_\_日，对部分农民集中居住区进行了物业规范化检查，物管规范化率达\_\_%以上。

3加强物业管理专业服务人员执业名册建立及其监督管理，截至x月底，我区物业管理从业人员录入执业名册率达\_\_%；受教育率均达\_\_%以上。

4.大力提倡诚信服务，做好文明行业创建和优秀品牌推广工作。积极开展创优活动，对“橄榄郡”、“金地三期”、“川音\_\_校区”、“天缘小区”、“汉嘉国际”、“学府苑”“二台子”“香洲半岛”等x个申报物业管理优秀项目进行指导。

5.加强物业管理企业资质监管工作，对\_\_家外地企业进行了资质备案工作；对x家新办企业资质进行了现场测评；物业服务合同备案\_\_件。完成招投标工作共x件，新建小区物业管理实行招投标率达\_\_%。完成建筑区划共\_\_件。加强业主委员会成立与运作的指导和监督工作。x—x月指导业主大会成立及换届x起。

6.加强物业管理住宅区内违法建设的监督和管理，要求物业企业制定了切实可行的违法建设巡查制度，落实了巡查人员。x月x日，会同规划局参加由区目督办组织的关于对全区物业服务企业落实“\_\_区居住宅小区违法建设防控工作会”的情况进行的专项检查。

（六）房地产市场管理。

1.x月组织房地产销售从业人员培训，拉开了我局\_\_年规范全区房地产市场秩序的序幕，通过考试共有\_\_家企业\_\_名销售人员取得了上岗证。x月开展对全区\_\_余个在售楼盘为期半个月的商品房预售楼盘检查，对涉嫌违规企业进行了处理和通报，同时督促进行了及时整改，目前全区整个房地产市场秩序良好，开发商销售行为比较规范。

2.根据区委区政府的部署，组织参加x市网上房交会，积极组织我区\_\_家房地产企业参加第\_\_届x市房地产交易会（\_\_春季）。交易会期间，我区共销售商品房\_\_套，销售面积x.\_\_万㎡，成交金额\_\_.x万元，取得了可喜的成绩，名列各郊（区）县第二。x月初在x新闻网和x全搜索两大网络平台启动了征集\_\_城市名片的工作，截止目前，已经有来自全国各地的热心网友通过发帖跟帖和电子邮件等形式提出建议和创意千余条，在很大程度上提升了\_\_的网络知名度。

3.今年上半年我区房地产开发新开工项目\_\_个，开工面积\_\_.x万平方米；完成房地产开发建设投资\_\_.\_\_亿元，房地产业同比增长\_\_.x%。x-x月\_\_.x万平方米房屋获准预售进入市场，商品房销售成交面积为.\_\_万平方米；实现房地产交易面积\_\_.\_\_万平方米（其中商品房交易\_\_.\_\_万平方米，二手房交易\_\_.\_\_万平方米），交易总金额\_\_.\_\_亿元，同比增长\_\_.x%。加强商品房预售管理，预售登记面积\_\_.x万平方米，预售办证率\_\_%。

（七）农村房屋产权制度改革

1. x月x日顺利通过全市产改专项目标考核。建立了较为完善的农村房屋登记和管理办法，并积极迎接今年农村产权制度改革验收工作。目前改错纠错\_\_户。

2.进一步对各乡镇农民集中居住区登记资料进行清理和完善，对个别要件资料一直欠缺的集中区项目及时补充完善。截止x月底，已发放农民集中居住区权属证书\_\_本。

3.根据已制定的集体土地上房屋登记、流转的管理暂行办法，积极推动农村资产向资本的转化。一是向农户加大宣传力度；二是向银行金融机构做好沟通，宣传政策。目前，农村房屋出租、抵押等工作效果明显，农户也由原来的被动到现在的主动，寻求资本效益。全区目前已办理农房抵押x件，贷款额\_\_余万元。

4.x月\_\_日，按照市局要求对\_\_个镇（街办）近\_\_个村的集体资料情况进行了全面摸底调查。x月\_\_日开始，对\_\_个镇（街办）农民集中居住区房屋转让意愿情况进行了调查，收回农民集中居住区\_\_个项目\_\_份调查问卷，以利于政策制定和政策招待的可行性。

（八）其他中心工作

1.为深化巩固x全国文明城市创建成果，我局按照区目督办、区文明办《关于做好x综合文明指数测评工作的通知》文件要求，分解目标、落实责任，x月\_\_日组织召开了全区创建“和谐物管”动员大会，在全市率先启动物管文明指数测评。

2.抓好城乡环境综合治理工作，严格按照标准抓好落实。各物业小区环境治理工作都做得比较彻底，尤其对卫生死角做了全面清理，以前垃圾露天堆放的现象得到有效遏制。“状元府邸”、“双水岸”、“新城花园”等x个物管小区提前悬挂治理标语，“香洲半岛”、“翰香府”等物管小区目前已举办专栏\_\_余期，广泛宣传。

（九）主要业务工作

1.房屋权属登记管理。完成抵押和权属登记\_\_件，登记面积\_\_.x万平方米，登记准确率\_\_%，上半年，共计完成保利\_\_、汉嘉国际等项目\_\_万平方米房屋面积预测和实测工作。

2.公房管理。x月和x月对所辖小区和直管公房进行了两次安全大检查。积极配合三河街办工作完成公房拆迁第二期共\_\_户。上半年完成公房房租收入\_\_.\_\_万元。

3.房屋安全管理。完成\_\_单位的白蚁合同签定；白蚁灭治施工\_\_户；装修白蚁预防施工\_\_户。完成装饰装修管理登记备案\_\_户。

4.房屋维修资金监管。完成房屋维修资金归集\_\_万元，全区累计归集房屋维修资金x.\_\_亿元；房屋维修资金信息变更\_\_件，为\_\_户业主、\_\_个物业区域、\_\_.\_\_万平方米物业区域建立了专项维修资金保障机制。新建楼盘维修资金缴存率达\_\_%。申请办理维修资金使用的物业企业x家。

5.房管执法监察。依据《中华人民共和国城市房地产管理法》及相关法律、法规，对全区房产管理进行了专项监督检查。

6.房改管理。办理房改房审批x家，\_\_户。

二、下半年工作重点

（一）持续推进房地产市场发展

1.通过城市名片的打造，挖掘\_\_独有文化内涵，提升\_\_对外形象和影响力，从而达到让外界更了解\_\_、喜欢\_\_、让\_\_让更多的人知晓。积极配合组织我区开发企业参加x市秋季房交会，做好\_\_第五届房博会筹备工作。

2.结合国家宏观政策、\_\_具体情况、开竣工面积、人群分布等方面，加强统计与分析，提出合理化建议供领导决策，加大房地产管理信息化建设，对年度新建项目进行开工、预售项目的相关信息加强统计为领导决策提供依据。

3.抓好房地产市场复查和回访工作，坚持定期和不定期检查，及时发现新形势下的新问题，做好预案，监管措施到位，以维护全区房地产市场秩序健康、持续、稳定发展。

（二）加快旧城改造步伐

1.加大招商力度，力求文家巷、公园路招商资金的及时到位和拆迁工作的全面启动。

2抓好西街建设路项目和大件路（三河段）改扩建项目的拆迁收尾工作。

3围绕城乡一体化合城乡综合整治要求，积极为各场镇城市房屋的拆迁提供政策引导和支持。

（三）加强住房保障建设

1.继续加强对城镇低保和低收入家庭实施住房保障工作的力度，对符合条件的家庭发放廉租房租金补贴和租金核减。

2.严格认真做好城镇最低收入和低收入家庭实施廉租住房实物配租、租金补贴的年度复核工作。

3.加大公共租赁住房保障力度，对创业园区、工业园区、家具园区、物流园区符合住房保障条件的大学生创业、就业者和农民进城务工人员提供公共租赁住房，切实解决他们的住房困难问题。

4.根据廉租住房申请情况，及时安置符合廉租住房保障条件的住房困难家庭。继续按照住房保障网络系统的要求，认真、严谨的做好保障对象的档案录入工作。

5拟定全区近年住房保障规划草案报区审批。

（四）推进农村房屋产权制度改革建设

进一步深化农村房屋产权制度改革，结合区委、区政府对农村产权制度改革工作的要求和精神，一是规范城乡房屋权属登记，实现登记标准化、规范化；二是建立农村房屋流转服务中心，有效解决目前农村流转信息闭塞的状况，搭建四个平台：交易平台、租赁平台、抵押融资平台、登记服务平台；三是加强保障措施。建立配套的工作机制，管理部门，优化服务环境，配套相关政策。

（五）全面促进规范化物业管理城乡全覆盖

1.进一步加强和完善农民集中居住区规范化物业管理，加强在农民集中居住区不定时作物管条例及各项规章制度等相关文件的宣传。

2.进一步建立和完善从业人员培训机制，对农民工物业管理从业人员进行一至两次的技能培训。

3.加强与社区和物业管理企业的联系，及时化解物业管理纠纷和矛盾，处理调解好业主的投诉，降低投诉率，减少矛盾发生，确保物业小区的安全稳定。

4完善物业管理全覆盖方案并逐步展开工作，促进和谐物管创建。

**20\_上半年工作总结篇2**

为全面总结上半年工作、找出工作中存在的问题和差距，合理安排和调整好下半年工作，现将\_\_乡20\_\_年上半年工作总结和下半年工作安排汇报如下：

年初以来，\_\_乡在县委、县政府的坚强领导下，紧紧围绕“保增长、保稳定、保民生、促发展”的总体要求，确定工作重点，制定具体措施，全乡上下团结拼搏，各项事业呈蓬勃发展势态：

一、农业经济发展

根据市场信息，大力调整农业产业结构，引导农户生产适销对路的农产品，20\_\_上半年全乡农民人均纯收入2850元，比上年增长7.3%。

种植业上，全乡夏粮总产量3230.7吨，种植业总产值550万元，比20\_\_年同期增长11%。实施农业部“小麦高产入户工程项目”，全乡优质小麦种植面积8000亩，推广粳糯稻500亩，制种稻1200亩；旱稻面积300多亩，农作物优质品率达100%。实现夏播面积8200亩，其中稻谷7100亩，黄豆1100亩；积极搞好农业部“小麦高产入户工程项目”工程，组织乡农技人员深入田间地头开展培训和咨询服务，有40户示范户了发放“物化补助”计450元，每户平均单产达480公斤，较非指导户单产提高12%以上，亩均效益提高90元。

养殖业预计产值18500万元，比去年增长10%。继续强化动物防疫力度，促进畜禽养殖业健康发展。今年共为全乡家禽养殖户免费配送禽流感疫苗40000毫升；在全县春季动物防疫验收评比中，牲畜口蹄疫苗注射率、耳标打挂率、办证率达到三个百分之百，在春季动物防疫综合评比中获得全县第一名。全乡新增畜牧养殖大户8家，禽存栏增加12万只，生猪存栏720头、牛存栏87头、羊存栏681只，禽出栏达38万只，禽蛋产量199吨，同比增长8.1%。

二、基础设施建设

在做好浍河新农村示范村建设的同时，进一步完善基础设施，提升小城镇功能，为促进各项发展打牢基础。

一是今年挂牌三宗土地，共19亩，预计盘活资金300万元。

二是投资1.2亿的国际旅游渡假村项目已开工建设，目前已投入建设资金20\_\_万元。

三是6500平方米的商住楼工程项目已开工建设，预计到11月底可完工。

四是因建设国际旅游渡假村的需要，现对原派出所西侧村29户居民房屋进行拆迁，目前进展顺利，6月底前可拆迁完毕。

三、招商引资

把招商引资工作列入全乡重点工作之一，专门配强了招商引资工作领导小组，并印发了招商引资指南等宣传小册，通过在外知名人士、网络和新闻媒体广泛宣传；半年来招商成效显著，投资500万元的大酒店已完成土建工程，蚌埠客商吴锦江投资20\_\_万元的餐饮项目正在进行土建工程，投资1100万元的污水处理项目已完成可研性方案，投资20\_\_万元的江苏常熟金丝狐服装厂在城南工业园投资项目正在洽谈中，下半年将进一步加大招商引资力度，实行驻点招商，努力完成5000万元的招商引资任务。

四、民生工作

上半年全乡发放低保金8.8万元，低保提标后，全乡新增低保100人，享受低保达598人，低保金额达20万元；发放五保资金7万元，提标后五保款额增加3万元；上半年共向特困户发放米面1000袋，发放救灾款2万元；全乡农民参加新型农村合作医疗11769人，上缴参合资金22.35万元。

五、财政税收

到目前为止，已完成财政征收119.1万元，地税40.3万元，保证了全乡各项发展扎实推进。

六、计划生育

以稳定低生育水平为目标，狠抓基础性工作，进一步加强和完善网络建设，提高工作水平和服务质量，全面落实“村为主”工作机制，全力推进依法行政，努力实现“领导重视好，政策导向好，依法行政好，服务质量好，民主管理好，队伍作风好”的工作目标，着力在提高参检率、长效节育措施到位率、性别比综合治理、规范社会抚养费征收和强化流动人口管理上下功夫，结合各项计划生育奖励优惠政策，加大财政投入及优惠政策兑现力度，提高群众满意度，打开了全乡计划生育工作新局面。

**20\_上半年工作总结篇3**

时光飞逝，半年过去了

在过去的半年里，在公司领导和同事的帮助下，我在工作的各个方面都取得了一些进展。20\_\_年8月来到公司。20\_\_年上半年，根据领导的指示，我担任销售经理，负责广告公司的业务发展部。半年来，在领导的帮助和同事的支持下，工作取得了一定成绩。这里对20\_\_年上半年的主要工作描述如下：

第一，计划的完成

\_\_广告计划在半年内完成销售\_\_元；实际完成\_\_元，但未能完成半年销售计划。

第二，加强自身的专业素质和管理能力，在不断的学习和实践中做好一个部门经理的基础知识和技能

20\_\_年\_\_公司的工作是“专注\_\_个项目，积极拓展新的营销业务”。关于\_\_项目，业务发展部协助公司完成\_\_项目第二阶段的工作。其他项目工作主要包括：\_\_推广会等工作，\_\_专辑的设计，\_\_专辑的设计制作等。同时积极参加集团和公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产、电话营销、媒体营销、商务礼仪等基础知识有了深入的了解和掌握。从而提高了我的工作能力，丰富了我的经验，开阔了我的视野，并对公司的企业文化和经营理念有了进一步的了解。

20\_\_年，我逐渐掌握了日常工作中各种活动的组织、运作流程和场地布置，以及活动中涉及的每一个细节，提高了自己的专业知识和活动中的有效经验，真正实现了“为客户创造价值”的砝码。但作为业务拓展部经理，需要掌握广泛的知识和运营经验，这是我自身的不足，需要不断加强学习能力，积累管理经验

第三，坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段

20\_\_年，业务拓展部在拓展外包单位的同时，不断提升为客户服务的专业水平和产品质量，建立并实施了“提醒”服务体系，在一定程度上有效遏制了价格竞争的趋势。但在广告业务和运营透明度越来越高的前提下，公司反复经历活动计划“设定”的现象和失序的场景。因此，我加强了对印刷和活动相关知识的学习，尽可能了解这一领域的所有问题，提高了自己的素质，在专业知识方面领先其他广告公司，从而为公司树立了良好的企业形象。

第四，形成“总结问题，提升自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率

广告公司的工作比较复杂，尤其是活动方面，有很多工作需要协调和联系。在这些工作中，我注重与设计和各外包单位建立和谐的关系，以方便工作。加强自身执行力，提高工作效率。作为业务拓展部经理，由于对外合作任务多，接触复杂，为了顺利完成工作，提高工作效率，必须坚持公司的工作流程和各项规章制度，坚持不做违反制度的事情。只有这样，才能称得上对公司负责，对部门负责，对自己负责。

动词（verb的缩写）存在的问题和未来的工作计划

回顾过去半年的工作，发现还是有很多不足和不足。第一，由于工作经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静沉着。其次，商业理论水平和管理能力有待进一步提高。第三，广告专业知识需要大量的学习来丰富和完善自己的知识库。这些缺点需要在下一步进行改进和研究。

在20\_\_下半年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的下半年的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是下半年工作的重中之中。这也将是完成公司今后计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

**20\_上半年工作总结篇4**

20\_\_年上半年已经结束，这期间在商城领导的全面支持和关心，以及各处室配合、帮助下，圆满的完成了各项工作，为更好的保持优势，积累经验，现将工作做一总结，以便对日后工作起到更好的指导作用。上半年的工作总结分为以下几项：

一、审计

1、基建工程。

20\_\_年上半年共完成基建维修项目9项，包括：电梯保养；蒸汽机维修保养；蒸汽管道改造；二、三层男女卫生间改造；三楼天井做防水；京海店动工拆除；一楼休闲羽绒商场门头、地砖、空调装修与改造；商城花卉购置；审计资金总额160余万元，参加了以上基建项目招标。按照集团19号文件关于固定资产购置与基建工程招标的要求在审计监督过程中，我们坚持摆正位置，抓住重点；加大力度，增强服务的原则为顺利开展审计工作创造了有利的条件。评审工程建设合同；审核工程决算造价；监督工程招投标、验收、付款环节。更新思维，寓帮助于监督，切实提高了企业运营效率和效益。

2、赠礼与台帐管理。

在每次促销活动中，赠品起到了不可替代的作用，从根本上保证了促销活动的顺利进行。赠品招标也是此次促销活动的重要内容，严格赠品的请示、审批、招标、发放、保存、付款等监督、审核工作。我们要求赠品必须符合国家有关部门规定的质量标准，做到货真价实，严禁采购“三无”产品和质次价高的商品，以维护企业信誉，经过招标、议标、定标等程序订下赠品提供厂家。这些前期工作为活动的顺利进行奠定了基础。活动期间我们客服人员少的困难，在做好自己手头工作的同时积极参加商城安排的赠礼活动。物业处、保卫处修理费台帐；策划处广告、宣传、赠品台帐；综办室汽车台帐；电气科零配件台帐以及大家电赠品台帐，结合集团领导的建议与要求，督促各处室逐步完善细节工作，积极落实审计建议、决定，认真纠正违反财经纪律的行为，完善制度，做到真正的为各项费用支出把好关。

3、税务方面。

税务局来商城检查期间，积极配合财务处协调税企关系，解决纳税中的难题，改善与税务局的和谐关系。在保定先天下开业筹备前期关于税务手续方面的工作，根据商城领导要求积极到有关税务部门多次做京海店税务手续审批的沟通工作，经过多次协调，已经逐步完成此项工作。

4、会员卡积分销售跟踪排查情况与自营品牌盘点。

通过与信息中心协助调取当月会员卡积分较多的顾客消费记录，进行筛选、排查、电话回访、卖场经理员工配合调查，保障了无商城人员或厂家恶意积分，兑取赠品。每月参与自营品牌的盘点工作，上报集团防损部，与集团领导建立良好的联系，有问题及时请示、沟通。

二、商务开发。

1、卖场管理。

上半年我们对本处室人员的工作制定了考核，并进一步的做了细化。使工作责任到人，落实到人，共同提高。结合集团下发“员工上岗规范”“优秀员工的十个习惯”“专柜环境卫生标准”等文件，对卖场的员工加强培训与学习。听取员工和供应商的意见，发现问题及时解决，进一步的降低了投诉率。针对私房小厨、谭木匠品牌的逐步加入，对新来员工重点做了培训和沟通工作，使新员工能很快的融入北国这个大家庭。期间我们带领员工积极参加商城举办的化妆比赛、运动会，挑战普通话等活动，提高了团队凝聚力，同时也丰富了员工的业余生活。

2、储值卡推广与大宗采购。

3月份集团下发《关于下达20\_\_年度储值积分卡计划及管理办法的通知》，为了明确目标，责任到人，全员协力达成任务，在商城领导的指导下及时分解任务目标，将销售任务首先分解到各部门，在由各部门对本部门的主任、干事、科员进行任务分解，同时对于各部门进行充分授权，真正做到责任到人，人人心中目标明确，为确保完成销售任务打下坚实基础。集团下发全年储值卡整体销售任务8500万元，上半年实际完成4410万元，完成全年任务的52%。上半年分解各部门储值卡任务3658万元，较去年上浮10%。其中四月份任务213万元，实际完成251万元，完成比118%;五月份任务286万元，实际完成348万元，完成比122%；六月份任务262万元，实际完成334万元，完成比128%。此期间我们积极配合各部门查询完成进度，完成趋势逐步上升。

同时制定了大宗采购人员联系表，与税务局、各大银行、各大医院、烟厂、物探公司、河大、司法警官学院、电业公司、中石油等一系列企事业单位建立友好关系，形成合作意识，参加节庆日储值卡与物资招标。

3、空余场地的开发与异业联动。

为了促进商城营业额的提升，今年上半年东、西广场的使用均以内部商场：休闲羽绒商场、皮鞋商场、电讯商场、家电商场、毛衫内衣商场为主。与去年相比，今年新增外联单位尼桑汽车、东风悦达起亚、郑州日产、倾国倾城婚纱摄影、幸福国际婚纱摄影等。商城促销活动时，内部商户如肯德基与会员中心举办积分赠肯德基代金活动、美容院在三八妇女节、母亲节推出代金卡进店并有礼品赠送活动、曼特诗咖啡与会员中心推出情人节购物达到一定金额赠送一盒巧克力活动，以及刷银行卡购物可以抽奖有礼品赠送，婚纱代金、医院与护士节活动等均参加了商城的异业联动活动。

4、军民共建工作。

上半年对商城中层、主任、优秀店长进行20\_\_年部队个人卡、公务卡使用方法和注意事项培训。日常进行了抽查工作，下部队了解部队个人卡、公务卡在商城的使用情况与心声，工作之余，走访部队了解部队官兵使用情况，采纳提出的合理化建议。上半年办理了172张军购个人卡。

针对二五二办公用品以往从石家庄超市采货路途远、时间长、运费高、调换货不方便等问题给予了解决，从保定市几家大型的办公用品公司采取招标的方式，选取了价格最低的晓华文化用品有限公司作为长期供货对象。保证了二五二医院办公用品的及时供货和方便调换，进一步的节省了费用和时间，得到二五二医院采购办公室的认可。平时利用周末联系居民社区，组织家电、电讯、家居家纺商品下社区活动；与会员中心、策划处联合举办5.12国际护士节购物专场，邀请省医院、二医院、市一中心医院、二五二医院前来参加，取得良好的效果。

5、功能性项目开发、招商工作

三月份完成了外租户合同签订工作，共签订11份，租金与节庆费相比20\_\_年基本涨幅15%，新增了每家商户每月30元的保洁费用。在以往的外租户上缴费用模棱两可、不好查的现象上，新制定了外租户每月租金、水电费、保洁费、节庆费上缴通知单，每月的月底23号向商户下发应缴的费用明细通知单，要求三日内上缴商城出纳。并将已缴盖章过的通知单交回我处备案，保障了各项费用的及时上缴。上半年，新引进品牌自助式咖啡、私房小厨、谭木匠均已上柜，投入正常营业工作中。

京海店开业筹备期间，我处室人员分头对玉兰香酒店、金筷子、卓越美容美发、电影院、高档滋补品、茶馆、快餐、西餐、冰场这几大方面功能性项目出差进行市场调查、多次拜访与沟通工作，前期的招商工作已经初步落定。与主要负责人建立联系工作，为二店功能性项目的落位奠定了必要的基础。

三、不足之处。

在上半年的整体工作当中，全盘回顾，在一些环节和细致的地方还存在不足。现做一小结，以为日后工作借鉴指导。

1、应该加强对工作发展的预估和掌控能力，培养大局为重，细节着手的工作能力。在每次商城促销活动时，关于东西广场使用以及异业互动活动无法及时的预测和跟进，步伐迟缓。针对夏季为广场的使用淡季，在此期间没有创新意识，无法合理利用。应在工作之余，多动脑筋与外界联谊单位沟通，积极创新，为广场使用淡季寻找突破口。

2、审计作为监督部门，应不断加强自身的学习与审计有关的专业知识，不断的磨练才能更好的监督所辖部门，为各项工作提供有效的指导意见。

3、关于台帐和赠品管理工作做的不够细致，还不够完善。下半年应着重抓紧此项工作，加以改进。

总结这半年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。随着保定先天下的即将开业，商城的不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识更广，为此将更加勤奋学习，提高自身各项素质和专业技能。

**20\_上半年工作总结篇5**

20\_\_年在公司领导及各部门经理的领导下，我作为质保部的一名员工对自己上半年的工作作出以下结论：

以人为本，狠抓质量监控。

在公司部门领导的领导下，工作认真主动，能认真完成领导交待的任务，注重与同事们的配合及主动交流、合作不断积累工作经验，以更好的承担本职岗位工作，坚持一切从我做起，实事求是、努力认真，以工作力求仔细，坚守岗位为原则，积极主动做好自己本职工作努力配合各部门工作。

20\_\_年01月份起认真协助了生产线固体车间及外包车间做好每一批药的质量监控、留样和批记录审核、考察、分析。按生产计划和工艺技术文件，科学、合理的组织生产，及时解决生产中突发问题。

经过上半年工作中不断的和同时、员工的交流，让我真正认识到自己专业上的缺陷和岗位职责的重大。以此今后要在专业上更近一步的努力学习，不断的和同事交流来学习到更多实际中的工作经验，添加自己的工作能力，进一步做好自己的工作，尽到自己的责任，为公司更好的贡献自己的一份力量！

为此在下半年计划中，要刚好加强自己，严厉要求自己做到对每一批药的质量监控，以及团队的管理，让每一个员工都认识到自己的不足，进一步加强gmp专业知识学习，保证做到每一批药在生产出来都是一流的免检产品。

总结完毕

**20\_上半年工作总结篇6**

在院领导及科室在任的正确领导下，在全科同仁的共同努力中，在业务上取得了较大的突破，获得了巨大成绩。其具体表现如下：

一、新业务开展

1、多时相CT增强变化曲线在肺结节中的定性价值。在这半年中，开展约50-100例，典型及较典型病例基本确诊。不典型病例需结合其他临床资料。

2、DWI在鉴别脑内脓肿及肿瘤囊性病变作用。其诊断准确率为95%以上。

3、CE-MRA在动脉狭窄性病变中较为准确。

二、业务学习

每月一次全科学习。每周一次课题讲座，每天一例疑难病例讨论。

三、工作业绩

在这半年中，我科完成了近两万多人次的CT/MRI扫描，诊断工作，在手术病例中我们实行了病理追踪。在非手术病例中我们实行了电话及临床病情追踪，其诊断正确率约90-95%，其本实现了零事故，极少差错。在我们的论断报告实行了交叉审核签字。对疑难及误诊病例实行了全科讨论。

四、差距与不足及解决方法

由于工作量大，疾病的复杂性，变化性及我们知识的有限性，工作中仍存在不足之处。

1、患者要求与工作环境有限之间的矛盾，如患者要求随到随检查，提前拿报告结果，而我们又不能满足。此时我们应做好解释工作，同时尽各种方法满足其要求，减少医患矛盾。

2、图像质量仍存在不足之处，原因：

（1）异物伪影；

（2）运动伪影；

（3）胃肠准备不充分；

（4）扫描参数选择不当；

（5）机器伪影响；针对上述问题我们应耐心做好与患者的沟通、让其配合;做好检查前准备;不断学习扫描技术;做好机器养护，以保证最少的伪影，最佳的图像质量。

3、少部分漏诊及误诊。原因：

（1）集体阅片，人员较少；

（2）工作量大，易疲劳；

（3）未充分了解患者临床资料;

（4）知识面有限；

（5）缺乏思考；

（6）疾病的复杂性及多样性；

故需尽量做到更多人集体阅片，增强耐心;充分了解患者临床资料;不断学习、积累、扩大我们团队的知识面及诊断经验，以提高疾病的诊断准确率。

总之，我们将严格执行科内心制度，全面提高德、能、勤、绩的个人素质，团结科内一切力量，把我科打造成一个科学、严谨、高水平及永跟时代的队伍。更好地为患者及临床服务。

**20\_上半年工作总结篇7**

20\_\_年的上半年已经过去了，从今年元月份以来，积极响应公司号召，积极配合专卖管理员、送货员、电访员，任劳任怨，扎实做好辖区的工作，基本完成各项考核指标,各项指标与去年同期相比都有所提升。现将20\_\_年工作汇报如下：

一、主要工作

1、紧抓卷烟结构调整，努力提高省外卷烟所占比重。在平时走访中，有侧重点地对省外烟进行了上柜，对新投放市场的“兰州（软珍品）、兰州（软飞天）等，着重进行卷烟包装、口味、价格等方面的宣传，不但让零售户进一步认识这些省外烟的特点，同时还让消费者更多的了解省外的品牌卷烟，以提升省外烟的销量比重。

2、加强零售终端建设。从接受新片区以来，积极向零售户宣传“零售终端”建设，一户一户的帮助客户拜访卷烟专柜，设计并帮助摆放客户的整条出样；换增加卷烟整条出样面积和数量、增加了卷烟广告，切实提高了卷烟的宣传效果。

3、客户投诉热线宣传到位。同时将我们自己的手机告知辖区内每一位零售户，以便和零售户沟通，及时发现问题，解决问题。

4、积极做好卷烟商定工作。坚持卷烟供应合理定量，在商定数量商定、服务上一视同仁，经常性地提醒零售户做好订货前的准备工作，以提高订单的准确率，并巩固卷烟明码标价。

5、与广大守法卷烟零售户经常联系、沟通，以取得他们的信任，

从而更深入的了解市场行情，为公司业务开拓经营提供决策。

二、存在的问题

1、业务知识薄弱。

日常疏于对业务知识的学习，学习意识淡薄，在六月份市局组织的客户经理技能大比武中成绩很靠后；日常工作中，疏于对业务知识的学习，认为自己所学的基本能满足工作现状，不主动去学习相关的业务知识和技能知识来提高自己，致使工作开展的不是十分理想，出了很多的纰漏；

2、疏于自身管理。

在日常的工作中趋于形式化，不思创新；工作态度不认真，疏于对自己的管理，没有高标准、高要求的的严格要求自己，工作不认真，不仔细，致使日常工作出现了很多的错误。

3、零售户卷烟订单出现差错较多。

现在片区主要是以网上订货为主，而大部分客户是农村客户，所以，从三月份开始，订单不成功的客户一直比较多，分析主要有以下几种状态：

(1)、不及时存款，分析主要原因是部分客户由于农忙，没有及时的存足货款，导致订单失败；

（2）、存款金额没有满足订单所需金额，分析主要原因是部分客户由于不是本人才操作，导致没有存足货款，导致订单失败；

（3）、电话订货的客户没有及时接听电话，由于部分客户电话号码变化频繁，没有跟我及时联系，导致部分资料没有及时的维护，导致订单失败；

作为客户经理的我没有及时、主动的收集客户的基础资料，及时在系统里面维护，导致客户订单失败负主要责任。

4、对零售户的经营指导不到位。

从元月份开始以来，对卷烟零售客户的卷烟经营指导存在不全面的现象。从元月份之六月底，共召开经营户座谈会4场次，培训面达到了98%，但针对客户新品培育方面做的比较差，上柜率比较低，偏远客户上柜品牌个数只有7、8个，上柜品牌个数没有达到公司的要求。

三、下半年的工作计划

1、加强自身业务知识的学习。利用一切空闲时间加强业务知识的学习，并做好学习笔记，变被动学习为主动学习，提高自己的业务知识和业务技能，提高自己的素质。同时，加强对自身的管理，高要求、高标准的严格要求自己，端正自己的工作态度，认真仔细的完成每天的各项事务。

2、加强对基础资料的维护。从本月开始，我要求自己坚持每天市场拜访回来就对发生变化客户的基础资料进行维护，维护完之后坚持最少复查一遍，杜绝基础资料维护错误的现象发生。

3、进一步做好电子结算工作，提醒卷烟零售户主动订货，及时的存足货款，对频繁出现问题的客户，加强沟通，使得电子结算率和订单成功率能够上一个新台阶。

4、做好零售户的卷烟标价签的更换工作。目前零售户的卷烟标

价签新品牌增加比较多，在下月的市场拜访中，需要及时更新。

5、加强对经营户的卷烟经营指导，对下半年公司新引进的卷烟品牌做重点介绍，详细介绍卷烟的特点，同时对卷烟的“卖点”向客户做介绍，同时，要求客户向消费者“复制”。

6、加强对客户的拜访，利用周末、节假日时间拜访客户，和客户面对面坐下来沟通，帮助客户做好卷烟的陈列和经营指导，推荐适合辖区的卷烟品牌上柜销售，增加卷烟品牌的上柜率。

以上就是我20\_\_年上半年的工作总结，我明白，自己说的再好也要付诸于行动才算，今后的工作我告诫自己必须干好。

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