# 企业半年工作总结文件(必备29篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-11

*企业半年工作总结文件1>一、月份工作概况：在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。(一)首先，谈一下公司的生产状况月份，镇办企业总收入为x万元，工业总产值为万元;利润总额为x万元...*

**企业半年工作总结文件1**

>一、月份工作概况：

在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

(一)首先，谈一下公司的生产状况

月份，镇办企业总收入为x万元，工业总产值为万元;利润总额为x万元。月份，村办企业总收为万元;工业总产值为x万元;

利润总额为x万元。

x月份，镇、村办企业营业总收为x万元，完成区计划任务x万元的，完成镇计划任务万元的;工业总产值为x万元，完成区计划任务的x万元的，完成镇计划任务的;利润总额为x万元;完成区计划任务x万元的;镇计划任务x万元的。

(二)其次，谈一下月份公司各线的具体工作情况。

总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《二一年总公司经营考核方案》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障;对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化;进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证;将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。

以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。

(三)再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题

首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。

去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向\_产权明晰，责权明确，管理科学\_的现代企业制度过渡。

>二、公司现在存在的问题：

(一)因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力\_真空\_，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

(二)公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。

(三)企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

(四)由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，千鹤房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。今年以来，千鹤房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目;自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

>三、解决存在的问题和今后工作的设想：

为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

(一)首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

(二)深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

(三)加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神;积极进取，奋力拼搏商业精神;勇于奉献、勇于创造的、团结一致的团队精神。这样公司各部门协作形成合力，必然有利于公司\_战斗力\_的提高。

(四)努力解决企业的拖欠款问题。可以说拖欠款问题是制约公司发展的一大因素;公司资金周转不能到位，造成许多工作受到限制;公司拖欠款也使公司背上了利息损失。因此，面对这一状况，应该加大各种力度，特别是多采用诉讼方式，行使到期债权的实现，这是解决该问题的根本出路。目前正考虑对一些拖欠大户(如迪卡、华苑酒家)采用诉讼方式解决。同时，对于一些将来收款困难，履行债务能力低的企业，则该停则停，该转则转，该并则并，将经营风险降到最低点。

(五)对下属企业进行整顿，督促其完善内部的经营管理，要求其做到依法经营，对于违反有关法律、法规政府政策的经营，令其进行整改，对逾期不改的则坚决予以关闭，维护公司的整体利益及发挥公司的社会效益。例如，对违反环保有关规定而不整改的予以停业处理。

(六)充分发挥千鹤房地产开发有限公司的龙头作用

房地产开发向来是总公司工作的重心，但在过去的房地产开发中，千鹤房地产开发有限公司的作用，尚未能全部发挥出来。原来的房地产开发大都采用我方提供土地，合作方提供资金的形式开发，这种方式在很大程度上给公司经济的发展起到了重要的作用。但是，随着形势的发展，公司现所掌握的用地已非常有限，传统的房产开发方式已不能适应公司经济长足地发展，因此，房地产开发方式必须进行调整，公司计划将一些红线用地进行性质转换，并采用自行规划，自行建设，独立地进行房地产项目的开发。当然进行独立的房地产开发的工作，是比较艰难的。首先要解决资金问题，要采用合理的途径去融资。其次，是解决房地产开发的技术难关，这要求我们要引进和培养懂得房地产开发的专业人才。相信，这两个主要问题解决了，千鹤房地产开发有限公司一定能够具有独立开发房地产的潜质，真正走上房地产开发市场，参与房地产市场的竞争。

(七)与房地产开发相配套，进一步发挥千鹤物业有限公司的作用。

成熟的房地产开发公司大都会成立自己的物业公司，在向广大业主推出优质楼盘的同时，提供优质的物业管理服务。我们虽然拥有物业公司，但是我们的物业公司并没有向其它的物业公司那样，管理自己开发的楼盘，也没有受托管理相应的小区。物业管理作为一种新兴的产业，在其进入中国市场后，就得以迅速的发展，内地物业公司的管理水平也很高，市场竞争也趋向激烈。因此，我们物业公司要认识到物业市场竞争的激烈性，应努力学习现代化的物业管理模式，这方面，我们应当加强有关人才的引进及有关人才的培养工作，并对现有的物业管理人员进行严格的培训，提高他们物业管理的水平。

(八)充分利用现有的\_空置\_物业，发挥其应有效应。

资源的合理、充分利用，是现代管理的一种目标。总公司的很多资源得到了有效地利用;但是目前公司还有一些闲置物业未能出租，这对于公司来说无疑是一种无形的损失;因此，公司上下应群策群力，为把公司的空置物业出租出去，献计献策，对于这些物业我们应当做到宜商则商，宜住则住，将其合理地利用，以此推动经济的发展。

(九)积极做好安防工作，确保一方平安

安防工作始终是公司工作的一个重点。没有什么比人民群众生命、财产安全更重要的。在全国上下齐心协力抓好安全的大形势下，我们更是不能麻痹大意，掉以轻心。应当高度负责，抓好安防的每一个环节，确保社会的平安。我们应当加强同各企业的沟通与联系，重视抓企业的内部稳定工作，对于企业的劳资纠纷，力争将其消灭萌芽状态。为做好\_迎九运，当好东道主\_创造一个祥和欢乐的氛围。并使公司同其它合作方共创社会效益，取得双赢。

**企业半年工作总结文件2**

今年，销售部全体人员在公司的领导下，围绕x年年初设定的目标任务展开一系列工作，为了更好地掌握上半年来的工作经验与不足，便于下年度销售工作的开展，特总结如下。

>一、总体目标完成情况

本年度主要销售指标完成情况如下所示。

主要销售指标完成情况表

指标名称计划数完成数同比增长率

销售额x万元x万元x%

回笼资金x万元x万元x%

>二、影响销售指标的因素

在过去一年中各项销售指标虽达成年初预定水平，但仍较同行业偏低，制约销售指标的因素包括以下几种。

1、南方区业务下滑比较严重。x年该区域完成销售额x万元，占公司总销售额的找总结比为x%，而今年由于新领导、新政策的影响，今年南方区又对其经销商进行大力整顿和调整，特别是杭州、上海等几大区域经销商的更换，致使销售额缩水严重。

2、西北区尾款损失严重。我公司去年平均销售回款率为x%，但西北区仅为x%，比平均水平低×个找总结点。西北区虽然在年初也制定了一系列的销售回款措施，但由于销售人员更迭频繁，致使回款措施执行不力，同时也存在扯皮推诿事情的发生。

3、受产品质量与交货时间影响较大。今年前半年，由于市场需求量较大，我公司的协议加工企业为了赶进度，忽视质量的事件时有发生，因此，导致客户抱怨数量上升，影响了销售量。

4、在资金回笼方面，迫于主要竞争对手的压力，客户多采取后付款，而一些大客户又要求延期支付，造成资金回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

>三、主要工作回顾和职业道德素质。

1、针对个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，在销售淡季进行了两次大规模的集中培训，同时，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作总结制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。

2、加强对经销商库存量的管理，限度减少库存，降低企业风险。今年，我们加大了对经销商库存量控制的管理，使销售部随时能够掌握经销商的库存量数据，在保证产品供应的前提下，限度地减少了库存，降低了企业风险。

3、通过培训提高业务员的服务质量和业务能力，同时，在平时的日常工工作中，我们也要求业务员必须做到以下几点：

（1）加强与客户的沟通联系，先做朋友，后做生意。

（2）及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

（3）及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

（4）集中精力做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大。

（5）积极参加与新业务的开拓。

（6）加大资金回笼的力度，回避企业风险。

>四、存在问题

1、通过对本年度销售指标的分析，反映出部门的日常管理工作需要进一步加强。

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

3、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。

4、新业务的开拓不够，业务增长少。

**企业半年工作总结文件3**

>一、上半年工作回顾

（一） 进一步规范企业生产经营管理，提高企业经济效益

1、 安全生产管理。各部门切实贯彻安全无违章、质量零缺陷的各项措施，通过实行春季安全大检查、“安全生产月”、安全知识培训和安全规程考试，使员工大大提高了安全生产意识，保障了企业正常生产经营。

2、 综合行政管理。公司修订完善了《设备公司综合管理制度》，包括办公、接待、档案、后勤、会议、员工异动、考勤、奖惩等18项管理制度，并对各项制度的执行情况进行监察，有力地促进了公司行政、人力资源管理的科学化、规范化，起到了更好地为公司生产经营服务的作用。

3、 财务统计管理。公司加强债权债务清理的管理工作和产品成本核算、企业利润分析的统计工作，整顿往来账目，使公司债权债务余额大幅下降，财务管理更加规范化；按照供电公司关于开展“经营管理月”活动的部署，进一步深入开展“多产企业管理年”，公司颁布了《设备公司经营管理月实施方案》，认真开展了自查自纠阶段的工作。

4、 物资成本管理。公司先后出台了《增收节支管理办法》、《办公用品和低值易耗品使用管理办法》等物资使用管理规定，实行了生产资料和计件工资相结合，对水费、电费、车费、生产资料和办公用品使用做了相关改革，大大节约物资成本，提高了生产效率和员工工作积极性；进一步加强采购管理，评定出78家合格供应方，有效控制了采购物资价格和质量；上半年公司采购共节约万元。

5、 产品质量管理。公司为强化员工质量意识和质量法制观念，开展了以“注重细节、提升档次”为主题的“质量月”活动，并颁布实施了《不合格产品处罚条例》，对相关责任人及负有连带责任的班长、车间组长、质检员进行严格考核，使质量考核有法可依，质量管理更加规范化、制度化；上半年共考核质量问题3次，考核款项540元；2月份公司顺利通过了ISO9000质量体系外部审核。

6、 生产技术更新。生产技术部加紧对新产品和新技术的开发运用，目前公司已全面实行了GCK、GCS、MNS等配电柜壳体的自行加工制造，节约资金13万元；KYN中置柜通过第二次试制，加工技术也臻于完善；加强了枣滕两厂技术交流并对图纸进行标准化完善，为下一步成本核算和材料承包打好了基础。

(二)大力开拓外部市场，取得显著成绩

在企业内部市场上半年基本未启动的情况下，公司积极拓展外部市场，共实现外部收入1920万元，占公司总收入的％，有力保障了公司经营指标的顺利完成。公司继续贯彻“走出去、请进来”的市场化战略，以召开服务质量恳谈会的形式，邀请域内业务单位来公司座谈，及时征求到客户意见和建议，并且巩固了市场；加强与ABB电器、平高安川开关等外地电器公司的合作，提升了公司知名度和外部市场占有率；对西厂进行改制，与xx局合作运营，有效提高了xx市场占有率；继续加大货款回收力度，上半年回收货款万元。

（三）提高职工综合素质，提升企业整体效能

公司非常重视员工素质和工作水平的培养，先后举办了“素质强化”培训班，生产技能考试，根据考试结果确定员工岗级和待遇，还确定1%的末尾淘汰率，对员工进行了动态管理，增强了员工的学习和自我完善的自觉性，提高了员工的工作积极性和综合素质，更好地适应了企业生产经营和改革发展。

（四）党建工作扎实有效，有效强化了公司班子领导

xx年上半年是设备公司保持\_员先进性教育活动开展的重要时期和关键阶段，公司党政领导高度重视，广泛动员，密切联系群众，在教育活动的深度和广度上下功夫；公司活动开展在紧跟上级部署的前提下，机动灵活的使活动与公司实际发展相结合，边学边改，使教育活动不仅停留在学习教育、思想整改上，而是以“党员素质提高、基层组织加强、服务水平提升、企业加快发展”作为检验活动的根本标准；针对公司厂分两地的特殊情况，公司党组织充分发挥网络、传真等现代通讯工具的优势，保持两厂保先教育的统一步调，做到教育工作两不误。

公司认真组织民主生活会和组织生活会，本着求严、求深、求细、求实的原则，通过召开座谈会、设置意见箱及个别访谈、表格等形式，组织征求了对公司班子成员和党员个人以及对企业发展的意见和建议；广大党员干部深入开展批评和自我批评，不断分析评议，整改提高，增强了党性认识和党性觉悟，提升了业务水平和工作能力，公司先进性教育活动取得良好效果，并得到上级主管部门的认可和赞同。

（五）企业精神文明建设初见成效

新季度伊始，公司积极筹划、精心组织，举办了“迎新春第二届职工运动会”，广大职工踊跃参与，顽强拼搏，取得了比赛成绩和精神文明的双丰收；公司把企业文化建设融入到生产经营中，先后开展了“质量月”和“安全生产月”等活动，通过宣传栏、黑板报等形式广泛宣传教育，并制定了相应的管理细则，不仅使广大职工树立了质量和安全意识，而且沉淀成坚实的企业宗旨文化，有力地保障了公司的产品质量和生产安全；在“慈善一日捐”和助学帮困等活动中，公司广大职工积极奉献爱心，捐助资金数千元，体现了公司员工乐善好助和大公无私的高贵情操。

我公司围绕构建和谐企业，提出了建设“和谐文化”的基本特征和工作要求。基本特征是：“依法治企，科学发展；公平协调，团结有序；严格管理，活力创新；诚信合作，环境友好；安全效益，服务社会”。同时我公司提出了“五个和谐”，即实现企业与社会的和谐发展、企业与员工的和谐发展、企业内部各类群体之间的和谐相处、企业与自然环境的和谐相处，以及企业与国民经济的和谐发展。目前，我公司通过广泛宣传和深入落实，使企业文化建设初见成效。

（六） 加强西厂改制和新厂建设，统一了公司运营

公司一直重视西厂改制和搬迁工作，在公司领导和财务部门的综合指导和部署下，西厂和xx供电公司完成合作运营，双方分别占总资本金的70％和30％，西厂收入和利润实行独立核算；上半年西厂共完成产值万元，其中xx厂自行签订合同金额万元，xx区域市场开拓取得新进展，xx地区合同占全部签订合同的％；新厂建设进入扫尾阶段，完成搬迁指日可待。

针对两厂发展具体情况，公司制定了材料互用和经济责任考核等相关措施，有效地控制了两厂物资材料管理和生产经营管理；在经济分析例会、先进性教育、“质量月”等活动中，公司科学部署，认真协调，较好地统一了两厂各项活动的开展。

>二、存在主要问题和当前市场形势

（一）公司正式员工队伍素质较差，大部分人员属于安置型，文化水平、工作技能偏低，综合素质人才匮乏，满足不了企业发展要求，与企业的发展不对称。

（二）长期以来，设备公司产品未形成自身的拳头产品和自己的品牌，削弱了公司竞争力，严重制约了企业的发展。

（三）安全质量检查考核力度不够，老好人思想严重，还存在一些安全设施检查不力的情况。

（四）系统内部部分区市供电部发展设备制造产业，造成供电企业内部重复建设、无序竞争、资源浪费，并且有愈演愈烈趋势的现状，一定程度上影响了公司正常运营。

>三、下半年工作思路和安排

（一）紧紧围绕xx年年度工作总体要求和生产经营总目标，知难而进，创新工作，进一步提高外部市场占有率和新产品开发力度；要积极寻求与知名公司、大专院校合作生产高附加值的产品，使产品结构由下游产品向上游产品发展，低压产品向高压产品发展，实现规模扩张和产业优化；近期，公司要与xx矿业集团公司合作生产高压电器产品，并通过对外租赁我公司厂房等形式，与服装生产等非电器设备制造业进行合作，合理使用闲置资源。

（二）今年7月中旬完成xx电力设备厂新厂建设及搬迁，扩大产品生产能力，提高xx市场产品占有率。

（三）继续加强党的先进性教育后一阶段的工作，建立先进性教育的长效机制，增强执政能力，进一步促进企业发展。

（四）积极开展员工技术学习、技术练兵、技术比武活动，切实提高员工队伍业务能力、技术水平。同时，吸引人才，加强营销队伍，提高销售人员的业务素质和开拓市场业务的能力。

（五）继续深入开展“多产管理年”活动，以“经营管理月”为契机，进一步规范公司财务统计、物资成本、档案证件管理，对公司产品从设计、采购、制造进行全面监督审查，严格按照分批成本核算办法进行核算，降低成本费用。

（六）充分认识到自身的差距和不足，在下半年的工作中，着力改善和提高，顺利完成全年生产任务，达到优势突破。

**企业半年工作总结文件4**

今年以来，在市委、市政府及上级主管部门的正确领导下，我市水产工作，坚持以依靠科技进步、转变发展方式为主线，以渔业增效、渔民增收为核心，继续以精养鱼池改造、规模化、集约化、产业化发展为重点，大力推进现代渔业示范基地建设，稳步提高渔业综合生产能力，水产经济继续保持了健康、快速的良好发展势头，为农业增效、农民增收做出了一定贡献。

>一、上半年渔业生产形势

上半年，我市水产经济呈现出“六增”的良好局面。

一是水产养殖面积增。全市实现水产养殖面积万亩，占全年计划100％。稻田综合种养面积达到19万亩，其中，稻田养虾面积达到15万亩，稻鳅共生面积达到4万亩。比去年同期17万亩增加2万亩，增长。

二是水产品产量增。全市完成水产品产量万吨，占年计划55%，比去年同期万吨增加万吨，增长1%。预计全年水产品产量可达到万吨。

三是渔业经济产值增。全市实现渔业产值15亿元，比去年同期亿元增加亿元，增长。预计全年可达到29亿元。

四是苗种生产投放增。全市完成鱼苗孵化21亿尾，比去年同期持平。完成苗种投放万吨，比去年同期万吨增加万吨，增长。

五是水产品加工能力增。全市水产品加工能力达到万吨，比去年增加万吨。完成水产品加工量万吨，比去年同期1万吨增加万吨，增长40%，实现出口创汇680万美元。预计全年可达到1200万美元。

六是渔业人均纯收入增。上半年全市共实现渔业纯收入同比增加0。55亿元，渔业为全市农民人均增收贡献80元，占全年计划的62％，预计人均纯收入全年计划到13600元。

>二、主要做法。

总体来讲，我们重点抓了以下六个方面的工作。

（一）抓稻鳅共作为主的特色渔业。通过几年的实践研究和示范推广，全市稻鳅共作面积达到4万亩，分布在全市13个乡镇办场区。其中100亩以上的养殖户80多户，1000亩以上的12户，5000亩以上的1户，种养殖大户主要是大型合作社。我市的稻鳅共生主要呈现“三高一全”的态势。一是热情高。今年新年伊始，市政府出台政策，在财政列支预算900万元，对稻鳅共生生产达到标准的养殖户或合作社给予每亩300元的奖励，极大地激发了养殖户发展稻鳅生产的积极性；二是标准高。年初，我们结合自身实际，总结几年来的生产实践经验，组织相关工作人员制定了《天门市稻鳅共作操作规程》，制作了《稻鳅共作稳粮增效优化模式关键技术操作图解》，并发放给农户，要求他们坚持规范化操作、标准化生产；三是效益高。目前在我市推广的稻鳅共生生产技术模式的主要参数是，亩投放规格500-600尾/斤的大鳞副泥鳅苗20-25公斤，经过4-5个月的养殖生产管理，亩生产规格为25-35尾/斤的成鳅80-100公斤，仅泥鳅养殖一项的投入包括鳅苗、饲料等共1600元左右，亩纯利润可达20xx元，加上每亩稻谷纯利润1000元左右，稻鳅共生的亩利润在3000元左右；四是产业链齐全。一直以来，我市市委市政府对稻鳅共生产业的培育极为重视，3月中旬，组织全市各乡镇办场区分管农业领导和相关科局负责人，在华丰农业合作社召开了全市稻鳅共生生产产业对接会，对我市稻鳅产业的发展指明了方向，明确了目标，提出了要求，鼓舞了士气，拉开了我市稻鳅产业链有序发展和形成的序幕。自此，有机肥-苗种-养殖生产-收购-加工，从种养加到产供销，我市稻鳅共生已经形成了相对完整的产业发展链条。有机肥的生产有落户于麻洋镇东潭村的武汉南方集团物盛生物科技有限公司，苗种供应依托沉湖四海生态养殖有限公司，养殖生产网络了全市大部分有志从事稻鳅种养的各个合作社，泥鳅的收购有沉湖四海公司全程负责，稻米的收购由湖北庄品健有限公司和湖北天海龙集团牵头负责，两企业承诺以高于市场价元的优势价格收购稻鳅种养田块生产的稻米。稻米的加工主要由湖北庄品健公司和沉湖四海公司牵头实施。沉湖四海加工生产的稻米已注册“鳅稻香米”品牌，在武汉市场供不应求。泥鳅的深加工也已在沉湖四海公司的规划之中。

（二）抓现代核心基地建设为主的设施渔业。向内挖潜，向外引资，加大设施渔业建设步伐。全市建设现代设施渔业核心基地建设达到5万亩。一是环沉湖地区万亩；二是环丘陵乡镇及北港湖1万亩；三是环皂市、胡市、九真一带的白湖地区1万亩；四是环佛子山镇的杜桥湖一带万亩。

重点把沉湖建设成为全省第一全国知名的现代渔业示范区，成为全省设施渔业的标杆。

（三）抓新技术推广为主的科技渔业。一是围绕稻田综合种养主题，狠抓技术培训，特别是稻鳅共作技术。目前我们已制定了稻鳅共作操作规范，年前我们按照湖北省农业厅鄂农培[20xx]13号文中精神要求，利用15天的时间，对全市水产养殖大户、水产专业合作社、国营渔场龙头企业的养殖户共50人进行为期7天的理论专业知识培训，为期5天的实训实习，为期3天的参观和现场学习及考试考核。二是围绕渔业生产，狠抓科技服务。上半年我们紧紧围绕全市渔业生产，从投苗到管理，从水质调控到鱼病防治等方面，展开了全方位服务，服务的平台主要采取二种途径：一个途径是根据养殖户的需要，池塘边现场服务，下乡到池塘为渔民解决实际问题。二个途径是利用科技110这个手机平台发布渔情信息，指导渔民提高水产养殖技术。三是加大新技术和新品种推广力度。大力推广十大主导优势品种、十大优化模式，依靠科技提高单产。大力推广健康养殖技术，力争推广健康养殖技术面积达到14万亩。着力推广稻鳅共生生态种养技术，促进渔业高产高效。抓好“四大家鱼”、彭泽鲫、斑点叉尾鮰、黄颡鱼、鲇鱼、鲈鱼、泥鳅等适宜我省养殖的优良品种的推广，不断提高名优产品比重和渔业经济效益。

（四）抓水产品质量为主的安全渔业。一是继续把宣传贯彻水产品质量安全管理办法作为一项重要工作，通过多种形式、多种途径、针对性地深入宣传，不断增强渔需物资生产企业、水产养殖企业、水产养殖户、水产品经营者产品质量安全意识和遵纪守法意识。二是加强养殖投入品的监管工作。重点加强苗种生产和饲料、药品使用的监管，指导监督苗种场、养殖场建立健全生产档案、登记备案制度，从源头上把好质量安全关。三是加强水产品生产环节和批发市场的质量安全监管。增加监测品种和抽检频率，对问题产品进行追溯和依法严厉查处。要不断完善产地水产品质量安全监督抽查机制，积极探索推动建立水产品质量安全全程追溯和水产品市场准入制度。四是继续抓好无公害水产品基地建设和产品认证工作。

抓以出口创汇为主的水产品加工业。我市渔业加工企业年总加工能力为4万吨，年加工水产品万吨，加工成品万吨，年出口加工品1800吨，年出口创汇4300万美元。今年上半年，已完成加工水产品万吨，加工成品万吨。加工渔业企业主要有湖北泰尔生物科技有限公司，主要加工淡水低值鱼类，生产活性肽，产品主要销往香港、澳门及欧美国家；湖北正和食品有限公司和湖北鑫天农业发展有限公司，主要加工小龙虾和鮰鱼，产品出口美国、加拿大、挪威等国。

（六）抓渔政执法为主的法治渔业。一是依法做好一年一度的春季禁渔工作，要深化和巩固春季禁渔成果重点做好宣传、动员、教育、检查执法工作。二是坚持开展以打击电、毒、炸鱼为重点的严重破坏渔业资源的非法捕捞行为，始终保持对一切非法捕捞行为的高压态势。尤其是兴隆坝区电力捕鱼和汉北河、县河迷魂阵的整治。取得了良好的效果。三是加强水生野生动物的驯养、捕捞、运输和经营利用管理，处理好保护与利用的关系。四是加强义河蚶自然保护区建设和管理，做好自然保护区升级为省级自然护区的申报工作。五是加强和完善养殖水域滩涂规划和养殖证制度建设，促进水产养殖规范化、法制化管理，切实维护养殖者合法权益。

上半年我市水产业经济得到了健康、快速发展，但仍然还存在着一些不容忽视的矛盾和问题，主要表现在三个方面。一是渔业生产融资难。渔业生产相比农业和林业，存在着投资大、见效慢、风险高等因素，因此，金融部门对渔业生产的支持缺乏力度。养殖户通过融资发展水产生产难度很大。今年，尽管在省级部门的关心支持下，省邮储银行为渔民开通了“渔业通”融资贷款专线，但由于总是存在手续复杂、支持不及时、周期短、利率高等问题，另外还有行政成本，让渔民融资难上加难。二是渔业保险没有形成体系。近几年，我市的渔业保险总的说来是雷声大、雨点小，投保难。银行与养殖户的对接不易实现。三是水产养殖政府补贴闻所未闻。众所周知，政府多年来对农业很多方面都有政府补贴，粮食直补，良繁母猪补贴，绿化补贴，农机补贴，但唯独水产养殖方面一直以来都没有补贴，这在很大程度上挫伤了养殖户的积极性。四是水产品质量监管得不到落实。我市的水产品质量安全监管工作具体主要由市水产技术推广站负责检测检测，市渔政局负责执法查处。目前两单位均存在队伍块头小，技术人员严重不足，检测设备不能满足实际工作需要，检测监管资金缺乏的现实问题，严重束缚了水产品质量安全监管工作的正常开展。

为了促进我市水产业的发展建议市政府将渔业生产融资问题纳入日常议事日程，做好渔业银企对接。建立相对完善的渔业保险体系。对渔业补贴、水产品质量监管方面在资金技术方面给予大力支持。

>三、履行党风廉政建设主体责任落实情况。

1、提高认识，强化责任。今年以来，市水产局党组认真贯彻市委、市纪委和上级法院关于党风廉政建设和反腐败工作要求，从更高标准、更严要求，积极落实党风廉政建设党组主体责任和纪检组监督责任，为完成各项工作任务和提高队伍整体素质，提供了强有力的思想和纪律保障。明确主体责任划分。明确了党组书记、局长为党风廉政建设党组主体“第一责任人”，坚持对党风廉政建设工作亲自部署、重大问题亲自过问、重点环节亲自协调、重要案件亲自督办，示范引领主体责任落实。分管副局长、各科室负责人为所分管部门廉政建设的主要负责人，认真履行“一岗双责”，加强督促检查，完成好分管范围内的党风廉政建设责任。形成了“一把手负总责，分管领导各负其责，班子成员齐抓共管”的领导体制和工作机制。

2、建章立制，源头治理。一是严格执行党风廉政建设责任制。局党组直属各单位签定党风廉政建设目标管理责任书，分解落实任务和责任。二是深化述廉述职和廉洁自律承诺制度。继续实行干部诺廉、述廉、评廉、考廉制度，全体干部分别结合岗位实际，撰写年度《廉洁自律》承诺，接受群众监督。三是深化廉政风险防范体系建设。重点针对农业项目资金管理，对农业项目申报立项、实施监管、资金管理、报帐建档作出具体的规定，确保项目建设成效。严肃、认真开展“三公”经费专项清理，及时组织自查，并公示“三公”经费使用情况，从源头上杜绝滋生腐败的源泉。四是深化民主集中制度建设。完善领导班子议事规则，坚持民主集中制制度，进一步规范和完善领导班子工作例会制度、民主生活会制度，健全和完善干部谈心谈话制度，相互沟通，增进了解，化解矛盾，推进工作。

3、依法行政，规范审批。按照市行政服务中心的要求，对涉及到农业部门的行政审批项目进行了清理，进一步完善了行政审批事项办理流程，按照上级规定理清所有的行政收费项目，按照网格化管理权力下放清单，及时公开行政审批流程、公开信息和相关文件。

>下半年工作安排。

结合上半年渔业生产实际，针对存在的问题，下半年我市水产工作将围绕年初制定的水产工作目标，切实加大六个方面的工作力度，确保渔业增效、渔民增收。

1、加大科技推广工作力度。在全市范围内开展各种形式的渔业科技培训班6期，发放渔业科技资料1万份，继续推广以稻鳅共生为主的高产高效试验示范，重点推广“2：8”模式等高效模式和实用技术。使养殖户养殖水平得到提升。

2、加大基础设施建设力度。按照秋冬渔业开发标准，以池塘标准化改造、水产良种基地建设、现代养殖基地建设为重点，结合核心板块基地，切实加大“三改一建”工作力度，努力建成一批高标准的精养基地，突出抓好板块核心区和优质出口原料基地建设，不断夯实渔业发展基础。

3、加大质量安全监管力度。继续推行水产品健康养殖，加强对渔药经营单位及养殖基地的检查力度，彻底清除违禁药物生存空间。对规模养殖单位和渔业板块区域全部实施养殖生产“登记日志”和“用药登记记录”，进一步建立和完善鱼病防治和监测体系。

4、加大项目建设工作力度。一是积极争取各级项目扶持。二是进一步加大招商引资力度，广泛吸纳社会资金参与水产业建设和发展。三是做好在建项目的管理，把好项目的质量关和资金的使用关，确保水产项目效益的发挥。

5、加大渔政执法工作力度。继续开展电、毒、炸鱼等违法捕捞专项整治行为，扎实开展捕捞安全整治工作，进一步加强渔用船舶检验工作。

6、加大人才引进工作力度。按照市委人才办要求，引进一批素质高水平的渔业专业技术人才，充实水产技术力量。

**企业半年工作总结文件5**

20xx年上半年，局办公室围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥参谋助手，督促检查，协调服务三个作用，在局班子的正确领导下，在兄弟部门的大力支持配合下，经过办公室全体同志的共同努力，较好的完成了以下工作任务：

1、规范文字处理工作

公文是传达政令的载体，公文的质量和水平直接影响政令的畅通，根据公文处理的严肃性，在公文管理工作中突出规范性和及时性。严格履行收文登记、传阅、交办及发文审核、签发，做到了公文运转准确、及时、有序。同时，认真把好发文以及各类上报材料的核稿关，保证了公文质量，提高了公文效率。

文字工作是办公室的重点工作，我们坚持高标准、严要求，认真完成本局综合性文字材料的起草，共起草党政文件、通知、总结、讲话、汇报材料等50余份。

2、做好办公室日常行政事务工作。完成单位的目标制定、管理、督促工作和工作目标自查报告，组织签定好安全责任书、廉政责任书。做好法定节日的值班安排工作，督促检查上级和单位领导部署的工作落实情况，及时传达领导指示，反馈各种信息，做到了快捷和实效，保证上下政令畅通。认真组织实施各类重要会议和重要活动。组织开展了20xx年度工作会议、党风廉政建设会议、防汛工作会议、各类培训班、党员活动、庆“七一”篮球友谊赛等工作。

办公室按局领导班子的总体部署，全力以赴，精心筹划，认真组织实施，较好的完成了任务。

3、积极搞好后勤保障，增强服务的主动性。及时维护局机关的公共设施，加强卫生管理，加强车辆调度管理理工作，对调度用车方案进行了调整，尽力保障领导和股室公务用车。认真做好上级领导、社会各界、单位交流以及职能部门同志的检查、调研、来访接待工作。添置了空调等一批办公设备，对会议室、接待室进行改造，极大改善了我局工作人员的办公条件和形象。

4、政务公开和节约减排

通过互联网和张贴形式向职工公开政务信息，每月做好各办公室、各管理所电话费、水电费以及全局各车辆里程、油耗的统计、公示工作。

努力节约办公开支，要求做好纸张的双面利用。积极利用网络来发送、传递文字材料，降低办事成本。下发《关于加强夏季安全用电、节约用电工作的通知》，号召大家节约用电，从身边做起。

5、在宣传工作上，坚持围绕我局的中心工作，加强宣传工作力度，加强了活动信息的报送、上传工作，有工作的新举措、工作动态、大型的活动、单位和职工的获奖、培训班、公益活动等，在局网站上及时发布报道。加强与兄弟单位的交流与沟通，强化社会对我局的了解。及时做好文件的收发、登记、整理、立卷、归档工作，方便有关人员查阅，查阅严格按照制度执行，努力以档案归档的新标准整理的档案,使档案管理工作走向科学化、规范化。做好了报刊杂志订阅收发工作，完成了上级交给的年度党报党刊和各类报刊订阅任务。

回顾上半年工作，我们之所以能够较较好地完成工作任务，主要利益于以下几个方面，一是局领导的重视、理解、支持；二是兄弟部门的配合与理解；三是办公室同志的团结协作、努力工作。在总结成绩的同时，还应看到存在的不足，一是工作缺乏主动性、预见性；二是有时工作摆布不太合理，有顾此失彼现象，这些都有待于我们在今后的工作中改进和提高。

下半年工作计划：

1、进一步加强自身素质建设，不断增强责任感;加强办公室的管理，规范办事程序，确保工作无差错，做好单位的规章制度、决策的宣传、解释工作，增强工作的向心力、凝聚力和责任感。在工作中我们注意强化自己的服务意识，带动部门以快节奏和高效率冷静办理各项事务，做到忙而不乱，力求全面领会、准确把握、恰当处理领导交办的各项工作，基本做到了事事有落实，使我局行政管理工作进一步得到加强。

2、进一步改进工作方法，克服因工作繁琐而带来的急躁情绪，积极为领导及决策层分忧解难，为广大职工提供更多的优质服务。了解职工的真实想法，广泛征集对单位发展的合理化建议，做好协调、配合和沟通工作，从而确保整体工作正常有序地进行。

3、做好职工休假、销假安排工作。

4、车辆维修等费用结算工作。

5、做好20xx年度报刊征订工作

6、突出重点，抓好档案管理和精神文明建设工作。切实做好省特级档案室和市级精神文明单位保持工作。

**企业半年工作总结文件6**

一、\_\_年上半年主要工作完成情况

20\_\_上半年，\_\_公司深入贯彻落实\_\_公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

(一)生产经营完成情况。20\_\_年上半年，\_\_公司生产经营情况良好。\_\_产业发展形势利好，\_\_产品产销两旺;\_\_\_\_产业生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到6月底，公司实现经营总收入\_\_万元，完成\_年计划\_\_万元的\_\_\_%。

(二)项目发展有新亮点。作为公司20\_\_年项目建设的重点，\_\_项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行。20\_\_年6月5日14点，\_\_项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

(三)经营能力得到增强。20\_\_年公司以加强品牌建设为着力点，创新营销方式，随时掌握市场动向，进一步提高分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统。20\_\_年春季公司三次举行\_\_品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得良好效果。在电站服务方面，\_\_公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

(四)管理水平稳步提升。一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

(五)安全工作持续推进。公司认真贯彻落实\_\_公司及\_\_公司安委会精神，完善“党政同责，一岗双责，齐抓共管”的责任体系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常 “二五”巡查制度，深入开展“春季安全大检查”和“安全生产月”活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

(六)党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建“大党建”工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管;党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设。20\_\_年公司组织开展了职工轻排球比赛、“三八”节趣味运动会等活动，并积极参加\_\_公司，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展“成长讲堂”创新职工培训方式，锻造“\_\_精神”和核心价值观。

二、目前存在的主要困难和问题

应当看到，\_\_公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

一是在生产经营方面，受季节因素及\_\_行业民营企业、区域\_\_产量的逐渐增多影响，特别是\_\_二期项目投产以后，公司销售压力进一步增大，完成年度核心目标任务任重道远。二是在管理模式仍偏粗放。\_\_公司由于辅业单位性质，所面对的市场形势复杂多变，竞争对手多为个体户，具有较大的不确定性，因此在风险内控管理方面存在一定的难度，不免出现一些漏洞。三是在队伍建设方面，部分中层干部的能力、素质同公司的快速发展要求还存在一定差距，甚至个别中层干部立场不坚定，综合素质不过关，应当引起高度重视。四是在人才结构方面，随着\_\_\_\_等新建产业的逐步投产，公司技术类人员缺口较大，部分技术人员的专业水平有待提升，部分管理人员也出现力不从心的现象。五是在宏观政策方面，国家对建材行业的环保投入要求越来越高，公司受历史、资金等方面因素限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

三、下一步工作思路和具体措施

针对公司发展实际和暴露出的问题，20\_\_年下半年要突出做好以下五方面工作：

(一)创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好\_\_二期项目投产后的营销准备工作，确保质量效益双丰收。二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识;要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

(二)多措并举实现管理升级。

一是持续推进基础管理，对现有规章制度、流程、标准进行梳理，健全各项规章制度。二是加大精细化管理力度，严格按照年初提出的“五项要求”，将精细化管理的理念、方法、措施等融入到各项工作中，堵塞管理漏洞。三是深入开展对标管理，进一步加强对市场情况和同行业信息的把握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

(三)夯实基础确保\_面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦。20\_\_年下半年，公司将继续贯彻落实河南公司及\_\_公司安委会精神，以深入开展“安全生产月”活动为抓手，结合“安健环”工作体系要求，进一步推进安全责任体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度;对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保\_面。

(四)狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快，\_\_公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此，20\_\_下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选聘德才兼备的中层干部。二是狠抓作风建设，结合中央“八项规定”要求，下大力气整改存在干部队伍中的“四风”问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。三是建立和完善中层干部考核机制，下半年要出台\_\_公司中层干部责任追究制度和岗位交接制度，对业绩平庸、状态不佳、管理不力的干部坚决予以组织调整和处理，切实落实“能上能下”的工作机制。四是狠抓执行力建设，克服懒散拖延、推诿扯皮的坏毛病，培养雷厉风行的好习惯，打造原则性强、令行禁止、敢于担当、敢于负责的干部队伍。

(五)凝心聚力做好政治保障。

公司党群工作要继续坚持“融入中心、服务大局”的工作思路，以深入开展“党建聚力 增效发展”主题教育实践活动为抓手，充分发挥政治保障作用。要持续推动标准化党支部建设和班组建设，全面提高党组织凝聚力，将政治优势转化为企业发展的竞争优势。要坚持党建带动工建、团建。坚持党风廉政建设和惩防体系建设，认真贯彻落实“八项规定”，广泛开展反腐倡廉宣传教育活动。要围绕企业文化核心，引导全体干部职工努力工作;全心全意依靠职工办企，树立企业良好形象，为企业发展营造良好氛围。

四、对上级公司工作的意见及建议

请上级公司考虑到辅业单位的性质和发展实际，在人才引进与培训、风险防范管理等方面给予更多的指导和支持。同时，请上级公司有计划、有重点地加大对辅业单位中层干部的培养力度，为辅业公司发展提供有力的人才支撑。

**企业半年工作总结文件7**

20xx年是我工作的转变点，经过议定了近一年的黑龙江PMS项目履行后，于本年三月正式转回研发部工作。对付工作，我对本身只有一个要求：不论是甚么工作，我都会尽尽力做好。现将这半年来的紧张工作总结以下：

>1、黑龙江PMS项目履行

在年初的一月和二月，一贯出差在黑龙江做PMS项目标履行。期间，紧张的工作仿照照旧是PMS项目标技巧赞成和交代工作。

>2、回归研发部后

在年后的三月，我被调回了公司研发部，编入了继保组，一段新的工作进程入手下手了。此时，固然入职已满一年了，不过这份工作对我来讲仍然是全新的。从入手下手的交易进修和C#说话根本的进修，到其后步入程序的优化点窜，每一天过的都很富裕，垂垂的适应了如许的工作节拍。

>回京后的这三个月紧张工作：

>(一) 进修交易部分

熟悉老版电网及电厂版继保整定软件的交易效用

熟悉新版电网版继保整定软件的交易效用

进修江苏-整定谋划技巧书中的线路保卫原则及变压器后备保卫原则部分

进修线路保卫装配部分，配置设备摆设了一个RSC-931系列的线路保卫装配

进修C#根本及一些数据布局

熟悉多点等值的道理及程序部分

明白漫衍式一体化部分的相干交易

进修变压器后备保卫部分的程序，美满补充其点窜阐明文档

>(二) 点窜程序部分

点窜多点等值程序中自动选择相干歧路部分的程序及几个小Bug

写建立进级线路保卫优化进级部分的数据库代码

点窜新建线路保卫部分的代码

点窜配置设备摆设线路保卫界面中触及到的保存、革新、载入部分的程序代码

点窜配置原则和系数为本电压等级通用部分的程序代码

点窜校验伶俐度部分的程序代码

点窜进级线路保卫道理部分的程序代码

点窜了线路互感部分的程序

初步写了建立变压器后备保卫优化进级部分的数据库代码，但未进一步测试

>(三) 其他

写贵阳应标书

写宁夏的陪标书

写连江的陪标书

救助修订标准化的论文

救助点窜武汉工程硕士的论文

写线路道理保卫进级测试任务书

构造云谋划部分的评论辩论，写了相干的评论辩论文档

写成都的项目申请书（底稿）

大略，工作本就该忙碌，只是偶然间觉忙中有点乱。既然是工作的总结，既要有实际的工作总结，也要有本身思维的总结，工作是以工钱本，起码要认清本身。固然做好上级带领分派的任务是必须的，偶然间是不是也要思虑一下员工的环境呢？偶然间在检讨本身，都说做好本职工作，我的本职工作究竟是甚么呢？很坦白，我实在有过一段雷同的迷茫。

我一贯都对本身的工作很如意，因为我一贯都在尽尽力去做工作，不论是甚么工作。如今回想，在熟悉了一段交易以后就入手下手了点窜程序，当时我仿照照旧对本身很自负，有决议信念将它做好，尽管会比他人多用一些时候。不论是交易还是编程都是时候积累的结果，不能把一个新秀和已经有过好几年编程经验的人比拟，不管他人怎样看，我知道本身在连续竭力在进步，在尽尽力把工作做好，这些就足矣了。

工作中，在办事变之前，我会先根据本身的逻辑和设法去做，如果碰到不懂的地方，会第临时候向人请教。偶然间感触到交易上有很大的欠缺，特别是在实际的继保整定进程中。我会在今后的工作中，每天花一点时候去明白一些相干的程序，相信只要有始有终，会给本身带来一次质的奔腾。

如今，研发部分改组了，祝贺在工作渐渐的深切展开进程中，能够兑现它应到达的结果。当真工作是我的本职，而对公司，仅唯一一点的盼望，盼望报酬能变得好一些。

**企业半年工作总结文件8**

  上半年，×××分公司紧紧围绕公司年度工作总体要求和生产经营指标，团结协作，共同努力，始终保持了良好的发展势头。通过“三抓三实现”，今年1～6月份我们预计完成产值亿元，钢结构制安近1万1千吨，上缴利润、管理费320万元，部分指标已提前完成了全年任务。

  （一） 抓开拓经营，实现市场竞争能力不断提升

  第一，优化经营组织机构，强化经营人员的业务能力和法制观念，增强防范风险、规避风险的能力。我们建立起一整套行之有效的经营管理模式并对所有经营外业人员进行业务能力培训，使经营队伍真正发挥企业经济运行中的龙头作用。

  第二，深化经营管理意识，把“持续稳定的提高符合质量标准的产品；持续不断的提供满足客户要求的服务”作为经营工作的主打和宣传方向。通过宣传××公司特级资质和×××一级资质优势，先进设备和体系管理的优势，优质产品和优质服务的优势，让更多的客户了解、认可我们，以扩大企业的知名度，提高市场的占有率。今年1～6月份，我们共承揽项目8项，合同额15336万元，比去年上半年同期增长120%。其中：自揽项目4项，合同额3569万元，占承揽任务总量的23%。

  第三，以产品研发和科技创新给经营工作提供厚实的技术支持。年初，我们引进一条H型重钢生产线，提高了产品的费效比，解决生产瓶颈。通过开发新产品，扩大新产品的应用，提高我们企业的竞争实力。上半年，我们技术创新课题——新型屋面弧形板和金属压花平挂复合墙板，在××××等多项工程中投入使用，不仅质量符合要求，而且填补了本地的空白。同时，也实现了利润最大化。

  （二） 抓项目管理，实现企业效益持续增长

  根据去年跨转任务和上半年重点工程相对集中的实际情况，我们从年初开始，围绕生产设备完好、技术人员到位、材料供应充足等方面进行了充分的准备。在积极推行项目经济责任制的前提下，我们不断完善项目内部的岗位职责，建立起一整套责、权、利相结合的项目成本管理制度，提高全体管理人员在生产各环节上主动交圈，相互弥补的管理意识，编制合理的施工组织设计，优化方案，以指导项目部合理利用人力、物力、财力，以最低投入满足合同要求。

  上半年，我们同时面对××××三项重点工程，这三项工程的钢结构制安总量相当于20xx年全年的任务量，而且对钢结构部分都有具体的工期要求。如××××工程，我们从\*\*\*月底开始进行制作，历时90天，制作钢梁\*\*\*\*根，钢柱\*\*\*\*根，共完成钢结构制作\*\*\*\*余吨，产值近1亿元。项目班子更是本着“加强现场管理、抓好工程进度、确保工程如期交竣”的总目标，迎难而上，克服施工过程中出现的种种困难，从20xx年\*月\*日开始钢结构主体吊装至\*月\*日主体封顶，提前5天完成主体钢结构吊装任务，又一次成为\*\*公司的“亮点工程”。

  （三） 抓人才建设，实现两个文明建设同步进行

  20xx年，我们在大力引进人才的同时，下力量建立人才的能力导向、业绩导向、成就导向机制，把好的优秀的人才留住，把企业内部有能力、有潜力、品质好的人才发掘出来，加以重用。围绕人才建设，我们重点从“理才”和“留才”上下功夫，整体规划，分步落实了五项工作：

  一是，大胆启用已经发展成熟的青年人才。我们建立了以“尊重、发展、激励、约束”四要素为基本内容的人才资源管理制度，加大“推优上岗”工作力度。在上半年新一轮中层干部聘任中，8名青年人才进入重要管理岗位，成为分公司独当一面的中坚力量。上半年×××四个重点项目均由青年项目经理组织施工，全部实现了预期的工作目标。

  二是，加大力度引进吸纳外部优秀人才。重点是预算、设计、项目管理人才。在人才引进方面，我们采取两条腿走路，首先以考察、磨合为主，引进成熟人才；其次以培养为主，引进应届毕业生。在20xx～20xx年度公司开展的导师带徒活动中，我们在工程、设计、预算、技质、车间等关键岗位建起了六对导师带徒岗，现已初步形成了师傅倾心教，徒弟认真学的比学赶帮氛围。

  三是，实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。通过公司、分公司系列表彰活动、“星级员工”评选活动、“岗位能手”竞赛活动等载体，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、超的竞争高潮。在以创先争优为载体的各种竞赛活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。在20xx年度分公司评出的12名最佳员工中，青年人8名，占了最佳员工总数的三分之二。

  四是，坚持“以人为本”，营造人才强企的文化氛围。通过以活动宣传造势，党政工团齐抓共管，增加经济工作的“文化含量”，增强了企业的亲和力向心力，增强了“以钢的意志打造钢的企业”的凝聚力，使企业文化建设在“丰富文化生活”和“加大宣传力度”等平台中发展和创新，并以文化创新推动制度创新、管理创新和科技创新。

  五是，充分发挥载体作用，加强“形象”工程建设。我们围绕制度创新、文明创建、提升企业形象等方面进行全面规划，在内抓管理、外塑形象过程中，建立了良好的沟通机制，抓好员工队伍的作风建设，营造文明礼貌的良好风尚。同时，整体策划领导形象、员工形象、产品形象、质量形象、安全形象、诚信形象，让企业的形象资本升值。

**企业半年工作总结文件9**

  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、控制质量。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，不断积累经验。

  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，避免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质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，不断提高自身素质、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。

  20xx年上半年，在公司领导和各位同事们的关心支持下，人事行政部紧紧围绕理顺工作、协调管理、全心服务等工作要点，强化提升自身内部管理，充分发挥人事行政部承上启下、沟通内外、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，通过全体成员的不懈努力，较好地完成了各项工作任务，现将上半年的工作情况汇报如下。

**企业半年工作总结文件10**

今年上半年来，在公司领导的正确指导下，行政部紧紧围绕管理、服务、学习等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将上半年的工作情况总结如下：

>一、加强基础管理，创造良好的工作环境

行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。行政部在接人待物、优化办公环境、保证文字质量等方面做到了尽职尽责，树立了良好房产人形象，起到了窗口作用。

>二、加强学习，形成良好的学习氛围

公司能否持续发展、行政部工作能否高效运转，关键在人。行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充政治、经济、管理、法律等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。我们从加强自身学习入手，制订学习计划，先后参加了各类培训，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

>三、认真履行职责

为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我公司一直把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合，并做为公司可持续发展的重要举措。大力开展“员工素质提升年”活动，把培训工作的规划纳入企业整体的发展规划之中，加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

起草完善了公司行政管理制度、员工手则、绩效考评细则、开发奖励细则等各项规章制度；完成了公司人事档案信息库的建立；协助营销部完成人员招聘工作；完成了公司员工劳动报酬的监督发放工作；完成了公司人员调进调出的人事管理工作；按时完成了劳资月度、年度报表的上报工作。

>四、工作不足

尽管我们取得了一定成绩，但仍存在着很多不足之处，由于行政部人少事多，工作上常常事无巨细，每项工作主观上都希望能完成得最好，但由于人手少，能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，下基层检查不多，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。公司宣传力度有待加强。对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入调研，掌握实情；加强管理，改进服务；大胆探索行政部工作新思路、新方法，促使行政部工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献！

**企业半年工作总结文件11**

  1、项目资金“小而散”。现行的强农惠农项目资金存在项目多、资金散、成本高、效益差的问题。比如：近年来，为了发展农业生产，中央先后出台了粮食直补和农资综合补贴、良种补贴、生猪饲养补贴、油菜种植补贴等政策。这些补贴政策涉及面广，工作量大，属于普惠型政策，并没有起到把“好钢用在刀刃上”的作用，难以调动农民种粮的积极性，镇村干部笑称“干部受累、群众麻烦”。目前我市粮食直补、综合直补、良种补贴资金均还有部分结余资金，各乡镇专户有结余存在的主要原因是：农户姓名与帐号不相符，部分农户长期外出务工，给更正工作带来很大的难度。部分农户存折遗失，到银行挂失后未及时到财政所更正新账号。

  2、资金监管环节不连贯。乡镇财政所对项目资金使用的监管力度较小，难以对项目实施的真实性、实施的质量等进行监督核查，县级财政部门有缺乏足够的人力、物力对众多的项目进行跟踪，容易造成资金监管环节上的脱节，存在安全隐患。

  3、部分惠农资金监管难度较大。家电下乡补贴工作点多面广，涉及千家万户，工作量相当大，且在家电下乡政策实施的前期，上级要求家电下乡补贴兑付率在规定的时间节点上达到100%，在一定时间内难以一一上户核实，对于一些恶意骗补行为难以形成有效监管。部分家电下乡产品生产厂家受利益驱动，为达到促销目的，按一定比例将家电下乡标识卡送给进货量大的销售商，而销售商则利用厂家赠送的标识卡虚开发票、盗用农民户口，明目张胆地骗取家电下乡补贴资金。

**企业半年工作总结文件12**

>一、基本情况：

截止目前为止，我区共有个体工商户20944户，非公司私营企业418户，有限公司2219户，农民专业合作社881户。今年上半年新发展个体工商户1534户，非公司私营企业21户，有限公司225户，农民专业合作社76户，股权出质登记5户，出质数额3700万元。

>二、全面落实登记制度改革、推进企业登记注册工作。

为全力帮助民营企业服务，我局一是在登记办照时，对由前置改为后置的工商登记事项一律不再要求提交前置材料，同时还告知当事人必须在取得相关审批部门的批准文件后方可从事相关业务的经营；二是进一步放宽经营范围、注册资本，尊重和支持申请人按照自己的意愿开办企业和选择经营项目；三是简化住所（经营场所）使用证明，实行“一址多照”制度。对于申请人无法提交住所（经营场所）产权证明的，可以持市场开办单位、街道办事处、乡镇人民政府出具的同意在该场所从事经营活动的相关证明办理注册登记。四是3月1日起全面推行简易注销程序，为企业提供便捷高效的市场推出服务。五是今年上半年在全区范围内推行企业登记全程电子化，即申请人在全程电子化登记管理系统提交申请材料，经登记机关在工商业务系统内预审后，提交纸质申请材料并领取营业执照的一半线上一半线下的模式，极大的提升了企业注册便利化水平。截止目前已有5户企业从外网申请提交材料。六是在巩固和扩大“三证合一、一照一码”改革成果同时在全区范围内推行“多证合一”。七是自20xx年10月31日起，在全区范围内全面实施个体工商户营业执照和税务登记证“两证整合”登记，截止目前，共办理了“两证整合”的营业执照4234个，大大简化了个体工商户登记注册程序，提高个体工商户创业、经营的便利化程度。六是今年5月1日起，有限公司登记权限正式下放，xx区范围内乡镇的公司在我区登记注册，截止目前，共办理了设立、变更登记156户。

>三、全力推进企业帮扶工作，服务示范园现代服务业聚集区建设。

1、积极服务重点项目。建立重点项目和企业联络员制度，对重点企业提供设立、变更、年报等全程服务。为市场入住经营者提供“营业执照、税务登记证、组织机构代码三证合一”的证照集中代办服务，开通“绿色通道”。2、深入调查研究。按照“帮扶工作时间要落实，解决问题要到位”的工作要求，主动深入企业调研，做到每周对接一次，掌握第一手资料，了解情况，对企业反映的问题提出积极的建议。3、加强沟通交流。局主要领导深入帮扶企业进行座谈和交流，全面了解企业基本情况和需要解决的问题，协调相关部门，切实为企业排忧解难。

>四、多举措开展企业年报工作

1、明确责任到人。由于年报工作的时间紧、任务重，我局对该项工作具体细化分工，责任到人，并将此项工作纳入年终目标管理考核。2、强化事前服务。将20xx年新增的企业和农民专业合作社列为重点服务对象，帮助其办理联络员确认手续。通过电话、短信等形式通知联络员现场咨询、办理、培训，指导企业正确填报公示信息。3、强化指导帮扶。安排专人面对面指导企业办理年报业务，对有困难的服务对象，上门入户为其办理申报手续，对不具备上网办公条件的个体工商户提供纸质申报服务。区局还定期对年报进度进行通报，确保全面完成企业年报公示工作。今年，省局确定我市为xx省20xx年度企业年报试点地区，我局结合此次契机，高度重视，采取多种有效形式，提高年报宣传的覆盖面。通过宣传和通知联络员的方式来督促企业年报，逐步摆脱以往“保姆式”的年报工作模式，进而掌握企业年报制度运行的真实情况，进一步提高年报工作的效果。截至目前，我区农民专业合作社年报率达，企业年报率达，个体工商户年报率达，其中农民专业合作社年报率居全市第二；企业年报率位居全市第四。

>五、积极做好招商引资工作。

到目前为止招商引资2户，引资3000万元。这2户分别是xx市和顺卓能新能源有限公司，20xx万元；xx万屹建筑工程有限公司，1000万元。

**企业半年工作总结文件13**

上半年，xx部全体员工在物业公司的领导下，加强政治理论学习和业务知识学习，不断创新，努力完成各项任务，现将主要完成的工作、经验体会及今后工作打算汇报一下：

>一、主要完成的工作：

完成了东部新城国道供水管道的PE管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用PE管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星PE管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

完成了经一路供水管道改造工程的PE管的投标工作，该工程中标价为.万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

完成了山大新校供水管道PE管的投标工作，工程中标价万元，已履约万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

>二、工作中出现的问题及解决办法：

在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

不能正确的处理市场信息，具体表现在：①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住；②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性；③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

>三、今后的工作打算：

培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢？就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下工夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。

目前，我们最强大的竞争对手是‘四川森普管业’，该公司的销售网络覆盖整个山东市场，有着庞大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。现在，我们两家为了争夺市场份额，都采取了降低价格这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败具伤。在下半年的工作中，应加强双方的联系，互相完善、互相补充、互相利用、共同促进、联合竞争、利益循环、共享市场。

加强部门间的沟通合作。作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

加强学习和内部管理，加强培训，规范各项管理制度，提高人员素质。不断的学习专业知识，提高业务水平。不断完善和规范各项管理制度，为各项工作的开展打下良好的基础。

做好安全方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强员工的安全意识和自我防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

**企业半年工作总结文件14**

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。

在年上半年的工作中，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。

**企业半年工作总结文件15**

我叫xxx，名字是曾祖父起的。我觉得我的名字算是我的一个品牌，可以利用前人的知名度让他人更好的记住我，但是我不会活在王安石的影子下面，我会走出属于我自己的路，不求超越他，但至少要对的起这个名字。

我来自湖南xxx，是典型的生于农村长于农村的青年，xxxx年毕业于xxx四中普通高中，由于高考的失利和家庭经济原因，放弃了专科学习的机会。

两年中我走过很多地方：去过广东进过外贸企业做生产，那时候刚毕业，不懂得人生观和价值观，也没去想过自己的未来。那份工作我只做了四个月，就给自己找了一个冠冕堂皇的理由(我要去实现自己的理想)就辞职了。事实上我是由于工作时间太长工作太累，自己吃不了苦的缘故。现在想想当时辞职的动机是那么的滑稽。

辞职后，我求父亲帮忙托关系去了武汉，寄篱在父亲的朋友那儿。考到驾照后，便在父亲朋友开的家具厂做起了货运司机，专门从事售货服务(送货上门、搬运、安装家具、维修家具)、进购原材料、进购成品家具、收货款等工作。

同时也兼职老板的专职司机，跟他出去谈过业务，自然也少不了应酬。然而后者我做的很不到位，原因是老板在的缘故，过分依赖于他，而忽视了表现自己舞台的存在。这份工作让我从顾客那里学到了不同年龄阶层、不同性格、不同性别的人聊天的内容更偏向于哪些话题。

按理说，这份工作可以学到很多，我个人也对这份工作很喜欢，但是由于老板开的工资太低，工作时间又极不规律化而辞职。辞职后，我盲目的独自去了福州，又进了一家知名的外贸生产企业，每天人就同机器一般12小时运转，有时候甚至工作14个小时。

而管理者每次都吹嘘员工一月至少可以拿四五千快工资，事实上拿四五千或者更高工资的人工作一般都在16小时以上，那时候我就觉得中国的劳动力就是一个“贱”字形容。但是这不是我最终离开的原因，事实上那家外贸生产厂家的管理制度问题层出不穷，我们所提的建议被置之不理，还被车间主任嘲笑为“多管闲事”。

从那时候，我就想着为自己开辟一条新路，可以改变自己，让自己得到更多历练的工作岗位。亦是从那时候开始，我每天会在下班后看20来页书，以此来充实自己狭隘的大脑。

今年7月初我离开了亚洲知名企业——xx集团。离职后我直接到株洲，通过网络我看到了xxx的招聘启事，很幸运我通过了面试，但是我也心存疑虑，因为电视新闻上曾报道过很多关于保健品的负面新闻，再者我对公司销售的产品不了解，心里一直怀疑公司产品的质量，也犹豫是否该参加公司的培训。

纠结过后，我做出了去的决定，不好再退出。然而在经过周部长和左老师一天的授课后，我对公司有了进一步的了解：公司对顾客无微不至的服务，公司对社会的无私回报，公司员工团结合作的精神，公司因材施教的育人理念，公司严明的纪律风范，公司丰富的业余生活……让我觉得作为公司的一名员工而倍感荣幸。

课程中，周部长还讲到了公司的成长和王总创业的经历，这无疑是激发我们年轻人努力奋斗的典范楷模。当轻松愉悦的课程快结束的时候，周部长叫我们作总结的时候，我只说了一句话：“我对xxx有兴趣了，我会努力做好!”

>明天就是最后一天培训，培训完我们就要正式进入到工作岗位了。我想我能够在两个月转正，但是也不会放弃一个月转正的机会：

第一，我敢做，敢于挑战自己;

第二，看过一些营销方面的书，也算有涉及营销过这个行业;

第三，我做过家具销售售后服务，接触客户很多;

第四，我对销售这行很感兴趣;

第五，我有一颗不安分的心。

最后我想谈一下销售员的成功之道，总结归纳为知识、方法、经验。

**企业半年工作总结文件16**

其实严格意义上来说这份姗姗来迟的总结对于过去一段时间的上半年来说还不算很晚，至少我个人还是认为工作上的总结无论是什么时候都能够对以后的工作起到一个参照的作用，通过层层的比对便能够发现在以往遇到困难的自己是如何走出困境的，借鉴这个思维的话便也能够完成自己在工作中遇到的大部分难题，也正是因为如此才会让我对上半年的个人工作进行了一个简单的总结。

首先可以肯定的是由于个人性格上面的优点还是取得了一些不错的成就，至少我在公司的时候还是以勤勉与毫无怨言的工作作风投身于工作之中的，虽然说我在通过以往的工作中可以发现自身的职业发展道路是比较狭窄的，但是能够凭借自己的努力从中凿出一条艰难的道路从某种意义上来说也是个人能力的一种表现，只不过对我目前来说仅仅是完成公司既定的目标的话还

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