# 下半年篇人工作总结5篇范文

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-06-12

*写工作总结，是从过去的工作中找出成功与失败，经验与教训，实事求是地总结工作情况。有则改之无则加勉，为接下来的工作确立合理的目标，明确未来发展的方向。那么该如何写呢?以下是小编为大家收集的下半年个人工作总结精选范文，希望你喜欢。下半年个人工作...*

写工作总结，是从过去的工作中找出成功与失败，经验与教训，实事求是地总结工作情况。有则改之无则加勉，为接下来的工作确立合理的目标，明确未来发展的方向。那么该如何写呢?以下是小编为大家收集的下半年个人工作总结精选范文，希望你喜欢。

**下半年个人工作总结精选范文1**

半年以来，\_\_的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作总结一番。

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

一、\_\_公司\_\_项目的成员组成：

\_\_营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，以及工作计划实施到位，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为\_\_公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的个人工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

**下半年个人工作总结精选范文2**

年初以来，认真贯彻落实区委工作会议精神，突出重点，真抓实干，农业开发工作取得了一定成绩。现将上半年主要工作和下半年工作安排汇报如下：

一、上半年主要工作

调整种植结构有新举措。我区农业种植结构的调整，正在逐步向优化品种、提高质量、注重效益、订单生产上转变。一是调整了种植面积。目前，我区粮、经、饲种植比例已由去年的61∶12∶27调整到今年的40∶30∶30。经济作物(粘玉米、大豆、蔬菜、西瓜、马铃薯)7270亩,是去年的3倍(去年2400亩)，饲料作物6300亩。二是开发了650亩元葱。通过与上海客商签订合同，实施订单农业，落实种植面积650亩，年底可创产值480万元，利润增加4倍。三是改造了5600亩中低产田。引种600亩紫花苜蓿和5000亩青贮改造中低产田，年可生产3.2万吨饲料，利润可翻一番。四是试种了露地韭菜100亩。通过从呼兰引入3户露地韭菜种植示范户，在指定地块进行韭菜示范种植，为明年大面积开发露地韭菜奠定了基础。

绿色基地建设实现新突破。开发无公害蔬菜基地面积达到900亩，扩建绿色养殖基地面积达到100公顷。完成基础设施建设投资600多万元，建设高标准环型路两条5500延长米27.8万平方米，安装路灯200盏。招商引进业户总计244户，引进资金6000多万元，其中，43型高效节能温室开工建设146组，竣工投产26组;新建精养畜舍65栋，累计达到123栋，牲畜存栏20\_多头(匹)，年可新增产值4500万元，实现效益600多万元。同时，提供就业岗位近1000个，其中60%以上是油田有偿解除劳动合同职工。

生态工程建设迈出新步伐。一是生态园建设全面启动。仙林园艺有限公司计划投资5000万元、规划占地面积2500亩的文化生态园，已完成投资1000多万元，植树1500亩23万株，准备石料20\_立方米、木料120立方米。二是苗木培育基地继续扩大规模。按照市骨干苗圃标准建设的园艺林木苗圃及草坪繁育基地，总投入已达1200万元，面积发展到900亩，拥有银杉、连翘等63个品种70多万株树木。三是植树造林工程步伐加快。今年落实造林2359亩，植树40万株。其中，301国道两侧“绿色通道”工程完成造林500亩，“三北”防护林四期造林500亩，林草封育造林359亩(封育面积7000亩)。

协调支持取得新成果。通过我们的积极努力，不但争得了领导的支持、政策上的倾斜，还争取到市里大量资金的投入。其中 ,基地建设追加资金300万元，滴灌设备投入40万元，园林育苗资金40万元。同时，2万亩“\_\_现代无公害蔬菜基地”项目已通过市里向国家计委申请立项;投资60万元的草原灌溉系统已发挥重要作用。

二、存在的主要困难和突出问题

1、思想解放不够。主要是企业的部分干部和职工思想解放不够，利用地缘优势实现跨越式发展的超前意识不够，利用外力谋发展、利用外资搞建设的资源经营意识不够，主动适应市场、开拓市场的能力不强。

2、草原亟待改良。\_\_地区草原面积9万亩，占农业土地面积的60%，草原可利用率低，退化、碱化、沙化严重。对其分期分批进行彻底改良，既是草原资源化的必然要求，又是构建绿色屏障改善生态环境的迫切需要。

3、缺少农业龙头企业。随着农业产业化加速推进，加工型和销售型龙头企业的作用日益突出。目前，我区仅有三环食品有限公司一个农业生产企业，带动农户的数量、影响种植的范围和产生的经济效益都比较小。我区应该采取有力措施，对外招商引龙头，挂大靠强联龙头，在发展龙头企业上实现突破。

4、农业基础设施薄弱。在水利设施上，2.5万亩耕地、9万亩草原，现有机电井21眼、喷灌设备15套，分别缺口84眼和69套;在用电上，每年租用油田电量200万度，电价高，线路损耗大，春雷公司年补贴用电亏损50万元。因此，急需进行电网改造。

5、农业科技力量急需加强。发展城市型农业，必须加快农业高新技术、先进适用技术的引进推广;建设绿色无公害基地，需要健全农产品质量标准体系、检验检测体系;实施“良种工程”，加强农业技术培训，需要专业技术人员，特别是需要农业专家提供科技支撑。目前，\_\_公司农业技术队伍弱，科技推广应用水平低，科技载体不健全，将严重影响我区农业现代化的进程。

三、下半年工作的安排意见

以土地增值、农业增效、农民增收为目标，以改革和创新为动力，以经营土地资源为重点，按照整体规划、分步实施、滚动发展的原则，动员各方面力量加大农业投入，力争用五年的时间把春雷地区建设成为东城区菜、肉、奶生产基地和集旅游、休闲、观光为一体的城市型农业示范区。

(一)着力完善\_\_地区整体规划。从城市发展的整体角度审视农业发展，根据城市经济和社会发展的总体要求，抓住主城区“东移北扩”的契机，抓住全市农业结构调整的机遇，发挥后发优势，站在更高的起点上，高标准地修编好\_\_地区“一镇五区”总体规划。推动农业经济由以单纯的经济功能为主向以具有经济、生态、文化、就业、科技等综合功能为主转变，由计划行为向市场行为转变，由旧的土地种植方式向新的资源开发和经营方式转变，构建富有区域特色的现代高效农业示范区。

(二)全力加快基地建设。进一步创造条件，加大招商力度，通过市场化运作，引入多元投资，加快无公害蔬菜基地和绿色养殖基地的建设进程。一是完善900亩的示范园区。对相继投入建设的124组棚室，要严格按照“五统一”要求，高质量建设好节能温室，力争10月初全部投入使用，年底创效益。二是辟建1000亩棚室园区。引入投资大户，整体开发1000亩200组棚室，使我区无公害棚室蔬菜种植区总面积达到20\_亩，建成全市乃至全省规模最大、标准最高、质量最好的绿色食品生产基地。三是启动100公顷的养殖园区。在加大规范一、二期工程的同时，加快三期工程的启动，通过示范户引路，优惠政策扶持，基础设施保障，力争年底引进业户达到200户，大牲畜存栏达到3000头。

(三)大力开发优势资源。一是开发绿色品牌。从提高经济效益、确立竞争优势、谋求\_\_地区长远发展的角度 ,切实开发好、经营好、保护好绿色品牌。利用“环绿”牌粘玉米具备有机食品认证资格的有利条件，从基础工作做起，引导企业逐步扩大生产规模，提高产品质量，改善经营管理，提高营销水平，加大广告投入，努力争创产品名牌，拓展国内市场，进军海外市场。同时，要狠抓“环绿”牌无公害蔬菜的申报认证工作。按照无公害蔬菜生产的技术标准严格控制基地蔬菜的生产全过程，保证产品质量，树立产品形象，尽早获得无公害蔬菜认证。二是积极开发草业项目。\_\_地区9万亩草原是我区农业的最大资源，草业市场份额较大，发展草业经济前景看好。总结试种600亩紫花苜蓿的经验，研究论证实施大面积开发的可行性，加快推进草业开发项目。三是开发地热资源。积极挖掘地热资源，集多方力量开发好地热资源，利用好清洁热能，力争开发一口地热井。四是逐步开发旅游资源。重点是帮助仙林公司开发建设好文化生态园。争取利用3年的时间完成黑土植物园、鱼跃荷花园、文化碑林园的建设，构筑以林为主，融林、水、花、湖和各异风格建筑为一体的生态文化园。

(四)强力提高知名度。通过报纸、电视、广播和报刊杂志等媒介，借助各类展览、洽谈活动，在市内、省内乃至全国范围内广泛开展宣传，全面提升春雷地区的影响力和吸引力。一是突出优势宣传。重点宣传\_\_地区拥有土地、草原、水面、地热等资源，具备毗邻主城区和301国道的便捷通畅的交通条件，具备大规模、大面积开发的国有土地机制。二是突出规模宣传。重点宣传总投资1.7亿元，总面积2万亩可吸纳7000人就业的“\_\_现代无公害蔬菜基地”和100公顷可饲养大牲畜万头规模的“绿色养殖基地”，大力宣传占地面积2500亩总投资5000万元的“文化生态园”。三是突出政策宣传。重点宣传资金、用地、落户等多方面的优惠政策。争取吸引更多的机关干部、城市职工和外地客商，通过合资合作、股份经营、独资等形式来我区投资兴业。

(五)努力完善服务功能。一是抓紧筹建农业科技培训中心。从完善无公害蔬菜基地功能、提高科技应用水平的角度，认真抓好建筑面积600平方米的培训中心楼和4栋高科技工厂化育苗温室的筹建、启动工作，使其尽早发挥集中培训、示范引导、工厂化育苗、新产品新技术推广应用和产品展示等科技载体作用，进一步增强服务功能，提高业户的经营水平。二是努力构筑物业平台。按照企业组织、招商投入、政府支持、市场牵动的路子，探索农业物业管理方式，构筑农业物业平台。引入市场机制，引进或引导建立农业物业企业，为种养业户提供基地设施维护、青贮饲料供应、防疫检疫繁育、产品营销、技术支持等项服务，保证种养业户安心、舒心、放心地实施科学种养，实现种(养)得精、管理严、质量好、效益高的目标。

(六)尽力做好政策和资金向上争取工作。认真研究和及时掌握国家和省、市在农业开发上的政策信息和投资重点，提前做好项目准备，加大向上协调力度，加强沟通与联系，千方百计向上争取政策和资金支持。组织申报项目纳入国家和省、市专项发展计划，争取技术改造贴息、技术创新基金等专项资金。重点是抓好科技三项费、863计划、科学基金的申报工作，抓好市级再就业扶持资金、以奖代投项目资金、大项目基础设施建设资金的争取工作，力争年内争取到上级的资金投入500万元，进一步加快我区农业的现代化发展步伐。

**下半年个人工作总结精选范文3**

当年味越来越浓时，一学期的教育教学工作也接近了尾声。回首\_\_下半年的班主任工作，颇多感慨。

一、时刻关注学生的课上动态，是保证班级良好纪律的一个有效办法。

八年级是个分水岭，学生会出现分化，成绩好的未必能保持住现有的水平，老师得看住和帮助他们巩固住原来的成绩;中等生的也许下滑;不爱学习的成绩差的会越来越多。这样，班级纪律越来越难以保证，班主任的工作量和责任也越来越重。管理班级就成了一项艰难的工作，为了保证班级纪律，为了创造一个良好的学习氛围，为了成绩好的学生，为了我们的升学率，班主任可谓是任重而道远。

随着课程科目的增加和教材内容的加深，本来底子薄的成绩差的学生也越来越多，有些学生面对越来越深的教材，根本就放弃了，上课就泡起了蘑菇，不是睡觉就是搞小动作，或者同桌、前后桌说话，这样的课堂纪律可以想象。所以我由原来的每节课巡视一次，两次，就改为每节课巡视多次，有时干脆直接在教室外监听，监管。还好，我班的学生胆子不算大，知道老师会经常在教室外，课堂纪律基本良好。可是你看得住他的人，看不住他的心，人在教室，他的思维却游走四方。只要你观察他们的眼神就可以洞悉一切。作为老师，干着急没办法。面对不学习的学生，我的教育和引导实在是拳头打在棉花上，用不上力。这还不算难，最难的是，我班的几个难得的成绩好的学生，都是“好动控”，男生女生的注意力都爱分散，自己本身都爱玩，不是一心一意学习的主，周围布满了不爱学习的人，有了任何一点动静，都会吸引他们的注意力，惹得他们的眷顾。后来，我干脆把前面的座位，基本安排给成绩好的或者安静爱学习的学生。这多少解决了一些问题。

另外，我经常和科任教师交流、沟通，过问班级纪律情况，最主要的是个别生和几个成绩好的学生的课上表现，因为我不可能每节课都在监控，开会了，备课了，或者一些琐碎的事情，有时根本照顾不到课堂监控。发现问题，然后第一时间总结，及时调整学生的学习情况，避免下节课出现不良的学习状态。也让犯错的学生警醒，免得猫风，以为老师不知道他们的所作所为。

二、经常和几个成绩好的学生谈心，关注他们的内心世界，帮他们合理安排学习时间和制定规划，甚至干预家长的教育，也让他们合理地帮助孩子学习。

我们班的女一号是一个自尊心强而且嫉妒心强的女孩，发现这个问题后，我找家长沟通，指出孩子的缺点和不足，而且我和这个学生也直言不讳地讲清她的弱点，正确引导，现在的她，有了好多改观，只是冰冻三尺非一日之寒，慢慢来，会有效果。男一号是个帅哥，经常受到爱慕她的女生的干扰，我就像看着自己儿子一样看着他，悉心呵护他，让他转移注意力。还好，目前为止，没有出现早恋现象，拒绝了外界的诱惑，成绩基本稳定，而且把原来薄弱的地理和历史都赶了上去。男二号是个顽皮的孩子，对学习没有太大的兴趣，家长也想给他转学籍，以后到生源弱一些的学校去报考，我就煞费苦心，想方设法让他留在我们学校，为学校多增一个学苗。为了他，我的电话费不知费了多少，心血更不必说。总算把他推向第一考场。

三、让成绩差的学生和个别生有幸福指数，能够安心地呆在教室里，起码不会做出格的事情。

学习不好，就更加不爱学习;不爱学习，就想鼓捣点事情做;挨老师批评，就不高兴，就想和老师对着干。十几岁的孩子，他也想唤起别人的关注和注意，除了这些，对他们而然，似乎没有其他的方式。这几乎是所有成绩差的学生的心理。本学期，我班转来了一个问题生。内向，逆反，不爱学习，似乎对什么都不感兴趣也无所谓，茫然的眼神，天生的忧郁小生相，对小女生很有杀伤力;单亲家庭，致使他面对别人温暖的眼神和召唤，来者不拒。只要有人示好，不管是谁，不管什么样的人，都会随时响应。在以前的学校，专门和班主任对着干。领导分配到我们班，对我们班来说，不是天灾，可谓人祸。可是我没有拒绝他，我现在的年龄，也不会拒绝任何一个学生。刚来的第一个星期，我在观察他，他也在观察我。知道他对我有了好感，我就开始规范他，我曾经在日记中写道，我要温暖他，感化他，然后规范他。一个月后，他有了很大变化，家长很满意也很感激。他还对原来的校友说，你们还是来附中吧，这里的老师很好，不要在那个学校了。可是不要期望问题学生会一下子就改好，那是不可能的。他不断在犯错，打架;不爱上操，利用上操时间和外班学生逗闹，找喜欢他的女孩玩;和科任老师顶嘴;在教室放鞭炮;熊女生的钱花，拿人家的东西玩……我就一件一件地帮他改正，一点一点底收拾他，总算没捅大篓子，可是我们班很热闹，经常围着外班的女生，男生，都是找他的。不过在我们班并没有他的市场。有时我批评他，他就说，老师，你别生气了，我听话还不行吗?知道哄老师了。他妈妈说以前打死也不认错的，现在和妈妈也认错，还知道疼妈妈。我的爱心和耐心总算没有白费。

我班还有一个女生，叛逆，早恋，还不止和一个男孩好，谁说和她做朋友，都答应;不懂事，和家长吵闹，家长没办法，就交给我。我每天都要和她讲道理，让她理解父母，总算见起色了，时不时在qq上给我留言，让我抱抱她，典型的皮肤饥渴。我还要发动其他女生接近她，温暖她，现在好多了，基本不和男生那么亲了。

其实要总结的很多，也很精彩，我现在都不知是喜欢还是热衷，反正觉得和学生在一起斗智也不错。只是如果把经历花在教学生和提高好学生成绩上，不是更有乐趣?

**下半年个人工作总结精选范文4**

我有幸成为\_\_公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

(一)努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

(二)扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

(三)严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

(四)存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

**下半年个人工作总结精选范文5**

今年上半年公司的生产和销售都有所改善，我们甲醛工段在公司的正确领导下，在公司的规范化管理的保障下基本完成了一、二季度的工作任务，在保证季醇工段正常稳定的原料供给的同时坚决落实公司关于节能降耗的目标。

为进一步提高甲醛生产工艺节能降耗能力，最大限度的降低生产成本，本着优化生产工艺的目的，我们在原来生产工艺的基础上对蒸气系统进行了改造，上半年正式投产后取得了良好的效果，吨甲醛产蒸气700公斤，同时具有低单耗低电耗的优势，既提高了甲醛自身的生产质量，又达到了节能降耗的目的，增加了外网蒸气输送能力，减轻了季醇工段蒸气使用所带来的成本压力。

经过上半年工段改造任务的完成和使用，工段的整体相关技术又上了一个新的台阶。整个过程既优化了生产工艺又锻炼了队伍，工段技术水平和员工素质有了很大的提高，壮大了工段技术力量，特别是新进员工通过实践和理论相结合的学习方法对生产工艺有了更深刻的认识，对突发事故的处理应对能力也有一定的提高，为今后更好的完成公司下达的更艰巨的生产任务奠定了基础。

在安全方面工段严格按照公司领导提出的安全要求，在保质保量完成生产任务的同时把安全放在第一位，杜绝违章操作，严禁冒险蛮干，工段会上讲安全，重安全，学习安全工作过程控制，总结讨论方法，在工段内形成了自觉的安全意识，工作中未出现人身和设备安全事故。

在下半年的工作中，我将继续推进工段规范化管理，有效合理的安排好生产，提高劳动效率，提高员工的质量意识和成本控制意识，充分发挥车间员工的作用，加强工艺执行力度和操作规范，推进先进技术改造项目的实施，坚决保证产品高质量低耗能产出。

**haha下半年个人工作总结精选范文**

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