# 2024年排半年工作总结(推荐15篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-07-03

*20\_年排半年工作总结1安全工作对维修工要求更高。我们的工作性质决定我们做事要准、快、稳。高空作业及在易燃区动火抢修时的互相纠正和引导，把安全责任时刻牢记，“安全第一”是每个维修工工作理念。任何设备从投入使用到退役，其故障发生的变化过程大致...*

**20\_年排半年工作总结1**

安全工作对维修工要求更高。我们的工作性质决定我们做事要准、快、稳。高空作业及在易燃区动火抢修时的互相纠正和引导，把安全责任时刻牢记，“安全第一”是每个维修工工作理念。

任何设备从投入使用到退役，其故障发生的变化过程大致分三个阶段：早期故障期、偶发故障期和耗损故障期。机械长期使用后，零部件因磨损、疲劳，其强度和配合质量迅速下降而引起的，其损坏属于老化性质。

>一. 互换岗位，实施多岗位培训

新年开工后不久，由于公司订单饱满，生产压力很大需要开双班；而维修班人员编制是单班，得到这个通知后，顿时感觉到压力和责任的重大。

由于公司的种种工作环境特殊性，致使我们的维修技术人员很难及时补充到位。经过上级领导的批准，在人员缺口大的情况下，从油漆线、冲压、预处理、焊接线等工段维修人员中调动很大部分去互相学习。经过紧张的几个月的锻炼，我们的维修技术人员基本完成了从单一工段维修工转变为复合性多工位维修技术工。

>二.增强团队凝聚力，加强团队合作

去年年终检修工作中发生一次起火。一得到消息，当时在整个厂区的所有维修工顿时从四面八方冲来，提着灭火工具直奔火场，并在第一时间通知消防员和上级领导，及时的避免更大的损失。也是团队精神的一种写照。“一方有难，八方支援”，各工段维修工忙不过来时，其他工段维修工主动协助参加维修，已形成一个互帮互助的和谐的团队。

>三.提升工作热情和转变心态

生产线的压力大，在发生设备故障时，有时在言语和动作方面有些过激。我们能作到临阵不乱，不焦不躁，以公司大局利益为重，及时修复设备，用行动去证明我们与生产的协调。虽然很多的故障是生产线造成，我们还是把太多的委屈化解成互相理解，真正的做到真诚做人、用心做事。

>四.提高故障处理能力

经常开展维修工段小组故障讨论会，对出现的问题大家一起探讨，研究，疑难问题再寻求支援，特别是液压方面。有效的为进一步扩大生产做好准备。

>五.管理离不开沟通。

所谓人无完人。我们经常一起互相沟通及了解性格、地域的差异，合理的安排人员配合。调动每个人的工作热情，并在生活上互相关心，形成一个维修大家庭氛围。

**20\_年排半年工作总结2**

20XX年下半年已经过去，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

>一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20XX年下半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20XX年下半年里我在二线的岗位上工作了半年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

>二、对20XX年下半年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们轻松上阵，挑战下一个工作任务！

>三、20XX年下半年个人工作目标和计划

我在20XX年下半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20XX年下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20XX年下半年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作半年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**20\_年排半年工作总结3**

>一、上半年工作开展情况局属企业管理工作

1、财务统计报表工作：按照省里的总体部署，及时准确的完成了农垦企业20XX年度财务决算和统计报表工作。上报财务报表和统计报表各6份。

2、五个农垦企业109户危房改造前期工作已经完成，具体改造工作目前已完成80%。

3、五七家属工的补报工作已认真完成。

4、做好二鹿场改制和拆迁工作。为了积极支持振国药业和英额布水库的生态旅游开发工作，我们通过召开职工大会，逐户走访，面对面商谈，完成拆迁21户（共35户）。二鹿场共有57名职工需要改制补偿，到目前为止已有40名职工领取了工龄补偿金，三险的补缴工作正在办理中。

>二、乡镇企业管理工作

1、完成了乡镇企业直报点统计工作。按照省、市的要求，我县已完成了全县十五个乡镇及聚新经济开发区1000余户企业五月份的数据统计工作。截止到五月份乡镇企业实现销售收入243817万元，利润总额40758万元，上交税金xx501万元。

2、积极开展休闲农业与旅游业情况调查。结合全县的发展实际，在全县范围内，进行了认真调查，经调查截止到20XX年上半年全县共有园区总数29个；规模以上的没有；其中农家乐与民俗村14户。解决从业人员369人，农民工501人。资产总额28910万元；营业收入698万元；实现利润189万元；上交税金10万元。此次调查，为今后我县休闲农业、旅游农业纳入全国乡镇企业协会开展的现代农业，乡村旅游活动中奠定了基础。

3、积极为企业申请发展专项资金。三月份我们会同财政局企业科一起深入到企业通过认真筛选，逐户审核，向省乡企局申报了“通化金禾米业有限公司”“通化三生农林开发有限公司”“通化县鑫盛泉酒厂”三户企业发展专项资金项目。

>三、下半年工作

1、完成农产品加工企业统计半年报及年报工作。

2、继续完成109户危房改造各项工作。

3、完成450人的乡镇企业蓝色证书培训、职业技能鉴定宣传培训工作。

4、完成下半年乡镇企业月报及年报、休闲农业与旅游农业季报及年报、农产品加工企业统计半年报及年报、等各项报表工作。

**20\_年排半年工作总结4**

这半年以来，在同事的帮助和领导的指导下，自己的不断努力，自我感觉自己成长了许多，

从普通的一线员工成为一线组长,无论是从和客户沟通还是自己的技术能力，都积累了不少的经验，为自己迎接新的挑战增添了不少自信心，下面是对我这半年工作的总结。

>1、F5EUD的检测。

年前F5VIPRON设备故障，客户需要对F5VIPRON板卡进行EUD检测并发送检测结果，当时两位二线工程师都没有在现场，我通过之前学习的检测方法成功进行了板卡的EUD检测，保证了F5VIPRON排障工作能够顺利进行。

>2、时钟服务器的校时。

2月底客户要求对PEK-A机房的时钟服务器进行校时工作，这是我第一次接触时钟服务器设备，查阅之前的校时报告和时钟服务器的使用说明，基本掌握了校时方法，第二天在同事的协助下圆满完成了校时任务。

>3、备件表的整合工作。

客户提出库房台帐需要和现有的备件表进行整合，由于我对硬件方面了解比较多，所以整合工作由我来主责进行。根据之前和客户谈定的工作计划，逐步把台帐里设备以及配件整合到现有备件表中，增加“选件号”一列，方便客户进行采购前查询。现在整合工作已经完成，整合后的备件表已经得到客户的认可。

>4、主机设备硬件资源的调配。

根据客户的需求和备件库资源，调配主机设备和配件。客户今年一共有12个主机设备调配的服务请求，我主责了全部的调配请求，其中有9个case完成了最后上架上线工作，3个因为客户的需求调整而取消。其中有一个BOM单进行了9版的修改，一次又一次的和客户沟通最终才确定下来，通过频繁和客户沟通，建立起客户对我的信任感。

>5、文档分享。

在平时的工作中，学习和积累了一定的技术经验，共撰写和摘录了5个文档分享给团队，分别为F5EUD检测操作手册、F5升级license操作手册、主机设备硬件调配经验分享、Smart\_Array\_系列阵列卡常见\_1700\_系列报错、DELL服务器错误代码。

>6、服务请求的受理。

这半年的运维工作，受理最多的就是设备的上架加电连线工作，主责并参与了全部的PC服务器和一部分刀箱刀片的上架，涉及的设备类型有：HPC7000、HPBL460C、DELLC6100、HPDL580G5、HPDL360G5/G6/G7、HPDL380G5/G6，共上架50余台主机设备和2台F53900。

>7、Asset资产表的管理工作以及COSS资产平台管理。

Asset资产表是OVI运维项目最重要的信息量最大的一个表格，也是最难管理的。我接手资产表已经有3个月的时间了，充分的体会到了这一点，虽然这几个月有一些小失误，但我看到了现在Asset表的逐步的规整和完善，我相信现在运维工作的正规化、流程化和信息的不断完善，同事们共同努力一定能够减少资产错误。

这半年来也积累了一些运维经验和技术经验，主要有以下几个方面：

充分了解运维工作的流程，协助制定了煲机流程和上架流程。进一步熟悉了ilo的使用，C7000OA的使用。

熟悉了C7000刀箱硬件配置、交换模块的使用、刀片的硬件配置

掌握了F5vipron的EUD硬件检测，以及F5系列系统版本的升级和licence升级方法。

掌握了HP设备硬件日志的收集、刀片OA日志收集、服务器硬件固件版本的升级。

掌握了时钟服务器的校时工作。

熟悉了EMC存储，IBM带库的设备，以及一些基本的原理。负责了三个项目：备件表的整合、ilo版本的检查、半年资产盘点

运维外包就是在不加成本的情况下，把原来自己做的不太好的事情，让专业的人去做的更好。IT运维外包在中国正在处于发展的阶段，现在IT服务外包之所以成为热点，一是可以降低企业的成本，二是可以寻求专业的IT服务。我们需要打造一个专业的IT运维服务外包团队，专业的服务质量才能带来服务的延续性。在我的理解，我们和NOKIA不是上下级的关系而是合作的关系，双方都把有限的资源放到最重要的方面，各有各的侧重，各有各的长处，使两个公司能够双赢。

我们现在的服务主要侧重在基础化运维，保证客户设备的正常运行，避免人为事故的发生。基础化运维的服务请求比较多比较杂，一定要养成良好的工作习惯，每天什么时候该干什么工作，有轻有重，做到条理清楚，心中有数。要学会控制客户的需求，要不断的去学习更多的知识，提高自己的技术水平，让客户觉得是专业的，是他们需要的，以自己的专业服务赢得客户的信任，不仅仅做客户服务的执行者，还要做客户的信息化建设进程中的顾问，这才是专业的IT运维外包人员所具有的资质。

从入职到现在我主要是做一线的工作，在运维中也对二线的工作也有一定的涉及和了解，希望以后能更多的接手二线工作，不断的去充实自己的知识库，做专业的IT服务外包，尽心尽责的为公司为自己努力工作。

**20\_年排半年工作总结5**

转眼以到了七月，在这半年来的时间里，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求的同时，安时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，虽然取得了一些成绩，但也存在疏忽不足之处。现将半年来的工作情况总结如下：

>一、工作情况

1、能遵守公司规章，认真工作的同时及时完成上级领导交办的各项任务。

2、能充分发挥个人的专业特长，做一名合格的员工。充分发挥自己所学、所想，踏踏实实工作。

3、能认真对待工作，工作作风比较严谨，团结同事，互帮互学。

4、能不断拓展自己的知识面，在实践中不断积累更多的经验，立足全面发展。

5、能保持良好的心态，做到泰然自若地处理问题。冷静分析问题的原因，从而对症下药，客观地找到解决问题的方法。

6、工作作风踏实，有时经常加班完成公司安排的工作。

>二、工作问题

GIS系统其实需要细心细心更细心，耐心耐心更耐心，其实，我是属于不太细心的人，但是我会用我的耐心去做好它，尽量避免一些粗心所犯的一些手误或一些小错，但做好GIS系统资料的同时也需要下面工程队和项目组的配合，同时也需要下面工程队和项目组更准备的提供草图纸和资料，能却保准确率，以避免文本做了又做，错了又错，改了又改的情况，把第一手资料做到准确化，明确化，清淅化，不至于为了一张草图出现N个不明确问题，图纸要准确，资料也要准确，以避免资料室为了一张草图一个不明白花去一天或甚至几天的时间，资料室本来人手就少，在这样浪费时间，那么，一个文本需要几天呢？因为草图不够准确和清淅化，CAD很难做到一笔到位，于此同时工作量和材料也是算了又算，到了GIS系统更是漏洞百出，什么版面和系统对不起来，什么杆路与系统不符，什么和什么又是错误百出，这样一来，GIS系统无法正确录入，时间浪费，资料严重出现偏差这样的问题不是一次二次而是经常，所以，这样更需要下面工程队和项目的准确配合，以达到精确，安时的完成各项任务，在此也需要各领导的支持和配合为下半年打下更好的基础而努力！

>三、不断改进

在这半年的时间里对GIS系统也有了一定的了解和掌握，但同时，却出现了一系列弱智的错误，如在求速的同时却把仔细认真放在了背后，以至于出些了一些不该出现的小问题甚至小错误，在此甚感内疚，所以，我想下半年，在做好本职工作的同时，更要细心仔细的去完成，各项任务，以达到求速的同时保质保量的完成.同时也要在时间允许的情况下对工作量及一些预算的学习。

人并不是完全十全十美的，我在工作中也存在工作纪律要求不是太严格，例如偶尔会在枯燥的工作来点Music。

对以上几点自身所存在的问题，我将认真总结，实实在在分析原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进。力争做到一名全面合格的员工而努力.

以上为个人x上半年度工作总结，对公司的合理化建议本人暂时还没有。

**20\_年排半年工作总结6**

半年的工作也就是弹指一瞬，我结合自己这半年来在xx银行的工作，分析了一下，自己在这半年的时间中真的成长了很多，这样的机会不是说有就有的，xx银行绝对是提供这样机会的一个绝佳平台，来到了xx银行工作也有半年多了，在这里的从一个新手慢慢的成长到现在，不觉得离不开银行对我的培养，自己这半年来虽说也是很努力，但是银行对我的培养我当然不会忘记，半年的时间说过去就过去，柜员的工作不是一间轻松的事情，这半年也该对自己总结一番。

>一、业务的熟悉过程

半年前我刚刚来到了xx银行这里是我的一个起点，也是早就了我，进来的时候首先就是一个业务的熟悉，那时候对于刚刚毕业的我来说，什么都是无知的，我什么也不知道，就只是自己的盲目的在工作，没有一个方向，对于自己的工作没有固定的规划，不是很了解我们银行的业务，在xx经理的带领下我才慢慢的熟悉了这里的一切，很是感谢。

作为一名名柜员我要熟悉的业务很多，但是不能够急于求成，业务知识方面银行其实交给我们的知识一部分，在我自己有了基础的条件下，银行再灌输给我一点，但是这完全不够，我自己在私下需要不断的学习，自己不断的去钻研，我们的业务是一个庞大的结构，不是短时间能够了解的，这半年来我虚心的学习，在工作中不断的找出问题，向我们银行的老柜员请教，虽然每次之交流一点点，因为大家平时的工作也确实忙，但是这样一点点的积累就很多了。

>二、端正思想，工作积极

在银行工作的这半年，我当然知道自己的思想要端正，客户是第一，经理一直在跟我们交待，一定要多站在客户的角度去想问题，要站在客户的角度去看待我问题，为客户着想，只有为客户想的周到了，我们的工作才有意义，这是基本的东西，只有一切一客户为中心我们的复位才能够到达一个新的高度。

工作当中要积极，上半年来积极一直都成了我们银行的代名词，积极的工作，积极的吗，面向每一天的生活，这是我们在工作中必不可少的，平时领导交待下来的事情积极的完成，我们每一名柜员都很积极，因为比我们更加优秀的人都那么积极，我们当然不能够对自己放松。

>三、不足之处

我知道自己不是一个很能够抗压的人，半年的工作似乎就验证了这一点，平时的压力稍微的增加一点我感觉到自己力不从心，我觉得这是我心理作用，这不能够存在于工作之中，我一定会好好地改变自己。

**20\_年排半年工作总结7**

在这繁忙的工作中不知不觉已经过了一年，这一年是有意义、有价值、有收获的一年。在这不平凡的一年中，我们赋安公司在不断创新、极力改革产业效益再创新高。在公司领导和同事的帮助下，兢兢业业，克尽职守，圆满地完成了领导布置的各项任务。现将自己的工作总结汇报如下，敬请领导及同事提供宝贵意见：

一、一年来的工作表现

我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业无私奉献。虽然我只是生产线上一名装配工，但我能正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼自身努力提高专业水平。工作之余学习专业知识，经过一年的学习和锻炼，我在工作上取得一定的进步，完成工作的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身专业水平上有所提高。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，脚踏实地埋头苦干。在工作中，以公司制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方式方法。工作中，我注重把握根本，努力提高专业水平。组里人员少，工作量大，这就需要我们团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我都积极配合做好工作，同事们的心都能团结一致，不计得失，把工作圆满完成。

二、工作中的不足

在工作过程中，有好多操作没有严格按照操作规程操作，但是当时并未造成直接经济损失也没有发生安全事故，没有采取严肃认真的态度。现在想来，安全隐患和违规操作是重中之重;。在今后的工作中，一定要严格按照操作规程操作。以往工作中一旦遇到困难总是先想着要上级帮助解决，未能意识到去体谅公司和领导的难处。如今工作的环境和条件工作岗位的改变，新的问题也来了，作为测试人员，我的沟通能力不足。在公司逐步的成长壮大完善过程中，今后定要立足现有优势，发挥集体智慧力量，协助做好工作，我还须加倍努力。

三、今后的努力方向

来到一个新的工作岗位工作环境，深入精细化。从小事着手，严格执行、坚决落实领导布置的各项任务，在以后的工作中我还需再接再厉发扬爱岗敬业无私奉献，不怕苦累，不计得失，紧密配合，积极进取，为我们测试部的建设贡献自己微薄的力量。

**20\_年排半年工作总结8**

半年来，御景城服务中心在上级部门的领导监督下，在全体同仁的共同努力下‘银湾’品牌精的指引下，紧紧围绕公司的品质要求，认真开展工作较圆满的完成了上半年的工作现将总结如下；

>一、维修方面

今年雨水季节来临全对小区内所有空置房屋进行巡察发现问题的统一要求客服员整理归类，然后及时上报工程部，要求派专人进行维修。由于上报及时所以在雨季来临时没有造成更严重的渗漏问题。

针对小区内所有楼道感应灯，由于是声控所以损坏的比较频繁，经由水电工选用质量及材质比较好的底座后损耗明显降低。

>二、保安方面

上半年在全体保安员的共同的努力下，圆满完成了小区入住的安全防范工作。但随着工作的逐步加深，渐渐露出了小区保安的不足与缺陷，配套设施过差，人员素质过低，专业知识不够足等。为此五月份进行了一次保安大革新，首先实行淘汰制，淘汰了平时工作不认真，纪律性差及年龄偏大的保安。工作的革新使保安的外在行像上了一个新台阶。虽然在这过程中由于我的失误给公司带来了些许麻烦，但为了整个小区的工作正常运行我不后悔。其次在自身管理方面，我坚持每周一、五小会半月一大会，进行交流与检讨。同时，开展专业知识培训。今年四月水电工参加了本县消防中心举办的消防安全技术与管理的专业培训，学习完后用考备回来的课件组织所有保安学习。同时每周一、五组织全体保安进行军事训练。

在外来人员管理方面，我保安部一天24小时不间段巡逻，一律实行来访人员登记确保了小区业主的财产和生命安全。

>三、保洁方面

本小区保洁认真遵守管理处的各项规章制度，严格执行清洁工作规程全天侯清扫小区内公共区域卫生及各单元楼道卫生。定期清洗垃圾桶，扶手单元门污績，严格按公司品质部的要求，给小区业主创造了一个干净的居住环境。

为使服务质量得道飞跃式的提升，加强了对岗位员工的培训，员工对小区规章制度的执行明显提升。但因有些员工上岗时间短，服务意识差等原因，有时员工在做正确的事情，但还是引起了业主的投诉。为此，服务中心将典型的事件形成了案例，放在岗亭组织学习，教育员工做事要注意方式方法。经过半年来的努力、全体员工的服务意识及处理问题的能力有了极大的提高。

以上是本服务中心半年以来的工作情况总结。我们深知，在服务工作中还存在一定的不足之处。与其它服务中心相比。还存在很大差距。相应的问题在日后的工作中，我们还会扬长避短，努力克服改正，力争为公司做出更大的贡献。

>四、下半年的工作打算

1、培养市场。树立品牌意识

2、总结上半年的工作经验。做好业主的回访工作，并加大宣传力度提高我们企业的知名度。

3、配合开发商做好一切工作

4、结合小区实际建立严整的安防体系。

5、完善日常管理。开展便民工作提高住户满意度。

**20\_年排半年工作总结9**

20-年是落实十七精神的关键性的一年，-村以被确定为县级“帮扶村”为发展契机，村支两委成员高度团结、齐心协力，充分调动基层党员、组长和村民的工作积极性，在确保计划生育、社会治安综合治理两项基本工作达标的基础上，大力发展农业生产，加大基础设施投入力度，搞好-村新农村建设。现就半年来工作情况作一个总结。

-村上半年工作主要包括以下几个重点：一是是加强农村基础建设，推进村级经济协调发展;二是全面落实党在农村的各项方针政策，保护和调动农民的生产积极性;三以增加农民收入和集体收入为重点，加快农业农村经济发展;四是搞好班子建设，带好一只队伍。

上半年通过了解-村的社情民意，发现一些需要认真对待和解决的问题与困难。主要有：村民基本素质普遍偏低，思想保守，等、靠、要依赖思想较为突出;经济结构单一，可供开发利用资源少，贫困面广;地处偏僻，基础设施落后，交通条件极为不便;村班子建设略显涣散，缺乏凝聚力与吸引力等。为搞好本村社会经济发展，推动先进的思想文化发展，村支两委重点从以下几项工作入手，推动本村的新农村建设发展。

一、在基础设施建设方面

1、道路基础建设

-村容村貌较为落后，村主干道脏、乱、差状况严重。村主干道因为未进行路面硬化，加之常年以来雨水冲刷和车辆通行造成路面凹陷不平，水土流失严重，急待改观。多数村民也希望能帮助实现村主干道的路面硬化，方便人车行走，美化人居环境。今年，-村被定为帮扶村，村支两委以之为发展契机，多方筹集资金，组织人力物力，准备对村主干道进行硬化。

目前，准备硬化村主干道全长公里，从尺水组至杨家组，穿过本村16个村民小组中的9个组可以极大地改善村民的出行条件。由于该项工程的所需资金较多，村支两委决定从多方面筹集建设资金，一是通过林权改制，对集体林地进行承包;二是发动全村村民集资修路;三是通过上级部争取部分资金;四是有效利用农村道路现有配套资金;五是从村财政中解决部分资金。现阶段，已请专业人员对村主干道进行了设计和放样，组织了召开全村的扩干大会进行了有效动员，而林权改制集体林地承包也得到了村民的积极响应，预计村主干道建设将在7月底全面动工。

2、水利基础设施

-村大东塘水坝因为年久失修，已成为本村水利工程的一个薄弱环节。为搞好水利工程基础建设，今年-村组织人力物力对大东塘水坝进行了维修。目前，投入资金3万余元，对大坝开裂地段进行了护砌，对部分塌地段重新进行了土方加固，并对渗漏地段进行了防漏处理。由于资金存在一定的缺口，工程总体进度大约完成了6%。下一步，将从各方面争取资金，争取在晚稻播种完以后，组织人力物力全面完成大东塘水坝的维修工作。

二、农业生产发展方面

目前，-村水田面积为164亩，由于今年早稻由于自然灾害影响出现了全面减产，每亩产量仅为6-7斤。村支两委已发动群众作好早稻欠收，晚稻补的准备，全力以赴搞好二季稻的种植工作。

上半年，在畜牧业方面牲猪出栏2-头，较去年同期增加;山羊出栏12头，较去同期增加2%;鸡鸭出栏14羽，较去年同期增加4%。

在农业产业转型方面，台子组农户李汉军同志实现农业生产转向，集中种植蔬菜8亩，预计平均每亩收入8元。明年准备进一步扩大种植面积，提高产量，建设新型蔬菜生产基地。

三、在办实事方面

村支两委正在联系一家小型竹业加工企业，希望能够在本村建立一个分厂或收购点，方便群众卖竹种竹，增加村民收入。

充分利用当地可开发资源，引进、发展优势加工企业，是增加当地群众收入的一个重要途径。-村有较丰富的竹林资源，但一直得不到充分利用。竹子生长成林周期较短，垦护得当，种植增长较快，发展竹业加工，就会促进竹子种、销、加工等良性循环，成为村民群众增收开辟重要途径。村支两委通过努力，正在小型竹业加工企业直接进村办厂或设立收购点，如果能解决村民卖竹难的问题，预计每户群众可增加收入5余元。

四、基层组织建设方面

注意加强村支部建设，发挥基层组织的战斗堡垒作用，从完善工作制度、村务公开民主管理、加强团结、树立带头典型等方面入手，着力抓好基层组织建设。在支部党员、群众的支持下，村里各项工作都能顺利进行。以前村两委不团结、不和谐的局面得到彻底改观。村党支部威信得到增强，村民群众的积极性得以发挥。

今年村支部一致通过，发展三星组的李君同志为预备党员，并且河头组的欧阳习文同志预备期满，今年光荣地加入中国\_。

过去-村基层组织战斗力不强，有两个村民小组长期未能选出组长。今年，村委三次召开村组会议，两个组均选出了组长，台子组由王洪奎同志任组长，东头组由刘斌同志任组长，极大地加强了基层组织的战斗力。

以上是-村半年以来村务工作的简要总结，工作中还做得还不够到位，下一步-村村支两委将全力以赴，做好各项工作，以优异成绩迎接上级领导的检查。

**20\_年排半年工作总结10**

不知不觉间，20\_年已经过去了近半。回顾过去这半年的工作，因为年初时物流的问题，我们的工作陷入了低谷，但在工作的慢慢恢复后，谁能系那个岛这竟又成为了我们的机遇！在上半年的工作中，我们正是积极的抓住了这样的机遇，为上半年的带来了出色的收益。

作为xxx网店的一名客服，在工作中我也在努力的付出和进步。上半年的工作中，我利用空闲的时间为自己带来了很多的收获和进步，也在工作中赢下了不少的好评！总的来说，是收获丰富的一段时间。如今，上半年已经过去，为了迎接下半年的工作，在此，我将上半年的个人工作情况总结如下：

>一、个人情况

今年年初的时间非常宽裕，每天的工作也并不多。但我并没有因此放松自己。趁着这个空闲的时间，我将之前购买的许多客服工作相关的书籍拿出来仔细的阅读和几遍，还对自己的工作进行深刻的反思和分析。

在对自己有了详细的认识后，我积极的展开对自己的充电计划，不仅在工作中提升自己的技巧和能力，工作后也总是在对工作做准备，以此提高了工作的能力。

>二、工作情况

在工作中，我改变了过去较为消极的工作方式，通过累积的经验，积极的去回应顾客的问题。其中，改变最大的，就是我的聊天方式了。作为客服，与顾客的聊天其实是一门艺术，过去的时候，我总是有什么就答什么，尽管解决了顾客的问题，但却显得死板。

为此，我在这上半年的工作中一步步的改进了自己的聊天方式，根据顾客的话来调整自己的回答模式。而且还在空闲中积极的了解了网络流行语，以及大量的表情图片，以此迎合年轻顾客的口味，提升聊天的趣味性，还能有效的提升顾客的心情，促进订单的生产。

此外，我还在上半年的工作中将自己收到的问题反馈总结成了备忘录，并详细的记录了解决方法，方便自己能更及时的回答顾客的疑问，给顾客带来便利。

>三、总结

通过上半年工作中的改变，我充分的认识到客服的质量直接的影响了店里的口碑。这也更加坚定了我在工作中努力进步的决心。在今后的工作中，我还要继续努力，努力的跟随顾客的变化去改进自己！未来的工作，一定会更加的顺利！

**20\_年排半年工作总结11**

20xx年上半年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千，这半年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我将深刻地对半年来工作上的得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司今年下半年年会更好。

>一、合理调整劳动组合确保完成生产任务

在生产工作中精调车间根据制造部的生产计划安排，为了确保生产计划的顺利完成，特别是在旺季生产的时期，充分调动生产技术骨干和员工的积极性，在车间领导和全体员工的积极支持下合理调整劳动力、有效利用工作时间。通过车间。工段长和各班组长的积极配合努力，本年度1—5月车间完成了公司及制造部下达的生产任务，及各项生产质量技术指标。保证了销售的供货需求。在1—5月里共调试入库1227辆，其中473辆缺件下线车辆321辆故障下线车辆。6X4（K34：93辆、K36：33辆、K38：201辆、K41：201辆、K43：67辆、K46：76辆、B38：95辆、B40：37辆、B43：24辆、），8X4（K32：1辆、K35：147辆、K38：122辆、K42：38辆、K46：33辆、O36：4辆、O46：52辆、），6X2（O56：1辆、），4X2（B46：2辆）。

>二、产品质量方面

在完成上述产量的同时，我们车间也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，2利用例会、质量会、班前会及生产过程及时为员工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据需要及时为新职工安排质量、操作技能方面基本的理论培训和现场操作实践，保证每一个新员工在独立操作以前，都能了解基本的车辆调试方法。本着对消费者负责和对公司利益负责的精神，严格按生产工艺要求严格把好质量关。我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要我们每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。

>三、设备模具管理方面

虽然车间的设备故障率较低，但大部分没有设备的使用说明书及维修保养手册。我们设备管理员员还是克服了技术力量薄弱的困难、收集相关文件按照相关文件对设备进行定期检修保养，并且作了相应的记录及详细的设备点检表、维修记录、并为每套设备建立了详细的档案，有力地保障了设备的正常运转，进而从很大程度上确保了生产运行的稳定性。

>四、人员管理方面

因公司新车型的增加，各岗位人员对新车型不熟悉。给生产各方面管理带来极大压力，就在这样的压力推动下，车间提前对新车型进行了培训，保证员工能掌握新车型的调试技能，做到在领班及各级领导的正确引导下，基本胜任各自的岗位工作。

>五、安全生产方面

在过去的半年里，基于行业的特殊性，安全形势复杂，安全任务繁重。针对新形势、新情况、新问题，在安全管理上把建章立制放在首位，完善安全保障体系，设立安全员及班组安全员，落实安全生产责任牢筑安全防线。我们车间将安全生产纳入了日常的管理工作之中，通过加大安全宣传教育、培训、激励力度，有效促进了全体员工安全意识、安全技能的不断提高，为确保安全生产提供了强有力的人力保障。加强安全检查，排除事故隐。

**20\_年排半年工作总结12**

-年上半年，工作任务由年前的分众、网站、节目导视工作转向年后的后期制作。谈到后期制作这几个月我总是觉得自己很失败，虽然在工作中，自己也学到了制作、摄像等方面的很多知识。但至少和自己想要的相差很远。

上半年，对于自己是很特殊的。工作任务的改变让自己在面对工作、处理工作时有了新的方向。对分众工作自己始终有着浓厚的感情，毕竟分众每一台机器自己都亲身经历了安装调试等工作。

年后，工作任务开始转向后期制作，在后期制作上由生疏到简单的字幕，然后到公益广告、摄像等，我能够感受到自己的进步，但确确实实有很大差距摆在眼前。也曾想过去努力改变，可的确提不起对后期制作的兴趣，当然在作中自己应该想办法找到后期制作的乐趣，从乐趣中学习制作、做好电视广告各项制作任务。

上半年的工作让我总是觉得自己很失败，这半年的工作自己很难感受到如同以前一样的成就感。网站方面是自己的强项，但却一直没有好的进展，没有成熟的发展思路，连自己内行的都没有做好，就可想而知其他方面了。而这半年让自己感受最多的便是：自己的确不是一个适合呆在办公室里长期工作的人，不是不想做好，而是自己很难感受到广告制作带给自己的乐趣。

工作停滞不前、找不到工作乐趣对于自己将是很可怕的，长期如此肯定会养成惰性心态。工作不是给别人干的，人这一辈子也没有多少个半年。鉴于此，下半年为自己制定一下计划与目标：

按质完成各项任务，在网站方面，开拓新的收入点，充分利用好我们自己的宣传平台，加强网站业务以及与客户的交流，在合适的时候开办适合我们本地的网站，以迎合我们的发展。

认真完成各项制作任务，强化摄像与制作，综合学习各项知识，不仅仅局限于制作与行内，为业务的涉足开始准备。

充分理解后期涉足广告业务的重要性，了解市场、接触市场，以便让广告方案更能迎合客户的需求，同时制作出更适合客户的作品。

从不足出发进行学习，以提高自己的能力、学会更多的技术，另外在广告业务开始努力涉足，争取完成自己的广告任务。

**20\_年排半年工作总结13**

为贯彻落实党的十五届三中全会和中央经济工作会议精神，根据四川省农业厅和财政厅文件川农业[20xx]48号，xx县农业局和xx县财政局文件农业字[20xx]44号通知的规定，我局认真开展20xx年农业机械购置补贴项目实施工作，现将半年的购机补贴工作总结如下：

>一、完成情况

今年我县获得首批国家购机补贴中央补贴资金1100万元、省级补贴资金万元，截至目前共完成项目中央补贴资金万元、省级补贴资金0万元，占项目总投入的81%(以上数据是指农民已经领取《农机购置补贴指标确认通知书》的数据)。补贴购置各类农业机械4972台套，受益农户4618户。其中：

1、耕整地机械1479台套/万元;

2、收获机械21台套/万元;

3、动力机械155台套/万元;

4、排灌机械2122台套/万元;

5、畜牧水产养殖机械492台套/万元;

6、收获后处理机械702台套/万元;

7、播种机械1台套/万元。

>二、主要做法

一是成立领导机构。为了把今年的农机购置补贴工作圆满完成，县委、政府领导高度重视，及时成立了农机购置补贴领导小组，组长由主管农业副县长担任，副组长由县委农工委主任和农业局局长担任，各相关单位负责人任成员。领导小组办公室设在县农业局。

二是强化领导、落实责任。我局要求全县农机部门要提高认识、加强领导、落实责任、健全制度、密切配合、精心组织，确保农机购置补贴工作落到实处，让农民真正得到实惠，让政府放心、农民满意。各乡镇相应的成立了实施农业机械购置补贴项目领导小组，并将项目任务分解到乡镇，使项目任务明确，责任落实。

三是加强宣传、政策公开。要实施好农机购置补贴，首先要宣传好，把政策和方法交给群众。一是利用“”送科技三下乡活动，向群众宣传购机政策、展示机具实物、发放宣传资料。把党的惠民政策宣传到千家万户。二是在县农业局单独设置了农机购置补贴专栏和政务公告栏宣传农机购置补贴政策。做到正确引导、充分尊重农民购机的自主选择权，做到操作规范、阳光、透明。三是农业局还印制了2万份《农机购置补贴宣传指南》，及时下发到各镇乡，真正做到家喻户晓。四是各镇乡农机部门通过召开动员会、广播电视宣传、专栏及横幅广告、等多种形式，将农机购置补贴政策、办事程序、联系部门及电话等告之农民群众，有利于项目实施和社会监督。

四是加强监督、管理到位。一是县级农机主管部门和财政部门加大补贴机具监管力度，将补贴对象通过党政网对各镇乡进行公示，做好补贴机具的跟踪随访工作，同时将大中型拖拉机(50马力以上的)和联合收割机以及插秧机及三万元以上的机具进行人像合影，确保农民能实实在在地享受到国家优惠政策。二是在购机补贴结算环节，农机主管部门提高抽查比例，扩大抽查面，对于补贴金额较大的大中型拖拉机(50马力以上的)和联合收割机以及插秧机及三万元以上的机具做到100%的检查。同时，我局和财政局联合发文江财农[20xx]16号文件，对20xx年的购机补贴进行全面的检查，检查内容包括：

1、购机者身份是否真实;

2、补贴金额是否符合政策;

3、补贴机具是否及时到位;

4、补贴机具是否符合质量要求;

5、乡镇是否将申请购机的农户名单在镇、村张榜公示;

6、补贴机具是否编号、喷号;

7、三包服务是否到位;

8 、有无不法商贩套购和转手倒卖等现象。

9、征求购机者对补贴政策的意见或建议。

检查方式：镇乡农机站到购机户家中实地检查，县级农机部门和财政局进行随机抽查。同时,县农业局要求各乡镇的分管领导高度重视，及时组织有关人员在规定的时间内，认真搞好这次检查，检查时必须做到“三实”和“三见”即：实名、实机、实地点;见人、见机、见证件。检查中发现的问题，准确真实的作好记录。

**20\_年排半年工作总结14**

20XX年上半年已经结束，回首展望，工作里有喜有忧。为更好地便于以后的工作，特在此总结一下今年的工作经验及教训，提高自身的综合素质，寻找更好的工作方法，以便在20XX年下半年更好地努力工作。

>一. 本年工作情况

我自从年初来到五南区间担任监理，努力学习业务和了解工地情况，先后泰山路站围护桩施工、芝泉路站和五南区间的施工监管工作。

目前五南区间已完成开挖支护50%，这三个项目均为逢查必检的工点，因此在平时的施工当中尽职尽责，严把质量关，在平时的检查当中经受住了考验，较好地完成了本职工作及上级领导安排的各项工作。

每天对所管工地巡视检查，科学监理，认真履行自己的岗位职责。在总监理工程师的指导下开展现场监理工作；定期对承包单位投入工程项目的人力、材料、主要设备及其使用、运行状况进行检查，并做好检查记录；按设计图及有关标准，对承包单位的施工工艺过程和施工工序进行检查和记录，对加工制作和工序施工质量检查结果进行记录；及时对工程建设过程中的关键部位和关键工序的施工质量实施的全过程现场跟班监督，发现问题及时指出，填写巡查记录和监理通知单；在日常的监理工作中如实做好监理日记和有关的监理记录。

>二. 上半年工作中出现的问题

一年的工作中总有些磕磕绊绊，在现场施工当中难免遇见与施工队拌嘴以及施工单位违背图纸及施工规范施工的现象。在监理工作过程中依据建设工程委托监理合同、建设工程施工合同、设计图纸、国家规范、及相关法律法规对各工点实施监理。在巡检过程中发现许多施工中存在的问题，但是在总监理工程师的领导下，这些问题都得到了落实及整改。

>三. 上半年工作的经验总结

1. 作为一个监理，首先要学习和落实上级领导文件指示精神；掌握新规范、熟悉施工图纸，加强自身业务知识。

2. 严格遵守公司内规定，遵纪守法。

3. 工作中尽自己努力严格按照设计和规范及验收标准进行检查验收，保证了工程质量、安全和文明施工让业主满意。

**20\_年排半年工作总结15**

20xx年的工作已经过去了一半。此刻，我觉得今年的时间过得很快。可能是各种情况的影响，感觉春节就在昨天，但是这段时间的工作真的在告诉我，我已经工作半年了。在公司领导的指导和关心下，我们部门很好地完成了上半年的工作计划，我个人在工作中也很好地履行了自己的职责，所以我在工作中的表现是可以接受的，这让我体会到了完成工作带来的收获和满足感。在这半年的工作中，我也觉得自己比去年进步了不少。现在，让我总结一下我在20xx年上半年的个人工作：

>一、工作方面

20xx年初，春节还没过，我们还在上班。当时，随着一年的临近，公司的各项业务都到了紧要关头。我们能否完成当年的工作计划，甚至取得更好的成绩，取决于最后一段时间。所以公司对我们各部门所有员工的要求都比较高，大家都希望做出更好的成绩，拿到年终奖，所以大家都在努力，都在被大家感染。后来到了春节结束上班的时间，因为特殊原因影响我们在家工作一周。老实说，这是对我自己能力的考验。这不是工作能力的问题，而是我工作态度的问题。没有公司制度的约束，没有领导的监督，在工作中很容易荒废，但幸运的是，我坚持自己的内心，认真对待自己的工作。虽然当时的工作任务完成的有点晚，但是在规定的时间内完成了。没多久我们就恢复正常工作了，因为是年初，所以我们都想有个好的开始。所以公司接手了几个大项目，比如xx公司的装修方案，xx酒店公司的设计图纸。虽然那段时间很累，但是经过我们的努力，在规定的时间内完成了，客户非常满意。

>二、思想方面

因为之前已经有一个多星期的网上办公，而且因为那种模式要求每个员工都要有意识，一个员工工作思想的不规范考验，所以通过那段时间的工作考验，我的责任心和认真对待工作的态度都有了很大的提高，自我约束的能力也有了很大的进步。所以后来就去公司上班了，到现在也有几个月了。我没有犯任何迟到或违反公司规定的错误。因为要处理家里的事情，所以我只请了一天假，所以我对公司制度的合规性变得更严格了！

虽然这半年来我的工作没有什么收获，但是和以前相比，我已经取得了很大的进步，所以我相信有了这些，我可以在下半年做得更好！

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