

科技创新事迹简历(优质8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

半年工作总结报告篇一

202__年上半年，我院的安全生产工作在县卫生局和镇政府的领导下，始终坚持“安全第一，预防为主”的安全生产方针，从提高认识入手，加强领导，完善制度，强化管理，深入开展安全检查，积极消除事故隐患，通过全院职工的努力，未发生一起不安全事故。

我院在安全生产方面的具体做法是：

一、加强领导，健全组织，是安全生产管理的基础。

我院成立了以院长为组长，分管院长为副组长，院委会成员及各科室负责人为成员的安全生产工作领导小组。并强化了24小时值班制度，形成了横向到变纵向到底的安全生产管理体系，使安全管理工作在组织上不脱节。

二、制定相关安全生产管理制度，使安全工作标准化，规范化。

为确保我院安全生产，提高医疗服务质量，结合我院安全工作的实际特点，医疗安全方面，制订了《医疗事故防范处理预案》，《突发公共卫生事件应急预案》，成立了医疗质量管理委员会，护理质量管理委员会，药事管理委员会，感染管理委员会。用制度管理人，既教育了大家，又有效的促

进了职工遵章守纪的自觉性。

生产生活方面，各科室下发安全隐患自查登记表，实行每月一查，发现问题，及时排除，把不安全隐患事故消除在萌芽状态。

三、强化宣传培训，增强安全意识，是搞好我院安全生产的基础。

今年以来，我院充分利用职工大会，村医例会等形式对全院职工进行安全教育，学习有关安全生产规定及院安全生产规章制度，使他们在思想认识上有一个新的提高，切实增强安全意识。

总之，今年我院在安全生产中做的还不错，今后，我院将认真总结经验，在新的一年里，我院将以党的方针政策为指导，认真发扬成绩，纠正不足，开拓创新，与时俱进，进一步落实安全生产责任制，全力抓好安全生产工作，创造一个良好的安全的就医环境，为全面建设和谐社会做出更大的贡献。

半年工作总结报告篇二

我已加入居然之家团队已有半年之余，经过努力的工作和学习，我已融入整个集体和团队、并学习企业文化跟岗位职责。从分店到分公司历经了各种不同的工作环境跟工作内容，从市场管理规定和销售人员的管理规定以及日常的店面管理工作到把握全局，全面分析，宏观掌控各分店，逐渐找到了工作中的乐趣，同时业务水平也有所提高。在短时间的工作过程中我逐渐从一个学习者转变为真正的工作者。

20__上半年是我积累、成长、最具有收获的半年，在这半年中从__店三层的楼层管理员到湖北分公司运营部连锁发展专员，两个角色的转变，促使我不断提高个人管理水平、业务水平、开阔思想格局。这半年的不断尝试中有挫折、有喜悦、

有失败、有成功，现将今年上半年的工作情况及感受作出以下总结：

一、__店工作情况：

三月份之前我主要负责__店三楼的收费、销售、店面管理等日常管理工作。在工作中，我学会了如何抓住工作重点，并对工作的轻重缓急进行合理分工，能够保质保量的完成领导安排的各项工作。比如在收费工作中，秉承收支两条线，桥归桥路归路的原则，除了通过日常对账中的扣费，对于销售情况不理想，收费有困难的商户，做到心中有数，提前预警，提前催收。在完成销售的工作中，按照销售任务，参照去年同期销售数据，提前划分好每月每周的销售任务，及时并提前关注弱势区域及弱势品牌的销售，积极推动营销思路超前的强势品牌在卖场内不间断的举办促销活动，提高某一区域甚至整个卖场的人气。与其同时，积极与弱势品牌负责人进行沟通，提供帮助，给他们灌输先进的经营理念，利用我们的优势，积极组织弱势品牌形成联盟，帮助其提高销售。

在对内工作方面主要协助部门负责人完成部门内各项工作。在店里做为楼层管理员，我只需完成所管区域内各项工作，然而现要在完成个人整体工作的同时，还要配合各部门、各店完成集团公司下达的各项经营管理目标。在此期间，我学会了梳理各项工作流程，对各项工作的时间节点进行把控，由原先被动的完成好领导交办的工作逐渐转变为主动的完成各项经营管理目标。并在大局观上有了新的认识，能够把工作落实到实处，可以提出合理化建议。

在卖场管理工作中狠抓细节，通过日常检查，对问题详细记录，及时检查整改结果，不断提高卖场管理要求。对商户出现的违规问题首先提出整改要求，并按照居然之家的相关规定明确告知其违规的危害性，让商户发自内心的明白为什么居然之家对待现场管理是如此重视。在每天的例行巡场中，我都仔细观察每一家商户导购员的工服、卫生、价签、形象

展示、样品陈列等，以此判断是否具备有良好的经营秩序。每次发现不妥的地方都会第一时间上前指正并要求立即整改，以教育为主的方式不断提高商户的服务经营意识，通过勤检查，多监督的方式为顾客营造出良好的购物环境。培养导购员的微笑服务，整齐着装体现居然之家销售员的优质精神面貌，让顾客在居然之家购物的同时能够感受到“五星级”卖场的服务氛围，使消费者买的放心，用的舒心。

在售后问题的处理过程中，根据实际情况严格按照居然之家对待顾客投诉的管理有关规定进行相关处理，切实履行了首问责任制，利用晨会等形式不间断的向商户宣传居然之家的服务理念，通过“软实力”的打造不断提升服务水平，强化商户诚信守诺的服务态度。要求商户在遇到顾客投诉后，首先无论责任在哪一方都要能够全力解决好的服务态度。顾客不会无缘无故投诉，因此商家应该做到的第一步就是耐心的接待，热心的帮助顾客解决问题。在双方同时存在问题僵持不下的情况下按照居然之家的“五大服务承诺”，坚决协助顾客按“居然销售合同”维权条款，为顾客排忧解难，努力保证了该区域无任何重大投诉，杜绝了一切可能因为投诉而给居然之家造成负面影响的事情，维护了企业的口碑。通过服务理念的不断深入，使商户一改往日生硬的服务态度，表现好的我们就大力赞扬，在商户中树立了一批优秀的服务型标兵。尽最大努力提高自己，不断将居然之家的“服务理念”一直贯彻下去。

二、华中分公司运营管理部工作情况：

由于分店领导的推荐和分公司领导提携，我从三月中旬由__店业务部调至华中分公司运营管理部，担任连锁拓展专员一职。在这一个多月里，对于我的成长是非常重要的。在分公司我将眼界从单个店面几十个商户扩大到了分公司层面，也更加宏观的了解到分公司的整体运营情况。虽然在这段时间内我只完成了学习部门职责及岗位职责、对分店及集团的上传下达工作，同时也需要对其他项目进行考察分析，

并深入分析做可行性分析报告，为分公司领导决策提供可行性分析数据。

在具体工作中我全面系统思考问题的能力得到了提升，例如在上报报告时不仅要报告中的真实性及准确性进行调查，考虑其合理性，还要结合各个店面的实际情况考虑其可行性；又如在招商调整时，考虑更多是以连锁发展为主，分公司领导下的各分店本是一盘棋，而非原来狭隘的招满就行。同时因为思想层次的提升我也学会了如何抓住问题的关键，理清思路，对症下药的解决问题。这两点会为我以后的工作提供巨大的帮助。

三、目前工作中存在的不足：

- 1、运营管理部工作流程还需加强学习；
- 2、工作的计划性和目标达成率还需进一步提升；
- 3、在经营管理过程中创新不足，考虑问题及发现问题、解决问题的能力有待加强；
- 4、对待各项工作的主观能动性有待提高；
- 5、工程物业专业知识仍然不足。下半年需要继续学习相关知识，提升专业技能；
- 7、预见性、主动性不够。由于对问题的把控能力不够，前瞻性、创新性的工作需要领导的提醒、督促和指导下才能完成，未能做到对系统内的问题提前预警、提前制定解决方法，将问题消灭在萌芽状态。

四、20__年上半年完成的工作：

- 3、监督指导__、__两店《“一站式”整体家居解决方案》具

体实施工作；

5、完成了《物业基础知识培训手册》，已下发各分店供其学习。

五、20__年下半年工作计划：

1、梳理目前工作中存在的不足，并进行改正；

2、对各分店上报报告进行规范管理，严格按照要求进行处罚并进行通报；

4、梳理日常工作流程，查缺补漏，按照经营管理目标，主动完成各项工作；

6、继续学习物业工程施工改造□cad制图软件的使用，提升专业技能。

半年工作总结报告篇三

在集团公司的正确领导和大力支持下，公司以集团战略扩张为契机，一心一意谋求发展，千方百计抓好落实，紧紧围绕公司年初制定的各项目标任务，全体员工攻坚克难、团结拼搏，稳健中逐步发展。按照集团公司提出的“管理提升年”要求，商混公司提出了“控制成本，节能增效”的口号，从原材料、质量、组织机构改革等方面入手，进行流程细化，在节约成本、提高质量等方面取得了明显的成效。下面我就公司在20__年上半年的工作进行总结并对20__年下半年工作进行一个计划。

1、做好供应服务，保证完成20__年工作任务(截至到20__年6月15日)

生产混凝土__万立方米，完成年度计划的_%，超过去年同期；

实现营业收入__万元，完成年度计划的_%，超过去年同期；实现利润__万元，完成年度计划的_%，超过去年同期；回款达__万元，完成年度计划的_%；完成20__年度陈欠回收__万元。其中五月份生产混凝土__万立方米，创造了商混公司自成立三年来的最高纪录。

在服务方面，由于公司4、5月份生产任务比较重，受运输车辆数量的限制，一度造成了供应不及时的情况，公司临时租用罐车，确保提供优质服务，保证了长春市公租房、自由大路高架桥、繁荣路高架桥等重点工程的顺利施工，得到了各方的一致好评。在混凝土供应过程中，我们加强过程检测、进行全过程跟踪、统一协调，展现了我们一体化经营的优势，得到了客户很高的评价。

2、以质量为前提，采用合理的配合比设计降低混凝土的单方成本

在技术质量部全体同事的努力下，通过不断的配比、试验，公司率先使用矿粉作为水泥的替代品，平均每立方米混凝土可以节约5元的成本；使用增效剂保证混凝土强度，减少水泥用量，每立方米混凝土可以节约8元的成本。上半年公司使用矿粉3700吨，节约成本66万元；使用增效剂300吨，节约成本100余万元。生产成本的降低，极大地提高了公司产品的市场竞争力。

3、通过新手段、新措施，提升公司管控水平

20__年公司进行了全方面的定额管理，在今年的生产期开始就执行，公司生产运输部制定了“节油奖”，对运输车司机在超过定额油耗的基础上给予奖励，没有达到的给予相应的惩罚。通过这种措施，每辆车每个月比去年节油100-150升，大约每辆车每个月可以节约1000元，通过上半年的运行情况来看，仅仅节油这一项全年生产运输部可以节约30万元。

公司机修班组在生产期开始采用了旧轮胎补洞翻新的技术，对废旧轮胎进行二次利用，目前已经将100余条旧轮胎翻新使用40条，仅仅这一项就为公司节约10万余元。

4、以销售为龙头，提高企业竞争力

年初公司成立销售部，扩大公司外部市场，提高市场份额，到6月底，销售部签订销售合同约10万立方米，为公司完成12年任务提供了保障。

按照集团董事长提出的“四抓”要求，公司半年来进行了12次培训，并于3月份完成公司制度的修改及汇编工作、加强了搅拌内安全管理、通过宣传等手段宣扬企业文化及安全方针、参加集团组织的植树、徒步等活动，力争将商混公司打造成润德集团的明星企业。

20__年下半年工作计划：

- 1、加大销售力度，超额完成集团下达的任务。
- 2、加强安全管理，确保不出现大的安全事故。
- 3、产品质量全程监督，各种原材料严格把关。
- 4、落实集团“四个文件”，做好绩效考核、企业文化宣贯等工作。

半年工作总结报告篇四

一、办公室的日常管理工作

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，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。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，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，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了证书、项目立项手续产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解情况，为领导决策提供依据。作为企业，土地交付是重中之重。由于的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到、拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(号办公会议精神要求，我针对目前房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如，又到花园、花园、小区调查这些物业的租售情况。就号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责

对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

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，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极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，责任心，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不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，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；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。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、当前情况做到心中有数；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；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

半年工作总结报告篇五

今年以来，我乡坚持以党为指导，大力实施“旅游带动，项目支撑，优果富民，产业强乡”的经济发展战略，紧扣“深化一个主题，扩张三大内涵，领跑五大旅游，助推万亩苹果”的发展思路，以转变经济发展方式为主线，以保障和改善民生为根本，解放思想，开拓创新，真抓实干，各项工作进展顺利。

一、以党的群众路线教育活动为主线，进一步加强党的基层组织建设

一是结合党的群众路线教育活动，加强干部理论学习。组织干部集中学习了中央一号文件、省、市有关会议精神。切实提高干部队伍的整体素养。县委十六届九次全会和县十六届人大五次会议之后，我乡立即召开专题党委会，认真学习传达刘书记和吴县长的讲话精神，把思想统一到县委、政府的决策上来。同时召开干部会，组织全体干部学习会议精神。随后在全乡农业农村工作会议上，将县的精神和各专业会议精神在全乡干部和基层干部会议上进行传达和学习，使会议精神贯彻到基层，传达到群众中去。

二是强化责任，农村党建逐步推进。年初，乡上即与各党支

部签订党建工作目标责任书，将任务逐级分解下达，夯实责任。目前，全乡12个农村支部远程教育全部开通，按时组织党员观看学习。在“升级晋档，科学发展”活动中，二类支部晋升一类支部1个，三类支部晋升二类支部3个，已通过市、县验收认可。

三是以机关作风整顿活动为契机，狠抓干部队伍作风建设。完善干部学习、工作、纪律制度，使干部精神面貌得到全面改善，工作热情不断高涨，学习自觉性明显提高，廉洁自律意识不断增强。工作效率显着提升。

四是严肃换届纪律，确保换届清风正气。我们召开了党委会进行了专题研究，同时召开了生活会，实行了“双承诺”，对班子成员和全体干部进行了严肃换届纪律测试，教育班子成员正确面进、退、流、转，确保换届工作平稳进行。

五是围绕构建党建工作新格局，建立健全党建工作机制。今年6月29日我乡顺利完成了党委换届选举工作，选举产生了5名党委委员及党委书记、党委副书记各1名。在基层党组织中全面实行党务公开，规范基层党务公开的内容、形式和程序，为党员参与党内事务创造条件，切实保障党员民主权利。

二、以四大工程为重点，全面推进农业农村各项工作

1、果业提质增效工程。苹果产业是我乡的立乡之本，是群众的致富之源。完成201亩新建园；果园完成2200亩，占任务的104%；开展培训12次，培训果农6100人次，对全乡果农进行了轮训。改造老果园182亩。完成苹果套袋具体措施上，一是加大技术培训。由乡果树站负责，聘请县果业局专业技术人员，分环节、分阶段开展大型培训活动12场次以上，村级培训每村2次以上。二是按照“抓两点带一线”、辐射周边、覆盖全乡的思路，由党委书记包抓郭下，由乡长包抓熟畔千亩苹果示范区，由主管副乡长包抓月村300亩初挂果园示范点。同时每名副职领导在公路沿线包抓50亩，干部包抓30亩，农

民技术人员和基层干部在抓好自己果园的基础上，每人指导完成10亩示范园建设机制，培植新的示范点，带动公路沿线苹果产业快速发展。三是优先发展农民专业合作社。高树梁专业合作社投资1000万元迁址柳树村，前期工作已经准备就绪，即将奠基开工。

2、旅游开发拓展工程。坚持旅游服务产业支撑高柏发展的思想不动摇，真正把旅游服务业做大做强。一是进一步加强了羊家庄旅游专业合作社自身建设，促使全乡所有农家乐经营户归属专业合作社统管。羊家庄旅游专业合作社即将迁址壶口民窑庄园办公。二是在公路沿线村确定了旅游观光自采园5个，吸引游客推介高柏苹果，增加群众收入。三是计划在高柏街道建设一个旅游标志性建筑，宣传和推介高柏，此项目正在筹划之中，同时计划在羊家庄建设无公害蔬菜大棚2个。

3、草畜业固本工程。一是新建村养猪专业村。乡上采取免费提供沼液启动沼气，并为养猪户每户补助300元的奖励扶助政策，现已落实养猪户58户，引进仔猪36头。二是加大农村能源建设力度。今年我乡新建沼气任务120口。现已落实126口，建成26口。三是完成春季畜禽防疫工作。

4、重点项目建设工程。积极争取资金完成郭下、岭玉移民搬迁配套基础设施建设工程。包括水电入户、巷道硬化、绿化、护岸、排水渠等。投资100万元重点搞好村片区开发工程。社区服务中心建设工程正在报县民政局审批。集中供水300立方米蓄水池建设，现正在报县水务局立项。世行五期扶贫项目。村供水、村级道路拓宽、新村巷道硬化项目前期工作已经就绪，即将付诸实施，2011年上报郭下、新村、曹家庄、佛庄四个项目村，正在审批中。新村农村环境综合治理项目已经上报到省环保厅。新村新型农村社区建设前期规划已经上报。

三、以改善民生为出发点，推动社会各项事业全面进步

一是林业工作。完成了重点村绿化-高柏；育苗5亩；义务植树5.29万棵；退耕还林补植596亩；4月11日，国家对我乡2003年退耕还林面积3060亩进行了验收，验收全部合格。坚持封山禁牧“一刀切”政策，坚决制止野外用火，确保人民

群众生命财产安全。二是切实加强卫生工作。以“双创”工作为抓手，深入推进农村环境卫生整治。以建立农村健康档案为重点，提升农民健康水平。三是深入推行人口和计划生育政策，提高服务能力，稳定低生育水平，提高人口质量。四是高度重视安全生产工作，全面落实安全生产责任，开展安全宣传月和专项整治活动各1次，提升群众安全意识的同时，有效防止了重特大事故的发生，五是认真贯彻《信访条例》，妥善处理人民内部矛盾，截至目前共调解处理纠纷5起，依法及时、合理地解决了群众反映的热、难点问题。六是深入推进“平安”创建活动，加强“两劳”人员回访和教育，开展大型法律培训会2次，农民知法、守法理念得到明显提高，社会态势平稳。七是关心弱势群体的生产生活，落实危房改造户26户。完成新型农村养老保险收缴摸底统计工作，按时发放养老保险金。目前共发放救济款12519元，保证了困难群众正常的生产生活。

四、存在困难及问题

经过我们认真反思和分析，一是的产业基础比较薄弱。因仍处于梨果产业的转型阶段，产业起步晚、底子薄，与兄弟乡镇相比有较大差距。二是果农素质低。在果业生产上，群众的管理水平不高，学习的技术不能很好地应用到实际中去。三是农业发展资金短缺。

五、下半年工作打算

（一）继续抓好以推广四项关键技术为主的苹果生产

全力抓好农民技术培训和示范园建设，再组织乡级培训至少12次，村级培训36次，组织外出学习培训1次。进一步提高我乡果园管理水平，增加科技含量，提高效益。

（二）实施完成五个重点项目建设工作任务

一是抓好岭玉村的移民搬迁；

二是抓好苹果夏季管理；

三是扶持旅游服务业，组织农家乐经营户外出参观学习。

总之，上半年以来，在县委、县政府的坚持领导下，在各相关部门的大力支持下，在全乡干部群众的共同努力下，我乡经济和社会各项事业都得到了一定发展，取得了明显的成绩。下半年，我们将进一步明确任务，夯实责任，强化措施，狠抓落实，力争提前完成各项工作任务，给县委、县政府和全乡父老乡亲交一份满意的答卷。