

半年度总结(汇总6篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

半年度总结篇一

20__年上半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神 and 具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将20__年上半年工作作如下汇报：

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长；件杂货完成万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长%。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

(二)主要完成的工作20__年公司上半年工作总结汇总20__年公司上半年工作总结汇总。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。

2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

半年度总结篇二

半年的工作也是做完了，回顾这上半年来我的一个工作，有挺多的感慨，从年初_期间在家里办公，再回到公司，然后再到年中工作，可以说这半年有不一样的体会，也是有自己的努力，有个人的提升，我也是对这半年的工作来做个总结。

一、个人工作

在个人的一个工作之中，无论是在家里，或者回到公司，我都是认真的去把事情给做好，领导的要求也是认真的做好，完成了，对于客户的寻找以及业绩的达标，都是在部门名列前茅的，我也是清楚自己作为老员工，更是要以身作则，年初的时候，我是在家办公，一些同事在家办公不是那么的适应，我也是给予了一些建议，一些指导，后来来到公司，业绩开始增长，恢复到正常的水平，我也是做了挺多的工作，对于新入职的新人，我也是帮忙去带领，个人做好了事情的同时，我也是愿意去帮助他人，我知道，只有整个部门的工作去做好了，那么公司方面的工作才能做得更好，并且大家

一起努力，那么收获也是更大一些，同时自己也是在做好业绩之中，把自己的一些经验更加的系统化一下，让自己能更在接下来下半年的工作之中更好的利用经验，把工作给做好。

二、学习方面

除了工作，我个人也是在自己闲暇的时间里去多学习，虽然我工作的经验已经很多的，但是我也是要与与时俱进，不能落后，一些方法，一些新的技巧，只有自己多去学，多去了解市场，了解行业，那么自己才不会落后，才能当有新的任务到来的时候，能去做好，过往的经验虽然有用，但是我也是知道，如果新的东西不学，那么总会被淘汰的，而且行业也是在不断变化的，只有去适应了，才能业绩上能做好，只有多去学，多深造，自己才能遇到问题的时候，能有方法，并且遇到新的项目，也是可以去接手。除了看书，我也是参加一些行业的会议，一些新的培训，通过不同的方式来积累自己的专业知识和能力。

当然我也是知道自己有一些不足的地方，新的东西接受起来不是那么的容易，而且自己作为老员工，偶尔的时候也是会松懈，会觉得厌烦，这些也是需要去调节，需要自己调整好状态。在下半年的一个工作之中去继续做好，去让自己的工作做得更加优秀，业绩更加的多才行。

半年度总结篇三

总结，是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料。

下面小编整理有关店长总结范文，供大家参考！

需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广***专柜店长一职，而面对激烈挑战，。

让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1-6月份总体任务****，实际完成****，完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。

1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份***撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我

更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。

像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。

对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。

在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。

让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。

其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的.相互鼓励和配合。

他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售 管理 模式进行磨合，我也更加

的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。

为此，通过这么久的工作积累。

我认识到自己现有的不足和长处。

现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。

记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。

没能及时的了解贵宾不来的原因。

导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。

也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。

没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作

时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。

工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。

这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

半年度总结篇四

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以来的最高纪录。

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。

半年度总结篇五

半年的时间很快过去了，在半年里，我在领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作任务，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，在工作上更加的进步。这半年的工作总结主要有以下几项：

1、思想方面

能够认真贯彻公司的基本路线方针，通过周报、手册积极学习作业理论；遵纪守法，认真学习公司的精神；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、工作方面

我进公司工作也已经有4年了，从设施员到道路作业员，一直兢兢业业的工作着，协助队长做好每项工作。不懂的问题积极向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在一段时间内便慢慢的熟悉公司交给我的各项工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

为了公司工作的顺利进行，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事一起做好各项工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更完美。

半年度总结篇六

20__年以来，在县委、县政府和县住建局的正确领导下，我局对照年初制定的工作目标，规划上求深度，程序上抓规范，队伍抓素质，进一步理清工作思路，开拓进取，务实求新，现将上半年工作情况总结如下：

一、工作成效

(一)规划编制

(1)主城区控规及专项规划。依据《霍邱县城总体规划(20__-20__年)》，开展城区控规及专项规划设计编制工作。已完成16项专项规划编制工作，并已全部通过市规划局组织的专家评审，主城区城北及城东片区12平方公里控规编制和13个专项规划、环水门塘景观设计已经规划委员会主任会议审查通过，8个专项规划已通过县政府常务会议审批通过。

(2)美好乡村规划。已完成第二批36个中心村规划编制任务，并全部通过专家评审和县规划委专委会的审查，13个20__省级示范中心村的规划方案已经规划委员会主任会议审查通过。

(3)正在启动的规划编制。按照县城规划建设管理的要求，正在启动县城区特色街区规划编制工作，启动垃圾焚烧发电厂专题选址论证编制工作。

(二)规划管理

(1)项目选址、出具规划设计条件和设计方案审批。20__年上半年共召开规划局业务会8次，县规划委专委会2次，规划委主任会7次，审定规划设计条件55项，规划设计方案31项，项目选址18项；审定了美好乡村规划设计方案、专项规划、霍邱一中搬迁项目等重大项目。

(2)办理“一书三证”。上半年发放建设项目选址意见书7份，建设用地规划许可证32份，建设工程规划许可证54份，规划核实合格证25份。

(三)规划监督

(1)作好今年县政府重点工程建设的服务工作。今年县政府安排大量资金进行基础设施和民生工程建设，为尽量减少在规划审批上的时间，我局主动服务，积极联系，在保证规划审批环节不缺失的情况下，尽快做好各个项目的服务工作。

(2)加强规划巡查。坚持实行经常性的巡查制度，基本保证定期对工地进行一次随即抽检，以及每月一次的大范围集中巡查。对在巡查中发现问题的，及时以文字形式向各有关单位反馈，督促有关单位进行整改，以加强建设过程中的监督。

(3)开展“一书三证”检查工作。根据住建部和省住建厅的要求，对我县核发“一书三证”的情况进行检查，以加强各地依法实施城市规划管理工作。结合年初的开发区整顿清理工作，重点开展了对开发区规划管理的检查工作，针对发现的问题，及时反馈，督促整改，并帮助提出整改措施。

二、存在的问题和不足

目前，我局现有在职在编人员12人(局长为住建局副局长兼任)，其中借调1人，难以满足当前繁重的县域规划任务，导致在办理具体项目时效率不高;没有充足的办公经费，难以满足日常工作开支，相关业务工作开展起来比较困难。

三、下一步工作打算：

下半年，我局重点做好以下工作：

(1)完成县城控规及专项规划的审批和备案工作。

- (2) 完成县城区特色风貌街区规划设计编制和控规通则的制定。
- (3) 指导好副城区控规和相关专项规划的编制工作。
- (4) 对照年初制定的目标任务，全力推进其他各项工作