最新检测公司的半年工作总结(优秀5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

检测公司的半年工作总结篇一

彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“6.30”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

一、 主要经营指标执行情况

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

泰康人寿：人力约470人，保费收入2991.98万元(主要收入来自万能险和投联险),同比负增长3.6%,市场份额19%。

太平洋人寿：人力约250人,保费收入1901.57万元(主要收入来投联险和传统寿险、意外险),同比负增长23.03%,市场份额12%。新华人寿：人力约150人,保费收入1141.16万元(主要收入来传统寿险和银保业务),同比增长347.13%,市场份额7.3%。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模8679.12万元，同比负增长12.05%，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模3698.56万元，同比负增长37.61%,占总保

费的比重为42.61%,与去年同期的比较占比降低了17.46%。实现首年期交保费902.72万元(其中银保渠道168.60万元)，同比下降48.00%,占总保费的比重为10.40%,与去年同期相比下降了7.08个百分点。实现5～9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模608.12万元，同比下降45.19%。实现续期保费4262.15万元,续收率57.65%,同比增长43.82%,占比49.11%,与去年同期相比提高了19.08个百分点。

(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现734.12万元，完成率58.50%。其中3～9年期186.09万元,完成率43.28%;__年期及以上548.03万元,完成率66.43%;实现短险保费443.56万元，完成率68.24%;银保渠道实现保费2957.40万元,完成率70.58%,其中趸交2788.80万元,完成率69.72%,期交168.60万元,完成率38.32%。一季度保险先进村入围17 个，完成率40.5 %。

(四)人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

件均保费为2447元。我公司银保签约网点数96个，出单率36%，拥有客户经理21人，人均网点数为4.6个，在当地行业中处于领先地位。

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为376.46万元，赔付率为84.87%,同比减少247.12万元,同比下降65.64%。赔付率较高的主要是健康险。

(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为690.28万元，可用费用为491.56万元,费用支出为486.54万元，结余5万元。可提佣金为476.33万元，可用佣金为476.33万元,佣金支出为 393.76万元，结余80万元。

二、 主要工作措施

(一)统一思想，紧跟落实

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实__年度省分公司开门红启动工作，总结分析分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8～9日，分公司召开了为期一天半的全市系统__年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“6.30”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

(二)突出重点，拓展期交

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合实际，出台了“论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在市委党校隆重召开有市杨副市长参加的高规格的__年一季度精英表彰暨“论剑”高峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。

二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即思茅区(一类)作为中心城市，宁洱、墨江、景东、景谷澜沧为核心(二类)，在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营：一二类六大公司全力以赴打好“城市保卫战和农村圈地战”大上期交，提升内涵价值，同时也确保规模业务不落下。镇沅、江城、孟连、西盟四小三类公司，在解决自身核心价值的同时，大力发展期交和意外险业务。

三是强化措施，重点突击。首先是加强组织领导。业务企划下发后，分公司总经理室以下发《督导令》及时跟进，强化执行力。同时□__x总经理还通过内网平台，向各县(区)支公司经理、班子成员先后发出了《致各位经理的一封信》、《5.20备忘录》、《6.30动员令》等，不断表明党委、总经理室对完成任务的决心和信心，并对具体工作措施进行指导。与此同时，我们对六大公司适时或派出督导组、或由分管个险的班子成员蹲点督导，加大分公司的督导力度。同时，动态重点突击。为充分利用省分公司3年期业务财务预算政策调整的机会，我们下发了《紧急通知》，要求城乡统筹兼顾，齐头并进。城区团队严格按“一周工作模式”进行运作，城区全员主打“金彩明天、美满一生”的3～5年期业务;农村团队全员以创建保险先进村为发展平台，主打“两康+顺兴卡”。六大公司成立“金彩35”和“美满35”突击队，四小公司可根据公司业务员的意愿来确定成立相应的“突击队员”，要求专人负责，确保实效，达成任务目标。为支持配合基层公司期交业务的冲刺，充分发挥机关的表率作用和生力军作用，确保全市系统半年期交目标的达成，分公司机关成立了金彩明天突击队，全力冲刺3年期交业务，全力支援一线公司。鉴于现有人力有限，达成现在的任务目标非常困难的情况，我们采取内勤人员做大、中单进行突击。同时，盘活无绩效人力和低绩效人力，推动中绩效人力向高绩效人力发展，并规定中绩效人力迅速行动在5月20日前破零;低绩效人力在5月25日前破零;无绩效人力在5月30日前破零。达到全员行动，全

员举绩，全员破零，全员奋起突击期交任务。

四是全力推动银邮渠道期交业务的发展。首先，下发了《“跨越顶峰”银邮期交推动方案》，在银邮渠道主推“安享一生”期交业务。加强网点的维护和开拓，在网点以“安享一生”期交为主要推动产品，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，组织召开“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会。在6月13日上午澜沧县邮政局成功召开“牵手邮政、安享一生”客户答谢会的基础上，通过积极准备，分公司与市邮政局定于6月19日举办了高规格的“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会，预约保费118万元。另外，加强自营业务发展，做好美满人生的再包装与炒作，主推鸿富期交和美满人生这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。

(三)打开缺口，夺回阵地

今年以来，我们从解决自身生存问题出发，向意外险阵地特别是痛失的“口子”业务，展开强势的公共攻势。在今年的团险渠道，我们不仅提出“不丢老客户，抢抓新客户”的目标，同时也把目标瞄准曾经失去的“口子”业务作为新的业务增长点。我们在个险和县域渠道大力推行卡折式业务、积极拓展法人团体客户业务的同时，把工作的突破点放在交运集团上。经过我们多次沟通协调，联络感情，于3月7日与市交通运输集团公司签署了乘意险业务合作协议，在全市全面准入乘意险市场，并在乡镇以下线路作为主体公司进入，夺回了失去多年的乘意险阵地。截止6月30日，全市系统乘意险保费收入42万元。

通过积极的公关协调，与思茅民航站增进了友谊，密切了关系，巩固并占据了航意险市场的主导地位。

积极做好学平险的前期准备工作，与各级政府分管领导及教育局主要领导沟通协调，争取到市场份额的支持。

着力加大与银邮代理单位的合作力度，融洽感情，改善和加深了合作关系，在巩固原有的代理网点的基础上，新的渠道网点不断增加。

(四)借势推动，抢占两乡

积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展中国人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，九县一区支公司也先后争取当地政府发文，支持中国人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以市政府表彰15个首批达标的的中国人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

(五) 强化培训，增强素质

鉴于分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，受训人数440余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

(六)强化管理，确保效益

一是加大实施积极财务政策的力度，进行规范化管理。一方面，优化考核机制，发挥财务政策的杠杆作用，促进业务发展和结构调整，引导业务发展，促进首年业务快速增长，确保市场领先地位。另一方面，注重业务结构的平稳优化，大力发展期交业务，特别是__年期及以上期交业务，努力实现

公司积极均衡的战略目标。二是完善县级voip系统，降低通讯成本。今年2月份，根据省公司的相关培训资料，我们制作了形象的voip系统接线图(每县各一份)，并利用远程测控手段，对全市各县逐一进行voip设备在线状况开展查遗补漏工作，通过上下配合，至2月底，全市所有网点的办公电话，均恢复接入到了voip系统，降低了全市系统的通讯成本。

三、存在问题

上半年，我们做了大量艰苦的工作，取得了来之不易的成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。

一是业务发展滞后。全市系统总保费出现负增长，10个经营单位，只有宁洱、景谷县支公司是正增长，其余的均为负增长，而占全系统业务近三分之一的思茅区支公司，负增长高达29%。

二是队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。

三是期交业务发展缓慢，低于全省发展水平。一方面反映在“开门红”，部分县支公司没有按照分公司的要求、步骤、方法按时完成;另一方面反映在二季度期交业务的启动、推动上没有及时跟上分公司的步伐，贻误战机，影响进度。

四是执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。

五是人力规模不足，增员难难增员的问题始终是困扰着公司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。

检测公司的半年工作总结篇二

一、 上半年业务发展综述 与全国代办电信业务发展形势相比，我省代办电信业务虽然起步较慢(元月份仅有11xxxx的收入，与去年水平相当)，但发展状况总体良好，业务量、收都保持了快速、平稳的增长。

1、 建机构、理关系，专业管理逐步加强。

榆林、西安、安康先后成立了代办电信专业局，专业化管理力度进一步加强；延安、咸阳、渭南、铜川、商洛成立了代办电信部，代办电信业务的经营管理工作有了具体的落实部门；宝鸡、汉中局代办电信业务实行统一归口相关专业局的经营管理模式。省局也抽调了人员进一步充实代办电信经营管理队伍。今年上半年，各局结合当地实际在明确职能、理顺关系的过程中逐渐形成了目前在市局这一层面较为完善的代办电信业务专业化管理体系。

×××代办电信局是我省成立最早的代办电信专业局，也是全省代办电信专业化管理成效最为显著的代表。上半年，榆林局累计完成代办电信业务收入385.1xxxx元，位列全省收入第二位；代办电信收入在榆林邮政总收入中的占比为1xxxx□高于全省平均水平近xxxx百分点，名列全省第一位；在县局代办电信业务收入前十位的排行榜上榆林的县局就占了4位，×××局以累计收入67.3xxxx元名列榜首，靖边、清涧、绥德也位居其上。榆林局在全省代办电信业务发展中的带动和借鉴作用越来越明显。

2、 强合作、推竞赛，合作双赢显现实效。

一季度“开门红”劳动竞赛普遍增强了各市局对代办电信业务的重视程度和发展力度；二季度各局围绕冲刺“双过半”组织开展了形式多样的各专业竞赛活动。在共同推动竞赛过

程中，合作双方进一步加强了联系、加深了了解，合作双赢的良性互动局面逐步显现。

渭南局二季度在全地区开展了旨在实现“增量前移创收入、时间任务双过半”的代办电信业务劳动竞赛。由市局领导班子全体成员和市局经营管理骨干组成竞赛领导小组，市局梁局长亲任领导小组组长，并以市局和市局工会联合下文，提出了明确的竞赛目标、考核奖励办法、要求以及具体的工作措施。 渭南局和延安局的劳动竞赛是全省上半年竞赛活动的一个缩影。在竞赛推动下，各局代办电信业务量、收都取得了较好的经营实绩，特别是6月创出当月收入42xxxx的历史新高。

3、 找重点、抓显效，业务发展层次分明。

根据年初省局制定的《代办电信业务发展指导意见》和经营服务工作会议上的相关要求，各局身体力行“长短结合”的发展思路，逐渐形成了我省以缴费卡销售为主、代放号、代收费为重要补充的业务发展模式。上半年，在经营水平、基础条件还不理想的情况下，以缴费卡销售带动收入的业务发展模式有利于发挥现有资源优势、发挥重点业务的量收带动效应、提高全省代办电信业务收入水平。 ×××局大力实施积分营销，促进代办电信业务的快速发展。6月末，其代办电信完成收入41.0xxxx元，超过×××局本身，成为×××局仅次于储蓄业务的第二大业务；同时，×××局也占据着当地发展用户市场份额第一的位置，成为了当地运营商业务发展不可缺少的合作伙伴。 4、 调结构、强能力，持续发展得到保障。 西安局于今年3月成立代办电信专业局后，业务发展气象焕然一新，基础能力建设、业务结构调整的步伐进一步加速。从4月份开始，×××代办电信局即把专厅、专柜、代收费专区的建设作为业务可持续发展的首要工作做得有声有色。首先是从挖掘自身资源做起，自行调配、整合了硬件设备，在市内建起37处代收话费专柜；其次积极探索专厅建设可行之路，在市内规划、并建成了电信营业专厅5处。通过

拓宽发展思路、合理布置资源、调整人员配置、提高服务质量等一系列措施，×××局已经为下半年代办电信业务持续、快速发展，充分发挥大局优势做好了充分的准备。

三、 存在问题

目前存在于我省代办电信业务发展中的问题归结起来主要有以下三个不到位。

1、 认识不到位，地区间发展不均衡，制约了业务的整体发展水平。

部分局在发展代办电信业务中仍然存在认识不清、理解不透、重视不够等问题，没有把代办电信按照省局要求作为邮政的一项重点业务给于足够的关注和支持。领导的漠视，势必会造成这些地区代办电信业务发展滞后的不利局面。

由此带来的地区间业务发展不均衡性问题依然明显存在，西安、榆林、延安三局代办电信业务收入合计973.8xxxx元，占到全省代办电信业务总收入的6xxxx□截至6月底，全省除榆林局提前完成全年收入计划、延安局实现了收入“硬过半”之外，其余各局收入计划的完成情况都不十分乐观。关中四市还有28xxxx万元的收入欠产要在下半年弥补；商洛、安康、铜川上半年累计业务收入还都不足5xxxx元，这些都严重制约了全省代办电信业务的整体发展水平。

2、 措施不到位，缺乏有效的导向政策，影响到经营效果的充分体现。

对于那些还未形成规模效应，尚处在业务拓展期的市(县)局，没有适宜本地区特点的业务发展政策、缺乏开拓市场的有效营销手段可能是导致业务发展不力的最直接原因。在这方面×××局给了大家一些有益的启示。

×××局首先能够从清楚认识自身所处的业务发展阶段出发，提出“在任务落实方面，领导重视是根本；在提升管理方面，机构保障是关键；与运营商合作方方面，主动沟通是正道；在业务发展方面，突出重点是方向”等一整套切合实际的经营发展思路；其次，根据不同的代办电信业务种类分别制定营销积分奖励政策，以“放水养鱼、培育市场”的战略眼光，真正让实惠于广大职工，充分调动职工发展业务和拓展市场的积极性和能动性，业务发展取得了令人瞩目的成绩。

3、 协调不到位，没有运营商的支持，坐失市场发展先机。

在与运营商配合方面，全省有很多市(县)局都有一些很好的经验和典型事例。前面刚刚提到的×××局、×××局、×××局还有×××局等，当地代办电信业务开展的轰轰烈烈，业务量、收实绩名列前茅，他们都是与运营商协作配合的典范。他们共同的特点，都在于注重经常性的主动与运营商进行沟通。沟通可以增进彼此间的了解，提高邮政代办电信业务的认知度；沟通也可以及时掌握运营商的经营动态和通信市场的变化趋势，这些都是对邮政代办电信经营有益的信息。还有安康的岚皋、白河局和渭南的×××局，他们在农村电信市场上的“买断包收”工作试点很成功，这也是与电信运营商加强合作，共同开拓市场的结果。

今年“五一”和“五一七”代办电信“双节”营销活动是对“协作能力”的一次很好的检验。我们有些局“双节”期间营销活动、竞赛活动开展得如火如荼，与通信市场打成一片，取得了“经济效益”和“社会效益”的双丰收。但有些局在此期间无所作为，与节日期间热闹的通信市场形成鲜明的对比，经营没有新举措、发展没有新局面，坐失了业务发展的有利时机。

总的来讲，今年上半年在省局的正确指引下，在全省各级领导对代办电信业务的普遍重视下，通过大家的共同努力，我们取得了代办电信业务发展的阶段性成果，可喜可贺。对于

存在的问题，我们将在下半年通过继续加快发展，逐步予以改善和解决。

第二部分：下半年代办电信业务发展展望

一、 下半年经营环境分析

影响代办电信业务发展的外部环境主要有：一是通信市场经营重点向以用户服务为中心转变，运营商发展策略从扩市场向保存量转变；二是运营商盈利空间随通信市场供求稳定在逐步缩减；三是通信市场的激烈竞争导致各运营商转向全面竞合，相互间的关系将更加微妙和复杂；四是电信公司全面上市进程加快，农村电信市场格局将会重新洗牌。

就目前而言，外部形势对邮政代办电信业务发展产生的影响主要有三方面：一是邮政代办电信收益率会普遍下降；二是邮政代办电信经营发展要拓展服务内容；三是邮政全面进入农村电信市场的机会大大增加。

就我省代办电信内部发展形势而言，一是随着统一版本切换、综合服务平台建设将在8月底完成，技术对邮政代办电信业务的支撑水平将达到一个新的层次，这将是下半年代办电信业务发展最大的利好；二是进入下半年后，部分局收入计划完成压力明显增加，冲刺收入的短效举措和非正常经营行为会更为突出；三是网点能力建设在经历了上半年自由发展阶段并取得初步成效后，下半年无论是市局层面还是省局层面都会对代办电信网点建设和基础能力建设投入更大的关注和热情。四是服务“三农”与农村电信市场的结合，将催生出新的邮政代办电信的业务发展形式。

二、 下半年工作目标

下半年我省代办电信业务发展首要目标还是继续紧盯年度收入计划的完成，确保300xxxx元计划目标的顺利实现；其次要

通过进一步完善机构设置、加强能力建设、规范基础管理等举措力争04年业务发展既定目标的全面完成。

三、 发展思路和工作措施

下半年业务发展的思路是“推重点，拉新型、带全盘”。落实这一思路的措施可以概括为：一是紧盯大户不放松，进一步发挥大户明显带动收入大盘的作用；二是狠抓(市局收入)优势业务不手软，加快市局代办电信业务发展步伐；三是依靠榜样带动，充分挖掘各局各类业务的发展潜力。思路的核心是在确保重点业务、重点市(县)局加快发展的基础上，通过树立市(县)局发展中的榜样，形成业务发展中的经验，拉动其他业务、其他市(县)局全面发展。

四、 下半年工作安排

(一) 加快发展、扩大规模，确保业务量、收计划的如期完成。

前面的形势分析告诉我们，下半年将是加快代办电信业务发展的有利时机；各局的代办电信专业管理机构也陆续建立起来，通过上半年的实际运营我们也积累了很多发展当地代办电信业务的宝贵经验；“双过半”目标的实现极大的鼓舞了士气、振奋了人心，提高了全省代办电信业务快速发展的人气；应该说我们已经掌握了 “天时、地利、人和”，“万事俱备，只欠东风”，我省代办电信业务在下半年要实现大发展就看各局的实际行动了！

在上半年实现“双过半”的过程中，全省涌现出许多优秀的榜样，也产生了许多典型的经验。我省代办电信业务发展中的“陕北现象”和“榆林经验”在下半年全省业务大发展中值得我们很好地总结、分析和推广，要通过榜样的力量推动我省代办电信业务全面健康、快速发展。

(二) 规范经营、树立品牌，逐步形成邮政代办整体优势

下半年，要通过进一步强化机构职能，提高我们各级代办电信业务管理人员科学、客观认识代办电信业务发展市场和熟练运用各种营销手段的能力；要通过进一步加强基础管理力度、规范经营服务工作，提升全省代办电信机构之间的协作能力和与运营商之间的合作能力；要通过进一步的细分市场、优化业务结构，落实“双重”发展思路，在社会上和运营商中树立邮政代办电信的强势品牌，建立并逐步形成邮政代办的整体经营优势。

（三）加强合作、创新业务，以点带面拓展农村电信市场。

安康的岚皋、白河两局在农村话费“买断包收”成功试点的基础上，在下半年将会有更大的作为；渭×××局同样也是在农村电信市场当中找到了发展空间，并为邮政服务“三农”提供新了新的手段。

下半年，在稳步推进核心业务的同时，要通过加强与运营商的合作、畅通信息沟通渠道，及时掌握市场动态，寻找业务发展新的增长点。特别是要在农村电信市场发展上多做一些工作，多争取一些空间，为邮政全面进入农村电信市场，发挥邮政服务于“三农”更大的作用奠定坚实的基础。省局在下半年将协同省电信公司逐县联合推动此项工作，力争尽早抓出实效。

（四）有效整合邮政资源，加大能力建设力度。

下半年在综合服务平台投入运行后，网点建设将成为我省代办电信能力建设的首要问题。网点建设将结合各局实际资源优势，在营业专厅、代办专柜、代收专席上分层分步进行实施，并力促下半年代收费业务发展能有更大的突破。省局在下半年将出台一些举措和政策，提供强大的后盾支持，加快全省代办电信网点建设步伐。

（五）突出竞赛推动作用，强化专业指导地位。

下半年，围绕完成全年计划这一中心工作，省局将不断推出与运营商的联合竞赛和专项业务发展劳动竞赛。目前，已确定初步意向的竞赛内容有联通cdma联合发展竞赛、联通缴费卡明信片和代收费劳动竞赛。同时，省局将通过科学计划竞赛方案、严格控制竞赛实效、强化专业指导力度，突出竞赛对业务发展的推动作用 。

检测公司的半年工作总结篇三

xx年，区城建开发公司全面贯彻落实十八届四中全会及省、市、区全会精神，在区委、区政府的正确领导下，紧紧围绕年度工作目标，在公司组建同时，进一步团结一致、坚定信心、拉高标杆、加速推动。

一、上半年工作完成情况

（一）基本完成新公司组建

根据□xx区区级建设单位实体化运作试点工作方案》精神，开发公司围绕公司实体化运作各项要求，搭建专门工作小组，开展各项新公司组建工作。

一是完成开发公司三定方案编制，拟定公司控制人数60人，设“六部一办”7个部门，即综合部、计财部、前期部、工程部、动迁部、资产管理部和总师办，现方案已上报区编委办审核中。二是对原开发办借调、事业编制、长病假人员进行分流，3名借调人员已完成工作交接，调回原单位工作；事业编制人员已明确保留事业身份的，由区人社局和区编委办牵头落实接收单位；长病假人员已多方咨询政策，并与当事人沟通协商。三是完成公司类型和法人变更，明确开发公司企业类型为国有独资公司。四是完成开发公司薪酬体系标准初稿拟定和职工意见征求，报区人社局审核备案。五是配合区审计局

完成公司资产清算。六是完成人员招聘，因征迁“双清”工作需要，经与区编委办、人社局沟通，并报区领导同意，先行招聘征迁现场工作人员2名。七是开展房产过户手续办理，着手对新划转的37处房产进行核查登记，并开展房产过户产权办理。

（二）深入开展各区块开发建设

1□xx区块

加快区块征迁扫尾“清零”和重点地块出让，安置房建设有序推进，骨干路网基本成型。

（1）开展重点地块拆迁“清零”。一是抓农户清零，继续坚持“一户一策”、“多管齐下”工作思路，上半年完成兴隆社区2户农户司法强迁，剩余10户逐户进入司法强制程序，为依法依规实施强制执行工作打好基础。二是抓企业清零，充分发挥“四级联动”机制，成立专门谈判小组，对涉及兴建路、安置房及出让地块等重点地块上的剩余企业，加大谈判和综合施策力度，完成2家企业签约，实现9家已签企业腾空、拆除。启动侨力大酒店等国有企业征迁。三是抓过渡房清零，在建华、红五月社区回迁安置的基础上，加紧催促腾空506套过渡用房，计划6月底前腾空。

（2）重点抓好地块出让。今年计划出让5宗用地共213亩。为确保地块顺利出让，实现区块有序开发、资金滚动平衡，开发公司将地块出让工作作为年度重点工作来抓。一是明确重点地块，深入分析现有地块土地整理、周边配套设施建设情况，与招商局、彭埠街道对接，明确今年出让重点地块及出让时序。二是加快地块前期手续办理，其中普福c2—01地块□xxc6/c2—01和r21—18地块已具备出让条件，完成招商后即可出让□r21—05地块□c2—07地块已完成立项及选址报告，相关职能部门审核中。三是围绕重点实施地块清零□r21—05地块农户已全面完成，剩余2家企业（兴隆村委会、装饰市场）

已签未腾□c2—07地块剩余建华村委会未签约。300亩商业核心区块已签企业正在加快腾空拆除中。四是加大招商力度，在招商局大力支持下，主动对接意向公司，与实力国企就300亩商业核心区合作开发进行多次对接，目前已达成初步合作意向。

（3）有序推进安置房建设进度。一是加快在建安置房项目进度，目前，建华r21—13安置房已进行室外景观施工，年前完成竣工验收。兴隆r21—01安置房已实现主体结顶，年前完成主体竣工验收。二是加快其他安置房项目前期，红五月r21—22□23安置房完成施工图编制，正在图审阶段，计划年底实现开工建设。兴隆r21—02安置房已完成施工图编制。

（4）加快基础设施建设。强化基础设施建设，促框架成型。今年计划实施道路项目7个，目前，三官塘路、同协路、园区路、兴建路西段、五号港路已基本完成技术前期，进入施工招标，其中园区路完成招标，实现开工建设。计划实施河道建设项目4个，其中六号港实现开工建设，进行场地土方清运及苗木迁移；五号港、七号港、白石港正办理技术前期，明年开工。同时加强与市区相关部门协调，及时跟踪协调沪杭甬高速抬升涉及备塘路改线，区块内兴建路、同协路衔接事宜。

（6）启动储气站迁建选址。随着xx新城整体开发建设的全面铺开，地块内燃气集团所属的液化气分公司搬迁问题已严重影响到区块的开发进度，新燃气储气站的选址搬迁工作迫在眉睫。根据区领导工作要求，在相关单位的配合下，我公司前期与燃气集团进行了多次对接，并踏勘了多处现场，着手编制了选址方案，共拟定了6处用地进行利弊分析和比选，初步选定了迁移地址。

（7）探索现场有效管理模式□xx区块已进入征迁清零扫尾及工程全面开展建设阶段，区块内遗留的建筑垃圾和偷倒土方

较多，影响区块整体形象。根据xx市创建文明城市的有关规定及精神，对区块周围搭设管理围墙并进行墙体美化。对遗留的大量建筑垃圾清运及今后长效管理，多次与彭埠街道、社区、辖区派出所等协商，积极探索有效管理方式。

2、普福区块

加快配套建设、加快回迁安置、加快建管移交。

（1）加快安置房提升改造。完成安置房提升改造工程招标，优质高效实施样板房、阳台封闭、雨棚加装等工程，精心组织施工单位、街道、社区共同开展一房三验等工作，确保房源质量。

（2）实施基础设施建设。着重加快安置小区周边在建道路项目的扫尾和验收整改工作，确保安置小区的交通、环境和排水排污需求，力争验收移交工作能够与回迁安置同步完成。同时，加快实施临时排污泵站建设，启动永久性泵站选址。

（3）完善配套公建建设。2所幼儿园、1所小学已建成并投入使用，配套邻里中心已完成扩初编制，计划年底开工建设□20xx年普福区块所有配套项目全面投入使用。

（4）着手回迁安置前期工作。回迁安置工作涉及面广、环节多、程序复杂，问题多样，涉及老百姓的切身利益，作为项目建设主体，为确保工作顺利开展，公司将提前谋划、主动对接，充分听取街道、社区意见，加强与部门的配合、形成合力，保障工作顺利推进。

3、九堡区块

道路工程扫尾，查漏补缺，涉及10条道路和2条河道尽快移交管理。

（1）道路移交管理方面。一是关于道路移交前空档期管理。涉及路面日常养护及应急抢修委托区市政养护所实施，涉及交通秩序整治与管理、局部道路垃圾清运、沿线未使用土地围墙施工等管理工作，委托九堡镇实施。二是加快道路整治提升，目前已完成道路整治施工招标，6月中旬进场施工。三是关于交警智能深化方案因市交警部门审批权下放，由区交警部门审批中。

（2）关于九乔路延伸段、横四港延伸段建设。目前已完成施工招投标，进行施工许可证办理，计划6月份实现开工建设。

4□xx广场区块

等待启动定海社区拆迁，加快支路和停车楼项目手续办理。

（1）关于停车楼拆迁问题。目前，已启动地块出让可研方案编制，因定海社区拆迁安置事宜涉及钱江新城，正在对接中。

（2）关于西子百大周边两条道路建设问题。配合西子百大项目竣工验收需要，计划年底前完成两条支路手续办理。

5、两个代建项目

（1）配合文广新局做好九堡东城文体中心代建服务□xx年1月份完成项目设计—采购—施工总承包（以下简称“epc总承包”）招标。

（2）加快检察院“两房”项目专项验收□xx年1月底，区检察院已正式搬入新大楼。目前，剩余规划、人防2项专项验收存在问题，进度缓慢，目前正配合检察院督促总包单位进行整改落实。

二、下半年工作思路及具体工作计划

下半年，我公司将根据6月3日滕勇区长专题调研工作会议精神，围绕年初工作计划，认真做好区块开发顶层设计，集中精力实现重点突破。全力以赴抓好下半年重点工作，突出抓好xx区块征迁“清零”、地块出让和普福区块回迁安置。实施安置房、道路、配套设施建设，抓好已建道路移交管理。

1、围绕重点项目抓好征迁扫尾“清零”

一是成立专门工作小组。我公司将根据问题分类成立若干征迁“清零”工作组，集体企业工作组以街道、开发公司、国土局、社区四位一体组成，国有企业工作组以街道、开发公司、动迁公司、社区四位一体组成。

二是建立一户一档、一企一案。对剩余10户农户做好相应方案，在专门谈判小组上门不断约谈的同时，做好两手准备，根据地块许可证性质分三批走行政裁决和司法强迁程序，计划20xx年上半年全面完成。进一步调查摸底未签约企业，了解情况，讨论、分析、研究解决方案，对重大问题通过征迁指挥部会议集体商议决策。

2、围绕地块出让加大招商力度

一是抓招商促出让。面对土地市场严峻形势现状，会同区招商局，利用各种招商平台，加大xx区块出让用地推荐力度，主动上门对接原合作开发商，招揽意向单位，进一步与万科、远洋、中铁、方兴等企业洽谈协商，力争年前完成普福c2—01地块□xxc2/c6—02地块□c2—07地块招商与挂牌出让工作。

二是抓拆迁扫尾促出让。会同彭埠镇及相关社区推动r21—05地块□c2—07地块、300亩核心地块剩余企业征迁及遗留问题扫尾工作，力争10月底前完成地块签约拆除工作，为下半年地块出让创造条件。

三是抓宣传促出让。为确保完成今年我公司的出让计划，将加大宣传推荐力度，计划在xx区块四周，特别是艮山东路沿线围墙上设置墙体广告，宣传区块优势、定位及未来发展蓝图，同时，在出让地块上设置大型广告牌，表明出让地块性质及各种技术指标，让意向单位一目了然。

3、围绕进度品质抓好安置房建设。

一是完成普福安置房整改提升。公司将充分借助行政审批权力下放的有利东风，早报建、早开工，早建设，树立精品意识，强化项目管理，与属地联动，精心建设品质农居。对于已具备回迁安置条件的普福安置房项目，公司充分听取民意，加快房源提升方面，7月底前完成样板房、阳台封闭、雨棚加装等提升改造工作。

二是加快在建安置房建设进度。建华农居三期计划6月份综合管线进场施工，年前实现主体竣工，兴隆r21—01地块计划8月份实施外架拆除，年底主体竣工。

三是做好新开工安置房项目准备。红五月安置房二、三期已完成扩初批复和施工图图审，正在进行代建招投标，待彭埠二小、蔬菜公司拆除后，实现开工建设。兴隆r21—02□03地块完成施工图编制，地块内剩余农户及企业将在年内完成签约、拆除，为明年项目开工创造条件。

4、围绕区块成熟完善基础设施、配套设施建设

一是推进基础设施建设。基本建成道路4条□xx园区路、五号港路、五号港弄、九乔路延伸段计划6月底完成招投标，8月份进场施工，年底基本建成。开工建设3条，三官塘路北段计划8月份完成招投标，年内实现开工建设，同协路、兴建路西段计划9月份开工建设，年前完成雨污水管铺设。完成技术前期2条□xx广场2条支路年前完成技术前期。六号港年底前建成。

二是加快配套设施建设。配套设施建设总目标：普福“一幼一中心”全面建设□xx“一小一幼”全面建成，九堡文体中心开工建设。即：普福幼儿园计划6月份底完成竣工验收，普福邻里中心年底前完成技术前期，实现开工建设□xxr22—14小学计划7月份完成主体结构，9月份市政景观进场施工，年底竣工□r22—13幼儿园计划8月份完成中间结构验收，12月份完成主体竣工验收。九堡东城文体中心计划7月底实现开工建设，年底完成桩基及土方开挖。

5、围绕回迁安置抓缺口问题解决

一是科学制定方案。细化工作目标，倒排工作计划，落实主体责任，明确部门分工，合力推进。

三是灵活解决安置缺口问题。为确保8月底完成普福583户农户回迁安置，近期公司将围绕普福安置房缺口问题，继续加大与区农居建管中心、彭埠街道和普福社区工作对接，运用政策，突破常规房源安置思维，针对普福社区具体安置问题，大胆创新，积极探索安置方式的多样化，灵活运用实物安置、货币安置、指标回购和期房返租等形式，增强可操作性。

6、围绕核心地块出让实施规划调整

加大谈判协商力度，形成与有实力国企合作开发xx区块300亩核心区块可操作性初步框架，并及时上报区政府主要领导。如上述合作模式达成，规划技术可行，根据目前工作安排，我司初步拟定了商业核心区开发时序。在6月15日前完成核心区规划设计方案编制。6月30日前完成区各职能部分意见征询，并对规划设计方案予以完善。7月15日前完成经区主要领导确认的规划设计方案最终稿。7月底前签订框架协议，同时上报市规划局办理控规局部调整及选址论证报告。10月份上报市政府。11月份完成商业核心区内所有拆迁（兴隆安乐堂待12月22日冬至日后完成）。12月份完成场地平整及完成围墙搭建□20xx年1月份完成规划调整及规划条件批复。

7、围绕选址迁建做好沟通协调

加快xx储气站迁建工作，我公司将以拟选址地块为主攻方向，开展下步深化工作，初步计划安排为：6月中旬前完成初步方案编制，论证明确项目选址可行性；7月中旬前完成选址论证报告；7月底前启动规划调整程序，并上报市规划局审查；10月中旬前完成选址论证报告批复；10月底前启动基本建设程序□20xx年2月底前力争完成农转用上报手续，同时编制初步设计方案□20xx年9月底前完成初步设计批复□20xx年年底前完成征迁工作□20xx年6月底前完成施工许可证办理，实现开工。

检测公司的半年工作总结篇四

从上半年的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上□x产品品牌众多□x天星由于比较早的进入河南市场□x产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有x个，加上没有记录的概括为x个，八个月x天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2）沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对

客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员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）新业务的开拓不够，业务增长小，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。

市场分析

现在x市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在区域，因为x市场首先从开始的，所以市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx市场可以用这一句话来

概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1）建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2）完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3）培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4）在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5）销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

检测公司的半年工作总结篇五

光阴似箭，时光如梭，半年已经过去了，现在回想，在这过去的半年中，我都干了些什么呢?都有些什么成绩呢?曲指可数，感叹!懊悔!此时下决心在下半年中要根据公司的要求做好自己的每一项工作，在下半年工作中要做到突出、突出、再突出，工作上进、上进、再上进，在上级领导赐予的舞台上展现出自己的特色，自己的光芒。现就20xx年上半年工作总结、下半年工作计划向集团公司，向我的恩师前辈、领导们做一回顾、反省，做一计划、做一安排。

一、上半年工作总结

20xx年受资源整合风波影响，我集团公司全身心投入到基建开工手续的办理、停工期安全监管的工作中，而我的任务就是跟随基建部部长，办理各公司开工所需的各项手续，时值年末，各政府部门的人员都在准备迎接，玉鼠年的到来，都在忙于年货的购置、关系的攀拢。而做为私营企业的我们正绞尽脑汁的忙于各公司开工手续的办理。食不能安，夜不能寝，在政府部门碰壁的灰心下让人振奋的是鑫峪沟集团有一批尽心尽责、以矿为家、不计图报的管理人员和业务人员，在领导的正确带领下，我们完成了集团公司交给的任务，拿回了鑫峪沟的开工批复，完善了南窑头的开工批复准备工作，我们过了一个踏实愉快的春节。

节后我被集团公司调到了通风部，在专家组领导的辅导、教育下受益匪浅，具体的就是明白了风机的选型步骤，加深了风阻，阻力效率等的计算办法，对质量标准化，有了新的认

识，提高了专业素质，集团公司为了服务好各分公司，于四月份购置了绘图整套设备，在原先掌握绘图技术的基础上，在实际作业中得到了充分锻炼。在回到通风部后，先后对左则沟、南窑头井下掘进工作面进行了物探，对分公司的防治水工作做了预防性控制。

在集团总工程师的带领下，我们陆续出台了各项管理制度，公司的各专业、各部门的责任及义务，为集团公司的合理化、正规化管理做出了重大贡献。

在20xx年6月11日被集团公司调到山西介休鑫峪沟东沟煤业公司担任总经理助理，调到东沟煤业后，首先完善了对上级政府文件的上传下达，汇报总结，根据“安全生产月”活动的安排，于6月25日亲自组织搞了一次“透水事故”应急救援演练活动，出动人员40人，动用水泵两台，局部通风机两台，排水管80余米，风筒10节，皮卡车一辆及其他物资，通过这次演练，我公司认识到了事故发生时及时抢险的重要性和必要性，认识到了我们抢险队伍的不足、缺点。活动后，我们认真总结，完善了我公司的事故抢险机制。在6月30日，组织基建副总、安全副总、通防副总，在公司大会议室，对全体员工进行了安全教育培训，备课率达100%。组织会审了地面静压洒水池设计方案，根据现场勘探，把原11000mm直径3450mm高改为7000mm直径6900mm高，满足设计200m3要求。

二、下半年工作计划

根据公司的统一安排，下半年计划在提高员工的思想素质上多搞活动，多下功夫，组织和管理人员参加上级政府组织的正常培训外，公司内部要组织各专业提升教育活动，组织外聘专家，对我公司管理人员在正规化、标准化、程序化上面进行全方位的指导培训，使管理人员的技术水平、思想素质

有一个质的飞跃，达到60万吨/年产能的需求，对我公司特工种作业人员进行专业化培训，使其对自己的专业了如指掌，对自己的职责尽心尽力，对职工进行洗脑式教育，使其在作业中规章作业，力求我公司“三违”现象下降80%，达到现代化、标准化要求。

对我公司下一步基建工程严要求、高标准，出台一系列管理验收制度，上尺、上线去检查、验收，不合格，按要求进行整改，使工程质量达到国家标准要求。

协助总经理搞好企业内部人员协调问题，搞好地面土建，井下矿建、人员管理等各项问题，重点抓好上级政府部门检查软件，隐患整改问题配合各副总及专业部门搞好业务工作，使我东沟煤业公司在年底有一个新的突破。