

公司半年工作总结会议议程(优质5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司半年工作总结会议议程篇一

以创“一流服务质量、一流管理水平、一流人才队伍、一流工作业绩”为总体目标，以“树金融服务文明形象，展金融服务专业风采”为创建主题，我营业部积极开展东阳市级“青年文明号”创建活动。现将具体工作总结如下：

1、打造服务品牌，提供一流服务

**年度，我营业部以金翼至尊金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《东阳中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

3、注重素质教育，培养一流人才

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国主义教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

**年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

4. 加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是**年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

积极开展形式多样的素质拓展活动。**年度，营业部先后安排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结

合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播操比赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岷峰、羽毛球馆、篮球场。西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动。**年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。员工们的爱心得到各方的好评。

5. 注重“三个阵地”（学习阵地、交流阵地、宣传阵地）建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

公司半年工作总结会议议程篇二

20xx上半年□xx公司深入贯彻落实xx公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

一、基本情况

（一）生产经营完成情况□20xx年上半年□xx公司生产经营情况良好。粉煤灰深加工产业发展形势利好，建材产品产销两旺；液氧、液氮生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到5月底，公司实现经营总收入xx万元，完成xx公司下达年计划xx万元的%。

（二）项目发展有新亮点。作为公司20xx年项目建设的重点□4500nm³/h全液体空分二期项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行□20xx年x月x日时□4500nm³/h全液体空分二期项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统□20xx年春季公司三次举行建材品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得良好效果。在电站服务方面□xx公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

（四）管理水平稳步提升。一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

（五）安全工作持续推进。公司认真贯彻落实xx公司及xx公司安委会精神，完善“党政同责，一岗双责，齐抓共管”的责任体系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常“二五”巡查制度，深入开展“春季安全大检查”和“安全生产月”活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

（六）党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建“大党建”工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管；党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设□20xx年公司组织开

展了职工轻排球比赛、“三八”节趣味运动会等活动，并积极参加xx公司辩论赛，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展“成长讲堂”创新职工培训方式，锻造“xx公司精神”和核心价值观。

二、目前存在的主要困难和问题

应当看到□xx公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

三、下一步工作思路和具体措施

针对公司发展实际和暴露出的问题□20xx年下半年要突出做好以下五方面工作：

（一）创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好空气液化二期项目投产后的营销准备工作，确保质量效益双丰收。二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识；要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

（二）多措并举实现管理升级。

握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

（三）夯实基础确保安全局面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦。20xx年下半年，公司将继续贯彻落实xx公司及xx公司安委会精神，以深入开展“安全生产月”活动为抓手，结合“安健环”工作体系要求，进一步推进安全体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度；对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保安全局面。

（四）狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快，xx公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此，20xx年下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选聘德才兼备的中层干部。二是狠抓作风建设，结合中央“八项规定”要求，下大力气整改存在干部队伍中的“四风”问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。

公司半年工作总结会议议程篇三

上半年机械分公司共完成销售万元，20xx年同期仅仅为万元，较20xx年增加万元，增长33余倍；货款回收万元，去年同期为万元，较去年同期增加万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去年同期有所减少，去年同期生产产值为万元，

今年只有万;去年同期发货数量万元，今年为万元，较去年降低77%。

1、和去年同比分析□20xx年1-6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

3、占年度比例分析□20xx年度总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

1、经营方面

1)、完善销售管理制度。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

2)、积极开拓市场，争取全年目标任务的实现

步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

3)、立足现状，拓宽销售渠道

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，完成立体车库调研报告，开发了浪板及边梁型材的生产加工。

目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议，并已交付部分样品；同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向；同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材，已完成首批生产销售。

2、技术质量方面

1)、在全体技术人员的努力下，完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等，为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、 技术工艺、质量全过程的控制，确保产品交付。

3)、顺利完成北自所-西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检，验收产品，整理验收资料，受到用户好评。

4)、完成秦川 、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、 优耐特、 杨凌万隆制药、 西安新飞等单位的方案设计 & 报价等工作。

3、生产方面

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作，如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘；体育型材的加工和发货；北京凌昆压条 的生产发货；完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨：

a. 完成了公司钣金车间的设备搬迁工作；

b.对车间设备的整体布局重新排布， 并进行擦拭，完成车间

设备和安装调试工作；

d.完成了车间照明的改造工作；

e.进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

4、加强基础管理工作

上半年除生产经营外还做了如下工作，这些都为后期经营工作奠定了扎实的基础：

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

3)、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%

以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执;配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等;完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

上半年总体来说，做了不少基础管理工作，但经营业绩却不是很理想，客观上的一些因素虽然存在，如业主项目大多是在调研申报阶段，公司所跟踪的一些大的项目基本都在上半年以后实施等。但我们在工作中也存在不少问题，主要有以下几点：

- 1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。
- 2、销售信息量不足，宣传力度不够。
- 3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明确的目标和详细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。
- 4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力和素质等方面有待提高。
- 5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。
- 6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。
- 7、现场管理仍不到位，亟待加强。

1、经营目标：

a)跟踪落实洪都立库项目，预计8月份完成洪都项目招标工

作。

b)□下半年预计货款回收1500 万。

c)□跟踪落实西安万隆药业自动化立体库(九月份确定)。

d)□跟踪落实西安信号厂自动化立体库项目。

e)□力争促成西飞大件库项目年内招标。

f)□与通运嘉航、西安吉亨立体车库企业签订立体车库型材供应合同(已达成意向，待型材轧制验收认可后即可签订供货合同)。

g)□加强外协合同的签订。

2、管理目标：

1)、优化销售队伍，建立高素质、高效率的销售团队。一切销售业绩都要通过好的销售人员来实现，建立一支有战斗力、高素质的销售队伍是当务之急，下半年把此作为主要关注点来抓，优胜劣汰，优化销售队伍。

2)、进一步完善各种管理制度，建立明确的管理办法，提高业务人员工作积极性，目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度责任心，加大对制度的落实、执行力度，完善工作汇报制度，加强周报、月总结的制度落实。

3)、提高销售人员的素质和业务能力。

通过培训学习等提高销售人员的业务能力，让每个销售人员都走出去，及时掌握市场信息和竞争对手等情况，主动性的开展工作，工作到位培养销售人员发现问题，总结原因并提出建议，提高业务水平，促进销售业绩。

4)、建立多种销售渠道，结合自身优势，通过同行业内优秀企业合作，通过配套加工等方式，实现销售业绩，以物美价廉的配套产品提升公司的竞争力，扩大公司知名度。

6)、制定可行的检验手段，解决日常检验周期过长问题；

7)、继续加强现场管理，年内实现4管理。

纵观全年目标任务，虽然压力依旧很大，但我们相信有压力才有动力，有目标才有方向，我们会以积极的心态去面对和解决，顺应时代潮流，开拓创新，努力工作，争取完成目标任务。

公司半年工作总结会议议程篇四

上半年，公司在集团各项指示精神及全体员工的共同努力下，较好地完成了上半年各项计划工作内容。现将20__年上半年工作总结如下：

一、继续加强规范化管理工作，以点带面，推动规范化工作的继续深入

上半年，分公司继续贯彻落实集团规范化的各项指示精神，以点带面，将规范化工作继续深入全面展开。

首先，公司总经理调整规范化工作思路，并将推行规范化纳入主要工作内容之一，要求各职能部室、管理处要了解和重视规范化工作的重要性，从细节做起，真正将规范化工作贯彻到每一工作点。

其次，分公司先后组织专题培训、现场取经、相互交流等多种多样的方式，在公司内部掀起了比、学、赶、帮的势头，各职能部室、管理处认真整改、积极创新，全面贯彻落实规范化建设的各项工作。

20__年上半年是公司贯彻落实规范化建设、改头换面的重要一年，是各项工作更上一个台阶的重要转折点，我们按照集团指示精神，积极配合，切实抓好规范化管理。总经办严格按照《文件管理规定》，对管理处文件、文档进行指导、规范，组织各管理处文员认真学习《文件管理规定》。品质管理部组织专门人员到各管理处进行审查与指导，对规范化的达标、执行与落实情况进行考核。省广电管理处作为规范化管理龙头，不厌其烦地接待各管理处分期分批现场参观学习，其他管理处亦踊跃参加集团下一季度的审计。各职能部室、管理处各司其职，将规范化建设落实到位。

经过大家的共同努力，公司在集团20__年第一季度管理审计中一发崛起，取得集团公司第一名的好成绩，充分体现了公司自上而下对规范化管理的重视。

二、始终坚持“安全第一，预防为主”，重点加强各项安全管理工作

山东分公司在安全工作方面始终保持清醒的头脑，绷紧“安全”这根弦，坚决不放过一个事故隐患，确保不发生重大安全事故，坚持做到层层抓安全，人人重安全，全面夯实安全管理基础。20__年上半年，我公司未发生任何重大安全事故，并将继续保持安全事故为零的记录。一是生产安全方面，生产安全直接关系到员工的人身安全，为了保障员工的人身安全，公司严格执行安全生产各项规章制度，加强对高空作业等涉及安全的工作的管理及对《安全操作规程》的培训，管理处也根据相关生产安全管理规定制定了安全责任书，并与每个员工签订安全责任书。二是消防安全方面，各管理处根据工作具体情况制定了更加具体、更加适应本管理处的管理制度，并制订了消防安全和处置突发性事件的应急预案，突出了重点部门，重点岗位。其中，省广电管理处建立健全了防火组织，并确定相应的防火责任人，将防火责任分解到各单位业主，由各单位业主、装修单位等个人或团体负责所属物业范围内的防火责任。把安全责任层层细化，落实到了每

一个人，使安全在制度的贯彻中得以实现，较好的形成了安全领导负责，安全分工负责，安全层层负责，安全人人有责的责任体系。三是治安安全方面，治安管理重点体现在对外来人员及车辆的管理上，各管理处时刻谨记，绝不放过任何可疑人员及行径，不断加强对外来人员及车辆的管理力度。

品质管理部在各管理处加强管理、坚持自检的基础上，不走过场，不留死角，每月19日认真做好安全监督检查工作，并以汇总通告的形式将需整改问题下发到各管理处，各管理处对品质管理部在安全检查中发现的问题，也都能及时逐项整改。

安全管理工作是一项长期的、艰巨的工作，必须坚持不懈，警钟长鸣。虽然我们的安全管理工作取得了一定的成效，但仍需不断完善安全规章制度和操作规程，使安全工作目标更明确，责任范围更清楚，行为更加规范。

三、严格控制使用资金及成本，控制成本支出，开源节流，节能增效

公司按照集团工资调整指示精神，自3月份开始逐级逐岗位进行工资调整，调整幅度较大，为合理使用各项资金，控制成本支出，无论是各职能部门还是管理处都在为控制成本支出支招。财务部加强对每笔费用支出的审核力度，及时对总库物料进行盘查，减少总库物料的库存；人力资源部严格控制加班费及人员编制；总经办认真审核、汇总各管理处上报的物料申购表，对不该购买和少购买物料进行严格控制，并对新增物料进行货比三家，既保证质量又降低费用支出，其中，上半年，总经办按照总经理指示，对各管理处物料采取统一入库、集中管理，效果立竿见影，在仍需提高配送效率的基础上，提高了审核效率，大大降低了物料压库及物料浪费现象；管理处本着节约每一分钱的原则，重复利用废旧物品，自制推雪板、拖把等，为公司节省了资金，为公司控制成本支出做出了贡献。

四、加强员工培训，提高员工素质

公司先后由人力资源部牵头，不断加大专业化培训力度，通过“以赛代训”方式将五月份定为“比武月”，并以秩序维护技能比武大赛拉开序幕，取得圆满成功，省广电管理处获得第一名，洄龙小区、省图书馆获得第二名，省财政厅、司法厅、地矿家园管理处获得第三名。此外，人力资源部还先后组织了十余次各个岗位专业技能培训及新员工岗位培训活动，不仅为各职能部室、管理处规范化管理奠定了基础，也提高了员工的专业技能素质和良好的团队意识。同时，20__年上半年公司未产生一起劳动纠纷赔偿费用。

五、工作中不足之处

上半年，公司虽然取得了一点成绩，但整体工作离要求还存在一定的差距，仍待提高。下半年，我们一是继续加强、落实规范化管理，带领所有管理处迈向规范化大门；二是不断增加员工培训频率，从思想意识方面入手，落实到每位员工，深入提高员工服务意识；三是加大考核力度，在原有自觉的基础上，客观地督促、积极地引导。

下半年工作已经来临，我们将继续以集团各项指示精神为指导方向，结合公司实际情况完成下半年工作计划，开展好各项服务工作。

公司半年工作总结会议议程篇五

学校里的理论教学与施工现场的实际操作差别并不是一星半点。所以毕业之前，老师常教导我们说，到了施工现场要一切从头开始，最开始的三年你可能发现学校里学的东西80%在实际施工过程中都接触不到，但是不要遗憾，也不要懊恼，因为总有一天你会发现，知识是不会白学的，知识在当今社会依旧是第一生产力。带着这样的观念走出校园的我们，首

先需要做到的就是归零与专注。正像装满的水杯，只有先把杯中水倒掉，才能再重新装满。

1、归零意识，重新开始

踏入社会那一刻的我们，就像刚刚驶出造船厂奔向广袤海洋的驳船，学校内的学习更类似于航海理论，而现实当中的我们首先需要积累的则是航海经验，所以老师傅总是告诫我们，来到单位要做的第一件事就是调整好心态，先要把自己掏空，接着才能再慢慢装满。参加工作至今，我一直对施工现场保持着高度的兴趣与好奇心，对待接触到的各种新鲜事物都做到了不懂就问，一问到底。过后再独自思考，查找资料，努力做到接触一项就熟悉一项。没见过沉箱的我，爬上沉箱观察具体结构；没见过扭王字块的我，拿着卷尺走上前仔细丈量；没见过钻孔的我，蹲在钻机旁默默观看。半年来，感慨与欣慰并存，机遇与挑战同在，我会继续保持这样的学习欲望，用饱满的热情来加快成长。

2、精益求精，追求完美

精细化管理是一航文化落地的重点和方向，同时也确立了“精益求精，追求完美”该是我们这些新鲜血液踏入工作时应保持的基本准则。在公司经营管理部为期两个半月的`实习，对我走入项目部之前确立工作态度的作用是相当明显的`。超高强度的工作模式，极致精细的工作要求，无论从个人工作能力的提高，还是工作方法的养成都对我的工作起着举足轻重的作用，使我从一位地地道道的门外汉迅速走入工作实质的大门。从最初的概念不清，到现在的小有了解；从最初的主动性不强，到现在的自主学习；从最初的节奏缓慢，到现在的快速高效；从最初的指东打西，到现在的指哪打哪。这段实习经历不仅助推了我角色的转变，更为我的职业生涯确立了高标准、严要求的工作准则。

从学生到员工的转变虽然不可急于求成，但当代社会的发展

速度并没有给我们留下打盹的时间。现实要求我们必须快速融入到工作的氛围当中，摒弃所有学生时期的懒惰、工作主动性不强等一系列坏毛病。要做到招进来就下的去，下的去就用的上。

1、沉淀特点，融入氛围

如何能够快速融入到工作氛围当中，这个问题不仅公司着急，对于个人更是着急。如果不能融入氛围，不仅会使自身存在感低下，甚至可能导致工作情绪和工作效率直线下降。刚刚参加工作之初，经过细心观察与结合实际，最终我选择了用自信来武装自己的方法，尽量将个人特长、兴趣爱好与公司的文化基调和业余活动紧密结合。紧接着，我主动报名担任公司“第六届青春先锋杯”篮球赛裁判员，不仅能将个人特长贡献到公司的文化活动开展当中，也在享受比赛的同时达到了快速融入氛围的目的。回想起来，趣味运动会，公司足球赛等一系列活动，不仅为我们青年员工提供了展示自我、释放自我的平台，也为我们沉淀特点，快速融入氛围起到了促进作用。

2、核心价值，铭记于心

一航文化是本大书，值得我们用整个工作生涯来研读。从xx年起，我公司就正式启动了企业文化建设，对文化进行了全面整合和提升。从文化意识上来讲，这在当时是走在中港集团和同行业前头的。十年来，先后通过理念宣贯、视觉识别系规范、“五优”形象建设、文明工地建设、“用心浇注您的满意”优质服务活动、一航品牌打造、项目文化建设等载体和途径，到如今已基本形成了以“干一流的，做最好的”为核心，体现竞优、诚信、坚韧、和谐等鲜明个性的一航竞优文化体系。凝聚力量，融入制度，引领管理，落地生根，为十年来企业的跨越式发展提供了坚强的思想引领和文化动力。正是这些丰硕的成果，不仅成为我们刚踏入工作的财富，也为我们快速融入工作氛围提供了捷径。

老师傅们说过，三年即可见分晓，高下立判。听到这句话的时候虽让我些许不安，但也正是这样才加快了我的成才速度，强化了我脱颖而出的态度与决心，如何加快、怎么加快？正所谓不打无准备之仗，机会总是留给有准备的人，故而带着准备去基层是我们的不二选择。