

半年工作总结汇报标题(实用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

半年工作总结汇报标题篇一

（一）经营概况

截至20xx年6月底，我行对公一般性存款时点余额15.58亿元，较年初新增3.48亿元，对公存款日均12.76亿元，较年初日均存款新增0.37亿元。对公贷款余额18.96亿元，比年初增长6.43亿元。

对公客户数326户，较年初新增74户，排名全行第一；对公基础户110户，新增24户，排名全行第一；有效户新增12户，全行第三。

（二）工作亮点

公司业务逆市上涨，在邵阳同业公司存款普遍下滑的情况下，我行公司存款逆流而上，新增存款3.5亿元。主要成果如下：

一是狠抓机构客户打基础。上半年，我行紧盯土储、棚改两大财政资金来源，落地邵阳市土储专项债资金5000万元。

二是打通直贴——再贴业务。截至6月末，我行贴现余额达8.82亿元，贴现额较年初增长7.03亿元，增量排全行第一，贴现余额排全行第一。上半年我行实现再贴现2.34亿元，落地金额占本年度人行再贴现额度的93.6%，大大领先其他同业。

三是普惠金融异军突起。上半年贷款投放金额2.46亿元，新增商票贷客户31户，投放额及客户新增排名全行第二和第一。

（三）存在不足

业务方面，较为依赖财政资金以及政府类平台融资，业务成果受政策波动变化较大，稳定性和可持续性不强，没有可对我行规模形成较大支撑的大项目及大客户落地。机构业务基础较弱，发展乏力，存款呈下降态势。深度经营客户能力较弱，存款冲刺能力差。因此需要拓宽客户渠道，丰富业务模式，走可持续发展之路成为必然选择。

（四）下半年工作目标

主要目标是：一是日均存款规模增长2.5亿，时点存款规模增长2.5亿，稳定增长至18亿；二是继续保持公司客户数稳定增长，确保下半年新增100户公司客户。三是新增代发企业24户，代发人数20xx人以上。

（五）下半年工作举措

深度经营机构业务。成立机构客户深度营销小组，紧盯邵阳市棚改及土储资金到位情况，加大我行与政府合作粘度。加快落地物业维修资金的线上自缴系统，扩大我行占比份额；深度营销公共资源交易中心，加深合作粘度，扩大业务合作模式，抢占业务合作先机；持续营销建设局，开立相关专户，吸纳建设资本金；医疗卫生板块市区内已营销邵阳学院附属第一医院及邵阳市中西医结合医院，加快项目落地，确保我行在医卫板块取得重大突破，并适当寻求市区内其它医疗机构客户的接触与业务开展；持续推动县域医疗机构业务深耕细作，落实新宁县人民医院及武冈市中医院的合作模式；填补教育板块与环境保护板块的机构业务空白，努力寻求合作机会。

深度经营类平台业务。一是要加强与邵阳城投合作，灵活运用我行产品，使我行授信规模效益最大化。二是要积极寻求周边市级类平台业务合作，并串联重点项目协同发展业务。

深度经营大项目大客户。加快落地邵阳城投8亿元北京所债券融资计划。此外积极寻找信托、租赁、基金等非银行金融机构融资渠道，牵线搭桥，撮合业务。

深度经营普惠金融业务。继续拓宽我行普惠金融业务合作范围，加强普惠客户联系营销，确保我行合作收益。

半年工作总结汇报标题篇二

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，不走过程，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，洵龙小区、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。

半年工作总结汇报标题篇三

下面我对20xx这一年来所做的工作作一个简单的总结：

1、反洗钱系统建设

根据中国人民银行反洗钱中心要求，证券公司必需建立反洗钱监控报送系统。而结合公司的实际业务情况，所以在选择

和价格方面作了更深入的探讨和考虑。恒生公司给的报价是20万，有一个专门的维护团队，有很强的实力，但是每年的维护费就达2万。而新意公司的报价是4万，维护实力也不错，每年产生维护费4千元。同时也咨询了其他公司，价格都在15万元以上。

从公司实际业务情况出发，最终选择了价格适当的新意公司反洗钱系统，但是中国人民银行反洗钱中心正式报送时间为x年x月x日起正式报送，在新意公司产品开发和测试时间上就相当的紧迫，只要新意公司开发出一个新的升级包，我们就马上加班加点的开始测试，目的就是为了赶在正式报送之前能正式测试通过，时间非常的紧迫，就在放假前夕的那天新意公司又出一个新的测试包，我马上升级后就开始报送，成功了!而且是很顺利的报送成功了，我马上又重新核了一下数据，再报送，真的成功了，刘工、王总和我们部门全体人员都松了一口气。要知道我们都是快要放弃新意产品而改用恒生公司的产品的，而且合同传真都传过去了，后来刘工马上给恒生公司回了一个电话。从使用新意公司反洗钱系统这件事来看，我们部门在选择和考虑产品时，是充分的考虑到公司成本和需求的问题。

2、三方存管系统建设

“券商托管证券，银行监管资金”这是三方存管总的思想，目的是充分保护投资者，也让资金更安全，投资者更放心。

从三方存管的提出到建设以及正式上线，我们部门都是走在了最前面。从联系通讯线路，联系银行到测试和正式上线，我部门的所有员工都在默默的为这一新业务的学习和开展而努力。在公司全体员工的共同努力下，目前公司已正式上线了工商银行、交通银行、建设银行、农业银行，中国银行准生产测试已完成，现正进行到实盘测试阶段，很快就可正式上线。

3、公司总部端和营业部端财务凭证自动录入

目前新意综合管理平台财务凭证自动导入功能总部端已实现，营业部端已于xx年x月初升级完成，正在测试和试用阶段，估计可正式投入使用。

4、配合公司数据集中工程

5、配合公司ups更换工程

6、公司数据集中后，独立存管的升级事宜

主要解决新增两家营业部后，总部和营业部差异问题。已完成，其它功能正在优化中。

7、财务系统实行新的会计准则后，财务系统的升级和改造

财务系统实行新的会计准则后，对公司财务系统作了一次比较大的变动。新增加一台web服务器，营业部和总部端由以前的必需在单机上安装金蝶客户端才能登陆的方式改为直接输入ip地址和端口号就可以登陆的方式。这样对于维护起来就更加的容易。对财务明细科目也作了相应的变动，营业部端打印机都由原来的本机打印改为支持windows系统下的网络打印。

8、公司各楼层交换机更换工程

9、安装公司病毒监控系统以及广域网ftp下载中心

10、配合公司远程开户系统建设

11、配合中行外币转帐系统建设

12、给营业部统计客户资产

13、机房日常维护和巡视，日志填写、数据备份、值班等

我有渴望学习新知识和不断探索的热忱，在每一次公司发展新业务和组织活动的时候。我都会第一个站出来，不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，我需要学习和提高的地方还有很多。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个部门的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了部门领导交给的每一项任务。也受到了同事们的好评。

但是也存在一些不足：

- 1、证券业务还有待深入全面了解。
- 2、对网络方面知识和动手能力有待加强。
- 3、在维护或工程实施中，没注重对要害问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。
- 4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

改进措施：

- 1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。
- 2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。
- 3、在工作中善于总结，对典型、要害问题解决注重整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。
- 4、主动争取新业务工程测试和实施机会，在实践中学习。

5、加强和各营业部以及服务部的沟通。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他优秀同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

半年工作总结汇报标题篇四

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。

半年工作总结汇报标题篇五

为有效突破业务发展瓶颈，进一步提升非水险业务发展水平，xx保险公司深入分析业务经营情况，认真剖析发展制约因素，研究制订有效发展举措，加快推进非水险业务发展。

xx保险公司通过销售费用、承保政策、考核政策、业务竞赛等多方位引导核心业务的发展。截至目前，xxx保险公司不仅平衡了今年的保费缺口，同时实现非水险业务同比增幅13.2%。具体举措有：

一是明确发展目标，细化销售政策。

公司明确加快发展非水险及其核心业务为20xx年重点工作，在业务计划的下达、承保政策和销售政策指导意见的制定上，均遵循并体现了政策向一线倾斜、向销售倾斜、向优质业务倾斜的原则。在分公司下发的《销售政策指导意见》中，针对具体险种、业务渠道进行了具体细化，实现了真正意义上的以政策来引导销售。

二是通过业务竞赛，改善险种结构。

今年年初，公司就精心策划和组织了3—10月份的非车险和核心业务专题竞赛活动，以责任险等险种为竞赛对象，重点推动非车险业务发展。竞赛期间，核心业务增量明显，活动结束后分公司经过研究又再次开展了第二期非车险销售竞赛，以进一步增强辖内机构发展非车险业务的信心，提高核心业务占比。

三是加强渠道建设，合理配置资源，扩大销售能力。

公司今年把渠道业务纳入考核体系，同时在承保政策、销售政策上加大对渠道业务的支持力度，引导和鼓励辖内机构加强对渠道的分析和取舍，整合资源，开辟新兴渠道，实现非水险业务新的突破。截至目前，公司银保渠道非水险业务得到迅猛发展，保费同比增幅达88.96%。

四是加强风险监测，强化合规建设，提高抗风险能力。

强化风险管理，对高风险业务实行严格的查勘制度；对防灾防损工作常抓不懈，通过这一系列举措，使公司整体业务质量优于去年。同时，建立应收保费管理长效机制，将应收保费管控指标纳入考核体系，按机构、按条线、按险种层层下达，令应收保费控制初见成效。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

半年工作总结汇报标题篇六

20xx年，我公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，克服不利因素，转变经营观念，为实现以效益为中心的总体经营目标，公司积极响应分公司关于做好集中管理工作的相关要求，优化险种结构，业务结构较之以往有了较好的改善，垃圾业务大量减少，控制风险能力得到提高。同时，公司将落实实践科学发展观做为贯穿全年工作的主线，在市场竞争中依靠优质服务奠定了保险的品牌影响力。

根据分公司的工作安排，结合我公司实际，现将我公司全年工作总结如下：

一、20xx年各项经营指标完成情况

为了确保今年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，广大干部员工集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，扬长避短，积极寻求新的业务增长点。公司将有效控制风险作为今年业务发展的基本原则。

二、各项工作开展情况总结

(一)、业务管理方面

车险业务一向是公司整个业务经营中最具有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。公司今年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

我公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

今年公司在业务承保上，停止了出租、租赁车、农用三轮车、低速载货车的承保，对营业性货车必须在投保商业三者险和附加险的同时，才能投保车辆损失险；对车上人员和车上货物的承保限额做了调整，营业性货车车上人员每人限额5万元，车上货物每车限额5万元，大大降低了经营风险。面对现在市场环境，客户购买高价车日益增多，我们严格按照公司针对高价值车辆相关管理规定，承保车损险时按不同车型类别进行上浮，对禁止承保的稀有车型严格把关禁保，如遇特殊情况，我们逐笔以oa签报形式上报分公司请示审批，充分尊重分公司的承保建议。

参考。业务开展必须做到在风险管控上绝不放松，正因为非车险保费规模远不及车险业务，所以我公司对每一笔拟承保非车险业务都会仔细斟酌，将风险尽可能降到最低。

(二)、承保管理方面

按照分公司业务承保规定，我公司结合实际情况，出台了中心支公司20xx年车险业务和非车险业务承保管理办法。

在20xx年业务工作方面做了以下几点主要管控工作：

1、一线签单内勤严把投保、批改手续资料关，保证签出去的业务手续和资料的真实性、准确性和完整性；投保单必须投保人本人签章，杜绝代签现象的发生。

3、加强对营业性货车、家庭自用车的风险管控，严格按照保监会的费率浮动进行承保，列入黑名单或存在道德风险的业务坚决不予承保，每月监控上述两车型分险种理赔报表，发现问题及时调整。

管理员每周六上午半天实行周末培训制。通过培训不仅可以提高业务内勤对专业知识的掌握，还能及时对一周内日常承保工作中出现的问题和不足进行解决和强调。加强各县区机构在业务发展中风险管控的能力和各项考核指标的严格控制，有效杜绝了经营风险。

(三)、单证管理方面

1、严格按照分公司单证管理要求，中支配备有专职的单证管理员，县区公司指定专人或业管内勤具体负责单证管理工作。从单证的领用、入库、发放、核销，坚决做到账目、系统、实物三对照。对重要空白单证更是严加监管，定时盘点，决不允许有一份空白单证丢失。在单证工作管理上，市公司出台了一系列单证管理规定，对单证管理人员的调离，必须有市公司单证管理员负责交接。20xx年全市单证管理员比较稳定，没有发生更换情况。

2、公司完全按照分公司单证管理制度去执行，各类单证登记簿登记齐全，空白单证盘存清楚准确，单证核销及时并坚持核旧领新的原则发放新保单，我公司没有发生过单证遗失的情况。

3、进入20xx年，按照分公司的要求，对基层公司所有业务承保档案实施集中管理，我公司是第一批集中管理单位之一。今年元月份，市公司对所属的2个县和2个业务部实施了业务

承保档案集中管理，承保印章上收到市公司，单证统一领用，集中销号。4月份，又对全市的所有的非车险业务实行集中签单，有效控制了经营风险。5月份分公司对我公司单证集中管理后的各项工作进行了全面验收并一次过关。

(四)、依法依规经营方面

我公司坚决按照保监会70号文件精神和省保监局、省保险行业协会、省保险行业自律共同体的制度、规定去执行，坚持依法依规经营。在车险业务承保上，按照规定的费率、优惠系数，代收代缴车船税和信息平台的数据，严格把关签单，从没有出现违规违纪的现象。在今年历次的保险行业自律共同体检查中，我们中支没有出现一例违规案件的发生，在财险市场上我们能够严以律己，走在同行业的前列，为规范财险市场做出了不可磨灭的贡献。

(五)、理赔客服方面

施办法，有效排查承保标的风险比较突出的标的，认真分析，评估发展中与风险存在的根源，采取有效的应对措施，防范化解承保引发的各种风险，建立长期的督促机制，定期提出整改意见，组织员工分片包干，落实到人，及时发现问题及时整改，最大化保证承保标的的安全。

由于理赔客服工作事务性的工作比较多，业务流程处理起来较为繁琐，每个岗位或环节都影响案件的质量和进度。针对理赔工作的特点，公司对重要的岗位加强管控，突出骨干员工力量，不断改善工作氛围，创造条件，建立团结和谐的员工队伍。

今年理赔客服工作制定了多项管理制度，强化工作纪律，细化工作流程，制定出一系列的有效可行制度。不断采取会议的形式，商讨疑难问题，及时有效的解决。调动员工的工作积极性，让每位员工负有责任感。相对制定了查勘定损

监控日志，随时掌握外勤人员工作状态；实施考核内部化，在公司制定考核的基础上，部门再次进行考核，奖罚分明，通过考核来约束员工的工作行为。坚持实事求是，不断转化服务理念，有局限性的服务转变为大服务意识。在实际工作中突出服务亮点，做好具体实施工作。进一步加强与其他展业部门的合作，为公司和客户 provide 理赔服务。

客服部先从定损环节把关，控制工时费，配件价格下浮点数加大，残值的处理得到了全面控制，人伤方面继续对不符合用药标准的坚决予以剔除，严格按照标准给付其误工、护理、伙补等各项合理费用；诉讼案件为减少诉讼纠纷，能协商的就协商，不能协商的最大程度的降低诉讼成本，力争胜诉率。赔案上更是严格审批，对赔案有嫌疑的案件，及时抽调骨干人员协同检察院人员对此案件调查取证，得到有效证据的坚决严肃处理；对赔案中弄虚作假，坚决做拒赔处理。

通过全体员工的共同努力，完成了上级领导布路的各项工作任务。今年共处理疑难案件近40起，解决纠纷案件20起，拒赔案件7起，调查疑难案件17起，直接为公司挽回涉及理赔金额近30万元。得到上级分公司通报表扬3起，总公司数据质量通报1起。未决清理奖励4000元。通过媒体正面宣传报道两次。

(六)、综合管理方面

公司今年以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，配合分公司集中管理相关工作要求，加强公司制度建设和内控管理。

今年，分公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，在业务、理赔、财务、人力等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，及时向分公司反馈意见，严格执行分公司各项规章制度。

在人事管理方面，总、分公司颁布出台了三定方案等规章制

度，坚决执行分公司的人事管理制度，并于近期根据分公司人事管理制度，使员工利益得到保障，构建了和谐的企业文化。

今年，分公司的各项政策调整较大，为确保分公司结构调整目标的实现，公司顾全大局，坚决执行上级各项规章制度，对分公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

财务上，今年接到分公司的新的措施、规定比较多，因此对各种财务方针政策的学习极待加强，公司根据公司出台的政策，适时地调整各项财务管理工作制度。严格执行分公司制定的各项制度和决策。做好银行账户及资金管理，根据分公司“财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款费用资金下拨”的原则，公司加大了对资金的管控力度。并根据财务指标情况进行相应的政策调整。

在建立健全公司各项内控制度的同时，为检查各项考核制度的落实和执行情况，公司在每季度末成立考核小组根据考核办法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存在的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。

(七)、企业文化建设

在抓好业务发展的同时，公司将深入学习实践“科学发展观”作为贯穿全年工作的主线，强化自身建设，将以人为本的理念贯穿于公司经营管理的方方面面。

今年，根据分公司关于深入学习实践科学发展观活动的总体安排，公司将落实实践科学发展观作为今年的重要政治任务来抓。科学发展观中全面协调可持续发展的阐述对于保险业具有重要的指导意义。为了做好科学发展观在公司的贯彻传

达，公司成立了以总经理张新军同志任组长的实践科学发展观领导小组，主抓公司落实实践科学发展观工作的开展和督导，及时将分公司关于落实科学发展观的文件进行通报传达，并按照要求向分公司上报各类文件材料，努力培养员工高尚的职业道德，加强保险公司的社会责任意识。

为加强领导班子的战斗堡垒作用，公司特别注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，公司领导成员协商一致，坚持做到决策民主化、科学化。同时公司把各级班子建设放在第一位。注重班子成员的在职教育，采取以会代训、谈心交流等形式，并借助各种培训机会，对各级领导班子队伍进行政治思想、法纪观念、领导艺术、企业管理、勤政廉洁等方面的教育培训，不断提高领导能力和经营管理水平，保证了领导班子工作思路、思想作风的与时俱进。

在日常工作中，要求领导班子必须做到以身作则、到职到位、切实履行职责。执行民主决策和例会制度，密切关注领导干部的思想动态、工作动态，发现问题，及时解决，营造出领导班子“齐心协力谋发展，同心同德搞建设”的良好局面。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，公司努力加强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力，加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

三、工作中存在的不足

1、业务基础管理工作还很薄弱，各项管理制度、承保规定不能严格落实到位，还有个别投保单和保单送达函存在代签字的现象。验车承保制度我们一直在努力坚持，但还有个别业务承保中验车不能落实到位，给公司的正常经营带来了潜在

风险。

2、上半年认识上出现了偏差和误解，只为追求效益，放弃了部分车险业务的承保，没有兼顾到效益和规模同步发展，犯了认识上错误。直至7月份省公司精算小组对我保险分公司各项指标进行分析中看出，多半车险业务仍然需要我们大力发展。我公司及时调整经营思路，在下半年这几个月里业务规模下滑的局面已经得到缓解。

3、优化产品结构没有落实到实处，险种结构不尽合理，全市普遍存在非车险业务发展缓慢，特别是人险业务没有提高到议事日程上来，重视不够，力度不大，措施不到位。

4、各县区公司机构于年初进行了合并整合，受公司政策变化等多种因素的影响，从思想观念上没有及时调整，放松了业务发展这条主线，业务上出现了等待、观看等消极因素，造成业务发展思路不明确，员工队伍的向心力和凝聚力不强，展业积极性不高，制约了公司整体业务的发展。

5、对大项目的攻关与协调没有引起高度重视，发展思路不明确，缺乏攻关力度。

6、理赔流程的时效需要进一步加快，特别是县区有理赔权限的公司要加强管理力度，提升执行力。提升查勘定损管控和缩短操作耗时，缩短赔案流转时限。

7、提升法律意识，建立协调机制。全体理赔人员要树立法律意识，杜绝不必要的诉讼纠纷，在与客户沟通之间要尽量采取有效手段，与客户达成一致意见。上下级岗位之间要建立沟通协调机制，有效沟通，相互协调，圆满解决问题。

8、加强理赔数据管理。为了公司未决金额对未决备金的提取和上报，日常加大对理赔人员的监控和督促，制定考核办法，严格考核制度，坚决落实实施。明确责任追究，落实到岗到

人。

四、20xx年的工作打算

为确保规模和效益实现双丰收，保证全年目标任务的顺利完成，我们需要做以下工作：

- 1、继续深化改革，注重引导，树立效益为中心的经营原则，大力发展效益险种，摒弃不良业务，加强对分公司集中管理政策的落实力度，实现公司健康持续发展。在保证“好”的前提下，加快业务发展。要优化险种结构，转变增长方式，大力发展效益险种和优质业务，重点扩大意外险、家财险、企财险等效益险种的业务规模。加强风险管控，严格承保条件，对风险大、赔付率高的业务要坚决舍弃。在保证承保质量的基础上，进一步扩大政策性保险的承保范围和覆盖面。
- 2、加强经营管理，提高经营效益。要在规范管理、科学管理上下功夫，修订、完善公司的各项规章制度，突出流程管理、环节控制。加大考核力度，提高执行力。重点抓好签单承保、查勘理赔、应收保费控制等关键环节，以管理促发展，向管理要效益。充分利用政策导向，在对基层单位目标考核和员工业绩考核中，加大赔付率、应收保费的考核权重，突出效益和质量，促使各机构、部门和全体员工真正把科学发展观融入到理念中，落实在工作上。
- 3、加强组织领导，认真解决当前工作中存在的只要问题，在总结经验和教训的基础上，对20xx年的各项工作早布路、早动员、早安排。总经理室成员实行分片包干制，督导各县区的业务发展工作，市公司业管部牵头对基层公司进行全方位的业务培训，业务咨询和业务督办。帮助解决业务发展中的难题，确保全年目标任务的顺利完成。
- 4、加大与专业运输公司的协调和管理□20xx年我们将选择有效益的几家车队作为合作伙伴，放弃垃圾业务的承保。对车

队的维护要设专人负责，从业务咨询、业务承保到后期理赔管理，必须做到全方位的优质服务，一定要重新树立保险的品牌形象，力争车队业务达到一定的规模，为完成全年任务打好基础。

5、督促各机构加大非车险业务的展业力度□20xx年要把重点放在意健险、家财险、建工险、货运险、企财险等效益险种上，确保中支险种机构搭配合理完善，实现效益险种上规模。

6、加强与4s店的业务合作，协助城区二个展业机构积极协调此项业务，使4s店业务做得更长久，保费越做越大。双方合作更加紧密，确保双方互惠双赢。

7、确保优质业务的顺利续保，我公司在经营已数年，但沉淀下来的优质业务规模远远不够。提供优质业务续保率也是中支20xx年业务发展的主要环节。

8、加快理赔速度，提高服务质量。客户服务工作在公司经营发展中有着至关重要的作用，直接影响到公司的可持续发展。各级机构要进一步强化服务意识，理顺工作环节，严肃工作纪律，特别是在理赔服务中要立足合理，突出快速，以对保户负责，对公司负责的态度，认真接待好每一位客户，处理好每一起赔案，以优质的服务塑造保险的品牌形象。

9、继续做好理赔业务数据统计和分析工作，与公司经营相结合，及时为公司提供决策依据。利用公司报表业务系统采集数据，详细缮制理赔报表，认真剖析，总结结论和提出合理化意见。

10、做好查勘、定损、人伤跟踪和医疗审核的具体工作，加强诉讼案件的管理工作。保证第一现场查勘率，严格定损原则，保证定损质量。注重重要岗位的管理，确实落实分公司各岗位工作要求。坚持分级授权制度，严格把关，坚决剔除水分。有效实施人伤案件的管理，有效提出在人伤案件中存

在的不合理的赔付。为进一步维护公司合法权益，提升胜辩率，降低诉讼成本，采取在合理范围内有效调解，解决了客户与公司的矛盾，不断提升了公司的外部形象。

11、继续加强理赔队伍人员的培训工作，通过培训提升人员素质。培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。下阶段工作中，为全面塑造xx企业形象。由部门负责人带头，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流，有考评。定期召开例会，倡导建立民主、团结、积极、向上的理赔队伍。

12、着力落实已决赔案复审制度，加大赔案审批的监督管理力度，提高赔案质量。加大加重疑难案件的调查力度，合理、有效的收集证据，合理降低赔付率。完善各个理赔流程，在保证赔案质量的同时，加快赔案流转速度。

13、采取人性化服务，区别对待，改善管理模式。正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，注重理赔业务质量，以最快速度和最优的服务质量占领市场。

14、加强员工队伍建设，为公司可持续健康发展提供保证。建立灵活人力资源管理机制，重视引进、培养高素质人才工作。树立以人为本的理念，营造公平、和谐的氛围。在人员使用上做到人尽其才，能有所用，公平竞争，优胜劣汰。使每一名员工都能在适合的岗位上为公司发展发挥最大作用。要切实做好员工队伍的思想教育和业务培训工作，提高员工队伍的政治素质和专业技能。各级领导要关心员工的成长和发展，关心员工的切身利益，解决好员工工作中遇到的困难和问题，为引进人才、成就人才、留住人才创造环境和条件，使保险员工队伍尽快发展壮大起来。

15、做好费用管控和预算管理，加强对各项费用成本的管控，对县区固定费用外的开支情况进行严管，对于每笔开支要求

向市公司说明情况，列明用途，市公司将根据实际情况核准此笔费用的开支，予以支付费用，达到压缩不必要的费用开支的目的。

这一年来，我们虽然取得了一定的成绩，但目前我们面临的问题不少，压力较大。新一轮挑战即将开始，我们遇到的困难将会更多、压力更大。但是，我们会努力，办法总比困难多。中心支公司全体员工将理清思路，转变观念，统一思想，认真研究分析存在经营中的问题，严格贯彻执行分公司各项管理制度，以科学发展观为指导，抓住公司股份制改革的契机，转变观念，开拓创新，认真贯彻“调整结构，加快发展；强化管理，提高效益”的经营思想，开创出中心支公司的新局面。

半年工作总结汇报标题篇七

半年过去后我们公司都要写好工作总结与工作计划。下面是小编搜集整理的2019年公司半年度工作总结，欢迎阅读。

上半年机械分公司共完成销售272.72万元，2019年同期仅仅为8.013万元，较2019年增加264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期增加685.35万元，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1304.61万元，今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98万元，较去年降低77%。

1、和去年同比分析，2019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272.72万元，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：2019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500万左右的货架项目等。

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。

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

我来公司虽然已将近五年，但其实是在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，对自己没有一个正确的认识，想赚钱，想有成就，所以盲目的在北京天津之间徘徊。可是无论怎么徘徊，得到的结果，总是在希望中渐渐的失望。找不到一种真正的归属感。直到到城外城部门，跟着现任经理工作，才有找到有归属感的感觉。但自己的努力还是不够，总是受情绪的支配，思想很到位，但行动力却总是不到位。总是原谅自己，对自己太宽容，太喜欢为自己找借口。我也在改，也确实较过往有很大的改变，但跟某些人一比，就差远了。我会让自己一直处于进步的状态。会调整自己以越来越快的脚步继续前进。

有些人把工作当作事业，有些人则把事业当作了工作！这里面的微妙我想就是：事业是拥有一种前赴后继的理想的载体，他是所从事人员的梦想和追求，是需要用自己的心血呵护备至的。无论心情怎么低落，即便是丢了什么，我们还是不应该丢了抱负和追求。

现就本年度重要工作情况总结如下：

在经理的领导下，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

(一)要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

(二)经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)总结下来：在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再多以实现就更好了。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些等待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

针对半年工作中存在的不足，为了做好新半年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)进一步积极搞好与同事的关系；

(二)加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

(三)提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，城外城设计部的明天更美好！

半年工作总结汇报标题篇八

春去冬来，寒暑更替。转眼之间□xx年已经悄然走到尽头，我们又将迈入一个崭新的年头。回首即将成为过去的xx年，在

公司领导的正确指引下，我们质量管理的全体人员，团结一致，发奋拼搏，克服了种种困难，确保了gsp的顺利通过及后续经营质量管理工作的有效开展，一年来质量管理部在困境中谋发展，在挑战中寻机遇，各项工作上实现了新的突破，现就一年来的工作总结如下：

xx年是公司非常不平凡的一年，是难忘的一年，也是质量管

理面临工作任务最为繁重和艰巨的一年，在公司领导的正确带领下，质量管理全体人员紧紧围绕gsp认证和商品质量为中心，着力构建公司药品质量监管体系，积极认真履行gsp赋予的职责，努力提高监管和技术服务能力，为公司gsp认证和经营质量管理体系建设发挥了不可替代的作用，药品监管和服务各项工作取得了明显成效。

从1月份起公司启动gsp认证工作以来，质量管理部作为认证体系

的核心部门，围绕认证大局，积极履行职责。公司于xx年1月18日重新调整公司质量管理领导小组，明确了质量管理职责，本人多次参加省、市药监局组织的gsp条款培训，多次实地参观、考察xx医药有限公司等企业的先进经验，同时针对gsp重点内容对全体员工进行了相关的培训和考试。

重点制订了计算机系统设路方案，对计算机质量控制功能进行指导设定，并根据gsp要求和公司实际需要设路了计算机岗位人员，明确了操作权限，对质量管理基础数据库进行了更新和维护。制定出了计算机工作流程图。

完成了质量管理体系内审、质量风险评估资料、质量信息、质量档案、质量管理体系文件执行情况、质量查询、质量投诉及事故处理情况、不合格药品确认处理、药品不良反应报告等gsp认证检查相关资料的准备、补充和完善。指导监督验

收、养护、储存、销售、退货、运输等环节质量管理工作，对购、销、存各个环节发现的问题及时协调解决，着重强调gsp认证检查当中容易出现差错的问题，查漏补缺，尽力改善。

组织开展了四次gsp内审，对内审中发现的问题及时进行了整改落实。7月上成功提交认证资料后，在大家的共同努力下，8月底一次性顺利通过了xxx省认证评审中心的验收，取得了gsp认证证书。

根据《药品经营质量管理规范》的要求和公司制度的规定，本人xx年共审批首营企业xxx家，首营品种xxx个品种，并对购货企业的资质进行审核，对近效期资质及时督促质管部索取和更换，保证药品的合法经营。

给相关部门。共传递质量信息xxx例，确保了质量信息的及时传递和有效的利用。对国家：“药品质量公告”上的不合格药品进行认真排查，我公司全年无国家：“药品质量公告”和省市局“药品质量公告”上的不合格品种。

加强对近效期药品和不合格药品的管理工作，负责不合格药品的审核、确认、报损和销毁的监督，对不合格药品进行控制性管理，减少不合格药品的产生，全年不合格药品共xxx个批次xxx个品种，主要原因为过期所致。

指导和监管药品验收、储存、养护等环节的质量管理工作。经常参加商品质量验收工作。并指导合理储存，每月定期对商品养护工作检查和指导。全年共验收入库批次，全部合格。

gsp认证结束后，工作重心由gsp认证转移至日常监管能力建设上来，对药品采购活动、验收、储存及销售等环节实行全程质量控制。

协助公司办公室开展质量教育，培训和其他工作。印制gsp手册xxx本，并做员工培训6次（新版gsp零售内容的培训、新版gsp经验介绍、重点岗位员工进行新的《医疗器械监督管理条例》培训等）；并出考试题4套（特药管理试题、医疗器械管理试题、新版gsp试题等）。完成公司、批发部□xxx连锁公司xx年度药监局继续教育培训工作。（共计培训xxx人，全部取得上岗证）；参加省局、市局新版gsp认证、继续教育培训等会议共计10次。