半年工作总结语集(模板8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

半年工作总结语集篇一

加强村级财务管理，营造公开透明、规范有序、管理民主的农村财务管理新格局，是建设社会主义新农村的重要内容。今年上半年，我们在镇党委、政府的正确领导下，在分管领导重视下，村级财务在管理上以建立健全村级财务管理制度为重点，以完善监督管理机制为核心，全面推进村级财务管理经常化、规范化、制度化建设，大大减少了村民因财务问题而引发的上访，促进了农村社会的稳定。

半年来，在村级财务管理上，我们主要做了以下工作：

[xx]90号文件《中共xxx镇委员会xxx镇人民政府关于推行村（居）招待费改革的实施意见》，把原来招待费用按实报销限额管理改为公务消费补贴，村（居）招待费用实行“零”开支。村（居）的公务消费补贴按人口规模及经济状况分为四类。

这一制度在实施后收到较为明显的效果，各村（居）用于公务消费的费用大幅度下降，据初步统计，今年1-6月份 全镇各村（居）应付公务消费补贴为199500元，而去年同期支付招待费用高达549874.16元，比上年减少了350374.16元。

当然在工作中我们还存在一些问题和不足，主要是：

一、银行多头开户的现象还没有彻底根治。尽管我们多次要求各村清理银行存款账户，可从我们自查的情况看，尚有部份村（居）有多头开户现象。

二、领、借款及以据抵现处理不够及时。有的村挂宕账数额较大，最多的达78万元；有的村领、借款时间较长，有九十年代领用的，这样不利于集体资产的管理。

三、财务公开内容不够明细。对于财务公开的内容，我们也有一个初步设想，并去绍兴县孙端镇进行了考察。有可能的话在建好电算化的基础上实行逐笔公布。

同时也向领导提个建议，是否由管委会牵头，为我们两个乡镇建一个服务器的平台，这样，能像绍兴县一样在电算化的基础上自动生成财务公开的内容，既具体又清楚。使财务公布真正起到群众监督的作用。

xxx

xx年7月10日

半年工作总结语集篇二

回顾半年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的'不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强，今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献!

半年工作总结语集篇三

我于20xx年10月份进入xxxx公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的

支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作□20xx年在不经意间已过半年，回首这半年，步步脚印，现将 20xx年的上半年工作总结如下:

一 内勤日常工作

作为xxxx公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。

工作主要从以下几个方面开展； 1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。 2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。 3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。 4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案（涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式）。 5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。 6、建立销售分类台帐（反映出销售价格、运杂费、货款回收额度、应收货 款额度）。 7、建立销售费用台帐（反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、 运杂费、包干费用的提取数额）。 8、各种报表的统计、汇总，报告的打印转发。 9、销售经理差旅费的初审与上报签批。 10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。 11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。 12、各月份客户优惠的结算及登记。

二、要坚持做到五勤，切实履行岗位职责

1、眼勤。内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情

况，看出问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补已之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

2、手勤。在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

3、嘴勤。在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

4、腿勤。要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与各部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

三，增强两种意识，更加从容从事内勤意识

1、服务意识。要做到不让领导安排的工作在自己这里延误，不让办理的事项在自己手里积压，不让各种差错在自己身上发生，不让客户在自己这里受冷落。要培养服务意识，时刻摆正位置，尽可能把工作安排得井井有条，做到坚决服从领导和服务群众。

2、奉献意识。内勤工作繁杂，加班加点，已成家常便饭。这不仅仅是对个人身体上的考验，更是精神意志的磨练。这就要求内勤无论何时何地，都要有吃苦耐劳、乐于奉献、攻坚克难的精神，要把自己对饲料事业的满腔热情和高度认真负责的态度融入到工作中，以苦为乐，敬业奉献，艰苦奋斗，真正培养自己的奉献意识。

四 总结

半年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了两年多的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误， 事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与修养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

半年工作总结语集篇四

优秀作文推荐！从我个人的角度来说，自己这半年的工作并不全面，也不很尽人意。下半年的工作目标我想是要用行动去实现的，而不是空谈，很难细化，但我还是要借此机会，确立自己的工作目标，给自己一个工作的方向，明确下半年该干什么？也便于对业务过程中出现的问题及时分析与调整，更可以监控工作的进度和成效。对此，我从以下3个方面来说明：

1、上半年的工作回顾与总结负责区域（农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店）区域内夜店总数为：115家雪花覆盖：75家黄河覆盖：40家青岛覆盖：1家金威覆盖：1家燕京覆盖：1家区域内啤酒容量为□2300kl雪花占有□1270kl黄河占有□950kl青岛占有：

金威占有□35kkl燕京占有：

我们在公司的支持及经理的指导下1.严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，以达到有效掌握终端。2.将各促销政策落实到终端，根据终端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。3分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61%增长

到65%，占有率由去年的52%增长到55%。

促销员管理月销量任务制定上的调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及促酒过程上进行实战的演习。

多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

精制酒销售产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情况不同以雪花清爽或者雪花原汁麦置换雪花99销售。

行政工作在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

半年工作总结语集篇五

上半年xxxx公司在市(县)局的正确领导和支持下，抓住市场发展的良好机遇，不断拓展业务，提高服务水平和管理质量，深化公司内部改革，不断加强保安队伍素质的培养。半年来，公司在经营、完善管理、培训、组织机构建设等方面都取得

一些成绩，服务质量得到了社会的认可，目前公司有员工330余名，服务客户单位达50多家。现将半年工作总结如下：

企业文化是企业竞争力的源泉、是企业基业长青的不竭动力。威远公司快速发展的步伐，一样离不开优秀的企业文化的支撑□xx年2月，公司董事长推出了“信任、团结、推崇、原则、自检、忠诚”12字为企业发展战略方针，以“双争五比”活动，为载体，深入推进企业文化建设。为打造企业精品文化，公司工会积极组织人员撰写了企业文化手册，深刻解读企业文化的内涵，并印制成册，分发到每个保安员手中，认真学习领会。树立“用文化管企业”、“以文化兴企业”的理念，努力用先进的企业文化推动企业的快速发展，提高企业的形象力、凝聚力和战斗力。同时，公司工会在全体保安员中大力组织“弘扬企业文化、树立理想信念，争做优秀保安员的”演讲比赛，展现保安员热爱企业的.朴素情感和奋发图强的美好愿望，增强了企业的核心力量。

为切实增强保安员组织纪律观念，提高全体人员的综合素质，积极转变保安服务工作作风，树立良好的保安形象，形成争先创优的竞争氛围□xx年3月初开始，公司集中开展了一次作风纪律整顿活动。公司副经理亲自特制定作风纪律整顿工作实施方案、撰写作风纪律整顿学习材料，并带头学习，建立谈心制度，要求各部门负责人与员工进行谈心活动，及时掌握队伍思想动态。通过学习、自检、查摆，写心得体会，进行自我剖析，改变员工队伍中的消极思想，树立正确的人生价值观，保安员的素质和修养得了一定的提高。公司坚持周例会，要求机关工作人员每月写工作总结和队伍思想动态。及时发现队伍中出现的苗头性的问题，将问题解决在萌芽状态。

完善岗勤大队管理。岗勤大队通过对所有的客户单位进行走访，了解保安员的思想和工作动态，根据客户单位的反馈意见，及时解决保安岗位上出现的问题，重新调整和编排八个岗勤中队，进一步明确岗位职责，发挥岗位中队长、班长职

务的职能作用，公司本着“公开、公平、公正”的评选原则，实行中队长、班长竞聘、推荐上岗制，并明确职务工资的作用。重新编排中队，规范服装标志佩戴、保安员编号等。通过此次整改，保证了基层管理人员的素质，极大地发挥了基层负责人的岗位职能作用。同时加强在岗培训学习方面的工作，各中队长期坚持每周组织保安业务技能训练不少于两次，坚持文化业务知识学习每月不低于两次。为了达到提高队伍素质的目的，各中队还根据自身的实际自行组织了一系列的岗中培训活动，中队长每半月上报一次所管辖中队各班组保安工作情况，以及处理问题的方式方法和结果;及时上报所辖岗位存在安全隐患及整改措施。通过这些举措，使得岗勤大队各中队、班组无论是工作、纪律、思想上都有很大改观，增强了队伍凝聚力，确保岗勤队伍的稳定、安全、无事故发生。

为充分发挥保安辅警作用，使保安作为有效载体，真正纳入社会治安防控体系建设和社区警务战略中，更好地为社会提供安保服务。今年2月份，将公司原服务中心并入技防服务中心，成立技防服务中心，开展报警平台业务。迅速完善公司安保服务功能。技防中心基础设施从2月末开始正式投入运营到现在有4个月时间，发展联网报警户30家，承接、安装、改造了大小监控工程8处。并得到了社会的认可，前景看好。

公司督察大队，在半年的督查工作中，总计行程二千多公里，全面检查公司各岗位安保执勤情况16次，突击检查4次，有针对性督查7次。并对违纪人员加强教育、给予处罚。有力地保证了队伍风貌。

公司特勤大队这半年执行大型安保勤务任务11次，现场配合公安机关处理和控制各种违法违规事件23次，组织各种应及训练和报警、出警演席演练10余次。科学合理的安排了特勤体能和军事训练科目，使特勤队员体能和机动、处置能力有了大幅度提升，处理队员违规、违纪、事件14起，在执勤中得到表扬和嘉奖的队员10人次。另外，在配合公司联网报警

中心24小时特勤联网报警出警任务中，做到了出警及时，保障有力，客户目前无一例因出警原因引起投诉。并完成配合岗勤大队对矿山进行了前期警卫、护卫任务。积极协助公安机关维护社会治安稳定，加强了公司对社会方面治安防范力度，积极创造了社会效益。

唯有强班子，才有凝聚力、执行力和创造力□xx年5月，为适应新形势下保安市场经营战略发展需要，为了进一步完善管理模式和体系，保障公司各项工作的顺利开展。威远公司新任命原公司副总经理+++担任公司总经理，代表企业实施全面管理。并对中层管理部门和负责人进行了调整，提高公司管理人员驾驭队伍的水平。使得各职能部门，分工明晰、合理、责任也较之以前更为明确。

公司新的领导班子成立后，针对公司现状，对原有的规章制度进行汇总，对不合理的规章制度进行了修订，增加了督查奖惩制度的详实内容，增加了大量实践性强操作方便的规定。总经理以科学发展观为指导，根据“抓管理、抓安全、抓效果、分清责任”的整体工作思路，强化队伍管理，加强队伍建设，对岗勤大队的管理适时进行适应性战略性举措，推出了岗勤大队层层签订岗位责任状，强化公司管理，层层抓落实，调动全员的工作积极、创造性，强化全员的责任感、使命感、紧迫感，提高全员的工作效率和服务质量，促进公司又快又好的发展，提高队员素质，做好市场服务。增强公司凝聚力和战斗力，提升品牌和市场竞争力，有效推进企业的发展之路。同时提出开源节流，积极开拓业务。节约成本，提高保安派驻服务费用和派驻人数。制定了相应的制度和规定，同时在全公司开展“厉行节约、反对浪费”活动，把反对铺张浪费，树立勤俭持“家”的思想、树立艰苦奋斗、勤俭节约的良好风气，作为打造企业先进文化的一项最朴实的内容。员工们工作的积极性、责任感和凝聚力得到了明显增强。

半年工作总结语集篇六

半年来，我局在县委、县政府和上级主管部门的正确领导下，坚持以科学发展观为指导，认真贯彻落实党的十八大精神，紧紧围绕建设旅游经济强县的目标，致力于做大、做强、做精旅游产业，打基础、寻突破、谋发展，较好地完成了各项工作任务。截截止5月份，全县游客接待人数71.72万人次，同比增长9.18%；旅游总收入5.96亿元，同比增长33.81%。回顾这半年来的工作实践，主要做了以下几方面工作：

（一）完善规划，加快建设

我县是风景旅游资源大县，许多景区的规划工作尚未完成，规划滞后是制约我县旅游业发展的一个重要因素。半年来，我局切实按照风景名胜区的十六字方针，以规划为先导，用规划指导建设，合理开发景区，确保景区资源永续利用。

一是，着重抓好景区详细规划的编制工作，目前正在编制的有炎亭景区详细规划和莒溪景区详细规划，均已经形成编制初稿；渔寮详细规划，历经一年多的规划调整并经征求意见后重新委托杭州园林设计院编制，提高编制的档次和水准。

二是，做好在编规划的论证。上半年，先后召开了全县旅游发展规划□xx旅游业发展规划、燕窠硐风景名胜区总体规划论证会，并进一步完善修改，做好报批准备。

三是做好重要项目设计和前期工作。

主要编制了玉苍山石海景区景观设计、渔寮景区入口和沙墩绿化设计、碗窑栈道设计、渔寮游客中心装修设计和沙滩服务设施木结构工程设计等，并完成了全县主要景区的标牌设计、渔寮景区监控和沙滩高杆灯、变压器、电子显屏方案设计等，启动了渔寮景区新入口方案编制、玉苍山管理房设计和炎亭景区入口改造设计、碗窑景区电子导游设备等。

在完善规划的同时，我局积极争取资金补助，加快景区建设步伐。完成基础设施（公建）投资约1200万元，主要有：渔寮景区游客中心目前已经结顶，渔寮沙难服务设施建设及木结构工程已基本完工，渔寮景区河口污水处置设施工程；玉苍山景区游客中心和停车场基础工程，石海景区观光亭和迷宫工程；碗窑景区游步道修整和水碓建设项目、陈氏古宅修建；石聚堂等景区的广场政策处理与绿化美化提升工程、栏杆与安全防护工程；全县旅游交通指引标牌已经完成基础工程；燕窠硐景区的游步道修复和路灯建设；玉苍山华玉山庄工程，一期完成投资约4500万元，现二期也已经完成投资约2500万元；渔寮航海俱乐部项目向省建厅补办选址书，项目有望今年启动；海口项目和雾城项目已经完成用地性质调整，需向县里争取用地指标。

（二）深化创建，强化管理

半年来，我局认真组织开展了“a级景区”、“文明景区”、“平安景区”、“绿色饭店”、“旅游强镇”、“特色旅游村”等创建评选活动，严格按照创建标准，促使各旅游景区、旅游企业不断完善软硬件设施，丰富内涵，规范管理、优化服务，提高品味与档次。

主要工作有：进一步加强玉苍山景区创aaaa级旅游区、渔寮景区创省级文明景区工作，建立健全各项制度和台账材料，提升基础设施和服务水平；推荐碇步头村参加xx年旅游特色村的创建活动，推荐金沙滩休闲渔业合作社、碧海休闲渔业有限公司等10家农家乐示范点参与旅游特色经营户的创建活动。通过创优创强提高行业管理水平的同时，我局加大了日常行业管理力度，紧紧围绕“旅游行业管理提升年”和“安全生产年”主题活动，严格按照风景旅游、安全生产法律法规，重点规范旅游市场秩序，排查整治安全隐患，促进行业管理规范化，进一步提升旅游服务质量和行业管理水平。

一是强化行业监管，与各景区管理所、旅游企业签订《安全、

消防、卫生目标管理责任书》、《安全生产、市场规范工作承诺书》，做好旅行社日常业务和安全监管工作。

督促全县旅行社足额完成xx年度旅行社责任险统保示范项目的投保工作；监督旅行社及时补缴质量保证金；做好服务网点（门市部）的备案工作和委托代理招徕的备案工作；加强导游人员管理，积极组织导游人员参加初级、中级、高级导游员考试及出境旅游领队资格考试；做好全县导游人员资格证书的年审培训工作，上半年共完成导游证新增、变更等共8起。

加强对星级饭店的监督管理，根据饭店业的市场发展形势，依据“新版饭店星级评定标准”，加强星级饭店的评定和管理，并加快在星级饭店中推广绿色旅游饭店的步伐。目前，苍南国际大酒店正在申报五星级酒店；泰安大酒店正在积极创绿色旅游饭店。

二是加大旅游资源保护力度。依据风景旅游法律法规，坚决查处在景区内开山采石、挖沙取土、砍伐树木、破坏植被、违章建房、破坏景物景观等行为。截止六月底，共出动旅游监察35次，处理违章建房4起，治理青山白化3起，现场拆除翻新坟墓1座。

三是做好服务管理工作。

一年来共完成行政许可项目2起，非行政许可项目8起。四是加强学习培训。今年4月份，我局与县安全生产教育机构合作，举办了一次为期5天的旅游安全生产知识技能培训班。培训对象为各景区负责人及安全员，星级宾馆（饭店）负责人及安全员，旅行社负责人及安全员，培训人数80余人，考试合格后发给安全培训合格证书。

培训内容包括安全生产管理、安全生产法律法规；消防安全“四个能力”建设和电器安全技术应急预案知识；事故预防、报告及处理等知识。通过此次培训活动，进一步提高了

旅游系统主要管理人员的安全责任意识，同时也丰富了安全生产管理知识与技能。

（三）创新营销，开拓市场

一年来，我局采用“细分市场、明确目标、重点突破、讲究实效”的立体营销方式，取得较好的效果。

一是精心组织举办杭州推介会，向杭州各大旅游公司、旅行社和新闻媒体全面推广介绍苍南美丽的山海风景，邀请60多家杭城旅行社老总到苍南进行为期三天的踩线考察。并随后组织一个近200多位杭州团友参加为期三天的苍南游首发团，让更多的人了解苍南，积极开拓杭州市场。

二是精心制作了玉苍山景区的单折页，并重新印制了渔寮、炎亭、碗窑三个重点景区的宣传单折页，以图文并茂的`形式，全面而生动的反映了各景区的自然风光与人文风情；宣传资料除了在旅游推介活动中发放，还在我县各星级酒店、旅行社、温州市区三星级以上酒店的旅游宣传报架上放置，供客人取阅，另外，还在3.15消费者权益日，联合县消费者委员会开展了旅游咨询活动。

三是积极参加全国、省、市具有一定影响力的旅交会。组团参加了中国国内（西安）旅游交易会，义乌旅游商品博览会□xx浙江省（江苏南京）旅游交易会□xx重庆&8226;温州旅游推广周。通过利用走出去的机会，进行直接、集中、全方位式的旅游宣传，大大提升苍南旅游的知名度和美誉度。

四是充分利用电视、报刊、网络等媒体资源以拍摄并播放苍南风光片、旅游小广告、专题节目，刊登旅游信息等形式宣传苍南旅游资源。让广大观众更直观更全面的了解苍南旅游信息，激发游兴。与新浪乐途旅游网合作，设计制作苍南旅游专版，滚动发布苍南旅游精彩信息；邀请了全国各地名作家来苍南，开展“名作家写苍南”活动，用名作家的知名度

给苍南镀金。

五是在高速公路、高铁、104国道、通景公路各分叉口、景区入口及县城新区主要交通要道上设立苍南景区景点的广告宣传牌、旗帜，营造浓郁的旅游目的地氛围。

六是参与举办第六届温州（苍南）五凤开茶节暨温台茶文化交流会，以“弘扬苍南茶文化、打造温州梅家坞”为主题，通过参观品茶、温州台湾茶文化交流座谈会、美丽茶园摄影创作比赛等活动，大力弘扬茶文化，打造美丽茶园生态旅游平台；参与举办温州森林旅游节玉苍山分区活动，全市1000多名游客来到玉苍山国家森林公园参加荡秋千、走翘板、登山、拔河等各类竞赛活动。通过举办节庆活动，为苍南旅游增添了更多的亮点和活力，树立苍南旅游品牌新形象。

（四）抓好党建，健全体制

一年来，我局积极加强旅游队伍建设，全面提高全员素质。

一是深入开展“转作风、优环境”，“创先争优”等活动。认真编制并落实活动实施方案，建立健全机关制度，美化办公环境，加强干部职工的服务意识。

二是加强廉政建设和反腐倡廉教育。严格按照反腐倡廉“大宣教”的工作格局和我县大力推动廉政文化建设的要求，切实把反腐倡廉教育作为一件大事来抓，坚持和完善党组理论中心组学习反腐倡廉理论制度；坚持和完善把反腐倡廉教育纳入支部建设、党员学习的计划的制度；坚持完善领导干部参加反腐倡廉专题民主生活会制度等等。通过建立和完善这些行之有效的制度，使反腐倡廉教育规范化、制度化和经常化，切实保证以领导干部为重点的反腐倡廉教育落到实处。

三是加强制度建设。落实及完善“三会一课”和“周一夜学”制度，加强对党员的教育、管理和监督，抓紧抓好党员

干部政治理论学习。

当前，我县旅游事业总体上发展态势良好，旅游资源优势正在向旅游产业优势转变，为我县创建省级旅游经济强县奠定了良好的基础，但是，苍南旅游仍处于初始阶段，主要任务依然是打基础、上水平；同时，我县旅游发展存在问题不少，横向比差距大，主要表现为：

（一）合力兴旅氛围不浓

旅游发展缺乏凝聚力、号召力，部分干部群众对旅游业认识不到位，发展过程中思想不统一，缺乏主动性和积极性；就全县而言，旅游项目管理、旅游开发、资源保护等工作缺乏强有力的领导和协调；很多部门、乡镇及景区内的群众对景区门票管理、资源保护、安全管理等工作不够理解、缺乏协作，还存在扯皮推诿现象。

（二）旅游投入不足

目前，我县旅游财政投入远滞后于旅游业发展的需要,财政投入不足，直接影响到苍南旅游规划的编制、旅游整体形象的宣传、旅游基础设施的建设，旅游资源的保护，旅游景区项目的管理等方面工作的开展，从而全面影响和制约我县旅游产业的发展进程。

（三）旅游产业整体水平不高

旅游基础设施不够完善，接待设施不足；通景公路等级低，“行车难”、“停车难”、“住宿难”的矛盾在旅游旺季相当突出；旅游项目品味与档次还不高，龙头产品稀少，特色不明显；旅游淡旺季反差较为明显，大多集中在5至10月份；旅游从业人员素质、服务技能和水平亟待提升；旅游企业“小、散、弱”现象仍比较突出。

（四）旅游项目推进慢

近几年来引进的一批规模较大的旅游项目，如：白宫宾馆、渔寮宾馆、海口度假村等项目，引进数年，但征地及土地功能调整等前期工作仍停滞不前，这些项目均没有实质性启动。最突出的问题就是项目落地难。前期，我局向县政府、国土部门做了大量的工作，调整了两千多亩的十年用地指标用于旅游基础、配套设施建设，渔寮、海口等景区的项目落地难问题将有所缓解；但是，旅游开发用地缺口还很大，尤其是莒溪、碗窑等西部山区，要大力发展旅游产业，项目落地难依然是个制约瓶颈。

（五）旅游六要素发展不协调

娱乐性、参与性、体验性项目缺乏，游客留不住，逗留时间短，回头客不多，接待能力与日益增长的游客数量不对称，旅游商品开发严重滞后，旅游购物、娱乐设施不足。这些问题需要我们全力以赴在今后工作中，加以研究，努力克服。

（六）旅游管理体制还不顺

在影响旅游业发展的诸多因素中，最关键的瓶颈因素就是管理体制。在影响旅游业发展的诸多因素中，最关键的瓶颈因素就是管理体制。

首先，全县旅游产业领导机制不健全。纵观福鼎、象山、天台、洞头等周边旅游业发展比较前沿的兄弟县市，当地党委政府对旅游业都是相当地重视，都有一个强有力的旅游产业领导协调机构，如：旅游产业发展领导委员会或旅游产业发展领导小组，都是县主要领导亲自担任主任或组长；但是，我县这个旅游产业发展急需完善的领导机制，至今尚未形成。

其次，风景旅游管理局内部人事体制不顺，局机关是参照公务员管理单位，而局属基层所、队却是事业管理单位。目前

全局上下所有的科、室、所、队负责人及办事员都是事业编制人员，根据组织人事部门的相关政策，事业编制人员不能在参照公务员管理的局机关任职，致使风景旅游管理局机关中层干部一直不能在现旅游系统内部竞争上岗，一定程度上对现职负责人和办事人员的工作积极性带来消极影响。当前我局局属各单位的在编人员经费仍属差额管理，门票收入还未按规定真正实现“收支两条线”，这给局属各单位的参公管理带来了一定的阻力，从而进一步影响基层干部职工的工作信心。

再次，个别景区管理体制不顺。当前，渔寮、玉苍山两个重点景区现有的管理体制，已经不适应旅游业长远快速发展的形势，在景区规划管理，资源保护，开发建设等方面显现出很多不和谐因素，急需探讨研究，理顺体制。

三、xx年下半年工作思路

上半年我县旅游产业健康、稳步发展，下半年，为保持平稳势头，我县风景旅游工作要从以下几方面入手：

（一）旅游开发建设要有新的突破

一要全面铺开风景旅游规划工作，力争完成全县旅游发展规划□xx规划报批；完成燕窠硐总体规划报批；完成炎亭详细规划和莒溪详细规划的报批稿；启动渔寮景区的详细规划编制和新入口项目的设计。

二要加快旅游基础设施建设。

全力完成xx年景区公共建设计划完成政府性投资2500万元指标。渔寮景区争取启动渔寮新主入口项目征地，启动码头位置排污和渔寮村排污系统建设。完成渔寮现入口和沙墩改造绿化、游客中心室内外装修、完成景区入口厕所建设。完成渔寮游客中心管理房、沙滩服务设施建设、沙滩服务电力设

施建设，户外电子显示屏、海滩大灯及景区安全监控；通景公路护坡等项目。玉苍山景区要继续深化创建aaaa级旅游景区，完成玉苍山游客中心建设，争取启动石海景区绿化。炎亭景区争取启动炎亭景区改造金沙滩路路面及排污、景区大门及环境卫生整治等。

石聚堂景区要积极创建国家aaa级旅游景区，完成九节龙等地块的绿化整治和生态厕所建设、完成部分游步道及栏杆建设。燕窠硐景区要完成环湖游步道建设和路灯安装，垃圾桶设置等。碗窑景区争要取完成新入口用地性质调整，重新启动新入口设计，完成新增碗窑栈道游步道、电子导游音乐系统建设、整治部分场地。此外，还要进一步建设全县旅游交通指示牌，完善景区信息化系统、各景区游步道、指引标牌、安全警示牌、安全护栏等设施，对各景区进行环境综合整治。

三要积极争取政策扶持。为切实加快旅游开发建设步伐，我局将积极争取县委县政府的支持，出台促进旅游产业转型升级，加快建设旅游经济强县的新政策，要求在财政资金、旅游开发、旅游经营、土地指标、组织领导等方面给予强力支持。

四要加大招商引资力度。为做强、做精、做大苍南旅游，要在招商引资上下足功夫，做精项目库，积极引导大企业、大财团到我县投资旅游开发。

（二）旅游宣传促销要有新的亮点

下半年，我局要进一步加大旅游宣传促销力度，找准市场定位，将重点目标市场放在温州地区，兼顾长三角与福建等市场，积极拓展金、丽、衢等内陆市场。

一要精心组织开展旅游节庆活动，举办炎亭海鲜美食节活动，参加温州网络旅游节，进一步提高苍南旅游的亮点和活力。

二要制作高质量、高品位的苍南旅游风光片、旅游广告片、专题片在动车组车厢、周边县市及金丽衢地区电视媒体播放；在高铁、高速公路沿线制作设置苍南旅游大型户外广告牌；在主要景区（渔寮、玉苍山、炎亭、碗窑）临近入口处和景区内设立大型宣传牌；在县城主要路段、老县府前设立宣传牌、灯箱、灯杆等宣传品。

三要积极参加各地各级旅游推介会，组织景区和旅行社人员走进目标客源地，进行面对面宣传，进一步巩固内地客源市场。

四要邀请推介地组团旅行社负责人来苍南考察、踩线，使他们对苍南旅游产品和线路有更加深入的了解，扩大交流，增进友谊，切实增强吸引力。

五要组织文艺界人士宣传苍南，采取画家画苍南，作家写苍南，歌手唱苍南，摄影家拍苍南的办法联合宣传推介苍南旅游资源。

六要做好苍南旅游网的维护和宣传工作，并不断丰富其内容，提高点击率，形成网络化的宣传体系。

（三）风景旅游管理要有新的举措

下半年，我局将进一步强化风景旅游管理，重点做好规范旅游市场秩序、排查整治安全隐患、保护旅游资源环境，力争在风景旅游管理的各个环节都有质的提升。

一要强化景区管理。认真实施风景旅游管理所考核制度，要细化景区管理工作目标，全面落实安全、消防、卫生等工作任务；尝试发行全县景区年票、套票；加强景区卫生管理，督促景区保洁公司加强卫生清洁工作；加强旅游资源保护力度，务必将各种违法违章行为制止在萌芽状态；加大景区安全管理力度，完善各类安全设施，继续实施节前部门联合检

查机制；加强景区现场管理，沙滩管理岗、沙滩广播要责任到人；规范景区临时工管理，探讨委托中介公司管理临时工队伍。

二要强化旅行社管理。继续开展旅行社品质等级评定，促进旅行社品质的提升与建设，引导旅行社创星级，努力发展一家三星级旅游社；强化旅游质量监督管理，规范旅游市场秩序，保障游客的合法权益，切实将旅游安全工作落到实处。

三要强化星级宾馆酒店管理，提升高星级酒店的比重。加强景区内宾馆、饭店、餐饮的管理工作，推广标准、规范的服务；鼓励景区内宾馆、饭店创星级酒店和品牌经营，提升景区总体服务接待水准。

四要加强导游的管理。组织并指导我县导游员参加市局组织的金牌导游大赛；举办地接导游培训班，进一步提高我县地接导游综合能力；继续探索导游人员管理方式，推进导游服务管理机构建设，逐步构建导游管理体系。

五要做好农家乐管理。积极配合县农办做好农家乐（乡村旅游）总体规划，以实现我县农家乐健康、稳步发展，加强农家乐日常管理工作，做好示范点的评定工作，促使我县农家乐规模化、规范化、品牌化发展。计划组织一期农家乐培训班，提高农家乐从业人员的管理和服务水平。指导10家农家乐示范点参与旅游特色经营户的创建工作。

（四）旅游队伍建设要有新的成效

下半年，我局要以争创“学习型、服务型、效益型”机关活动为突破口，全面推进机关思想建设、组织建设、作风建设、制度建设、效能建设和廉政建设,促进了我局各项工作的科学发展。

一要加强学习，深入开展学习实践科学发展观活动，进一步

落实“三会一课”制度和“周一夜学”制度；结合本单位实际，组织学习旅游经济理论、法律法规知识，把握旅游经济发展规律，指导并推动旅游工作。

二要加强机关思想政治工作。积极探索创新机关思想政治工作的方式方法，提高思想政治工作的针对性和有效性。努力营造“快乐工作，健康生活”的和谐机关氛围。

三要加强制度建设，制定和落实局机关《首问负责制度》、《限时办结制度》、《责任追究制度》和《目标考核管理制度》，改变机关作风，提高办事效率。

四要加强旅游行业党风廉政建设和旅游行风建设，深入开展“争先创优”、“转作风、优环境”、“文明机关”创建等活动，全面提高旅游从业人员的职业道德和业务素质，进一步树立全县旅游行业的新形象。

五要重视旅游人才培养。抓好旅游从业人员业务素质培训和职业道德教育；与县内外的职业技术学校合作，联合培养导游服务，旅行社、饭店服务管理等方面的人才。

六要争取局属基层单位进行改制，促使局属单位全部纳入参照公务员管理体制，全面提高基层编制人员的工作积极性。

半年工作总结语集篇七

1、20xx年4月初我来到四川xx项目部任职测量员，在工作岗位上我认真做好本职工作，审核设计图纸，整理测量资料。

2、在工程前期，工程科长带领我们符合设计院给水准点和高级导线点,同时在xx科长和xx科长引导下，我不断细化测量工作，最终确保工程质量。在此过程中，我不但熟练了测量软件的操作，而且深深的感受到了工作要细致入微，测量工作容不得半点马虎。

3、(1)在测量资料归集和学习方面，我结合丁哥教我的方法总结的经验，整理出一套实用自己资料表格，并加以改进，使其具有xx工程项目部的特点。另外，我对所有图纸做进一步了解，并结合地形特点做出实用测量表格。(2)在施工方面，我还有许多地方需要学习。在工作过程中，通过计算与实体工程对比更加全面准确地计算工程量，准确地放样,作为测量员的我,结合施工规范和图纸强化自己的计算能力和现场协调能力。

4、为了不断提高自己的竞争力，在20xx年年初我报考并通过了全国质检员考试，为以后发展积蓄了力量。

半年工作总结语集篇八

20xx年是我参加工作的第一年，在这工作的半年时间里，在领导及同事的帮助领导下，通过自身的努力，无论在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了进一步的提高。为了总结经验，克服不足，现将20xx年上半年的工作做如下总结。

我在20xx年上半年开始从事出纳工作，这段时间里让我对出纳这个工作岗位有了更深的认识，作为一名财务人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和科长双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位

交来的票据，认真审核，然后正确进帐。但在业务单位的往来时出现了一些问题，结果导致了对方没有按时拿到款项，虽然后来及时改正，但也给领导造成了一些麻烦，以后我会及时沟通相关内容，向领导及相关人员询问，尽量做到及时准确无误。

5、在工资的发放过程中，做到认真仔细。在这半年时间里，我学会了很多，在学习的过程中出现的错误，我会认真反省，积极寻找解决的办法，及时沟通、向有关领导请教，在以后的'工作中我会更加仔细认真，严谨负责。努力做好自己的工作，让领导放心。

随着我国经济建设的不断发展，和世界经济的巨大变化，我们财务会计工作的侧重点和基本点也在改变，在为经济基础建设服务的同时，也为党和国家的路线方针政策的制定提供依据。因此财务会计工作不能停留在简单的算账、报账等会计核算上，应不断更新知识，不断提高理论水平。

结合本行业财务工作的特点，认真总结经验、查找不足，保证财务基础工作的准确、及时、完整，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。这半年的工作学习，同样是思想的进步，我在公司中、项目中所接触的人和事，让我学到了很多。在待人处事上，我们应该真诚，在不违背原则的基础上帮助别人，让自己处在轻松愉快的工作氛围中，使自己快乐的工作。在我们遇到问题时，应该积极乐观迎接挑战，及时反省自己，查找原因以做到更好的解决问题。

在下半年我将更加努力工作，不断提高、完善自己，更好的完成自己的工作，为公司、项目做好服务工作。

1、我将继续学习相关的业务知识，严格遵守执行相关制度，增加自身砝码，更好的服务和配合各部门。

2、做为青年知识分子，在“传”“帮”“带”工作中，我将

对下届的学生工作中，尽量把我所知道的、懂得的教给他们，不仅在工作上，还有生活上，我将尽我的可能帮助他们。

3、在工作过程中，各部门应该全面沟通，把各自的问题说出，了解问题出在哪个环节、哪个部门，只有找到问题所在才能解决问题，提高团队协作。

在领导的支持和相关部门的配合下，我顺利地完成了20xx年的财务工作任务。通过上半年来的工作，无论在本行业的业务还是在思想认识上都有一定的提高，但在工作的广度和深度上还需要进一步的扩展，克服工作中时有的问题困难。在下半年度的工作中，我将再接再厉，做好我的工作，请领导放心!