

2023年半年工作总结精辟(优质6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

半年工作总结精辟篇一

作为一名财务工作者，我在会计人员工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，乐于接受安排的常规和临时任务，如为执法人员考试报到、做考前准备工作，完成廉政专项治理自查自纠情况报告及党风廉政工作总结等文字材料的撰写。

在这一会计人员工作总结中，我深知：作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到，哪怕在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

半年的时间很快就过去了，半年的工作任务也即将圆满落幕，回顾半年的工作，有苦有甜，有成绩也有不足，我会在以后的工作中，继续发扬成绩，弥补不足，积极进取，为公司的财务科的会计工作添砖加瓦，奉献一份力，力创优绩。

半年的会计工作总结可以分以下四个方面：

一、加强学习，注重提升个人修养。

二是认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。半年会计工作总结，根据园内的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全员同志一起做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。半年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我园会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。半年以来，由于教育系统财务规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾园里的后勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾后勤工作，出色地完成各项工作任务。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。会计工作总结在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、

合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了园内教职工的好评。

三、努力学习，增强业务知识，提高工作能力。

本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力；通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

四、遵纪守法、廉洁自律，树立起财务会计工作者的良好形象。

本人作为教育系统的一名财务工作者，具有双重身份。因此，在平时的工作中，既以一名人_教师的标准来要求自己，学习和掌握与幼儿教育有关的教育教学知识，做到教学相长，为人师表。又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，树立了幼教教育工作者人_教师和财务工作者的良好形象。

会计工作是本人在参加财务工作的第二年。按说，我们每个追求进步的人，免不了会在对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。在半年的时间里，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。会计工作总结总结了经验，发扬成绩，克服了不足。

半年工作总结精辟篇二

来到公司工作已经数年了，作为出纳，我认真完成公司财务出纳的相关工作，今年的上半年已经结束，我的出纳工作也告一段落，得好好总结下。

一、报销和借支

公司的同事有很多需要报销和借支的工作都是找我处理，作为一个销售的公司，销售部的同事经常出差，报销的凭证和一些需要提前借支的现金工作我都在处理，虽然做这份工作已经很久，和销售部的同事也讲过多次，但是一些新同事还是会不太熟悉相关的流程，或者报销单的凭证不行，或者借支的金额有问题，理由没写清楚，或者没有他们部门主管的签字就直接过来找我处理，有时候我也会不耐烦，怎么又错了。

特别是一些老员工，仗着自己熟悉流程，又和我熟悉，想早点办完，可是流程就是流程，我在工作中，宁愿古板一点也不想出差错，像报销方面，是需要有发票，并在报销单上有销售主管的签字，我才可以审核通过报销的，这方面我都是严格的审核，不合格的都打回去，借支方面也是，没有充足的理由和签字我都是不会同意拨款借支的。

二、系统的录入

在系统录入方面，我认真审核我手里的每一项数据，必须零出错的录入系统，录入系统之后我还会再三审核，虽然财务主管那边也是会审核的，但我尽量多做点，数年来，我录入系统的数据都没有出错，在这方面的的工作，就是需要严谨细致的。

三、配合的方面

除了日常的工作，我还会配合财务部其他同事做一些其他的工作，像集体的财务审核，数据交叉复合，或者一些刚进财务部的新同事有很多不了解的地方，我也积极的和他们沟通，解决他们的问题，让他们尽快的融入公司的大家庭里面。特别是年初的时候，进来了几位新员工，我都是热情的回答他们的问题，帮他们解决工作上的难题。

四、不足的地方

当然上半年的工作虽然做完了，我也是有不足的地方，在公司工作了数年，对公司和工作都是比较熟悉的，在工作中也会认真办事，但是总是感觉少了一份当初工作的激情，工作认真做完了，但是在过程中，也是有销售部的同事反馈，我在核对报销的时候，像个机器人一样，冷冰冰的，在一些公司的活动中，也不太积极参与。这个问题不是上半年刚有的，而是之前已经有了一些显现的迹象，只是上半年的时候渐渐凸显了出来，我发现之后，也觉得同事说的对，激情没有以前那么高了。

在接下来的下半年里面，我要调整好工作的心态，多参加公司的活动，把激情找回来，在和同事处理工作的时候，多点耐心，多点微笑。

半年工作总结精辟篇三

一、半年来完成的主要工作：

1、制定详细切合实际的`工作方案。

根据项目办对“基层农技推广补贴项目”的要求和任务，结合我所要指导的莫井乡的实际情况，以服务“三农”为标准，制定了具体实施方案。

2、走访农业科技示范户

基层农技推广补贴项目会议召开后，认真遴选的21户农业科技重点示范户和一般示范户并进行走访，认真详细了解各农户的基本信息、农户生产现状与存在问题，农户的意见以确保科技入户工作的有序开展。

3、制定分户实施方案。

根据对农业科技示范户的走访情况，我认真制定了分户指导方案，根据不同农业科技示范户的情况，制定分户实施方案与农户形成良好的协作关系。

4、入户做好小麦、玉米、打瓜计划指导工作

在小麦、玉米、打瓜生产管理关键时期，深入田间地头进行调查及技术指导，针对小麦、玉米、打瓜各个生育时期的不同生长需要及各示范户的不同情况提出不同的管理意见。

5、按时完成实验播种工作。今年阿不都拉乡有燕麦、大麦旱作实验和3414玉米肥效试验。

6、春忙期间及时向乡报小麦、玉米和打瓜播种进度。

7、按时完成信息上报工作。

二、下半年的工作计划

1. 根据示范户要求，对所指导内容和范围进行指导，以满足示范户的要求。

2. 按既定计划完成技术指导员的所有工作。

半年工作总结精辟篇四

今年以来，在生活中受到了领导的无微不至的关心以及帮助、工作中得到了悉心指导和耐心点化，我深感荣幸！结合工作

实际，我对我这一年的工作作出以下的总结，总结如果存在有不当的地方，请领导批评以及指正！

一、回顾半年来，工作表现好的方面：

(一)政治思想稳定。在平时学习训练的基础上，按照支队统一安排，集中开展了条令学习月活动，开阔了视野、拓宽了知识、坚定了政治立场，政治思想素质和理论水平有了明显提高，鉴别是非能力也得到了很大的提高。我们从日常生活的点点滴滴抓起，注重作风养成，强化官兵履行职责，遵章守纪，服从命令的意识。在工作中不断加强自身学习，坚持用政治理论知识充实自己，使自己在思想认识和能力素质上有了很大的进步。

(二)作风纪律严。工作和日常生活中严格要求自己，不做违纪违规的事，严格按条令条例办事。时刻遵守团队的规章制度，从点滴入手、从小事做起，绝不忽冷忽热，把条令条例所规定的落到实处，确保团队建设稳步前进。

(三)思想素质好。首先是尊重领导、团结战友。工作中时刻服从命令、听从指挥，时刻听招唤认真完成领导下达的各项任务。工作中能够摆正自己的位置时刻保持清醒的头脑做到不该看的不看、不该听的不听、不该问的不问、不该说的不说，坚决不在背后议论领导、战友。在生活中同战友相互关心、相互帮助、共同成长；在工作中同战友相互学习相互鼓励共同进步，时刻把战友当兄弟。其次是个人形象树得好，不拖团队整体形象的后腿。无论何时何地都不放松自己，时刻按条令条例规范自己的一言一行，时刻遵守社会公德等，时刻把团队的集体荣誉装在心里。

二、回顾半年来工作中存在不足的方面有以下几点：

(一)参加学习的积极性还不够高；

- (二) 参加锻炼的积极性不够热；
- (三) 对自身的管控要求还不严格；
- (四) 在日常的生活中不注意细节和个人养成；
- (五) 在服从命令方面不坚决。

三、下步打算

- (一) 加强自身学习与养成，提高自身能力素质；
- (二) 加强自身管控力度，确保不违规违纪；
- (三) 坚决落实上级的指示命令；(四) 加强自身的为人处世。

以上是我半年来的工作总结，还有存在许多问题与不足，请领导批评指正，我将诚恳接受并坚决改正。

半年工作总结精辟篇五

今年以来，我局在县委、县政府的正确领导和市招商局的具体指导下，紧紧围绕“工业强县”战略，一手抓抗震救灾，一手抓经济社会发展，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势。1~6月，全县共引进项目30个(新建24个，续建6个)，协议资金4.15亿元，实际到位资金1.29亿元，其中省外资金1.14亿元，占目标任务的51.7%；全县累计在册外来企业28家，外来企业累计实现产值7680.5万元，上交税金425.5多万元，安置就业698人。

1、领导重视，项目推进扎实有力。一是筛选编制201x年招商引资项目15个，已包装推出11个。二是聘请专业人员设计制作了县情宣传画册《平昌映像》册。三是邀请四川电视台记者实地拍摄制作了《引擎财富，牵手平昌》、《感动平昌》

两部电视专题片。四是我县星光工业园区第一个落户项目—平昌沃德科技发展有限公司新型环保建材厂于4月23日在星光工业园区正式奠基，目前已平整项目一期建设用地62亩，主厂房基础完工90%，投入资金534万元。

2、主动出击，融入达渝经济圈取得阶段性成果。按照巴市招商[201x]8号文件精神，于3月9日至15日在常务副县长谢友先带领下，参加了巴中市“赴重庆小分队专题招商活动”，依托重庆乡友协会和在渝各商会开展以商招商，促成了由重庆市民营企业家联合会副会长、重庆市圣豪旅游开发有限公司总经理唐龙生率队的重庆市民营企业家代表团一行4月23日到平昌考察星光工业园区开发、老街改造、县城过境公路建设等项目，为全方位、多领域投资合作奠定了基础。

3、抗震救灾，帮扶工作有序有效。一是认真学习贯彻胡指示、温重要讲话及省、市领导讲话和5月25日县委(扩大)会议精神，落实一名挂包领导和5名工作人员，配合有关部门，先后深入大寨乡柳树村、下属平昌县油料公司、金凤丝绸有限公司等外来企业走访查看灾情、险情，及时准确上报灾情和相关信息，帮助指导排险，积极搞好灾后重建工作。二是奉献爱心，积极捐款。发动职工踊跃捐款1500元。党支部书记苟晓蓉同志带头组织广大普通党员主动交纳“特殊党费”1400元。三由局领导率领5名职工于5月27日再次深入大寨乡柳树村排除隐患，搭建简易防震棚，防止次生灾害的发生，向大寨乡柳树村群众捐款xx元，帮助群众抓紧抓好“三抢”生产，扎实开展抗震救灾工作。

4、突出重点，效能建设不断增强。一是强化思想认识，组建了由一把手任组长的招商局行政效能建设领导小组，出台相应规章制度，明确重点，细化措施，落实责任。二是强化服务意识，以落实首问负责制、限时办结制、责任追究制“三项制度”为重点，切实转变机关工作作风，严格实行责任追究制，明确问责范围，规范问责程序，加大责任追究力度，创造规范、高效、诚信、开放的服务环境和投资环境，营造

人人讲效能、处处抓效能、事事高效能的浓厚氛围，塑造良好的机关形象。

5、重商亲商，外企服务跃上台阶。一是及时处理外来企业信访投诉5件10人次。二是协助有关部门为西南竹业有限公司、沃德科技发展有限公司、汇科生物有限公司、启昌食品有限公司争取到科技创新资金35万元。三是在平昌电视台开办《招商大视野》专栏节目，目前已播出两期，为近年来我县落户的外商企业发展壮大提供良好的舆论氛围和自我宣传平台，通过对他们的宣传，展现我县优越的投资环境。

6、统筹兼顾，各项工作全面进步。一是全面落实综合治理目标责任制，各科室和相关责任单位全部签订了“安全责任书”、和“维护稳定责任书”，扎实抓好了安全稳定及防邪、计生工作。二是强化对外宣传，及时报送各类信息和调研文章28篇，其中省级党刊采用2篇，市、县采用15篇。三是积极配合省、市外事办公室处理平昌赴塔吉克斯坦2名务工人员死亡事件，同时争取国外无偿援助，有关项目正在洽谈之中。

1~6月的招商引资工作虽然取得了较好成绩，但仍然面临诸多困难。一是工业招商难度大，至今未能引入一家上档次的龙头外来企业。由于金凤集团在总部(重庆市永川区)的玉米淀粉项目遇区工业园调规而搁浅，导致我县“20万吨玉米淀粉深加工”项目暂无业主，今年可能无法实施。二是部分外来企业生产经营困难，华丰油脂公司流动资金短缺；重庆启昌食品公司租赁期已满，而肉联厂的改制却迟迟未果；外国语学校建设的拆迁工作屡屡受阻；双滩电站移民工作验收推迟，前3台机组不能如期蓄水发电，预计年底将亏损1000万元。三是星光工业园在入园道路和园区用地指标等方面仍然存在较多问题，若得不到及时解决，将对沃德公司的发展，特别是对引资整体打造星光工业园(或其它项目落户工业园)造成严重影响。

6-12月是完成全年经济目标任务的关键时期，我们将做到：

1、以主动融入重庆经济圈为招商引资工作的“抓手”。通过重庆乡友关系，按照赴平重庆专家调研后形成的产业对接点，配合有关部门，有针对性的推介、促进一批招商项目。同时继续做好“20万吨玉米淀粉深加工”、“20万套重型机械配套钢圈生产”、“双桥水库及县城供水工程”、“城市垃圾无害化综合处理厂”等重点招商项目的推介促进工作，力争10月底前正式签1个项目。

2、加强招商引资成果统计。落实专人，深入到县级相关部门及企业，实行定人定点联系，宽范围、多领域收集项目信息。充分做到应统尽统，力争二季度末国内省外资金到位1.5亿元，完成市政府下达年度目标任务的60%，确保全年目标任务的近期完成。

3、进一步做好对外来企业的服务工作，力求以商招商。详实掌握外来企业生产、经营及投资动态，积极为他们提供各种政策信息，主动配合有关职能部门为他们排忧解难，努力营造“亲商、重商、富商”氛围。

半年工作总结精辟篇六

20__年即将结束，在公司_总和_总的领导下__公司有了一个新的突破，在我刚进入公司的时候，连项目围墙都没有修，发展到今天一期项目交房，可以说公司有了一个质的改观，在过去的一年时间里跟随着公司的发展脚步，在公司领导及个部门同仁的支持配合下，使自己学到了很多的东西，能力和知识面上都有了很大的提高，在这里非常感谢__公司能给我这样一个学习和进步的机会。现将本人一年来的工作总结如下：

一、本年度个人工作情况

__年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对

于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢_总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20__年3—4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20__年5—6—7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20__年8—9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20__年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

20__年11—12月主要就是一期客户的交房工作

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：

1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。

2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。

3、完成_总临时安排的一些工作。

二、工作当中存在的问题。

回想在过去一年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的

地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

三、20__年的工作计划

20__年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在来年面临着更严峻的考验，充满着挑战。__年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司__年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造

成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏。

这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们20__年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己。