

# 2023年监理人员半年工作总结(通用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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 监理人员半年工作总结篇一

今年\*月，我正式进入了\*企业，在新的工作平台上开始了新的工作历程。此期间，我作为，除了按总经理的工作部署，做好相应的助理工作，以及完成业务工作需要的临时任务外，还承担了如下的一些工作任务：

- 1、分管工程部工作，以及协助养护分公司进行\*大道与路段养护工作的相关协调工作。
- 2、完成部分的文书工作，如收集整理各类工作问题、相关建议及参考信息，提交公司领导研讨；协助编撰相关工作方案与文件；参与公司季刊及\*协会会刊的编撰、拟稿及校审；总经办各类文件、合同、文稿的撰写、审核及相关文档资料的整理等。
- 3、协组相关部门组织公司各类业余活动，如组织并参加“”及“”的培训与考试工作；主持\*协会成立大会的筹备工作、参与组织公司内部或公司与外单位的联谊活动等。

尽管了了几句梗概了近半年来所涉及的工作，此中所得的经验与教训却绝非一纸之文能够涵括，而作为回顾与总结，主要的心得是必须记录下来的，以使自己在今后的工作中能够扬长避短：

## 1、提高管理水平，“熟悉细节”首当其冲

任何事物无不由若干的细节组成，管理工作的好与差、个人管理能力的优与劣，其关键其实都在乎细节。对细节了如指掌，相应的管理工作自然得心应手，事半功倍；对细节一知半解甚至一无所知，则会导致管理混乱，相应的管理工作往往是一筹莫展，“越忙越乱”。这样的例子比比皆是，如在工程管理上，若对技术管理人员其知识、能力、个性等情况不熟悉，就不能够作出科学合理的分工；对项目组筹备、施工准备、现场施工、验收结算等流程及工序不熟悉，则工程项目就不可能有计划、有步骤地实施；对施工班组人员、材料、运作流程等不熟悉，就难以对人工报价、材料报价、施工运作成本等进行准确的核算与核定；对项目运作动态不熟悉，则难以及时做出切合实际的施工调整、防漏补缺、以及突发事件的制控……哪怕是一篇简单的公文撰写，要做到行文流畅、措辞恰当，就必需熟悉撰稿的目的、主题、关联事件、目标对象等一系列细节；要组织好会议或者活动，就必需熟悉其议程、人财物配置、现场效果等细节，方可游刃有余。归结起来，自己在涉及的工作中吃的“不熟”亏不少，以至于时而自怨“技不如人”，同时安慰自己“熟悉需要过程……”云云，所以，我必须继续给自己上足发条，努力将这个过程缩到最短！

## 2、企业运作，“成本意识”为上

作为企业中的一员，无论在什么岗位，成本意识不可或缺。日常工作中对办公用品、用水用电等各类资源使用及开支的节减这是不消说的，每人都有义务坚持去做，通过加强对人、财、物的规范管理进行严格的控制；更重要的是要勤于探研如何在自身涉及的企业运作的各个环节中贯彻“成本控制”，概括说来就是要“谙熟操作，精打细算，合理运作”。处理任何一项事务，只有熟悉操作流程、规则等细节，才能清晰掌握控制成本的关键；只有抓住控制成本的关键点，通过对相关的信息、资料及数据进行细致的分析与计算，才能够拟定

针对性高、可行性强的成本控制方案;方案的实施还需密切跟踪,把握尺度,以求科学合理,应避免“成控过度”而适得其反。如丙方施工合同的签订,文本中务必明确体现对整个工序流程中的材料报价、施工质量、工期限制、技术要求、责任义务、违约罚则等细节的严格约束,以求在尽量节省公司投资成本与管理成本的前提下确保施工方按要求完成项目,这就需要做足准备功夫,如工序工艺的熟悉、材料及工价的预先询价、成本分析与预算、风险预测等等;在签订前的谈判中,还需灵活应对,善于抓住于己有利的关键点,如工程量居多的材料及工序需力争低价,量少的则无需“恋战”,以免因小失大,应适当放开,以求在控制总体成本较低的前提下达成协议。而在工程实施过程中,则需及时准确地分析现场状况与甲方、监理各方的要求,灵活变通,正确引导施工人员实施有利于控制总体成本的施工方案与措施,这在隐蔽工程、异形工艺、变更调整、量方验收等环节上都是至关重要的。虽有“省不出大钱”一说,但只要强化“成本意识”,从“时开始,在此基础上再积极寻求连锁性的突破,便能在有限的或限定的经营空间里发掘出更大的效益。

### 3、欲谋策成事,尤须“胆大心细”

求学时老师教导要“胆大心细”,如今结合工作上碰到的大事小情,我认为,无论对待学习还是对待工作,这道理是一脉相承的。尤其是\*企业目前仍是以工程为主营业务,涉及工程的相关政策法规、合同要求、相关部门或领导的意志、现场变更等“游戏规则”多,可变因素多,需要我们能够随机应变,灵活应对。具体说来,工程项目中的合同变更、工程量变更、资料编制格式与要求的差异、验收结算流程的差异、各环节人际关系的妥善处理等等,无不需要从“成本”、“效益”的根本出发,细心探究,作出大胆、灵活地变通。当然,“胆大心细”也要建立在“熟悉”的基础上,必须熟悉相关的合同条款、设计图纸、清单报价、报审报验程序、验收结算依据、签证程序及相关部门或人员等等,力争做到“错漏不出在自己手上,机会不失在他人手里”。在

分管工程的几个月里，我亲历了不少因没有灵活应变而碰壁的尴尬，也体验到适当变通后所获得的成就感，强烈的反差，令我决意要尽更大的努力，争取用更多的成就感充实自己！

## 监理人员半年工作总结篇二

我虽然能敬业爱岗、积极开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

## 监理人员半年工作总结篇三

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己\_\_年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\_\_年12月24日，年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了\_\_%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

## 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

## 二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

## 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽自己最大的努力!

希望公司在新的一年里能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，使公司的未来更加的美好!

## 监理人员半年工作总结篇四

20xx年上半年转眼即逝，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言□20xx年上半年的工作是难忘、印记最深的半年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。在各位领导的支持下，在各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的其它任务。现简要回顾这半年总结。

为做好本职工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我们箱管工作的地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用办公室学习资料传阅的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身工作质量有所提高。

半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方法；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。箱管人手少，工作量大，这就需要我们团结协作。在这半年里，不管遇到什么样的困难，我们都积极配合做好工作，我们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

面对箱管事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意

收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立公司的良好形象。

在今后的工作中，我将在物流公司各位领导的正确领导下，继续以人为本；牢记公司的宗旨，突出重点，狠抓服务落实；树立科学发展观，以求务实的工作态度做好箱管服务工作，为在箱管岗位上做出自己应有的贡献，为运输户提供优质高效的服务，为我们公司的发展做出自己的贡献。

## 监理人员半年工作总结篇五

在集团公司的正确领导下，在各级领导的支持和帮助下，全体职工努力奋斗，大胜开拓，扎实工作，圆满完成了今年的拉运任务，取得自创建公司以来最高的效益和巨大的成绩，现将半年来工作作如下总结：

今年新增xx辆自卸车，共计车辆xx部，其中自卸xx部，半挂自卸车x部，罐车xx部，全年共拉运材料xx万吨，全年收入xx万元，工资支出xx万元；燃料支出xx万元，材料配件支出xx万元，修理费xx万元，其它支出xx万元，主业务利润xx万元，净利润xx万元。

20xx上半年公司面临有史以来最大的困难，面对如此严峻的考验，如何压缩成本，控制费用支出和安全完成拉运任务，保证职工思想稳定，实现增产增物，结合公司内部的实际情况，公司开展了一系列较有针对性的工作。

积极响应集团公司会议精神，制定一系列的制度如车辆停放在指定的地方，严禁跑私车，办私事，一经发现，严肃处理，造成事故的后果自负，因个人原因造成车辆损坏，配件丢失，驾驶员要赔偿所有损失，并接受公司处理，每天出车前必须

对车辆进行认真检查，车况良好，方可出车，还制定了定标准，不犯无故。

为了强化管理，还安装了GPS定位系统，加强了对司机安全和行车状况的监督和管理工作。公司严格的管理制度，使职工养成了良好的行车习惯和高度的责任心，各项拉运工作完成良好，每部车辆在确保安全的情况下，都超额完成任务，并减小了事故的发生。

安全工作是所有工作的重中之重，没有安全性就没有一切，今年公司进行了二次交通安全法规培训，邀请交警大队警官为全体驾驶员讲解交通法规，并实行了安全知识考试，使职工树立安全第一的思想，提高全员素质。公司派专人定期上路巡查，检查驾驶员拉运线路和工作状况。每月进行两次安全总结，定期进行安全大检查，消除事故隐患，促进安全工作，今年全年无大事故发生。

为了严格控制费用支出，厉行节约，降低成本，首先加强对职工的业务培训，组织司机学习节油、驾驶技术，在冬季减少防冻液使用等措施来降低车辆费用，在确保安全的情况下，尽量延长机件的使用年限，能够修理的零部件尽量修理，实在不能使用的才去更换，小修理，尽量由驾驶员自己动手，整年下来也为公司节约了不少的修理费和配件费。另外，为了节约成本，降低费用，公司领导还做了许多工作，例如修旧利废，钢圈换顶和轮胎挂顶两项工作，就为公司节约资金xx余万元。

公司领导常与职工谈心交流，掌握职工动态，讲讲员工生活，解决他们的实际困难，做职工的好当家，贴心人，今年拉运任务完成，职工工资待遇都比往年有所提高，公司领导常年累月忙碌工作，没有星期天、节假日，以身作则，处处为员工树立良好榜样，做好带头作用，妥善合理安排车辆出行，解决死机的后顾之忧，使司机愉快出车，平安行车。另外公司领导对职工的婚丧嫁娶要必定到厂，拉进了领导和职工的

距离也让职工感到领导对他们的关心和帮助，提高了职工的工作积极性。

诚然在管理和日常工作中我们还存在许多不足之处在今后的的工作中还有待逐步完善和提高。新的半年希望在集团公司领导的正确指导下，我们积极配合集团公司有关部门，努力完成各项任务。