

最新厨房半年工作总结与计划(实用8篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

厨房半年工作总结与计划篇一

20已经过去一半，回首半年的厨房工作，感慨颇深。半年中的忙碌种种，厨房员工付出了艰辛的努力，大家齐心协力，积极奋斗，在完成工作任务的同时还创造了一个个的惊喜，也有诸多不足需要我们去总结和弥补。现将半年的工作做下简单总结。

- 1、加强厨房内部培训。根据去年的工作总结，厨房员工工作能力不高和工作意识不强现象，严抓新员工的工作服务意识，强化岗位技能，提升员工的综合能力。
- 2、加强前后台沟通和协调，提升对客服务。定期召开厨房、前台协调会议，增强员工的团队意识和服务意识，发现并解决工作中的存在的不足，前后台相互协助，共同努力，提升了水天酒店餐饮的品牌。
- 3、合理安排人员，劳动力综合运用。在竞争日益激烈的今天，厨房人员相对紧张，我们根据厨房现有人员对其进行合理安排，综合运用，及时调整员工的工作内容，提升员工的工作效率。
- 4、进一步规范和明确厨房奖励考核制度。提升厨房员工工作效率，增强团队战斗力和凝聚力，提高员工总体水平和素质，培养员工积极进取的工作态度，对员工的奖励及考核方案作了进一步的明细规定。

5、一如既往做好厨房食品安全和卫生工作，厨房的卫生和食品安全工作一直是厨房工作的重点之一，厨房员工持之以恒进行落实。

6、体现餐厅品牌，突出个性化服务。在平日服务中，前后台共同配合，不缺乏个性化服务，对特殊客人特殊对待，这其中有为食宿者、回民游客、韩国游客等客人制作不同需求的套餐，有为喜好美食的游客制作个性菜肴等等。

7、坚持做好各厨房的协调配合工作。严把出品质量关，保证从本厨房出去的任何成品或半成品符合标准，提升部门的服务与品质。

8、各节日美食活动丰富多彩。从不同时令、季节和客人需求实际出发，推陈出新，以顾客满意为宗旨研发菜肴，给客人带来的不光是美食，更多的是惊喜和满足。

9、厨房内部创新开拓，加强员工在菜肴烹制方面的培训和教育，将走出去和引进来结合起来，将外出考察学习的心得用在菜肴的研发和烹制上，并积极参加各种美食比赛，提升水天酒店美食的良好形象。

成绩的取得都离不开全体人员的共同努力，也离不开领导的支持和配合。在这半年中取得了一些成绩，但我们思考更多的应该是我们的不足，在竞争如此激烈的今天，我们如何在明天创造更多的业绩，这需要我们群力群策。我们会在下半年中，共同面对困难，共同挑战未来，为圆满完成宾馆经营目标任务做出应有的贡献。

厨房加油!给我们的饭店加油!

厨房半年工作总结与计划篇二

1、积极申报社区卫生服务人才培养示范基地，继续做好全科

医学和社区卫生服务的培训和带教工作。争取成为全科医学研究基地。

2、中心改迁后，将集众家之长，兼收并蓄，做好示范中心的创建工作，响应合肥市政府的号召，在八统一的基础上更上一层楼。

3、根据国家基本公共卫生服务规范(_年版)，对于《规范》内的10个类别，严格按照要求规范管理。

4、积极开展国内外学术交流活动。利用本中心得天独厚的优势，依托省立友谊医院，邀请知名专家到本中心长年指导工作。

二、贯彻落实社区卫生服务方针政策

贯彻落实上级卫生主管部门有关社区卫生服务的方针政策，吃透上级下达的每一份文件精神，认真规划实施。继续加强妇幼保健和健康教育工作，促进落实基本公共卫生服务逐步均等化的各项措施。

三、完善组织管理提升服务能力

进一步完善社区卫生服务中心的组织管理和制度建设，提升服务能力。今年将继续为辖区常住人口建立统一、规范的居民健康档案，重点做好60岁以上老人、妇女儿童、慢性病人、残疾人等重点人群的建档工作。已建立的健康档案通过规范化管理，发挥健康档案的实质性作用。在更新辖区居民健康档案的基础上，建档覆盖率计划达到80%。同时加强对慢性病人进行健康管理。积极探索实行“首诊在中心、大病去医院、双向转诊、分级负责”的管理模式。

四、努力提高社区卫生服务队伍水平

1、加强社区卫生服务人员培训，未经培训的人员继续参加省级卫生行政部门认可的全科医师和社区护士岗位培训和各项社区卫生服务技能培训。

2、继续开展全科团队培训，坚持每周三下午组织中心人员学习有关全科医学和社区卫生服务方面的新理念和新技术。

3、要求中心中级以上的中青年专业技术人员必须达到继续医学教育规定的学分。鼓励积极撰写全科医学和社区卫生服务科研论文，争取参加高品质的学术交流或骨干培训班。

五、完善社区卫生服务的主要功能

(一) 认真落实预防保健制度

1、掌握辖区居民的总体健康状况及影响居民健康的主要危险因素，认真制定社区健康促进规划及实施计划，在街道办事处的积极配合下，每月至少举办一次健康教育讲座，根据“卫生宣传日”和突发性公共卫生事件确定宣传主题，提供有针对性的科学健康信息。

2、社区常住人口的预防保健主要指标处于良好水平。

(1) 法定传染病报告率100%；

(2) 计划免疫接种率不低于95%；

(3) 7岁以下儿童保健管理率逐年上升；

(4) 孕产妇保健管理率逐年上升；

(5) 35岁以上患者首诊测血压比例不低于90%；

(6) 60周岁以上的老年人高血压规范化管理不低于85%，并建立专项健康管理档案。

(二)为居民提供方便、快捷、高质量的医疗服务。

1、全科医生熟练掌握相关基本理论和基本技能知识，正确处理社区常见健康问题。

2、及时提供家庭出诊、家庭访视等家庭卫生服务。对特殊人群实行动态服务。

3、继续开展中成药、针灸、推拿、火罐、敷帖、刮痧、熏洗、穴位注射中医药服务。

(三)提高康复和计划生育技术服务

1、继续开展计划生育技术指导、避孕器具发放和咨询点服务。帮助重点对象落实避孕措施，开展避孕知识宣教，提高群众对避孕节育措施知晓率。

2、充分利用康复站资源，由专业技术人员指导康复病人做康复锻炼。

(四)提高应对突发公共卫生事件的处理能力。

1、认真学习《中华人民共和国传染病防治法》和《突发公共卫生事件应急条例》，及时制定突发公共卫生事件应急预案。

2、认真配合上级有关部门开展艾滋病和结核病的防治工作。进一步加强手足口病、甲流等其他传染病的防治宣传。

3、完善院感管理制度，加强消毒处理和质量监控等工作严格执行《医用垃圾处理办法》，医用废物处理率100%。

(五) 为弱势人群提供服务

血管疾病或骨折引起的肢体功能障碍的康复治疗 and 护理;对精神病患者、部分残疾人(听力、语言障碍)在专业技术人员指导下开展康复治疗。做到有服务、有指导、有记录。掌握社区精神病患者病情动态,对新发、迁入迁出、死亡、失踪病例登记,并填报有关报表,开展精神卫生宣传工作。继续对低保人员实行“三免三减半”优惠政策。

六、严格社区卫生服务监督管理

- 1、定期迎接卫生行政部门对中心的监督检查,并认真整改检查中存在的问题。
- 2、认真接受卫生行政部门对社区卫生服务人员进行的医疗卫生管理法律、行政法规、部门规章和诊疗护理规范、常规的培训和医德教育。
- 3、认真研究防范和处理医疗事故的预案,加强医疗质量管理和医疗事故防范。

七、开展健康管理工作的

随着不良的生活方式导致的疾病不断上升,医疗费用不堪重负,给家庭和社会带来沉重的负担。实现战略前移,动员由医院诊治的病人康复后回到社区,对其的整体健康和疾病进行有效的管理,是我们社区卫生服务工作者的一项重要任务之一。新的一年,我们将尝试启动健康管理工作的,解放思想,大胆创新,计划运作健康教育和慢性病管理试点工作,成立养生保健协会和慢性病康复协会,组织本院知名专家举办防病治病知识讲座,同时,以展板和ppt演绎等形式广泛开展健康教育,以儿童、青少年、老年人、慢性病、知识分子等高危人群为重点宣教人群。旨在提升辖区人群的总体健康水平。

厨房半年工作总结与计划篇三

在上半年中，在采购电脑时，选择的采购商单一，导致最终自己的工作没有完成。从而造成了极其严重的恶果，当急急忙忙寻找第二家合作人由于时间紧迫。让公司出现了损失，虽然不大，但这也是自己失职，我会积极改变。在下半年中，决定采购商至少保证能够稳定供货商有三家，然后根据三家提供的产品质量和性价比决定采购份额，这样避免意外发生。就算一家倒闭，另一家也可以继续为公司提供所需的产品，保证公司正常工作运转，当然在选择合作商方面会按照过去合作者对其评价，如果真的符合公司要求我们会签订合同，当然合同只是一方面，对于付款，一律货到付款，避免出现赖账事件。

二、制定采购方案

采购时因积极做好采购方案，只有制定了相应方案，做好了规划，这样我们才可以保证在工作时不失去方向，对于方案一般我喜欢制定两份以上，一个是现在工作所需，另一份是作为备选方案，当一份方案不能执行，另一份方案就会及时启动，这样做也避免自己一时失策，可以及时补救。当然采购方案按照部门要求，必须要经过经理批准才能够得到真正确认，这才是我们需要做到的一点。对于未来发展，更具经理安排做好规划，在下半年，按月制定方案，并根据方案内容做好相关决策。

三、团结同时共同完成任务

在很多时候工作任务比什么都重要，想要做好工作，就必须完成当前任务，一般我们是按组来完成工作，有什么工作需要我们都是需要积极开展，不能有任何遗漏，只要保证按时做到就可，当公司安排的任务期限快到时，第一时间要做的事情，就是完成工作，做好自己任务，不会耽搁时间。我们在公司工作一切都是一公司的任务为重，所以当先要做的

是准时高效，我们会各分其职，各自做好工作，坚决不违反公司规定。我负责与商家谈判沟通，其他人签订合同，自己擅长什么就做什么绝不会干涉任何其他工作。

在岗位上，我们每个人都需要负责相应的担着。我们采购部虽然在经理带领下，完成了上半年工作，但是下半年工作重担依然很重，我有责任继续承担这份重担。做好自己任务，突破上半年取得的成绩，避免因为自己做的不够出现问题。

厨房半年工作总结与计划篇四

一、设立一个社区卫生服务关于健康教育方面的课题，并组织实施，年内完成，健康教育工作计划。

二、计划安排中心或者医院各个科室副主任以上医师深入社区讲课，内容关于常见病的预防，儿童、妇女及老年人保健，家庭饮食与健康等。

三、年内将在社区内各居民活动集中的场所开展大型的健康教育宣传活动，活动同时发放健康教育处方，健康知识宣传小册子等健康教育宣传资料。

四、今年将利用中心健康教育室向社区内高血压、糖尿病患者等慢性病患者播放相关方面健康教育光碟4次，利用输液大厅向就诊居民播放社区常见并多发病防治方面的影碟52次。

五、继续对前来中心就诊患者或咨询居民给予发放相关的健康教育处方。

六、今年将利用中心健康教育室的固定黑板每月出版健康宣传板报一次，利用户外及门诊二楼固定宣传栏每季度出版一期有关妇女、儿童及老年人保健方面的知识。同时，也将积极利用社区内各学校、企事业单位及务业管理部门的宣传栏宣传健康维护与保健方面的知识。

厨房半年工作总结与计划篇五

甲方：

乙方：

双方经过相互信任、自愿、平等、协商的协商，达成一致，甲方愿意将本酒店厨房承包给乙方工作。

一、承包期限暂定两年，于20年月日起至20年月日止。

二、甲方将厨房承包给乙方工作，其中不包括厨房杀、洗等勤杂工。基本月工资定为万元整。每月的工资发放为次月的5日，由乙方代表领取、自由支配。

三、在基本工资的基础上，确保菜肴毛利率%的基础上，菜肴营业额保底为万，如超出万以上部分，按菜肴营业额%提成作为厨房的奖金，奖金于次月的5日连同基本工资一起发放，由乙方代表领取和自由支配。

四、在承包期间，乙方人员要遵守甲方规章制度。即要保证菜肴质量。又要准确掌握毛利45%__50%。并且不断推陈出新，力求做到让客人，百吃不厌，尽心尽力为甲方的酒店发展创造经济效益。

五、在承包期中，甲方有义务为乙方提供必须工作条件和约定生活待遇，乙方在甲方的餐厅用餐享受折优惠并有签单的权利，甲方可以在工资中扣除。

1、甲方负责乙方所有人员工作餐(适应本地人口味)、意外保险、健康证、暂住证办理以及一定条件住宿设施(包括提供被子和垫子，所有项目不在工资里面扣发)

2、在保证酒店正常运行情况下，乙方有权自行安排乙方所有

人员休息，请假，厨师技术人员对口调动等事宜。乙方所有人员节假日(五一节，国庆节，元旦节，春节)补贴和其他福利。工作人员如果忙没休每个月3天假，给补相应工资参照相关法规和酒店服务员以及其他员工同等。

3、乙方所有人员应遵守国家法律法规和各项酒店规章制度，如菜肴出品质量，安全操作，节约成本，设备设施保管等等。(具体条例协商参照酒店规章制度中)

4、乙方所有人员在厨房工作期间，如正常工作情况下出现受伤等安全事故，事为工伤(甲方购买意外保险)，并由甲方负责参照有关法律法规处理。

六、为另外双方共同发展，每个店每年的周年庆，公司派人员前往店做活动，参与人员的费用由甲方支付(车费，吃住，一定的人工工资)

七、甲方如对乙方工作人员的安排和烹调有所异议，应及时向乙方总厨提出，经双方协商确实是乙方安排或操作不当的，乙方应及时改进或者换人。达到双方满意为止。

九、甲方在工作中，不能再使用我方因工作中开除的工作人员!合同终止以后满3个月才可以使使用。如果违背原则，甲方支付乙方一个月工资作违约金，乙方工作人员全部撤出饭店!

十、如果工作中甲方或者甲方主管和乙方中任何员工达成私人工作协议，让乙方主管工作无法正常开张!请甲方和其中协议员工各支付乙方派遣主管一个月工资作违约金，我们人员马上撤出甲方饭店。

1、双方未按协商方法提前终止协议为违约

2、工伤事故未按协议方法处理为违约。

3、双方故意刁难对方事为违约

4、如遇到酒店转让，后来法人不留乙方。甲方应发全部工资给乙方(如果合作人过多，合作人意见不统一造成酒店不能经营，厨师可以抵押酒店里面相等工资的货物作为工资发放)

十、附则

甲方代表乙方代表

年月日：

厨房半年工作总结与计划篇六

一、继续严抓医疗质量，落实奖惩措施，杜绝医疗事故和医疗纠纷。进一步提高服务质量，把“一站式”服务落实到位，继续在住院部实行“五个一”的服务模式，每个医务人员都要置身于病人的角度，从病人的思维出发，想方设法为病人提供最温馨的服务。

二、抓住机遇，落实公费医疗、城镇居民医疗保险、新型农村合作医疗的各项规定，为群众提供优质的医疗服务，广泛宣传我院门槛费低、报销比例高的优势，提高医院的知名度和影响力。

三、积极申报成立二级肿瘤专科医院，突出办院特色。

四、妇幼保健、疾病预防控制

继续做好孕产妇及儿童建卡工作，做好常住人口、流动人口和高危孕产妇的追踪管理，要继续做好妇幼信息的收集、上报，加强妇幼信息漏报调查和基底资料调查。继续与相关部门密切配合，定期下社区开展流动儿童的主动搜索和摸底造册工作，及时发现适龄儿童，提高流动儿童保健系统管理率

和疫苗接种率，加强本辖区内疾病预防控制工作。

五、加强规范化居民健康档案建档工作

我中心在20__年居民建档工作基础上进一步推进此项工作。

20__年度将达到辖区居民建档率80%，确保健康档案的真实性。规范化管理健康档案，并及时完成健康档案录入工作。

六、加强我中心的绩效考评及公共卫生服务经费管理工作，健全各种制度。

七、20__年度为居民提供的免费服务项目包括：

(1) 根据辖区居民特点提供有针对性的健康教育指导。

(2) 为孕产妇及新生儿建立《母婴保健手册》，提供孕期检查、产后访视、新生儿访视；为3岁以下儿童建立健康档案。

(3) 为65岁以上老年人提供基本的体检项目、每年至少随访4次、进行一次生活方式和健康状况的评估。

(4) 对高血压、二型糖尿病患者根据患者具体情况进行相应的体检项目，每年随访4次。

(5) 对居家的重症精神病人每年进行1-2次全面评估，至少随访4次，做好康复指导。

八、不断提高应对突发公共卫生事件的处理能力。

(1) 认真学习《中华人民共和国传染病防治法》和《突发公共卫生事件应急条例》，及时制定突发公共卫生事件应急预案。

(2) 认真配合上级有关部门开展艾滋病和结核病的防治工作。进一步加强手足口病、甲流等其他传染病的防治宣传。

(3)完善院感管理制度，加强消毒处理和质量监控等工作严格执行《医用垃圾处理办法》，医用废物处理率100%。

厨房半年工作总结与计划篇七

在市委、市政府领导的关心和指导下及集团公司领导的支持和帮助下，我建筑公司根据市委、市政府下达的有关工作任务和工作指示精神及集团公司领导的工作部署结合我建筑公司工作实际制定了周工作总结、月工作总结及绩效考核，紧紧围绕总公司的经营目标和工作任务，积极开展了各项工作，使各项工作做到有制度、有落实、有计划、有总结，有方案、有措施，确保了各项工程的顺利开展，并取得了较好的工作业绩。现将本公司20xx年的工作做如下汇报：

一、20xx年工作开展情况

（一）公司注册成立

我公司于20xx年4月20日在地区工商局注册成立，注册资金800万元（拟追加到5000万元），阿克苏城乡建筑工程有限公司经营范围：14层及以下、单跨跨度24米及以下的房屋建筑工程；高度70米及以下的构筑物；建筑面积6万平方米及以下的住宅小区或建筑群体。

（二）成功申报房屋建筑工程施工总承包叁级资质

公司培养了一批建筑领域专业人员（安全检查员、预算员、施工技术员、机械管理员、质量检查员、资料员、材料员）共计10人；特种作业操作人员（架子工、电焊工、塔吊司机、电工、信号司索工）共计10人。向地区住房和城乡建设局、市住房和城乡建设局递交公司相关资质，通过层层审核于20xx年8月25日取得房屋建筑工程施工总承包叁级资质证书。

（三）完成公司建章立制工作

建章立制，完善日常工作管理。我公司按照“以人为本、明晰权责”的理念，着眼于长效机制建设，公司领导经过认真研究建立了完善的规范办公室工作人员的规章制度：《办公室工作人员考核制度》、《工作落实责任分工制度》等规章制度。通过各项规章制度的建立和完善，公司内部形成了权责明晰、各司其职的工作氛围。

（四）特别完善了安全成产责任制度

我公司特别下发了城乡办字[20xx]01号关于《阿克苏城乡建筑工程有限公司安全成产管理制度文件》，明确了安全生产管理机构、安全责任、安全生产管理、安全事故应急救援和调查办法、处罚规定等相关制度。建立和落实各级安全生产管理制度是公司全年生产目标的控制落实和有力保证。“安全施工”也是我公司一切工作的出发点和落脚点。因此，公司领导及专业技术人员深入实际，深入施工现场，随时排查安全隐患。在公司上下形成人人参与安全施工、人人重视安全管理、人人落实安全责任的强势氛围。我公司于20xx年9月23日取得了安全生产许可证。

（五）相关业务工作完成情况

由于我公司成立时间短，前期承建了一些工程项目。有人民医院围栏制作及值班室修建项目（项目以完工）、托普鲁克乡财政所建设项目（预计于20xx年5月30日竣工）；阿依库勒镇节能水渠项目（市上惠民工程，我公司以低价承建此项目）、多浪河湿地公园景观配套邻水商业街项目（完成此项目的方案制定、设计、外宣、营销、立项批复、招投标等系统工作，拟于20xx年年底完成地下室的修建）

二、下一年工作计划

（四）拓展工程承接渠道。做好工程信息收集工作，加大工程承接量，以质量求生存、以安全求发展。在激烈的市场竞

争中不断发展壮大。

今后本公司将严格按照现代企业制度及国家各项政策法规，积极参与社会公益事业和边疆建设事业，为企业赢得良好的经济效益和社会效益，为实施西部大开发战略，振兴地方经济做出积极贡献。

文档为doc格式

厨房半年工作总结与计划篇八

20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。

所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。

力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。

在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。

像这样的客户就可以列入主要客户群体里。

他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。

即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。

当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。

很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。

首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。

只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的`销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高

自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。

同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。

这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。

由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

上半年，公司在地方政府、各级职能部门的大力支持和关怀下，在全体员工兢兢业业的努力下，积极采取措施，调整思路，统一思想，以饱满的热情扎实工作，以务实的作风谋求发展，各部门工作均取得较好业绩，超额完成了公司经营目标。

共生产化学农药和中间体实物量吨，比去年同期上升%，其中加工产品共生产吨，比同期上升%，合成产品吨，比同期上升%。

实现含税销售收入万元，同比上升%，其中加工产品实现销售万元，同比上升%，合成产品实现销售万元，同比%。

实现利税万元，同比上升%。

(一)抓技术创新，向科技要效益。

我们在稳产的基础上，对生产工艺和生产系统以及废水处理系统工艺、设备进行改造升级，提高生产和废水处理环节科技含量，减少生产时间，达到工艺目的，提高收率和效率。

1. 乙基氯化物。

对回厂原材料五硫化二磷进行小试，有针对性的对工艺进行了微调，五峰的五硫化二磷通过工艺改进，用其生产的氯化物质量完全可以满足红太阳公司的需求；与葛化工程师合作，5月初进行通氯连续化中试，增加了对氯化反应进一步的理解，对工艺改进起了促进作用；5月份进行了高温通氯中试，同时进行小试及分析跟踪，其对质量和收率均无影响，收率从小试看优于原工艺。

通过大生产验证，高温通氯使日生产能力从48批提高到51批。

节约氯气15公斤/批，提高了装置生产能力，同时降低冷冻要求，冷冻盐水平均温度由 -18°C 提高到 -13°C ，从而有效地降低能耗。

2. 醚醛生产工序全面改造升级，生产效率大幅度提高。

一道4月份大生产调整配比，间溴主含量基本达到了88%，优于原来的85%，提高了约3个百分点，有效地提高了收率；二道5月份进行中试，与生产相比，提高收率2个百分点；三道3月份起工艺改变，反应时间缩短2-3小时，间溴残余小于1%以上占三分之二，原工艺小于1%以上占二分之一。

3. 制剂。

通过配方优化小试，除氧乐果外乳油分解率控制在2%以内，乳化稳定性达到国家标准；调整可湿性粉剂配方，提高可湿性

粉剂扩散性、悬浮性和润湿性;悬浮剂在生产中发现问题，解决问题;阿维菌素稠状乳油市场销售中减量50%，通过攻关，减量达到2%以内，在计量误差范围之内。

4. 污水处理。

通过技术攻关调整出水pH值，新增粗滤池，新增压滤机，改进处理路线，有效解决了自化学预处理系统至微电解系统全线堵塞情况;对硫化氢气味问题，改一级吸收为两级吸收，有效改善出水夹带硫化氢气味问题;微电解工序通过设备优化和工艺改进，使之能适应我公司废水出水cod达5000mg/l□达到生化处理进水标准。

与此同时，积极做好项目申报和办证工作。

因公司改制要求，将公司所有有效期内“三证”及时办理更名手续，新的湖北蕲农化工有限公司农药三证已全部到位。

在销售市场上，一改往年一个销售模式来操作市场。

处处贯彻的风险意识，通过半年的运作证实我们改变操作模式是值得探索的。

今年通过与“河北济泰农业服务有限公司”采取模拟公司运作，费用共担、利润共享的运作方式扩大了我们在华北和内蒙客户市场。

特别今年安徽市场采取“责任承包、上缴承包费”模式促进业务人员的积极性。

在市场机遇、气候同等的情况下安徽片区刘雁青同志销售已突破500万元，预计今年可达到600万元。

成为近10年来首个独立省级片区销售过500万的片区。

广东市场利用该区域优质客户资源，强强联合使我公司优质在广东市场寻求最大的网路覆盖率。

公司目前克百威系列产品在广东省县市级实现85%的覆盖，为下一年度销售提供了很好的舞台。

江西九江、景德镇、上饶市场按照湖北操作模式归并湖北管理，目前在这一区域销售达到95万元。

而且80%以上是克百威颗粒剂系列产品。

一是抓人事管理。

根据各单位人员的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，配备到各岗位，较好完成各单位人员的入职、转正、离职、调岗等人事管理等工作。

目前，已招聘员工共计13余人，已转正员工23人，并确定了员工劳动合同签定及社保办理事宜。

同时，规范了各部门的人员档案并建立电子档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。

二是抓公司管理。

狠抓员工行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。

严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工工作纪律、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

逐步完善公司监督机制，加强了对员工的监督管理力度。

配备专职管理员抓erp规范运行。

erp在实施运行中暴露的一些问题在逐步改进，各岗位操作人员的操作通过明确整改要求逐步趋于规范化操作。

三是抓生产管理。

以“制度规范化、工作计划性、实施细致化、考核严肃化”为准则，用明晰的工作思路，服务式的职能管理方式组织生产，调动了职能管理人员积极性，增强了工作主动性。

完善安全、环保、消防、公用工程管理体系，明确职责范围，分级、分块负责，与各生产单位签订年度责任状。

加强日常安全检查，开展专项安全检查，环保每日检查。

对检查出的安全隐患需要整改项必须落实具体人和具体时间，使检查取得实效，对查出的不安全状态、不安全行为及时进行进行处理；对不能及时整改的制定了相应的监控措施并逐条进行了分析。

根据危化品安全生产需要，上半年下达安全隐患整改8次，完成率88%。

并纳入考核。

确保上半年公司无重大人员伤亡事故、无重大设施事故、无重大火灾事故、无重大爆炸事故。

积极开展“提质降耗，节能减排”活动，练内功，增强产品生命力。

紧跟市场，灵活调度组织生产，确保企业经济效益。

四是抓财务管理。

积极协调社会职能部门关系，加深税企联系，积极争取税收优惠政策，合理避税。

积极筹资融资，灵活调度使用，确保生产经营持续良性运转。

结合企业发展需要，确保企业顺利转轨。

适应生产经营新形式，及时制定相关规定，做到业务操作规范化、程序化，财务管理方面得到较大的加强。

二、各部门工作中存在的问题及跟进解决的措施

一是在技术创新方面。

对氯化物废气问题目前为止没有彻底解决；对五峰五硫化二磷使用工作滞后；公司更名办证进度达不到公司要求，办证力度与进度与公司要求有差距。

二是在生产经营方面。

环保管理远没有达到我们预期的目标，化学处理和催化微电解处理有长足进步，但没能彻底解决气味问题；氯化物的生产和硫磺后处理气味严重；工作职责及工作完成情况考核力度还不大，干部和员工工作积极性没有最大限度发挥；水排放和水回用的方案还在进一步的推敲和落实。

三是在市场营销方面。

客户群构建不合理，市场客户存在两极分化现象，网络开发形成了恶性循环，导致部分市场区域销量不均衡；产品在部分区域上存在小而全，没有突出产品优势做好产品的扩张销售；颗粒产品的包装还是原始人工操作，不利于提升包装质量，降低包装成本。

四是在内部管理方面。

对各部门工作情况、人员纪律的检查力度还不够;在对各部门的管理、特别是在协调方面还有很多的欠缺;缺乏对公司企业文化及工作氛围的建设;员工培训和激励机制有待完善和加强;人事工作还处于传统的劳动人事管理,没有从传统的劳动人事管理向现代人力资源管理过渡;erp系统还存在一些问题没有解决,特别是在财务方面,影响了实施的效果。

五是在财务管理方面。

有关制度和规定执行力度有待改进;财务人员综合素质和业务水平不一,有待整体提高;财务软件未能升级,效率不是最高;财务部的管理职能有待加强;erp软件操作有待规范。

一是进一步加快科技创新。

氯化物继续完善高温通氯工艺,使之做到正常化、规范化;同时冷冻盐水问题提升至 -10°C 的探索;就连续化通氯与水解连续化联动工艺探讨工作继续与葛化工程师联系;硫磺处理岗位废气、脱溶岗位废气综合治理;降低硫化工序硫化碱吸收碱用量,硫磺处理工序中和碱改液碱为石灰水;醚醛库存的34t间氯使用问题;针对间溴蒸馏塔易腐蚀,增加一道工序,新增2台间溴预蒸系统;下半年开车对二道工序的优化和醚醛装置的进一步利用问题;解决氧乐果分解问题,对剂型进行调整,对水乳剂、微乳剂展开攻关;进一步解决化学预处理工序废气问题,对生化处理工序力争达到设计能力5000mg/l废水日处理150吨。

二是进一步加强经营管理。

规划好2011年市场产品销售方案,落实好产品药效试验策划好2011年销售;积极做好蕲春“统防统治”工作,总结经验为2011年这项工作做好铺垫;加大促销力度消化库存产品与客户做好结账和往来帐核对工作;生产方面积极组织人员参加公司的安全培训;搞好各线的设备大修和维护保养工作。

三是进一步加强内部管理。

继续完善公司制度建设。

特别是在日常行政管理和劳动人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定、激励机制等制度；加强培训力度，完善培训机制；加强劳动人事管理工作，推进erp实施，利用公司erp平台，提高公司办公效率水平，逐步向无纸化办公目标迈进；组织员工活动，加强企业文化建设工作，让员工对企业有良好的认同感和归属感。

弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人。

四是进一步加强财务管理。

制定学习目标，对基层工作人员的电脑及电算化培训，提升财务部的整体工作素质；以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作；在条件允许的情况下，进行会计软件系统升级，更好地开展核算和管理。