

最新科室半年总结及下半年计划报告(优秀5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

科室半年总结及下半年计划报告篇一

1、多措并举落实从严治党。一是出实招，认真完成各项组织工作。认真贯彻执行《乡镇党委书记抓基层党建工作规范》，明确区党工委抓党建的主体责任，制定开发区党建工作总体规划、年度计划和保障措施，明确开发区党建重点工作。上半年，圆满完成辖区34个村庄党支部规范化建设和农村党组织书记规划化管理工作，安排全体党政班子成员和全体支部书记分批分次到市委党校和区委党校接受业务培训，挑选骨干人员3名搭配好组织委员和组织员，6月10日，开发区组织召开“三严三实”专题教育党课，全体党员干部和部分农村党员代表参加。按照“三包一联办”工作部署，积极完成各项工作，累计完成50件事情。完成4个村级集体经济立项工作，壮大前刘、刘庄、纪庄、蔡庄村的集体经济，实现村收入翻番。二是抓亮点，推动党建工作再上新台阶。开发区开拓创新，积极探索开展党支部规范化建设，重点在支部履职清单管理、工作全程纪实等方面规范支部活动，充分发挥党支部的引领作用。同时，加强对江山实验学校与盛泽纺织“两新”组织党建工作，认真研究分析，实现了进一步的改革完善，创新了管理服务机制。三是加强党风廉政建设。结合开发区中心工作实际，制定了《开发区反腐倡廉建设重点工作任务分解》，明确党工委书记是开发区党风廉政建设第一责任人，并将全区党风廉政建设和反腐败重点工作进行逐条分解，层层落实目标责任，形成主要领导亲自抓，分管领导具

体抓，明确责任部门和具体人员，形成“党工委抓管区、管区抓村级”一级对一级负责的工作机制，严格责任考核和责任追究，推动了党风廉政建设和反腐败工作深入开展。6月份，我单位积极开展党政班子成员向同级纪委（派驻机构）述廉工作，做好自我剖析，发现问题当即整改到位，起到优化机关作风、推动办事效率的作用。

2、上下联动确保社会稳定。一是改进和加强党员干部工作方式，规范案件处理程序，拓宽干群联系渠道，注重矛盾纠纷源头预防，变单纯被动的坐班接访为及时有效的深入群众中听取群众呼声，预防信访案件的发生，促进开发区和谐稳定，为生态岛突破提供稳定的社会环境。今春，我们采取“机动灵活”和“死缠乱打”相结合的方法，积极化解刘秀荣信访案、恒丰集团院墙工程款信访案，正在着手化解刘清兵上访案和张集村郭光银上访案，力争将现有积案全部化解，同时防范新案件发生，保障了国家两会等重点时期无任何信访案件的发生。二是注重民生，将各项惠民政策落实到位。上半年，我单位发放低保金21.8万元，优抚金52.7万元，为1个困难家庭办理大病救助0.2万元，上报“两癌”妇女2人获得0.6万元补助，70名残疾人获得4万元补助。

科室半年总结及下半年计划报告篇二

尊敬的各位领导，大家上午好，我叫xx是物业服务处的一名员工。能作为其中的一名员工代表发言，我倍感荣幸。

我的主要工作内容是负责所在小区的安全护卫与消防设备的管理，绿化还有土建维修的跟进等工作。听起来只是些繁琐的小事，但实际上意义重大，我个人认为非常重要。

做好安全护卫和消防工作，就能保障业主的生命财产安全，保证他们安居乐业。为了完成这个有意义的工作目标，在公司领导的支持与指导下，我们根据总公司和物业公司的规章制度，进一步完善了保安员岗位职责岗位规范工作质量考核

标准交接班制度夜间巡逻制度安全消防车辆管理工作考核标准等各种比较合理全面的规章制度。这就使我们以后的工作有了一套比较系统的依据和标准。

为了能使保安员的工作能力不断提高，使新的规章制度得到充分落实。根据小区的实际情况和保安员现状，我们又制定了一些措施：

第一，在每周一的保安例会上坚持拿出半小时的时间来共同学习新制定的规章制度，鼓励所有保安员围绕如何做好本职工作和如何克服实际工作中的漏洞大胆建言献策，通过群策群力来提升我们的总体工作水平。

第二，制定了夜间对保安员的不定期巡查和监控抽查制度，通过两者结合，及时发现工作中的不足之处，并在每周的工作例会中及时通报，使所有员工能在以后的工作中不再发生同样的错误，以保证我们这支保安队伍共同进步，并最终能合格的完成每一天的工作任务。值得庆幸的是，我们今年以来没有发生一起盗窃消防交通方面的安全责任事故，这就使我们以后的保安工作有了更大的信心，我们一定会做得更好。

以前小区的绿化工作，除了浇水是自己完成外施肥喷药修剪都要靠雇人来完成。但是经过每次的跟进工作，我们发现其实没有多大的技术问题，非常容易掌握，只是比较辛苦而已。在我们纪经理的提议下，我们开始在请来的x身边打下手并逐渐的学会了各种基本的绿化管理知识现在我们已经可以独立的完成草坪修剪绿化苗木的剪枝整形及普通的病虫害防治等工作。为公司减少了部分开支，减轻了负担的同时，也提高了我们自身的工作能力。为我们以后更好地完成绿化工作提供了保障。

现在我们除了积极完成自己的自身工作外，更多的时间用来学习各种专业知识，这不仅是对自身素质的提高，也能为今后更好地服务于公司作出更大的力量。

科室半年总结及下半年计划报告篇三

2019年上半年已经过去了，应该总结一些上半年的工作情况计划一下下半年的工作计划，下面是整理的关于2019上半年工作总结报告及下半年工作计划，欢迎阅读参考！

今年以来，城管局认真贯彻落实县委十届七次全会提出的“十全”“十美”幸福xx建设的部署和要求，立足城管实际，围绕基础管理，履职尽责；围绕重点项目，加快推进；围绕特色工作，打造亮点；围绕制度建设，转变作风等工作为中心，取得了明显成效。上半年，全市城市管理现场会在我县召开，县委徐书记专题调研城管工作时，对我局工作给予充分肯定。现将2019年度上半年工作总结和2019年度下半年工作计划汇报如下：

年初，局对各项目标任务进行细化、分解，分别与各部门签订了责任状，制定了督查考核细则，确保年内工作目标按序时推进，高质量完成。

局属各部门根据自身职能，落实工作责任制，加强督查考核，全力尽责，确保城市管理成效全面进位争先。

1、市容管理：多次开展专项整治行动，一是清理各主、次干道、迎宾线路各类“牛皮癣”小广告4500余份，粉刷墙体、出新大约8000平方；二是加强对学校周边流动摊点的清理，暂扣气瓶15只，电子秤18台，三轮车2辆；三是市场周边管理有序推进，对二菜场周边进行每日一整治，暂扣小称26杆，电子秤6台，喇叭8只，对大庆北路市场进行整治，确保市场外无流动摊点，全部进驻市场内经营。

2、环境卫生：落实环境卫生划片保洁责任制，提升清扫保洁质量。一是优化小型扫地车作业机制，将小型扫地车作业时间调整为白天清扫，与环卫工人白天保洁同步，提升机械化

清扫质效。二是每月开展环境卫生集中整治行动，实行人员和机械相结合进行，整治区域包括东风东路、人民北路、北京路、南东一道、东十三道、教师进修学校周边、商贸城前游园等，先后清理垃圾杂物约160余吨。三是巩固城乡统筹体系。全面做好县生活垃圾卫生填埋场规范处置监管，督促填埋场落实消杀措施，垃圾渗滤液集中规范处理，生活垃圾无害化处理率94.8%，上半年已处理生活垃圾2.26万吨。

3、广告管理：坚持长效管理与专项治理相结合，城区户外广告和店招牌设置环境得到一定程度的改善。一是严格店招店牌设置审批手续，对照《xx县中心城区户外广告和店招店牌设置专项规划》，1-6月份共审批、店招牌等设置申请35起，完成北京路设置生态公益道旗96组；二是强化违规户外广告招牌的管理，拆除日常巡查中发现的破损及违规道旗、条幅、店招牌等220多处。三是推进北京路省级城市管理示范路店招牌改造提升工作，整改更换店招牌共110余处，打造了靓丽的空间视觉环境。

4、广场管理：加强对物业的监管和考核工作，每月对物业形成督查通报，确保各类广场安全开放。一是加强对城区广场亮化设施的维护监管，发现设施损坏、电线裸露的立即维修到位，确保正常亮化；二是加强秩序和卫生管理，对健身市民所用车辆加强管理，制止乱停乱放及穿行广场行为，坚持每日13个小时保洁制度，垃圾日产日清，无卫生死角，垃圾桶保持整洁，夏季每周消毒一次，目视广场及绿化带内无杂物、无积水、无小广告，公厕基本保持无集垢、污物和异味；三是突出广场电子大屏的公益宣传。

年初排定的经县政府批准实施的7个重点项目，实行项目责任到人，明确施工进度，要求保质保效。上半年，已经完成项目2个，其余项目正在建设之中，时间和数量达到了“双过半”。

1、东五道停车场建设。该项目为20xx年立项□201x年建设，

项目现已完成，交付使用。项目占地面积34.67亩，总投资800万元，可停放大型货车132辆，解决了园区部分大型货车无处停靠，车辆乱停乱放的情况。

2、粪便处理厂建设。完成立项审批、环评报告及批复、审图、地勘、设备采购、用电手续等环节，目前已进入土建招标程序，计划到年底竣工。

3、环卫基础设施建设。投资100万元建成运行东九街压缩式垃圾中转站，协作路公厕新建项目已进入招投标程序，南东一街中转站、公厕和社会停车场项目已完成选址，目前正在图纸设计。

4、环卫车辆购置。申请购置2台3吨道路洗扫车、1台8吨无泄漏垃圾吊桶车和1台拉臂式小型垃圾运输车，上半年已完成政府采购招标。

5、北京路疏导点建设。为解决大庆路烧烤摊点油烟扰民状况，经规划部门同意，在老城区北京路与大庆路交汇处，设置疏导点，该项目总建筑面积2200多平方米，总投入110多万元，统一厅棚、统一座椅，设施精美，项目已经竣工。下半年将附近的烧烤摊点全部动员至疏导点经营，进行统一管理。

6、数字化城管。按照县委、县政府智慧城市建设的总体目标，数字化城管系统平台建设纳入全县智慧城市项目进行统一建设，实行“一级监督、二级指挥”的管理模式，上半年数字化城管项目建设背景和工作方案落实情况获得了省专家一致同意通过。

(三) 围绕特色工作，打造亮点，提升城市形象。

作为城市环境综合整治、防违治违、城市长效管理、“四城同创”牵头责任单位，认真落实各项措施，不遗余力推进精细化管理。

1、综合整治成效显著□201x年，全县共实施“931”整治类项目22个，规范类项目9个，目前，已全部进入整治阶段。

一是城郊结合部、棚户区整治工程。涉及328省道两侧旧城改建和原质监局地块旧城改建两个项目，共搬迁居民308户，拆除建筑面积6.78万平方米。目前已完成279户，剩余29户(原质监局地块14户、328省道两侧15户)搬迁了279户拆除了4.98万平方米，剩余1.80万平方米。

二是城中村、老旧小区、背街小巷3类7项整治工程。上半年已全部完成项目整治内容排查及方案制定工作，预算投入资金达980余万元，整治内容涉及停车泊位增设、设施修复、绿化补植、墙体立面出新等，其中老旧小区已全部进入施工阶段，洪渠路已投入资金45万元，完成道路铺设1070平方米，雨污水管道各230米。

三是河道环境整治。预计投入1200余万元，对砚临沟、北和平沟、三邱沟等三条全长共12.4公里河段进行整治。目前，砚临沟整治工程已正式启动，疏浚及护砌工作正在有序推进中，已完成土方清淤约5000m,护坡砌筑达2019m²，预计整个工程将于7月底全面完成;北和平沟河道整治工程也将于7月上旬全面开工。

四是低洼易淹易涝片区整治。唯新片整治覆盖面积52公顷，投入资金60余万元。目前，已完成该片区泵房建设工作及内部机组等设施装备工作，并已通过市专家组验收。五是农贸市场整治。

今年，我县启动了城南和富民两个农贸市场改造提升工程，启动了砚台和惠民两个农贸市场新建工程，目前富民农贸市场已投入资金160余万元，完成内部摊位改造及整治工作;城南市场改造工程也将于7月份正式启动，砚台市场建设工作目前已完成整体建设工程量的80%，惠民市场建设工作已完成前期立项等工作。

2、防违治违重心下移。

协助县委、县政府出台了《xx县关于进一步加强防违治违工作的意见》(洪发[201x]5号)文件精神，根据文件要求，局防违办加强全县防违治违工作指导、巡查、督查，各街道(镇)、县直相关部门等责任单位向县政府递交责任状，缴纳了防违治违保证金，实现了重心下移，联防联控，齐抓共管的新机制，并多次组织集中拆除违法建设行动。

上半年，高良涧街道办上报违建10处，拆除违建面积约为150平方米;朱坝街道办上报违建7处，拆除违建面积约为210平方米;古堰管委会上报违建3处，拆除违建面积约20平方米;县城管局巡查发现及群众举报全县违建问题114处，开展与高良涧、朱坝等街道办集中拆违行动14次，拆除面积约3100平方米，与国土局至白马湖区查看违法用地1次。

3、“四城同创”开展有力。着力完成县委县政府中心工作，大力推进“四城同创”工作。

一是局先后出台了“四城同创”实施方案，多次组织人力和机械参与主次干道、城郊结合部、城中村和整治责任区开展环境集中整治行动。

二是大力开展社会主义核心价值观宣传教育，利用道旗、广告标牌xx湖文化广场大屏幕的宣传主阵地作用，设置永久性“讲文明，树新风”、“八礼四仪”、核心价值观12个关键词等公益广告标牌80多块，大屏幕每天不间断滚动播放宣传标语，沿街商户的电子显示屏也要求播放核心价值观的内容。

三是开展局城管志愿者服务活动，按照志愿者组织章程，多次组织志愿者开展交通文明引导轮班值守，劝阻市民闯红灯行为、城郊结合部和学校周边市容环境整治、与惠民家园(四期)开展联创共建文明小区等系列活动。

四是借“四城同创”东风，建立城市环境整治长效管理机制渐成常态。

一是累计投入资金400万元，对北京路进行维修、改造，同步刨除原有老旧人行道板，重新铺设舒布洛克砖或花岗岩道板，停车位之间结合行道树新建绿化带，改造路段6200平方米，新增停车泊位200个，种植绿化2019平方米。

二是由县财政出资160万元专项资金，更换出新店招店牌164块，面积达3000平方米，出新墙体立面10000多平方米，拆除遮阳棚304个。

三是完善公益设施建设，新建6处公交站台，解决以往沿线居民无处候车的现状。改造交通道口，使用装饰花箱对存在安全隐患的18处道口进行封闭，沿线的4座公共厕所按照二类标准进行改造出新，并增设垃圾装置，取消了路面置放垃圾桶。

以加强和巩固作风建设为重点，建立健全作风建设长效机制，实现反对“四风”，改进作风达到制度化、规范化、常态化的目的。新定、修订《考勤制度》、《局长办公会议议事规则》、《局务会议(中层例会)议事规则》、《财务管理制度》、《车辆管理使用规定》、《督办考核制度》、《首问负责制度》、《勤政廉政制度》、《城管工作人员违纪处罚若干规定》等18项内部管理制度打包发文，使全体工作人员有章可循、依规行事，靠制度管人管事成为新常态，治理慵懒散者和违纪违规人员，营造机关风清气正的氛围。

在落实市容、环卫、户外广告、广场管理等基础工作的同时，对照年度工作目标任务，下半年，继续抓好各项工作的推进力度。

一是积极向上争取资金。扎实做好粪便处理厂、垃圾中转站、公共厕所等环卫项目的建设进度，确保早日竣工，让市民早受益，争取到上级以奖代补资金。

二是积极实施惠民工程。拟在县城学校、市场、商场、车站等50多个点设置自行车自助点，共1000辆，鼓励市民低碳出行。

三是推进浔河路市级示范路创建工作。在完成北京路省级示范路创建工作的基础上，强化浔河路整治行动，力争年底前创建成市级城市管理示范路。

四是加快纸厂路再生资源回收场的建设工作。继续对城区废旧物品回收点进行集中整治的基础上，与规划部门协商，拟在纸厂路新建再生资源回收场，进行规范管理，减少垃圾二次污染。

五是开展全县防违治违“百日攻坚”集中整治行动。出台行动方案，进一步加强与高良涧街道办综合执法，强化联防联控机制，对新发生违建拆除工作跟踪督查以及违法建设(用地)的打击力度，发现一起，拆除一起，确保拆除率100%。

六是对北京路疏导点进行规范管理。扎实做好大庆路附近烧烤摊点的取缔工作，出台疏导点安置方案，下半年所有油烟烧烤的摊点、门店统一进驻疏导点集中经营，进行规范管理。

七是加强队伍建设。根据县委徐书记调研城管工作时，提出城管要打造“三师”队伍的要求，着力抓好队伍执法业务培训，提高执法技能、技巧，依法行政，弘扬身边好人好事等先进典型，提高城管队伍的美誉度，并在城管系统开展“十佳城管队员”、“十佳城市美容师”的评选工作。

八是开展道德讲坛和政(行)风热线以及电视问政等活动。广泛开门纳谏，扬正气，通过多种渠道办理群众诉求，解群众所难。

科室半年总结及下半年计划报告篇四

在县委宣传部和局、台的领导下，新闻部充分利用媒体资源，紧扣工作中心，以“上重要媒体、重要时段、重要位置”为目标，不断改进对外、对上宣传的形式和方法。我们着力于塑造诏安品牌和特色亮点，围绕重点项目、重点活动和重点工作组织深度的主题报道，积极向上级台传送稿件，形成了良好的宣传态势。据统计，1—6月共在省电视台和省电台播出新闻57条，在市电视台和市电台播出新闻219条。6月份在省台公共频道举办的新闻采访竞赛中取得第一名。

专题《南大门》节目共制作24期，其中制作《董希源》、《在“硒”望的田野上》、《诏安：打造海洋经济“蓝色”特区》等节目参加20xx年度漳州市广播电视电视节目评奖，联合县中医院制作播出《健康直通车》节目12期，联合县富硒办制作播出《海峡硒都长寿之乡》节目12期，与县法院联合制作播出《丹诏法苑》节目6期。电视专题、专栏节目播出后反映良好，在社会上引起较大反响和良好宣传效应。

科室半年总结及下半年计划报告篇五

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理；另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙；福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟；广东省总代理商邵家儒；海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一)在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司

产品的信心更加巩固。

(二) 电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三) 积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。