

# 最新半年总结报告(大全8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

## 半年总结报告篇一

办公室工作的另一大特性就是服务,为领导服务、为基层服务、为员工服务。今天本站小编给大家为您整理了办公室半年个人总结报告,希望对大家有所帮助。

### 一、上半年工作的回顾

20\*年是我区新一届领导班子成立的第一年,政府办公室在区委、区政府领导下,全体同志认真贯彻落实“\*”重要思想,紧紧围绕全区中心工作,不断深化服务意识,改进服务方式方法,进一步发挥了参谋助手、督促检查、协调综合、后勤保障作用,牢固树立服务、效率意识,全面地履行了各项职责,完成了年初确立的上半年工作目标。

#### (一)认真履行参谋助手职责,为政府决策提供服务。

政务信息工作紧贴中心、围绕大局,集中反映领导关注的重点、群众关心的热点和改革进程中的难点,向各级领导报送了大量有价值的信息,为领导掌握情况、指导工作、科学决策提供了较好的信息服务。截止5月底共编发《\*快讯》146期,其中普(专)刊81期、内刊32期,增刊33期,被市政府《昨日市情》采用信息124条,被市政府评为优秀信息3条,被市领导批示的信息13条,暂位居18个区县的首位。

综合文字工作，紧紧围绕区委区政府的发展思路和中心工作，通过调研和收集各方面工作情况，为领导起草区委全会报告、政府工作报告、政府全体会上的讲话等一系列讲话稿、报告稿，在文稿起草过程中为领导决策和指导工作提供服务。

总值班室工作得到了进一步加强，到今年5月底，我区便民电话工作共受理群众来电\*个，其中咨询3956件；反映问题的2089件，已解决20xx件，市长电话交办107件，均已办结。全部交办，均得到办理解决或答复；区长信箱收到来信36封，全部给予了解决。坚持编辑《便民工作简报》和《值班专报》4期；关注电视、广播报道有关\*的各类问题，处理新闻媒体反映154件，均已办结。保障258电台良性运转；参与防汛、供暖、防灾应急指挥等方案的制定。

## (二)切实发挥督促检查职能，推动政府决策的贯彻落实。

坚持“把握中心，服务大局，狠抓落实”的工作原则，围绕区域发展和政府决策的落实，创新督查工作思路，进一步完善制度，规范程序。今年已立项167件决策和专项督查，办理等市领导批示件9件，区领导批示18件。承办市政府60件实事、折子工程、重大工程、危改责任书、优化发展环境、治理大气污染第九阶段任务等33项工作的督察落实，对区政府重点工作目标分解、为群众办实事及政府常务会等107项决策事项进行督察，保证了年初确定的各项任务的落实。圆满完成建议、政协提案办理工作，全年共办理全国、市、区人大建议、政协提案491件，平时建议、提案40件，确保了区两会的顺利召开以及各级代表、委员的视察检查工作。

## (三)充分发挥办公室综合协调作用，保证政府日常工作正常运转。

发挥办公室职能，及时研究协调重大工作安排，认真做好全区每月重要会议、重要活动安排、组织和服务工作。截止目前，承办区政府全体会1次，政府常务会议8次，区长办公会

议16次，起草各种会议纪要41期。进一步规范了政府常务会议、区长办公会议办理流程，确保了会议的秩序和质量。围绕全区中心和重点工作，共制发各类公文102件，办理请示报告191件，基本做到了急文急办、急件急送。做好领导联络工作，编制政府季度工作要点2期、月重大会议、工作安排6期、周日程安排24期，及时安排好领导的会议、活动等，方便了领导的日常工作。

公文运转做到及时、准确、安全、保密。共收到并送传阅中央、国务院、市委、市政府机要文件500余件，收发其它类文件近万件，无一差错。

街政科完成了街道办事处20\*年重点考核，制定《\*街道办事处主任联席会议制度》，并召开了20\*年办事处主任联席会第一次会议，进一步修改和完善了《关于进一步加强居住区内社区公共服务配套设施建设管理的意见》，组织完成了20\*年街道系统“五月的鲜花”歌咏比赛和街道体制改革的前期调研工作。

继续作好帮扶工作，已落实帮扶资金及物资130万元。协助外省市驻京机构解决一部分工作和生活方面的问题，增进我区同外省市的联系和沟通，半年来共接待外省市友好访问13批次。

机关财务管理水平进一步提高，对各部门的财务开支基本上能够把好关，按照财务规定办事，使每一笔开支合理合法，即节约资金，又保证工作的顺利开展。行政后勤保障能力进一步增强，半年来，安全行车近20万公里，已收发机要等文件30多万件无差错。总务室精打细算地做好办公用品的采购，保管和发放工作；积极配合有关部门完成献血任务、红十字会捐款、体检和计划生育工作。

作为\*非典办的主要成员单位，上半年在区委、区政府的领导下，政府办积极发挥综合协调的职能，坚决执行区委、区政

府一系列重要决定，按照“四早”的原则，依法监督落实了各项最为严格的防控措施，保障了社会稳定和广大人民群众的身心健康与生命安全，为我区以最低的成本和代价控制住了非典以及禽流感疫情的传播做出了我们的贡献。

(四)加强自身建设，干部队伍呈现良好的精神面貌和工作状态。

年初伊始，区委区政府根据工作需要，对办公室班子进行了调整，新班子在总结了以往办公室工作经验的基础上，对办公室全体人员提出了“责任、服务、效能、合作”这一总的要求，明确进一步加强基础建设，全面提高工作质量，以更好的精神面貌为区领导、全区基层单位和群众提供更加优质的服务。

加强制度建设，使办公室各项工作更加规范。为增强工作的规范性，下大力气重新修订完善了《办公室工作规则》，对办文、办会、办事等各个方面制定了更加严格的操作程序。办公室还举办了区各单位参加的公文、信息培训班，邀请市政府办公厅领导进行讲课辅导，提高了基层单位办文和信息报送的水平，同时我们还成功地承办了全市十八区县的信息工作会议。

加强廉政勤政教育，完善和落实党风廉政责任制。结合工作实际，明确规定了廉政考核、情况报告、民主评议、巡视检查等内容，明确办公室主任对全室党风廉政建设负总责，重点抓好班子成员的学习教育和廉洁自律；副主任负责分管科室的教育管理和监督。此外，进一步完善了办公室工作制度，加强廉政建设教育，办公室还及时传达区纪委、监察局下发的文件，组织大家深入学习认真讨论，通过在廉政建设上采取的一系列措施和加强监督检查，使党风廉政责任制得到落实。

发挥党支部的战斗堡垒和共产党员模范带头作用，抓好干部

队伍建设，深入贯彻《\*文明机关达标活动方案》。在工作多、任务重的情况下，党支部加强对党员的教育和管理，注重入党积极分子的培养教育，有4名同志正式成为共产党员，有1名同志加入到党组织中，计划“七一”再发展2名同志。在党支部的带领下，在党员模范作用引导下，办公室广大干部拧成一股劲，为完成今年各项工作奠定了良好基础。

进一步加强对干部的培养，严格按照《党政领导干部选拔任用工作条例》和《\*科级干部选拔任用工作条例》的规定，提拔使用并调出了2名同志为助理调研员，提拔1名同志为科长，保持了办公室的生机和活力。

通过开展春游、参加红五月歌咏比赛等活动，丰富了干部群众的业余生活，提高了办公室的活力，增强了工作人员的凝聚力。

总之，在区政府区长们的支持与领导下，在政府办全体同志的共同努力下，上半年我们的工作取得了新成绩，得到了区领导和各单位的肯定。在此，我代表政府办全体同志，向区政府林区长以及各位副区长对政府办工作的支持表示衷心地感谢！

同时，也要清醒地看到，与新形势、新任务的要求相比，与区领导的工作标准与要求相比，我们的工作还存在着差距。一是服务的意识还有待提高，服务方式、服务手段以及对服务内涵的认识还有很多不到位的地方，在自身形象、文明用语等方面也需要进一步规范；二是为领导决策提供辅助的作用还不够，主动参与意识不强；三是还没有建立更加完善有效的工作机制，如何实现工作的规范化制度化、办公手段和管理方式的现代化，提高办公室工作效率和质量等方面还有待进一步研究；四是办公室整体功能还需进一步增强，各科室之间协调配合不够等等；这些都需要在今后的工作中不断探索和改进。

办公室的工作既是一项常规性工作，又面临着需要不断探索、不断创新的新课题。下半年，政府办公室要顺应时代、社会和环境的发展变化，坚持与时俱进，求真务实，紧紧围绕“责任、服务、效能、合作”这一主线，强化“我们是区领导身边工作人员”的工作形象和标准，在抓制度、抓作风、抓效率、抓协调、抓队伍建设上狠下功夫，做到不断推陈出新，探索出新的境界，寻求新的突破，开创新的局面。

### (一)加强制度建设，规范工作程序。

综合协调是办公室的一项重要职能，要充分发挥好这一职能，保证日常工作高效、有序运转，必须抓好制度建设。政府办全体人员要认真学习《\*政府办公室工作规则》，严格按照各项工作规范、工作制度和工作流程办事，配合《工作规则》的下发，在全机关开展“学习规则、规范流程、塑造形象”的学习、比武、检查、评比、考核活动。我们还要进一步建立月主任负责制，每月指派一名政府办副主任牵头，组织、管理好政府办内部各项学习、交流工作。要严格按照《工作规则》定期召开主任办公会、科长例会、政府办全体会以及业务交流会，实现日常工作流程化、规范化。我们还要加强监督检查，进一步细化、量化办公室工作人员业绩考核标准，建立工作岗位责任追究制，强化责任意识，努力做到公平、公开、公正。下半年，我们还要组织好全区政府系统办公室主任会议，对全区办公室主任进行综合培训，提高全区办公室工作水平。

### (二)抓好作风建设，营造服务氛围。

要大力传承延续和弘扬政府办多年养成的优良传统作风，不断创新和提炼办公室文化和精神，塑造办公室新形象，把办公室建设成为一个工作的群体、团结的群体、正派的群体、高效的群体。我们要树立正确的世界观、价值观、权力观、地位观和政绩观，使多样化、个性化的人形成共同的价值取向，耐得住清贫，抗得住诱惑，经得起考验。这里要特别强

调一下“服务”问题，服务是办公室的基本职责和第一要务，下半年我们要强化超前服务意识，实现由被动服务向力争主动服务转变，创造性地开展服务工作，做到能办大事，不忽略小事，会办难事，敢办新事，既要做好领导交办的各项工作，更要积极、主动地寻求工作的着力点；既要想领导之所想，更要想领导之未想，及早发现工作中可能出现的困难和问题，并提出相应的对策，努力争取做好工作的主动权，用现代、开放的理念做好各项服务工作。

### (三)提高工作效率，做到快速反应。

在做好日常工作的基础上，政府办公室必须提高工作效率，建立健全快速反应机制，提升处置突发事件的能力，为政府排忧解难，为维护社会稳定做出贡献。坚持24小时值班制，政府办各个部门都要研究建立本系统工作的快速处置预案，建立办公室内部快速反应、处置突发事件的制度，坚持急事急办、特事特办，做到信息畅通，责任明确，反应迅速，工作到位，不推委、不扯皮、不拖拉。同时，要加快办公室信息化、网络化建设，尽快实现主要业务部门的数字化、网络化和一体化，提高工作效率。

### (四)加强协调配合，坚持整体联动。

针对政府办公室各科室之间协调配合不够的问题，我们要大力弘扬团队精神，做到大事讲原则，小事讲风格，集思广益，顾全大局，互相支持，互相协作，互相补台。下半年我们一方面要加强政府办主任之间工作的交流与沟通，推进班子合力建设；另一方面要加大干部交流和轮岗工作的力度，通过交流和调整，不断促进队伍的整体优化和每个工作岗位的具体优化，逐步打破科室壁垒，增加透明度，实现资源共享，降低工作成本，提高工作质量。要弘扬爱岗敬业、乐于奉献精神，做到干一行，爱一行，专一行，精一行，形成办公室围绕中心、整体联动、政令畅通的良好局面。

## (五) 抓好队伍建设，提升整体素质。

政府办干部应该具备综合素质，抓综合素质培养是我们今年队伍建设的关键与重点。一方面，要破除论资排辈、求全责备的陈腐观念，放手使用好现有的工作骨干；另一方面，要从长远发展的高度，积极培养优秀年轻干部，实现新老交替与合作，逐步形成干部队伍的梯次结构。下半年要重点加强(本文权属本站所有，更多文章请登陆网络查看)科级干部的培养，不断加强政治理论、业务知识、历史、法律、现代科技、市场经济等方面知识的学习，使他们达到一专多能，广闻博览，培养拿笔能写、开口能讲、有事能办的才能。对于办公室的整体学习，要适应我们的工作特点，采取研讨会、讲座、现场参观、跟随领导调研等多种形式，拓宽大家的视野，不断增强办公室工作人员的学习意识，使整个办公室始终处在不断学习、不断创新、不断提高的良性循环之中。同时，办公室也将继续关心大家的生活，努力解决大家工作和生活中的实际困难。

总之，我们要紧紧围绕全区即定工作目标开展工作，进一步落实责任，提高效能，服务大局，加强合作，努力开创\*政府办公室工作新局面！

我们代县联社综合办公室是集宣传、后勤、党建、工会、文秘等工作于一身的综合性机构，共有9名工作人员，其中：工勤人员6名，后勤兼职1名，专职人事工作的办公室副主任1人，联社副主任兼办公室主任1人。

上半年在市联社办公室和联社理事会的正确领导下，我们全体工作人员克服人少、事杂、任务重等实际困难，以规范管理为重点，以协调服务为手段，以宣传调研为介质，以促进业务发展为宗旨，统筹兼顾，合理安排，紧紧围绕联社全年工作和领导要求，认真履行工作职责，积极充当参谋助手，强化枢纽作用，充分发挥承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，较好地完成了领导交办的各项事务和工作任



务，为整体工作的顺利推进发挥了积极的职能作用，现将有关情况汇报如下：

## 一、积极参与全社经营，为好领导的参谋长。

为领导出谋划策，协助领导搞好内部管理工作，办公室责无旁贷，为此，我们坚持从大处着眼、小处着手的工作方针，进一步改进工作作风，深入基层调查研究，掌握第一手资料，为领导决策提供可靠依据。

一是积极参与全社经营。年初，紧紧围绕理事会提出的奋斗目标，结合掌握的实际情况，主动出主意、想办法，超前服务，为领导决策出谋划策，分别于年初及季初草拟全年工作安排和季度工作安排，积极协助其它科室出台考核和管理办法；同时结合季度工作的完成情况，及时总结、分析工作中的不足和问题，提出整改措施，并狠抓督促检查，确保了工作措施的贯彻落实，从而有效地推进了全社各项业务的健康、快速发展。

二是协助领导加强内控管理。靠人去管人，只能管一人，靠制度管理人，才能管理全面。因此，上半年，我们按照领导的意图，紧密围绕农村信用社改革的有关要求，以加强内部管理为重点，以规范操作行为为突破口，不断完善内部管理办法并狠抓落实。首先按照《忻州市信用联社构建内控管理办法体系实施意见》的有关要求和规定，继续完善了劳动用工、绩效考核、授权授信、不良贷款清收等内部管理办法，制定出台了《工效挂钩，目标经营责任制考核办法》，修改完善了车辆管理办法和办公物品、计算机消耗材料等领用管理办法，逐步健全了各项管理制度。与此同时，我们狠抓了各项制度的贯彻落实，按照规定落实了目标责任制的贯彻考核力度，规范了临时用工、职工请销假、车辆管理、消耗材料领用等内部制度的贯彻执行力度，为确保联社机关工作正常运转起到了积极的作用。

## 二、认真完成领导交办的工作任务，当好领导的勤务兵。

办公室工作的另一大特性就是服务，为领导服务、为基层服务、为员工服务。这就要求我们办公室人员要甘于奉献、乐于奉献，办好勤务兵角色。为此，我们认真完成领导交办的每一项工作，坚持做到件件有落实，事事有回音。

一是加强票据兑付的考核管理工作。深化农村信用社改革以来，作为票据兑付的主要负责部门，我们办公室承担着票据兑付考核期间所有资料的撰写工作，为了圆满完成这项工作任务，我们认真学习了深化农村信用社改革的有关文件、央行票据兑付考核讲义和央行专项票据兑付考核操作的有关办法，在深刻领会精神实质的基础上，结合全县实际，制定出台了央行票据兑付考核办法和已置换资产清收与处置考核办法，划分了科室职责，细分了岗位任务，下达了清收与处置任务，明确了每一个环节的责任人和奖惩办法，充分调动了各岗位、各科室及各基层社对票据兑付工作的积极性和主动性，有效促进了票据兑付工作的顺利开展。与此同时，我们综合办公室按照人行和银监部门的考核要求，每季末及时向人行报告业务发展、经营管理以及农村信用社改革的实施进展情况，并认真归纳总结上年工作成绩，及时向社员和社会各界披露了信用社业务经营、法人治理结构、内控建设、大额贷款投向以及不良贷款清收等情况，使社会各界对信用社的业务发展及内部建设等方面有了较全面的认识，促进了社员关心、帮助信用社发展的信心和决心，较有效地推进了改革进程。

二是积极协调处理代办站干集体上访问题。撤销代办机构，建立信息联络员是去年11月份按照银监会有关精神，防范案件风险的一项措施，但由于在撤销代办站时未考虑1993年由原农行和信用社共同制定的扣收站干养老金问题，从而引发全县代办站干集体访问题，为了妥善解决这一问题，我们办公室工作人员热情接待每一位上访站干，主动查依据、讲政策，并多次深入基层各社走访站干，耐心解释政策，寻找解

决途径，在历时两个多月，多次咨询劳动、仲裁、法律部门，充分与上访代办站干协商的基础上，达成了解决共识，并制定出台了解聘代办员养老补贴办法和解聘协议书，指导、督促各社解决移留上访问题。至目前为止，除个别代办站干要求保留劳动关系的认定权利外，原扣收的代办站干养老金问题已经得到圆满的解决。

### 三、努力拓展信息宣传源，当好领导的智囊袋。

上半年，我们针对全县写作人员匮乏、办公室人员配备不足、联社重视不够的现状，进一步提高全员思想认识，强化宣传工作的组织领导，建立健全激励考核机制，通过采取有效措施，狠抓宣传调研工作，积极为领导决策掌握第一手资料。

一是切实加强组织领导，建立信息宣传源。我们在积极要求联社配备写作人才的同时，不等不靠，主动想办法，定措施，加强信息宣传工作，及时成立了由分管主任主抓，临时抽调基层2名有写作基础的同志参加的信息宣传工作小组，由全县17个营业网点聘用联络员，建立信息直报点，重点负责动态信息的反馈，由小组成员负责采集、撰稿进行重点宣传，有效解决了办公室宣传工作渠道闭塞、信息不畅、唱“独角戏”的问题。

二是严格激励考核，调动全员积极性。一是继续完善宣传信息工作目标责任制。制定出台了《宣传调研工作考核办法》，分解下达了宣传调研任务，要求各社每月至少向办公室反馈信息三条，对于有价值的信息，由办公室组织人员协助其采集、报道。二是实行严格的登记和考评制度。将信息宣传工作的任务完成情况纳入季度和年度效益工资考核内容，实行季度汇总考核和年终总评。

三是加大奖励力度。对于在国家级、省级、市级新闻媒体发表的宣传报道分别给予撰稿人1000元、500元、200元的奖励基金；对于在国家级、省级、市级新闻媒体发表的调研文章分

别给予撰稿人1200元、600元、300元的奖励基金;对在联社自办的简报和县级报刊发表的一律奖励撰稿人30的奖励基金,以充分调动全员信息宣传和撰写稿件的积极性。

#### 四、改进作风,练好“内功”,努力提高服务水平

办公室职责主要是搞好服务,因此,服务是办公室的根本职能。为此,上半年我们牢固树立服务意识,谋事而不谋利,奉献而不索取,自觉培养吃苦精神,甘作无名英雄,始终将服务贯穿于办事、办文、办会的全过程,力争使领导满意、部室满意,基层满意。

1、认真组织开展学习教育和文明服务活动。省联社组织开展“五讲五树五跨越”学习教育和“文明服务月”活动以来,作为主管部门,我们办公室确定专人负责,认真组织实施,及时成立了活动领导组,制定了活动方案,明确了阶段任务,落实了工作措施,确保了活动实效。

一是加强组织领导。及时成立了以理事长为组长,主任为副组长,分管主任主抓,综合办公室具体承办的学教活动领导组,制定了学教活动实施方案,全面召开动员会议,号召全县干部员工深入开展“五讲五树五跨越”学教活动和“文明服务”月系列活动,在全县农村信用社掀起了活动热潮。

二是积极营造宣传氛围,充分利用各种宣传手段大造宣传声势,共印制悬挂标语30余条,印制宣传资料10000余份,并充分利用“主题日”开展反洗钱活动,使社会各界广泛了解信用社业务发展的同时,进一步增强了全员的反洗钱活动知识。

三是周密部署,狠抓落实。在活动中,我们及时为全员购置学习用具300余件,发放学习手册160余册,并要求各社以社为单位办起了学习园地,制定了严密的学习计划,严格了学习考勤记录,明确了学习要求,并组织联社机关人员利用班前半小时对“五讲五树五跨越”的学习内容进行了集中学习,

并对照制度要求，写心得，寻不足、找差距、认真进行整改。通过认真开展“五讲五树五跨越”学习教育和文明服务月活动，使服务质量得到了提高，社容社貌明显改观，实现了先进带后进，服务促业务，质量求效益的目的。

2、认真办事办文办会，强化服务质量。在办事办会办文中，我们围绕精干高效的目标，不断强化办公室人员的服务意识，进一步改进工作作风，无论办文、办事或办会，都确保严谨、细致、准确，做到写文件逻辑严密，不东拉西扯；考虑问题认真缜密，不顾此失彼；办事程序规范周密，不出现漏洞；提供各种信息和资料、使用各种数据和事准确，不发生错误，努力为领导决策提供真实可靠的参考依据。工作中注意加强请示汇报，坚持按程序办事，积极沟通上下联系，协调内外关系，当好领导参谋。同时，加强团结协作，和机关其他部室之间始终坚持“分工不分家”，做到思想同心、目标同向、工作同步，工作相互支持，加强交流和沟通，建立起健康向上、宽松和谐的人际关系，充分发挥办公室的整体效应，最大限度地提高机关工作效率。至目前为止，我们办公室共组织各种大型业务会议、座谈会议共计10多次，参加人员达于200余次，接待上级来访、检查指导工作的各级领导100余人次，无一出现纰漏。特别是在规范公文收发工作中，我们严格执行公文处理制度，对文件的收、发、传、管努力做到规范化、程序化。联社发文做到了格式统一，文体规范，切实把好文字关和政策关。加大了文件催办督办工作力度，协助有关部门认真及时地完成领导批办的任务，并及时向领导反馈办事结果。有效地指导了业务发展，较好地发挥了办公室的协调左右，沟通上下，协调各方的中心枢纽作用。

回顾上半年工作，我们在积极努力地做好本职工作、取得一定成绩的同时，也还存在许多不足之处，主要表现在：工作的主动性有待进一步加强，工作效率亟待进一步提高，宣传调研工作差距很大，机关事务等工作还须加强等等。对此，下半年，我们将在联社领导的正确领导下，积极主动地做好以下各项工作。

(一)抓好信息调研工作，为领导决策发挥参谋作用。下半年，在信息调研方面我们要着力抓好以下几个方面：一是围绕联社中心工作，拓展信息反馈和调研的深入。选准切入点，进一步加强信息的收集、梳理，针对工作中出现的新情况、新问题，进行详细地调查研究，形成有观点、有建议的第一手材料，及时反馈给联社领导和上级信合管理部门，为领导科学决策和指导工作提供参考依据。二是提高综合信息和调研的质量，信息调研做到言之有物、反映实情。挖掘有价值的信息，对关键性问题作深层次的综合分析，力求做到立意高、范围广、有深度。三是健全信息网络，明确专人负责，促进调研质量的提高。加强信息调研工作力量，办公室将从全辖物色2名以上业务素质高、工作能力强、有一定写作水平的同志从事此项工作。将文字材料和信息目标分解到联社科室和各信用社，并纳入联社综合考核目标。四是开展农村金融调研活动。围绕工作中的热点、难点和重点，深入开展调研。围绕省、市联社下达的调研任务，认真组织开展农村金融调研活动。

(二)抓好宣传工作，进一步树立农村信用社的社会形象。一是广泛宣传农村信用社的实力、信誉和为“三农”服务的宗旨，把全辖开展的“信用乡、村、户”建设活动和支持农民发展生产，向农户发放小额信用贷款与宣传工作结合起来，进一步提高农村信用社的知名度；二是及时宣传各项工作的突出业绩和工作中出现的好人好事；三是积极主动与新闻单位搞好配合，抓住宣传农村信用社的一切机会，加大宣传力度，扩大农村信用社的知名度，为农村信用社营造良好的外部环境。

(三)抓好工作制度的落实，促进机关办公规范化。坚持务实、节约、高效的原则，对每项工作，从大处着眼，小处着手，精心组织，细心安排。加强与各科室、各岗位的密切配合，使工作有条不紊的进行。进一步提高办事质量和工作效率，努力把从各方面获得的情况和信息及时准确地反映给联社领导，为领导决策提供可靠依据。主动协调好各职能部门的关

系，做好上情下达，下情上呈，及时反映基层的热点和业务发展动态及员工的意见。积极创造条件，使机关办公尽快实现电子化、程序化、制度化和规范化。

(四)抓好催办查办工作。检查、督促、落实上级机关和联社领导的批示事项或要求办理的事项，对落实不到位的科室和信用社将采取惩罚措施并纳入联社综合考核目标。

(五)抓好保密和文书档案管理工作。搞好保密工作对维护党和国家的安全和利益，维护农村信用社的经营成果和合法权益，保障农村信用社业务的开展具有重要意义。办公室将采取措施，加强保密宣传教育，不断增强全员保密意识。加强对文书档案管理，对接收的各种档案资料认真整理、重新登记和妥善保管。在今年7月底以前完成对20xx年度及以前的文书档案的收集、整理、入档工作，保持省颁标一级档案室荣誉。

## 半年总结报告篇二

xx年上半年财务工作充分发挥财务的监督职能，调控各项费用的合理支出，为领导提供决策依据。现将这半年以来的工作情况做如下汇报。

### 一、半年的收入情况。

xx年全年计划为万元，上半年完成万元。完成计划的%。其中：固话万元，数据万元，小灵通万元。这半年以来，由于移动和联通公司的相互竞争降低资费，对我公司的固话和小灵通收入都造成了不同程度的影响。但在我公司的全体职工努力下，积极开拓市场，发展新的收入增长点，来弥补由此造成的影响。

### 二、积极控制成本费用。

今年是网通公司上市第一年，增加利润是全公司从上到下的第一要务。在激烈市场竞争环境当中，大幅度增加收入已几乎不可能，所以要想增加利润最直接的办法就是控制、压缩成本。今年市公司下达的可控成本计划是万元，这比去年计划减少了%。我公司上半年完成万元。在这种情况下，我们结合市公司的要求和我公司实际情况，出台了一系列成本费用管理方案、发票管理核销办法。上市之后，省市公司对内控制度进行了完善，加强了凭证传票管理。我公司对此加强财务监督，严格执行省市财务制度、财务纪律和会计基础工作规范的要求进行财务报帐。在审核原始凭证时，对不真实、不合格的原始发票坚决退回，保证了会计凭证手续齐备、规范合法，充分发挥了财务核销和监督作用。从而达到了增收节支的目的，确保了成本费用在计划内使用。

### 三、营业款的管理。

上半年，市公司帐务中心对我公司营业款管理进行了两次的检查，在检查中发现了一些问题，如缴款不及时等。对此我们认真对待，逐个问题认真研究，仔细解决。\*县合乡并镇后，有七个乡镇当地没有银行机构，最远的支局有50多公里，但为了确保营业款的安全，我们克服困难，当营缴款达到5000以上时，派人对这五个支局进行上门取款。对其他的支局也要求把当日的存款单传真到我公司帐务中心，然后由专职营业款稽核人员进行每日清算，做到当日缴款送存银行并同核对。从而确保了营业款的及时、准确地上缴到市公司。

### 四、业务发展及日常工作。

今年全公司上下都感觉到业务发展的紧迫，除了日常工作外，业务发展也同等的重要。虽然财务工作杂乱繁重，但我们坚持发展是硬道理的原则，抓紧一切时间，利用八小时之外的时间发展业务。联系一切可以联系的亲戚朋友，向他们介绍我公司的主打产品和新业务，把他们发展为我公司的客户，为公司发展做出贡献。



统计工作和固定资产管理在相关人员的积极努力下，按时完成了上级部门的报表工作，每月都能保证数据的准确、及时地上报到统计科和资产科。并得到了上级部门的一致好评。

集团上市后，为了和国际接轨，按照国际惯例对财务实行erp管理模式。erp是现代化的管理模式，它能给决策者最全、最新的企业信息，符合上市公司的要求。上半年是试运行阶段，也是熟悉和熟练的过程。在这期间财务帐套新逸和erp并行，也就是说，以前做一遍的工作现在需要做两次，而且两套帐还要相符核对无误。从下半年开始erp就要正式上线独立运行，经过多次的培训和対帐工作，我们有能力保证erp在我公司的应用能够做到准确无误，不出现任何差错。

五、下步工作思路。

- 1、加强财务知识的学习，使我们的财务管理水平进一步提高。
- 2、规范成本费用支出管理和库存材料的管理，并制定相应的管理办法。
- 3、加强营业款的稽核，确保分毫不差地及时上缴到市公司。
- 4、对各项基础工作进一步加强，如：统计、固定资产、日常报帐。确保不出现任何失误。

以上是财务部门的xx年上半年工作总结，财务工作比较杂，这里不可能详尽列举。总之我们相信在分公司领导班子的正确领导下，在上级主管部门的指导和帮助下，以及各部办的大力支持和全体财务人员的共同努力下，能及时地完成分公司交给我们的各项工作任务，为单位当好管家，管理好每一分钱、算好每一笔帐。

## 半年总结报告篇三

半年来，在行领导的正确领导下，在其它部室的密切配合和会计出纳部全体员工的辛勤努力下，我行的会计、出纳、财务工作已全面完成了上级行下达的各项指标及我行年初制定的各项工作任务，并取得了一定的工作业绩，为了总结经验，克服不足，使今后更好的开展工作，现将半年来我行会计出纳工作作简要汇报：

随着总行对会计监督和规范化管理制度的不断加强和完善，对会计出纳岗位的工作要求也越来越高，为保持省分行授予会计出纳部规范化管理达标一级单位的荣誉，巩固会计监督和规范化管理的成果，几年来，我们全面贯彻落实上级行各项规章制度，严格按照会计监督和规范化管理工作要求认真执行，对各会计岗位监督职责进行了补充和完善，制定了各岗位每一天的具体工作内容，设立了操作员岗位责任牌，坐班主任负责监督员工当日对各项制度指行情况，工作效率、服务态度情况以及会计核算情况，及时的发现问题，及时的解决问题。会计主管不定期的对员工的工作进行检查和考核，对检查和考核中发现的问题除及时纠正外，还要按考核的内容和标准进行处罚，从而减少工作中的疏漏，通过多年来的运用，这种方法还是行之有效的，在市行的会计督导检查中得到了上级行的好评。

### 二、加强财务管理，增收节支，较好的上半全年各项财务指标

#### 1、协助行领导加强财务管理，减少不必要的费用支出。

年初，按照市行下达的费用指标，根据行长工作会议要过紧日子的要求，首先根据我行的实际情况，制定了业务管理费用支付预测表，对一些刚性费用支出做到预测细致、准确，合理的压缩一些弹性开支，及时的向行领导汇报费用的支出情况，严肃财经纪律，严格审批制度，为行领导把好关，守

住口。

## 2、准确的为上级行提供各种报表和财务测算

会计报表反映着一个单位、一个部门的经济状况和经营成果，及时准确的向上级行提供可靠的会计报表和预测是基层会计工作的基本职责，为此，在报表过程中我们严格要求有关人员要严肃认真，一丝不苟，特别是在上报一些测算表时，对一些不确定因素我们都仔细斟酌，谨慎考虑，当事人报完后由坐班主任审核，然后由会计主管，主管行长审查无误后方可报出，由于我们对报表工作的严格要求，使我行会计报表工作没有出现过差错，为上级行的各项决策提供了真实、准确的数据。

## 3、狠抓收息工作，上半年年实现利润\_\_\_\_\_万元

收息工作是全行工作的重中之重，收息任务完成得好坏，关系到全行各项指标的顺利实现，为此，我们年初按照行领导的总体部署，配合有关部门制定了收息计划，做到领导心中有数，职工工作目标明确，并根据财政补贴情况及时调整收息计划，及时向有关部门及行领导汇报损益情况，对利息补贴做到应收尽收，对企业销售回笼款及时提供资金分割单，及时收回分割利息，我们配合有关部积极收息，\_\_\_\_\_上半年我行贷款应计利息\_\_\_\_\_万元，实际收回利息\_\_\_\_\_万元，实现利润\_\_\_\_\_万元，贷款收息率达到\_\_\_\_\_%，超额完成了上全年的利润计划。相关专题：上半年工作总结财务上半年工作总结财务会计部工作总结财务会计部上半年工作总结仅供范文写作参考，切勿完全照抄！

三、加强职工队伍建设，努力提高会计出纳人员整体素质，业务技能竞赛取得好成绩。

营业部是发行的“窗口”，直接面向客户，工作琐碎而繁杂，这就要求一线的每一位员工不但要有扎实的业务理论基础，

同时还要有准确无误的办事效率，从而提高客户对农发行的信任度，这就需要营业部全体员工齐心协力，做好各方面工作。

## 1、 加强政治、业务理论学习

营业部始终保持着每周五下午学习政治及业务理论的良好习惯，一是积极参加今年总、省行开展的远程教育“知识讲座”活动；二是组织职工每个月进行两次业务理论学习，我们先后学习了“\_\_\_\_\_银行会计员工手册”、“\_\_\_\_\_银行财务管理制度”、“粮改及银行信贷政策制度选编”、“人民银行小额支付系统汇编”等内容。通过学习，使大家对国家的路线、方针、政策有了一定的了解，对当前粮食体制改革有了进一步的认识，学习过程中大家都很认真，不应敷衍了事，并记录了大量的学习笔记，我们还对全体员工进行了一次业务考核和反洗钱知识考试，使全体职工整体素质有了显著提高。

开展多层次、多渠道的业务培训。在财务会计部门职工中开展岗位练兵、岗位培训、技能考试等活动，积极倡导终身学习的风气，增强职工的危机意识、竞争意识、大局意识，提高职工队伍的整体素质。\_\_\_\_年\_\_月初，市分行为响应省行“关于在全省范围内举行财会人员业务比赛”的通知，决定在全市范围内举行会计人员业务知识比赛，接到市分行邮件后，会计部全体成员一同为业务选手营造宽松的学习环境，先后多次组织业务选手人员进行模拟练习，大家放弃了节日休息时间积极备战，终以平均分255分的好成绩为我行夺取了团体第\_\_\_\_名的奖牌。事后，市分行以文件形式对密山行进行了表扬。

## 四、结合本行实际情况，制定了五项规章制度，把关守口、充分发挥监督职能

### 1、从落实制度入手，强化督导检查。会计检查是各项制度落到实处的一个重要保证，因此完善会计检查体系非常重要。

一是依据上级行文件要求，结合本行实际情况，制定了《\_\_\_\_\_支行电子验印管理制度》《\_\_\_\_\_会计规范化考核指引补充规定》《\_\_\_\_\_》二是开展会计部门内部检查监督。会计部门是各项会计业务活动的自身检查监督的承担者，其监督检查能有效保证各项规章制度的正确贯彻实施。包括会计复核员对每一笔业务的检查，主管会计或坐班主任对重要业务事项的审查，以及对每天业务的事后检查，各基层单位会计部门负责人对每月的会计出纳业务进行全面、系统的检查等。三是重点抽查和现场观摩相结合，督促各项制度的落实。会计部门的负责人，应经常对重要岗位、重要环节进行重点抽查。并经常深入业务一线，现场观摩临柜人员操作，发现问题及时纠正，消除重要环节风险隐患。确保会计业务办理的真实性、合规性、合法性以及各项制度办法执行的经常性和有效性。

2、从内控建设入手，强化监督机制。健全的内控机制，要求各项业务工作以法律法规、规章制度为依据，做到一环扣一环，每一环实现双人、双职、双责的配置，使内控链条运转流畅。因此一是全面落实岗位责任制。以岗定责，把每个岗位的职责落实到人，使每个员工各司其责，行为规范，相互监督，防范风险于未然。二是严格执行岗位轮换和强制休假制度。对重要岗位，要严格执行岗位轮换或强制休假，以防范重要岗位隐藏的风险。三是严格授权管理制度，严禁越权操作和相互交叉操作。从而建立一道“铁的”防线，防御风险的发生。

3、从考核兑现入手，强化监督效果。一是建立以岗位责任制为主的考核制度，每月对各岗位职责履行情况进行量化考核，与岗位工资挂勾兑现。二是对违规违纪行为，做到违章必纠，及时进行处罚和纠正，造成经营风险甚至资金损失的，应依照有关的处罚办法从严查处。三是年终要计算全年各岗位考核综合得分，作为干部提拔任用、评先、评优的条件。只有这样才能形成一种自律机制，保证人人自觉遵守各项制度2加强服务监督系统，设投诉举报电话，意见簿。制定办理各项

业务的时间标准，减少客户等候时间。

## 半年总结报告篇四

大家好!在过去的一年里，我们vip营销管理室的所有工作人员都秉着优质服务的原则，切实开展每一项工作，并且工作人员之间相互团结、相互帮助，经过大家的共同努力，圆满完成了公司领导交办的各项工作任务。作为vip工作室的一员，我也贡献了自己的一份绵薄之力。现将个人20\_\_年的工作总结如下。

### 一、在安全意识方面

作为vip营销室的副主任，我十分注重员工们的安全知识和安全意识培养。当然，要让员工们形成安全意识不仅是对他们进行培训就能满足的。我相信任何事情都应该从自身做起，只要自己重视安全，有强烈的安全意识，那么自然对员工就会形成积极的影响。因此，在日常工作中，我自身就形成了良好的安全意识和具备一定的安全知识基础，在无形之中对员工形成了积极影响，提升员工们的安全意识，也为公司的汽车美容项目提供基础安全保障。在汽车美容项目的施工过程中，我也会对参与的工作人员严格要求，巡查过程中一旦发现问题就会及时采取解决措施，避免问题给施工的进度或是质量造成影响。同时，我也很重视跟参与施工各个单位的交流、沟通工作。坚持做好跟各个参与单位的协调、沟通工作。这样一旦出现问题也好从多方面采取应对措施，同时，还可以实现信息共享，及时跟相关参与单位商讨合作营销方案。

### 二、在业务成绩方面

我们工作室的金卡、银卡贵宾停车服务业务一直都没有实质性的突破进展，还是在原地踏步。为了解决这一问题，我们vip工作室提出了解决的方案，就是今后将与洗车美容进行

合作营销，加大业务的宣传力度和宣传范围，寻求更多的发展渠道，力争提升销售业绩，实现金卡、银卡贵宾停车服务业务的突破性进展。具体方案可以总结为以下几点：

1. 主动积极联系相关公司负责人。积极跟相关公司的负责人沟通、交流，将我们停车场的实际情况反馈给相关公司的负责人，为我们跟相关公司商讨洗车美容的合作方案奠定基础。
2. 加大力度做好宣传工作。在p4停车场车位卡的背面印制宣传资料，并进行发放。
3. 切实做好接待工作。我们每一位工作人员都应该树立“客户第一，服务至上”的思想观念，不管面对什么样的客户我们都要保持微笑、坚持耐心、充满真诚。只要做到了这些，我相信就算是再顽固的客户也会被我们的真诚打动，进而信任我们、支持我们，只有获得了客户的支持和信任，我们的一切工作才能如愿进行。

虽然，在金卡、银卡贵宾停车服务业务方面没有突破性的进展，但是在其他方面还是有所成效的。今年我对员工开展了营销服务的培训。五月、六月两个月开展了充值卡的促销活动，通过活动的开展业务增长了\_%。安排了员工在停车场内发放宣传资料，以及在p4进口和桥下等地方发放宣传单。处理了\_\_充值卡异常事件，接待了\_\_人预约车位服务。我还学习了班组建设的先进工作经验，开展了班组建设工作等。另外，还修订了岗位操作手册，完成了个人办理充值卡48张。

### 三、工作方面存在的问题

尽管在公司领导和营销室同事的帮助下，我各方面的工作都有所进步，服务能力、业务能力等方面也都有所提升。但我觉得自己还是存在一些不足之处：1. 遇事不够沉着冷静。在遇到问题的时候，有的时候不能沉着冷静地应对，容易错过处理问题的最佳时机。2. 相关知识学习不够深。对营销相关

的知识学习不够深刻、理解不够透彻；很多的理论知识还不能很好地运用到实际工作中去，有点理论与实践脱节的现象。3. 服务意识不够坚定。有的时候会因为个人的情绪影响工作，或是面对问题多、态度不好的客户还缺乏足够的耐心为客户讲解。

#### 四、今后工作的打算

在今后的工作中，我会继续坚持做好自己擅长的工作，针对自己不足的地方我也会努力改进。坚持做到以下几点：1. 不断工作，不断学习。工作的过程也是一个学习的过程，只要是对的、好的我都会努力去学习。2. 加强理论联系实际的能力。在处理工作的过程中，我会将自己所学的知识尽量都用上，不断探索、不断改进，增强自己的工作能力。3. 树立“客户第一，服务至上”的思想。我会不断学习更多实用性的知识，提升自己的思想觉悟，坚定自己的服务意识，端正自己的服务态度。

总之，在以后的工作中我会更加努力，为加快汽车美容项目的竣工验收和公司的持续发展奉献我自己的一份力量。

## 半年总结报告篇五

1—6月，我局在县委、县政府高度重视和正确领导下，以“努力将莲花打造成赣西生态旅游重点县”为工作目标，立足县情，从“重打花牌，大力推出花色品牌；夯实基础，大力推出生态建设；发掘资源，大力开发优势景点；积极引资，大力加快旅游开发步伐”四个方面开展工作。开办了首届油菜花节，旅游人数7万余人次，旅游收入达2400余万元，提高了莲花知名度，推进了莲花旅游经济发展；莲花一枝枪、井冈缘、海潭生态园等景区、景点投入已达1000余万元；石廊洞、高天崖等景点开发如火如荼，取得的成绩比较明显。现将上半年个人工作总结报告如下：



3月14日—21日我局参与了由县委、县政府举办，以“红色莲花唱红歌、绿色莲花观美景、魅力莲花看巨变、和谐莲花绘蓝图”为四大主题的“莲花县首届油菜花文化旅游节”，活动中，我局全力以赴，大力开展：1、实地考察、多方论证、结合实情，精心制订了切实可行的实施工作方案，并得到了领导的肯定；2、抽调全部工作人员参与整个活动的筹备、策划工作；3、独立承办了高洲分会场的登山观光活动，受到游客好评；4、积极参与节庆活动的总结编写工作，对本次油菜花进行了认真分析，提取了成功经验，摆出了存在问题，提出了改进措施，总结了工作经验。此次油菜花节举办十分成功，成效十分明显：1、旅游人数达7万余人次，极大地提高了莲花知名度；2、旅游收入2400余万元，大力促进了莲花旅游经济快速发展；3、活动的成功举办，为莲花今后举办重大节庆活动奠定了良好基础。为能进一步以“花”为媒，积极做活做好“花”的文章，努力将莲花打造成湘赣花卉游重点县，我们在油菜花、莲花、杜鹃花、梨花等花卉上大力做了文章，已开展的工作有：1、通过旅行社向广大萍乡游客推介高洲乡高天崖和荷塘乡白竺村的杜鹃花以及海潭的梨花，力争在20xx年开办首届杜鹃花节。2、根据县委、县政府的要求，积极配合有关乡镇做好莲花种植的扩面工作，种植面积已达1000余亩。3、积极做好油菜花节筹备工作，准备以二年为一期办好第二、第三届。

依托六市海潭、高洲黄沙、坊楼江山、荷塘白竺等生态资源，大力发展农家乐休闲游。1、积极促进和指导六市海潭、高洲黄沙等农家乐发展；大力促进江山农家乐基础设施投入，目前已完成的项目有：（1）两公里河堤、（2）河堤两岸的绿化、（3）将军水库的基础设施；2、抓好海潭生态园、海潭茶园休闲度假山庄、井冈缘生态园、神泉湖景区等项目的开发建设，打造一批旅游精品景区。井冈缘生态园第一季度总投入资金300万元，已完成的工程有：（1）全面完成了三个人工湖引水工程的前期工程；（2）修通了入口处附近上山道路近千米；（3）栽种了红枫、石榴等名贵树种，面积达600余亩；海潭茶园休闲度假山庄第一季度总投入资

金100万元，完成的工程有：（1）在山庄内栽种了桂花、杉树等树种；（2）扩种了茶园林；（3）完成了引水工程前期工程。3、进一步加快玉壶山风景名胜建设，已投入200余万元改建县城至玉壶山入山口旅游公路；4、加大红色游旅游基础设施建设，已投入100万元对花塘官厅进行修复。

1、依托我县丰富的民俗文化和馆藏资源，把良坊民俗陈列馆创建为国家□□级景区：（1）、已由良坊民俗陈列馆提出申报申请，并上报市旅游局；（2）、市旅游局分管领导已进入该馆进行核查，并提出了相关改进建议；（3）、市旅游局已初步同意将该馆申为国家□□级景区。2、高天崖景区开发工作已全面启动，修通了入山公路，已在集资投建庙宇、凉亭等景点，并已立项申请国家扶持资金。3、闪石石城洞初步规划工作已完成，由民间融资进行前期开发。

霄山脉农业生态观光项目》、《莲花红色旅游开发建设》等项目至商务局外出进行招商。2、已将神泉湖、玉壶山、荷塘白竺、高天崖等项目制成项目册，在萍乡、长沙、南昌等地进行宣传推介。3、协助路口、闪石等乡镇对路口古民居、闪石石城洞进行大力招商开发。4、大力争资，已上报将军园、瑶口湖、棋盘山三年游击战争旧址等六个项目，由县发改委组织进行统一上报争取。

上半年中，虽然我们的工作取得了一定成绩，但与县委、县政府的要求还有一定差距，下半年我们的工作打算是：

1、以“花”为媒，大力在油菜花、莲花、杜鹃花、梨花等花卉上做文章，努力将莲花打造成湘赣花卉游重点县。今年3月14日——21日已举办“莲花县首届油菜花文化旅游节”，邀请了省电视台金牌主持、红歌会获奖演员和莲花籍世界名模参加开幕式文艺演（本文由（）大学生个人简历网提供）出，效果十分看好，我们准备以二年为一期，积极办好第二、第三届油菜花节，进一步将油菜花观光旅游推向高潮。同时，通过顺达等旅行社向广大萍乡游客推介高洲乡高天崖和荷塘

乡白竺村的杜鹃花以及海潭的梨花，进一步协助农业局、琴亭镇等相关单位将莲花种植基地做大做强，努力将莲花建成湘赣花卉游重点县。

2、以生态园区大开发为总抓手，努力将莲花打造成赣西生态游重点县。依托江西恒茂集团雄厚的实力和杨枳村优越的生态资源，融入玉壶山风景区、莲花一枝枪、花塘官厅、莲花县革命烈士纪念馆、引兵井冈决策地——宾兴馆等景区及红色景点，将井冈缘·杜鹃红生态园建成一个集观光、度假休闲、会议、商务、康体疗养等于一体的国家4a级生态园区；依托海潭、六市林地优势，汇入六市5000亩曼地亚红豆杉种植基地和海潭万亩瓜果、茶叶种植基地，将海潭生态园建成一个集休闲、摘采游玩、农家乐、山地游于一体的国家3a级生态园；依托神泉湖水面宽阔、交通便利的地理条件优势，纳入棋盘山三年游击战争根据地红色景区及界化垅湘赣边境贸易地，将神泉湖风景区建成一个集水上游乐、农家乐游、生态观光等于一体的国家3a级景区。充分利用万盛果业、多盛果业等规模较大的万亩果业基地，以生态为重心，形成罗霄山脉生态游高潮。进一步加大招商引资力度，高起点开发玉壶山省级风景区、高天崖省级自然保护区、寒山省级森林公园，做强做大莲花生态游；进一步加大融资、民间集资力度，高品位开发荷塘白竹、高洲黄沙等农家乐示范点，充实莲花生态游内涵。

## 半年总结报告篇六

20xx年2月本人调至安全技术部成为一名安全员，承担着安全生产的责任。任职期间认真履行安全职责，积极落实安全生产责任制，在公司领导的正确指导下，在同事们的大力支持下，顺利完成相关工作。认真贯彻全年的工作部署，结合公司的实际情况，坚持“以人为本，安全第一”的管理理念，深入开展各项本职工作。至今公司全年未发生任何安全事故，为生产经营活动正常开展提供了根本的保障。下面就下半年

开展安全工作情况作以下汇报：

## 1、安全宣传

20xx年2月至12月共有8次安全宣传，出动人员50余人次发放资料6000余份。

## 2、安全培训

安全培训共7次，培训覆盖公司80%以上员工，约为40余学时。

## 3、安全检查

对客户、门站、加气站安全检查共7次。

## 4、带气作业

带气作业5次，本人重点对施工现场的安全防护措施进行监督确保带气作业的安全性。

## 5、安全制度管理

本年度共编制管理制度12项，更新安全管理制度共6项。

## 6、应急演练

本年度共举行应急演练2次，分别为第三管网破坏应急抢险演练、户内抢险应急演练。

## 7、cng加气站

自本年度11月12日至今调至cng加气站现场代表一职，坚持每天必须去现场勘察，发现情况及时报告。坚持履行现场代表职责，监督现场施工质量、现场施工安全等。

明年工作重点：

- 1、认真学习，不断提高自身综合素质和业务管理水平。在工作之余，始终坚持理论学习，以提高个人思想道德素质和政治修养，本着对企业负责，对员工负责的态度，恪尽职守，勤恳工作。
- 2、继续加强工作现场安全监督检查力度。
- 3、严格履行带气作业审批制度，加强对外用火时的安全监督检查。
- 4、严格按照制度执行对消防器材、应急通道的检查。确保消防安全。

安全工作无止境，安全责任重于泰山！在新的一年里即将到来之际，本人将继续继续恪尽职守，全面履行安全生产责任，继续坚持以人为本的安全管理理念，为确保员工生命安全、公司安全生产工作继续努力！

## 半年总结报告篇七

虽然我所处的岗位不需要直面客户，但是由于也是回家了，所以来银行复工的时候也是进行了隔离，在隔离的那段日子，其实自己也是有过很多的思考，关于工作，关于自己的状态问题，也是进入公司不久，这段时间，我也是积极的去把自己一些问题找出来，去看一些书，去请教同事，来让自己得到更充分的准备，既然给了两周的时间给我，那么在进入到岗位之前，我也是要去让自己得到进一步的成长，从而更好的去面对工作，即使进入到岗位之后，我也是没有停止学习和成长，我们的工作虽然看起来并不是特别的难，但是也是要去和客户沟通，去和客户熟悉，基础的岗位却是有很多学习，可以提升的地方，只有做好了，自己的能力提升才能工作做得更加的顺利。

复工之后，我也是做好防疫的要求，并且积极的联系客户，做好自己的工作，作为银行呼叫中心的一员，我们也是电话去联系客户，去帮他们解决问题，对于业务的熟练，对于和客户沟通的技巧都是要有的，我也是认真的对待，半年下来，也是得到了很多客户的肯定和鼓励，而自己的工作也是变得更加的熟练，自己也是比之前更加从容的处理，即使一些难题或者客户有时候发脾气，但是我也是有用自己的服务去帮他们解决，去让工作顺利的进行下去。半年的时间真的过得很快，自己也是有一些工作上遇到的问题，要同事的帮助，同时也是看到自己要继续提升的地方。也是要在下半年继续努力才行，而且我也是更加的适应了在银行的工作，来到这半年多的时间，也是让我体会到，职场的不容易，而自己也是在不断改变之中去适应，调整，去让自己得到收获。

下半年开展的工作，也是自己熟悉的，不过我也是会在工作里头多一些思考，从而让自己继续的前行，做好自己工作，让自己有更多收获和改变。这份工作虽然基础，但是也是特别的锻炼人，我也是要去把握机会，让自己得到能力的提升。

文档为doc格式

## 半年总结报告篇八

所谓房产，是指有墙面和立体结构，能够遮风避雨，可供人们在其中生活、学习、工作、娱乐、居住或贮藏物资的场所。今天本站小编给大家为您整理了房地产半年个人总结报告，希望对大家有所帮助。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、 经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、 学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、 无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、

等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

实践活动中提升行政效能，创新推进项目建设和房产营销等工作，全县城乡房管事业呈现蓬勃发展的良好态势，顺利完成了“双过半”目标任务。现将20xx年上半年工作总结和下半年工作打算的报告如下。

## 一、20xx年上半年工作总结

(一)房地产业持续健康发展。全县房地产固定资产投资完成45.15亿元，同比增长26.54%；商品房销售面积106.68万平方米，同比增长34.14%；新引进和裕欧景、阳光欣城、银河春天三期、美茵庄园、金控金融中心等5个房地产项目，到位县外资金17.5亿元，同比增长17.58%。

(二)公租房项目建设有力有效□20xx年312套公租房续建项目主体封顶，目前正进行项目总平施工和配套设施建设，预计



年底竣工;20xx年100套公租房续建项目,预计20xx年6月底竣工;20xx年新建118套公租房项目正有序推进、正常建设。共发放廉租房租赁补贴149户(其中新增3户),发放租赁补贴12.19万元,完成全年目标任务的99.3%。

(三)棚户区改造稳步推进□20xx年计划启动第一批5个项目的改造工作。现已启动的赵镇棚户区改造一期项目(包括赵镇爱国巷、团结巷和五星巷棚户区3个区域),总占地面积24.95亩,拆迁户数308户,总拆迁面积12095平方米,计划投资8307万元。上半年全县签订征收协议87户,完成全年目标任务43%,预计全年能够完成308户,完成目标任务154%。

(四)城市营销力争突破。上半年,通过异地巡展、营销活动、媒体推广以及借势节庆开展营销活动等,有效提升了我县的知名度和美誉度。开展了“金堂首届迎春灯会”、“教育金堂、财富金堂”走进西昌、“情系中江客户联谊会”、“成都品牌房产走进青海”等主题营销活动;借势油菜花节、菌博会、铁人三项赛等节庆赛事活动,加大城市宣传力度;以三星片区为试点,在华西都市报、成都商报等主流媒体上大篇幅的宣传三星片区区域价值、发展前景以及我县人居环境、旅游资源 and 交通优势;借助成都电视台《小刚刚刚好》、《深夜快递》等栏目平台以及成南高速立柱广告、成德南高速跨线桥广告对金堂城市形象进行了宣传;利用金堂电视台、《新金堂》、《魅力金堂》等宣传平台,持续推广城市形象。

(五)市场监管和项目促建并举并进。把严格市场监管与优质政务服务统筹起来。大力推行商品房销售现场公示系统,提高开机率;积极探索商品房预售资金监管新方式;加强专项执法检查,重点对开发企业商品房预售资金、销售现场、合同备案、促销广告等进行严格监管,对成阿新城项目违规售房实施了行政处罚,对责令整改缓慢和拒不整改的锦绣香江、星岛国际、华地财富广场等项目作出关闭项目网签的处理。同时,加大对开发企业的政务服务力度,提高政务服务质量和水平,组织、协调召开房地产联席会议4次,到房地产项目

现场解决问题6次，协调解决了金山国际、恒合时代城、鹭洲城邦、润利鑫项目、维罗纳等项目的用电、用水、阻工、市政道路建设等影响项目建设和销售问题，并协助鹭洲城邦、华尔兹、胜业望园、希望未来城、恒合时代城等项目办理报规报建手续。

(六)物业管理进一步规范。新增物业管理区域11个，面积65万平方米。推动62个100户以上农集区物业管理规范化建设，其中9个农集区聘用了6个物管公司进行物业服务。积极会同相关部门，探索建立物业管理矛盾纠纷处置长效工作机制，充分调动物业管理各类参与主体的积极性。上半年，调处华泰小区、森林小区、金沙小区等纠纷35起，回复涉及物管的信访件55个，按时办结率达100%。

(七)产权产籍管理逐步完善。按照法规政策和制度规定，共办理产权证登记10551件，归档10551件。其中新建房屋初始登记519件，转移登记4459件，抵押登记4075件，其他登记1498件。同时，房屋信息查询利用制度进一步完善，有效防止房屋信息泄露，确保房屋信息使用安全。

(八)确保全县房屋住用安全。重点开展了学校、幼儿园、医院、电影院、市场等公共场所房屋住用安全检查。对全县7家单位玻璃幕墙使用安全进行了专项检查。完成铁人三项赛、龙舟节等重大节庆临时建筑物安全检查任务。对全县城乡居民用房进行安全检查，发出整改通知书84份，并督促整改到位，无房屋安全事故发生。

(九)扎实开展群众路线教育实践活动。严格按照县委总体部署，结合我局工作实际，采用“找准两个载体、抓好三个结合、坚持四个走访、着力五个解决”的活动方式，扎实推进群众路线教育实践活动。把群众路线教育实践活动与党风廉政建设和正风肃纪工作有机结合，扎实开展第一阶段工作，广泛征求意见，查找问题，建立台账，实行问题管理，着力提升队伍素质能力和行政效能，打造政治坚定、业务精良、

作风过硬的房管干部队伍。深入开展“走基层”、“五进”等活动，做好了联系服务群众、企业和对口帮扶等工作。

## 二、工作中存在的薄弱环节及其原因

(一)房地产市场执法力度不够。部分销售项目现场公示系统未按时开机，公布信息不及时，存在有误导消费者的现象；预售资金监管不够严格。主要原因是：侧重于强调政务服务，市场执法失之于软；预售资金监管部门协调性、联动性不足，合力不够。

(二)项目促建任务落实较慢。对于房地产项目促建确定的任务，相关职能部门在推进过程中，主动服务意识较差，配合解决问题力度不够，甚至落不到实处。特别是项目协调用地、用电和设施配套等方面落实较慢。主要原因是：部门本位意识较重，服务意识较差，有安排无督促，有任务缺落实。

(三)棚户区改造搬迁和资金压力大。搬迁进度较慢，项目资金缺口大。主要原因是：搬迁群众对搬迁补偿和安置期望值过高影响搬迁进度，改造地块商业开发价值小。

(四)物业小区矛盾纠纷多发频发。随着房地产业的发展，物业小区不断增多，居民维权意识增强，加之个别物业服务企业行为不规范，导致物业小区各类矛盾纠纷层出不穷。主要原因是：物业小区管理是综合性工作，除属地管理外，涉及行业主管部门较多，部门之间的协调联动不足，一定程度上影响小区矛盾纠纷的解决。

(五)城市营销创新不足。城市营销与相关部门联动不够，营销方法和手段上贴近市场、贴近对象方面还不够，针对西北地区市场的团购仍未实现实质性突破。主要原因是：在营销方法和手段上不够大胆，接地气不够。

## 三、下一步工作打算

下半年工作中，我局将紧紧围绕县委、县政府中心工作，按照“稳中快进、改革创新、统筹发展、全域开放”的工作基调，争当“四个标兵”，奋力完成全年各项目标任务。

(一)千方百计确保房地产业持续健康发展。加大房地产项目招商力度，积极引进知名房企提高项目打造的质量和水平，进一步推动城市综合体、纯商业、纯住宅等房地产项目连片发展，提高宜居水平，推进我县房地产业转型升级。加强房地产市场形势研判，稳定企业和购房者预期，尽力缓解经济波动引起的下行压力，确保全年目标任务顺利完成。

(二)有序推进住房保障工程建设。在把好工程质量、专项资金和建设过程安全“三关”的前提下，加快工程进度，确保完成20xx年300套公租房项目分配安置和加快续建、新建公租房项目建设。通过在具体操作中设定不同的收入、住房申请条件、采用市场定价、租补分离、梯度保障的方式，实现廉租房与公租房并轨运行。廉租房住户审查不合格但符合公租房保障条件的调为申请公租房，有效解决保障房类型单一、“只进不出”等问题。

(三)加大棚户区改造力度。进一步完善全县棚户区改造项目计划，深入研究项目实施的稳定风险和可行性，加大项目资金争取力度和融资力度。充分借鉴“曹家巷改造模式”以及其他先进地区的经验和有益做法，结合我县实际，进一步完善和出台优惠政策，调动群众参与改造的积极性，切实改善棚户区群众居住条件。20xx年7月上旬，在完成赵镇棚户区改造一期项目已启动区域的模拟搬迁前期工作基础上，加快推进模拟搬迁协议签订工作，确保全年改造任务的顺利完成。

(四)深入推进城市营销。突破传统房产营销模式，谋求更加贴近市场、更加合理有效的办法深化城市营销和房产促销工作。重点以优惠促销、资源团购为切入点，突破新疆、西藏、青海在内的西北市场的团购渠道，实现城市营销效果的最大化。通过在新疆、阿坝、凉山等地异地巡展，进一步巩固市

场;积极筹备“天府水城·金堂号”冠名列车t22/3(成都至拉萨往返列车), 预计9月底之前正式冠名;筹备“新浪金堂杯”第三届高尔夫挑战赛, 通过cctv-5[]cctv高尔夫频道、旅游卫视、新浪网、腾讯网以及《华西都市报》、《头等舱》等媒体植入我县城市形象宣传;借力我县重大节庆活动, 集中展示精品房产, 开通看房直通车, 吸引更多人在我县购房置业。

(五)加强房产市场和物业监管。完善全县房地产市场监管工作机制, 推动建设、工商、税务、城管、银监等部门联动, 清理整顿房地产开发建设、商品房销售、中介服务机构的违规违法行为, 严查各种违法违规行, 规范房地产业开发销售及售后服务流程, 重点加强预售资金监管、房地产广告发布、公示系统在线情况等监管, 确保我县房产市场有序运行。同时, 建立健全物业管理长效机制。充分落实县级部门、辖区乡镇政府、社区(村)管理责任, 通过以奖代罚的方式, 激励各部门各乡镇参与物业管理的积极性和工作责任的有效落实;制定物业企业准入机制, 严格物业企业资质备案及合同备案制, 实现退出备案率达 100%。

20xx年度已经过去一半, 在这半年的时间中我通过努力的工作, 也有了一点收获, 跨过年中, 我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训, 提高自己, 以至于把工作做的更好, 自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结:

关于上半年及六月份工作我总结有如下几点, 首先是对年度的总结:

第一, 总体工作业绩不是很理想, 年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万), 离年度目标还有一定的距离!

第二, 整年度自我对工作热诚不够高, 重视度不高。

第三, 对辖区分行团队的管理力度不够, 很多任务与相关制

度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我六月份的工作进行总结：

- 1、没有完成自定的业绩目标。
- 2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。
- 3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。
- 4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。
- 5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。
- 6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。
- 7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。
- 8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的一切规章制度□

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6，重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

20xx年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而神圣。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝20xx年度的销

售任务圆满完成。