

半年工作总结士官(优秀9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

半年工作总结士官篇一

回顾20-年上半年，作为公司的办公室文员，三个月来，在公司各部门领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了上半年的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。现将上半年的学习、工作情况总结如下：

一、工作汇报

- 1、日常接待工作：接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。
- 2、物资管理工作：制定公司日常办公用品购入和领用表，做好物资的领用管理，根据部门领用情况，进行领用登记。
- 3、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。
- 4、认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范

化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

二、存在的不足

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高，不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面我还有很多不足。

2、对工作程序掌握不充分，对自身业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性和责任心，只是自己在工作中偶尔会出现手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

3、缺少细心，办事不够谨慎。文员工作是相对简单但又繁杂的工作，这就要求我必须细心，并且有专业素质，思路缜密。在这方面我还不够细心，时有粗心大意，做事草率地情况。

三、今后努力的方向

1、今后在工作中还需多向领导、同事学习，积极沟通，从大局出发，提高自身工作水平。

2、必须提高工作质量，具备强烈的责任感，在做完每一件事情之后要进行思考总结，善于自我反省。

3、注意培养自己的综合素质，把理论学习和业务学习结合起来，提高自身的素质和业务能力，以便为公司的明天奉献自己的力量，为本职工作做出更大的贡献。

虽然通过前段时间的工作，取得了一定进步，但在思想上和工作中仍有许多不足之处，今后我会一如既往、刻苦学习，争取取得更大的进步，为公司发展做出更大贡献。

半年工作总结士官篇二

时光荏苒，岁月如梭，转眼间上半年的服务期即将到了。我公司自去年有幸在平湖市区城西片清扫保洁与垃圾收集服务项目中中标以来，从开始的凌乱到现在有条不紊地进行着，离不开环卫处领导们的支持和帮助，离不开现场管理人员的督促管理，离不了广大保洁人员的辛勤工作。

自创卫工作开展以来，我市始终按照“创卫为民、创卫惠民”的创建宗旨，以三个“十大系列工作”为抓手，着力在“提升市民素质、提升城市的形象和改善人居环境、改善投资环境”。我公司紧紧围绕环卫处的工作目标任务，依照国家卫生城市标准，坚持以实现环卫管理长效化和精细化为目标，按照强化管理，落实责任，抓好队伍建设的工作思路，以强化监督考核为着力点，不断巩固提升我公司的环卫管理和水平，时刻接受人民群众和社会的监督，积极开展环卫工作，尽心尽力做好创卫工作和各项检查，努力为平湖市的环境卫生工作尽一份绵薄之力。回顾上半年的保洁工作，总结如下：

一、为了更好、更及时、更全面地做好市区道路保洁工作，起初聘用务实、优秀的管理人员两名，在不断的总结管理、保洁工作中经验和教训的同时，又新增一名管理人员，安排好早晚轮班，确保工作时间管理人员都在岗，更好、更及时处理突发事件，应对紧急情况，上级领导可随叫随到。

二、开展并落实管理人员和保洁人员的安全教育工作。长提、长讲、长挂嘴巴的道路交通安全和保洁作业安全，确保生命安全得以保障，确保环卫保洁工作得以顺利进行。

三、在日常保洁工作、每月的月度考核和平时的检查、抽查中发现存在一些问题：

1、部分路段的普扫工作不及时、不到位，尤其是在落叶期间。

管理人员督促保洁员做好每天的普扫工作，在落叶期间加班加点工作。

2、早餐店门口、水果店门口、夜排档摆放处、临时菜场周围的圾清理较多，影响了整体的道路保洁质量。对于这些重点、特殊路段加强了巡回保洁力度，对于垃圾清理工作做到日产日清。

3、有的小区存在卫生死角，通知保洁人员进行及时清理，对于杂物较多处安排机动人员帮忙一起清理并将垃圾清运干净。

4、部分路面、桥面、道板面、墙边、小区沿边处有杂草，一经发现要求保洁人员进行及时清除，再喷洒草甘膦和甲磺隆除草剂。

5、行道树树穴内存在烟蒂、狗屎和碎石等，要求保洁人员每天在普扫结束后挨个检查清除树穴内的杂物，确保树穴内的干净卫生。

6、部分保洁人员有迟到早退现象，未到现场等候在垃圾中转站，公司安排人员进行不定期地抽查，以教育为主，对屡教不改者按公司有关规定予以处罚。

7、有的树穴内有狗屎、烟蒂和一些零星的建筑垃圾为清理干净。

8、桶换桶人员在换桶时地面清扫不干净，还存在超载现象，由于为外来人员居多，公司管理人员及负责人对其进行耐心说教，不断改进工作方式，确保地面干净，行驶安全。

四、在特殊季节和特殊节假日的保洁工作：

1、夏季保洁中注意做好防暑降温、防雷避雷工作，调整工作时间，发放劳保和高温补贴，加强室外作业的安全教育工作，

确保保洁人员人身安全。

2、冬季结冰和大雨天，做好以捡白色垃圾为主，雨天尤其做好窨井的排水口的疏通，以免道路排水不畅造成路面积水。

3、落叶季节加强保洁，针对工作量较大时进行加班加点清扫。

4、保洁工作没有节假日，越是假期路面越是垃圾多，合理安排好加班工作，确保假期的保洁质量不下降。

五、创卫、迎检工作期间：

1、为确保创卫、迎检工作顺利进行，我公司增派办公室人员与现场管理人员一起对保洁区域进行来回巡查，发现问题及时应对、处理。

2、创卫、迎检期间所有两班制保洁人员全部在岗，长白班保洁人员按环卫处要求统一延长工作时间，桶换桶工作全员加班清运，合理安排保洁路段和保洁区域，加班加点不停地来回巡扫，及时处理洒落垃圾，及时做好垃圾清运工作。

3、创卫、迎检期间对于重要路段、重点路口安排保洁人员加强保洁力度。

半年工作总结士官篇三

20xx上半年我各部门都取得了可喜的成就，作为出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

- 1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
- 2、清理欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
- 3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我职工的意外伤害险的投保工作。
- 4、做好20xx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

- 1、迎接评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
- 2、为迎接审计部门对我帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。
- 3、按照x部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

三、在本年度工作中

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放职工工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收

人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

半年工作总结士官篇四

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩 1-6月份总体任务，实际完成.*，完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底

的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。1始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市 过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能 逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去， 我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

新的半年对我们来说是一个布满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要把握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，11下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!!

半年工作总结士官篇五

我配料三班在上级安全领导组织的正确指引下和在作业区领导高度重视和正确指导下，全班组安全生产工作无论从重视程度，采取的措施，还是产生的效果均比往年有明显的进展，取得了全年全班组无一起重特重大事故发生的好成绩。

我配料三班具体工作如下：

北营炼铁厂三烧结生产区安委会每月的安全生产总结，系统总结过往的安全生产漏洞以及处理方法，并及时下发，并经由作业区组织下发到各级班组，班组又通过班前会和周五安

全例会等有效及时的方式传达到每一位员工。我配料三班由于全年注重了学习宣传，每位职工均从思想认识上有了较大提高。对上级要求的安全生产一系列措施办法，我们每位职工都有了比较清醒的认识。工作中从过去的忽视安全生产变到了自觉落实安全生产责任制，从把安全生产当做可有可无的一项工作转变到了真正将其摆到了各工作议程上，加以落实。

领导重视，是我班组安全生产取得成效的重要保证。今年上级领导以及作业区领导十分重视全作业区安全生产工作，坚持每月听取一次安全生产工作的汇报，重大安全情况直接汇报主要领导，上级有关安全生产的法令、法规和要求都在会上认真传达学习。由于上级领导高度重视安全生产，领导带头检查、过问具体情况、紧抓安全生产，全作业区上下形成了齐抓共管安全生产的良好氛围。

从生产区到作业区，再到我们具体班组直至个人，都建立了安全生产组织机构，形成层层负责、层层落实的组织网络。每年五一、十一、元旦、春节等重要节日，上级都及时下发通知，召开领导组织会议，及时布置节日期间的安全生产检查工作，做到防患于未然。作业区又组织职工认真学习上级文件，提高每位职工的安全生产责任心，做到一周检查一次。将大班组、小班组的一般性和细致性检查相结合，全年监控收到较好效果。

实行安全生产常效管理，使安全生产监督制约机制经常化、制度化。我配料三班根据作业区安全生产工作的实际，结合上级要求，制定了具体的常效管理办法，并通过经常性的安全生产工作行为，加强工作人员的责任感，使安全生产工作形成经常性、制度化的一项工作。

至此，我配料三班决心以安全生产常效管理为突破口，进一步把常效管理工作抓紧抓实，使全班组安全生产事故率降到最低，保证和促进全作业区的稳产顺行。

半年工作总结士官篇六

回首20_年，有太多的完美的回忆，20_年本人来到_工作，可是唯有20_年这一年的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的x经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20_年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是x月份本人的销售业绩及本事才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自我工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

20_年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20_年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、因_限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自我有以下要求

1、每月应当尽努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

半年工作总结士官篇七

经过一年多的运作，某大厦已基本步入了成熟的发展道路。为了更好地努力打造服务品牌，进一步树立“一切以宾客为中心”的服务理念。上半年，公司以文明规范活动为突破口，以“培训是酒店永垣的主题”、“质量是酒店产品的生命”为切入口，先后采取“请进来，走出去”的方法，狠抓大厦员工的培训教育，强化员工队伍素质，不断提高服务水准。

1、采取对员工集中培训、专项培训、个别指导培训等方式，促进了员工酒店意识得到较大提高，服务理念进一步深化，有声微笑已成为员工的自觉行动。对什么是个性化服务，从感性到理性已有了形象的认识，整个大厦形成了“一切工作都是为了让客人满意”的良好氛围。从而加深了员工对前期的岗位培训、部门培训、班组培训从理论到实际的全面梳理和提高。半年来，大厦受训员工达某人次。

3、为促进劳动力资源的合理节流，加强岗位间的协作与配合，着力培养多面手，以有效应对和解决可能出现的某特定岗位人员临时短缺而产生的应急情况，做到有备无患。我们要求有关部门尝试一专多能的交错培训，并建立相应的`培训记录。这项工作开展至今我们已有收获。如上半年□pa组人员出现较大流动，但由于培训工作做在前，我们顺利地渡过了暂时的困难，没有因此而影响服务工作的正常开展。

4、将“首问责任制”落到实处。各部门根据各自的实际情况，自行整理了一些“应知应会”知识的资料，对员工进行适时培训。尽可能解决客人提出的所有问题，做到有问必答，杜绝扯皮推诿现象。

同时，还通过各岗位每天的培训晨会，告知当天酒店将举行

的会议名称、重要客房等信息，以便客人进店询问任何一位员工都能得到回答。

5、随着大厦入住外宾的不断递增，迫使要求我们有过硬的业务接待水平。为此，我们除了定期进行涉外登记培训外，还积极鼓励员工自学进修外语。并开展以总台接待日常用语和收集各酒店简介为培训内容，由口语能力较强的员工负责“教、帮、带”，定期组织有关部门员工进行英语学习交流结对，并将外语培训融入月度考核机制。通过员工间的互相交流、互相帮助，不仅提高了大家的外语水平，更体现了“巾帼文明示范岗”团结互助精神。

上半年，大厦共接待境外客人某人，与去年同比上升某%。其中外宾某人，同比上升某%；港澳华侨某人，同比上升某%；台胞某人，同比上升某%，这一数量在同等规模酒店中也是排名前列。为此，大厦将在-月份西博会期间，举办迎西博英语口语知识竞赛活动，以激发广大员工勤奋学习岗位技能和爱岗敬业的积极性。

6、为保证培训有的放矢，我们开展了日常不间断的全面质量检查。并建立落实部门、主管、领班三级检查制度，规范检查内容，促使每项服务到位。同时，值班经理每天对公共区域的卫生和员工的礼节礼貌等进行督查，总经理室率领各部门经理不定期实行抽查。通过质检，进行适时适地的教育，使培训工作不仅仅局限于课堂，而更具有其实用性和针对性。

7、根据大厦实际情况，结合有关火灾等案例，落实大厦、部门、班组三级安全生产培训教育。参加培训、考试人数达81人次，占大厦总人数90%以上，使员工真正掌握消防、安全工作的“三懂三会”和应急预案的处置方法。为提高企业的管理水平，提高队伍的整体素质起到了积极的作用。

8、我们在抓好业务培训的同时，注重强化员工职业意识，提高职业道德和职业素质。使广大员工明白为客人提供热情、

文明、细致、周到的服务既是职业道德要求，也是我们应尽的义务；明白“一切以宾客为中心”的服务理念；明白我们要以热情和诚信感动每一个入住客人，才能赢得客人充分的理解和尊重。

截止-日统计：大厦客房销售某间，占某%，其中：散客某间，占某-%；团队某间，占-%；平均房价-元，共接待境内外宾客某人次，其中内宾达某人次，外宾达某人次。

二、加强市场营销，不断调整客源结构

为从长远出发，公司认真做好在经营销售中谱好经济增长和持续发展的平衡乐章；做好均衡房价、调整客源结构的文章，致力对新客户的开发，保持客源群体的稳定和扩大。并做好以下几方面工作：

- 1、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。上半年，我们在春节、五一长假到来之前，及时掌握了各酒店旺季房价调整范围，并与大厦历年长假期间的入住率对比，制定了今年大厦的旺季房价。在各部门通力配合下，积极与客户联系，采取每天预报的方法进行控房，这样既满足订房中心，又能使协议客人和上门散客按合理有效的比例及时入住。避免旺季客源猛增而自乱阵脚，影响服务质量。使大厦在长假和旺季期间，始终保持了较高的入住率，各大客户对大厦的订房工作也表示满意。

- 2、整理协议单位客史档案，做好调价后协议续签工作。今年大厦进行了自开张以来第三次调整协议单位房价，这种调整虽然对旺季销售业绩不会带来明显冲击，但在淡季中，对入住率占到总比例-以上的协议单位而言，却有较大影响。如不调整协议单位房价，又会增加大厦的经营负担。

半年工作总结士官篇八

时光飞逝，转眼间20xx年上半年已经过去。现将本人具体工作情况汇报如下：

我于20xx年xx月正式到xxxx工作，现已工作三个月，当时xxxx餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、及各种日用单据的制定等。针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划；另一方面根据市场情况及小厨地理位置初步确定菜品的定位，制定菜谱。争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。xxxx在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

自营业以来，营收达xxxx万余元。营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的'要求而定，等一些问题。带着种种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了下半年。

现将20xx年下半年汇报如下：

一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。根据来小厨消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。使产品在发展变化中树立自己的品牌。

三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种。

四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问題，都有退回的权力。否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面严格执行《食品卫生法》。抓好厨房卫生安全工作，对厨房环境、卫生、设备进行安全维护，同时对成本及费用加以控制。严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到，警钟长鸣！

七、在沟通方面，管己、管人、管队伍。

在下半年里，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

半年工作总结士官篇九

眨眼一年竟然就过去了，这一年工作也到了尾声了。对工作进行了回顾，我也发现本年度自己的工作做的还可以，中间所出的错误相对比较少，大部分的时候的工作还是做好了。现对将结束的工作有总结如下：

一、做事负责，工作努力

作为公司职工，我对工作很负责人，从工作到我手上为止，我就已经当成自己的事情去做了，绝不会有拖延、乱做的现象。不管工作难易，我都很努力的去达到领导要求的那样。事事都是自己去做的，没有去把事情甩给别人帮忙，我能自己完成的就尽量自己做，毕竟工作的同时也是在帮自己在积累经验。每天、每次的工作我都是自己努力去承担，如果是自己做错了，那我们会承担起责任，努力去把错误改正，

把问题解决了。

二、改正错误及时

这一年，我工作的期间，也会因为自己或者其他原因而致使工作有漏洞和错误，我基本上都能及时的发现，不让问题遗留到后面，都是发现的那一刻就立马找出出错的原因，然后立马改正好，避免了问题随着时间变得越来越严重，以至于到后面无法解决的情形。在解决问题的过程中，也努力的把出现过的问题记下来，以免下次出现一样的失误。由于自己几乎每次都能及时的把问题发现了，然后又努力更正，因而我的工作上这一年并没有出现过大错，工作完成得也很好。

三、沟通协商能力加强

因为以前的我不善于跟人交流，因此很多问题都不能得到解决，所以在今年，我就努力的把自己这个不足给改正了。平时工作上只有有需要跟人商量沟通解决的，我一定是立马跟人进行沟通，努力的弄明白事情，做一件事我会把要求给弄清楚了，然后再去把事情给做了，所以沟通和协商的能力加强了，工作做的也就更好了。我与大家的关系也因此更贴近了，与老师的交流也多了，那我在公司的存在感也就强了，如此我所做的事情也多了，这样我现在进步是真的好大，相比以前，变化也很大。

如今新旧正在进行交替，我有了本年度的一个工作的表现以及获得的成绩，让我对来年自己的工作很是期待，期待做出更好的一番成绩来，与各同事以前把公司真正的建设好。