

最新审计上半年工作总结 上半年工作总结和下半年工作计划(通用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

审计上半年工作总结篇一

一、以开展和谐企业活动为切入点，通过劳动竞赛、提合理化建议等活动，帮助企业共度难关，达到企业增效、职工增收、互利“双赢”、社会稳定的目的。

二、组织开展丰富多彩的职工文体活动，进一步增强企业的凝聚力。

三、学习贯彻落实全总-大会议精神，提高自身素质，为推动企业发展、促进社会和谐作工献。

四、圆满完成区委办、区府办下达的基层工会组建任务。

五、深入开展企业工会活力“6+1”活动，进一步规范基层企业工会建设。

六、认真组织学习《劳动合同法实施细则》，继续抓好《劳动合同法》的贯彻落实，切实维护职工群众的合法权益。

七、服务、指导、帮助街道工会中层组织建设，规范各中层机构的各项制度和工作程序，提高中层机构的活力。

作为学校的一名骨干教师，在欣喜之余也感到了自己身上多了一份沉甸甸的责任。在这新的一年，我决心更加严格的要求自己，起好骨干教师的带头作用，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。

计划一：

(一) 预期目标

- 1、要不断的提高自己在教育教学方面的能力，积极的参加学校的各种竞赛和教研活动，不断的磨练自己。
- 2、不断的提高自己的科研能力，平时多读一些有关自己学科的最新前沿资料，注意收集，注意积累。用新课标的理念不断的充实自己。
- 3、加强和结对教师的交流和切磋，发挥骨干教师的带头引领作用，注重培养学生各方面的能力。

(二) 现状分析

在教学方面积累了一些经验，但离要求还有一定的距离。需要不断的加强学习充实自己，使自己的业务水平有更大的提高。

(三) 具体措施

- 1、在本学期里阅读教育理论的书籍，并写好读后感。
- 2、积极开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。
- 3、平日要多进行互相听课活动，交流思想，相互学习，共同进步。

4、在教学中，做到“三反思”：即实践前的反思，实践中的反思，实践后的反思。

5、在课堂中改变传统的教学方式，根据学生实际情况，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、乐学。

7、采用多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

8、应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使生产生强烈的学习欲望。

9、继续利用课余时间多读书多学习，不断提高自身教育教学水平及修养。

审计上半年工作总结篇二

一、上半年工作总结：

(一)、知识管理

20ss年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)□20ss年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80

分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家（包含集团职能部门），黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2) 20ss年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3) 20ss年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20ss年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20ss年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20ss年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；

生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四) e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20ss年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

三、下半年工作计划：

1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4□e-hr人事信息管理

(1)、员工照片维护；

(2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息；

(3)、学习薪酬管理模块的操作。

审计上半年工作总结篇三

环卫托管费。各镇（街、区）村庄落实“一事一议”筹集托管资金情况，市政府督查办每季度对镇（街、区）进行督察通报，市人大、政协督导组每季度对镇（街、区）进行专项督导。各各镇（街、区）对各行政村落实资金筹集情况，每周进行调度，每月进行通报。

2、不断改进垃圾处理收费方式。为解决镇（街、区）环卫托管资金挪用、迟缴问题，环卫局改变托管费收缴模式，行政村托管费由原来的镇（街、区）经管站代管改变为经经管站监督直接支付给环卫局。各单位的有偿服务费直接向环卫局缴纳。通过完善资金保障机制，规范了资金的收取途径和方式，保证了托管资金的及时到位，保障了环卫托管业务的正常进行。

3、不断扩大垃圾处理设施建设融资渠道。环卫局积极探索融资途径，通过市场化运作，与潍坊金丝达环境工程有限公司合作，采取bt模式融资建设了生活垃圾资源化再利用项目工程，实现了生活垃圾资源化利用目标、达到了处理过程污染零排放的效果。

1、设置垃圾桶，实行集中收集，实现了城乡生活垃圾日产日清。

实践经验让我们认识到：设置露天生活垃圾存放点或建设大门无窗式样垃圾房及垃圾池，无法解决垃圾二次污染，加之清运不及时，特别到夏季臭气熏天，蚊蝇满天飞。虽然以前予以重点治理，效果仍不明显。自去年以来，市环卫局创新思路，采取设置垃圾桶的方法，实行生活垃圾集中收集，在

城区26条街道定点设置垃圾桶500个、果皮箱560余个；在城区域内的机关、企事业单位、宾馆、学校、社区、沿街饭店设置垃圾桶2600余个，由保洁人员全日制常态化收集保洁，督查人员对垃圾桶的保洁情况一日多查，一周一通报。在城中村和基础条件好的托管行政村村内按照每15-20户设1个垃圾桶的标准设置垃圾桶10000余个，按每100户设1名保洁员负责对本村生活垃圾的集中收集和日常道路清扫保洁。一招妙棋盘活全局。使用垃圾桶密封式统一收集，既方便又卫生，效果明显。

2、增强运力，统一清运，避免了城乡生活垃圾的二次污染。

市环卫局坚持走“科技强环卫，装备就是战斗力”之路，加大资金投入，不断提升垃圾清扫和清运能力。近年来，投资300余万元，购买了大型清扫车8辆、小型清扫21辆，提高了机扫率和工作效率；投资840万建设了7处镇街（区）垃圾中转站；投资近100万购买了侧挂式封闭垃圾清运车20辆、压缩车3辆，统一调度，负责农村生活垃圾的统一清运、压缩、中转，减少了运输成本，避免了城乡生活垃圾的二次污染。另外，投资近20万元为7处环卫所各配备一辆管理用车，用于农村垃圾清运、保洁工作的日常管理和调度，增强了服务功能。在此基础上，对所有车辆和管理人员配置gps卫星定位装置和对讲机，并通过该装置对所有垃圾点的清运处理情况实时监控，确保城乡生活垃圾统一清运、车走路净、全封闭、零污染的目标。

审计上半年工作总结篇四

3. 在班委工作基础之上，树立班级形象、争创院级、校级先进优秀班级。

4. 实行班务公开。设立班务公开日(一月一次)，是班级事务更加公开化、透明化，使班级里的同学人人都可以参与到集体事务中来。同时，广泛采纳同学们对班级事务的意见，集

思广益，争取使班级工作更上一层楼。

5. 在已建立班级群的基础上，创建班级校友录或主页，在网络上展现班级的风采。班级校友录或主页也可以作为同学们心与心交流的无限空间，让大家更好地溶入到班级体这个大家庭中。还可以建设成为宣传班级形象的阵地，提高班级影响力，方便今后组织交流及活动通知，并有利于先进班级的评定。还要建立个人档案、个人简介，向来访者展示水政班每位同学的独特魅力。可能的话，还将成为日后用人单位认识本班同学的窗口。

6. 在工作方面，班长、团支书及副班长、副团支书既要分工明确又要相互配合，坚持每周开班委会，针对班内出现的新问题制定新的对策。班委会由班长或团支书主持召开，应积极准备，保证开会效率。另外，对于班会负责人要做好纪录，以便开展工作。

以上是我作为新一任班长在本学期的工作计划。在这个学期，我会好好工作，努力为同学们服务，使同学们更加团结、友爱，使我们的班级更加优秀。

审计上半年工作总结篇五

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传的形象、品牌的形象，在各媒体里如；广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发三万余条，团队建设方面；制定了详细

的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1. 销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反映和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响的形象、和声誉）

一、市场

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二、20xx年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从战略。

我认为明年的发展是与整个的员工综合素质、的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为再创新的辉煌！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)