

# 最新部门半年工作总结语 上半年工作总结精彩的(通用10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 部门半年工作总结语篇一

在20\_\_年是公司团结拼搏、锐意进取，努力克服宏观经济下行和医药市场环境错综复杂的不利影响，不断夯实基础管理，维护提升品牌，推进“集团化”进程的一年。上半年，在集团公司党委、董事会的正确领导下，承德公司全面落实“专业化、规模化、集团化”工作部署，深入推进商业集团“十二五”规划的落实，创新思路，开拓市场，积极进取，提升四个质量，落实文化工程，努力开拓各项工作的新局面。现将上半年主要工作总结如下：

### 一、经济指标完成情况：

上半年公司整体实现收入2,879万元，完成年计划的47.98%，同比增长16.04%。实现利润64万元，完成年计划的32%，同比增长25%。资产总额2,600万元，较去年同期增长15.48%。

### 二、适应公司发展需求，完善品类管理质量

根据20\_\_年总体销售及各品类情况，通过分析、捋顺20\_\_年品类管理政策，制定20\_\_年新的品类管理政策，并结合各店品类管理政策执行情况及奖励情况，厂家对商品的销售及奖励情况，基础运营管理部制定了品类外奖励政策，结合节日

策划了多个优惠回馈活动，促进门店更好的完成销售任务，增加员工收入，提高了员工的积极性；利用公司考核期间基础运营管理部深入到各门店，召集所有店员利用幻灯片形式对品类管理政策进行详细的讲解；培训结束后与门店经理签订《20\_\_年度品类管理目标责任书》，并联合厂家讲师针对药品知识、销售技巧、联合销售等方面进行系统的培训，进一步提升员工对品类政策的理解，增强了政策的执行力度，为公司完成全年的销售任务提供保障。

### 三、圆满完成公司、门店gsp认证及证照年检工作

公司及门店gsp认证和证照年检是上半年工作的重中之重，质量部针对认证门店，进行统一安排，按gsp检定标准，到店逐项指导查检，并指导具体整改措施，要求及时整改，做好各项准备工作，兴隆、围场、钢城已于5月份之前完成gsp认证；面对公司配送中心gsp认证，质量部全员参与，积极组织认证材料、修改库区图、建立健全档案、经过员工们的金城合作，于5月底完成公司gsp认证并与市药监局审批科积极沟通取得了新增库区面积的行政审批。

为保障证照年检的顺利进行，办公室于3月份进行积极准备，将公司及各店所有证照统一整理后，通知店内做好办证、换证、增项、年检等证照管理工作，并确立专人跟进相关工作进展，对年检事宜进行检查落实和认真细致的培训。

由于20\_\_年公司涉及到gsp认证、医疗器械的换证和部分门店的中医诊所证的申报办证等工作，各地执行的办理标准又不尽相同，给大家的工作制造了很多困难，通过多方的努力配合，终于在六月中旬基本完成了以上工作，保证了各部门正常运营和销售安全。

### 四、规范各部门管理职能，夯实企业基础

## 1、强化质量管理，增强管控力度

商品质量监管是公司运营发展的至关重要的环节，为确保公司运行平稳，质量部成立质量验收组，从而提高了质量风险评估能力，并从资质审核方面加大力度，建立资质齐全合格的首营企业和首营品种档案。药品、保健食品、医疗器械按月核查资质，对过期或即将过期品种与业务部沟通及时索要，建立完整的质量档案。及时提供门店上报所缺资质。并按20\_\_版gsp要求进行资质审核存档；从法律法规、专业知识、操作流程、岗位职责等方面对业务人员、对配送中心全体人员进行全方位的培训。规范配送中心按批号发货，督促跟踪到店商品的票货不符问题，基本规范了配送中心按批号发货，加大配送中心到货质量抽查力；增设二级质量管理员，强化中药饮片在店管理，巡查在店中药饮片储存养护情况，对巡查中发现的问题及时给予解决或提出合理化建议，有效的提高了公司规避经验中的风险。

## 2、加强培训，夯实财务内部管理

为夯实财务管理，财务部增强了与各相关部门之间的配合，基本能够妥善的解决工作中遇到的问题，保障财务工作顺利进行。同时财务部还组织了各店内勤人员进行了关于“店内日常软件操作及日常维护”的业务培训，并通过培训考试，增强了人员对日常软件操作的熟知性，有效提升个人业务能力。

财务部为了加强针对折扣商品的管理，出台了《折扣商品管理制度》，针对各店折扣商品管理，设定权限，责任到人，减少不必要的经济损失。

## 3、健全制度，提高后勤保障能力

随着公司的不断发展，人员规模不断的扩大，门店数量不断增加，原有的部分管理制度已经不能满足公司现行的管理需

要，为有效提高后勤保障能力，提高资金合理利用率，办公室、行政保卫部联合财务部对公司固定资产进行核对，账目清楚，实现了资金运用基本合理，并陆续出台了新白大衣管理制度、办公用品采购单独核算、固定资产定点购买、车辆加油卡统一管理 etc 制度，制度的不断完善有效的提高了后勤保障能力，良好的控制公司运营成本，为公司的健康发展提供有力的后盾。

#### 4、修订考勤制度，促进企业良好发展

人力资源部重新修订了考勤制度。公司全体职工实行指纹录入打卡制度，对相关细节问题进行了更细致化、人性化的规定，同时严格了请假等相关要求，严肃公司纪律。通过对考勤制度的修订，使公司的规章制度更为完善，从而更好的充分利用时间，提高工作效率，促进企业更迅速稳固发展。

#### 五、加大人员招牌和培训力度，提高人才质量

20\_\_年上半年人力资源部通过参加鸿雅人力与\_网共同举办的大型人才招聘会等多种渠道共招聘各类人员总计62名，为各部门的发展创新注入了新鲜的血液，为公司储备了大量的人才力量，夯实了公司的人才基础，有力的提升了企业在市内及周边地区的影响力和号召力；为进一步增强员工专业知识、业务素质、个人能力和思想品德，人力资源部联合业务部、基础运营部共完成35次，组织管理人员和营业员参加北京商业集团公司培训5次，涉及培训人员200余人，覆盖公司及12家门店，经过多角度全方面的培训，职工能力均有所提高，为公司的发展提供了良好的人力资源。

#### 六、专家维护常抓不懈，维护企业品牌形象

专家是承德公司发展壮大最宝贵的资源和财富，是同仁堂中医药文化的传播者，也是公司的发展的重要战略决策。公司现有出诊专家十余位，做好与专家的沟通是维护专家队伍，

提升公司品牌形象重要的方法，品牌保护部为进一步稳固专家资源，每周或隔周到店与专家进行交流，协调到各县区的出诊事宜，对于专家反映的问题与相关部门沟通并一一解决，并出诊专家签订《医师聘用合作书》，严格了对专家的管理，积极响应了商业集团的要求，通过近半年与专家的沟通工作，公司能够随时掌握专家的动态，做到了沟通无障碍，保障了专家队伍的良好发展。

## 七、发挥党组织模范及战斗堡垒作用

一个过硬的队伍必须有一个强有力的支部班子，半年来，公司支部坚持把党的建设融入到各项工作之中，为实现企业的经营目标、推动企业和谐发展提供了坚强可靠的政治、思想和组织保证。为进一步体现党组织的模范作用，实行领导干部与一线结成帮扶对子，与一线职工一起为企业的发展奉献出自己的一份力量，各门店在帮扶副总的分管下，充分发挥团队精神，相互激励，积极进取，为合理增加品种员工们绞尽脑汁想办法；为提高业务水平大家充分利用一切载体学习，挤时间参加培训；销售和毛利提升了，员工们还在各店负责人的带领下认真分析数据……点点滴滴，汇集成我们做长、做强、做大同仁堂的理想。

## 八、充分体现工会职能，增强员工归属感

公司工会从年初下发的春节福利和“三八”的节日慰问品到全员办理山庄年票再到暑期的防暑降温，仅半年发放的福利费用就九万余元，让员工们充分感受到了公司对职工们的关怀和重视；六月初工会和人力资源部共同组织了迎端午避暑山庄游园活动，并通过多种比赛让每个参与者都得到不同等级的奖励，不但使职工放松了心情，而且增强职工的凝聚力、集体荣誉感和集体观念，拉近了企业和员工间的距离，把企业的温暖带给了每个为同仁堂服务的人，为公司的发展营造一个良好、舒适的氛围。

## 部门半年工作总结语篇二

### 一、加强政治学习，提高全员廉洁行政能力。

1、积极响应，建立学习型支部。在规划局党组的关怀和支持下，首次把支部建立在测绘局。在规划局总支精心指导下，测绘局支部建设正以建立学习型党组为工作中心很抓落实。以党员自学为主，上党课为辅，重温了《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党党员权利保障条例》、《中华人民共和国测绘法》等政策法规，重点组织学习了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》，且积极参加了相关的理论考核。

2、党务公开，推进支部自身建设。在上级党组织的领导下，测绘局支部把推进党务公开工作，作为强化自身建设的一项重要内容，严格按照党务公开的要求，凭借规划局公开的平台进行了必要的展示，同时，及时上报公开了相关的政务内容。

3、主动服务。在省测绘局的督导下，我局一班人按照省测绘局的要求，为确保全市四家测绘单位的资质管理实现信息化适时动态监控，多次主动深入测绘单位进行法规宣讲，通过面对面技术交流指导，使我市测绘资质复审换证工作走在了全省的前列，得到省测绘局的肯定。

4、依法行政，争创先进管理集体。在省测绘局的关切下，我局一班人严格依法行政，对上级来电来函，总能做到遵照局领导的要求，认真组织学习，深刻领会精神实质，在此基础上，或通过会议，或通过下发文件通知，或通过电话通告，在全市范围内开展依法行政，重点有针对性地做好四家测绘单位的管理与业务指导。在年初省测绘局组织的测绘行政执法考核中，我局再次取得“全省先进集体”的荣誉。

### 二、加强日常监管，确保基础测绘工作上台阶。

1、建立长效机制，促进国家测量标志性能良好。自全省国家测量标志重点维护工作会议后，省测绘局又向我局移交了一座，在我市境内有且仅有的gps水准点共用的b级重要点位，至此，我局管理的测量标志省级以上的点位达到了109座。年初以来，我们对胡家场点位进行了重点维护，立争全国测量标志现场会在我市召开。我们按照省局的指示精神，做了经费预算(积极争取省财政的支持，力争不要市的一分钱)，工作预案，迎接了省局领导的现场调研，通过一个多月的努力施工作业，现在已取得了良好的效果。同时，我们对全市的国家测量标志进行了管理系统信息更新，上报了去年管理费发放结果、本年度的109座国家测量标志的统计工作和针对全市二等以上的重点测量标志将实施重点维护的计划及预算，为争取今年的管理经费打好了坚实的基础。从而，为我市测量标志日常管理方面建立起了长效的保障机制。

2、建立日常管理体系，完善地理信息市场专项整给。为确保我市地理信息市场健康发展，在新的信息化时代，对我局的日常监管提出了更高的要求，我们面临的不仅是纸地图市场，现在出现的是互联网地图市场。我们将采取建联合执法机制，加强对外交流学习，提高适应现代高科技条件下的执法能力。

3、建立高效服务系统，保障经济社会发展。在全市开展新一轮的规划之际，我局提供各种便捷的地理信息，保障了各项规划的顺利实施，为南城新区，移民工程等提供了应有服务。同时，指导各测绘单位，在各自的专业领域服务仙桃经济社会。

三、练好基本功，做好应急工作。

一是做好来客接待工作，先后迎接省局、四川局的的领导检查指导工作；二是处置外来投诉求电话和人员的上访；三是草拟了《仙桃市测绘应急预案》；四是完成上级交办的临时工作。

四、着眼未来，为仙桃市测绘“\_\_”规划做准备。

今年是“十一规划”的最后一年，也是关键之年，更是“\_\_”准备之年，这也是本年度计划的重要工作内容之一，我局收集了大量的信息，调研了相关的生产单位，了解国家和省的.编制测绘“\_\_”规划的指导思想，结合我市实际，明确了我市测绘方面军，下一个五年工作中心内容是建立“数字仙桃”，为建设“数字湖北”和“数字中国”做贡献。

## 部门半年工作总结语篇三

7月12日，集团公司召开工作大会，总结分析上半年经营工作，对下半年各项工作进行部署。大会指出，上半年，集团公司保持良好势头，各项工作进展顺利，各项任务完成良好，经营收入、净利润和上缴税收三项指标，基本达到了“时间过半，任务过半”，业绩与去年同比有较大幅度增长，再创历史新高。这为下半年工作的更有效开展，确保全年总体目标的完成，打下了坚实基础。

会上□xxx董事长总结指出，上半年，集团各项重点项目得到积极有效的开展，制药基地三期项目、基地北侧项目、物流产业园项目、钦州房地产项目、中草药种植以及各项环评项目，都根据计划得到了顺利推进，取得了较好成效。同时其他各项工作也取得了不错业绩。公司通过持续积极参与社会公益，为社会承担起了更大责任，提升了责任形象；通过做好对各级领导、嘉宾、专家学者等3000多人以及旅游团1.5万人的考察参观接待，宣传了中恒产品，提升了中恒形象；通过加强人才和智力引进，聘请陈可冀院士等尖端人才担当顾问，提高了科研创新实力，在产品研发、技术指导、人才培养等方面与广西中医药大学、北京中医药大学、天津中医药大学、广州中医药大学等专业高等院校的合作，取得了初步成效。通过加强人力资源管理，开展各种培训，提升了员工素质。并根据生产经营需要，招聘了各类管理和专业技术人员45人，生产及其他人员220多人。从1月份和7月份起，分别给生产一线员工以及管理人员、专业技术人员提薪，使员工



真正分享到企业发展的成果。通过加强财务管理，促进了成本的控制，为各重点项目的推进提供了资金保障。此外，还通过大力开展安全生产、党委和工会、企业文化等工。

xxx董事长在总结分析各二级公司工作开展情况时指出，制药公司与山东步长营销合作发展势头良好，推动了血栓通同比大幅增长，普药市场稳中有升，制药销售收入再上新台阶。对生产大力推行现代化管理，重新制订新的工艺规程，加强与相关部门联动，引进新技术新设备，促进了节能降耗，提升了产品收率和产能，确保了产品的市场供应。通过加强质量管理，使得产品检验合格率达到100%。并根据新版gmp要求，全力做好所有剂型按“新版gmp”通过再认证的各种准备。在技术研上，多个化学药研究项目取得了较大进展，完成了两项国家级科技项目和两项省级科技项目的申报，五项省级科技项目和两项市级科技项目的验收，17项外观设计专利的申请，血栓通发明专利获国家专利优秀奖。房地产公司通过加强项目建设和销售，实现了良好的销售额和资金回收。通过加强对各个在建项目实施监督管理和审计核算，确保了施工的安全、质量和进度，核减了费用，有效控制了工程成本。双钱公司通过提升整体经营质量，加强双钱品牌建设，调整销售战略，抢抓市场订单和销售旺季有利时机，带动了产销的快速增长。加盟店业务的大力拓展，新增了加盟店20多家。新产品开发成效显著，得到消费者认可。混凝土公司通过加强内部管理，改进设备，提高产能，全力推动销售，取得了新好业绩，刷新了公司月度产量纪录，销售方量及销售金额均列行业之首。同时，集团总部各部门，也全力为各板块创造佳绩提供各种指导、协调和服务，使集团上半年业绩创造新高得到了有力保障。

xxx强调，上半年的工作亮点主要有两方面：一是制药公司产销关系调协处理，产销两旺。血栓通等产品的收率得到再提升，增加了产出，降低了耗损。生产与质量部门，改进了三七提取工艺的参数和流程，不仅使三七总皂甙的总收率再提

升，而且生产出成分完全不同于其他同类产品的、高纯度的三七总皂甙几百多批，并取得了国家药典委员会的认定，允许公司单独制定“血栓通产品标准”，列入国家药典。二是龟苓膏生产部门充分利用现代化的新生产线，做到一边生产，一边改进设备，提高产能，合理调配人力，科学安排生产，确保了市场的供应。同时通过强化现场管理，将质量控制在生产每一环节，提升了产品质量，较大幅度地降低了废品率。

xxx董事长还对上半年工作中存在的问题作了总结和指出，要求各板块必须采取切实有效的措施，进一步落实责任，确保问题切实解决。

总结分析后□xxx董事长对下半年工作作了部署，明确了各板块下半年的指标任务，强调了工作的总体要求，就是必须不折不扣地按照年初的工作部署，全年的整体目标不变、任务不变、时间不变、要求不变。同时，对下半年的各项重点工作和各个重点项目提出了具体的时间、进度要求，以及责任人。各板块、各部门要进一步提高质量意识，加强质量管理，尤其要采取有力措施，全面加强公司的保健食品和药品的质量监控，以优质的产品赢市场和消费者，增强市场竞争力，确保可持续发展。

最后□xxx董事长强调，虽然上半年集团公司完成指标基本“过半”，但下半年的指标压力仍然很大，还存在一些尚未解决的问题，必须加以有效化解，确保不影响年度目标的完成。并号召和要求每一位管理干部和员工，要继续发扬敢于面对困难，勇于解决问题的精神，团结一心，坚定信心，勇担责任，排除万难，紧紧围绕全年度工作目标，按照年初制定的措施和办法，根据下半年的实际情况，加强修订完善，使完成任务的措施更有针对性和有效性，全力确保总体目标的实现，再创中恒发展全新的辉煌。

## 部门半年工作总结语篇四

忙碌而又充实的工作已经告一段落了，回首这段不平凡的时间，有欢笑，有泪水，有成长，有不足，想必我们需要写好工作总结了。相信很多朋友都不知道工作总结该怎么写吧，下面是小编收集整理的科室半年工作总结（精选30篇），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 部门半年工作总结语篇五

光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库xxx的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了xxx的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到

提高！。

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，时值润发集团提出“树标兵、学先进、促发展、争效益”活动、润发机械又一度成为整个集团的标兵企业，“鑫宏企业与本公司进行对口红旗竞赛”的今天，作为个人我们要实现体现自己的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习润机的六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块，下面就工作计划与思路向大会作一汇报：

一、完善公司内部管理制度；部门责任领导明确分工的职责，加强责任考核。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

部门责任领导之间明确分工职责，按照年初签定的责任合同，组织落实强化到位，领导之间相互信任，遇事不推诿，搞好通力协助，对分管内容加强责任考核力度，做到奖罚分明。

二、针对此次突击检查与仓库xxx的业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督力度。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库xxx的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新

组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网□xxx的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个xxx的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库xxx实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

四、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

五、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能。

六、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据。

我知道合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在企业成本分析上向沈科学习、向车间的老师傅学习、向书本学习，为企业的生产经营销售，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析。

## 部门半年工作总结语篇六

xx年年7月加入商旅，从事销售工作，转眼间，半年时间就要挥手向我告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。

在这6个月多的时间里有的是失败，没有成功，遗憾没接到什么定单，欣慰自身业务知识和能力有了新的提高，因为我离开旅游行业已有两年时间了，很多客源都开始流失，现在有这种回升，首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件，

有那么好的、有经验的主管和领导给我的指导，他们的实战经验让我终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。做人是做事的前提和基础。

从7月9日开始进入公司，培训学习了一段时间，我自己也实践销售了一段时间，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从外贸业务员转型为旅游业务员，完成了职业角色的转换，并且重新接受适应了这份工作，只是业绩没什么突出。

不管从事那一行业，都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得了淡旺季里的时间安排以及在各时间段里的主打产品有那些，应主攻那些项目；当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信自己会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，扬长避短，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势，不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的销售员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，心理素质是过关了，但脸皮还不够厚，在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的销售员，这是我的一股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动、自信的、充满激情的心态去工作，争取在自己的销售区域里遍地开花，取得好业绩。

挥别旧岁，迎接新春，我信心百倍，满怀希望！

## 部门半年工作总结语篇七

有幸担任\_\_分公司财务部经理，深知自我肩负的职责重大，财务部门是企业的核心部门，它的工作贯穿了企业经营管理的各个环节。资金则相当于企业的血液，它的循环是否畅通，构成比例是否合理将直接影响到企业的生存与发展。所以，本人自入职以来也一向严格要求自我，按照国家的法律法规以及总公司的财务制度来执行，以高度的职责心和进取心对待本职工作，现就本人今年上半年以来的学习和工作等情景向各位经理、总经理做出如下汇报：

一、主要工作业绩

二、今后需要加以改善的方面

2、不断加强财务部会计、出纳的专业知识和职业道德的培训和学习，及时了解和掌握国家颁布的相关法律、法规以及新税法政策出台的真正意义，提高财务管理人员的综合素质。

## 部门半年工作总结语篇八

来到公司工作已经数年了，作为出纳，我认真完成公司财务出纳的相关工作，今年的上半年已经结束，我的`出纳工作也告一段落，得好好总结下。

公司的同事有很多需要报销和借支的工作都是找我处理，作为一个销售的公司，销售部的同事经常出差，报销的凭证和一些需要提前借支的现金工作我都在处理，虽然做这份工作已经很久，和销售部的同事也讲过多次，但是一些新同事还是会不太熟悉相关的流程，或者报销单的凭证不行，或者借支的金额有问题，理由没写清楚，或者没有他们部门主管的签字就直接过来找我处理，有时候我也会不耐烦，怎么又错

了。

特别是一些老员工，仗着自己熟悉流程，又和我熟悉，想早点办完，可是流程就是流程，我在工作中，宁愿古板一点也不想出差错，像报销方面，是需要有发票，并在报销单上有销售主管的签字，我才可以审核通过报销的，这方面我都是严格的审核，不合格的都打回去，借支方面也是，没有充足的理由和签字我都是不会同意拨款借支的。

在系统录入方面，我认真审核我手里的每一项数据，必须零出错的录入系统，录入系统之后我还会再三审核，虽然财务主管那边也是会审核的，但我尽量多做点，数年来，我录入系统的数据都没有出错，在这方面的的工作，就是需要严谨细致的。

除了日常的工作，我还会配合财务部其他同事做一些其他的工作，像集体的财务审核，数据交叉复合，或者一些刚进财务部的新同事有很多不了解的地方，我也积极的和他们沟通，解决他们的问题，让他们尽快的融入公司的大家庭里面。特别是年初的时候，进来了几位新员工，我都是热情的回答他们的问题，帮他们解决工作上的难题。

当然上半年的工作虽然做完了，我也是有不足的地方，在公司工作了数年，对公司和工作都是比较熟悉的，在工作中也会认真办事，但是总是感觉少了一份当初工作的激情，工作认真做完了，但是在过程中，也是有销售部的同事反馈，我在核对报销的时候，像个机器人一样，冷冰冰的，在一些公司的活动中，也不太积极参与。这个问题不是上半年刚有的，而是之前已经有了一些显现的迹象，只是上半年的时候渐渐凸显了出来，我发现之后，也觉得同事说的对，激情没有以前那么高了。

在接下来的下半年里面，我要调整好工作的心态，多参加公司的活动，把激情找回来，在和同事处理工作的时候，多点



耐心，多点微笑。

## 部门半年工作总结语篇九

一、坚持学习这条主线，不断提高全院职工综合素质。

周五例会上集中学习了中央省、市关于康复事业、残疾人事业的方针、政策及卫生局的各项指示。各科主任汇报本周接诊人次，职工主动做事，人性化管理方面，及存在的问题和职工的建议，半年来共收集了建议100多条，采纳了60条。并联系实际展开讨论，形成一个统一的行之有效的方案，并于周一例会上给职工一个圆满答复。

二、突出两个重点

1、以人为本，精心构建温馨家园

康院以病人为中心，视患者为朋友，心为患者所想，情为患者所系，福为患者所造，从医疗实践中发现不足，广泛借鉴先进经验，适时完善医疗体系，推广“三心”、“六声”服务，情真意切建树白衣天使形象，无微不至的关怀产生了强烈的亲和力，卸下了患者的包袱，医患互动，彰显了更为理想的疗效。外伤所导致的截瘫患者卫温信在康院接受康复治疗一年有余，4月8日在其康复出院座谈会上，激动之情溢于言表，禁不住流下了热泪，并满含深情地写下了一副对联：“恩泽广布雪化甘霖润大地，病人至上冬去寒意暖神州”，表达了对康复的感激之情。康复医院始终以重视康复、减少残疾为己任，使残疾降低到最低限度甚至恢复。半年来，康复训练达2150人次，使43例瘫痪患者得到理想康复。院领导坚持以人为本的原则，倍加关爱无私奉献在各自岗位的医职人员，对他们的生活、家庭、工作、心情一个都不放过，心想他们的困难，急他们的期盼，亲自看望生病职工，认真替他们出谋划策，排忧解难。院长抓住有利时机，东奔西跑，确保了职工家属楼主体工程按时竣工，职工们很快就会搬

进自己的新家，这解决了康院残疾职工的工作、生活上的许多麻烦。职工们凝望着高耸的家属大楼，感慨万千地说：医院给咱们又办了一件大好事。

## 2、细化制度，用现代企业的意识强化管理。

依据精诚服务患者，提高服务质量这个宗旨，健全完善了各项制度。

(1)规范了病历书写格式和规则。病历是患者入院诊治的重要依据，也是衡量医疗质量的一项指标。康复医院针对职工业务技术良莠不齐，下功夫规范了病历书写的规则和格式。要求职工认真地按时、按质、按量完成，确保医疗工作的顺利进行。

(2)制定了医疗工作流程和服务流程。从患者进门“您好”到送出门外，从输液时用几根胶带固定到病人顺利拔针等一系列过程都作了具体的细化、量化，并严格执行，不定期地进行督查。

细节决定成败。要求职工从小事做起，从点滴做起，比如主动捡起地面上的烟头、草坪上的垃圾、主动擦窗台、浇花等等看似小事的事。半年来，好人好事层出不穷，主动做事不胜枚举。

## 三、实施三项举措

### 1、创设多样平台，展现康院文明风尚。

康院千方百计增强康复医院实力的同时，非常注重创造朝气蓬勃、有口皆碑的文明型医院。

在“三九”节，我院开展了以“创建精神文明医院、展巾帼风采”为主题的活动，并邀请残联柴理事长莅临指导。11名

女同志踊跃上台，尽显巾帼风采。赛后，柴理事长给予康复医院女职工以高度的评价，并鼓励女职工再接再厉，为康院的明天再加一把劲。当日电台、电视台都作了相应的报道。

“五四”节前夕，我院开展了以“奉献、爱国、爱院”为主题的诗歌朗诵比赛，使职工艺术性地传承伟大的“五四”精神，坚定信念，献身残疾人康复事业。二门诊李静霞以饱满的激情、流利的语言获得了比赛一等奖。

为了激励广大护士继承和发扬护理事业的光荣传统，以爱心、细心、责任心对待每一位病人，搞好治病救人的工作。5月11日，开展了护士大比武。11名护士参加了比武，均取得了令人满意的成绩。临床科时吉霞更是以精湛的技能、高超的理论独占鳌头。

助残日当天，医院响应市残联号召，在物贸广场举行了义诊活动。

## 2、引进设施，积极发挥科技促进康复的重要作用。

风湿、类风湿疾病多年来一直是令专家头痛的疾病，造就了无数“健全”的残疾人。康院打造康复品牌的同时，尤其注重风湿、类风湿专科的建设。半年来，专科以技术、服务、信誉赢得了众多患者的好评。接诊人次1580人次，创下了45000元的经济收入。康院治疗疑难杂症的名声不胫而走，获得了前卫生部部长钱信忠亲笔题写的奖牌“中医治疗疑难症名医名院”。为进一步服务患者，我们不惜资金，引进了一台价值1万3千元的中药煎药机，大大方便了患者吃药、煎药。假肢矫形器的装配，在我市尚属一片空白。许多患者远涉千里之外，寻找假肢的装置，浪费了大量的钱财和时间。我们抓住有利时机，筹措资金开展了假肢矫形器装配部和残疾人用品用具的供给。目前，已有众多患者前来咨询安装，形势喜人。为了进药方便，康院节约开支，购买了一辆小型工具车，大大提高了工作效率。

### 3、开设盲人按摩培训班。

4月——7月圆满地举办了第十四期盲人按摩培训班。培训人员达21名。在给他们讲授按摩基础的同时，尤其注重对他们进行思想政治教育，特别是“四自”精神的教育，使他们从心理上战胜残疾，重塑人生理想，同健全人一样实现人生价值。

## 四、成绩斐然，康复品牌势头强劲

半年来，康院在学习中不断壮大，在泪水中学会了坚强，在挫折中懂得了忍让，在执着中铸就了辉煌。创下了50.77万元的经济收入。其中一门诊7万元；二门诊8万元；住院部35万元。在治疗上摸索出一套新的手段，病种不仅限于“三瘫”（偏瘫、脑瘫、截瘫），又向“骨折后的康复”等疾病扩展。获得了省委、政府颁发的“残疾人之家”；市委、市政府颁发的“基层先进单位”等光荣称号。康院的工作得到了市委、市政府的赞许和有力支持。

助残日前夕，书记张少农、市长李雁红百忙之中赶来康复医院看望残疾职工，并当场捐款2万元；副书记兼工会主席尚平安在慰问残疾职工时，对康院的今天给予极大的评价，情真意切地鼓励康复人继续努力，希望康院的明天更完好、更美丽、更灿烂！并代表工会拿出了2万元的慰问金。康院今天的成绩也包含了市残联领导的心血和汗水，柴理事长等残联领导不时地到康院视查，慰问并深入了解残疾职工的疾苦，同时给予极大的支持。他们从小事做起，从实事做起，尽可能地解决医院和职工的实际困难。对于开拓者，过去的成绩永远只是今天奋斗的起点。康院将不断经验，更加坚定地去探索去开辟宽广而富有意义的康复之路，让康院这个响亮的牌子走得更远。为确保后半年任务的顺利完成，康院特制定计划如下：

### 1、继续完善医疗制度，比如交接班制度、消毒制度、药品质

量监督制度。

2、狠抓业务，提高职工专业素质。

3、定时对职工进行考核，包括医疗专业知识、政治理论知识。

4、树立六个奖项：即一个先进科室、一个典型科室、一个模范主任、十个标兵及三个单项科室创新奖、建议奖，并制定出相关细则，给予经济奖励。

## 部门半年工作总结语篇十

20xx年，x村村委会将深入开展学习实践科学发展观活动，以全面建设社会主义新农村，推进社会主义和谐社会为目标，团结一心，顽强拼搏，真抓实干，努力完成全年目标任务。为扎实推进村“两委”各项工作，全面完成上级党委、政府下达的各项工作任务，村委会制订了20xx年下半年工作计划。

解放思想、坚定信心、艰苦奋斗、扎实工作，为把我村建设成为生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的社会主义新农村而努力奋斗。

20xx年我村委会的发展目标是：组建设得到加强；主导产业稳步发展，经济发展繁荣进步，集体经济逐步好转，农民收入不断增加；村庄规划扎实推进，公共基础设施建设有序开展，村民的生产生活水平大幅提高，人居环境明显改善。

1、加强组织建设，为新农村建设提供组织保障。一是完善“三会一课”制度，健全组织生活，借助党员现代远程教育网络加强党员的思想教育理论和政策学习，提高党员的政治素质和理论政策水平；二是做好青年、民兵、妇女、综合治理、信访稳定工作，充分发挥党员先锋模范带头作用，促进社会主义和谐社会建设；有计划地培养发展新党员，给党员队伍注入新的力量；三是加强村“两委”班子建设，不断

增强干部凝聚力，培养思想政治素质强和发展能力强的“双强”村干部，努力营造干事创业的良好氛围；四是抓好村组织活动场所建设，加强村委会基础设施建设，树立对外良好形象，不断完善村图书室、娱乐活动室、会议室等场所的功能，充分发挥其提高群众科学文化素质和思想道德素质的作用。

2、加强制度建设，为新农村建设提供制度保障。制度建设包括：制定定期会议、学习制度；党建工作制度；村财务管理制度；建立健全村民议事规则；完善村规民约；设置无职党员示范岗；建立“新风户”、“文明户”、“科技示范户”评比制度；党员结对帮带制度；新农村建设理事章程。

3、广泛收集信息，充分利用x村区位优势，挖掘潜在资源，创造条件，争取引进生态农业相关项目落户我村。通过各种专题培训班等形式，有组织的开展农业实用技术和职业技能培训，提升村民的整体素质，发挥城市近郊型农村优势，鼓励村民发展第三产业，到驻区企业就业，为劳动力的就地转移和村可持续发展提供服务，创造有利条件。

4、做好年度村财务预算，开源节流，增收节支，确保村两委各项日常工作正常运转；计划生育工作坚持常抓不懈，争取在全办事处评比中前进一或者两个名次；农业生产时刻不能放松，确保粮食生产稳产高产；安全生产提高警惕，警钟长鸣；民政工作细致入微，做好困难群众扶贫帮扶工作，切实关心群众切身利益。