

2023年下半年公司工作总结 公司下半年工作总结(汇总8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

下半年公司工作总结篇一

20年××月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧潜力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。此刻我将这三个月来的工作状况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面潜力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，用心锻炼自己的工作潜力，力求尽快完成自身主角的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，

是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。应对繁杂琐碎的超多事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮忙和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也用心主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表此刻：1、初到公司，无论从业务潜力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每一天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮忙，所以我在较短的时间内适应了新的工作。2、缺乏创新精神。不能用心主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到必须高度。3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，务必时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，

提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改善工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员带给满意的服务。再次，提高工作潜力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将多方面努力进一步提高自身的工作潜力，以用心的心态应对每一天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变潜力、协调潜力、组织潜力以及创造潜力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

下半年公司工作总结篇二

20年下半年的工作已经结束，在公司良好的`环境下，我认真努力的做好自己的本职工作，个人取得了很大的进步，这首先要感谢公司给我这个平台能够接纳我这样一个刚毕业的大学生并培养我，我相信，这将在是我人生的历程中重要的一站。

今年下半年，在领导及同事的督导协助下，比较顺利的完成了自己所担负的各项工作，同时也暴露出了自己许多不足，现将下半年的工作情况总结如下：

- 1、办公室工作比较繁琐，在保证工作质量的前提下，工作效率亟待提高。在今后工作中，我会分清事情主次，努力做到不拖沓，让工作尽善尽美。

2、作为一名办公室文员，我感到需要的综合素质相当高，在待人接物上，还需要不断磨砺，主要是在对领导思想的贯彻及超前思考方面还比较欠缺，在下半年工作中，我会努力弥补这两点不足，同时，在对外界领导时，尽量放开，做到热情接待，不卑不亢，张弛有度。

3、不管在什么岗位，学习是不能停止的。在提高自身协调组织能力前提同时，提高个人业务素质，用知识武装自己。

在新的一年里，我将更加明确需要努力的方向，并且朝着这个方向不断激励自己：

我希望在职场中逐渐转变角色，从办公文员逐渐向工程前期转变。文员是我现在的工作，我会继续认真负责的做好我的本职工作。但是，作为一个男孩子，对于我个人发展的走向，文员注定只是一个跳板，我也希望领导在今后的的工作中能够多带动多指导多培养我，我也会尽我所能，为公司尽我一份力。明年我的主要努力方向在行政办公及工作前期手续，慢慢掌握房地产前期手续流程及各个环节需要注意的东西，同时不断学习，提高业务素质，学习为人处世，不断鞭策自己，力求把今后的工作做的更好！

身在长青这样一个大家庭里，我感到非常自豪，我会在20年以一个崭新的面貌投入到今后工作中，同时，也希望能同公司一起成长，共同进步！

下半年公司工作总结篇三

我想我们在日常工作中有值得肯定的地方，也有要改进的方面，今天就让我来谈谈我们的不足。对于我们能够及时办结的问题，应该做到以下几点：

1、加大抓工作落实的力度。加油站能够进一步加大抓落实的工作力度，对上级党委、上级公司及本单位的决策部署，

以“敢为人先”的精神创造性抓好落实。进一步健全分工负责抓落实制度，逢会必讲，凡事必查，使各项工作得到有效落实。

2、结合网络扩张与市场营销，充分调动销售人员的积极性，解决好绩效考核问题。按照分级管理的原则，制定加油员考核办法等，充分调动了员工工作积极性和创造性。

3、狠抓数质量管理。为了从体制、机制、教育、廉洁自律约束等全方位全过程抓好数质量工作，做好考核挂钩、实行“预赔付”和加油站长“风险金抵押”三项制度的实施，同时还加强对计量、检测器具的投入和技术人员的培训。

4、完善员工管理，严格定编定岗，有效执行中层管理人员退出机制和富余人员的压减，增强企业活力。

5、加大企业文化建设，活跃职工文化生活等方面，我们应利用各种节日如“中秋节”、“十一”、“春节”等组织开展小型多样文体活动，为丰富职工生活、构建和谐企业营造健康活泼、积极向上的工作氛围。

6、强化职工培训。抓好各岗位员工的技能培训，一方面可以分先后选送员工参加上级培训班，开阔员工眼界，解放思想。另一方面也可以加大培训力度，先后举办培训班进行为期一周的强化集训，迅速提高了广大员工的岗位理论知识和操作技能，使员工素质、工作热情普遍得到提升，使企业核心竞争力、企业凝聚力明显增强。11、作息时间的修改，公司领导及时考虑解决机关家远同志的午餐问题，改革了食堂管理办法，提高了饭菜质量，为机关人员提高工作质量提供了物质保障。

7、在抓好典型，需要用党员的先进性教育大家上，我们要及时总结公司优秀员工先进事迹，广泛推广。

对于我们经努力能够于近期办理的问题，应该做到以下几点：

- 1、着力打造学习型班子。需要制定公司的中心组学习制度、考勤制度，每季安排一个专题学习，使得重要文件随时得到组织学习。同时抓好领导班子成员个人学习，不断丰富学习内容，增强政治理论学习、科学文化知识与经营管理工作结合的有效性。
- 2、坚持一年一次民主会议，积极开展批评与自我批评，创造一种民主、和谐的氛围，相互交流，增进团结，达成共识，共同提高。
- 3、在提高工作效率上，我们要加大考核力度，可以通过各加油站之间相互考评、各领导人员对科室的考评，促进对员工作用的有效发挥和工作效率的提高。
- 4、对新任职的中层管理人员进行跟踪考察，可以加强对其工作进程的了解。
- 5、对大学生教育应该纳入员工培训中。
- 6、重视加油站的各项安全工作，再次制定了改革方案，确保工作的正常进展

对于我们需经长期努力办理的内容，我们应该坚持不懈的努力并且重视，不断提出更高要求来保障公司的整体进步。

我们公司在上级党委和省公司的正确领导下，应紧紧围绕企业的中心工作，以保持员工先进性活动为契机，以提高员工素质，加强基层建设，服务人民群众，促进各项工作为目标，深化党组织建设和员工管理，充分发挥党组织的政治核心作用和党员的先锋模范作用，进一步提高员工队伍整体素质，提升企业核心竞争力，为全市经济建设跨越式发展做出更大的贡献。

回顾下半年来的工作，我们已圆满完成年初的工作目标，并取得了一定的成绩，但成绩应归功于全体同志的人员的共同努力。在今后的工作中，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，以饱满的工作热情，团结全公司职工，开拓进取，克难奋进，为推动公司业绩作出新的贡献。

下半年公司工作总结篇四

半年来，在公司的正确领导下，本人以积极的心态和饱满的热情坚守在自己的岗位上，埋头苦干，扎实工作，现将xx年下班年的工作做一下简要汇报：

1. 每天做好日常工作，买菜做到精挑细选，做到物有所值，货比三家，踏踏实实的采购，让职工吃上放心、可口的饭菜，每日的账目记得清清楚楚。
2. 做好招待后勤保障工作，公司领导、业主、监理办、指挥部领导来检查工作，做好接待工作，把工作坐到前面。
3. 时常和职工沟通，采纳职工的合理化建议和要求，尽全力让职工满意，做好食堂工作。
5. 做好后勤工作，出入库清楚，账目清晰明了。

在今后的工作中，会更加努力、精心，了解职工的需要，尽心尽力做好自己的本职工作，为职工服务好，以饱满的热情投入到工作中。

下半年公司工作总结篇五

公司是人类进行财富创造的工具。经济学家普遍认为，自由的企业是经济发展的必要条件。企业自由也是我国社会主义市场经济所需的现代企业制度的目标。今天本站小编给大家

整理了公司下半年经营工作总结，希望对大家有所帮助。

一、各部门工作汇报

1、客服中心：

(1)认真落实部门各班的日常管理工作；热情接待来访业主和往来单位；认真、耐心地办理业主的入伙手续67户和装修手续40户；配合业主入住，对房屋进行严格的验房，发现问题及时电话及书面报给开发商进行整改并不断地追踪。

(2)严抓水电、公共配套设施设备的日常检查和月度检查；一期水泵房因变压器调试有问题，导致二次供水不能正常供应。客服中心及时制定紧急方案，一边解决业主二次供水问题，一边督促和协助外来单位调试水泵房变压器，电工班员工连续加班协助调试并学习相关技能；在大家的共同努力下，小区二次供水得以正常运行。

(3)公司提供的便民服务与日常小修服务为许多业主，特别是老人和妇女解决了生活中的难题，深得业主的好评。

(4)坚持每日严抓装修管理，保安部上门勤检查，保洁班监督，发现违规装修及时反馈、沟通并提出整改意见。

(5)认真做好住户的投诉登记工作，并派人进行调查、核实、处理、回访，至今未有一件重大有效投诉。

(6)监督绿化承包员对小区的花草树木及时进行养护(浇水、锄草、修剪、施肥、补苗等)，现小区整体绿化效果有很大的改观。

(7)安排保洁每周对小区重点部位进行灭鼠、杀虫和消毒；整体卫生搞得不错，得到大部分业主的一致好评。保洁班各员工一向厉行节约，在保证服务质量的前提下，节约了大量的

各种日耗品，如垃圾袋、洗衣粉、抹布、拖把等等，为公司节约成本。

(8) 客服中心每月制定催款计划，采取“一电话、二电话、三书面、四上门”的催款方式催收拖欠费用的业主。因前期遗留问题不断出现，有相当一部份业主因各种原因拒交物管费，例如，因开发商漏水等工程质量问题拒交的有8户，因前康美物业纠纷而拒交的有2户，无其他正当理由拒交的有3户，以办入伙但一直空置并未交费的有16户。多次与业主委员会协商交涉，共同努力解决欠款催交工作。

(9) 不断督促新天地开发商逐步解决遗留问题(如房屋和外墙漏水、烟道串烟等)，虽有些许成效，但遗留的问题还得继续追踪。

(10) 努力抓好围墙广告位的出租和管理，与9家公司签订广告位协议，为公司创造收入。

(11) 将相关资料输入物业软件中，便于管理和存档，同时缓解人员困境，提高办公效率，实现办公自动化。

(12) 与业主委员会联手成立小区各社团部：太极拳队、乒乓球队，篮球队等，并多次举行篮球友谊赛和集体晨练太极拳，丰富了业主的业余生活。

(13) 组织好全体员工为时3个月的物业基础知识培训工作，并根据培训情况对所有员工进行考核，全面提高了员工的物业理论知识和综合服务素质，使我公司的整体服务质量实质性地提高了一个台阶。

(14) 不时地与华菱开发商就一期房屋接管验收工作进行沟通和协商，并制定出详细、周密、具有可行性操作的方案。同时与其他家装公司合作，避免我公司人员不足和开发商不积极交房等造成的工作困难。

(15)积极配合各部其他日常工作，加强部门员工的节能降耗意识、团队协作意识、服务意识、“主人翁”意识。

2、保安部：

(1)每日抓好保安员形象，主要是坐姿、站姿、礼貌礼节、言行举止等方面，从而提高了物业公司的形象。

(2)抓好安全、消防、车辆日常管理工作，发现问题及时采取有效措施进行处理。并两次抓获小区小偷。

(3)坚持做好保安的队列训练，并保证训练质量。积极参加公司组织的培训工作，提升自己的专业水平。

(4)将消防设施设备作为巡查内容，发现问题及时采取有效措施进行处理。

(5)华菱交房期间，安排保安人员加班，全力配合公司交房时的安全保卫和其他临时工作，为华菱业主交房提供了安全有序的保证。

(6)严格抓好了小区的车辆管理工作，做到了指挥车辆进出、停放有序，保证了小区的日常交通秩序。

(7)做好了公司用车和日日常采购工作，积极配合各部各项工作。

(8)加强节能降耗意识和团队协作意识、安全意识、服务意识、“主人翁”意识。

xx年上半年，某某公司认真贯彻落实总部年初的工作会议精神 and 具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。现将xx年上半年

工作作如下汇报：

一、上半年工作回顾：

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的某某市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。

但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善管理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务 万标箱，比去年同期增长；件杂货完成 万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成 万标箱，比去年同期增长 %。

今年上半年财务收入共计 万元，比去年同期增长。利润 元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

(二)主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，

只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。

今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。

各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从xx年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。

通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。

今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种

培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x□某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。

上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《贡献奖暂行办法》和《综合管理奖考核办法》将和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评比个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖；进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。只要出现一个对外差错即取消部门综合管理奖和个人贡献奖的评比。

通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的
职责与权限》等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实
规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时
加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给
予严肃处理。

7月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，
公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公
司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度
检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行
检查。

通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保
证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了
公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。
4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采
取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争
取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开
支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场
操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解
决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编
制。其次，实行部门成本核算。

公司各部门的经营、管理、质量和成本纳入部门月度考核，
教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约
意识，努力降低成本。其次在管理费上严格控制，尽量压缩
机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事管理
员某某兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时
兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办
好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、

审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的某某市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给某某定了较高的利润指标，这势必让某某加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。

如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将某某x□某某x二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营管理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。

今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到某某地中海线；某某的一条内支线和某某线；某某和某某合开的东南亚线；某某的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了

一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。

在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50%。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了某某物流的一块业务，特殊理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证明了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。6、某某分公司正式开展某某业务。

根据总部的要求，某某分公司的经营管理由厦门分公司负责，去年公司对某某市场进行了调研，并做好相关开业的准备工作，今年公司加大了营销力度，积极推进某某分公司各项工作的进行。今年上半年某某分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业。某某x作为某某分公司具体负责人，对某某分公司的开业经营作了大量的工作。

二、存在的不足：

(一)员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

(二)干部的管理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修

养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

(三)规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

(九)市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

共2页，当前第1页12

下半年公司工作总结篇六

20_x年_—6月份继续重视规范经营工作，加强内管监督，在此基础上，紧紧围绕卷烟销售终端规范化建设、低档烟销售、提升省外一二类烟销售比例、提升预测准确率、提升订单满足率、提升客户满意度等各个方面做好文章，进一步加强省外重点品牌的培育，优化卷烟零售终端业态，注重安全经营，努力建设标准化市场部，按照人员岗位责任努力开展各项工作，从而实现经济的稳步持续增长。

20_x年_半年，余杭市场部完成卷烟销量箱，完成半年度销售任务的，实现销售毛利万元，完成半年度毛利指标的，其中

低档烟销量箱，年成半年度指标的，省外一二类烟完成销量箱，省外一二类烟比重达，比去年增长，各项半年度工作指标全部顺利完成。优化品牌结构，单箱销售额从去年同期万元/箱上升到万元/箱；半年平均销售预测准确率保持在90%以上，1至6月份，总体订单满足率达到85%以上。

二、20_x年_半年开展的主要工作

按照“人人有职责、事事有程序、干事有标准、过程有痕迹、绩效有考核、改进有保障”管理思路，开展市场部各项工作。

(一)加强和深化规范化零售终端建设。

通过提升终端形象建设，提高零售客户的自我管理能力和经营能力，积极宣传终端形象对于卷烟经营的影响以及重要性，零售卷烟终端业态的好坏，对消费者的购物心理、品牌的市场效应都有很大的影响，通过对零售客户加强培训和指导，促使零售客户的盈利能力有所提升，通过零售客户的宣传，使卷烟消费者对当前的烟草行业的现状有所理解。余杭市场部在去年“规范化零售终端上建设”的基础上，今年的终端建设工作紧紧围绕零售客户业态提升、环境布置设置、卷烟陈列、明码标价等几个方面进行展开，进一步强化管理和维护，结合营销服务指导、类别设置、合理定量等工作进行展开，确保卷烟零售终端规范化建设朝着健康、有序、合理的方向前进，提升零售终端的综合竞争力。

1、在做好每条营销线路示范街的基础上，逐步实现规范化零售终端建设向农村地区的延伸。一方面，继续提升去年规范化零售终端示范街的品位，真正体现示范街的示范作用和效应，以卷烟终端形象的提升凸显“零售客户利益”、“消费者利益”，对示范街进一步加强管理，在卷烟出样、卷烟陈列、明码标价、订单制作、沟通协作、品牌推广等重点工作中，示范街零售户大部分都做到了积极配合，使得六条营销线路示范街面貌和形象得到进一步深化；在此基础上，余杭市

场部将规范化零售终端建设从“示范街”的做法延伸到广大农村片区，根据卷烟零售户在硬件、设施等方面的具体情况，使总体卷烟陈列情况和明码标价落实到每一家零售户，虽然存在比较大的难度，但是也取得了很好的效果。

2、提升卷烟终端形象，为卷烟工业企业提供相对公平的竞争环境。本年度以来，在一些老品牌相继退出终端市场的同时，公司也相继引入了一些省外重点新品牌，软蓝黄鹤楼、经典100红塔山、紫云烟、硬阳光娇子、金醇和黄山、长白山(神韵)、新精品白沙等卷烟先后在余杭市场落地，这些品牌要有好的发展空间，就必须为之提供较好的陈列条件以达到宣传促销的目的，余杭市场部将提升零售终端形象作为为卷烟工业企业服务的有效平台，通过有效的品牌标识和宣传手段、陈列管理等措施，提升重点企业、重点品牌的市场竞争能力，促使重点省外一二类烟在本地市场的市场占有率稳步提升。

3、统一商品陈列方法，统一明码标价要求以及硬核标价签盒的使用。在进行规范化零售终端建设的具体工作中，充分注重卷烟商品陈列。对柜台较大的客户，根据条件视同两包平铺或者三包堆叠的方法，而对于硬件设置一般或者较差的零售客户则采取单包出样的办法，出样要求和客户类别规定出样数量相符合，陈列顺序上，要求有一定的规律，一般采用按价格排序。明码标价的使用做到每一品牌规格均能一烟一签、一一对应，价格标签规范、整洁、清晰、内容完整。对于原来部分使用软套标价签盒的客户，根据客户要求以及柜台的实际情况，予以更换并收回软套，以达到统一、美观、规范的陈列效果和标价效果。

4、零售终端规范化建设以零售客户积分制管理紧密结合。今年上半年，公司推出了《零售客户积分制管理办法》，余杭市场部将积分制管理与零售终端业态的提升相结合，以提升零售客户对提升终端业态的配合度，每月将零售客户的积分情况向零售客户进行通报，指出在卷烟陈列、明码标价、业

态维护上的得分和失分情况，协助零售客户做好分析，促进零售客户对积分制管理的认识。

(二) 加强品牌培育，优化品牌结构，努力提升省外一二类烟销售比例和低档烟销量。

今年作为品牌整合的重要一年，一些国家重点品牌先后上市进行销售，公司的品牌培育重点也进行了转变。市场部以“营销工具箱”中要求培育的品牌为基础，展开各类品牌的上柜和增量工作。由于在文化水平、经营能力、品牌推广和经济实力等方面的不同，客户并不了解烟草行业品牌发展形势，也不可能完全准确把握市场对品牌的实际需求，同时，客户怕购进新品牌卷烟不能及时销售而产生积压，一些客户对品牌培育，尤其是新品牌促销持有一定的谨慎和消极态度。因此，客户经理通过客户拜访等多种形式，加大行业改革与发展形势，尤其是品牌发展战略的宣传，让客户充分认清行业及品牌发展形势，增强品牌培育的信心。根据每个客户实际，制订不同的服务计划，帮助客户提高品牌培育和推广能力，提高客户品牌培育的积极性。

在培育品牌的过程中，对经典100红塔山、紫云烟、软蓝黄鹤楼等省外一二类烟的上柜和推广投入了大量的工作，随着银红新安江、软牡丹、红梅(虹)等常规卷烟逐步退出市场，市场卷烟需求结构也发生了很大的变化，一些价位上出现了一定的供需矛盾，针对这个情况，各客户经理在走访中加强对省外货源较为充足货源的宣传，特别是在中档烟价位上，经过培训，经典100红塔山、紫云烟等规格取得了成功，在本地市场站稳了脚跟。

在低档烟销售商，市场部每月将计划达到到每个客户经理，针对客户经理培育进度下达指标，采取一月扣一月环环相扣的办法，努力确保低档烟销售进度保持在较高的起点上。

至六月份，省外一二类烟销售完成公司计划的 %，低档烟销售

完成市场部计划的 %，较好地完成了公司下达的销售任务。提升一二类烟销售比例和低档烟销量也是下半年的重要任务。

(三) 推进“两率一度”工作。

1、稳定订单满足率。订单满足率是一个最为基础，也最具决定性的市场运行指标，各客户经理充分重视，主要是做好以下几个方面：一是进行烟草行业特殊性的宣传。部分客户在货源问题上往往将我们的烟草制品与其它商品进行对比，认为只要有需求就应相应增加货源供应。实际上以需定产也是真正符合市场化模式，是我们行业目前正在努力的方向，但这模式的实现显然还需要一个过程。我们要做的就是要让户理解这一过程实现的长期性。要逐步引导客户理解目前行业的计划调控与纯粹市场化模式还存在一定矛盾，现阶段还是应承认专卖体制下商品进入市场的特殊性；二是进行行业发展方向的介绍，特别是工业方面阶段性背景宣传，要使客户理解部分品牌不稳定性原因，取得客户对行业的支持及工作的理解；三是针对每一客户，引导其进行一个实际需求的把握。什么是你需要的，多少是适和你的，要对其量体裁衣，避免因几次需求没有得到满足后，客户进行报复性的报货，以致一味扩大需求数；四是我们也应充当起一个管理者的角色。应使客户报货的规范合理化程度与其等级评定建立起联系。应使客户理解到尊重事实，规范到位的报货行为实际上是对我们一线市场人员工作的支持，使其觉得其自身的配合将是对我们服务的一种回报。

2、提升预测准确率。预测准确率是建立在订单满足率之上的一个指标，今年的预测准确率的预测方法较去年有一定的变化，营销系统的预测模块更有科学性，以前因为订单满足率指标每个月都存在比较大的浮动，使得客户的要货数量与实际供应量之间无法确定一个合适的比例，也使得预测准确率打了很大的折扣，今年上半年，预测准确率也有较大的提升。其次，充分考虑各项因素对的影响，包括季节性因、经济增长因素、流动性人口变化情况、品牌整合情况以及消费

变化趋势、零售户库存情况、销售趋势，另外，要求客户经理在操作过程中认真仔细，认真按照工作日程进行市场调研，分析销售数据，比对各个月份之间的律动情况，掌握销售规律。

下半年公司工作总结篇七

20xx年下半年的工作已经结束，在公司良好的环境下，我认真努力的做好自己的本职工作，个人取得了很大的进步，这首先要感谢公司给我这个平台能够接纳我这样一个刚毕业的大学生并培养我，我相信，这将是在我人生的历程中重要的一站。

今年下半年，在领导及同事的督导协助下，比较顺利的完成了自己所担负的各项工作，同时也暴露出了自己许多不足，现将下半年的工作情况总结如下：

1、 办公室工作比较繁琐，在保证工作质量的前提下，工作效率亟待提高。在今后工作中，我会分清事情主次，努力做到不拖沓，让工作尽善尽美。

2、 作为一名办公室文员，我感到需要的综合素质相当高，在待人接物上，还需要不断磨砺，主要是在对领导思想的贯彻及超前思考方面还比较欠缺，在下半年工作中，我会努力弥补这两点不足，同时，在对外界领导时，尽量放开，做到热情接待，不卑不亢，张弛有度。

3、 不管在什么岗位，学习是不能停止的。在提高自身协调能力前提同时，提高个人业务素质，用知识武装自己。

在新的一年里，我将更加明确需要努力的方向，并且朝着这个方向不断激励自己：

我希望在职场中逐渐转变角色，从办公文员逐渐向工程前期

转变。文员是我现在的工作，我会继续认真负责的做好我的本职工作。但是，作为一个男孩子，对于我个人发展的走向，文员注定只是一个跳板，我也希望领导在今后的工作中能够多带动多指导多培养我，我也会尽我所能，为公司尽我一份力。明年我的主要努力方向在行政办公及工作前期手续，慢慢掌握房地产前期手续流程及各个环节需要注意的东西，同时不断学习，提高业务素质，学习为人处世，不断鞭策自己，力求把今后的工作做的更好！

身在长青这样一个大家庭里，我感到非常自豪，我会在20xx年以一个崭新的面貌投入到今后工作中，同时，也希望能同公司一起成长，共同进步！

下半年公司工作总结篇八

xx年，我公司在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司党委和总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年来的工作情况总结如下：

一、总体情况

(一)、确保业务合规、平稳发展

今年是公司发展的“稳行年”，在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。截止12月末公司实现保费收入*万元。其中非车险占比%，互动业务占比9.65%。日历年度赔付率%，结案率%，及时立案率99.46%，估损偏差率1为0.8%，综合赔付率59.15%，综合费用费(自留口径)25.73%，综合成本率85.99%，实现承保利润165.52万元。

针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

(二)、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点；把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

(三)积极开展党建、工会工作

公司的党建工作一直是个薄弱环节，今年9月份以后，随着高兆光书记的到来，公司的党建工作得以有序开展。通过上党课、交流谈心等形式，使员工对党有了进一步的认训，增强了公司员工的入党积极性，同时也加强了预备党员的党性修养、提高了党风、党纪观念。

为促进企业发展，维护职工权益，公司于今年4月份成立了工会组织，为进一步丰富员工的精神文化生活，奠定了组织基础。

二、存在的主要问题

(一)、适应市场变化、调整经营策略的意识不强

今年省公司对中支公司的承保政策按月适时进行调整，由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。

(二)、销售队伍建设与业务发展不同步

对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

(三)、服务意识不强，客服投诉事件时有发生

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不和谐。

(四)执行力实行不到位

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况；公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的

提高。

(五) 公司精细化管理程度不高

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式已不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。