

# 公司半年度工作总结报告 半年工作总结 年度汇报(汇总15篇)

教研可以引导教师关注学生的个体差异和发展需求，采取更科学和有效的教学方法和手段。接下来，小编为大家分享一些优秀的质量月总结案例，以供参考。

## 公司半年度工作总结报告篇一

20\_我们工作变化频繁自我挑战的一年，在这一年里我们脱去了旧装换新装，通过自身的不懈努力，在工作上得到了一定的锻炼，思想上取得了一定的提高，但也存在了诸多的不足。回忆过去几个月，也有许多失落、不开心的时候，不过那都不重要了。我们要努力的是未来，现在我真的很满意这份工作。原来有好多好多的情绪压着我，我还是坚持挺过，稳定的工作，现将工作总结如下：

### 1、工作方面：

认真做好每一天的每一项工作。遵守井队服务员的工作标准。重复每一天同样的工作内容，打扫队部、餐厅、场地、浴室、净水房、更衣室的卫生和大班各宿舍卫生。有时候帮炊事班的师傅配配菜、揉揉馒头、打打下手，从中让我们学到了不少的做菜知识，培养了我们的做菜兴趣。

### 2、思想方面：

通过学习其他知识充实自己。经过这几个月的工作，稳定了我们的情绪，提高了我们的工作能力，为进一步提高工作水平打好基础。在工作的时候我们还会讨论宿舍物品摆放、被褥的整理如何更加美观，让师傅们深感家的温暖。

### 3、人际关系：

32579队是一个和谐融洽的团体，在这个和谐的团体中我们以饱满的热情、积极的心态投入到工作中，干起活来得心应手。在打扫宿舍时师傅们也会打一把手，让我们倍感温暖。队上领导对我们的高度信任，也让我们的工作得到了认可。有人认为服务员就是一个伺候人的活，可是我要说的是我为服务别人。

## 公司半年度工作总结报告篇二

本人坚持以邓小平理论，“三个代表”和xx大重要思想为指导，自觉加强理论学习，认真学习党的xx大报告，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现将个人工作总结如下：

### 一、自觉学习党的精神，用先进政治思想武装自己的头脑

这一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。

热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

### 二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵，增强自己实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性；认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的xx大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《x区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

### 三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，

按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。

同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成的好成绩，得到领导和群众肯定。

在过去的201x年中我认真要求自己，在工作上在兢兢业业，取得了一定的进步，也得到了领导的信任和支持，但也发现了自己的一些缺点，我想在以后的工作中我一定会扬长避短，改进缺点，全面做好自己的工作，为人民的社会发展做出自己的贡献。

共2页，当前第2页12

## 公司半年度工作总结报告篇三

\_\_年的第3个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是\_\_年\_\_月\_\_日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

### 一、第3季度工作总结

#### 1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

## 2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

## 2)职业心态的调整

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

5)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。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，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

## 6) 自己工作中的不足:

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

## 二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌!

## 公司半年度工作总结报告篇四

20xx年上半年，我院研究室在市院研究室的正确指导下，在我院xx组的正确指挥下，紧紧抓住省院目标管理方案，为方案中的工作内容为工作重点，辅助以其他临时性工作。在研究室全体干警的努力下，推动了目标管理方案中各项工作的进展，取得了较好的成绩。

年初至今，我院共召开检察委员会1次，研究案件1件1人。今

年，研究室在认真做好检察委员会服务工作的同时，注重从案件的实体审查入手，充分发挥研究室的职能，对已经上会的案件进行了实体审查，并形成审查意见。

截止目前，省院组织的二次案例研讨，我院全部参加，而且在第一次案例研讨中，我院的案例研讨意见受到了省院的表彰，得到了我院领导的充分肯定。

调研工作是研究室的一项重要工作内容，具有一定的难度，所以年初在研究全年工作计划的时候，我们就将这项工作作为研究室工作的重点，放在首要位置。在工作中，我们充分调动其他科室的积极性，将市院下发的调研题目分发到各科室，号召各部门干警认真研究，结合本部门工作中实际遇到的问题认真撰写，到现在共撰写调研文章10余篇，均已经上报到市院研究室，并确立了市级的重点课题，省级课题正在进一步的运做之中。

20xx年按照执法档案的工作要求，xxxx县人民检察院进一步加大对执法档案工作的重视程度，院xx党组书记、检察长某亲自召集业务部门的建档干警和执法档案的具体负责部门开会研究，着重说明了执法档案工作重要性、必要性，研究室根据市院的要求对如何规范填写及案件质量评价标准等向建档干警作了详细的说明。在今年的工作中坚决实行“谁主办，谁负责；谁审核，谁负责；谁审批，谁负责”的问责制，确保执法档案工作的顺利进行。

根据我院业务科室干警人数和办案情况，今年共为17人建立执法档案17本，其中，公诉科2人2本、民行科2人2本、控申科2人2本、侦查监督科2人2本、反渎职侵权局2人2本、监所科1人1本、反贪局4人4本、院领导2人2本。

到目前为止，我院共进行执法档案检查2次，建档案案件数55件，评价37件，均为良好以上等级。

虽然我们的工作取得了一定的成绩，但是距离市院和目标管理的要求还有一定的差距。一是调研工作的基础数据基本上能够得到保障，但是加分项还有一定差距，尤其是在课题方面还存在差距。二是调研文章的质量还有待于进一步加强。三是执法档案工作有待于进一步研究。

## 公司半年度工作总结报告篇五

公司治理规定了整个企业运作的基本网络框架，而公司管理则是在这个既定的框架下驾驭企业奔向目标。今天本站小编给大家整理了公司半年度工作总结，希望对大家有所帮助。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

今后努力的方向：随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。即将过去的这一年，在公司领导及各部门经理的正确领导与协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，

大家都能够主动承担工作。 对此我向领导做如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护领导的管理思想，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

(1)是认真学习“”重要思想，深刻领会“”重要思想的科学内涵，增强自己实践“”重要思想的自觉性和坚定性；认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的xx大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

(2)是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和计算机知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、计算机知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

(3)是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

### 三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，为老板当好参谋助手：

(1)认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

(2)领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

(3)在接待来访客户的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访客户、认真听取来访客户反映的问题，提出的要求、建议。同时，对客户要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好客户的思想工作，让客户相信协盛。

在领导与同事们的关心、支持和帮助下，各项服务工作圆满的完成任务的好成绩，得到领导和客户的肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的管理人员，为全面建设协

盛的目标作出自己的贡献!

#### 四、在勤的方面:

本人事业心、责任心强,奋发进取,一心扑在工作上;工作认真,态度积极,雷厉风行,勇挑重担,敢于负责,不计较个人得失;工作勤勉,兢兢业业,任劳任怨;无故不迟到、不早退。一年来,本人基本无休工龄假,节假日较常值班和加班,协调有关工作,审核有关报表。

#### 五、在绩的方面:

本人工作思路清晰,计划性、前瞻性、领导性强;开拓进取,经常提出合理化建议并获采纳,完成较重的本职工作任务和领导交办的其它工作;讲究工作方法,效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作,工作成绩比较突出,效果良好。

#### 六、在廉的方面:

(1)严格执行和维护党的“四大纪律八项要求”,纪律、经济工作纪律,工作纪律。自觉做到与公司保持高度一致,不阳奉阴违、自行其是;遵守民主集中制,不独断专行、软弱放任;依法行使权力,不滥用职权、玩忽职守;廉洁奉公,不接受任何影响公正执行公务的利益;不允许他人利用本人的影响谋取私利;公道正派用人,不任人唯亲、营私舞弊;艰苦奋斗,不奢侈浪费、贪图享受;务实为公司,员工,不弄虚作假、与公司争利。

(2)在干部选拔任用工作中,认真执行《行员管理暂行办法》的有关规定,坚持公开、平等、竞争、择优的原则,推动协盛用人机制的改革,并逐步走向法治化的轨道。

(3)严格执行各项规章制度,坚决纠正行业不正之风。本人以身作则,严格要求,坚持以制度用人,以制度管人,并引导、

教育员工自觉执行协盛各项规章制度，树立爱公司如家、爱岗敬业的良好风尚。

(4) 密切联系客户，努力实现、维护、发展公司和客户的根本利益。本人牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把客户满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为公司办实事、办好事。为客户创造利润就是为公司创造价值。

(5) 按规定执行个人重大事项报告制度。

总的来说，一年来，本人分管、协管的部门较多，工作范围广、任务重、责任大，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行公司和领导的经营方针政策，严格执行公司的规章制度，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

在公司领导的正确领导下，我公司工会充分抓住庆祝建党九十三周年的契机，以优化投资发展服务环境为重点，以创新思维、服务企业为举措，深入解决影响我公司工业经济发展的实际问题，突出了工业经济结构调整、转变经济发展方式和服务企业等工作，较好地完成了年度工作目标，下面将整年工作总结如下：

一、全年主要工作

### 1、强化形势教育，推动执行意识提高。

公司工会积极宣传市公司大政方针，并结合我公司实际进行分析，找准着力点，紧扣工会工作，重点抓好执行力建设，并在推动公司“三个建设”工作中，整合资源提升执行合力，进一步促进公司稳定发展。公司工会积极组织公司职工进行“两个转变”、“三个建设”、形势任务教育等专题学习，通过会议、班组学习等多种方式不断营造舆论氛围，引导职工认清公司当前面临的形势任务，增强职工的自觉性和责任感；团结和动员职工切实把思想和行动统一到公司的决策上来。

### 2、强化民主管理建设，认真贯彻职工大会制度。

公司工会认真贯彻实施《\*省\*公司企业职工代表大会工作标准》，组织召开了三届三次职工大会。会议全面回顾了公司在20xx年工作，从长远发展的高度对公司面临的形势进行了深刻的分析；确定了20xx年“夯实一个基础、提高二种能力、做强三大板块、完善四化思路、坚持五条主线”的工作思路，确保安全生产实现“双零”，队伍保持和谐稳定，文明建设争取更大荣誉，企业生产经营可持续发展，实现\*公司的平稳较快发展。市公司领导亲临会议指导，对公司的工作成绩给予了高度评价，对今后的工作提出了具体要求，帮助全体职工进一步理清工作思路，明确了工作方向。

### 3、强化职工素质提升，大力推行班组建设标准化。

为进一步落实市公司班组建设“三突出五到位”的工作布置，提高班组整体素质为抓手，深化班组执行力。公司工会完善了班组建设管理信息，还开展了以发挥工会干部组织作用为龙头、以立足岗位强化培训核心的学习记录交叉检查活动。鼓励职工加强学习，做好学习记录，撰写读书心得。以这次活动为契机，公司工会组织工会委员及工会小组长对职工学习记录交叉观摩，并评选出优胜奖以资鼓励。工会干部们通过交叉观摩学习记录，找差距、补不足，确保学习收到实效。

公司工会认真贯彻上级文件精神，积极开展“安全班组行”活动。一是率先在市公司举办安全知识竞赛，竞赛围绕站和\*公司两个安全重点单位的日常安全工作，组织了8个班组进行一、二、三名的角逐。在比赛过程中，各参赛代表队队员严格遵守规则，以饱满的热情和认真的态度，踊跃回答问题，比赛现场气氛紧张而激烈。二是广泛开展“我为班组安全献一策”活动和“班组安全管理典型案例征集”活动，公司工会共征集到11条优秀合理化建议、3条典型案例，这些优秀建议将促进班组安全管理水平进一步提升。

#### 4、强化职工关爱，深入实施送温暖工作。

公司工会深入贯彻《全民健身纲要》，创新工作思路，组织职工以身心健康为宗旨，广泛开展形式多样的群众性文体活动。今年是“三八”国际劳动妇女节104周年，公司工会组织女职工参观柴埠溪，并结合开展“先进女员工”表彰活动，还组织女职工代表参加市公司庆祝“三八”国际妇女节联欢会；有声有色的组织了羽毛球训练活动，并积极组队参加市公司第四届“安全班组行”杯职工羽毛球比赛。队员们训练有素、团结拼搏的精神给大家留下了深刻的印象，被授予市公司“安全班组行”杯职工羽毛球比赛“组织奖”；为丰富职工娱乐生活，配合公司行政为全体职工及家属共154人办理了“旅游年卡”。通过活动的开展，活跃了企业文化娱乐氛围，满足了职工的精神文化需求，增强了职工身心健康，提高了广大职工做好工作的凝聚力；公司工会高度重视特困职工及“金秋助学”困难职工档案的建档和管理工作，扎实细致地开展了特困职工调查及申报工作；在迎峰度夏时期，公司工会成立防暑降温慰问小组，积极筹备防暑降温慰问品，深入公司各工作现场、生产班组开展防暑降温慰问活动；组织全体职工体检、女职工妇检，并不断完善职工健康档案；依托现有的职工文体活动阵地，广泛开展职工读书活动，为职工发放购书券，组织“职工书屋”建设，积极创建“星级职工俱乐部”，公司工会拟创建永耀名居物业管理处职工书屋为五星级“星级职工俱乐部”，为该俱乐部更新了配套管理设施及书籍；为切

实改善一线职工的生活条件，提高职工身体健康水平，公司工会开展了基层食堂标准化建设活动，申报了管理处、管理处、管理处3个员工食堂为达标食堂。

为将工会建成职工贴心的家园，公司工会总是在第一时间对住院职工及生活困难职工进行慰问，及时送去了公司党、政、工对职工的问候。一年来，共慰问住院职工及家属8人次，重大节日慰问困难职工及家属3人次，继续做好职工生日送祝福活动，慰问费过万元。

离退休工作是公司工作的重要组成部分，公司工会从思想上关心离退休职工，从生活上照顾离退休职工。配合各有关职能部门，及时按政策落实离退休职工的各项待遇；公司工会及时探望生病住院的离退休职工，关心家庭生活困难的离退休职工；采取灵活多样的形式，组织老同志开展丰富多彩的文体活动，积极为老同志的各项文体活动提供必要的条件。3月份，组队参加市公司十九届老年门球赛；5月份，组织老职工参加市公司钓鱼比赛、太极拳培训班。10月份，组织退休老职工及家属畅游清江画廊，欢度重阳佳节。

公司工会站在讲政治、讲大局的高度，开展“爱心活动”，其目的是大力倡导职工关爱企业、关爱他人、关爱社会的良好风尚。4月份，公司工会组织职工为“玉树地震”捐款，公司37名员工积极踊跃参加捐款活动，共募集捐款4450元。

## 5、强化自身建设，提高工会队伍执行力。

公司工会充分发挥工会干部的桥梁作用，进一步规范工会工作。工会定期召开小组长会议，安排部署近期的工会工作，传达工会文件，宣传工会政策。工会小组长也充分利用小组会时间向职工宣传工会政策，开展工会法律、法规培训，传达工会文件，职工群众能够及时了解到工会信息和上级工会工作动态，包括公司工会评先表优工作也是由工会小组长积极推荐，再由工会干部民主评选。工会小组长及时向工会反

映职工思想动态，让工会及时掌握职工的思想动态，有针对性的开展工作，把矛盾化解在萌芽状态。

加强工会干部培训，进一步促进工会工作上台阶。为提升工会干部素质，适应形势的要求，公司工会经常性组织工会干部学习，还鼓励工会干部不仅要学习工会业务知识，还要加强对法律、管理等知识的学习，优化自己的知识结构，拓宽知识面，增强为职工说话办事的能力。

为更好的发挥工会理论政策研究在服务企业工作大局和工会工作中的重要作用，公司工会积极组织工会会员围绕公司的重点工作和实际情况，广泛开展理论研讨和调查研究工作，共收集优秀论文十余篇，其中被市公司《20xx年度工会理论研讨论文集》采纳3篇。

今年公司工会还进一步完善职工子女劳保资料，并及时做好会员档案接转工作，规范和加强工会会员的会籍管理。

## 二、20xx年主要任务

20xx年，公司工会将充分发挥工会的纽带作用，帮助公司广大干部职工统一思想、认清形势、查找差距、增强动力，把行动落实到各项工作任务之中，确保20xx年全面完成各项目标任务，加快推进“两个转变”，推动公司又好又快发展。

1、继续深入开展班组建设活动。搞好班组建设是提升企业凝聚力和竞争力的客观要求，也是市公司文明检查重点考核项目之一。公司工会将继续按照《工会标准化建设考核细则》和市公司班组建设“三突出五到位”的工作要求，本着实事求是、自我评估、自我完善的原则，进行自检自查，针对存在的问题和薄弱环节，进一步健全规范班组建设。开展好岗位练兵，通过培训、职工自学、知识竞赛、技能比武等形式提升职工素质。还要充分发挥工会小组长和班组长的桥梁纽带作用，引导基层干部在班组一线，紧紧围绕公司发展目标

和经营方略，深入做好职工的思想工作，真实反映职工愿望，稳定队伍，积极协助公司工会解决涉及职工切身利益的问题。

2、继续办好职工书屋活动。实施“职工书屋”建设和开展职工读书活动，是学习加强职工思想道德建设，深化“创建学习型组织、争做知识型职工”活动，实施职工素质工程的一项重要举措。公司工会计划创建\*公司职工书屋为三星级“职工书屋”。

3、做好“送温暖”工作。一是继续开展扶贫帮困送温暖活动，积极做好对住院职工、困难职工、职工遗孀等的走访慰问工作；二是关注社会弱势群体，倡导公益爱心理念，做好对社会弱势群体的帮扶工作。

4、继续加强精神文明建设，持续开展年终总结评比表彰和推优选树工作。继续做好基层先进集体和先进模范人物的选树、表彰工作。

今天已经是xx年7月10日了，从5月26日进入美日天津分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到现在已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧！再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的

到目前只有一单，只完成将近5000的业绩！我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”！

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后都是胜者！就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着；现在不出单并不代表以后不出单；只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着！面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变！因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数

最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日内，做到50000左右的业绩，定的目标虽然不高，但是有信心完成！要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进！把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！一定要比这个月更加优秀！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了美日天分公司，为了“金钻盟“组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线！事在人为，人定胜天！相信自己是最棒的就足够了！

## 公司半年度工作总结报告篇六

半年过去后我们公司都要写好工作总结与工作计划。下面是小编搜集整理的2019年公司半年度工作总结，欢迎阅读。

上半年机械分公司共完成销售272.72万元，2019年同期仅仅为8.013万元，较2019年增加264.707万元，增长33余倍；货款回收759.96万元，去年同期为74.61万元，较去年同期增加685.35万元，增长9余倍；但同时相比生产与发货数量较去

年同期有所减少，去年同期生产产值为1304.61万元，今年只有292.24万；去年同期发货数量1361.1万元，今年为461.98万元，较去年降低77%。

1、和去年同比分析，2019年1-6月份为了确保西飞655库交货周期，公司将大量精力放在655库托盘的生产制作上，市场投入精力少，几乎没有新签合同，造成了销售收入低，突击生产进度造成了生产产值高。而今年上半年加大了销售力度，共签订8个合同，订货额272.72万元，生产方面有序进行，全部按客户要求按时交货。

3、占年度比例分析：2019年度总目标6000万，目前时间已过去一半，任务仅完成不足百分之五，造成后面压力非常大。

## 1、经营方面

### 1)、完善销售管理制度。

修订了公司销售管理政策，制定了明确的销售激励办法及货款回收细则要求，确保公司及业务人员的利益，与各销售人员签订全年目标责任书，并按月进行绩效考核。

### 2)、积极开拓市场，争取全年目标任务的实现

步设计的重庆西源公司1000多万的自动化立体库及新疆500万左右的货架项目等。

后期初步交流的是西飞大件库及成都飞机工业集团初步交流立项工作，力争下半年实现2—3个项目，完成全年销售目标。

### 3)、立足现状，拓宽销售渠道

结合我公司的优势，立足现状，积极开发型材加工。上半年先后走访调研了省内六家、省外九家立体停车设备等企业，

完成立体车库调研报告,开发了浪板及边梁型材的生产加工。目前已同宝鸡通运嘉航公司签订销售代理协议,并已交付部分样品;同河北衡水奇佳公司达成整体立体停车库生产的初步意向;同山西贝尔特公司共同开发了体育场馆建设用型材,已完成首批生产销售。

## 2、技术质量方面

1)、在全体技术人员的努力下,完成立体车库项目的调研及车库型材边梁、浪板的设计、研发、试制及生产工艺、质量检验等,为后续的批量生产打下了坚实的基础。

2)、完成了体育场馆型材的开发、 技术工艺、质量全过程的控制,确保产品交付。

3)、顺利完成北自所-西开及库尔勒项目的生产技术文件及生产工艺。检验员现场跟踪并全检,验收产品,整理验收资料,受到用户好评。

4)、完成秦川 、西航动力等合同的技术资料以及延长橡胶、延长石油、西安林业、 优耐特、 杨凌万隆制药、 西安新飞等单位的方案设计 & 报价等工作。

## 3、生产方面

1)、圆满完成了各合同的生产及发货工作,如北自所西开合同、北自所新疆合同、北自所航二院合同的小托盘;体育型材的加工和发货;北京凌昆压条 的生产发货;完成自动化立体车库型材的生产、试制工作。

2)、现场管理逐步走上正轨:

a. 完成了公司钣金车间的设备搬迁工作;

b.对车间设备的整体布局重新排布，并进行擦拭，完成车间设备和安装调试工作；

d.完成了车间照明的改造工作；

e.进行了全公司外墙玻璃的清洁；车间墙体的粉刷；垃圾的清理；设立专职清洁工等，使现场管理面貌一新。

#### 4、加强基础管理工作

上半年除生产经营外还做了如下工作，这些都为后期经营工作奠定了扎实的基础：

1)、全员通过春训活动，确定了正确的思路，要以解放思想，转变观念，改进作风，提高效能，指导实践、推动工作为出发点和落脚点，提高落实公司年度方针目标的能力。

3)、完善了公司生产费用的定价机制及公司生产计件办法并得以落实；

4)、设立了公司生产半成品库，规范生产过程中半成品的工序管理控制。

5)、完善各种管理制度，成立了自动化立体车库项目研究小组、安全管理委员会，先后制定了“物资采购及外协控制程序与管理制度”、“车间现场及设备管理制度”、“安全生产管理制度”、“销售管理办法”、“考勤管理制度”、“公务用车管理办法”“自然灾害安全事故应急预案”等。

6)、完成了公司方菱商标注册及蜂窝式立体库实用技术专利申请的资料准备。

7)、狠抓质量，上半年我们通过了质量、环境、健康安全体

系认证，并以此为契机，抓好产品质量，产品合格率均在99%以上，得到用户好评。

8)、完成渭南临渭区分局消防大队给公司下达的整改内容并予以回执;配合渭南临渭区站南安检站对公司的安检检查工作，并制作机械分公司设备安全操作规程悬挂于各设备，现场、大厅张贴标语等;完成车间办公楼应急照明设备及应急标志等。

上半年总体来说，做了不少基础管理工作，但经营业绩却不是很理想，客观上的一些因素虽然存在，如业主项目大多是在调研申报阶段，公司所跟踪的一些大的项目基本都在上半年以后实施等。但我们在工作中也存在不少问题，主要有以下几点：

- 1、销售订单严重不足，导致生产任务不饱满。
- 2、销售信息量不足，宣传力度不够。
- 3、销售人员工作积极性不高，缺乏主动性。工作没有一个明确的目标和详细计划，销售人员没有养成计划的习惯，销售工作处于守株待兔的状态。
- 4、销售人员业务知识不高。销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力和素质等方面有待提高。
- 5、技术、生产能力有待提高。比如工艺、工装焊接存在不科学问题，不能提前预测，只能临时抱佛脚纠正。
- 6、立体车库方面，型材数量偏少，在日常加工基础上还缺少解决问题的最佳方法。
- 7、现场管理仍不到位，亟待加强。

1、经营目标：

a)跟踪落实洪都立库项目，预计8月份完成洪都项目招标工作。

b)下半年预计货款回收1500 万。

c)跟踪落实西安万隆药业自动化立体库(九月份确定)。

d)跟踪落实西安信号厂自动化立体库项目。

e)力争促成西飞大件库项目年内招标。

f)与通运嘉航、西安吉亨立体车库企业签订立体车库型材供应合同(已达成意向，待型材轧制验收认可后即可签订供货合同)。

g)加强外协合同的签订。

## 2、管理目标：

1)、优化销售队伍，建立高素质、高效率的销售团队。一切销售业绩都要通过好的销售人员来实现，建立一支有战斗力、高素质的销售队伍是当务之急，下半年把此作为主要关注点来抓，优胜劣汰，优化销售队伍。

2)、进一步完善各种管理制度，建立明确的管理办法，提高业务人员工作积极性，目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度责任心，加大对制度的落实、执行力度，完善工作汇报制度，加强周报、月总结的制度落实。

3)、提高销售人员的素质和业务能力。

通过培训学习等提高销售人员的业务能力，让每个销售人员都走出去，及时掌握市场信息和竞争对手等情况，主动性的开展工作，工作到位培养销售人员发现问题，总结原因并提

出建议，提高业务水平，促进销售业绩。

4)、建立多种销售渠道，结合自身优势，通过同行业内优秀企业合作，通过配套加工等方式，实现销售业绩，以物美价廉的配套产品提升公司的竞争力，扩大公司知名度。

6)、制定可行的检验手段，解决日常检验周期过长问题；

7)、继续加强现场管理，年内实现4管理。

纵观全年目标任务，虽然压力依旧很大，但我们相信有压力才有动力，有目标才有方向，我们会以积极的心态去面对和解决，顺应时代潮流，开拓创新，努力工作，争取完成目标任务。

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来所发生的一切，有喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。更多的，是折腾。但结果还是好的，总算折腾到一个对的地方了。从工作表现与工作态度上，由于把自己放到正确的位置上了，所以，较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

我来公司虽然已将近五年，但其实是在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，对自己没有一个正确的认识，想赚钱，想有成就，所以盲目的在北京天津之间徘徊。可是无论怎么徘徊，得到的结果，总是在希望中渐渐的失望。找不到一种真正的归属感。直到到城外城部门，跟着现任经理工作，才有找到有归属感的感觉。但自己的努力还是不够，总是受情绪的支配，思想很到位，但行动力却总是不到位。总是原谅自己，对自己太宽容，太喜欢为自己找借口。我也在改，也确实较过往有很大的改变，但跟某些

人一比，就差远了。我会让自己一直处于进步的状态。会调整自己以越来越快的脚步继续前进。

有些人把工作当作事业，有些人则把事业当作了工作！这里面的微妙我想就是：事业是拥有一种前赴后继的理想的载体，他是所从事人员的梦想和追求，是需要用自己的心血呵护备至的。无论心情怎么低落，即便是丢了什么，我们还是不应该丢了抱负和追求。

现就本年度重要工作情况总结如下：

在经理的领导下，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本知识并钻研，才能更好的与客户沟通。

(二) 只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三) 只有坚持原则落实制度，才能得到自己一直想要达到的目标。

(四) 只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五) 要加强与同事的交流，与大家一起解决工作上的情绪问题，多进行思想交流。

(一) 要定期进行自我审视。以改正自己的缺点，并加强专业技能。

(二) 经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有

了方向，工作有了目标，心中真正有了底!但是还没有做到“忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，”这些。但是确实摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。在工作的同时，我比过往明白了更多为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)总结下来：在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。行动力上再多以实现就更好了。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些等待我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

针对半年工作中存在的不足，为了做好新半年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)进一步积极搞好与同事的关系；

(二)加强专业知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

(三)提高自己的行动力，在研究员的带领下，我也要享受研

究员的待遇。

在今后的工作中不断创新，及时与领导，同事进行沟通，严格要求自己，为同事们做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己再工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，城外城设计部的明天更美好！

## 公司半年度工作总结报告篇七

x年上半年，我行在省行领导的正确带领和指导下，坚持以科学发展观为导向，我行各项工作取得了明显的成效，主要做了如下几个方面的工作：

一、党建深入学习实践科学发展观取得实效

二、上半年工作总结

我行在上半年的工作中，各个部门加强协作，紧密配合，共同打造良好的发展环境，全面落实完成各项任务：

(一)、上半年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元，完成计划的42.74%，完成率在全省排 名；其中：银行收入2392.36万元，完成计划的39.15%，比序时进度差2.52%，完成率在全省排 名；邮政代理收入4471.38万元，完成计划的44.94%，完成率在全省排 名。

1-5月份全区累计发生营业支出 万元，其中：业务及管理费 万元，营业税金及附加 万元，资产减值准备 万元。

1-5月份全区累计完成利润 万元，目前还未结算邮银双方的关联交易费用，一类网点中非骨干网点改造费用也未入账，预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

## (二)、我行业务状况良好

上半年，全市实现利差和中间业务收入万元，完成年计划的%，其中利差收入万元，中间业务收入万元，中间业务收入占比为%。新增储蓄存款万元，完成年计划的%，公司存款达到万元，完成年计划的%；代理保险业务量达到万元(标准保费)，完成年计划的%；发放绿卡张，完成年计划的%；商易通布放台，完成年计划的%；代理基金、国债、理财产品万元，完成年计划的%。

## (三)、以“合规管理年”为契机，相关活动方案得到落实

二月初我行按照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、反洗钱、机构合规评价等活动方案的落实。

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区□vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

## (五)、以科学发展观为统领，人力资源工作较好的完成了目标任务

人力资源工作坚持以科学发展观为导向，坚持以人本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保险、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

(六)、以案件防控为中心，以现场与非现场检查为抓手，审计工作积极开展

上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查16次，查出问题项，努力完成了规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2. 加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3. 推进积分管理辦法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理辦法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4. 开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展

了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计；“春节、五一”期间资金安全突击检查；开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

5. 做好与邮政局的工作协调，推动二类网点内控工作的制度执行力建设，共同做好案件防控工作。通过与邮政按月召开联席会议，相互通报上月检查存在问题，分析、解决问题。每月将稽查检查发现二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6. 加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

### (七)、信贷业务稳步提高

在做好原有存单质押贷款、小额贷款业务的基础上，顺利开办商务贷款业务，积极筹备开办二手房抵押贷款业务，今年以来，我行大力发展小额贷款、商务贷款业务，1-5月份，我行累计发放各类贷款笔，金额亿元，截至5月30日，贷款结余笔，金额亿元，比年初增加亿元，增幅为 %。各项贷款业务详细情况如下：小额贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元；商务贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元；存单质押贷款结余笔，金额万元，比年初减少万元。共有各类逾期贷款 2万元，逾期率为 %，不良贷款万元，不良率 %。积极办理同业存款业务。为大力支持地方经济建设，今年以来，我行积极发展同业存款业务。通过主动和各兄弟银行联系，了

解他们的资金需求情况，互相加强沟通，及时通报最新价格，到目前为止，已和市农发行成功办理1亿元同业存款业务，和市农行成功办理3亿元同业存款业务，实现我行同业存款业务零的突破。积极筹备开办二手房贷款业务。二手房贷款是客户在购买二手房时以房产作抵押向我行申请的贷款，贷款利率低于国家基准利率。此项业务正在申报中。

### 三、上半年工作存在问题

#### 1. 公司业务客户经理队伍不强，公司业务发展缓慢

目前公司业务客户经理队伍存在人员较少的困难，在县支行基本未设专职的客户经理队伍，公司业务过分倚重财政等大客户，业务流失的风险较大，公司业务发展缓慢。

#### 2. 高端客户分层管理仍处于起步阶段

上半年，对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，对vip客户差异化服务还未付诸实施，对高端客户的分析、营销工作还需进一步加强。

#### 3. 产品经理的策划经营能力还需进一步提高

市县行的营销体系建设，产品经理是一个很重要的环节，但目前产品经理的经营能力还比较薄弱，在县行大多未设专职的产品经理。

#### 4. 存在计算机网络安全问题

### 四、下半年工作计划

#### 1. 以客户经理队伍为抓手，发展公司业务

#### 2. 以能力建设为抓手，推进二级支行能力建设

3. 以提升产品经理能力为抓手，提升综合业务部的支撑能力

4. 进一步增设小额贷款营业网点，加快小额贷款业务发展

1-5月份，市行已增设4个小额贷款营业部。下半年，计划在全辖所有农村一类支行和部份二类支行增设小额贷款营业部8-12个，使小额贷款营业部的辐射半径从现在的30公里减小到10公里，加强对农村市场的开发深度，促使我行小额贷款业务快速发展，尽早形成规模。

5. 大力发展商务贷款业务。我行商务贷款业务自1月份开办以来，总体取得了较快的发展，但市县行之间发展情况不均衡，县行速度相对较慢。下半年，要进一步加大商务贷款的宣传力度、时限管理，做大做强这项业务。

6. 积极开办二手房贷款业务。向省行争取早日试点开办，在初步试点成功的基础上，尽快在全区范围内全面开办。

7. 加强信贷业务风险控制

为切实控制信贷业务的风险，将进一步健全业务制度、规范操作流程，要求每一名信贷人员都能按规定办理业务，提高全体信贷人员的风险意识。一旦有违规行为，严肃处理，用严格、明确的制度来管理每一名员工。

8. 创新思维，大胆探索干部选拔新机制

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，按照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充

实到基层领导岗位上来，切实加强基层领导班子队伍的能力。

## 公司半年度工作总结报告篇八

半年来，把自己的工作归结为两句话：新课改努力践行，新岗位竭尽全力。静静地坐在桌前，想写些岁月流逝之时的片刻记忆，思绪万千之中，久久不能平静。

今年，是市、学科带头人培养的最后一年。五年来，随着导师们和xx市科学教师精英们到各地参观学习，深深感受到新一轮课程改革的浪潮早已经滚滚而来，不可抵挡。随着学习的不断深入，自己对课改的理念也逐渐清晰。早已年居不惑的我胸中总涌动着一股澎湃的课改激情，冲动着想创造一片属于自己的新课改的天地。

于是，下半年，本来要教毕业班的我，主动请缨回初一年级任教，盼想和七年级的老师们一起摸索适合我们学校的新课改的模式，寻找适合我们学校的评价体系。一开学，自己所教的701班第一周就开始实施新课改，每天，打开电脑的第一件事情，就是通知大家到我所在的班级听课、观摩，共同学习。每天晚上，坐在电脑桌前，撰写着一天与孩子们一同经历的`课堂，不亦乐乎。一学期来，为区90课时的科学老师们开设展示课，为区科学教师协作班的学员开设观摩课、为杭州师范大学的学生们开设学习课，为丽水缙云的科学老师们开设展示课，这样的公开课在20xx年的下半年一共十多次，几乎周周有公开课。通过开设公开课，磨练了自己新课改的基本功的同时，也为同行们的新课改的教育指明了一些方向。

一个学期来，701班的学生成绩突出，期中考试，学校的四项指标(平均分、及格率、前30%平均分、后30%平均分，位列全校十个班级的二、二、三、二位；期末前的学科竞赛，参加比赛的12位学生，有5位获奖，4位获鼓励奖，占参赛学生的75%。更重要的变化是他们喜欢我这位老师，他们热爱科学学科。

今年上半年，担任学生处主任，分管学校德育工作，与班主任一起，狠抓学生的日常行为规范，从早自修到平时的监督管理，亲历亲为，使得我校的德育工作走在区初中前列，为学校的德育特色学校评比做出了自己的贡献。7月13日，在全国新教育论坛上，我做的“金色沙地德育课程的实施”报告获得了与会专家、学者的高度评价。虽然报告只有短短的10多分钟，但从接受任务到站在主席台上演讲，足足筹备了2个多月。期间，与教科所的领导和专家一起修改报告、预演了几次，每次都不尽人意，之间的压力和辛劳可想而知。还好我是一个善于登台演讲的人，一到正式场面往往发挥的淋漓尽致，走下台来，很少表扬人的来老师给我一个热情的鼓励以及很高的评价。有耕耘就有收获，这个报告获得了全国新教育“卓越课程特别奖”。

10月，执笔撰写的论文《金色沙地德育课程的实施与探索》也荣获杭州市20xx年教育科研成果二等奖，萧山区20xx年教育科研成果一等奖，该论文把我校近几年围绕沙地文化进行的德育工作进行了彻底的梳理，从20xx年立项到20xx年9月份的结题，修改了无数遍，耗费了我大量的心血。

人说“四十而不惑”，我早已经过了四十岁了，可是对人对事总是摆脱不了世俗的纠缠，虽已没有名利的追求，可却时刻在乎别人对我的评价，夜深的时候，总感觉如同一叶孤舟在大海上飘荡，似乎在等待着我一直要到“知天命”的时候才能放弃。新课改曲高和寡，想推进总是阻力很大，独自行走，老师们不说我是傻瓜已经很感谢了；对待人也总是以诚相待，可往往收获的是失望和惋惜。妒忌也罢、看不顺眼也罢，我想，在这里只是一份工作，尽责尽职就行了。

感谢xx某老师，自从担当我的助手以来，时常为我撰写各种报告做了大量的前期筹备工作，让她负责学校的宣传工作以来，学校的对外宣传发生了了很大改变□20xx年我校的宣传工作荣获年度先进，她个人也荣获先进个人称号。

感谢一些兄弟们，一年来相互打拼，为我打开了更多的窗，提供了更多的发展空间。

感谢家人和女儿，读高三马上就要高考，成绩总是稳定，不会让我多操心，使我有时间对付外面的许许多多的工作。

感谢701班的孩子们，是你们跟随着我一步一步地走进科学殿堂，是你们使我觉得自己越来越年轻。

感谢所有关心过我的朋友，因为有了你们，我才觉得生活是那么美好。

感谢所有激励过我的人们，因为有了你们，我才觉得与天斗痛苦万分，与人斗其乐无穷；因为有你们，我才觉得有了价值。

- 1、参加全国新教育论坛并作主题报告。
- 2、撰写学校德育立项课题并获奖。
- 3、全年开设各种层面公开课20多节。
- 4、《导学新作业》第二轮修订完成，进入第三轮修订。
- 6、开始尝试写一些诗歌，觉得很有滋味。

半年来，我为工作，在努力奋斗；为生活在尽心安排；为未来在不断畅想，回顾总结这半年的工作，其中还有很多不足，还有很多工作需要提高和加强。

## 公司半年度工作总结报告篇九

20xx年，我公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，克服不利因素，转变经营观念，为实现以效益为中心的总体经营目标，公司积极响应分公司关于做好集中管理工作的相关

要求，优化险种结构，业务结构较之以往有了较好的改善，垃圾业务大量减少，控制风险能力得到提高。同时，公司将落实实践科学发展观做为贯穿全年工作的主线，在市场竞争中依靠优质服务奠定了保险的品牌影响力。

根据分公司的工作安排，结合我公司实际，现将我公司全年工作总结如下：

## 一、20xx年各项经营指标完成情况

为了确保今年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，广大干部员工集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，扬长避短，积极寻求新的业务增长点。公司将有效控制风险作为今年业务发展的基本原则。

## 二、各项工作开展情况总结

### (一)、业务管理方面

车险业务一向是公司整个业务经营中最具有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。公司今年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

我公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

今年公司在业务承保上，停止了出租、租赁车、农用三轮车、低速载货车的承保，对营业性货车必须在投保商业三者险和附加险的同时，才能投保车辆损失险；对车上人员和车上货物

的承保限额做了调整，营业性货车车上人员每人限额5万元，车上货物每车限额5万元，大大降低了经营风险。面对现在市场环境，客户购买高价车日益增多，我们严格按照公司针对高价值车辆相关管理规定，承保车损险时按不同车型类别进行上浮，对禁止承保的稀有车型严格把关禁保，如遇特殊情况，我们逐笔以oa签报形式上报分公司请示审批，充分尊重分公司的承保建议。

参考。业务开展必须做到在风险管控上绝不放松，正因为非车险保费规模远不及车险业务，所以我公司对每一笔拟承保非车险业务都会仔细斟酌，将风险尽可能降到最低。

## (二)、承保管理方面

按照分公司业务承保规定，我公司结合实际情况，出台了中心支公司20xx年车险业务和非车险业务承保管理办法。

在20xx年业务工作方面做了以下几点主要管控工作：

1、一线签单内勤严把投保、批改手续资料关，保证签出去的业务手续和资料的真实性、准确性和完整性；投保单必须投保人本人签章，杜绝代签现象的发生。

3、加强对营业性货车、家庭自用车的风险管控，严格按照保监会的费率浮动进行承保，列入黑名单或存在道德风险的业务坚决不予承保，每月监控上述两车型分险种理赔报表，发现问题及时调整。

管理员每周六上午半天实行周末培训制。通过培训不仅可以提高业务内勤对专业知识的掌握，还能及时对一周内日常承保工作中出现的问题和不足进行解决和强调。加强各县区机构在业务发展中风险管控的能力和各项考核指标的严格控制，有效杜绝了经营风险。

## (三)、单证管理方面

1、严格按照分公司单证管理要求，中支配备有专职的单证管理员，县区公司指定专人或业管内勤具体负责单证管理工作。从单证的领用、入库、发放、核销，坚决做到账目、系统、实物三对照。对重要空白单证更是严加监管，定时盘点，决不允许有一份空白单证丢失。在单证工作管理上，市公司出台了一系列单证管理规定，对单证管理人员的调离，必须有市公司单证管理员负责交接□20xx年全市单证管理员比较稳定，没有发生更换情况。

2、公司完全按照分公司单证管理制度去执行，各类单证登记簿登记齐全，空白单证盘存清楚准确，单证核销及时并坚持核旧领新的原则发放新保单，我公司没有发生过单证遗失的情况。

3、进入20xx年，按照分公司的要求，对基层公司所有业务承保档案实施集中管理，我公司是第一批集中管理单位之一。今年元月份，市公司对所属的2个县和2个业务部实施了业务承保档案集中管理，承保印章上收到市公司，单证统一领用，集中销号。4月份，又对全市的所有的非车险业务实行集中签单，有效控制了经营风险。5月份分公司对我公司单证集中管理后的各项工作进行了全面验收并一次过关。

#### (四)、依法依规经营方面

我公司坚决按照保监会70号文件精神和省保监局、省保险行业协会、省保险行业自律共同体的制度、规定去执行，坚持依法依规经营。在车险业务承保上，按照规定的费率、优惠系数，代收代缴车船税和信息平台的数据，严格把关签单，从没有出现违规违纪的现象。在今年历次的保险行业自律共同体检查中，我们中支没有出现一例违规案件的发生，在财险市场上我们能够严以律己，走在同行业的前列，为规范财险市场做出了不可磨灭的贡献。

#### (五)、理赔客服方面

施办法，有效排查承保标的风险比较突出的标的，认真研究分析，评估发展中与风险存在的根源，采取有效的应对措施，防范化解承保引发的各种风险，建立长期的督促机制，定期提出整改意见，组织员工分片包干，落实到人，及时发现问题及时整改，最大化保证承保标的的安全。

由于理赔客服工作事务性的工作比较多，业务流程处理起来较为繁琐，每个岗位或环节都影响案件的质量和进度。针对理赔工作的特点，公司对重要的岗位加强管控，突出骨干员工力量，不断改善工作氛围，创造条件，建立团结和谐的员工队伍。

今年理赔客服工作制定了多项管理制度，强化工作纪律，细化工作流程，制定出一系列的有效可行制度。不断采取会议的形式，商讨疑难问题，及时有效的解决。调动员工的工作积极主动性，让每位员工负有责任感。相对制定了查勘定损监控日志，随时掌握外勤人员工作状态；实施考核内部化，在公司制定考核的基础上，部门再次进行考核，奖罚分明，通过考核来约束员工的工作行为。坚持实事求是，不断转化服务理念，有局限性的服务转变为大服务意识。在实际工作中突出服务亮点，做好具体实施工作。近进一步加强与其他展业部门的合作，为公司和客户 provide 理赔服务。

客服部先从定损环节把关，控制工时费，配件价格下浮点数加大，残值的处理得到了全面控制，人伤方面继续对不符合用药标准的坚决予以剔除，严格按照标准给付其误工、护理、伙补等各项合理费用；诉讼案件为减少诉讼纠纷，能协商的就协商，不能协商的最大程度的降低诉讼成本，力争胜诉率。赔案上更是严格审批，对赔案有嫌疑的案件，及时抽调骨干人员协同检察院人员对此案件调查取证，得到有效证据的坚决严肃处理；对赔案中弄虚作假，坚决做拒赔处理。

通过全体员工的共同努力，完成了上级领导布露的各项工作任务。今年共处理疑难案件近40起，解决纠纷案件20起，拒

赔案件7起，调查疑难案件17起，直接为公司挽回涉及理赔金额近30万元。得到上级分公司通报表扬3起，总公司数据质量通报1起。未决清理奖励4000元。通过媒体正面宣传报道两次。

## (六)、综合管理方面

公司今年以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，配合分公司集中管理相关工作要求，加强公司制度建设和内控管理。

今年，分公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，在业务、理赔、财务、人力等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，及时向分公司反馈意见，严格执行分公司各项规章制度。

在人事管理方面，总、分公司颁布出台了三定方案等规章制度，坚决执行分公司的人事管理制度，并于近期根据分公司人事管理制度，使员工利益得到保障，构建了和谐的企业文化。

今年，分公司的各项政策调整较大，为确保分公司结构调整目标的实现，公司顾全大局，坚决执行上级各项规章制度，对分公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

财务上，今年接到分公司的新的措施、规定比较多，因此对各种财务方针政策的学习极待加强，公司根据公司出台的政策，适时地调整各项财务管理工作制度。严格执行分公司制定的各项制度和决策。做好银行账户及资金管理，根据分公司“财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款费用资金下拨”的原则，公司加大了对资金的管控力度。并根据财务指标情况进行相应的政策调整。

在建立健全公司各项内控制度的同时，为检查各项考核制度的落实和执行情况，公司在每季度末成立考核小组根据考核办法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存在的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。

## (七)、企业文化建设

在抓好业务发展的同时，公司将深入学习实践“科学发展观”作为贯穿全年工作的主线，强化自身建设，将以人为本的理念贯穿于公司经营管理的方方面面。

今年，根据分公司关于深入学习实践科学发展观活动的总体安排，公司将落实实践科学发展观作为今年的重要政治任务来抓。科学发展观中全面协调可持续发展的阐述对于保险业具有重要的指导意义。为了做好科学发展观在公司的贯彻传达，公司成立了以总经理张新军同志任组长的实践科学发展观领导小组，主抓公司落实实践科学发展观工作的开展和督导，及时将分公司关于落实科学发展观的文件进行通报传达，并按照要求向分公司上报各类文件材料，努力培养员工高尚的职业道德，加强保险公司的社会责任意识。

为加强领导班子的战斗堡垒作用，公司特别注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，公司领导成员协商一致，坚持做到决策民主化、科学化。同时公司把各级班子建设放在第一位。注重班子成员的在职教育，采取以会代训、谈心交流等形式，并借助各种培训机会，对各级领导班子队伍进行政治思想、法纪观念、领导艺术、企业管理、勤政廉洁等方面的教育培训，不断提高领导能力和经营管理水平，保证了领导班子工作思路、思想作风的与时俱进。

在日常工作中，要求领导班子必须做到以身作则、到职到位、

切实履行职责。执行民主决策和例会制度，密切关注领导干部的思想动态、工作动态，发现问题，及时解决，营造出领导班子“齐心协力谋发展，同心同德搞建设”的良好局面。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，公司努力加强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力，加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

### 三、工作中存在的不足

1、业务基础管理工作还很薄弱，各项管理制度、承保规定不能严格落实到位，还有个别投保单和保单送达函存在代签字的现象。验车承保制度我们一直在努力坚持，但还有个别业务承保中验车不能落实到位，给公司的正常经营带来了潜在风险。

2、上半年认识上出现了偏差和误解，只为追求效益，放弃了部分车险业务的承保，没有兼顾到效益和规模同步发展，犯了认识上错误。直至7月份省公司精算小组对我保险分公司各项指标进行分析中看出，多半车险业务仍然需要我们大力发展。我公司及时调整经营思路，在下半年这几个月里业务规模下滑的局面已经得到缓解。

3、优化产品结构没有落实到实处，险种结构不尽合理，全市普遍存在非车险业务发展缓慢，特别是人险业务没有提高到议事日程上来，重视不够，力度不大，措施不到位。

4、各县区公司机构于年初进行了合并整合，受公司政策变化等多种因素的影响，从思想观念上没有及时调整，放松了业务发展这条主线，业务上出现了等待、观看等消极因素，造成业务发展思路不明确，员工队伍的向心力和凝聚力不强，展业积极性不高，制约了公司整体业务的发展。

5、对大项目的攻关与协调没有引起高度重视，发展思路不明确，缺乏攻关力度。

6、理赔流程的时效需要进一步加快，特别是县区有理赔权限的公司要加强管理力度，提升执行力。提升查勘定损管控和缩短操作耗时，缩短赔案流转时限。

7、提升法律意识，建立协调机制。全体理赔人员要树立法律意识，杜绝不必要的诉讼纠纷，在与客户沟通之间要尽量采取有效手段，与客户达成一致意见。上下级岗位之间要建立沟通协调机制，有效沟通，相互协调，圆满解决问题。

8、加强理赔数据管理。为了公司未决金额对未决备金的提取和上报，日常加大对理赔人员的监控和督促，制定考核办法，严格考核制度，坚决落实实施。明确责任追究，落实到岗到人。

#### 四、20xx年的工作打算

为确保规模和效益实现双丰收，保证全年目标任务的顺利完成，我们需要做以下工作：

1、继续深化改革，注重引导，树立效益为中心的经营原则，大力发展效益险种，摒弃不良业务，加强对分公司集中管理政策的落实力度，实现公司健康持续发展。在保证“好”的前提下，加快业务发展。要优化险种结构，转变增长方式，大力发展效益险种和优质业务，重点扩大意外险、家财险、企财险等效益险种的业务规模。加强风险管控，严格承保条件，对风险大、赔付率高的业务要坚决舍弃。在保证承保质量的基础上，进一步扩大政策性保险的承保范围和覆盖面。

2、加强经营管理，提高经营效益。要在规范管理、科学管理上下功夫，修订、完善公司的各项规章制度，突出流程管理、环节控制。加大考核力度，提高执行力。重点抓好签单承保、

查勘理赔、应收保费控制等关键环节，以管理促发展，向管理要效益。充分利用政策导向，在对基层单位目标考核和员工业绩考核中，加大赔付率、应收保费的考核权重，突出效益和质量，促使各机构、部门和全体员工真正把科学发展观融入到理念中，落实在工作上。

3、加强组织领导，认真解决当前工作中存在的只要问题，在总结经验和教训的基础上，对20xx年的各项工作早布谿、早动员、早安排。总经理室成员实行分片包干制，督导各县区的业务发展工作，市公司业管部牵头对基层公司进行全方位的业务培训，业务咨询和业务督办。帮助解决业务发展中的难题，确保全年目标任务的顺利完成。

4、加大与专业运输公司的协调和管理□20xx年我们将选择有效益的几家车队作为合作伙伴，放弃垃圾业务的承保。对车队的维护要设专人负责，从业务咨询、业务承保到后期理赔管理，必须做到全方位的优质服务，一定要重新树立保险的品牌形象，力争车队业务达到一定的规模，为完成全年任务打好基础。

5、督促各机构加大非车险业务的展业力度□20xx年要把重点放在意健险、家财险、建工险、货运险、企财险等效益险种上，确保中支险种机构搭配合理完善，实现效益险种上规模。

6、加强与4s店的业务合作，协助城区二个展业机构积极协调此项业务，使4s店业务做得更长久，保费越做越大。双方合作更加紧密，确保双方互惠双赢。

7、确保优质业务的顺利续保，我公司在经营已数年，但沉淀下来的优质业务规模远远不够。提供优质业务续保率也是中支20xx年业务发展的主要环节。

8、加快理赔速度，提高服务质量。客户服务工作在公司经营发展中有着至关重要的作用，直接影响到公司的可持续发展。

各级机构要进一步强化服务意识，理顺工作环节，严肃工作纪律，特别是在理赔服务中要立足合理，突出快速，以对保户负责，对公司负责的态度，认真接待好每一位客户，处理好每一起赔案，以优质的服务塑造保险的品牌形象。

9、继续做好理赔业务数据统计和分析工作，与公司经营相结合，及时为公司提供决策依据。利用公司报表业务系统采集数据，详细缮制理赔报表，认真剖析，总结结论和提出合理化意见。

10、做好查勘、定损、人伤跟踪和医疗审核的具体工作，加强诉讼案件的管理工作。保证第一现场查勘率，严格定损原则，保证定损质量。注重重要岗位的管理，确实落实分公司各岗位工作要求。坚持分级授权制度，严格把关，坚决剔除水分。有效实施人伤案件的管理，有效提出在人伤案件中存在的合理的赔付。为进一步维护公司合法权益，提升胜辩率，降低诉讼成本，采取在合理范围内有效调解，解决了客户与公司的矛盾，不断提升了公司的外部形象。

11、继续加强理赔队伍人员的培训工作，通过培训提升人员素质。培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。下阶段工作中，为全面塑造xx企业形象。由部门负责人带头，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流，有考评。定期召开例会，倡导建立民主、团结、积极、向上的理赔队伍。

12、着力落实已决赔案复审制度，加大赔案审批的监督管理力度，提高赔案质量。加大加重疑难案件的调查力度，合理、有效的收集证据，合理降低赔付率。完善各个理赔流程，在保证赔案质量的同时，加快赔案流转速度。

13、采取人性化服务，区别对待，改善管理模式。正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，注重理赔业

务质量，以最快速度和最优的服务质量占领市场。

14、加强员工队伍建设，为公司可持续健康发展提供保证。建立灵活人力资源管理机制，重视引进、培养高素质人才工作。树立以人为本的理念，营造公平、和谐的氛围。在人员使用上做到人尽其才，能有所用，公平竞争，优胜劣汰。使每一名员工都能在适合的岗位上为公司发展发挥最大作用。要切实做好员工队伍的思想教育和业务培训工作，提高员工队伍的政治素质和专业技能。各级领导要关心员工的成长和发展，关心员工的切身利益，解决好员工工作中遇到的困难和问题，为引进人才、成就人才、留住人才创造环境和条件，使保险员工队伍尽快发展壮大起来。

15、做好费用管控和预算管理，加强对各项费用成本的管控，对县区固定费用外的开支情况进行严管，对于每笔开支要求向市公司说明情况，列明用途，市公司将根据实际情况核准此笔费用的开支，予以支付费用，达到压缩不必要的费用开支的目的。

这一年来，我们虽然取得了一定的成绩，但目前我们面临的问题不少，压力较大。新一轮挑战即将开始，我们遇到的困难将会更多、压力更大。但是，我们会努力，办法总比困难多。中心支公司全体员工将理清思路，转变观念，统一思想，认真研究分析存在经营中的问题，严格贯彻执行分公司各项管理制度，以科学发展观为指导，抓住公司股份制改革的契机，转变观念，开拓创新，认真贯彻“调整结构，加快发展；强化管理，提高效益”的经营思想，开创出中心支公司的新局面。

## 公司半年度工作总结报告篇十

时光易逝，转眼我们2019年已经过半，在这半年的工作里我们有很多需要去重点总结的。下面是小编搜集整理的公

司2019年半年度工作总结，欢迎阅读。

一

\*\*年，我公司在\*\*市通信分公司及地方政府的正确领导下，以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的xx大精神，坚持以“市场为导向、以服务为宗旨、以改革为动力、以发展为目标”的工作思路，深化改革、加快发展，公司员工团结奋进，顽强拼搏，以必胜的信念、决战的精神，克服种种困难，进一步强化服务和发展的两大职能，业务发展、业务收入实现了双赢。运行维护、通信服务、精神文明建设等各方面工作取得了显著的成绩。主要表现在：

截至6月20日，我公司固定电话放号3081部，完成占年计划4600部的80%，期末到达42135部；发展来电显示业务4096部，来电显示开通率达69.88%；发展宽带用户196户，完成占年计划1100部的17.82%，期末到达520户；发展小灵通2671部，完成占年计划2019部的133.55%；业务收入累计完成1043.49万元，完成占年计划2073万元的55.02%；较上年同期增长8.7%。

年初以来，我公司在市分公司的正确领导下，立足“早”字、抓住“突”字、突出“快”字，业务发展保持了健康、稳定、快速发展的势头。在年初工作会上，我们本着工作早安排，措施早制定，任务早分配，业务早发展的经营思路，加快发展。一是深入市场了解用户需求，发展潜力，锁定业务发展目标，为全年业务发展经营思路打下思想基础；二是对设备资源实行到了动态调配，最大限度地挖掘设备线路资源利用率，为业务发展起到保障作用；三是根据人口分布、经济状况、市场潜力等情况，将计划指标细化分解，落实到人，继续实行全员营销，并重新制定到了经营考核措施，进一步加大到了绩效考核力度，有效提高了全体员工的业务发展积极性；四是公司领导和管理人员继续实行了包片发展负责制，绩效工资与包片单位一同考核，促使包片领导和管理人员能够及时了解所包单位的经营情况、存在的困难，及时督促所包片的业

务发展进度;五是拓展业务发展渠道,加大营销力度,确保各项任务的完成。在市话发展上,我们以新建楼群、新建小区、开发区为业务发展区域;农村电话上,我们以北部经济发达乡镇、人口较为集中和经济相对富裕的村落为重点,积极发展固定电话,以党政军机关、家庭收入较高的人群、文化层次较高的人群和私营个体业主为对象,大力发展adsl宽带业务,积极发展来电显示、数据基础业务等增值业务;六、积极开辟新业务,小灵通业务是今年我们首推的一项新兴业务,从立项到开通放号总计还不到三个月时间,做到了精心组织、全体动员、密切配合,抢设计、抢施工、抢进度,早宣传、早开通、早见效益。公司全体员工在业务发展劳动竞赛活动中,转变观念,认清形势,奋力拼搏,扎实搞好当前各项工作。公司内部迅速掀起了业务发展新高潮,有效促进了通信业务的快速发展。

在通信市场烽火四起,多家电信运营商争夺市场份额的竞争体制下,我公司在建设资金短缺等诸多困难的情况下,严把投资重点,对工程项目进行可行性论证,把有限的建设资金投入在回收快,利用效率高的建设项目上,充分利用工程旧料、余料进行工程建设,提高通信能力;对现有线路设备资源进行清理和调整,优化网络配置,全面提高线路利用率和设备实占率。

(一)、基础建设方面。今年以来,我们新建了所生产楼,机房搬迁已进入实施阶段;积极努力争取专项资金购置模块局机房及营业室,机房搬迁工程已进入紧张地筹备阶段。

(二)、通信建设方面。今年以来,我们完成了小灵通设备的安装、调测和网络优化工程,3月4日开通放号;5月底完成县—乡光缆施工工程;新建两个接入网点,交换机扩容4000线。

(三)在设备维护方面,运维部先后制定了机房各项规章制度,规范各项原始记录,对各机房,重点对无人值守机房,认真落实防火、防盗、防破坏、防爆炸等一系列措施,对运行维

护工作实行绩效考核，公司积极开展了创建文明机房活动。在抓好通信建设同时，我们认真抓好设备维护，优质的网络服务，促使运维管理上台阶。今年以来，在全体维护人员的共同努力，我公司通信设备运行正常，各项运维指标均在全区前茅，网络接通率达99.3%，长话接通率达67%。

在企业深化改革的进程中，我公司加大改革力度，建立了符合现代企业的经营机制。一是继续深化用人制度改革。实行了委代办员工派遣制度，并让委代办员工参加了“三险”，通过实行此项改革，极大地调动了委代办员工的生产积极性，进一步增强了委代办员工的忠诚度和敬业精神；二是深入开展员工思想政治教育，在公司内部深入开展“民主评议行风”和“道德规范进万家，诚实守信万人行”的活动，组织员工深入学习了《王树明的故事》一书，要求全体员工站在企业发展的高度，认清形势，奋力拼搏，促进公司各项业务的快速发展；四是强化学习，不断提高员工队伍素质。今年以来，我公司始终坚持“以人为本”的管理理念，加强人才培养和教育培训，不断提高员工综合素质。切实加强员工岗位培训和继续教育为重点，加快人才培养步伐。

积极组织好员工职业技能鉴定学习考试，形成了企业用人和员工双向选择，岗位能上能下，人员合理流动的用人机制。通过各项活动的开展，公司机关作风有了明显改进，关心用户、优质服务、爱岗敬业的企业氛围正逐步形成。大局观念、团队合作意识、市场意识、竞争意识都在加强，进一步提高了通信服务水平。五是在党风廉政建设方面，公司领导班子坚持“从严治党，从严治企，从严治领导班子”的方针，把党风廉政建设工作纳入党建工作目标，与公司业务发展同部署、同检查、同考核。在抓好党风廉政建设责任制中我们坚持做到了“四到位”（即：责任领导到位、责任内容到位、责任落实措施到位、责任考核到位）。每年年初，公司经理与各部、室、分支机构负责人签订了《年党风廉政建设目标管理责任书》，进一步完善了党风廉政建设各项规章制度，明确了责任内容。有效地提高了全体党员干部廉洁从政、勤政廉

政的自觉性和防腐拒变能力。

今年以来，我们以狠抓服务规范化为重点，以点带面，逐步实施服务创新，公司整体服务水平、服务层次有了新的提升。在原有内部专业人员对窗口服务进行检查监督基础上，采取客户部明察暗访等多种形式，加大了社会监督的力度；积极开展标准化营业厅、支局所建设，营业环境比去年有较大改善。为做好服务工作，我公司主要采取了以下措施：一是及早动手，统筹安排。公司年初即制定、下发了改善服务的十项新目标，并对全年服务工作进行了具体安排和部署。二是建章立制，狠抓落实。1--6月，我公司相继出台了《通信分公司用户投诉经济责任制奖罚办法》、《客户申诉处理办法》，转发了《信阳市通信服务奖惩办法》等一系列规章制度，从强化全员服务意识入手，扎扎实实的开展工作，用户满意率不断提高，目前，客户满意率达到99.50%。三是加强沟通、树立通信良好企业形象。

\*年以来，我们认真推行安全保卫责任制，坚持“预防为主”的方针，加强社会治安综合治理工作，确保公司内部稳定、安全，积极配合执法部门同盗窃、破坏通信设施等违法犯罪做斗争，先后成立了社会治安综合治理领导小组和防汛领导小组，制定了汛期应急通信预案等，从而保证通信的安全畅通。在“安全生产月”活动中，由于我公司积极组织、广泛宣传、措施到位，在活动中取得了较好的成绩，员工的安全生产意识得到进一步增强。总之，我公司全体员工在市场形势复杂，改革和发展任务繁重的情况下，坚持以发展为主题，以市场为导向，以客户为中心，识大体、顾大局，克服种种困难，经受重重考验，较好的完成了上级下达的各项任务。

今年是我们“决战”、保证改制上市的关键一年，也是通信开展“民主评议行风”、“道德规范进万家，诚实守信万人行”活动和争创省级文明单位的重要一年。在肯定成绩的同时，我们也须清醒认识到工作中存在的问题和不足。下半年，我们将继续坚持“服务于社会、服务于客户、服务于地方经

济发展”的服务宗旨，在省、市公司的正确领导下，在地方政府的关心与支持下，以“机制创新、管理创新、技术创新”为动力，进一步解放思想、更新观念、团结奋进，加强对市场、客户和竞争对手的研究，深化经营活动分析，加快各项业务的发展，全面完成市公司下达的经济效益指标。转变服务观念，从方便客户的角度出发，用科学合理的制度和流程来规范和约束服务工作，增强全体员工的工作责任感和爱岗敬业的意识，号召全体员工要以企业的发展为己任，再创新的辉煌。围绕上述工作目标，我们将着重抓好以下几个方面的工作：

六是加快文明单位创建步伐，不断提高新县通信在社会的文明形象，\*\*年力争省级文明单位创建成功；七是继续推进“道德规范进万家，诚实守信万人行”活动的扎实开展，务求实效，为全区积累活动经验，确保“双万”活动取得阶段性成果。

## 二

半年来物业公司在公司党政的大力支持和正确领导下，在管理中促发展，在稳定中促和谐、在服务中上台阶。我们以党的“xx大”会议精神为指针，以科学发展观为统领，继续深入开展“为民服务争先创优”活动，优化整合内部资源，积极推进“管理精细化、制度规范化、服务亲情化”。物业公司全体干部职工群策群力，为公司后勤服务积极开展工作，有效地保障了职工家属的安定和谐生活。使得公司始终保持了持续稳健的良好发展势头，促进了新区公司健康、稳定、和谐发展。

1. 继续做好新区1014#、1015#楼住房分配工作，为21户新住户办理入住手续，共计收到购房款：395万元。为原1013#、1014#楼拆迁户发放2019年下半年度过渡费154人，合计金额：46万元。原1013#、1014#楼取暖费审核报销50人，合计金额：8万元。并为66名职工办理公积金，共计：334万

元。

## 2. 住房补贴实施情况

2019年公司开始实施住房补贴发放，截止2019年6月由于部分在职职工和离退休等非在职人员因个人原因造成住房补贴仍有381人未能发放，合计金额：839万元。物业公司通过多方联系并做了大量工作，为2名在职职工办理房补发放，共计：3万元；为5名非在职职工办理房补发放，共计：18万元。物业公司安排专人仍在积极多方联系剩余发放对象。

## 3. 辖区住户及商业用房房租、水电计收费情况

### 1) 辖区住户

100%完成上半年辖区住户及商业用房水电表查抄工作。2019年四季度及2019年一季度管区住户房租、水、电费用应收144万元，实收119万元，完成收费率83%。2019年管区住户取暖费应收：86万元，实收：60万元，未收26万元，实际完成收费率：70%。

为了方便职工家属定期缴纳房租、水电费用，也便于科学高效的对此项工作进行管理，按照公司要求物业公司委托建行代扣代缴，截止目前已为辖区3072住户登记银行卡号及身份确认等相关手续，完成率 82%。

### 2) 商业用房

2019年商业用房合同签订应签56户，实签56户完成率100%。2019年四季度及2019年一季度商业用房房租应收：93万元，实收：71万元完成率76%；水电费应收：23万元，实收17万元完成 率74%；2019年度冬季取暖费应收：49万元，实收：45万元，完成 率92%。

## 4. 天然气安装

1) 配合房管中心完成新区职工居住我辖区的721套住房和职工身份核对工作。

2) 完成公司辖区天然气安装住户登记、身份核查、确认及《安装承诺书》签订住户近3200余户，完成率：98%。

物业公司认真执行“首问负责制”，制定了严格的服务标准，对物业公司全体岗位实行挂牌上岗，入户检维修做到工完料净场地清，不在住户家抽烟，闲聊等，受到住户广泛好评。同时每季度对居民随机回访，广泛征求住户的意见和建议，做到了服务更快更优。在2019~2019冬季供暖期间，物业公司积极协调热力公司确保热源正常供应，安排职工加班加点，及时排除供暖中出现的各种问题。坚持“小修不过夜”的服务宗旨，随报随修，及时处置暖气不热387次，抢修暖气漏点194处，维修阀门37个，更换各管径暖气管线126米。

日常的检维修中，职工们不怕脏不怕累，克服下水管线刺鼻的气味，下井疏通下水109次；清理小区化粪池7个。维修处理单元电子门176次，更换单元声控灯357套，小区路灯12个。对五个变电所进行预防性试验。今年元旦，当广大职工家属沉浸在节日的欢乐中时，物业公司职工坚守岗位，顾不上吃饭，紧急抢修1036#楼3单元主电缆40多米，在天黑前恢复了供电。

新小区施工开始以后，物业公司多次配合项目部进点临时停水停电。五月二十一日由于施工单位没有与物业公司和项目部办理相关作业手续，在并不确定地下电缆位置时擅自进行开挖，造成新小区工地到公司家属区电缆被挖断，导致上百户居民家中停电，物业公司职工冒着大雨，经过6个多小时雨中作业，终于为住户送上了光明。

在创建文明城市环境卫生整治行动中，物业公司配合区政府，

清理我公司马路沿线小区的外墙及栏杆等处环境卫生，粉刷小区栏杆3720平方，东区栏杆2100平方，西区栏杆2900平方，南区400多平方，清桥小区200多平方，小区面貌焕然一新。

物业公司所辖6个小区现有152栋楼，居住职工家属13800多户，环境保洁员临时用工62名。在雨季到来前就对小区各屋顶雨排进行清理，确保了排水畅通。持续对南区住户反映强烈的楼前楼后堆放的杂物进行清理。针对小区实际情况，制定了严格的保洁制度，协同社区、低保户齐动手，不定期组织大扫除，对保洁工作进行了监督检查，对垃圾实行定点堆放集中清运管理，做到日产日清，每天对垃圾箱擦洗保洁。并加强小区卫生检查评比工作，保证了小区的卫生清洁。

六个小区绿化绿地面积81553平方米，点多面广，且分布不均。绿化养护临时用工16名，定期对花草树木，草坪进行浇水灌溉工作，生病的花草树木及时打药消杀，对花园内的杂草和宠物粪便及时清除，及时修剪草坪，改善了小区的绿化环境。为给广大社区住户创造一个优美的生活环境，严格落实绿化管理相关措施，使绿地基本无破坏、无践踏、无占用现象，绿化完好率87%。

高层电梯运行中心管理着四十三部变频电梯、二十多台高层生活供水泵、二十多台高层供暖泵，现有电梯操作正式职工12名，物管处按计划组织电梯操作员进行理论与实际操作培训，以及操作证照的审验。电梯出现故障能及时与维保公司联系修理。精心操作和按时维保使得技术监督局特检所每年对小区电梯年检合格率100%。

目前各小区及公司办公楼共有自行车棚48个，车棚临时管理员有48名(其中公司安置29名)管理员主要对存取车辆看管，换证工作。定期检查并加强了车棚管理员的服务意识，防盗意识，发现问题及时纠正，得到了存车户的好评。

物业公司管理的仙草山林场占地33.4公顷，绿化覆盖面

积29.06公顷。搞好树木的浇灌养护和林区的防火一直是我公司多年来对林场管理的重点。林场现有临时用工2名。针对林场工作的特点，每天进行巡山，防火和消防安全生产工作，物管处长带队不定期去芦草山进行检查，对发现的安全及火灾隐患进行登记整改并建立台账，及时消除事故隐患。按时做好防火隔离带的杂草清除工作。物业公司本着“绿色低碳、节能减排”的方针，要求绿化养护人员根据天气情况进行浇灌，降低了水电能耗成本。

安全生产“责任重于泰山”。物业公司始终把安全生产工作摆在各项工作的首位来抓，不断提高对安全生产重要性的认识。上半年，根据上级安全生产工作会议精神，物业公司按照责任分工，展开了安全大检查活动。重点开展了危险化学品、用电安全、食品卫生、生活设施及小区等安全专项检查，制定了相应的应急预案，针对检查出的安全隐患，采取相应的措施，督促各责任部门进行整改，在检查过程中个别职工对安全检查不重视，认为安全检查就是找麻烦或是应付差事，从根本上不能认识安全检查的重要性和必要性，我们在日常工作中坚决执行各项安全管理规章制度，明确安全生产责任，加大相关安全生产法律法规的宣传力度，强化法律意识；加大安全生产监督检查力度，消除事故隐患。让每位职工充分认识到安全生产的重要性。坚持不懈的开展安全生产工作，抓出了特色、抓出了成效，确保了物业公司公司安全生产的稳定态势。

201x年下半年，物业公司全体干部职工将在公司领导的正确指导下，完成上半年延续的管理和操作工作。扬长避短，发扬优良的工作作风，不断提高员工综合素质，完善服务质量，发挥每个员工的最大实力，为公司提供最佳的后勤保障服务工作。

协同配合燃气公司做好天然气改造工作。已经绘制好的小区cad电子版户型图提交燃气公司后，将继续督促燃气设计部门加快设计工作的速度，尽快完成各小区的设计工作。完成

入户调查和职工身份确认工作。积极配合燃气建安公司工程技术科对施工现场进行勘察，做好施工准备。

经过长期的维修改造，小区的面貌逐步得到改善，但是小区房屋老旧，基础设施落后仍然是制约物业公司工作的关键因素。下半年物业公司将重点关注居民反映强烈的房屋漏雨、地面不平整、小区晚间外来车辆停放多等问题，并以此为突破口，协调公司相关处室部门对小区进行管理。对小区供水管线按期进行检修，争取维修利用库存旧阀门达到40个以上。对小区供暖管网提早进行检修改造，对在用的各个阀门进行保养，改造，确保今冬按期供暖。

## 公司半年度工作总结报告篇十一

通信公司半年度工作总结 \*\*年，我公司在\*\*市通信分公司及地方政府的正确领导下，以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实党的xx大精神，坚持以“市场为导向、以服务为宗旨、以改革为动力、以发展为目标”的工作思路，深化改革、加快发展，公司员工团结奋进，顽强拼搏，以必胜的信念、决战的精神，克服种种困难，进一步强化服务和发展两大职能，业务发展、业务收入实现了双赢。运行维护、通信服务、精神文明建设等各方面工作取得了显著的成绩。主要表现在：

截至6月20日，我公司固定电话放号3081部，完成占年计划4600部的80%，期末到达42135部；发展来电显示业务4096部，来电显示开通率达69.88%；发展宽带用户196户，完成占年计划1100部的17.82%，期末到达520户；发展小灵通2671部，完成占年计划xx部的133.55%；业务收入累计完成1043.49万元，完成占年计划2073万元的55.02%；较上年同期增长8.7%。

年初以来，我公司在市分公司的正确领导下，立足“早”字、抓住“突”字、突出“快”字，业务发展保持了健康、稳定、快速发展的势头。在年初工作会上，我们本着工作早安排，措施早制定，任务早分配，业务早发展的经营思路，加快发展。一是深入市场了解用户需求，发展潜力，锁定业务发展目标，为全年业务发展经营思路打下思想基础；二是对设备资源实行到了动态调配，最大限度地挖掘设备线路资源利用率，为业务发展起到保障作用；三是根据人口分布、经济状况、市场潜力等情况，将计划指标细化分解，落实到人，继续实行全员营销，并重新制定到了经营考核措施，进一步加大到了绩效考核力度，有效提高了全体员工的业务发展积极性；四是公司领导和管理人员继续实行了包片发展负责制，绩效工资与包片单位一同考核，促使包片领导和管理人员能够及时了解所包单位的经营情况、存在的困难，及时督促所包片的业务发展进度；五是拓展业务发展渠道，加大营销力度，确保各项任务的完成。在市话发展上，我们以新建楼群、新建小区、开发区为业务发展区域；农村电话上，我们以北部经济发达乡镇、人口较为集中和经济相对富裕的村落为重点，积极发展固定电话，以党政军机关、家庭收入较高的人群、文化层次较高的人群和私营个体业主为对象，大力发展adsl宽带业务，积极发展来电显示、数据基础业务等增值业务；六、积极开辟新业务，小灵通业务是今年我们首推的一项新兴业务，从立项到开通放号总计还不到三个月时间，做到了精心组织、全体动员、密切配合，抢设计、抢施工、抢进度，早宣传、早开通、早见效益。

公司全体员工在业务发展劳动竞赛活动中，转变观念，认清形势，奋力拼搏，扎实搞好当前各项工作。公司内部迅速掀起了业务发展新高潮，有效促进了通信业务的快速发展。

在通信市场烽火四起，多家电信运营商争夺市场份额的竞争体制下，我公司在建设资金短缺等诸多困难的情况下，严把投资重点，对工程项目进行可行性论证，把有限的建设资金投入在回收快，利用效率高的建设项目上，充分利用工程旧

料、余料进行工程建设，提高通信能力；对现有线路设备资源进行清理和调整，优化网络配置，全面提高线路利用率和设备实占率。

（一）、基础建设方面。今年以来，我们新建了\*\*所生产楼，机房搬迁已进入实施阶段；积极努力争取专项资金购置\*\*\*模块局机房及营业室，机房搬迁工程已进入紧张地筹备阶段。

（二）、通信建设方面。今年以来，我们完成了小灵通设备的安装、调测和网络优电信程，3月4日开通放号；5月底完成县---乡光缆施工工程；新建\*\*\*两个接入网点，交换机扩容4000线。

（三）在设备维护方面，运维部先后制定了机房各项规章制度，规范各项原始记录，对各机房，重点对无人值守机房，认真落实防火、防盗、防破坏、防爆炸等一系列措施，对运行维护工作实行绩效考核，公司积极开展了创建文明机房活动。在抓好通信建设同时，我们认真抓好设备维护，优质的网络服务，促使运维管理上台阶。

今年以来，在全体维护人员的共同努力，我公司通信设备运行正常，各项运维指标均在全区前茅，网络接通率达99.3%，长话接通率达67%。

在企业深化改革的进程中，我公司加大改革力度，建立了符合现代企业的经营机制。一是继续深化用人制度改革。实行了委代办员工派遣制度，并让委代办员工参加了“三险”，通过实行此项改革，极大地调动了委代办员工的生产积极性，进一步增强了委代办员工的忠诚度和敬业精神；二是深入开展员工思想政治教育，在公司内部深入开展“民主评议行风”和“道德规范进万家，诚实守信万人行”的活动，组织员工深入学习了《王树明的故事》一书，要求全体员工站在企业发展的高度，认清形势，奋力拼搏，促进公司各项业务的快速发展；四是强电信习，不断提高员工队伍素质。今年

以来，我公司始终坚持“以人为本”的管理理念，加强人才培养和教育培训，不断提高员工综合素质。切实加强员工岗位培训和继续教育为重点，加快人才培养步伐。积极组织好员工职业技能鉴定学习考试，形成了企业用人和员工双向选择，岗位能上能下，人员合理流动的用人机制。通过各项活动的开展，公司机关作风有了明显改进，关心用户、优质服务、爱岗敬业的企业氛围正逐步形成。大局观念、团队合作意识、市场意识、竞争意识都在加强，进一步提高了通信服务水平。五是在党风廉政建设方面，公司领导班子坚持“从严治党，从严治企，从严治领导班子”的方针，把党风廉政建设工作纳入党建工作目标，与公司业务发展同部署、同检查、同考核。在抓好党风廉政建设责任制中我们坚持做到了“四到位”（即：责任领导到位、责任内容到位、责任落实措施到位、责任考核到位）。每年年初，公司经理与各部、室、分支机构负责人签订了《年党风廉政建设目标管理责任书》，进一步完善了党风廉政建设各项规章制度，明确了责任内容。有效地提高了全体党员干部廉洁从政、勤政廉政的自觉性和防腐拒变能力。

今年以来，我们以狠抓服务规范化为重点，以点带面，逐步实施服务创新，公司整体服务水平、服务层次有了新的提升。在原有内部专业人员对窗口服务进行检查监督基础上，采取客户部明察暗访等多种形式，加大了社会监督的力度；积极开展标准化营业厅、支局所建设，营业电信比去年有较大改善。为做好服务工作，我公司主要采取了以下措施：一是及早动手，统筹安排。公司年初即制定、下发了改善服务的十项新目标，并对全年服务工作进行了具体安排和部署。二是建章立制，狠抓落实。1--6月，我公司相继出台了《\*\*通信分公司用户投诉经济责任制奖罚办法》、《客户申诉处理办法》，转发了《信阳市通信服务奖惩办法》等一系列规章制度，从强化全员服务意识入手，扎扎实实的开展工作，用户满意率不断提高，目前，客户满意率达到99.50%。三是加强沟通、树立\*\*通信良好企业形象。在3.15活动期间，我公司积极参加消费者协会组织的各项维权活动，主动走上街头，

受理业务，受到社会各界一致好评。5月份，我公司客户服务人员走上街头，地毯式一条街、一栋楼地进行上门回访，征询客户意见，认真查找服务工作存在的问题和不足，并不定期召开座谈会，听取监督员意见，及时整改；与此同时，综合部切实加强新闻宣传力度，在《河南通信报》、《今日新县》等报纸上大力宣传企业形象，使其成为我公司与用户沟通的“桥梁”；四是从深层次加强用户服务。为做好对用户的服 务，我公司一方面做好上门服务、装移机质量跟踪制度，另一方面加快与金融机构开通联网收费的相关事宜，以解决用户交费难问题；为进一步加强 对大客户的深层次服务，切实落实大客户管理工作，今年我公司根据人员变动情况，进一步加 大了对大客户的服 务管理工作，指定专人具体负责与大客户的各项业务联系工作，使大客户真正享受到“绿色通道”服 务 六、严管理，抓落实，安全工作得到进一步加强

\*\*\*年以来，我们认真推行安全保卫责任制，坚持“预防为主”的方针，加强社会治安综合治理工作，确保公司内部稳定、安全，积极配合执法部门同盗窃、破坏通信设施等违法犯罪做斗争，先后成立了社会治安综合治理领导小组和防汛领导小组，制定了汛期应急通信预案等，从而保证通信的安全畅通。在“安全生产月”活动中，由于我公司积极组织、广泛宣传、措施到位，在活动中取得了较好的成绩，员工的安全生产意识得到进一步增强。

总之，我公司全体员工在市场形势复杂，改革和发展任务繁重的情况下，坚持以发展为主题，以市场为导向，以客户为中心，识大体、顾大局，克服种种困难，经受重重考验，较好的完成了上级下达的各项任务。

今年是我们“决战\*\*\*”、保证改制上市的关键一年，也是\*\*通信开展“民主评议行风”、“道德规范进万家，诚实守信万人行”活动和争创省级文明单位的重要一年。在肯定成绩的同时，我们也须清醒认识到工作中存在的问题和不足。下半年，我们将继续坚持“服务于社会、服务于客户、服务于地方经济发展”的服务宗旨，在省、市公司的正确领导下，

在地方政府的关心与支持下，以“机制创新、管理创新、技术创新”为动力，进一步解放思想、更新观念、团结奋进，加强对市场、客户和竞争对手的研究，深化经营活动分析，加快各项业务的发展，全面完成市公司下达的经济效益指标。转变服务观念，从方便客户的角度出发，用科学合理的制度和流程来规范和约束服务工作，增强全体员工的工作责任感和爱岗敬业的意识，号召全体员工要以企业的发展为己任，再创新的辉煌。

## 公司半年度工作总结报告篇十二

证券公司应当建立健全内部控制制度，采取有效隔离措施，防范公司与客户之间不同客户之间的利益冲突。今天本站小编给大家为您整理了证券公司半年度工作总结，希望对大家有所帮助。

以创“一流服务质量、一流管理水平、一流人才队伍、一流工作业绩”为总体目标，以“树金融服务文明形象，展金融服务专业风采”为创建主题，我营业部积极开展东阳市级“青年文明号”创建活动。现将具体工作总结如下：

### 1、打造服务品牌，提供一流服务

\*\*年度，我营业部以金翼至尊金融服务终端、金翼“投资堂”版手机证、金翼求金等一系列金翼品牌服务产品为工具，以大型投资报告会、股民学校、理财沙龙等形式为载体，有效的树立了中信金通证券服务品牌，提高了投资者对公司的认知度、认可度以及忠诚度。

### 2、提升经营意识，实现一流管理

有效的组织架构是创建活动的载体，健全的制度设计是创建

成功的重要保证。为明确创建活动宗旨及工作职责，成立了营业部创建“青年文明号”活动领导小组，制定了《东阳中山路营业部争创“青年文明号”管理办法》。

以创建活动为契机，继续健全完善团支部的工作机制，团支部工作的基础得以有效夯实，团组织的凝聚力、战斗力也实现较好的提升。

### 3、注重素质教育，培养一流人才

以“民主生活会”形式，倾听员工的心声，了解员工的思想动向，以培训交流形式，并结合具有重要意义的日子，加强员工的思想政治教育，强化青年员工的思想作风建设。如我们在三月份开展了以关爱妇女儿童为主体的三八妇女节拓展活动、四月份以加强爱国主义教育，继承革命传统为主题，组织了清明扫墓活动。

\*\*年度，营业部继续坚持以人为本的原则，重视人才培养，营造学习氛围。每天晨会、每周例会、每周培训等形式的学习与培训活动得以坚持与良性发展。以提高员工业务水平为重点的青年岗位业务能手竞赛活动也取得较好成果，各条业务线涌现出一批业务骨干与专业人才，较好的带动营业部专业知识的全面开花。

### 4. 加强企业文化建设，营造一流文化

企业文化建设是\*\*年营业部工作的重点。营业部通过丰富的文化活动，形式多样的拓展活动以及公益性、灵活性强的服务活动有效的提高员工对公司价值观的认同感，塑造公司的文化力。

首先通过组织参与专业知识、合规知识竞赛、岗位练兵、“读一本好书，写一篇心得体会”的读书月、“积极思考，超越自我”演讲比赛等丰富多彩的文化活动，教育青年员工

继承和发扬党的优良传统和作风，活跃了青年员工的文化生活，营造了浓厚的文化氛围。

积极开展形式多样的素质拓展活动。\*\*年度，营业部先后安排员工分别至横店梦幻谷、舟山、奉化等地参加拓展活动，取得较好效果。员工普遍感受到营业部集体的温暖，员工之间的亲密度、团队之间的信任度以及对营业部的忠诚度都得到有效提高。强身健体的理念与行动在营业部得到很好的结合，每天清晨，营业部定时组织早操活动，并举办了广播操比赛。每周三下午营业部活动日，员工们驰骋于西岷峰、羽毛球馆、篮球场。西街社区的气排球比赛、职工运动会同样有我们员工的身影。

三是开展了公益性强、灵活性强的服务活动。\*\*年是多灾多难的年份，西南旱灾，玉树地震牵动着国人同样牵动着营业部员工们的心。我们以“水城无水”、“大爱无疆”、“关爱社会福利院儿童”等主题发动了青年员工捐献爱心与实物活动，前后筹集的金额总数达数万元。员工们的爱心得到各方的好评。

## 5. 注重“三个阵地”（学习阵地、交流阵地、宣传阵地）建设

学习阵地建设：每周一的晨会、每周五的例会、每周四的培训让员工们受益匪浅，而在“读书月”活动的基础上，我们举办青年读书心得交流会及演讲比赛，初步实现员工综合素质的提升。

回顾一年的工作，我在很多方面做的都不够好。

第一，在大盘的不断下跌中，客户大都套牢，特别是跌破2300点的时候，客户抱怨很大，我也逐渐失去了开发新客户的勇气，留下来的电话回访也不是很及时，但是服务仍在持续。这也是面临的最大问题。

第二，在产品销售方面，做的不够好，一年仅卖了47万的产品。在公司的转型中，没有做好，在今后当中加倍努力。

第三，专业知识不充足，客户提问的一些问题不能给予及时、很好的解答。

第四，对已经开发的客户不是非常了解，客户的风险承受能力不清楚，客户的资产配置没能提供合理的建议。

第五，同银行的关系没有处理好，所以我以前的客户中很少有银行给介绍的。

鉴于以上，我决定新的一年从下面几方面去努力。

第一，后期注重学习并熟练掌握公司推出的理财产品，然后向客户推介。现在本站公司推出了添富快线，后期可以利用它来服务客户，向潜在客户宣添富快线，吸引客户。利用公司的力量来服务好客户，让客户在弱势中稳健操作。等客户盈利或者对公司服务认可后向客户要转介绍，要求客户把身边做股票的朋友介绍过来。

第二，加强营销技术的学习。跟上公司的步伐，新的一年的我的目标是销售20xx万理财产品。

第三，了解客户的需求，根据客户不同的风险承受能力及行情，建议客户配置不同的资产，比如：股票，基金，融资融券，货币型基金，银行短期理财。

第四，维护好同银行的关系，关键时点问银行要求客户介绍20xx即将逝去，但20xx就在你我眼前。相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。让我们一起加油，完成自己的业绩。去创造属于自己的辉煌。祝愿咱们营业部这个大家庭越来越红火，也祝愿大家的业绩越做越好。

下面我对20xx这一年来所做的工作作一个简单的总结：

## 1、反洗钱系统建设

根据中国人民银行反洗钱中心要求，证券公司必需建立反洗钱监控报送系统。而结合公司的实际业务情况，所以在选择和价格方面作了更深入的探讨和考虑。恒生公司给的报价是20万，有一个专门的维护团队，有很强的实力，但是每年的维护费就达2万。而新意公司的报价是4万，维护实力也不错，每年产生维护费4千元。同时也咨询了其他公司，价格都在15万元以上。

从公司实际业务情况出发，最终选择了价格适当的新意公司反洗钱系统，但是中国人民银行反洗钱中心正式报送时间为x年x月x日起正式报送，在新意公司产品开发和测试时间上就相当的紧迫，只要新意公司开发出一个新的升级包，我们就马上加班加点的开始测试，目的就是为了赶在正式报送之前能正式测试通过，时间非常的紧迫，就在放假前夕的那天新意公司又出一个新的测试包，我马上升级后就开始报送，成功了！而且是很顺利的报送成功了，我马上又重新核了一下数据，再报送，真的成功了，刘工、王总和我们部门全体人员都松了一口气。要知道我们都是快要放弃新意产品而改用恒生公司的产品的，而且合同传真都传过去了，后来刘工马上给恒生公司回了一个电话。从使用新意公司反洗钱系统这件事来看，我们部门在选择和考虑产品时，是充分的考虑到公司成本和需求的问题。

## 2、三方存管系统建设

“券商托管证券，银行监管资金”这是三方存管总的思想，目的是充分保护投资者，也让资金更安全，投资者更放心。

从三方存管的提出到建设以及正式上线，我们部门都是走在了最前面。从联系通讯线路，联系银行到测试和正式上线，

我部门的所有员工都在默默的为这一新业务的学习和开展而努力。在公司全体员工的共同努力下，目前公司已正式上线了工商银行、交通银行、建设银行、农业银行，中国银行准生产测试已完成，现正进行到实盘测试阶段，很快就可正式上线。

### 3、公司总部端和营业部端财务凭证自动录入

目前新意综合管理平台财务凭证自动导入功能总部端已实现，营业部端已于xx年x月初升级完成，正在测试和试用阶段，估计可正式投入使用。

### 4、配合公司数据集中工程

### 5、配合公司ups更换工程

### 6、公司数据集中后，独立存管的升级事宜

主要解决新增两家营业部后，总部和营业部差异问题。已完成，其它功能正在优化中。

### 7、财务系统实行新的会计准则后，财务系统的升级和改造

财务系统实行新的会计准则后，对公司财务系统作了一次比较大的变动。新增加一台web服务器，营业部和总部端由以前的必需在单机上安装金蝶客户端才能登陆的方式改为直接输入ip地址和端口号就可以登陆的方式。这样对于维护起来就更加的容易。对财务明细科目也作了相应的变动，营业部端打印机都由原来的本机打印改为支持windows系统下的网络打印。

### 8、公司各楼层交换机更换工程

### 9、安装公司病毒监控系统以及广域网ftp下载中心

10、配合公司远程开户系统建设

11、配合中行外币转帐系统建设

12、给营业部统计客户资产

13、机房日常维护和巡视，日志填写、数据备份、值班等

我有渴望学习新知识和不断探索的热忱，在每一次公司发展新业务和组织活动的时候。我都会第一个站出来，不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，我需要学习和提高的地方还有很多。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个部门的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了部门领导交给的每一项任务。也受到了同事们的好评。

但是也存在一些不足：

1、证券业务还有待深入全面了解。

2、对网络方面知识和动手能力有待加强。

3、在维护或工程实施中，没注重对要害问题总结，并形成文档，这样便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的工作效率。

4、在以后的工作学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

改进措施：

1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

2、加强网络方面的学习，有机会多参加相关方面培训。

3、在工作中善于总结，对典型、要害问题解决注重整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

4、主动争取新业务工程测试和实施机会，在实践中学习。

5、加强和各营业部以及服务部的沟通。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他优秀同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

## 公司半年度工作总结报告篇十三

首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就x年工作结如下：

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃

至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

## 2、执行做好领导交办的任务。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

## 3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

## 【篇五】

### 一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

#### 1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

## 2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

## 3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\*\*地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县

争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

## 公司半年度工作总结报告篇十四

20\_\_年上半年我们的工作紧紧围绕集团公司“大物业”的理念，按照车总提出的“规划管理、提升素质、审时度势、与时俱进”的总方针，时刻践行着为集团公司的建设和发展添砖加瓦的总目标，加强了企业内部管理和员工自身素质的培养，不断创新，努力完成各项任务，取得了一些成绩，也收获了经验和教训，在这里，我要感谢集团各位领导对我的鼓励和帮助，感谢同事们对我工作的支持，使我更加有信心将兴河湾的物业做大做强。下面我将主要完成的工作、工作中的一些体会、存在的一些问题以及下半年的工作打算综合汇报如下：

### 1、理头绪、抓管理、树形象

20\_\_年2月8号我来到兴河湾正式接管物业后，首先将众多的头绪进行梳理，迅速从中理出主要的迫在眉睫的几件事。首先，抓管理、促效益、树形象。小区的管理说到底是为业主提供各项满意的服务。而这一切都取决于服务者素质的高低和能力的发挥。在工作中不仅需要有良好的态度、好的服务理念，更要有专业化管理。对此物业公司制定了精细化的管理制度，明晰化的流程程序，做好了职责定位，分工明确，责任到人，使物业工作能够有条不紊地进行下去。其次加强人员的培训工作，增强服务意识，树立企业形象。我们有针对地对员工的职业道德、礼仪礼貌、行为举止及专业的知识和技能进行培训，使得在职员工迅速达到了服务要求。出色的服务为企业树立了良好的形象。

### 2、完善交房程序，建立健全各项设施，为业主创造更舒适的环境

房子盖好了，我们物业公司就要顺顺利利的把房子交到业主手中，看上去很简单的一句话，做好了却不容易。为此，我们物业管理班子专门制定了一套行之有效的交房程序，并在

实践中不断完善，使业主在每个环节都能感受到物业的无微不至。业主住进来，相应的各项配套设施的完善就成了业主最关心的问题，也成了我们物业公司极力跟进的大事。水、电、燃气、有线、宽带、道路、绿化等等问题需要一步步落实，更需要我们物业公司将工作想到前面，做到前面。我们专门制定了新版本的《业主入住手册》，发放给来交房的业主，册子虽小，里面的内容非常全面，能为业主入住带来更多的方便。

### 3、健全档案，为创市优小区打基础，为物业公司资质升级做准备

我们兴河湾是在建小区，物业档案的建立也要紧跟在建设后面走。目前，我们已将a区和b区的业主档案建立起来，还有一部分处在空白阶段，需要集团各部门的支持和协助。物业档案是物业管理中一个不可或缺的部分，它的完善对我们日常工作的开展，以及日后的工作都奠定了基础，同时，它也是我们了解业主的一个工具。只有真正吃透了这个小区，我们才能更好的为业主服务，才能将这个小区建设的更加美丽。今年是物业管理提升年，市领导非常重视物业的发展，专门将物业档案的建立作为一个物业管理提升月来执行。兴河湾规模宏大，是集住宅和商业一体化的多元化社区，我们物业公司也同样要提升自身服务质量，按照兴河湾未来的发展和市房管部门的要求，物业公司的三级资质已经满足不了管理上的需求，在下半年的计划中，升级物业公司的资质是重点。资质的升级不仅仅体现在纸上，更需要我们物业公司在硬件和软件上共同提升，需要我们每一个员工区努力，服务好每一位业主，协调好每一件小事，我始终认为，口号不是喊出来的，而是用实际行动做出来的。

上半年，我们物业公司和销售公司在售楼处共同组织了一次迎六一亲子活动，目的是将各自的优势推销出去，让更多的人了解和知道。销售公司借兴河湾“大物业”的超前思想，让购房者了解兴河湾实实在在的服务和便利，从而带动销售；

物业公司通过销售公司的购房客源，将兴河湾“大物业”的概念提前灌输到购房者的心中，让他们体会到买的不仅仅是房子，更是一种潜在的价值，一种生活上的享受。一流的楼盘加上一流的物业才是宜居的优质小区。为了推广兴河湾“大物业”的服务理念，我们还请德州电视台到社区录制了宣传片，通过媒体的形式将大物业的思想传播到千家万户。下半年，我们做“大物业”的服务理念还要继续宣传，并且要宣传的更广。在做好兴河湾“大物业”的基础性工作上，我们物业公司紧跟兴河湾建设的步伐，托儿所在选定了位置后，我们第一时间联系了几家在德州市有一定口碑的幼儿园，请他们来现场实地考察，并对幼儿园的合作项目进行了初步的洽谈；社区医院的建设和规划也在下一步的计划之中。正如车总所说，物业做好了，兴河湾c区和三期就有了口碑营销的效应，买房的人到了我们的兴河湾看到的是优美的环境，井井有条的物业管理，人性化的服务，孩子入托、打针看病、购物娱乐，就连红白理事会都有，为什么同样的价格他不买咱的房子呢？“做好大物业是建设幸福德州，促进社会和谐发展的重要部分，物业承载着民生，各级领导和全社会都必须给予高度的关注。”

## 5、整合新老小区，做统筹化管理

下半年，我准备将物业公司目前所接管的新老小区进行一次整合，做到统筹化管理。因目前物业公司的经营利润并不乐观，不少小区一直处于亏损状态，这就基本上失去了我们经营的目的。为从根本上改变这种现状，我初步计划在下半年对所有接管的小区做一次大的调整，在保证服务质量的同时，努力实现扭亏为盈。当然，我很清楚，这件事做起来肯定会困难重重，我自身压力也很大，但是困难就是来克服的，困难不可怕，可怕的是你畏惧它。我有信心，在集团各位领导的关心和协助下，在我们物业公司同仁的共同努力下，我们一定能将这一目标实现，将物业公司经营的更加壮大。

最后，我相信，我们物业公司会在集团公司的带领下，重管

理，抓培训，创新服务理念；重品牌，拓市场，增强竞争实力；重人才，创机遇，扩大发展空间；励精图治，开拓物业市场，众志成城，创金友物业辉煌的明天。

## 公司半年度工作总结报告篇十五

20xx年已将逝去，随着金字名庭北区竣工顺利交付业主使用，南区大部分楼主体和外装饰完成，个人在本年度取得了不小的进步。本人在工作过程中，较好地完成了20xx年年度工作目标。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

1、金字名庭北区工程于8月底进行分户验收，这也就意味着北区住宅工程在历时两年零两个月的施工过程终于迎来了正式检验。由于工程体量大、分项内容多、验收人员数量较少，因此此次分户验收持续了一个月的时间，并最终在区质检总站、建设单位、设计院、地质勘查院、监理单位及各楼号施工单位的相关人员参加，确定于9月x日为北区工程正式竣工。随后在10月底，由建设单位金字名庭项目部及监理部针对施工单位资料的督促检查下，完成质监站相关资料备案手续。在办理档案馆归档证书的过程中，所需资料截止目前只差博林特电梯资料未整理完全，预计在春节前夕会完善，其余归档资料已全部完成并送至档案馆接受审核。

2、北区外网及绿化道路工程已基本全部完善。部分分项由于天气气温较低，调试过程中存在不可抗力因素，经工程部、监理部及施工单位商讨后定于明年春天室外气温回升后进行调试及最终验收。北区地下车库已进入后期车位划分阶段，其中将汽车行驶路线用以灰色底漆作为创新。

10#11#楼的销售工作，我工程部安排相关施工单位针对10#11#楼外网及室外广场工程的抢工期行动也于冬季停工前夕顺利完成任务。

4、在这一年的工程管理中，我们根据总结过去工程建设中存在的一些问题，针对问题进行研究突破口，解决了一些质量安全技术和管埋缺陷。其中室内地面成形得到了很大的改观，对此公司领导也给予好评。前期材料和人员准备工作的充分、施工工序交接的妥善安排、质量过程控制的严密和样板工程领路的必要性等等，这些都是此次金宇名庭北区室内地面成形得到改善的重要工作。在以后的工作中，针对其他分项工程的质量改观也必须坚持这些重要工作。

在北区项目后期进行中，我们联合项目监理部、窗框制作安装厂家及物业服务人员针对如何解决胶条对玻璃扇及窗框的密封性进行技术和施工安装要点研讨会。会后通过项目实施阶段的认真监督和履行各方责任，解决了减小胶条自身因气温变化引起的热胀冷缩导致的胶条收缩幅度大，连通率降低，保证了窗框玻璃扇的密实度，住户投诉的玻璃窗冷凝水问题将不复存在。

技术要点，掌握管理路线，并将所学所悟运用于南区4#5#楼，其效果已超越北区。虽然北区20#楼的不理想效果目前已成遗憾，但这种遗憾坚决不会让它在南区重蹈覆辙。

1、关于进度目标完成的方法。在进度控制过程中，应注意控制节点，各分项施工的交叉作业点的预期控制不完善，将导致下个道工序没有施工作业面或本道工序的施工质量及成品保护不到位，还需加强各分项验收之前的完善工作。

2、混凝土裂缝的防治问题。主要是针对楼板及次梁裂缝进行加强监督，完善对施工项目部人员的管理制度，组织监理对施工人员进行二次岗前培训，将pvc线管安装在上排钢筋下部和混凝土养护时间24h之内不得放置体积、质量较大物品的原则灌输至施工相关人员。加强混凝土养护的管理和监督，杜绝“水比油贵”事件的再次发生。混凝土的养护效果与碳化深度紧密联系，养护不到位，混凝土表面强度低，密实度不够，碳化很快的就深入内部。

3、加强现场安全管理。增加施工现场的安全检查密度并定期检查项目部和劳务队伍的安全管理人员配备数量。针对安全管理意识落后的项目部或劳务班组，组织现场安全监理工程师对其进行教育，帮助提高安全防范意识和正确方案。

4、提高现场变更签证的时效性。根据目前的管理漏洞和存档不完善，规范存档制度、签字确认及报送程序的管理。在开工后下发文件以传达新制度，规定现场发生经济签证，经现场总监签字确认后10日内送达工程部，工程部相关人员审核后15日内送至公司成本核算部人员。签证归类收集整理，根据签证内容以项目部名称、实时现金拨付签证及最终进入项目决算的.形式进行分类。

5、加强分包队伍的管理。严格审查分包队伍的进场条件，以签署认可的工程合同为依据，熟悉合同内容，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的事项做到灵活掌握。树立强烈的合同意识，提高对分包队伍合同管理的力度。协调分包队伍进场前与监理人员关于分包工程验收程序的方案确认。分包队伍资质审核合格后，对其进场后的施工现场场地条件积极配合提供，并将需要与总包单位交接的施工部位做好交接记录，督促监理人员现场审核签字确认。在分包工程施工过程中对其施工内容的资料进行实时抽检，以确保分包工程实体验收完后其资料空缺，导致项目整体资料无法整合验收。

6、在协调总包单位与分包单位施工交叉作业矛盾时，应注意运用公司给予总包单位项目配合费。熟悉配合费涉及的范围，并针对各个范围内所牵扯到的内容费率，以避免过程中一些不合理签证及总包单位向分包单位收取相关不合理费用。

7、针对工程实体的洞口、室内外水电管路、开关插座及第三方产品图纸的预留位置认真理解，做到合理化的实施于工程实体里。在实施过程中，经常到一线工地中检查并与相关施工人员积极沟通，让所有预留位置和预埋件能起到作用不至

于浪费人力和材料。

8、重视项目后期的成品保护管理工作。成品保护不到位直接导致住户的投诉量增加。有些分项、分部工程已经完成，其他尚在施工，如对成品不采取妥善的措施加以保护，就会造成损伤，影响质量。这样，不仅会增加修补工作量，浪费工料，拖延工期，更严重的是有的损伤难以恢复到原型，成为永久性的缺陷。因此，搞好成品保护，是一项关系到确保工程质量、降低工程成本，按期竣工的重要环节。建立成品、半成品保护相关的奖罚制度，共同维护成品、半成品的质量。

9、提高现场监理人员的监督责任心。现场监理人员综合业务能力有待提高，对后期道路绿化及外管网的监管存在盲区，现场实时工程量的记录缺失严重。金宇名庭由于图纸设计原因，后期装饰装修工程量较往年多了很多，因此监理在装饰原材料的进场检验方面有些松懈，这给以后物业维护带来隐患，虽然多数都在公共部位，但依然会造成不良影响。

在“金宇名庭北区”开盘之时，我很荣幸的见证了集团公司的实力。当我在售楼部看见络绎不绝的购房者满载笑容之时，由衷地感到自己能参与金宇名庭项目的建设是多么自豪的一件事。在即将开盘的“金宇名庭南区”，使我更有动力去完善工程项目管理工作，为公司的明天做出努力！总结过去，展望未来□20xx年工作量多，任务重，对于我来说也是一种挑战。希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为金宇名庭项目的荣耀，贡献自己的最大力量。