

最新个人下半年计划(汇总8篇)

一个好的创业计划应当具备清晰的目标、合理的策略和详细的执行计划。接下来是一些明星和名人的规划计划分享，让我们一起来学习他们的成功经验。

个人下半年计划篇一

今年上半年，公司紧紧围绕镇党委、政府提出的经济发展战略目标和要求，在各相关部门的大力支持帮助下，依靠、发挥公司的团队精神和作用，勤奋、务实、低调地完成了以下工作。

(一)建立和完善集体资产管理台帐

2、将去年收回的原委托企业服务公司管理的资产(4050商务楼□xx商务楼□xx路商铺□xx路商铺□xx路商铺、车库等)，建立好正常的资产管理台账并进行动态调整。

(二)加强集体资产增收、出租、招商工作

6、完成xx水电过户至xx公司；

7、加强出租资产及商务楼宇的租金收缴工作，对拖欠现象以电话、上门、发函等形式进行催缴，争取全额收缴。

(三)做好集体资产的维修养护工作

1、对世纪联华高压配电间委托电力公司指定单位进行电试；

2、就世纪名门监控设备现状及改造方案回复意见；

3、配合做好莘西南路158号(原玛兰厂)改造前准备工作。

(四) 其他工作

1、根据中春路社区商业中心项目协调会的精神，签订青春村外居小区委托管理协议；

3、做好镇属老企业的消防及生产安全工作；

4、做好镇属老企业的防汛防台工作。

5、三处涉及历史遗留问题的房产可享受产权转移，需摸底及政府协调后，方可继续办理。

1、规范财务管理，做好财务日常工作

按镇党委、政府要求，制定公司年度预算，并严格按财务审批制度报批每笔业务，严控公司成本及费用支出，尤其控制业务招待费支出；每月按时开具收款凭据，确保租金的及时收缴；完成投资公司□xx公司□xx公司月度财务核算、报表结算及网上完税工作；完成年初3家单位所得税汇算清缴、当年度所得税征收方式鉴定、工商年检及xx公司全国税收调查工作。

2、确保农民长效增收，完成年度红利分配工作

年初，完成xx公司20xx年度红利分配工作，按25%分配率，已分派红利1919.78万元(税前)□20xx年，按30%分配率，共需分派资金2303.73万元。年底前将做好资金的准备及董事会、股东大会的召开准备工作。

3、加强资金管理，做好资金的统筹及运作工作

1月，公司配合政府完成了光控广域第二期的出资工作，二期出资额1500万元，由政府拨款至投资公司并委托投资公司出资。协助各村做好银行还贷资金的调头寸工作，并办理好相关借款手续□20xx年上半年向各村出借资金1000万元。配合xx

商务区发展，做好商务区银行贷款担保工作，并及时提供银行所需一切资料。

4、各方协同配合，妥善处理好历史遗留问题

上半年，根据审计整改进度，对债权债务存有争议的几家单位(如xx建筑□xx房产□xx房产□xx□证券公司等)进行再次上门账务核实及款项催收。其中，东厦、东鑫公司因相关账务时隔久远，需作延伸调查;莘城房产公司经协商已答应于6月底前支付所有欠款(约200万元);xx公司对核实结果已作出书面答复;证券公司部分红利欠款7.5万元已收回。

上半年，已对工业公司长期股权投资和应收账款作了梳理和核实。所涉被投资单位(7家)因关闭多年，当初也未作账务调整，且又缺失相关原始凭证及佐证资料，预计514.01万元将成为投资损失。所涉应收款单位(11家)由于公司的关闭，或已改制，或对方账面未反映，或应收款账龄较长，导致应收款收回难度较大，预计410.77万元将无法(或无需)收回。以上已无法(或无需)收回款项共计924.78万元已向镇集资委作汇报说明，投资公司已准备报镇长办公会议审批。

经经发办协助账务核对及调查，又会同xx集团多次交涉，已初步对投资公司、工业公司与xx集团及其下属企业在经济往来中存在的问题作了双方确认，其中包括xx国贸股权转让及投资收益问题□xx橡胶投资款及红利分配问题□xx集团扶持款结算问题等。已要求xx集团针对确认结果，按经发办所提解决方案作出答复。现xx集团未作最后答复，还在进一步的资料复查中。

5、协助政府做好民生保障工作

根据各村上报的汇总数据，经严格复查和核对无误后，年初已完成2012年度部分动迁农民物业管理费补贴(约210万元)的

兑现工作。

协助信访办做好涉及工业公司、投资公司两起信访事件的调查及协调工作。

6、配合公司中心工作做好办公室工作

认真做好办公室后勤保障工作，包括公司内部会务工作的策划及安排、对外协调与接待、办公用品、各类印章的管理、各类合同、文书的整理及归档，同时完成好领导交办的一切工作。

上半年，我们对企业“重点走访与平时走访相结合”、“发现问题与解决问题相结合”、“联络感情与引商增税相结合”，力争通过做好老企业服务工作，从而进一步达到稳商留商、广增税源、以商引商的目的。

8、协调镇教委为相关企业解决高管子女入学入托事宜；

10、协助商务区、招商中心在乐购屋顶放置宣传广告牌的协调对接工作；

11、配合镇统战等部门，建立完善xx镇涉台企业劳资纠纷联动机制；

14、继续配合镇总工会、商务区等部门和单位，做好明芳公司搬迁的相关协调工作。

自楼宇招商服务工作小组成立以来，镇党委委员(宣传)乔宇红，镇人大副主席、总工会主席骆平，投资公司全体工作人员，以及工商、税务等小组成员通过会议、电话及现场走访等形式积极开展楼宇招商服务工作。

我工作小组每周多次前往xx□xx□xx园区进行现场沟通，及时

了解楼宇办理权证及招商动态，第一时间为楼宇提供对服务；另外，为更好地助力推动楼宇招商工作，投资公司主动向三方业主详细介绍了楼宇周边及整个xx镇的总体招商环境，以达到资源共享、合作共赢的招商引税效果，努力提高商务楼宇企业入驻率和纳税率。

1□xx大厦

xx大厦在2012年底时已基本满租，但是属地注册率较低，只有32%。根据年初镇里下达的目标，该楼宇要达到46%的属地注册率、完成1200万元的税收指标。镇投资公司以此为工作目标，积极同xx大厦业主方和管理方沟通对接，一方面要求他们抓住源头，对于新入驻企业提出必须属地注册的要求，另一方面我们自己主动上门走访企业，设法说服楼宇中有一定规模的未属地注册企业迁移到xx□在xx业主方的大力配合下，1-6月，完成了3家企业从外区迁移到xx□新办属地注册企业6家，楼宇企业属地注册户数、属地纳税户数均已完成年度目标，楼宇整体注册率已达到43%左右，较年初提高10个百分点。

2□xx大厦

上半年□xx大厦业主方将主要精力都倾注在办理产权证等事宜上。该大楼的规划许可证刚于五月办结完成，预计要到九月才能完成房产证的办结工作。这一状况，严重影响了大楼今年的招商进度，增加了完成年初目标任务的难度。但镇投资公司在这段时间内，一是协助两栋楼宇的业主将他们自己公司的办公地址迁入xx大厦，并完成公司属地注册(品优、欧姬雅、矩兆、玛斯米亚)；二是积极帮助两家公司招商部门做好招商宣传策划工作，提供周边xx商务区的规划、招商进展情况，提升xx大厦招商力度；三是投资公司同时帮助协调xx大厦红线内外绿化改造养护、请镇除害站指导解决楼内灭鼠等相关其他服务工作。

在各方努力下，目前xx大厦西楼已有部分面积出租，业主方也明确了租赁客户需属地注册纳税的要求，并得到了多数意向客户的肯定。同时，我们也在积极跟踪一个餐饮总部项目的落地注册，如果成功，将对楼宇产税有很大帮助。

1-6月□xx大厦属地注册企业共6户，完成率40%；属地纳税企业6户，完成率54%。投资公司将继续坚持重点跟踪关注xx大楼的招商，重点把握好项目业态质量、注册率、税收率，加强办证协调服务。我们自信在两到三年内，将xx大厦打造成一栋年税收超过5000万的大楼。

3□xx园区

新改建的xx花园办公园区首期三栋楼预期于近期交付使用。投资公司每周有专人前往园区与该公司负责人洽谈沟通，不断建议xx园区在和客户签约时，尽量缩短租约、工商税务必须属地注册。

目前有两家公司的注册正在办理之中(巴博斯汽车销售，爱尚餐饮)，并有多家企业已注册落户。由于xx园区是老厂房改建项目，手续复杂、程序严格、审批谨慎，仍需继续协调。前期，投资公司已多次协调工商、税务及镇消防安全等相关部门前往召开现场会议，进行业务指导。今后，投资公司将继续紧抓商务楼招商及相关事务的对接跟踪协调服务工作。

回顾上半年的工作，还存在一些不足，主要有以下几个方面。

三是观念转变和创新开拓意识还不够强，管理水平和沟通协调能力有待进一步提高。

通过对工作的总结回顾，在总结经验的同时，还必须正视存在的问题，时刻要有一种危机感、紧迫感和责任感。在今后的工作中，思想上要顺应转型，意识上要不断创新，行动上

要脚踏实地，真正把科学发展观落到实处。

1、加强老企业的协调服务，做到留商稳商、以商引商

下半年将继续加强对镇工业园区□xx产业园区及注册型老企业的走访联络，及时发现解决企业的困难及需求(如入学、入托、劳资纠纷、生产安全、政策咨询、发展资源等)。密切关注好企业的经营状况、产业状况、发展状况。通过优质的企业服务以达到“以商引商、广增税源，让企业健康发展”的目的，并随时掌握好各企业的信息动态。

2、重点抓好xx大厦□xx大厦□xx园区的楼宇招商引税

对目前招租基本已满的xx大厦，重点要抓注册落户率及税收产出率，千方百计动员大楼内尚未注册的公司必须迁移落户在此楼。

要密切关注好xx大厦及xx园区相关证照的办理动态，积极协助推进，随时与企业保持密切协调沟通。对业主方主要抓两块，一是抓企业自用部分的注册税收落地，二是抓空余面积对外出租部分，必须从源头抓优质项目及注册税收落户在此楼。同时我们要积极主动做好提供政策咨询协调、办理证照手续等服务工作。

3、积极推进xx综合交通枢纽项目的建设

下半年要继续做好xx综合交通枢纽项目的协调服务及后勤保障、社会ww等工作。另外随着项目建设的稳定推进，将进一步配合好相关部门，重点做好项目建设的建安税落地工作。

4、积极协调明芳公司的相关工作

一是配合商务区动迁腾地，督促加快明芳公司在向阳工业区的项目建设进度；

三是特别关注一旦企业整体搬迁所带来的员工ww工作，要配合相关部门做到提早预警、提早化解，平稳搬迁。

个人下半年计划篇二

转眼之间就到了这个年头的最后一个季度了，在这个冲刺的时候就我前3个季度的工作做一下总结，也对自己的冲刺工作写下计划。

前三个季度我实现签单197万，出货万，回款万，结转万。其中出货万是去年的余粮，同样回款万也是去年所遗留的应收款。前三季度的签单中还剩应收款项75万元，虽然其中苏宁电器占用的比例较大为万元，剩下的万元主要由五台花园、金鹰物业资产以及蒙城宏健食品组成。未能收回的原因虽然有各种原因，但总结最大的原因是自己的催款力度仍不够大，脑子里这种意识不够强烈。回款是结转的必要条件，这点是我的一个弱项，需要向公司的一些前辈们学习，争取做到花最少的时间和精力，以短平快的模式来做项目。但总结前三季度其中两个项目的运作模式是较成功的一个是花家桥商住楼项目；一个是连云港雅仕保鲜研发中心门禁项目，均是全款提货，此类项目虽然利润不高，但让我在验收及回款上省却了许多的时间和精力，我想在后期的项目中，争取采用这种模式的前提下加强利润的上升。当然也有一些项目是让人头疼的，比如说蒙城宏健食品的消费机项目，此项目单小利润高，但因前期没有做好技术支持工作及现场勘查，致使后期出来了众多的麻烦需要自己一一承担。使得明明有利润的单子变成了一个亏本单。总结经验教训，以后外地的小智能单，且不是全款提货的均不做。还有一些项目让我的业绩和利润均迅速上升的项目，比如说徐庄高管车库门项目，此类项目是实用新型的项目，使用的产品均为一些成熟的老产品，但是经过一番包装和全新的搭配之后就能够以很高利润的价格销售出去。作为大客户开发的又一新应用，且市场竞争小利润高。总结上三个季度的签单，66%为大客户所提供的，本区域新开发的客户签单比例仅占有10%，这个是一个很大的遗

漏，我想至少还能提升至30%的数值。

展望第四季度的冲刺，我内心的想法是签单80万，出货140万，寻找自己所在区域的短平快项目等等。当然这些项目无法今年全出货，但至少能够为明年留些余粮。

在剩下的2个半月里我将把30%精力放在已明确能够签单的项目里，签完单后确保那些能够在年底之前回款的项目办理出货。将40%的精力放在回款上，确保已签合同在年底之前全部结转。将20%的精力放在大客户开发维护上，特别是雨润集团，确保为明年能够丰收做好铺垫。10%的放在本区域新楼盘的项目上，为明年留下更多的项目收集做准备。

做业务重要的是态度、勤奋、坚持、自信、专业。总结自己的众多缺点，最要命的是态度不够端正，以为签单了就万事大吉了，签单只是好的开头，也项目只是开始，如何做好一个项目，我需要的是善始善终，以及尽力的持续和自始至终的热情。这个缺点也给我带来了许多的困扰，所以为了更好的未来，我要摒弃这些要不得的惰性。

20__年从年初我就有着丰收的期待，在这最后的2个半月里我需要更多的努力，希望自己能够取得更大的进步，不让自己前面的努力付之流水。同时我也相信20__年只是开始，因为以后我将还要走更远的路。

个人下半年计划篇三

xxxx年上半年，本人在公司各级带领的精确带领下，在同事们的联合互助和关心救助下，较好地结束了上半年的各项工作任务，在交易本质和思维政治方面都有了更进一步的进步。现将xxxx年上半年工作总结以下，敬请各位带领提着宝贵定见。

1、思维政治表现、操行涵养及职业操行方面

半年来，本人当真服从工作规律，按时出勤，有效利用工作时候；坚守岗亭，必要加班结束工作按时加班加点，包管工作能按时结束。当真进修法律知识；爱岗敬业，具有猛烈的责任感和奇迹心。自动自动进修专业知识，工作立场规矩，当真当真地对待每一项工作。

2、工作本领和详细交易方面

我的工作岗亭是交易内勤。紧张当真统计公司铁矿石的发运数、收货数。别的便是将每天的车皮号及时报山西办事处，查对山西办事处收货环境；料理铁路大票及开具港口包干费票；统计港口操纵部每天的返港卸货数量和港口存货的水分等。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开辟立异精神，扎结壮实干好本职工作，美满地结束了半年来的各项任务：

1、统计环境：能及时从代办部分取回磅单，做到发运数与收货数统计精确。

2、收货环境：山西办事处报的收货数，从刚兵戈时的整船统计收货盈亏到如今可渐渐分成整列统计收货盈亏。

3、空车过磅：本年蒲月份履行了过空车，如今对付发运数也能做到精确。过去的报表固然以轨道衡为准，但还是有偏差的。如今空车过磅，就可以做到发运数根本精确。

4、水分化验：过去港口发运数呈现短少环境，都会呈现责任不明了，究竟是货品被盗还是水分的迷失。而如今，法则每列货品都化验水分，如许就不会呈现推辞责任。

3、存在的不敷

总结半年来的工作，固然获得了必定的成绩，本身也有了很大的进步，可是还存在着以下不敷：

一是偶然工作的质量和标准与带领的要求另有必定差距。一方面，因为个人本领本质不敷高，铁矿砂收发数偶然统计存在必定的过错；另外一方面，便是工作量多、时候比较紧，工作效果不高。

二是偶然工作灵活性还不是很强。对带领交办的事不敷灵活，偶然工作异国提早量，上报环境不敷及时。

三是带领的顾问帮手效用阐扬不敷明显。对全局工作环境把握不细，还不能自动、提早的谋思路、想办法，很多工作还只是充当“算盘珠”。

4、下半年工作筹划

下半年我将进一步发扬长处，改革不敷，拓宽思路，求真务实，尽力做好本职工作。筹划从以下两个方面展开工作：

一是加强工作兼顾。根据公司带领的年度工作要求，对下半年工作进行详细策划，明了内容、时限和必要到达的目标，加强部分与部分之间的协同互助，把各项工作有机地联合起来，理清工作思路，进步办事效果，加强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保存精良的精神状况，发扬吃苦刻苦、知难而进、精益求精、严谨细致、自动进步的工作风格。

文档为doc格式

个人下半年计划篇四

转眼间，20__年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20__年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为__万，其中一车间球阀__万，蝶阀__，其他__万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如__客户的球阀，__客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质

量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如___、___、__等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，___、___等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，___在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不

良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

个人下半年计划篇五

20xx年已经过去了，今天是7月04日，想想来个半年计划总结：

1，工作总业绩这半年完成自己的业绩全年的三分之二，全年目标15millionusd已达成10个millionusd超过6500万人民币。

这个中间自己努力了很多。下一步将面对本月的惨淡经营，

和6月flash缺货的反思。2，在个人的上面还才达到三分之一目标。

3，学英语，已告别一个阶段，目前学完新剑桥国际英语3册。

现在是要温故而知新，否则久而久之会忘了。4，看完

高效人士的7个习惯，现在发现看了东西，很快会忘掉，不会怎么搞的。跟扭曲的心灵有关？还是工作太劳累了，身体太劳累了？要反省。

5，发现一个问题：口才最近没有用逻辑的思维去锻炼。要能听见别人说你的缺点，你才能进步。下一步计划1，看完4册《暮光之城》英文版，这个需要毅力，

不懂的单词要翻译过来。相信自己一定能学好英语。不要做中学的倒数第十五名。要向况小姐学习。2，做完自己没做完

的事情。3，不要扭曲自己的心灵了。4，把之前学的英语再温习一遍。

个人下半年计划篇六

（一）围绕“生态水利”，加强水利基础设施建设

积极争取项目、资金，开展农田水利建设、农村饮水□xx湖沿岸生态修复（国开行二期项目）等“民生水利”工程建设，改善我区水利设施条件。

1、加强农田水利基本建设，改善群众生产生活条件。

20xx-20xx年度清沟清渠和水利兴修项目，涉及xx镇平塘王清沟清渠、贾大郢清沟清渠及护坡工程等5个工程，计划投资329万，中标价格288万，上半年工程建设完工80%。

20xx年小型农田水利项目县项目区位于xx镇，涉及xx□xx□xx三个行政村。工程建设主要包括渠道防渗工程、配套建筑物、大棚喷滴灌工程等，总投资1342.76万元。我局委托设计单位编制了《□xx区20xx年小型农田水利项目县实施方案》并上报市水务局获批。目前施工图设计基本完成，即将开展工程招标工作。

xx区国有公益性水利工程维修养护项目20xx年度上级安排共2项，是新垸站维修养护工程和牛角排涝站维修养护工程，总投资30万元□20xx年底工程完工，今年上半年通过市级验收□20xx年国有公益性水利工程维修养护项目申报1个，是xx河渠道养护工程，申请中央补助资金30万元，市水务局已经批复，现已开始实施。

2、加强农村饮水工程建设，保障群众饮水安全。我区自2007年实施人饮安全工程以来，完成投资约3600万元□“xx”期间我

区常住人口全部用上城市自来水□20xx年在丙子站实施自来水安装工程，今年完成了竣工资料管理和竣工验收□xx镇卫乡村自来水改造工程招投标在今年上半年完成。

3、加强水生态文明建设，改善水环境。

为xx湖沿岸□xx□生态修复工程（国开行二期项目）5个标段的工作提供技术服务，完成了施工期间进度、质量、投资管理，配合跟踪审计、第三方巡检对工程现场的质量控制工作。配合印象xx旅游开发公司，做好滨湖国家森林公园内的排涝溪一期工程的技术指导工作。

（二）坚持“安全第一”，突出抓好防汛工作

1、汛前准备

各级重视，落实责任。全区各街、镇、社区均已及时调整充实了指挥机构，落实了各项责任，明确了各类防洪排涝工程的防汛责任人。3月31日区政府下发文件，分设防汛办和城市防洪办，进一步理顺了防汛和城市防洪工作。5月13日，区政府召开了全区防汛抗旱工作会议，传达市防汛抗旱工作会议精神，布置落实20xx年防汛抗旱工作。

排查隐患，注重整改。从3月份开始，我区各街、镇、社区、城建、市政部门对城区道路的箱涵、排水管网、雨水井、检查井、明渠、出水口等排水设施进行了全面排查，对我区自查出的33处城市防洪内涝隐患点分别制定了整改方案，分解落实了整改任务及责任单位、督查单位，另外对19处城市下穿桥和地下通道落实了汛期值守人员。对于在汛前难以整改完成的内涝隐患点，要求责任单位及时编制应急预案，明确现场值守责任人、抢险队伍和设备。

落实人员经费、做好保障。我区组建区级防汛抢险队1支，专业防汛抗旱服务队1支，人员260人，各街镇组建基层防汛抗

旱应急队9支，落实防汛巡查抢险人员3000余人，制定了防汛抢险演练计划，在主汛期前完成各类防汛抢险队实战演练和培训工作。区、街镇两级20xx年已落实防汛抗旱专项经费210万元，储备的防汛设备有移动泵车1台、发电机组3台套、挖掘机2台、拉水车1台、各类水泵23台套、电缆1300米，储备及落实防汛抗旱抢险物资有“三袋”9万条、木材300方、铅丝2吨、块石、砂石料7760方、救生衣300件、救生圈200只，基本满足了防汛抗旱抢险救灾需要。

2、汛期开展的防汛工作

进入汛期以来，长江中下游及南方地区阴雨连绵，雨量较大，xx湖及主要河流水位也高于往年同期。据有关专x预测，今年汛期雨水偏多，极有可能出现类似1998年的洪水，面对严重汛情，我区迅速行动，做好以下工作：

做好工作部署。区委、区政府主要领导相继检查防汛工作，分管区领导就全区防汛工作作出具体部署安排，要求全区立即行动起来，做到认识到位、职责到位、人员到位、工作到位。区防办及时将区防指成员单位和专项工作组职责、应急响应预案、有关国家防总、省防指制定的有关防汛抗旱纪律、防汛抗旱工作四项制度、防汛值班规定等文件及各级防汛值班表等编制成册，印发各街镇。

加强值班值守。区防办、各街镇防汛值班人员全部到岗到位，及时准确报送各类信息。暴雨期间，区防办对各街、镇、社区值班情况进行抽查，所有值班人员全部在岗在位。

加强对河道堤防和市政设施的值班巡查。针对目前降雨频繁、河湖水位上涨的实际情况，区防指及时通知各街、镇、社区、有关单位加强对堤防、市政道路、下穿桥、老旧小区低洼地带的巡查工作，确保防汛安全。

加强圩区等低洼地区排涝。汛期根据气象预报，区排灌所、

丙子站等区管排涝站科学调度，提前开机预降圩内沟渠水位。强降雨发生后，各级排涝站迅速开机排水，减少内涝损失。

（三）推进“依法行政”，切实加强水利管理工作

1、采取多种形式，加强水法规宣传教育。

在3·22“世界水日”和“中国水周”期间，以多种形式宣传水法律法规，增强全区人民群众的水法律意识，大力推进依法行政、依法治水进程。进一步增强全区人民群众的水法律意识，大力推进依法行政、依法治水进程，为水行政管理和水行政执法工作创造良好的执法环境。

2、加大水行政执法力度，依法维护水事活动秩序。

结合区汛前防汛检查，对区域内的南xx□xx河、xx河、xx河、xx河进行数次联合执法检查，对涉河在建工程进行监管，监督施工方按规划方案施工，严禁损毁堤坝安全。水政x察大队坚持对河道的日常巡查，在巡查过程中，现场制止违法行为2次，对因施工损毁的河道路面要求限期整改恢复原样。在汛期每日巡查，保障河道畅通无阻，安全度汛。同时对区域内城市防洪隐患点进行现场督查，配合街镇限期整改，在汛期来临之前均已整改完毕，保障河道畅通无阻，每处易涝点均有专人负责。

3、实施取水许可制度，强化水资源管理。

自我区实行最严格水资源管理制度以来，区域内自备用水企业都已按要求办理了取用水许可证。为了保证取水许可证严肃性，我水政x察大队人员主动上门服务，要求已到期取水户尽快办理取水许可证延续和企业法人变更，同时对全部自备水源用户安装了计量水表，做到统一管理，按月抄表，监管用水计量设施正常运行。上半年已收缴水资源费人民币10.7万元，并已对17家用水企业和50户居民用水量进行了调查。同时水政x察大队每月对区内南xx□xx河、xx河等河流6处入河排口的水质进行监

测。

20xx年上半年，完成了20xx年度最严格水资源管理制度考核准备工作，迎接市最严格水资源管理制度领导小组的检查，市领导小组对我区20xx年度贯彻落实最严格水资源管理制度所做的工作给予了肯定。

开展创建节水型单位活动，规范化督促企业建立和完善节水减排、计量统计、监督考核等管理制度（我区目前上报两家节水型单位）。

（四）加强“民生水利”工作，做好技术服务

1、积极做好水库移民扶持工作。我区现有库区移民503人，每人每年600元扶持款已通过区财政一卡通，按规范程序发放到本人。

2、认真做好水利技术服务。我局组织工程技术人员帮助街镇做好农田水利建设、防汛抗旱的技术服务工作。今年上半年，完成了xx区水利规划（近、中、远期）水利工程现状图、规划图、影像图前期招投标准备工作，下半年完成招标工作，完成水利工程现状图、规划图、影像图。顺利完成了20xx年水利年报的填报工作。

3、认真做好水利安全生产工作。做好水利工程安全监管，积极组织参与安全生产月各项活动，做好水利安全信息上报。

存在的问题主要在防汛抗旱工作方面：

1、主要河流存在防洪压力。目前南xx当涂路桥以下4公里河道尚未改造□xx河、xx河等河道治理工程还未实施完成，北京路、上海路跨xx河、许小河节点工程汛期仍在施工，对我区的防汛工作安排有一定的影响。

2、防汛抗旱保障体系需完善。虽然我区近年来水利工程防洪标准有了很大提高，但自1999年以来，我区一直未出现较大洪水，各级干部对防汛抗旱工作普遍存在麻痹松懈思想和侥幸心理，实战经验缺乏。同时随着城市建设发展，沿河、沿湖的村居基本进行了拆迁，基层巡堤抢险的队伍人员明显不足；部分街镇储备的防汛抗旱物资品种较少、数量不足，无法应对汛期抢险所需。

3、城区防洪排涝问题较多□20xx年汛期，市城市防洪办对我区防汛排涝及城市防洪开展了两次汛前检查，共检查发现36个隐患问题，主要集中在城市排水管、涵、沟渠不畅，遇强降雨导致局部低洼区域内涝积水等方面。

1、完成小型农田水利项目县工作

20xx年小型农田水利项目县项目区位于xx镇，涉及xx□xx□xx三个行政村。工程建设主要包括渠道防渗工程、配套建筑物、大棚喷滴灌工程等，总投资1342.76万元。我局委托设计单位编制了《xx区20xx年小型农田水利项目县实施方案》并上报市水务局获批。目前施工图设计基本完成，即将开展工程招标工作。争取在8月份完成招标工作并及时开工，抢抓有利施工天气，按要求在年底完成。

2、完成水利兴修工作

20xx-20xx年度清沟清渠和水利兴修项目，涉及xx镇平塘王清沟清渠、贾大郢清沟清渠及护坡工程等5个工程，计划投资329万，中标价格288万，上半年工程建设完工80%。下半年尽快完成并进行竣工验收。

20xx年国有公益性水利工程维修养护项目申报1个，是xx河渠道养护工程，申请中央补助资金30万元，市水务局已经批复，现已开始实施，下半年完工并做好市级验收准备工作。

3、继续做好水生态文明建设工作

做好xx湖沿岸□xx□生态修复工程五个标段的完工验收工作，配合跟踪审计单位做好审计工作。配合相关部门，积极推进国开行三期项目实施。

4、继续做好防汛抗旱工作

密切关注雨、水、工情，严格执行防汛纪律，做好防汛值班工作，并抓紧做好隐患处置和在建工程度汛措施落实。

今年洪涝灾害时期，启动防汛抗旱应急响应，组织专业技术人员全线巡查河岸大堤，排查隐患点，一经发现，立即处置。截至目前共发现大小隐患点41处，均进行了细致认真的处置。安排工程技术人员到现场分段负责检查指导，同时要求各街镇每天将险情及抗洪抢险综合情况上报至区防办汇总。

5、做好水毁工程项目调查及复建工作

对各街镇在今年的洪水灾害中水利设施毁坏情况进行认真细致的摸排，汇总梳理形成水毁复建项目，在汛后开展水毁工程复建工作。

6、继续做好水政水资源管理工作

规范执法队伍建设，加大水政执法力度，积极开展防汛清障排查工作，继续落实最严格水资源管理制度。

个人下半年计划篇七

客房部上半年以来紧紧围绕酒店的大纲和部门要求，在__总和__经理的指导帮助下完成了各项工作，在取得了一定的进步同时也存在着一些不足：

一、培训方面

- 1、每月完成两个sop流程的学习和考核，岗位统一组织员工进行培训，各班组分管理领班对班组员工进行强化考核，增强员工的业务技能，提升了员工的素质和专业度。
- 2、集团明查应知应会知识的培训和考核，根据部门的要求制定了培训计划表，安排员工根据计划表的进度进行学习，班组再进行考核。
- 3、每天早会进行案例的培训，提高员工解决问题和处理问题的能力。将岗位发生的鲜活的案例对员工进行分析，避免该案例的再次发生，提高了服务质量。
- 4、针对工作中发现的不足，安排专题培训。暗访中发现的物品摆放不规范的情况，由领班组织员工进行现场培训和指导；针对一段时间以来遗留物品较多的现状，安排员工进行查房的培训，指导员工发现查房中容易忽略的盲点。
- 5、房务和总机人员的交叉培训，从四月份开始以进行了多批次，通过两个岗位员工之间的交叉学习，提高了各自的业务水平和综合素质，同时也熟悉了各个岗位的工作流程和操作技能，便于下阶段两个岗位的顺利合并。

二、管理方面

- 1、上半年以来住客率高，特别是在__月份，岗位克服人员的严重不足，全员加班加点，互帮互助，完成卫生的清扫和各项对客服务工作。岗位领班缺编，导致分管区域过大，影响管控的质量，从四月份开始，将楼层划分给__公司协助检查和把控，减少了领班的工作量，配合以来卫生质量和个性化服务均较稳定。
- 2、上半年总体服务质量较稳定，__月份的集团问卷均超出部

门考核指标，并且各个月的宾调分数也较稳定，没有出现大起大落的情况；在密函和网评上均能体现我们优秀的服务，获得了宾客一直好评。特别是在今年，网络散客的入住量呈大幅上升，对我们来说有较大的压力，特别是__楼的整体硬件水平不足，我们通过各项个性化服务提高了宾客的满意度，赢得了良好的口碑；在__月份，__楼客房岗和__楼房务接待岗分别获得了酒店优秀服务团队的称号，是对我们服务质量的肯定。

3、专项计划卫生的开展，对房间的卫生的死角起补台的作用。针对上半年以来的卫生质量下降及由于人员不足导致各项计划卫生无法开展的情况，岗位制定了专项计划卫生计划，要求每位员工在完成本身的工作量的同时还要完成一间的专项计划，虽然一开始遇到了一定的阻力，但是通过不断的宣导，最终还是得到了各位员工的理解。

5、常态化个性案例的梳理、创新和执行，对个性化服务不断的创新和跟进，获得了宾客的一致好评，对长住客和vip客人配用专用的洗发沐浴，增加专门的鼠标垫，为各个楼层配了保鲜膜方便员工为客人提供个性服务，节假日为客人提供特殊的小礼物等，通过我们的不断努力，使之个性化服务成为了客房部工作的最大亮点和优势。

三、接待服务方面

3、政府管家服务的有效跟进，上半年以来岗位派出了多批次的管家对vip客人及团组进行跟进，取得了良好的口碑，各位管家在做好接待工作的同时积极推销酒店的房餐和其他卖品，增加了收入；同时积极协助酒店会议管家做好会议助手管家的工作，完成各批次的会议接待工作。

4、岗位针对不同的接待工作均提前做好预案工作，以基本形成惯例，取得了良好效果；

5、对蜜月房的布置进行创新，增加酒店产品的卖点。

四、团队和人员方面

5、人才培养机制的建立，根据职业定向计划表，上半年已培养了四位员工，两位领班后备人才和两位接待后备人才。

五、不足

3、专业度不高，规范操作屡次被部门质检，班组执行力有待加强，管理者现场督导不够，员工不按流程操作时常发生，总是存在自以为是的思想，导致了多起的客人投诉。

7、个别员工团队意识不强，影响了岗位工作的开展，对其他员工也造成了恶劣的影响。

在下半年，我岗位仍然会继续紧紧围绕酒店和部门的要求开展各项工作，针对上半年存在的问题进行以下思路的调整：

3、继续做好专项计划卫生的跟进检查，提高专项计划卫生的质量；

4、做好人员的补充和培训，后备人才的提拔和培养，化解人员压力；

5、开展员工和领班的业务技能竞赛，提高服务技能。

以上就是上半年的工作总结，希望能在今后的日子里越做越好。