

个人半年年终总结(通用11篇)

考试总结可以帮助我们记录和分析我们的知识掌握程度和学习成果。随着学期的结束，小编为大家整理了一些学期总结的范文，希望对大家有所帮助。

个人半年年终总结篇一

今年以来，我秉承“诚信为本、务实创新、团结拼搏、勇创一流”的企业精神，把“以创新为先导，以效益为核心，以管理为依托，以人才为根本”的经营理念贯穿始终，合理制定经营战略：外树形象、内创价值，在全国范围内整合资源，抢占产业制高点，建立有利于公司发展的环境与机制，加强产、学、研结合以及技术更新与资本相结合，构建人才、资金、技术、信息平台及政策环境，在现有产业的基础上，扩大市场，拓宽经营渠道，取得了较显著的成绩：截止月日，公司实现产量x万双，收入x万元，与去年同比增长x万双□x万元，增长率为x%□

（一）严格管理，狠抓销售经营

“求木之长者，必固其根本，欲流之远者，必浚其源泉”。一个企业的制度，就是其根本源泉，就是它发展的内在动力。没有建立起一个好的现代企业管理制度，就谈不上大的发展。为此我今年以来重点在建章立制方面下了很大功夫。重新修订的各项管理制度达项。初步形成了靠制度管人管事的良好局面，激励竞争的机制的实施从根本上调动了所有员工的工作积极性，使大家树立起了主人翁责任感。为生产销售工作的顺利开展加固了制度保障。

（二）以人为本，增强部门凝聚力

立足公司大局，在工作中，以身作则，积极投身于工作的开

展中，努力加强自身工作积极性和指导性，杜绝消极懒惰，做好先锋模范，坚持以人为本，牢固树立“职工才是公司的真正主人”的理念，将心比心，以心换心，在利益分配上要处处为职工着想，充分尊重员工的劳动成果，使经营者与职工共享发展成果，广泛开展了喝基层员工的交流沟通，了解他们的真正需要，无论是在工作上还是生活中，让员工充分感觉到公司也是他们的另一个家，在这个家里也能得到尊重和认可，让员工对公司有强烈的归属感，确保了员工工作积极性和工作效率的提升。

20xx年终总结表彰、见证成长共享激情联欢晚会，为表彰十佳优秀员工x名、优秀员工x名、x年以上的老员工x名、x年以上老员工x名进行奖励、和全体员工年底发福利x人，20xx年x月份公司又对每个员工宿舍安xx寸液晶电视，合计金额达x万元。

（三）加强考核，质量第一

公司要想在发展中长盛不衰，要想在激烈的市场竞争中保持领先，质量关是必须要把好的，因此，我提出“质量第一”的生产工作要求，要求中明确指出“质量第一”是全公司干部员工的共同责任和义务。在具体工作中，要求各部门守好质量关，抓好验收工作，促进产品质量提高，达到人人参与品质管理的目标。对产品的质量检查严格按照程序要求执行，坚决执行了公司三不原则，即：“不接收不良品，不制造不良品，不下放不良品”，认真执行四检，即：“首检、自检、互检、巡检”，三不放过，即：“不生产不合格品，不下放不合格品，不查清责任者不放过，不查清事故原因不放过，不落实预防措施不放过。”通过以上层层把关，公司生产产品合格率达到xx%□

个人半年终总结篇二

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

(1)规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将xxxx职工调往人才流动中心，对在职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

(2)质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效□xx年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

(3)环境建设根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

(4)安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入

职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

(5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

个人半年总结篇三

20xx年x月x日，经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。

这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情

创新”既，强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。

秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。

同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的

共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上就是关于“总经理年终个人心得体会年终总结”的全部内容，希望能给你带来帮助。

个人半年终总结篇四

20xx年x月x日，经**集团控股有限公司董事会的任命，我担任**传媒总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾半个月来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

注重企业文化建设，提炼**传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设**传媒的大团队：组织**传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养**传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，

使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，**传媒与**有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了**控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，**传媒与厦门**汽车销售有限公司签署了关于**汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，**传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

个人半年总结篇五

总经理秘书与办公室行政工作有类似的地方，很多工作是相同的，比如内勤、文件处理、档案管理、来人来电接待等，都有这样的工作。多想想以前怎么工作的，总结一下以往的经验并且发扬光大就好。总经理秘书顾名思义是总经理的秘书，也就是总经理的日常工作助手，最重要的职责就是为总经理服务，从这个意义上来说工作也比较单纯，只有一个工作核心和重心，那就是围着总经理转。

作为秘书，还有一项重要的职责，就是桥梁与纽带作用，你是总经理与其他部门、领导、同事的桥梁与纽带，要通过你来做到上传下达、下情上传，因此要忠实地做好传声筒，千

万不能猜测，加入自己的理解和东西，这一点十分重要。

俗话说：秘书不是官，见官大一级，你所说的一切都代表总经理，因此说话做事要慎重，不能信口开河，不懂就问，多与总经理沟通。既然见官大一级，那么为人处事也是很注意，毕竟秘书不是官，不能有大国沙文主义的思想存在，相反为人应该更谦虚谨慎，以平常心对待其他每一个人，有时候甚至比其他一般人更要夹着尾巴做人，当然该运用的时候也要好好运用。

好记性不如烂笔头，随时准备纸笔，边听边记，不明白的再问再记。

总结为：

- 1、有更多的付出精神，不能太计较工作时间和个人报酬；
- 2、常用电话号码、重要客户和合作者的联系尽可能熟记；
- 6、学会记录，只要在场能记录的一般你就别拉下，说不定什么时候有用；
- 9、为了写东西，多做标准文本，以备不时之需；
- 10、对其它同事不可有骄娇之气；
- 11、无论对上、对下，多用“请”和“谢谢”；

个人半年总结篇六

现将xx—xx年的主要工作情况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适

应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于x□x等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项

业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了x卡，降低x费，收到了较好的效果。在受领了省x发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省x任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，

有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

个人半年终总结篇七

尊敬的领导：

我叫，毕业于大学专业，将调任公司办公室秘书职务。对办公室秘书这个工作岗位谈一下自己的粗浅看法和认识，请领导批评指正。

四助：就是要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。我想，就办公室秘书这个岗位职能来说，所处的地位和她的职责、作用决定了其工作性质。

一是服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排；

二是领会，要完全理解、遵照领导的意图办事；

三是执行，要坚决地贯彻落实领导意志，强化执行力，不能出现“肠梗阻”。但是服从性并不是被动性，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考；同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。办公室秘书这个工作岗位又是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序。同时还要能创造性地工作，在坚持和发扬好的传统的同时，根据新的形势、新的任务不断探索办事员工作的新思路、新办法和新经验，但是增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

个人半年终总结篇八

20xx就要过去，我们即将迎来新的一年。值此辞旧迎新之际，很高兴能有机会和大家分享过去的点点滴滴，共同展望未来。

在过去的一年，我们取得了长足的进步，公司各方面工作均取得了显著的成绩，工程、开发、销售招商、物业管理等各项经营指标均有显著提高。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，为z地产做出了巨大的贡献。所以，我们的纳日z美食街的招商以及工商银行、中国银行进入品牌服饰城才达到了预期的效果，上院全盘竣工进入销售期，其他项目也都在顺利进行当中。在这里，感谢的话一定要说。因为我们有一个可爱的团队，并且我为这个团队感到自豪！

20xx年我们前进的步伐是稳健的，但20xx年我们的目标又在哪儿？

看我们还在进行中的项目，纳日z大酒店主体建造完成，马上

进行内部装修，高层公寓也开始精装阶段……我们已经为之付出不少心血和努力，只有这些项目成功销售告罄，我们的战役才算取得阶段性胜利。当初的z项目让我们有了个完美的开场，使我们在锡林浩特这座城市站稳了脚跟。但成绩毕竟属于过去，眼光要向前看才能有所发展。我希望我们在建的其他项目，能为这座城市留下z的印记，交一份漂亮的答卷！所以说，接下来的一年是关键的一年，任重而道远。

大家都知道□20xx年国家针对房地产市场出台了一系列的政策，房地产行业均受到不同程度的冲击。这预示着房地产市场的竞争将更加激烈，我们这个行业面临的问题也更加严峻。即使是在这样的情况下，我们的各个项目仍然能取得喜人的成绩，我们的脚步也并没有因此而放慢节奏。这说明□z地产仍然处于快速成长期。当然，在成绩面前我们仍需要保持清醒的头脑，能够看到我们的不足之处，进一步改革企业的管理机制，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员配置，进一步加强公司内部管理，使公司日常工作更加合理有序，同时，强化对全体员工业务能力的培养，提高整个团队的凝聚力和战斗力，才能实现20xx年质的飞跃。

除了加强团队建设，还应该加强品牌建设。一个只有知名度而缺乏美誉度和忠诚度的企业是不会长久的。在中国已融入世界经济大舞台后，品牌的优势对一个企业的发展壮大尤显重要。我们坚持做文化地产，赋予建筑更多的和谐。强调人和建筑和自然的融合，从融合本身感悟到文化地产的内涵。创造和谐社区，提供住房的同时，也提供了新的健康的生活方式。提供细微的物业服务，从点点滴滴处丰富z品牌的内涵，促进地产事业的发展。我相信通过我们严谨、求真的工作作风，永不言败的工作态度，海纳百川的博大胸怀，一定会使我们企业的品牌和文化内涵不断充实，外延不断扩大，使得z这一新锐企业领舞文化地产的品牌逐渐深入人心。新的一年，怎样因时而动，借机而发，是我们要肩负的责任。挑战是必然的，但我相信，机会也会更大！所以未来的一年，我们

首先要对我们所处的这个年代、这个行业，和这个公司充满信心，保持干劲！

所以，在这里，我也给大家提几点要求：

第一、各级员工必须明确自己肩负的使命，必须为自己制定明确的目标，并有达成目标的坚强意志，面对任何困难，都决不动摇。

第二、要表现出强烈的积极性，充分发挥出团队的战斗力，保持员工队伍旺盛势气与活力。

第三、围绕“定目标、做计划、定规划、明责权”这四大管理要素，不断强化组织观念，计划协调观念与系统运作观念。

作为地产开发商，第一种开发商盖房子；第二种开发商做物业、做景观。在一个经济蓬勃发展的国家、在一个产业发展良好的城市，一个有专业能力、有资金实力、有责任感的房产开发商，应该是有理想、有抱负、有追求的。所以，我不满足做建筑、做物业和景观，还要做文化，要赋予居家生活新的内涵，要用自己的努力，影响和改变这里人民的生活，将更先进的生活理念，引入每一座城市。我们既是房地产开发商，也同样是城市开发商，要具有强烈的社会责任感，和扎实的专业能力，成为深受信赖和尊敬的地产开发商。而今z地产由刚成立的几个人，发展到今天的规模，每一步的成功，都凝聚着各位的智慧和汗水。我相信，在大家心目中，描绘着企业的一幅蓝图，并用自己的努力，实现着心中的梦想。可以说我们现在所做的一切，不只是为了自己做事，也不只是为了企业做事，我们更是在为社会创造财富。我很欣慰看到工程设计、销售、管理等不同的领域，涌现出一些人才，也培养出一些人才，同时，我可以告诉大家z地产的脚步并没有仅仅徘徊在锡林浩特，这里只是我们的一个起点，我们在其他城市也有储备土地，而且分公司的创立正在酝酿当中。我们的脚步不久的将来就会迈出这座成就了z地产的城市，将

来还会迈出内蒙，走向全国!所以我相信，未来还会有更多的人才加入到这个大家庭，和我们共同完成梦想，应对挑战!

相信每一分付出都会有回报，让我们以饱满的热情来对待新一年的工作，把自己的才能充分发挥出来，让一切创造财富的智慧充分展现!

新年新气象、新思想、新对策、新举措，也必定创造新业绩，让我们一起向着更大、更高、更强的目标迈进!预祝大家新年快乐，工作顺利!

总经理年终个人总结

总经理岗位个人竞聘书

项目总经理个人简历

公司总经理求职个人简历

公司总经理年终总结报告与工作计划

销售总经理个人简历模板

总经理秘书个人简历表格

公司总经理个人简历范文

个人通用年终总结

个人有关年终总结

个人半年终总结篇九

__年，是我们__运输公司稳步发展的一年。回顾这一年的工作，我1月至8月在材料科（配件计划员）负责叉车、吊车、

汽车装饰用品的计划和采购。8月至今到涤纶车队任副队长负责车队车辆的配件和修理（包括叉车、北方奔驰、五十铃等），还有5s管理工作，工作复杂而重要，有时要身兼数职，让我深刻体会到了肩上任务的艰巨和责任的重大，所以“把每一项工作做精做细，尽心尽责，全力以赴”是我的责任；“企业的利益高于自己的一切利益”是我在工作中的座右铭。在繁忙的工作中我锻炼了自己也磨练了自己。一年的情况，总体上可以用四个词来概括：迎难而上，尽职尽责，不失斗志，不辱使命。现在就将我一年来的情况汇总结如下：

一、履职情况

一年来，我按照岗位要求严格履行着自己的职责，积极参加公司组织的各项学习活动，始终做到在思想、行动上与公司同心同德。工作中能够按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作。管理上做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。发挥好了决策参谋、调查研究、综合协调、督查督办“四大职能”，用全新的5s管理理念，简化办事程序，提升层次，真正做到了让领导放心、上下级称心、全体员工顺心。

二、与时俱进，职务适应能力强

__年我的工作汲及面广，工作节奏快，业务知识理论性强，如果固步自封、疏于学习、不思进取，就会如同逆水行舟、不进则退。我自8月担任涤纶车队任副队长一职以来，我就始终把加强学习作为干好工作的基础，严格要求自己围绕工作重心时时学习、处处学习，不断调整学习思路、拓宽知识领域、更新知识结构，学习了业务办理工作方面知识，也学习和了解其他方面、其他领域的知识，既讲究了学习方法，端正了学习态度，更注重了学习效果，既做到了向书本学，更向实践学。向领导、同事学，不断更新知识、气势磅礴知识储备、拓展知识领域，在学习实践中积累经验，经受锻炼，增长才干。通过学习，进一步解放了思想，活跃了思维，树

立了一定的超前意识，具备了较快的接受新生事物，在工作中发挥主观能动性，打开新的工作局面的岗位适应能力。

三、存在的不足以及今后的打算

回顾过去的工作，有成绩，也有差距，就目前的实际情况来看，我的工作仍有待加强，业务拓展能力有限。作为车队副队长，在许多方面也存在着不足：面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。有时工作急躁，急于求成，工作力度和措施还不够，这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

我将从以下几方面努力整改提高：一是要提高认识水平，增强工作的预见性，时刻保持强烈的忧患意识；二是加强学习，提高理论水平，不断完善和充实自己，特别是对公司和车队各项制度要学深、学透，做到应用自如。

历尽天花成此景，人间万事出艰辛。在今后的工作中，我将继续锤炼自己配合大局的能力、应对复杂局面的能力，在涤纶车队任副队长的岗位上，在分管的工作中，为公司发展添砖加瓦！

个人半年终总结篇十

非常高兴今天能够在这里与大家分享一一的----年。在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地的送走了----，在充满希望和满怀激情的道路上，我们又信心百倍的迎来了----。

回顾过去的一年，是努力拼搏不断进取的一年，是全体同仁勇迎挑战、克服困难、加大步伐迈向市场进军的一年。在这一年里，我们审时度势，抢抓机遇，趁势而上。本着不断促进企业发展的精神，健全公司架构，提升员工素质，提高服务质量，优化品牌形象，同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工。他们在自己的岗位上兢兢业业，一丝不苟，为

企业的发展奉献着自己的点点滴滴。值此新年到来之际，我谨代表公司，向在一年来辛苦工作在各个岗位上的全体员工致以诚挚的问候和衷心的感谢！

——年，在整体经济低迷、零售业多数出现滞增长的大环境下，我们也在面对着多个困难：朝阳店主街道修路封闭、学府店大范围改造、同时竞争店的开业也给一站之遥的兴华店带来了巨大的压力，但我们每一位同仁，群策群力，特别是我们一线的员工们，正是他们的兢兢业业，无私无畏的付出，才有了今年的各项经营指标可喜的同比增长。

为更好地提高单店盈利能力，我们根据商圈的变化重点对学府店进行了改造，扩大了外租面积，其中二层外租区在引进三友电器进驻的同时，还成功的将品牌餐饮“风味大王”纳入其中、并丰富了动漫游戏厅及儿童乐园等娱乐项目，与此同时，我们还在争取德克士、周六福等知名品牌入驻一层外租区，使学府店形成以超市为主，电器、餐饮、娱乐，互动为一体的商业模式，使学府店成为该地区新兴商圈的主体。

为了实现——年团购业绩增长60%的目标以及未来团购方面的长远发展，今年在下半年公司设立了总部团购部，先后制定并完善了团购相关制度，为未来公司团购方面的发展奠定了基础，同时也为公司的整体发展创造动力；在对人才梯队建设项目的完善过程中，突出了人才梯队建设的现代化，使每一个员工都能在梯队中有自己清晰的职场定位。同时我们从进货、库存、陈列、销售等方面出台了一系列的管理、营运、采购的标准。我们在大力度开发新供应商的同时，也开始专注于商品结构的优化调整，重视并加强品类管理工作，以单店为试点，细作陈列标准，不断研究、不断复制；营运方面，我们加强日常督导机制，狠抓现场监督管理，从商品质量到环境卫生，从库存管理到服务机制，从制度的完善到执行力的优化，每一步都要求做到精细化管理；同时，我们制定并完善了一系列考核机制，更包括我们在制定sop作业考核方面都在逐步健全我们企业内部组织架构，让我们在体系梳理过程中，

使自身的管理能力得到更大的提升，实现了内部管理上的大发展，也为今后的跨越提供了强有力的内部支持。

在“绿色”、“有机”的消费观念深入人心的时代，——建立农业蔬果园基地，以农超对接的形式向顾客提供物美价廉的放心蔬果，以绿色为特色凸显于消费者的视线。——一年7月我们在晋中市寿阳县建立山西——超市有限公司寿阳农业蔬果园基地，两年多的时间，蔬果基地的发展已经逐渐步入正轨，所种植的蔬菜、果品也得到顾客的广泛认可与亲睐，同时也带动了整个生鲜的销售在今年创造了百分之十增长的骄人成绩。

明年将是我们继续经受考验的一年，我们会秉承董事长所提出的“向精细管理要利润”的主导思想，研究向管理要增长的策略，具体从开源、节流两方面展开工作。开源方面，我们固守定位，坚持做实社区，同时继续加强品类管理及商品结构的优化调整，使商品符合各区域的消费特点，从更大程度上满足顾客需求，此外，通过更有力的营销活动，主打亲情营销聚集人气，深入优化供应链管理，降低采购成本。通过各店个性化调整、改造，在确保在架商品动销率、有效益的情况下，强调一店一议、一店一样。节流方面，我们会重点考虑通过大力度消化不良库存、节约能效、加大防损力度等方式全面降低运营成本。

我们深知，人才是企业的第一资本，是发展的力量之源。“强化以德为先的用人标准，合理引进人才，注重员工的心态培养”是我们一直秉承的原则。明年，我们将在培训方面制定一整套完整的培训体系，加强企业内部训练，从入职上岗到转岗升职，每个阶段均设定针对性较强的培训课程。员工培训机制的建成，要求人力资源储备能为我们门店源源不断的输入高素质、强有力的管理人才。

“优化制度不如先优化我们的执行力”，只有关注执行力的企业才能从平凡走向成功，我们要在明年的不断学习过程中，

细致研究，建立一种注重执行的企业文化，使战略、人员与运营的的每一个环节都能通过“执行”的精神来指导、落实。

即将走远的——年是成功的一年、奋斗的一年，也是收获和考验并存的一年。在这一年里，市场有压力、有阻碍，但我们通过全员的共同努力，依然取得了较好的成绩。“雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越”。在充满机遇与挑战的——年我们将面临更加繁重而艰巨的任务，我们一定要善于抓住机遇，一如既往的发扬敢于拼搏，锐劲进去的精神，为——的腾飞做出不懈的努力，以高度的使命感和责任感开创——发展的新局面！

个人半年总结篇十一

——年春节后，我依旧负责——市场大厦的各项经营工作，在与翟总经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对——市场进行了一定的布局调整。3月份——市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，——市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责——市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但——市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然——市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但——市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在——市场工作得

到的最深刻认识。同时，__市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在__市场工作得到最大的收获。

二、__超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到__超市任店面总经理兼非食品总经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了__超市这个大家庭，对__超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班总经理的职责。

与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班总经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各

个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面总经理。