

公司上半年总结与下半年计划 保险公司 上半年工作总结及下半年计划(汇总10 篇)

军训总结是对军事训练中所取得的成绩和经验进行梳理、总结和反思的一篇文章，它能够让我们更好地认识自己，为自身发展提供指导。小编整理了一些学期总结的案例和经验分享，希望对大家的写作有所帮助。

公司上半年总结与下半年计划篇一

20__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、20__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20__年车险业务和非车险业务承保管理办法。在20__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。20__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201x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)、依法合规经营方面

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，坚持依法合规经营。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，认真进行分析，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。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。

车险业务一直是公司整个业务经营中最具有代表性的，但赔付率很难得到控制，为加强对车险赔付率的有效控制，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费、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。

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。

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。

公司上半年总结与下半年计划篇二

__年上半年我公司的财产险业务在区分公司事业部的关怀下、在公司领导的带领下、在全体员工的共同努力下，完成实收保费万元，完成年度计划的%，实现了时间过半、任务过半的发展目标，财产险业务发展势头良好。现就上半年的工作做一总结并就下半年的业务发展提出具体措施。

一、上半年业务基本情况

上半年财产险业务完成签单保费万元，完成全年任务的%，应收保费万元，应收保费占比%。已决赔款万元，未决赔款万元。

其中：企财险完成签单保费万元，完成全年任务的%，应收保费万元，已决赔款万元，未决赔款万元。

家财险完成签单保费万元，完成全年任务的%，应收保费万元，已决赔款万元，未决赔款万元。

石油险完成签单保费万元，完成全年任务的%，应收保费万元，已决赔款万元，未决赔款万元。

建工险完成签单保费万元，完成全年任务的%，应收保费万元，已决赔款万元，未决赔款万元。

二、上半年财产险业务主要做法

(一) 认真分析面临问题、科学提出发展目标

今年公司的财产险保费任务是万元，与去年同期持平，但是随着中石油统保范围的进一步扩大，我们这个对石油企业依赖度较高的保险公司面临着很大的压力，一方面保费规模会面临下降的趋势，如：石油钻井设备的全面统保会带来386万的保费缺口，西部钻探保险业务纳入区域统保会影响费率下降近50%，乌石化多万的业务划归乌市公司等等。另一方面今年更多的保险业务通过中石油经纪公司抽取20%的经纪费用，造成公司费用严重不足。面对如此严峻的形势公司党委总经理室在认真分析市场和环境的情况下，提出了今年公司以财产险作为业务发展重点的指导思想。科学的提出财产险要加快调整，把握新疆发展的良好机遇和中石油良好的合作基础，实现新增万的奋斗目标。为此，公司总经理室采取了积极有效的应对措施，首先，公司总经理室、事业部、业务精英组成立体公关队伍加大了对中石油总部及新疆油田公司、西部勘探、西部管道的高层沟通，积极取得中石油管理层的理解和支持，其次，加强与各保险经纪、中介代理机构的合作，拓宽视野，相应成立了大项目部和中石油集团服务部，为进一步密切客户之间的联系，构建了组织平台。各经营单位与保户单位的领导及安全、财务部门紧密联系，及时掌握动态协调关系、安排好合同、资金等环节的衔接。事业部及时与区分公司事业部、竞盛保险经纪公司、新疆油田公司财务联系，积极加强沟通和信息交流，上传下达并充分发挥职能作用。形成了公司上下全力协调配合的强大合力。

(二) 提早做出安排部署、加强财产险资源配置

年初公司总经理室召开多次会议，探讨今年的发展思路和相

应的配套政策，落实今年大项目的情况，对外部市场情况、中石油招标动态、新疆油田公司统保变化等重要信息进行汇总并分析，确立了以财产险业务发展为今年的工作重点。为此，公司从政策、资金、人员等方面做出了积极有效的调整。中石油保险业务的影响给公司的财产险发展的确带来了较大影响，公司围绕着减少业务缺口，减少对中石油业务的依赖，发掘业务新的增长点做文章。总经理室身先士卒，引领财产险业务发展，扑捉信息、洽谈目，每个新项目中都可以看到总经理室的身影；事业部在年初制定考核办法时就充分强调非中石油业务、新增业务的重要，并在考核办法中给予了充分的体现；为了财产险业务的发展公司还制定专项办法、给予财产险业务发展提供专门的费用支持；集中业务骨干对不同的项目进行跟踪、落实。在公司总经理室的指导下成立了财产险发展小组，在立足本地市场的基础上捕捉一切信息，集中攻关大项目，实现业务发展的可持续性。

(三) 积极发挥职能作用、充分保障业务发展

事业部今年加大了对业务的服务和督导，及时为展业一线提供全方位的服务，随时帮助展业一线解决展业中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，事业部都积极帮助客户经理解决展业过程遇到的疑难问题，直接参与各业务单位的大型业务招投标工作，直接对各新增项目的条款、费率适用提供政策及技术服务，帮助基层不断开拓新业务。

(四) 区分公司是公司业务发展的坚强后盾

__年公司财产险业务进入到发展的关键转折期，我们及时将财产险业务面临的问题积极向区分公司进行汇报，区分公司给予了我公司极大的支持、特别是区分公司财产险事业部，为了克拉玛依的业务发展出谋划策、提供各方面支持，包括主动为我们提供市场信息、政策支持、业务帮助等等。及时地解决业务发展中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到

财产险的业务问题、服务问题等，区分公司事业部都积极给予及时、全面的帮助，解决我们在业务发展中遇到的疑难问题。

三、下半年的重点工作及总体安排

(一) 下半年财产险业务面临的主要问题

1、业务发展压力较大。

1-6月，财产险保费收入万，完成年计划的%。虽然从7-12月业务看续保业务只有万元，但实际上因部分业务的调整，实际可续保业务在万元，与下半年任务万元，仍然有万元的业务缺口，财产险业务发展压力不容忽视。

2、费用不足、缺口较大。

今年为鼓励业务发展，特别是分散性业务的发展，公司把分散性业务的手续费提到最高30%，按照1-6月分散性业务的实际完成情况，我们要比正常的业务兑现多支出万元的费用；其次，支付经纪公司的保险业务在多万元，这部分经纪费将高达万元，直接影响财产险承保利润。而且这部分业务的服务费用按照目前区分公司费用比率只剩%，严重影响和制约财产险的正常业务开展。

3、险种发展不平衡，各经营单位发展不平衡。

从目前的财产险业务进度来看，企财险进度较快，而建工险和家财险任然是我们的业务短板，险种之间发展的不平衡对公司整体业务的完成带来了负面影响。各经营单位的发展速度也存在较大差异，年初我们制定的每个经营单位年新增万元的目标，有完成的部门，也有缺口增大的单位。因此，下半年各单位的财产险发展压力有大有小。

(二) 重点加强的几项工作

- 1、抓好财产险业务的持续、健康发展工作。财产险业务领导小组的作用就是集中公司的各种资源，在外围的大项目上有所突破，今后几个月促成在外围经纪业务、中石油新建项目、新疆大发展相关项目等大项目的签单。为全年财产险任务的完成奠定基础。
- 2、积极抓好各险种之间的同步发展问题，推进公司整体发展战略目标的实现，特别是分散性业务的继续大力推行，是今后工作中仍然要坚持的。目前，公司的财产险业务仍然局限在中石油这样的特大企业上，对于分散性业务仍然没有得到足够的发展，非中石油企业和私营企业、个体工商户的保险市场潜力开拓的还很不够，这使得我们现有业务来源比较单一，因此也始终处于比较危险的地步。
- 3、针对业务的发展情况进行系统分析，定期和不定期对各经营单位和客户经理的业务发展进行检查、督导，充分利用公司的品牌效应，从加大展业力度和深度上想办法出注意，大力宣传新险种、巩固老险种，不断扩展新业务。
- 4、要随时掌握保险市场的变化，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就要不断研究市场、把握市场，总结经验教训，改变经营方式和方法，要使自己去适应市场的变化，而不是改变市场，只有这样才能使我们在激烈的市场竞争中立于不败。
- 5、各经营单位和客户经理要严格按照公司的授权进行经营，对超权限、高风险业务事业部进行跟踪，认真做好风险评估工作，不断提高每个客户经理的风险防范意识，对超权限业务及时上报公司有关领导和上级部门，把好承保和理赔质量关，降低承保风险和赔付率。
- 6、下半年要加大应收保费的管理和清收, 防范经营风险, 各

经营单位和客户经理都要严格按照公司有关应收保费管理办法执行。各经营单位财产险产品线业务经营情况，掌握和了解业务进度、经营动态，提出改进的措施和办法及时掌握市场动态，适时调整经营策略，促进财产险产品线业务的健康发展，确保财产险线全年保费、利润计划等各项经营指标的完成。

1、抓好财产险业务的持续、健康发展工作。财产险业务领导小组的作用就是集中公司的各种资源，在外围的大项目上有所突破，今后几个月促成在外围经纪业务、中石油新建项目、新疆大发展相关项目等大项目的签单。为全年财产险任务的完成奠定基础。

2、积极抓好各险种之间的同步发展问题，推进公司整体发展战略目标的实现，特别是分散性业务的继续大力推行，是今后工作中仍然要坚持的。目前，公司的财产险业务仍然局限在中石油这样的特大企业上，对于分散性业务仍然没有得到足够的发展，非中石油企业和私营企业、个体工商户的保险市场潜力开拓的还很不够，这使得我们现有业务来源比较单一，因此也始终处于比较危险的地步。

3、针对业务的发展情况进行系统分析，定期和不定期对各经营单位和客户经理的业务发展进行检查、督导，充分利用公司的品牌效应，从加大展业力度和深度上想办法出注意，大力宣传新险种、巩固老险种，不断扩展新业务。

4、要随时掌握保险市场的变化，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就要不断研究市场、把握市场，总结经验教训，改变经营方式和方法，要使自己去适应市场的变化，而不是改变市场，只有这样才能使我们在激烈的市场竞争中立于不败。

5、各经营单位和客户经理要严格按照公司的授权进行经营，对超权限、高风险业务事业部进行跟踪，认真做好风险评估

工作，不断提高每个客户经理的风险防范意识，对超权限业务及时上报公司有关领导和上级部门，把好承保和理赔质量关，降低承保风险和赔付率。

6、下半年要加大应收保费的管理和清收，防范经营风险，各经营单位和客户经理都要严格按照公司有关应收保费管理办法执行。各经营单位财产险产品线业务经营情况，掌握和了解业务进度、经营动态，提出改进的措施和办法及时掌握市场动态，适时调整经营策略，促进财产险产品线业务的健康发展，确保财产险线全年保费、利润计划等各项经营指标的完成。

公司上半年总结与下半年计划篇三

光阴似箭，时光如梭，半年已经过去了，现在回想，在这过去的半年中，我都干了些什么呢？都有些什么成绩呢？屈指可数，感叹！懊悔！此时下决心在下半年中要根据公司的要求做好自己的每一项工作，在下半年工作中要做到突出、突出、再突出，工作上进、上进、再上进，在上级领导赐予的舞台上展现出自己的特色，自己的光芒。现就20xx年上半年工作总结、下半年工作计划向集团公司，向我的恩师前辈、领导们做一回顾、反省，做一计划、做一安排。

一、上半年工作总结

20xx年受资源整合风波影响，我集团公司全身心投入到基建开工手续的办理、停工安全监管的工作中，而我的任务就是跟随基建部部长，办理各公司开工所需的各项手续，时值年末，各政府部门的人员都在准备迎接，玉鼠年的到来，都在忙于年货的购置、关系的攀拢。而做为私营企业的我们正绞尽脑汁的忙于各公司开工手续的办理。食不能安，夜不能寝，在政府部门碰壁的灰心下让人振奋的是鑫峪沟集团有一批尽心尽责、以矿为家、不计图报的管理人员和业务人员，在领导的正确带领下，我们完成了集团公司交给的任务，拿

回了鑫峪沟的开工批复，完善了南窑头的开工批复准备工作，我们过了一个踏实愉快的春节。

节后我被集团公司调到了通风部，在专家组领导的辅导、教育下受益匪浅，具体的就是明白了风机的选型步骤，加深了风阻，阻力效率等的计算办法，对质量标准化，有了新的认识，提高了专业素质，集团公司为了服务好各分公司，于四月份购置了绘图整套设备，在原先掌握绘图技术的基础上，在实际作业中得到了充分锻炼。在回到通风部后，先后对左则沟、南窑头井下掘进工作面进行了物探，对分公司的防治水工作做了预防性控制。

在集团总工程师的带领下，我们陆续出台了各项管理制度，公司的各专业、各部门的责任及义务，为集团公司的合理化、正规化管理做出了重大贡献。

在20xx年6月11日被集团公司调到山西介休鑫峪沟东沟煤业公司担任总经理助理，调到东沟煤业后，首先完善了对上级政府文件的上传下达，汇报总结，根据“安全生产月”活动的安排，于6月25日亲自组织搞了一次“透水事故”应急救援演练活动，出动人员40人，动用水泵两台，局部通风机两台，排水管80余米，风筒10节，皮卡车一辆及其他物资，通过这次演练，我公司认识到了事故发生时及时抢险的重要性和必要性，认识到了我们抢险队伍的不足、缺点。活动后，我们认真总结，完善了我公司的事故抢险机制。在6月30日，组织基建副总、安全副总、通防副总，在公司大会议室，对全体员工进行了安全教育培训，备课率达100%。组织会审了地面静压洒水池设计方案，根据现场勘探，把原11000mm直径3450mm高改为7000mm直径6900mm高，满足设计200m³要求。

第3 / 4页

二、下半年工作计划

根据公司的统一安排，下半年计划在提高员工的思想素质上多搞活动，多下功夫，组织和管理人员参加上级政府组织的正常培训外，公司内部要组织各专业提升教育活动，组织外聘专家，对我公司管理人员在正规化、标准化、程序化上面进行全方位的指导培训，使管理人员的技术水平、思想素质有一个质的飞跃，达到60万吨/年产能的需求，对我公司特种作业人员进行专业化培训，使其对自己的专业了如指掌，对自己的职责尽心尽力，对职工进行洗脑式教育，使其在作业中规章作业，力求我公司“三违”现象下降80%，达到现代化、标准化要求。

对我公司下一步建设工程严要求、高标准，出台一系列管理验收制度，上尺、上线去检查、验收，不合格，按要求进行整改，使工程质量达到国家标准要求。

协助总经理搞好企业内部人员协调问题，搞好地面土建，井下矿建、人员管理等各项问题，重点抓好上级政府部门检查软件，隐患整改问题配合各副总及专业部门搞好业务工作，使我东沟煤业公司在年底有一个新的突破。

公司上半年总结与下半年计划篇四

20xx上半年□xx公司深入贯彻落实xx公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

(一)生产经营完成情况□20xx年上半年□xx公司生产经营情况良好。产业发展形势利好，产品产销两旺；产业生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到6月底，公司实现经营总收入xx万元，完成x年计划xx万元的%。

(二)项目发展有新亮点。作为公司20xx年项目建设的重点□xx

项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行。20xx年6月5日14点，xx项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

(三)经营能力得到增强。20xx年公司以加强品牌建设为着力点，创新营销方式，随时掌握市场动向，进一步提高分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统。20xx年春季公司三次举行xx品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得良好效果。在电站服务方面，xx公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

(四)管理水平稳步提升。一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

(五)安全工作持续推进。公司认真贯彻落实xx公司及xx公司安委会精神，完善“党政同责，一岗双责，齐抓共管”的责任体系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常“二五”巡查制度，深入开展“春季安全大检查”和“安全生产月”活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

(六)党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建“大党建”工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管；党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设。20xx年公司组织开展了职工轻排球比赛、“三八”节趣味运动会等活动，并积极

参加xx公司辩论赛，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展“成长讲堂”创新职工培训方式，锻造“精神”和核心价值观。

二、目前存在的主要困难和问题

应当看到□xx公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

一是在生产经营方面，受季节因素及行业民营企业、区域产量的逐渐增多影响，特别是二期项目投产以后，公司销售压力进一步增大，完成年度核心目标任务任重道远。二是在管理模式仍偏粗放□xx公司由于辅业单位性质，所面对的市场形势复杂多变，竞争对手多为个体户，具有较大的不确定性，因此在风险内控管理方面存在一定的难度，不免出现一些漏洞。三是在队伍建设方面，部分中层干部的能力、素质同公司的快速发展要求还存在一定差距，甚至个别中层干部立场不坚定，综合素质不过关，应当引起高度重视。四是在人才结构方面，随着等新建产业的逐步投产，公司技术类人员缺口较大，部分技术人员的专业水平有待提升，部分管理人员也出现力不从心的现象。五是在宏观政策方面，国家对建材行业的环保投入要求越来越高，公司受历史、资金等方面因素限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

三、下一步工作思路和具体措施

针对公司发展实际和暴露出的问题□20xx年下半年要突出做好以下五方面工作：

(一)创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继

续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好二期项目投产后的营销准备工作，确保质量效益双丰收。二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识；要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

(二) 多措并举实现管理升级。

一是持续推进基础管理，对现有规章制度、流程、标准进行梳理，健全各项规章制度。二是加大精细化管理力度，严格按照年初提出的“五项要求”，将精细化管理的理念、方法、措施等融入到各项工作中，堵塞管理漏洞。三是深入开展对标管理，进一步加强对市场情况和同行业信息的把握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

(三) 夯实基础确保安全局面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦。20xx年下半年，公司将继续贯彻落实河南公司及xx公司安委会精神，以深入开展“安全生产月”活动为抓手，结合“安健环”工作体系要求，进一步推进安全责任体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度；对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保安全局面。

(四) 狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快，xx公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此，20xx下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选聘德才兼备的中层干部。二是狠抓作风建设，结合中央“八项规定”要求，下大力气整改存在干部队伍中的“四风”问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。三是建立和完善中层干部考核机制，下半年要出台xx公司中层干部责任追究制度和岗位交接制度，对业绩平庸、状态不佳、管理不力的干部坚决予以组织调整和处理，切实落实“能上能下”的工作机制。四是狠抓执行力建设，克服懒散拖延、推诿扯皮的坏毛病，培养雷厉风行的好习惯，打造原则性强、令行禁止、敢于担当、敢于负责的干部队伍。

(五)凝心聚力做好政治保障。

公司党群工作要继续坚持“融入中心、服务大局”的工作思路，以深入开展“党建聚力 增效发展”主题教育实践活动为抓手，充分发挥政治保障作用。要持续推动标准化党支部建设和班组建设，全面提高党组织凝聚力，将政治优势转化为企业发展的竞争优势。要坚持党建带动工建、团建。坚持党风廉政建设和惩防体系建设，认真贯彻落实“八项规定”，广泛开展反腐倡廉宣传教育活动。要围绕企业文化核心，引导全体干部职工努力工作；全心全意依靠职工办企，树立企业良好形象，为企业发展营造良好氛围。

四、对上级公司工作的意见及建议

请上级公司考虑到辅业单位的性质和发展实际，在人才引进与培训、风险防范管理等方面给予更多的指导和支持。同时，请上级公司有计划、有重点地加大对辅业单位中层干部的培养力度，为辅业公司发展提供有力的人才支撑。

公司上半年总结与下半年计划篇五

20__年马上过半，本人来到_芜服务区已经有1个月的时间，在管理中心及有关领导的关心和支持下完成了服务区自交接以来的第一次改革。所有项目已经全面开展，每项工作都在有计划有步骤的实施：

一、20__年上半年工作情况

1、完成了餐厅的全面开业。

20__年初在管理中心和有关领导的不懈努力下，餐厅结束了试营业。餐厅全面对外开放，餐厅内增设了超市、零点，特色炒菜。满足了消费者的需求。在管理中心的关心和支持下，莱芜服务区餐厅及厨房合并，配套设施及人员、制度全面跟上，圆满了完成了领导交代的任务。

2、南北超市的开业

20__年四月二十二号，在领导的关心和支持下南北超市开业。我们本着更好的满足驾乘人员需求的心态，认真总结忠诚超市的经验及不足。以他无我有，他有我优的经营思路及张经理要求的每天至少巡逻六次，做到缺货必补，有货必新的管理理念为标准。加大对超市的管理及考核力度，尽力对满足客户的服务需求。

3、第三产业的开展.

20__年三月份，在公司领导的关心及帮助下，莱芜服务区以葛经理带头，以不浪费土地资源及合理开发土地的心态。开展了第三产业。相继种植了多种蔬菜并垒起了猪圈，为服务区新增设了一道亮丽的风景线。

二、存在的问题及不足

1、工作纪律散漫，自我约束能力差。

在来到服务区我多次违反公司8：30准时上岗的规章制度经常10点以前还在宿舍睡觉，严重破坏了山东高速管理人员的形象、破坏了制度面前人人平等，人人遵守制度的良好风气。给周围的同事带来了极坏的负面影响。有负领导对我的关心及信任。在此我非常悔恨，并向信任和关心我的领导道歉。没有工作纪律，就没有工作效率。在今后的工作中，我将时时刻刻把纪律放在第一位，严格约束自我，痛改前非，时刻绷紧纪律第一，制度面前人人平等，人人遵守制度的这条弦。

2、细节管理及节约意识有待提高

超市及餐厅工作开展后我多次到餐厅超市巡视工作，却没有发现什么不合理的问题。直到张化峰经理来视察工作时，提出了餐厅超市在不影响照明的前提下摘除多余灯管、北区超市热水器更换位电水壶及货架物品摆放不丰满等多个要求。使我认识到了管理工作微小的细节和节约意识都需要增强。

三、下半年工作计划

20__年下半年，是服务区各种工作开展以后的过渡期。还会有各种没有见过没有想到的困难及问题等待面对。我将紧紧围绕公司的发展主题，坚持‘以人为本’、‘持续改进’和‘不断完善’的发展思路继续发扬人人奉献，不怕苦、不怕困难的工作作风。努力学习业务知识、理论知识及专业技术。争取把自己的专业知识和工作经验落实到实践，通过个人提高队员，提高自我。

公司上半年总结与下半年计划篇六

转眼间，一年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职

工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

(一)、知识管理

20ss年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)□20ss年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2)□20ss年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3)□20ss年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20ss年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20ss年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20ss年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。

3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。

按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四) e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20ss年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。

对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。

主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。

对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

(1)、员工照片维护；

(2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息；

(3)、学习薪酬管理模块的操作。

公司上半年总结与下半年计划篇七

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。

下半年工作打算：

一、做好企业服务，促进经济发展

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园区的楼宇招商引资

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。

二、加强资产管理、确保增值保值

对公司所有各类资产在建立好台账的基础上，做到家底清、业态清、动态清、租户清、收益清。

对出租资源及租赁价格“要与市场行情相接合”、“要与招商及税收产出相挂钩”、“要与经营业态调整相结合”。力求最高4个率，“即房屋出租率、租金收缴率、税收注册率、收益增长率”。同时在盘活利用资源中，要规范手续程序，发挥公司董事会集体讨论及决策作用，以及提交镇集资委、镇长办公会议、镇党委“三重一大”上报审批制度。严格按照法律法规履行。并在今后的资产物业管理及维修服务中要强调抓降本节支，对必要的物业维护维修必须要走规范招投标审批程序。

目前，投资公司将积极配合商务区和经发办，就商务区部分开发项目研究启动实施集体资产“无偿回购”的最佳方案。

三、财务及办公室工作

4、根据区农委的要求，做好减轻农民负担等各项工作；

5、严格执行财务规章制度，认真做好财务日常基础工作，逐步建立起现代企业管理制度；

7、加强公司员工的规章制度教育和政治思想学习，特别要加强防风险廉政教育，进一步提升公司全体员工的凝聚力和战斗力。

第三篇：2017年上半年总结及下半年计划

一、上半年工作回顾：

(一)所作的工作

三月份：

1. 制作了两篇分别针对新患者和老非会员的营销信函；
2. 协助曹经理创作4月份的援助和赠书广告文案；
4. 营销理论学习方面，研读了一些经典的营销书籍，如周景勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔.r.所罗门《消费者行为学》等。

四月份：

2. 制作了第一版的非会员调研的调研问卷；
3. 在曹经理的指导下尝试创作4月份的广告文案；
4. 研读了科特勒《市场营销学》一书；
5. 协助曹经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份：

2. 协助曹经理编制第一版的产品册子大纲，并进行相关文字稿的撰写、组稿工作；
3. 按照朱总的要求，在曹经理的指导下，制作了第二版的非会员调研的调研问卷；
4. 与曹经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并经由初步的文字组稿。

六月份：

1. 按照朱总的要求，在曹经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲，并与曹经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理及校对工作。

2. 在与曹经理探讨后，完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿；

(二) 工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作，可以用一句话来进行绩效方面的自我评估，那就是：付出了很大的智力劳动，但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。而导致这一结果的原因是多方面的，这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

二、工作总结

(一) 值得分享的工作经验及心得

思想上

- 1、在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。

- 2、对于“林欲静而风不止，子欲孝而亲不待”的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

- 3、认识到了“不耻下问”、“三人行必有我师”的学习精神的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的“毛头小子”，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人

员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。比如，从贾总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从马总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了一种狠补国学的冲动，朱总的在经营和营销上的高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采，王副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已，曹经理和华经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像吴晓梅大姐、小左、小徐等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上：

1. 文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如朱总、曹经理的鼓励和指导下，我勤加练习的一个结果。
2. 以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。
3. 工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上：

1. 将读书视为一种工作的常态。我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。
2. 将交流作为工作的必须。四个多月的工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

三、需要改正和改进的不足和教训

回顾这半年，在工作上我做过的事情还是比较多的，但做成的却并不多，如调研问卷的制作(前后共有了5个版本)、营销信函的写作(两封信函每份共3个版本)、协助曹经理编著两本册子(版本应该不下5个)、光碟脚本的制作(还未出炉已经改过3次)，同样付出了艰辛的智力劳动但为什么最终没有出结果呢，当然除过一些不可避免的客观原因外，我认为我的原因主要有以下几个方面：

1、思维常常太过于活跃，而这种活跃往往是盲目的，导致很多时候把文案的写作想象成了可以天马行空的东西，缺少了营销方面的考虑，这是文案工作者很不成熟、不专业的表现，必须该之。

2、缺少务实精神，老是凭直觉做出判断，导致很多时候自己的东西带有强烈的个人色彩，而不被认可。在身经百战、阅历丰富的基础上，有时候直觉是有效的，但对于一个初入门的人来说，凭直觉行事绝对是一件危险的事，以后必须审慎从之。

3、缺少把工作做精致的耐心。这其实是责任心的一种修炼。在前半年的工作中，我不得不承认在一种很可怕的自满心理，当一篇文案得到曹经理的赞扬甚或是通过后，我都会产生一种很不该有的自满心理，老是认为自己其实还是很优秀的。“满招损，谦受益”的警言，看来还得常驻于心。

四、下半年的计划

(一)思想上

在思想上我觉得，我仍在热情的接纳、勇敢的面对、果敢的决断等情绪心智上还表现的不尽令人满意，所以在下半年的工作中，我觉得应该从以下几个方面加以改进：

2. 多于一线的家人进行交流，与他们建立友谊，以实现方便

工作、丰富生活的目的；

3. 培养自己勇于接受新挑战的胆气和勇气，以使自己更快的成长。

(二)工作上及技能上

3. 涉猎一些经典国学典籍(如儒家经典)和中医药经典如《黄帝内经》，以拓展自己的知识储备、开阔自己的视野，使自己在以后的文案创作上能做到厚积薄发。

五、对公司及部门的建议

(一)对公司的建议：

2. 个人觉得有必要对各部门、各位家人在公司的规章、制度、工作流程方面进行培训，使各个部门、岗位各司其责、各尽其力，减少不必要的纠纷，切实提高工作效率、融洽工作氛围。

(二)对本部门的建议

以上就是我这四个多月工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作和人生经验。而在接下来的工作中，只有一如既往的坚持好的(如爱学习、爱思考、“不创新毋宁死”的精神等)，义无反顾的摒弃不好的(如不务实、少耐心、有点小自满等)，我才能在这么好的一个历练平台上更快的成长起来，才能使自己的人生更加的多姿多彩！

六、希望得到的工作待遇

1. 环境上：有一个相对安静和自由的工作环境，使自己能够顺畅的思考，以保质保量完成工作。

2. 薪资上：付出和回报成正比。

3. 绩效评估上：不奢望自己的成果都能被认同，但希望自己的付出能被人理解。

4. 团队：希望团队的每一位家人都能更快的成长，争取不要因一个人的问题而拖整个部门的后腿。

更多相关优秀文章推荐：

1. 2017年上半年总结及下半年计划

2. 部门上半年总结以及下半年计划

3. 上半年总结及下半年计划范文

4. 党支部上半年总结及下半年计划

5. 销售上半年总结以及下半年计划

6. 上半年工作总结及计划范本

7. 公司员工上半年工作总结与下半年工作计划

8. 销售上半年工作总结及下半年工作计划

9. 计划生育上半年总结

10. 上半年工作总结及下半年工作计划

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

公司上半年总结与下半年计划篇八

20xx年，在地产公司唐董的正确领导及大力支持下，物业公司全体员工团结一致、开拓进取，紧紧围绕地产总部所指示的工作目标开展工作，金龙华苑小区逐步进入规范化，服务品质逐步落实到位，管理工作持续改进完善，力争在20xx年度把金龙华苑小区工作推向一个新的台阶，根据20xx年工作的实施及进展，特制定物业公司20xx年的工作计划。

20xx年，物业公司将完善物业定位发展，调整新的发展战略，奉行“先品牌、后规模”、“把工作重心放在改进物业的服务品质、小区规范管理工作”思路，工作任务将主要涉及到企业资质的定级，内部管理，经营管理，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此，工作重点主要是配合地产做好商铺管理规划及物业公司经营管理、服务品质、业务拓展方面来开展，收支实行“取之于物业，用之于物业”的政策，作为整体不提利润要求，只求服务品质，为能够顺利的达到申请三级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。强抓落实内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的服务品质，保持公司的管理质量水平逐步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成，确实做好地产开发品质服务的有力后盾并重点计划以下几个阶段来逐步落实。

一、落实物业三级资质评定

按照湖南省江华瑶族自治县物业管理的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年4月23日到期，初设1年的暂定期现已超出规定期限，其相关资质是由行政主管部门根据物业管理面积等参数来评审物业企业等级。据目前的管理面积，我公司可以评定为四级企业。我公司已在20xx年12月份承接江华县印象瑶都物业管理项目商住一体化约8万平方米，加上金龙华苑项目约80375.91平方米。目前我公司物业管理面积约16万平方米，这个数字对于物业企业来将是远远不够，初步计划如果能够顺利的拿下龙华。世纪城及华园国际对我们公司来说也将是住宅物业方面一个更大的奠基石。所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。争取一次评审过关。

二、内部管理工作

（一）人力资源管理

物业公司在20xx年成立初期时至今设置了管理处经理—工程经理—保安—保洁，但具体人员定岗定位及责任分工成效不是很明显，比如服务中心文件建档、人事、相关合同、制度汇编、小区规划、工程维修标准等无完善的体系□20xx年将重新调整管理架构，编制完善的管理制度及岗位职责。在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

的岗位用于公开选聘。有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。

在培训工作上将逐步完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。管理人员必须要有较强的物业管理专业，基层员工进入公司接受公司的相关制度培训及岗位培训，技术性工种入公司后必须持相关国家认证证书

上岗证上岗□□20xx年的培训工作重点转移到管理处和班组长员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项□20xx年通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

（二）品质管理

服务品质管理没有推行实施，力度未加强落实无法达到所理想效果。可以看出服务中心对小区业主所提出整改项及投诉问题重视度不够（可以讲能拖就拖，能推就推，无具体解决方案和办法），最重要的是小区业主针对物业服务行业思想接受意识还未转换过来，员工的培训工作执行力度不够，执行的标准没有真正的落实。为此□20xx年将实行服务品质管理的.实施，为公司通过资质评审打下坚实的基础，争取能够在20xx年第二季度通过三级资质并取得相关证书。

在20xx年上半年由物业公司负责人牵头对服务品质体系文件进行汇编，使得对公司更加合适而有效。针对服务品质文件，汇编精简有效的品质管理培训。对新接管的项目实施项目式的服务品质体系进行整编推行，实施不同标准的服务质量系统。

理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改并逐步完善。

（三）行政工作

经了解金龙华苑服务中心在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，管理当中存在一些欠缺。为此，在20xx年要加强小区管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱，具体设置在服务中心一楼前台处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询，由服务中心主管负责人抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的服务

品质检查。

20xx年物业公司的消耗物品采购将由服务中心指定负责人进行统一采购。采购的形式采取固定供货商合同制服务，有利于节约成本和规范化操作。每月的25号报下个月的材料采购清单，次月3号领取所采购的物资，在有力保障项目正常运转的同时，注意费用的有效控制。

（四）企业文化和品牌打造

华安物业是年轻企业，依托金龙房地产公司和永州的经济环境状况，华安物业继承金龙房地产公司高效的服务质量标准，扎实的内部管理。打造华安物业服务品牌，铸造朝气蓬勃的企业文化。在20xx年华安物业公司将通过举办一系列的活动，来铸造公司的品牌和文化。如：岗位技能竞赛、服务水平竞赛、扑克赛等，以此加强企业的凝聚力，增强员工的归属感，激发员工的工作热情。严肃工作纪律，从细小处做起，如：着统一服装上班、见面问好、主动为业主提供帮助、下班整理自己的岗位物品及清洁卫生等等。再就是举办多种多样的竞赛活动，同时积极参与有关物业管理的各种会议和培训，在小区业主心中建立良好的形象。

三、对外拓展

物业公司20xx年4月成立至今为止已有三年，三年的时光已经过去了□20xx年如果不能够拓展管理面积，不但资质定级会成为一个问题，从长远的方面来讲，停止不前就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的□20xx年的工作重点必须转移到这方面来（包括金龙华苑商业管理）。湖南永州的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，再其次是商业楼，再就是工业园区。按照我公司目前的规模，很难在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物

业的情形下，开拓商业物业、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。

公司上半年总结与下半年计划篇九

我加入_财险这个大家庭已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感今年上半年是_公司发展迅猛的半年，_公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了各项任务，作为_公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将上半年的工作情况做一个简要的总结：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能；利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、收集资料、研究ppt制作等；为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。

同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去_营销部工作奠定了基础。_营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。

根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇；有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户

办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中；同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。

加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单；在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在上半年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

半年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

一、 员工管理、业务学习工作：

- 1、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。
- 2、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。
- 3、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。
- 4、制订_x年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、 意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利地完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将_x万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在_月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在_x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、 寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了_x人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费_x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、 建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

六、明年工作思路

- 1、做好学平险收费前的各项工作。
- 2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。
- 3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。
- 4、开拓寿险市场，尝试职场营销。
- 5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。
- 6、加强对团险业务员队伍的建设。

公司上半年总结与下半年计划篇十

20xx年马上过半，本人来到x芜服务区已经有1个月的时间，在管理中心及有关领导的关心和支持下完成了服务区自交接以来的第一次改革。所有项目已经全面开展，每项工作都在有计划有步骤的实施：

- 1、完成了餐厅的全面开业。

20xx年初在管理中心和有关领导的不懈努力下，餐厅结束了试营业。餐厅全面对外开放，餐厅内增设了超市、零点，特色。满足了消费者的需求。在管理中心的关心和支持下，莱芜服务区餐厅及厨房合并，配套设施及人员、制度全面跟上，圆满了完成了领导交代的任务。

- 2、南北超市的开业

20xx年四月二十二号，在领导的关心和支持下南北超市开业。我们本着更好的满足驾乘人员需求的心态，认真总结忠诚超市的经验及不足。以他无我有，他有我优的经营思路及张经理要求的每天至少巡逻六次，做到缺货必补，有货必新的管理理念为标准。加大对超市的管理及考核力度，尽力对满足客户的服务需求。

3、第三产业的开展.

20xx年三月份，在公司领导的关心及帮助下，莱芜服务区以葛经理带头，以不浪费土地资源及合理开发土地的心态。开展了第三产业。相继种植了多种蔬菜并垒起了猪圈，为服务区新增设了一道亮丽的风景线。

1、工作纪律散漫，自我约束能力差。

在来到服务区我多次违反公司8：30准时上岗的规章制度经常10点以前还在宿舍睡觉，严重破坏了山东高速管理人员的形象、破坏了制度面前人人平等，人人遵守制度的良好风气。给周围的同事带来了极坏的负面影响。有负领导对我的关心及信任。在此我非常悔恨，并向信任和关心我的领导道歉。没有工作纪律，就没有工作效率。在今后的工作中，我将时时刻刻把纪律放在第一位，严格约束自我，痛改前非，时刻绷紧纪律第一，制度面前人人平等，人人遵守制度的这条弦。

2、细节管理及节约意识有待提高

超市及餐厅工作开展后我多次到餐厅超市巡视工作，却没有发现什么不合理的问题。直到张化峰经理来视察工作时，提出了餐厅超市在不影响照明的前提下摘除多余灯管、北区超市热水器更换位电水壶及货架物品摆放不丰满等多个要求。使我认识到了管理工作微小的细节和节约意识都需要增强。

20xx年下半年，是服务区各种工作开展以后的过渡期。还会

有各种没有见过没有想到的困难及问题等待面对。我将紧紧围绕公司的发展主题，坚持‘以人为本’、‘持续改进’和‘不断完善’的发展思路继续发扬人人奉献，不怕苦、不怕困难的工作作风。努力学习业务知识、理论知识及专业技术。争取把自己的专业知识和工作经验落实到实践，通过个人提高队员，提高自我。