# 个人上半年工作总结700字【精选5篇】

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-07-12

*忙碌的工作已经结束。回顾过去的工作，我们收获良多。让我们整理一下过去的工作，写一份工作总结。《个人上半年工作总结700字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>1.个人上半年工作总结700字　　通过上半年会计工作的完成，让我认识到自身在工作中...*

忙碌的工作已经结束。回顾过去的工作，我们收获良多。让我们整理一下过去的工作，写一份工作总结。《个人上半年工作总结700字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.个人上半年工作总结700字

　　通过上半年会计工作的完成，让我认识到自身在工作中、在意识上都存在许多不足。希望在下半年的工作中能够不断改进，不断提高，努力做到适岗。现对上半年工作加以总结。

　　一、工作不足

　　会计工作仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然;另外，作为财务负责人对企业经营活动的参与不够主动，不能深入的掌握其经营活动的特性，只能是按照公司或领导的要求报送数据、资料，在对企业经营进行分析时往往会将企业实际丢在一边，只是按照理论上的指标去计算、去解释。所以这方面的工作距领导的要求还相差太远。

　　公司财务管理部对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。有很多的日常管理工作作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

　　财务工作是对企业经营活动的反映、监督，对本部门以外的信息应及时了解，目前部门之间的协作没有问题，就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁;另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

　　二、下半年工作计划

　　在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放失;同时向其他公司做的好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照集团公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

　　不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，提高政策水平对财务知识以外的与房地产业、建筑业有关的知识掌握不够，有时也会影响到自己的财务工作。所以在平时，除了加强自身的学习外，要多向其他部门的同事请教，尤其在工作中碰到非财务专业的业务事项时，不能单以自己的理解，应在彻底搞清楚之后，进行处理。

　　三、工作建议

　　针对我们工作中共同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如何提高财务管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。对于公司财务制度，是否能够也给项目公司的领导及部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

>2.个人上半年工作总结700字

　　我是-销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

　　房地产市场的起伏动荡，公司于20-年与-公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，策划完成了广告宣传，为-月份的销售奠定了基础。最后以-个月完成合同额-万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

　　上半年公司与-公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

　　这半年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在下半年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

>3.个人上半年工作总结700字

　　回想时间真是无情的恋人，不给对方一点挽回的机会，头也不再为其转一下，一条街走到底的分手了。很快20-已过一半，按照一贯的制度，个人半年总结也该开始，由于各种安排，一向推到此刻。下头就根据目前的情景，进行半年总结。

　　一、回顾这半年的情景

　　在思想上，自我感觉下滑很大。自制力下降，严重放松自我，个人的好多坏毛病，又重新拾起来了，看着失去了一个受过严格训练的人，一天拖拖拉拉拉，做什么磨磨唧唧，没有一点时间观念和效率。最明显的是一个最简单的内务，都搞不好，看着乱乱糟糟的，看着心里都烦。再一个就是可怕的拖延病，从根本上说，就是思想放松了;还有就是时间观念也渐渐的放松了，上课呀，开会呀，都有迟到的情景。

　　在学习上，不明白从何下手，一段时间还好好学了一点，慢慢地就放弃了。就像好兄弟说的，学习不能被动的去学习，不然感觉，一向在学，但总觉得没有什么明显的收获，主动是学习转换态度的关键。本来计划多读几本书，大半年过来了，就读了一本也就不到400多页，感觉好不容易。

　　在工作中，就是做事的标准降低了，工作的热情不高，有什么事只是有所参与，可是深入的不够，做的不足，可是幸亏每次的队友都很友好，每次都是让我白白的躺鸡，让我跟着完成了工作或者作业，在这此，要感激一下他们的付出，感激他们的帮忙。

　　在生活中，一天的生活制度坚持的不够，有可能也是工作的缘故，导致时间安排完全乱了，内务就隔几天搞一下，桌子，柜子，乱的不忍直视。再就是之前养成的习惯也渐渐丢了，还有就是社交也少了，也不知这么了，变得不想交流了，真的对不住，各位亲戚兄弟朋友们的关心，本来想温厚的，但迈不开那一步，期望大家能够理解，祝大家一切顺利。

　　二、半年来的收获

　　1、健康最重要。任何事，任何时候，有一个健康的身体比什么都重要。在有一个健康的躯体的前提下，做一切才是有意义的。就像许三多说的，做有意义的事就是好好活，好好活就是做有意义的事。

　　2、做任何事必须要有安全意识，这是一个铁律。对别人负责，也是对自我负责。

　　3、计划赶不上变化。如果预测不到情景，就要做好第二方案的准备，以防万一。

　　4、做一件事，要有一个明确的逻辑步骤。我们做什么，需要怎样做，会遇到什么样的情景，我们应当怎样应对出现的情景，之后我们该怎样吸取教训，该怎样让这个事做的近乎完美。

　　三、下半年的计划

　　1、加强自身约束，要反省的意识，做好自我的事。

　　2、提高学习的热情，多学习，主动接触没有学的领域，增大知识面。

　　3、做事要有职责心，要做好、做精自我应当做的工作。

>4.个人上半年工作总结700字

　　时光如梭，转眼间在车间的日子已半年有余。半年里，我学到了很多，从前的少不经事，而今成长成了一个有理想有壮志的青年。在车间的日子里，我真切地体会到了公司领导坚持“以人为本，关爱员工”的理念，也耳濡目染了公司领导“千磨万击还坚劲”的气魄。在对你们肃然起敬的同时，我相信半年里我所有的艰辛和汗水都是值得的，我为能成为你们团队中的一员而骄傲。

　　刚进入公司的时候，我什么也不懂，很多技术上的东西也不是很熟练，是公司的领导和同事在生活和工作上给予了我很多的鼓励和帮助，我才能做到如今的成绩。在工作的同时，我利用闲暇时间自主学习，像我的前辈XXX师 父那样将学习到的知识运用到工作中去，努力进取，试图在专业技术上取得更加优异的成效。科技的进步与创新不仅仅是为公司做贡献，更是在位社会和国家做贡献，尽管现在还没有取得较为显著的成绩，但是我相信，只要我坚持不懈，一定能在工作上取得进步，为车间做出更大的贡献。

　　在工作期间，我自主完成领导布置安排的任务，积极参加公司组织的培训和活动，加强和同事的合作。从机车到机组，从人多到人少。我都努力保证的完成任务，不仅提高卷烟产量，更要保证烟支质量，争取在有限的时间内完成超高的效率。在努力工作的同时，我仍然不断完善自己，汲取知识，在参加的今年设备维修技能竞赛中取得了三等奖的成绩，虽然这个成绩并不是很优秀，但是足以表明我的技能水平已经有了很大的提升。干一行，爱一行，我对卷烟机这份工作的热爱和执着会激励着我向着更好更高的目标发展。

　　在我如今的成绩面前，除了我个人辛勤劳作的汗水外，也离不开车间的领导对我的大力栽培。公司提供给我们与公司发展目标一致的培训与发展机会，提升了我们的竞争能力。领导们“不经历风雨，怎能见彩虹”的气魄，一个个优秀劳模的个人事迹，一项项国际水平的工作技术，无时无刻不在激励着我向前进。车间的良好学习竞争氛围，也成了我奋进的力量源泉。在工作上，你们是我学习的榜样;在生活中，你们是我贴心的朋友。

>5.个人上半年工作总结700字

　　不记得听谁说的这样一句话：“有时候，时间真是比钱还不够用。”是啊，每当我忙碌的时候就总会想起这句话，对这句话也是非常的感同身受。但是有感触是一回事，现实之中该怎么做就又是另一回事了。作为酒店的前台，我要处理的事情有很多，既要招待好前来找房的顾客，向他们介绍我的酒店的优秀服务和环境，又要处理大量的入住退房等资料。这些虽然都是基本工作，在那些老员工手里是轻车熟路，但对于刚刚入职半年左右的我来说，时间还是有些吃紧的。

　　但是没关系，既然能力不够那就提升自己，既然没有做好那就在下次做到。这就是我的信条。我从来不惧怕失败，只怕自己放弃努力，放弃学习。为了能下接下来的下半年工作中能够改善我在这上半年的错误和不足，我要将自己在上半年的问题和做的好的优点都记录下来，在下半年里继续努力。在这个人才济济的市场，不努力就意味着淘汰，我可还没准备被刷下来呢!我的上半年工作总结如下：

　　一、工作方面

　　1.实践中的自我提升

　　作为前台的员工，客户第一眼看到的就是我们，我们作为公司的服务代表，必须要将公司的一面展现出来，对于礼仪自然不能松懈，谈话的技巧也是重点。但是这些操作都只是光有知识可做不出来，知识归知识，经验归经验，我在今年上半年的工作中不断地将学到的知识运用在了工作之中，把它们都实践出来，最后，也总结出了自己的前台经验。

　　2.知识的积累永不停歇

　　虽然前面说实践很重要，但是认识是实践的第一步，没有目的的一昧向前冲只会让自己在不知不觉中偏离了轨道。在上半年的时间里，我经常买一些写与人交谈方面知识的书籍，在不断的学习掌握后，在用到实际中，这样不断的提升自己，让我的留客率也大大的提升了许多。

　　3.对于实际工作方面

　　虽然我已经不能算一个新人，但我在工作上确实是一个新手，但我工作的时候都非常认真，认真的做好顾客的接待、入住、收银、退房……以及其他各种的前台任务。虽然我一开始还做得不是很好，但庆幸我身边还有个老练的同事在帮助我。

　　二、不足

　　在这段时间虽然我每天都在尽力的工作，但是人无完人，我有时还是会在不经意间犯下一些小错误。比如说：资料填写错误什么的。但还好都及时发现，在今后我的工作上我要更加的细心，改掉自己粗心大意的习惯。

　　三、总结

　　对于一个新员工来说也没什么太多可以总结的，我们最主要的工作就是让自己适应这份工作，把这份工作做好。如果工作没能做好，只能是自己的问题。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！