# 公司半年工作总结亮点(实用35篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-10-11

*公司半年工作总结亮点1回到公司已经半年了，首先感谢公司领导对我的关心、帮助、支持与信任。回首半年的工作，有所成绩，但不足之处还有许多，今后工作中还需倍加努力学习。现就半年年工作总结汇报如下:一、虚心学习，努力工作及完成的主要工作虚心求教释惑...*

**公司半年工作总结亮点1**

回到公司已经半年了，首先感谢公司领导对我的关心、帮助、支持与信任。回首半年的工作，有所成绩，但不足之处还有许多，今后工作中还需倍加努力学习。

现就半年年工作总结汇报如下:

一、虚心学习，努力工作及完成的主要工作

虚心求教释惑，不断学习，总结工作方法。一方面从知识的储备、经验的积累，做到干中学、学中干，不断掌握新知识和积累经验。注重一工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、;摸索、查阅资料和实践锻炼，较快的完成任务;另一方面，在公司领导的指导下，掌握了工作中的基本情况，寻找切入点，把握工作重点认真思考完成任务。

二、20-年完成主要工作有:

(一)设计方面工作:

1、自20-年1月至今公司包装修改制作达-X次以上;

2、新设计包装有:

3、正在设计中包装:

4、宣传资料设计:

画册:

宣传画:

宣传单页:

易拉宝展架:

KT板:

展会:

公司员工名片设计:

其他:

**公司半年工作总结亮点2**

>一、上半年工作开展情况局属企业管理工作

1、财务统计报表工作：按照省里的总体部署，及时准确的完成了农垦企业20XX年度财务决算和统计报表工作。上报财务报表和统计报表各6份。

2、五个农垦企业109户危房改造前期工作已经完成，具体改造工作目前已完成80%。

3、五七家属工的补报工作已认真完成。

4、做好二鹿场改制和拆迁工作。为了积极支持振国药业和英额布水库的生态旅游开发工作，我们通过召开职工大会，逐户走访，面对面商谈，完成拆迁21户（共35户）。二鹿场共有57名职工需要改制补偿，到目前为止已有40名职工领取了工龄补偿金，三险的补缴工作正在办理中。

>二、乡镇企业管理工作

1、完成了乡镇企业直报点统计工作。按照省、市的要求，我县已完成了全县十五个乡镇及聚新经济开发区1000余户企业五月份的数据统计工作。截止到五月份乡镇企业实现销售收入243817万元，利润总额40758万元，上交税金12501万元。

2、积极开展休闲农业与旅游业情况调查。结合全县的发展实际，在全县范围内，进行了认真调查，经调查截止到20XX年上半年全县共有园区总数29个；规模以上的没有；其中农家乐与民俗村14户。解决从业人员369人，农民工501人。资产总额28910万元；营业收入698万元；实现利润189万元；上交税金10万元。此次调查，为今后我县休闲农业、旅游农业纳入全国乡镇企业协会开展的现代农业，乡村旅游活动中奠定了基础。

3、积极为企业申请发展专项资金。三月份我们会同财政局企业科一起深入到企业通过认真筛选，逐户审核，向省乡企局申报了“通化金禾米业有限公司”“通化三生农林开发有限公司”“通化县鑫盛泉酒厂”三户企业发展专项资金项目。

>二、下半年工作

1、完成农产品加工企业统计半年报及年报工作。

2、继续完成109户危房改造各项工作。

3、完成450人的乡镇企业蓝色证书培训、职业技能鉴定宣传培训工作。

4、完成下半年乡镇企业月报及年报、休闲农业与旅游农业季报及年报、农产品加工企业统计半年报及年报、等各项报表工作。

**公司半年工作总结亮点3**

20xx年半年转瞬即逝，回想本人自4月份加入xxxx，并在建设集团xxx项目担任项目总工程师，加入建设集团时正值沈阳物流管理体制改革之时，建设集团正由总包施工单位转变为开发建设单位，在这段时间里在公司领导的关怀及同事们的支持下，很快融入了这个火热的团队，并通过我与团队其它同事一起的努力，各方面均取得一定的成绩，当然自己还存在许多不足，还需在今后的工作和生活中不断的提高和完善自己。总工室是项目施工进度和质量管理的主要负责部门，工程进展的快慢直接牵动着工程部每名员工的神经，施工质量的好坏是集团公司信誉的\'保证。为此，我竭尽全力为工程建设的快速推进、质量管理做好每一项工作。而总工室对施工和质量的管理职能主要体现在对施工统筹安排，施工过程技术指导，质量管理等。建设施工过程是一项十分复杂的生产活动。不但包括组织成千上万的各种专业建筑工人和数量众多的各类建筑机械、设备有条不紊地投入工程施工中，而且还包括组织种类繁多的，数以几十甚至几百万吨计的建筑材料、制品和构配件的生产、运输、储存和供应工作，组织施工机具的供应、维修和保养工作，以及安排施工现场的生产和生活所需要的各种临时建筑物等工作。这些工作的组织与协调，对于多快好省地进行工程建设具有十分重要的意义。

xxxxx项目建设经历了两年多，考虑到市场竞争力，确保果品交易区8月中旬顺利交工，其余标段9月至10月顺利竣工，工期压力非常巨大，为此我们在确保总体工期目标并兼顾经济成本的前提下，并坚决执行董事长“3、4、5、6”的要求和“成本优化”的方案。各个施工区平行施工，以期达到最短施工周期，以期将劳动力投入和周转材料调配到最合理状态。结合该工程体量大，工期紧，工序繁杂，协作单位多等特点，为确保工程目标的完成，会同各施工单位我们建立微信小号，有问题及时汇报，看见立刻处理解决，形成了完整的信息传递渠道。为确定关键工作，采用纸板签字确认并以联系单形式下发。在成本优化方面，如淡水鱼屋面保温防水一体化，每平米节省元；鲜肉外立面幕墙优化，降低成本30%左右，净菜南侧原设计幕墙改为塑钢窗，室外项目结构层又112cm改为92cm，并得到了三个总裁的批准，可节约成本20xx余万元。在安全管理方面，针对本工程的特点，在工程施工过程中严格按专项安全施工方案，对新工人进场进行安全教育，加强安全技术交底和施工现场的检查，并由安全员进行安全监督巡视，检查落实各项安全设施，提高作业班组的安全意识，严格对照安全检查评分标准的有关规定整改。

公司生产部对工地的施工用电、施工机具等进行跟踪检查，确保工地的各项安全设施符合要求.在文明施工方面，严格按经批准的场地总平面进行布置，材料分类规格堆放整齐，消防设施要求配置，各种标识标牌齐全、到位，安全宣传栏丰富多样，内容涉及具体，工地质量、安全宣传标语悬挂醒目多样。全天候设专职值班人员，严格人员、材料的进出登记，确保各项工作顺利有序。沈阳物流项目的技术团队，是一个年轻而有朝气的团队，但同时，正因为年轻，加之项目施工面宽、线长，许多年轻的小同事未能及时并有前瞻性的列出工作计划，在具体的施工中屡屡受挫，未能及时融洽和配合与协调劳务层管理的关系，从而出现消极怠慢的现象，针对此种现象，我及时和几名小同事主动谈话与交流，分析问题的症结，并鼓励他们，作为一名合格的项目施工管理人员，首先在心理上就要建立解决问题的信心。

事无巨细，因为一个建设项目，由立项到审批，再到设计和施工及交付过程中，会经历许多繁杂的问题，经过我悉心的数次开导，小同事们个个干劲十足，团队意识观念极强，许多关键部位的隐蔽验收，我都带他们一起去查、去盯，并跟踪整改到位。不论在现场还是办公室，项目技术组学习氛围较浓，经常为一个图纸问题或者细部节点做法争得面红耳赤，但在工作之余，一个个又是开怀畅笑的好兄弟。总结半年工作，尽管有一定的成绩，但还有不足之处，今后工作中加以改正，通过全体同志的共同努力，项目部所有人员都取得了新的突破，上了一个台阶。这是我们努力的结果，更是公司英明领导的结果。我们一定再接再励，争取在下半年更上一层楼，为我们的公司创造更大的经济效益和社会效益。

**公司半年工作总结亮点4**

律回春晖渐，万象始更新。过去的半年，我们有付出也有收获；我们有欢笑也有泪水，回顾这半年的工作与体会，既有成功的经验也有失败的教训。我在公司领导和同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。我努力工作继续坚持“不学习不上进就会下岗失业、不吃苦不耐劳就会被淘汰”的理念努力的工作，不断的提升自己的工作水平和技术能力。

我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，管理力度不够，需要学习的知识还很多。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习勤奋工作，在下半年的工作中我要努力工作，深刻认识自己的问题与足，努力改变自己，适应工作要求，为公司的发展贡献自己全部的力量。我想我应该努力做到：

1、努力学习更深一步的了解的施工工艺和国家规范，认真学习城镇燃气专业基础知识，深入研究燃气专业的课题，并落实到实际、使自己成为一个燃气行业专业的合格工人。

2、及时总结工作中的得与失并加强反思，找出工作中存在的问题，同时对新情况新问题调查探究，不断探索新方法，新途径，努力把工作做到。

3、和谐班组团结们每一位。班组团结，工作起来才能事半功倍，团结每一位同事，是我们工作的前提，我将每一位员工作为我的兄弟姐妹，尽自己的努力去争取帮组和关心每一位并肩做战的同事。

4、在工作中对安全问题决不放松，始终坚持“安全第一、预防为主”的方针，积极投入到工作中，发现安全隐患及时处理，不等不靠，安全隐患不解除不放过。

在未来的工作中，我会更加努力的向周围的领导同事学习，学习他们的经验和一些新的知识，把它们应用到日常的工作中，我会更加努力的工作，为长天美好的安全生产蓝图添上自己自信的一笔。

**公司半年工作总结亮点5**

转眼间上半年度已过去，回顾过去的半年时间，在公司领导的关怀下，在综合管理部领导的正确带领下，紧紧围绕着集团公司提出的“科技创新年、精益管理年、效益满意年”的目标而努力。我在工作中所负责的主要是公司的相关文字以及宣传工作，上半年中虽然取得了一些成绩，但在成绩背后总有疏忽之处，我所做的工作与集团公司以及本公司的“高标准、严要求”的一贯工作作风相比还存在着一些问题与差距，以下几点为自己对照差距反省所存在的问题：

一、缺乏创新意识，平时坐办公室的时间多，去车间生产一线了解情况的时间，存在怕吃苦的思想。导致写出来的东西缺乏一定的创新内容以及实质性的内容，总显得太过平泛、太过空洞。

二、工作上不积极主动，缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情完成任务了，不积极主动配合办公室其它事务。导致平时看着人家在忙的团团转，而自己却经常无所事事。

三、平时总是处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象，例如集团公司或者其它地方需要稿件或者资料，非要拖到规定的时间，等领导催了，自己才急急忙忙的要赶着做。为此写出的稿件以及收集的资料质量都是不太高。

四、由于自己专业水平的局限，上半年对企业文化宣传工作还有很多未做到位，没有达到集团公司以及本公司既定的宣传效果。

五、对日常劳动纪律要求不是太严格。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，作为一名的公司秘书，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，学习先进找差距，总结不足求上进，为此，我将认真总结，实实在在分析原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进，以下为下半年我决心做好的几个方面：

一、遵守厂纪厂规，及时并保质保量的完成上级领导交办的各项任务。

二、工作上不积极主动，缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情完成任务了，不积极主动配合办公室其它事务。导致平时看着人家在忙的团团转，而自己却经常无所事事。

三、平时总是处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象，例如集团公司或者其它地方需要稿件或者资料，非要拖到规定的时间，等领导催了，自己才急急忙忙的要赶着做。为此写出的稿件以及收集的资料质量都是不太高。

四、由于自己专业水平的局限，上半年对企业文化宣传工作还有很多未做到位，没有达到集团公司以及本公司既定的宣传效果。

五、对日常劳动纪律要求不是太严格。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，作为一名的公司秘书，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，学习先进找差距，总结不足求上进，为此，我将认真总结，实实在在分析原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的\'工作中不断改进，以下为下半年我决心做好的几个方面：

一、遵守厂纪厂规，及时并保质保量的完成上级领导交办的各项任务。

二、充分发挥个人的专业特长，做一名合格的秘书。当好公司领导的助手，充分发挥自己所学。

三、搞好企业文化宣传工作，使的企业文化更深入基层、深入人心，更能体现出企业特色。

四、深入实际，多跑现场，掌握车间反映的各种信息，并积极向集团《简报》投稿，及时做好公司对内对外的宣传报道工作。

五、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

以上为个人20xx上半年工作总结，如有不当之处，请公司领导批评指正!

**公司半年工作总结亮点6**

在20xx年年初的时候，还没有过春节，我们还是在工作中，那个时候因为临近年关，公司的各项业务都到了紧要关头，能不能完成当年的工作计划甚至做出更好的成绩都看那最后一段时间了，所以公司对我们所有部门所有员工的要求都是比较高的，大家也都希望做出更好的成绩，拿到年终奖什么的，所以大家都是在拼了命般工作，被大家感染的我也更加是更加努力的工作，最终创造了一个非常好的成绩，给一年收了个漂亮的尾。再后来就是春节结束该上班了，因为特殊原因影响我们在家上了一周的班，说实话那样挺考验我自己的能力的，并不是工作能力的问题而是我工作态度的问题，没有公司制度的约束和领导的监管，工作上面非常容易开小差，但是幸好我坚持住了自己的本心，对工作还是挺认真，那段时间的工作任务虽然完成的时间虽然晚了点，但是还是在规定的时间做完了的，没有耽误大家的进度。没过多久我们恢复了正常的上班，因为算作是开年的工作了，所以我们都想着打个开门红，所以公司接了好几个大的项目，比如xx公司的装修方案、xx酒店办公司的设计图纸，虽然那段时间特别的累，但是经过我们所有人的努力也还是在规定的时间内做好了，并且客户非常的满意。

**公司半年工作总结亮点7**

按照年初签订的公司管理目标责任书，就总公司上半年工作对照管理目标责任书汇报。

在总公司的日常工作中，在x总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

>一、规范管理，完善公司各项规章制度。

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

>二、加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年，x举办了x技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就x等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维;组织开展了x比武，公司的x人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了x技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的决心。

>三、加强安全管理，杜绝安全隐患，提高员工安全意识。

安全就是企业的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

>四、对职工进行爱岗敬业的思想教育。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展爱岗敬业、作风整顿教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开展廉政教育、作风整顿活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩;实践陈刚毅精神，深入开展廉政教育，作风整顿的讨论;积极组织开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理;把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现^v^员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

>五、加大市场开拓力度，加大企业管理力度。

年初，公司领导根据x下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以拓市场，扩总量、重质量、树形象为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作目标任务。

**公司半年工作总结亮点8**

我已经在公司工作将近 1个月了。刚来的时候还担心无法把工作做好，不知道如何与同事共处。但经过这半年以来，公司宽松融洽的工作氛围，上司悉心关怀，同事友好相处，让我觉得很温馨。

在我工作经历中，让我感到幸运的就是公司给我这一次就业机会。与以往的工作经历不同的是，这里给人一种完全放松的工作氛围，没有因为测试出的 BUG和不能按时提交的软件模块功能而心怀忐忑，接触的人际关系也不再是有限的技术人员，在这里我学到很多以前不曾接处的东西，处理人际关系的能力，会不会说让人喜欢的话，处事的心态等。在此对半年的工作和生活做一下总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

在这半年的工作和生活中，尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如:面对同事找不到交谈的话题，工作经验方面有待提高;对旅游行业相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己，让工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

刚刚入职不到半年，对于旅游这一行业，如何运作，操作，知之甚少。但在这半年里，我渐渐对旅游行业发生了浓厚兴趣。同事们在处事上八面玲珑，圆滑，谈笑风生值我学习。公司基本没有物资储备，也没有生产过程，却能创造出利润，赢得财富，对于我非常感兴趣，公司到底是如何经营的?

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

我已经在公司工作将近 1个月了。刚来的时候还担心无法把工作做好，不知道如何与同事共处。但经过这半年以来，公司宽松融洽的工作氛围，上司悉心关怀，同事友好相处，让我觉得很温馨。

在我工作经历中，让我感到幸运的就是公司给我这一次就业机会。与以往的工作经历不同的是，这里给人一种完全放松的工作氛围，没有因为测试出的 BUG和不能按时提交的软件模块功能而心怀忐忑，接触的人际关系也不再是有限的技术人员，在这里我学到很多以前不曾接处的东西，处理人际关系的能力，会不会说让人喜欢的话，处事的心态等。在此对半年的工作和生活做一下总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

在这半年的工作和生活中，尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如:面对同事找不到交谈的话题，工作经验方面有待提高;对旅游行业相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己，让工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

刚刚入职不到半年，对于旅游这一行业，如何运作，操作，知之甚少。但在这半年里，我渐渐对旅游行业发生了浓厚兴趣。同事们在处事上八面玲珑，圆滑，谈笑风生值我学习。公司基本没有物资储备，也没有生产过程，却能创造出利润，赢得财富，对于我非常感兴趣，公司到底是如何经营的`?

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**公司半年工作总结亮点9**

用制度规范安全管理，以制度执行情况量化责任，做到职责明确，奖罚分明；不折不扣地认真贯彻落实公司及厂部各级安全管理制度，形成自上而下和自下而上的双向安全无障碍管理通道，杜绝任何推诿扯皮和隐瞒事故的现象发生。这是第二炼轧厂对各级安全管理责任人的基本要求。

因现场施工点多，作业面广，战线长，人员杂，外来施工队管理难度较大，再加上大量职工到岗时间短，人心不稳、岗位环境不熟，这些都需要有一条“主线”来上下贯通，进一步加强安全管理。第二炼轧厂在组建了安全环保科后，本着全员参与，党、政、工、团齐抓共管的原则，于7月1日成立了厂、车间两级安全管理委员会，全面领导和协调第二炼轧厂的安全管理工作，为进一步加强安全管理工作提供了组织保障。第二炼轧厂安全管理委员会成立后，在按照常规开展安全管理工作的同时，还结合我厂需要，迅速完善了各项安全管理措施，并制定了安全例会制度。

目前，各车间安全委员会也制定了相应的安全管理制度，这些制度基本涵盖了所有工种和岗位，初步形成了我厂安全管理工作的基本框架，各车间专职安全员也已及时到岗，班组安全监督员已开始实施带证上岗制度。

各项安全任务、安全工作的部署、安排，“自上而下”无障碍；各种安全隐患、信息、意见的反馈，“自下而上”无障碍；双向无障碍安全管理通道已在第二炼轧厂基本形成。

**公司半年工作总结亮点10**

回顾上半年的工作经历，餐厅从营业的调整磨合到现在的稳固运营，这一切都源于餐饮部领导的支持和信任，透视过去的上半年，工作中的风风雨雨历历在目，用最直白的语言陈述上半年中的工作经验。

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，上半年，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

>一、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《xx服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

>二、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

>三、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

>四、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的\'核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅x级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

>五、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

上年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

**公司半年工作总结亮点11**

公司党委：

XX年，我分公司党群工作是在面临“三大压力”的前提下展开的，一是经济责任制目标大幅度增加；二是队伍中出现了严重的行风问题；三是油品运输市场极不稳定。针对这种情况，分公司党总支拟定了三条工作思路，现将具体的工作情况汇报如下：

>一、盯住重点，不懈努力，确保预期目标的实现

1、举分公司之力，打好服务油气生产开门红的攻坚战。作到了：一个加强、三个坚持、两个落实。

“一个加强”即：加强了对竞赛活动的组织领导，成立了领导小组，明确了领导的职责和任务，制定了竞赛活动管理制度，使各项工作环环相扣，紧密相连。

“三个坚持”即：

一是坚持24小时干部值班制度。每天保证有一名分公司领导、车队干部在岗，解决了许多突发事件和重点难点问题；

二是坚持定期与用车单位沟通制度。定期收集原油生产信息，全面掌握各站点的液量和罐存情况，提前与采油厂及重点油站加强联系，了解他们的用车需求，较好的避开了营运高峰，争取了工作的主动权。

三是坚持机关“三服务”的工作制度。机关干部和后勤人员，经常深入现场，服务生产，深入车场，服务安全，深入群众，服务员工。

“两个落实”即：一是班组与班组之间“五比五赛”活动的落实。“比任务赛业绩，比服务赛质量，比安全赛尊章，比设备赛完好，比作风赛奉献”。二是检查、考核、促进措施的落实。通过以上工作，取得了比较好的成绩，活动中，共出车4737车次，拉运原油方、稠油5034方、成品油5024吨、渣油1355吨，全面完成了“大战一百天，服务油气生产开门红”目标任务，受到了管理局的高度评价。

2、强化学习实践活动，解决好油品运输可持续发展的重点和难点问题。今年三月份至六月底，在党员干部中开展“学习实践科学发展观”主题活动。分公司，一是准确的把握了正面教育为主，把学习提高贯穿始终；深入工作实际，把调查研究贯穿始终；坚持解放思想，把探索创新贯穿始终；突出实践特色，把推动发展贯穿始终；贯彻群众路线，把群众参与贯穿始终等五条原则。二是采取有效措施，扎扎实实开展了学习调研、分析检查、整改落实等三个阶段的工作。活动中，党员干部都按要求做了读书笔记，写了心得体会，达到一万字以上的有12人，领导班子成员撰写心得体会8篇。并对分公司提高油品运输的整体服务质量和水平还存在着哪些问题？需要采取哪些具体措施？管理系统、管理环节有哪些不科学的地方？哪些制度需要修改完善或建立新的管理制度？人文管理中存在哪些问题？需要采取哪些措施落实以人为本的方针？发挥全员聪明才智，调动全员积极性的机制建设中存在哪些薄弱环节，今后的目标是什么？等八个方面的课题进行了调研，其中深入生产工作实际调查40余次，召开座谈会3次，征求群众意见32条，拿出了4份比较有份量的调查报告。在此基础上，分公司领导班子及时召开由基层干部、机关后勤人员和生产一线职工代表参加民主生活会，查找单位、班子、个人存在的问题，就存在的问题人人找原因，个个谈打算，相互之间开展了批评与自我批评。同时，形成了8500多字领导班子分析检查报告。综合起来认为：分公司影响最大的问题是行风问题；风险最大的问题是安全问题；最紧迫的问题的市场问题；最关键的问题是管理问题；最薄弱的问题是设备问题。并针对问题制定出切实可行的整改措施和限改时间，落实到主管领导和相关组室，真正把整改工作落到实处。

3、大搞治理整顿，促进单位行业风气的根本好转。去年底今年初，钻井油料贪污案暴露以后，直接牵连着我们单位的有关人员，给油品运输的形象和声誉造成了极坏的影响，单位上报到管理局的各类先进，一个一个被否决。为此，分公司党总支在今年的工作中，把扭转行风的被动局面提到了重要的议事日程，花大力气大搞治理整顿。

一是学习提高。我们先后3次组织相关人员学习国家关于廉洁从业的规定，学习分公司关于油品运输廉洁从业的管理制度，让大家充分认识到廉洁从业的重要性，让所有员工懂得那些属于滥用职权、损害国有资产权益的行为，让大家知道违反廉洁从业规定会受到什么样的处理。通过学习引导职工真正从思想上筑起拒腐防变、走向犯罪深渊的思想防线。学习后，有10名司机写了保证，2名司机对自己所犯的错误进行了深刻的检查。

**公司半年工作总结亮点12**

20xx年上半年，xx部全体员工在物业公司的领导下，加强政治理论学习和业务知识学习，不断创新，努力完成各项任务，现将主要完成的工作、经验体会及今后工作打算汇报一下：

>一、主要完成的工作

1、完成了东部新城xxx国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是xx市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

2、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

3、完成了xx供水管道pe管的投标工作，工程中标价xx万元，已履约xx万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

4、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

>二、工作中出现的问题及解决办法

1、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

2、不能正确的处理市场信息，具体表现在：①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住;②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性;③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢;在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

>三、今后的工作打算

1、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

**公司半年工作总结亮点13**

1、年初进一步把安全生产主体责任落实，明确各自责任，签订安全责任书，做到了横向到边，竖向到底，公司先后与澄江街道办安委会、市建设局、市公用事业处签订安全生产告知承诺书，责任告知书20份，公司于下属各分公司签订安全生产责任书7份，各分公司与班组，员工签订安全生产责任书283份。

3、确定了义务消防队组织和消防队人员，共设4个分队，人员45名。

4、根据无锡市安监局[20xx]23号文件精神，为进一步规范企业《应急救援预案》备案工作，及时针对公司编制的《应急救援预案》内容，按照行业标准进行立案的综合预案，专项预案，现场处置预案进行修改编制，为专家的评审工作，以及规定的9月份备案工作做好应有的准备工作。

>二、强化培训 意识落实

为不断提高员工的整体素质，公司重视员工的培训教育，特别是国家有关颁布的新法律法规，进行及时的宣贯培训学习，让员工的安全意识真的落实到位。

1、2月24日—25日，公司4名员工参加市安监局培训中心的“安全管理员培训学习”。

2、3月11日—12日，公司8名员工参加省燃气热力协会举办的“江苏省城镇燃气安全检查标准“的宣贯培训学习。

3、3月15日—16日，公司6名员工参加市安监局培训中心“安全管理员培训学习”

4、3月24日—25日，公司11员工参加市安监局培训中心“危险品保管员、管理员”培训学习。

5、4月13日公司16名员工参加市质监局培训中心“压力容器操作”培训学习。

6、4月19日—20日公司8名员工参加市质监局培训中心“压力容器操作初训班”学习。

7、4月25日—26日公司3名员工参加省燃气热力协会举办的《城镇燃气管理条例》宣贯培训学习。

8、4月27日公司14名员工参加市安监局培训中心“安全管理员、危险品保管员”培训学习。

9、5月25日，公司3名员工参加市安监局培训中心“危险品保管员”培训学习。

10、6月3日—4日公司3名员工参加市泰信公司“登高作业”培训学习。

11、6月13日—14日 公司4名员工参加市泰信公司“气割工”培训学习。

12、6月13日—14日 公司2名员工参加市质监局“压力容器操作”培训学习。

13、新上岗和转岗的5名员工参加了公司“三级安全培训教育”学习。

以上共有87位员工参加了各种安全生产的培训学习。

>三、加大宣传 舆论落实

1、坚持安全生产工作例会制度，每月不少于一次全公司的安全生产工作会议，工程质量会议，会议主要汇报各部门的安全生产和工程施工情况，贯彻上级有关文件精神，通报每月安全检查情况，总结本月安全生产经验，布置下月安全生产等。

2、积极参加各类安全活动，1月10日公司组织人员携带宣传广告牌6块和宣传品，在学院广场参加了市公安局举办的“110社会承诺联动服务”宣传活动，向广大市民放发《燃气安全使用常识》与《江苏省燃气管理条例》等资料1000余份。

3、参加澄江街道办各类安全会议和活动11余次，参加市公用处安全会议7次。

4、积极开展“安康杯”和“安全生产月”竞赛活动。

5、制订各项活动计划和方案，积极开展“十个一”活动，制作员工“安全生产权利和义务告知卡”11块，分发至各作业现场张挂。

6、6月8日在万达广场建设工地参加20xx年“安全生产月”“安康杯竞赛启动仪式活动

7、印制《用户安全手册》2万余份

8、开展“落实企业安全生产主体责任知识竞赛”活动，向员工发放答题卡130份，活动时间6月1日—7月25日。

>四、重视检查 监管落实

积极做好《江苏省消防条例》贯彻落实，利用公司安全会议，进行新的《江苏省消防条例》解读宣讲，建立了三级管理检查制度(巡查、检查、复查)，做到人人有安全意识，层层有检查，把安全风险降到最低程度，并明确要求做到高压管线零事故。

1、上半年发出安全质量事故隐患整改通知书7份。

2、上报各类事故隐患22个，整改18个，整改率占，未能整改的部分是由于第三方造成的。

3、为积极做好第11届中国国际儿童电影节在我市召开的配合工作，编制上报《城市燃气安全供气方案》至相关市局，并加强对活动单位的燃气设备设施安全检查，确保安全供气。

4、为贯彻落实“江苏省城镇燃气安全检查标准”，按照标准加强了对燃气管道和设备设施的检查工作。

>五、下半年工作规划

1、继续积极贯彻“关于企业安全生产主体责任落实”工作，加强安全检查工作，强化安全生产隐患排查治理工作。

2、积极认真做好防暑降温工作，做好防雷、防暴雨、防台风的灾难性天气所造成的事故。

3、加强对设备管理和保养工作，保证各项设备设施始终处于良好的状态。

**公司半年工作总结亮点14**

这半年来的工程施工工作，使得自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协调能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。我要一如既往积极、热情的态度投入到工作中，需要学习的东西更多，像各种规范、图集还有天正、CAD软件等都是我需要去多看多学的，还有就是要多了解技术规范，了解新技术、新材料的应用，撑握更多知识。总之，在今后的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与管理水平，与公司共同进步、共同成长，为公司的发展贡献自己的一份微薄之力。

>企业半年工作总结（17）

xx年上半年，工程部在公司领导的正确带领下，以严谨认真的工作态度，努力营造良好的工作环境，在加速各在建工程项目的纵深推进的同时努力开展新工程。在全体成员的积极协作、通力配合下，上半年我部门顺利开展了工程、工程、公司办公楼装饰装修工程等共计3个项目的施工改造工作，并中标房建项目、房建项目、市政基础设施及配套建设项目共计3个标段。海外工程中完成移交，项目已正式开工，项目处于质保阶段。现将上半年工作总结如下：

**公司半年工作总结亮点15**

在xx年上半年，随着小区入住率日渐上升，同xx年经营状况相比较，在收益、成本控制等各方面都创下了新高，总结以往，就工作中的不足及市场展望做认真分析，并摸索出新的经营思路及工作计划。

>一、上半年销售业绩分析

>二、经营情况

1、康体方面：

a.我们推出年卡、月卡、次卡，我们的售卡收入为￥xxx元。

b.成本控制方面，每月定时采购，组织市场核价，财务、收银当面监控，做到透明化管理。

c.高尔夫练习场经营模式的转变，有效控制高尔夫球数量的损耗，服务水平进一步得到提升。

d.对各康体设施的价格全面调查并做出相应调整，增加服务内容，在低投入高收益方面有了显著成果。

2、中餐方面

a.中餐厅积极配合季节、时令、风俗不断推出新的菜式，并取得良好效益，如成功举办新年套餐、东南亚水果美食节、五.一黄金周逢十送一促销活动等。

b.中餐厅厨房食品原材料的信息统计及毛利率表，做到日日更新汇总，为今后中餐厅步入正轨扩大经营奠定了良好基础，并同时在成本控制方面有针对性、合理性的做出调整；

3、员工培训方面

经营部推行岗位技能现场培训，原创：部门内换岗培训，令员工的实际工作能力大大提高，在人力资源有限的情况下，做到人人都是多面手，员工的服务实操技能达到一个新台阶。

>三、工作中所出现的问题及解决方法

**公司半年工作总结亮点16**

>一、积极开展活动，严格落实安全责任。

>二、完善安全管理制度体系，依法规范安全生产管理。

上半年，我们对现有的安全生产规章制度进行全面梳理、评审、依据新的法律法规，进一步细化了安全生产责任追究制度，重新制订完善了《安全生产责任制》、《安全操作规程》、《安全生产奖惩制度》等文件制度，形成了完整、规范、科学、有效的安全管理规章制度体系，实现了全面依法管理。结合实际情况编制了本单位各个岗位的各种安全制度、安全知识，下发到每个职工。确保每位职工都熟知安全生产规章制度，切实做到遵章驾驶。

>三、深化全员安全教育，注重安全教育培训。

>四、提高监管力度，狠抓隐患排查治理。

上半年，我们大力加强安全监督管理，严格监督检查，落实管理责任，重点对车辆车况、油路、电路、水路，消防设施配备情况进行检查。尤其是对大型货车和通勤车辆做到了班班检查、严格确认。对查出的隐患以“隐患整改通知书”的形式及时通知相关责任人进行整改。一是持续组织开展班组安全自查，由班组长组织，每天班前严格按照规章制度、操作规程进行检查，重点为各车辆车况，并将检查结果记录备查。二是坚持日常检查，由安监员每天进行检查并及时做好记录，检查内容包括环境、车辆卫生，人的不安全行为、物的不安全状态等。对需要整改项的必须落实具体整改人和整改期限，使检查取得实效，不流于形式。三是加强节假日和不定期安全检查，公司着重在节假日查看车辆的关键装置和重点部位及特殊作业现场，日常采取不定期检查的方式，对各车队进行安全抽查。如在检查过程中发现问题，马上通知相关人员对进行整改，对不能及时整改的制定相应的监控措施，发现人的问题，立即批评、教育，必要时进行处罚和处理。利用这种“走动式”管理，有效的保证了生产安全。

**公司半年工作总结亮点17**

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实20\_\_年初，我司经理室就针对\_\_地区保险市场变化及20\_\_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。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

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”今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

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。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20\_\_年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20\_\_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。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面根据\_\_当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量.

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平.

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\_\_纸业、\_\_药业、\_\_公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\_\_\_厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。\_\_纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

**公司半年工作总结亮点18**

上半年，公司在集团各项指示精神及全体员工的共同努力下，较好地完成了上半年各项计划工作内容。现将20xx年上半年工作总结如下：

>一、继续加强规范化管理工作

上半年，分公司继续贯彻落实集团规范化的各项指示精神，以点带面，将规范化工作继续深入全面展开。首先，公司总经理调整规范化工作思路，并将推行规范化纳入主要工作内容之一，要求各职能部室、管理处要了解和重视规范化工作的重要性，从细节做起，真正将规范化工作贯彻到每一工作点。

其次，分公司先后组织专题培训、现场取经、相互交流等多种多样的方式，在公司内部掀起了比、学、赶、帮的势头，各职能部室、管理处认真整改、积极创新，全面贯彻落实规范化建设的各项工作。

20xx年上半年是公司贯彻落实规范化建设、改头换面的重要一年，是各项工作更上一个台阶的重要转折点，我们按照集团指示精神，积极配合，切实抓好规范化管理。总经办严格按照《文件管理规定》，对管理处文件、文档进行指导、规范，组织各管理处文员认真学习《文件管理规定》。品质管理部组织专门人员到各管理处进行审查与指导，对规范化的达标、执行与落实情况进行考核。省广电管理处作为规范化管理龙头，不厌其烦地接待各管理处分期分批现场参观学习，其他管理处亦踊跃参加集团下一季度的审计。各职能部室、管理处各司其职，将规范化建设落实到底。

经过大家的共同努力，公司在集团20xx年第一季度管理审计中一发崛起，取得集团公司第一名的好成绩，充分体现了公司自上而下对规范化管理的重视。

>二、始终坚持“安全第一，预防为主”，重点加强各项安全管理工作

xx分公司在安全工作方面始终保持清醒的头脑，绷紧“安全”这根弦，坚决不放过一个事故隐患，确保不发生重大安全事故，坚持做到层层抓安全，人人重安全，全面夯实安全管理基础。

20xx年上半年，我公司未发生任何重大安全事故，并将继续保持安全事故为零的记录。一是生产安全方面，生产安全直接关系到员工的人身安全，为了保障员工的人身安全，公司严格执行安全生产各项规章制度，加强对高空作业等涉及安全的工作的管理及对《安全操作规程》的培训，管理处也根据相关生产安全管理规定制定了安全责任书，并与每个员工签订安全责任书。二是消防安全方面，各管理处根据工作具体情况制定了更加具体、更加适应本管理处的管理制度，并制订了消防安全和处置突发性事件的应急预案，突出了重点部门，重点岗位。

其中，省广电管理处建立健全了防火组织，并确定相应的防火责任人，将防火责任分解到各单位业主，由各单位业主、装修单位等个人或团体负责所属物业范围内的防火责任。把安全责任层层细化，落实到了每一个人，使安全在制度的贯彻中得以实现，较好的形成了安全领导负责，安全分工负责，安全层层负责，安全人人有责的责任体系。三是治安安全方面，治安管理重点体现在对外来人员及车辆的管理上，各管理处时刻谨记，绝不放过任何可疑人员及行径，不断加强对外来人员及车辆的管理力度。

品质管理部在各管理处加强管理、坚持自检的基础上，不走过场，不留死角，每月19日认真做好安全监督检查工作，并以汇总通告的形式将需整改问题下发到各管理处，各管理处对品质管理部在安全检查中发现的问题，也都能及时逐项整改。

安全管理工作是一项长期的、艰巨的工作，必须坚持不懈，警钟长鸣。虽然我们的安全管理工作取得了一定的成效，但仍需不断完善安全规章制度和操作规程，使安全工作目标更明确，责任范围更清楚，行为更加规范。

>三、严格控制使用资金及成本

公司按照集团工资调整指示精神，自3月份开始逐级逐岗位进行工资调整，调整幅度较大，为合理使用各项资金，控制成本支出，无论是各职能部室还是管理处都在为控制成本支出支招。财务部加强对每笔费用支出的审核力度，及时对总库物料进行盘查，减少总库物料的库存。

人力资源部严格控制加班费及人员编制。总经办认真审核、汇总各管理处上报的物料申购表，对不该购买和少购买物料进行严格控制，并对新增物料进行货比三家，既保证质量又降低费用支出。

其中，上半年，总经办按照总经理指示，对各管理处物料采取统一入库、集中管理，效果立竿见影，在仍需提高配送效率的基础上，提高了审核效率，大大降低了物料压库及物料浪费现象。管理处本着节约每一分钱的原则，重复利用废旧物品，自制推雪板、拖把等，为公司节省了资金，为公司控制成本支出做出了贡献。

>四、加强员工培训，提高员工素质

公司先后由人力资源部牵头，不断加大专业化培训力度，通过“以赛代训”方式将五月份定为“比武月”，并以秩序维护技能比武大赛拉开序幕，取得圆满成功，省广电管理处获得第一名，洄龙小区、省图书馆获得第二名，省财政厅、司法厅、地矿家园管理处获得第三名。此外，人力资源部还先后组织了十余次各个岗位专业技能培训及新员工岗位培训活动，不仅为各职能部室、管理处规范化管理奠定了基础，也提高了员工的专业技能素质和良好的团队意识。同时，20xx年上半年公司未产生一起劳动纠纷赔偿费用。

>五、工作中不足之处

上半年，公司虽然取得了一点成绩，但整体工作离要求还存在一定的差距，仍待提高。下半年，我们一是继续加强、落实规范化管理，带领所有管理处迈向规范化大门。二是不断增加员工培训频率，从思想意识方面入手，落实到每位员工，深入提高员工服务意识。三是加大考核力度，在原有自觉的基础上，客观地督促、积极地引导。

下半年工作已经来临，我们将继续以集团各项指示精神为指导方向，结合公司实际情况完成下半年工作计划，开展好各项服务工作。

**公司半年工作总结亮点19**

上半年以来，\*\*区电信公司##分公司为了进一步扩大经营空间，提高市场占有率，面对市场竞争的巨大压力，严格按照集团公司提出的“用户至上，用心服务”的理念，努力改善服务，在用户较集中的县(市)城市全部开展了电信服务进驻社区的工作。通过此项工作的不断深化，使整个分公司的电信业务收入有了明显的增长。尤其，值得一提的是在利通区开展的社区客户经理服务工作，截止6月30日，社区业务收入较之元月增长了近5%，收入比重已占利通区业务收入一半，在很大程度上可以说是一个新的业务增长亮点。目前利通社区管理工作扎扎实实，井井有条，业务发展如火如荼，服务质量明显改善，“亲情服务”、“零”距离服务随处体现。所有这些成绩的取得，都是在区公司和分公司领导的统一部署下，管理到位，措施得力，电信服务进驻社区成效显著的结果。

一、面对竞争，摸清底细，扩大区域，沉着应对长期以来，在利通区范围内电信业务发展较为集中，是各大电信运营商相互竞争最为激烈的区域。##分公司领导极为重视，要求各单位、各部门积极行动，安排布置社区工作，尽快在去年社区工作取得成绩的基础上，全面推进电信服务进驻社区工作，极大的调动了社区经理工作的积极性。这无疑是中国电信面对竞争，改善服务，占领市场、抓住机遇，为发展业务展开的有利举措。

在利通区市区服务区域内，按照社区客户经理服务标准和规范要求，以街道、服务客户数量为基础重新划分并扩充到了7个社区，平均每一个片区3名客户经理，3名维护员，平均负责8000户左右用户的售后服务及各项电信业务的发展工作。首先，经过摸底调查出各个社区所辖住户的数量，建立客户基本信息资料，包括在线用户的数量有多少，分平房住户、楼房住户的数量，未安装电话的居民数量，以及使用电信新业务和数据业务的情况。其次，在搞清楚用户基本情况后，有了针对性的业务发展方向，及时下达各社区的发展计划，同时制订出切实可行的《绩效考核》办法，加大考核力度。

再次，注重社区业务发展、服务方面的新情况，新问题，及时调整思路，解决问题，采取临时性或集中召开经营、服务方面分析会的形式，让社区成绩突出的片区经理介绍经验，多方面听取不同意见和建议，取长补短，达成共识，以及分析其它电信竞争对手的动态，积极采取应对措施。通过以上工作落实，真正做到面对市场，适应变化，思路清晰，达到有效竞争，提高服务质量和企业效益的目的。

二、正确引导，更新观念，爱岗敬业，是做好社区工作的基础

社区工作是一项综合性很强的营销服务工作。年初以来，中心严格按照分公司领导的经营指导思想，本着早计划，早安排，早落实的原则，对社区各项工作加大力度，提倡社区工作是一面镜子，一支队伍，要带好管好，对外代表电信公司的形象，对内代表客户的服务利益，要求做一名称职的客户经理代表，时刻为公司的利益着想，为电信业务发展多做贡献。一是提高认识，转变观念。就是平常教育社区客户经理不要老把自己看成是一个电话障碍查修员或是业务员。其实，现在的社区客户经理从事的工作很崇高，责任也很重大。既要有电信市场营销方面的理论知识和工作能力，还要有实际工作方面的基本技术操作技能。二是加强业务学习，提高服务质量。

三、溶于集体，乐于奉献，激发热情，是做好社区工作的动力

做好社区的工作，要让大家为了一个团队、集体的荣誉和目标奋斗，就得有一个好的集体，好的环境，好的管理机制，合格的带头人。能使大家心往一处想，劲往一处使，团结一致，积极向上，拧成一股绳，才是做好社区工作的动力。

今年以来，无论是业务宣传、各种培训班，还是解决业务发展中遇到的实际问题，分公司领导、部、中心主任多次参与社区现场指导工作。元月份，为了把丢失的##仪表厂夺回来，出注意，想尽办法，扩大宣传力度，增强服务意识，使仪表人享受满意服务，在下雪天(当时是星期六)，组织全部社区经理开展清扫仪表厂两个家属院、厂部大门口的活动。为了提高社区的认知度和满意度，几乎有一半的星期天利用时间组织客户经理在居民小区、广场搞业务宣传、演示，开展上门活动。

4、5月份以来，ADSL业务发展迅猛，社区经理的工作几乎达到了白热化的程度。在做好日常基础经营、维护工作的同时，积极发展ADSL业务，多少次中午、晚上还在用户家里安装，不分昼夜，有时由于用户的电脑配置问题，为了用户宽带安装成功，社区经理几遍往返于用户家中，想尽办法，直到安装成功，使用户满意，自己也感到欣慰。交通不方便是常事，就打的，有的甚至把自己的摩托车都搭上了，还有的为了安装一次顺利，自己掏钱购买了驱动程序是常有的事情。

社区的工作紧张而又脱不开身，就是因为它不同于大客户经理的工作，主要是有具体的电话障碍查修任务，谁也不能保证啥时间到电话障碍来，只能是有障碍查修障碍，没有障碍就发展业务，摸清市场行情，熟悉社区的用户，尽可能的与广大用户多交朋友。在业务工作中，遵循一个原则，本着巩固老用户，发展新用户，中心负责人抽出时间与社区经理随工，溶于发展业务之中;平常注重了解社区经理的情况，关爱他们，还有什么不能解决的困难。从而增强了感召力、向心力和凝聚力，激发了大家工作的热情。

四、强化管理，措施得力，是做好社区工作的前提

社区工作内容繁多，管理在一定程度上是一个比较重要的问题。要做到管理到位，措施得力，使社区工作开展井然有序，不使大家

拘谨而缺乏工作热情，精神振奋而不散漫，值得好好研究。根据社区的工作实际情况，采取有效的管理激励机制，才是做好社区工作的前提。

具体措施：

一是社区客户经理工作时间实行弹性工作制，随叫随到。

二是根据工作的实际需要，定期汇报工作存在的问题，并填写社区经理工作日志。

三是每周五统计报告一周以来业务发展情况，了解发展进度。

四是紧紧围绕经营工作的思路，建立片区业务发展图片资料，实行动态管理。

五是根据各社区的现有用户使用业务情况，分解下达各社区的的任务指标，按照《绩效考核》办法，按月奖惩，严格兑现。

六是利用幻灯形式，每月召开一次业务发展通报会及服务质量分析会，研究对策。

七是建立健全对社区经理管理检查监督制度。

通过以上的工作落实，现在利通社区的各项管理工作规范化、制度化，有利地促进了各项业务的长足发展。

总之，社区工作开展以来，紧紧围绕市场变化，客户的需求认真开展服务工作，虽然取得了很大的成绩，但也存在一些问题。今后的工作任务还很多，形势还很严峻，电信公司为了占领市场，开展更有效竞争，应当培养一批爱学习，善营销，懂技术，会经营的专门人才充实到社区客户经理岗位，以适应瞬息万变、无序竞争的需求，提高服务档次，争取更大的发展空间，为振兴##电信事业多做贡献。

**公司半年工作总结亮点20**

(一)国内工程

1、改扩建工程：改扩建工程于9月开工，截至xx年6月底已基本完工。xx年5月服务区、服务区的投入使用，标志着整个改造工程主施工阶段基本结束。经初步测算，共完成工程量约亿元。其中：xx年上半年，完成工程量约计2200万元，9421平方米。服务区完成工程量约计1100计万元，计4635平方米。

对已完工的工程，我部积极配合推进工程的结算审计工作，并于xx年2月将已完工程的结算书报业主单位。截至目前，合同范围的工程已基本审计结束，审计认定结果约计700余万元。

2、公司办公楼装饰装修工程：本工程于10月开工，截至xx年6月，已完成工程量人民币195万元整。

3、zzz装饰装修工程：本工程于xx年3月开工，5月28日竣工，已完成工程量人民币万元。

(二)海外工程

1、工程：xx年上半年是项目最为关键的时段，共完成产值6000多万元。在公司领导、现场技术组及国内管理组的共同努力下，项目管理人员及施工人员面临时间紧任务重，克服现场各种困难，使项目6月5日顺利通过内部验收，评定为合格工程。

2、项目：项目进入实施准备阶段，xx年3月初技术组管理人员抵达现场，开始项目开工准备，4月份25名工人抵达现场，5月14日第一批材料物资抵达港，6月8日部批准了该项目的正式开工，项目正式拉开序幕。

(三)中标工程

1、房建项目：xx年3月，我部分别对共计4个标段递交了资格预审文件，4个标段均通过资格预审。进入招标阶段后，根据招标文件中同一项目只许中标一个标段的规定，我部在4月份的投标工作中以严谨认真的态度确保建设规模的2个标段中标，分别为第三标段与第三标段。具体情况为：

(1)第三标段，中标价人民币万元，包括，共计平方米，计划工程12个月。

(2)第三标段，中标价人民币万元，包括，共计平方米，计划工程10个月。以上两个标段已经进场，约7月底开工。

2、设施及配套建设项目：xx年6月，我部中标设施及配套建设项目第一标段。包括两个馆，项目。工程量约人民币万元，预计工期个月，目前处于合同签订准备阶段。

(四)安全工作

上半年，我部安全工作主要有：

1、落实安全生产责任，签订安全生产责任书;

2、积极开展安全生产月活动;

3、认真开展安全教育与培训工作;

4、传达上级文件精神，及时完成工作任务;

5、开展安全检查，认真组织隐患排查工作;

6、完成安全生产许可证延期工作;

(五)分公司办理

xx年上半年，根据公司“”的宗旨，在领导的正确带领下，我部负责办理分公司及分公司手续。目前，分公司手续已办理完毕，分公司手续也在积极办理中。

(六)体系认证

xx年4月11日至13日，我部在其他部门配合下组织完成了认证公司对公司的外部监督审核，本次审核顺利通过，实现“零”不符合项，得到专家一致好评。

**公司半年工作总结亮点21**

上半年，×××分公司紧紧围绕公司年度工作总体要求和生产经营指标，团结协作，共同努力，始终保持了良好的发展势头。通过“三抓三实现”，今年1～6月份我们预计完成产值亿元，钢结构制安近1万1千吨，上缴利润、管理费320万元，部分指标已提前完成了全年任务。

（一）抓开拓经营，实现市场竞争能力不断提升

第一，优化经营组织机构，强化经营人员的业务能力和法制观念，增强防范风险、规避风险的能力。我们建立起一整套行之有效的经营管理模式并对所有经营外业人员进行业务能力培训，使经营队伍真正发挥企业经济运行中的龙头作用。

第二，深化经营管理意识，把“持续稳定的提高符合质量标准的产品；持续不断的提供满足客户要求的服务”作为经营工作的主打和宣传方向。通过宣传××公司特级资质和×××一级资质优势，先进设备和体系管理的优势，优质产品和优质服务的优势，让更多的客户了解、认可我们，以扩大企业的知名度，提高市场的占有率。今年1～6月份，我们共承揽项目8项，合同额15336万元，比去年上半年同期增长120%。其中：自揽项目4项，合同额3569万元，占承揽任务总量的23%。

第三，以产品研发和科技创新给经营工作提供厚实的技术支持。年初，我们引进一条H型重钢生产线，提高了产品的费效比，解决生产瓶颈。通过开发新产品，扩大新产品的应用，提高我们企业的竞争实力。上半年，我们技术创新课题——新型屋面弧形板和金属压花平挂复合墙板，在××××等多项工程中投入使用，不仅质量符合要求，而且填补了本地的空白。同时，也实现了利润最大化。

（二）抓项目管理，实现企业效益持续增长

根据去年跨转任务和上半年重点工程相对集中的实际情况，我们从年初开始，围绕生产设备完好、技术人员到位、材料供应充足等方面进行了充分的准备。在积极推行项目经济责任制的前提下，我们不断完善项目内部的岗位职责，建立起一整套责、权、利相结合的项目成本管理制度，提高全体管理人员在生产各环节上主动交圈，相互弥补的管理意识，编制合理的施工组织设计，优化方案，以指导项目部合理利用人力、物力、财力，以最低投入满足合同要求。

上半年，我们同时面对××××三项重点工程，这三项工程的钢结构制安总量相当于20xx年全年的任务量，而且对钢结构部分都有具体的工期要求。如××××工程，我们从\*\*\*月底开始进行制作，历时90天，制作钢梁\*\*\*\*根，钢柱\*\*\*\*根，共完成钢结构制作\*\*\*\*余吨，产值近1亿元。项目班子更是本着“加强现场管理、抓好工程进度、确保工程如期交竣”的总目标，迎难而上，克服施工过程中出现的种种困难，从20xx年\*月\*日开始钢结构主体吊装至\*月\*日主体封顶，提前5天完成主体钢结构吊装任务，又一次成为\*\*公司的“亮点工程”。

（三）抓人才建设，实现两个文明建设同步进行

20xx年，我们在大力引进人才的同时，下力量建立人才的能力导向、业绩导向、成就导向机制，把好的优秀的人才留住，把企业内部有能力、有潜力、品质好的人才发掘出来，加以重用，半年工作总结《施工企业上半年工作总结下半年工作展望》。围绕人才建设，我们重点从“理才”和“留才”上下功夫，整体规划，分步落实了五项工作：

一是，大胆启用已经发展成熟的青年人才。我们建立了以“尊重、发展、激励、约束”四要素为基本内容的人才资源管理制度，加大“推优上岗”工作力度。在上半年新一轮中层干部聘任中，8名青年人才进入重要管理岗位，成为分公司独当一面的中坚力量。上半年×××四个重点项目均由青年项目经理组织施工，全部实现了预期的工作目标。

二是，加大力度引进吸纳外部优秀人才。重点是预算、设计、项目管理人才。在人才引进方面，我们采取两条腿走路，首先以考察、磨合为主，引进成熟人才；其次以培养为主，引进应届毕业生。在20xx～20xx年度公司开展的导师带徒活动中，我们在工程、设计、预算、技质、车间等关键岗位建起了六对导师带徒岗，现已初步形成了师傅倾心教，徒弟认真学的比学赶帮氛围。

三是，实行荣誉激励制度，大力选树优秀典型。通过公司、分公司系列表彰活动、“星级员工”评选活动、“岗位能手”竞赛活动等载体，激励员工爱岗敬业的进取意识，让广大员工学习身边的先进典型，掀起比、学、赶、超的竞争高潮。在以创先争优为载体的各种竞赛活动中，我们将评优重心向青年人才倾斜，激发他们昂扬向上。在20xx年度分公司评出的12名最佳员工中，青年人8名，占了最佳员工总数的三分之二。

四是，坚持“以人为本”，营造人才强企的文化氛围。通过以活动宣传造势，党政工团齐抓共管，增加经济工作的“文化含量”，增强了企业的亲和力向心力，增强了“以钢的意志打造钢的企业”的凝聚力，使企业文化建设在“丰富文化生活”和“加大宣传力度”等平台中发展和创新，并以文化创新推动制度创新、管理创新和科技创新。

五是，充分发挥载体作用，加强“形象”工程建设。我们围绕制度创新、文明创建、提升企业形象等方面进行全面规划，在内抓管理、外塑形象过程中，建立了良好的沟通机制，抓好员工队伍的作风建设，营造文明礼貌的良好风尚。同时，整体策划领导形象、员工形象、产品形象、质量形象、安全形象、诚信形象，让企业的形象资本升值。

**公司半年工作总结亮点22**

经营部全体员工在物业公司的领导下，加强政治理论学习和业务知识学习，不断创新，努力完成各项任务，现将主要完成的工作、经验体会及今后工作打算汇报一下：

>一、主要完成的工作：

1、完成了东部新城xxx国道供水管道的pE管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pE管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星pE管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

2、完成了经一路供水管道改造工程的pE管的投标工作，该工程中标价为万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

3、完成了山大新校供水管道pE管的投标工作，工程中标价xx万元，已履约xx万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

4、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

>二、工作中出现的问题及解决办法：

1、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

2、不能正确的处理市场信息，具体表现在：①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住；②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性；③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

>三、今后的工作打算：

1、培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

**公司半年工作总结亮点23**

20xx年上半年以来，xxxxx公司在集团公司和市公司的正确领导下，以党的十八大和十八届五中全会精神为指导，认真开展“两学一做”学习教育活动和“反腐倡廉宣传教育月”活动，巩固和拓展党的群众路线教育实践活动和三严三实专题教育活动成果，以全面完成集团公司和市公司的各项任务指标为目标，以集团公司和市公司年初战略部署和企业深化改革要求为重点，全面落实从严治党要求，持续深入推进作风建设和党风廉政建设，强化监管监督，真抓实干，切实为我公司的长远发展提供坚强有力的政治和纪律保证。

现就我公司半年来的各项工作总结如下：

>一、上半年经营指标完成情况。</stron

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！