# 有关上半年物业公司个人工作总结简短(4篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-01-19

*有关上半年物业公司个人工作总结简短一一、上半年工作总结(1)育人环境进一步优化。一是校安工程居市前列，开工学校166所，占规划学校 97.1%;开工面积78.6万平方米，占规划改造面积96.2%，均居全市第一，先后承办了全市校安工程现场会和...*

**有关上半年物业公司个人工作总结简短一**

一、上半年工作总结

(1)育人环境进一步优化。一是校安工程居市前列，开工学校166所，占规划学校 97.1%;开工面积78.6万平方米，占规划改造面积96.2%，均居全市第一，先后承办了全市校安工程现场会和全省校安工程现场观摩等活动，工程建设得到副省长龙庄伟等领导的高度评价。二是24所公办幼儿园改扩建工程，已结合住建局设计室制定了具体的建筑设计方案，下一步进行预决算和招投标，预计7月份动工兴建，12月底全部完工;投资600万元兴建的省级示范园---县第二幼儿园，目前主体已经完工。三是联校建设实施顺利，26所标准化联校，建设完工了22所，完成率达84.6%，剩余的4所正在进行内部装修、院面硬化等扫尾工作。四是总投资200万元、建筑面积20xx平方米的特教学校，宿舍及康复训练楼主体建设正在封顶，预计9月底可竣工投入使用。

(2)“一岗双责”强势推进。按照“局长包片、科长包校、校长包年级、教室领导和课任教师包班”的管理思路，严格执行学校安全“一岗双责”制度。签订自上而下的安全责任状，加大指导、协调和监督力度，强化安全隐患排查和责任事故倒追措施，抓好学校值班和安全日志的汇总通报，并组织学校开展多种形式的防触电、防中毒、防溺水和文明出行、安全乘车的演练活动，提高师生安全防范认识，在教育局统一督查和不定期抽查下，全力构建了学校安全无缝隙管理网络。

(3)队伍建设实现规范化、高效化管理。一是校长能上能下制度彰显活力。为充分调动校长工作的主动性，实现校长能上能下机制的科学、规范、高效运行，6月份成立了校长工作综合考核办公室，并通过协调、收集、汇总各科室、局直单位对学校校长工作的日常反映，加强对校长在教学质量、学校安全、新教室构建、党风廉政等方面的综合考核，使校长的选拔、使用、去留更加科学、合理、公正，从而实现由好校长锻造名学校的教改目标。二是第四轮教师全员文化知识考试圆满结束。7月9日—10日，全县6215名在岗教师，分时段、分学科在 一中参加了文化知识考试，考试过程实行全视频监控，考试成绩将在《今日》公示，确保实现教师业务素质提升和人事制度的科学管理。三是小学中学“双爱好”活动持续深入开展。努力实践“以人为本，全面发展，寓教于乐，塑魂尚能”的工作理念，细化措施，分类设标，梯次推进，通过丰富多彩的体艺活动，在全县各小学中学，逐渐形成了各具特色的内容体系，全面提升了小学中学生的体魄技能和综合素养。4月25日，市教育局党组书记、副局长带领各县教育局负责同志对我县“双爱好”活动成果进行了观摩，并给予了高度评价。

(4)20xx年中高考工作圆满完成。投资150余万元，完成了一中、二中、实验高中等3个标准化考点工程建设，新增了34个考场，加装45个监控摄像头，同步实现国家、省市县四级网上巡查的全程覆盖，为全县学生参加中高考提供了便捷、优质服务和宽松的应考环境，圆满完成了组考任务。20xx年全县参加高考考生4964名，一、二本上线人数为720名;参加中考考生6385 名，500分以上874名。

(5)新教室创建成果显著。主动开展以创建新教室为课题的县、乡、校三级教研活动，确立了以推行尝试教学法为主，博采众家之长，探索具有特色的教法教改之路，涌现出了二中、一实、二实、五实、广府北街小学等新教室示范学校，课改成果受到了媒体高度关注，20xx年1月，《中国教师报》以《“尝试”新教室》为题，将我县作为区域课改的先进典范专版进行报道，向全国予以推广。在近期组织的全县初中、小学创建新教室观摩大会上，我县的新课改成果受到市教育局领导的高度评价，并在20xx年全市教育工作会上，以综合排名第二的优异成绩被授予“邯郸市教育工作先进单位”荣誉称号。

二、存在的问题及原因分析

首先，教育资金投入总量不足。一是由于教育重点项目较多，政府投入有限，投入资金总量显得不足，特别在重点项目建设中，配套资金落实不到位，资金缺口依然较大，相应地项目建设进度受到影响。二是合并后的新校，学生数量增加，相应的物品，如床、柜、炊具、餐桌以及仪器、器材等必备设施，都需要配臵升级，金钱需求较大，学校无法承担。

第二，教师队伍建设亟需加强。自20xx年以来全县义务教育学校9年时间没有招录教师，直接导致了队伍整体缺编、年龄老化、学科结构不平衡、幼儿教师严重短缺等问题。

第三，优质教育资源不足。县城优质初中相对较少，幼儿教育资源短缺，大班容量等问题得不到彻底缓解，优质教育资源的总量不足，不能满足群众对高素质、高水准教育的渴求。比如：优质初中只有一实、五实等为数不多的几所学校，有的还满足不了学生的住宿需求;国办幼儿园只有一所，大量的民办幼儿园条件简陋、管理跟不上，幼儿教师素质整体较差，直接影响幼儿的教育和成长。

第四，高中生源质量差、优秀生流失严重。随着生源争夺大战日趋激烈，导致我县的优质生源出现外流，生源质量大打折扣，整体水平明显受到损失，从每年高中招生考试来看，全县前200名学生大都被市一中、市四中、衡水中学等招走，我县不得不降低门槛招录，甚至录取分数线比周边县低了100分还多，教育质量大幅提升任务艰巨。

三、下半年目标规划

(1)深化人事制度改革。一是继续健全“一校一卡、指纹考勤、远程管理、校长负责、有奖举报”制度，狠抓教师离岗、脱岗治理;二是按照“重一线、重实绩、重过程”考核原则，完善教师绩效工资考核制度，实现优绩优酬;三是采取“两定三选一淘汰”的优化组合考核办法，实现县域教师合理分流，激发教师工作热度和活力。

(2)抓好学校安全管理。主动开展“平安校园”创建活动，，围绕“校舍、校车、食堂、宿舍、周边环境”五项安全主题，联合相关部门，部署开展一系列专项整治工作，筑牢学校安全立体防范网。同时，坚持“以人为本、以情治访”的原则，综合运用政策、法律、行政等手段，采取教育、协商、调解等多种有效方法，依法、及时、合理地处理群众反映的热点、难点问题，切实维护学校和师生的合法权益，创设安全、和谐的教育教育环境。

(3)抓实教育教学管理。以教师全员文化知识考试为基础，以多层次、多学科、多阶段的师资培训为助力，在全县持续开展全县小学中学“白云杯”讲课、说课大奖赛，形成以尝试教学法为主线，博采众家之长、具有特色的教法教改之路，具体在教学质量检测和学生“双爱好”艺术活动中，强力提师能，构建新教室，促进学生的全面素质培养，从而促进教育教学质量的提升。

(4)协调办好民办教师资格认证工作。在报经县政府主管领导批准后，我局按照省市相关文件要求，对全县各乡镇有过任教经历的人员进行了初步摸底统计，目前共计5870人到教育局进行了登记，确切身份有待下一步认证。同时制定了《关于为农村原民办代课教师发放教龄补助的实施方案》，确定了工作方法、步骤、认证原则、补助标准等，正在筹划召开全县原民办代课教师教龄补助发放工作安排部署会。

(5)圆满、顺利完成教师招聘的后续工作。截止目前，我县教师招聘报名及笔试工作已经结束，参加报名的316名本科毕业生，经过首轮笔试，有213人将进入教师招聘的面试程序。近期我局将按照县里安排，具体实施教师招聘的面试工作，最终将有112名优秀人才跻身教师队伍，助力教育。

(6)强力开展教师暑期大培训。首先对小学中学14个学科、7000多名教师，分学科、分学段、分类别进行新课程标准全员培训;第二，加强我县的全国尝试教学协作区北方教育基地建设，重点打造一实、二实、五实、广府北街等一批亮点学校和郭子实、门社强等一批名师，通过合作、交流，提升我县教育的影响力。第三，邀请山东杜郎口、江苏洋思等学校的名师，到我县进行“同课异构”培训，开阔教师视野。第四，强化校长封闭培训，启动第二届“白云杯”教师讲课赛和首届校长听课、评课大赛。

**有关上半年物业公司个人工作总结简短二**

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司201x年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意!同志们辛苦了!

201x年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊，xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a、直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b、1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x、付x、胡x、任x、张x、张x、尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持;培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习;人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

(1)拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2)工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

(1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力;对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a、列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b、修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c、统一门店装修标准。

d、对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

(2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人资部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、 完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的一个合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a、制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b、无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c、以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

(2)、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们必将有一个更加美好的明天。

**有关上半年物业公司个人工作总结简短三**

按照县政府分工，我分管交通、环保、供电、商务、工信、工商、工行、农行以及对内对外开放等方面工作。一年来，在县委、县政府的正确领导下，在县人大、县政协的监督和支持下，较好地完成了分管的各项工作任务。现将一年来的工作情况报告如下：

一、年度考核指标完成情况

1、分管工作完成情况：20xx年，紧紧围绕县委、县政府的总体工作部署，坚持以科学发展观为统揽，紧紧围绕“生态立县、产业强县、创新兴县、开放活县”四大战略，不断创新机制，强化措施，克难奋进，使各项分管工作取得了可喜成果。

一是项目建设实现新突破。全年引进亿元以上项目62个，计划总投资605亿元，其中投产及在建亿元以上项目53个。项目高端化、基地型趋势明显，承接北京动物园服装批发市场转型升级取得重大进展，普洛斯物流园、卓达高科技示范区、融旭产业园相继签约，国家无线电监测检测中心、泛海国际产业园、国电同方等项目达成意向。

二是生态环境得到新改观。“十五小”、“新六小”企业彻底关停取缔，污染坑塘以及中干渠、永金渠有效治理。大气污染防治工作扎实开展，淘汰黄标车2734辆，停产整顿、限产限排企业148家。节能减排各项指标全面完成，实施企业技改12项、减排治理工程38项，德基机械新型环保设备融获“工业设计金奖”，南玻公司被评为全省唯一一家“玻璃行业效能领跑企业”。

三是基础环境再上新水平。京台高速永清段主体完工，廊沧高速连接线东段建成通车。完成廊涿路中修罩面、东高线中段和后刘线改造。新建220kv变电站1座，完成变电站主变增容3座。

2、落实党风廉政建设责任制情况：作为一名党员领导干部，我始终把加强理论学习、提高理论素养放在首位，不失时机地用政治理论和专业知识武装头脑，不断提高自身驾驭工作的能力和水平。一是深入对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，特别是对xx大报告进行了重点学习。通过学习进一步坚定了全心全意为人民服务的信念，进一步强化自己拒腐防变的主观意识，提高了自身的政治素质和理论素养。二是认真研究新形势下的新政策，努力提高自己的工作能力和业务水平。一年来，紧紧围绕分管工作，对市场经济、招商引资、交通建设等方面的政策进行了深入学习，并经常同部门负责人探讨业务范畴内的疑难问题与管理办法，不断充实自己的业务知识，进一步提高了指导、协调经济工作的能力和水平，使各项工作的开展做到了有章有序。三是对《中共中央关于加强和改进新形势下的党的建设若干重大问题的决定》进行了系统深入的学习，从而以不间断的学习促进自身政治素质的不断提高和指导工作方法的持续改进。

二、工作措施及成效

在党风廉政建设责任制方面：廉政建设始终是关系我党生死存亡的生命线。作为一名领导干部，自己对这点一直保持着清醒的认识。在平时工作实践中，牢记党的宗旨，发扬党内民主，接受群众监督，并能把严于律己和严于律人同时紧抓不放。管好自己的同时，管好亲属、身边工作人员及分管部门，严格遵守廉洁自律各项规定，做到了勤政廉政。在工作中，严格执行廉洁自律有关规定，做到不利用职权干预和插手工程招标投标、项目建设等市场经济活动。对所分管工作尽职尽责，主动发挥参谋助手作用。在县委、县政府讨论决定重大问题时，能够从大局出发，以强烈的责任感积极参与和发表意见;主动听取部门意见，认真归纳总结，全力避免片面强调分管工作，影响集体的正确决策。在生活中，没有利用职权和职务影响，为配偶、子女和身边工作人员个人经商办企业、安排工程、物资采购等提供便利和优惠条件。没有收受任何单位及个人现金和有价证券。没有利用节假日和婚丧喜庆事宜借机敛财的违纪行为。没有参加过营业性歌舞厅等娱乐活动，不存在私设“小金库”、公款私存、以各种名义用公款大吃大喝和安排私人旅游、高消费娱乐的现象。住房、坐车不超标、不违纪。不存在在企业兼职和个人经商办企业从事营利性活动、不存在用公款购买个人商业保险、不存在拖欠公款和利用职权将公款借给亲友、不存在已到期个人贷款和为他人担保贷款逾期不还的现象。生活中坚决摒弃讲排场、比阔气、图享乐和用公款“吃喝玩乐”等奢侈浪费之风，禁止以权谋x和越权办事，做到了“慎始”、“慎独”、“慎微”。

在分管工作方面：在项目建设方面，围绕把永清打造成“先进产业聚集地、生态宜居幸福城”发展定位，不断深化招商理念，积极开展园区招商、产业招商、以商招商。今年以来，共组织参加大型招商活动3次，分别是“廊坊市(上海)产业园区招商引资推介会”、“廊坊市(厦门)投资洽谈会”、“中国·廊坊国际经贸洽谈会”等。成功举办了“5·16”永清县重点园区推介会暨项目签约仪式，我县签约亿元以上项目20个，计划总投资204.44亿元。其中：市会签约项目3个，计划总投资x3亿元，外资项目2个，计划总投资57亿元(折合美元x1784万美元);内资项目1个，计划总投资36亿元。所签项目涉及装备制造、总部经济、仓储物流、商业地产、能源化工、现代农业等多个领域。

在工信方面，工业企业运行下行的严峻形势下，不断创新工作方法，加大对企业的服务力度，确保全县工业经济稳步发展。截至目前，已对实施技改的12个项目完成备案，其中4个列入省千项技改工程，累计完成工业技改投资14.3亿元;新增规上企业1家，即河北视窗玻璃有限公司，筛选出18家符合申报条件的企业，入统申报材料已上报待批;截至10月底，全县规模以上工业增加值增长0.7%。

在民营经济方面，对全县应税收入1000万元以上企业进行了调查摸底，筛选出18家符合申报规上条件的企业，并全部填报材料上报国家待批，完成了河北视窗玻璃有限公司新增规上企业申报工作;加大技改项目推进力度，完成了12个项目备案工作，其中4个列入省千项技改工程;完成了全县工厂厂区料堆的调查与治理工作。

在交通方面，在高速公路建设上，京台高速征地拆迁工作已基本完成，各路基标段施工已经收尾，力争20xx年全线通车。在干线公路建设上，廊沧高速后奕互通连接线互通出口至里澜城环城x225米路段已完成主体工程建设，里澜城镇区段1000米，由于涉及拆迁任务量大，已重新制定了拆迁方案，里澜城镇正在组织拆迁，计划年前完成拆迁，明年上半年完成建设;完成廊涿线曹家务至广阳界7.52公里路段中修罩面施工;7月份，国家发改委印发了《关于印发〈国家公路网规划(20\_年-2024年)〉的通知》，正式批准了由交通运输部编制的《国家公路网规划(20\_年-2024年)》，途经我县的105国道规划获得批准。目前，该项目已经进入到路线选择、工可编审等项目前期阶段，并将于期间开工建设;首都机场南高速和唐廊高速已列入省、市交通运输主管部门重点建设项目，并启动项目前期工作。在地方公路建设上，完成东高线中段改造工程、后刘线大修改造工程，已全部通车。全年主街道硬化完成32个帮扶村街、34公里，超额完成硬化任务;全年引进域外资金4.1亿元，其中：地方道路建设引资6856万元，占全年6000万元任务指标的114%，超额完成全年引资任务。

在环保方面，截至目前，减排指标通过国家认定so2削减271.73吨，nox削减57.05吨，so2已基本完成减排任务，nox减排工程----南玻脱硝工程已提前一年启动，正在施工建设，可保证我县nox污染减排指标的超额完成;关停取缔“十五小”污染企业加工点全部关停取缔;排查污染坑塘2x个，其中：省级备案渗坑8个，市级备案渗坑8个，已全部制定了渗坑修复方案，12个渗坑治理已基本完成，4个渗坑正在治理中;排查出非“十五小”污染企业加工点213家，其中：彻底关停取缔11家，通过治理验收合格恢复生产的37家，其余大部分企业正在整改过程中;城区污水处理厂储泥池污泥清理完毕，新建办公用房主体正在施工，缺氧池深基坑西侧已开挖，设备厂家正在考察比对中;工业园区污水处理厂二次上网公告正在进行中，厂区内雨污、采暖、中水管线基本完成，正准备设备基础安装和池体内部管线安装工作;中国台湾工业新城污水处理厂工程设计方案及施工图纸已完成，招投标手续已完毕，污水管网铺设已完毕，办公区、生活区、实验室、操作室等附属设施正在进行主体施工;从县直相关部门抽调精干人员成立了永清县大气污染治理工作领导小组办公室，强力推进全县大气污染综合整治工作。

在商务方面，圆满完成了对全县61家加油站的成品油零售经营许可证书的年检工作，依照法规科学规范成品油市场。另外，为加强大气污染防治工作，改善空气环境质量，提升油品品质，对全县加油站油气回收治理工作进行督导，严格按节点加紧完成各项工作任务。再生资源市场管理方面,完成备案登记47家，其中企业10家，个体工商户37家，今年我县发展新型农家店11家。

在供电方面，刘其营220千伏变电站建成投运;管家务35千伏变电站配套大管线路、永曹、后城线路正加紧施工，已接近尾声;完成了刘街站1号变和城南站1号、2号变完成增容改造;完成了永武、永益两条10千伏线路切改工程，县城区域内实现了“手拉手”供电;针对里澜城站211园区线、刘街站223刘工线供电紧张局面，组织实施了里澜城站213路东线路与刘街站213刘台线路的新建工程，确保了用户的用电需求;完成总投资588.83万元的32个帮扶村电力保障工程，顺利通过省、市发改委验收。

在工商方面，截至目前，新发展各类企业233家，农民专业合作社84户，个体工商户1214户;向国家工商总局推荐了河北驰野玻璃珠有限责任公司的“驰野”商标、廊坊三议合滤清器有限公司的“三议合”商标申报中国驰名商标，其中“驰野”商标通过国家局批准;推荐河北省著名商标4件，截止目前，全县共有注册商标2x6件，其中驰名商标1件，河北省著名商标14件，廊坊市知名商标21件。

在金融方面，工商行各项贷款余额达10.66亿元，其中投放企业贷款3.5亿元;农行各项贷款余额达4.x6亿元，其中投放企业贷款2.5亿元。

三、存在的主要问题或不足，及改进措施

回顾一年来的工作，自己虽然取得了一定成绩，但与上级要求和人民群众的期望相比还有一定的差距。过来自己虽然在执行党风廉政建设责任制、抓好职责范围内反腐倡廉及分管工作中做了一定工作，还存在学习不够深入，政策掌握不够全面等问题，在以后工作中将加以认真克服和改进。今后，将继续以科学发展观为指导，认真学习贯彻党的xx大会议精神，结合党的群众路线教育实践活动，针对自身薄弱环节，强化措施，坚定不移地将执行党风廉政建设责任制，努力推进分管工作再上新台阶。

**有关上半年物业公司个人工作总结简短四**

今年上半年即将过去，在上半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

一、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在上半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

二、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

三、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

四、销售目标

上半年的销售目标最基本的是做到月月目标达成。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩.在上半年我向公司领导呈落一定能够在完善的搭建一个50人的销售团队。

我认为公司上半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年上半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

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！