# 推荐上半年税务个人工作总结汇总(六篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-01-22

*推荐上半年税务个人工作总结汇总一一、强化党员学习，建设学习型党组织上半年，支部组织党员学习党的十\_届\_中全会精神，学习习近平总书记提出的“四个全面”的战略布局等重要理论，开展微型党课《\_\_》学习，观看《\_\_》、参加微信“\_\_”网上答题活动。...*

**推荐上半年税务个人工作总结汇总一**

一、强化党员学习，建设学习型党组织

上半年，支部组织党员学习党的十\_届\_中全会精神，学习习近平总书记提出的“四个全面”的战略布局等重要理论，开展微型党课《\_\_》学习，观看《\_\_》、参加微信“\_\_”网上答题活动。

4月初，围绕开展“群众路线和群众观点”开展主题学习，召开了专题组织生活会，和教师交流，走进社区开展座谈，挖掘共建切合点，积极落实党支部“七彩阳光”教师志愿服务活动设想，夯实“七彩阳光”志愿服务品牌。

4月中旬，支部开展革命传统教育，祭扫革命烈士陵园;5月党员带领学生走进社区，和老战士交流，听他们讲革命战争年代的故事。

在这些学习活动中，那些振奋人心的事迹，全心全意为人民服务，办实事的共产党员光辉形象鼓舞教育了全体党员，艰苦奋斗的精神影响激励着党员教师，对提高党员的政治素养和改进师德师风起到了很好的作用。

二、加强组织建设，提升组织服务能力

党支部认真落实“五个一”工作制度：每月召开一次党小组会，每季召开一次支部党员大会，每半年上一次党课，每半年召开一次民主生活会。

支部引导党员用好《党员行动手册》，做好20\_\_年党员公开承诺工作，认真做好“三好”工作(蹲点一个班级，结对一名教师，帮扶一名学生)，把党建工作有机融入日常学校中心工作中。

上半年，支部以“认真履行党员义务，立足岗位发挥作用”为主题召开党员民主生活会。书记带头自查反思，寻找不足，提出整改目标，党员教师积极参与，在批评与自我批评中党员们目标更明了，方向更清了，站位更高了。

党支部在发挥党员模范作用同时，多形式吸引骨干教师向党组织靠拢，加强对已经递交入党申请书的叶同华老师的沟通、谈心工作，全面关心他的思想、工作和生活，鼓励其不断进步、成长。

上半年，党支部立足学校实际，将品牌创建工作的开展定位于“围绕中心抓党建，抓好党建促发展”这个宗旨，按照“发挥一个作用(先锋模范作用)、履行四个服务(为学生服务，为教师服务，为学校服务，为社会服务)的要求，通过在广大党员教师中开展的各种丰富多彩的活动，逐渐形成了学校党员教师志愿服务特色，尤其在服务社会方面成效显著。

3月5日、6日，“七彩阳光”志愿者在三香路开展交通志愿服务行动;3月12日，在\_\_公园开展文明旅游宣传活动;4月，志愿团队和彩虹居民一起绿化美化小区环境，开展清除“牛皮鲜”活动;5月开始，志愿团队为了满足社区内部分老年人学习电脑的需求，和社区联合开设手机和电脑学习班，每周一次，共计10课时。每周，都有党员进社区进行课程的教学和指导，党员志愿者的无私服务受到居民的赞扬。

三、重视群团建设，构建和谐教育环境

1.重视师德教育工作。

上半年，在党支部组织下，全体教师开展形式多样的师德教育活动。开学初，教师开展“立德树人，提质创新”为主题的师德推进会，进一步完善师德考核制度;组织教师围绕“三个假如”进行师德专题讨论等活动，使教师提高认识，进一步更新和转变教育观念，增强教师履行师德规范的责任感和自觉性;通过听讲座、看视频、进行“我与学生”微故事的师德演讲，从身边的人和事中挖掘师德资源，树师德典型，在教师中形成找差距，学先进、赶先进的创先争优良好氛围，充分调动了教师的学习积极性，努力提升了教师师德修养和业务水平。

2.丰富教师学习生活。

支部用活工会的“阵地优势”，充分发挥工会的职能作用，组织教师为学校发展建言献策。健全“送温暖”长效机制，假期，学校领导走访退休教师，为他们带去组织的关爱。

上半年，开展了“悦读者”活动，教师共读《\_\_》，开展了教师乒乓球比赛、教师教学技能竞赛，开展女教师插花比赛，参观\_\_博物馆、明月湾古村落等活动，丰富教师生活，以提高工作内动力。

4.关注学生身心关爱弱势群体。

学校以“七彩童年，魅力校园”为主题开展多样化的教育实践活动。“小目标促成长”系列活动关注学生良好的习惯培养;“一班一品”建设加强班级文化打造;“让心灵撒满阳光”关注学生健康发展;“感恩行动育成长”系列在学生的心里播下了感恩的种子;“胸怀中国梦，放飞我的梦”系列激发了学生的爱国情感;“人人争做悦读者”让校园的读书风气愈加浓厚。同时，支部关心身边的弱势群体，开展了智力助学活动，定人定点辅导;开展资金助学活动，通过“\_\_”活动帮助家庭贫困的学生。

3.推进关工委工作常态化。

学校重视关工委工作，为退休教师创设条件，发挥老有所练、老有所为的作用。通过定期通报学校工作、走访退休教师、为老教师祝寿等活动，关心爱护退休教师，听取他们对学校教育教学的建议，形成合力，助推学校教育在更高的起点和平台上持续、健康、协调发展。

今年上半年，学校争创\_\_市关工委工作常态化建设合格学校，在工作汇报中，关工委丰富的活动、扎实的工作获得评委组的一致好评。

**推荐上半年税务个人工作总结汇总二**

尊敬的领导：

您好！

时光飞逝，不知不觉已经过去半年，在这过去的半年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利的完成了本职工作，现对上半年工作做好述职。

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。

在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。每个月月末，将来电记录汇总，上半年共接到来电68个、去电130个，业主有效投诉2宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复；业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。

通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查档案情况，改动或缺少及时完善。上半年共接到各类报修共x宗，办理放行条x张，工作联络函x张。

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保工作持续正常进行，

必须做好各项费用的`收缴工作，并保证按时足额收缴。上半年共收取物业服务费用xx元；

私家花园养护费xx元；光纤使用费xx元；预存水费xx元；有线电视初装费xx元；燃气初装费xx元。

半年来，通过努力学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

1、加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

2、进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。

3、结合实际情况，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

述职人：xx

20ｘｘ年x月x日

**推荐上半年税务个人工作总结汇总三**

上半年，我以认真负责的工作态度，发扬救死扶伤的革命精神，尽职尽责、踏踏实实做好护理工作，认真地完成了工作任务。现总结如下：

一、尽职尽责，搞好护理工作

俗话说：三分治疗，七分护理，经过实践，我越来越感觉出护理工作的重要性。在日常工作中，我坚持着装整洁大方，用语文明规范，态度和蔼，礼貌待患。严格遵守医德规范和操作规程，认真书写护理记录，千方百计减少病人的痛苦，安安全全做好自己的工作。无论是职工家属，还是地方患者，我都坚持视病人如亲人，做到态度好、话语亲、动作柔，耐心回答病人及其家属关于病情的咨询，以及家庭治疗、保健方面的注意事项等，没有发生一起与病人的言语冲突，没有发生一起因服务态度、服务效率、服务质量等问题引发的纠纷，受到病人及其家属的一致好评。

二、发挥作用，做好帮带工作

对于病人来说，护理工作不是一个护士能够主管负责的，而是一个需要团队轮值配合的工作。近年来，医院为护理队伍补充了新生力量，工作中，自己能够充分发挥自己年资较高、经验丰富的优势，主动搞好帮带工作，为年轻护士讲解业务技术、与病人沟通等方面的知识，解决护理业务上的疑难问题，指导落实护理措施，帮助年轻护士尽快成长，为整体护理水平的提高做出了自己的贡献。

三、不断学习，提高思想业务水平

在过去的一年里，我能够认真学习党的方针路线政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，通过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的积极性。同时，自己积极主动地参加医院和科室组织的业务学习和技能培训，并坚持自学了相关的业务书籍，通过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务能力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

随着社会的发展进步，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立为病人服务、树医院形象的思想，立足岗位，勤奋工作，履尽职责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。

**推荐上半年税务个人工作总结汇总四**

今年以来，在园区党委、管委的正确领导下，我们以开展党的群众路线教育实践活动为契机，深入转变干部思想作风，强化工作落实力度，实现了在产业结构调整、基础设施建设、农民增收、项目建设上的新突破：大力发展农村各项社会事业，提高执政能力，建设服务型政府;进一步加强党的建设，积极构建和谐社会，促进了物质文明、政治文明、精神文明的全面协调发展;团结一致，开拓创新，保持了全乡经济和社会事业的健康发展。

一、强化基础建设力度，加快项目建设进程

(一)突出工作中心，狠抓重点项目。

1、道路建设方面。一是修通了新村至29队的柏油路3公里，解决了29队职工群众出行难问题。建成七里砭村通村公路1.05公里，实现全乡村村通水泥路;

二是通过公平、公正的方式及时开展了6个村道的灾后恢复重建项目招标工作。项目总投资200.1万元，涉及陡垭、杜家坝、沮水、庙湾、南沟门、卓笔等5个村;三是积极向上争取资金，在七里砭、土关铺、卓笔3个村实施了便民桥工程。这些项目的陆续实施，极大地改善了境内的交通条件，为我乡经济发展奠定了坚实基础。

2.村级活动场所和乡机关大楼建设工作。一是通过使用灾后“特殊党费”和民政灾后重建项目，投资160.02万元，对沮水、

杜家坝、卓笔、驿坝、陡垭、李家河、七里砭、龙王沟、庙湾等9个村实施了村委会建设项目。目前，前期各项准备工作已就序，即将进入施工阶段;二是投资127万元，规划了一栋面积为950平方米，三层框架结构的乡机关宿办楼，眼下，各项筹备工作正紧锣密鼓地进行，即将破土动工。村级活动场所和机关宿办楼的建成，将大大地改善了乡村两级的办公条件。

(二)切实加强农村基础设施建设，夯实新农村建设基础一是精心组织，扎实工作，正在实施土关铺、南沟门、驿坝、陡垭四个村的人畜饮水项目工程。目前，土关铺、陡垭两村已完成施工，南沟门、驿坝两村前期准备工作完成，即将进入施工阶段。二是精心谋划，积极实施，投资200多万元，扎实做了沮水、土关铺、南沟门三个村的土地治理项目工作。三是合理规划，大力扶持，加快沼气池建设步伐，上半年，在沮水、杜家坝两个村已建沼气池195口。

三、调整农业产业结构，突出主导产业发展上半年，全乡共发展养殖大户6户，实现生猪存栏12030头，发展魔芋760亩，烤烟109亩，中药材300亩，低改茶园260亩，低改桑园200亩，核桃3170亩，油菜制种600余亩。近年来，在农业产业结构调整过程中，通过退耕还林和丹江口库区上游小流域水保工程逐步壮大了以核桃为主的干果产业，建成了卓笔村1000亩核桃基地，全乡现有核桃树面积3170亩。在此基础，计划在卓笔、龙王沟、陡垭、庙湾4个村新建核桃示范基地建设项目7000亩，利用两年

时间建成“万亩核桃基地乡”。同时，充分发挥生猪养殖的优势地位，通过政策引导、项目资金扶持、技术指导，强化生猪养殖业在我乡主导地位。目前，我乡以核桃和生猪养殖的农业产业结构已基本成型。农业结构逐步优化，主导产业雏形的逐渐形成，将为我乡“一村一品，一乡一业”的产业布局奠定坚实基础，为群众增收致富和招商引资创造了有利的环境。

四、各项事业稳步发展，社会大局和谐稳定

(一)精心策划，科学部署全年工作任务

5月初，我乡顺利召开了乡四届四次人代会和20--年度经济工作会。乡四届四次人代会听取并审议通过了政府工作报告，财政工作报告、民政工作报告，提出议案3个，意见建议9条，总结了09年全年工作情况，安排部署了今年各项工作任务。经济工作会上对20--年度全乡经济工作进行了全面安排，分解下达了各项指标、任务，乡政府和各村签定了《经济和社会事业发展目标责任书》、《党建、宣传思想及精神文明建设工作责任书》、《计划生育工作责任书》、《安全生产工作责任书》、《社会治安综合治理目标责任书》共五大责任书，要求各村按责任书量化指标，认真完成全年工作任务，年底将依据责任书对各村工作进行考核，同时，还下发了《土关铺乡20--年度村级综合考核实施办法》，考核分数与村干部工资挂钩，从而有效提高了村干部工作的主动性和积极性。

(二)稳步推进各项社会事业

1.科技兴乡战略深入实施，农业工作成效显著采取举办培训班、深入田间地头现场指导、定期防虫防病防疫等形式，宣传推广科技知识，全乡上下掀起了科学种植、科学养殖、科学管理的学科技、用科技热潮。全力组织实施了稻水象甲防控工作，全乡在5月7日至9日统一对秧母田进行了一次防治，6月10日插秧前在秧母田再进行一次统防，6月中旬对大田进行一次统一防治，确保水稻丰产。

2.惠农政策全面落实，财政工作卓有成效上半年，全乡共发放各项惠农资金1100705元，其中，10年油菜良种补贴29300元，09年玉米、水稻良种补贴29100元，20--年春荒救济13000元。20--年玉米、水稻良种补贴122850元，20--年粮食综合补贴783605元。以上资金严格按照村民评议，张榜公布后，通过惠农资金“一折通“直接发放到农户手中。同时办理摩托车下乡79户，补贴金额6--元，使党的惠农政策真正落到了实处。目前，财政上的村组资金顺利移交，非税收入超额完成，各项资金管理规范有序。上半年财政收支平衡，没有发生新的政府性债务。

3.基本国策贯彻有力，计生工作进步明显

一是多措并举，努力使各项主要数量指标达到要求。从加强责任心、工作态度入手，认真查找，努力改善，为工作的开展、工作水平的提升打好了基础;从基础数据资料入手，加强了统计工作培训指导，提高了统计质量;从健全计生网络入手，落实了人员、工资报酬，夯实工作责任，确保了队伍稳定，为信息准确

收集提供了保障，降低了统计误差;开展创建计生优质服务乡镇活动，建立符合乡情的计划生育利益导向机制，狠抓优惠政策的兑现落实工作。二是加强信息化建设，强化培训指导力度，加强检查考核措施，力促工作水平不断提高。按照整顿整改工作安排，加强了平时指导力度，并采取了定期检查和不定期抽查相结合，及时查找问题，针对找出的问题和未完善的地方，均给各村列出了清单，提出了要求，并进行了跟踪检查。三是认真开展四项创新、母亲健康工程，以及优生促进工程。将四项创新工作与计生阶段性工作同安排、同部署、同推进。通过以上工作

措施，全面提升我乡计生工作水平，争取顺利通过检查验收。

4.文教卫生事业长足发展，服务功能逐步完善

目前，投资600余万元的乡中心小学重建项目和130万元的乡卫生院重建工程正在加班加点建设中，预计8月底投入使用。基础设施的改善，提升了文教卫生事业的服务质量，彻底改变了我乡文教卫生事业的落后局面。同时，乡劳保所还切实做好新型农村合作医疗服务工作。一方面及时公示全乡住院报销人员及金额，另一方面对住院报销群众的咨询做到有问必答，及时解答他们的疑虑。

5.民政工作程序规范，民生保障作用凸显

一是坚持专款专用、公开、公正、公平的原则,及时、足额将救灾款发放到灾民手中。二是对全乡弱势群体进行认真摸底,严格按照农村低保政策，重新申报、审核、审批低保对象及其待遇,

**推荐上半年税务个人工作总结汇总五**

20xx年上半年，公司认真贯彻落实董事会年初的动员大会会议精神和具体措施，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于改革创新，取得了较好的成绩。现将20xx年上半年工作总结如下：

(一)、上半年工作回顾

一、各项经济指标完成情况

1、产值：完成产值 万元，比同期的万元 下降 ;

2、产量：完成产量 吨，比同期的 吨，减少产量 吨，下降 %;

3、产成品发出 吨，比同期的 吨减少 吨，下降 %;

4、销售：实现销售 万元，比同期的 万元下降 %;

5、实现利税 万元。

二、完成的主要工作

1、 以人为本、搭建平台、构建和谐企业

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司、对社会有用的人作为自己的使命，一方面站在员工角度，为员工谋求福利待遇，上半年，公司为全体员工(除2人超龄以外)139名购买了工伤保险。共签定返聘人员合同11名。社会养老保险上半年还新增了18人，全年共108人参保，参保率达到 83%，员工工伤医疗有保障，退休有社保工资，真正解决了员工的后顾之忧。另一方面，我们加强对全体员工的思想教育，给他们增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。公司网站、公司简报、公司橱窗、各厂宣传栏为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过这些形式的宣传，传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这些平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。

2、加强队伍建设，提升公司竞争力

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升公司的竞争力。

一是加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织管理层人员进行各种培训。除了公司坚持每月一次的培训外，我们还聘请质量管理体系认证中心、环境管理体系认证中心的老师给大家讲课，通过培训和自主学习，大家的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

二是加强了党组织建设，发挥了党员干部的模范带头作用。全公司设立党员先锋岗8个，成立了中心学习组4个，通过这些活动，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。此外，我们还充分发挥团组织的作用，由公司共青团组织排练的《诗朗诵·大山的儿子》在镇共青团组织的“五四文艺汇演”中获奖。党、团的这些活动，极大地丰富了员工的文化生活，既强化了学习，陶冶了情操，又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，几年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求。年初，董事长职权行使人在动员报告中重点提出了“实行问责制”、“实行以法制企”、“构建依法治企的管理文化”等措施。

今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，对公司高层管理人员进行了重新分工，使每位公司领导进一步明确了职责，修订了《公司考勤制度》等规定，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，而不是当作废纸一张，对不遵守公司规章制度的员工都给予了严肃处理。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，各部门积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。再次，在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

今年初，生产部在征得总经理的同意后，在主管生产的副总经理杜逢海的主持下，就辅助生产费用进行了核定。他们进行改革，按生产产品的吨位核定辅助生产费用来控制生产费用，仅上半年，3个厂的吨位辅助生产费用与去年同期比较就少开支5万余元。如果继续坚持下去，到年底这项费用就将会节省10万元之巨。

上半年，我们还本着审计出效益、审计防风险、审计强管理、审计促发展的原则，积极配合监事会对公司的财务进行了审计工作。

通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，

收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和中石油、中石化的自身情况，全国各地市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。这势必让全国各地的化工行业加大了市场的营销力度，有些石油化工行业采取一切办法，甚至不入流的手段打入市场，对我们的销售工作造成了很多压力。但是公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就掌握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

一是充分发挥销售骨干人员的带头作用，公司以江苏市场、江汉市场为龙头市场，一这两个市场推动其他市场的工作，以业务员易华和雷华东为销售骨干人员，以他们两的销售工作和销售业绩推动其他销售人员的业绩，

二是充实大市场的人员力量。公司根据市场实际，充实了穿越市场的人员力量，将原任过公司办主任、安装队队长的胡云飞同志充实到穿越市场，既调动了该同志工作的积极性发挥了他的特长，对市场工作的进步起到了很大的作用。

三是转变全体销售员的思想观念，做好客户的服务工作。上半年，公司2次召开业务员专题会议，对业务员的工作实行了量化并签订了销售合同，对业务员的工作提出了具体要求，要求全体业务员既当公司销售员，也要当好公司的宣传员，更要当好公司的服务员。所有业务员都根据各客户的具体要求和各市场的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

四是加强市场调查和市场研究，把市场沟通工作做到各地市场。董事长职权行使人刘建今年多次到市场进行实地调查和研究，对各地市场的情况可以说有了深层次的了解，了解情况以后，能够及时会同市场业务员对相关的问题进行处理，为市场的正常运转做好了打基础的工作。

6、紧跟形势进行新产品的开发，千方百计抓好产品质量

根据公司年初动员大会的精神，目前，我们开发的新产品——淀粉已经基本保证自己生产所用，我们还要在生产中不断摸索、总结，要把淀粉作为我们的产品进行销售。从外引进的产品“接枝多元共聚物降滤失剂”，我们也在进行研究和试生产，也要作为我们公司的新品种打入市场。

产品质量是公司的生命，是企业的效益。上半年，我们把产品质量当着一件大事来抓，针对各地市场对我们公司产品提出的各种质量要求，我们要采取切实可行的措施加以改进。一是采取技术质量部的人员蹲厂验质制度，严格把好产品出厂的关口，对不合格的产品一定要掐在厂内;二是实行厂长、车间主任现场监督制度，由厂长和车间主任对生产过程加强监控，从源头抓起;三是实行把产品质量的合格率与生产操作人员的工资挂钩制度，凡是出现质量事故，除了追究管理人员的责任以外，还要扣减责任人的年度考核工资。

(二)、存在的不足

一、员工的思想水平和综合素质有待提高。

经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比以前有了很大的提高，但随着时代的发展、竞争的加剧，客户也为我们的员工提出了更高的要求。

二、干部的管理水平和业务技能有待加强

有一批能抓管理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的关键，近几年来，公司很多年青人、特别是业务员中的年青人，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、管理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们毕竟还年青，无论是工作经验、业务能力、管理管理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

三、规章制度建立健全和落实还不够全面到位。

公司虽然有一些规章制度，但还很不健全，需要在实践中逐步地健全和完善，有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

四、市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。

(三)、20xx年下半年的工作计划和措施

经过上半年的努力，我们在经营管理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能保证完成董事会给我们制定的工作目标和任务。

一、凝心聚力，消除杂音

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一。下半年，一是要通过个别谈心、会议沟通、明确职责、工作汇报、工作检查等形式和方法，特别抓好高层管理人员的思想提升，为形成公司真正的核心作出努力继续抓好员工的思想教育工作;二是采取各种不同形式提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导思想和精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐龙海，促进公司持续发展而奋斗;三是通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部员工培训，提高干部的管理能力和思想认识;四是继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

各单位要重新组织本单位人员认真组织学习公司【20xx】1号文件，认真领会董事长20xx年工作动员报告中重点内容，公司全体人员要紧紧围绕公司20xx年工作目标来想事、谋事、议事、干事，要同心协力、同甘共苦、同舟共济打造公司的未来，要团结一条心、拧成一股绳，不允许有任何杂音。从今以后，如果有任何影响公司形象、损伤公司士气、扰乱公司秩序、影响公司团结的言论和行为出现，公司将绝不姑息。

二、与时俱进，改革创新

时代的发展需要我们改革创新，公司的现状迫使我们改革创新，不改革我们就会停滞不前甚至倒退，不创新我们就会坐吃山空甚至倒闭。下半年，我们要采取过硬措施：

一是改思想观念。要从公司高层领导的思想观念改起，改灰心丧气为信心百倍;改观、望、等为想、干、创;改稳扎稳打为稳中求升;改为自己想的多为公司想的多。要一门心思以公司整体利益为重。

二是改管理方式。要改人治管理、人情管理为法制管理。下半年公司要进一步细化管理，对岗位职责和工作流程再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，坚决贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。要逐步建立健全公司各项规章制度和工作流程，建立执法监督机制，切实做到“有法可依、有法必依、执法必严、违法必究”，保证企业生产组织管理活动在制度化、法制化和程序化的轨道上有效运行，依法保障职工的民主权利和切身利益。通过建章立制、规范用工、源头预防、综合治理等手段，加强企业内部管理，提高法制化管理水平，从而实现企业与员工的共同发展。

三是改工作作风。公司每个高中层领导都要率先垂范、以身示范，自己的一切言行要说得起话、过得了硬，见得了人，不能做说话的长子，行动的矮子，坚决反对“发牢骚、发议论、发脾气”的“三发”领导，大力提倡做“说实话、办实事、求实效”的从实领导，每个高中层领导都要按照公司的分工管好、抓好自己分管的工作。公司将对每个高中层领导实行年终考核，将分管工作做得好坏与其绩效工资挂钩。

三、把握重点，各个击破

一是把握好市场销售这个重点。采取各种方式加强业务员思想素质的提升，充分调动所有业务员的工作积极性，激发他们工作的创造性。要进一步加强对各大市场的考察和研究工作，总经理和董事长职权行使人下半年要结伴到各地市场进一步进行市场考察，对发现的问题要在现场及时沟通、及时处理。在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满意度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和各地市场及相关单位的关系，加强和各单位的交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

二是把握好新产品开发这个重点。新产品的开发，关系到企业的生存，关系到企业的发展前景，是疏忽不得的。我们要根据企业目前的现状，一是把别人有一定技术含量、附加值高的产品引进来为我所用。二是充分利用自己的技术力量研发新的产品。三是确定专门人员与石油技术研究部门联系引进新的生产项目。我们要聚集财力、蓄势待发。

三是把握好产品质量这个重点。产品质量的好坏已经危及到公司的生存，我们要把产品质量纳入战略兴企的高度来认识，来运作。各厂要对全体员工进行相关方面的思想教育，要让全体员工真正认识到产品质量的好坏不仅仅只是危及公司的生存，也关系到自己的饭碗和自己家庭的生存。供应部是产品质量的源头，绝不容许不合格原材料进厂。生产部和各厂管理人员要把好产品生产的各个关口，要严格按照工艺程序操作，绝不生产部不合格品。技术质量部要分工负责对涉及到产品质量的各个关口把好关，如果出现质量问题，不仅仅只是追究生产部门的责任，更要追究技术质量部的责任。

四是把握好原材料采购这个重点。原材料的采购一定要实施真正的阳光工程，每一笔合同的签订都要有公司的主要领导和监事会成员参加，每一笔货物的价格都要张榜公开，每一次原材料进厂都要有厂方管理人员监称数量，都要有技术质量部的人员检测质量。

五是把握好安全工作这个重点。上半年，各厂都曾出现过安全事故，只是没有造成重大损失而已。下半年，公司要着力抓好治安综合治理，在生产安全、财产安全、防火防盗安全等方面下达力气整治。在生产安全上，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

回顾已经过去的半年，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，我们继续高举着原董事长的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。我们相信，只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利，一定会完成我们今年的工作目标!

**推荐上半年税务个人工作总结汇总六**

自年初开始，我们采购部的工作就在有条不紊的进行着，时间一晃眼就到了年中，回顾这半年来的工作，在部门各领导还有同事们的一起努力下，我们采购部取得了非常好的成绩，以下是上半年度的工作总结：

一、工作方面

1、有计划条理的进行采购

采购并不是随意购买这么简单的事情，而是需要考虑到很多方面。如果采购的产品过多，我们公司无法消化掉，就会产生堆积，不利于我们公司的财产流通，甚至在一定程度上是在给我们公司造成破坏。而如果采购的少了，那么我们公司明明有能力却因为材料不够而造成完不成任务，这同意会破坏公司的形象与信誉。

2、降低采购成本

采购的时候应当货比三家，从质量、价格两个方面综合考虑。在找到相应的原材料后，把价格等信息都提交给技术部门，由技术部的人员进行审核并进行估价。很多时候购买材料并不是越便宜越好，因为绝大部分情况下，便宜代表着货品的质量没有那么好，但也不能一味的只采购质量好的，那样成本就下不来。我们采购员要做的，就是尽可能找到质价皆优的材料，降低成本。

3、和供货商打好关系

我们在这上半年里又联系了很多家的供货商，并经过筛选，我们最后与两家公司签订了供货协议。这意味着我们的货源是比较稳定的了，不再需要向之前那样到处联系供货商，处于一个非常被动的地位了。有了稳定的货源，公司也能有比较稳定的发展空间了。

4、同事之间相处和谐

一个部门一个集体首先要团结一致才能够开展好各项工作，我们采购部也是如此。部门里的人员岗位各不相同，只有大家一起协作，有良好的沟通，才能发挥出各自的作用。

二、不足之处

我们部门与其他部门之间的联系沟通不多，而且一些比较重要的原材料并没有找打合适的供应商，要么是价格开的太高，成本太高我们承受不住，要么就是价格下去了，但是质量却不符合我们要求。

三、下半年的计划

找寻更好的供货商，随时关注市场的变化情况。市场并不是一成不变的，所以我们要随时面对好各种突发情况。同时也要加强我们采购员们的整体素质，提高业务知识水平，并培养新的员工，让其尽快熟悉并掌握工作业务。

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！