# 移动半年工作总结下半年工作计划优秀

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-05

*移动半年工作总结下半年工作计划一\_\_年时间已经过半，下半年摆在我们面前的任务还十分繁重，我们要认真对照年度经营管理指标，制定下半年的目标任务，并狠抓落实。一方面要针对上半年工作中暴露出的问题和不足，制定切实可行的措施，改进工作、提升质量;另...*

**移动半年工作总结下半年工作计划一**

\_\_年时间已经过半，下半年摆在我们面前的任务还十分繁重，我们要认真对照年度经营管理指标，制定下半年的目标任务，并狠抓落实。一方面要针对上半年工作中暴露出的问题和不足，制定切实可行的措施，改进工作、提升质量;另一方面，还要把上半年工作中好的思路、方法以及工作组织模式等予以传承和发扬，保持优势、再接再厉，确保公司全年工作目标和任务的顺利完成，确保公司各项工作高质量、高水平地持续推进。

一、下半年的工作目标

1、实现经营收入\_\_万元、利润\_\_万元;

2、实现顾客满意度≥\_\_%;

3、报修响应及时率100%;

4、回访率不低于总户数的80%;

5、公共配套设施完好、无随意改变用途;

6、公共设备完好率≥98%;

7、员工100%培训后上岗;

8、无消防责任事故;

9、无安全生产责任事故;

10、固体废弃物做到100%分类并做到无违规处理;

11、污水、噪音、废气做到达标排放;

12、节能降耗：纸张双面使用;园区照明等电器设施采取定时定员开关，办公场所做到人走灯灭;全公司无跑、冒、滴、漏现象。

二、具体工作措施

1、强化服务意识，进一步提升工作质量

在下半年的工作中，我们要继续强化服务意识，以业主满意为检验工作质量的最终标准，全面进行深化管理服务体制改革工作，扩大服务的广度与深度，在工作质量、服务时效上狠下功夫，提高工作效率和到场服务准点率，做到高效质优，提升工作质量，提升业主的满意度和公司的美誉度。我们要继续推广我们优质的服务模式，提高物业报修、业主求助等事务的连续性和服务的延伸性;要加大对业主的回访力度，针对每一户业主的情况，分别予以关注、及时跟进;要急业主所急，想业主所想，切实解决业主户内的工程问题和电梯故障、空调噪音、车库内和车库出入口安全设施的设置以及小区内噪音等一系列公共区域的工程问题以及一些影响生活的事情，千方百计让业主满意;要加强对各区域的日常保洁保养及绿化养护工作，给尊贵的业主营造一个洁净、优雅的居住环境。

2、强化创新意识，卓有成效地开展工作

在下半年的工作中，我们要继续强化创新意识，特别是针对制约工作的一些“瓶颈”问题，要拿出新招法、新举措，以创新促进工作质量的提升。针对业主费用交纳不尽人意的情况，我们要集思广益，对不同业主采取相应的.措施及时追缴各类欠费，加大物业管理费和其他费用的收缴工作力度，将收缴工作落实到人，确保年度预算指标的完成;我们将根据自身特点，开展形式多样的公益、文体、趣味等社区文化活动，调动业主参与的积极性，拉近与业主之间的距离，在每一个节庆前对园区和会所进行装饰和布置，营造良好的节日气氛，创新服务;针对目前公司一线岗位人员流动情况较为严重，下半年将加强对安全管理部缺编人员的招聘工作，通过多渠道、广途径的招聘方式，全力满足安全管理部缺编要求，同时对各部门人员编制也将进行全面调整，合理设立工作岗位及人员编制，充分发挥员工的工作主动性和积极性。

3、强化管理意识，推进工作规范化运作

在下半年的工作中，我们要继续强化管理意识，以iso标准和相关要素为基点，制定贯穿公司的内部管理流程和作业标准，使内部管理制度全面化和规范化。我们将健全各项管理制度，将责任落实到人，将指标分解到人，完善各项服务标准及操作流程，保证员工服务水平的一致性，做到职责明确，实行目标化管理。我们要靠制度管人，在制度执行过程中给员工输入“按章办事，一丝不苟”的管理理念。另外，我们要做好绩效考核工作，我们将通过笔试和实操方式对各位员工进行考评，在检查各部门制度执行情况基础上对各部门进行年终考评，再根据各部门全年工作完成情况制定出考评成绩，有效激发各部门的团队精神，鼓励先进，鞭策后进，从而保证各项物业管理工作有序的进行。

企业的竞争，归根结底是人才的竞争。目前公司各部门人员的综合素质普遍有待提高，在下半年的工作中，我们要继续强化培训意识，通过培训全力提高员工的整体素质和工作能力，打造一流的团队。特别是为迎接三期业主顺利收楼，我们要加强对清洁组礼节礼貌、服务意识、操作规程、安全作业等方面的培训;加强对绿化组安全操作、各类绿植的日常维护保养、各类乔灌木的修剪、病虫害防治等方面的培训;同时，我们还要做好安全培训，让员工了解安全意识重要意义和提高员工的安全意识，掌握消防器材使用方法，安全责任落实到个人。

最后，我们还要进一步加强企业文化建设，制定员工手册，培育独有的精神特质和文化特质，要加强部门沟通与协作，培育团队精神，要加强执行力建设，养严谨高效的工作作风，进一步打造我们的品牌优优势，提高企业的知名度。

总之，在\_\_年下半年，我们将努力使工作水平再上一个新台阶，打造一支作风过硬，素质超高，能打硬仗的队伍，全面完成各项经营管理指标，形成并彰显我们的核心竞争力，不断提高业主对的信赖和满意，在业界树立良好的形象和口碑，把打造成为物业管理水平第一的高档住宅社区。

**移动半年工作总结下半年工作计划二**

移动公司是服务性企业,在通信市场竞争日益加剧的情况下,市场增长速度减慢,移动公司开始解决其发展早期遗留下来的一些问题,其中渠道问题是移动公司在营销中面临的一个重要问题。今天本站小编给大家整理了移动公司上半年工作总结，希望对大家有所帮助。

今年是我公司团委提出“一年打基础，两年求发展，三上台阶”工作目标进行具体实施的第三年，各项工作以邓小平理论为指导，以精神为指针，紧紧围绕公司党政工作的中心任务，按照机关党委提出的“双创优工程”保障“双领先战略”的要求，年初下发《团委\*年工作要点》对全年工作进行了安排部署，以青年文明号创建活动为主线统揽全局，重点抓好“青年岗位能手”、“青年志愿者”、“青年足球队”三项“青”字号品牌工作，积极开展各种文体活动，带领团员青年发挥突击队和生力军作用，为确保公司圆满完成各项任务做出应有的贡献。

一、思想建设创优，提高团员青年的政治理论水平和思想觉悟

思想是行动的先导。各级团组织把邓小平理论学习活动同贯彻落实“三个代表”的重要思想结合起来，利用“五四”、“七一”、“十一”等重大节日，在团员青年中进行爱国主义、集体主义、社会主义和民族团结宣传教育;通过板报比赛、观看爱国主义影片、参观爱国主义教育基地和定期组织团员青年访问公司的党团网站，在团员青年中广泛开展理想信念、团员意识和无神论教育。为了真实地了解新形势下公司团员青年的思想道德文化状况，并向各级领导、相关部门如实地反映大家的愿望与呼声，为公司“以人为本”的企业文化建设提供有关信息，团委与机关党委联合，以问卷调查的形式对改革时期员工的思想状况进行了调查。自治区团委第十次团员代表大会胜利闭幕和共青团第十五次团员代表大会召开之前，团委利用自己的网站―青年之家以动态画面的形式进行了专题宣传。

为认真贯彻精神，组织党员团员探索企业生产、经营和管理的新思路、新方法，团委与机关党委发联合发出通知，号召广大党团员为企业的发展出谋划策贡献金点子。各级团组织大力宣传，广泛动员，层层征集筛选，将创意新颖、主题突出、特色鲜明、操作性强并具有较强实效性的近百个案例上报参加了“金点子大赛”的评选。

今年，是我党建党\*周年。七一前夕，团委配合机关党委紧紧围绕这一主题，结合全国人民齐心协力、众志成城抗击非典型肺炎取得全面胜利的新形势，举办了“‘深入贯彻精神，喜迎党的\*岁生日’板报比赛”、“知识网上答题”、“庆七一‘党团建设杯’知识竞赛”和“烈士墓前向党表决心”系列庆祝活动，广大团员青年积极踊跃地参与了各种庆祝活动。

根据“团员喜欢、团力能及”的原则，团委为所有团干部购买了企业管理畅销书籍《把信送给加西亚》，要求大家利用业余时间进行研读，一些团干部写了感想，其中客服中心团支部副书记姚鸿云写的读后感被《新疆移动通信》杂志刊登;共青团xx大召开后，团委为团干部购买了《共青团xx大、团章知识辅导》,组织团干部进行了学习讨论;营销中心团总支、设计院团支部都先后组织团员青年观看了《首席执行官》、《惊涛骇浪》等电影佳作，数据中心团支部学习美国著名哲学家罗曼。皮尔所著《态度决定一切》，开展了读书大讨论。

进入第四季度，公司做出了开展系列劳动竞赛的决策，团委联合机关党向各级党团组织和广大党员团员发出“决战百天，让党旗团旗在劳动竞赛中高高飘扬”的倡议，各级党团组织纷纷响应，进行了相应的宣传动员，先后开展了“业务技能大赛”、“岗位练兵”和“计算机操作比赛”等为劳动竞赛造声势、打基础的活动。同时团委还与机关党委联合创办《党团风采》及时报道劳动竞赛中党团组织、党团员的动态，截止目前已出了三期，其中《客服中心五名团员形成乌鲁木齐地区“短信普及行动”劳动竞赛的领跑军团》、《短信王―团员王燕的心里话》《号召力凸现，先进党团支部成为客服中心争先创优的保障》等文章对团员青年起到了很大的号召、激励、促进作用。

客服中心团支部将中心的简报作为青年员工的思想阵地，团小组长及时将员工中的好思想、好做法、好事迹形成短文投稿，形成了中心简报从不间断的稿源。x月x日，客服中心团支部组织了“缅怀革命先烈、学唱一首歌”活动。通过向先烈、向团旗宣读献身移动通信事业的誓词，学唱革命歌曲，青年员工的工作责任心普遍增强。七一前夕，众信公司团支部组织团员青年到人民广场观看升国旗仪式，接受了爱国主义教育。

数据中心成立团支部的申请，指导该中心选举成立了团支部;计费中心团支部、邮电设计院团支部先后对支委进行了改选，团委及时进行了批复。日常工作中注意将新招聘员工中的团员编入各级团组织，并在入企教育中对他们进行了市民文明教育，保证他们能够文明从业，按时参加团组织的活动，同时还允许他们参与年终团内各种先进的评选和年度推优，使他们在政治上享受到同等待遇，增强他们对企业的责任感和忠诚度。

\*年x月，在一年一度的党团工作总结表彰大会上，团委对\*年的工作进行了总结同时对\*年工作进行安排部署，表彰了\*名优秀共青团员，\*名优秀共青团干部和x地厅级青年文明号。今年我们将结合企业生产经营的实际情况，改变以往年度先进的评选办法，尝试性地评选一批团岗先锋进行表彰，同时，评选“标杆青年文明号”进一步促进青年文明号创建活动深入开展。截止\*年\*月份，团委下属二级团委x个、团总支x个、团支部x个;有在册团员\*x人，其中，劳动合同制团员\*x人，劳务合同制团员\*x人。初步评出团岗先锋\*人，推荐团员青年作党的发展对象\*人;全年团费收入\*元，开支\*元，节余\*元。

三、提高青年文明号的品牌效应，开创了青年文明号创建活动的新局面

“争创青年文明号”活动作为公司共青团组织管理的一项长线工作自开展以来，以“青年文明号一助一扶贫帮困”、“青年文明号爱心助学”、“情系夕阳敬老行动”等多种活动为载体，引导青年员工立足岗位，争创一流业绩，形成“青年集体争创青年文明号，青年文明号促进服务水平不断提高”的良好局面;各级青年文明号还采取“请进来走出去”的办法，邀请外单位的青年文明号来公司现场指导、交流座谈，并主动到外单位参观学习，加强横向交流，共谋纵深发展，通过青年文明号联手合作，为公司对外拓展业务起到桥梁纽带作用，满足了业务大客户单位提出的在企业文化建设方面也进行交流的要求，产生了良好的社会效益、经济效益，已经成为“青”字号品牌，受到党政领导的高度重视。

1、今年x月x日，为了纪念毛泽东同志题词“向雷锋同志学习”\*周年，自治区团委宣传部在人民广场举办了大型的志愿者便民咨询活动，团委从各青年文明号抽人组成志愿者服务队，打出“诚信在移动”的横幅进行了业务咨询，为市民提供了便民服务。同时，客服中心青年文明号也在x月x日邀请海关、宏景通信的青年文明号联合举办了“纪念向雷锋同志学习四十周年演讲比赛”。

2、组织原有国家级青年文明号参加复查并推荐一个自治区级青年文明号参加国家级青年文明号的评选，根据信息产业部、共青团中央联合下发的《关于命名和认定通信行业\*年度全国青年文明号的通报》，公司计费中心综合业务部、营销中心人民路综合业务中心南门营业厅双双榜上有名，分别为公司保持和新获得了一项国家级荣誉。随后，由自治区团委、通信管理局和公司相关部门联合为南门营业厅颁发了牌匾。

4、六月份，公司人力资源部举办老少同乐趣味运动会，国家级青年文明号南门营业厅派出成员身披“青年文明号”绶带，头顶烈日，扶老携幼进行了志愿服务，受到老同志和领导们的好评。

5、客服中心\*班组申报自治区级青年文明号，获得批准，被授予\*年度自治区级“青年文明号”称号，当x月\*日《新疆日报》刊登出\*被批准为自治区级青年文明号并进行社会公示时，中心团支部及时将剪报贴在生产现场，喜讯顿时增添了团员青年的集体荣誉感，在新年伊始便对客服工作充满了信心。同时，中心将青年文明号自查的基本内容纳入到中心生产工作月绩效考评中，使青年文明号的争创工作与行政管理工作有机的结合，确保了创建青年文明号在制度上的创新和有效性。

6、最近，国家级青年文明号计费中心综合业务部结合公司开展“争先创优”劳动竞赛的实际情况，对青年文明号组织机构进行调整，推出了青年文明号为劳动竞赛助力活动，分工为所有员工完成短信发送任务提供短信来源，引起公司各级领导和各族员工的关注。

生命在于运动，共青团工作在于活动。开展丰富多彩的文体活动，是团组织带领团员青年参与精神文明建设，促进企业文化建设的有效载体。团委在继承传统基础上力推新项目，根据公司生产经营的实际情况适时开展了团员青年喜闻乐见的文体活动。

一是举办了“缴纳一次特别团费，奉献一片赤诚爱心”捐款活动。巴楚―伽师发生x。x级地震后，公司团委及时发出通知，倡议全体团员青年发扬中华民族“一方有难八方支援”的传统美德，缴纳一次特别团费，支援灾区重建家园。广大团员青年响应号召，纷纷伸出援助之手，在刚刚捐赠了衣物之后，又积极缴纳了特别团费。公司三百多名团员青年缴纳特别团费一万多元，向灾区人民表达了拳拳爱心。在特别团费收缴过程中，各级团组织大力宣传，广泛动员，一些非党非团青年也踊跃参与了“缴纳一次特别团费，奉献一片赤诚爱心”的捐款活动;尤其是国家级青年文明号――计费中心技术部，在号长带头作用的感召下，号员全体参与缴纳特别团费活动。同时，在该中心施工宏智公司员工受到感动自发捐款\*元委托我们团委进行了捐赠。

二是举办了“全球通杯”乒乓球邀请赛。为庆祝五四运动\*周年，x月\*日，团委邀请乌鲁木齐海关、中国银行新疆分行、新疆电力公司、新疆地矿局、农行新疆兵团分行五家业务大客户单位举办了“全球通杯”庆祝五四青年节乒乓球邀请赛。公司杨怡华等领导参加了开幕式，对比赛的举办给予了高度评价，充分肯定了这项赛事对增进行业间团员青年的沟通交流，拉近公司与业务大客户单位之间的关系起到的积极作用。

三是依托青年足球队，开展各种友谊比赛和联谊活动，满足业务大客户单位和通信建设合作伙伴提出的在企业文化建设方面增强交流的要求，为企业内部青年员工强身健体、增进友谊创造条件。为带领广大团员青年强身健体，以良好的精神面貌投身工作，进一步提升企业的团队精神，团委举办了直属机关首届“仲夏杯”七人制足球联赛。联赛每周一轮，每轮三场，历时一个多月，进行了五轮十五场比赛。联赛《快报》应运而生，客观、公正、及时评论每场赛事、反映员工心声、报道球员动态，把场内场外、赛前赛后有机相连，既效仿国际国内重大比赛，又具有鲜明的企业特色，出现了球迷盼着看《快报》、队员等着看《快报》、领导要着看《快报》的喜人局面;工作之余关心赛事、茶余饭后议论赛事、感动之下参与赛事，文化氛围渲染体育赛事大获成功，获得双赢。

一、20xx年下半年的主要工作

(一)营业厅的实习工作

移动营业厅是移动公司直接面向客户的窗口，里面的工作人员是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我看到了前台人员工作的和生活的激情，感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。对于我而言，我对前台的流程最熟悉，而且对前台工作人员的职责更清楚、更有责任感。除了的收费、办理业务等工作外，接待用户、关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也起着作用;营业员工作职责，要求高的工作能力、较强的责任心、谦虚的工作、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的准则。都体现了移动需要象样的员工。

1、强烈的创新意识;2、艰苦奋斗的精神;3、尽善尽美的追求;4、谦虚谨慎。

由此可见，移动的每一位员工创新的主观能动性，并注意从身边的点滴做起，真正的战斗力，才能为公司、社会应。而在烈日炎炎下南山湖拓展训练基地，和同事们众志成城、攻城拔寨，使我明白了团队战斗力是无所不摧的——“只要战胜，你就赢了人生”。

(二)营销经理实习岗

十月份后，轮换到营销中心营销经理实习岗。总体而言，营销中心在整个公司的流程中关键地位，着极其的功能。大家平时的工作既繁琐又忙碌，但都井然有序。近三个月的实习，让我感受颇多。

1.到营销经理的职责。

(1)学习中心每个月分解的营销任务，包括和服务。学习并是最的要求。有多种，包括：1)每天早上的晨会;2)每个月的、服务培训会议;3)省、市公司的电视电化会议。

(2)传达会议精神并协助、督促好营业厅的工作。

月中例会为营销经理和店长们了最直接、最的交流舞台。这次会议，营销经理可传达本月的指标和服务;，巡查工作是对营业厅的最直接的督导，并能到各营业厅的所需;最后，每周的数据通报了各个营业厅自身的进度，并为下期的工作了最强的动力。

(3)思考、反馈各期服务在过程中的状态。

每周的服务例会，所有与会人员，包括各位分管、自办厅班长、营销经理等，大家集思广益，发表意见并，最后性、时效性很强的方法和措施。

2.到合格的营销经理所应具备的条件

(1)强烈的责任心

责任心是非常的素质，是做一名优秀的工作人员所的。责任心是做事情的标准，有责任心的人总是想把事情做得，而没责任心的人总不地去做事。

(2)灵活的力，力是对政策和方案实施的支撑，为了的方向和强大的动力。而灵活的更能使，它是检验你的工作优秀的标准。

(3)较强的力，力上包含人的理解力和的可操作性。一名营销人员来说，理解力是最的，而可操作性也纸上谈兵。即还没做，就开始下发政策的优劣，的大小。这好的工作作风，绝不提倡。相反在做的过程中，问题，反馈并可行的建议，这才是较强力的方法。

3.实践营销经理的岗位

在约两个月的师傅帮带之后，中心要求安排独立管理营业厅的工作，主要、等营业厅的日常督导。过程中，我实践、思考，合作厅的日常督导工作较琐碎，且对力和时效性要求非常高，但我都能按要求。令我遗憾的是，反馈市场信息仍是工作中的薄弱一环。俗话说：“知彼知己，百战不殆”。搜集好市场信息，是竞争对手的信息内容，并性分析、性方案，这是营销工作的最环节。但有限，感觉的工作还，没能更地摸索出的方法和经验。在以后的工作中，如有机会弥补和。

(三)农村市场开发工作的涉及

市场的发展，移动农村市场开发显得成熟。在公司的高瞻远瞩下，适时地了该工作，并20xx年公司发展战略中的一项任务。计划主要分三阶段来。

1.农村市场调研阶段

搞好农村市场的调研工作是好后续工作的首要基础。三组调查人员，分工后，农村，走访了宜兴农业基础村、农业村、工农混合村、工业发达村等农村集镇，了手的调研资料。对移动、联通和电信在农村的发展现状。

2.调研情况汇总、营销计划制定阶段

在紧张而有序的调研后，大家对情况了、科学的汇总，并了反映宜兴农村通信行业现状的调研报告。报告，大家集思广益，分析，制定了性和可操作性都很强的营销计划，为实施农村市场的开发了。

3.市场开发的实施阶段

在前期的工作后，实施阶段是农村市场开发的最阶段。该阶段正在中。

从活动的至今，我了、二阶段的实施，整个过程都体现了团队的和力。的是，每人都要肯吃苦、能吃苦、耐吃苦的精神。我经历该活动的不长，但它在我人生成长的过程中仍留下了深深的印记。

二、我的感受和体会

几个月充实、辛苦的实习后，我经常地总结、思考，也了不少的心得与体会。

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上发问的过程，短实习的人员，师傅不有太多来手把手的教，而且都有一大堆的工作。，时候学会去看、去揣摩，观察来学习、自我。

2、，等工作上门，而是找上门。在实习刚开始时，的工作很忙，经常也会半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但实习人员，光想学习东西，也要去想如何的特点，学习、帮助的双赢。为此，经常、地到可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，了的预期，了双赢的。

3、善于总结。总结是的习惯，人的一生当中每天都花一点去总结，那就可以把生活与工作都得越来越好。在实习期，每天都有接触到新东西，总结显得尤为，每天下班回来，我都会做心里思考、口头总结，希望的收获更多、更持久，事实证明做是的，正总结，我才让对移动的更多的，更深的感悟。

总而言之，20xx年的整个实习工作对我的，了我对移动优秀企业的，更的是拓宽了我对未来电信行业的思考，了我对工作的责任心、自信心。我会以更高昂的斗志、饱满的热情去迎接未来。

三、20xx年工作的展望

新年新气象，在20xx年农村市场开发阶段性工作告一段落后，公司统筹安排，我了刚成立的集团数据组。这既是对我的鼓励，更是对我的鞭策。面对新的工作岗位和新的工作要求，我斗志昂扬、精神焕发，时刻去迎接新的挑战。

1.分析客户的新使用情况，为后续精确营销工作理论依据。

到客户的所需，才能为相的需求。，科学化的搜集客户使用新情况的材料是精确营销工作的基础。

2.客户的消费，发掘增值的发展。客户群的特点，不同年龄段的人对新的喜好程度、喜好内容都不同，消费者的消费特点制定与相符合的显得至关。

3.增值的宣传，宣传。除了传统的媒体宣传，如电视、报纸、电台等，还可考虑某些特定场所，如社区公告栏、校园、游戏场所等的宣传。

4.实体渠道、电子渠道的推广，并从多体验式营销。体验式营销是客户对新认识的最的感性渠道，但大客户的性，那么需要体验的措施，如娱乐活动、设立新促销员等。

5.将新的活性工作的来抓，努力质量并重，以质优先。

需前台推荐，推荐内容，并贴近的需求地客户，使客户新、熟悉新，还能帮助间接宣传的。

工作是我孜孜不倦追求的，我将以此人生的新的起点，我会以踏实勤奋、创新超越的心态来迎接新的任务、新的明天。

最后，感谢公司为我这么多学习和锻炼的机会，感谢期间帮助过我的和同事。一名新人，在精锐而充满活力的移动江苏有限公司分公司的队伍里，我的人生之路才刚刚开始，地经历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌的一份薄力。

一、领导重视，责任落实

上半年来，移动公司从点滴抓起，从制度建设和思想建设入手，防微杜渐，为公司的改革发展保驾护航。公司领导班子高度重视廉政建设工作，通过开展健全组织机构，加强警示教育、制度建设和监督检查等工作，构建了长效的惩防体系。

(一)高度重视、机构健全、人员到位

成立了以公司领导为组长、副组长，各部门负责人为成员的党风廉政建设领导小组。公司纪检监察机构健全，人员配备到位。

(二)分工明确、责任落实

201x年年初，公司在布置生产经营工作的同时，对党风廉政建设和反 腐 败 工作做出专门部署，明确领导班子和各级领导干部的责任范围和责任内容，市公司总经理和各县分公司、市公司各部门一把手签订《党风廉政责任书》、《廉洁从业承诺书》来强化落实。

(三)加强教育、增强自律

公司坚持“教育在先，预防为主”的方针，认真组织广大党员干部和关键岗位的员工学习《中国共 产 党 纪律处分条例》等反腐倡廉文件和省、市公司的规章制度，观看《“立党为公、执政为民”先进事迹报告》电教片及省纪委宣传教育室摄制的反面典型案例警示教育片等。

(四)加强机关干部作风建设。

公司按照“八个方面”良好风气的要求，全面加强思想作风、学风、工作作风、领导作风、干部生活作风建设，弘扬追求卓越、反对平庸、积极向上的新风正气，抵制不思进取、无所作为的歪风邪气，切实改进机关干部的作风。

(五)加强班子自身的反腐倡廉学习

公司班子成员严格要求自己，公司党委理论学习中心组上半年内开展了多次党风廉政建设专题学习活动。

二、完善制度，严格要求

公司认真制定和完善内部各项规章制度，并切实加以落实，使管理工作向精细化、规范化迈进，管理水平得到进一步提升，夯实了廉政建设的基础。近年来，公司在廉政建设方面出台了《移动公司构建惩治和预防 腐 败 体系实施细则》等一系列规章制度。公司将党风廉政建设纳入各部门和部门负责人年度绩效考核,促进了公司党风廉政建设制度的落实。

三、加强监督，狠抓落实

(一)坚持“三重一大”民主决策。

公司对重大决策、重要人事任免、重大事项安排、大额资金运作等关系到公司发展的重大事项坚持实行民主集中制，在系统和办公场所进行公示，同时在年度工作会、职代会上对这些重大事项进行公布，使广大员工参与民主管理、民主监督的水平进一步提高。

(二)规范招投标管理

公司对工程建设、物品采购、业务宣传等重大项目均实行规范的招投标管理。一是按照费用支出额度进行分级管理：五万元以下项目进行询价、议价，五万元以上项目进行招投标管理;二是所有项目均通过审批，各相关部门会签;三是属于招标项目全部实行招标，非招标项目实行询价议价;四是由综合办公室、财务部、人力资源部、市场经营部、建设维护部等相关人员组成开标小组，一般按同质低价原则择标。

四、加强效能监察

(一)20xx年公司重点对咨询服务管理项目进行了效能监察检查及整改。

(二)加强财务动态管理监控，定期和不定期的对县分公司以及各部门进行审计、检查，发现管理问题及时加以解决。

(三)推进以过程控制为核心的全面预算管理事前预测、事中监督、事后分析，为经营决策提供信息。

(四)建立并完善了内控制度，对赠机、赠卡、积分兑奖等业务加强稽核，起到了较好的监督作用。

五、开好民主生活会

党委召开了党风廉政专题民主生活会，讨论公司廉政建设及班子自身廉洁自律。通过交换意见，沟通思想，开展批评和自我批评，增强团结、加强集体领导，不断改进领导方法，提高领导水平。

六、重视信访查案

公司坚持信访必查制度，做到人民来信件件有落实。对人民来信中提出的问题，不管是否存在都加以重视，认真防范，确保以后也不发生。

七、落实企务公开

公司成立企务公开工作领导小组，指导企务公开工作，提出实施意见，监督检查制度落实，审议拟定公开的形式和内容。

(一)召开了企务公开暨职工代表座谈会，就物资采购制度、工程建设招投标等制度的建立与执行情况进行了公开报告，增强了工作透明度，较好地体现了员工参与企业管理的知情权和监督权。

(二)组织了省、市两级职工代表前往县分公司和乡镇营业部开展巡视活动。

(三)积极拓宽企务公开渠道。充分利用局域网、报刊、企务公开栏等多种载体，创新企务公开形式，丰富企务公开内容。

(四)构建沟通平台，拓宽企务公开领域。扩大企务公开座谈会等活动的参与员工人数和层面，拓宽企务公开的覆盖面。

(五)以职代会为主要载体，完善职代会制度。组织职工代表述职，提高职工代表参政议政水平。

八、开展廉政建设责任制检查

移动公司制定了廉政建设责任制检查办法，严格按照党风党建考核要求对各单位的廉政建设情况进行监督检查，并及时发文通报相关情况。

九、廉洁从业

(一)创建廉洁文化

公司在年度工作会议、企业文化宣讲和服务文化建设实施过程中，始终将对领导干部和广大党员同志的廉洁从业教育贯穿其中，使各级领导人员和广大员工高度认同企业廉洁文化理念，自觉树立廉洁从业意识，提高拒腐防变能力。

(二)班子以身作则

公司领导班子能够严格履行党风廉政建设和反 腐 败 工作责任制，自觉接受群众监督。领导班子成员不但自己身体力行，而且还能严格管好自己的下属及亲友，公司领导、中层及其直系亲属没有开办代理点，物品采购、工程建设等项目严格实行招投标制度，近年来未出现因班子渎职引发的重大事故和重大财产损失。

(三)严格遵守财经纪律、严查“小金库”、“帐外帐”

公司建立了内部审计制度，加强财务动态管理监控，定期和不定期的对县分公司及各部门进行审计、检查，并按照规定严格了财务支出报销审核程序;完成了固定资产清查盘点，切实从制度上防范和规避了违规违纪风险。

十、下半年工作打算

(一)加大对干部、员工的思想道德教育力度和强化政治思想工作。

(二)加强党支部的思想作风建设和组织建设，发挥党支部的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。

(三)进一步深化党风廉政建设和反 腐 败 工作，加强对关键岗位的廉政教育,开展形式多样的廉政教育活动，为公司又好又快的发展保驾护航。

**移动半年工作总结下半年工作计划三**

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧，不给客人带来任何感官上的紧张感和不安全感;在食品安全上，出台了一系列的安全卫生要求和规定以及有关食品卫生安全的应急程序，有力的保证xx期间不发生一起中毒事件;在治安方面，夜间增岗添兵，增加巡查次数，对可疑人、可疑物做到详细询问登记制度。

二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将是以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

三、开源节流，降低成本，提高人均消费

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作，上半年各项能耗与去年同期比都有所下降和节约，下半年按照付总讲话精神，管理将更细化，在“节能降耗”的基础上企业提出了“挖潜降耗”的口号，既是如何在现有做了六年的“节能降耗”基础上再努力，寻找、挖掘各环节各程序，使各类能源在保证经营的基础上再“降”一点。酒店下一步将在各区域点位安装终端计量表，如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划;其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品(房、餐)进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会;还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。

服务员及管理人员在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，浪费受罚的奖惩制度。(这个我们一直在做)如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

四、坚持创新，培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展，如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“5515”基础上，还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列，影响市场。

五、严格成本控制，加强细化核算

控制各项成本支出，就是增收创收。因此，今年下半年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细分管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

六、加强设备设施维修，稳定星级服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

七、用人性化管理提高企业凝聚力

提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。

如何提高员工满意度?员工对企业在哪方面不够满意?这是今后工作的重点，每一位员工都希望自身的价值在企业能有公正的评价。这就需要企业本着“公平、公正”的原则。

即绩效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。还要制定有利于调动和保护大多数员工积极性的政策，重奖为企业做出突出贡献的员工，使员工真正体会到付出与回报的公平和人性化管理及企业的文化氛围。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。目前采取的沟通形式有：员工大会、收集意见、情况通报，民主生活会等这些方式，把企业的政策、问题、发展计划向员工公开，让员工参与。对员工提出的建议意见适时地给员工以认可、夸奖和赞扬。员工的思想和生活有困难时，企业千方百计地为他们排忧解难;在员工作出成绩时，要公开及时地表扬。这些都是人性化管理的展现，都是员工能感受到的。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

**移动半年工作总结下半年工作计划四**

\*\*\*年上半年，\*\*\*移动公司在市公司的正确领导下，在各兄弟单位的大力支持帮助下，根据市公司在年初工作会议暨二届三次职工代表大会上的指示精神：动员全体员工继续坚持科学发展观，深化改革，努力增强创新能力，提高执行能力，进一步推动和谐企业建设，提升企业综合实力，实现从优秀到卓越的新跨越，结合\*\*\*县的实际情况，利用一月份民工返乡、二月份学生开学返校、三月份建筑工地开工、板材市场开业、五月\*\*\*国际小商品市场开业、六月学生放假等有利条件，抓住时机深入开展各项工作，取得了一定的成绩。进入下半年，我公司要在审视成绩和不足的基础上，立足全局，正确分析形势，明确发展目标，把握重点，开拓创新。

市场占有率、全球通占比、离网率不放松，以确保下半年发展势头再强一些，发展效果更好一些。

其次，在今后的生产经营中，要科学布局、抢抓重点，真正实现稳步发展、稳中求进。一方面要在业务发展上采取抢抓重点的工作策略，时刻将上级指标任务与本地市场相结合，通过实施全球通占比专项开发和离网率控制两项营销策略，集中打好市场占有和收入增幅两场硬仗，全面提升kpi完成质量，以此稳定\*\*\*移动通信市场的主导地位，实现由量变到质变的整体跨越。另一方面要在服务管理和综合后勤保障上科学布局，以理念为先导、用制度作保障，以改革为契机，不断引入先进的管理考核办法，从而使从制度产生到推进执行的整个过程由粗放型向集约型转化，为公司的稳步发展、长远发展和可持续发展奠定基础。

根据以上工作思路的\'指导，公司下半年具体要做好以下几方面的工作 专项开发做专。针对上半年公司kpi指标中全球通占比较低和离网率较高的问题，经经理办公会研究决定在下半年的工作中，全面开展专项开发工作，通过组织专业的项目开发小组，制定专门的项目开发可行性方案，将专项开发提升工作做专。全球通占比转向提升工作由大客户班组组织实施，通过大客户岗位指导书的指导，并结合以往全球通客户开发和本地社会资本的实际情况，全面开展提升工作。离网率控制工作由市场部和渠道班组协同组织实施，通过制定相应的优惠政策，在吸引保留客户的同时，不断加强对多种营销渠道的管理，按步骤分阶段的推进实施方案，定期总结、适时调整。

深度营销做深。上半年公司的市场开发和渠道拓展力度都相对较大，

下半年我们要再接再厉，抓住有限的时间窗口，细化市场需求，根据本地消费者的心理特点，进一步拓展新增市场，扩大客户规模。要综合利用网络延伸、终端销售、宣传跟进等多种手段，对农村市场、校园市场、农民工市场、家庭市场等进行深度营销，特别是对于农村市场的开发，要充分利用网络覆盖工程的不断推进和东柏棠信息化示范村的试点作用，逐步完善三、四级营销渠道，深入农村作调查，推出适合\*\*\*当地农民消费特点的营销政策，进村入户做宣传，最大限度的贴近农村客户，做大农村市场。在新业务营销方面，要确保“两条腿走路”，在市场占有和收入提升专项开发的同时注意新业务营销的同步推进，提早介入新增市场，继续做好恒山路营业厅和燕赵大街营业厅的新业务体验营销平台工作，通过全区排名和额外奖励等多种措施，提高营业员推销新业务的活跃率。深入进行新业务市场的细分工作，吸引更多的客户使用新业务，提高新业务的适用程度和普及率。

按照总公司七月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

一、保安全 促经营

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧，不给客人带来任何感官上的紧张感和不安全感;在食品安全上，出台了一系列的安全卫生要求和规定以及有关食品卫生安全的应急程序，有力的保证奥运期间不发生一起中毒事件;在治安方面，夜间增岗添兵，增加巡查次数，对可疑人、可疑物做到详细询问登记制度。

二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将是以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

三、开源节流，降低成本，提高人均消费

价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品(房、餐)进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会;还有酒店在具体分工各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。服务员及管理人员在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，浪费受罚的奖惩制度。(这个我们一直在做)如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

四、坚持创新，培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展，如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“ 5515”基础上，还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列，影响市场。

五、严格成本控制，加强细化核算

控制各项成本支出，就是增收创收。因此，今年下半年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细分管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

六、加强设备设施维修，稳定星级服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

七、用人性化管理 提高企业凝聚力

提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。

效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。还要制定有利于调动和保护大多数员工积极性的政策，重奖为企业做出突出贡献的员工，使员工真正体会到付出与回报的公平和人性化管理及企业的文化氛围。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。目前采取的沟通形式有：员工大会、收集意见、情况通报，民主生活会等这些方式，把企业的政策、问题、发展计划向员工公开，让员工参与。对员工提出的建议意见适时地给员工以认可、夸奖和赞扬。员工的思想和生活有困难时，企业千方百计地为他们排忧解难;在员工作出成绩时，要公开及时地表扬。这些都是人性化管理的展现，都是员工能感受到的。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

**移动半年工作总结下半年工作计划五**

经过上半年的努力，我们在经营治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，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

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，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，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精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

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。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，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。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，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，果断贯彻落实。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。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，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。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，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。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，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。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。

**移动半年工作总结下半年工作计划六**

时间一晃而过，弹指之间，距离我到移动公司工作也有半年时间了。在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工。

时间一晃而过，弹指之间，距离我到移动公司工作也有半年时间了。在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现我对这半年来的工作做一个简单的总结。

作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验较少，还需要进一步的学习才能独立开展工作。8月份我们到公司报道后，经领导安排在运维部和市场部各实习半个月，实习的过程就是学习的过程，通过一个月的实习，我熟悉了公司各部门的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。实习过后，我被分配到了运维部传输数据中心工作，在这里，通过同事们的指导和自己的实践操作，我已基本掌握了自己所需要的工作技能，能够较好的完成自己的工作任务。

一、sdh设备运行环境、状态

包括对温度，湿度、清洁度、设备表面、机架与配线架清洁，列头柜电源熔丝及告警设备风扇状态的检查与清洁，还包括机房巡检，ddf，odf接头目测。

二、wdw设备运行环境、状态

设备运行环境的温度、湿度、机房清洁度，机柜顶端指示灯状态，光监控通道和设备风扇状态检查和清洁，设备、odf标签整理更新，机房调度尾纤、法兰盘、衰耗器，工具、仪器等。

电路资料主要是二干、本地网电路资料的整理与更新。接手工作后整理了所有本地网的ddf标签，把用笔修改过的都改成符合ddf标签规范的，然后打印出来重新贴在ddf架上。查清了以前遗留的电路资料不明的地方，重新做好标签。如电信的81条电路，只有传输端，没有交换端，我经过仔细检查后，将这些资料补齐，使整个本地网的ddf架上的标签都清晰明了，并能够达到以下具体的要求：（1）根据干线和本地网网络拓扑图与骨干层/汇聚层的电路开放资料和传输系统的纤芯资料要与ddf和odf吻合。（2）干线传输机房和2个基站的odf架及设备侧尾纤要按照规范要求布放，odf要标识清晰完整。每一次开通和跳线都要保证电路资料的更新，ddf架的电路资料准确率要达到98%。

另外，我还整理了一整套传输机房北电设备和华为设备的波分图，完成了以前没有做过标签的odf资料。

在努力工作的同时，我也认识到自身所掌握的知识还有一定的不足，因此积极从书本、从同事们身上学习新的知识，而公司也为我提供了许多很好的学习机会。在这半年里，由公司安排，我们接受了省公司举办的城域光网络技术mstp培训和ip路由技术培训。在这两次培训中，我了解了城域光网络组网技术和stp网络管理及优化，掌握了ip网上相关常用协议，为自己以后的工作积累了更多的知识，使自己的工作能力有了一定的提升。

掌握了一定的工作技能后，我协助同事开新的基站，在外工作了一个星期，以配合11.2期工程建设扩容的相关工作。11月份，参加了随州移动传输机房电源割接工作。

为了更好的完成好下一步的工作，在现有的基础上取得了更大的进步，我决心在新的一年里，多向老员工请教和学习，继续增强自己的知识，锻炼自己的动手操作能力，积极向上，勤奋工作，使自己能够成为一名爱岗敬业并拥有良好技术能力的优秀员工。

**移动半年工作总结下半年工作计划七**

转眼半年过去了，下半年工作计划你准备好了吗?小编特意为大家整理了关于下半年工作计划范文的相关材料，希望对大家有帮助，欢迎大家阅读借鉴。

经过上半年的努力，我们在经营治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，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

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，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，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精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

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。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，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。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，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，果断贯彻落实。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。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，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。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，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。

回顾过去的半年，在这市场\"相持\"阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，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。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。

**移动半年工作总结下半年工作计划八**

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,为公司树立更好的形象,让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治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，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

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，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，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精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

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。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，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。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，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，果断贯彻落实。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。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，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。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，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。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的\'市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，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。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。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。后半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作;木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治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，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

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，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，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精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

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。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，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。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，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，果断贯彻落实。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。

1.20\_财务下半年工作计划

2.20\_企业下半年工作计划

3.20\_公司下半年工作计划

4.20\_人事下半年工作计划

6.20\_下半年学生会工作计划

7.企业20\_年下半年工作计划

8.公司20\_年下半年工作计划

**移动半年工作总结下半年工作计划九**

我公司在20\_\_年凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20\_\_年的总体经营管理目标，厂部特制订下半年工作计划如下。

一、人力资源计划

1.进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的\'权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2.完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

3.完成日常人力资源招聘与配置。

4.推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度。

5.充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6.在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7.大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8.建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9.做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置

1.前台：前台增加至3名，分管不同区域。

2.车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20\_\_年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研

以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1.为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，20\_\_年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2.进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料。

3.加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、内部管理

1.严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，逐步成为执行型的团队(采纳iso)。

2.进一步严格按照公司所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3.充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主观能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高工作责任性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4.一切从公司大局出发，强调(产品)营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20\_\_年的营销目标做好最优质的服务工作。

5.配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

**移动半年工作总结下半年工作计划篇十**

一、上半年工作回顾。

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的xx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过捆绑式的营销模式，采取一切手段对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善治理、和谐发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强治理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

(一)生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长;件杂货完成万吨，比去年同期增长;装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达x元/月。

(二)主要完成的工作。

本文来自

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，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，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。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想熟悉和治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。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司与员工之间的纽带和桥梁。公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动;也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既煅炼了身体，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。

发挥舆论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门从20xx年开始创办企业内刊《之声》至今已有三十三期了，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。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营治理提出意见，参与公司的民主治理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与治理的积极性。为了更好地发挥舆论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。

今年二月公司对《之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的四版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传和表扬，对工作的非凡情况，注重事项进行宣讲。从而促进了部门的生产治理，又调动了部门员工的工作积极性。

2、加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营治理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于治理、擅于治理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛劳、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。

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治理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐、二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工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。

继续实行干部员工动态治理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

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，尤其在安全质量方面。上半年，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《个人贡献奖暂行办法》和《综合治理奖考核办法》将个人和部门的利益与安全质量挂钩，对差错进行严格的控制，内部差错按个计算，一旦出现内部差错即取消评选个人贡献奖资格，干部出现内部差错，扣比率扣除安全质量奖;进一步明确对外差错的界定，即只要错误送达、传达外部单位，不管有没造成影响，都视为对外差错。

只要出现一个对外差错即取消部门综合治理奖和个人贡献奖的评选。通过这一系列的措施加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步扩展市场创造了条件。

公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了《干部的职责与权限》等规定，进一步明确了职责，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，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严厉处理。5月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。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，厦门分公司积极采取有效措施，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，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、治理、质量和成本纳入部门月度考核，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。其次在治理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事治理员兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。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。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强治理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。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港的自身情况，港的xx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给定了较高的利润指标，这势必让加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。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，谁把握了市场的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将、二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营治理，

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！