# 202\_年上半年工作总结怎么写

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-01-15

*20\_年上半年工作总结怎么写7篇走过上半年的酸甜苦辣的工作历程我们学会了很多，20\_年上半年工作总结怎么写才全面？下面是小编为大家整理的20\_年上半年工作总结怎么写，欢迎大家分享收藏！20\_年上半年工作总结怎么写篇1上半年，我所在市局党组和...*

20\_年上半年工作总结怎么写7篇

走过上半年的酸甜苦辣的工作历程我们学会了很多，20\_年上半年工作总结怎么写才全面？下面是小编为大家整理的20\_年上半年工作总结怎么写，欢迎大家分享收藏！

**20\_年上半年工作总结怎么写篇1**

上半年，我所在市局党组和庙前镇党委、政府的正确领导下，在局有关科室的大力支持下，牢固树立国土资源管理为经济建设服务意识,以加强土地规划、管理、保护与合理利用为前提，以积极开拓的工作思路和主动服务的工作理念，切实加强自身建设，全面强化内部管理;着力夯实基础业务，全力履行管理职责;严格土地执法，落实巡查责任，加强国土资源动态巡查力度;进一步强化耕地保护，管控结合，集约节约利用土地。现将半年来的工作汇报如下：

一、加强自身建设，推进管理制度化

(一)制定学习计划，着力提升综合素质。上半年以党的群众路线教育实践活动为契机，在抓好各项业务工作的同时，继续抓好内部学习教育。深入贯彻落实，积极打造学习型、服务型、节约型、管理型、创新型国土队伍。制定了学习计划，即：学习国土资源管理法律法规和省、市有关文件精神等内容，学习笔记每人达到5000字，心得体会一篇。采取集中学习和自学相结合的方式，为进一步做好今后的各项工作打下了良好的基础。

(二)明确巡查责任，加大耕地保护力度。按照年初市局提出的“以防为主，查防结合，立足大局，注重效果”的总体要求，始终保持对土地违法行为查处的高压态势，维护依法用地的良好秩序，我们健全完善了耕地保护制度，落实了耕地保护共同责任，特别是基本农田保护，与各村签订了耕地保护目标责任书，化解目标，落实责任，强化措施，做到对国土资源违法行为的“早发现、早制止、早上报”。并制定了奖惩制度，将耕地保护工作纳入到全镇年终考核。我们坚持每周对主要公路沿线进行巡查，每月全镇范围一次大巡查，完善巡查台帐，并对发现擅自占用耕地建房、取土、挖塘养鱼的行为及时严肃查处。上半年在巡查中共参与协调处理土地纠纷5件，开展巡查60多人次，制止消除各类土地违法隐患4件，切实将土地违法行为控制在萌芽状态。

(三)努力化解纠纷，维护社会稳定。根据市局关于进一步加强工作的要求，围绕市局国土资源工作会议精神，建设平安、和谐国土，我所实行工作责任制及责任追究制。对来电、来访群众所工作人员热情接待，详细了解纠纷产生的原因，对照图纸、档案，根据现实状况商讨解决问题的办法，力争把问题解决在基层，消灭在萌芽状态，做到小事不出村，大事不出镇，半年来共接待群众来访10人次，98%以上的问题经过多次调查协商都得到较好的解决。

(四)完善规章制度，建立土地管理工作长效机制。上半年我所全面清理完善了各项规章制度：一是在依法行政的基础上强化廉政建设，公开办事程序，不接受用地者及服务对象的宴请，自觉接受群众监督;二是推进了国土业务管理工作、学习制度，先后制定了建设用地审核报批、矿产资源管理、土地执法监察、来信来访接待等制度，并实行首问负责制，用制度规范每个工作人员的行为，促进了国土所各项工作的规范化建设;三是明确全所人员职责和责任区域，做到事事有人管、件件有着落，分工明确，责任到人，杜绝了推诿扯皮现象。

二、夯实基础工作，推动管理职责落实

(一)创新宣传，提高群众国策意识。上半年，一是下发了《关于成立庙前镇基本农田保护领导小组的通知》，签定了责任书，进一步完善了基本农田保护责任手册及建立耕地保护信息员队伍，更加明确了耕地保护的责任和义务。二是充分利用“4.22”世界地球日宣传国土资源法律法规和政策，同时印发了《庙前国土资源所“六五”普法宣传资料》120\_份，将国土资源系统的“五条禁令”和相关办事程序向社会公开，接受社会监督，利用各种会议、培训的宣传为契机，大力开展普法活动。三是5月下旬组织召开了全镇国土规划工作专题会议，利用会议、座谈、走访、巡查等，开展形式多样的政策法规宣传活动，办理专栏2期，悬挂过街横幅2条，向市级媒体上报并被采用信息2篇，让耕地保护意识深入人心，切实做到耕地、基本农田保护全覆盖。

(二)强化管理，完善用地资料。上半年我所协助市局开展了卫片实地调查核实工作，把卫片监测的图班逐一核查，并现场照片，记录下现场的建设情况。

(三)精益求精，全面开展集体土地确权、农村宅基地登记发证工作，加强农村建房管理。我镇辖区国土面积354平方公里，18个行政村，2个社区居委会，110个村民小组，目前已完成清平河、英雄、李湾、桐树垭、井岗5个村3605户宅基地权属调查工作。

一是严格审查用地条件，坚持批前、批中、批后“三到场”原则，与保护耕地紧密结合，真正做到节约、集约用地，共办理新增个人建房用地5宗，面积700平方米，初始登记4宗,面600平方米。变更土地登记18宗，面积3550平方米。

二是开展调查研究，积极探索符合农村建房管理的新模式。经镇办公会同意，在全镇范围内实行建房保证金制度，凡新建房户事先预缴保证金，并签定保证合同，房屋竣工后经村及国土、规划等相关部门验收合格后，由村全额退还保证金。各村自从建房保证金制度执行以来，农民建房高低一致、整齐划一，从而很大程度上减少了管理难度。

(四)注重结合，确保农村建房规范、有序。我所在农村建房管理过程中本着既要符合土地利用总体规划，又要符合乡村规划原则来开展工作。一是加强领导，明确职责，在镇政府安排下，实行集中办公、配备专职规划员。二是广泛宣传，充分调动积极性，进一步激发了危房户的建房热情，各项工作得以顺利开展,上半年共申报办理危房改造90户。三是热情服务，确保惠民便民，做到耐心解答，热情服务，实行国土、规划联合办公，让农户少跑路，快办事，极大程度上为农户提供方便。四是严格审核，准确认定危改对象，实行“阳光操作”，严格按照“农户申请，村委会和调查小组实地核实、村民代表民主评议、村委会张榜公示、镇人民政府审核”五个程序进行。五是狠抓督察，注重质量监管，始终把工程质量监管做为一项重要工作来抓，在全市率先与农户签订了《施工安全管理合同》、《村(居)民建房协议》。

(五)规范档案，提高档案管理水平。我所在市局的指导下，按市档案局的要求，完善了近几年的档案归档工作，为确保省一级档案验收奠定了基础。

三、严格执法管理，推动经济社会协调发展

(一)积极搞好新农村建设。上半年，对烟集等村零星散户进行了调查摸底，共调查60户，面积达50余亩，为增减挂钩项目奠定了基础，积极搞好烟集新农村和石马武安山地灾搬迁户安置规划点的建设。落实增减挂钩指标200亩，积极配合了镇党委、政府把长期闲置的“散、乱、闲”地块有机整合，统一实施拆迁安置，对腾出后的土地进行重新规划，提高土地综合效益。

(二)严格执法，及时有效地打击国土资源违法行为。上半年配合市局、镇政府打击非法开采高岭土5次，查处违法点地一起。

(三)健全监测网络，加强地质灾害防治管理。我所为加强汛期地质灾害防治工作，结合我镇地质环境特点，落实汛期防范措施，加大地质灾害防治力度，做到了早部暑、早行动。

一是编制了《庙前镇20\_\_年地质灾害防治预案》，以文件形式下发辖区18个村，与有地质灾害隐患点9个村签订《庙前镇20\_\_年地质灾害防治责任书》，各村均确定了一名地质灾害群测群防信息联络员，由村与监测人员签订《地质灾害监测人员责任书》，村与隐患点农户签订《搬迁督办通知书》，从而建立健全横向纵向完备的群测群防体系。对武安山等规模大、危害严重的重点地质灾害隐患点组织实施重点监测，明确地质灾害防灾责任单位和责任人，确定监测责任人及日常监测措施，落实群测群防责任制。

二是进一步做好地质灾害防治宣传工作，共发放“防灾明白卡”和“避险明白卡”40余份。

三是加强经常性检查，督办落实到位，到实地进行查看，对地质灾害隐患点进行排查，并及时维护灾害隐患点的警示牌。4月29日，在石马村武安山滑坡体组织了滑坡体防灾避险联合大演练，增强公众的地质灾害防治意识和自救、互救能力。此外，多次与镇村干部对武安山搬迁户进行实地踏勘测量，并通过村民代表大会规划了新村建设点，目前规划居民点正在进行场地平整。

(四)科学规划，全面实施惠民工程。上半年，我所积极参与省级投资烟集片15000亩高产农田整理项目协调管理工作和清平河、桐树垭、长春、烟集等村的土地开发检查验收工作。对涉及增减挂钩项目的清平河、旭光、李湾、鞍山、英雄等村40个地块进行了实地核查，经核查合格率为98%。

四、认真对照检查，全面安排部署20\_\_年工作重点

回顾半年来的工作，对照市局年初下达的目标考核责任书的要求尚有一定的差距和不尽如意之处，存在问题主要在以下几个方面：

一是改革创新意识不强，满足于应付工作任务，工作无特色;

二是干部职工服务意识、大局观念有待进一步加强，执法力有待提高;

三是人员配置不足，工作开展显得捉襟见肘。庙前镇版土面积大，近年来经济发展迅猛，农民建房越来越多，企业用地服务需求越来越大，地灾防治工作任务很重，规范化管理程度也越来越高，日常工作繁多，人力严重不足。

下半年，我们将在市局的正确领导下，勤奋工作，加强学习，不断提高自身的政治素质和业务能力，不断加强队伍建设，展示新形象，干出新业绩，在工作中寻求新的突破，不断开拓进取，争取圆满完成以下八项目标任务。

一是加大国土资源管理法律法规的宣传，充分利用“6.25”土地日，“12.4”法制宣传日加强宣传，使国土资源法律法规深入人心，家喻户晓。

二是进一步做好加强耕地保护，特别是基本农田保护工作。三是进一步做好协调省级投资烟集片高标准基本农田土地

整理项目建设施工，申报一批本级“占一补一”项目确保我镇耕地占补平衡，积极做好增减挂钩项目工作。

**20\_年上半年工作总结怎么写篇2**

对一段时间的工作进行总结是为了肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作。以下是我为大家准备的销售20\_\_，希望对大家有帮助。

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清凤集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己!今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了!

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢?当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；

2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

(一)努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

(二)扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍

视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。\"干一行，爱一行，专一行，精一行\"在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以努力完成好领导交给的工作任务。

(三)严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

(四)存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

微信扫一扫二维码分享到微信好友或朋友圈来源：网友投稿

**20\_年上半年工作总结怎么写篇3**

为了实现20\_\_年国际结算量超150亿美元及国际结算量争取追平或赶超宁波建行的目标，单证处理中心全体员工克服人员紧缺的实际困难，长期加班加点，努力工作，尽力提供优质高效的服务，取得了一定成效。20\_\_年1-6月我行共发生国际结算亿美元，同比增加%。其中进口开证亿美元，同比增加%；进口代收万美元，同比减少%；出口议付亿美元，同比增加%；出口托收万美元，同比增加%；光票托收万美元，汇入汇款亿美元，同比增加%；汇出汇款亿美元，同比增加%。与去年相比，国际结算量及其相关的贸易融资、结售汇都有较大的增长，进口结算量增长幅度高于出口结算量的增长，跟单类出口结算量（包括出口议付和出口托收）大幅减少。

跨境人民币结算方面：在行领导的重视和指导下，为推动跨境人民币业务的发展，我行开展了形式多样的跨境人民币业务专项活动。3月份，分行举办了国际业务重点客户座谈会，加大对大客户、重点客户的营销力度，并在资金利率等方面积极予以支持，提高重点客户的业务份额。鄞州支行国际业务部对部分潜在的跨境人民币业务发展客户举行了跨境人民币业务培训交流会，了解客户的需求，听取客户的建议，同时向客户营销相关产品。为便捷支行营销客户，我部还设计了电子版跨境人民币汇路卡发给各支行。

今年我行的跨境人民币结算业务稳步推进，业务量呈加速增长态势，业务品种也更全面。如20\_\_年3月，象山支行成功营销一笔外商投资企业的人民币外债借款业务，首笔借款1250万元已经汇入，后续还有约1.5亿元的款项汇入，该笔业务的成功办理丰富了我们宁波分行跨境人民币业务的种类，推动了我行资本项下跨境人民币业务的蓬勃发展。今年6月，象山支行又开立了我行第一个人民币NRA帐户，对今后我行该项业务的营销和发展起到了很好的促进作用。1-6月，我行共完成跨境贸易人民币结算量约41.5亿元，出口代付约251笔，累计金额22.04亿元；进口代付业务17笔，累计金额4.01亿元，其中包括错币代付业务6笔，累计金额0.86亿元。

20\_\_年5月，人民银行对RCPMIS和RCFE系统进行了升级，我行努力做好系统升级前后的衔接工作，根据人民银行的要求，指导支行经办人员做好信息补报工作，并确保系统升级完成后做好信息报送工作。

国内信用证方面。我行在继续做好开证、卖方议付、买方代付等业务的同时，新做了两笔国内信项下福费廷业务，合计金额3367.49万元。今年上半年，国内证贸易通系统二期上线，在一期实现了系统内开证的基础上，二期上线支持系统外开证以及系统外开证通知等功能，国内证贸易通系统业务操作覆盖范围得到进一步扩大，功能更为完善。

涉外保函/备用信用证方面，由于行领导的重视和考核的导向作用，今年上半年涉外保函业务发展很快，特别是付款保函笔数较多。20\_\_年上半年，我行共开立涉外保函（备用信用证）28笔，累计金额12154.14万美元，其中融资性备用信用证5笔，共计9101万美元；船舶预付款保函2笔，累计金额288万美元；付款保函17笔，累计金额2755万美元；投标保函和履约保函各2笔。

自20\_\_年重新启动保付加签业务后，今年上半年我行又做了10笔保付加签业务（全部是北仑支行客户宁波钢铁有限公司叙做的），累计金额2.14亿美元。

一、简化保函业务流程。为规范和便利经办行受理和操作涉外保函等事项、提高涉外保函审查效率，我部提出了几条简化保函业务操作流程的建议，并会同内控合规部和信贷管理部商议了涉外担保业务处理模式等有关事项，最终以会议纪要形式下发经办行。

二、做好业务报表的统计和业务数据的分析工作。

下半年工作安排

一、继续做好日常工作，努力为支行和客户提供更优质的服务，做大做强农行的

国际结算业务和相关的贸易融资业务；

二、在总行新的国内信用证办法、国内信用证结算操作规程和国内信用证贸易融

资操作规程下发之际，争取早日转发总行相关文件，并积极配合经办行营销国内信用证、跨境人民币等业务。

三、继续推进国内信用证、跨境人民币结算和融资性保函/备用信用证业务的开展，同时处理好进口代付、福费廷、受托代付和保付加签等在分行国际业务部落地的贸易融资产品。

四、继续做好同业代理业务，争取能为更多的同业办理代理开证、开立保函及贸易融资业务。

五、在新的国际结算和国际贸易融资操作规程（如《内外贸融易通操作规程》等）

出来之际，做好客户经理和国际业务人员的培训工作。同时，在短期外债规模和融资性保函额度紧张的情况下，争取能有产品创新解决这个问题。

六、下半年，新交流轮岗到单证处理中心的人员将到岗，在业务量日益增加的情况下，我部将培养新人尽快适应岗位，努力度过人员轮换带来的困难时期，以更好地培养新人、发展业务。

**20\_年上半年工作总结怎么写篇4**

今年上半年即将逝去，我步入\_\_公司以来，在公司领导的指导、关怀与帮助下，我不断提高一个现场人员的工作能力和素质，保持以学为主的谦虚态度和本着以公司利益为出发点踏实工作，勤勤恳恳，紧紧围绕我煤炭公司上半年目标而努力，认真做好自己的本职工作，为了总结过去的经验教训，更好的开展今后工作，现将具体情况总结如下：

一、提高个人修养，端正做人做事态度

跨出了校园的大门，就得融入社会这个大家庭，为了能够在生活、工作过程中，与同事建立一种和谐的人际关系，我始终坚持“干工作先做人”的原则，不断学习，戒骄戒躁，虚心谨慎，接受领导的教导，不断加强自身思想道德修养，端正做人、做事应有的正确态度，为自己各项业务工作的开展作好铺垫。

二、加强专业知识学习，提高处理技术业务工作能力

工作之余，我努力学习煤炭知识以及其涉及的方面信息，除此之外，我仍旧密切关注国家、省及其他各大煤炭网站，及时了解掌握相关法律、法规的颁布与煤炭行业动态，不断开拓自己的视野。坚持走“活到老，学到老”、“终身学习”的学习路线，时刻不忘多看、多记、多了解，为自己各项工作的开展打好扎实基础。

三、对待现场工作的态度

将近半年的工作中，我始终认真对待每一天的工作，把握好我所接受的每一车煤的质量，在遇见问题的情况下，及时与领导沟通，最后以最妥善的方式去解决每一个突发情况，坚持以公司的利益为出发点，以公司利益的化为目标，以公司的规章制度严格要求自己。

四、提高自己的工作责任感和工作效率

要认识自己，树立信心。要时刻检查查自己的不足和问题，及时改正，虚心听取领导和老员工提出的自己身上问题。对自己和公司要充满信心，既看到现实存在的巨大问题又看公司的发展潜力和发展空间，要增强责任意识、危机意识、效益意识，小事做起、从点滴做起，从自身做起。树立自己和公司良好的形象，因为我从进入公司这一刻起，就担负着树立公司形象和义务，而这个责任是我不可推脱，一定要承担的。走进公司后，我深知我的每一句话每一个行为都代表着的形象和名誉。

总之，半年来，我勤奋工作、认真学习实践、尊敬领导、团结同事、热心助人，在各个方面都取得了一定进步，但我深知这远远不够，以后的路还很长，可能遇到各种各样的困难，不过我相信在领导的正确引导和同事的支持帮助下，一切难题都会迎刃而解。当然，我也诚恳的希望领导和同事能够对我做的不足的地方提出批评。心得体会范文相信未来\_\_煤炭公司在我以及每一个员工的帮助下会有更高更远更快的发展。

**20\_年上半年工作总结怎么写篇5**

20\_\_年的上半年已经结束了，回顾这上半年以来的工作，取得了一些小小成绩，也找到了自身的缺点和不足，对下半年的食材采购工作充满了期望，半年的食材采购工作结束了，下半年的采购工作依然要继续做好，过去的上半年，我也总结下我的工作，对接下来的工作也有一定的指导作用。

一、上半年的工作成绩

我是公司后勤部门的一员，负责公司食堂的采购工作，上半年，在食材的选择方面，冬去春来，春去夏留，虽然而今食材都是很丰富了，大棚菜，反季蔬菜都很多，但作为食堂的采购人员，还是希望能多采购一些应季的食材，让同事们吃到最新鲜的食材，每次采购，我都会优先选择应季的，和新鲜的，虽然价格方面会稍微高一点，但我们公司人员多，一次采购就是一大批，所以和供应商谈起来也是底气十足。在预算内，拿到更多的应季菜。在食材的品种类别选择方面，我都是尽量不重样，荤素搭配尽量适宜，尽量保证每餐的菜不重样，如午餐荤的是猪肉，素的是白菜；那晚餐则是鸡肉，素的是萝卜。当然不是只有两样，只是说在搭配上，让员工能吃到更多的选择，也保证不因为太多一样的菜而厌烦。在预算方面，我守住领导给到的预算底线，尽量用最低的价格拿到最优质的食材。上半年的采购工作，我认真完成了领导给到的任务，保证了同事们吃的开心，新鲜。

二、上半年没做好的

采购工作是一项累人的活，而且还不容易讨好，像刚过完春节，市场上的食材选择并不会太多，虽然我尽量做到食材每餐不重样，品种繁多，但还是会有一些菜是没法避免的，像白菜萝卜在采购的时候就比较多，而厨师在做的时候，也会图省事，没有做好很好的搭配，导致同事们有段时间吃的都是这些。在预算方面，我控制的还比较好，但有时在应季菜的选择上面，像\_\_，的确市面上的.价格今年比较高，我尽量压价采购，但x月份的预算还是超出了一些。这样的后果就是下个月我又要把预算掐紧一点，来弥补上月超出的预算。这样在食材的选择方面，又有了一些限制，所以那个月的食材种类有些较少。

上半年的采购工作已经结束，回顾过去，有好有坏，下半年来说，食材的选择更多，价格也有所降低，在今后的工作中，我会在预算控制的范围内，尽力不再出现上半年没做好的方面，在同事们的吃饭问题上，做好采购工作，让厨师同事有更多的发挥空间，让同事们吃好，这样才能为公司更好的工作。在采购过程中，我也要做到廉洁采购，不能做贪污，失职的事情，食材的选择方面不能贪图便宜，选到不新鲜的食材。下半年还有很多需要做好的，上半年结束了，但下半年的工作才刚刚开始，我要继续努力做好。

**20\_年上半年工作总结怎么写篇6**

时间过得很快。在公司的三个月时间里，在领导和同事的细心照顾和指导下，我在短时间内适应了公司的工作环境，熟悉了公司的工作流程。现在基本能完成所有分配的工作；同时充分感受到了领导的胸怀，体会到了同事的团结进步和家庭和睦的感觉。这段时间是我人生中宝贵的经历，也给我留下了美好美好的回忆。

在各部门的帮助和支持下，我做好了协调、上传、发布工作，把工作放在首位。工作能力和思想素质进一步提高，完成了公司宣传、人事管理、员工培训、档案管理、后勤服务、公司安全等多项任务。为了加强人、财、物的管理，我过去完善了各种管理制度，突出了制度管理，严格遵守了规则，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、休假、值班等各种日常管理。充分体现了不与人打交道的管理思想，一切工作井然有序。

做好办公室工作，具有较高的理论素质和分析解决问题的能力。通过各种渠道学习，因此，所有办公室都配备了计算机，利用在线资源学习与工作相关的知识，不断拓宽视野，丰富思想，增强能力，以跟上形势的发展，满足工作的需要。提高理论水平、业务素质和工作能力。

本人认真、细心，有很强的责任感和进取精神，勤奋不懈，有工作热情；性格开朗，乐于与人交流，团队合作能力强；责任心强，完成领导交办的工作，配合公司同事，和谐相处，配合各部门负责人顺利完成各项任务。

虽然只是短短的三个月，但是我学到了很多，体会到了很多，改进和提升了自己的不足，从而增强了我对公司文化更深层次的理解。看到公司的发展，我深感自豪和自豪，我更渴望作为一名正式员工在这里工作。

由于原单位从事客服工作，很多行政工作并不完善。在此，感谢公司领导和同事对我的指导和帮助，感谢他们提醒和纠正我工作中的错误。在今后的工作中，我会扬长避短，努力工作，克服困难，努力做得更好，不断完善和充实自己，希望早日独立。我会尽我所能找到自己的位置，尽我所能为公司做出贡献，为公司创造真正的财富，同时为自己寻求更大的进步。

**20\_年上半年工作总结怎么写篇7**

光阴似箭，自从本人20\_\_年加入\_\_珠宝以来也有半年的时间了。在这半年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20\_\_年的\_\_月让我担任主管一职，这是对我工作的肯定。回首自己半年经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；

1、认真的接待顾客，做到三米问好，一米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道；“满意！”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

四、工作中的不足和努力方向

总结半年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得的，消极思想是销售的敌人。

对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。总之，在这半年里我工作并快乐着！

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！