# 个人上半年工作总结900字5篇

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-05-13

*忙碌的工作已经结束。回顾过去的工作，我们收获良多。让我们整理一下过去的工作，写一份工作总结。《个人上半年工作总结900字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>1.个人上半年工作总结900字　　转眼以到了七月，在这半年来的时间里，在公司领导及...*

忙碌的工作已经结束。回顾过去的工作，我们收获良多。让我们整理一下过去的工作，写一份工作总结。《个人上半年工作总结900字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.个人上半年工作总结900字

　　转眼以到了七月，在这半年来的时间里，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求的同时，安时完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，虽然取得了一些成绩，但也存在疏忽不足之处。现将半年来的工作情况总结如下：

　　一、工作情况

　　1、能遵守公司规章，认真工作的同时及时完成上级领导交办的各项任务。

　　2、能充分发挥个人的专业特长，做一名合格的员工。充分发挥自己所学、所想，踏踏实实工作。

　　3、能认真对待工作，工作作风比较严谨，团结同事，互帮互学。

　　4、能不断拓展自己的知识面，在实践中不断积累更多的经验，立足全面发展。

　　5、能保持良好的心态，做到泰然自若地处理问题。冷静分析问题的原因，从而对症下药，客观地找到解决问题的方法。

　　6、工作作风踏实，有时经常加班完成公司安排的工作。

　　二、工作问题

　　GIS系统其实需要细心细心更细心，耐心耐心更耐心，其实，我是属于不太细心的人，但是我会用我的耐心去做好它，尽量避免一些粗心所犯的一些手误或一些小错，但做好GIS系统资料的同时也需要下面工程队和项目组的配合，同时也需要下面工程队和项目组更准备的提供草图纸和资料，能却保准确率，以避免文本做了又做，错了又错，改了又改的情况，把第一手资料做到准确化，明确化，清淅化，不至于为了一张草图出现N个不明确问题，图纸要准确，资料也要准确，以避免资料室为了一张草图一个不明白花去一天或甚至几天的时间，资料室本来人手就少，在这样浪费时间，那么，一个文本需要几天呢？因为草图不够准确和清淅化，CAD很难做到一笔到位，于此同时工作量和材料也是算了又算，到了GIS系统更是漏洞百出，什么版面和系统对不起来，什么杆路与系统不符，什么和什么又是错误百出，这样一来，GIS系统无法正确录入，时间浪费，资料严重出现偏差这样的问题不是一次二次而是经常，所以，这样更需要下面工程队和项目的准确配合，以达到精确，安时的完成各项任务，在此也需要各领导的支持和配合为下半年打下更好的基础而努力！

　　三、不断改进

　　在这半年的时间里对GIS系统也有了一定的了解和掌握，但同时，却出现了一系列弱智的错误，如在求速的同时却把仔细认真放在了背后，以至于出些了一些不该出现的小问题甚至小错误，在此甚感内疚，所以，我想下半年，在做好本职工作的同时，更要细心仔细的去完成，各项任务，以达到求速的同时保质保量的完成.同时也要在时间允许的情况下对工作量及一些预算的学习。

　　人并不是完全十全十美的，我在工作中也存在工作纪律要求不是太严格，例如偶尔会在枯燥的工作来点Music。

　　对以上几点自身所存在的问题，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。力争做到一名全面合格的员工而努力.

　　以上为个人x上半年度工作总结，对公司的合理化建议本人暂时还没有。

>2.个人上半年工作总结900字

　　自参加工作至今已半年有余，在这半年多的工作中我认真学习、研究技术，无论是能力上还是思想素质方面都在不断提高与完善，在公司与班组的关怀下我已从刚步入社会的学生转变为一名不断进取中的电厂运行工作人员。

　　今年以来，从我的工作职责方面，我很感激公司领导以及班组成员的扶持帮助，让我将在课本中学到的知识得以实践并学到了在学校里学不到的东西。这些功绩的取得与领导以及班组成员的帮助是分不开的。现将半年以来的工作加以总结：

　　一、工作认真负责

　　敬业爱岗，以公司理念要求自己，诚信待人，踏实做事，服从领导安排，在班组遇到班组缺少人员时坚持在本职岗位上，努力工作，客服自身困难，认真仔细的巡检，不放过现场任何一个细小的设备缺陷，在发现问题的同时第一时间通报级组长，避免了设备重大事故的发生。始终以积极的心态对待工作，特别是在今年小修期间，连续\_多天\_小时工作，虽然辛苦但是让我学到了平常设备正常运行时所不能学到的东西。

　　二、技术上用心钻研，理论上认真学习，努力让自己熟记操作规程

　　实践上严格遵守运行规程，培养正确的操作能力，保证不发生误操作事故，把工作中遇到的问题和取得的经验、注意事项随时记录下来，虚心向师傅求教，虽然已独立上岗，但深知要想把运行知识学精学透还需要时间的磨练、知识的积累，循序渐进，让自己一天比一天强。

　　在工作之余不忘利用书籍互联网等资源补充自己，让自己视野更开阔，继续充电，补充自己的不足。同时公司在机组进入冬季运行之后严抓员工对机组冬季运行安全意识的不足，组织各班组进行学习，通过组织培训让我意识到了自已技术知识的不足，激励了我以后更加努力的学习。

　　三、加强协调能力和处理事故能力

　　若说“技术”比作“智商”的话，那么“能力”就可比作“情商”，运行亦是如此，智商高就不见得情商高，因为技术是死的，能力是活的。工作半年的经验告诉我只有做到活学活用，才能更好地千好工作。

　　四、积累工作经验，贯彻公司“节能降耗”

　　在水质合格的基础上，精益求精，安全运行是首要，还要兼顾经济运行。比如在辅机水质不和的情况下及时开打排污，使水质在最短时间内达到合格，并联系化学人员及时对水质进行检验，一旦合格迅速关闭辅机水池排污门，保证了机组的安全运行并减少了辅机水的浪费。

　　五、在半年的工作中也意识到了自身的不足

　　比如现场设备操作及技术知识的欠缺，有时对安全工作的意识不足等。在以后的学习工作中我要提高自己的学习积极性与主动性，让自己尽快的成长成一名合格的巡检人员，并加强公司对安全规定的学习与认知，从而为机组的安全运行做出努力！

>3.个人上半年工作总结900字

　　20xx年上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在品德修养和思想政治方面面都有了更进一步的提高。现将20xx年上半的工作总结如下：

　　一、思想方面及品德修养方面

　　半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

　　二、工作能力和具体工作方面。

　　我的工作岗位是管理员。主要负责仓库日常的收、发、存工作，并完成每天入库和出库单据的审核等等。我本着“把工作做的更好”的目标，扎扎实实做好本职工作，圆满地完成了20xx年上半年的各项任务：

　　1.仓库收货

　　物资到库后，仓库管理员根据《采购订单》对送货数量及物品在送货单签字确认，送货单一式两份，供方保留，一份，仓库管理员保留一份。并通知申请部门或质量部对到货物资的数量、及规格型号进行确认。经质量部按到达对物资进行检验并填写《物资进料验收单》后，仓管人员填写《入库单》。

　　1）原材料、耐火材料、特殊原辅料交货时需附《出货检验报告》，未提供者需及时反馈给相关采购人员进行处理。

　　2）验收中的不合格物资，由采购部及时与供应商进行沟通，及时进行退、换货处理。

　　3）验收合格的物资，由仓库保管员对物资办理入库手续及填写入库单，并对检验合格的物料按类别进行摆放、标识。

　　2.仓库发料

　　1）领用物资需提前半天做好物资领用计划（除紧急发生需求的物资）。

　　2）由申请部门提出领用申请，写制《领料单》。

　　3）由申请部门主管审核。

　　4）申请部门（一级部门）负责人批准。

　　三、存在的不足。

　　总结半年的来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

　　一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，经常犯一些不该犯的小错误。

　　二是有时工作敏感性不是很强，在工作中出现的一些事情，上报情况不够及时。

　　四、20xx年下半年工作计划

　　下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

　　一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有效地结合起，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

　　二是加强工作培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

>4.个人上半年工作总结900字

　　上半年已悄然过去，回首这半年的紧张忙碌工作，伴随着大成集团各新建项目的破土，\_特公司的顺利创产，我本人也通过实际工作中的锻炼，和在各位领导的帮助下，取得了一定程度业务水平的提高，但同时更暴露出很多新的不足。

　　一、应对市场变化、保证供应稳定。

　　20XX年受国际原油价格上涨、煤炭资源紧缺、电力供应不足等多方因素影响，化工市场发生了较大变化，随着奥运临近，国家环保部门加强了各地监管力度，部分不达标企业因多种原因处于停产或限产阶段，造成多种基础化工供应紧缺、价格出现较大涨幅，面对供应市场环境突变。

　　采购中心在焦经理的带领下，积极应对提前准备、提前预防，落实奥运期间各类生产物资保障预案，采购中心生产四组截至7月份已将硝 酸、珍珠岩助滤剂、水处理剂、纯碱、片碱等受影响物资落实到位，保证生产原料供应。

　　上半年共签订采购合同20份、确认书310份、开发新供应商13家、淘汰供应商3家，共计采购金额19881272元，收到采购任务单207份、采购项目577项，除部分采购项目取消或自采外，100%完成上半年采购任务。

　　二、持续加强和业务知识的学习。

　　采购中心组织部门全员不断加强对企业文化、集团的各项文件的学习，会后每名采购员都要结合实际工作认真总结，谈谈思想体会相互提高，紧随集团的领导方针，“主动接球、热情为各业主公司服务”。

　　积极参加集团组织的各项学习，通过对企业文化和《公司兴亡我的责任》一书的学习，让我的思想观念的到了很大的提高，使得工作角度有了新的认识，增加了企业与员工之间的纽带，加强责任意识提高执行力，是一名优秀的员工必备的条件。

　　通过集团人才中心组织的业务学习，直接在业务能力提高方面给予我很大帮助，也是我获得了业务能力提高的又一个途径。

　　通过采购物资轮换，让我有机会接触更多的采购品种，在市场考察时与不同的供应厂家的洽谈中学到了很多，丰富了采购专业知识，提高了综合业务水平，也让我有机会重新认识了自己的不足，有效的业务沟通、良好的语言表达能力、果断的审事夺度、自信心的欠缺等等很多的不足还有待我继续提高。

　　上半年的收获是让我懂得了如何才能提高，性格并不是工作能力的决定性因素，工作、沟通能力、的改变，才是提高业务能力的根本出发点，“知识是学来的，能力是练出来的，品德是修出来的”。

　　我相信只要立足全心全意为大成集团服务，摆正是在为自己能力提高而工作的态度，奉行大成集团“争先实干奉献为民”企业精神，一定可以克服困难，从普通到优秀，最终成为一名卓越的采购员，为大成集团的发展添一份力。

>5.个人上半年工作总结900字

　　上半年，我支行按照总行和x支行工作部署，认真贯彻全行“\_\_\_\_”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

　　一、各项指标完成情况

　　今年上半年受欧洲多国债务危机及国内市场经济低迷等因素影响，金融体系发展减速，加大了金融业经营发展的难度。在大气候不利的环境下，我支行上下同心，全体职工共同努力，较好的完成了上半年指标，截至六月末我支行。

　　（一）公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为x亿元，较年初新增x亿元，增长幅度和实际增长量都排在x支行所辖网点前列。对公存款日均增加x，列x支行区所有网点第x位，新开对公账户x户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款x万元，避免因利率波动产生的风险。四级不良贷款收回x万元，整体质态有一定好转。

　　（二）个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中，x项超过x分，5项得到满分。储蓄存款余额x亿元，较年初增加x万元，列x支行所属网点第3名，代发工资客户新增数x；银行卡有效消费额x；新增特约商户数x；电子银行柜面替代率x；个人网银有效新增客户数小x。

　　二、上半年主要工作回顾

　　（一）坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。

　　一是建立x支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时，x支行增加额外奖励。

　　二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。

　　三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

　　（二）坚持以客户为导向，梳理自身业务结构，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。x支行拥有对公客户x余户，数量排全区网点第二，公司客户存款更是占了存款总量的x%。如何利用少有的人员营销服务好庞大的客户群体是工作重点所在。我支行建立起如下一套办法：

　　一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量x万-x万，x万x万，x万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销。

　　二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在x万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略。

　　三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员，x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务。

　　四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

　　（三）落实总行和x支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

　　三、上半年工作中的一些问题

　　一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

　　二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。

　　三是6月初新业务系统，职工磨合熟练还需要一定时间。

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！