# 如何写上半年总结及下半年计划汇总

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-12-08

*如何写上半年总结及下半年计划汇总一我县自20xx年引种西兰花；20xx年引种无籽西瓜、礼品瓜；20xx年引种韩国白玉春萝卜、日本铁杆巨葱；20xx年引种大蒜、胡萝卜；20xx年引种大蒜、荷兰芸豆以来，经过科技引导、典型示范、市场销售等环节。...*

**如何写上半年总结及下半年计划汇总一**

我县自20xx年引种西兰花；20xx年引种无籽西瓜、礼品瓜；20xx年引种韩国白玉春萝卜、日本铁杆巨葱；20xx年引种大蒜、胡萝卜；20xx年引种大蒜、荷兰芸豆以来，经过科技引导、典型示范、市场销售等环节。逐渐形成规模连片种植、栽培技术更加科学规范，许多外地客商纷至沓来，产品供不应求，我们利用青花菜、礼品瓜销售的大好形式，不失时机地顺利与客商、企业签定了一些市场行情好，价格稳定及适合鲜销、加工的其它类蔬菜品种订单生产回收合同，为我县发展无公害绿色有机食品蔬菜生产奠定了良好的基础。

利辛菜办上半年主要工作重点是以产业结构调整为重点，以经济效益为核心，大力推进农业产业化经营，加强扶持农业产业集群的发展，坚持无公害标准化生产，进一步搞好绿色食品认证工作。

1．对我县王人，汝集，中疃，望疃，江集，孙集，双桥，张村等八个乡镇的科技示范园区进行调查研究，摸清部分示范园区由盛到衰的原因，然后菜办通过科技帮扶，寻求订单，项目支持等措施来帮助这些由国家投资兴建的园区恢复生产，重振示范园区优势，提高整体辐射带动能力。

2．做好全县夏季瓜果蔬菜的田间管理工作，在电视台《淝河农苑》农业节目中继续具体介绍农业实用技术，并在孙集镇刘郢村建立西瓜（礼品瓜）无公害标准化生产试验示范基地。

3．加大与正规科研院校，单位合作力度，把农业科学技术及时转化为生产力。

4．宣传和做好我县无公害农产品和绿色食品认证工作。

5．继续商讨如何开展农副产品检测工作，农委将写报告向政府争取一部分资金购买农产品检测仪器设备，并安装运行，开展日常农副产品检测工作，让全县人民吃上放心菜。

6．健全信息网络，为农民随时提供信息。

7．进行全县种菜大户调查，建立菜农生产档案。

8．积极开展订单农业生产，为农产品寻求更广阔的市场。

9.菜办将扎扎实实的开展工作，不搞形势主义，以理论与实际相结合，生产与市场相结合，调整与行情相结合，把我县蔬菜产业稳步向前推进。

1，农民土地持有率下降（土地的合理与不合理开发）,土地对于农民来说是农民的命根子，农民拥有土地是进可攻退可守。

2，单产提高的空间有限。农产品价格上升的空间有限。.市场价格不稳，销路不畅。面对小生产与大市场的矛盾，挫伤菜农的积极性。生产资料上涨，成本提高。

3，设施落后，品种老化，技术欠缺。

4，菜农到城里卖菜时，车辆管理部门要行车证、驾驶证、养路费。由于农民的车辆平时不用，只有到城里卖菜时才到路上跑，所以大多数都没有相关的手续。

5，政策支持的空间有限

6，自然因素。气候的不缺定因素，影响蔬菜的生产

7，非农产业的收入影响农村经济的发展

8，生产成本加大，农业效率增长缓慢

我县有些乡镇蔬菜生产落后、温室大棚闲置、农业科技园区关闭或转型、农副产品找不到销路、科学技术得不到推广、蔬菜面积不能稳定。为此利辛县蔬菜办公室根据省蔬菜办公室和我市农副产品管理办公室有关文件指示，我县以抓好书记的米袋子、健全县长的菜蓝子的工作任务为重点，我们通过农业招商引资、寻求订单、科技帮扶等措施，站大菜办的工作力度，结合我县实际情况，因地制宜，我们将扎扎实实的开展工作，不搞形势主义，以理论与实际相结合，生产与市场相结合，调整与行情相结合等方法进一步做好我县蔬菜产业化工作。

1．协调农业生产的三大关系即：市场---技术---管理

（一）产品要有市场和订单，既农业生产要把农产品通过订单的形式销售出去，把产品变成货币。

（二）要把农业科学技术转化为生产力，科学技术是第一生产力，必须把农业科学技术及时运用到农业生产上。

（三）生产操作要按照科学的方法操作管理，要把农民的一般经验管理水平上升为科学管理水平。

2，大力推进农业产业经营

所谓农业产业化经营是指以市场为导向、以效益为核心、以科教为手段、以农民家庭生产经营为基础、以龙头企业为纽带，通过社会化服务、专业化生产、农科教结合，把农业的产加销、贸工农诸环节有机结合为一体的现代农业经营方式和组织形式的农业产业化经营之路。

3．加大产业结构调整和进行无公害绿色食品的安全生产

进一步加大产业结构调整，促进农业增效和农民增收，采取积极主动的工作方式应对和适应新形势发展的要求，在继续把好农产品质量关的同时，通过进一步扩大宣传，提升服务质量，提高工作效率，认真履行职责，加强质量监管，严格规范操作，加快产地认定和绿色食品标准化基地建设，为发展无公害农产品，绿色食品生产提供基础保障，加强调查研究，总结先进经验，完善规章章制度，创造性地开展工作，不断提高服务水平和工作能力。

**如何写上半年总结及下半年计划汇总二**

时间如流水飞快流逝，自转改士官以来，在工作中没有什么可歌可泣的英雄壮举，但始终在平凡的工作岗位上实践着自己申请入党的誓言，默默无闻，尽职尽责的奉献着。正是平凡的工作岗位锻造了自己吃苦肯干的品格，过硬的素质，严谨的作风。始终跟着组织走，在组织的关怀中、培养中，使我有了更进一步的提高。工作中始终以高度的政治责任感和强烈的事业心对待本职工作，爱连如家，甘愿奉献。现将我一年来的情况汇报

一、半年来完成的主要工作

1、完成了日常后勤保障工作

2、完成了咸宁“心连心”活动临时性勤务后勤保障任务。

3、做好了“夏季预防食物中毒”时期后勤保障工作。

4、搞好了新兵下连、重大节假日时期的伙食保障。

5、完成了部队演习期间的后勤保障工作。

二、主要做法

(一)注重政治理论和业务知识的学习，不断提高自身综合素质。

学习是人生永恒的主题。社会飞速发展，现代知识不断更新，知识平面进一步拓宽，并且相互渗透，互相作用，这就给我们提出了更高的要求，明确了更高的标准，素质亟需得到提高已显得刻不容缓。作为司务长，我深知不但要加强思想政治理论学习，而且还要不断提高业务素质。

在这一点上，我感到很有压力。在学习方面，我首先注重思想改造，不断提高自己的政治理论水平，用与时俱进的态度去对待平时的每一次理论学习，认真领会精神实质，用“科学发展观”的深刻内涵来武装自己的头脑，在参加学习的同时，时刻不忘自己的理论学习，在学习书本知识的同时，注重向实践学，不断总结实践中的经验;在完成任务的同时，不断提高自我适应工作岗位的能力。第二是加强本职业务学习，在本职业务上求突破。作为司务长工作，业务性非常强，范围非常广，任务也非常多。每项工作既很具体，又很实在，如果思想上不重视，应付了事，势必就会出现这样或那样的问题。

平时我能够依据条令标准和有关制度，有针对性的干好每一项工作，不断精通本职所需要的基本知识，掌握相关技能，提高胜任本职的能力。第三是掌握应知应会的内容，我深知，一个好的司务长相当于中队的半个指导员，因此我不但要干好本职工作，还应具备更全面的素质和能力。也只有精通本职的，掌握应会的，熟悉常用的，了解相关的，才能提高自己观察问题、分析问题和解决问题的思维能力。

(二)爱岗敬业，以队为家，牢固树立为兵服务、当好贴心人的思想。

后勤工作是部队建设的重要组成部分，司务长工作的好坏直接影响到部队全面建设的水平。在上半年的工作中，我始终做到把岗位当作事业干，始终坚持业精于勤这个道理，明确自己肩负的重要责任，从不小视自己的工作。并且牢固树立以队为家，为兵服务的思想，对事关官兵利益的事情，我总是思虑再三，想方设法帮助士兵解决生活和工作中的困难。多注重士兵思想动态，尤其是勤杂兵在想什么、干什么、有什么困难，总是主动靠上去做好思想转化和教育鼓动工作，激发他们热爱中队，安心工作，积极向上的热情。在对待有疾病的战士上，我总是想全想细，定期去看望他们，做做病号饭，并主动将饭菜送到他们手中，使他们感受到家的温暖。

(三)当好助手勤持家，坚持原则严治家。

司务长工作是在党支部的领导下进行的，脱离了组织就什么也干不成。在工作中，我总是认真履行职责，加强请示汇报，尽量争取中队主官对后勤工作的支持。积极配合中队长、指导员开展工作。通过辛勤劳动，为官兵服务，我发现在一定条件下，后勤保障所发挥的作用是巨大的。比如，在官兵生病、饥渴、疲劳等情况下，搞好服务保障，更能够融洽、密切内部关系。在服务保障上，我总是注重精打细算，时刻告诉自己要增强节俭办事的观念，真正做到能干的自己干，省下一点是一点;能修的自己修，多用一天是一天，从大处着眼，小处着手，

防止铺张浪费等不良现象发生;在治家上，我总是严而有度，坚持按后勤工作的标准制度办事，坚持原则不当老好人，真正做到敢管、公正、廉洁。

(四)落实制度，增强经费开支透明度。

凡是后勤工作干的好，成绩蒸蒸日上的单位，首当其冲是落实制度。在今年上半年的工作中，我狠抓了后勤各项制度的落实，坚决不让其放松。特别是在落实伙食管理五项制度上，更是下大力气，花真功夫去抓，总是亲自督促、亲自过问、亲自检查。教育后勤人员和其他官兵在落实制度上来不得半点虚假。比如在伙食账目公布制度的落实中，每天督促给养员认真填写，如实公布，在经费的开支上，不搞暗箱操作，每月实行财务公开，每天公布经费开支情况，很好地增强了经费开支的透明度。

(五)围绕中心抓红晕，立足条件搞保障。

后勤工作事关各项工作，其重要性不言而喻。俗话说：“兵马未动，粮草先行”，基层所有工作没有后勤工作，再谈也是一句空话，吃不饱，穿不暖，而要想官兵干好工作那也只是夸夸其谈，更主要的是它还会影响到部队的安全和稳定。因此，在今年上半年的后勤保障工作中，我总是从部队建设出发，精心调剂好伙食，心系官兵衣、食、住、行，每天保证官兵吃到可口的饭菜，真正使官兵有饱满的热情和足够的体力去从事部队工作。当然在工作开展过程中难免会遇到这样或那样的问题，这就给后勤保障提出了考验。比如，部队在外训练期间，由于炉灶经常出现问题，加上后勤人员懂这方面的人少，给保障工作带来了很大的困难，但我没有气馁，总是心平气和地去对待，想方设法解决在工作中遇到的客观困难，尽量保证官兵吃饱吃好，真正做到不影响部队工作。

(六)加强后勤人员管理，强化后勤人员作风建设。

由于后勤人员工作的特殊性，在管理过程中难免会有难度，但只要用心去抓、去管，就不会出现问题。在对后勤人员的管理过程中，我始终做到严而不过火，使他们既安心工作又不会出现任何问题。在培养后勤人员的作风建设上，坚持一切从实际出发，做到教育为先，摸实情，讲实话，不让他们搞形式主义，做表面文章。一是培养他们艰苦奋斗的作风，二是抓好他们求真务实的作风，真正将每项工作做实、做细、做到位。

三、存在问题

上半年的工作即将过去，回顾这段时间的工作，我认为在取得成绩的同时，还存在以下不足：

(一)在对后勤人员的教育管理，了解官兵困难上做的还不够。

(二)后勤人员工作时，秩序还不够正规，总是有迁就的思想作怪。

(三)对发现出来的问题在改进、落实上不坚决，存在等靠思想，没能很好地做到跟踪解决。

(四)在自身学习上，还存在时冷时热的现象，惰性思想有时还较为突出。

四、下一步改进措施

俗话说：“成绩不说跑不了，问题不说不得了”，知道自己存在的问题而不采取改进措施那就更可怕，下半年的工作已全面铺开，如何使下半年工作做得更好、更扎实，我个人订措施如下：

(一)继续抓好自身理论学习，不断提高自身业务素质，始终以上级的指示精神统揽自己后期工作。

(二)抓好后勤人员管理，正规后勤工作秩序，始终保证工作有计划、有秩序地开展。

(三)坚持不懈地落实标准、制度这根生命线，使工作不打“擦边球”。

(四)深入官兵，积极参加中队举行的每一项教育活动。

经过半年来的教育与学习、分析与总结，我个人认为作为一名党员我是合格的，作为一名士官我是称职的。

以上是我对半年来的工作、训练、学习、生活等方面进行的一个小小总结，不足之处望领导、战友们批评指正。

**如何写上半年总结及下半年计划汇总三**

上半年已悄然谢幕，上半年酒店在年也重大的与转变，作为酒店店长，在平稳中感受、在中感受创新、在创新中感受发展，在发展中感受，年我和我所在的行政部都有不可磨灭的记忆与不可复制的意义，在日常管理工作、企业文化建设、人力资源、质量检查、保安及外协等工作中收获颇多，所经历和的每一项工作都今后得以进步的动力，并为\_\_年的工作奠定基础，里对个人和行政部的工作简略总结，并向各位和同事汇报一下半年工作思路，希望各位指正。

一、半年工作总结

回顾半工作，可谓得失兼具，做为饭店的股东及监理会，我所从事的工作和担负的责任也使的责任感与使用感，在酒店工作之前，我对行业可以说是很少，在到酒店后短短半年内，在各位和同事的帮助与协助下，我和工作都长足进步，当然半年内也了不少问题，但这也正为我的工作和个人成长足以依托的经验与资本，对个人与工作总结与分析，特把工作总结如下。

1、工作成绩描述

⑴在半年中工作进步，在规范化管理和制度化建设上成绩;

⑵外协工作，为酒店打造外部经营环境奠定基础;

⑶人力资源工作进展，从人员选聘、员工培训到人力资源科学管理与调配上进展;

⑷质检工作进展，质量检查体系已;

⑸行政部工饭店整体工作运营基础性支持，与各紧密，为饭店发展努力。

2、工作失误总结

⑴短在内部管理中还有些不规范的地方，使工作整体受到;

⑵注重工作质量与，强调管理，对员工生活关注度，今后工作中会再与员工的沟通，地工作要求;

⑶培训工作系统性，在\_\_年注意改进;

3、个人优势分析

⑴较强的亲和力，具备的管理基础，乐于承受工作，并能较快地工作环境;

⑵较强的学习能力，可以在较短内对新的知识融会贯通，并运用于工作中;

⑶控制能力、擅长沟通，对管理工作把控能力较强;

⑷工作细致性较强，善于从细节处工作，对工作大有进益;

4、个人劣势分析

⑴从事酒店业较短，在专业性上会;

⑵对自身性格所缺点的控制与把握应提升，应加工作中优势，尽量规避劣势，自身工作。

二、下半年工作计划

展望充满挑战的下半年，有许多计划正待一一去实施，在下半年开端之时，有必要对工作的设计与规划，特将计划向各位通报，以期大家对我的计划建议与修正，并在计划过程中各位的与帮助。

1、总体工作计划描述

原则：以饭店经营发展为原则，一切工作原则。

两项工作：人力资源管理工作的提升与外协工作的;

三个核心环节：培训工作与经营管理工作紧密、适岗人员的招聘与选拔、安全工作的稳步提升;

2、下半年年工作计划

⑴自身职责，工作形象，为酒店发展奉献心力。做为酒店股东和监理会，我对酒店的感情与所担负的责任已仅是做为行政部人所应尽到的职责，在下半年年我和我所在将酒店要求、将每项工作到最细之处，协助总经理每一项政策措施，在酒店业绩也使自身长足进步。

⑵人力资源管理工作：下半年行政部将把人员的招聘与培养做为的人力资源管理工作，从人才引进渠道、扩充人员上升空间、人员良性竞争，考核机制几工作，使人力资源管理工作体系化，在酒店内部一支竞争力的员工队伍。

⑶培训工作：培训工作是酒店经营得以的保障，在下半年我将起的培训体系，从员工入职培训、专业培训、日常培训及管理者培训几入手，把培训工作有层次、结构的培训层级，培训体系将涵盖酒店各个区域及各个，并把培训工作与质检工作，以训我所需、训我所将需为主要原则，把培训工作建设企业文化的组成，培训为酒店经营奠定基矗

⑷质检工作体系，可行性标准，更佳工作，在下半年质检工作要的体系，酒店质检和质检联动的工作，质检工作从原则上要严、严于检查更要严于反馈，不以处罚为，而是质检结果与员工培训及考核紧密，的质检工作环，的工作，每月一份可行性质检反馈分析上报酒店，为酒店经营管理工作依据。

⑸外协工作在原有外联基础上，开发新朋友，不忘老朋友 与新沟通，在饭店的支持下，一切社会关系和资源，和情况，使外联和外联费用都优于往年，了饭店的经营秩序。

⑹以的安全责任感和对及的精神，狠抓饭店安全管理，强化安全预防的能力，了饭店全年无重大安全责任事故。在下半年年举行一次消防实战演习，并加大消防培训，使安全消防工作上升到的，并饭店实习情况对消防监控系统检查其运转，在下半年计划组织三到四次全酒店范围的内的安全检查并在每月组织一次小范围常规检查，保安工作责任到人，与责任人签定安全责任书，使安全工作日常化、制度化，规范化的。

下半年承载着许多人的梦想，带着信息时代所特速度向飞奔而来，我希望可以在工作上进益，优势、规避劣势、在职业生涯中学习领略更多人生风景;更希望工作可以在现有基础上更大提升;在下半年我和我的会苦练内功、提升、积蓄内力、扩充内存，把建设真正意义上的团队、优秀团队、专业团队，也使专业素养的酒店职业经理人!

**如何写上半年总结及下半年计划汇总四**

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!

**如何写上半年总结及下半年计划汇总五**

20-年上半年已结束，回顾的半年里，我主要了的工作：

1、20-年年尾，受人员流动因素的，车间员工的流失率非常严重，人手紧张的被动，于是组织动员了办公室人员加班车间贴标工作，地了年前订单紧张的。

2、包装车间生产时员工着装不按要求情况，了分析，找出根源所在，包装车间内更衣室的改造工程，使每个大更衣内设立单个个体小更衣间，地保护了员工的私隐，也解决了员工不按要求更衣的情况。

3、年前员工的流失，年后人员回流极慢，使得我司一度用工需求的紧张，为此，我人事部晚上加班的外出招聘普工，地解决了年后车间缺工的紧张。

4、夏天的`来临，包装车间的窗户窗帘而被阳光直射进车间，给生产工作带来了不便，于是我向公司应加装窗帘的建议，并公司的同意，了包装车间窗户窗帘的加装工程。

5、3月中下旬后，大新员工进厂，但新员工对我司的生产生活还不，进、出厂的员工较为频繁，刚上手工作就要离开了，不利于生产部工作的，也对我了工作上的，此，我制定措施，了“一对一”的对口帮扶措施，令新员工尽快可以溶入集体，流失率，收到的

6、3月份协助阿一鲍鱼培训班的展开工作。

7、洗瓶车间天花受蒸汽的，已有严重的剥落，这件事之前曾提过多次，但均未能好，5月份我再重提，于是公司责成我跟踪此事，努力，我洗瓶车间及酱汁车间吊天花的工作

8、煮酱油车间前期常常受到木柴采购的限制，给生产带来，加上从消防角度来说，不符合使用木柴，我将单个使用木柴的煮锅，改为柴火及蒸汽两用，经公司同意，煮酱油锅“柴火改蒸汽”的工程工作

9、6月份，糕点新车间搬迁投产，我从提交申请、现场审核、督促整改，了糕点qs换证认证工作

10、自20-年6月1日《食品安全法》颁布实施，各监督对各食品行业的检查在，要求各生产企业对采购的原料务必要索证取证，否则将按规定处罚，为应对事件，我协助采购部对原料及添加剂采购的索证取证工作，设计了记录台帐。

11、重新修订到期的企标，有调味汁、复合调味汁、酱、鲍鱼罐头、海参丝罐头、蔬菜调味酱的企业标准，化验室鸡汁升级行标的产品质量工作

12、仓库、质检等两健全原料、食品添加剂、成品销售进、出货台帐制度和记录工作

13、员工对食品安全法及技能知识的培训，强化食品生产工作者食品安全的主体责任意识，地了产品质量的问题

14、对厂内正在使用的叉车申领牌工作，登记牌

15、酱汁车间的夹层蒸汽锅的工程改造工作，大大了生产，因停电的生产设备用的问题。

16、正在调味料及酱两个单元的qs换证工作

17、罐头车间外围住户的投诉，正在跟进废气的工程及环评的申请工作。

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！