# 上半年工作总结范文精选8篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-17

*工作总结可以全面地了解以往的工作情况，促进下一步工作的顺利开展，写工作总结是一种自我激励，鼓励我们持续学习，不断提高，不断进步，小编今天就为您带来了上半年工作总结范文精选8篇，相信一定会对你有所帮助。在新课程实验的过程中，我们学校始终坚持“...*

工作总结可以全面地了解以往的工作情况，促进下一步工作的顺利开展，写工作总结是一种自我激励，鼓励我们持续学习，不断提高，不断进步，小编今天就为您带来了上半年工作总结范文精选8篇，相信一定会对你有所帮助。

在新课程实验的过程中，我们学校始终坚持“构建充满生命活力的校园，创造促进儿童发展的教育”这一理念，以教师队伍建设为重点，以课堂教学变革为主线，以校本课程开发为依托，以师生评价改革为突破口，注重校本培训，强化校本研究；边学习边实验，边实验边反思，边反思边调整，边调整边提高；在探索中前进，在实践中成长，在改革中发展，积极推进新课程实施，扎实开展新课程实验。

教师是课改实验的主力军，其理念与行为方式的转变程度决定了课改的成败。为实现“谁最先掌握规则，谁就能领跑”的目的，全面提高教师素质，我们明确了“以校本培训促进观念转变，以校本研究提高实践能力”的教师队伍建设思路。

（一）注重校本培训，提升教育理念。

理念是行为的指南，是实践的先导，建立在创新基础上的课程改革，离不开现代教育理念的支撑，离不开教师对原有教学行为的深刻反思和对新课程的深刻理解。因此，教师观念的转变是实施新课程的前提和关键，实现观念的转变基础是培训。我校拓展培训途径，以“走进新课程”为主题，以“四项结合”（网络学习与传统学习相结合，外出培训与校本培训相结，学历进修与业务进修相结合，专业学习与综合学习相结合）为实施策略，以“科研论坛”为载体，开展了多形式、多层面的新课改培训学习，为教师重塑课程观奠定了扎实的基础。

（二）强化校本研究，促进教师成长。

教学研究向学校回归，向教师回归，向教学实践回归，是当今世界教学研究发展的共同趋势。因此，我们以强化校本研究为抓手，促进教师的专业化成长。

1、以“实践—反思”为基本途径，注重教师提高的“生成性”。

在新课程实验中，我们主张教师“边实验边体验，边体验边反思，边反思边总结”，让教师在实践中体验，在体验中感悟，在感悟中提高，注重教师专业化发展的“生成性”。

2、以“自我更新”发展为策略，突出校本教研的“师本化”。

在校本教研建设中，我们坚持以教师个性发展为本，主张“一切为了教师的发展”，突出校本教研的层次性与自主性，注重教师参与校本教研的积极性，强化教师个体在校本教研中的“个性发展”，关注教师本人自主化因素在自身专业发展过程中所起的不可替代的作用。

3、健全校本教研组织制度，坚持“专业引领、骨干带动、同伴互助、自我反思、自主发展”的策略，促进校本教研的扎实开展。

4、与教育科研同行，构建课题研究式校本教研活动。

作为一名教师，我们的优势在于自己是教育过程的当事人、教育活动的直接实践者，我们拥有大量教育教学的第一手材料，同时又面临着教育教学实际问题。针对新课程实施过程中，新情况、新问题层出不穷的现象，我们实施课题带动策略，把课改实验建立在教育科研基础上，以“新课改实践中的问题”为科研起点，开展科研、教学、培训三位一体的课题研究模式，引导每一位实验教师进入研究状态，不断研究和解决课改实验中的问题。实现了理论灌输向理论与实践相结合的转变，实现被动培训向自觉行为的转变，促进自身的专业化成长。本学期，以“新课改问题”为起点，我们申报了“”等课题。

5、搭建交流展示平台，焕发校本教研活动的生机与活力。

（1）积极开展新课程课堂教学研讨及评比活动。

本学期，我们开展了新课程实验教研课节。通过评析与交流，促进了教师课堂教学能力的提高。

（2）重视深层次的课后反思。

本学期，全校教师每人撰写了新课改教育教学论文、优秀教案及教学反思等1-2篇，并推荐30余篇优秀论文及教案、反思参加市级以上评选。推荐参加省、市论文、教案评选中，共有25篇分获一、二、三等奖。

（3）积极积累新课程改革中取得的成果。

本学期我校将新课程改革实验中取得的成果经过收集、整理，汇编成《中枢二小校本部新课程实验成果集》，在仁怀教育界广泛传阅，受到上级领导和广大师生的好评。

6、加强课堂教学研究，促进教师教学行为的转变。

我们的教师不但要具有新课程理念，而且必须具有与教学理念相一致的教学行为。我校重视课堂教学研究，努力实现教师自身课堂教学行为的转变。本学期为响应市教育局“新课程课堂大练兵”的号召，我校教师人人参与。通过评析与交流，促进了教师课堂教学能力的提高。

先进的教育理念要通过先进的教育方式来体现，再好的教学改革设想也必须在课堂教学实践中去实现和完善，课程改革的落脚点是课堂教学。因此，我们立足课堂，通过改变教师教学模式和教学行为来带动学生学习方式的改变。

1、转变教师角色，构建民主、平等的新课堂。

教与学方式的根本转变，是此次课程改革的一个重要目标。在课改实验中，我们通过各种方式，努力实现教师角色的转变。经过几个月的实践，从新教师汇报课、课题研究课以及随堂听课中，我们看到了师生关系有了很大程度的改变，我校教师与学生进行平等的情感交流，与学生交朋友，成为完成学习任务的合作伙伴，突出了学生的主体地位。

2、转变学生学习方式，构建合作、互动的新课堂。

新课程要求教师从旧的教学模式中走出来，改变学生学习方式，倡导自主、合作、探究的学习方式，着眼于对学生综合能力的培养。为学生创设了一个平等、和谐、互动、合作的学习环境，我们看到也体验到了学生学习方式的根本转变。

国家“三级课程”管理的实施，意味着原来属于国家的课程开发权力部分下放给学校和教师。本学期，在树立“以学生发展为本”的新课改理念下，结合我校实际拟定了学校校本课程开发计划。

评价机制制约了教育教学过程的变革。在本次新课程改革中，完善课程评价是一大难点，又是一大重点。本学期，我校改变了评价方式，探索一条“加强过程性评价，有利于促进教师教育观念和行为改变，重视学生潜能发展，尤其是有利于学生创新能力和实践能力发展”的评价思路，坚持“以人为本、促进发展、强化激励、多元参与“的评价原则。在评价中，要求着力体现评价方式多样灵活，又简便易行有实效。评价的过程又能成为管理者、教师、学生和家长都能积极参与的交互活动。

xxxx校本部

二００x年七月

在过去的上半年中里，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

对客户满意度的一个调查也主要是在客户回访中做到的，在半年年的时间里，通过对一些客户的回访，来收集客户的意见，并将这些意见整理和总结，反映给公司，这样的话就能够进一步地提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备。客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目的。如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，以及再次的交易。所以我在每次回访的时候都会保护好客户的隐私，尽量谈一些客户喜欢的，这样就能够收集到更多的意见，而这些意见对于我们公司来说是宝贵的。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，也是我们企业的愿景，也是我的一个愿景。真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样?这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以在新的半年里，我想可以通过自己良好的服务，好策划的客户回访来增加客户满意度。而公司也凭着优质的产品和服务向着“零抱怨无投诉”目标发展。

1.通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在9月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

2.遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

3.认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的\_\_人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

4.不足和需改进方面。

虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

5.几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。来到公司工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

上半年我们小学组主要围绕践行课程标准，改进教研方法，立足服务职能，提升教学质量开展工作。主要做了这样几件事：

为引导老师认真研读20xx修订版课标，践行课标精神，我们于20xx年9月——20xx年3月对小学所有学科的课程标准进行了学习研讨活动，这次的学习研讨活动一改专家的讲座的单一形式，而是采取课堂教学与课例点评及专家讲座起来、全员互动结合起来，收到较好的效果。

为推动广大一线教师在教学中践行课程标准，强化课标意识，真正用课标引领教学，我们于今年三至五月份在全县范围开展语数英学科荷韵杯教学竞赛活动。本次竞赛分四个层级，从学校开始赛起，再到镇级，最后选出最优秀的选手参加县级竞赛，县竞赛一等奖第一名选手参加市优质课竞赛。通过层层选拔，今年全县共有60名选手参加了县竞赛。我们在此基础上，推行出4名教师参加市竞赛。

随着省市县质量监测体系的进一步完善，小学质量监测已成为一项常规工作。有监测就会有比较。针对在监测中质量位于全县后位的学校，如何帮助他们提升是本学期我们的一项重点工作。原先我们对质量薄弱学校也进行帮扶，但收效不大。这学期，我们借鉴质量发达地区的先进做法，采取同类学校现场帮扶的做法，即选取两所同类学校（同是中心小学或同时村级学校），在这两所学校中，随机选择同一年级，同一学科，由两所学校的任教教师现场上课，听课者作现场分析，从现场，从课堂来分析质量薄弱或质量优质的\'主要原因。因为是同类学校，因为同是一线教师，老师们对这样新颖的研究方法很是感兴趣，对比对的结果心服口服，也愿意进行改进。

本学期，我们先后进行了小官庄黄塍小官庄鲁垛白田望直港现场帮扶。

此外，为规范教学流程，我们还对西安丰中心小学、叶挺桥小学进行备课、听课、上课、作业、课外阅读、教学管理等为主要内容的教学视导活动，这些活动客观上推动了学校规范发展。

从调研中我们发现，许多中老年老师对教材这一关就没有过，所以课堂上教什么心中无底，怎么教就更不会去思考。虽然我们有三天的时期培训，对老师进行教材的培训，但仅有这三天的培训是不够的，要结合教学定期对老师进行教材培训活动。为此，本学期，我们对全县三至六年级语数英学科进行月度教材梳理，每个月的10号前，组织骨干老师对全县三至六年级语数英学科的备课组长进行本月教材梳理。本学期共进行了12次240人次的县级培训。备课组长在参加县级，回去后对本乡镇的老师进行二次培训。月度教材梳理后，老师们对教什么和怎么教有了一个起码的了解，在教学中就能做到心中有数。

质量监测表明，学生相应的点并未得到落实，如监测中学生普遍的计算错误，学生普遍的书写马虎等，这些本应在相应年段得到落实的知识点并未得到落实。为此，我们根据监测的情况开展月度知识点过关。每月的月底将月度过关的方案或试卷下发到乡镇，由小学组织本乡镇进行实施。可以这样说，以语文学科为例，本学期全县所有的小学生均经历了课文朗读（背诵）、字词书写（含默写）、作文过关等三项技能训练。这样的强基训练，对学生素养的形成有较大的作用。今年质量监测，全县小学生的书写就有了明显的进步。

新课标倡导开展课外阅读，县每天阅读一小时亦倡导有效开展阅读活动，为有效落实课标要求和县精神，在经典阅读和国学诵读的基础上，我们今年开学第一周就在实小开展每周一诗推荐活动，我们以实小为基地，将一至六年级每周诵读的二十首诗进行一一挑选，形成纸质材料，并总结实小开展晨诵的经验，对每周一诗诵读的篇目，思想汇报专题诵读的形式、诵读的时间进行了明确的要求。今年六月，我们收到市阅读工程推进材料，材料上要求开展每周一诗的读诵，显然，我们这一工作已远远走在了市前面。

根据质量指导委员会的要求，今年六月，对全县三综五英、六语、六数进行了质量监测。教研室承担的是试卷的编制、印刷、试卷的批阅、成绩的统计与分析。今年这项工作，已顺利完成，未听到任何不良反响。

此外，我们还对全县其他年级的期末监测提供监测样卷，试卷质量较好，很好地体现课标精神，精心的服务得到广大师生的肯定。

下半年主要工作及举措

1、构建月度知识点梳理制度。

2、构建常态的教学竞赛机制。

3、进一步完善体现基础性、主体性、实效性的有效课堂评估标准，组织好新一轮有效课堂达标验收活动，以评估促落实。

1、关注学生的习惯养成与方法指导

2、开展主题达标

3、强化学困生帮扶

1、构建毕业年级目标达成考核机制

2、构建非毕业年级随机监测机制

3、构建全面质量考核机制

今年上半年以来，我局紧紧抓住国家加大水利投资的有利契机，积极争取项目和资金，加快推进水利工程建设，目前各项工作进展顺利，现将\*\*年上半年工作总结和下半年工作安排报告如下：

一、上半年工作开展情况

(一)水利项目前期工作力度加大

今年以来，我局始终把“抓项目、强基础”、“以项目促发展”的水利发展理念贯穿于水利规划工作之中，加强与国家、区、市业务部门的沟通和对接，加大水利规划前期工作力度。截止目前已完成规划编制各类水利项目23项，概算总投资达3.5亿元。开工实施了乡镇组织开展春季农田水利基本建设工程，进一步夯实了农业基础设施。上半年共完成砌护渠道57条53.8公里，新开渠道15条7.2公里，新开沟道93条62.2公里，清淤支、斗、农沟共2518条1537公里，整修农路4529条2385公里;新建和维修各类配套建筑物273座。

(三)重点水利项目建设有序推进

1、安装砂石+网石组合过滤器3 台,铺设地埋pvc供水管136公里,铺设地面pe管及滴灌带2649.8公里，新建闸阀井751座。

4、农村饮水安全工程建设。一是投资483万元，实施完成了庙庙湖生态移民安全饮水工程，完成供水主管道铺设12公里，巷道管28条8.4公里，新建配套建筑物2座，阀井152座，400m3蓄水池1座，入户1053户。二是投资1418万元，自2月18日开工建设陶乐农村饮水安全改造工程，目前完成投资800万元，建设水处理车间钢结构工程1座，配电室主体工程1座，除氟、配电设备已进场安装;铺设输水管道14公里;新建闸阀井2座，过沟、渠、路建筑物18座;浇筑150方原水池1座，开挖400方外排池、200方清水池各1座。预计6月底将完成总工程量的70%。

5、黄河堤防工程建设。克服资金不到位的困难，积极组织了2项黄河堤防工程建设。一是实施黄河护岸林防凌堤一期9.5公里堤防土方填筑和13座小型水利配套建筑物工程,一期工程总投资460万元，目前已完成投资310万元，预计6月底完成一期工程建设任务;二是实施河东陶乐标准化堤防工程，目前完成堤防基础土方开挖22.4万方，土方拉运3.1万方，翻晒土方7万方，土工格栅铺设7万平米，砂砾垫层5.1万方。完成投资480万元，占概算总投资2968万元的16%。

6、黄河金岸水系工程建设。一是黄河金岸景观水系(一期)工程，已完成新建板桥5座，板涵6座，节制闸1座，景观桥6座，渡槽3座，溢流堰5座，泵站1座，开挖扩整水系3km。完成投资约1421万元，占总投资的87%;二是黄河金岸景观水系(二期)工程，已完成扩整水系18.3公里，微地形整治18.3公里，铺设供水管道16.1公里，安装微喷喷头200个，给水栓40个。完成投资1990万元，占总投资的75%。

7、灌区续建配套项目工程建设。一是投资370万元，实施完成了高仁杨柜二级泵站及干渠改造工程，翻建扬水泵站1座，建泵房及管理房5间120平米;砌护渠道4.17公里，配套各类建筑物47座，改善农田灌溉面积0.96万亩。二是投资197万元，对五堆子干沟进行清淤和流沙治理，清淤沟道1.7公里，干砌石护坡治理沟道流沙1.5公里，新建配套建筑物4座。

8、水土保持项目建设。投资330万元，实施了五堆子水土保持小流域综合治理项目一期工程，完成土地整治44.7公顷，栽植树木85280株;新打机井33眼，配套水泵33套，新建闸阀井11座，铺设供水管道58.5公里，安装喷头1000个。完成投资240万元。

(四)全力抓好防汛抗旱工作

始终坚持以人为本的方针，狠抓防汛预案和各种安全防范措施，确保安全度汛。抓好汛前安全检查，加大两山一河重点防汛地段的安全检查，对存在的安全隐患和险工段及时进行了整改和加固;落实了防汛物资储备和抢险应急分队建设，进一步修定完善了全县防汛抢险预案、山洪灾害防御预案及重点防洪区域防汛预案和人员安置撤离预案，5月份开展了山洪灾害防汛演练;6月初召开全县防汛工作会议，全面部署，签定防汛目标责任书，落实防汛责任制。积极应对旱情，因地制宜制定了切实可行的抗旱应急补水方案，检修和补充了抗旱应急设施，确保了春季农田灌溉。

二、存在的主要问题

今年以来，我局的各项工作都能够有序开展并顺利推进，也取得了较好的成绩，但同时也面临着一些问题和困难：

一是水利工程建设任务重。我县水利工程多数修建于上世纪七、八十年代，运行时间长，设备老化，淤积严重，病害工程多，整治任务艰巨。

二是水利工程推进难

度大。一方面，水利工程涉及群众的历史遗留问题多，时常因拆迁、占地补偿等问题阻挠施工，问题解决起来复杂;另一方面，建设程序要求高，项目前期筹备、招投标等程序复杂。

三是工程建设资金不到位。开工建设的水利项目多，投资大，各项工程建设资金不能及时到位，严重影响工程建设进度和质量。

四是水利专业技术人才缺乏。虽近年来陆续充实了水利工作人员队伍，但仍面临水利队伍年龄老化，专业技术人员缺乏的问题。

三、\*\*年下半年工作计划

下半年，我局将认真贯彻落实县委扩大会议精神，按照区、市、县有关水利建设的工作部署，重点抓好以下几项工作。

(一)全力做好防汛减灾工作

当前，我县已进入了主汛期。由于近年连续遭受干旱，降雨明显不足，主汛期降雨可能相对集中，防汛减灾工作形势严峻，要树立防大汛、抗大灾的思想。一是要进一步加强防汛值班制度的落实，严格坚持24小时值班，确保信息畅通;二是要加大雨情、水情预测预报力度，及早做好防汛减灾应对措施;三是要进一步加大督促检查力度，及时排查防洪渡汛安全隐患，及时改进预案落实、制度落实、机构落实、人员落实、责任落实等存在的薄弱环节;四是要强化防汛抢险应急措施的落实，进一步提升应对突发自然灾害的能力。

(二)进一步加强农田水利基本建设

按照统筹规划、分工协作、集中投入、连片推进的原则，结合发展现代农业，以小农水重点县、国土整治、农业综合开发和千亿斤粮食等项目为重点，因地制宜，统筹规划、突出重点，加快全县农田水利基础设施建设与改造，建设高标准农田和高效节水灌溉工程，完成改造中低产田15万亩以上，提高农业抗灾减灾能力和农业综合生产能力，争取获得全区农田水利基本建设“黄河杯”竞赛一等奖以上奖励。

(三)进一步加快在建重点水利工程进度

继续实施好陶乐农村饮水安全改造、河东陶乐黄河标准化堤防工程、黄河护岸林防凌堤防工程、黄河金岸水系一期工程、黄河金岸水系二期工程等重点水利工程建设，落实责任，加强监管，狠抓工程质量和施工管理，确保工程如期保质完成。

(四)进一步加强项目争取和招商引资工作

建立完善水利前期工作体系和项目库，采取“领导紧抓，部门紧盯，上下互动，责任到人”的工作方法，积极对接和编制上报项目，按照争取一批、实施一批、储备一批项目链的要求，为我县水利事业的可持续发展提供资金保障和支撑。争取\*\*年世行贷款节水灌溉项目、陶乐中型灌区节水改造(二期)工程、\*\*年中央财政小农水牧区饲草基地示范项目、\*\*年高效节水灌溉工程等重点农水工程在下半年获得批复实施。进一步加大招商工作力度，继续把招商引资作为工作的重中之重来抓，建立健全机构、层层抓落实，努力完成2.4亿元的招商任务。

(五)进一步加强自身建设

进一步加强党的建设、精神文明建设和党风廉政建设，内强素质，外树形象，提高水利队伍整体战斗力，为县域经济发展作出更大贡献。

一转眼半年时间过去了，这两天一直在思考，半年来我们都做了哪些事情，我们取得了哪些成绩，我们的成绩又如何？一大堆的问题，好像一 一未解，作为公司部门的负责人，我觉得我个人应该检讨，应该好好反省，为什么会这样……

家和万事兴，在公司也一样，我们是一家人，我们都是\*\*的一份子，我们都是\*\*的好员工，我们应该团结，应该为\*\*的事业大门奉献一份力。

在各部门的沟通交流上，我做的一点都不到位，也没有主动去与各部门的负责人去沟通、去协调，所有在关系相处过程中，我们出现过误会与隔阂（ge he）、也出现过不理解和摩擦，但是我们意识到了，我们能否及时的去改正，去调整，能否把一切一切的不愉快能否去掉，用一颗齐心协力的心去有效的、齐心协力的把我们\*\*做好。

这次，公司为了调整战略，将劳务、中介、网络、家政四个条线，规划为\*\*三产业，重整布局，合理安排，个人觉得，这个调整既是挑战也是机遇，更是公司英明的决策。

首先我们来看目前市场三产业的发展，从国家到各地政府，在几年前就一直在着手发展各地的三产业，三产业也是属于软服务行业，是属于政府的配套项目，更是国家以及各地政府的一个重要发展方向，江阴政府也是如此，从江阴的人力资源市场来看，()江阴最近几年出现了凯发、伟邦、英格玛、佳诚等一大批优秀的人力资源公司，在家政方面，江阴也已经出现了很多品牌连锁型企业，如：嘎嘎（ga ga）管好家、爱君、小管家、江阴家政、中青家政等一大批家政品牌公司，其次在网络方面更是如此，越来越多的江阴网络媒体的出现 人才网、招聘网等；中介行业也是如此，以上可以说明，江阴的三产业发展空间越来越大，前景也是越来越好，相信\*\*公司决策的方向是正确的，我们也有这个信心，在三产业的发展上，能够为公司取得好的成绩。

20xx年度已过半，目前\*\*三产的年度目标远未达半，留给下半年任务非常之重，为确保20xx年度经营目标的实现，需大胆探索，勇于创新服务模式才能实现，现拟订如下工作计划。

一、抓好业务开拓。

1、解决各部分的合作精神。目前公司有四块服务内容，劳务、中介、家政、网络！

2、资源共享，搭建合作平台。为完成经营目标，优先发展业务，在直接业务拓展能力有限情况下，抓好与外界的合作关系。

3、建立客户数据库，并与信息技术部门合作，在网络平台上开发电子商务订单系统。记录客户的记录，确保为客户提供一个统一的、稳固的服务体系，通过网络平台，服务业务开发。

二、做好市场工作，夯（hang）实业务根基。

服务行业是一个永不淘汰的朝阳行业，为什么我们的业务指标提不上去，是否我们做到了，“人心齐泰山移”这句话，扎实的基础是靠我们团队的每一个协作去完成的，但目前，包括，我们四块服务板块，劳务、中介、家政、网络，在公司内部发展中都遇到了瓶颈，那主要原因到底是什么？在此困难面前，还是有很多同行业的一些服务公司却蓬勃发展，这是因为他们做好市场，夯（hang）实业务根基。

三、做好财务服务与监控

1、做好市场定价工作：服务市场是一个价格透明市场，准确测算成本，制定合理定价区域，有利于业务开展

2、成本控制：在市场价格透明情况下，控制成本，则获得更多价格优势。压缩经营成本、节减管理开支，合理筹划资金使用成本与税收缴纳时间，赢得利润空间。

3、预算分析：加强预算管理，开展预算分析，及时发现问题，并落实纠偏措施，确保经营轨迹不偏离最终目

四、完善人力资源管理。

1、企业竞争，归根结底是人才竞争，是人才提供的服务竞争。建立\*\*服务品牌，从每一个员工素质抓起，通过服务培训，展现工作面貌。

2、改革绩效与人事考核办法：将客户拜访、业务发展、服务质量等引入量化考核，与工效挂钩，激励员工走上市场；建立季度考核，实行优胜劣汰制，将年度考核与工资增长、岗位培训、职务晋升等紧密结合在一起，提高员工工作的主观能动性。

五、总结

希望通过以上的一些建议，我们只要可以落实到位，我们一定可以在20xx年下半年，我们\*\*能取得一个很好的成绩、好的突破！

20xx年前半年，机装车间在公司领导的支持下，以生产为中心，克服生产任务重、时间紧、人员不足等诸多困难，不断提升车间管理水平和基层现场建设水平，在车间全体职工的共同努力下，圆满完成了半年的生产安全工作。现将机装车间的半年工作汇报如下：

我车间按照生产安全科制定的生产计划，积极部署、多方协调，落实重点工作，圆满完成半年生产任务。根据订单要求，科学排产，合理预投，妥善解决生产中各种问题和矛盾，完成每月生产电机420台的目标，力争450台的计划强力推进产品品质提升和精品打造计划，不断强化质量监控，及时消除各种质量隐患，确保产品台台过得硬，件件是精品；二是积极开展劳动竞赛。当前，经过公司上下的不懈努力，市场拓展呈现有利局面，工作量多，生产任务饱满，保交付、保主业生产的压力比较大。这对公司而言，是难得的好形势，是我们加快发展的宝贵机遇。如果我们不能按合同履约，不能达到甲方要求，就会错失发展良机。为确保各路工作高效开展，圆满完成各项生产经营任务，实现“时间过半、完成任务超过半”的目标，机装车间工会积极响应公司文件精神，制定劳动竞赛实施方案和考核细则，从制度上落实，贯彻执行好各项相关工作，严格落实生产计划，严密组织生产运行，严格劳动纪律，提高生产效率，保证每月420台电机生产任务的落实，并实现450台的目标。三是落实设备维修及保养工作，

每月按时检查设备，做好设备相关台账，及时维修两台天车，保证生产顺利进行。

（一）对新入厂员工进行安全培训

为了按时完成生产任务，满足生产任务需要，我车间前半年新晋入厂两名劳务承包人员，现正在车间钻钳班学习工作，新员工入厂以来，我车间积极配合公司生产安全科进行厂、车间、班组三级安全教育，分别对六大禁令、各类危害、职业病防治、基本技能、钳工hse作业指导、钳工操作规程进行了相关培训，使新员工对中石油hse相关要求有了一个基本了解，对所从事岗位工作有了一个全面细致的认识，为其以后的安全生产工作打下了坚实的基础，也扎实了车间hse管理工作。

（二）对危害因素、环境因素进行深入的识别、评价

5月初按照装备制造分公司文件要求，我公司积极安排开展危害因素、环境因素深入的识别、汇总、评价，运用定量评价办法更全面、更细致、更科学的开展这项工作，对每项危害因素进行赋分评价，更直观的表达出各项危害因素的性质状态，5月13号进行了汇总上报。这次危害因素再辨识工作的良好开展，也为我们车间的hse管理工作提供了依据。

（三）整理整顿车间台帐

对车间的各项基础管理进行整理，为全年的hse工作做好铺垫，打下基础，主要针对吊索具、漏电保护器、手持电动工具、人员花名

册等各类基础管理项目进行整理整顿，做到帐物相符。

（四）按期开展各项安全检查

每月初车间就组织相关人员对车间的漏电保护器、吊索具、手持电动工具、手持风动工具进行了全面检查，并按照计划对消防设备设施、特种设备进行了检查，及时对天车进行了维修保养，对到期的安全阀、压力表进行送检，月末按时开展基层现场建设检查，设备设施检查、月度hse综合检查等。

（五）组织开展培训工作

按照培训计划组织车间员工进行了5项培训，加深了员工对自身岗位设备操作的理解，提高了员工规避风险的能力。

提高技术员责任意识，充分发挥技术员的主动性，在质量监督上，高质量完成每道工序，，从产品结果控制向过程控制转变。首先，严把各道工序质量关，坚决杜绝不合格产品流入下一道工序，使整个生产流程良性循环。其次，加强现场工艺执行情况的检查。对电动机机座、端盖、轴等的加工，按要求进行检查，及时解决加工中出现的问题，确保员工都能严格按照工艺要求进行加工。再次，提高员工质量意识。车间积极配合车间技术质量管理人员对职工开展质量知识的宣传工作，大大提高了产品质量。

我们积极响应公司号召，开展降成本活动。从各个方面考虑，制定了降成本方案，实现了管理创效、管理增效的目标。

1、节约用电。车间中午休闲时间和平时收工后，关掉车间内所有照明设备，每盏灯150w，车间共计30盏；电风扇29台，每台750w，每天节电时间为1.5小时，1-6月，我车间按122个工作日约节电6979.5千瓦。按每度电0.8元计算，折合人民币5582元。

2、回收漏油。由于车间设备自身的设计问题，部分机床滴油、漏油、机油迸溅现象较为明显，我车间自行设计了接油盘，一方面可以减少机油对大地的污染，另一方面也可以将滴漏出来的旧机油重新利用，初步估算车间两台卧式铣床每天滴油、漏油、机油迸溅到接油盘里的旧油约有2.5kg，数控立车a及数控立车ck5112b/3每天护板缝隙漏油约0.5kg。合计每天接油约3kg。1月-6月，我车间122个工作日共节油约396kg，按每公斤17元计算，折合人民币6732元。

3、回收铝屑。车间对生产过程中所产生的废屑进行分类收集，尤其对铝屑的收集更为重视，将纯铝屑直接装袋，铝铁混合的废屑先进行铁屑分离再装袋，提高回炉铝屑的质量，降低了铝屑的损失。每月收集3吨以上，每吨至少1.6万元，去掉损耗每月至少节省4万左右，半年下来可以节省24万左右。加上铁铝分离的部分，共节约近30万元左右。

4、重复利用铣刀。我车间提出将旧三面刃盘铣刀，重新刃磨，每月用量在15盘左右，能重复刃磨2至3次，新铣刃每盘260元左右，每次刃磨加工费40—60元每盘。每月节约3000元左右，半年节省约18000元左右。从年初到现在还没有购买新铣刀。

一、积极开展劳动竞赛

1、车间在公司领导的正确领导下，坚定不移地围绕着“安全第一、预防为主”的方针，自4月份以来，在车间内大力开展劳动竞赛，最大限度地调动全体职工的积极性，激励职工奋发向上，比贡献、比智慧、争先进、争荣誉，为今年度全面完成公司下达的各项生产计划作出了巨大贡献。

2、我车间开展的劳动竞赛围绕“安全第一、预防为主”的方针，严肃劳动纪律，实行安全生产重奖重罚制度，充分调动员工的积极性，制定安全生产责任人，使各项工作有条不稳的进行。

3、我车间劳动竞赛是在班组间以公平竞争的方式开展的。各班组积极响应公司劳动竞赛的方针，由班长带头在工作量大，人员少，任务重，要求高，程序繁琐等诸多困难的情况下，生产班组所有人员不分昼夜，充分发挥聪明才智，保证了生产任务的顺利完成。班组间的竞争推动了整个车间的劳动竞赛机制，使整个车间在各方面的素质得以提高。

二、积极开展党支部工作

年初积极开展部署全年的党支部工作，做好党员公开承诺工作、创先争优工作、员工合理化建议收集工作，特别是渤海公司党建工作检查为我们车间的党支部建设工作指明了改进的方向，提出了很多良好的建议，机装车间党支部也在稳步落实，扎实开展，努力搞好员工队伍素质建设，做好动员教育疏导工作。

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！