# 描写上半年支部工作汇报材料简短(11篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2023-12-27

*描写上半年支部工作汇报材料简短一此刻我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：首先自我能从产品知识入手，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，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市...*

**描写上半年支部工作汇报材料简短一**

此刻我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自我能从产品知识入手，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，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、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，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。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，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够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。

每一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景，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，并且因为人与人都是有感情的，仅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机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，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，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，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，然后再承诺必须能帮他解决问题，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，可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提高。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本事；再有时间还能够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，了解此刻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。仅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确定，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xx万多，回款是xx万多，而我仅有xx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，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅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，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。我要给自我定一个明确的目标，在后半年里争取做到xx万，即每个月要做xx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。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，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，对产品也不是异常熟悉，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。

最终我要感激我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

**描写上半年支部工作汇报材料简短二**

根据自身的实际情景，我对自我20xx年上半年工作做出了评定和总结，提出了需要改善的地方以及解决方法。

作为公司xx这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自我的工作流程，每一天按照此流程来展开工作(对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制)，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自我在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

上半年工作中总结出：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自我。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。

1.自我学习力不够，总是需要鞭策。

2.工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法。

3.对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

1.合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。

2.给自我制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自我的工作时间，利用好五项管理。

3.在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我目前的工作问题，总结出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

以上就是我对20xx年上半年的工作总结，在工作总结中分析出自我工作中存在的各种问题，对下半年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真执行下半年的工作，为自我的目标而努力!

**描写上半年支部工作汇报材料简短三**

按照县委、县政府安排，我局包抓xx村的“双包双促”精准扶贫年度工作，现对我局20xx年上半年包扶年度工作汇报如下：

根据我局20xx年班子分工，及时调整了我局双包双促精准扶贫领导小组和办公室，由局长xx亲自任组长，副局长xx任副组长，局班子其他同志为成员的年度工作领导小组，领导小组下设办公室，落实了专人具体办公，细化了年度工作任务，明确了年度工作职责。

年初我局及时制定了xxx村双包双促精准扶贫年度工作计划，确定了以发展牛羊养殖和魔芋种植为主导产业的六大类10个扶贫项目计划，并逐一落实了包扶责任，为20xx年年度工作开展奠定了良好的基础。

春节前夕，我局节约办公经费，购买了大米、面粉、油等慰问品xx份，由分管精准扶贫的x局长带领干部职工亲自送到村民手中，及时把县委和县政府的关怀送到群众手中，既拉近了干群关系，又为贫困户群众过上祥和温暖的春节尽了一点绵薄之力。

一是2月份我局下拨了20xx年精准扶贫启动资金xx万元，协调落实发展资金xxx万元;二是3月份协调村上购回魔芋种xx万斤并已经发放种植到位，目前长势良好;三是计划发展的20户牛羊养殖大户项目目前已经有11户标准化圈舍动工新建，羊种正在联系购买中;四是筹建牛羊养殖合作社1个，预计8月份可以组建完毕。

下半年，我局将继续努力按照县委县政府和我局年度工作计划安排，围绕xx村的发展实际，加大基础设施建设，开展农业技术培训，促进贫困人口就业，大力发展xxx，抓紧落实发展资金，突出抓好脱贫增收，加快推进探索发展养殖业促贫困户脱贫试点建设，力争让全体xxx贫困群众早日脱贫致富奔小康。

**描写上半年支部工作汇报材料简短四**

税务所上半年工作总结

所在区局党组的领导下，在机关各科室的指导下，在联系局长、联系科室的具体帮助下，全所同志认真学习党和国家的路线、方针、政策，不折不扣的落实上级年初提出的x年税收工作指导思想和要求，努力实践“三个代表”，从“两个突破”入手，通过建立学习型基层组织、精神文明创建、税收业务的重组，全所同志齐心协力，克服困难，创新进取，圆满完成了上半年的各项工作任务，现将其主要工作总结

一、加强学习、打牢思想基础

所从x年月份就开始为x年的各项工作作思想上的准备，首先就是学习，除党和国家的大政方针、法律、法规和总局、市局的相关文件外，重点学习了《xx区国税局创建西部一流投资发展环境》的动员报告以及各位领导对各项分管工作的具体要求。

二、加强队伍建设、起好保障着用

所半年来，按照局里的政治理论学习安排、廉政理论学习安排，坚持周五学习制度，以精神文明创建为平台，从改善税收环境(硬环境和软环境)入手，努力实现从执法型向服务型机关的转变。所公告了纳税人的权利，公告了纳税服务承诺等，使所的各项工作透明度大为增强，纳税人的满意度大为提高。廉政建设方面，坚持“两手抓，两手都硬”的方针，把廉政建设的工作贯穿到税收业务工作的全过程，所明确了一名兼职监察员，聘请了四名特邀监察员，经常征求当地党、政、人大、上级机关领导和社会各界对所及其人员的意见、要求。通过教育学习、健全制度、全面监督，全所上半年未发生违法违纪事件，所风所貌和队伍建设进步明显，社会反映良好，为税收工作起到了较好的保障着用。

三、业务重组、使征管流程更趋合理

针对xx地区的经济税源情况，所定岗、定责，重新整合业务流程，设置了前台(征收系列)三个工作岗位，即征收一岗、征收二岗和一个综合岗，从办证、售票、认证、代开发票、申报征收、咨询服务等等，大力推行区内的征收一体化，办税一卡通，一窗式、一站式面对面办理纳税人的所有涉税事项，为纳税人全方位的服务。

管理系列(后台)，设置了四个工作岗，一个重点税源岗，三个片区管理岗，实行重点税源管理与片区户籍管理相结合，大力推行建立三级实物明细账，从企业原材料的购进、生产、入库、出库、报损、销售等等，为纳税人全程服务，出谋划策，同时，对税源实行全程的监控，所内建立了重点税源工作手册，小规模织布企业清册，促进企业的规范化管理，使“六基”工作有了一个良好的开端，所的征收管理工作职责明确，衔接协调，流程更趋合理，受到上级和纳税人的好评。

四、落实计划、努力完成税收任务

年初区局下达给所任务工商各税万，比上年计划增长万。面对计划任务的压力，所全体同志下企业摸情况，掌握税源的变数，多次开会分析研究，鼓励大家面对困难，增强信心，将计划落实到管理员，落实到企业。从“两个突破”上下工夫，加强内部行政管理，各施其职，各尽其责，坚持考核，考核逗硬，以高度的热情和责任心，将各项征管措施落实到位，大力堵塞征管漏洞，消除征管死角，通过扎实有效的工作，提高纳税人的自觉申报准确率，并建立重点税源的联系制度，把管理融入服务，在服务中严格管理，半年来，所坚持以旬保月，以月保季，以季保年的工作要求，月月超额完成税收任务，截止x月x日，累计组织税收开票金额万元，为年计划的，提前半个月实现了双过半，为全年税收任务的完成打下了良好的基础。

五、下半年工作计划

“总结，完善，巩固，提高”是所下半年工作的总体要求。在上半年工作中，所还存在很多不足，需要进行认真的总结，从制度、办法、管理、学习、宣传、辅导、监控等各方面都必须进行完善，在完善的基础上巩固成果，克服上半年的不足，使全所的政治素质、业务素质都有较大提高。特提出如下工作措施和安排

⒈继续坚持创建学习型基层组织活动，以人为本，坚持每周的学习制度，加强政治理论、政策文件、法律法规的学习，加强人生观、世界观理论的学习，提高认识，使大家爱岗敬业，与时俱进，不断进取。特别是要学好《两个条例》和《行政许可法》。

⒉继续推进征管改革，使前台的服务更加优良，使后台的管理更加到位，围绕“收入任务”这个中心，使征收管理业务流程不断完善，全面提高征管质量。

⒊继续加强对税源的监控，落实计划工作的要求，促进经济的发展，保证税收任务全面的完成。

⒋坚持“两手抓，两手都要硬”的方针，纠正行业不正之风，杜绝现象的发生，树立良好形象，争创最佳文明单位，使队伍建设上台阶。

⒌坚持各项管理制度，考核到人，考核到位，保证各项改革、办法、职责的落实，保证各项工作的顺利开展，促进全年各项工作任务的全面完成。

**描写上半年支部工作汇报材料简短五**

x年上半年,我行在省行领导的正确带领和指导下,坚持以科学发展观为导向,我行各项工作取得了明显的成效，主要做了如下几个方面的工作：

我行在上半年的工作中，各个部门加强协作，紧密配合，共同打造良好的发展环境，全面落实完成各项任务：

(一)、上半年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元，完成计划的42.74%，完成率在全省排 名;其中：银行收入2392.36万元，完成计划的39.15%，比序时进度差2.52%，完成率在全省排 名;邮政代理收入4471.38万元，完成计划的44.94%，完成率在全省排 名。

1-5月份全区累计发生营业支出 万元，其中：业务及管理费 万元，营业税金及附加 万元，资产减值准备 万元。

1-5月份全区累计完成利润 万元，目前还未结算邮银双方的关联交易费用，一类网点中非骨干网点改造费用也未入账，预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

(二)、我行业务状况良好

上半年，全市实现利差和中间业务收入万元，完成年计划的 %，其中利差收入万元，中间业务收入万元，中间业务收入占比为 %。新增储蓄存款万元，完成年计划的 %，公司存款达到万元，完成年计划的 %;代理保险业务量达到万元(标准保费)，完成年计划的 %;发放绿卡张，完成年计划的 %;商易通布放台，完成年计划的 %;代理基金、国债、理财产品万元，完成年计划的 %。

(三)、以“合规管理年”为契机，相关活动方案得到落实

二月初我行按照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、反洗钱、机构合规评价等活动方案的落实。

(四)、以提升网络支撑服务能力为目标，着力加强渠道的建设和管理，渠道与科技工作有序开展

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区、vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

(五)、以科学发展观为统领，人力资源工作较好的完成了目标任务

人力资源工作坚持以科学发展观为导向，坚持以人来本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保险、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

(六)、以案件防控为中心，以现场与非现场检查为抓手，审计工作积极开展

1.以常规稽查、审计为抓手，监督检查内控制度在全辖的执行情况，保证各项内控制度的有效贯彻落实，上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查16次，查出问题项，努力完成了规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2.加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3.推进积分管理办法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理办法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4.开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计;“春节、五一”期间资金安全突击检查;开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

5.做好与邮政局的工作协调，推动二类网点内控工作的制度执行力建设，共同做好案件防控工作。通过与邮政按月召开联席会议，相互通报上月检查存在问题，分析、解决问题。每月将稽查检查发现二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6.加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

(七)、信贷业务稳步提高

在做好原有存单质押贷款、小额贷款业务的基础上，顺利开办商务贷款业务，积极筹备开办二手房抵押贷款业务，今年以来，我行大力发展小额贷款、商务贷款业务，1-5月份，我行累计发放各类贷款笔，金额亿元，截至5月30日，贷款结余笔，金额亿元，比年初增加亿元，增幅为 %。各项贷款业务详细情况如下：小额贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元;商务贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元;存单质押贷款结余笔，金额万元，比年初减少万元。共有各类逾期贷款 2万元，逾期率为 %，不良贷款万元，不良率 %。积极办理同业存款业务。为大力支持地方经济建设，今年以来，我行积极发展同业存款业务。通过主动和各兄弟银行联系，了解他们的资金需求情况，互相加强沟通，及时通报最新价格，到目前为止，已和市农发行成功办理1亿元同业存款业务，和市农行成功办理3亿元同业存款业务，实现我行同业存款业务零的突破。积极筹备开办二手房贷款业务。二手房贷款是客户在购买二手房时以房产作抵押向我行申请的贷款，贷款利率低于国家基准利率。此项业务正在申报中。

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，按照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充实到基层领导岗位上来，切实加强了基层领导班子队伍的能力。

**描写上半年支部工作汇报材料简短六**

xx年上半年以来，我公司认真贯彻落实集团公司有关安全会议及文件精神，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，牢固树立“以人为本、安全为首”的理念，进一步健全制度，夯实基础、强化管理，促进了我公司安全生产形势的持续稳定，杜绝了安全生产事故的发生，现将工作情况总结如下：

一、安全生产形势

今年上半年的安全生产形势总体保持稳定，截止到6月26日，我公司上半年安全事故为零。但安全生产形势依然严峻，仍旧有不少的安全隐患存在，如：我们的安全员结构较为年轻化，人员也较紧张。现在一线的安全员，大部分都是刚毕业不久的学生，缺乏一定的经验积累，工作起来可以说比较费劲。不敢管，盲目管，这都有可能导致事故的发生或扩大。此外，我公司两个房建项目处于大干阶段，各类重大危险源在施工现场都存在，比如深基坑、外架、塔吊等等，这就需要公司上下加大安全监督力度，做好施工现场全员的培训工作，保证在施项目的安全稳定运行。

二、安全管理情况

1.安全教育及安全宣传

1)我公司紧紧围绕集团公司关于安全工作的重要指示精神，从思想和观念上充分认识安全生产的重要性，要求各项目的认识统一到集团公司关于安全生产工作的重要指示精神上来，我公司组织各劳务

队进行全员三级安全教育，累计对1500人次进行了教育，保证了在施人员的全覆盖。公司组织日常安全教育20余次，累计培训人数为1500人次，用于指导安全生产各项施工工作。通过这些组织教育工作，极大的强化了公司全体员工的安全意识。

2) 积极组织开展安全生产宣传活动，在本年度“安全生产月”的前期，我安全部门召集各项目部专职安全员进行工作部署并提出要求，要求各项目部施工现场醒目位臵悬挂大型安全生产口号，加强安全生产月的职工安全教育。公司和项目累计悬挂条幅120余条，大型安全宣传画10余幅。

2.安全检查情况

1)上半年，公司共组织了8次安全大检查，从3月份起开始实施安全专项检查活动，共计查出待整改问题90项，均以安全检查通报的形式下发给各项目限期整改。截至目前，已完成整改80余项，仍有10项正在整改。

2)对重大危险作业项目进行专项检查，高空作业、交叉作业、起重作业、动火作业、脚手架工程、塔吊机械安全、防物体打击、防高处坠落、临时用电情况和安全资料管理重点监督检查，确保施工过程中无安全隐患,有效地防止了违章作业的发生。 3)通过定期检查和针对性检查，在一定程度上提高了我公司的安全管理水平，有效地防范和遏制了安全事故的发生。安全部门还要求各项目部对下属施工班组严格要求，严格落实奖惩制度。

三、.安全活动

1.根据公司安全活动安排，每月定期对生产人员组织四次安全学习，学习有关安全文件、事故案例分析，观看安全教育视频，确保安全意识深入每个职工心中。

2.组织开展丰富多样的安全文化活动。开展了以“安全生产月”活动为主题的各种安全活动，主要包括“安全生产月”启动仪式签字活动，安全生产宣誓活动，“安全生产月”安全生产知识抢答竞赛，安全警示周活动、消防知识讲座及灭火演习，防汛、消防应急演练等活动，其他活动仍在稳步进行当中。

3.组织公司全体员工进行安规考试。上半年共计进行了一次，合格率达到了100%。

四、存在的不足

目前，我公司安全工作主要存在以下几点不足：

1.安全管理体制还不够健全，安全制度不够完善，监督还未完全到位。部分生产管理人员对安全生产与具体工作的关系未能正确认识，项目部各个管理人员认为只要是牵涉安全的方面都应该由安全员来管，没有按照“管生产必须管安全”的原则明确分工。对安全责任的落实存在思想上的差距，部分员工执行力不强，安全文明生产工作实际情况与高标准要求存在差距。

2.部分项目执行力欠缺，现场隐患整改拖拉。因为动态安全隐患每天都存在且不断变化，因此安全员对现场隐患整改存在一定惰性，在某些方面只是为了应付公司及上级部门的检查。

3.施工基层人员的素质低，思想意识差，不安全因素较多，急需加强全员的安全技术培训与安全法规培训。

五、下半年工作计划

xx年下半年安全工作安排

1.提高认识，加强领导，落实安全生产责任。 一是全面落实上级关于安全生产工作的部署和精神。进一步完善各项安全生产规章制度，抓好落实。“严”字当头，落实好安全生产责任制，严明纪律，严格管理，对酿成事故的责任人，绝不姑息迁就，必须严肃处理。 二是把一岗双责与问责制结合起来。安全生产与现场施工工作密不可分，我们强调一岗双责，就是在各个领导岗位、各项目的各个工作岗位，既要承担生产责任，又要承担相应的安全责任，实现安全生产齐抓共管。要把安全生产责任制与安全生产问责制有机结合起来，对不负责任造成后果的事故责任人，按“四不放过”的原则，不留情面，严肃处理。把安全问责与反对好人主义、官僚主义相结合，杜绝管理人员的松懈行为。

2.加强基础管理，实现“零死亡”的安全生产目标。 一是狠抓现场安全管理，营造安全可靠的生产环境。施工区以加强塔吊等机械作业安全管理为重点，抓好高空作业、交叉作业、动火作业、脚手架工程、防物体打击、防高处坠落、临时用电等项管理，防止各类事故的发生。二是组织开展各类安全活动，大力提升企业安全文化品质。xx年下半年，针对性地开展“班组安全生产”、“百日安全活动”以及安全大检查等活动，利用宣传画廊、板报等宣传阵地，大力宣传党和国家的安全生产方针、政策、法律法规以及上级公司和我公司的各项管理规定，广泛宣传其他企业安全管理的先进经验和具体措施，营造浓郁的安全文化氛围，使“安全为天、生命至尊”的理念深入人心，以活动保安全，以安全促生产。

3.推进隐患排查治理工作，确保安全生产。 一是全面落实隐患排查治理责任，重点监察各项目的岗位人员的隐患排查治理责任，加大现场管理及“三违”行为隐患查处，突出重大隐患查处，重大隐患要紧盯不放，一抓到底，凡存在重大隐患，难以确保安全生产的，必须坚决停止施工。 二是强化安全检查，消除安全隐患。加大安全检查力度，公司组织各类安全专项检查，发现隐患必整改，必须落实责任。检查要严格细致，做到“横向到边，纵向到底”，不留死角。各项目还要认真抓好自检自查工作，发现问题，立即整改，一时难以整改的，必须及时上报公司。

**描写上半年支部工作汇报材料简短七**

文秘上半年工作总结

转眼间上半年度已过去，回顾过去的半年时间，在公司领导的关怀下，在综合管理部领导的正确带领下，紧紧围绕着集团公司提出的“科技创新年、精益管理年、效益满意年”的目标而努力。我在工作中所负责的主要是公司的相关文字以及宣传工作，上半年中虽然取得了一些成绩，但在成绩背后总有疏忽之处，我所做的工作与集团公司以及本公司的“高标准、严要求”的一贯工作作风相比还存在着一些问题与差距，以下几点为自己对照差距反省所存在的问题：

一、工作上不积极主动，缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情完成任务了，不积极主动配合办公室其它事务。导致平时看着人家在忙的团团转，而自己却经常无所事事。

二、平时总是处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象，例如集团公司或者其它地方需要稿件或者资料，非要拖到规定的时间，等领导催了，自己才急急忙忙的要赶着做。为此写出的稿件以及收集的资料质量都是不太高。

三、由于自己专业水平的局限，上半年对润浦的企业文化宣传工作还有很多未做到位，没有达到集团公司以及本公司既定的宣传效果。

四、对日常劳动纪律要求不是太严格，例如偶尔会发生不穿工作就上班。

五、缺乏创新意识，平时坐办公室的时间多，去车间生产一线了解情况的时间，存在怕吃苦的思想。导致写出来的东西缺乏一定的创新内容以及实质性的内容，总显得太过平泛、太过空洞。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，作为一名的公司秘书，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，学习先进找差距，总结不足求上进，为此，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，以下为下半年我决心做好的几个方面：

一、遵守厂纪厂规，及时并保质保量的完成上级领导交办的各项任务。

二、充分发挥个人的专业特长，做一名合格的秘书。当好公司领导的助手，充分发挥自己所学。

三、搞好企业文化宣传工作，使润浦的企业文化更深入基层、深入人心，更能体现出企业的特色。

四、深入实际，多跑现场，掌握车间反映的各种信息，并积极向集团《科讯简报》投稿，及时做好公司对内对外的宣传报道工作。

五、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

以上为个人20xx上半年度工作总结，对公司的合理化建议本人暂时还没有。如有不当之处，请公司领导批评指正!

**描写上半年支部工作汇报材料简短八**

20xx年上半年已接近尾声，xx厂上半年的生产及管理工作即将告一段落。回顾半年来的忙碌与付出xx厂在公司及厂经营班子的带领下，紧跟公司下达的上半年度生产任务计划，努力加强生产管理、安全管理，落实管理职责制，贯彻实施绩效考核，较好地完成了全年的各项工作任务，在各个方面都取得了长足的提高。

xx厂的发展离不开全厂各部门的同心协力及共同努力，xx厂生产管理部在20xx上半年的生产和管理等方面亦做了必须的努力和学习，现就本部门上半年的工作完成情景总结汇报如下：

1、协调生产，合理调度。

根据公司生产管理部年度、季度滚动生产计划及我厂实际生产情景制定季度物资采购计划和月生产计划，平衡调整各项原辅材料、生产物料，合理进行生产调度和协调生产。上半年xx-xx月份共制备生产xx。在充分保证了原料供应情景下，共灌装生产xx。按公司要求及工厂计划圆满完成了各项生产任务。

2、生产现场工艺查证。

生产现场的工艺查证，是保证xx规范和xx标准贯彻执行的要点，在生产过程中力求对工序关键控制点、操作者、工艺设备、物料等进行监督控制，从而实现生产出优质高效产品的目标。生产管理部在过去的半年里，配合各生产班组质量监督员对每批产品的主要工序环节进行工艺查证，建立健全工艺查证记录，确保在每一批产品的生产过程中严格执行操作规程，严明工艺纪律，保证产品生产工艺标准，避免不合格产品的出现。

3、认真上报各种生产统计报表及生产数据。

生产管理涉及的统计及报表数据繁多，从每一天的产销存日报到周报、产销存月报、产值月报、能源报表、季报表、季度物资计划等等，此外还有众多的随机临时报表。每一份报表都要求及时准确无误、认真细致。生产管理部在完成各项报表及生产数据的工作中从未出现任何差错，为xx厂部门之间、公司的数据链接和建立付出了应有的努力。

4、批生产记录审核及生产管理记录台帐

批生产记录是每一批疫苗的完整档案，记录了从原辅材料到成品的整个生产、检验过程。为了保证生产工艺、数据及检验数据的规范性和真实有效性，生产管理部对每批次的生产记录进行了认真的查对和审核，并对审核过程中发现的种种问题和缺陷及时与记录工序单元沟通解决。确保每批产品生产记录的真实有效性。建立、完善包括销售明细、能源消耗明细、库存……等相关生产记录台帐，即时掌握本厂成品、半成品等相关主要生产数据。

5、产品发放和产品存库。

实时掌握产品库存情景，保证产品的库存与生产不出现脱节或积压。与公司即时沟通并根据公司产品订货单及本厂成品库存情景，认真履行产品发放手续，与采供部协作合理组织产品发放。至xx月份共办理完成xx发放手续xx余批次，合计发放产品xx。

6、完成环保污染物排放申报工作。

今年xx月，生产管理部圆满完成了一年一度的环保污染物排放申报统计工作。确保我厂污水、废气等污染物达标排放。同时，认真按环保要求进行我厂《污染物排放许可证》的上半年检审工作，向地方环保部门提交了审计所需的各种材料和报告。

1、因本部门人员配置不够，致使深入车间等工段进行现场管理的频次不足，生产工艺纪律监督管理不够，缺少了解和学习，未能很好地协调解决生产实际问题和履行生产工艺关键控制点查证，今后将在这方面加倍努力。

2、对公司“三化”工程认识不足，未能将“标准化、规范化、精细化”管理很好地实施。

1、使现场管理向纵深发展，克服现场管理深入不够，加强生产现场管理，解决生产实际问题。

2、加强生产工艺纪律监督管理和生产工艺关键控制点的监督管理。

3、与生产车间、采购供应部等部门加强沟通协作，完善生产指令，物资计划等。

4、根据我厂产、销、存情景，认真搞好产销衔接工作。

5、将在“标准化、规范化、精细化”管理如何融入日常管理、生产工作过程中做逐步的摸索。

6、努力完成相关生产管理及领导交办的各项临时工作。

**描写上半年支部工作汇报材料简短九**

不记得听谁说的这样一句话：“有时候，时间真是比钱还不够用。”是啊，每当我忙碌的时候就总会想起这句话，对这句话也是十分的感同身受。可是有感触是一回事，现实之中该怎样做就又是另一回事了。作为酒店的前台，我要处理的事情有很多，既要招待好前来找房的顾客，向他们介绍我的酒店的优秀服务和环境，又要处理很多的入住退房等资料。这些虽然都是基本工作，在那些老员工手里是轻车熟路，但对于刚刚入职半年左右的我来说，时间还是有些吃紧的。

可是没关系，既然本事不够那就提升自我，既然没有做好那就在下次做到。这就是我的信条。我从来不惧怕失败，只怕自我放弃努力，放弃学习。为了能下接下来的下半年工作中能够改善我在这上半年的错误和不足，我要将自我在上半年的问题和做的好的优点都记录下来，在下半年里继续努力。在这个人才济济的市场，不努力就意味着淘汰，我可还没准备被刷下来呢!我的上半年工作总结如下：

1.实践中的自我提升

作为前台的员工，客户第一眼看到的就是我们，我们作为公司的服务代表，必须要将公司的一面展现出来，对于礼仪自然不能松懈，谈话的技巧也是重点。可是这些操作都只是光有知识可做不出来，知识归知识，经验归经验，我在今年上半年的工作中不断地将学到的知识运用在了工作之中，把它们都实践出来，最终，也总结出了自我的前台经验。

2.知识的积累永不停歇

虽然前面说实践很重要，可是认识是实践的第一步，没有目的的一昧向前冲只会让自我在不知不觉中偏离了轨道。在上半年的时间里，我经常买一些写与人交谈方面知识的书籍，在不断的学习掌握后，在用到实际中，这样不断的提升自我，让我的留客率也大大的提升了许多。

3.对于实际工作方面

虽然我已经不能算一个新人，但我在工作上确实是一个新手，但我工作的时候都十分认真，认真的做好顾客的接待、入住、收银、退房……以及其他各种的前台任务。虽然我一开始还做得不是很好，但庆幸我身边还有个老练的同事在帮忙我。

在这段时间虽然我每一天都在尽力的工作，可是人无完人，我有时还是会在不经意间犯下一些小错误。比如说：资料填写错误什么的。但还好都及时发现，在今后我的工作上我要更加的细心，改掉自我粗心大意的习惯。

对于一个新员工来说也没什么太多能够总结的，我们最主要的工作就是让自我适应这份工作，把这份工作做好。如果工作没能做好，只能是自我的问题。

**描写上半年支部工作汇报材料简短十**

20xx年上半年，全市的就业工作在市委、市政府和市人社局党委的正确领导下，在省市业务主管部门的精心指导下，通过全面贯彻落实党的xx届三中全会精神，认真开展党的群众路线教育实践活动，用实际行动践行党的宗旨，全力服务民生，使就业工作取得可喜成果，促进了全市就业再就业工作进一步发展。现将半年来的工作情况总结如下。

一、各项工作任务指标完成情况

经过全市上下的共同努力，松原市就业服务局下达的各项指标任务均超额完成。截至目前，城镇新增就业7491人，完成全年任务的87.1%;城镇失业人员再就业1839人，完成全年任务的83.6%;就业困难人员就业687人，完成全年任务的85.9%;城镇登记失业率3.06%;解决零就业家庭比率100%，“保持零就业家庭动态为零;全市农村劳动力转移就业190212人，完成全年任务的110%，其中：就地就近转移就业48969人，异地转移就业140421人，境外输出820人。全市劳务经济收入9.5亿元。小额担保贷款发放1175万元，完成全年任务的90%;农村劳动力技能培训2480人，完成全年任务的62%。

二、就业再就业工作开展情况

半年来，积极开展了统筹城乡就业工作。

(一)稳步推进农村就业制度综合改革试点

扶余市做为吉林省人社厅确定的“吉林省第二批农村就业制度综合改革试点县”，从20xx年年初就开始具体运作，稳步推进试点工作。市委、市政府对综合改革试点工作高度重视，根据省人社厅的具体要求，研究制定了《扶余市开展农村就业制度综合改革试点实施方案》，并召集相关部门研究部署各项工作，各部门按照各自职能开展相关工作。

一是建立组织。市、乡镇、村三级建立了农村就业工作机构。三级政府专门成立农村就业工作领导组织，市、乡镇分管领导亲自挂帅;行政村的组织，由村长具体负责。三级工作机构认真完善和制定农村劳动力转移就业长远规划，并确保落实。市就业服务机构设立人力资源市场管理科、农村就业指导科2个从事农村就业工作科室。乡镇社会保障事务所按照规定配足人员，每个保障所配备2名工作人员。

二是新建村级市场。在所有乡镇建立服务功能齐全的人力资源市场基础上，扶余工业集中区、弓棚子工业集中区、陶赖昭工业园区、蔡家沟工业园区、三井子杂粮市场所在地临近的行政村和其他具体条件的60个村建立村级人力资源市场;村级人力资源市场配备2名工作人员。三级人力资源市场均制定了办事指南、工作职责、业务流程及相关制度。劳动力资源及转移就业分布情况上墙公示，制作信息宣传长廊。落实了村级市场内电脑、打印机、电话、办公桌椅、档案柜等相关办公设备。为了畅通信息网络，村级人力资源市场确定一名信息员，并利用个人的网络设备同市、乡镇人力资源市场联网，确保空中信息沟通顺畅，有关信息当日进村入户。

三是完善基础建设。三级人力资源市场的基础数据库、台账、资料基本完善。都建立了人力资源管理数据库，各类基础台帐清晰。《人力资源调查名册》《农村人口进入城区、街道情况调查表》《失地农村劳动力人员统计调查表》《返乡创业情况调查表》《农村劳动力培训人员名册》《域外劳务输出人员名册》《就地就近就业人员名册》《劳务经济人联络名册》《就业人员人员登记卡》均建立完备，如实规范填写，并动态管理。培树各类典型人物，总结典型事迹，及时宣传。

(二)大力促进城镇就业再就业工作

城镇就业再就业工作是我们的一项重点工作，投入的精力也比较大。为了积极开发就业岗位，解决城镇新增就业人员和失业人员及就业困难人员的就业再就业问题，采取了“开展系列活动，落实优惠政策，创建充分就业社区，提升创业市场吸纳能力”等措施，确保了各项工作任务指标的超额完成。

一是开展“就业援助月活动”。活动月期间，市、乡(社区)两级就业服务平台走访就业困难人员和零就业家庭585户，登记认定未就业困难人员521人，其中，残疾就业困难人员38人;帮助486名就业困难人员实现就业，其中，残疾就业困难人员就业16人;帮助89名就业困难人员享受政策，认定零就业家庭123户，帮助零就业家庭至少一人实现就业119户，帮助零就业家庭实现就业119人，辖区内招用就业困难人员并享受扶持政策的企业一户，企业招用的登记认定的困难人员6人。通过企业吸纳、转移就业，帮助零就业家庭至少一人实现就业，保持零就业家庭动态为零。

二是开展“民营企业招聘周活动”。按照省人社厅《通知》要求，就业服务局、教育局、总工会、工商联、多家民营企业参与了本次招聘周活动。招聘周活动期间，共举办办招聘会2场，参加招聘周活动的民营企业56户，提供岗位信息3155个，其中：适合高校毕业生就业岗位268个，签订就业意向性协议1558人，签订职业技能培训意向75人，维权及法律援助8人次。印发就业政策等宣传资料4000份。

三是进一步落实了就业优惠政策。上半年，共受理小额担保贷款235笔，发放小额担保贷款1175万元，其中：为城镇登记失业人员发放贷款940万元;为农民工创业发放贷款235万元。享受小额担保贷款235人，带动705人实现就业再就业。到期小额担保贷款1262万元，回收率100%。市财政到位担保基金100万元;财政贴息47.26万元。为1414人认定身份，发放养老保险补贴325.8万元;为366人认定身份，发放医疗保险补贴7万元。为526人换发了《就业失业登记证》，累计为7509人换发了新证。审核失业金11人。开发公益性岗位39个，安置就业困难人员39人。同时开展了公益性岗位清理整顿工作，使公益性岗位管理工作进一步规范。

四是积极创建高质量充分就业社区。上半年，通过积极开展高质量充分就业社区创建工作，对社区就业工作全面实施网络化管理，城镇街道社区全部达到星级充分就业社区标准。其中，有3个社区建成省级高质量充分就业社区。

五是建立健全实名制并动态管理。城镇就业工作中的实名制，包括：城镇新增就业人员、登记失业人员、就业困难人员、下岗失业再就业人员、灵活就业人员等实名制全部建立健全，并实行动态管理，定期更新。这样既能掌握真实情况，也能督促基层平台积极开展实际工作。

六是积极开展创业成功项目推介宣传。在对创业成功项目全面考察调研的基础上，重点推介10个创业成功项目，上报松原市局，并在网站上大力宣传。

上述实际工作措施，大力促进了城镇就业再就业工作的开展，并取得了一定的成效。

**描写上半年支部工作汇报材料简短十一**

上半年+++公司在市(县)局的正确领导和支持下，抓住市场发展的良好机遇，不断拓展业务，提高服务水平和管理质量，深化公司内部改革，不断加强保安队伍素质的培养。半年来，公司在经营、完善管理、培训、组织机构建设等方面都取得一些成绩，服务质量得到了社会的认可，目前公司有员工330余名，服务客户单位达50多家。现将半年工作总结如下:一、着力打造先进的企业文化增强企业的核心力量

企业文化是企业竞争力的源泉、是企业基业长青的不竭动力。威远公司快速发展的步伐，一样离不开优秀的企业文化的支撑。20xx年2月，公司董事长推出了“信任、团结、推崇、原则、自检、忠诚”12字为企业发展战略方针，以“双争五比”活动，为载体，深入推进企业文化建设。为打造企业精品文化，公司工会积极组织人员撰写了企业文化手册，深刻解读企业文化的内涵，并印制成册，分发到每个保安员手中，认真学习领会。树立“用文化管企业”、“以文化兴企业”的理念，努力用先进的企业文化推动企业的快速发展，提高企业的形象力、凝聚力和战斗力。同时，公司工会在全体保安员中大力组织“弘扬企业文化、树立理想信念，争做优秀保安员的”演讲比赛，展现保安员热爱企业的朴素情感和奋发图强的美好愿望，增强了企业的核心力量。

二、全面开展作风纪律整顿活动提高全员综合素质

为切实增强保安员组织纪律观念，提高全体人员的综合素质，积极转变保安服务工作作风，树立良好的保安形象，形成争先创优的竞争氛围，20xx年3月初开始，公司集中开展了一次作风纪律整顿活动。公司副经理亲自特制定作风纪律整顿工作实施方案、撰写作风纪律整顿学习材料，并带头学习，建立谈心制度，要求各部门负责人与员工进行谈心活动，及时掌握队伍思想动态。通过学习、自检、查摆，写心得体会，进行自我剖析，改变员工队伍中的消极思想，树立正确的人生价值观，保安员的素质和修养得了一定的提高。公司坚持周例会，要求机关工作人员每月写工作总结和队伍思想动态。及时发现队伍中出现的苗头性的问题，将问题解决在萌芽状态。

三、健全岗勤队伍管理机制充分发挥骨干带头作用

完善岗勤大队管理。岗勤大队通过对所有的客户单位进行走访，了解保安员的思想和工作动态，根据客户单位的反馈意见，及时解决保安岗位上出现的问题，重新调整和编排八个岗勤中队，进一步明确岗位职责，发挥岗位中队长、班长职务的职能作用，公司本着“公开、公平、公正”的评选原则，实行中队长、班长竞聘、推荐上岗制，并明确职务工资的作用。重新编排中队，规范服装标志佩戴、保安员编号等。通过此次整改，保证了基层管理人员的素质，极大地发挥了基层负责人的岗位职能作用。同时加强在岗培训学习方面的工作，各中队长期坚持每周组织保安业务技能训练不少于两次，坚持文化业务知识学习每月不低于两次。为了达到提高队伍素质的目的，各中队还根据自身的实际自行组织了一系列的岗中培训活动，中队长每半月上报一次所管辖中队各班组保安工作情况，以及处理问题的方式方法和结果;及时上报所辖岗位存在安全隐患及整改措施。通过这些举措，使得岗勤大队各中队、班组无论是工作、纪律、思想上都有很大改观，增强了队伍凝聚力，确保岗勤队伍的稳定、安全、无事故发生。

四、拓展保安服务业务发挥各部门职能作用做好辅警工作

为充分发挥保安辅警作用，使保安作为有效载体，真正纳入社会治安防控体系建设和社区警务战略中，更好地为社会提供安保服务。今年2月份，将公司原服务中心并入技防服务中心，成立技防服务中心，开展报警平台业务。迅速完善公司安保服务功能。技防中心基础设施从2月末开始正式投入运营到现在有4个月时间，发展联网报警户30家，承接、安装、改造了大小监控工程8处。并得到了社会的认可，前景看好。

公司督察大队，在半年的督查工作中，总计行程二千多公里，全面检查公司各岗位安保执勤情况16次，突击检查4次，有针对性督查7次。并对违纪人员加强教育、给予处罚。有力地保证了队伍风貌。

公司特勤大队这半年执行大型安保勤务任务11次，现场配合公安机关处理和控制各种违法违规事件23次，组织各种应及训练和报警、出警演席演练10余次。科学合理的安排了特勤体能和军事训练科目，使特勤队员体能和机动、处置能力有了大幅度提升，处理队员违规、违纪、事件14起，在执勤中得到表扬和嘉奖的队员10人次。另外，在配合公司联网报警中心24小时特勤联网报警出警任务中，做到了出警及时，保障有力，客户目前无一例因出警原因引起投诉。并完成配合岗勤大队对矿山进行了前期警卫、护卫任务。积极协助公安机关维护社会治安稳定，加强了公司对社会方面治安防范力度，积极创造了社会效益。

公司驻外市(县)分支机构半年来，严格执行公司各项规章制度，拓展保安服务业务，在原有服务客户单位的基础上，又与9家客户单位签订安保服务合同。同时、督查工作也相应跟紧，半年来全面检查安保执勤岗位工作情况60余次，夜间行程千余公里查12余次。目前岗勤保安员达到近百人，并圆满出色地完成各类安保勤务任务，受到客户单位奖励及当地政府和周边群众的赞许和认可。大力提升威远保安在当地的良好声誉

五、调整领导班子有效推进企业管理

唯有强班子，才有凝聚力、执行力和创造力。20xx年5月，为适应新形势下保安市场经营战略发展需要，为了进一步完善管理模式和体系，保障公司各项工作的顺利开展。威远公司新任命原公司副总经理+++担任公司总经理，代表企业实施全面管理。并对中层管理部门和负责人进行了调整，提高公司管理人员驾驭队伍的水平。使得各职能部门，分工明晰、合理、责任也较之以前更为明确。

公司新的领导班子成立后，针对公司现状，对原有的规章制度进行汇总，对不合理的规章制度进行了修订，增加了督查奖惩制度的详实内容，增加了大量实践性强操作方便的规定。总经理以科学发展观为指导，根据“抓管理、抓安全、抓效果、分清责任”的整体工作思路，强化队伍管理，加强队伍建设，对岗勤大队的管理适时进行适应性战略性举措，推出了岗勤大队层层签订岗位责任状，强化公司管理，层层抓落实，调动全员的工作积极、创造性，强化全员的责任感、使命感、紧迫感，提高全员的工作效率和服务质量，促进公司又快又好的发展，提高队员素质，做好市场服务。增强公司凝聚力和战斗力，提升品牌和市场竞争力，有效推进企业的发展之路。同时提出开源节流，积极开拓业务。节约成本，提高保安派驻服务费用和派驻人数。制定了相应的制度和规定，同时在全公司开展“厉行节约、反对浪费”活动，把反对铺张浪费，树立勤俭持“家”的思想、树立艰苦奋斗、勤俭节约的良好风气，作为打造企业先进文化的一项最朴实的内容。员工们工作的积极性、责任感和凝聚力得到了明显增强。

六、以人为本增强公司凝聚力

今年4月，公司编制、印刷、发放到人手一册《企业员工管制制度》既(企业淘汰机制)，公司通过建立科学的、比较完善的合法的理性的企业淘汰机制作为评估体系和程序，在符合劳动合同法规定的前提下采用淘汰制来规范企业管理，以促进员工具有危机意识、竞争意识、纠正工作的偏差，提高自身素质，不断提高执行能力，挖掘员工的潜能和干事创业的激情，从而最大限度地实现自身的价值，不断推进企业健康快速发展。

公司坚持以人为本的管理理念，向全体保安员下发《保安员工资标准意见建议调查表》、《保安员工资标准与企业发展建议调查表》，充分解读员工的建议。根据对员工“调查表”意见的梳理和分析。决定充分尊重员工的意愿，采纳员工的合理化建议，今年对员工工资待遇进行两次上调，合理地确定工资标准。工资普调按照高于国内同行业工资水平，并适度向岗勤一线保安员倾斜，调整范围之大惠及公司及所属公司每一个员工，保安员队伍整体收入水平得以大幅提高，基本满足大家的愿望，对稳定老员工，吸引新员工，稳定人力资源管理起到一定的积极的作用。

同时，公司工会积极发挥工会组织的桥梁纽带作用，组织保安员做健康体检，通过健康体检，使大家了解了自己的身体状况，及早发现疾病和预防疾病，对于稳定员工队伍起到了很好的作用，并进一步增强了员工对公司的归属感和幸福感。切实关心员工在学习生活和工作上的实际困难，深入基层、走访看望家庭困难的保安员家属，同时还积极扶持社会弱势群体，看望慰问困难百姓。

为深入贯彻《保安服务管理条例》，公司于今年四月成立了武装部暨组建应急分队，五月成立了威远公司党支部，在党支部的领导下，公司在全体保安员中积极开展保安员基础知识竞赛活动，引导和帮助广大员工深入学习保安员基础知识，改善保安员综合素质，强化保安教育、管理、培训工作，加大企业文化宣传贯彻力度，进一步激发企业员工爱岗敬业热情和工作积极性，为公司规范化建设奠定良好的理论基础。为适应现代社会知识快速更新和企业发展的需要，引导员工开拓进取，不断提高自身素质和岗位竞争力，掀起一个“人人讲学习，处处遵规范、事事保安全”的高潮，促使每一名员工，立足岗位，学好本领，并形成一种团结合作、积极进取、甘于奉献、乐于助人的企业精神，达到“创建学习型组织、争做知识型保安员”的要求，营造一种只争朝夕、不进则退的学习氛围，同时，检验保安员一年来在知识、技能和水平等方面进步的情况，鞭策员工不断学习和进步。

公司坚持以人为本的管理理念，有效地激励员工、调动员工积极性、为打造“平安建平、文明城市”更好地做出贡献，半年来，公司收客户单位表扬信9封、锦旗三面，协助公安部门抓获违法犯罪嫌疑人3人，调解各类纠纷20起，防止灾害事故2起。有效遏制重大恶性事件2起。无事故、无伤亡和重大刑事案件发生，保证了客户单位工作稳定和谐的生产经营秩序，有力的维护了社会的稳定。保安员恪尽职守，积极工作，以优质服务，良好的形象认真履行保安职责，在平凡的保安岗位做出了积极贡献，涌现出一批值得表扬和称赞的事例。受到了客户单位的高度评价和赞誉，为构建和谐社会，平安城市奠定基础，为当地公安部门发生警情，出警减轻负担，实现科技强警，加快电子化、信息化建设步伐，使我们这支队伍在社会治安防控体系建设和社区警务战略中充分地发挥辅警作用。

半年来，公司虽然取得了一些成绩，但目前公司还有许多地方存在不足。如队伍管理仍然出现一些松懈现象，公司规章制度仍有待完善的地方，招聘人员和队伍稳定方面还需进一步下功夫，在以后的工作中积极探索和寻求最佳的解决途径。

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！