# 上半年工作总结和下半年计划通用8篇

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-27

*工作总结使我们更好地了解自己在工作中的价值和作用，增强工作的使命感和归属感，通过工作总结，我们可以发现自己在工作中的合作和沟通能力，以下是小编精心为您推荐的上半年工作总结和下半年计划通用8篇，供大家参考。半年来，我镇侨务工作在市外事侨务局和...*

工作总结使我们更好地了解自己在工作中的价值和作用，增强工作的使命感和归属感，通过工作总结，我们可以发现自己在工作中的合作和沟通能力，以下是小编精心为您推荐的上半年工作总结和下半年计划通用8篇，供大家参考。

半年来，我镇侨务工作在市外事侨务局和镇委镇政府的领导下，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入贯彻市十一次党代会精神，按照“一城三创五争先”的发展战略，充分发挥侨务工作的特点和优势，依靠广大归侨、侨眷、海外同胞和港澳台同胞，积极进取，开拓侨务工作的新领域。现总结半年来侨务工作如下：

一、认真学习“侨”的业务，努力提高侨务队伍素质

随着改革开放的不断深入，侨务工作迫切需要一支熟悉业务、思想觉悟高的干部队伍，但我镇的村级侨务干部，大多数身兼多职且人员变动大，对侨务工作的性质、任务不明确，而且业务知识水平参差不齐，难以适应侨务工作发展的要求。为适应形势的发展，我办坚持抓好业务学习，于上半年组织侨务干部学习《广东归侨侨眷权益保护实施办法》及市十一次党代会精神。通过学习，使侨务干部更深入地领会各时期的中心工作，明确侨务工作在新形势下所面临的挑战，从而提高自身业务水平，牢固树立为侨服务和为我镇两个文明建设服务的思想。

二、积极开展宣传工作，为\_镇的两个文明建设服务

今年，我办充分利用“龙舟节”、“三禾宴”等传统节日，邀请了港澳人士、港商、台商2多人回乡参加各种活动，通过请进来，密了关系，增进了情谊。我办还不失时机地向港商、台商宣传国家政治稳定、经济繁荣，宣传国家的侨务政策和实现祖国统一的方针政策，介绍家乡改革开放以来的变化和成就，介绍我镇良好的投资环境，组织他们参观镇先进企业、文化体育设施、文明村，使他们重新了解家乡。通过一系列的对外宣传联络活动，既增进了双方的感情和友谊，又激励更多的港台同胞参与和支持家乡现代化建设。

三、依法做好侨务工作

1、加强信访工作，依法维护归侨、侨眷、海外侨胞、港澳同胞合法权益。半年来，镇村两级侨联积极协助有关部门落实清退侨房产权、使用产权案件有1宗，为侨办好事办实事有2宗。在信访工作中，做到来访热情接待，有问必答，有难必解，来信必复，件件有落实，从而得到广大归侨、侨眷和海外侨胞的好评。

2、为摸清本镇归侨侨眷的困难情况。我镇开展了困难归侨、侨眷调查摸底工作，通过各村委会调查了解，我镇的归侨、侨眷不存在特困户。

半年来，我办在服务群众、维护侨益、海外联谊等方面做了一定工作，但也存在不足的地方：

1、镇侨务工作对外宣传联络开展较少。

2、没有做好推荐侨界知名人士参政议政。

3、侨务干部队伍的业务素质有待提高。

在下半年，我办将紧紧围绕市外事侨务局和镇委镇政府的工作布置，以深入贯彻市十一次党代会精神，按照“一城三创五争先”的发展战略，团结进取，寻找侨务工作发展的新途径，重点做好如下几方面工作。

一、认真学习贯彻党在各个时期的新理论

我办将继续组织侨务干部和归侨、侨眷认真学习“三个代表”重要思想，进一步提高认识，积极投身于精神文明建设中去。要以“三个代表”重要思想为指导，深入持久地开展以为人民服务、为侨服务为核心，以集体主义为原则的社会主义道德教育，加强民主法制教育和纪律教育，引导他们树立正确的世界观、人生观和价值观。

二、加强宣传联络工作，为社会主义两个文明建设服务

1、主动开展对外宣传联络工作，发挥海外关系众多的优势。

通过联谊、交流、合作、服务等形式加强与海外侨胞、外籍华人、港澳台同胞及其社团的联系，特别是密切与港澳地区社团的联系。重视与海外华侨华人年轻一代的联系，在联络活动中，注重宣传国家的侨务政策和实现祖国统一的方针政策，介绍家乡改革开放的成就和投资环境，让世界更加了解\_，让\_走向世界。

2、根据“侨”的特点和优势，积极为我镇两个文明建设服务。

当前，全镇人民正在镇委镇政府的带领下，紧紧围绕突出“一个主题”发展“两大园区”建设“三大干线”营造“四大环境”培育“五大经济新亮点”的指导思想，密锣紧鼓地为建设美好新\_而奋斗。镇侨办要深入了解我镇的经济发展计划和布局，主动协助镇做好有影响的华侨华人、商人、港澳同胞、财团的穿针引线与中介服务工作，并大力协助有关部门引进资金、技术、设备、信息、人才、先进管理经验和开展对外市场工作，热情协助海外侨胞、港澳台同胞回来投资经商、兴办文教、医疗、体育、卫生和其他公益事业。

三、继续做好为侨服务工作

1、加强与司法部门的联系，积极开展各种法律的宣传和咨询服务工作。镇村两级侨务干部要协助归侨、侨眷用行政、法律等途径来解决问题，并向他们提供咨询服务，使他们提高法律观念，懂得用法律来保护自己的合法权益。

2、加强与归侨、侨眷、港澳台属的联系，及时为他们排忧解难。组织归侨、侨眷、港澳台属开展形式多样的活动，使他们从中感受到党和政府对他们的关怀和爱护。

销售部自20xx年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头，

现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。

第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫，

并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理；另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王x；福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史x；广东省总代理商邵x；海南省总代理商张x、时x。

在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

（一）在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司王总的带队下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的`制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

（二）电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天（广告）地（公司）人（业务）三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

（三）积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年11月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的.依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

个人要求：

1.对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3.发掘南岸区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作

从我个人的角度来说，自己这半年的工作并不全面，也不很尽人意。下半年的工作目标我想是要用行动去实现的，而不是空谈，很难细化，但我还是要借此机会，确立自己的工作目标，给自己一个工作的方向，明确下半年该干什么?也便于对业务过程中出现的问题及时分析与调整，更可以监控工作的进度和成效。对此，我从以下3个方面来说明：

1.1负责区域(农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店)

区域内夜店总数为：115家 雪花覆盖：75家 黄河覆盖：40家 青岛覆盖：1家 金威覆盖：1家 燕京覆盖：1家

区域内啤酒容量为：2300kl 雪花占有：1270kl 黄河占有：950kl青岛占有：20kl

金威占有:35kkl 燕京占有：25kl

我们在公司的支持及经理的指导下1.严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，以达到有效掌握终端。

2.将各促销政策落实到终端，根据终端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。

3.分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61% 增长到 65% ，占有率由去年的52%增长到55%。

1.2促销员管理

1.2.1月销量任务制定上的`调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

1.2.2 上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

1.2.3给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及促酒过程上进行实战的演习。

1.2.4 多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

1.3精制酒销售

1.3.1产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

1.3.2产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情况不同以雪花清爽或者雪花原汁麦置换雪花99销售。

1.4 行政工作

1.4.1 在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

1.4.2 对销售信息的收集，汇总，跟进，然后及时上报经理沟通分析。

2.1个人因素。

2.1.1 作为办事处主管以来经理多次给我机会锻炼，但是目前为止我的理论知识与实践还是不能很融洽的结合，尤其理论知识还很欠缺。

2.1.2 做销售类文案工作很长时间了，但是对于数字还不是很敏感。

2.2 消费情感因素

2.2.1 区域为高校学生区，消费承受力有限对于精制酒的消费大多基于情感消费，不能有意识的消费，这是我们下一步要突破的。

2.2.2 在啤酒品牌品项众多的情况下突出让消费者值得信赖的质量好的产品是我们的又一障碍。

2.2.3 对于80%的消费者来说啤酒知识几乎空白，更不要说不同之处。只是觉得纸箱酒看着有面子，这是我们就只能够就销售的另一壁垒。

2.3 空白终端

虽然经常在回访终端，很多老板也很熟悉了但是一直以来也没有找到很好的突破口是雪花啤酒进入销售。

3.1 区域市场

3.1.1原区域市场的雪花覆盖率提升为：70% 占有率提升至：60%

将通过以下几点达到提升：

3.1.1.1 空白终端：继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。

3.1.1.2 现有终端：通过丰富灵活的促销活动拉动销售，使之巩固持续发展。

3.1.2目前有一个主要的任务，协助新业务小孙适应公司

转眼间半年的时间已从指间流逝，不得不感慨光阴似箭。回首这半年来的工作表现与工作态度，自己认为较往年还是有相当大的改观的。不过仍然还会有些不足的地方，自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！

我来公司虽然已将近四年，但其实在公司工作的这几年时间里，自己的主观情绪一直是迷茫与徘徊的，走还是留的问题一直在反复交替的支配着自己，总是找不到一种真正的归属感。我不知道与我有同样感触的人究竟有几个，但我相信我的这番话也是部分人心中的话。虽然大多是同乡，但还是感觉有多堵无形的墙阻碍着大家的交流。总感觉公司工作气氛十分凝重，即使是下班时间，大家在一起说话也是非常注意，似乎总是在堤防什么，大家从来不敢做真实的自己，只是机械般的听从上面的安排做着各自的事情，很少有人能发挥自己的主观能力性为公司创造更大的价值。其实公司确实有些能力很不错的同事，但大都从乐观、积极向上，对工作充满幻想进入公司后慢慢的演变成鸦雀无声的类型了，对于此点，我真的深表惋惜。公司招人也是屡招屡走，屡走屡招，这期间也有很多出色的人，但大都因各种原因离开，我想这与公司制度、公司文化、公司氛围应该有较大关系，这也是一件令人十分痛心的事情，总找不到新的活力元素融入到我们的队伍中，队伍不壮大，没有人才加入公司，公司发展也会是非常缓慢的。

去年年终总结的时候，我听着公司领导在会议上对公司xx年的规划与展望的时候，倍受鼓舞，所以决定在留在公司干完xx年，希望公司能发生质的变化，可以让我们工作的地方更美好，人员更团结，氛围更浓烈，可是在上半年中，还是发现有许多东西都是一尘不变的，公司并没有新的活力元素渗透进来，不觉得让人多少有点失望。我想每一个员工都希望自己的公司越来越好，越来越棒的，这样不仅公司成长了，自己也能随着成长。与公司共同进步的感觉应该是很有成就感的事吧。

今年上半年，已经把供应商资料全部输入澳汀软件，每次询价的时候也会在澳汀里面输入联系记录。但美中不足的是澳汀软件有时候运行非常缓慢，所以有时候也不愿意去打开登陆它，导致有些单子登陆的不完善，以后一定改进。对于供应商报价文档，已建立文档妥善保管，但不是很完善，以后会加强完善。对于公司同事的询价处理，我自认为处理得不错，但还是在部分单子我处理不及时，究其原因也有以下几点：

1、有些单子非常规，问过供应商后供应商没及时回复我，之后也没有记得起再次催促供应商。

2、有些单子看过后觉得产品竞争没有太大优势，也没有尽全力的去及时的询问供应商。

第一点我犯了记忆性错误，没有在脑袋里深刻的记下单子，第二点我犯了主观主义错误，我应该一视同仁的竭尽全力的处理好同事发给我的任何询价单。

上半年已经在我们的期待与向往中暗淡的过去，我希望xx年下半年公司能有较大的进步与成就。我会努力完善供应商资料与供应商报价文档，对于同事的询价单会竭尽全力衣时的给予支持与回复，对于工作态度我会调整到最佳状态。其实自从公司领导说我态度不好后，我一直较为注意自己的态度，但似乎还是不能得到大家的认同，有一种很疲惫的感觉。不被人肯定的滋味是不好受的。对于同事的询价单处理，自己一直疏于跟进，虽然已经建档保存，但是还是一直没有进行后期跟进，今年下半年会努力改进。

对于工资，自从xx年xx月份以后，工资就一直停留在那个坎上，没有丝毫增加，不免心中也会是有点失落，打工在外，不为钱财那也是一种太清高的说法。现在物价上涨厉害，经常会有：“什么都涨，唯独工资不涨的”抱怨！希望公司领导能依工作表现、工作能力给予一定的调薪，这样不但能解决同事的生活烦恼，更能调动同事的工作积极性，更好的为公司效力。

对于公司内部人文活动与工作气氛，希望给予一定的改进。公司员工大都是值青春的美好年华，对工作，对未来肯定都是充满期待与幻想的，大家都是有着无限的潜力的，希望公司能想些办法挖掘出同事们的潜力，让大家充满激情的投入到工作中去。公司其实长久以为缺乏一种凝聚力，总是像一盘散沙，这也是一件让员工大为不快的事情。

公司内部工作人员有些思想极度消极与懒散，希望公司给予正确的纠正与引导。僻如前台工作人员，某些人刚进公司的时候那股“倔劲”与执著是很让人佩服的，但似乎好景不长，这份难得的责任心已经不复存在，相信公司领导已经感受到了吧。我想这种好思想好品质的流逝也与公司环境脱离不了关系吧，或许可以说是被内部同事同化了吧。与同事聊天的时候、客户也屡屡反映前台同事服务态度差，前台不整洁之类的话语，希望公司领导给予重视。深切希望公司领导能到发展的眼光看问题，我相信每个人都是有闪光点的，不要因为过去的错误而对一个人存在主观上的偏见。还是建议公司能组织一些素质拓展活动，这样不仅能增进同事间的感情，更能挖掘同事的潜力。

写这篇总结与计划的时候我的思想是激烈挣扎的，因为我总是在犹豫到底自己该不该把这些心理话，或者说大家对公司的心理话借我之手写出去，但最后还是硬着头皮写了，如果有不妥的地方，希望领导见谅，毕竟年少轻狂不懂事，有些地方还是带有自己较强的主观色彩的。我是希望自己工作的地方越来越强的！自己也有许多做得不足的地方，我一直在努力改进，希望大家都能看到我付出的努力与改变。

总之，在美格多这几年的时间里，我也并不是一无所获的，在这里，我学到了以前在工厂里没有学到的很多东西，我想有许多东西都会让我受益一生的吧！虽然我在美格多历经波折与坎坷，虽然我也时常抱怨与不满，但我很庆幸自己终于找回了自己，终于成长了，成熟了，学会理智的看待与处理问题了。我想以后我无论身居何方，身居何职，都不会忘记在美格多成长的这段时光，我永远是心存感激的，它是我永远的母校！

回首半年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”是我工作的集中体现。半年来，在部门领导和同事们的帮忙下，本人始终勤奋学习、用心进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。现将半年来的学习、工作状况总结汇报如下：

半年工作状况

学习净化，学以致用。一方面结合党的群众路线教育实践活动，集中学习了党的群众路线活动有关会议、文件精神，着重学习了为群众排忧解难的相关章节资料，透过学习、记笔记、写体会，深刻理解了党的群众路线的现实好处以及开展活动的时代紧迫性，更深层次上理解了在遗体冷藏、悼念仪式等服务工作中，自己多上一分心，丧主少操十分心的差距所在，同时更清晰地意识到：工作过程中，要细中求细，精中求精，设身处地地为丧主服好务，也是在本职岗位上落实党的群众路线的一个重要体现;另一方面，结合本部门业务工作实际，重点学习了礼厅布置、悼念程序等相关业务知识，做到为自己充电，为他人服务。

虚心请教，努力工作。在服务中心这个大家庭里，周围的同事都是我的师傅、前辈，他们有的入行多年，经验丰富，有的专业性强，技术过硬，这在很大程度上给我带给了学习知识的“温床”。在那里，我看到了化妆时的“白里透红”;缝合时的内线外隐，书写挽联时的规则飘逸，怀着这样的目标，我也在努力。

转变作风，提升形象。服务工作来不得半点虚假和马虎，做为服务窗口中的一名成员，半年来，结合业务工作实际，不断转变自己的工作作风，叫有应声，勤请示多汇报，注重边想边做，边做边总结，边总结边整改，力争办事快捷，服务到位，避免纠纷，到达丧主满意，提升服务窗口形象。

遵纪守法，待人和善。严格遵守国家法律、法规和馆内值班、着装等一系列规章制度，尊重领导、团结同事、和善待人。

今年以来，在局长室、局党委的领导下，法规科紧紧围绕“十三五”交通运输发展开好局、起好步的总体目标，全面推进法治政府部门建设，全面落实依法行政各项措施，现就相关工作汇报如下：

1、加强法治宣传。在认真总结“六五”普法工作的基础上，结合当前实际，制定了“七五”普法规划和年度普法计划，调整完善了普法工作机构，召开了普法工作动员会，全面启动“七五”普法工作，根据“谁执法、谁普法”工作机制，借助报刊专栏、交通网站等平台，认真开展社会普法工作，运管部门深入社区进行平安法治交通宣传，海事部门围绕水上交通开展法制宣传，航道部门把日常巡航与法治宣传相结合，公路部门深入到全市所有村庄，发放《公路两侧违法建设管理工作责任追究办法》到责任人。

2、强化法治教育。坚持两手抓，一手抓国家机关工作人员。把学法与公务员考核、技术人员评聘结合，举行党委中心组专题学法讲座，深入学习贯彻《关于完善国家工作人员学法用法制度的意见》，定期编印《学法参考》，及时更新法律知识，不断筑牢国家工作人员的法治根基。一手抓行业从业人员。把法律知识教育考试与资格年审结合，将法治教育落实到常规工作中。在春节举办前，对行业从业人员开展专题教育，培训规范经营、安全驾驶等相关法律知识，推进行业法治建设。

3、强化队伍建设。严把执法人员资格关，更新了全国交通运输行政执法综合管理信息系统，做好在岗执法人员的日常管理，注重执法人员的能力提升，按序时完成三年大轮训计划，3月25日至4月1日质监执法人员、5月5日至5月12日运管执法人员、5月14日至5月27日公路执法人员参加了省厅执法人员轮训。

4、推进综合执法改革。进一步推进乡镇交管所综合执法改革，扩大了交管所运政管理前置职能，深化了交管所农村公路管理职能，新办了63名江苏省政府颁发的路政管理执法证件。

5、强化行业执法。各执法部门加强一线执法力量，开展多种专项整治活动，先后组织开展了春运、“春节”道路运输市场整治活动、出租车专项整治、平安法治交通建设等活动，努力营造规范、文明、有序的交通运输市场环境。

6、强化平台建设。对照行政权力目录库，补充完善了18项行政权力项目。完成了网上政务系统行政权力项目信息录入工作。加强了数字化城管平台、公共信用信息系统、公开透明运行系统等涉法平台的运行管理，及时办理相关案件、报送相关信息。

7、强化法制监督。一是开展交通执法明查暗访活动。和局作风办配合，多次组织对全市交通执法服务窗口、基层交管所等单位进行明查暗访，对暗访情况及时进行通报和督促整改。二是落实有关专项工作报备。积极推进规范性文件制定和报备、重大行政处罚备案等监督工作，落实了涉企执法检查计划和报备工作。三是认真开展文书评审活动。认真组织执法案卷评审活动，及时通报纠正文书制作中存在的问题，发现优秀案例推荐参加全省第二批法治实践优秀案例征评活动。

8、做好法律服务。认真参加局重大行政决策活动，提供法律意见和建议。充分发挥法律顾问作用，积极协调相关诉讼应诉工作。开展法制惠民活动，深入实施法治为民办实事项目，提升群众对法治交通的满意度。

上半年，法规科围绕法治交通做了一些工作，取得了一些成效，但也存在一些问题，主要表现为缺乏“三力”：一是力量不足，法制管理机构、人员、经费有所不足。二是力气不大。全行业依法行政不平衡性较大。三是力度不够。法治建设方式有待创新，水平有待提高。希望在今后的工作中逐步加以解决，不断提升交通法治水平。

1、扎实做好执法评议考核工作。按照交通部、省厅的工作要求，完善行政执法评议考核相关制度，落实执法责任制，提高依法行政水平。以开展评议考核为契机，完善督促纠正违法行政行为专项活动，端正执法人员执法理念，规范执法行为，整顿执法作风，保障交通运输法律、法规和规章的正确实施，营造良好的交通法治环境。

2、加强执法监督，规范执法程序。认真执行《江苏省行政程序规定》，进一步规范完善重大行政决策程序，开展重大行政决策合法性审查工作，保证重大行政决策合法性，推进重大行政决策科学化、民主化、规范化。组织开展“加强风险防控推进廉洁执法”专项整治活动，坚持事前监督、事中监督与事后监督相结合，明查与暗访相结合，专项检查与全面检查相结合，以严格的管理，严厉的纪律，促进执法行为规范。

3、加快综合执法职能的转变。根据上级统一部署，积极推进交通运输领域综合行政执法体制改革，努力构建职能配置合理、权责明确清晰、运作协调高效、执法保障有力的交通运输综合行政执法体制和运行机制。加强执法人员的法律法规业务知识和技能的培训，积极研究交通执法新思路、新措施，帮助理顺执法关系，协调执法矛盾，完善相关制度，不断提升交通执法水平。

4、做好法制宣传教育工作。根据“七五”普法规划和普法教育计划，继续推进领导干部、机关工作人员和行业从业人员学法用法。邀请省专家举办法制讲座，重点开展以宪法为核心的基本法律的宣传教育，增强宪法意识，维护法律权威。完成交通道路客运从业人员培训任务，多渠道、多形式宣传交通法律法规，展示交通依法行政成果，提升交通执法形象。

以上内容就是一秘范文为您提供的7篇《上半年工作总结和下半年工作计划》，希望对您有一些参考价值。

今年以来，在区委、区政府的正确领导下，我办围绕“干在实处，务求实效”的新目标，主动确立“争创最简流程、最短时限、最优环境”的服务追求，致力培树“担当至真、服务至优”的品牌服务意识，聚力难点，聚焦痛点，以重大项目审批提速提效服务为突破口，进一步强化政务服务建设，打造优良营商环境，为推进“两聚一高”，建设“强富美高”新海陵提供有力保障。

一、上半年工作回顾

（一）围绕新形势、新情况，改革工作取得新突破

1、\_\_政务服务“一张网”推广，线上线下不断融合，构建高效平台。根据《省政务服务“一张网”上线试运行推广宣传活动通知》的要求和部署，开展系列推广宣传工作。一是全面落实任务；二是进行多形式、多途径宣传；三是全面梳理“不见面审批（服务）事项”。“一张网”建设，将构建更加畅通、更加快捷的便民服务平台，实现“网上批、快递送、不见面”审批新模式，逐步解决网上政务服务门户不统一、政务服务数据难共享、服务事项无法通办等问题，让办事企业和群众少跑腿。

2、相对集中行政许可权改革，优化服务环境。为解决审批时间长和盖章多、收费多、中介多、材料多等“一长四多”突出问题，区政务办会同区编办启动了相对集中行政许可权改革前期工作。按照“一窗受理、合并审查、集约审批、一站办结”的审批模式，对改革涉及到的审批部门行政审批事项进行了梳理和分类，提出了设立区行政审批局的初步方案。

3、“两证”办理搭建新平台，焕发市场活力。年初，下发《关于明确处理全区工业企业“两证”不全遗留问题相关事项的通知》，明确了“现场办公、集中会商、分类审核、挂图作战、限期办结”的工作思路。政府办、经信委、政务服务办牵头国土、规划、环保、安监、住建、消防等部门组成工作班子，分期分批对各镇（街道、园区）工业企业“两证”遗留问题进行“会诊”，提出推进方案。目前，全区已有20多家企业顺利办理了产权证。

（二）做细做深，不断完善品牌服务体系

1、靠前靠实，走进园区前移服务。今年以来，区政务办先后会同市政务办走进海陵工业园区、罡杨镇为重点项目提供现场会办，帮助协调解决审批难题。对项目涉及的土地规划、施工许可、环保验收、工程竣工验收等审批手续逐一对接沟通，对审批所需准备资料进行面对面指导。

2、聚焦难点，精准服务重大项目。根据重大项目代办工作需要，举全中心之力，全方位、立体式、保姆式跟踪服务重大项目，为项目建设消痛点、疏堵点、排难点，“包办墙外事，帮办墙内事”。上半年，先后为民慧钢铁、海华机械、乐叶光伏、东沪科技等重大项目提供了代办、帮办服务，解决审批难题20多个。

3、政府采购工作规范，凸显公信公正。一是采管分离，相互制约。二是科学操作，严格把关。在采购活动中，严格把握五个关口，即“项目委托关”“采购文件编制关”“信息公告关”“开标评标关”“质疑关”。上半年，中心共组织各类项目进场交易30场次，采购预算近318.53万元，实际采购258.32万元，节约资金60.21万元，节约率18.9%，有效地降低了财政支出，最大限度地发挥了资金使用效益。

4、强化作风建设，保证品牌新发展。通过多种形式，对窗口服务和办事过程实行全程监管。严格执行工作人员和服务窗口的月度考核制度。以“现学现做”、“大走访”为契机，深入开展廉政教育活动，形成务实高效氛围。今年以来，开展一把手上廉政党课2次，观看警示教育片3部，谈心谈话5次、党纪党规知识测试1次，作风效能警示教育大会2次，道德讲堂2次，廉政文化建设月系列活动1次、专项检查5次。

二、下半年的工作计划

（一）加快审批系统化、集成化改革，助推审批质效不断提升。

一是配合市、区政府打造纵横全覆盖、服务全渠道的政务服务“一张网”，线上线下融合高效平台。

二是继续做好事项承接清理、流程最优化工作。

三是按照省市部署，积极筹建行政审批局，加快实现“一枚印章管审批”。

（二）持续务实创新，助推品牌效应不断放大。一是深入推进“准入准营跑一次、项目审批不见面”，全面梳理“跑一次不见面”清单内容。二是创新服务理念，聚焦富民、创业短板，优化服务举措，持续开展党员干部走进镇街（园区）服务重大项目活动，畅通“绿色通道”，争创“双快服务”品牌新亮点。三是充分发挥党员干部示范带头作用，扎实开展志愿服务活动，定期开展“大走访大落实”活动，解决实际问题。

（三）强化管优育优，助推班子队伍建设。调优状态，调高标杆，着力打造一支精干高效的行政审批服务队伍。重视作风效能建设，突出廉洁纪律教育，增强“为民服务”宗旨意识。结合文明创建、“双创”活动的开展，全面落实创优、创建工作，时刻站在方便企业群众办事的角度，大力推行规范服务、主动服务、超前服务。强化日常监管，创设多样活动载体，推行岗位绩效管理，定期开展满意度测评，

（四）落实“两证办理”，助推整体联动格局架构。主动服务，明确专人负责“两证”全程办理；加强指导，因企定策，衔接管理归口部门服务；强化联动，结合帮办包办，推进各部门前置服务；紧密合作，相互协调，提高整体办理效率。

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！