# 最新公司半年总结报告(汇总15篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-07-23

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。公司半年总结报告篇一20\_...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**公司半年总结报告篇一**

20\_\_年上半年，公司认真贯彻落实年初制订的年度工作计划，继续发扬艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好开源节流、增收节支、确保安全质量，大胆开拓，勇于创新，取得了较好的成绩。1—6月份，共完成经营收入10021598.5元，为年计划的81 %.。顺得收购38亩渔塘的使用权，胜利实现时间过半，任务超半的好成绩。

总结回顾半年来的工作，主要抓了以下工作：

一、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，积极发挥主观能动性，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，提高了队伍的凝聚力，从而营造了一个健康和谐的企业环境。

二、开源节流，创造效益

根据健坤总部年初的工作会议精神和要求，我公司积极采取有效措施，积极做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道;另一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。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。今年上半年，收取房屋租金6347050元，场地租金1248920元(其中红线范围内138130元，红线范围外110800元)，水电差价收入4158.5元，倒土收入2421460元。

三、加强消防安全意识，提高公司综合消防防范能力

今年上半年，我公司为深入持久地开展消防安全工作，组织专人对检查发现的竹木加工市场存在的问题及消防提出的要求进行了深入整改：一是建立健全了消防安全规章制度，并上墙公布，对市场内的火灾隐患进行了全面排查，建立了市场预防火灾巡查机制，明确了值班人员及巡查登记制度。二是成立了两支义务消防队，并组织了一次消防安全实地演习。三是投资2万多元重新铺设消防专用管道220米，解决了市场内消防管道水压过小的问题。四是对所有消防栓和灭火器材认真检查，缺损的及时配置和更换，增设5个消防栓、配置8卷水带、4支水枪。五是投资近万元对市场老化的电缆线进行了一次彻底的更新置换。六是对市场内的消防\_\_进行了全面整顿，确保\_\_畅通无阻。

四、下半年的工作设想

想尽一切办法，克服一切困难，采取更有效的措施，全面确保年度工作目标的如期如量完成。

**公司半年总结报告篇二**

在我国，国有独资公司是目前国有企业的一种重要组织形式，是国有企业进行公司化变革后的一种制度创新，在国有经济中发挥着举足轻重的作用。今天本站小编给大家整理了公司

半年工作总结

，希望对大家有所帮助。

xx年，电器有限公司党支部在日常工作中，把“四个有利于”(引领企业发展方向，推进企业科学发展，营造生动活泼、健康向上、催人奋进的良好氛围，调动全体员工积极性、创造性和工作热情，实现文明和谐、幸福目标)和“四个解决”(员工日常工作生活中的思想问题，生产经营过程中的棘手问题，影响安全生产、产品质量和节约增效中的瓶颈问题，制约企业发展的环境问题)作为党建工作的出发点和落脚点，收到了明显效果，得到了各级党委，组织部门和公司董事会及员工的认可。

一、生产经营指标超额完成。党支部把党建工作贯穿于企业生产经营全过程，把思想政治工作落实到各部门、车间、班组和每个员工，充分调动了全体员工的积极性和工作热情，为完成生产任务奠定了坚实的工作和思想基础。党支部组织带领全体员工围绕公司年度生产经营目标任务认认真真、扎扎实实、吃苦耐劳、忘我工作。通过大家齐心协力、攻坚克难，苦干实干，保证了xx年度各项目标任务的实现。

xx年度完成工业总产值，销售收入和税收分别比xx年度增长x%，x%和x%，人均为国家创造财富x万元。公司总经理贾永康在xx年

工作报告

中指出，“xx公司取得近几年最好业绩，党支部工作和党员作用功不可没”。

二、安全质量无大事故。党支部根据公司生产经营这个中心，紧紧抓住安全生产和产品质量这两个关键点，做到工作主动、关口前移、预防为主，协助相关部门建立健全和充实完善各项制度，加大监督检查力度，把安全生产和产品质量工作做实、做细，使安全、质量四个字成为每个管理者和员工的“紧箍咒”。由于普遍重视、措施有力、整改到位，全年没有发生大的安全质量事故，安全小事故比xx年下降x%，产品质量三包索赔率比xx年降低x%。

三、创建党建文化品牌——现代企业、红色传承。党支部始终把传承党的优良传统和作风作为党建工作之魂，并将信念坚定、勤奋好学、身先士卒、求真务实、学习雷锋、精诚团结和倡导幸福等内容运用到日常工作中和灌输到员工头脑中，使公司党建氛围日益浓厚，党员党性修养日益提高，党建工作引领企业发展的作用发挥日益凸显。企业先进的生存理念、自觉的创造意识和无私奉献精神得到有效提高和发扬。

党建文化品牌——现代企业，红色传承对党员先进性作用发挥和员工素质整体提升起到重要作用。现代企业、红色传承党建文化品牌被温州市委组织部评为优秀品牌建设单位。

四、丰富企业务实文化品牌内涵。党支部把实际、实用、实效作为企业务实文化的主要内容，使每一名员工明事理、增干劲、享快乐，让每一位员工有责任心。幸福感、理想梦，保证每个党员有人生出彩的机会，每个员工都有实现自己梦想的希望，是企业务实文化的核心和精髓。由于务实文化紧贴社会现实，紧连企业实际和紧关员工思想，受到全体员工的普遍认同和欢迎，起到了凝心聚力、促进文明、推进发展的效果。

五、达到5a级标准化党组织要求。党支部把创建5a级党组织作为提高党建工作科学化水平的契机、标准化自我提升的平台，按照温州市委组织部创建5a级标准化党组织总要求，对照自身建设好、工作保障好、作用发挥好、企业发展好和社会评价好的标准，科学制定创建方案，认真落实创建内容，全力达到5a标准。通过扎实有效的工作，党支部顺利通过温州市委组织部的验收，成为5a级标准化党组织。

xx年就要过去了，这是我们饱尝辛酸的一年，在经历了金融危机的冲击后，许多企业停产歇业，我们公司在在各级领导的带领下，经受住了金融危机的冲击，机器设备的增加;人员的稳定，产量、质量都有明显的提高，公司日趋向做大、做强。现将工作总结如下：

一、 产量方面

短短三四个月，产量翻了一倍多，这组数据正说明了在李总、徐工的正确带领下，在所有员工的共同努力下，才会创造出某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

二、 质量方面

1. 各工序的合格率在以前的基础上都均有明显提高，直通率由10月份83.1%到12月份达到84.5%，提高了1.4%，直通率也创下了某某公司制造部产量有史以来最高、最好水平。

2. 客户的投诉比以前有明显的下降，成品出货的质量也在从工艺、管理等方面加强控制。

3. 未发生重大质量事故。

三、 人员管理方面

针对内外操岗位人员协调能力差，职责不明确的情况，通过日常灌输，手把手教，逐渐明白内操指挥外操，外操及时回馈，班长统管全局，值班长提醒及对外协调的关系。遇事做到了忙而不乱，确保了工艺操作的安全平稳有序。持续开展技能教育，创建文明和谐生产氛围。培训作为车间的一项长期任务，在新经济背景下，是市场竞争、生存和发展的需要，每位员工必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业发展的重要途径。

四、 物耗方面

1. 主要原材料

车间每月对返基和返修晶片等及时回收利用， 但少量员工因技能、机器设备不稳定性方面原因造成合格率低，加大原材料的投入量，影响了一次性直通率。

2. 主要辅材料

银丝和手指套控制不是太好，有待于在xx年中加强管制。

五、 数据报表方面

产量日报表、周报表、月报表、个人产量等都能准确无误、及时的统计好，随着iso9000质量体系试行的推动下，产品批量卡等数据报表也能准确的统计好，方便于车间进行查找、跟踪及总结影响产量、质量的原因。

六、 工艺方面

1. 为了确保产品的品质的稳定性，人工上架在10月底对操作工艺进行了修改，由原来的两点胶规定为三点胶，在张总的指点及班组的监控下，人工上架的员工现已熟练的按更改后的工艺进行操作。

2. 在日益竞争的市场中，我们想得到客户的垂青，得有夯实的质量保证，公司多方面的增加或改造设备。如对某些样品增加温特等工艺。

七、 5s管理

在iso9000质量体系试行中，虽然与公司前况相比，有很大进步。但在5s管理方面我存大着很多不足，最主要是缺少持之以恒的管理方针，有时为了准时交产量而忽略5s的持之以恒的管理。

八、 安全方面

在没有任何安全设施防护的情况下，这四个月中没有发生过一起安全事故，这让我感到很庆幸。

如果说xx年对某某公司制造部是个展翅飞跃的时段，那我更希望我们继续努力，争取在xx年中我们能飞得更远、更广，拥有一片更广阔的天地!

很高兴与大家相聚在这一年一度的年终大会，我在此向大家致以最真诚的问候，祝：大家元旦愉快!身体健康!万事如意!新年大发!

回顾到公司以来的日子，风风雨雨与公司经历了短短几月的路程，在这些日子里，不管老元帅还是新同事，我们共同领略了洋溢在这里的盛大喜乐，也共同披风顶雪覆过那些隐藏在这里的忧患，与公司共荣发展。首先，我从这几个月对公司行政工作的细心观察，只能粗略的给大家做一次不怎么详尽的总结。如果总结得不好，还望大家见谅!

行政部在最近几个月结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其它部门的协调与沟通，使行政部基础治理工作实现了规范化，为公司各项工作的开展创造了良好的条件。

一是建立了员工人事档案、业绩考评档案、培训计划、培训流程和培训档案等，出台了《员工手册》、《新员工

培训方案

》、《各岗位人员职责》、《员工花名册》、《消防安全紧急预案》等各种大小方案和制度，日常工作基本能落到实处，但在某些方面还是没能做到为领导和员工创造一个良好的工作环境。

这几个月以来收发文件20几件，并对领导批示的公文做到及时处理，从不拖拉;及时完成各类报表及总结;办公用品领用与办公用品采购坚持精打细算的原则，办公用品领用从节省出发，减少公司不必要的开支;组织和协助组织召开各种会议20多场，做到会前有准备，会中有记录，会后有总结;组织全体员工户外活动1次，做到活动前有方案，活动后有总结。

二是健全了人事资料，各类报表及总结。三是完善了部门组织职能，入职、请假、离职、领料等一系列工作程序以及报表等工作。对南北方分公司返货管理、对账也进行了规范;对返货监督实行人人监督，奖惩分明。当然，之所以取得这些好的成绩，主要得益于孙总和刘总的有力领导和大家对我工作的支持。在此，我以无限的真诚向大家说声：“谢谢!”谢谢大家对我工作的支持与鼓励!

在行政工作取得一定成绩的同时，行政工作还存在着诸多问题：一是在公司原有的企业文化中，工作开展得不是很顺畅，工作开展难度是时出不穷，甚至在某些时候没法主动性去开展工作。二是深层次的企业文化尚未取得显著成效。三是各职能部门未执行到位，不能发挥各部门职能作用，导致工作起来没有层次感，没有执行力度，没有工作效率。工作难开展、问题难解决、工作效率难提高。

针对行政工作的种种问题，行政部门将在来年积极、主动加强与各部门领导沟通，协调好组织工作，起到承上启下的作用，解决“三难”问题。把行政部职能工作发挥到更大、更强!

**公司半年总结报告篇三**

半年来，认真遵守劳动纪律，按时上班，有效利用工作时间;坚守岗位，需要加班才能完成工作，按时加班才能保证工作能按时完成。认真学习法律知识;我热爱我的工作，有很强的责任感和奉献精神。积极学习专业知识，有正确的工作态度，认真负责的对待每一份工作。

二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是商务后台。主要负责统计公司收发的铁矿石数量。另一种是向\_\_办公室报告每日的货车号码，并检查\_\_办公室的收货情况;组织火车票，签发港口包干票;统计港口作业部门每天的卸货数量和港口库存的水分。

以“把工作做得更好”为目标，在工作中发扬开拓创新精神，扎扎实实做好工作，半年来圆满完成了各项任务：

1、统计：可以及时从代理部门取回英镑单，以确保准确统计发货数量和收货数量。

2、收货状态：\_\_第一次联系时，办事处上报的收货数量可以分为整列，用于统计全船的收货损益。

3、称空车：空车是今年5月实施的，现在出货量可以准确。前面的说法虽然都是基于轨道衡，但还是有误差的。现在空车称重，出货数量基本可以准确。

4、水分测试：以前港口出货数量少，责任不清，是货物被盗还是水分丢失。现在规定每批货都要做水分检测，这样就不推卸责任了。

三、存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，也取得了很大的进步，但仍存在以下不足：

第一，有时候工作的质量和标准与领导的要求有一定差距。一方面，由于个人能力和素质的不足，铁矿石收发数量的统计有时会出现一些错误;另一方面，工作量大，时间紧，工作效率不高。

第二，有时候工作敏感度不是很强。对领导交办的事情不够敏感，有时工作不先进，情况不及时汇报。

第三，领导的参谋助手作用不够明显。我们不能很好地掌握整体工作，也不能主动寻求思路，提前想办法。很多工作只是充当“算盘珠”。

第四，下半年的工作计划

下半年，我会进一步发挥自己的优势，改善自己的不足，开阔思路，求实务实，全力以赴做好本职工作。计划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，制定下半年的具体计划，明确内容、时限和要实现的目标，加强部门之间的协调，将各项工作有机结合，明确工作思路，提高工作效率，增强工作成效。

二是加强作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬艰苦奋斗、迎难而上、精益求精、严谨细致、积极主动的工作作风。

**公司半年总结报告篇四**

根据重庆固威商贸有限公司发展战略，结合\*\*年公司业务开展和企业建设现状，现将\*\*年度的工作作出如下汇报：

在工作方面，公司在\*\*年的发展中取得了如下的成绩：

一、\*\*年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企业也几乎是在同时从6月份到12月份先后进入阿里巴巴或环球资源等b2b电子商务平台开展外贸和内销业务。

重庆作为西部最大的工商业城市，从2024年到\*\*年短短三年间外贸出口总额翻了一翻，从15亿美元到了30亿美元，年均增长超过30%，足以显示了重庆作为西部地区一个良好的出口窗口的巨大优势。

加之今年三峡工程已顺利完工实现蓄水，三峡水运将给重庆带来便捷实惠的出海大通道，重庆区域优势将更加明显，与沿海地区的差距进一步缩小，交通运输方面的迅速发展给重庆带来无限的商机。

作为一家重庆本土的生产贸易型企业，聚集天时、地利、人和，坚定做好外贸出口工作应是企业发展的必然之趋势。

我们应当大力发挥企业在生产加工方面的优势，走出去，引进来，使企业向着国际化，规模化，现代化的大型集团公司迈进。

二、重庆固威商贸有限公司现阶段的主要产品：微耕机、机械零部件以及通机产品都非常适合国际市场的需要。

此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做oem。

很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。

所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户oem生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市常而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

在机械零部件一块，我们可以通过参加国内外大型展会，接触国际大型采购商，力争进入其国际采购系统，并在同时，不断完善加工基地的ts-16949认证体系的建设，以一个管理规范，质量过硬的生产实力，为我们赢得更多的国外客户。

在通机产品一块，应利用手中的外贸渠道和资源，发掘潜在客户，使重庆地区的通机产品行销国内外。

三、重庆固威商贸有限公司在建立之初，就认识到b2b电子商务平台和企业网站的重要性。

借助b2b电子商务平台，我们可以获得发达的资讯，身处中国经济对外的窗口，经济浪潮的风口浪尖，任何一点讯息的变化，我们都可以在互联网中第一时间得到反溃中国的信息产业及电子商务并没有在经济浪潮中落伍，相反以中国商业之人气，以中国优势制造业之地位，使得阿里巴巴迅速崛起，并成为世界最大最具吸引力的一个电子商务平台，反过来也会更大地促进中国经济的改革开放和中国企业的迅速发展。

但还是有两个因素制约着这种快速发展，一是存在着良莠不齐，鱼龙混杂的各种状况，使得我们通过互联网挑选恰当的合作伙伴困难重重。

二是甚至有些发达国家的资讯甚至都落后于发展中的中国，他们习惯于一些传统的贸易方式，一时还很难改变。

但是这两种只是短期内的问题，更便捷、公务员之家www.g更迅速的b2b贸易方式将会是大势所趋。

所以我们应当大力推进本公司b2b电子商务平台，以及公司网站的建设，为企业在国际市场树立一个展示企业形象和产品的重要窗口。

四、\*\*年11月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。

参加展会的主要作用有四点：

(1)在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

(2)我们通过展会熟悉了同行及市场的流行趋势，“知己知彼，方能百战不殆”，如果没有更多的精力去了解市场和消费者需求，那么在展会中可以了解到同行业最新的产品及技术及对方的发展思路，反思自己的优势、劣势及不足。

(3)我们通过展会努力寻找直接客户，争取与有意向的客户达成合作协议，在这次展会中，在组委会的协调安排下，已经有德国博世和德国大众方面的采购人员对本公司的生产加工基地进行了参观，并提出了一些宝贵的意见，有助于企业在未来的竞争中不断改变企业的相关软硬件设施，使得企业在市场中更具有市场竞争力;我们也面对面的与外商进行贸易洽谈更有利于直接了解对方需求，有利于双方在平等互利的基础上协商并达成长期合作协议。

(4)公司参加这次在重庆地区举办的大型的展会，为今后广泛参与国内外大型展会积累了丰富的经验，使公司全体员工实实在在感受到参与展会对本公司的重要意义。

各部门也对开展外销工作的流程及时间安排有了一些基本的认识。

公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在\*\*年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

一、公司现有产品存在严重的认识不足：我们对消费者购买产品的需求不够了解。

质量包括了产品的包装、材料、制-作-工-艺、性能、承诺和售后服务。

任何一个环节的缺失，功能的夸大与缩小都是产品质量不行的依据。

作为本公司的顾客，中间商也好、批发商及零售商要面对的都是挑剔的消费者，他们如果在向其客户宣传的过程中出现了任何的差错，将直接影响到企业的形象和消费者的信任。

所以对中间商的培训仍然是我们作为一个生产厂家的必休之课。

现阶段主要可以通过三种结合的途径来解决。

a：带领客户参观工厂，了解产品性能，实地的演示和操作，让客户有一个直观的感受。

b：利用固威机电网丰富的内容及图片影像多媒体展示，实时更新最新最全的企业产品资料。

c：完善的企业宣传资料(中英文)，这一点最重要。

尤其是在外销工作中，与客户直接不见面的情况下，只能靠宣传资料来实现展示产品的安装，检测，使用和维修。

如果对方觉得不方便，很快就会放弃。

所以建立建全电子文件和印刷完全能看得懂的并且简洁明了的中英文宣传资料是所有环节中的重中之重。

xx年对于xxx而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。

在xx年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下,紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。

在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。

下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

xx年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。

一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方面均取得了一定的成绩，主要有(详细见附表)：

施工图设计;

施工图设计;

施工图设计.

二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的.重要保证。

公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。

xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。

采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间;在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。

内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。

xx年，公司先后组织员工培训10人次。

目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。

xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球联谊赛等等。

通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。

其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识;其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难.

各位同事、各位战友，各位精英、各位高管:

2024年在诚惶诚恐中到来，半年时间，国际国内经历了许多自然灾害等大事，我们的祖国依然以她东方的雄姿屹立东方、以她前所未有的魄力斡旋与各强国之间，游刃有余的处理好了周边国家的事务，巧妙的处理好了人民币升值的事情;快速而稳妥的安排了青海玉树地震及洪水等其它灾害的问题;世博更以她特殊的姿态向世人展示祖国的强大。

我们公司也平稳的走过了2024年大半年，其间取得了许多成绩，也得到了许多经验教训，今天在苏州这个美好的地方召开半年工作会议，也是我们公司开始发展的表现，下面我想从几个方面说说。

首先谈公司方面所取的成绩：

一、 公司逐渐制度化，由创业阶段向发展阶段扩展

2024年，公司首先是财务制度上的完善，规范了公司财务开支的程序，减小了因管理造成损失的风险，尽量规避了上半年大量资金投入的紧张;材料部门，制定了采购和月结算制度，合约部门，制定了统一的内部签证、结算表格，劳务合同进行项目交底;员工实行了自我评分与项目、公司综合考评相结合的制度。

二、 新陈代谢、新老更替，公司在人才储备上下大功夫。

2024年7月止，公司走了一批人，有因犯错误的、有因胜任不了工作的、有吃不了公司节奏及项目要求的、也有带着情绪的，但公司更多的引进一大批新鲜血液，目前情况看，他们有开始闪闪发光的，(无锡蒋工、苏州马工)，大学生的引进是公司上半年来的亮点，这一方面是公司对社会的贡献，另一方面说明人才储备是公司的一个战略，诚然，大学生是零起点，故需要我们公司担当起培养和引导他们的责任。

同时公司以后在人才选用上尽量专业负责人选用专业人才，专才专用，人人尽其用。

三、 劳务分包逐渐走专业化。

长风一号楼、无锡古运河项目的劳务改革是成功的，这种成功我们将推广，最求公司利益的最大化。

四、 公司文化开始形成

20xx年公司开始对员工体检、专业培训等活动，这样的活动以后我们将更加丰富更加完善。

再次谈20xx年上半年所存在的问题：

1材料部门：

项目管理上，计划与使用脱节，现场控制力度不够，收料程序需加强监控，劳务合同不明确;部分材料采购不及时，库管制度上急需加强。

2合约部门：

合同交底要及时及全面，劳务及分包签证及结算不购及时。

劳务合同的签订逐步要求项目管理人员参与。

3工程部门：

野蛮施工在有些项目尤为突出，施工时管理人员没有预控性，加之责任心不购，留下很多后患，给公司造成了很多很大的损失，长风项目存在过，龙湖项目出现了，成本意思比较差，重复施工、无用施工现象任然不少。

去年的半年会上我讲了其中一点是：端正心态、摆正位置;强化职业道德、追求职业精神，廉洁高效的工作，但是在某些项目还是存在很严重的问题，从上到下没有责任心，工程进度是随机和随便的，没有施工节点、没有跟踪检查、没有上下班制度，在想当然中过和尚日子。

根本控制和协调不了劳务和分包，被人牵着鼻子走，这表明除了能力外更能说明的是承担不起责任，没有踏下心来把事情做好，同事们，公司把项目委托给各位，靠的是我们的责任啊，这是重任，但更多的是信任，是其它国企和私企所没有而我们公司所特有的一种一家人的情缘啊。

我们没有理由不管好啊，承担起责任来，为自己为公司立住脚，打造更大的空间;如方定，你来自劳务有吃苦勤劳的精神，有经验，但项目把四标段给你，你就要流汗水，表现出来，有些项目还有处处打小算盘，盘算劳务、分包，希望甚而要求他们请吃请送，各位高管，你们是公司的主流，是公司寄托大家共谋发展、共谋进步，这种寄托是不是一月、不是一年、公司更多的是希望大家在这里生根，落脚。

公司在为改善我们的生活而努力，同时也在谋划更远大的舞台供我们的下辈们选择，我这里又忍不住讲讲合约部的于经理，她的勤劳是大家所公认的，也许大家还不知道他的廉洁，曾经有人轰炸她，是很丰厚的，她拒绝了，她说我要工作得很坦然，各位高管，望你们严以律己，以身作则，用发展的眼光规避眼前的利益，公司尽量让大家潇洒的生活，自尊的工作。

最后谈谈下半年的工作计划：

召开20xx年新近员工培训会。

对各项目安全检查

2、9月份安排其它项目管理人员体检、召开材料部门、合约部门培训会。

建立起材料采购信息平台。

3、10月份召开项目负责人及部门高管培训会

各位高管，我以上的讲话，不是针对某个人，我是希望我和各位一起珍惜今天、珍惜我们这个位置、珍惜我们这个舞台、同心同德做好事、做大事、更好的改善生活。

谢谢大家。

**公司半年总结报告篇五**

\_\_中燃在新一届领导班子的带领下，狠抓安全管理制度落实，从基础管理着手，不断完善管理制度，总结经验教训，以隐患专项整治为主线，加大班组和公司标准化建设，力争11财年创造全新的安全管理景象。下面就上半年的安全工作以及下半财年的工作计划汇报如下：

一、强化基础管理，加强制度的建立和落实

1、制定完善安全规章制度《有限空间作业安全生产规定》;收集整理《企业安全生产标准基本规范》、《国务院安委会关于深入开展企业安全生产标准化建设指导意见》;下发了《关于开展安全隐患专项整治工作的通知》、《关于加强安全管理工作的通知》等有关文件。

2、5月6日，安委会组织召开安全生产专题会，会议总结了10财年安全生产工作，对10财年发生的事故进行了深刻反省，指出了11财年工作目标和方向，并签定20\_\_财年安全生产责任书;会上还对10财年安全先进集体和个人进行了表彰。

3、为进一步加强安全生产工作，强化安全防范措施，控制一般事故、遏制重大事故、杜绝特大事故的发生，确保本财年安全生产目标任务的顺利实现，营造全新的安全工作氛围，以良好的安全生产环境迎接公司安全管理工作美好的未来，公司下发了《\_\_市燃气有限公司二0一一财年安全隐患专项整治工作方案与计划》，决定利用一个财年的时间在全公司范围内开展安全生产隐患排查治理专项活动。目前，隐患上报分类工作已完成，安委会召开专题讨论会，按轻重缓急定责任人、定责任期限进行整改，确保安全运营。

4、为了深入贯彻《国务院关于进一步加强安全生产工

作的通知》精神以及包安委会(20\_\_)8号通知要求，并通过企业标准化建设全面推进公司安全生产管理水平，进一步规范公司安全生产行为，改善安全生产条件，强化安全基础管理，有效规范和坚决遏制重特大事故发生，公司安委会决定从20\_\_财年8月起，在全公司范围内开展企业安全生产标准化达标创建活动。为真正做好达标工作，公司先期选派两名干部参加了相关培训班，并召开了班组长以上人员参加的专题动员培训会，要求公司全员参与，争取20\_\_年达到二级标准。

5、为进一步贯彻落实公司安委会安全生产方针，强化生产经营活动中安全工作的领导和管理，尽可能克服一切不安全因素，层层落实安全生产责任制，提高基层一线员工在安全管理工作中的安全防范意识、责任心和使命感，杜绝各类安全事故的发生，消除安全隐患等不安全因素，确保公司安全管理工作上一个新台阶，我公司特为34名一线兼职安全员发放聘任书，并启动专项安全资金为兼职安全员发放特殊岗位津贴。

二、重计划，有步骤，扎实开展安全工作

财年初，公司制定了全年安全工作计划，并分解细化到周，使全年安全工作有条不紊按计划进行。

1、根据国家和总部安全月宣传工作部署，结合公司11财年安全工作安排，积极开展了“安全生产月”各项活动。达到了营造浓厚的学习、探索安全生产管理知识和安全文化氛围的目的，有效地提高了各部门工作人员的素质和技能，强化了广大干部员工的安全生产意识。公司制作了大量横幅、安全旗，发放安全活动宣传资料、学习资料、挂图400余套。6月10日，在公司二楼会议室召开高层管理干部参加的《如何落实企业安全主体责任暨标准化建设》为主体的专项安全管理知识培训班。经过培训，与会人员基本了解了国家安全生产总体形势及未来发展前景、作为企业安全生产主体，如何理解主体责任、根据国家标准和要求，如何做好自身安全生产工作等相关内容。6月28日，公司成功举办了以 “安全在我心中”为主题的演讲比赛。来自公司各部门的18名选手在演讲中，紧扣主题贴近实际，联系生活中、岗位上的所见所闻和切身感受，从不同的角度，不同的侧面，紧紧围绕安全月主题，用生动、精练的语言阐述了安全是企业的生命线、安全责任重于泰山的安全精神。

2、为确保公司所属输配系统正常运营，公司加强对各运营系统的检查，尤其是节日、季度以及专项安全检查，均制定检查计划和安排，有组织、有计划、有步骤的进行，上半财年共进行节日检查2次，专项检查3次，季度检查1次，不定期安全检查、抽查、夜查46余次，并针对安全检查中发现的安全隐患督促整改，跟踪复查，并根据检查情况及时汇总。

3、六月份，公司组织一次室内外燃气泄漏无预案演练活动。此次演练，本着事先无预案、无时间安排、无演练内容随机进行，达到了热线接警、应急程序启动、应急人员到场，应急处置程序操作、工器具使用等演练程序的基本检验，从中发现问题，总结分析，为下半财年有预案应急演练打下基础。

4、上半财年，根据总部工作安排，共办理各类安全员资格证、消防证、上岗证73个，更换到期报废灭火器74具，组织各类安全管理知识、消防知识、安全生产标准化建设等培训380余人次，为加强基层班组消防基础知识和防火能力，公司选送十六名基层班组骨干参加我市举办的全封闭消防知识培训。

5、为加强用户安全宣传。公司于6月19日在万达广场组织了一次以“安全责任、重在落实”为主题的大型公益宣传活动。本次活动的开展是为了响应20\_\_年国务院提出的“全国安全生产年”文件精神，同时做好20\_\_年3月1日国家颁发《城镇燃气管理条例》的宣传，普及燃气使用安全常识，降低天然气使用事故发生率等诸项工作。市安监局、建委、公司个部门领导和员工参见了活动，市电视台、日报社等新闻媒体参加并报道此次活动，此次宣传活动辅助于文艺表演,中间穿插了对燃气安全知识的有奖问答, 观众踊跃回答问题，现场气氛非常热烈。当天共发放安全宣传资料1000多份，现场解答问题数百次。上半财年，公司有组织的在老小区用户群开展两次安全宣传进社区活动，分别对乌兰小区、钢11#街坊、迎宾小区老用户进行入户安检、普查、现场维修以及安全宣传活动。在活动中，共普查用户3672户;现场维修475户;发现并处理阶段性居住户主立管漏气2户;发放宣传单2900余份;现场受理业务咨询人数260 余人次。

6、全国中学生运动会于7月16日在我市举行，为确保中运会的顺利召开，避免安全用气无责和有责事故的发生，公司要求客户服务部、生产运营部和稽查大队分别于6月、7月两次对比赛场馆和运动员下榻酒店燃气设施进行安检及宣传工作，此次检查共发现漏气3处，安全隐患4处，及时进行了整改。

三、存在问题及建议

1、公司目前发展速度快，经营区域逐年扩大，安全管

理模式也应相应进行转变，作为中燃集团特有的个例，希望集团公司不但在管理模式予以支持，在相关申请报批程序上予以大力支持，并给予一定政策，如：安全资金投入、改造项目批复、安全管理硬件投入等等。

2、根据上半财年室内维修数量来看，用户室内漏气维修数量较大，并多集中在天然气置换前老用户群中，其中设施漏气点多为表前旋塞阀、表后考克、过期服役表、活接垫等，因此，如何改造老用户群室内设施，从根本上解决安全隐患，是我公司面临的安全工作当务之急。

四、下半财年工作重点

1、按照《开展安全生产标准化达标工作的实施方案》做好前期准备工作，拟定\_\_燃气公司达标工作考核细则，并进行全员培训。

2、依据《安全隐患专项整治工作方案与计划》开展全面隐患治理工作，并把隐患治理当做长效工作来抓，发现一项解决一项。

3、开展一次有预案应急事件处置联合演练，目前，演练方案、演练地点、联合演练合作单位均已落实到位，时间拟在10月上旬进行。

4、分批次进行全员安全、消防知识培训，并进行考试。 总之，我公司将在集团公司的正确领导下，不遗余力的抓好安全管理工作，真正做到警钟长鸣，我们有信心、有能力使公司安全管理工作走进集团公司先进行列。

**公司半年总结报告篇六**

韶光似水，时候过的还真的很快，一晃眼上半年的工作已经过去了，零管部全年工作集会精神我们保定公司零售办理部督察队已经周全贯彻，根据全年督查工作筹划，本着严明当真的立场展开督查工作，践诺督查职责，在上半年紧张做了以下工作：

一、从根本工作入手，抓根本，抓落实。

1、典范细节工作，夯实根本关键。为使加油站的各项办理工作在根本办理年获得有效提拔，针对如今加油站办理在细节上的不敷，联合“双整双改”活动，我们把根本台帐的填制和各项轨制的落实作为督查的紧张内容。详细表如今：在台帐的填制方面，草拟并下发了《关于各种台帐填写的要求》，典范、联合了各种台帐的填写模式;在库存办理方面，严厉根据《河北煤油分公司零售关键库存消耗(溢余)办理法则》和标准体积考核方法进行鞭策查抄;在平常办理方面，根据考评细则和二十五不准的要求进行考核评分，为工钱考核供给靠得住根据。

2、建立样板站，以点带面。督查队根据平常督查环境，将各片区内涵台帐填写、帐表办理的别的各项办理中比拟拟较好的站保举给片区me，经me承认后建立为样板站，目标是经过议定平常站与样板站之间、样板站与样板站之间的雷同学习，互助进步，增进全区加油站根本办理工作程度的提拔。

3、补充美满督查根本档案，建立典范督查台帐。根本档案涵盖了每个月督查筹划、督查传达、督查记录、环境反馈和查看报告以及收文和发文记录等方面的内容，为查找资料和各级查抄做好富裕筹办。

4、强化本身本质，美满队员知识文章版权归文秘资本网作者扫数!层次。为互助销售公司技巧鉴定和技巧比武活动，前后派出3人次参加了销售公司和省公司构造的培训，并获得了考评员资格证和师资毕业证。

5、富裕阐扬培训效用，进步办理人员和专业人员的集体本质，到达以培训促办理、以办理促策划、以策划促效益的目标。半年来共构造7期培训班，内容触及加油站平常办理、帐表单填制流程、库存办理和标准体积考核、职业技巧鉴定、比赛比武等方面，培训人员达725人次。

二、富裕应用督查传达、环境反馈和查看报告等方法，及时发起加油站如今办理中透暴露的题目，以便于鞭策整改。

半年来，共料理图片资料432张，视频资料2份，写出督查传达6期，查看报告8份，环境反馈14份，发起公道化发起13条，请教需各相干部分详细落实的题目20个。经过议定这些式样，我们将督查环境周全、精确地向带领、有关部分和加油站进行反馈。让带领随时明白基层工作环境，同时让基层明白企业的办理要乞降各阶段工作目标及工作重点，以增进各项工作的顺利展开。

三、专项督查和重点督查相联合，珍视督查结果。

一是年初鞭策落实各片区乙醇汽油的推行工作。

二是根据省公司要乞降零管部带领的安排，春节期间对加油站进行慰劳查抄。我们利用初一到初三三天的时候对16座国道站进行了慰劳，除鞭策各站搞好春节期间的值班工作外，还重点查抄了罐区和加油区等部位，提醒在岗员工必须进步警戒，谨防安定和数质量变乱的产生。

四是查抄优良办事月的展开环境;

五是加大督查库存办理和资金办理力度，利用3-5月三个月的时候结束对全区在营加油站的库存盘点，并对128座站的库存办理按盘点当期的损溢率和损溢量进行综合排名;对资金存在题目的加油站发起了告诫，并将详细环境反馈给有关带领，为保定公司半年盘存工作打下了必定的根本。

4、和谐同等，自动互助。

(一)互助销售公司和省公司及相干部分的各项查抄任务。

保定公司所处的地舆位置决议了所属加油站是各级带领和部分查抄的重点。特别是本年省公司订定关联点轨制以来，更是加大了加油站查抄力度。半年来，督查队互助结束了省公司青年文明号的查抄、考核、评比工作，省公司督查队对5个片区、25座加油站的抽查工作，达标创星验收组对参加达标站、星级站审批的20座加油站进行的查抄、审批工作，河北煤油分公司审计委员会审计组第一审计分部对全区27座加油站的现场审计工作和省公司安定查抄等各项查抄工作任务。针对在各级各次查抄中发觉的题目，我们及时鞭策片区落实整改，并及时将整改材料汇总、上报。

(二)帮忙零管部结束带领交办的临时任务和特别任务。

1、帮忙结束3月26日-29日的全区加油站站长竞聘工作。

2、为欢迎省公司和销售公司对保定市县一体化改革的验收，零管部由薛进福副总经理和四位主管带领带领相干人员构成五个查抄组，对16个片区的36座加油站进行自查、督导，督查队参加工作组对8项查抄内容进行了摸底，并将如今在零售办理中存在的共性及本性题目进行了汇总。

3、根据主管经理和零管部主任的唆使，查看了小站改革环境、2月份个别片区和加油站销量下降的因为、基层近况、南市区永保站资金环境、定兴片区0#柴油销售反常销售环境、涞水的已提未售环境、北市区片区大败郊的资金环境、曲阳片区城东站自用油环境及库存环境、顺平片区城西站遗留题目等系列环境。

存在不敷

跟着市县一体化改革的渐渐强化，各项工作进一步细化，新的标准和新的考核方法连续出台，督查队成员也需连续进修进步、连续积聚经验、连续加强本身本质，以尽快适应和胜任新系统体例下的督查工作。

在今后的工作中，必定要连续发扬我们的长处，渐渐的美满不好的方面，竭力、联合，让我们的本领获得完全的.提拔，让公司在我们的联合竭力下更加强大!

**公司半年总结报告篇七**

x年，我公司在市委、政府及主管部门的正确领导下，以马克思、列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论，“三个代表”重要思想和党的xx大报告精神为指导，认真贯彻落实党的xx届三中全会、区九届七次全会精神，认真贯彻落实党的路线方针政策，深入开展实践科学发展观活动，以“安全、高效、优质、文明”供水为目标，紧紧围绕供水服务这个中心工作，抓重点求突破，真抓实干、不断创新，努力实践“三个代表”，“三个文明”建设取得了显著成果。

一、以人为本，狠抓队伍建设

1、内强素质，领导作表率。公司不断提高干部职工队伍素质是做好供水工作的根本保证，公司牢牢抓住队伍建设不放松，始终把提高干部职工的素质教育放在首位。公司党总支部把“抓好班子、带好队伍”作为党建工作的重中之重，高度重视班子自身建设，在狠抓党风廉政建设的同时，带动公司工、青、妇并结合“规范党支部”创建活动，进一步完善了原有的规章制度，并提出“凡是要求职工做到的，领导班子成员和党员干部要首先做到”，领导班子成员和党员干部必须在三个文明建设中起表率作用。

2、深入开展党风廉政，反腐倡廉建设。坚持抓教育、不断提高党员及各层管理人员反腐倡廉的自觉性。公司党总支部和各支部坚持“三会一课”制度，公司的大小会议也经常重温“四大纪律”“八项要求”，常敲警钟，防微杜渐。坚持抓民主管理和科学决策。对公司的经营方针发展规划、资本运作、管理人员的选拔、大额资金的使用等进行反复研究、论证，按照民主议事的原则，实行班子集体讨论决定。建立和健全制度，落实责任。公司与各科室签订了《北流市自来水公司实施党风廉政和反“一把手”工程责任书》。

3、继续设立北流市自来水公司市民素质教育学校，成立了相应的工作领导小组，制定了《市自来水公司xx年学习培训计划》与《市自来水公司xx年学习培训计划实施方案》，规定周二、周五为公司全体干部职工学习时间，印发了学习资料1000多份。举办了学习“四项监督制度”培训班，开办了一期学习“四项监督制度”宣传专栏。

4、营造宽松的学习环境，建立激励员工学习的长效机制。征订了各类报刊杂志、学习刊物22种供广大员工学习阅读。

5、本月底，公司女工到市计生站进行妇检，妇检率达100%。

二、深入学习实践科学发展观，不断提高供水服务理念

1、今年来，在各级党委、政府和上级部门的部署下，开展了学习实践科学发展观活动，通过组织学习讨论，写心得体会，广大员工对城市供水服务理念有了更高的认识，增强了服务意识和责任感。

2、不断完善管理制度，降损增效，一方面加强输差管理、降低供水成本和水损;另一方面，加强抄表收费;再者，加强对机关、个体的稽查，特别对洗浴、餐饮、洗车、旅业等用水户的检查。

三、常抓安全生产，防止安全事故发生

长期以来，公司就非常重视安全生产工作，成立了安全生产工作领导小组，全面落实安全生产的各项工作措施。特别是最近的强降雨天气频发，公司各领导高度重视，高度警惕，切实加强领导，全面防范安全事故发生。

加强教育，增强安全意识。公司对安全生产的宣传教育，常抓不懈，定期或不定期组织学习安全生产的有关政策规定，岗位操作规程、安全生产事故教训和季节性宣传教育等，帮助广大员工牢固树立“安全第一”的观念。

四、生产经营情况

1、安装工程：1-6月新增管网1758米，新增用水户1225 户。

2、供水：1-6月供水总量为：抄表量380、4万吨，售水量379、9万吨，售水收入529、4万元，水费回收率达99、9%，水质综合合格率达99、8%。

3、城区给水工程配水管网已完成安装。

五、积极响应号召，配合市委、政府工作

1、派出下乡指导员3人;

2、在植树节活动中捐款3000元;

3、在抗旱救灾活动中捐款1000元

**公司半年总结报告篇八**

工作总结要描述流程，不只是先后顺序逻辑清楚，还要找出流程中的关键点、失误点、反思点。 怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为某某公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，某某公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20\_\_年的个人工作情况进行如下总结：

一、20\_\_年销售情况

我是某某公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20\_\_年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。某某的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的某某带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着某某产品在西南地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20\_\_年度，我销售部门定下了某某的销售目标，年底完成了全年累计销售总额某某，产销率某某%，货款回收率某某%。年度工作任务完成90%，主要业绩完成90%。

二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为某某公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20\_\_年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的`岗位职责，全力以赴的做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解某某的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

时光在飞逝，一瞬间，历史即将翻开新的一页。20\_\_年，整个国内轮胎市场日益激烈的价格战和国家宏观调控的整体经济环境对公司的日常运营和发展产生了一定的影响。面对日益激烈的市场价格竞争，我们没有盲目进入“价格战”的误区。回顾一整年的工作，在过去的一年里，我对自己提出了严格的要求，也感谢公司领导给我提供了一个很好的平台。在公司各部门的大力支持下，通过全体员工的共同努力，我克服了困难，努力了，但还是没能完成总公司交给我们的任务。在未来的一年里，我们将努力提高个人工作效率，学习新的销售技能，努力完成总公司今年交办的任务。对以下工作进行详细分析：

第一，加强销售团队的目标管理

1.服务流程标准化

2.日常工作的白板化

3.检查工作正规化。销售指标细分

4.上午会议和培训会议正规化。服务指标评估

第二，细分市场，建立差异化营销

详细的市场分析。我们在过去进一步细分了关键市场，针对不同的细分市场制定了不同的销售策略，并针对这些市场采取了相应的营销策略。加大投入，主动上门，定期沟通反馈，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象。

第三，注意信息收集和预测

今天的市场机会转瞬即逝，残酷激烈的竞争无时无刻不在。市场预测已经成为制定阶段性销售目标的指导和依据。当市场旺季来临的时候，每一条销售信息都像一座宝库。某种程度上，需求信息就是销售的代名词。我们把公司产品的市场占有率作为销售部的主要考核目标，成功实现了总部下达的年度销售目标。售后服务是我们整车销售的窗口，是我们整车销售的后盾和保证。因此，我们对售后服务部门提出了更高的要求。在售后全体员工的努力下，能够很好的完成工作。

第四，注重团队建设

公司是一个整体。只有充分发挥每个成员的积极性，公司才能发展好。年初以来，我们建立和完善了周会、月会总结等一系列例会制度。营销管理中的问题在例会上被广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们还利用外部的专业培训来增强团队的凝聚力和专业素质。通过专业的企业管理人才，培养员工的团队精神，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

第五，工作面

1.合作销售团队是企业的基础。建立一个相对稳定的熟悉业务的销售团队。

2.培养销售人员发现问题总结问题的目的是提高销售人员的综合素质，在工作中发现问题总结问题，提出自己的意见和建议，从而把业务能力提高到一个新的水平。

3.找出适合我公司产品销售的模式和方法。及时改变促销政策。

4.根据公司下达的销售任务，根据具体情况分解成月、周、日;向每个销售人员分解每月、每周和每天的销售目标，并完成每个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提升销售业绩。如果未完成，找出原因，及时纠正。

5.如何为开发客户服务，如何鼓励他们增加销售或购买;如何跟进潜在客户?

以上是我x年的年终总结。未来，我们的销售团队应该对自己提出更多的要求，提高业务知识，公司员工应该有良好的沟通、团队意识，多沟通、多讨论，不断提高业务技能。配合公司蓬勃发展的销售，可以提高客户满意度，增加个人收入。让我们共同努力，加强优质服务，积极努力完成销售任务。

一个月的前期销售，销售总额9315元，商品总成本7131.7元。不扣除佣金和其他费用，利润总额为2183.3元。单位产品销售总量386件，完成销售目标的32.16%。

一、自我检讨：

实际销售额远远低于目标销售额。经分析，原因如下：

1、高估市场需求。在我们的产品进入市场之前，许多消费者已经购买了相关产品。而且，在最初的销售期，没有实体店，导致一些消费者不放心购买。

2、商品进入市场的时间相对较慢。由于今年天气和温度异常，冬天来得很晚，很难判断购买期限。而且误判了消费者的购买动机和心理。人们认为，直到天气开始降温，消费者才开始购买。其实很多消费者已经提前购买了相关产品。

3、预测购买商品数量的能力严重不足。因此，有些商品的销售额接近总销售额的1/4，而另一些则没有售出。同时，由于这个原因，一些商品的库存过高。

4、派人上门推销时缺乏合理有效的分配。结果，一些宿舍反复出售，浪费了人力资源。而且业务员之间可能会有利益冲突。

5、销售人员的货物供应有问题。

原则上，每个推销员都有一整套商品。但实际上，因为业务员是在家卖的。所以有的业务员会一次性多拿一点货，方便上门销售。消费者购买某个产品后，可以及时补齐产品版本，然后在其他宿舍进行销售。因为在给业务员供货的时候没有把商品的数量安排好。结果就是自己的库存不够，能调配的库存太少。其中，保湿润唇膏就是因为这个问题，导致可用库存太少，然后向购买者购买。最后业务员手上的口红卖不出去，全部退货，导致商品压力过大。

二、实际销售流程：

1、定位销售价格：

在考虑购买价格、初始员工佣金假设、支出和广州市场价格后，对商品价格进行定位。最后确定商品价格略低于市场价格。原因如下：

第一，考虑到商品价格远低于市场价格，可能会降低消费者对商品真实性的信任。

第二，考虑到利润低，不可能分配员工的提成和费用。

第三，有足够的利润空间，有利于销售过程中的商品调度。

例如，一些消费者在购买多种商品时，可以给予适当的价格优惠。也可以为以后的商品清仓降价提供有利的空间。

2、佣金分配：

佣金方面，为了激发业务员的积极性。给比较高的佣金回报。并且在不同的单位有不同的销售额和佣金。可以拿到最高3、5元/支的佣金。高提成，第一，可以提升工作积极性的效率。第二，它可以给销售人员更多的空间来分配他们的下线。让销售网络在市场上迅速传播。找业务员，除了基本能力和信用，还从两个方面推销市场。一是从一个宿舍到另一个宿舍的宣传，俗称“扫地”。第二，通过人力资源销售。尽量在学生团体或系里找一些社交圈广，有威望的人。

3、宣传工作：

我们在网上建立了相关的博客网站。打印相关传单，粘贴在人流较多的地方。其目的是让消费者知道学校有相关产品出售，而不是马上跑到超市购买。从而减缓超市的销量，留住顾客，解除超市在消费者心目中的垄断地位。并且给所有业务员发传单，让他们自己玩。既增加了宣传范围，又减少了工作量。

4、财务：

在进出货物方面，除了用电子表格保存记录外，手工记账也很有用。利用基本的计算机知识和电子表格，我们可以快速计算相关数据，以便于库存和采购数量的数据反映和分析。

20\_\_年已经结束，回首20\_\_年的工作，有硕果蕾蕾的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，、看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、就本年度工作的完成情况汇报如下：

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20\_\_年秋冬和20\_\_春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20\_\_年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市……的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

3、在公司的组织下，在20\_\_年9月份的\_\_市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、20\_\_秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

二、现将20\_\_年做个大概安排

1、配合各部门，努力做好x月份秋冬订货会和x月份的20\_\_春夏订货会样品开发工作!

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，我们的男装的明天一定会更美好!

20\_\_年，我很幸运的成为了一名汽车销售顾问，此后日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：

第一、对于国产车和进口车的一些特征及区别部分还不是很熟悉;

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在网站平台发布与汽车销售相关的信息，或者是借助其他软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

**公司半年总结报告篇九**

时光荏苒，这一年已经过去了一半，上半年我也学到了很多。非常感谢公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断学习，不断进步，慢慢提升自己的素质和才能。回顾这半年，公司陪我走过了一个很重要的阶段，让我了解了很多。在此，我向公司尊敬的领导和亲爱的同事们表示衷心的感谢。只有有你的帮助，我才能在工作中得心应手，也只有有你的帮助，我才能在公司的发展中更上一层楼。下面我将把上半年的具体工作总结如下：

首先，认真做好自己的工作

一是遵守\_\_岗位职责，坚持做好出货，保证出货的准确性，努力改进工作，保证零投诉;二是做好入库验收工作，保证库存数据的准确性，保证库存数据达到100%;三是完成两位工长临时安排的工作，积极参与整理工作，深化安全生产意识，提出各种合理化意见。及时与业务和生产部门沟通，确保物流系统正常有序运行。

第二，严格依法办事，自觉遵守各项制度

严格遵守\_\_\_的各项制度。牢记领导的指示和批评，并付诸实践。不迟到，不早退，不旷工。工作认真仔细，认真核对向领导的汇报，记录日常工作并及时汇报;待人接物要有礼貌，与同事相处要坦诚宽容;办公室纪律严肃，工作不懈怠，不打游戏，不闲聊，不做与工作内容无关的事情。

三、存在的不足

有些事情是不能按规矩来做的，光加强自己的毅力是不够的。工作不够大胆，要改变工作方法，在不断学习的过程中不断创新提高。

第四，下半年的工作计划

一直注意发货。需要明确交付流程，更详细更清晰。要不断总结提高，不断完善，不断提高自身修养，树立良好的公司形象，提高服务意识和工作效率，明确工作重点和目标。对工作中存在的问题不断提出积极合理的意见。工作中的不足和改进措施都要在下半年深入讨论并付诸实施。

上半年的工作还算满意，对下半年的工作充满信心，期待\_\_公司未来半年有一个全新的面貌!

**公司半年总结报告篇十**

20xx年，我公司在市委、政府及主管部门的正确领导下，以马克思、列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论， 三个代表 重要思想和党的xx大报告精神为指导，认真贯彻落实党的xx届三中全会、区九届七次全会精神，认真贯彻落实党的路线方针政策，深入开展实践科学发展观活动，以 安全、高效、优质、文明 供水为目标，紧紧围绕供水服务这个中心工作，抓重点求突破，真抓实干、不断创新，努力实践 三个代表 ， 三个文明 建设取得了显著成果。

一、以人为本，狠抓队伍建设

1.内强素质，领导作表率。公司不断提高干部职工队伍素质是做好供水工作的根本保证，公司牢牢抓住队伍建设不放松，始终把提高干部职工的素质教育放在首位。公司党总支部把 抓好班子、带好队伍 作为党建工作的重中之重，高度重视班子自身建设，在狠抓党风廉政建设的同时，带动公司工、青、妇并结合 规范党支部 创建活动，进一步完善了原有的规章制度，并提出 凡是要求职工做到的，领导班子成员和党员干部要首先做到 ，领导班子成员和党员干部必须在三个文明建设中起表率作用。

2.深入开展党风廉政，反腐倡廉建设。坚持抓教育、不断提高党员及各层管理人员反腐倡廉的自觉性。公司党总支部和各支部坚持 三会一课 制度，公司的大小会议也经常重温 四大纪律 八项要求 ，常敲警钟，防微杜渐。坚持抓民主管理和科学决策。对公司的经营方针发展规划、资本运作、管理人员的选拔、大额资金的使用等进行反复研究、论证，按照民主议事的原则，实行班子集体讨论决定。建立和健全制度，落实责任。公司与各科室签订了《北流市自来水公司实施党风廉政和反腐败 一把手 工程责任书》。

3.继续设立北流市自来水公司市民素质教育学校，成立了相应的工作领导小组，制定了《市自来水公司20xx年学习培训计划》与《市自来水公司20xx年学习培训计划实施方案》，规定周二、周五为公司全体干部职工学习时间，印发了学习资料1000多份。举办了学习 四项监督制度 培训班，开办了一期学习 四项监督制度 宣传专栏。

4.营造宽松的学习环境，建立激励员工学习的长效机制。征订了各类报刊杂志、学习刊物22种供广大员工学习阅读。

5.本月底，公司女工到市计生站进行妇检，妇检率达100%。

二、深入学习实践科学发展观，不断提高供水服务理念

1.今年来，在各级党委、政府和上级部门的部署下，开展了学习实践科学发展观活动，通过组织学习讨论，写心得体会，广大员工对城市供水服务理念有了更高的认识，增强了服务意识和责任感。

2.不断完善管理制度，降损增效，一方面加强输差管理、降低供水成本和水损;另一方面，加强抄表收费;再者，加强对机关、个体的稽查，特别对洗浴、餐饮、洗车、旅业等用水户的检查。

3.加强内控机制，提高服务质量。一是不断健全完善管理制度;二是成立了供水监察大队。采取定期和不定期的形式、对各个岗位的学习、工作情况进行了100多次的督查，使供水企业的服务质量不断提升。

三、常抓安全生产，防止安全事故发生

长期以来，公司就非常重视安全生产工作，成立了安全生产工作领导小组，全面落实安全生产的各项工作措施。特别是最近的强降雨天气频发，公司各领导高度重视，高度警惕，切实加强领导，全面防范安全事故发生。

**公司半年总结报告篇十一**

按照与投保人有无直接法律关系，保险可分为原保险和再保险。今天本站小编给大家为您整理了保险公司半年总结报告，希望对大家有所帮助。

时光流逝,又在永安开心的过了一年,回顾这一年的工作历程,作为公司的每一名员工,我们深深感到永安之蓬勃发展的朝气,感受到永安人之拼搏的精神。这一年来的工作,有收获,有教训,总结,对一个热情工作的人来说是承上启下的,因此

年终工作总结

,现将这一年来的工作总结如下:

1、在工作上

今年也是忙碌充实的一年,我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作,预估是否准确,要列入分公司的一项考核当中,不单单是理赔部门的一项工作,而是关系到温州中支公司,所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上,对于不知晓的案件金额,收集各方面的资料,如问客户,问查勘员,问损失部位,问三者的车型等等,尽量问的全面,让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中,便会遇到各式各样的客户,有态度好的,非常配合的,让我感到很欣慰;有态度差的,让我莫名其妙的,苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿,我这里要提前预估放假期间的工作,让预估工作难上加难年终工作总结,不但是工作量大,一天要估两天的案件,最多的那天一天要估80件,就算全部录入核价系统,也要一个个复制进去查,然后录入系统估掉年终工作总结,何况三分之二的案件是没有录入的,也就意味着要打电话,几十个电话要打,要是打了都知道也就罢了,关键的是连定损员都估不出来,因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情况,无法拆解,也就无法知晓,但预估工作并不是因为无法知道而停滞在那里,我必须要得到接近的数字,所以常常一个案件,我要打好几个电话,所以预估是一份棘手的工作,但我还是在预估偏差率上很好的体现出来,20xx年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉,面对客户的咨询和投诉,我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚,对不清楚的条款向同事们讨教,于是能够很好的答复客户的疑问,同时也给客户一些很好的建议,常常引得客户“满意而归” ,当然这其中也有着难缠的客户,但最后都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上,不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力,还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升,特别在20xx年12月份,投诉只有1个,还是无效投诉,很明显的降低了,让我很欣喜,这不但说明我们在外工作人员在理论上,技术上,沟通上有了很好的提升,还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最后是20xx年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下,在同事的相互帮助下,在自己平时的辛勤努力工作下,案件的未决件数一直处于一个很好的位置,20xx年将做的更好。

2、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务,实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要,管理部门人员分配了一定的业务任务,每季度都定期评比,面对了相当的压力,我通过自身的努力,顺利的完成了全年任务,期间遇到的客户多种多样,通过耐心回答客户的疑问,尽量系统解释条款,最终让客户满意买下我们的保险产品,中间虽然有很多小麻烦,但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

3、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件,本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退,上班时间不开小差,认真负责的工作。平时尽量不请假,遇到事情必须请假时,也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念,勤奋务实,,,尽责尽职,按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳,任劳任怨,把工作放在第一位,及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同,预估是非常注重实效的,要在规定是时间里完成,如不然,就会超时,所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导,请教同事,在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新,来提高自己的工作效率和工作技能,在工作与生活中,本人与同事间和睦相处,互相友爱,互相学习,互相帮助。

本人虽然在工作中取得了一定成绩,但也存在许多不足,20xx年要更加的努力克服,在与客户的沟通方面更待上一层,本人要“做到老,学到老”。要不断的学习保险的专业知识,充实自己,也要不断的提高自己的业务水平,更好的服务于我们的客户,更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿永安在20xx年发扬成绩,更上规模。

我已在中国人寿保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20xx年上半年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

二、提高思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和

岗位职责

。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理;进一步调整业务结构，加大业务推动力度;切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理;继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%,全省达成率第八名;意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%,提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务;中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%;个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。 与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、 抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险

合同

”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比20xx年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、 抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、 县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。

东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为20xx年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、 内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。

管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

3、 系统业务和集团业务取得了大的发展。

今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

工作打算

(一) 总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和xx届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20xx年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现20xx年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。

20xx年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。

以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。 3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。

强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20xx年的经营目标

个险标保任务20xx万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、 认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。

通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、 大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。

市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

**公司半年总结报告篇十二**

我已经在公司工作将近 1个月了。刚来的时候还担心无法把工作做好，不知道如何与同事共处。但经过这半年以来，公司宽松融洽的工作氛围，上司悉心关怀，同事友好相处，让我觉得很温馨。

在我工作经历中，让我感到幸运的就是公司给我这一次就业机会。与以往的工作经历不同的是，这里给人一种完全放松的工作氛围，没有因为测试出的 bug和不能按时提交的软件模块功能而心怀忐忑，接触的人际关系也不再是有限的技术人员，在这里我学到很多以前不曾接处的东西，处理人际关系的能力，会不会说让人喜欢的话，处事的心态等。在此对半年的工作和生活做一下总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

在这半年的工作和生活中，尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如:面对同事找不到交谈的话题，工作经验方面有待提高;对旅游行业相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己，让工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

在此我定下了明年的工作目标。了解公司的操作过程，运营方式，虽然我是公司的 it技术人员，对于学习这些知识表面上看似无任何关联，我只要按公司给的需求开发出相应的系统即可。但我认为，最好的项目是最适合顾客体验的，要想做出受顾客欢迎的网站，要站在顾客角度上考虑。因此要融入到旅游行业，身处其境，才能做得更好。我跟华哥聊过公司的网络发展，华哥的目标是明年使至尊网成为华南最大的旅游网，使至尊网成为一个品牌。这是我们网络部的目标，也是我的目标。配合好华哥的工作，使网站能按时上线。与网络部的同事一起努力，把网络推广做到最好。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

我已经在公司工作将近 1个月了。刚来的时候还担心无法把工作做好，不知道如何与同事共处。但经过这半年以来，公司宽松融洽的工作氛围，上司悉心关怀，同事友好相处，让我觉得很温馨。

在我工作经历中，让我感到幸运的就是公司给我这一次就业机会。与以往的工作经历不同的是，这里给人一种完全放松的工作氛围，没有因为测试出的 bug和不能按时提交的软件模块功能而心怀忐忑，接触的人际关系也不再是有限的技术人员，在这里我学到很多以前不曾接处的东西，处理人际关系的能力，会不会说让人喜欢的话，处事的心态等。在此对半年的工作和生活做一下总结，从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

在这半年的工作和生活中，尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如:面对同事找不到交谈的话题，工作经验方面有待提高;对旅游行业相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己，让工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

在此我定下了明年的工作目标。了解公司的操作过程，运营方式，虽然我是公司的 it技术人员，对于学习这些知识表面上看似无任何关联，我只要按公司给的需求开发出相应的系统即可。但我认为，最好的项目是最适合顾客体验的，要想做出受顾客欢迎的网站，要站在顾客角度上考虑。因此要融入到旅游行业，身处其境，才能做得更好。我跟华哥聊过公司的网络发展，华哥的目标是明年使至尊网成为华南最大的旅游网，使至尊网成为一个品牌。这是我们网络部的目标，也是我的目标。配合好华哥的工作，使网站能按时上线。与网络部的同事一起努力，把网络推广做到最好。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，更加迫切的实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**公司半年总结报告篇十三**

半年来，\_\_\_\_保险\_\_\_\_公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为\_\_\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。半年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是\_\_\_\_公司的。根据\_\_\_\_公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，半年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的半年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的半年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

**公司半年总结报告篇十四**

镇开发区公司上半年工作总结和下半年安排xx年上半年，我们开发区公司在镇党委政府的正确领导下，以“一切为了地方经济、一切为了投资者、一切为了我们开发区的明天”，的总体思路，大力发展新企业注册落户、严格督促企业依法纳税、全面强化企业管理服务，切实加强队伍建设。全公司人员不懈努力、克服难点、困难，不仅实现了各项任务超xx年同期，税收更是创历史最好成绩。现将xx年上半年工作总结如下：

一、各项工作完成情况

xx年1－6月总税累计完成11562万元，比去年同期7267万元增长59.1％，增收4295万元。我们开发区管辖部分累计完成7480万元，比去年同期5162万元增长45％，增收2318万元。地方税累计完成1675万元，比去年同期1143万元增长47％，增收532万元，完成xx年全年任务2871万元的58％（除去划归商贸投资公司管理的162户钢材市场企业对税收的影响同比增长应在49％）。完成新企业登记注册84户，比去年同期的62户增长35％，增加了22户。完成工商年检企业1405户，实际在册企业（去除xx年歇业、注销、迁移）1515户，完成年检率92％，已收取企业管理费482万元，完成目标数490万元的95％，新增代理记帐企业26户，收取代理记帐费45万元。新增纳税户76户。“二金征收”专项工作共收取317万元。

二、夯实基础、强化服务

1、队伍建设是基础

xx年上半年我们能取得这样的成绩，离不开镇党委政府的正确领导，工商税务部门的支持。我们还有一个扎实的基础，那就是一支政治过硬，业务熟练，作风优良，敢打硬仗，善打硬仗的队伍。年初我们统一了员工工作时的着装，横向拜访了在我们这个行业中趋于前列的兄弟单位，比较了他们的工作方法、制度等，再按照自己的情况，修订了工作制度，重申了劳动纪律，首先着手改变我们这支队伍的精神面貌。其次要求员工积极学习理论知识，以提高队伍的整体素质；以“一切为了投资者”的宗旨端正服务态度。这些举措在实际工作中都发挥了良好的作用。xx年1－6月我们所取得的成绩，就是对这些举措一个很好证明。

2、发展壮大靠服务

我们对落户企业的管理层层分解，落实到人。公司实行专管员制度，紧抓分户管理不放松。年初公司各科室分别深入相关企业调查走访、座谈，掌握第一手资料，认真分析税源增减变动情况及税收收入总的形势，做到心中有数，早打算，早安排，根据调查掌握的税源状况，并与税务部门协商、沟通，科学地安排，实现了第一季度税收的开门红。同时也要求每位员工对所分管的企业时常联系、走访，掌握动态情况，对税收突然大幅下降或增长的企业及时汇总，工商年检、税务年检各类工作及时通知，企业落户、税源引进等各类信息及时沟通，牢牢把握主动权。今年我们还推出了与工作业绩挂钩的奖罚考核制度，对在招商工作上有所作为的员工进行奖励，对超额完成代理记帐任务的员工进行奖励、对完成任务较差的员工进行处罚，明确职责，提高员工积极性，奖罚并举，奖优罚劣，从而使全体人员工作有压力，行动上有动力。服务提升了，企业满意了，税收增长了，我们开发区也发展壮大了。

三、存在的问题

回顾xx年，总税接近1.7亿元比xx年增长了16％，然而企业所得税一项增长了将近54％，这么大的增长主要原因是因为，xx年起将原先核定征收的企业所得税的税率作了上调，特别是贸易型企业从原先的`0.5％，上调至从1.26％到1.89％最高2.31％的三档。xx年比xx年企业所得税增加1947万元，很大一部分是这种调整所带来的。

而从xx年1月起核定征收企业的企业所得税不分档次，如贸易型企业都按1.75％计算，6月核定征收企业所得税率再次下调，其中贸易型企业下调到1％，从原来每月申报改为每季度申报一次，且从xx年1月起全年统算的方式征收，例，某一企业1－6月已按原1.75％上交所得税1万元，但按现在的税率1％计算只需交5714.29元，多交的部分在当年以后企业上交所得税时作为预交数抵扣。这次的调整对xx年的企业所得税收入将产生极大的影响，有可能使得xx年企业所得税大幅下降，且对我们开发区管辖部分的影响更大。xx年1－6月已征收企业所得税3146万元，我们开发区管辖部分为1894万元，xx年度企业所得税总计为5580万元，我们开发区管辖部分为3993万元。

所有纳税企业中一部分是按查帐征收来上交企业所得税的，这次调整对于这些企业并无影响，这些企业的分部大多在钢材市（商投公司管辖）及工业区的生产型企业（工发公司管辖），然而我们开发区公司管辖的大多是分布在全市各地区的贸易型企业，也就是这次税率下调的主要对象，xx年我们开发区管辖部分企业所得税对比xx年会有大幅下降，而且很可能减少的数额将是千万以上。

**公司半年总结报告篇十五**

今年以来，在省局党组的正确领导下，我市行业以党的xx大精神为指导，以科学发展观和行业共同价值观为统领，紧紧围绕“上水平、保增长、促发展”的主要目标任务，认真贯彻省局、市局（公司）工作会议精神，在抓市场、抓产品、抓创新、抓管理、抓队伍上下功夫，在全面打牢市场基础和夯实工作基础上作文章，卷烟结构不断优化、效益较快增长，卷烟打假破网工作深入开展、取得实效，用工分配制度改革工作顺利推进、全面完成，现代物流建设加快进度、保证质量，较好地完成了既定的工作目标，实现了烟草行业的持续平稳较快发展。

一、今年上半年主要工作情况

今年以来，我市烟草行业经济运行继续保持良好态势，经济效益持续增长。1-6月份，全市行业共购进卷烟539319万支，同比提高8、88%；销售卷烟545740万支，完成年计划的55、13%，同比提高9、52%；一、二、三类烟销售173908万支，占总销量的31、87%；百牌号卷烟累计销售538665万支，同比提高9、30%；低档烟累计销售236267万支，完成年销售计划的52、48%；实现利税20548万元，同比提高23、89%，主要经营指标实现了时间过半、任务过半，经济运行态势良好。为确保今年经营管理目标完成，重点抓好以下几项工作：

（一）经济运行质量持续提高

今年以来，我们认真分析当前宏观经济走势和市场变化趋势，以满足市场需求、提高经济效益为中心，不断加大宏观调控和计划调控力度，有效防范和化解了经济运行中的不稳定因素，使全市行业经济运行保持了良好的发展态势。

一是全面加强营销管理调控。面对错综复杂的经济形势，宏观调控的有效性、及时性、针对性至关重要。工作中，我们建立健全营销调控机制，采取经理办公会、经济运行调度会、情况通报、个别调度等有效调控措施，及时对宏观经济形势和经济运行情况进行跟踪分析和指导调度，切实解决好营销工作中的重点、难点问题和薄弱环节，防止经营出现大起大落。按照省局（公司）销售工作会议精神，我们深入分析当前经济形势给行业带来的影响，对09年春节前后及09年第一季度经济运行工作进行了认真部署安排，加强了对卷烟调入、投放和一、二类烟存销比调控力度，实现了首月、首季开门红。

二是切实做好需求预测和货源组织工作。进一步加大市场调研力度，密切关注本地市场动态和消费走势，尤其加大对社会库存的监控力度，不断提高对市场形势的预见力和判断力，进一步完善信息采集体系和拓宽信息采集渠道，切实将零售层面的销售价格、存销比、断货率等信息作为需求预测重要参考，努力提高预测结果科学性和预测整体准确率，为按订单组织货源提供真实参考数据。在此基础上，我们积极与工业企业进行沟通联系，并按照国家局有关存销比考核的工作要求，在货源组织上，突出向大企业、大品牌靠拢，积极组织适销对路和贡献度较高的货源保证市场供应。在货源投放上，按照稍紧平衡的原则，正确处理总量、存销比、库存和结构关系，科学控制投放节奏，达到预测量、投放量、实际销量的基本一致，避免零售库存的积压，保证市场的价格稳定、秩序规范。

三是不断调整卷烟品牌结构。按照国家局“保牌、稳价、规范、增效”的总体要求，我们把培育全国重点骨干品牌、调整卷烟品牌结构作为营销工作的重中之重。制定出台了《20xx-20xx年卷烟品牌发展战略》和《20xx年品牌培育实施方案》，进一步完善品牌引入退出机制，压缩牌号、精简规格，促进重点骨干品牌规模不断扩大，使重点骨干品牌在市场竞争中保持强势态势，居于主导地位。全面加强工商协同培育品牌能力，积极推进营销内容和营销手段创新，切实做好品牌培育的有机对接，不断提高品牌培育的针对性。积极做好市场引导消费工作，切实发挥客户经理在品牌培育促销、货源分配、需求预测方面的作用，积极做好品牌宣传和消费引导工作，并落实行之有效的考核办法，落实责任，量化指标，努力提高重点骨干品牌的市场覆盖率。充分挖掘和利用零售终端资源，注重发挥重点联系客户在营销政策宣传、信息反馈、品牌促销、消费引导等方面的影响和带动作用，实现重点骨干品牌扩销、上量、增效。

四是制定和完善了经济指标考核措施。为确保全面完成省局下达的各项经营管理考核指标，市局（公司）制定了《xx市烟草系统20xx年经营管理责任目标考核办法》，将经营运行业绩、重点工作开展和规范经营等工作层层分解，进一步明确了各单位目标任务。同时，制定了《xx市烟草系统20xx年县级局（营销部）月工资发放办法》，对一季度工作实行季度考核，确保实现了首月、首季开门红。为保证全年经济的高开稳走，从四月份开始实施月度考核，将经营指标和管理指标进一步细化，充分调动了广大干部职工工作积极性，确保上水平、保增长、促发展目标圆满完成。

五是全面提升网络运质量。首先快速推进卷烟物流建设。按照全省行业物流项目建设现场会的精神，加大对物流项目建设的调度力度，建立了每周调度的例会制度，每周一召开由相关科室人员参加的物流建设调度会，针对工期、资金拨付、设备安装等具体问题进行调度、协调，确保物流项目建设顺利推进。目前，物流项目建设基建工程已基本竣工完成，现已进入设备安装调试阶段。同时，积极做好新物流体系运行前的各项准备工作，经过充分调研论证，完成了卷烟配送线路优化整合的前期准备工作。并按照精细化、标准化、程序化、制度化的要求，进一步规范完善了新物流运行的管理体制、运行机制、操作流程、岗位职责、管理制度、绩效考核等。认真组织人员学习秦皇岛在安装、调试、运行过程中的先进经验，积极推进大物流运行。其次规范经营运作，提高网络运行质量。充分利用年初启用的crfm管理系统，按照“优质化服务、规范化经营、专业化分工、信息化管理”的质量要求，不断规范订单供货工作流程。截止目前我市持证零售户入网率达到100%；电话访销率达到100%；访销成功率达到95、06%。第三完善合理定量，增强市场调控能力。按照省局《关于调整科学定量归档规则、审批管理等事项的通知》要求，及时制定下发了《xx市烟草公司科学定量管理办法》，调整了科学定量和客户类别的划分，提升了我市卷烟货源供应的规范性、科学性、合理性。第四积极做好电子结算工作。为进一步拓宽农村电子结算发展渠道，确定同xx市邮政储蓄银行进行合作，制定了推广实施方案，明确了目标任务、责任分工和推广实施步骤，今年前6个月全市行业共发展电子结算户737户。第五进一步完善客户服务投诉机制。切实发挥省、市局投诉中心联动作用，做到了投诉受理诚恳，咨询解答耐心，信息记录完整，处理反馈及时。上半年，市局投诉中心共接听电话3869个，其中咨询电话3847个，占接听电话数的99、43%，投诉22起，其中省局投诉中心批转投诉8例，全部按要求处理，处理满意度达到100%。

（二）专卖管理工作切实加强

今年以来，我们始终把“端窝点、断源头、破网络、抓主犯”作为专卖管理工作的重点来抓，切实加大打假破网力度，强化内部专卖管理监督，加强专卖队伍建设，在提高市场控制力上取得了新突破。1-6月，全市共查获各种案件270起，其中假烟案件46起，符合国家标准的网络案件2起，出动打假3000余人次，端掉各种窝点26个，查获非法卷烟290、97件，其中假烟100件，真烟190、97件，刑拘3人，判刑1人，有力地打击了涉烟违法行为。

一是加大打假破网力度。首先，继续保持打击制售假网高压态势。制定了《20xx年打击制售假烟网络案件奖惩规定》（讨论稿），并加大案件统一调度力度，积极借助公安、通信、技监、电力、高速等部门力量，切实形成“打网”合力，加大从源头上有效遏制和打击假冒卷烟分销运输力度。同时，充分发挥“华北五省市”和八省市“两端一线”打假联合机制的作用，加强与兄弟省市之间的沟通和协调，积极探索案件共享、线索移交、案件查力、联合打击等方面的新办法、新举措，取得了突出成效。20xx年2月20日，经市局和开封市局共同商定，鉴于我市“4、15”案、河南开封1、18案两案具有交叉情节，决定并案侦查，成立冀豫“2、20”联合专案组，大大加强了案件侦查力度，加快了案件侦破速度。该案案值约400万元，现已批捕4人，判刑1人，达到了国家局网络案件标准，为下步打假破网工作的深入开展积累了工作经验。其次，根据“守土有则，寸土必争”的原则，加大市场日常监管力度。制定了《20xx年市场净化率考核办法》和《市场监管考核制度》，继续整合利用现有的专卖力量，采取分组联合、集中稽查的方式，进一步加强对市场监管力度，重点对全市货运站、货物中转站、物流配货站等场所和从事非法经营卷烟的“名烟名酒店”进行了摸排和整治。加强许可证管理，3月底前全部完成19838户零售户的零售许可证换发工作，并按照“谁发证、谁监管、谁负责”的原则，切实加强许可证的后续管理和行政许可档案管理。同时制定了《查处取缔无证经营工作实施方案》，积极开展清理无证户行动。第三，继续在全市推进“12313”烟草专卖品市场监管举报电话的普及和使用，切实发挥“12313”举报电话的信息采集作用，同时完善并落实对举报人奖励措施，限度的调动群众监督举报积极性。大力营造打击制售假烟的氛围，利用“3、15”消费者权益日，发放烟草专卖法律法规等宣传资料3000余份。

二是深化专卖内管工作。加强内管长效机制建设，完善了《xx市烟草专卖局内部专卖监管工作规范》，建立健全了同级监管、教育培训、案件查处和责任追究等内部专卖管理监督制度，进一步规范了监管程序，细化了监管措施，优化了监管流程。切实加大对卷烟经营环节日常监督检查力度，建立了专销联席会议制度，实现了专卖和营销有机互动和对接，并充分利用信息监管模块对卷烟经营情况进行实时在线监管，杜绝各类不规范问题发生。同时，认真开展了对08年全年和今年以来经营工作的自查和检查，对存在的客户信息不一致、送货小票代签等问题进行了及时彻底的整改。

三是加强专卖队伍建设。不断加大对专卖人员教育培训力度，先后组织开展了零售许可证换证操作培训班和专卖证件管理系统升级培训班。同时，以“四定”工作为契机，进一步明确了专卖人员岗位职责，细化了考核措施，增强了专卖管理人员大局意识、责任意识和创新意识。切实加强县级局建设，进一步强化县级局的基层执法主体地位，完善了组织机构，明确了职能定位，使县级局职能作用得到充分发挥。

（三）企业管理水平不断提升

今年以来，我们以强化财务资产管理和审计监督为重点，提高全员安全意识，加大创新工作力度，提升企业管理水平，夯实行业平稳较快发展的基础。

一是不断提高财务资产管理水平。首先，认真开展内部管理监督工作，制定下发了《20xx年整顿和规范工作要点》，积极开展“三项检查”回头看工作，切实加强内管监督长效机制建设；对行业现有规章制度进行了全面清理，形成了依法制定、全面覆盖、严格约束、实施顺畅的制度体系。其次，抓好全面预算管理，提高预算编制工作质量，增强预算执行刚性，采取了预算指标执行与资金拨付捆绑管理、日常预算调整摸底登记、预算指标执行跟踪问效等方法，确保了预算管理工作的科学性、严肃性。第三，进一步明确了现金使用范围，启用了县局（营销部）备用金管理系统，规范了网上资金拨付流程，并将会计核算“回头看”拓展为财务管理“回头看”，提高财务管理水平。同时，认真开展了“小金库”专项自查检查工作，同各单位、部门负责人签订了“小金库”专项治理承诺书。第四，充分发挥审计监督职能，本着“有离必审”的原则，完成了对宁晋、南和县局（营销部）原负责人的离任审计工作；进一步加大了对物流建设项目的跟踪审计监督力度，认真开展了对大宗物资采购及广告促销活动的专项检查工作。第五，在资产管理方面，较好地完成了资产清查、购进、调配和处置工作，上半年结合工作实际，共对38台计算机、6台电视机、20件办公桌椅进行了有效、合理的调配，既满足了各单位工作需要，又提高了资产使用效率；同时，积极谨慎的做好资产确权、处置工作，完成了对南宫、临城土地及房产的确权及对5处房产、3处土地的处置审批、评估、公开拍卖工作。第六，努力降低费用及能耗，切实提高管理效能。今年以来，我市行业各级领导干部带头树立过紧日子的思想，把降低费用及能耗作为“上水平、保增长、促发展”的重要举措，大力开展节能减排活动，努力形成勤俭节约的良好风气。

二是强化行业安全管理工作。今年以来，进一步健全完善了安全管理制度和突发公共事件应急预案，明确了各级安全工作责任主体，重点抓好安全责任制的落实，与各县局（营销部）和机关重点部门签订《安全管理责任书》19份、《特殊岗位安全目标责任书》312份，做到了职责明确、责任明确、奖罚明确，达到了齐抓共管的目的。进一步加大安全检查工作力度，积极做好重点部位的安全防范工作，开展了货款现金管理、仓库防火防盗管理等专项检查活动；严格执行车辆管理“二证一章”、“三交一封”、出车前检查等制度，并组织驾驶员进行了交通安全知识培训；抓好值班制度和夜查执勤制度的落实。加强了安全基础设施建设，更新了部分安防设备，重点做好了卷烟配送中心建设项目的安全管理和安全设施建设工作。同时，大力开展安全知识教育培训工作，上半年共安排各单位开展安全教育6次，受教育人员达2597人次；积极开展了安全文化建设工作，制定了《安全文化实施方案》和《安全文化实施细则》，并在隆尧、内邱设立了安全文化建设试点，逐步建立和弘扬企业安全文化，全面提高全员安全责任意识。

三是全面完成用工分配制度改革工作。上半年来，我们结合本地实际，统筹谋划，稳妥推进，圆满完成了行业用工分配制度改革工作。首先，高度重视，充分准备。认真组织学习国家局204号文件精神和省局实施意见，统一思想、提高认识，在内部网站开辟专栏宣传用工分配制度改革的重要性、必要性和紧迫性。其次，健全机构，强化领导。成立了用工分配制度改革工作领导小组，从企管、专卖、人劳、政工等科室抽调12名工作骨干集中统一办公，做到了分工明确、职责到人。第三，制定方案，严密组织。严格按照“分类管理、科学设岗、明确职责、严格考核、落实报酬”的总体要求，紧密结合我市行业实际，形成了市局（公司）《用工分配制度改革整体实施方案》及《岗位竞聘实施方案》等15项配套制度，并与河北大学精益企业研究所共同研究制订了《绩效管理实施方案》，顺利通过全市行业职工代表大会的审议。第四，严格程序，稳妥实施。本着积极稳妥、竞争择优、分类实施的原则，采取竞争上岗和双向选择相结合的方式，实施全员竞聘上岗，实现了干部的正常晋升及岗位人员的稳定、合理、有序流动。同时，按照自愿选择的原则，组织部分提前离岗休息人员重新进行了返岗，将部分超编人员补充到缺编严重的县局（营销部）进行工作，并委托双维劳务公司公开招聘了部分劳务用工到一线开展工作。通过改革工作的有序开展，有力地缓解了当前人员紧缺带来的压力，进一步明确了行业用工形式及各岗位工作职责，建立了科学、民主、竞争、择优的选人用人机制和分级分类管理、更加注重公平的薪酬分配制度，建立健全了科学合理的绩效考核机制和方法，使员工上岗靠竞争、晋升靠贡献、收入凭能力，通过奖优罚劣、奖勤罚懒，有效调动广大干部职工工作的积极性和争优创先意识。第五，结合劳动用工分配制度的开展，本着工作第一、优势互补、兼顾利益的原则，对部分县级局（营销部）领导班子进行了交流调整，改任非领导职务4人，提拔正职领导干部1人，副职领导干部1人，进一步配齐配强了县局领导班子；顺利完成了20名高校毕业生招聘工作和19名复退军人接收工作。结合当前工作重点，制定了09年教育培训计划，积极做好驾驶员、营销、专卖的技能鉴定工作，提高了干部职工队伍的整体素质。

四是进一步加大创新工作力度。今年以来，我们高度重视科技与创新工作的开展，召开了20xx年科技与创新工作动员会，对科技创新工作进行了动员和部署，营造全员创新氛围，下发了《关于开展科技创新工作的通知》，并逐级成立创新工作领导小组，设立工作机构，结合各单位、部门工作实际，充分发挥干部职工科技创新的主体作用，以信息技术创新为重点，全面开展技术创新、管理创新、营销创新和服务创新，制定了《科技与创新项目实施细则》和《创新工作指南》，并进行了科技创新相关知识培训，提高了全员自主创新意识。同时，将科技创新工作纳入到对县级局（营销部）的经营管理责任目标考核，加大对科技创新工作的考核力度，充分调动基层单位开展科技创新的主动性和积极性。上半年，我市行业共申报创新项目16项，其中6项被省局初步列为科技创新项目。

（四）政治工作扎实有效开展

今年以来，我们以深入学习实践科学发展观为重点，紧紧围绕行业中心工作，有序地开展党建工作和工会工作，狠抓党风廉政建设，全面推进企业文化建设和行风建设，为行业平稳较快发展提供强有力的政治保证。

一是深入开展学习实践科学发展观活动。根据省局、市委关于学习实践科学发展观活动的总体部署和阶段安排，在市委指导检查组的指导下，我局（公司）顺利完成了学习实践科学发展观活动一、二阶段的规定动作。在第一阶段中，成立了活动领导小组，召开了学习实践活动动员大会，精心组织学习培训，深入开展了基层调查研究，广泛征求了意见建议，并紧密结合“严格规范、富有效率、充满活力”的行业发展目标、企业文化建设工作和“干部作风建设年”活动开展学习实践活动，共征集到意见建议6类41条，形成了6份有情况、有问题、有分析、有对策议的调研报告，利用专栏、简报等形式，加大宣传力度，确保学习实践活动取得实效。在转入第二阶段后，严格按照市委学习实践科学发展观“四贴近四聚焦”要求，对汇总梳理出来的意见建议进行归纳筛选，提炼出了影响和制约我局（公司）科学发展的6个方面的矛盾问题，形成了《聚焦提炼问题报告》，并召开党组班子专题民主生活会，总结学习实践收获、认真查找存在不足、深入剖析形成原因、落实措施进行整改，明确工作重点和努力方向，进一步推动了我局（公司）学习实践活动不断走向深入。

二是认真做好党建及工会工作。首先，以学习贯彻党的xx大和xx届三中全会精神为主线，抓好党组中心组学习制度的落实，提高领导班子决策水平和解决实际问题的能力；抓好党员日常学习教育，增强党性修养和服务意识。其次，在建党88周年之际，以创先评优活动为平台，开展民主评议党员活动，并对先进党组织、个人进行了表彰，引导广大干部职工向优秀党员进行学习。第三，加强基层党组织建设，扎实做好党员日常管理工作，不断壮大党员队伍，组织入党积极分子参加了入党教育培训。第四，切实加强和做好新时期工会工作，召开了第一届二次职工代表大会，审议通过了《xx市烟草行业用工分配制度改革实施方案》等11项改革方案及配套制度，推进改革工作的顺利进行。坚持局务、司务公开，对各项招标采购项目进行了公示，切实发挥民主监督机制作用。同时，积极开展文体活动，丰富职工文化生活。组织开展了09年迎春茶话会和“迎五一文化拓展活动”，有力促进了我市行业“敬”文化的传播。

三是加大党风廉政建设工作力度。首先，认真制定了《20xx年度党风廉政教育计划》，并以党员领导干部的廉政教育为重点，大力开展党纪政纪、党章、理想信念、廉洁自律和警示教育等活动，进一步提高党员领导干部拒腐防变能力。其次，进一步加大监督工作力度。制定了《建立健全惩治和预防腐败体系20xx－20xx年实施办法》，修定完善了《党风廉政建设责任制》等规章制度；进一步明确了领导干部“一岗双责”制，坚持每季度召开内部管理监督联席会议，切实发挥以五项监督为主要内容的内部监督体系作用，形成整体工作合力；加强对《党组议事规则》、《局长（经理）办公会制度》制度落实的监督，促进了党组议事制度和议事程序的贯彻落实；加强对市县两级用工分配制度改革工作重要环节、实施程序的监督，确保了改革工作的公开、公平、公正进行；加大了对工程建设、物资采购活动监督力度，同相关部门负责人及工程管理人员签订了《物流和经营设施工程建设廉洁自律承诺书》，进一步规范了招标、采购活动程序，确保招标、采购活动阳光操作、规范实施。第三，扎实开展“干部作风建设年”活动。召开了“干部作风建设年”活动动员大会召，制定了《“干部作风建设年”活动实施方案》，按照“提高思想认识、查找突出问题、集中进行整改、巩固活动成果”四个环节认真开展“干部作风建设年”活动，召开了民主恳谈会，面向各单位、各部门及零售客户，广泛开展征求意见建议和“我为作风献一策”活动。

四是扎实做好文化建设及行风建设工作。上半年，我们结合行业工作实际，进一步完善工作方案、细化工作举措，面向全员开展了征集“敬”文化核心理念主题词活动。通过互动交流、文化拓展、文艺汇演、公益活动等形式，借助《邢烟文化》专刊、办公自动化平台、板报墙报等媒体和渠道，有计划、有步骤、分层次做好企业文化宣传贯彻工作，营造全员参与的浓厚氛围，使企业文化内化到员工思想中去，增强企业的凝聚力、号召力和向心力。同时，进一步加强行风建设。制定印发了《20xx年度行风建设实施方案》，编发《行风简报》15期，发放行风宣传资料近万份；市县两级共聘请行风监督员280名，通过召开行风民主评议座谈会，广泛听取零售户代表的意见和建议，并在全市范围内开展了征求意见活动，共发放《征求意见表》1800份，满意度达到了96%以上，行业社会形象得到进一步提升。

二、工作中存在的不足

在总结取得成绩的同时，我们也清醒的认识到，当前工作中还存在着一些问题和不足，主要表现在：市场预测准确率不高，工商协同培育品牌能力需进一步加强；网络从业人员尤其是客户经理素质能力亟待提高；市场监管力度还需进一步加大，破案效率和案件质量还有待于进一步提高；干部职工队伍素质与当前行业的改革发展形势不相匹配，员工整体素质亟待提高；全市行业干部职工的执行力和工作效率有待于进一步加强；干部职工创新发展的意识和能力还有所欠缺；制度建设尤其是长效机制建设还不够完善。对于这些问题，我们必须予以高度重视，并在下步工作中落实措施，认真加以解决。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn