# 2024年公司上半年工作总结报告(精选11篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-09-06

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。公司上半年工作总结报告篇一共性问题：综...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**公司上半年工作总结报告篇一**

共性问题：综采区队各工种分工不明确;综采区队个别工种技术力量不足，个别管理人员组织能力及现场处理问题的应变能力欠缺;综采区队工分考核办法未根据职工现场实际工作贡献而制定;综采区队各项管理制度基本不存在;个别综采区队普遍本着设备出现问题后再处理，这样容易造成设备损坏;综采区队班组建设管理执行力度不大;地面综采库房管理松懈，材料计划审阅不专业;大部分煤矿综采工作面现场工程质量较差;各煤矿无综采区队材料、配件使用考核办法。

二、针对苏村煤矿综采队伍建设培训步骤：

第一步：综采各技术工种、管理人员授课培训第二步：综采设备自行修理人员专业素质提升培训第三步：完善各种综采管理制度及考核办法并配合执行第四步：现场综采技术“手把手”指导(重点)。

第五步：突发设备故障、顶板、透水等问题，教授应急处理方案。

第六步：指导综采库房规范化管理。

第七步：现场工程质量、精益化管理推进。

三、针对苏村煤矿综采队伍建设现阶段取得成果：

1、指导综采区队的人员配置，执行了各工种明确分工;

2、理论培训综采区队各管理、技术人员的专业素质;

3、帮助综采区队建立健全工分考核办法，提高工人的积极性;

4、配合综采区队建立健全各项管理制度;

5、配合综采区队建立健全检修计划、班检、日检、旬检等项目，降低设备影响;

6、加强综采区队班组建设管理执行力度;

7、加强苏村煤矿地面综采库房管理;

8、提高综采工作面现场工程质量，10313工作面8个月未正常生产，经过我们综采队伍讲师团培训、指导，现每天3000t左右，逐步走向正常生产轨道。原工作面出水量大约40m3/h，已经基本杜绝;煤机频频出现故障，导向滑靴已经掰断5件，我们现场指导并传授修补技巧，现已经修补好3台，为矿节约材料费用约10万元。液压支架拉不动现象比较频繁，工作面液压支架跑、冒、滴、漏现象太多，4台液压支架尾梁支撑轴被压断，严重制约生产。我们现场“手把手”指导，现已经处理完好。

9、建立健全综采队的各种考核办法并配合执行。

10、推进苏村煤矿综采区队的精益化管理。

四、下半年工作计划

1、加大对华润联盛其他综采矿井各综采技术工种、管理人员培训力度;

2、加大对综采设备自行修理人员专业素质提升培训力度;

3、对新制定各种综采管理制度及考核办法监督现场执行;

4、继续现场综采技术“手把手”指导(重点);

5、对突发设备故障、顶板、透水等问题，教授应急处理方案;

6、加大对综采库房规范化管理力度;

**公司上半年工作总结报告篇二**

客户满意度是衡量一个公司服务质量的最重要的标准，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。

客户回访也主要是对客户满意度的一个调查，当时在交易过程中，也许客户并没有想到的种.种情况，在使用过程中碰到了，抑或直接在接受公司服务的时候遇到的，他可以对公司进行反馈，而我们对于客户的反馈意见也将进行研究和保存，进而能够提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备，认真的策划。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。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，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，所以我们可以通过良好的服务，优质的产品，策划好的客户回访来增加客户满意度。而企业的目标可以向着零抱怨无投诉进行。

对于一个客服代表来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种辣味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服代表，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服代表的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

另外，在平常的话务管理中，我一直在人性化管理与制度化管理这两种管理模式之间寻找一种平衡。为了防止员工因违反规章制度而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，的方式是推己及人，感觉自己就是在错误中不断成长起来的，一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，风物长宜放眼量，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与前台的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定员工情绪及保持良好的服务态度。

当然，在不断地将自己以上的经验和想法得以实施并取得一定成效的同时，我们在这个举足轻重的位置上，更象是一颗螺丝钉，同本部门的前台、后台、组长、质检及部门经理之间作着有效的配合，同时也与其它各组或各部门之间作着较为和谐的沟通和交流，将话务管理工作进行得有条不紊。在我尽自己的努力去做好份内事情的过程当中，对团队二字体会特别深刻。曾经被这样一个故事感动：

在洪水暴虐的时候，聚在堤坝上的人们凝望着凶猛的波涛。突然有人惊呼;看，那是什么?一个好象人头的黑点顺着波浪漂过来，大家正准备再靠近些时营救。那是蚁球。一位老者说;蚂蚁这东西，很有灵性。有一年发大水，我也见过一个蚁球，有篮球那么大。洪水到来时，蚂蚁迅速抱成团，随波漂流。蚁球外层的蚂蚁，有些会被波浪打入水中。但只要蚁球能上岸，或能碰到一个大的漂流物，蚂蚁就得救了。不长时间，蚁球靠岸了，蚁群像靠岸登陆艇上的战士，一层一层地打开，迅速而井然地一排排冲上堤岸。岸边的水中留下了一团不小的蚁球。那是蚁球里层的英勇牺牲者。他们再也爬不上岸了，但他们的尸体仍然紧紧地抱在一起。那么平静，那么悲壮------于是，我开始为此而努力：一个有凝聚力的团队，应该象在遇险境时能迅速抱成一团产生出惊人的力量而最终脱离险境的蚁球，在我们呼叫中心全体员工的互帮互助与精诚团结下，不惧用户的无理纠缠，不惊投诉者的古怪刁钻，嗬，一大堆骚扰用户又何防!

很幸运的是，我们呼叫中心本身就是一个充满了激情和活力的团队，而且每一个身处其中的人在逆水行舟，不进则退的动力支持中积极地参予着这个团队的建设。在与另外一位班长良好而默契的配合下，我们彼此取长补短，查漏补缺，再加上部门经理的大力支持和富有亲和力的微笑，不管遇到什么困难，我们都能团结一心，寻求到行之有效的处理办法，渡过难关，将话务管理工作日臻完善地进行下去。众所周知，公话业务历来是用户争议和投诉的焦点，公话及卡类用户每月因业务上的原因在呼叫中心的投诉率是的，班长工作中很大一部分压力就是来源于此，所以在处理此类投诉时总是如履薄冰，小心谨慎，唯恐因处理不好而引起越级投诉。而每每遇到难以决定或影响较大的投诉时总少不了上级领导的帮忙和引导，这在很大程度上为班长的工作减轻了压力，那是一种天塌下来有人一起扛着的踏实感。记忆中有好几起这样的投诉，但都有惊无险，最终成为锻造我们能力的经历而不断丰富着我们的客服生涯。

细细回忆这段时间以来的工作过程及目前公话组的整个状态，虽然在我们大家的共同努力下有了较大的变化，但是仍有许多的缺点和不足等着我们去规划和改观。首先在服务质量和服务意识方面离省局的要求还存在较大差距，不管成功与否，我们都将不断地摸索和尝试，如作大型的关于服务意识及情绪管理方面的培训来激发前台的工作积极性。或为了提高语音亲和力，作语音艺术培训及在公司工会的倡导和鼓励下号召全话务中心参与诗歌朗诵大赛等尝试，在培养声音魅力过程中，让电话交流的载体更加生动，由此而产生一批更加出色的客服代表。然后是在座席间工作纪律及员工思想动态上将进一步加大管理力度，由于公话组是呼叫中心人数最多的一个组，对于今后的工作可谓任重而道远。

所以不管以后的工作将会发生什么样的变化，我都不敢有丝毫的松懈，并且将更加的认真地做好自己份内的事，努力克服个性和年龄的弱点，推开障碍和阻力，抛弃小我，轻松上阵。我相信自己不管受岁月如何地磨砾而产生变化，但是追求完美、永不言败的个性永不会变。

我的信念是活到老，学到老，要自信一生，也许，只有用学习的心态来支撑自己，才能使我这个老员工以后在客服行业做得更有活力、更具创意和更加从容一些吧。

**公司上半年工作总结报告篇三**

下面是本站整理的保险公司上半年工作总结报告，欢迎阅读！

篇一

上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，一季度实现了“开门红”，取得了“零点行动——奔向2024”竞赛活动的初步胜利，二季度，我司根据省公司“阳光行动，鏖战夏季”的安排部署，制订了 2024年二季度业务竞赛企划案，再次吹响“阳光行动，鏖战夏季”竞赛活动的号角，将我公司业务发展的战场向纵深方向推进。我们将17个经营单位分成五个军团，州公司5个党委成员分别担任军团司令，带领相关部门编入各个军团，开展业务竞赛。回顾半年来的工作历程,我们是有喜有忧,但总体来看是喜大于忧。喜在我们面对股份制改造后新的`形势，广大员工的思想观念得到根本的转变;喜在各级公司面对激烈的市场竞争，业务拓展能力不断增强，企业的核心竞争力不断得到提升;喜在我们大部分公司团队建设进一步加强，团队经营有了新的起色;喜在我们全州系统业务结构调整取得显著成效，展现出良好的发展前景;喜在多年来困扰我司的短险赔付率居高不下的难题得以解决，经济效益明显好转;喜在我们全州大部分城乡呈现出诱人的市场前景，业务发展势头强劲。忧的是中介保险业务没有大的突破，首年新单保费负增长;忧的是增员难的“瓶颈”没有很好解决，大多数支公司的代理人队伍规模小，与市场的需求极不相适应;忧的是基础管理薄弱，“两规”落实不到位，相当一部分个人代理人的活动量不足;忧的是干部队伍建设滞后，个别支公司经理的观念没有大的转变，思路不清，干劲不足，业务发展没有突破性的进展。这些“喜”和“忧”反映了我们上半工作的基本特点。

**公司上半年工作总结报告篇四**

作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，还需要进行自己工作总结很反思，这样才能提高会计业务水平。下面小编就和大家分享公司财务上

半年工作总结

，来欣赏一下吧。

上半年以来，财务科在上级业务部门正确指导下，在项目工程xx党委的直接领导下，根据、各级机关的安排，立足工程项目现状，努力提高有限经费使用效益，在工程即将全面铺开的情况下，较好的保障了工程经费的使用和后勤保障工作，上半年财务工作总结，现将财务科有关情况总结如下：

一、上半年基建经费收支基本情况

截止x月x日，上级历年累计共拨入基建经费xx万元，其中：银行存款xx万元，现金xx万元，前期工作费xx万元，征地补偿费xx万元，建设单位管理费xx万元，，勘察设计费xx万元，工程监理费xx万元，.质量监测费xx万元，设施费xx万元，场道工程xx万元，土方工程xx万元，其它xx万元。在工程经费拨付及使用过程中，本着实事求是，严格按照已签订合同。按实际工程完成情况及时定额拨付施工队伍，从不对施工队伍拿卡要、索取任何好处，一定程度的保证了工程的顺利完成。

二、财务工作基本做法

1、坚持依法理财，认真落实财经法规。为确保工程经费能够得到有效合理使用，防止经济违法犯罪的行为发生，项目工程党委提出现在审报的每一笔帐，都是将来审计的结果的口号，财务科本着实事求是的原则在具体问题上抓落实。在经费开支上认真落实经费先批后支制度，物品采购坚持落实两个部门三人以上参加，大宗物品采购必须财务科人员参与等措施。/2、在办理经费开支较大业务时，需由项目工程xx党委审批后办理。财务部门在项目工程xx党委领导下对大宗经费开支能做到事前调查、事中监督、事后审报全程参与，进一步完善项目工程制定的各项具体措施。对开支经费要有部门领导、经科人、证明人三者联签，财务才给予报销。严格控制经费开支范围和开支内容，对不合理开支财务部门能严格控制，今年以来，财务科共核减不合理开支笔，发票张，金额xx万元。较好地履行了财务审计监督职能，切实维护财经纪律的严肃性，有效地防止弄虚作假的行为。

3、坚持预防为主，重视资金安全和内控制度。财务工作始终将资金安全管理放在各项工作的首位来抓，能严格按财务有关规定，定期核对有关账目，业务资金往来日清月结，及时掌握资金动态和资金使用情况。严格财务内部分工，印鉴分管制度和三铁一器制度的落实到位。涉及经费开支，财务部门能及时主动参与有效控制经费的使用，预防经济犯罪。严格票据管理和登记使用制度，大宗物品采购严禁使用现金交易，超过xx元以上开支，进行银行结算，确保资金使用安全。对贵重物品进行登记造册，指定专人保管，定期与各部门核对，有效地防止了贵重物品的流失。

4、严格工程合同管理和工程经费申请及拨付制度。工程合同签订及经费拨付涉及经费数额较大，为有效使用工程经费，增强工程经费使用透明度。自工程合同拟定到签订，财务部门能积极进行参与，对合同中有关条款能及时提出合理化建议，避免经济纠纷，对已签订工程合同能严格按所签合同进行工程价款拨付。对合同在执行过程中存在问题能及时与计划、质检、监理部门进行协商解决。财务部门能根据所签订工程合同所需经费及时向上级单位申请拨款，保证工程经费及时足额到位。确保工程进度和经费的使用。截止目前，共签定合同份，金额xx万元，拨付合同款及工程进度款xx万元(明细表附后)。对工程

施工合同

，严格按合同要求执行，进度款坚持控制在合同造价的80%以内。

5、坚持学习制度，加强业务学习，提高工作水平。半年来，财务科人员能认真学习上级有关文件，结合工程具体情况抓落实。针对工作中出现的新问题，能根据具体情况及时向上级业务上半年财务工作总结部门请示，或向其他工程项目进行学习，共商解决问题的科法，不回避问题。财务科坚持了周学习日制度的具体落实，在学习中能互相交流，互相探讨，在工作中能互学互助，相互提醒，增强了工作责任心，提高了工作效率和财务管理水平。同时对各业务部门负责财务工作的人员进行了两次财务基础知识培训，增强了法规意识，有利地促进了财务工作在项目工程的顺利进行。

三、存在主要问题及改进措施

一是对上级更新的财务软件运用不够及时，对新财务软件未能深入学习。

二是库存现金量较大，现金使用频率较高。

三是财务监督力度不够，办-理具体事务财务部门参与不够及时。

四是财务部门对施工单位工地施工情况掌握不到位。

针对以上情况在以后工作中努力克服不足，积极学习和使用新更新的基建财务软件，便于与上级进行工作交流和学习，减少现金使用量，统筹计划现金使用情况，加大财务监督力度，对施工现场应定期或不定期了解工地进度情况。

xx年是我参加工作的第一年，在这工作的半年时间里，在领导及同事的帮助领导下，通过自身的努力，无论在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了进一步的提高。为了总结经验，克服不足，现将xx年的工作做如下总结。

一、工作方面

我在xx年下半年开始从事出纳工作，这段时间里让我对出纳这个工作岗位有了更深的认识，作为一名财务人员，一名出纳，我非常清楚自己的

岗位职责

，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和科长双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。

关内容，向领导及相关人员询问，尽量做到及时准确无误。

5、在工资的发放过程中，做到认真仔细。

在这半年时间里，我学会了很多，在学习的过程中出现的错误，我会认真反省，积极寻找解决的办法，及时沟通、向有关领导请教，在以后的工作中我会更加仔细认真，严谨负责。努力做好自己的工作，让领导放心。

二、思想方面

随着我国经济建设的不断发展，和世界经济的巨大变化，我们财务会计工作的侧重点和基本点也在改变，在为经济基础建设服务的同时，也为党和国家的路线方针政策的制定提供依据。因此财务会计工作不能停留在简单的算账、报账等会计核算上，应不断更新知识，不断提高理论水平。结合本行业财务工作的特点，认真总结经验、查找不足，保证财务基础工作的准确、及时、完整，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。这半年的工作学习，同样是思想的进步，我在公司中、项目中所接触的人和事，让我学到了很多。在待人处事上，我们应该真诚，在不违背原则的基础上帮助别人，同时快己，让自己处在轻松愉快的工作氛围中，使自己快乐的工作。在我们遇到问题时，应该积极乐观迎接挑战，及时反省自己，查找原因以做到更好的解决问题。

三、xx年

工作计划

在xx年我将更加努力工作，不断提高、完善自己，更好的完成自己的工作，为公司、项目做好服务工作。

1、我将继续学习相关的业务知识，严格遵守执行相关制度，增加自身砝码，更好的服务和配合各部门。

2、做为青年知识分子，在 “传”“帮”“带”工作中，我将对下届的学生工作中，尽量把我所知道的、懂得的教给他们，不仅在工作上，还有生活上，我将尽我最大的可能帮助他们。

3、在工作过程中，各部门应该全面沟通，把各自的问题说出，了解问题出在哪个环节、哪个部门，只有找到问题所在才能解决问题，提高团队协作。

在领导的支持和相关部门的配合下，我顺利地完成了xx年的财务工作任务。通过一年来的工作，无论在本行业的业务还是在思想认识上都有一定的提高，但在工作的广度和深度上还需要进一步的扩展，克服工作中时有的问题困难。在下一年度的工作中，我将再接再厉，做好我的工作，请领导放心!

一、严格遵守财务会计制度和税收法规

财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、我会财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。滤布从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表;从各项税费的计提到纳税申报、上缴;从资金计划的安排，到国库集中的统一调拨、支付等等，每位会计人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

二、认真处理日常帐务工作

每月按时编制月度用款计划，登现金日记帐、银行日记帐，编制会计凭证、会计报表、劳动统计报表，编制预算指标使用情况表，财务支出分类汇总表，现金支出情况表，国库指标使用情况表，基本户、基建户收支情况表，门面收入情况表，各部室电话费情况表，太阳宫艺术学校、活动中心资金使用状况分析表，专项基金使用情况表等各类报表。

三、严格控制成本费用

财务部严格执行部室预算管理办法，年初通过对部室办公费、电话费、文印费进行核算，今年追加了各部室的预算指标。加强了大额支出预算呈报制度的执行，严格控制费用支出。为购置电脑等现代化办公设施，财务部与多家电脑公司接洽、商谈，了解电脑配置行情，到市场摸底调查、核价，最后减少费用3040元左右。

四、积极与市财政局等多家单位协调，争取各项经费的到位

因金融危机的影响，太子奶集团资助的春蕾班发生学费短缺的问题，我们积极与市慈善总会、益阳商会等单位联系，落实了25万元爱心款，帮助春蕾学子完成学业。

五、热情服务，积极办-理工资异动等关系到职工切身利益的事宜

快速、仔细、保质、保量的处理日常工资晋升、审核、普调等一系列业务。在遇到职工询问工资增减或其他情况时我们能细致地为其解释，做到了热情礼貌，耐心听取，详细介绍，不厌其烦。

六、配合有关部门完成了国有土地调查、国有资产过户等任务

完成非税收入票据年检工作，并被评为市先进单位。

七、积极参加各种财务知识培训班，认真完成财务人员后续教育的学习

八、压滤机滤布积极组织开展厉行节约、“小金库”专项治理工作

九、认真完成“三八”送花、送书、送邀请涵等各项工作任务

十、做好了会议室管理、仓库物资管理、门面出租管理等工作

十一、配合创卫办做好了创卫工作

十二、办-理工会、女干联、女企协财务工作

十三、加强与其他部室的工作协调，完成了领导交办的各项临时工作。

**公司上半年工作总结报告篇五**

因为学生会是一个学生治理治理的组织，所以我们更是强调各部门之间的沟通与合作，而我们秘书处作为学生会的枢纽部门，更需要发挥其本能机能的特殊性，充分行使其组织调和的本能机能，为各项活动的开展奠定了基本。具体工作在以下方面展开：

一、调和枢纽工作

秘书处直属主席团治理，重要的工作即为完成主席团与各部门的上传下达工作，及时将主席团的决策及学生会文件传达给各部、分配各部工作，同时要将各部门情况及时反应给主席团、及调和活动中各部义务。秘书处的枢纽工作关系到全部学生会的运转，本月已卖力完成此项工作，使学生会的工作顺利进行。

为了更有效地做好调和工作，我们秘书部及时记录格部例会情况并向上汇报，这样既提高了工作效率，又加强了联系。经由过程开展这些活动，既调和了秘书处与各本能机能部的关系，又培养了人人的团队精神。

二、治理及内部扶植工作

1、秘书处负责文件的修改及拟定。

2、日常学生会的事务治理。学生会各部每周儿将开一次例会，秘书处旁听例会并对各部的工作进行总结，最后由秘书处整理并存作档案，并对今朝活动进行协作调剂。

三、协助各部活动

各部举办活动秘书处均参加筹划及具体实施，以便进行调解赞助。十月份，秘书处充分发挥其本能机能鼎力合营各本能机能部开展了一系列活动，例如：“庆中秋，迎国庆”大型晚会以及全能常识竞赛等活动。同时，懂得活动的具体情况及干事表现，做好立案工作。

四、做得不足的地方

1、计划中提到的秘书处的本职工作，对于会议及活动的记录和通知在今年的工作中仍然没做到位。

2、计划中提到的每月开一次内部评论辩论会，在今年的工作中，没落到实处。

五、针对以上做得不足的地方，现采取下列办法来加以改进和完善

1、更好更准确的记录好每次会议，并做好存档，及时通知到位。

2、每月按计划召开一次内部评论辩论会，并落实每次列会的议题

**公司上半年工作总结报告篇六**

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。下面是关于公司年终工作总结报告，请参考！

关于公司年终工作总结报告

20xx年的工作已经圆满结束，在本年度的工作当中，公司人力资源部认真建立、健全公司人力资源管理系统，确保人力资源工作按照公司发展目标日趋科学化、规范化，制订和实施人力资源部年度工作目标和工作计划，按月做出预算及工作计划，提前完成了公司年度总目标。现将公司人力资源部工作情况总结汇报如下：

一、公司基本人力状况分析。

年底对公司基本人力状况进行总结，包括各部门的人数对比，学历结构分析，性别比例构成，司龄结构分析及年龄结构分析。

各部门人数对比：

相比于上一年度，员工总数增加13人，约12、5%。总经办由于财务组合并至集团财务中心，故减少；研发部由于部分项目暂时搁置，人数减少。20xx年公司的重心在运营，产品运营部员工人数增加，达员工人数占总人数的56%。

学历结构分析：

如图所示，公司77%以上的员工都是本科以上学历，总经办、产品运营部及人事行政部本科以上员工占比都是90%以上，20xx年度招聘的新员工，除部分设计岗位，其他岗位都是要求本科以上学历。大专学历主要集中在运维部，中专及中专以下学历只有个别，其中一名是行政的保洁员。

司龄结构分析：

我司平均司龄为1、4年，反映出公司正处于成长阶段，1年以下的员工人数占48%，且主要集中在产品运营部，因为公司工作重心的调整，产品运营部今年增加的员工数比较多，流动比较大。从其他时间段的司龄数据来看，分布较稳定，没有明显的流动，说明公司发展的基本层面还是较稳定。

年龄结构分析：

公司平均年龄不到27岁，且都在40岁以下，比较年轻，充满活力。公司年龄结构中，30岁以下员工占很大比例，为84%，主要集中在产品运营部，而且都是本科毕业的大学生，公司将加大培育力度，作为公司发展壮大的储备力量。30~40岁的员工占比16%，大多为各部门的核心员工，中坚力量，以中高层管理人员居多。结合前面的学历构成，公司中高层管理人员学历都较高，他们正自在人生的黄金年龄，人生观价值观都趋于成熟，可以加强企业文化的熏陶，建立传帮带的人才培养机制，促进公司发展壮大。

性别比例构成：

公司男女比例差距非常大，男性员工占88%，女性员工占12%。且女性员工主要集中在人事行政部及产品运营部，总经办高层管理及研发运维等技术部门，均为男性员工。

二、招聘工作总结，相关数据分析。

1、招聘完成率分析。

如图显示，除运维部招聘完成率达100%，其他部门的招聘工作尚未完成，接下来1个月，要继续紧抓招聘，争取完成年度目标。

2、招聘人数相关性分析。

如图显示，本年度电话通知面试1127人，实际面试406人，占通知面试人数比为36、02%，较低，这和电话通知的话术及面试邀请邮件的撰写有关，要优化话术及邀请邮件内容，吸引应聘者过来面试。另外，20xx年度招聘较多的职位是产品运营部的运营专员，这类员工大多是从-20xx年的毕业生挑选录用，面试“放鸽子”的比较多；面试合格人数为65人，占实际面试人数比为16、01%，要加强对简历精准度的筛选，以及提高面试的判别力及专业度；录用入职人数为52人，占面试合格人数的80%，未报到or录用的原因主要是应聘者个人的考虑，包括薪酬、行业选择等原因，而且主要集中在运营专员，面试合格人数40人，录用入职人数为33人，主要是刚毕业一两年的学生比较迷茫，选择较多，不太稳定。试用合格人数为47人，占录用入职人数的90、38%，试用不合格原因主要是不适应创业型公司的企业文化，跟不上公司的快节奏。不到10%的不合格率，说明面试精准度较高，把关严格，试用期的考核和跟进比较到位。

3、招聘渠道分析。

公司的招聘渠道主要为网络招聘，99、9%的招聘来源于前程无忧、智联招聘和中国人才热线三大网站，只有个别岗位是内部推荐。公司的中高层管理比较稳定，招聘人数非常少，不需要用到猎头；招聘岗位和人数也是随时根据公司业务发展状况进行调整，而且创业型团队需要的是上手快能尽快适应工作岗位的员工，再结合公司的规模，故没用启用校园招聘；类似现场招聘、发布媒体广告等招聘渠道均不适合公司现阶段的招聘需要。

以运营专员这个岗位为例，网络招聘三大网站的实际面试人数及面试合格人数对比如下针对运营专员这个岗位，三大网站提供的简历，实际面试总人数为207人，其中前程无忧和中国人才热线的简历数较多，分别占比42%和40%，智联招聘人数最少，占比18%，差距很大。从面试合格率来看，三大招聘网站差距不大。

内部推荐渠道不容忽视，今年集团总部的销售总监和战略推广总监的招聘就来源于内部员工的推荐。后续会重视内部推荐，继续推行“内部人才推荐奖”。

另外，下半年完善了公司人才库的建设。除在职员工简历、面试合格简历等，还增加了“黑名单”，如个别“极品面试者”、无正当理由未报到且未沟通说明者。

4、离职率分析。

（1）新员工的离职率。今年公司新入职员工48人，目前已离职12人，年度新员工的离职率为25%。

（2）关键岗位离职率。公司的关键岗位主要是研发项目经理，产品经理，运营主管及设计师等。这些岗位的离职率为0，说明公司关键岗位，核心员工的留存率较高，团队凝聚力非常好。

（3）各部门离职率分析。

如图所示，除总经办、运维部的离职率低于20%，其他部门的离职都非常高，尤其是产品运营部的离职率，高达61、76%。

离职原因分析与改善措施：

如图，员工主动离职占比63%，其中个人原因主动离职占44%，主要包括员工不适应创业型团队的节奏、对薪酬福利不满、没有发展空间、个人转行及创业等，公司原因主动离职主要包括公司项目的搁置，创业型团队员工的归属感较低，制度不健全。被动离职占37%，主要是试用不合格以及因跟不上公司发展节奏而辞退。

产品运营部的离职率高达61、7%，其中有48%属于被动离职，一部分是新员工试用不合格，一部分是公司运营调整后部分被淘汰的，52%属于主动离职，包括转正薪资谈不拢，员工个人转行、创业等。另外，离职员工中的52%是20xx年入职的新员工。

改善措施：

（1）优化招聘流程。提前做好人力规划，完善各岗位说明，建立岗位胜任力素质模型，录用与岗位要求相符的人才。确定offer时，尽可能与应聘者明确试用期前后薪资及岗位职责等，避免出现因转正薪资谈不拢、实际岗位职责与面试时不一而导致心理落差。充分尊重应聘者的职业选择，不勉强。

（2）完善公司制度，尽可能的人性化；多举办员工活动，增加团队凝聚力，部门经理和hr随时关注员工心理动态，及时引导和沟通。

三、培训工作总结。

20xx年，公司的培训主要以内部培训为主，基本无外部培训。内训的重点是新员工入职培训，具体情况总结如下：

1、落实和优化“伙伴制度”。

“伙伴制度”其实跟导师制差不多，“伙伴”的主要职责包括：

入职当天，认识各部门负责人及本部门所有同事等；入职一周内，“伙伴”将引导您or与您共进第一周的午餐，并引导您熟悉公司周边交通、就餐、购物、就医等生活配套设施；入职一个月内，“伙伴”将引导您了解公司文化、制度、流程等，有任何生活or工作流方面的需求可第一时间寻求“伙伴”的帮助。

员工入职前，就会提前与部门负责人确定“伙伴”，今年在“伙伴”的安排上，大多都会选择小组的负责人，直接带新人，以前主要是安排职位相关的。另外，公司在下半年增加了“伙伴—新员工沟通交流会”，公司每两周举办一次，参与人员为试用期员工及员工的“伙伴”，员工转正后不参加此会。主要形式为：新员工发言：主要包括本周“重点工作”、“个人感受和体会”和“主要问题及建议”三个方面；伙伴点评：对新员工本周工作及表现加以点评，提出指导意见。hr会记录每位新员工的发言，建立台账，跟进其中提到的问题。

2、定期举办新员工入职培训。

新员工入职培训主要由三部分组成：入职当天指引、部门主管组织的部门级培训及公司级的强化培训。

20xx年共组织新员工入职培训6次，参与人员共48人。原则上是每月举办一次新员工入职培训，但某些月份入职员工不多，一般新员工有8人左右，就会视情况举办一次公司级的强化培训。考虑到有些员工可能入职时间会超过一个月才参加公司级的培训，所以在培训的内容上做了调整，入职当天的指引相比去年会更详细一些，主要目的是让员工了解公司的基本制度。

需要改善的地方：新员工入职培训是重点，但同时要加强业务部门的操作流程培训，以及业务相关理论知识的培训。

四、企业文化活动组织。

1、成立兴趣协会。如：篮球协会、羽毛球协会、足球协会、乒乓球协会及户外登山协会。其中羽毛球协会活动组织频率最高，基本每周一次，除去节假日，其他每周五晚上都会订场打球，20xx年共活动36次，人均消费27元/次。其他协会活动频率较低。

2、下午茶计划。公司每周五下午举行下午茶活动，下午四点，音乐响起，下午茶开始，四点半音乐停止，下午茶结束。公司会在休闲区提供饮料、茶点、水果、糖果等。

3、配团公司微信公众平台的建设。微信平台会定期向全体员工推送集团各分公司的动态，也成立了集团通讯员小组。

企业文化建设这一块，公司更多的是依托集团的贯彻和宣导，在此基础上，体现公司的独特性和差异性，重点在人性化的员工关怀、团队凝聚力的打造。后续我们会组织更多的活动，调动员工的积极性，让其他活动组织频率较低的协会都行动起来。

以上就是公司人力资源部本年度工作总结，在以后的工作中，人力资源部将继续结合公司战略发展规划，不断完善和优化相关制度建设，力争打造一个更富有凝聚力的创业团队！

**公司上半年工作总结报告篇七**

2024年上半年，在\_\_\_\_工会的正确领导下，在公司行政的大力支持下，认真落实我司工会年初工作计划，紧紧围绕企业经营生产为中心，以“两个维护”为基本工作目标，结合实际，积极开展各项有利于构建企业和谐劳动关系、促进企业健康发展工作，现将上半年工作总结如下：

一、加强民主管理，落实各项制度，认真履行组织职能。

为实现工会厂务公开，会务公开工作的新突破和新进展，我司工会进一步明确了厂务公开工作的指导思想，规范和细化了《\_\_x工会委员岗位责任制》、《\_\_\_\_工会会员代表大会制度》、《\_\_\_\_x职工代表大会制度》及《\_\_\_\_x厂务公开制度》。上半年期间，工会委员会以会员代表大会、职工代表大会为载体，以工会宣传专栏、多媒体宣传栏、工会扩大会议、工会小组会议等多种平台对企业年度生产经营目标、降低成本目标、工资福利调整、工会工作计划、工会年度预算、工会重大会议内容及决议等进行了全面的公开宣传，自觉接受全体会员的监督，进一步增强了全体会员民主参与、民主管理意识，促进了我司工会会务、公务透明化、公开化、公平化管理。

二、完善工会组织架构，加强干部学习，提升工会工作水平。

提高工会工作水平，完善工会组织架构，一直是我司工会不断推进的工作目标。2024年3月，我司工会认真依照《工会法》、《工会章程》及《基层组织选举条例》等有关政策规定及流程，有序的组织召开了\_\_\_\_x第三届会员代表大会，会议通过了第二届工会工作报告、工作财务报告以及工会经审工作报告等四项报告。并通过\_\_x名会员代表以无记名投票产生了第三届工会委员会，完善了我司工会组织架构。

第三届工会成立后，按照\_\_x市总工会、\_\_x工会、\_\_x工会工作要求，积极组织工会干部加强学习，第三届工会主席及工会专职人员于5月通过市总工会专业培训和考试并取得了工会主席职业资格证书。为了提升工会干部队伍的工作能力，我司工会上半年期间共组织了两次学习培训，并邀请到市总工会基层组织部\_\_x部长前来我司授课，通过学习培训使我司工会干部增长了新知识，开阔了视野，明确了在新形势下工会应做的工作和应发挥的作用。

三、认真贯彻“两个维护”基本原则，落实职工劳动保护、作业环境改善工作。

20\_\_年，是十二五规划的起始之年，在社会经济快速发展的背景下，和谐成为了企业发展的工作重心，在\_\_\_\_工会的指导下，20\_\_年4月，我司工会认真贯彻市总工会、集团工会关于《进一步推进企业工资集体协商工作指导意见》文件精神，落实我司2024年企业工资集体协商各项筹备工作。在工资协商推进过程中，我司工会严格按照《广州市企业工资集体协商实施办法》、《合同法》、《劳动法》等有关规定程序执行，通过四轮协商会议，双方根据职工提出意见展开讨论，并根据企业经营状况、地区工资水平、物价消费指数等因素达成一致共识。6月24日，工会召开了第三届职工代表大会以投票表决形式通过了《\_\_\_\_2022年工资集体协商协议草案》，6月29日，职工首席代表工会\_\_x和资方首席代表\_\_x总经理在双方协商代表的见证下签署正式协议并提交至\_\_区社会劳动保障部门完成备案工作。

“安全高于一切”是我司始终坚持的基本原则，深入开展安全生产活动，加强职工劳动保护措施，大力改善职工工作条件一直是公司和工会齐抓共管的重点。上半年期间，我司工会积极与行政沟通，拓宽员工与公司的交流渠道，上半年收到潜在危险改善提案1005件;改善提案737件;新老员工座谈会2次;领导接待日13人次;构建企业劳资和谐关系促进企业健康发展座谈会1次，通过多种形式听取职工对企业经营生产、技术革新、环境改善及劳动保护设施改善等意见和建议，并按月定期组织工会劳动保护监督委员会成员进行现场环境改善、职工劳动保护检查工作，发现问题及时反馈至行政，并督促尽快落实解决。

通过工会与行政积极沟通，上半年期间，公司出资84156元用于劳动保护用具的购买，并为一线现场购置了大功率空调4台，加装工业风扇7台，增设特殊岗位移动式空调4台，通过这些改善有效的降低了高温岗位温度。另外，根据职工提出的问题，先后对制造一课、制造三课员工休息室进行了环境改善并增加了饮水机，还对制造二课修补区冷风口都得进行了技术改造降低了修补作业区的温度，通过一系列的措施，职工的劳动保护及作业环境到了较明显的改善。

**公司上半年工作总结报告篇八**

客户满意度是衡量一个公司服务质量的最重要的标准，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。

客户回访也主要是对客户满意度的一个调查，当时在交易过程中，也许客户并没有想到的种.种情况，在使用过程中碰到了，抑或直接在接受公司服务的时候遇到的，他可以对公司进行反馈，而我们对于客户的反馈意见也将进行研究和保存，进而能够提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备，认真的策划。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。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，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，所以我们可以通过良好的服务，优质的产品，策划好的客户回访来增加客户满意度。而企业的目标可以向着零抱怨无投诉进行。

对于一个客服代表来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种辣味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服代表，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服代表的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

另外，在平常的话务管理中，我一直在人性化管理与制度化管理这两种管理模式之间寻找一种平衡。为了防止员工因违反规章制度而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，的方式是推己及人，感觉自己就是在错误中不断成长起来的，一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，风物长宜放眼量，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与前台的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定员工情绪及保持良好的服务态度。

当然，在不断地将自己以上的经验和想法得以实施并取得一定成效的同时，我们在这个举足轻重的位置上，更象是一颗螺丝钉，同本部门的前台、后台、组长、质检及部门经理之间作着有效的配合，同时也与其它各组或各部门之间作着较为和谐的沟通和交流，将话务管理工作进行得有条不紊。在我尽自己的努力去做好份内事情的过程当中，对团队二字体会特别深刻。曾经被这样一个故事感动：

在洪水暴虐的时候，聚在堤坝上的人们凝望着凶猛的波涛。突然有人惊呼;看，那是什么?一个好象人头的黑点顺着波浪漂过来，大家正准备再靠近些时营救。那是蚁球。一位老者说;蚂蚁这东西，很有灵性。有一年发大水，我也见过一个蚁球，有篮球那么大。洪水到来时，蚂蚁迅速抱成团，随波漂流。蚁球外层的蚂蚁，有些会被波浪打入水中。但只要蚁球能上岸，或能碰到一个大的漂流物，蚂蚁就得救了。不长时间，蚁球靠岸了，蚁群像靠岸登陆艇上的战士，一层一层地打开，迅速而井然地一排排冲上堤岸。岸边的水中留下了一团不小的蚁球。那是蚁球里层的英勇牺牲者。他们再也爬不上岸了，但他们的尸体仍然紧紧地抱在一起。那么平静，那么悲壮------于是，我开始为此而努力：一个有凝聚力的团队，应该象在遇险境时能迅速抱成一团产生出惊人的力量而最终脱离险境的蚁球，在我们呼叫中心全体员工的互帮互助与精诚团结下，不惧用户的无理纠缠，不惊投诉者的古怪刁钻，嗬，一大堆骚扰用户又何防!

很幸运的是，我们呼叫中心本身就是一个充满了激情和活力的团队，而且每一个身处其中的人在逆水行舟，不进则退的动力支持中积极地参予着这个团队的建设。在与另外一位班长良好而默契的配合下，我们彼此取长补短，查漏补缺，再加上部门经理的大力支持和富有亲和力的微笑，不管遇到什么困难，我们都能团结一心，寻求到行之有效的处理办法，渡过难关，将话务管理工作日臻完善地进行下去。众所周知，公话业务历来是用户争议和投诉的焦点，公话及卡类用户每月因业务上的原因在呼叫中心的投诉率是的，班长工作中很大一部分压力就是来源于此，所以在处理此类投诉时总是如履薄冰，小心谨慎，唯恐因处理不好而引起越级投诉。而每每遇到难以决定或影响较大的投诉时总少不了上级领导的帮忙和引导，这在很大程度上为班长的工作减轻了压力，那是一种天塌下来有人一起扛着的踏实感。记忆中有好几起这样的投诉，但都有惊无险，最终成为锻造我们能力的经历而不断丰富着我们的客服生涯。

细细回忆这段时间以来的工作过程及目前公话组的整个状态，虽然在我们大家的共同努力下有了较大的变化，但是仍有许多的缺点和不足等着我们去规划和改观。首先在服务质量和服务意识方面离省局的要求还存在较大差距，不管成功与否，我们都将不断地摸索和尝试，如作大型的关于服务意识及情绪管理方面的培训来激发前台的工作积极性。或为了提高语音亲和力，作语音艺术培训及在公司工会的倡导和鼓励下号召全话务中心参与诗歌朗诵大赛等尝试，在培养声音魅力过程中，让电话交流的载体更加生动，由此而产生一批更加出色的客服代表。然后是在座席间工作纪律及员工思想动态上将进一步加大管理力度，由于公话组是呼叫中心人数最多的一个组，对于今后的工作可谓任重而道远。

所以不管以后的工作将会发生什么样的变化，我都不敢有丝毫的松懈，并且将更加的认真地做好自己份内的事，努力克服个性和年龄的弱点，推开障碍和阻力，抛弃小我，轻松上阵。我相信自己不管受岁月如何地磨砾而产生变化，但是追求完美、永不言败的个性永不会变。

我的信念是活到老，学到老，要自信一生，也许，只有用学习的心态来支撑自己，才能使我这个老员工以后在客服行业做得更有活力、更具创意和更加从容一些吧。

文档为doc格式

**公司上半年工作总结报告篇九**

\_年上半年，在\_\_\_\_工会的正确领导下，在公司行政的大力支持下，认真落实我司工会年初工作计划，紧紧围绕企业经营生产为中心，以“两个维护”为基本工作目标，结合实际，积极开展各项有利于构建企业和谐劳动关系、促进企业健康发展工作，现将上半年工作总结如下：

一、加强民主管理，落实各项制度，认真履行组织职能。

为实现工会厂务公开，会务公开工作的新突破和新进展，我司工会进一步明确了厂务公开工作的指导思想，规范和细化了《\_\_x工会委员岗位责任制》、《\_\_\_\_工会会员代表大会制度》、《\_\_\_\_x职工代表大会制度》及《\_\_\_\_x厂务公开制度》。上半年期间，工会委员会以会员代表大会、职工代表大会为载体，以工会宣传专栏、多媒体宣传栏、工会扩大会议、工会小组会议等多种平台对企业年度生产经营目标、降低成本目标、工资福利调整、工会工作计划、工会年度预算、工会重大会议内容及决议等进行了全面的公开宣传，自觉接受全体会员的监督，进一步增强了全体会员民主参与、民主管理意识，促进了我司工会会务、公务透明化、公开化、公平化管理。

二、完善工会组织架构，加强干部学习，提升工会工作水平。

提高工会工作水平，完善工会组织架构，一直是我司工会不断推进的工作目标。\_年3月，我司工会认真依照《工会法》、《工会章程》及《基层组织选举条例》等有关政策规定及流程，有序的组织召开了\_\_\_\_x第三届会员代表大会，会议通过了第二届工会工作报告、工作财务报告以及工会经审工作报告等四项报告。并通过\_\_x名会员代表以无记名投票产生了第三届工会委员会，完善了我司工会组织架构。

第三届工会成立后，按照\_\_x市总工会、\_\_x工会、\_\_x工会工作要求，积极组织工会干部加强学习，第三届工会主席及工会专职人员于5月通过市总工会专业培训和考试并取得了工会主席职业资格证书。为了提升工会干部队伍的工作能力，我司工会上半年期间共组织了两次学习培训，并邀请到市总工会基层组织部\_\_x部长前来我司授课，通过学习培训使我司工会干部增长了新知识，开阔了视野，明确了在新形势下工会应做的工作和应发挥的作用。

三、认真贯彻“两个维护”基本原则，落实职工劳动保护、作业环境改善工作。

20\_\_年，是十二五规划的起始之年，在社会经济快速发展的背景下，和谐成为了企业发展的工作重心，在\_\_\_\_工会的指导下，20\_\_年4月，我司工会认真贯彻市总工会、集团工会关于《进一步推进企业工资集体协商工作指导意见》文件精神，落实我司\_年企业工资集体协商各项筹备工作。在工资协商推进过程中，我司工会严格按照《广州市企业工资集体协商实施办法》、《合同法》、《劳动法》等有关规定程序执行，通过四轮协商会议，双方根据职工提出意见展开讨论，并根据企业经营状况、地区工资水平、物价消费指数等因素达成一致共识。6月24日，工会召开了第三届职工代表大会以投票表决形式通过了《\_\_\_\_\_年工资集体协商协议草案》，6月29日，职工首席代表工会\_\_x和资方首席代表\_\_x总经理在双方协商代表的见证下签署正式协议并提交至\_\_区社会劳动保障部门完成备案工作。

“安全高于一切”是我司始终坚持的基本原则，深入开展安全生产活动，加强职工劳动保护措施，大力改善职工工作条件一直是公司和工会齐抓共管的重点。上半年期间，我司工会积极与行政沟通，拓宽员工与公司的交流渠道，上半年收到潜在危险改善提案1005件;改善提案737件;新老员工座谈会2次;领导接待日13人次;构建企业劳资和谐关系促进企业健康发展座谈会1次，通过多种形式听取职工对企业经营生产、技术革新、环境改善及劳动保护设施改善等意见和建议，并按月定期组织工会劳动保护监督委员会成员进行现场环境改善、职工劳动保护检查工作，发现问题及时反馈至行政，并督促尽快落实解决。

通过工会与行政积极沟通，上半年期间，公司出资84156元用于劳动保护用具的购买，并为一线现场购置了大功率空调4台，加装工业风扇7台，增设特殊岗位移动式空调4台，通过这些改善有效的降低了高温岗位温度。另外，根据职工提出的问题，先后对制造一课、制造三课员工休息室进行了环境改善并增加了饮水机，还对制造二课修补区冷风口都得进行了技术改造降低了修补作业区的温度，通过一系列的措施，职工的劳动保护及作业环境到了较明显的改善。

**公司上半年工作总结报告篇十**

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

工作总结(job summary/worksummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。下面小编给大家带来公司上半年的工作总结报告，希望大家喜欢!

公司上半年的工作总结报告1

一、上半年工作基本情况

1、加班加点，紧抓进度，铆足劲头进入布展施工

20\_\_年初我馆在完成布展提升方案初步设计基础上，为做到精益求精，逐层确定展示内容并经过四次内容汇报会推敲，逐步完善布展设计内容，对规划馆各层展示内容进行了合理安排。布展提升施工是一项复杂而艰巨的工作，涉及多个行业的方方面面。为了建设高水平的规划展馆，确保布展提升的水平和质量，我们与设计单位详细沟通设计内容并吸取天津规划馆等先进布展经验。特别对沙盘改造、主秀影片、led显示屏、室外广场等设计严格把关。半年来，确定了室外广场和大厅方案，召开了主秀影片创意方案征集会，组织了施工图设计招标，led屏制作招标，监理公司招标，布展提升施工招标，室外广场景观提升招标，完成了施工前的一切准备工作。

近期为保证顺利、高效、高质量完成布展施工任务，我馆成立了布展提升领导小组办公室，制定了《安全保障制度》、《晨会制度》、《周例会制度》、《信息上报制度》，成立了安全施工监督组、施工质量监督组、施工进度督导组，确保施工顺利完成。目前施工队伍已进场，布展提升已全面开展。

2、完善考评制度，加强业务培训，提升整体素质

规划馆作为城市规划对外宣传的窗口，服务接待由为重要，我馆十分注重团队建设，制定了《规划馆工作人员绩效考评制度》，现已进入试运行阶段，使得考评制度更加合理化、实用化。在此基础上我馆制定了加强团队建设措施。一是进行深层次全方面的职业道德培训，开展谈心活动，了解工作人员心理动向，调动其工作积极性。二是注重业务培训，开展规划专业知识和技巧培训，通过专家授课，岗位培训，实地参观，技能训练等多种培训方式，进行集体观摩、互动学习。三是加强交流学习，2月份我馆带领工作人员前往西柏坡纪念馆进行交流和学习考察，就展馆管理体制、观众接待、讲解服务等问题进行深入广泛座谈式沟通，为我馆从服务、讲解等多方面提升工作开拓了思路。四是引入新鲜力量，经多种渠道，如从各大院校和社会招贤、世博会河北馆讲解员中层层初选，6月中旬聘请专业评委进行面试选拔，择优选聘了三名讲解员，为我馆注入新活力，提高讲解队伍整体素质。

3、兼顾提升，运行品质不动摇，管理水平不断提高

我馆延续打造对外接待的优质品牌，按照展现“国内一流，省会领先”的展馆形象的标准，抓住市总体规划道路红线在市规划馆公示的契机，人潮涌入，接待新高潮的趋势，搞好讲解接待服务，牢固树立服务意识，注重接待程序细节化管理，从参观预约、保障接待、经验总结，每个环节细微之处都慎而又慎，确保讲解整个过程完美无缺。今年来我们创新理念，改革接待服务，实施定点讲解，提高讲解服务，使得参观的游客都有所收获，并得到最优质的讲解体验。上半年成功接待省内外党政团体及社会各界代表团133个，参观团队人数达5025人次，散客人数达48506人次。

我馆吸取其他兄弟展馆先进经验，结合运行两年实际工作，进一步完善管理体制，提升规划馆的建设和管理水平。逐一完善规章制度并着力推进制度的落实。年初，为使得接待流程更加细致、保证各部门联动、衔接畅通，各项工作规范化、程序化、制度化，我馆制定了《规划馆日常运行规定》，有力地提高工作效率。在保证正常运行同时不忘安全工作，我馆整合出一套《市规划馆消防制度汇编》，填补了消防制度的漏洞，防患于未然。我馆档案库更加具体、分工更加明确。从各项事务资料、固定资产资料、接待记录、接待文件、布展资料、展示设备资料等方面分别由综合部、策展部、技术部分类整理保存，使得档案更加明确，方便查阅。

二、下半年工作计划

1、施工有序安排，确保布展提升工作圆满完成

根据布展提升施工总进度表，充分发挥规划馆组织协调作用，拿出具体组织实施方案，为布展提升提供组织保障。安排安全保障小组、质量监督小组、进度督导小组、影片设计小组使得布展提升施工工作确保安全下按时保质完成。

7月1日施工人员已进场，开始全面施工。施施工期间工作重点，放在施工的安全保障上，确保10月1日布展完毕。

2、加强业务培训，保障提升后参观接待

预计布展提升后，我馆会迎来一个参观高峰期，因此从现在开始，我馆将根据布展新内容，撰写讲解词，并在施工期间对讲解员进行系统、全面的规划知识、讲解礼仪、历史文化等方面的培训，做好迎接布展提升后的讲解接待工作。

另外我馆将组织专业人员对馆内布展提升后的声光电设备进行全面的摸底培训，列出设备参数、使用方法、维修指南等能够让技术人员全部熟练地掌握，确保开馆后接待任务的顺利进行。

3、树立城市规划新形象，提升品牌做文章

通过布展提升施工这个有利契机，加大规划馆宣传力度，扩大知名度和影响力。

公司上半年的工作总结报告2

时光如箭，岁月如梭，转眼间20\_\_年已经过了一大半了，在公司董事会的正确领导下，公司各部门的大力支持和协作下，公司工程建设有了很大的进展，但也存在很多不足，现将本人20\_\_年上半年的工作总结如下：

第一部：工作总结

一：20\_\_年紫圜项目主要工作就是一期工程收尾工作以及二期工程的前期准备和打桩工作。

1.完成1.1期1#.2#.3#.8#.12#二次结构的施工，主要包括：室内墙体砌筑，构造柱的浇筑，室内墙体外粉刷等工作。

2.完成1.2期9栋房子主体结构封顶及地下室结构施工。

3.完成1#楼.2#楼门前景观绿化工程施工及外墙干挂石材。

4.完成二期工程前期准备工作：工程地质勘查工作，场内场地平整，临时施工道路、临时排水，临时施工用电、等各项现场管理工作。

5.二期工程桩基工程：桩基工程前期准备工作，桩型选择，施工图纸技术交底及图纸会审，现场配桩及现场相关技术管理对接工作。

二：20\_\_年蓝白领项目主要工作就是工程前期准备工作和项目展示厅的主体结构施工及装修工作。

1.工程前期的准备工作：施工现场临时板房的搭设，施工临时道路的铺设和硬化，项目用地红线复核，大门及洗车池砌筑，施工临时水电的安装等各项前期准备工作。

2.项目展示厅的主体结构施工：项目展示厅工期紧，任务重，结构跨

度大，梁柱结构尺寸大。现场克服种种困难，突破技术难题，整个工程加班加点在施工单位的全力配合下在20天的时间内完成了正个展示厅主体结构的施工。

3.项目展示厅室内装修工程：玻璃幕墙工程及外立面钢构造型，室内天花吊顶工程，室内水电安装工程，中央空调系统，立面造型装饰，室内石材铺贴工程。

4.室外绿化景观工程：室外景观水池造型及基础处理，造型砌筑粉刷，水池防水施工，水池石材铺贴，入口广场石材铺贴，绿化种植。

第二部分:工作中存在的不足和需要改进的地方

一：工作进度比计划拖延滞后，工作的效率有待提高，需要加强对公司进度节点的落实度。做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

二：在工作流程中，规范操作性不强，对施工单位监督检查工作做得不够细致。

三：专业技术知识需要进一步提升，达到一专多能多用的水平。

四：和各个部门的衔接还不是很完美，需要加强与公司各个部门的衔接，需要加强沟通，协调好工程参建各方之间的关系，协调好公司各部门之间的关系。

第三部分: 20\_\_年下半年的工作计划

下半年随着公司项目的发展，工程部的工作任务会更重，我将严格按照公司制定的各项计划和目标做好本职工作，并对20\_\_年工作做以下计划：

1.切实做好公司蓝白领项目的现场管理工作，下半年公司的蓝白领项目将要开工，我将与公司的领导和同事们共同对项目建设施工过程的组织实施、项目质量、进度、成本、安全等目标进行精细化划分与管控，确保达到公司对工程各阶段的预期目标。我要积极深入工地现场对工程项目的质量进行控制和监督，严格监控工程施工质量，积极参与对工程质量问题、事故的调查、处理，确保工程按期顺利进行。

2.提高工作效率，尽自己的全力完成公司的销售节点。

3.注重专业知识的学习，“学无止境”，从这段时间的工作情况来看，我还是要不断的学习，不仅要学习理论知识更重要的是要学习工程实践经验。社会是不断进步的，建筑也是不断发展的，只有不断的补充能量，才能创新，才能进步，才能为公司创造更大的价值。

第四部分：个人觉得公司项目管理存在的问题

圜一期建设过程中经常出现很多变动、变更迟迟定不下来，公司领导层经常为建设过程中不时出现的地下室防水调整，户型面积调整、外墙材料调整、装修效果、窗型，管线布置等工作亲自操心，工程现场经常处于等图状态，要么没有图纸、要么改图，决策阶段工作效率低下，导致参与项目的施工单位及政府规划、建设、房地产管理部门和购房客户等各个方面都不满意。

2.施工图设计文件供应迟慢，变更多，在工程项目管理方面的表现就是施工图技术文件慢、建设过程中变更多。

3.工程施工承包合同不严密，项目收尾阶段交叉施工作业时，发包工程内容及接口界定不清，甲方分包工程项目管理难，因小区的参建施工单位众多、交叉作业多，进场、退场的时间也各不相同，甲方除了与单位工程的土建及安装施工企业签订所谓总承包工程施工合同之外，其中许多专业工程或配套工程的施工单位也直接与甲方签订工程施工合同。使工程项目管理困难重重，总是在脚手架、垂直运输、临时水电使用及费用分摊、材料堆放、垃圾清运、安全文明施工管理、交接验收、成品保护、工程资料衔接和整合管理、配合费用等工程接口、配合方面纠缠不清，也是造成工期拖延的重要因素。同时给甲方工程项目管理带来很大的工作压力、工作难度和工作量。

5.工程项目管理的人员分工不明确，岗位职责不明确，严重影响工作效率和工作质量，公司各个部门之间缺乏沟通，跨部门协助工作效率底。

第五部分：总结

20\_\_年上半年已经过去，总结过去，展望未来，20\_\_下半年年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好蓝白领项目，是我作为公司的工程技术人员该思考的课题。在以后的工作中，我要作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。力争做一个优秀的专业工程师,我相信在我们晴川盛景公司几个老总的领导下和我们全体员工的共同努力下我们公司的明天会越来越美好。

公司上半年的工作总结报告3

不知不觉上半年即将过去，半年来在领导的关心支持下，在同事们的帮助配合下，我们的后勤工作取得一定的成绩。现将半年来的工作成绩总结如下：

一、俗话说：“兵马不动粮草先行”。每天按时按需发放各种办公用品，为各个员工配足配齐卫生工具，保证了工作秩序的顺利进行。

二、及时更换了自然破损的玻璃，并对各个办公室的卫生工具以及桌椅板凳和多媒体等的使用情况作了全方位的登记;及时改造了公司的水管，确保了企业员工的正常用水。

三、由于企业用电紧张，因此，公司新增了一台的变压器。安装变压器的一些基础工作，我们做得到位且保质保量，使安装工作得以提前并顺利完成。最后通过自己的努力对公司不规范的线路进行了彻底的整改，保证了公司的正常用电。

四、及时给公司的盆栽打药、浇水、除草，使花草生长茂盛，为公司创造了一个风景优美育人环境。

五、由于仓库比较破旧，及时对仓库的房屋漏雨情况、桌椅板凳的破旧情况、各功能室的一切财物、办公室的门窗以及员工宿舍的门窗进行维修。为了配电室的安全，还对配电室的大门进行了加固维修。

虽然后勤工作取得了点滴成绩，但这和领导的关心支持、同事们的大力帮助配合是分不开的，没有这些人的支持帮助，就没有现在的成绩。其实离领导和同事们的要求还相差甚远。今后本人将加大力度，脚踏实地带领后勤工作再上一个新台阶，让领导、同事们满意。

公司上半年的工作总结报告4

按照年初签订的公司管理目标责任书，就总公司上半年工作对照管理目标责任书汇报。

在总公司的日常工作中，在\_总支及总公司领导的正确领导下，在各相关部门的通力配合协助下、在公司全体职工的共同努力下，公司业务顺利展开，稳步发展，现就公司上半年的工作情况小结：

一、规范管理，完善公司各项规章制度。

为规范管理，总公司结合实际，对相关的规章制度进行了充实完善，对原公司的管理实施细则进行了相应补充，并组织员工学习，对各岗位职责进行了明确分工，对设备使用，人员安排进行了相应的规定及调整，力求做到以人为本，按章办事，用制度来约束人，通过内部良好的运作机制来调动公司员工的积极性。

二、加强业务技能培训，提高职工素质。

今年上半年，\_举办了\_技能培训班，领导非常重视，请经验丰富的业务能手及专业人员亲自授课，公司广大职工各极参加了培训。结合工作中的实际，重点就\_等等对工作中出现的疑难问题进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维;组织开展了\_比武，公司的\_人员积极参加并取得了优异成绩，通过这次培训，提高了\_技术水平。在全公司范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的决心。

三、加强安全管理，杜绝安全隐患，提高员工安全意识。

安全就是企业的效益，安全工作是一项常抓不懈的工作，根据公司有关制度的规定，公司管理人员每月定期组织公司全体职工进行安全知识的学习，召开安全会议，对存在的隐患进行现场纠正，并督促整顿落实。

四、对职工进行爱岗敬业的思想教育。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助公司领导配合段总支大力开展爱岗敬业、作风整顿教育活动。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开展廉政教育、作风整顿活动，提高规章制度执行力，纠正工作作风，讲奉献，比业绩;实践陈刚毅精神，深入开展廉政教育，作风整顿的讨论;积极组织开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理;把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现共产党员先进性，争做陈刚毅式的好党员、好干部、好员工。

五、加大市场开拓力度，加大企业管理力度。

年初，公司领导根据\_下达的目标任务，领导班子带头主抓市场的发展走势和潜在市场的运行模式。不断地分析形势和研究对策，制定了行之有效的战略措施和战略方案，努力抢占市场份额，为全年产值总量的实现赢得了时间和机遇。加大企业管理力度，在管理模式上进一步创新创精，以多创市级以上优质工程为目标，全力实施品牌效应，以多创文明工地为目标，全力实施形象效应，以确保合同履约率为目标，全力实施诚信效应。今年上半年公司通过质量、安全生产大检查，总体看来不管是现场管理还是软件资料都比较规范，说明公司的管理已经向规模化发展。

另外，我公司财务管理制度，财务监控体系完善。坚持执行财务负责人把关制，分管经理审核制，现金流程表备忘登记制，季度财务公示制，良好的财务运行体系确保了费用成本降到最低限额，从而在单位工程费用跌落到低点时，尚能保证了正常运营，同时保证了工资的发放和税金的交纳。

下半年的工作打算：我公司继续以扩大产值总量为目标，继续以拓市场，扩总量、重质量、树形象为下半年的努力方向，进一步加强工程质量安全管理，财务管理，多创精品工程和优质工程己任。总之，上半年公司各方面工作都达到了预期的目标，今后将一如既往继续努力完成各项工作目标任务。

公司上半年的工作总结报告5

20\_上半年，\_公司深入贯彻落实\_公司年度工作会议精神，以经济效益为中心，以安全生产为保证，以创新管理为手段，牢固树立精细化的管理理念，在加强基础管理、提高经营能力、保障安全生产、创新营销方式等方面狠下功夫。

一、基本情况

(一)生产经营完成情况。20\_\_年上半年，\_公司生产经营情况良好。粉煤灰深加工产业发展形势利好，建材产品产销两旺;液氧、液氮生产销售工作正常有序，设备运行良好，产品质量稳定，市场需求旺盛，所有指标可控在控。截止到5月底，公司实现经营总收入\_万元，完成\_公司下达年计划\_万元的\_%。

(二)项目发展有新亮点。作为公司20\_\_年项目建设的重点，4500nm3/h全液体空分二期项目从前期设备采购、土建施工、设备安装到最后单体调试和连锁试车，均严格按照国家有关规定、程序和流程进行。20\_\_年\_月\_日\_时，4500nm3/h全液体空分二期项目实现一次性提前投产成功，目前已步入正常运行轨道。

分析市场、争取市场、驾驭市场的能力，逐步建立起了完善的市场营销系统。20\_\_年春季公司三次举行\_建材品牌推介会，促进与本地区经销商的交流互信，取得良好效果。在电站服务方面，\_公司全力配合主业公司做好各项辅助型工作，当好乙方。

(四)管理水平稳步提升。一是强化基础管理工作，以实现管理工作的制度化、科学化、规范化、标准化为目标，进一步完善和建立各项规章制度和工作标准。二是按照精细化管理的要求，将年度经营目标任务层层细化分解，强化过程分析与控制。三是进一步理顺各项工作流程，初步构建起运行顺畅、衔接紧密、简约高效的工作模式。四是创新用工薪酬管理模式，激发广大职工工作热情。

(五)安全工作持续推进。公司认真贯彻落实\_公司及\_公司安委会精神，完善“党政同责，一岗双责，齐抓共管”的责任体系，进一步明确各级领导的安全生产责任，结合日常“二五”巡查制度，深入开展“春季安全大检查”和“安全生产月”活动，采取有力措施进行隐患排查和治理整改，保证了安全稳定的生产经营局面。

(六)党群工作注重实效。党群工作以开展党的群众路线教育实践活动为主线，着力构建“大党建”工作格局，重点推动标准化党支部和基层班组建设，实现党、工、团齐抓共管;党风廉政工作注重实效，认真落实党风廉政建设责任制，积极开展效能监察，持续推进惩防体系建设。20\_\_年公司组织开展了职工轻排球比赛、“三八”节趣味运动会等活动，并积极参加\_公司辩论赛，进一步凝聚了人心，振奋了精神。在文化建设方面，开展“成长讲堂”创新职工培训方式，锻造“\_公司精神”和核心价值观。

二、目前存在的主要困难和问题

应当看到，\_公司经过五年的发展，在取得成绩的同时，影响和制约公司发展的潜在问题仍然存在，甚至部分问题的解决已经迫在眉睫。

一是在生产经营方面，受季节因素及建材行业民营企业、区域液体空分产量的逐渐增多影响，特别是空气液化二期项目投产以后，公司销售压力进一步增大，完成年度核心目标任务任重道远。

二是在管理模式仍偏粗放。\_公司由于辅业单位性质，所面对的市场形势复杂多变，竞争对手多为个体户，具有较大的不确定性，因此在风险内控管理方面存在一定的难度，不免出现一些漏洞。

三是在队伍建设方面，部分中层干部的能力、素质同公司的快速发展要求还存在一定差距，甚至个别中层干部立场不坚定，综合素质不过关，应当引起高度重视。

四是在人才结构方面，随着砖厂、搅拌站、空气液化等新建产业的逐步投产，公司技术类人员缺口较大，部分技术人员的专业水平有待提升，部分管理人员也出现力不从心的现象。

五是在宏观政策方面，国家对建材行业的环保投入要求越来越高，公司受历史、资金等方面因素限制，设备改造工作量较大，目前与国家节能环保要求还有一定的差距。

三、下一步工作思路和具体措施

针对公司发展实际和暴露出的问题，20\_\_年下半年要突出做好以下五方面工作：

(一)创新思路提升竞争能力。

一是加大市场营销力度，转变经营理念，创新经营方式，继续推进品牌建设，加强市场调研，强化市场分析预判，采取灵活多变的销售策略打开产品销路。当前要做好空气液化二期项目投产后的营销准备工作，确保质量效益双丰收。二是深入挖潜增效，压缩管理成本，充分发挥预算的导向作用，实事求是地分析预算执行情况，查找差异原因，抓住重点问题和主要矛盾，落实解决措施。三是增强抵御风险能力，持续推进风险管理及内部控制体系建设，增强干部职工的风险防范意识;要及时开展效能监察和专项审计工作，加大对审计成果的应用，壮大监审队伍力量，从严把关维护正常生产经营秩序。

(二)多措并举实现管理升级。

一是持续推进基础管理，对现有规章制度、流程、标准进行梳理，健全各项规章制度。二是加大精细化管理力度，严格按照年初提出的“五项要求”，将精细化管理的理念、方法、措施等融入到各项工作中，堵塞管理漏洞。三是深入开展对标管理，进一步加强对市场情况和同行业信息的把握，学习先进单位管理经验和环保经验，提高水平缩短差距。四是推进绩效考核体系建设，建立科学的绩效考评体系，完善各项激励奖惩机制，及时进行兑现，提升经营活力。

(三)夯实基础确保安全局面。

安全工作需要常抓不懈，公司将时刻绷紧安全管理这根弦。20\_\_年下半年，公司将继续贯彻落实\_公司及\_公司安委会精神，以深入开展“安全生产月”活动为抓手，结合“安健环”工作体系要求，进一步推进安全责任体系建设，加强日常巡查，实现安全监察关口前移，同时加大安全考核和职工安全教育活动力度;对在各项大检查中发现的安全隐患，下大力气进行整改，实事求是提高安全管理水平，堵塞安全漏洞，确保安全局面。

(四)狠下决心抓好队伍建设。

中层干部既是企业领导进行决策的辅助者，又是管理者和具体的执行者，在企业中起着中流砥柱的作用。当前，随着发展速度的加快，\_公司部分中层干部跟不上公司发展的步伐，综合素质亟待提升。为此，20\_下半年，公司要将强化干部队伍建设作为工作重点，狠下决心抓好干部队伍建设。一是坚持正确的用人导向，坚持以德才素质和工作实绩用人，选聘德才兼备的中层干部。二是狠抓作风建设，结合中央“八项规定”要求，下大力气整改存在干部队伍中的“四风”问题，肃清干部队伍风气，当好广大职工表率。

;

**公司上半年工作总结报告篇十一**

xxxx年我公司在局领导的关心和支持下，坚持贯彻“技术求新，测绘求精，服务周到，与时俱进”的质量方针，坚持“公正、诚信、专业、快捷”的服务理念，始终把提高业务素质、服务质量和经济效益作为事业发展的根本。在公司全体职工的共同努力下，全年各项工作顺利完成，年初提出的各项工作目标顺利实现。

(一)积极拓展测绘市场、扩大测绘业务范围。

1、工程测量：全年累计完成土地勘测定界972个项目，其中xxxx分公司完成xxx个项目，完成建设项目拔地钉桩116项，其中xxxx分公司完成60个项目，完成建筑工程放线项目18个、建设工程竣工测量项目11个，省投、国投土地复垦项目5个。在以上项目中大型项目所占比例高于往年，典型项目如刘大线航道工程、市区西绕城公路、风电场1：地形图等测量测绘工程。

2、地籍调查：完成了xxxx市草庙镇和南阳镇6平方公里和东台市xx平方公里的地籍调查、市直属盐场土地利用现状调查和社会调查、xxxx年土地利用变更调查和xxxx年土地利用强度调查任务，同时积极配合亭湖分局完成亭湖境内第二次土地调查工作，协助xxxx国土资源局开展存量建设用地调查，完成xxxx余亩存量建设用地的测量任务。

3、地图编制：完成了《xxxx市交通信息指南图》编制工作，xxxx年4月第1版第1次印刷xxx份;完成了《xxxx市交通旅游图》编制工作，xxxx年12月第1版第1次印刷20000份。

4、地籍管理信息系统维护：完成了xxxx市区地籍变更调查和数据入库工作，保证了xxxx市国土资源局地籍管理信息系统的现势性和正常使用。

(二)加强业务技能培训，重视测绘软硬件投入。

1、加强法律法规和规程规范的学习。我公司根据日常性的业务情况坚持每周六上午组织员工学习测绘及土地登记相关法律法规，土地勘测定界规程、土地调查条例、第二次全国土地调查技术等规程规范，并以此为依据规范日常生产管理工作，保证了作业流程的规范化和测绘成果的标准化。

2、全面提升员工的技术水平。为了保证公司测绘产品的输出效率和质量，我们对每项测绘任务均坚持先培训后上岗，即根据任务的难易程度和精度要求，或由公司业务骨干担任指导老师对具体业务进行辅导，或聘请专家前来讲课和操作演示，未经培训，不得上岗。另外，我对外通过和江苏省测绘局、江苏省基础地理信息中心、西安大地测绘公司、山东正元测绘队、河北测量总队等甲级测绘单位的业务合作，学习其先进的测绘技术和成熟的管理经验;对内通过员工轮岗的方式全面学习公司相关业务，大大提高了我公司的总体技术水平和市场竞争能力。

3、加强业务工作总结，逐步提升理论水平。“实践出真知”，随着理论知识和实践经验的不断积累，员工逐渐对自己的工作内容有了独特的见解，通过钻研形成论文，到目前已在省内外测绘期刊杂志上发表论文数十篇，研究的专题涉及理论研究、技术应用、项目管理等多个方面。另外，本年度我公司有6人申报中级职称并顺利通过评审。公司技术实力不断增强。

4、加大投入，提高产出。“科学技术是第一生产力”。华考本站//公司站在技术前沿，一方面引进高级测绘技术人员和先进的软件，一方面在原有资产基础上再投入近18万元添置了一批软硬件设备，包括南方cors三台、电脑8台、正版cass7.0四套，大大提高了测绘作业精度和工作效率，公司生产力得到了进一步的发展。

(三)加强精神文明建设，培养企业文化。

公司在重视企业质量管理和效益管理的同时，也非常注重企业的文化建设。我公司积极参加上级组织的各项测绘竞赛和活动，使员工能以寓教于乐的形式提高业务技能。8月29日是全国测绘法宣传日，我公司积极配合市局精心组织了形式多样丰富多彩的测绘法宣传日活动;10月份，我公司组团参加了xxxx市测绘管理处组织的xxxx市测绘行业工程测量技能竞赛，团体取得了第五名的成绩;同月，我公司和市兄弟测绘单位共同选派队员组团参加了xxxx年“江苏测绘杯”全国城市定向系列赛(徐州站),团体获“优秀组织奖”及“女子接力第四名”的成绩;11月份我公司选派队员参加xxxx市测绘管理处组织的测绘法知识竞答活动，获二等奖，等等。这些形式多样的活动大大提高了员工对测绘工作的兴趣和钻研精神，形成了“积极进取，团结互助”文化氛围。

二、xxxx年测绘工作思路

xxxx年我公司将在新的起点上，继续贯彻执行iso9001：2024质量管理体系，进一步加强人员业务培训，完善制度建设，强化服务意识，提高员工积极性，以服务国土为主，积极开拓其他测绘任务，在技术、管理、业务等各个方面都争取有新的突破，为xxxx测绘市场提供更规范、更优质的服务。

(一)实施测绘技术经济目标考核责任制，进一步拓展测绘市场。

以地籍测量、土地勘测定界等测绘业务为基础，拓展地形测量、工程沉降观测、建设工程定点放样测量、建设项目竣工测量、旅游地图编制、地籍管理信息系统维护等业务，依托公司自身优势，全面开拓测绘市场，生产更多优秀的测绘产品，为xxxx经济建设贡献力量。

公司内部管理继续实施测绘经济目标考核责任制。由公司领导批准实施的测绘经济目标考核责任制，经过xxxx年度的实践证明是一条适应测绘市场需要的体制模式，切合我公司的实际，在测绘产品保质、保量、保效益的前提下，采取核定考核基数，超基多提，低基扣罚，优质有奖，劣质受罚等一系列办法，增强了我公司职工的干劲，让每一个员工均能发挥自已的作用，使每一件仪器得到相应的使用效用，同时也化解了各类不必要的矛盾。xxxx年我们将总结xxxx年度经济目标考核责任制试行情况，扬长鞭短，进一步完善测绘经济目标考核制，促进我公司经济的发展。

(二)加强人员业务培训，提升职工队伍的能力和水平。

人才资源是第一资源，只有人才能兴业。xxxx年，我们将继续做好在职员工的继续教育和专业培训工作，在政策上鼓励所有人员参加更高层次的继续教育，积极参加上级部门和行业协会组织的各类考察培训，并通过提供实践机会使其学有所用，进一步提高在职人员技术水平。同时扩大和同行业优秀测绘队伍的合作和交流，取长补短，全面提高公司的综合实力。在此基础上，争取所有在编人员均能通过初级以上助工职称评审，再有两个人次通过工程师评审。

(三)进一步健全测绘质量保证体系，加强质量管理。

测绘产品质量的好坏直接影响公司的形象，全体员工必须牢固树立“质量是生命线”的观念。xxxx年我公司通过iso9001：xxxx国际质量管理体系认证，经过xxxx年一年的运行，公司质量管理从质量计划、管理职责、人力资源、质量记录到过程控制、产品标识、不合格品控制、产品检验等各个方面都逐步进入正轨，质量管理更加系统化、规范化、科学化。xxxx年我公司将在此基础上继续严把质量关出发，通过严格实施质量管理体系，实现公司的质量方针和质量目标，确保xxxx年xxxx月的监审顺利通过。

(四)做好安全生产教育，加强精神文明建设。

新的一年，我公司将继续积极参与上级组织的各项测绘活动，加强公司文化建设，广泛开展“爱测绘、作奉献”优质服务活动，培养单位内部积极交流、团结向上的工作氛围。继续做好安全生产教育，落实外业安全生产保障相关措施，进一步健全内部管理制度，做好测绘资料的保密工作，树形象，创品牌。

我们秉信测绘产品质量没有最好，只有更好。我公司将继续奉行“以质量求生存，以信誉求发展”的经营理念，坚持“公正、诚信、专业、快捷”的宗旨为用户提供更优质的测绘产品，为社会作出更多更大的贡献。

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