# 2024年公司上半年工作总结报告的目的 公司上半年工作总结报告(精选9篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-09-06

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。公司上半年工作总结报告的目的篇一本学期教务处在新一届校委会的正确领导下...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**公司上半年工作总结报告的目的篇一**

本学期教务处在新一届校委会的正确领导下，紧紧围绕泉州理工中专年度工作要点，坚持以教学工作为中心，以全面提高教育质量和办学效益为主线，以建设高素质师资队伍为根本，以重实际，抓实事，求实效为教学工作的基本原则，加强教学常规管理，认真落实课程计划，抓好教学监控，大面积提高教学质量。

一、主要成绩

(一)高考再创佳绩

1、对口350人参考,52人过本科线,过线率高达15%以上,是全省过线率的2、14倍，高居全市第一。普通高考120人参考,过二本线2人,本科线以上14人。

(二)各项活动获丰收

以我校为主全县中职教师优质课比赛，19位教师分获一、二、三等奖;音乐教师王真参加全县普通话比赛获一等奖且代表泉州参加全市比赛;2.一年来学生在县级以上活动中表现精彩;校代表队参加市青少年篮球赛获第二名;茶叶节汇演我校的《茶歌联唱》获一等奖;茶叶节茶道礼仪队得到县长、书记的高度赞扬;感动泉州十大人物颁奖晚会上我校表演的两个节目成为亮点;泉州理工中专校园开放日文艺晚会轰动全县;对口二参加全国计算机等级考，过关率全市第一。

二、主要作法

(一)加强学习，树立新的理念。

3、通过组织相关教师学习新的《课程标准》，形成了“实施新课程的成败在教师，教师的要务在于更新教学观念”的共识。树立学生主体观，贯彻民主教学思想，构建一种民主和谐的师生关系，尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，相信学生都存在发展潜能。树立学生发展观，将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿，使学生获取知识，掌握知识和技能的过程，成为学生丰富情感，完善自我，学会合作，学会做人的过程。

4、加强校本教研，提高教师素质。期初教务处对教师明确提出“四个一”的工作要求：尊重关心每一个学生，认真上好每一节课，热情接待每一位家长，努力做好每一件工作，全方位提高自身素质。

各年级以备课组为单位，集体备课组织教研。语文科重视读的质和量，加大训练面，鼓励创新，加强积累;数学科突出能力的培养，掌握数学思想和方法，获得数学活动经验;外语科突出情境教学，提高学生“听、说、读、写”能力;理科加强实验教学，训练学生动手操作能力;体音美提倡趣味教学，加强学习娱乐性、参与性。全面提高教学质量。

(二)加强教学常规管理，重实效。

1、坚持以学生为主体，教师为主导，训练为主线的教学模式，要求教师根据学科的性质和教材的特点，学生的年龄特点及班级的层次情况，选择恰当的教学方法，培养学生的逻辑思维能力、语言表达能力，动手操作能力及自学能力。

2、深入钻研教材，掌握教材体系及其内在联系，抓住主线，明确重难点，搞清疑点，把握关键。要求教师每课教案要做到“五有”：有明确的教学目的;有具体的教学内容;有连贯而清晰的教学步骤;有启发学生积极思维的教法;有合适精当的练习，并提倡写教后记。每期两次教案作业检查，评出a、b、c。

3、开学初教务处精细制定了各年级各学科的教学计划，科学确定各年级月考时间，其中期中、期末试卷跨年级命题，实行教、考分离，既体现了公平性。各次考试教务处都精心制定考试方案及相关材料，做到方案落实、责任落实，加强监考过程管理，整顿考纪、考风，考试过程中人为失误逐次减少。每次考试试卷统一批改，流水作业，以保证考试成绩真实可靠，成绩统计迅速，各项数据反馈及时，分析会开得具有针对性。

4、严格考勤，坐班签到，上课实行学生干部记载教务处查岗双重考核，一周一公布，期末通报。

5、科学完善并制定期末教学质量奖励方案。该奖励方案打破“吃大锅饭”的平均思想，最大限度地激励老师们为提高教学质量而奋力拼搏。

(三)开展教学比武，提高课堂教学效率。

教学比武为广大教师，特别是中青年教师提供了一个展示教学技能技巧的舞台，他们互相学习切磋，更新观念，转变思想，推动我校教学工作健康发展。

1、本学期期中考试前，教务处开展了听课、评课活动月活动，制订了详细的活动方案，教务处组织了所有老师的145节公开课，从中评选出19节优质课参加全校比赛，最终排定第一、二、三等奖，在这些活动中，各主讲教师精心设计教案，认真讲解，力求使公开课讲出水平，讲出特色，在评课活动中，老师们积极发言，各抒已见，相互学习，气氛十分活跃。

(四)全力抓好高三各项工作，为学校可持续性发展做贡献。

本届高三是历年来学生基础最差的，而县教育局和学校领导下达的高考任务又比较艰巨，教务处带领高三教师克难奋进，开拓创新，硬是让这块不毛之地，生长出了一大片绿洲。

1、精心安排高三教师队伍

本届高三按照有利于调动教师的积极性，有利于学生，有利于高考的原则，挑选老中青教师担任高三教学工作，取得了较好的效果。

2、制订科学严谨的高三教学和复习方案

高三上学期各备课组就制定了教学和复习方案，力求做到科学实效，下学期又订有复习方案，把每一节课，每一个知识点，每一个学生的情况都写进了方案。老年教师查方强、石宏奎、肖绪志等起到了很好的带头作用。

4、组织教师参加各种备考会，信息发布会

本学期我校高三教师分别参加了黄冈市普通高考九科备考会，全省中职高考信息发布会等，会后把各种要求不打折扣的落到实处。

5、加强与兄弟学校的联系，相互促进，共同提高

武穴理工中专是对口高考的一面旗帜，每年高考过本科线都在90人以上，而罗田理工中专一直在追，这些都给本届高考带来了相当大的压力。针对这些情况，我处端正了态度，注意向兄弟学校学习。一年来，我们与武穴、罗田、浠水等学校进行了三次大的联合考试，从中每一次考试中都找出来了成绩与不足，尤其是把问题及时纠正过来。今年高考武穴仅70人，罗田只有40人过本科线，各项指标都不及我校。

6、认真组织高三学生高考报考和考后志愿填报工作

今年我校共有471名学生参加高考，350名中职学生和121名普高学生，报考和填报志愿都做到了零失误，受到考试局领导的好评。

7、认真组织学生参加高考，实现高考各项组织工作零失误。

今年高考工作异常顺利，考前召开考风考纪教育视屏会校长亲自主讲，送考周到细致，考风考纪零差错，领导、学生和家长都满意。

一年来高三教师中涌现出一大批责任心强，工作成绩突出的好典型，段磊老师班上学生达到了86个，一个女同志，视力又不好，学生不仅没有流失，一直在增加，报考后还有学生转到该班;杨明，郑勇，肖爱武三个班高考成绩很突出，还有一大批任课教师这里就不一一列举了。

三、未来工作展望。

我校现阶段正处于发展的绝佳时机，也是学校经济的最困难时期。因此，学校教学工作要一如既往地保持积极向上、奋勇当先的精神，保持旺盛的精力和勇夺佳绩的必胜信心，精心策划全校教学计划，落实各阶段工作，及时改进发现的问题，提高管理效能，为实现新目标而不懈努力。

1、加强教学质量的管理力度，进一步转变教师的教育观念，特别是少数教师的教育观念。

2、针对部分班主任工作缺乏活力，主动性和积极性不够，有必要进行调整和充实。

3、积极联系兄弟学校联考，横向比较了解自身不足，采取针对性措施以期做得更好。

4、针对毕业班当前的实际情况，应采取一些行之有效的特别措施，如分别召开优生会议、差生会议、科任教师会议，部分学生的弱科分配到人专项辅导等，全面提升毕业班成绩。

5、转变差生是我校今后一个时期的工作重点，也是难点。教务处要带领全体教师，把转差工作落实到实处，争取我校更好的口碑。

四、存在的问题

1、个别教师缺少敬业精神，仍有上课迟到现象。

2、尖子生、后进生的培养还有待加强。

3、个别班课堂常规还不是很理想。

泉州理工中专教务处20--年7月2日

**公司上半年工作总结报告的目的篇二**

今年以来，我们\_\_\_\_电信分公司在市委、省公司党组和分公司党委的正确领导下，认真贯彻中、省、市委关于党建工作的部署和要求，按照党的十六大及市委党建工作精神，紧密结合分公司实际，有效发挥企业党组织的政治核心作用，切实加强和改进企业党的工作。在实现企业党的工作与经济工作紧密结合，服从服务于经济工作，不断提高企业的竞争力和经济效益方面做了一定工作，也取得了一定成绩。

一、党委中心组要坚持不懈地学习理论，解放思想，转变观念，充分发挥思想导向作用。

企业党组织在企业中要实施政治领导，就要通过一定的法定程序，把党的政策和党组织的主张、意图变成企业领导人的意志、决策;党组织的政治核心作用应有机的融合，渗透在企业的决策、监督执行层之中，并以此为支点，围绕企业的发展目标，以经济建设为中心，在企业的规范运转中履行职能，发挥作用，而不是直接干预生产经济工作，包揽生产经营事务，决定生产经营具体问题，因此，我们在今年党建工作中，把解放思想、转变观念，促进发展作为最根本的思想导向。在今年党委中心组、各支部领导班子组织活动中，我们首先有组织有计划的学习了《周德强总经理阐述中国电信克服困难持续发展四条经验》、《中华人民共和国宪法法》、《中华人民共和国宪法修正案》、《中华人民共和国行政许可法》、《企业国有资产监督管理站暂行条例》、《关于加强依法治理电信市场的若干规定》以及省公司党组书记周世福、纪检组长李工、省监察厅副厅长纪相忠在全省纪检监察工作会议上的讲话等，十六届四中全会精神统一思想认识，增强党员领导干部政治上的敏锐性和抵制\_\_的能力。二是在总结去年党员领导干部联系点制度实施经验的基础上，今年继续在党员领导干部中开展与联系点挂钩活动，以求真务实的工作作风打赢市场攻坚战。力争圆满完成省公司下达的经营收入任务。三是购买了《中国共产党党员监督条例(试行)》、《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党党内监督条例(试行)》解读、《中国共产党纪律处分条例》解读、《党支部工作手册》、《发展党员工作手册》等学习辅导资料发至党员领导干部及各党支部，规范支部工作程序，在全体党员中形成学习条例，遵照执行条例的良好氛围。四是在春节来临之前，向全市电信系统下发了《关于20\_\_\_\_年春节期间弘扬艰苦奋斗精神禁止铺张浪费的通知》传真报，倡导健康的人际关系，杜绝铺张浪费。五是编发了《组工通讯》纸制版6期、电子版6期、(组工通讯)特刊电子版4期，用身边人、身边事树典型，扬正气。五是组织党员收看了全国党内法规知识竞赛。通过这一系列活动，进一步增强了党员干部的党纪、政纪和法制观念，提高了党员干部的政治素质和遵纪守法的自觉性。实践使我们认识到：只有把握住学习理论，解放思想这一个总开关，企业党的工作才能实现高层次的结合和导向性的服务。

二、建好司令部，努力塑造一支高素质的党员干部队伍。

搞好一个企业，关键在党员干部队伍，尤其是党员领导干部队伍。要把加强领导班子建设，培养和造就一支适应市场经济要求的高素质的干部队伍，作为企业党的工作与经济工作结合，为经济工作服务的最关键环节来抓。今年来，我们始终把班子建设和各级组织建设放在首位，坚持两手抓，两手都要硬的方针，努力建设一支政治坚定、素质过硬、业务精通、干事创业的领导班子和党、团员队伍。首先我们制定和完善了《党内廉政建设责任制实施细则》和《廉政建设责任网络图》，强化从源头治理\_\_，从头抓起，从自身做起，各级领导廉洁自律的自觉性全面提高。其次是强化决策能力。不断提高班子成员的政治理论素质，增强一班人的政治敏锐性和政治坚定性。坚持理论与实践相结合，注意研究新形势、新情况、新问题，注意总结新经验，不断提高一班人的科学决策与驾驭全局的工作能力。三是注重团结协作。进一步健全民主集中制，领导班子内部坦诚相见、畅所欲言、各抒己见的民主气氛。大事讲原则，小事讲风格，不闹无原则纠纷，增强班子的团结与统一。四是身先士卒当表率。分公司党委要求班子成员切实做到五个带头，即带头廉洁自律、带头勤政务实、带头维护团结、带头执行组织纪律、带头学习，从而形成了一个坚强有力的战斗集体。成为分公司业务发展的领头雁，学习他们走在先，工作他们干在前，遵规宁纪他们不含糊。在分公司的物资采购、工程立项、竞聘上岗、人事变更等这些热点，都是按程序和规章制度办事，该招标的招标，该招聘的招聘该公示的公示，确保这些引人注目的工作在公正、公平的环境下进行。在分公司的每次劳动竞赛中，分公司领导都亲自上阵，主动营销，带头超额完成竞赛任务。今年，分公司班子成员中1人被评为集团公司优秀人才，1人被评为省公司优秀人才，1人被市委授予优秀共产党员称号。

三、抓好党的基层建设工作，充分发挥党员的先进模范作用。

分公司党委坚持用科学的理论武装人，采取多种形式，加强党员理论教育学习，提高理论水平。今年，首先采用集中辅导和个人自学写笔记等不同形式，聘请陕西省委党校、渭南市委党校、##市检察院等单位的教授或领导进行十六届四中全会精神，根据业务流程重组后，党的组织机构发生较大变化的实际情况，适时对部分基层党支部的构成作了调整，完成了新建支部的选举和缺额委员的补选，保证了党组织工作的一贯性和连续性。三是按照组织工和程序，完成了党员发展及预备党员转正工作，全年共发展党员9名，预备党员转正11名，确定入党积极分子13名。四是把对入党积极分子的培养、教育做为搞好发展党员工作的重要环节，组织入党积极分子观看了中央党校《新编入党培训教材》，使入党积极分子对党的基本知识有了更进一步的了解。五是结合组织实施一年一度的民主评议党员及优秀党员表彰工作，在全体党员中开展向优秀党员、先进生产工作者学习的活动，通过对照事迹找差距，号召全体党员处处争先，人人学标兵，个个当表率，充分发挥党员的先进模范作用。

四、努力做好新形势下党的宣传思想政治工作

宣传思想政治工作是我们党的优秀传统和政治优势。高度重视、善于做好广大干部群众的思想政治工作，激励干部群众为实现自己的根本利益而奋斗，是我们党的传\_\_，也是新时期党建工作的重要内容。

分公司今年把宣传思想政治工作同企业改革、发展、服务有机的结合起来，发挥观念更新的先导作用，思想统一的保障作用，以及意识深化的推动作用。

一是春节过后，组织开展了为期一周的管理干部春训班，观看了《海尔经验》、《现代企业规范化管理务实》等专题录相片，举办行政公文写作知识讲座，开展机关作风整顿，举办电信新业务知识讲座等，为完成全年任务奠定了基础。

二是今年元月与5月份与电视台合作打拍摄了《挺立潮头铸辉煌》分公司创新发展纪实《诚信求发展，服务铸辉煌》分公司诚信服务掠记两部形象宣传片，于春节期间、517世界电信日前后在##电视台播放，展示了##电信员工遇难而上的昂扬斗志，甘于奉献社会，不断开拓市场，服务用户，创造的辉煌业绩，提高了员工的士气，有效的宣传了##电信。同时也为分公司向上级部门汇报工作提供了较好的影像资料。

三是充分利用分公司院内的文化长廊，强化日常宣传思想政治工作，全年制作宣传条幅30余条，更换宣传厨窗40多块，先后制作了分公司20\_\_\_\_年工作总体思路、指导思想和主要目标任务，使全体员工明确了经营发展目标;制作了企业上市、bpr流程重组重大意义的宣传内容，有力地配合了分公司阶段性的重点工作;制作了企业文化宣传内容，达到了宣费企业文化，促使员工认同的目的;制作了先进个人表彰会、团员去年拓展训练、文体活动剪影等，展示了员工积极进取的精神风貌。通过文化长廊日常宣传工人既营造了宣传思想政治工作的氛围，又使员工受到了实实在在的教育。

四是全年编发纸质版《政工通讯》6期、电子版8期，为员工了解分公司经营方针、交流经验、启迪思路、展示员工精神风貌提供了窗口，电信新业务介绍、他山之石、经营之道、营销状元谈体会、我身边的共产党员等栏目受到了员工的欢迎。根据不同时期的工作重点，及时推出了学习型企业介绍，企业上市、实业回归、bpr流程重组目的意义，企业文化阐释等宣传内容，强化了阶段性的宣传思想政治工作。

五是组织了315消费者权益日、517世界电信日业务宣传、咨询活动。制作宣传展板18块、横幅15条，印制宣传彩页2万份，向客户展示了企业实力，宣传了电信业务，加强了与用户面对面的沟通，拉近了企业与用户之间的距离。

六是为不断推进##地方特点文化，丰富员工业务文化生活，与市企业工委合作冠名赞助了《电信杯》工业强市主题文艺晚会，并在电视台播放10次，增强了政府与企业的亲合力，提升了##电信含有社会上的知名度及美誉度。

七是与邮政局联合，装饰了一台金榜题名时，电信送真情专递彩车，车身携带宣传电信业务的彩喷画面，为200名优秀考生送去了电信人由衷的祝贺和浓浓之情。

八是为配合bpr业务流程重组，组织开展了bpr流程重组知识竞赛活动。参加知识竞赛面达到100%。

实践证明，以调动职工积极性为重点的各种宣传思想政治工作，可以起到凝聚力量、鼓舞士气、稳定人心的作用，可以促进企业的改革与发展，从而使结合、服务发挥出巨大的企业效益和社会效益。

**公司上半年工作总结报告的目的篇三**

xx年，在集团公司的正确领导及大力支持下，在公司领导班子的带领下，面对激烈的市场竞争和全国范围内抗击非典的严峻形势，公司全体员工团结一致、开拓进取，紧紧围绕年初制定的工作目标开展工作，取得了抗击非典和经营发展的全面胜利，管理工作持续改进，服务品质稳步提升，全年实现主营业务收入共计9669万元，较上年同期增长23。税前利润、净利润分别比去年提高14.4和8.8，圆满完成集团公司下达的各项经营指标。

一、全力配合集团地产开发，小区管理品质不断提升

第一，抓好制度建设。制定“封闭式管理规范标准”，以集团开发物业小区为试点，并向各全委小区全面推广封闭式管理；加强对各小区的安全评估，对小区内易攀爬部位实施安全防范，采取各项防攀爬措施；实行管理处主任-安全主管-分队长的安全管理组织架构，安全总监-安全管理部-安全主管垂直领导，通过测评考核确定安全主管人选34人；通过理论考核和现场实操，从114名保安骨干中确定分队长人选76人；根据工作岗位的变化，合理调整，分流保安骨干18人，为安全管理工作迈上新台阶打下了坚实的基础。

第二，调整保安培训重点，强调保安的敬业精神和纪律性，以及对值班时各类事件的处理规范，特别是外来人员车辆管理及各种异常情况的处理办法。全年保安培训时间达126小时/人。

第三，加强对保安工作和生活的关心。对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达200元/人·月；同时投入20余万元资金，完善保安宿舍物品的配置工作；开设公司职工食堂，解决队员的吃饭问题；配置了报纸、金地期刊、金地物业报、金地保安园地等报刊杂志，极大地丰富了保安员的业余生活。

第四、严肃纪律和检查处罚。坚决执行请销假制度，防止私自外出；实行严格的查岗查哨和晚点名制度；加大检查督导的力度，查处睡岗26人，脱岗13人，其它违纪31人；增大处罚力度，受处罚70人次。

今年，公司全面强化“以业主为中心”的服务意识，率先在深圳业内提出并推行“7x24”服务模式，力求限度地满足业户需求；推出入户维修免费服务，集团开发物业全年上门维修4107次，得到业主的好评，大大提高了业主对小区服务的满意程度。公司全年组织了15次有关职业技能和行为规范培训，共28项内容，培训课时达56小时/人。据集团公司三季度对开发物业进行的调查，业主对我们维修服务的满意程度达到了100。

在销售配合方面，筹备成立上海、武汉分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳翠堤湾、北京格林小镇和国际花园、上海格林春晓和春岸等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示金地物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对北京格林小镇存在的问题，公司先后从深圳总部抽调2名工程师、2名客服主管、15名维修人员及2名客服人员充实到管理处，给予人力资源的支持。同时派出客服人员参与和组建应急维修队，在地产客服中心统一调度下统一工作，全力参与地产维修整改工作，使小区工作各项管理步入正轨。海景方面，积极配合地产公司做好业户走访工作，“黄牌”数量从高峰时期的130户270块，减少到目前的2块(字朝里放置于阳台内)，限度地降低了在社会上形成的负面影响，减弱和抑制了对翠堤湾的销售工作产生的不良影响，有力地配合了地产公司的品牌策划和销售工作。翠堤湾方面，面对销售、入伙、装修、业主生活同时并存的环境条件，公司全力以赴提供一流的销售现场管理、入伙前与业主的主动沟通及规范的入伙手续办理、服务导向的装修管理，尤其是超前做好复杂环境下的封闭式管理和快速反应的维修服务，使已入伙业主的生活成为潜在客户看得见、摸得着、信得过的促销样板，使得翠堤湾在5月份便基本完成了全年的销售任务。

翠盈嘉园、芳邻等6个小区先后成立了业主业委会，金地花园业委会完成改选。金海湾、金地花园、金地翠园等9个管理处完成了物业管理

合同

的续签工作。金地海景顺利通过安全文明小区的复检工作；翠堤湾、彩世界、太阳新城小区通过市级安全文明标兵小区的考评；彩世界通过深圳市物业管理示范小区考评；嘉多利花园通过广东省物业管理示范小区考评；公司通过质量体系认证复审，同时被沙头办评为环卫工作标兵单位。太阳新城、嘉多利花园两个小区清洁工作实施外包；碧华庭居、金地翠园消防系统进行了外包。金海湾花园电梯签订了外包协议。为公司相关外包工作进行了有的尝试。

二、品牌宣传效应显现

今年，为配合公司市场营销工作，公司切实加大了品牌宣传。根据“管理项目树品牌，顾问项目创效益”的思路，以开发商、中介公司和物业管理同行为重点宣传对象，一方面打造塑造精品小区，通过让客户参观小区以及接受业务培训等方式，亲身感受金地物业的管理，达到业务拓展的目的，仅金海湾花园，全年共接待公司、地产、集团、置业的参观超过一百批次，参观人数近千人次，同时接待了来自西安、桂林、洛阳、南京、武汉、石堰等全国各地顾问单位物业公司人员的实习。另一方面，我们以报纸、广告、参展等多种形式，全方位进行品牌宣传。

xx年公司共出版《金地物业管理》报12期，平均发行数量为11000份/期，发行范围遍及27个省市。公司内外部网站在今年也进行了改版，全年共上传各类文章616篇，在报道公司重大新闻和重要信息、展现公司业务规模和市场拓展步伐、宣传公司业务类型和服务特色、反映员工思想动态和改进建议等方面发挥了积极的作用。《金地物业管理信息》也于今年下半年面世，以每10天为一期的频度对外免费推出，目前阅读人次节节升高，反应热烈，要求订阅的与日俱增，公司的品牌得到进一步的推广。在11月底举行的住交会期间，我们接待了来自全国28个城市的43批客户，为明年市场拓展打下了坚实的基础。

三、市场拓展频创佳绩

\*年，在抓好集团开发物业管理品质提升的同时，我们还按照集团领导的要求，丰富公司的物业管理类型，延伸产品线。自去年实现写字楼顾问管理市场突破后，今年再接再厉，取得了写字楼(万基大厦)、酒店式公寓(白领公寓)、学生类公寓(重庆学府大道69号)以及中心区豪宅(熙园)等业务的拓展，尤其是万基大厦与白领公寓的接管，实现了该业务市场零的突破，标志着公司产品结构开始进入真正意义上的调整。

今年，公司以品牌求发展，将精力投入到中高档市场的开拓上，注重项目的投入产出，理性选择合作伙伴，全年新签22个项目，其中：全委项目6个，顾问项目16个。新拓展项目的管理面积243万平方米，其中：全委项目64.2万平方米，顾问项目178.8万平方米。目前，公司共接管项目118个。其中：全委项目34个、顾问项目84个；管理总面积1648.6万平方米，其中：全委项目389.4万平方米，顾问项目1259.2万平方米。

至此，公司管理项目已发展到全国31个城市，其中今年新拓展城市8个，分别为洛阳、厦门、佛山、宜兴、烟台、潍坊、海口、镇江。

四、管理工作改进明显

进一步强化清单式管理，推行月度

工作计划

考核网上填报和考核，网上工作

日记

填报、顾问项目管理信息填报等，规范提升了管理的力度和效率。

完善顾问运作工作指引，强化前方项目经理，后方专家顾问团的运作，保障并进一步提升项目管理品质。

积极搭建金地物业管理网上办公平台，先后开发包括计划考核、项目管理、物流管理、人力资源等在内的十余个模块，为公司办公信息化建设奠定了坚实的基础，提升了公司形象和管理效率。

加强分支机构财务核算、稽核、审计管理力度，建立了公司经济效益测算模式、对分支机构业务管理及指导的体系，改变了财务部原简单的核算职能，确立了财务管理在日常工作中的作用和地位。

品质管理体系的健全完善，作业操

作文

件体系的修订、品质检查方法的改进、质量问题的整改跟踪督导，逐步形成兼顾、覆盖各地管理的管理体系建设。

完成会所移交工作，改进会所经营管理，有效的改变各会所长期亏损的局面，逐步形成良性运作。

安全管理工作的改进提高，保安人才的建设、小区封闭式管理的实施、安全管理垂直管理模式的探讨和尝试，保安员社保、工资改革、居住伙食条件的改善，推动安全管理的有效实施。

小区设备管理模式的探讨和实施，工程部在业务管理地位的明确，强化了各小区的设备日常维护工作，改善了设备运行效果。

狠抓制度执行落实，通过月度工作计划和考核、工作日记、着装、劳动纪律等的检查，确保公司各项制度得以执行。

分公司基础管理工作的强化及区域运作模式的总结。

五、人才队伍建设效果显着

公司就人才引进的渠道和方式进行了探讨，人员招聘组织、管理的改进，为公司在人才引进特别是高素质人才引进奠定了基础。一方面立足业绩考核和能力评估，不拘一格，积极选拔内部人才，共晋职晋级169人。另一方面大胆引进外部人才。通过参加现场招聘会、网络发布招聘信息等手段，共招聘管理层员工96人，本科以上占31.2，其中硕士生1人，本科生29人；主办以上占48，其中主管11人，主办35人。同时加大对项目管理人才和保安骨干的招聘力度，共招聘项目管理人员24人，保安骨干20人。

推进保安招聘与基地化建设。通过多种渠道，与多个学校、人才市场建立了长期合作关系，进一步完善保安的基地化建设，共招聘518余名保安员。

在公司内部推行三级培训管理，公司级培训共计16次；职能部门组织对口培训共计24次；部门内训约计774次。管理员培训时间达121.5小时/人年，保安人员培训时间达126小时/人。

六、企业文化精彩纷呈

这里特别值得一提的是，在\*年，我们遭遇了前所未有的非典疫情，在这场没有硝烟的战斗中，我们的管理处广大员工身处战斗第一线，承受住了巨大的压力，在公司的高度重视与细心指导下，积极投入到抗击非典的工作中去，以无私奉献的高尚品质，为防抗“非典”做了大量的工作。如长期坚持对小区进行消杀、消毒，向全体业主宣传抗“非典”知识，努力为业户创造一个健康安全的生活环境。尤其是在北京成为非典重灾区，碧华庭居、彩世界管理处分别出现一例疑似病例的情况下，我们的员工没有退缩，他们克服自身的恐惧，忠于职守，不顾个人安危，一如既往地坚守在工作最前线，表现出优秀的职业素养和崇高的思想品质，赢得了开发商和业主的嘉许和赞誉，也展现了金地物业公司强大的企业凝聚力。

虽然遭受了非典，\*年公司企业文化活动和社区文化活动依然有序进行。公司组织了女员工“三八”节旅游，先进员工赴韩国旅游，并成功举办了“司庆杯”篮球赛。同时，公司还积极参与集团组织的各类活动，先后参加了集团“创新杯”保龄球赛、“诚信杯”足球联赛、“激情杯”游泳大赛、“共享杯”羽毛球赛等，并在足球、排球、篮球三大球赛事中夺冠，展示出公司员工精诚协作、团结互助的良好精神风貌。

小区的社区文化活动方面，公司利用五一、六一、国庆等重大节假日，在各小区组织开展了多种形式的社区文化活动，如举办各类赛事、展览、讲座、少儿活动以及晚会等，丰富了社区生活，增进了与业主的交流，得到了小区业主的好评。

七、反思与展望

各位领导、全体同事，\*年工作改进业绩让我们坚定了发展的信心，我们也清醒的知道，成绩是在集团领导正确领导下，全体员工努力拼搏的成果。与\*年相比，我们在业务类型、赢利能力、企业规范建设、基础管理、人才引进等方面取得了一定的成效，但我们仍然存在很多的问题和不足：金地物业管理品牌品质与集团地产的精品要求有差距；在行业中的地位、优势不是很明显；基础工作仍然不够规范、扎实；管理执行力与目标要求的差距较大；跨地区的业务管理能力较弱，人才队伍建设不能满足发展的要求，等等，这些都是公司发展面临亟待解决的问题，也是公司今年的重点改进工作。

**公司上半年工作总结报告的目的篇四**

回顾上半年，我们认真做好了如下几点工作：

2、拓宽了建筑市场在市场经济条件下，建筑企业要生存发展，根本出路就在于开拓市场和占领市场，近年来，建筑市场竞争更加激烈，各施工企业间的相互压价、让利愈演愈烈，这种无序和自相残杀的竞争使公司的生产经营形势面临严峻考验。公司领导及生产部、业务部的同志面对这种形势，审时度势，及时洞察市场发展方向，积极

寻找

形势变化及发展给公司带来的机遇，他们在确保金坛规模建筑的前提下，努力争取常州、镇江、昆山的规模建筑，公司主要领导亲自跑市尝谈业务，市场任务的承接取得了可喜的

成绩

，xx市中医院综合病房大楼、xx市司马坊步行街、xx市河景花园9#楼、常州新北区罗溪镇拆迁房、镇江市天和星城商住楼等都是建筑面积在15000㎡以上的规模建筑，由此，全公司的生产呈现出一片勃勃生机。

3、强化了多元经营多元化经营是建筑企业调整经营思路，做大做强的必由之路，公司领导一直倡导此种方式，强调以房屋建筑施工为主的同时，业务范围也拓宽到市政工程、铝塑门窗、建筑装潢、装饰设计、钢结构等方面。20xx年上半年公司更是出了大手笔，4月18日，由公司控股投资成立的xx市城兴置业有限公司首届股东大会在樱花大酒店隆重召开。这标志着在多元化经营上又迈出了坚实的一步。

4、加强了

安全

生产安全生产历来是企业的重中之重，公司各个项目部在安全部的领导下，均能本着“以人为本”的观念抓好安全生产，全面落实安全生产责任制，特别是在“体育馆事件”发生后，在签订的.安全生产责任书中，能将安全生产目标任务层层落实，明确项目经理、工地负责人、安全员在安全生产中的责任。对于新招的职工能在三天之内按公司要求进行三级安全教育，能积极组织

学习

上级和安全生产文件，每天在开工之前进行安全教育、安全交底后再上岗，并做好交底记录。公司安全部也下达了《

关于

加强施工现场安全防护和创建文明工地工作的若干规定》、《重大安全事故应急救援预案的通知》、《在全公司开展安全月活动和迎接建设系统大检查的通知》等一系列文件，强调了生产服从安全，生产必须安全的准则。

5、缓解了职工后顾之忧为了公司稳步、健康发展，逐步解决职工养老的后顾之忧，公司于20xx年和20xx年分两批为公司干部职工参加了社会养老保险。根据xx市政府第40号文件精神，结合我公司的实际，公司于6月20日前进行了第三批职工养老保险，缓解了部分职工的后顾之忧。今后，社会养老保险工作将继续下去，争取有更多职工的后顾之忧得到解决。

6摧进了贯标工作目前，许多业主明确要求，参加工程建设的建筑施工企业，必须通过一系列的贯标认证。在许多地区和城市，也把贯标认证作为到本地区投标的必备条件。同时，推行贯标认证，不但可以提高产品质量，获得业主信任，顺应与国际惯例接轨的需要，而且对扩大市场占有率，提高企业的经济效益和社会效益具有明显的作用。因此，公司也把贯标认证提上了日程，而且是iso9001质量认证体系、iso14000环境。

**公司上半年工作总结报告的目的篇五**

尊敬的董事长、董事会各位领导、同仁们：

大家好!现在我将汽车公司20\_\_年上半年度的工作情况作一个简要的汇报：

1、整车销售共674台，实现销售收入6487.28万元，计划8424.98万元，完成计划77%，同比负增长24.97%;整车销售完成毛利157.89229.23万元，计划229.23万元，完成公司计划68.88%，同比负增长36.41%。二、上半年主要经营情况的分析：

1、大气候不好。20\_\_国家取消了购置税优惠的政策，油价上涨创新高，北京下达了限购令，部分城市对购车制约政策也相继出台，加上物价飞涨等不利因素导致消费者的购车意向减弱。上半年汽车产量同比增长2.3%，但是销量增幅却下降了48.9%，全国经销商的库存车已多达100万台，若是厂家停止生产，光库存车都能卖三个月。由此可见，整个车市一片低迷。

2、区域市场竞争惨烈。湖南区的网点已由20\_\_年的四家变成了八家，9月份华洋标致即将开业，计划在建的还有长沙、株洲、怀化三家，预计年底湖南区将有12家网点。

3、厂家未能及时调整任务。今年厂家的全年目标是在去年销量增幅的15%的基础上而定的，而今年上半年车市低迷，导致实际销量与任务目标相差太远，经销商库存压力过大。在竞品厂家相继下调全年任务的同时，东风标致厂家未能及时调整任务，一季度的任务与去年同期相比偏大。我们店为了减少库存压力，放弃了一个月的提车，通过降价促销库存车，暂缓库存压力。

1、销售部内部管理提升

加强对基础数据的管理和分析。今年我们对销售部的登记率，邀约率，试驾率，成交率，目标完成率，战败率这六率进行了更加细致和严格的考核，并对原始数据录入的真实性和完整性进行严格的考查，改变了数据流于形式的现状。这些工作对销量的提升起到了很大的促进作用。

2、网络营销成效显著

我们改变了原来只投放网络广告，没有数据统计的局面。今年成立了专门的网络营销小组，每月有相应的任务考核。目前，我们通过网络成交的销量有了明显提升，基本可以占到总销量的8%10%之间。尤其在传统淡季的6月份，天气炎热，客户很少出门看车，我们通过区域组织的大面积网络广告投放，网络来店/电的客户明显增加。

3、市场营销活动的质量和效果有明显改进

我们的市场活动无论从数量，还是从质量、效果上和以前相比都有了明显的改进，并且厂家的支持力度也有很大加强。一季度我们先后开展了“欢庆元旦，喜迎春节东风标致新年献新礼活动”，“东风标致品芯品质节油挑战赛暨寻找狮子王活动”，“贺龙体育馆春季车展”，“20\_\_东风标致蓝色梦想中国行春季巡展”，“五月份汽车展览会”，“激情六月豪礼相送”等大型的市场营销活动。这些活动均取得了令人满意的效果，很好地宣传了东风标致的品牌，为后续508的上市起到积极的宣传作用。

4、成功完成了春季巡展以及5月车展的任务。

今年上半年，春季巡展及5月车展能否成功，直接决定上半年任务能否完成，因此公司在年初就做了详细周密计划，将各项指标责任到人。因此在两次活动中，市场部与销售部均能明确职责，配合默契，各项工作有条不紊。通过努力，两次活动成果显著：4月在怀化、浏阳、宁乡、益阳、邵阳的巡展，大大拉动了二级网点的销量，5月的车展在短短5天内销售新增订单达到了100台，远远超过了预期目标。

5、加大促销活动的力度。

公司开展了一系列的活动以吸引客户来店，如3月的“蓝色保障、关爱延伸”，4月的“蓝色关爱春风行动”，5月的“蓝色关爱，夏季送清凉”，6月的“购dvd送gps再送工时”这些活动的开展对增加入厂台次，拉动人气起到了较大作用。

今年是集团发展第二个五年计划的开头年，汽车公司在响应集团的号召下，对自身存在的问题也做了深刻反思。当前汽车公司存在的主要问题有以下几个方面：

一外部环境方面：

东风标致品牌在中国市场发展缓慢。今年众所周知一个4s店的经营好坏，与所代理的品牌实力有着直接的关系。据相关部门统计，法系车占整个乘用车市场的3.25%，市场占有率太低了，直接影响本品牌力度。我们的竞争品牌日产、别克、丰田、起亚等相比，东风标致车型更换太慢，车系太少。拿我们隔壁东风起亚店来说，他们品牌从09年到目前为止新增了五款新车，涉及家用、商务和越野车型，品种多，带给经销商的好处是显而易见的。另外，厂家对经销商的考核是越来越苛刻，返利越来越少，扣点越来越多。今年厂家多了一项市场占有率考核，我们经销商无法掌控该项，很多经销商都认为该项考核不合理。

二内部管理方面:

1、服务意识差，积极性不高。虽然今年通过完善考核体制，加大奖惩力度，客户满意度有了长足进步，但这些掩盖不了我们员工服务意识差，积极性不高的现状。例如，售后前台服务顾问与维修工人，在与客户接触的过程中缺乏激情，在服务中不会主动去寻找、开发客户的需求。像部分机修工对于麻烦的事，提成少的事或者在快下班的时候对于前台的派单都不愿意接单，不愿意去做，完全颠倒了市场主次的关系。售后服务质量出现问题，会直接影响到整车销售，这是一种连锁反应。以前我们把服务质量的提高重点放在了整车销售环节，对售后服务做得还不够，下半年我们将狠抓售后服务管理。

2、技术力量还比较薄弱。汽车公司开业虽有七年的时间了，虽然公司有技术非常过硬的技术专家，但是在技术人员的培养、培训方面还有一点不足，公司现在真正能够独立处理较大技术故障的人还不多，部分人员只能做一些常规保养，在对技术人员的考评定级，学徒转师傅方面公司还缺乏一套科学的评价体系，下半年我们一定会结合公司实际情况，制定出一套科学的技术人员考评体系，建立一支优秀的技术团队。

3、管理上执行力还不到位。汽车公司有很完善的管理制度，但是基层管理者在制度的监管执行上还不到位。下半年通过“目标明确、方法可行、流程合理、激励到位、考核有效”的指导思想，进一步提升管理层的执行力。

各位，上半年情况虽不很好但已成为过去。我们应该总结过去，把握现在，展望未来。东风标致虽然目前形势不是很好，但厂家也在逐步认识到自身的不足，在不断改进。6月份和7月份的任务与去年相比下降了10%左右，进军中高级车市场的508已于7月10日上市，307的换代车型308将于10月份上市，东风标致产品线将更加丰富，这对我们来说都是好消息。我们店也准备扩建汽车精品装饰区，在河西和望城设建维修点，进一步增加利润收入途径。我相信，只要我们在抓住机遇的同时认真总结反思自身存在的问题，改进自身的不足，克服内外各种不利因素，就能尽全力的完成集团给我们下达的各项任务。

我的汇报完毕，谢谢!

**公司上半年工作总结报告的目的篇六**

20xx年上半年，我公司在主管局的正确领导下，在住建局各相关部门的正确指导下，解放思想，与时俱进，全面围绕“提升经营、施工能力;加速加快公司又好又快发展进程”的工作思路，积极开展工作，并取得了一定的成绩。回顾上半年，我们认真做了如下工作：

经营是龙头，只有全员的经营龙头意识的进一步加强，千方百计地多承接施工任务，加之有效的管理，企业才能有效益，才能从根本上走出困境，半年来，我们加大了经营工作的力度，取得了一定的成效，一是召开了项目经理及项目负责人参加的市场运营会议，分析经营形势，将公司下达的经营指标进行分解，明确各类人员的责任和任务。二是调整了经营管理人员，把有经营特长的人员安排到管理岗位，充实了经营力量。三是根据市场竞争激烈的现实，加大了经营的投入，人、财、物向经营倾斜。四是千方百计地理顺了与建设行政管理各部门的关系，建立了诚信，为竞标打下了良好的基础。五是采取主动，做到经营策略尽最大能力吸引联营工程，向兄弟单位抢市场，占份额。

质量安全管理工作历来是施工企业的一项重要工作，半年来，按照我们公司的要求，把施工质量、安全当做一项常抓不懈的工作去认真抓好抓实，一是制定了《恒通建筑公司质量安全管理规定》下发到各项目部，同时对上级主管部门和公司有关规定及时复印下发，使项目部及时明确各级的要求，并认真抓落实，二是认真贯彻学习宣传《中华人民共和国安全生产法》，购买《安全和生产法》数本发至项目和各科室、队，并组织了《安全生产法》知识竞赛，提高全员安全生产意识，三是加大了质量安全检查力度，公司领导不定期地对工程项目进行检查，质量安全科每周对项目进行一次常规检查，每月对所有项目进行一次大检查，发现问题及时提出整改意见，并督促项目一一落实，工会组织职工代表对在建项目进行了一次工作检查，通过这些检查，有效地促进了质量安全生产，及时排除了各种隐患。

方面我公司尽力腾出资金，帮助切实困难的职工。防止这些弱势群体因各种实际困难而引发不稳定的情况发生。

提高管理水平是公司不断发展壮大的必然要求，今年上半年公司推出了一系列新的管理措施。一月份公司行政换届完成以后，新的领导班子对各岗位职责又进行了重新定位并作了补充，不仅职责清晰、而且权责明确，在办公室的组织下，各部室对新的岗位职责责进行分析并上墙，各科室严格按照岗位制度执行。其次实行了工作计划管理。凡我公司员工每月必须填写工作计划，这样能够让我们自觉地对工作进行整体的统筹安排，经常对工作进行盘点，能够把我们的工作“化无形为有形”，不但在无形中提高工作效率，还能增加工作的透明度，成为上下级沟通的一种重要手段。第三是尝试与薪酬挂钩的绩效考核。经过一个多月的讨论，各部室确定了各项考核指标。通过六月份的第一次考核，一方面督促了各部室自主开展工作，也查找到公司管理中的不少漏洞。

在公司正确领导下，在公司各职能部门的指导下，我们虽然取得了一定的成绩，有了一个好的\'开端，但是，我们仍存在许多问题：

1、承接施工任务有很大的差距，到现在为止只完成全年经营指标xx%。

2、公司的各项新制度还只处在一个尝试和试运行阶段，未能真正发挥其特长。

下半年，我们将更进一步努力，团结协作，力争通过我们的努力，全面完成公司预制定的各项指标。

**公司上半年工作总结报告的目的篇七**

  由于该实验段为一期整治工程中地势最低、距离航道最近、围堰深度最深、海水冲力较大的地段，在施工中公司严格遵照“以泥治泥，清淤疏浚、因地制宜、环保节约”的原则，不断调查完善施工方案，创新施工组织，严格把关各项开支费用。现已完成围堰419米及内域吹填的格栅防护，并种植25米宽的红树林带2024米，投入麻袋16万条、土工布13000平方米，抛砂及回填淤泥7.2立方米。后由于前期手续问题停工至今。

  完成了该项目的用地立项、选址意见书、用地规划许可证、方案设计、预征地、室外工程施工图、室外工程施工招标、市计委工程咨询中心概算审核、工程投资分析、周边配套规划设计等，并完成了沙石回填、道路施工、围网制作安装等，进入土质基础施工和草种培育阶段，能够按照中国足协的质量和进度要求如期竣工交付使用。

  完成了项目可行性研究报告、项目建议书的编制、项目建议书的评审、项目的立项审批，并正在办理成立工程指挥部的有关事宜。

  完成了防汛道路的立项、施工图设计及施工图审查；完成了防火道路的立项、设计委托、现状测量及设计方案。

**公司上半年工作总结报告的目的篇八**

中国证券市场经过二十多年的发展,其市场机制日益完善,证券公司作为市场上重要的中介机构,发挥着极其重要的作用。今天本站小编给大家整理了证券公司员工上半

年度工作总结

，希望对大家有所帮助。

进入安信证券已有半年了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有半年了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切切办法，尽自己最大努力来做。

我来齐鲁证券工作已经有两个月了，在这两个月里，无论是股票专业知识还是营销方面我都有了一定的进步。

在这两个月里，我开发的客户差不多10户，资产量也达到了上千万。当然，与公司其他的员工相比，我还是比较逊色的，但我会继续努力的。

6月份，经团队长的安排，把我派到了中国银行驻点，因为手头上有很多事情要处理，所以总体来说也没去中国银行驻点几天，但给我的启发却很多：

1. 因为驻点的券商很多，加上保险公司的一共有11家，有些券商驻点人员一来就两三人，有时在大堂的驻点人员比来银行办理业务的客户还要多，这让我不光觉得竞争压力之大，还让我觉得这种驻点方式应该改进。

2. 经过我跟一个理财经理的沟通，从中了解到了，这间中行跟广发证券已经有合作了，残酷的讲就是在这里驻点的券商只能得到一些小虾米，或者只是个陪衬。

3. 因为最近股市行情不太乐观，所以那些去中行办理业务的客户都是谈股色变，他们更倾向于银行的理财项目。

也许是我的营销功力还很浅，所以在银行驻点方面我还是有些无从下手，但经队长的指点，让我有了新的想法。天天去那里驻点不一定有效果，所以我就直接跟理财经理打交道，不过还好，之前总听别人说那个理财经理很难接触，可这点对我来说还不是件难事，只是让我担心的是，他们私下与广发证券的合作，这真的很难让我把这个渠道打开。

我最近一直在测试用微博来服务我手下的客户，可能刚开始，还没有什么突出的效果，但我觉得这也是很重要的客户追踪服务，一个好的客户经理，不光要不断开发新客户，还有一点就是服务好现有客户。我从朋友那里听到，因为他们对客户很好的服务，让客户有了一个不错的收益，所以他们的客户都是客户介绍过来的，这样形成了一个良性循环，使得他们不光有新的客户量增加，资产也得到了很大的提升。所以即便是低迷的股市行情，他们的客户也不会谈股色变。

这就是我这两个月的工作总结，很多方面我还是比较稚嫩，还要不断的磨练和学习，我会在##证券这个不错的平台上很好的提升自己。

首先，我必须要感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，半年来也有了很大的提升。现将半年来的工作情况总结如下：

一，完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

二，交易所应急演练和柜面业务系统恒生2.0的测试

上半年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

上半年我们公司组织了几次恒生2.0账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改版，现基本可以用2.0系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三，客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实“证券公司应当定期对其柜面系统以及登记结算系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将13000多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于xx年12月31日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

四，运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作，我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板，ib业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习平时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二星级员工的申请。在今后的星级晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的xx年里，面临上半年股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意3号的营销任务，希望在下半年中，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升客户服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

**公司上半年工作总结报告的目的篇九**

  一、公司资本金不足，难以满足大规模旅游投资项目的资金需求。到目前为止，公司实际到位注册资本金2990万元，企业融资能力受到限制。

  二、公司流动资金不足，工程垫资捉襟见肘。商业银行的800万元短期流动资金贷款因财政未能提供承诺保证被搁置。

  三、滩涂整治试验段工程因手续问题停工，需区政府大力协调，赶在台风来临前办妥复工手续。

  四、各子公司所从事的项目基本上是海旅投资公司通过努力争取获得的政府代建项目或是各股东辅助支持的项目，其对外市场承揽的项目较少，市场开拓能力有待加强。

  五、各子公司的成本控制和工作计划性有待进一步加强，工程质量控制、预算审核有待深入整改与规范，成本控制意识有待加强。

  下半年工作思路和工作重点

  围绕我司年度经营目标，抓大促小，以点带面，保障海旅的持续、强劲、协调发展。

  一、重点推进天竺山综合开发和蔡尖尾山闽台文化大观园旅游开发项目。

  充分利用天竺山交通便利、生态优美、资源丰富的条件，以南亚风情作为主题，突出其玛瑙、温泉、辣木等特色，结合生态旅游、农业观光和科技示范，尽快启动天竺山乡根俱乐部项目。

  抓住闽台两岸的“五缘”“六求”，作大与台对接的旅游开发、文化交流、农业经贸文章，尽快启动蔡尖尾山闽台文化大观园项目。

  二、重点保障厦足训练基地、过芸溪流域整治、滩涂整治试验段、天竺山防火防汛道路等重点代建工程项目。

  今年10月份厦足训练基地必须竣工并迎接中国足协的验收，任务重，工期短；过芸溪流域整治工程项目要按市计委、市水利局的要求，因地制宜，结合景观、生态、旅游综合功能，抓紧资金落实、立项、征地、设计、招标等工作；在总结滩涂整治试验段工程经验的基础上，积极尝试结合旅游规划实现整个滩涂整治工程的吹填工作；今年“9.8”前2.5公里防汛道路要全面建成并投入使用，7公里长的防火道路今年要动工建设。

  三、经营管理方面，在对外积极拓展市场，对内加强管理控制，要使市场招投标业务在公司的经营收入中所占的`比重逐渐提升。要使各子公司加强成本核算、质量控制、费用审批，要加强工程施工、花木培育、景观设计等方面的原创技术研发力度，增强企业的核心竞争力。

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