

# 最新半年工作总结说(通用6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 半年工作总结说篇一

从事多年的基层管理工作、深知不断学习的重要性。过去，自己总以事多为借口，淡化了对自己学习的要求。从事银行业务发展管理工作，没有经验可循，原来的知识无所依托，就迫使自己要强化学习。下面是小编为大家带来的银行述职报告，希望大家喜欢！

尊敬的领导：

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着道虽通不行不至，事虽小不为不成的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己\_\_年工作进行总结：

### 一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交

朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

## 二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在争一保二活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

## 三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

尊敬的领导：

在分行党委的正确领导下，在全行干部职工的全力配合下，本人主持分行工作以来，能面对不断变化的新形势、新情况，能够始终保持必胜的信念，坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速有效发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

## 一、坚定政治立场，认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度

本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在日常中，始终把学习作为增长知识和才干的重要途径，有计划、有系统地精读的著作，努力把握其基本观点，领会其精神实质，不断提高自身的政治素质，增强政治鉴别力。使头寸资金保持较低的占用水平。

积极开展系统内票据回购业务，提高了资金营运效益。完善授权管理和定价程序，对利率定价流程进一步明确，全行利率定价行为逐步规范，较好地防范了利率风险。出台了《人民币贷款利率定价管理指导意见》，使贷款定价更科学化、规范化和制度化，进一步提高了全行利率定价管理水平。

## 二、坚持严格管理，加强合规文化建设

只有严格的管理，才有高质量的发展。基于以上认识，我在坚持发展是硬道理的同时，始终做到从严治行，强化管理，较好地规范了经营行为。

一是牢固确立一级法人意识，强化一级法人观念，维护一级法人权威，自觉维护农行的整体利益，自觉按总、分行的制

度和规定办事，严格坚持在授权范围内进行各种业务经营活动。

二是加强自律监管。制定了自律监管综合计划和重点业务的专项计划，建立了联络员制度，以季度例会形式，汇报监管计划的执行情况，做到及时发现问题，完善制度，堵塞漏洞和严肃查处违规责任人，提高制度执行力，达到了防范风险、治理案件的目的。同时组织力量开展了量大面广、涉及业务经营各个层面的多项检查，并认真抓好发现问题的整改。对“三职教育、三项管理”活动、“三化三铁”、“三化三无一退出”、内部综合评价以及其它各项审计检查中发现的问题，召集相关部门，逐条逐项研究，逐人逐事追究。

三是规范信贷操作行为。对农总行、分行近几年来出台的有制度、办法、规程、实施细则等74个文件进行了分类、整理，编发了《信贷政策制度文件选编》，有效地促进了全行信贷业务规范化发展。严格执行信贷新规则和贷款审批权限，提高贷款审查质量，注重贷款风险合法性、安全性、有效性的审查，把好新增贷款投入关。\_年全行新增贷款不良率仅为0.14%。同时不断健全全行贷后管理组织架构，明确了工作职责，确定了市、县支行重点管理客户，制定了重点客户贷后管理方案。在宝港风险案中，我行通过加强信贷风险管理得以独善其身的做法得到了总、分行的充分肯定。

四是是以规范化达标升级为载体，狠抓了会出管理的规范化和制度化建设，20\_年11月末，通过市分行组织的自验，全辖15个基层营业机构达到会计工作“三铁”单位，50个基层营业机构达到会计工作“三化”单位，84个基层营业机构(含清算中心)达到会计工作“达标”单位，全辖会计工作“三化三铁”达标率为100%。

五是是切实加强了一反三防一保工作，率先推行“一行一库”和社会化押运，为业务经营提供了良好的运行环境。

六是进一步加大了法律审查力度，将法律审查的范围扩大到建筑装潢、采购合同、劳务合同、市场营销、业务拓展、产品创新等方面，有效地规避了法律风险。

### 三、通过改革创新，不断激发经营活力

以挖掘内部潜力、释放经营活力、增强发展后劲为原则，不断解放思想，更新观念，创新机制，积极实施多项制度改革。

一是在全农行系统率先推出了高透明度、高公开性的绩效挂钩考核办法，变“模糊考核”为“明码标价”，并按月考核、按季兑现，体现了凭实绩拿工资、多创利多得益的分配原则，较好地发挥了工资分配的导向作用。该考核办法被分行作为工资分配的两种模式之一在全农行系统进行了推广。

二是以建立商业银行用人机制为目标，进一步深化了干部聘任制度的改革。分别在不同的层面上，有计划有步骤地对各级干部推行了聘任、任期竞聘、竞争上岗等任用办法，努力做到选贤任能，推进业务的发展。

三是进一步调整和优化了机构网点布局。根据集约经营的需要，20\_年共撤并65个基层营业网点。同时，面向市场，突出经营职能，对市县两级机关内设机构进行了调整。

四是加快科技创新步伐。近年来借助科技优势，使财政支付系统成功上线，不仅吸纳了财政清算帐户资金，而且争取到劳动、建设、国土等大系统的支出专户。同时通过新项目开发，支持了业务拓展，相继开发了移动易充值系统、财政票款分离系统、网上银行功能扩充、自助设备功能扩充、自助缴费机对帐单及对帐折打印vip客户管理系统等10多个业务程序的开发，提升了服务水平和社会形象。

尊敬的领导：

时间如白马过隙，不经意间又是崭新的一年。这一年来，本人在支行党组的领导下，按照党员领导干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融知识学习，转变工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“”。

## 一、在德的方面：

继续深入学习、贯彻落实“”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的政绩观，法纪、政纪、组织观念强。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重一把手，团结领导班子成员和广大干部职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，坚持依法行政，认真负责分管和协管工作，大力支持一把手的工作，促进支行三个文明建设的顺利开展。

## 二、在能的方面：

熟悉和掌握国家的金融方针政策、金融法律法规，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；较好地协调各方面的关系，充分调动员工的工作积极性。能通过调研发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；工作经验较丰富，知识面较宽。

一年来，本人先后主持召开辖区金融机构反洗钱工作会议、外汇管理工作座谈会、经济金融运行情况分析会，协调县政府召开国库工作座谈会。在上述会议上，分别组织学习有关金融方针政策，把“一个规定两个办法”、外汇管理政策、金融宏观调控措施，并通报相关的工作情况，分析存在问题，提出改进意见，较好地发挥了基层人民银行的货币政策传导作用和窗口指导作用。

根据分管工作和协管工作的职责、范围和上级行的要求，一年来，本人先后组织开展现金管理情况检查，《信贷登记咨

询系统管理办法》执行情况检查，《假币收缴、鉴定管理办法》执行情况检查，并协调中心支局检查科对辖区外汇指定银行开展外汇业务检查和对辖区外贸公司开展出口收汇核销检查。通过检查，及时发现和纠正了有关问题，促进了辖区金融机构和外贸公司依法依规经营和管理，较好地协调了各有关方面的关系。

本人具有较强的指导、管理、协调能力。在指导工作中，总是先认真领会有关文件精神，深思熟虑，拟定一套工作方案；然后征求各方面的意见，集思广益，把文件精神与实际结合起来，把个人的智慧与集体的智慧结合起来。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

### 三、在勤的方面：

本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。一年来，本人基本无休工龄假，节假日较常值班和加班，坚持每个月底参加营业室的加班，协调有关工作，审核有关报表。由于本人工作较忙，因而多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外考察活动的机会。

### 四、在绩的方面：

本人工作思路清晰，计划性、前瞻性、前导性强；开拓进取，经常提出合理化建议并获采纳，完成较重的本职工作任务和领导交办的其他工作；讲究工作方法，效率较高；能按时或提前完成领导交办的工作，工作成绩比较突出，效果良好。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家！

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20\_年挥手告别了，新的一年就要来到了。回首过去的一年，我们每一个兴业人都紧紧围绕着兴业这个大家庭，在每一天平平淡淡的工作和生活中，践行着我们的诺言，透过我们努力的工作和用心向上的精神，收获着兴业带给我们的成长与期望。

下面我将对20\_年度的工作做以下总结，并为即将到来的20\_年的工作做出以下的规划：

## 一、一年来的工作表现

我的努力更好的完成我的工作；我还负责atm的清机和加钞，以及后台的打印和各种查询工作，这些都是我以前从未接触过的，透过这些业务的学习，让我自己有了更大的提高；银行工作者尤其是会计工作人员的技能也是我们不断要提升的，在今年的技能大赛上，我和我的同志获得了团体第二名的成绩，也让我们体会到了，只要肯付出就会有回报。

在思想生活方面，在\_\_这段日子里，感觉就像是在一个大家庭一样，温馨和睦，行里时时为我们着想，同样的，我也要严格要求自己，透过参加党员生活会，也让我思想上得到了一个质的飞跃，作为一名党员，应在单位起到先锋带头作用，时时要以一名党员的身份要求自己，遇到困难，不能躲避，而是要迎难而上，和这些优秀的同志在一齐，是没有什么困难能够难到我们的，用心参加行里举行的各种学习，自己也在业余时间学习一些在单位中学不到的知识，期望能用到工作中去。

## 二、存在的不足和努力的方向

第一，技能还需提高，只有这样，才能提升我们办业务的速度，才能让客户满意；第二，注重服务礼仪，这是我zui应注意的一个问题。“服务源自真诚”，这是我们兴业的服



念，我应谨记于心，有时微笑服务渐渐不自觉的变成了机械服务，微笑没了，真诚也缺少了，所以我要让这种真诚源自心底，在厅堂主任的帮忙下去真正的践行“服务源自真诚”这句话。第三，业务知识应继续提高，有些知识学的不扎实，因此遇到问题会有“抓不准”的时候，这就要求我在新的一个年度中，继续学习相关的知识和业务，以期自己有一个全面、扎实的业务潜力。

有人会问：工作代表着什么？对于这个问题，每个人都会有不同的答案，我是这样看待工作的，工作是我人生价值实现的途径，工作是我家庭生活的好伙伴，同时，工作也是提升个人魅力的有效工具，因此在新的一年里，我不会辜负领导对我寄予的厚望以及同志给予我的帮忙，我会改善自己的不足，继续以一种学习的心态对待工作，在工作中持续严谨的思维、谦虚互助、脚踏实地，落实兴业的服务理念，争取做一名优秀的兴业人。

20\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是zui深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻

地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农行业员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行zui基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出zui美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给zui有效、质□zui需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何

为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

zui后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20\_年已经过去，在新的一年里，我会一向持续“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员zui为实际的工作任务，起着

沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们的业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

## 半年工作总结说篇二

20\_\_年上半年在紧张而充实的气氛中已近尾声，我兢兢业业和精益求精中度过了半年。在公司领导的带领和关怀下，凭借从事人事工作近\_年所积累的经验，我尽心尽力，踏实做事，圆满完成了各项工作。现对这半年的工作作以汇报，希望从

中总结经验、改进不足，为下半年工作的开展奠定坚实的基础。上半年，我的工作主要围绕人事招聘、员工劳动关系管理、薪酬管理这三方面开展。

## 一、招聘面试工作

本年度的招聘工作中，我们本着“唯才是举，宁少求精”的原则，通过日常招聘、社会招聘、猎头合作、校园招聘多种途径进行选拔和面试，实力与潜力并重，规范招聘流程，从简历筛选、面试安排、择优录取、人才库储备等各个环节严格把关。

我们人事招聘专员共筛选简历\_份；面试安排月平均\_次，月面试成功\_人次；总共为公司招聘到了\_名日常增补人员，\_名各部门急缺岗位人员。在高端岗位人员招聘方面，今年我们获得了可喜的成绩。期间，我们未通过与猎头合作，而是认真筛选了超过\_\_份的简历，和财务总监反复沟通安排面试，最终成功招聘到了人才。这一举措为公司节约了招聘成本，充实了人才队伍，同时也激励着我们在下半年作出更大的成绩。在招聘流程把控方面，我们严格对应聘者的简历来源、学历认定、行业背景调查、录用流程各方面实施规范化管理，严厉杜绝学历造假和证书造假、规范入职体检流程、避免直系亲属推荐、规范职业道德修养，通过一系列举措来规范流程，吸纳人才，降低成本。同时，我们保持着和各大猎头公司良好的沟通，社会招聘也按照公司的项目情况及时跟进着。

20\_\_年度我们通过校园招聘，共招聘了\_位应届生，其中研究生\_人，本科生\_人，专科生\_人。预计招聘\_人，最终完成率\_。本次校招中，我们采取了合理有效的策略，扩大范围，加强与高校合作，与其他公司的资源共享，开展专场招聘会，通过企业宣传和游戏互动等环节来吸引优秀应届生，同时也更好的宣传了我们公司。在简历投递方面，我们积极通过多种渠道吸纳应届生简历，包括继续与mm,mm进行合作，加大网络投递规模，尽可能地多获取求职者的信息资源，并产生了

良好的效果。按照公司计划，本年度剩余的校招名额会在明年\_月份完成，届时，我们可以对众多考研未成功的学生进行面试安排、筛选和吸纳。鉴于我们公司的特点，往往需要专业性强、工作经验丰富的全才，一方面，我们继续深入与猎头公司的合作，加深对中高端技能性岗位的人才挖掘，提高应聘者的专业素养。另一方面，我们更需要在平时完善人才储备库，加强积累，积极储备各专业人才的简历，广泛吸纳贤能之士。

## 二、员工劳动关系

本年度人员变动情况。和20\_\_年相比，本年度招聘力度不大，以高端岗位招聘为主，所以新入职人员较少。离职人员\_\_人中，有\_\_人为公司不与续签劳动合同。本年员工流失率为，相比较20\_\_年的来说增幅较大，部分原因是因为公司精简求优策略的实施，不与续签合同的被动离职比例相应增大。目前公司各部门在职人数分布情况。20\_\_年底，公司在职人员人，20\_\_年底为，职位为主，求少、求精，另一方面本年度人员流动性较大，各部门都有一定比例的离职人员。由数据得出，工作度最饱和的，员工普遍超出正常工作量；最不饱和的为，其中普遍偏低，需要加大整改。

## 三、薪酬模块管理

对各部门员工休假情况进行严密统计和分析：年度各部门休假情况。其中，各部门年假所占比例，均达到了，其余依次为掌握假别分布，可以了解员工情况，做好统计、出勤、薪酬核对等工作；同时了解休假频率和假别，也为公司实施人性化的管理、重点工作内容的安排提供了有用信息。

## 四、不足之处

在按时、按质完成各项任务的同时，在工作中我也意识到了自己的一些不足之处：阶段性的总结还不到位，对月度工作、

告一段落的工作没有进行系统的记录 and 问题的分析，以便更好地指导以后的工作；和各部门的沟通配合还不够紧密，对员工的工作状态不能及时跟进，导致有时工作衔接不够顺畅，以后需要注意改进。

再次感谢我们领导给予我的关怀和指导，下半年里，我对自己提出了以下要求：精进业务技能，加强自身素质；理清工作思路，及时总结分析；加强部门联系，紧密协同工作，和同事们群策群力，一起为公司的发展尽职尽责。

回望20\_\_年上半年的工作与生活，感受到公司与身边的人这半年来所发生的巨大的变化，我们的品牌在不断的快速提升，身边的同事也都在不断进步与提升，朝着同一个目标共同努力奋斗着。新的半年到来了，也带来了全新的更大的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接下半年的到来时，也不忘来回顾和总结过去半年来所做的努力。

人力资源部自成立到现今已经半年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。自20\_\_年上半年，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是最大的强心剂。过去，大家可能对人力资源这个词感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。

上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年\_\_任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化。对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，



期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

负责管理员工劳动合同,办理劳动用工及相关手续;到目前为止,劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利,主要因为市场推广部业务人员较散,集中的机会较少,经常都是来去匆匆,致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会,把合同签署工作完成好。结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理,按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点,公司实行上班刷卡办法已经半年半时间了,由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申,并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统。

执行各项公司规章制度,处理员工奖惩事宜;对于有些员工不遵守公司规章制度,致使工作上出现较大失误或较大错误,人力资源部通过周密调查之后,给予了合理公正的行政处罚,并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚,均认识到了自身的错误。今年以来,公司充分考虑员工的福利,各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟,在本部也得以实现;每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作,丰富了员工的业余生活;考虑到员工的安全保障问题,公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种,保险期间有一员工不慎摔伤,我们及时与保险公司取得了联系,并申请了相应的理培,解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性,从而起到了激励员工的作用。

进行促销人员的管理工作。自今年\_月份以来,人力资源部正接手促销人员的管理工作,通过资料收集分析,发现虽然制定了相应的管理制度,但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行,随意性较强,人员增长率过高。促销人员是五叶

神市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等；帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动；此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司以人为本的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20\_\_年上半年人力资源部的'责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好下半年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。最后，祝愿公司在下半年里一帆风顺！

## 半年工作总结说篇三

我局对商贸流通领域全面清理整顿的基础上大力开展诚信教育活动，进一步完善专项整治工作机制，建立健全畜禽产品、酒类商品生产经营的监管机制，强化了畜禽产品、酒类商品生产经营者的守法意识。现将食品添加剂整顿工作情况总结汇报如下：

- 1、狠抓宣传培训工作。以宣传贯彻落实《生猪屠宰管理条例》、《酒类流通管理办法》进一步加强了畜禽产品、酒类商品质量安全的宣传力度。一是结合深入学习实践科学发展观活动，在相关单位广大干部职工中开展了大学习、大讨论，进一步增强了做好畜禽产品、酒类商品质量安全工作的责任感和自觉性，为专项整治工作奠定了基础。二是结合3·15国际消费者权益日活动，开展宣传咨询服务活动。为了确保专项整治工作取得实效，设立了举报电话，确定专人受理群

众举报，接受群众监督，为专项整治工作的开展提供了广泛的监督渠道。

2、积极开展畜禽产品、酒类商品市场整治。一是在监督生猪定点屠宰企业严格遵守生产规程、品质检验规程基础上，要求企业贯彻落实《生猪定点屠宰厂（场）病害猪无害化处理管理办法》，加强生产管理，生产优质、安全的产品。二是认真开展畜禽产品、酒类商品市场清理整顿。今年以来开展专项整治3次，检查生猪定点屠宰企业2户次，检查肉品经营户20户次，检查酒类经营户5户次，出动执法人员25人次，车辆5辆次。通过此次市场专项检查，净化了市场环境，强化了生产经营者的守法意识，确保了人民群众能吃上放心肉、喝上“安全酒”。

3、建立和完善行业自律机制。大力开展畜禽屠宰企业及酒类经营企业诚信教育活动，有力推进了畜禽屠宰企业及酒类经营行业诚信体系建设，指导企业不断完善自身管理制度，进一步强化了畜禽屠宰企业及酒类经营者的守法意识。

我局打击违法添加非食用物质和滥用添加剂专项整治工作虽然进展顺利，但也还存在诸多矛盾和问题，突出表现在以下几个方面：

1、我区生猪定点屠宰还没有覆盖全部乡镇，与保障人民群众消费安全不相适应，与整个社会经济的发展不相适应。

2、畜禽产品、酒类商品整顿、监督、管理工作，需要相关部门互相配合、综合执法，才能达到预期的效果。

1、继续抓好宣传培训。以宣传贯彻落实《生猪屠宰管理条例》、《酒类流通管理办法》《生猪定点屠宰厂（场）病害猪无害化处理管理办法》，进一步加强畜禽产品及酒类商品质量安全。

2、继续强化市场监管。开展经常性市场巡查活动，加大市场监管力度，有效控制畜禽和畜禽产品注水或注入其他物质、屠宰注水或注入其他物质的畜禽违法行为及在酒类商品中勾兑水、勾兑非食用酒精的违法行为。

## 半年工作总结说篇四

\_\_年上半年，在领导们的正确指导下、在本单位同志们的帮助下，本人各方面均取得了一定的成绩，现将\_\_年上半年的工作情况总结如下：

### 一、思想道德方面

在过去的半年里，认真学习党的各大精神，紧密联系党中央有关领导的重要讲话精神，深刻领会党章新修订部分的深刻内涵，认真阅读关于坚持科学发展观、构建和谐社会的书籍文件，按照\_\_市局的统一部署，积极参加资兴市统计局组织的相关政治学习。在这半年中我坚决贯彻统计为民，用共产党员标准严格要求自己，廉洁自律，秉公执法，全心全意为群众办事。

### 二、工作能力方面

上半年，随着电脑知识的日新月异，统计信息化工作的不断发展，各种电脑技术难题越来越多，网络技术、电脑病毒日益翻新，本人在处理各种层出不穷的问题时，工作经验在不断地积累，对电脑的掌握运用也越来越熟练，业务素质、故障处理、文字水平与上一年相比均有显著提高。

### 三、工作态度方面

本人能严格遵守《\_\_》的条令条例和各项规章制度，认真履行自己作为一名统计人员的职责，勤勤恳恳，任劳任怨。平时注重个人的修养，尊重领导，团结同志，始终以高标准、

严要求磨练自己。认真执行国家干部“三大纪律八项要求五不许”，成为一名廉洁守法的好干部。

#### 四、工作成绩方面

上半年里，我努力工作，积极完成领导交办的各项任务，全年采写新闻稿\_篇，转发和编辑稿件\_篇。

本人工作中仍存在种种不足，如缺少创新意识，依赖性较强，业务知识有待进一步提高等等，在上半年的工作中，我一定克服存在的缺点，不断提高自身素质，提高自己对问题的综合处理能力，把自己培养成一名优秀的统计部门工作人员，争取为我市的统计信息化工作做出更大的贡献。

### 半年工作总结说篇五

半年来，在科长的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评.总结起来收获很多。

#### 一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

#### 二、做好了员工的管理，指导工作

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，

无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

### 三、合理安排好收银员值班、换班工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

### 四、抓好一级工作，给领导分忧

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

通过总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进

取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

## 半年工作总结说篇六

不知不觉间20xx年已经过去一半，在公司领导和各 部门的配合下，财务部认真完成所有财务核算及收支工作，对公司各 部门财务指标进行考核，分析及监督，对各种报表的上报，帐务的处 理等都已时间过半任务过半。

在编制预算、 资金安排上做到量入为出， 以下是我对 10 年上半年财务工作总结， 敬请各位领导提出宝贵意见。

一、以人为本抓管理，夯实基础促工作。

以人为本抓管理，夯实基础促工作。

1、坚持学习，不断提高工作能力。

一直以来我都给自己定有严格学习计划，树立终身学习的理念， 在学习中工作、在工作中学习，在加强自身学习的基础上，也发现了一些问题，通过个人学习不能完全提高整个财务部工作能力，只有引 导部门所有同事参与到学习中来，坚持正常的学习，逐步提高会计人 员的专业知识、 技能和职业判断能力。

多组织部门同事学习专业知识， 多参与讨论，营造浓厚的学习氛围，努力建设学习型部门。不断吸收 新知识，与时俱进，适应工作需要，提升整体工作能力。

## 2、明确分工，落实工作责任制。

根据公司管理的要求，紧紧围绕年度经营考核指标，完成今年财务工作的目标任务，积极进取、扎实工作成效显著，在大渡口项目的前期工作中，根据政策法规，财务部经过多次努力，在公司其他部门的配合下，终于顺利到大渡口地税局办理好税务登记工作，并且已经到八桥税务所报到，为税务工作的开展作好基础工作。为确保完成年度工作目标责任制任务，财务部将在接下来一段时间内制定工作岗位责任，明确人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，天天要有工作计划，周周要对工作进行回顾，强化人员的责任感，加强内部核算监督，同时促进了财务人员合作与团结，从制度上奠定完成年度目标任务的基础。

## 二、围绕目标抓落实，扎实工作出成效。

### 围绕目标抓落实，扎实工作出成效 1、上半年财务指标完成情况

全公司实现收入 1096.65 万元□ 20xx 年度预算指标 50.77%，占比上年同期增长 38.01%；其中：\*\*公司收入 1033.59 万元，物业公司收入 63.06 万元。全公司上半年实现内部利润 611.08 万元，占年度预算的 56.58%，比上年同期增加 103.05%；其中：\*\*公司内部利润 614.06 万元，占年度总预算的 56.85%，比上年同期增加 118.37%，物业管理公司实现内部利润-2.98 万元，比上年同期净额减少 22.72 万元（减少部分主要是 09 年上半年的的车库收入）利税在上半年实，现 165.74 万元，占全年指标的 52.12%，比上年同期降低 23.5%，各项经营指标均超额完成，这并不是我们的工作都已经做得很好了，只是我们在做年度预算时，对指标留有了一部分余地，这是年初我们对公司的经营指标的完成情况过分保守，在接下来的工作中我们要不段挖掘我们的潜能，利用好我们现有资源，在增收节支方面要下足功夫，对各个部门实行全方位的监督。



2、规范财务管理，集团公司年初重新修订了经营指标预算考核管理办法，为规范财务管理提供了制度保证，财务部也认真编制了公司的财务预算及各项经营指标，财务部内部也对上半年公司的财务收支两条线的执行情况进行了检查，各项经营指标完成情况良好，都是按财务制度的规定在执行。

3、合理调度筹措资金，保障商场及大渡口新项目的需要。关注大渡口新项目的时时动态，及时做好资金的筹措，将资金需要的缺口及时与集团公司进行沟通、协调。在银行融资方面，积极与银行进行沟通，及时提供银行需要的详细资料，积极配合银行进行前期的调查及评估工作，争取早日预授信，为明年的开工建设提供资金保障。

4、积极整理会计档案，规范会计档案管理。

我们克服了人手少、任务重的困难，按照集团公司对会计档案的整理要求，对20xx年的会计档案进行整理归档，经过前后三个多月的努力，完成了会计档案归档工作。在接下来的下半年，财务部在增加一个人的情况下，将对05-07年发生的各种会计档案进行重新清理、装订、归档。进一步清理财务过时资料，优化财务办公效率。

5、积极融入到大渡口新项目中去，多参予前期工作，站在财务的角度来分析和判断，为未来开工建设提供财务上的支持，为未来地产项目的开发提供前期的纳税筹划，降低事后进行的财税风险。

财务部在领导的关心指引下，兄弟部门的大力协助下，超额完成了上半年经营预算指标，我们深知以前的工作不能说明什么，还有很多的挑战与我们同行，请领导放心，财务部一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟部门一起帮领导分忧，做好财务部10年下半年工作，尽全力完成领导交付的各种任务，为公司的发展贡献自己应尽的力量！