

半年工作总结会主持词(模板8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

半年工作总结会主持词篇一

一、完成主要日常工作

20xx年共完成审计项目97项，其中年度财务收支及年度预算执行状况审计12项，专项经营考核审计1项，任期经济职责审计2项，投资企业财务收支与资产负债审计3项，基建工程项目预算审计38项，基建工程项目结算审计41项，为完善集团经营管理、提高经济效益做出了贡献。

1、预算执行审计与财务收支审计并轨同行

预算执行结合财务收支管理、自保效益并轨进行审计，在进行预算执行的过程审核时，针对财务收支、资产管理、内控制度执行、内控流程操作等状况进行贴合性检查，发现各种问题，及时与各单位沟通，针对审计报告的存在问题，提出

半年工作总结会主持词篇二

1、上半年共计招标项目36项，其中公开招标31项，其中电子标23项，纸质公开招标8项；邀请招标5项，符合直接发包工程9项。招标率达100%。

2、所有规模在限额以上的工程招标100%实行了核准和备案，对符合网上电子招标条件的施工项目招标全部实行报价法电子招标。

- 3、充实了部分评标专家，全县共有26位专家取得省建设工程系列综合评标专家资格。
- 4、严格对招标代理企业进行信用管理，对其编制的资格审查文件和招标文件等从严把关。
- 5、全面实行了建设工程合同管理系统网上备案及建造师网上锁定。
- 6、符合规定的招投标举报投诉及时受理、处理并回复。全年共受理4投诉，并全部回复处理。
- 7、及时做好施工图设计文件审查的联络工作，上半年共报审施工图46项。

二、工作体会

- 1、我办在上半年的工作中积极抓好电子化报价法招标、及时贯彻好省招标办相关文件精神，采用网上语音抽取评标专家，在评标开始后才打印抽取专家名单，杜绝人为因素影响招标结果。
- 2、现在实行报价法招标，施工单位无需算预算报价，可适当缩短挂网时间至10天左右。
- 3、有些招标代理机构备案资料滞后，特别是合同备案和书面情况报告备案。大部门纸质公开招标及邀请招标代理机构未及时上报相关资料。

三、下半年打算

下半年，工程招标范围缩小，我办将组织全体员工学习省市新发布的招标投标管理办法，并继续做好建设工程项目招标投标日常监管业务，重点要做好网上电子化招标投标行业监

管工作，减少随意压缩合理工期及压级压价现象的发生，逐步规范设计和监理项目招投标工作。同时积极完成局里分配的县重点工程建设任务。

半年工作总结会主持词篇三

的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访

客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助

客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不

会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

半年工作总结会主持词篇四

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面。半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作能力和其它方面。我的工作岗位是一名司机，责任和安全一直都是我的工作宗旨，在出车的过程中严格要求自己，做到小心安全驾驶车辆，把混凝土安全快捷送到用户工地。每天出车很辛苦，尤其是夜间出车又困又累，但是我們都能做到保证安全的前提下尽量的多拉。驾驶搅拌车的技术含量较高，在平时的工作中，我能够做到车辆的维护和保养，同时爱护车辆。有点小的故障能自己修理的我自己来完成，尽量的为公司节约点维修费用，也提高了我驾驶的车的出勤率。在安全方面我这半年来没有责任事故，车辆卫生方面也做到公司的要求。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于自控能力不太高，有时在路上会超速。另一方面，为了个人利益，上主机挑活。

二是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有按时完成。由于新司机上车不懂工作流程，我没有认真对待这件事，导致后来粘罐事件。

三是责任心还不够强，到工地没有按规定下来查看路况，麻痹大意。

一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对下半

年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

三是作为一名司机，一言一行都代表着公司的形象，在工地认真的为客户着想，热情的为客户服务让客户满意。为客户着想也就是为公司着想，只有客户满意了我们的公司才会更加的强大，更好的发展。所以我要加倍努力的工作为了公司的发展做出自己的贡献。

半年工作总结会主持词篇五

1. 实际到位外资：1-5月全区完成到位外资2.54亿美元，占年任务的40.2%，同比增长7.72%。预计1-6月完成3.2亿美元，占年任务的51%，同比增长3.5%。

2. 进出口总额：1-5月完成进出口总额3.29亿美元，占年任务的23.5%，同比增长-76.1%。预计1-6月完成3.9亿美元，占年任务的27.9%，同比增长-69%。

3. 引进市外境内资金形成固定资产：1-5月全区完成市外境内资金形成固定资产115.9亿元，占全年任务的43.6%，同比增长17.8%。预计1-6月全区市外境内预计完成固定资产投资140亿元，占年任务的52.7%，同比增长20%。

4. 社会消费品零售总额：1-5月全区完成社会消费品零售总额258.56亿元，累计增速6.5%，其中，限上完成129.13亿元，单月增速5.0%，累计增速-0.07%。预计1-6月，社会消费品零售总额完成300亿元，累计增速6.8%，其中限上完成155亿元，累计增速1.0%。

(一)紧扣“511”工程整体部署，项目招商工作全面铺开

按照区委、区政府的统一部署，年初，我区成立了“511”工程项目招商指挥部，指挥部坚持高起点谋划、高标准要求、高强度落实，总体推进顺利、来势很好。一是指挥部工作快速有序运转。人员到位、培训考察、机制建立、基础夯实、述职交流等工作顺利完成。二是驻外招商办事处工作迅速全面铺开。驻北京、上海、深圳三个招商办事处成功揭牌运行。各驻外招商办事处的同志主动出击，多渠道寻找招商信息及资源。对接各地商协会组织，并走访了大量企业，积极宣传推介招商信息，全力扩大招商阵地。截至6月30日，已累计拜访客商(企业)780家，其中：北京160家、上海187家、深圳282家。各办事处认真梳理客商信息，遴选优质企业，有针对性地开展招商对接，有力促成实质性项目洽谈。累计收集有价值的招商线索81条，其中：北京11条、上海25条、深圳36条；促成实质性项目洽谈60个，其中：北京11个、上海9个、深圳27个。三是五大总部项目成功签约。4月9日，“2019长沙·雨花招商座谈会暨驻北京招商办事处揭牌仪式”在北京成功举行。会上，共有五八金融服务有限公司、中铁六局路桥公司、湖南昭泰医疗集团等3个全国性总部企业项目；恒丰银行长沙分行、亚马逊aws联合孵化器长沙总部等2个湖南区域性总部项目成功签约。四是项目落地持续有效推进。6月份以来，共组织项目会商、洽谈8次，拟定落地正式合同文本2篇，北京招商座谈会上5个签约项目均进展顺利：其中昭泰医疗集团、58金服已完成注册，恒丰银行与汇财中心正式签订入驻协议并进场装修，中铁六局路桥公司购买东湖高新2栋(13000平方米)工业楼宇已支付定金，亚马逊aws孵化器正式落户双塔国际。五是全力促成实质洽谈。经过多回合的走访和谈判，目前已经储备起一批共15个意向签约项目。屈臣氏湖南区域总部已入驻神农商务楼办公，分享通信集团与双塔国际正式签订入驻协议并进场装修，宝湾物流控股有限公司拟购买电商物流园区仓储3号地、仓储新增用地2号地块，已拟定投资协议。

(二)紧推民生实事工程，市场迁建和提质改造工作提速推进

根据市委、市政府《三大市场迁建和高桥市场片区提质改造三年工作方案(2019-2019)》要求，今年我区要全面完成红星农副产品大市场迁建和高桥市场片区提质改造工作，目前这两项工作总体推进顺利。一是红星农副产品大市场主体建设手续正在稳步推进。土规调整全面完成、城规调整稳步推进；项目一期剩余土地中的437亩已于6月30日挂网，预计7月底摘牌；项目一期土方施工全面展开，已完成总量的三分之一，预计8月份完成；配套道路红旗路南延线、时代阳光大道东延线、市场周边新平路和柳树塘路的建设正按要求有序实施。二是高桥市场片区提质改造工作成效显著，高桥大市场东大门百货城、茶叶茶具城提质改造正在抓紧实施，湖南省旅游购物示范点成功申报，全国首家海外人士产业孵化基地和进出口交易展示中心将在10月份同步运营。高桥物流市场物流业态已全部外迁，基础设施提质改造全面铺开，招商项目顺利落地，高石坝“国际农创园”项目完成签约，并全面开工。火焰大市场、涟源百货城、水暖器材城、长沙茶市、高桥商贸城、农副产品城六大农安小区/商品房小区市场提质改造工作已启动，民主路两厢改造正在推进，方案设计和预算编制正在抓紧实施。

(三)紧抓市场采购贸易方式试点，外贸工作创新开展

一是紧推市场采购贸易方式试点工作。为进一步提升市场外向度，加强内外贸融合发展，促进区域经济转型升级，在多次赴义乌考察学习的基础上，我区自去年开始启动了高桥大市场“市场采购”贸易方式试点工作。试点工作启动以来，高桥市场新增外贸经营商户200余户，其中今年新增16户；引进浙江大道保理服务公司、润川供应链公司等3家外贸服务机构入驻高桥，为商户进出口业务提供指导和服务。今年3月，在省厅的指导下，我局带领高桥大市场及部分商户前往埃塞俄比亚驻广州总领事馆洽谈相关农产品外贸业务，赴深圳市正义网络技术有限公司了解其在非洲六国建立中非跨境电商

平台，了解深圳市华晖怡和国际物流有限公司进口商品的相关情况，随后邀请埃塞俄比亚领事馆人员来长交流、考察。4月25日，由省厅周船巡视员、市局汪东华副局长一行带队，我局及高桥大市场工作人员一同赴北京商务部汇报市场采购贸易方式试点工作推进情况，并参加中国学会商品交易市场发展论坛及表彰大会，领取“培育内外贸结合示范市场先进单位”等奖项。经过多方推动，2019年元月湖南高桥大市场获批“湖南省旅游购物示范点”及“全国内外贸结合示范市场”称号；同时我局荣获“全国培育内外贸结合示范市场先进单位”称号。

二是重点帮扶外贸龙头企业。2019年以来，外贸形势十分严峻，我区迅速行动，积极采取有效措施，一方面以外贸龙头企业为重点，深入调研，帮助解决困难，全力推动外贸工作实现新突破。如湖南朝日五内衣有限公司生产内衣主要出口日本，受日元贬值的影响，生产效益出现亏损，我局主动上门了解企业情况，并帮助企业拓展韩国、欧美等市场，争取其业绩稳定发展。另一方面积极做好大额出口企业的跟踪服务，千方百计促进企业开展出口业务，着力提升我区外贸数据。如长沙比亚迪汽车有限公司，原生产电动大巴转移至深圳生产出口，业绩严重下滑，为此，我区多次与比亚迪公司高层对接，拓展其二期工程，目前已拆迁征地1000亩，增加电动卡车、工具车生产线的建设，即将投产运营后，该公司在进口设备方面将会大幅增长，明年将在工具车出口方面有所突破。支持湘佳金属材料有限公司、凯尔盛化工有限公司创立湖南省出口品牌，进出口额近两年年增长达到30%以上。高桥大市场的靓仔王童车、科源医疗器械等企业，以往分别由广州、上海、深圳等地的贸易公司代理出口，据不完全统计，流失外贸数据每年近30亿元人民币。为数据回流，我区主动帮助商户办理进出口资质，现已办好222家外贸备案登记，并有卓亿玻璃、悠湘诱惑等5家企业实现了“零”突破。

(四) 紧促企业资源挖掘，社零指标逆势求进

一是大力挖掘新增企业。目前已制定出台了《关于进一步做好社会消费品零售总额统计工作的实施意见》和《重点社零企业走访制度》，通过上下联动、部门协作，借助税务、统计等部门力量，大力挖掘区内新增企业，促进社零指标增长。今年已对区内52家汽车业、大型商超以及医药行业等大型重点公司进行走访调研，了解其发展状况和发展意向并做好服务工作。二是及时引导社零企业做好进出框工作。为使社零工作顺利开展，从2019年下半年开始，我局与区统计、各街道(镇)对相关企业的出入框工作积极进行指导，同时狠抓月度新增企业。目前已指导黎托街道好润佳完成月度新增，砂子塘街道的凯宾斯基酒店、井湾子街道的掌上农博和绿叶水果月度新增申报工作正在进行中。三是强化激励措施。根据市政府出台的《长沙市扩大限上商贸单位规模的工作方案》以及我区出台的《雨花区促进商贸流通业发展的工作方案》，目前正对符合市、区奖励政策的企业和个人进行核查，进一步培育和促进我区限上商贸企业上规模、上水平，激励企业的报送热情。

(一)招商方面缺乏有重大影响力的招商项目

目前，虽然“511”项目招商一办三处一组客商拜访量在不断增加，也储备了一批意向签约项目，但总的来说让人眼前一亮的大项目、好项目不多，特别是重大税源项目和投资50亿元以上的项目是招商工作的一个短板。

(二)社零指标任务完成压力大

一是历史原因加剧社零指标难以突破现状。2019年之前，统计数据是通过纸质报表上报，协调空间较大，加上我区社零基础较好，商贸业发展迅速，社零指标在内五区中一直遥遥领先。2019年开始，由于基数不断增大，加之实行联网直报后，钢材批发企业和医药批发企业进入社零报送系统。这些措施虽在当时对我区社零的拉动起到了很大的作用，但如今也形成了我区要消化的历史包袱，成为了阻碍我区社零发展

的绊脚石。

二是重点零售行业下滑严重。医药业、汽车业和大型传统商贸业作为社零重点支撑行业，目前情况不容乐观，汽车业和医药业由于竞争加剧、修路等因素的影响，增长速度明显放缓。通程、步步高、家润多和华润万家4家大型传统商贸企业限上社零额占全区限上社零总额的五分之一，而累计增速除家润多仅为1.05%之外，步步高、华润万家和通程的累计增速均为负增长，分别为-0.3、-13%和-13%。

三是新兴商业业态无法有效形成限上社零。目前新增企业的要求为年营业收入达500万的销售法人单位或产业活动单位和年营业收入为200万的住餐法人单位或产业活动单位。同时注册类型必须是销售、餐饮、住宿或相关的行业。据统计，我区电商行业上年年交易额为150亿元，其中钢为的交易额占到了90%。但因其是服务类第三方电商平台且为生产资料批发业，不能纳入社零。高桥大市场一年的销售额为1000亿元，但是其中经营户大部分为个体户，少数注册了公司，但没有体现营业额或者未交税，故不能纳入限额以上统计范畴。另外，德思勤、喜盈门等综合商业体引进的都是个体户、加盟店或分公司，也不能纳入限额以上社零统计。

(三) 外贸形势较为严峻

一是宏观经济形势严峻影响外贸业绩。全球贸易持续低迷，对我区外贸特别是出口冲击较大，增速明显回落，如中国水利水电八局、中冶长天等大公司，迁至天心区及高开区，同比数据下滑严重。

二是以往基数无法消化。2018和2019年我区外贸指标完成情况在内五区排名一直靠前，采取了多种措施，如引进外贸平台企业完成较大的外贸数据，形成了较大的历史基数，但今年以来，受外贸形势影响，暂时没有引进新的数据支撑平台。

(一) 进一步抓好招商引资工作

一是加速推进签约项目落地，力争所有项目下半年全部投入运营；二是加快推进意向签约项目，促成实质性签约；三是切实加大客商拜访力度，认真梳理世界500强、国内100强企业 and 上市公司名录，有针对性地开展“点对点”走访，安排专门团队进行对接；四是切实加大业务学习力度，不断提升招商团队人员的招商能力和水平；五是适时组织召开招商座谈会，下一步，计划继续在深圳、上海等地召开招商座谈会，对高铁新城武广片区、雅塘片区综合改造、浏阳河文化旅游产业带等项目进行重点宣传推介。

(二) 全力做好社零调度工作

一是完善政策，加强扶持。完善“促进商贸流通业发展”相关政策，增强企业积极性，7月上旬对2019年符合奖励条件的企业和个人进行奖励兑现到位；积极对接商务、海关、商检等职能部门，争取出台与市场采购贸易相适应的货物监管、税收管理、外汇管理等政策体系；研究出台区级层面支持企业(商户)经营内外贸业务发展的奖励扶持政策。二是多措并举，挖掘潜力。目前已出台了《关于进一步做好社会消费品零售总额统计工作的实施意见》，由区政府办牵头，财政、统计、商务、国税、工商、食药监局和各街道(镇)协同配合，共同推进社零工作上台阶。请财政负责社零统计工作经费和奖励经费的落实，保证工作的顺利开展，请统计及时提供相关统计指导和统计数据，请国税和工商每季度提供我区商贸企业的销售和注册信息，请食药监局负责督促餐饮业经营单位数据报送工作并引导餐饮业经营单位进入社零统计系统，以便更好及时地掌握存量限上企业和新增限上企业的动态情况。三是关注热点，拉动消费。引导、帮助企业做好、做活各类商贸节会活动，利用各类展会、节会推进商品销售，进一步拉动消费，促进增长。四是加大社零工作考核力度。细分考核内容，从单纯考核增速调整为增速、贡献率和新增企业情况的立体考核，进一步提高工作积极性。

(三) 加速推进市场采购贸易方式试点工作

半年工作总结会主持词篇六

本工程位于xx市xx区xx三号路东侧、与西侧的xx二期别墅区隔路相邻。本工程共有27栋联体别墅和1栋管理用房，按施工现场情况及施工机械的布设为三个施工区：1区（1栋、2栋、3栋、5栋、6栋、7栋、8栋、9栋、10栋、11栋、12栋、管理用房）；2区（15栋、16栋、17栋、18栋、19栋、20栋、21栋、22栋）；3区（23栋、25栋、26栋、27栋、28栋、29栋、30栋、31栋）。总建筑面积38695□67m2□建筑层数：2—3层。

本工程合同约定开工时间为20xx年xx月xx日，总工期约xx日历天（从基础施工开始计起），竣工日期20xx年12月5日。

（一）工程施工情况：

我项目经过上半年的努力，我项目xx栋别墅于xx月xx日主体结构全部封顶，已全面进入装修阶段，并能按照项目管理策划的节点进度xx月xx号前完成砌体工程□xx月xx号前完成抹灰工程进行施工。

（二）工程质量、安全文明生产、现场进度、成本控制与收款。

1、工程质量：

在政府相关主管部门、业主、监理及公司的严格监督、管理下，我项目部结合工程的难点，突出重点狠抓现场的施工质量，于每个星期天下午组织项目部现场管理人员及班组管理人员对项目作一个总体质量检查，检查过程中发现的问题，现场安排到班组整改，并落实具体整改人员及整改时间以书面通知下发至班组，对未按要求整改的，坚决进行处罚纠正，

形成一个完整的质量检查制度。

我项目的施工难点在于施工楼栋多、工作面广而散，别墅造型复杂、临边洞口多、高低斜屋面与墙体交接位置多。20xx年xx月份在质量检查过程中发现了大量的斜屋面与墙体交接处渗水的问题。经过仔细的检查与分析，其主要原因在于设计的不合理，在发现原因后我项目部立即通知甲方、监理和设计，针对现场情况并提出了解决方案。并在接下来的一个月时间加大整改力度。对未施工的屋面做了设计上的变更，预防了后面的屋面施工中再次发生同样的情况。

砌筑、抹灰从20xx年xx月开始，对每批进场的作业人员我们都组织砌筑、抹灰技术交底，中间特别强调了业主对砌筑质量的特别要求。但前期砌筑阶段，砌筑质量仍然不令人满意，存在各种质量缺陷，主要原因在于工人对砌筑质量不够重视，针对这个原因，我项目重新组织对工人的技术交底，加大检查及管理力度对不合格的砌体严格拆除，经过一段时间的整顿，砌筑的质量也得到了很大的提高。目前施工中还是存在一些工程上的质量通病，总体而言质量方面符合项目管理质量目标：无质量事故，达到国家验收标准，满足合同约定要求。

2、安全文明生产：

我项目的安全生产目标：

- (1) 无重大工伤事故、杜绝因工伤死亡事故，
- (2) 重伤率为0%，轻伤率在3%以下。

为了保证安全生产，我项目部狠抓以下几个方面：

- (1) 提高作业人员安全防范意识，对每批新进场的作业人员进行安全技术交底与三级教育。

(2) 加大作业人员生产过程的现场教育，安全员每天巡场时及时对违规作业人员进行教育，并有相应的处罚措施。并且每周二、周五下午为我项目的安全检查，全面对项目现场情况进行检查并整改。

(3) 特种作业人员上岗必须持证上岗，防止各种设备违规操作带来的安全事故。

(4) 针对别墅项目临边防护和外架多而散、搭设复杂、受工序交叉影响大的特点，我们组织固定人员进行检查、管理和维护，确保安全。

第一周“安全生产月”活动宣传周，组织管理人员及各班组作业人员学习相关安全生产知识、观看安全生产教育录像。

第二周：项目部举办“安全杯”安全知识竞赛，参加人员包括项目部管理人员及作业人员，并设立了奖励。

第三周：生产安全事故隐患排查、整改治理周。

第四周：生产安全事故应急演练周，周二下午由项目保安部组织实施火灾事故应急救援演练，周四下午由机电、水电部组织实施触电事故应急救援演练，周六下午由大包班组组织实施物体打击事故应急救援演练。我项目相关人员将对演练配合情况及演练效果进行评比，并对评比第一名奖励xx元。

半年来经过我项目部多项措施及大力投入，我项目目前未发生一起安全生产事故，近期来各专业分包陆续进场，我司的大量工作也接近尾声，我司作为总包单位，安全生产管理的重心也有所转移，目前我项目存在的安全问题大部分是由分包引起，临时用电使用存在不规范、安全防护未到位、及分包作业人员安全意识不够高。作为总包我项目部有责任有义务对分包单位进行管理，这也是目前及今后我项目安全生产管理的一个重心。我项目部将尽全力保证实现安全生产目标。

工程项目文明施工是反映个企业治理水平和企业信誉的一个重要窗口，在文明施工和施工规范化治理上，我们按照中建总公司对现场ci的要求并借鉴其他项目的一些好的做法，加大人力、物力投入，使现场施工有条不紊，树立公司的良好形象。

3、现场进度。

我项目合同工期xx天，自20xx年4月16日开工以来，施工进度能严格按照我项目的施工总计划中的节点工期计划完成，在这过去的半年中我项目于20xx年5月11日完成了所以楼栋的主体结构，目前已进入装修阶段，砌体工程相比于计划还提前10天完成。内外抹灰工程也计划于20xx年xx月xx日结束，在总个施工过程中我项目对工期的控制尤为重视，也收到了很好的效果，我项目进度控制从总计划、季度进度计划、月计划、到周计划，每一级计划都做了详细的交底，项目部每个管理人员都能做到心中有数，并在每周的生产例会后，由每区工长根据周计划制定出每区施工的详细工作安排，下发班组责任人，班组据此组织人力施工。对不能按要求完成任务的班组，由各区工长查找原因，如是班组自身原因则进行处罚。

目前工作主要是水电预埋与内外抹灰工程□20xx年xx月份水电预埋有跟不上进度的现象，我项目部及时采取措施要求班组加大人力投入，调整管理模式、优化施工工序提高工作效率，使水电预埋工作能跟上我们的进度计划。

4、成本控制与收款。

我项目截止xx月底，共完成产值xx万元（约占我方合同额的xx%□□成本约为xx万元，成本处于受控状态。甲方已按合同支付条款支付xx□至4月份工程款），未拖欠工程款。

1、安全、文明生产方面。

上半年安全、文明方面虽取得了不错的成绩，但安全、文明生产与每个作业人员生命是息息相关的，是一个不能有半刻松懈的工作。本着“安全第一、质量第一”的指导思想，我项目在接下来的时间里将更加关注、更加重视安全文明生产，各项相关的工作继续保持，并对现在进场的甲指分包单位，严格要求、严格检查，使之在刚进场形成一个良好的、规范作业的惯性。并且加大安全、文明生产的教育、宣传和管理力度使我项目能顺利完工。

2、质量方面。

我项目目前正处于装修收尾阶段，各项繁琐、零碎的工作正等着我们来处理。目前较为紧迫的任务就是墙体、结构楼板渗水处的检查与堵漏。现在正处于每一年雨水较为丰富的时间段，有利于对渗水、漏水处的检查，我项目将在7月份对所有楼栋逐一排查渗水、漏水的质量缺陷，坚决做到检查一处整改一处。在其他方面我们也将严格按照国家质量验收标准执行，交给业主一个合格、满意、放心的工程。

3、工期方面。

经过上半年的努力，我项目的工期能正常按照施工总计划实施，目前进入了装修阶段尾声，但余下的工作量也是非常大的，离我们项目自己制定的竣工日期也是相当紧的，加上小区道路也在我项目承包范围内，所以我项目在下半年施工中对工期控制同样是重中之重。我项目将采取各种措施保证工程在项目预定工期内顺利完工。

在接下来的几个月时间里，我们将把对分包的管理、协调作为工作的重点，配合甲方、监理尽力确保各分包的工程进展，只有各分包的进度满足计划要求，才能保证我方在合同规定时间内完成本项目。

半年工作总结会主持词篇七

20xx年的工作依旧忙碌，尤其是在收假复工之后，工作竟一时间让人难以下手。但是，很快的，我们凭着感觉和记忆很快就重回完全运转状态，在对酒店进行了里里外外的打扫和整理之后，我们正式的开始了至今半年来的营业。

来到20xx年x月，我们酒店新招人员在今年的新招人员已经达到了xx名，其中主要是服务部的招聘。面对人员的增加，我们积极的对新员工进行了健康检查并进行了培训教导，让新员工能尽快适应酒店工作。

此外，这段时间里老员工负担也比较大，不仅要更严谨的完成工作，更要带领新员工学习工作方式。多亏了大家的努力，酒店才能顺利的运转。

此外，在今天x月的时候，我们也因为新员工的增加，所以进行了严格的统一培训，加强了员工的管理培养，让酒店的工作更加的有序，服务质量也有了极大的提高。

在工作方面，我们从开工开始就开始展开新一年的要求，除了在工作方式上的改进，我们还严格了工作的质量管理，对员工的工作情况设定了奖励和处罚，同时也严格了管理，这不仅使得酒店的服务质量有所提升，更加强了员工们的工作积极性，提升了大家的工作热情。

此外，在上半年里，我们积极的抓住机会，在五一、母亲节……等重大节日中都做了广泛的宣传，并且给出了非常不错的优惠力度，吸引了大批的客户回归。其次，在老顾客的联系上，我们也有及时的进行，尤其是节假日期间更是会及时的去问候，以此为酒店带来声誉和客源。

在上半年的工作里，我们顺应群众的要求给房间都配备了卫生和消毒用品，但却还是有些细节的问题没有处理的让顾客

认可，这是我们在自我要求上的问题。为此，在接下来的工作上我们应该反思工作上的不足，开会召集各位员工的意见，多多改善我们的酒店，让我们的工作更加圆满。

如今20xx已经过去了一半，为了能实现我们今年的营业目标，我们在下半年更要抓住机会，努力的冲刺才行！

半年工作总结会主持词篇八

在20xx年是公司发展壮大的一年，自去年公司对产品结构进行了战略调整后，在今年上半年就初步显示出了效果，消声排气总成和空气滤清器总成形成了规模化生产。随着汽车市场竞争的日益激烈，对产品质量的要求越来越高，公司的质量工作面临着严峻的挑战：一方面是产量的增大，另一方面是顾客对产品质量和服务质量要求的提高，要适应这种内部和外部的要求，公司必须在管理（特别是基础管理）上狠下功夫。为此，公司上半年在规范管理上作了不少工作，也暴露了许多问题和不足。现对上半年的质量工作情况进行分析、总结，并针对存在的问题，提出下半年质量工作的思路。

公司今年的质量目标是：成品合格率98.5%，零件合格率97.5%，顾客满意率98.5%，外购物资入库合格率100%。根据质量月报表的统计数据，成品和零件的合格率从3月份到6月份每月均有个别产品未达目标；顾客满意率未作调查统计；外购物资在生产中甚至在主机厂出现质量问题的情况时有发生，退货时有发生。所以，公司上半年质量工作没有达到质量目标的要求。

的，上半年的运行情况并不好，在前不久进行的内部审核中，发现了许多问题，表明了我们的质量管理体系有所回潮。

由于质量体系的建立，使基础管理工作得到了一定程度的加强，逐步走向规范，产品结构战略调整的初步实现，使产品形成了规模生产，再加上工艺的改进，使去年因脱漆质量问

题而失去市场份额的产品质量大幅度提高，夺回了市场份额。产品质量较去年有所提高，但质量问题仍时有发生。

由于公司的产品与汽车发动机关系密切，而今年主机厂发动机的种类比往年多，数量也比往年大，所以公司加强了售后服务的能力，在主机厂减少库存的情况下，保证了供货的顺利进行。

(1)、4月份开展了以现场文明管理为内容、以提高产品质量、安全生产为目的的“重建管理基础、再造管理流程”的工作，使公司的基础管理工作有所加强，现场管理取得了较大的进步。

(2)、为调动员工（特别是与产品质量关系密切的员工）提高产品质量的积极性，设立了质量专项奖，对公司产品质量稳定提高作出贡献的部门和个人进行奖励。

(3)、年初出台了《质量标兵评选办法》，对保证产品质量，积极参加质量管理、质量改进的员工进行奖励。

(4)、聘请了在质量管理方面具有丰富经验的教授担任公司的质量顾问，指导公司的质量管理工作。

(5)、恢复了中断两年的质量统计月报，使有关部门能够及时掌握公司质量情况的数据。

1、公司上下质量意识不够强，大多数干部和员工对质量职能和职责概念模糊不清，不知道自己在质量工作中应该承担什么责任，应该做些什么工作，导致的结果是不愿意甚至害怕与质量沾边，一谈质量就躲得远远的，尽力推卸；有的干部认为公司有质检部、车间有质检员，质量管理是他们的事，这些意识和观念成了阻碍公司质量管理水平提高的障碍。

2、在工作中不能正确把握好质量和数量的关系，在生产经营

较紧张的时期，质量问题出现的频率就高。

3、公司未对员工生产产品的一次交验合格率进行考核，导致操作工人不认真进行自检、互检工作。

4、从公司开始运行质量体系以来，就有不少干部和员工对体系有抵触情绪，认为增加了自己的工作量、改变了自己过去的作业习惯，千方百计、想尽办法进行推脱、敷衍，阻碍了体系运行工作的推进。年初的认证工作，是在高压强迫和抽调了大量人力投入的情况下通过的。通过认证以后，许多部门仍然不按照标准的要求去开展工作，而是推一下动一下，把该做的工作当作麻烦去应付、敷衍，导致了体系运行的不正常。

5、没有一套适应公司实际、行之有效、具有较好的可操作性和可检查性的质量考核制度，以致考核随意性大、没有说服力，无法利用考核这个手段来促进质量管理水平和产品质量的提高。

6、质量工作没有计划性，处于一种走一步看一步的被动局面。

从以上问题及分析可以看出，公司目前的质量管理工作难度相当大，系统性和局部性问题都有，使人有无从下手的感觉。面对这些困难，是知难而退、继续维持现状，还是坚定信心、狠下功夫、规范管理、使公司的质量水平上一个新的台阶？“形势逼人，不进则退”，在市场竞争白热化的今天，停步不前，就必然被竞争对手夺去市场份额，就必然要被市场淘汰。时代的发展要求公司不断提高质量管理水平，顾客要求公司不断提高产品质量。公司只有一个选择，那就是强化质量管理、提高质量意识、完善质量管理体系，只有这样，才能与时俱进，在市场经济的浪潮中站稳脚跟。

1、进一步贯彻实施“遵信守约、顾客至上、持续改进、优质高效”的质量方针，以此作为质量工作的指导思想。

2、进一步完善质量管理体系。

从质量管理体系的内审报告可以看出，公司的质量管理体系运行情况有回潮现象，在建立体系过程中已经规范了的程序、已经建立起来的制度，在前几个月生产经营紧张的情况下，已经被抛弃、淡忘，许多质量记录中断，原因何在？主要原因是这段时期公司领导把主要精力放在了销售和 production 上，疏于对体系要求的工作进行监督和检查，而我们的部分干部和员工，本来就认为做这些基础管理的“小事”是麻烦、是累赘，于是乘机以忙为借口推脱。张瑞敏说过：“什么叫不简单？把简单的事情坚持做下去就叫不简单。”公司只有坚持不懈地做好这些“简单”的“小事”，管理的高楼大厦才有坚实的基础。因此，公司四月份开始开展的“重建管理基础、再造管理流程”工作必须坚持开展下去并进一步加大力度和深度，作为下半年质量工作的一项重要任务。

九月份质量认证公司将对我们进行体系的监审，而我们的体系不但没有改进，反而倒退了。为了使质量体系能够更好地发挥作用，公司下半年必须对体系进行完善和改进，在内审中发现的不合格项，各部门必须在规定的时间内不折不扣地完成纠正，并在监审前进行一次自查，找出不合格进行纠正，迎接监审；年内将出台考核制度，对体系运行情况进行考核。

3、强化质量意识，理顺质量职能和职责。

增强全体员工的质量意识，我们已谈了多年，也对此做了一些工作，但主要是教育的方式，收效甚微，今后应该用培训学习、考核等更加强有力的方式对员工的质量意识进行强化，才能在一定时期后转变观念。这项工作首先要从理顺质量职能和职责开始，进行培训学习，让干部员工知道自己在质量管理中应该作些什么事情，承担哪些责任，再用考核的手段进行监督检查，促使大家形成这种意识。

4、以考核促管理。

检查考核是抓落实的一个重要手段。公司多年来一直没有间断过这项工作，从几年前的随意性考核到近年成立考核小组分项考核，确实有一些进步，但总是摆脱不了开会评议这种模式，有许多人为的因素在其中，再加上考核制度系统性不好、考核方法欠妥，导致考核起不到应有的作用。

公司参考先进企业的考核模式，结合自身实际情况，经过几个部门一个多月的反复讨论修改，制定了新的考核制度，在质量工作会上进行宣贯，会后立即实施。要以系统的、有效的考核促进公司的各项管理，使之形成闭环。

5、加强培训学习。

公司近年来一直重视学习培训工作，使干部员工的素质有了较大的提高。公司能有今天的局面，与这方面的工作是分不开的。随着中国加入wto和全球经济一体化的到来，对企业队伍素质的要求越来越高，公司必须更进一步加强培训，在下半年进行一系列的专项培训，包括质量意识的培训、业务知识的培训、管理能力的培训、操纵技能的培训。