# 个人2025上半年工作总结范文

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-07-16

*个人20\_上半年工作总结范文（8篇）个人20\_上半年工作总结范文如何写?总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，下面是小编为大家搜集整理的关于个人20\_上半年工作总结范文，供大家参考，快来一起看看吧!个人20\_上半...*

个人20\_上半年工作总结范文（8篇）

个人20\_上半年工作总结范文如何写?总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，下面是小编为大家搜集整理的关于个人20\_上半年工作总结范文，供大家参考，快来一起看看吧!

**个人20\_上半年工作总结范文精选篇1**

上半年来，我在院领导及分管院长的领导下，在各科的密切配合支持下，在护士长的团结协作努力完成护理工作任务，现将工作总结如下。

一、政治思想方面

积极开展医疗质量管理效益年活动，坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应卫生改革，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务人民奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为人民服务。

二、增强法律意识

两次参加学习班，并积极参于医院组织的医疗事故条例培训授课工作，多次组织护士长及护理人员学习，让护理人员意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少医疗事故的发生。

三、规范护理工作制度

深化卫生改革，执行新的医疗事故处理条例。我院推行综合目标管理责任制，开展医疗质量管理效益年活动等新的形势，对护理工作提出了更高的要求，因而护理部认真组织学习新条例，学习护士管理办法，严格执行非注册护士执业，结合我院实际，重新完善修定护理工作制度，使护理工作有章可循、有法可依，逐步使护理工作制度化、标准化、规范化、科学化管理。

四、做好护士

加强护士职业道德和文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到每一个护理岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、态度和蔼、语言规范。加强教育，贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，提高了整体护士素质及应急能力。加强业务学习，护理部每月组织业务讲座，护士长积极认真授课，获得了满意的效果，科室坚持每月一次业务学习，每周一题晨会提问，坚持危重病人护理查房，加强护理人员三基训练，组织2次技术操作考试，均取得优异的\'成绩。

五、加强护理质量管理，提高护理优质高效服务

从护理人员的比例、工作性质、人员分布等各方面充分说明了护理工作是医院工作的重要组成部分，是保证医疗安全优质服务的另一个车轮，因而护理质量的优劣，与医疗纠纷的升、降息息相关，加强护理质量管理，提高护理质量特别重要。充分发挥了护士、病人、领导间的桥梁作用，为保证医院护理工作的高效优质服务，做出了很大的贡献。

**个人20\_上半年工作总结范文精选篇2**

时间如白驹过隙，一切几乎还在眼前，半年的总结工作却已经白上了案头。光阴荏苒，实实在在，回顾这半年，除了日常的设备检修维护工作，还有加强学习业务知识，不断充实自己。欣然回首，往事历历在目，细细想来，这半年，工作中有苦有乐，有经验也有教训。

作为一个机械维修工，应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。掌握索道所有机械设备的构造性能，工作原理及操作，检测，润滑等知识技能。要有对发生故障的应变能力，处理好随时可能发生的设备故障，不仅应当多看书，还应多参与设备维护保养与检修。看属于时间相结合，才能达到预期的目的与效果。

在上半年，我们对上站取力轮，下站取力轮，8#支架压索轮，9#支架的部分压索轮进行了更换，以及对低速制动液压站液压油的更换，更加提高了我们的业务技能。为清明小长假，五一小长假期间的安全运营提供了有力的保障。同时也为自己的劳动成果发挥了作用而兴奋。但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作能力，是自己在自己的岗位上发挥最大的`作用，更快更有效的完成自己的本职工作。

从设备的早检、日检、周检、月检、半年检以及年检工作中，每一项工作我都务必做到认真细心。设备维护工作环环相扣，每一个环节都必不可少！因为索道安全运营，责任重于泰山。骑士，设备他就好比一个人，你对他好，只有把他维护好了，他才不会给你添麻烦，所以我们对待设备，要把他当做一个人来对待。在设备的维护维修工作中，这就考验我们的耐心，细心，踏实程度。在工作完成后，认真填写各种检查记录，以便在以后设备的检查维护中，我们可以对设备的运行情况有一个大致了解，方便维护工作。

回顾这半年来的工作，我也发现了自身存在的许多问题，不够细心，做什么事都比较急，想问题不够全面等。通过这份总结，我也知道了自己的努力方向，遇事积极主动，不推诿，努力干好本职工作。

**个人20\_上半年工作总结范文精选篇3**

时光荏苒，20\_\_年上半年的金融工作，不一会儿又将成为历史。回顾过去的半年，虽然没有轰轰烈烈的成果，但却经历了不平凡的考验和磨炼。耕地有收成。这是该部门上半年的工作总结。

一．功能开发和管理

在过去的半年里，财务部在职能管理方面向前迈进了一大步。建立了详细的成本费用目录，为成本核算和预算合同管理提供了统一的依据。对财务报表进行整理并相应调整格式，制定财务报表管理办法。需要使财务报表更易于管理。

修订财务报表，出台财务凭证管理办法，做好加强内部管理的前期工作。建立了资金预算管理的形式和方法，为我社进一步规范目标管理、提高经营绩效、统筹规划、高效使用资金奠定了良好的基础。

二．完成上半年的财务账目。

与过去相比，上半年的财务账目变化很大，时间紧，任务重。为了确保财务账目的内容涵盖单位的全部收支，数据真实，内容完整，我们克服了许多困难，及时、圆满地完成了这项工作。

三．注重统一标准，增强会计效能，完善监督功能。

1．会计是一个基础工作量很大的部门。资金的结算和安排、费用的审核和报销、财务核算和结转、财务报表的编制、纳税申报等工作都能有条不紊地进行，按时完成。财务审计是关系到我国社会经济利益的关键。应严格按照相关规定执行，决不能为了个人面子而放松政策。

2．完善工资统一发放。加强“直发工资”，防止各种钱乱发，从而加强工资福利支出的管理，控制和减少我们合作社的\'支出。统一固定资产的账务管理，配合财政局的资产清查，对有盈余和赤字的固定资产进行相应的账务调整。

四．加强一支勤政、廉洁、高效、务实、作风优良的高素质财务队伍。

1．在我社主任的带领下，能够以身作则，严格遵守财经法规，努力工作，带动整个中心廉洁勤政，无任何\_\_\_\_、失职、渎职等行政过错行为。

2．严格要求。通过格式化、标准化、量化考核、严格责任考核等手段，建立并明确了“一人一岗一关”的目标责任制，并付诸实施。

3．坚持“规范第一、服务第一、效率保障”的工作宗旨，倡导“软服务”，软化矛盾，用心服务，加强与会计单位的联系，协调解决会计单位的实际问题，赢得会计单位的理解和支持。加强财务会计培训，努力建设一支精干的财务会计队伍。

五．基金管理

做好资金的日结算和月结算，及时反映资金的流向和存量，根据我社资金需求做好资金筹集工作。

以上是半年来部门财务工作的总结，还有很多问题。下半年我们会及时改正，勤恳认真对待自己的工作，在财务岗位上发挥自己应有的作用，做出贡献。

**个人20\_上半年工作总结范文精选篇4**

时间过得真快，转眼间20\_\_年已经过了近一半的时间。20\_\_年上半年的工作紧紧围绕公司年度规划，充分发挥部门职能，以饱满的工作热情和严谨的工作态度，不断完善人力资源管理工作。现将上半年工作总结如下：

一、劳动用工方面

人力资源部将保障员工基本权益作为企业管理的基本原则，积极贯彻执行国家劳动法律法规，结合公司员工劳动关系实际情况，20\_\_年上半年共办理新签订劳动合同3人、续签59人、解除2人。对原有劳动合同进行整理、核对，有序组织员工进行签订、续签，确保劳动合同的实效性。今年5月份顺利完成了20\_\_年度劳动监察部门对我公司的检查。

二、职工保险方面

每月按时做好五险一金的人员增减工作，按时准确的缴纳社会保险、医疗保险、生育保险及住房公积金，及时向财务部按月报送《缴费明细表》，并与财务紧密配合。20\_\_年上半年人员趋于稳定，共增加保险缴纳人数4人、转移保险人数2人。完成冯美、李爱立2人的医疗、生育的报销，为个人报销生育医疗资金3万余元。并与6月份完成医疗、生育单位部分的缴费基数申报核对工作。为公司员工提供周到优质的保障服务。

三、薪酬福利方面

时光飞逝，转眼之间接手工资已经有半年之久了，在紧张忙碌而又充实的工作中，在领导和同事的帮助和指导下，我的工作由熟悉到熟练，可独立完成本职工作。

员工体检是公司员工健康保障与健康支持体质的一项重要工作。今年第二季度人力资源部领导通过考察、洽谈、成本控制等方面进行有效的把控，圆满完成了20\_\_年的员工体检工作。

四、培训报名方面

今年年初以来，已经陆续完成了一些资质的报名、考试，而且如二建、经济、审计、一建人员报名比较踊跃，只二建就报名二十人。

今年5月份，有幸得到公司的批准去参见市人才组织的人事档案培训工作，通过这次培训学到了很多知识，这个培训正好和我的工作相符，可以更好的了解档案材料，给员工的人事档案更好的服务。

今年6月份公司逐步对公司的全体人员的证书、资格证书进行统计存档这样一来，不但方便了统计一部分上报的报表和需要的材料，而且可以对公司现有的人员能力进行掌握，方便了根据工作的`需要进行相关的培训和岗位的调整调整等。

五、公章公文的管理方面

从今年年初以来，随着工作的日益完善，公司的公章制度更加规范、身为一个保管公章的管理员深刻知道公章的重要性，严格按照公司的公章制度对公章的使用进行审批、登记、存档等。

切实做好公章的安全保护工作、严格、固定的放置公章。并在下班是锁好、钥匙统一放置，做到既方便工作，有确保安全。

以上是我对20\_\_年上半年工作的总结，在下半年的工作中我会总结上半年的工作经验和教训，争取下半年在领导的带领下再创新成绩，再上新台阶。

**个人20\_上半年工作总结范文精选篇5**

6月悄悄离我们远去，7月悄悄到来，在上个月底我们公司也开了上半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，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：

一、塌实做事，认真履行本职工作

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。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

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。

三、做好售后服务

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。

四、坚持学习

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。

五、多了解行业信息

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。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_\_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的\'领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

**个人20\_上半年工作总结范文精选篇6**

上半年已经结束，团队带来的变化还是给了我惊喜和信心。任何时候我们都有机会，都应该把握机会，如果不想选择性失明，总结是的方法，反思是的精进。静下心来想想上半年所做的工作，还是很有必要的。之所以拿出来和大家分享，是因为现代的企业已经无秘可言。社会形态变得更加多样化，互联网环境下“用完即走”的理念更加明显，分享企业的精髓我相信会给企业及自我带来成长，至于有没有其它的坏处，如果有也是因为我们自己没有做好。

上半年公司重点做了四件事：

一、切断负能量，目标趋向一致

今年春节过后，我在公司仔细思考和琢磨了12天，我将所有的困难和要做的事情都罗列在白纸上，也回顾了过去两年的点点滴滴。我发现一个巨大的风险，公司被一种无形的、很难察觉的负能量所覆盖。这些负能量给大家带来的特点是：喜欢观察、等待、和罗列困难。

观察和等待是对未来（市场环境、经营环境或产品等）的一种不自信，罗列困难则是人们心态发现了变化，从解决问题到解释问题。市场环境变化很快，一步跟不上，步步跟不上，我们的部分管理层思考了不应该他们思考的问题，导致了从上向下有一种思想拖延和不自信的气氛。

我一直在努力寻找原因，最后发现其实我才是的问题。我可能被别人或被社会环境（经济、市场、经营、趋势等）影响了，我身上多了一些忧虑，语言上多了一些不确定性。在这样的情况下，我的思想和言语就会被员工错误的解读，负能量就这样在悄然无声中产生。

于是我做出很大的变化，切断一切负能量（切断和封藏），重新以目标为中心思考，当目标明确后，所有的负能量都是阻止进步的罪魁祸首。没有了负能量，从上往下大家都变成了为完成目标而统一行动，过往的负能量虽然还存在着，但已经变成工作的一种困难，有困难不怕，因为工作就是要解决困难。

二、确立了公司发展的中心思想

公司在发展的过程中大都是被市场或被上游厂商推进的，管理层和员工都感觉到每天很累，我也是如此感受，主要原因是公司没有自己的中心思想。

经过对过去十几年所暴露出问题的思考，及未来发展的目标和战略规划，我们将公司的中心思想定义为：大格局、大框架、大成效。

大格局：打破部门之间、地区之间（公司）、业务之间的樊篱，以公司利益（目标）为利益协同发展。说白了，就是各个管理者的胸怀和眼光，不能总是盯着自己的一亩三分地。用粗鲁的话说：如果两个部门不能配合，肯定有一个部门的负责人要离开这个岗位，部门不能配合大多是管理者的问题（有些是规则导致的，但规则可以改）。

大框架：我们将业务进行梳理和分类，哪些是需要稳定发展的，哪些是需要快速发展的，哪些是需要等待机会的。大框架设定后，公司的资源投入和管理方向（方法）就有所不同，打蛇打七寸，我们希望管理变得更加“精准”，而业务在“增量”上多下功夫。

大成效：业绩指标和财务指标同步达到，这对于业务团队挑战比较大，成本和收入本身就是一个矛盾体。所以，这需要管理者在业绩和成本之间学会权衡，追求人效。

中心思想有了，方向便有了，工作即使累，也是在实现目标的路上，总体是轻松的。

三、制定了各个城市（公司）的目标和打法

企业往往不太清楚基层市场的具体情况，虽然有下属反馈，但也是被层层过滤或传达有偏差，导致决策者在决策的过程中过度依赖数据分析。这种不贴近市场的决策，会让基层管理者和员工打乱仗。

每个城市的经济（GDP）、人文、市场、客户、员工都不同，所以不能以一套标准的打法用于所有的城市，应该具体问题具体分析。公司可以提供一套逻辑，但逻辑背后的数据（集团提供更多的参考数据）和具体方法应该由当地的管理团队决定（设定）。当地公司的目标和打法确定后，总部需要做的是协调资源和输送资源（给钱、给人、给物、给信心等）。

城市的目标和打法在工作的过程中应该及时的修订，向的方向优化，时间长了，员工和管理者的工作步调将变为一致。

四、打通了集团内部管理和业务的底层数据

研发部用了一年的时间将集团各地市管理和业务的底层数据全部打通，这理解起来很难，员工也感觉不到打通底层数据的好处到底体现在哪里。从技术的角度来讲可能大部分人听不懂，我从未来的几个趋势方面讲，大家可以感受一下：

1、信息化在管理中的深度应用：你可以理解时髦点，就是人工智能对管理的作用。除了提高管理效能，还要做到问题前置。比如：员工一般在考核期（三个月）结束我们才知道这个员工是不是合格，但我希望员工在第一个月或第二个月的任何一天，系统都能分析和预测该员工是不是合格，让管理者有针对性的帮助该员工。

2、资源共享化

比如：一个产品建一个销售队伍就会造成资源的浪费，但公司资源（核心是人和业务）共享需要建立在数据通讯之上，就必须通过技术打通底层的数据。

简单的说，高速公路和经济发展的关系，高速通了并设定相应的规则，跑的车自然就多了。

20\_\_年上半年还做了很多工作，具体工作就不阐述。虽然团队给公司带来了惊喜，但有些问题仍然值得思考和反思：

1、先有队伍还是先有销售

有些产品落地很紧迫，我们之前总是习惯性的先建队伍后销售，而没有思考原有销售团队资源利用化，就导致有些产品落地以后发展缓慢，一步跟不上，步步跟不上。

2、考核一体化

员工的目标和公司的目标是一致的，但由于部门不同和层级不同，导致大家的力不是往一个焦点上使，员工的目标完成了，公司的目标反而没有完成。所以，考核一体化是很有必要的，但操作起来需要很多思路和技巧。

3、我们应该讨论困难还是讨论目标缺口的困难

每个季度下任务的时候，大多都在讨论目标的困难，而不是讨论目标的缺口（困难）。表面上看区别不大，其实是天壤之别，前者是希望降任务来完成目标，后者则是想办法来完成目标。

4、还有多少管理者不懂业务或脱离一线

前几天我看到一篇文章，说一个组织的目标员工是最有决心的（行动力），反而这个组织的领导没有决心（没有行动力），举了一个例子：日月神教要统领江湖，下面的小喽啰口号喊的最亮，打架最凶，维护本教最拼命，你看东方不败在干什么？她在绣花。

一个企业的好与坏，是从上向下的。上不勤下必惰，业精于勤的道理便是如此。

我一直告诉我的员工和我自己：困难的时候打硬仗，机遇的时候打胜仗！

**个人20\_上半年工作总结范文精选篇7**

一、激发党建活力，推进全面从严治党

（一）积极开展党员教育学习。我镇将党员教育培训工作作为我镇党的建设的一项基础性工作来抓，通过支部联系点工作，党委书记及班子成员均到包保村开展了专题学习和\_\_\_\_，提高了带动所联系的党支部和党员提高政治觉悟及政治素质；通过开展三期红色电影党课等活动，引导了党员深入学习，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”。上半年新发展党员\_\_名，确保党员队伍年轻化，使党的组织更具战斗力。

（二）发挥党建作用，确保换届工作顺利完成。为保证换届工作顺利开展，营造风清气正的换届环境。我镇党委开展了党委换届工作动员暨培训会议，制定下发了《关于认真做好\_\_镇党委换届选举工作的通知》，研究制定《\_\_年\_\_镇党委换届选举工作实施方案》、《\_\_镇关于严肃换届纪律加强换届风气监督的工作方案》等具体方案，对换届工作进行了全面系统的安排部署。此次乡镇党委换届工作，整个过程严格按照《党章》和《中国共产党基层党组织选举工作暂行条例》规定程序进行，充分发挥了民主性和严密性，整个过程圆满顺利。

（三）开展“光荣在党50年”纪念章发放和走访慰问老党员活动。“七一”前夕，我镇开展走访慰问活动，镇主要负责同志走进困难党员的家里，向他们送去党组织的关怀和温暖，并致以节日的问候和诚挚的祝福，并通过举办集中发放仪式和上门发放相结合的方式为全镇\_\_名老党员发放纪念章，此次活动传递了党的温暖，继承和弘扬老一辈共产党员的优良作风，也进一步增强了全镇党员的荣誉感和使命感，为\_\_镇各项事业发展作出更大的贡献。

（四）强化责任，落实党风廉政建设责任制。

一是构建责任网络，强化整体合力。镇党委政府始终围绕我县重点工作，立足全局，严格执行《\_\_镇\_\_年党风廉政建设和反腐败主要任务分解》，对全体班子成员进一步明确了职责，明确了党风廉政建设责任对象，做到一级对一级负责，层层有主体，有力促进了党风廉政建设各项工作的落实。形成一级抓一级、层层抓落实的责任机制。二是严格落实“两个责任”、“一岗双责”。党委对职责范围内的党风廉政建设负有全面领导责任，党委主要负责人是第一责任人。要严格执行责任制，分解责任明确，检查考核严格，责任追究到位，确保责任制落到实处。按照“谁主管、谁负责”的原则，具体抓好分管部门的党风廉政建设工作，镇纪委向全体班子成员发放党风廉政建设任务落实建议书、责任分工告知书并签订承诺书，明确职责分工，规范权力运行，在全镇营造一个良好的政治生态环境。

二、经济社会发展稳步有序，各项工作进展顺利

疫情就是命令防控就是责任。

一是切实做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作，镇党委政府压实责任、细化举措、带领全镇人民打好疫情防控仗。要落实好防控措施，做到责任到人、联系到户，要摸排人员往来情况，强化对来自疫情严重地区人员的健康监测，发现异常情况及时报告并采取相应的防控措施，防止疫情扩散。二是加大宣传疫苗接种力度，定期调度到位镇疫苗接种专班早晚调度，针对各村每天接种情况进行通报，各村负责人核对当天接种名单，及时总结工作经验，消除不利因素。及时发现和解决预防接种过程中出现的问题。当前，\_\_镇疫苗接种工作正强有力地推进中，截至目前已完成疫苗接种\_\_人，下一步，我镇将进一步强化组织领导、强化宣传力度、强化服务保障，坚决落实疫苗接种工作举措，全力开展好新冠疫苗接种工作，保障全民健康安全。

（二）经济税收稳步有序

我镇领导高度重视招商引资工作，亲自带队到外地招商，期间共引进招商项目x个（其中工业项目x个，其他项目x个），总投资x。x亿元，共计投资\_\_亿元，工业总投资\_\_万元。摸排信息\_\_条，洽谈项目x个，初步达成意向x个，项目意向资金x。x亿元。\_\_年上半年完成财政收入\_\_万元，占年度预算\_\_万元的\_\_%。比去年同期增收\_\_万元。镇党政主要领导把财政收入列入重要工作议事日程，定期召开财政、税务主要负责人会商会议，明确部门职责，研究分析完成财政收入任务的措施和方法，分管领导亲自抓，财政所人员积极配合税务征收人员模排税源和征收税款。做到把应征收的税款，全额征缴入库，在落实减税降费政策的同时确保全年财政收入预算的完成。

（三）巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接

一是做好脱贫户、监测对象的防返贫监测工作。全镇共有已脱贫户、监测对象\_\_户，其中边缘户\_\_户、突发严重困难户x户、脱贫不稳定户\_\_户。我镇利用开展防止返贫动态监测和监测对象动态管理，将符合条件的农户及时纳入监测对象，开展针对性帮扶。二是做好巩固拓展脱贫攻坚成果。按照“四个不摘”的工作要求，以“两不愁三保障及饮水安全”动态清零为基础，从产业发展着手，就业提升发力，利用社会帮扶工作兜底。三是开展脱贫攻坚成果集中排查，深入查摆巩固拓展脱贫攻坚成果中的薄弱环节，切实抓好监测对象动态管理和精准帮扶，坚持边查边改、立行立改、彻底整改，全面补齐短板，坚决防止返贫致贫。四是做好“三类户”帮扶包保联系工作。共落实“三类户”联系人\_\_人，确定包保人\_\_人。其中县领导包保人x人，县直单位包保人\_\_人，乡镇包保人\_\_人。同时积极开展“三类户”联系帮扶走访活动，重点查看“三类户”家庭收入支出情况，核查“两不愁三保障”及饮水安全等政策措施落实情况，发现问题及时解决问题。

（四）多措并举，促进乡村振兴

一、加大土地流转，促进结构调整，发展特色农业种植。\_\_年粮食种植面积稳定在\_\_亩，同时在稳定粮食生产的基础上大为发展产业结构调整，进行特色农作物种植。共发展特色种植近\_\_亩，其中\_\_亩以上大户\_\_户，特色作物种植有中药材、南瓜、红薯、香椿、设施蔬菜等，有效带动群众增产增收。

**个人20\_上半年工作总结范文精选篇8**

这次实习令我感受颇多。一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读；另一方面我也深深地体会到，要想成为一名优秀的教师，不仅要学识渊博，其它各方面如语言、表达方式、心理状态以及动作神态等也都是要有讲究的。每上完一节课后我的感受就是：当好一名老师真不容易啊！

在实习中，不我遇到的难题就是如何教育给染了社会不良风气、不把老师———特别是实习老师不当回事的学生。在这所学校，教学成绩很不理想，纪律也很有待于加强，因此体罚现象很严重。原班主任也跟我说过对那些学生不能仁慈，因为他们根本就不会听你的话，凡是不听话的该罚则罚。但我不同意这个观点，因为他们这个年纪是最叛逆的阶段，是他们成长中正常的现象，不能以恶制恶。所以，在平时我就特别留意那些学生，平时有空我就多和他们交流，对他们进行慢慢感化。有一个男同学在我最初的印象里是不好的，但是一个月之后，我竟然发现他变了很多，作业也很认真，两次语文测验都考及格了，对我也很礼貌，而我的心里面，由衷高兴之情自然不言而喻。

一个多月的实习生活已经结束了。其中的酸甜苦辣我会在今后的工作中不断咀嚼、去回味、去的探索，更可以去发现。这一个多月的时间里，有我的很多第一次：第一次真正站在讲台上、第一次面对学生说了很多话、第一次有人甜甜的叫我老师，第一次……我想这些酸甜苦辣、这些第一次将是我人生中的一次伟大的经历。将是我今后走上工作岗位后的一笔财富。用我上过的第七课的一篇课文题目来说，你就是———第一次真好！

在此，对带队老师林老师、指导老师武老师、原班主任孙老师以及安顺六中所有支持和帮助我的老师、领导表示衷心的感谢和崇高的敬意！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找