# 员工个人半年工作总结 员工半年度总结(十二篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-07-30

*员工个人半年工作总结 员工半年度总结一(一)主要业务经营情况截至20--年6月末，中山路支行各项存款余额为355980万元，其中对公存款28071万元，完成全年计划的117%;对公日均余额820万元，完成全年计划任务的4.9%;储蓄存款余额...*

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结一**

(一)主要业务经营情况

截至20--年6月末，中山路支行各项存款余额为355980万元，其中对公存款28071万元，完成全年计划的117%;对公日均余额820万元，完成全年计划任务的4.9%;储蓄存款余额为327909万元，日均数增加34459万元，完成支行储蓄存款日均增量任务的91.52%;中小企业准入14户，实现贷款净增额3187万元，完成全年计划任务的32%;法人优质贷款客户净增4户，完成全年计划任务的100%;对公人民币有效结算账户净增50户，完成全年计划任务的32%;办理银行承兑汇票18笔，净额1316万元;成功办理保函一笔，金额132万元。对公存款时点数较一季度净增15898万元，在营业部排名第一;日均余额较一季度增长11055万元，增量在营业部排名第二，支行在对公存款方面工作有较大提升。

零售业务方面，实现中间业务收入1596万元，完成半年任务的79.40%;个人贷款实现投放17985万元，完成时点任务的224.81%。

主要产品任务完成情况:新增个人贵宾客户960户，其中钻石卡客户5户;新增有效贷记卡完成1006张，完成计划任务的43.21%;贷记卡激活客户完成1290户，完成计划任务的55.41%;个人电子银行活跃客户完成19988户，完成计划任务的36.53%;商户分期发生额完成737.15万元，完成全年计划任务的38%。

中间业务收入完成情况：零售板块中间业务收入完成1148万元，完成任务的37.32%;其中对私理财实现收入51.96万元，完成计划的33.96%;贵金属销售实现收入75.03万元，完成计划的68.83%;电子银行业务实现收入226万元，完成计划的29.11%;销售基金实现收入69.47万元，完成计划的31.15%;代理保险实现收入85.52万元，完成计划的25.15%;实现信用卡收入45万元，商户收单收入156万元。

(二)细分市场、细分客户、深入推进扩户提质工程。

通过强化营销队伍的建设，配足、配强、配优客户经理整合网点资源，打造全功能网点，形成客户经理紧密联动与竞争关系，为网点进一步拓展对公业务联动提供平台。依靠各网点对辖内产值超过1000万元的规模性企业，细分市场、细分客户。对存量对公客户纳税100万元的客户海关进出口100万美元的客户逐个排队分析，明确拓展目标，寻找介入良机。夯实全行可持续发展基础。将营业网点所管辖对公客户，按不同标准明确到具体岗位、具体责任人。建立一户一策对公客户营销台账，台账中明确记录营销目的、具体方法、营销结果、结果超预期或未达预期的原因及改进办法等。对存量对公客户中纳税100万元的客户、海关进出口100万美元的客户逐个排队分析，明确拓展目标，寻找介入良机，夯实全行可持续发展基础。

(三)重点关注新兴业务的发展，加大客户经理队伍建设，中间业务收入渠道进一步拓宽。

20--年以来，中山路支行在针对各项产品制定专项措施、办法、做大做强我行优势业务的同时，大力推进人才队伍建设，客户经理年轻化、知识化、专业化程度明显提高，为使客户经理在日常拓展、维护客户中能够熟练使用产品，上半年共举办各类学习培训9期，参加人员涵盖网点负责人、客户经理、柜员等，培训人员达300多人次，培训人员包含网点主任、网点客户经理、机关客户经理，每周利用1-2天下班后集中培训，做到对传统业务、新业务、新产品扫除盲点，使员工敢于向客户推荐产品，敢于尝试做新产品，引导员工利用担保承诺、国内保理、小企业应收账款质押、投行等业务的特点，拓宽市场营销渠道同时提升自身业务综合素质。

20--年上半年，中山路支行实现了资金托管业务零的突破，填补了我行在资金托管业务的空白，为支行今后开展资金托管业务打下了坚实基础。

(四)加快网点转型，推动零售业务快速发展。

支行网点转型工作的持续推动，实现了业务经营跨越式发展，网点软实力进一步提升。加大优质服务工作力度，完善服务评价体系，实现营业部规范化服务水平整体提高。20--年支行共有2家网点成为全功能网点，其中扬子江路支行在20--年5月自主营销并成功投放了一笔个人助业贷款，贷款投放金额为90万元，这是自扬子江路支行成为全功能网点以来成功投放的第一笔个人信贷业务，标志着中山路支行在打造全功能网点的工作中迈入了新的起点。

(五)加强风险防控，不断提升基础管理水平。

中山路支行加强风险排查，在案例分析会上分析、揭示重点业务领域案件风险隐患，提升支行整体案件防控能力。

一是加强对操作风险的管理和控制。针对我行冲抹帐笔数较多的现状，我行及时组织运营主管进行分析，中山路支行一二月冲抹帐笔数均占营业部总量的20%其中由于柜员操作随意性强、对业务操作不熟练造成的冲抹帐占比达到80以上，对此，我行要求会计主管以三基本学习为契机，结合实际操作，加强对柜员的监督管理，同时针对由于其他客观原因造成的冲抹帐，要求柜员做好沟通解释工作，但严禁为降低冲抹帐率而采取补记差额，反向记账等错上加错的行为。对柜员的操作性差错、冲抹帐笔数等一方面要求会计主管每日晨会进行通报，另一方面要求将其列入到网点对柜员内控考核项目中，并考核提高占比。支行还对各类检查过程中出现的违规操作、逆程序操作以及一些柜员的习惯性错误操作，及时进行汇总，并对其差错成本、风险代价进行分析，下发网点要求会计主管组织员工重点学习。严禁柜员自办业务，严格控制冲正、抹帐次数的发生，在案例分析会上予以通报，要求运营主管关注冲、抹账较频繁以及操作较随意的柜员，加强管理，切实降低冲抹帐率。支行营业网点内控成绩逐步上升，本年新华北路支行通过了三铁单位验收。

二是以平安农行建设工作为契机，加强安保基础管理，在检查中以辖内营业网点机房、atm加钞室为检查重点，认真开展专项治理工作，并落实整改情况，逐步实现人防、物防、技防三达标。为加强营业网点处理、应对突发事件、火灾情况的能力，中山路支行于4月在北门支行组织辖内营业网点负责人及网点安全员进行了消防及防抢劫演练，通过演练使中山路支行员工进一步增强了员工安全意识和处置突发事件的能力，了解了预防火灾的基本知识，掌握了自救技巧、消防设施的使用与紧急避险及逃生路线，收到了良好的效果。

(六)党建工作有序推进，队伍建设不断加强

党风廉政建设、惩防体系及反腐败抓源头工作进一步加强，一是深入开展了加强和改善工作作风建设活动，支行，二是开展了员工参与民间借贷、非法集资等为主要内容的专项治理活动，有效提升了员工的案防意识，全年实现无事故和无案件;三是为使支行党员、青年员工了解党最新的路线、方针、政策，感受党带领人民实现中国梦的决心，午举办了以中国梦民族复兴的梦为主题的精彩讲座。从中国梦是记录着我国从饱经屈辱到独立解放过程的非凡历史、中国梦是一个民族承载着辉煌千年的记忆，其核心是实现中华民族伟大复兴、中国梦是承载着为开创中国特色社会主义道路艰辛探索的伟大历程几个方面生动解析了何为中国梦，并要求支行党员写学习心得。

(七)夯实管理基础，全面提升经营管理技能

年初以来，支行将三基本教育作为一项重要工作来抓，要求营业网点运营主管通过晨会、夕会带领员工集体学习、员工之间通过一对一帮扶、支行按期组织辖内员工进行三基本模拟考试来检测员工的学习成果、督促员工学习、增强员工学习的主动性、激发员工自学的热情，有效的提高了员工的业务素质。

文明优质服务方面，中山路支行通过非现场分控器检查网点晨会、开门迎客、柜员服务等情况及时通报，并将视频截图资料下发，在按季组织辖内网点大堂经理、大堂副理召开例会时予以通报，同时在例会中针对分行神秘人优服检查反馈情况，对支行各网点优服情况进行逐一分析，重点对大堂经理、柜员扣分较多的服务主动性、亲和力等方面进行分析，并对日常工作中存在的不规范现象提出了具体工作要求。对优服工作始终能够保持较好成绩的网点进行鼓励，要求各网点组织员工学习，要求网点在加强思想教育的同时，加大现场监督管理和考核的力度。中山路支行整体优服成绩得到稳步提升。为进一步提高工作效率、保持我行对外良好形象，中山路支行于年初制订了支行6s管理制度，并已逐步落实执行情况，通过前期的调查发现、整理工作，将营业网点长时间不使用的物品、网点废旧物品进行了集中清理保管，不仅使营业网点的内、外部环境得到了改善，同时也消除了安全消防隐患。

(八)业务经营中的不足以及支行下阶段工作目标

20--年上半年以来，中山路支行的业务发展质量得到进一步提升，但是面对营业部的要求还存在一定的差距和不足。20--年下半年中山路支行将继续做好以下几个方面：

一是认真落实各项制度规定。继续落实营业部关于进一步加强和改进机关作风建设的规定。强化责任意识、服务意识和保密意识，使支行工作作风继续转变，加强执行力建设，提升支行整体工作质量和效率，确保各项业务稳步发展。

二是继续做好网点转型工作。严格按照分行及营业部关于全功能型网点建设的要求和思路，将国际城支行和扬子江路支行打造成为营业部全辖零售业务发展强行。以全行各方面表现优异的青年员工为主体，严格按照转型的要求和先进行成功经验，大胆干、大胆试，通过转型，建立有序、团结、上进的团队和系统、精细、高效的业务发展模式。努力打造一支出业绩、出人才、出思路的团队，真正成为中山路支行乃至全营业部全功能型网点的标杆，带动中山路支行其他网点的发展。

二是加强客户经理队伍建设。克服一切困难选强、配强网点个人客户经理，以定期培训和每周例会为载体，切实加强客户经理培训，努力打造一支综合业务素质高、团队精神强、实战应变能力强的一支专业营销团队。制定《20--年度网点客户经理工作指引》，内容包括网点客户经理职责、日常工作内容，本期重点工作内容和任务指标，帮助支行客户经理找准工作重点，理顺工作思路。

针对网点客户经理社会经验、人际关系和阅历不足，对客户的维护、发掘，组织能力不够等方面的问题，下半年我们将对于未能体现对公业务发展作用的网点客户经理进行网点重新配置、机关客户经理做适当调整，同时以支行客户经理牵头，带领网点对公客户经理分三组，建立pk形式，任务完成情况采用同步计分制，发挥牵头作用。整合网点资源，形成客户经理紧密联动与竞争关系，为网点进一步拓展对公业务提供平台，支行自上而下建立起一支完整的营销队伍和服务团队。加强对公业务的培训，范围涵盖所有对公条线从业人员。提高全行员工对公业务的认知度及重视度。

三是继续推进扩户提质工程。加大资产、负债、中间业务和业务管理信息等方面的沟通力度，积极发展交叉性金融工具业务品种，提高金融综合服务水平。大力发展公司机构类中间业务，以优质客户为重点，进一步提高现金管理业务市场占有水平。以pcrm、cfe系统为基础，制定优质个人客户发展计划，以《abc和矩阵式嵌套管理法》为主要思路。对我行白金卡及以上优质客户，争取绑定五项以上基础性和渠道型产品。从根本上提高优质客户忠诚度。第四步要求网点主任、客户经理走出去。整合前期建立的商会类、行政管理类、开发区、产权交易(资源)管理类、前台提升类等系统型客户信息资源，扩大宣传、服务、营销范围，切实将扩户提质的战略落到实处。

四是继续拓展新兴业务，提升支行中间业务收入多元化创造能力。重点突破支行短板项目，持续做优做强传统中间业务。一是大力发展银行卡业务，加大银行卡规模扩张和高端客户用卡增长量，同时提高中低端客户用卡频率;将汽车分期业务做成中山路支行最大的亮点，调整营销团队，阶段性转移网点客户经理的工作重心，全力以赴打好汽车分期这一仗。以汽车分期业务开展为抓手，以《abc和矩阵式嵌套管理法》为主要思路，深层次挖掘优质高端客户，营销我行其他金融产品。加大自助设备的效益性投放布局，提高银行卡收入贡献度。强化对公与个人结算账户的并重营销，重点提高单个结算账户的收入水平。电子银行业务加快提升转账电话、短消息服务等新业务市场份额。

上半年，中山路支行各项工作有序开展，虽然在储蓄存款等个别考核指标上遇到一些暂时的困难，但支行整体的目标明确，队伍气势高涨，支行班子有信心带领全行员工努力拼搏，下一阶段，我行将扎实做好各项工作，争取圆满完成各项目标任务。

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结二**

自20\_年开春以来到现在已经有半年的时间了，在这短短的半年里我收获了很多，领会了很多，不仅仅是工作中，生活中收获了更多的感动。

在这半年中，车站在公司领导的指导下，紧紧围绕年初确定的各项工作任务目标，以张总报告为指导，以安全生产为中心，打造平安和谐车站，开展普通话、手语教学、礼仪等各项培训提升了车站职工综合素质。

在这半年里我们以张站提出的“文化引领，稳中求进”的指导思想，各科室团结协作、同心协力，抓机遇，迎接新挑战，稳步提升，持续发展。

我们“三进一上”走进社区、到各大院校，各大商场、超市做宣传，宣传总站售票窗口、以便让广大居民了解客运中心经营情况、避免误乘;我们开展了网上订票和网上售票业务，方便学生和年轻群体购票;我们实行团体票免费上门送票服务等一系列便民服务。

在旅客服务中心学习工作的半年中，我不断学习业务，熟练的掌握了工作流程及工作要点，服从领导安排、积极努力工作，热心为旅客服务，学会换位思考、遇事能主动站在旅客的角度思考问题，回答解决旅客疑问，帮助旅客解决实际问题。

在这半年的学习工作中我也发现了自身的缺点，在处理一些问题的时候有些容易冲动，思考不全，在与旅客交流中语速比较快，造成旅客不明白，不利于与旅客之间的沟通。不太擅长察言观色，不能准确掌握旅客心理，不能很快把握旅客，不便于处理一些突发应急事件，以后需要改进，以便更好的与旅客交流、为旅客服务。

20\_年下半年的打算：

1、扬长避短、补足缺点，学会“稳重“的处理事情。

2、不断学习业务知识，扩展相关的知识，更好地为旅客服务。

3、积极参加科室活动，为科室建设增砖添瓦。

4、服从安排，做好自己份内的工作。

5、积极工作、做力所能及的事情。

6、热忱服务，服务将微笑到底。

总站为我们提供了优良的工作环境、安心的住宿环境，广阔的发展平台，我们依旧跟随总站政策，积极参加培训，内强素质外塑形象。

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结三**

20--年，在区委、区政府的正确领导下，区经科局主动认识、适应、引领经济发展新常态，牢牢把握\"稳中奋进、统筹发展\"工作主基调，明晰思路、突出重点、强化措施、狠抓落实，各项工作取得了一定成效。现将20--年上半年工作情况和下半年工作安排报告如下：

一、上半年工作总结

(一)强化发展措施，促进工业经济稳步增长

1、加强经济运行监测和分析。召开重点企业信息联络员会，掌握企业即时信息和发展动向。对工业增加值、工业投资、重大项目建设等重要指标加强督促检查和分类指导。推荐四川施克塞斯科技有限公司申报市级技术中心，推荐四川金域医学检验中心有限公司、四川华西绿舍建材有限公司2户企业申报省技术中心。

1—5月规模以上工业增加值同比增长2.5%，1—6月预计规模以上工业增加值同比增长3%。1—5月分别完成工业投资7.77亿元、技改投资10.31亿元。预计1—6月年完成工业投资15亿元、技改投资17亿元。

2、做好中小企业扶持培育。经市经信委审核，我区共有13户企业入选成都市20--年中小企业成长工程。其中：成都焊研科技有限责任公司等4户企业列入\"小巨人\"培育;四川海力智能科技有限公司等6户企业列入\"成长型\"企业培育;四川中卫北斗科技有限公司等3户列入拟上规企业培育。

(二)重大项目投资稳步推进

成都东方广益投资有限公司等5个亿元以上市级重大项目，20--年计划总投资4.6亿元，1—5月完成投资3.4亿元，1—6月预计完成投资4.6亿元。截至6月30日，\"五桂桥110kv输变电工程项目\"等5个重点项目，完成资金投入(固定资产投入)8952万元。

与航天通信及智慧海派拟在总部经济城成立项目公司，合作打造智慧海派产业园项目(暂定名)。其中一期海派智能终端项目占地约200亩，预计投资约15亿元。20--年--月正式投产，当年产值达到3亿元。目前正在办理公司注册。

引进祥和生物科技公司，重点从事分子生物医学技术、基因诊断技术及医院试剂产品的研发及应用推广业务。目前，该项目选址在龙潭总部经济城内，规划占地15亩，总投资约2亿元，拟新建办公研发大楼、gmp标准生产厂区共计20\_0平方米。

(三)加大科技资源整合力度，推进创新体制建设

紧紧围绕贯彻创新驱动发展战略，健全创新机制，优化创新环境，积极实施双创行动，强力推进创新型城市建设，并积极筹划华茂广场科技创新创业基地、784科技园等一批创新型孵化器和创业苗圃。建成各类科技创新创业载体12个，孵化面积163270平米，在孵企业208家，累计毕业企业113家，载体内高新技术企业13家，20--年上缴税收460万元。

截至-月--日，组织申报成都市各类科技计划项目40余项;完成省、市项目资金拨款20项900万元。起草了成都市成华区《关于加快促进创新创业载体建设若干政策的意见》。

(四)营造良好生态环境，加快形成创新创业新常态

积极筹备20--\"菁蓉汇\"成华区创业就业专场活动。

凯龙财富大厦创新创业孵化加速基地载体建设一期已经完成;\"梦想东方\"孵化器已签约入驻万科华贸广场，目前正在抓紧装修，筹备开业;锦电784科技园产业规划工作正由电子科大抓紧实施。

\"环高校知识经济圈\"上半年入驻企业50家;东郊记忆互联网创意产业园内腾讯、乐视云等签约正常推进，龙潭工业园大学生创业孵化基地、融创汇汉鼎宇佑高新科技业孵化器、东梦工厂小微文化科技创意创业孵化器等载体建设正常推进，上半年申报成都市科技创业苗圃2家。

(五)狠抓节能降耗，推进能源基础设施建设

将成都西航食品有限公司纳入20--年燃煤锅炉淘汰名单，正等待市级相关部门的审核验收;将成都市成华区龙潭桂林新型建材厂列入20--年淘汰落后产能计划;印发《成华区20--年全国节能宣传周活动方案》，在华润万象城广场设点，发放燃气、电力等宣传资料3000余份;五桂桥110kv变电站新建项目完成投资3000万元，场平打围结束，主控楼基础已完工;东郊220kv变电站扩容升级改造项目完成投资750万元，正在进行设备生产及土建工作;金沙江110kv变电站新建项目因部队阻工，目前暂无法施工。协调、配合区房管部门、电力、燃气部门做好辖区老旧院落的燃气管线及一户一表分户改造工作，目前已与成都供电公司签订框架协议，并正在向区政府申请落实改造资金。

(六)深入实施知识产权战略，加大专利工作的服务宣传

在\"4.26\"国际知识产权日暨知识产权宣传周期间，联合区教育局、成都市双庆中学，分别在万年校区和龙潭校区开展\"4.26\"世界知识产权日大型宣传教育，发放《专利法实施》等宣传资料20--余份;截止20--年-月底，共受理专利资助申请共计378项，其中发明利100项、国际专利24件;成都市双庆中学列为我省唯一的国家级知识产权试点学校。

1—5月份全区专利申请量达1909件，比上年同期增加1014件，其中发明专利申请954件，比上年同期增加564件，分别完成全年目标的51.18%和46.31%。

(七)大力推进区域治理，分步推进联动平台建设

完成部门数据共享范围边界、使用方式以及\"大联动\"信息平台现有板块以及手机app数据审核、更新机制的调研;草拟《成华区服务治理\"大联动\"信息平台系统维护更新实施细则》;协调软件开发公司推进数字城管对接;会同区政务服务办申请市级政务数据共享交换试点事宜。

二、下半年工作安排

(一)着力推动创业创新工作。制定\"成华区创新创业发展规划\"，拟通过邀请高校院所、知名专家、重点企业家等召开论证会，重点对成华区创新创业工作发展规划进行论证。委托机构或专家编制《成华区创业创新发展规划》，从深化创新驱动、产业培育重点领域定位、创新创业服务平台建设以及促进科技成果转化等方面提出实施意见，作为我区今后一时期创业创新发展工作的行动纲领。

完善区域创业创新考核督促机制和评价指标体系，开展区域创业创新监测评价，建立区域创新发展报告制度。

大力推进孵化器建设，促进在孵企业加速成长;积极推进重大项目落地，加快航天通信技术研究院注册;加快引进创新创业载体，重点推进互联网同创孵化器、柴火空间、中关村领创空间、创客邦等项目落地。

(二)确保工业经济平稳运行。深入实施成都工业\"1313\"发展战略和\"成都制造20--\"计划，深化供给侧结构性改革，加快培育三大高端成长型产业和战略性新兴产业。

发挥好政策激励作用，加快推进成华由过境经济向枢纽经济的跨越。充分利用\"成都市工业和信息化监测平台\"对全区重点产业、重点企业的监测。

推行局领导包片包户定点联系制度，针对重点企业开展\"一企一策\"帮扶，建立\"街道、部门、区领导\"分级协调机制，协助企业解决困难和问题。

推进\"互联网+制造\"行动计划，鼓励企业加入数字化车间和智能工厂应用试点示范。做好龙潭工业园产业发展规划，优化产业布局，加快龙潭总部经济城铁路以东2706亩(含已获指标663亩)工业用地土地整理进度。

(三)确保能源行业健康发展。加快推进五桂桥110kv变电站建设、东郊220kv变电站升级改造工作。协调配合燃气、电力部门推进我区老旧院落燃气、电力设施、居民一户一表改造工作。继续加强淘汰落后产能工作。加大部门联合执法力度，严厉打击非法销售及储存液化气行为。

(四)确保专利申请量持续增长。加大培训力度，邀请专家对重点企业进行个性化服务和培训，加快知识产权能力提升。完善专利实施与促进专项资金资助及奖励机制，促进专利申请量稳步增长，力争发明专利申请量增长10%以上。

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结四**

从踏入果岭的第一步开始明白一份工作的不易，所以在乎每一分收获，自进入酒店财务部做一名前台收银开始，近半年的工作和学习，在领导的带领下，在同事的帮助下，严格要求自己，自觉履行酒店规章制度和某某工作纪律，认真完成各项必须所要完成的工作内容，现将一年来的工作情况作以简要总结：

一、服从管理，虑心学习

做为一名收银员，最重要的是要明白心中的责任，在领导的合理安排下，认真学习业务知识，从进前台的那一刻，深知前台是酒店的窗口，代表着酒店的形象，言行举止一定要严格要求自己，收银员工作纪律铭记在心，加快脚步熟悉前台的基本情况，从房态图到办理入住，从押金单到宾客账单，从小吧到杂项收费，从退房结账到发票统计，等等。每一步操作都认真地跟着老员工一步步学习，实践中虑心接受老员工对自己的批评和建议，坚持向领导和同事学习，取人之长补已之短，努力丰富自己，提高自己。

二、尊重自己的工作，尊重每一个人

坚信一点：任何人没有贵贱之分，只有境遇，经验和基础的差异，从工作的开始尊重我们的职业，只有在我们为别人打工时尊重我们的工作，我们的职业，我们才会在自己的工作领域内，勤恳努力，有所成就。顾客是上帝，同事是兄弟，领导是家人，在果岭这个环境优美的大家庭里，我们相互尊重，相互学习，相互创造，部门与部门之间像接力赛一样，把关在每一个重要环节，为酒店创效益创佳绩。

三、注重细节，服务第一

记得某某经理培训的“100—1=0”这个质量公式，在百分之百的用心服务中，要想客人之所疑，要替客人之所急，我牢牢记着质量公式的最后一句话：服务工作无小事，一切应从细节入手。正是这样，多为客人考虑一点，自己的服务质量将提高一点，一点点的积累，一点点的进步，不仅证实了自己的能力，也为某某工作中增添光彩，努力努力，顾客是上帝。当然，面客中难免出现差错，但要学会客服困难，遇到问题及时上报领导，在原则的基础上灵活处理。

四、明确目标，正确把握

用学习的眼光去看待工作，不仅学好某某业务知识，熟练操作某某工具和流程，还要更多地了解酒店企业文化，前台是似一个综合信息处理器，要学的东西有很多，与客交流中也可以从中学到很多包括做人做事的道理，这样就不会一直只停留在一个阶段，从工作的开始就给自己定一个方向，要做到什么程度是要给自己一个完美的交待，明确自己的目标，让自己更清楚自己正在做什么和下一步需要怎么做。通过自己的努力，20\_年8月份进入办公室工作，开始了解日夜审工作内容，办公室基本工作流程，办公室具体工作任务，在坚持某某员职责的同时牢记办公室人员工作职责，在领导的信任和同事的监督下，努力完成各项晋级考核，先将自己的目标画上一个完美的逗号，因为，这并不是自己所期望的，小小的认可将不断的激励自己前进，前进，现将明年工作计划作以简要概括：

没有好的个人，只有好的团队，每一年都会有每一年的收获，20\_年即将到来，近期前台人员少，已经停休，上班时间长，消耗体力大，努力解决人员流失问题，确保员工的休息时间，用最短的时间内招聘两名新员工。与各部门协调一致，共同进步。

以上是我个人的一个工作初步计划，可能具体的还不够完善和成熟，但是我会尽我最大努力去执行，请领导审核。如有不完整的地方不对的地方也请领导补充并及时加以指导。

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结五**

时光飞逝，转眼间半年过去了。在科主任和护士长的关怀和直接领导下，本着“为病人着想”、“以病人为中心”的服务宗旨，护理工作圆满完成，临床操作技能熟练掌握。现将工作情况总结如下：

一、思想认识：坚持“以病人为中心”的临床服务理念，弘扬救死扶伤的革命人道主义精神，以认真严谨的态度和积极的热情投入到学习和工作中，在实际学习和医疗护理中工作，赢得了病人的广泛赞誉和各级领导、护士长的认可。通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;热爱本职工作，责任心和事业心强，积极认真学习护士专业知识，有正确的工作态度，认真负责，树立正确的人生观和价值观。在医疗护理实践过程中，服从命令，听从指示。能严格遵守医院的规章制度，恪守医德，规范操作。能积极参加医院和科室组织的各种活动，尊重领导，团结同事。

二、专业知识和工作能力：一直以“把工作做得更好”为目标开拓创新，积极圆满完成了以下职责：协助护士长管理病房，整理病历资料。认真接纳每一个病人，把每一个病人当成自己的朋友和亲人，经常换位思考别人的疾苦。做好医疗文书的撰写工作。写医疗文书需要认真负责，态度端正，思路清晰。遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基础知识、基本功)、三严(态度认真、要求严格、方法严格)。我希望所有的病人都能早日康复，所以每次进病房，我都不遗余力地用有限的时间鼓励他们，耐心地帮助他们了解疾病，树立战胜疾病的信心。当我看到病人康复时，我感到非常高兴。

三、态度和学习方面：严格要求自己，好好学习，好好学习，态度端正，目标明确，基本牢固掌握一些专业知识和技能，理论联系实际;除了专业知识的学习，我们还注重各方面知识的拓展，广泛涉猎其他学科的知识，从而提高自己的思想文化素质。积极参加医院组织的学习和考试。

四、生活上：养成良好的生活习惯，过充实有条理的生活，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，热情大方，诚实守信，乐于助人，有自己良好的意外原则，与同事相处融洽;积极参加各种课外活动，从而不断丰富自己的经历。

未来目标：

我决心进一步振奋精神，加强个人世界观的改造，努力克服自己的问题，做到：

(1)搞好理论学习，保持政治坚定性。

(2)在科主任和护士长的关心和指导下，顺利完成医疗保健任务，认真履行职责，爱岗敬业。

(3)以科室为家，主动出击，热情耐心对待患者，满足患者需求。

护理工作是一份普通的工作，但是，我们用真诚的爱来治愈病人心灵的创伤，用似火的热情来点燃病人战胜疾病的勇气。

护理工作是一项崇高而神圣的事业。——把有限的\'生命奉献给了无限的护理工作。我很自豪能成为护理团队的一员。在今后的工作中，我会加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献!虽然护理工作琐碎枯燥，但有时候真的很为自己骄傲。我是生活的守望者，许多人因为我的努力、勤奋、热情和奉献而快乐地生活

日子。我的双手我的微笑我的善待让这个世界温暖!虽然他们不能记忆我的名字，虽然他们不知道我的付出，虽然他们不了解我的辛苦，但赠人玫瑰手有余香!我们是那样的天使!所以在许许多多的深夜白昼，我虽然游走在病人、疼痛、鲜血、呻吟、伤病中，但我快乐!

在过去的半年中，我感谢每一位和我共事的同事。感谢你们的善待，感谢和你们有这样相逢相知相处的缘分，感谢你们的善良和美好，感谢你们让我生活在这样一个温暖的大家庭!希望来年，我们仍然能够荣辱与共，共同感觉感受生命和生活的美好美丽，共同去创造一个更加灿烂的未来!

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结六**

一、日常管理工作

认真完成每天的接待工作，积极配合主管做好餐厅服务接待的日常工作，合理安排员工的工作内容，上半年餐厅员工流动性大，员工不断的调换，老员工所剩无几，新员工又要在最短的时间里学会所有的工作技能，充当餐厅的主力人员，因此上半年的基础培训内容比较多，积极协助主管完成新员工的培训工作，让新员工能很快进入自己的工作岗位，帮助他们尽快的融入到工作环境中去。

二、管理工作中的一点体会

经过近两年的学习锻炼，自己从普通员工转换到基层管理人员的过程中成熟了许多，也明白了许多道理，使自己更加清楚在餐厅这个团队，如何发挥自己的能力和作用，遇到困难和挫折时也能够坦然面对并能较好的处理它。另外餐厅工作一个人努力，只是自己好其影响甚微，一支筷子和一把筷子的道理每个人都懂，只有大家团结，积极向上，这个团队才有战斗力。以前我只知道完成自己的工作却不能有效的带领其他员工共同进步，管理上自己虽然能够坚持原则，但方式和方法过于直白，让有些员工对自己不太理解，也给自己造成了很大的压力，今后我要认真学习管理艺术，不管遇到什么问题首先要与员工进行沟通，耐心讲道理、讲制度，大家共同遵守，以身作则的行为带动员工。使员工在餐厅的大环境中充分感觉\_\_\_愉快，让员工有干劲，形成团结友好的工作氛围。当然这些美好的愿望还需所有餐厅员工共同去创建，我们管理人员带头去努力。

三、加强自身的学习，提高业务水平。

虽然我的职务只是一名领班，但要做到一名合格的基层管理人员，自己的学识、能力等还有很多需要提高的地方和向上级学习的地方。所以不能掉以轻心，向书本、向同事学习，通过过去的一年努力学习，认真领悟，使自己感觉到半年来还是有了一定的进步，在管理能力、协调能力及处理问题等方面有了进一步的提高，保证了自己在当班时的工作得以顺利进行。

四、存在的问题

半年来，虽然顺利完成了工作，但也存在了一些问题和不足，主要表现在，第一，管理水平虽然有了进步的地方，但还是有很多的不足，例如有时还是不能做到把事情安排、考虑周全，导致有些工作安排不合理，服务中出现一些问题和漏洞。第二，培训是我的弱项，每次培训脑子里没有一个很好，很清楚的思路，自己又有一点大舌头，咬字不清，怕讲话，所以在自己的培训能力上造成了很大的障碍，不能很好的表达出自己要讲的意思，员工也听得糊里糊涂。第三，在一些工作上不够细心、不够耐心，如在工作结束后检查不够到位，常留下一些小尾巴，还有就是在指导员工工作上不够耐心，第四，执行力不强，有时工作不能够按时完成，也不能坚持到底。第五，自己的理论水平还不够。第六，心里经常存在惰性，不主动去学。

五、下半年的工作计划

1、积极认真配合主管做好餐厅的日常工作。

2、加强学习，拓展知识面，灵活用运到自己的工作中，优化工作质量。

3、做好餐厅的物品盘点工作。

4、针对新员工和操作不规范的服务员进行手把手的指导，提高员工的业务水平和服务意识。

5、对日常卫生质量要严格把关合理安排好计划卫生。

6、配合主管做好节能措施，随时的给员工讲节能的重要性，加强员工的节能意识。

7、认真学习，准备培训，把培训能力提高，挣取做到最好。

一、计划完成情况

\_年上半年，面四车间的计划生产任务完成率平均达到90.74%，以优异的生产成绩，超标达到了百丽事业部为我车间下达的各项生产指标，超额完成了百丽事业部下达的计划生产任务。

截至目前，面四车间已经完成的生产任务是385058对，而百丽事业部给我们车间下达的计划生产任务是347800对。面四车间实际完成的生产任务比计划的生产任务多出了整整37258对，与去年同期相比，也增加了5638对。

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结七**

光阴荏苒，日月如梭，不知不觉中，来到\_已经四个月了，在这四个月的时间里，让我学到了很多很多……

记得刚来时下着大雪，那时还在\_移动板房里办公，大家在午休的时候一起堆雪人，好像寻找童年的回忆，让我们忘记了冬天的寒冷……有时我真的感觉自己是幸运的，来到这个单位，领导、同事对我都很好，不会像有的同学说的那样，同事之间勾心斗角，也许是没有触及到自己的利益吧。

由于工作需要，我们来到了大连，在大连认识了更多的同事，更多的朋友，因工作的转接，很多业务内容和以前都有所不同，需要我们不断的学习，不断的完善。可能是刚走出校门，社会经验比较少，时不时总和领导发生争执，认为有些事只是在走形式，而没有真正发挥作用，失去了本质意义。和同事、朋友说起工作上不顺心的事时，他们说刚毕业，社会阅历少，还需要磨练，要顺着领导说，不要和领导发生正面冲突，要和领导搞好关系，这样才能在工作中站住脚。也许是我性格的原因吧，直来直往，有什么说什么，天生就不会恭维别人，上学时不会讨好老师，工作时不会讨好领导。我的思想还是停留在学生时代，在学校，我认真努力学习，团结同学，为班级争光，做一个好学生，老师就会喜欢你。在工作中，有责任心，完成自身本职工作，不损害公司利益形象，领导就会欣赏你。渐渐地，我发现我错了，因为这样的人太多了，我们不单单要做一个优秀的人，而是要做一个世界上独一无二的人。

有时我们会抱怨公司待遇不好，福利太差，却没有人想到为公司做点奉献，提高自身业务能力，为公司创造更多利益，不断的完善自我，走向成熟。有时不甘心，付出和收获不成正比，但不付出肯定没有收获。我们是一个年轻化的团队，有理想有抱负，有一颗热忱的心，可以在打击中成长，越挫越勇。同时，我们也需要鼓励、需要希望!一个领导曾和我说过，一个好领导是做后勤工作的，只有你的员工在精神状态良好的情况下，才会积极努力的工作，实现资源利用最大化，为公司创造更大利益。

为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20\_年上半年工作情况总结如下：

一、工作汇报

自20\_年2月22日工作以来，我认真完成工作，虚心学习，时刻严格要求自己，做到谨小慎微。但在有些业务上还存在不足，有一定的差距，我需要进一步的努力学习，提高自身能力。火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导的正确引导和帮助，使我工作能力逐步提高，方向明确，态度端正。从而，对我的未来发展打下了良好的基础。

二、思想汇报

20\_年是我真真正正走上工作岗位的第一年，老师曾教导我们，干就干最好，做就做最佳，我一直谨记于心，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受。我认为有事业心的人才会有责任心，有责任心才会把事情做到尽善尽美。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一项任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会努力探索和发现，找到我工作的乐趣，毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，可以分为专业能力和基本能力。以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作。基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

虽然我们结算部门都是新人，经验不足，但我相信以我们的努力和高度的责任感会把我们的本职工作做到尽善尽美，我们有信心，也有决心!20\_年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

写到这里，让我想起来到大连后，我最想感谢的一个同事，和我说了这样一句话，只要生活、工作压不倒我们，我们就会挺起来!的确如此，辉煌只是瞬间，失意也并非永远，永恒的往往是人生中最不注重的平凡，只有

在平凡中站住脚，去经历一次次失意的苦难，才会赢得更多的辉煌瞬间!

\_运输有限公司结算部

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结八**

正式进驻运营分公司参加工作已经有半年之久，很幸运的，我进入了一个充满青春朝气，斗志昂扬，团结奋发的部门团队——设施部机电车间。在这半年里，个人收获颇多，感触匪浅，现将这半年个人的相关情况作以简要总结，具体情况如下：

一、重要工作事项

1、综合大联调。综合联调是今年工作当中的重中之重，主要包括t27综合监控与bas系统联调(站内bas监控大、小系统设备、冷水机组群控设备、扶梯、水泵)补测和t01 bas系统与fas、气体灭火专业联调两项。其主要针对全线17个站内的各项设备的性能进行全面系统的检测调试，以备运营后设备的良好运行与正常工作，确保地铁开通后各方面实际工作，全方位有序的顺利开展。在此期间，我低压配电专业主要负责对相关电气设备的各项功能进行检测和调试，主要设备包括：通风空调电控柜、eps应急照明装置、照明配电箱三大部分。细致划分为：1、通风空调柜各风机连锁风阀和风机运行数据监测以及故障模拟等工作重点;2、eps应急照明装置11个状态测试和9个故障点模拟;3、照明配电箱各项照明回路测试。按照联调方案安排，我专业与车辆段occ中心、站内车控室、环控专业协作配合实现四级单元联动，充分实现了各项联调任务的扎实有效进行，也基本达到了公司部门等相关规章制度的要求和指标。同时，个人的业务技能知识水平也有了较大的提高，基本上熟练的掌握了对各项设备联调测试的相关步骤和要点方法。

2、全线设备巡检。根据车间领导安排，在相关技术人员的一致协商与指导下，车间各大专业分别组织成立巡检小组，对全线17个站各专业设备，实行循环制不间断的检查工作，并详细记录设备的具体运行情况，并将发现问题作以详细汇总上报。我低压专业主要负责通风空调电控柜、eps应急照明装置、照明配电箱三大部分。

3、设备资产清点移交。按照计划任务安排，个人主要参加了南稍门站、凤城五路站的资产清点接收。期间，主要由厂家人员、施工单位人员共同协助，针对站内所有电气设备进行逐一清点核查。

4、参加部门车间相关培训及考试。

① 相关培训：升降机理论实操培训，工器具使用方法培训，综合联调相关专业理论知识培训等。

② 相关考试：安全月度考试、技术月度考试，临时上岗证考试，行规考试等

二、个人实际工作成绩汇总

1、专业方面：首先，个人主要通过综合联调，对低压系统的各项设备的原理、性能及操作方法有了更加清晰的认知和掌握，主要包括有：①通风空调电控柜的三级(就地、环控、远方)的联动操控，及变频器、软启动器故障、风阀错误、故障、e3plus故障模拟复位方法等;②eps人机界面的运用操作方法、各项状态测试和故障点模拟复位等。③照明配电箱各项回路的测试。其次，通过参加相关具体的培训考试和相关设备清点、切非调试、巡检、设备验收等工作，个人对低压配电专业日后的具体工作模式和重点要点有了更为全面的了解。

2、宣传方面：个人作为工班宣传员，在阶段性的工作中先后撰写《梦想与蜕变》、《地铁与地铁安全简叙》、《综合联调概况总结》、《先进工班考核材料》、《我们地铁》、《党颂201x》等文章进行汇报和投稿，在锻炼自己的同时，在在一定程度上履行了作为宣传员的职责和义务。

三、工作反思及心得

在为期半年之久的学习、实践工作生活当中，个人虽然在业务技能知识层面上有了明显的提高，同时，也能够积极主动的完成上级交付的各项任务，但仍旧对相关具体设备元器件的原理、性能及具体详细的操控方法不能做到细致深入的探究和科学有效的学习、总结及回顾，心中一直隐忧疑惑。作为一名地铁电气工作人员，个人深知自己肩上所担负的重要职责，为此，在以后的工作当中，个人除了要充分利用一切有效时间来弥补和巩固专业知识的同时，更需要继续加强与相关专业人员的沟通与交流学习，不断拓展、挖掘个人的知识视野和潜力，逐步实现个人综合素质的进一步提高和改善。最后，我要特别借此机会，向自我入职以来的所有同事伙伴和技术团队人员致敬!真心谢谢你们一直以来给我的信任与鼓励、帮助与支持、理解与关怀，相信通过我们共同的团结和努力，我们会克服一切困阻，不断突破自己、超越自己、活出我们青春真正的风采，实现人生征程中新的跨越与发展。

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结九**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过半年。回首这走过的半年，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的员工不难，但要做一名优秀的员工就不那么简单了。我认为：一名好的员工不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的员工需要学习的东西还很多很多。

一、 思想修养

作为一名员工，要想完成工作的责任，首先必须具备员工素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名员工，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

二、 素质提升

在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在厂区进行一些尝试。

在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：品控，业务往来等。

在空余时间，我会阅读一些自己订的杂志，网上查询有关相关资料，去书城自费购买与教育管理有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

三、 展望

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在管理方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结篇十**

转眼间，\*年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

一、上半年工作总结：

(一)、知识管理

\*年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)、\*年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家;80分以上的有34家，最低分为57分;并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2)、\*年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3)、\*年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

\*年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训，km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(1)、黄石公司总经理檀总荣获集团“知识管理卓越”荣誉称号(全集团各级工厂及职能部门参评，本奖项只有6名);

(2)、黄石公司荣获集团“知识管理频道经营进步奖”(km推进团队集中亮相，并多次受到好评，其中黄石公司的km推进考核细则在知识管理精英论坛上被集团老师分享推荐);

(3)、个人荣获集团“知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

1、调整考核思路，纠正了部门班组原有“做得多错的多”、“职能部门和生产部门考核不均衡”等现象;

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，\*年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

2、规范班组现场管理，发挥班组主观能动性，变被动为主动，持续开展部门自查和班组自查;

按照\*年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作;生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新;工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”;班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四)、e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为\*年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

三、下半年工作计划：

1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4、e-hr人事信息管理

(1)、员工照片维护;

(2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息;

(3)、学习薪酬管理模块的操作。

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结篇十一**

光阴如梭，\*年已过了半年，在这将近半年里我学到了很多，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的半年当中，公司陪伴我走过很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。下面我将这半来的具体工作情况汇总如下：

一、认认真真，做好本职工作。

一是遵从仓库岗位职责，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉;二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百;三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

二、严于律已，自觉遵守各项制度

严格遵守仓库的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报;待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容;严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

三、存在的不足

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自己的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

四、下半年的工作打算

1.一路既往抓发货。要理清发货流程，更细化的，更明朗的。要不断总结提高，完善

2，要不断提高修养，树立良好的企业形象，要提高自己的服务意识和办事效率，明确自己的工作重点与工作目标。

3，对仓库存在的问题不断提出积极及合理化意见。

例如仓库仓储饱和问题发货流程问题都是下半年应该好好深思探讨并付诸实际行动的。

上半年成品庫的工作还算美满，我对下半年的工作充满信心与期待仓库在未来的半年能有一个更崭新的面貌!

**员工个人半年工作总结 员工半年度总结篇十二**

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间已到\*年中旬，回首这过去的半年，收获颇丰。20xx年公司业绩突飞猛进飞速发展，我通过不断向领导、同事们学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，工作和学习上都取得了较明显的进步，在这20xx年上半年即将过去，下半年工作阶段就要开始，有很多事情需要认真的思考一下，进行总结和回顾。总结上半年工作中的经验与不足，为下一阶段工作更好的展开做好充分的准备。

回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一切并没有虚度。

今年公司为了能让业务员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的机会，第一季度竞赛的国家是美国、欧洲和马尔代夫;第二季度竞赛的国家是济州岛、黄山，第一季度经过不懈的努力和奋斗，也做出了明显的成绩，虽说未能争取到参加美国的名额，但也去了欧洲，并和领导一时同去。在和领导一起的欧洲旅途当中，本人学到了很多知识，受益匪浅。如再有机会还想与领导一起出游，和领导在一起时时能充实自己。第二季度我去了黄山，到了黄山领悟到一句话，中国有句话：读万卷书不如行万里路，自从去了欧洲和黄山我才真正领悟到这句话的含义。以后还请领导多设点这样的竞赛。

责任心和服务精神。这是我们八区中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，我个人认要想做好这份工作。我个人认为有五点。1、时间管理，2、勤奋敬业，3、服务，4、奉献，5、责任。一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好工作的第一要求，也是业务员跟客户应该具备的最基本素质。

学会做人做事，正是由于合作能够给双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系，在处理与相关主体的时候，需要拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩，当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助，但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强客户资料的整理，这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品和知识上的学习。这是目前我欠缺的一块儿，也是非常重要的一块知识。作为一名业务员如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性，从而提高工作效率，在下半年里要严格按照规范的流程操作，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善各个方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

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