# 精选上半年工作总结范文通用

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-07-24

*精选上半年工作总结范文通用一1、餐饮内部建立内部质检小组彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午准时对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐...*

**精选上半年工作总结范文通用一**

1、餐饮内部建立内部质检小组

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午准时对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检成果才得以稳步提高。

2、编写修正最新餐饮部规章制度及最新摆台标准

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排；对部分员工工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果；以及餐饮部劳动纪律；周计划卫生制度、最新摆台标准等。

3、结合后厨部制定了新的餐具管理办法

新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

4、背景音乐不间断播放

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三星级酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

5、多次更换餐饮区域绿植

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

6、规范了仓库和布草管理

彻底解决了多年来部门仓库、布草无专人管理的局面，有效控制了布草无谓的流失和布草回收、清洗，物品领取无记录等环节的混乱局面。

7、抓培训，抓落实

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

8、分工明确

对每一位部门管理人员在职能上做了较为细致的分工。使日常工作得以顺利开展，尤其各类重大接待也均能圆满完成。

9、制度面前人人平等

半年来，我一贯奉行制度面前人人平等。要求员工做到的，管理人员应首先做到，严格按制度奖惩、奖，大张旗鼓地奖，真正起到奖的效果；罚，罚和思想工作并进，罚得让违规人员心服口服，让其他员工引以为戒。

当然，在成绩面前我非常清醒，很多工作离酒店领导的要求仍有很大差距。

1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作；部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺乏一个合格的服务员应有的素质。

2、部分员工仍缺乏团结协作的意识。

3、个别管理层在执行力方面仍需进一步加强。

4、个别员工仍缺乏节约意识。

5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象。

随着星级酒店新标准的实施，我们酒店的未来将任重而道远，虽然我们经历了将近四年的实践与探索并取得了部分成功经验，但是我们必须时刻保持清醒的头脑，意识到郓城市场的局限性，消费群体进一步分化和影响部分消费群体做圣达回头客的各方面内部因素，以及同行业不断涌现和激烈竞争带来的影响。所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。

1、继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质。

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

2、进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

3、加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念；同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

4、继续做好“节能降耗”工作。严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。杜绝马桶长流水、长明灯等。

5、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解，便于工作的开展。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

6、继续做好部门内部的质检工作。

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

7、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。

20xx年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为已任、视部门的发展为已任、视员工的发展为已任、视自己的发展为已任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉！

**精选上半年工作总结范文通用二**

尊敬的各位领导、同志们：上午好！

xx年上半年，在镇党委、政府的正确领导下，作为党建第一责任人，我认真履行存档建工第一责任的职责，牵头抓总、当好表率。按照“抓党建、凝合力、谋发展，抓发展、夯基储促党建”的工作思路，团结带领全村广大党员干部群众艰苦奋斗、开拓创新、扎实工作，提升了党建工作水平，有力地推进了全村经济社会各项事业的又好又快发展。

下面，我就履行联丰村党建工作第一责任人职责的情况述职如下，请各位领导、同志们评议：

一是狠抓“学习型”两委班子建设。坚持每月一次两委学习制度和业余自学制度。在班子成员和组干部中开展以“学理论、学科技、学法律，查思想、查信念、查作风，促进党性观念增强、促进经济发展、促进党群干群关系进一步密切”为主要内容的“三学、三查、三促”活动，强化了“学习型、思考型、进取型”队伍建设，形成了“工作学习化、休闲学习化、生活学习化”氛围。上半年，先后组织党员干部群众参加县、镇、村举办的教育培训3次。

二是认真完善各项规章制度。为增加工作透明度，先后制定和完善了《财务管理制度》、《“三务”公开制度》和《村规民约》等规章制度。同时，认真落实了“三会一课”、“一事一议”等制度，制定了一个切合本村实际发展规划。

三是坚持提高发展党员质量。通过不断健全完善抓制度与落实，规范了发展党员工作，优化了党员队伍结构，促进了党的基层组织建设，目前，联丰村共有党员50名，新发展党员3名，积极分子转预备党员4名，培养积极分子2名，培养后备干部3名。

四是狠抓党风廉政建设。认真落实村干部廉政承诺制度。今年初，我们在党员会、群众代表会上作出公开承诺，做到每月召开民情恳谈会，按时公开“三务”，轮流坐班，廉洁奉公等事项。半年来，我村没有违规、违纪的现象发生。

开年以来，我们按照镇党委安排部署，将“创先争优见行动、建强组织增活力”为主题的“基层组织建设年活动”列入了村支部、村委会重要议事日程。 5月20日，召开了村两委班子会议，认真学习了镇党委《关于在基层党组织和党员中开展创先争优活动实施方案》，从本村实际出发制定了以“抓党建强管理，激活力作表率，创机制谋发展”为主题的“基层组织建设年”实施办法，成立了以自己为组长，村两委人员为成员的活动领导小组，深入开展了“基层组织建设年”活动。

活动中，通过组织党员重温入党誓词、学习党的政策，互相交流讨论，以典型示范村为榜样比发展，党员之间比“岗位奉献”等多种形式，激发了村两委和党员活力，使“基层组织建设年”活动起到了明显效果，投资180万元改扩建和新建村级公路3.6公里，其中新建2.6公里，改扩建1公里，完成了猫儿沟至安昌河宽5.5米，场2.1公里的路基工程。发动全村50名党员投入新农村核心区建设。自6月份起历时70多天时间，适度集中流转土地1200亩，种植猕猴桃720多亩，清理农房建筑遗留垃圾1200立方米，清理农舍杂草和生垃圾45000多平方米，清理道路3条总长达7400米。同时，添置垃圾转运车1辆，临时垃圾分类箱14套，解决了垃圾堆放处理问题。

联丰村始终把党建工作和中心工作联系起来，充分发挥党建牵引带动作用，切实为人民群众兴办了一批好事实事。一是带头筹集发展资金。根据年初工作计划，今年我村要改扩建公路3.6公里，新筑宽5.5长 2.1公里的路基，新建1200亩猕猴桃种植园，新建站地20余亩的文化广常在资金不足的情况下，自己主动贷款20万元，并动员为项目的顺利实施出谋献计。通过努力共筹集资金120万元，保证四大项目的顺利实施。二是新建猕猴桃种植园。实行山地、荒山荒坡适度集中流转，采劝统一整治，统一规划，集中植苗，分片管理”的方法，新建立了1200亩猕猴桃种植园。三是养殖业进一步扩大。在原年产300万只樱桃谷鸭的基础上，今年扩大到了500万只；生猪养殖由原来的1.8万头扩大到现在的2.1万头；水产由原来的318亩扩大到现在的618亩；产值由原来的8000多万元增加到现在的1.25亿元。四是农民专合组织增多。联丰村原有联丰养殖合作社、汇鑫生猪养殖合作社等农民专合组织，今年又新增了“开心猕猴桃种植专业合作社”，使本村农民转组织达到了4个。五是农民休闲广场投入使用。今年，我们新建了占地20多亩农民休闲广常在广场内除完善了体育建设设施外，新植风景树近500株、凉亭3个、艺术雕塑3座、小石拱桥数座，新拓小溪600余米。六是新农村核心区建设得到肯定。7月 日，省新农村建设检查验收组，对我村新农建设的道路、水利设施、产业结构、产业规模、村容村貌和精神文明建设等情况进行了检查验收。检查组的同志一致认为，联丰村的新农村达到了省上的要求，并决定对我村的经验在全省推广。

虽然我村抓党建工作取得了一些成绩，两委班子的整体战斗力得到了加强，干部的整体素质和“双带”能力得到提高。但是与镇党委、政府的要求还有一定差距。下一步，我将以更强的责任心、更高的热情、更清的思路进一步抓好党建工作，为打造“魅力官斗山，幸福联丰村”做出更大的贡献。

谢谢大家！

xx年七月十四日

**精选上半年工作总结范文通用三**

在过去的一年里，我们vip营销管理室的所有工作人员都秉着优质服务的原则，切实开展每一项工作，并且工作人员之间相互团结、相互帮忙，经过大家的共同努力，圆满完成了公司领导交办的各项工作任务。作为vip工作室的一员，我也贡献了自我的一份绵薄之力。现我将个人20xx年上半年的工作总结如下。

作为vip营销室的副主任，我十分注重员工们的安全知识和安全意识培养。当然，要让员工们构成安全意识不仅仅是对他们进行培训就能满足的。我相信任何事情都就应从自身做起，只要自我重视安全，有强烈的安全意识，那么自然对员工就会构成用心的影响。所以，在日常工作中，我自身就构成了良好的安全意识和具备必须的安全知识基础，在无形之中对员工构成了用心影响，提升员工们的安全意识，也为公司的汽车美容项目带给基础安全保障。在汽车美容项目的施工过程中，我也会对参与的工作人员严格要求，巡查过程中一旦发现问题就会及时采取解决措施，避免问题给施工的进度或是质量造成影响。同时，我也很重视跟参与施工各个单位的交流、沟通工作。坚持做好跟各个参与单位的协调、沟通工作。这样一旦出现问题也好从多方面采取应对措施，同时，还能够实现信息共享，及时跟相关参与单位商讨合作营销方案。

我们工作室的金卡、银卡贵宾停车服务业务一向都没有实质性的突破进展，还是在原地踏步。为了解决这一问题，我们vip工作室提出了解决的方案，就是今后将与洗车美容进行合作营销，加大业务的宣传力度和宣传范围，寻求更多的发展渠道，力争提升销售业绩，实现金卡、银卡贵宾停车服务业务的突破性进展。具体方案能够总结为以下几点：

1.主动用心联系相关公司负责人。用心跟相关公司的负责人沟通、交流，将我们停车场的实际状况反馈给相关公司的负责人，为我们跟相关公司商讨洗车美容的合作方案奠定基础。

2.加大力度做好宣传工作。在p4停车场车位卡的背面印制宣传资料，并进行发放。

3.切实做好接待工作。我们每一位工作人员都就应树立“客户第一，服务至上”的思想观念，不管应对什么样的客户我们都要持续微笑、坚持耐心、充满真诚。只要做到了这些，我相信就算是再顽固的客户也会被我们的真诚打动，进而信任我们、支持我们，仅有获得了客户的支持和信任，我们的一切工作才能如愿进行。

虽然，在金卡、银卡贵宾停车服务业务方面没有突破性的进展，可是在其他方面还是有所成效的。今年我对员工开展了营销服务的培训。五月、六月两个月开展了充值卡的促销活动，透过活动的开展业务增长了xx%。安排了员工在停车场内发放宣传资料，以及在p4进口和桥下等地方发放宣传单。处理了xx充值卡异常事件，接待了xx人预约车位服务。我还学习了班组建设的先进工作经验，开展了班组建设工作等。另外，还修订了岗位操作手册，完成了个人办理充值卡48张。

尽管在公司领导和营销室同事的帮忙下，我各方面的工作都有所提高，服务潜力、业务潜力等方面也都有所提升。但我觉得自我还是存在一些不足之处：

1.遇事不够沉着冷静。在遇到问题的时候，有的时候不能沉着冷静地应对，容易错过处理问题的最佳时机。

2.相关知识学习不够深。对营销相关的知识学习不够深刻、理解不够透彻;很多的理论知识还不能很好地运用到实际工作中去，有点理论与实践脱节的现象。

3.服务意识不够坚定。有的时候会因为个人的情绪影响工作，或是应对问题多、态度不好的客户还缺乏足够的耐心为客户讲解。

在今后的工作中，我会继续坚持做好自我擅长的工作，针对自我不足的地方我也会努力改善。坚持做到以下几点：

1.不断工作，不断学习。工作的过程也是一个学习的过程，只要是对的、好的我都会努力去学习。

2.加强理论联系实践的潜力。在处理工作的过程中，我会将自我所学的知识尽量都用上，不断探索、不断改善，增强自我的工作潜力。

3.树立“客户第一，服务至上”的思想。我会不断学习更多实用性的知识，提升自我的思想觉悟，坚定自我的服务意识，端正自我的服务态度。

总之，在以后的工作中我会更加努力，为加快汽车美容项目的竣工验收和公司的持续发展奉献我自我的一份力量。

**精选上半年工作总结范文通用四**

上半年普法工作总结在上半年中，渭城区司法局全面贯彻落实“五五”普法规划任务，狠抓各项普法工作，开展了形式多样的普法教育活动，辖区各类普法对象的法律水平较同期有了较大的提高。

以服务新农村建设为目标，成立“新农村建设法律志愿服务团”，服务团定期下到辖区各村、镇，通过各种方法，为农民群众送去他们最关心的法规、政策，为他们提供法律上的帮助。在北杜镇南朱刘村，服务团就开展了各项活动，向群众展示法制教育图板，向群众发放以《村委会组织法》、《婚姻法》、《继承法》为主要内容的法律图书共计120余册，散发各类宣传单300余份，接受群众法律咨询22次，并现场调解纠纷1起。通过法律志愿服务团活动的开展，使广大农民群众的法律水平有了较大的提高，切实为新农村建设营造一个良好的法制环境。

加强领导干部学法用法，通过坚持和完善党委理论学习中心组集体学习制度，领导干部法制讲座制度，法律知识年度考试考核制度，使广大领导干部树立在宪法和法律范围内活动的观念，树立国家一切权利属于人民的观念，提高依法管理经济和社会事务的能力。上半年，我们聘请西藏民族学院法学教授，举办了全区科级领导干部法制讲座，收到了理想的效果。

行政执法人员是法律法规的直接实施者，他们素质的高低直接影响到执法水平和执法机关在群众心目中的形象。我们采取多种形式对执法人员进行法律培训，提高其依法行使公共权利的能力，促进严格执法、公正执法和文明执法，确保法律公正实施。上半年，我们举办了行政执法人员培训班，全区共500余名执法人员参加培训。 下一步我们还将筹备举办全区行政执法人员法律知识竞赛，以此掀起一个全区学法用法新的高潮。

未成年人是祖国的未来，也是我们普法的重点对象。首先，切实抓好学校的法制教育工作，做到学习有教材、任课有教师、课时有保障、并形成制度，不断提高青少年学生的法制教育的质量和效果，预防和减少未成年人违法犯罪的发生。其次，我们成立了青少年法制报告宣讲团，调集公、检、法、司具有专业知识又有实践经验的同志担任法制报告团成员，定期在全区各学校做法制报告，并且在辖区各学校都聘请了法制辅导员，由法制辅导员不定期的开展法制主题班会活动，现全区已有法制辅导员124名。上半年，我们已举办校园法制报告会6起，法制主题班会10起，发放青少年普法读物1200余册，受教育学生共达3200余人次。我们还以“148”热线为载体，开通了未成年人援助热线，我们广大的青少年如有法律上的疑难或其本身受到了侵害，都可以通过“148”向我们咨询、求助，我们在热线旁将有专人为未成年人解答并提供帮助。上半年，共接受咨询31次，有力地维护了未成年人合法权益。

老年人和妇女都是社会的弱者，维护好他们的权益是我们普法工作的一个重点。我们在法律进基层活动中都把《老年人权益保障法》、《妇女权益保障法》做为我们一个重点内容进行普及。我们经常与社区干部、村干部进行联系，对有出现侵害老年人、妇女权益的行为，立刻安排专人进行点对点、人对人的宣教。今年上半年的“三八”妇女节，我们会同相关单位组织了大型宣传活动，印制了维护妇女权益的宣传手册，在主要街道设点宣传，向群众讲解妇女应当享有的各项权益，消除人们的重男轻女思想。

社区是我们普法战线上的一块主阵地，我们始终都将此项工作做为我们的重中之重。我们抽调业务骨干，成立法律进社区服务队。服务队会同基层司法所、法律服务所人员定期下到社区，为群众提供宣传、咨询等各种法律服务。上半年，我们深入到辖区凤凰家园与八厂社区，在社区开展了普法“五个一”工程，即向群众发一份普法传单，送一本法律书籍，举行一次法制图板展览，做一次法律咨询，讲一堂法制讲座，并在开展“五个一”工程的同时，在司法所的配合下宣传教育入户，有重点到人，力求在普法过程中用法律手段调处化解群众的热难点问题，排除社会不安定因素，防患于未然。为了建立社区普法长效机制，我们积极地与街道、社区联系，并在有条件的社区设立普法活动站。我们定期为活动站更新普法读物，以便社区群众能够长期地有法可学、有法可用。

各类主题宣传活动声势大、人员多、影响面广，容易引起群众的关注。通过这些宣传活动，走上街头，真正的贴近群众，面对面地向群众讲解法律知识，为群众解答法律上的疑难，提供法律上的帮助。今年上半年，我们参加了“科技之春”、“综合治理宣传月”、“6。26”国际禁毒日等活动，共发放宣传资料460份，接受群众法律咨询45次，受教育人数达1000余人次，收到了理想的社会效果。

只有在形式上的不断创新，才能使普法工作持久深入开展。首先，我们在公共场所的显要位置投资修建普法宣传栏。编写群众关注的法律热点难点问题解答，法律名词解释及典型法制案例，让群众随时随地学到法律，并且阅读后能真正提高个人的法律素质。宣传栏内容每月一期，定期更换。其次，积极开辟网络普法新阵地。我们与信息中心等部门相互协调，克服困难，准备资料，现渭城普法网站正在建设之中。通过网络全面提高普法宣传教育的知识面和覆盖面。

渭城区司法局的普法工作在上半年中取得了一定的成绩，但也还有一些不足，在普法深度和广度上还需要狠下工夫。下半年，我们将严格按照“五五”普法规划要求，下茬立誓，开展好各项普法宣传教育工作，使全区公民的法律水平得到进一步提高，法律素质得到进一步加强，使全区的普法工作更上一个台阶。

**精选上半年工作总结范文通用五**

20xx年是公司团结拼搏、锐意进取，努力克服宏观经济下行和医药市场环境错综复杂的不利影响，不断夯实基础管理，维护提升品牌，推进“集团化”进程的一年。上半年，在集团公司党委、董事会的正确领导下，承德公司全面落实“专业化、规模化、集团化”工作部署，深入推进商业集团“”规划的落实，创新思路，开拓市场，积极进取，提升四个质量，落实文化工程，努力开拓各项工作的新局面。现将上半年主要工作总结如下：

一、 经济指标完成情况：

上半年公司整体实现收入2,879万元，完成年计划的47.98%，同比增长16.04%。实现利润64万元，完成年计划的32%，同比增长25%。资产总额2,600万元，较去年同期增长15.48%。

二、 适应公司发展需求，完善品类管理质量

根据20xx年总体销售及各品类情况，通过分析、捋顺20xx年品类管理政策，制定20xx年新的品类管理政策，并结合各店品类管理政策执行情况及奖励情况，厂家对商品的销售及奖励情况，基础运营管理部制定了品类外奖励政策，结合节日策划了多个优惠回馈活动，促进门店更好的完成销售任务，增加员工收入，提高了员工的积极性;利用公司考核期间基础运营管理部深入到各门店，召集所有店员利用幻灯片形式对品类管理政策进行详细的讲解;培训结束后与门店经理签订《20xx年度品类管理目标责任书》，并联合厂家讲师针对药品知识、销售技巧、联合销售等方面进行系统的培训，进一步提升员工对品类政策的理解，增强了政策的执行力度，为公司完成全年的销售任务提供保障。

三、 圆满完成公司、门店gsp认证及证照年检工作

公司及门店gsp认证和证照年检是上半年工作的重中之重，质量部针对认证门店，进行统一安排，按gsp检定标准，到店逐项指导查检，并指导具体整改措施，要求及时整改，做好各项准备工作，兴隆、围场、钢城已于5月份之前完成gsp认证;面对公司配送中心gsp认证，质量部全员参与，积极组织认证材料、修改库区图、建立健全档案、经过员工们的金城合作，于5月底完成公司gsp认证并与市药监局审批科积极沟通取得了新增库区面积的行政审批。

为保障证照年检的顺利进行，办公室于3月份进行积极准备，将公司及各店所有证照统一整理后，通知店内做好办证、换证、增项、年检等证照管理工作，并确立专人跟进相关工作进展，对年检事宜进行检查落实和认真细致的培训。

由于20xx年公司涉及到gsp认证、医疗器械的换证和部分门店的中医诊所证的申报办证等工作，各地执行的办理标准又不尽相同，给大家的工作制造了很多困难，通过多方的努力配合，终于在六月中旬基本完成了以上工作，保证了各部门正常运营和销售安全。

四、 规范各部门管理职能，夯实企业基础

1、 强化质量管理，增强管控力度

商品质量监管是公司运营发展的至关重要的环节，为确保公司运行平稳，质量部成立质量验收组，从而提高了质量风险评估能力，并从资质审核方面加大力度，建立资质齐全合格的首营企业和首营品种档案。药品、保健食品、医疗器械按月核查资质，对过期或即将过期品种与业务部沟通及时索要，建立完整的质量档案。及时提供门店上报所缺资质。并按20xx版gsp要求进行资质审核存档;从法律法规、专业知识、操作流程、岗位职责等方面对业务人员、对配送中心全体人员进行全方位的培训。规范配送中心按批号发货，督促跟踪到店商品的票货不符问题，基本规范了配送中心按批号发货，加大配送中心到货质量抽查力;增设二级质量管理员，强化中药饮片在店管理，巡查在店中药饮片储存养护情况，对巡查中发现的问题及时给予解决或提出合理化建议，有效的提高了公司规避经验中的风险。

2、加强培训，夯实财务内部管理

为夯实财务管理，财务部增强了与各相关部门之间的配合，基本能够妥善的解决工作中遇到的问题，保障财务工作顺利进行。同时财务部还组织了各店内勤人员进行了关于“店内日常软件操作及日常维护”的业务培训，并通过培训考试，增强了人员对日常软件操作的熟知性，有效提升个人业务能力。

财务部为了加强针对折扣商品的管理，出台了《折扣商品管理制度》，针对各店折扣商品管理，设定权限，责任到人，减少不必要的经济损失。

3、健全制度，提高后勤保障能力

随着公司的不段发展，人员规模不断的扩大，门店数量不断增加，原有的部分管理制度已经不能满足公司现行的管理需要，为有效提高后勤保障能力，提高资金合理利用率，办公室、行政保卫部联合财务部对公司固定资产进行核对，账目清楚，实现了资金运用基本合理，并陆续出台了新白大衣管理制度、办公用品采购单独核算、固定资产定点购买、车辆加油卡统一管理等制度，制度的不断完善有效的提高了后勤保障能力，良好的控制公司运营成本，为公司的健康发展提供有力的后盾。

4、修订考勤制度，促进企业良好发展

人力资源部重新修订了考勤制度。公司全体职工实行指纹录入打卡制度，对相关细节问题进行了更细致化、人性化的规定，同时严格了请假等相关要求，严肃公司纪律。通过对考勤制度的修订，使公司的规章制度更为完善，从而更好的充分利用时间，提高工作效率，促进企业更迅速稳固发展。

五、 加大人员招牌和培训力度，提高人才质量

20xx年上半年人力资源部通过参加鸿雅人力与承德新闻网共同举办的大型人才招聘会等多种渠道共招聘各类人员总计62名，为各部门的发展创新注入了新鲜的血液，为公司储备了大量的人才力量，夯实了公司的人才基础，有力的提升了企业在市内及周边地区的影响力和号召力;为进一步增强员工专业知识、业务素质、个人能力和思想品德，人力资源部联合业务部、基础运营部共完成35次，组织管理人员和营业员参加北京商业集团公司培训5次，涉及培训人员200余人，覆盖公司及12家门店，经过多角度全方面的培训，职工能力均有所提高，为公司的发展提供了良好的人力资源。

六、 专家维护常抓不懈，维护企业品牌形象

专家是承德公司发展壮大最宝贵的资源和财富，是同仁堂中医药文化的传播者，也是公司的发展的重要战略决策。公司现有出诊专家十余位，做好与专家的沟通是维护专家队伍，提升公司品牌形象重要的方法，品牌保护部为进一步稳固专家资源，每周或隔周到店与专家进行交流，协调到各县区的出诊事宜，对于专家反映的问题与相关部门沟通并一一解决，并出诊专家签订《医师聘用合作书》，严格了对专家的管理，积极响应了商业集团的要求，通过近半年与专家的沟通工作，公司能够随时掌握专家的动态，做到了沟通无障碍，保障了专家队伍的良好发展。

七、 发挥党组织模范及战斗堡垒作用

一个过硬的队伍必须有一个强有力的支部班子，半年来，公司支部为深入贯彻落实党的精神，坚持把党的建设融入到各项工作之中，为实现企业的经营目标、推动企业和谐发展提供了坚强可靠的政治、思想和组织保证。为进一步体现党组织的模范作用，实行领导干部与一线结成帮扶对子，与一线职工一起为企业的发展奉献出自己的一份力量，各门店在帮扶副总的分管下，充分发挥团队精神，相互激励，积极进取，为合理增加品种员工们绞尽脑汁想办法;为提高业务水平大家充分利用一切载体学习，挤时间参加培训;销售和毛利提升了，员工们还在各店负责人的带领下认真分析数据……点点滴滴，汇集成我们做长、做强、做大同仁堂的理想。

八、 充分体现工会职能，增强员工归属感

公司工会从年初下发的春节福利和“三八”的节日慰问品到全员办理山庄年票再到暑期的防暑降温，仅半年发放的福利费用就九万余元，让员工们充分感受到了公司对职工们的关怀和重视;六月初工会和人力资源部共同组织了迎端午避暑山庄游园活动，并通过多种比赛让每个参与者都得到不同等级的奖励，不但使职工放松了心情，而且增强职工的凝聚力、集体荣誉感和集体观念，拉近了企业和员工间的距离，把企业的温暖带给了每个为同仁堂服务的人，为公司的发展营造一个良好、舒适的氛围。

认真总结20xx年上半年工作情况，我们有发展有进步，但还存有很多不足，由于国家政策、质量监管不到位等多方面原因，导致公司半年销售不理想，面对压力和挑战，我们要捋顺工作内容，提高下半年工作质量，解放思想，克服困难，力争圆满完成20xx年目标责任的各项工作任务。

一、 规范资金合理使用

资金是企业经验的血液，是企业赖以生存和发展的基础，资金管理是否合理关系到能否提高企业经济效益和企业的生存、发展。下半年应进一步规范资金的合理使用，树立“节俭光荣”的观念，严格控制费用支出，杜绝不合理开销，各项收支做到账账相符，账实相符。

二、 对自有销售品种做好总结，力保商品供应

关注市场动态，分析终端需求，做好自有品种整体销售情况的总结，快速引进适销商品，及时调整库存结构，力保门店商品供应及时，满足顾客需求，促进整体销售提升。

三、 各相关部门做好e6软件对接工作

今年年初，商业集体统一更换e6软件，上半年公司已派专人对e6软件进行了系统的学习和研究，下半年公司将全面开始软件的对接工作，各相关部门要积极配合工作，并认真学习软件的使用，保障公司的正常运营。

四、 门店加强销售，力争完成全年销售任务

面对当前经济下行压力较大，医药市场竞争激烈，药品价格连续下降以及经营成本继续攀高等多种不利因素，门店要加强人员培训，提高业务知识水平及专业素质，增强自身竞争力，并且发挥同仁堂品牌和强大专家队伍的优势，争取完成商业公司年初下达的任务指标。

五、 大店要进一步提升销售力度

较大的门店作为公司发展的重点，应起到整体带头的作用，充分利用20xx年下半年的时间拓宽销售渠道，加大宣传力度，提升人员业务能力，从而有效刺激销售的稳步增加，保证指标的全面落实。 六、 大量引进专家，稳固专家队伍

专家资源的扩大无疑是公司实现销售稳步提升的有力保障之一，现有专家队伍已经不能够满足公司发展的需要，大量引进优秀专家是迫切的需要，我们不光要注重引进，同时专家维护也不能松懈，服务好专家，稳固队伍，保障公司的良好运营发展。

七、 加强职工建设，增加职能培训

针对不同岗位的人员进行专职培训，加大企业文化、药品知识、销售技巧、服务等培训内容，真正做到“选(选拔人才)”“育(培养人才)”“用(使用人才)”“留(留住人才)”四个方针为指导。通过多种渠道储备人才，在第一时间内满足公司发展对人才的需求。

八、 做好新零售终端开办的准备工作

市场开发部年初按照公司安排进行了新店选址的工作，目标范围定在学城和承德县，经几次测定，商用面积、人流量和入住量等条件均不理想，下半年要综合各方面指标积极寻址，定地后各部门要积极配合，做好新的零售终端开办的筹备工作。

下半年提升销售的举措：

1、 根据上半年完成情况继续完善品类管理政策，加强相关培训，提升员工对品类管理的认知度和业务水平，充分发挥品类管理的优势;

2、 与厂家协商，尽可能多的制定下半年活动计划，利用多种促销手段提高门店销售;

3、 针对门店库存量大及滞销商品做调整，将其合理化，保障畅销商品的库存量;

4、 不断拓宽供应商渠道，增加高毛利的商品供应品种，为公司创造更大经济效益;

5、 进一步优化专家出诊时间，充分发挥同仁堂专家优势，增加门店销售额度，力争完成公司全年任务指标。

20xx年我们要克服各种不利因素的影响，带领广大职工人员开拓思维，团结拼搏，不断夯实基础管理，维护提升品牌，为完成集团公司部署的各项工作不懈努力!

**企业上半年总结的范文篇三：建筑企业半年工作总结**

20xx年上半年，我公司在县委、县政府的正确领导下，在建设部门的正确指导下，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：

一、加强经营工作力度，经营工作有了一定的成效。

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，一是召开了有关人员会议，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经营部门，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。上半年我公司共参加投标项目45项，中标 35 项，中标总造价5800 万元，建筑面积50000平方米，有效跟踪项目10 项。

二、质量安全管理到位，安全生产形势来势较好

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。

三、发挥党组织的政治核心作用，严格执行党和政府的规定，做好职工的稳定工作。

恒通建筑公司由于行业原因，人员不仅多而且杂，在建工地工人大都是农民工，学历低，人员素质普遍不高，而且是各族民众混在一起。尽管各属领导做了较大的努力，但是各种矛盾仍然很多。于是我公司一方面认真做工地农民工的思想政治工作，加大对农民工的培训，帮助他们了解法律知识，另一方面千方百计保障农民工工资，为此我公司还特地建立了发放农民工工资保障金专户。为农民工工资的发放提供了保障。在其他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。

四、提高公司管理素质 齐创新恒通。

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。五月份换届选举完成以后，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。通过五月份的第一次考核，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。

五，存在的主要问题

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30%。

2、公司的各项新制度还只处在一个尝试阶段，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。

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