# 上半年医院财务工作总结范本(六篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-07-26

*上半年医院财务工作总结范本一一、规范制度管理20xx年上半年进一步完善了养生馆各项规章制度，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。以身作则，做员工的表...*

**上半年医院财务工作总结范本一**

一、规范制度管理

20xx年上半年进一步完善了养生馆各项规章制度，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公俱乐部整体利益出发。

二、团结合作，创造业绩新高峰

在全体美容师的共同努力下，进一步的做好会员的服务的工作同时上半年养生馆销售总业绩达到13，5445元。在预定目标超出了45455元。楠楠个人完成上半年总业绩7，349元、萌萌个人完成2，4615元、玉婉个人完成2，20xx元、婷婷个人完成1，54元。楠楠作为养生馆的主力员工也起了好的带头作用，不断学习提升专业技术水平，真诚服务每一位会员，创造了养生馆有史以来新高。从未有过迟到、早退、请假等现象。经过综合评定可做为养生馆优秀员工人选，平均每月1，1724元成为销冠。

三、扩展创新

在俱乐部的鼎力支持下，，通过各种渠道了解同业信息将养生馆每一位员工都得到省行业的学习机会，不断开扩自己的专业知识，和手法上的技术培训，以及销售上的技巧，了解顾客的购物心理，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四、宣传活动

在20xx年上半年我们也积极配合市场部开展丰富会员对外宣传活动如下：

三月份：“三八妇女节”活动：养生馆做出针对女会员特价卡，并发放体验卷。

四月份：配合俱乐部登山比赛活动，推出足疗卡优惠开。

五月份：“母亲节”活动，推出小花期身体套盒

六月份：在周边高档小区发放宣传，为七、八月份做会做宣传。

以上为20xx年上半年养生馆工作总结，如有不足请给予指出。

**上半年医院财务工作总结范本二**

上半年已悄悄离我们远去，下半年的到来告诉我们，20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，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：

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。

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。

**上半年医院财务工作总结范本三**

文秘上半年工作总结

转眼间上半年度已过去，回顾过去的半年时间，在公司领导的关怀下，在综合管理部领导的正确带领下，紧紧围绕着集团公司提出的“科技创新年、精益管理年、效益满意年”的目标而努力。我在工作中所负责的主要是公司的相关文字以及宣传工作，上半年中虽然取得了一些成绩，但在成绩背后总有疏忽之处，我所做的工作与集团公司以及本公司的“高标准、严要求”的一贯工作作风相比还存在着一些问题与差距，以下几点为自己对照差距反省所存在的问题：

一、工作上不积极主动，缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情完成任务了，不积极主动配合办公室其它事务。导致平时看着人家在忙的团团转，而自己却经常无所事事。

二、平时总是处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象，例如集团公司或者其它地方需要稿件或者资料，非要拖到规定的时间，等领导催了，自己才急急忙忙的要赶着做。为此写出的稿件以及收集的资料质量都是不太高。

三、由于自己专业水平的局限，上半年对润浦的企业文化宣传工作还有很多未做到位，没有达到集团公司以及本公司既定的宣传效果。

四、对日常劳动纪律要求不是太严格，例如偶尔会发生不穿工作就上班。

五、缺乏创新意识，平时坐办公室的时间多，去车间生产一线了解情况的时间，存在怕吃苦的思想。导致写出来的东西缺乏一定的创新内容以及实质性的内容，总显得太过平泛、太过空洞。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，作为一名的公司秘书，我感到十分内疚。但过去的都已成为过去，学习先进找差距，总结不足求上进，为此，我将认真总结，实实在在分析原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进，以下为下半年我决心做好的几个方面：

一、遵守厂纪厂规，及时并保质保量的完成上级领导交办的各项任务。

二、充分发挥个人的专业特长，做一名合格的秘书。当好公司领导的助手，充分发挥自己所学。

三、搞好企业文化宣传工作，使润浦的企业文化更深入基层、深入人心，更能体现出企业的特色。

四、深入实际，多跑现场，掌握车间反映的各种信息，并积极向集团《科讯简报》投稿，及时做好公司对内对外的宣传报道工作。

五、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

以上为个人20xx上半年度工作总结，对公司的合理化建议本人暂时还没有。如有不当之处，请公司领导批评指正!

**上半年医院财务工作总结范本四**

\_\_\_\_年上半年，我市的教研工作紧紧围绕市教研室工作意见，坚持“以幼儿园发展、教师发展、幼儿发展为本”的教研工作方向，确保发展的均衡性—使每一所幼儿园的保教质量都能有一个显著的提高;确保研究的针对性—使所有教师在教改实践中获得收获;确保推广的有效性—使各类优质资源和先进经验能得到及时有效的推广，不断推进幼儿园教育教学改革，各级各类幼儿园保教质量显著提高。

一、创新管理策略，优化一日活动质量

一是建章立制，达成共识。学期初，我们成立了专门的调研小组，采取实地跟踪、教师问卷、座谈等形式，详细准确地了解全市一日活动组织现状，在此基础上制定了《\_\_\_\_市一日活动作息时间安排指南》、《\_\_\_\_市幼儿园教师组织一日活动标准》、《\_\_\_\_市幼儿教师日常工作评估细则》，加强对一日活动中教学活动、游戏活动、生活活动、户外体育活动四大环节的要求与指导，使各幼儿园行有所依、评有所据、学有所照，各单位纷纷依据幼儿发展目标和具体的教育要求制订了切实可行的一周逐日活动计划，以目标为导向，以主题为线索，兼顾领域，丰富各类游戏活动和体育活动，切实提高了一日活动的科学性、丰富性、有效性。

二是评导结合，务求实效。我们将幼儿园一日活动组织评估项目纳入到年度重点工作考核指标和常规工作考核指标中，建立了科学的考评机制和评价机制，并加大日常工作随即抽查力度，建立一日活动“周抽查制度”、“月反馈制度”，将过程考核与终结性考核有机结合，同时对抽查中发现的薄弱点，面对面地指、手把手地导;重视反馈评价，通过每月一次的评析反馈会，及时通报评点，引导干部教师会干、能干、实干、精干，促进幼儿园成长，促进园长成熟、促进教师素质提升。

三是完善教研网络，形成研究共同体。为了避免“听专家讲时激动，听完后挺感动，而事后却一动不动。”的教研不良现象，我们力求寻找最贴近教师发展的教研模式，将镇协作片教研组作为一日活动研究的主阵地，建立健全了以学前办为核心、以专题教研组为骨干、以分片协作教研为主要形式、以园本教研组为基本单元，相互联动的立体教研网络，各协作片每月开展一次研讨活动，为一日活动研究中的同伴互助、群体成长提供一个良好的环境。片级教研活动的蓬勃开展，能增强活动的丰富性、针对性、群众性，扩大了教师受益的比率。

四是典型带动，互促双赢。我们以骨干园为一日活动研究基地，发现、培养全市优化幼儿一日活动的典型，采取“带出去学习—走下去指导—跟上去提升”的策略，针对一日活动的细节开展了教法的研究，有组织、经常性地开展了内容丰富的各类教育教学研究和业务活动，采取现场观摩、集中研讨的方式，在全市推广了藏南中心幼儿园组织户外活动的“情景引导法”，宝山中心幼儿园活动区的“经验启发法”经验，引领教师思考如何精心设计一日活动中的每个细节、并大胆实践和有效反思，使自己在实践中体验、在体验中思考，在思考中提升。由此唤起了教师群体对经验总结和教法研究的热情，各幼儿园纷纷组织教师展开了广泛的研讨，一日活动中的“快乐午睡”、“激趣早操”、“熏染、体验美术教学”、“问题拓展故事教学”等如雨后春笋般争相涌出，使不同层面的教师在研究中都各尽所能、彰显特色，让教师的智慧照亮教学，有效地推动幼儿园一日活动质量的提高。

二、创新培训策略，优化队伍素质

一是发挥园长的专业引领作用。我们注重有计划、有针对性地实施园长培训工程，除组织园长定期集中学习研讨外，上半年还结合青岛市园长教法研究课活动，适时组织了\_\_\_\_市园长“下水课”活动，通过与教师共同设计教案、研讨教法、现场评析，使园长进一步明确活动目的，把握活动重点，掌握讲课技巧，不断提高园长组织活动的水平。并通过园长自评，让园长现场与教师进行有效互动，增强了园长提高专业素质的责任感、紧迫感，引领园长与教师同行，教学相长，促进了园长研究能力再提高。

二是发挥骨干教师的典型带动作用。对于骨干教师，我们坚持“三有”原则：即有耐心去发现、有措施去激发、有信心去等待她们的点滴进步。通过“创造条件—发现典型—提供机会—跟踪培养—亮相展示”等手段，采取“推”、“导”、“展”三步法策略，培养一批骨干教师。学期初我们结合公开课展示、优质课评选等活动，给骨干教师搭建展示的舞台，更好地发挥她们的骨干带头作用。借助“名师效应”，在全市营造一个“看先进、学先进、当先进”的良好氛围。本学期共组织公开课展示21节，研究课40节;有8名教师获\_\_\_\_市优质课比赛一等奖，18位教师获二等奖。

三是重视全员教师素质的整体提升。首先，在各个幼儿园开展了“我的课程故事”讲述活动，引领教师挖掘教育生活中的精彩亮点，采用讲述的形式表述出来，帮助教师把自身的具体做法与课程有机结合，培育亮点，探索策略，为幼儿园课程建设提供可借鉴的做法与范例，提高广大教师的课程意识与实施新课程的能力。同时针对全市参差不齐的幼儿教师队伍现状，继续实施了主体参与的互动式教师培训新模式—“量身定做，送训下园”，将全市分为六大片，由学前办教研员、骨干园长等组成讲课组，针对《纲要》精神、教学案例分析、课程实施等，进行了分片同内容的集中培训，扩大了幼师学习收益面，有效促进了教师专业化水平的提高。

三、创新研究策略，优化课程内容

一是加强领域教学研究，提高课堂教学水平。本学期，我们重点对各年龄段的健康领域的教学进行专题研究，以提高教师实施集体教学的能力。一是深入调研，以健康领域教学为切入点，了解幼儿园健康教育状况，发现和总结成功的教改经验，以及存在的普遍性问题，通过重点指导、观摩、研讨、展示、讲座等一系列措施，加强指导和服务。二是深入幼儿园，以具体的课例为研究重点，引导教师明确并把握好教育实践智慧的“四要素”即：把握教育时机——判断教育价值——做出教育诊断——采取教育策略。在每处幼儿园提出“五常”研究法，即常看、常听、常问、常议、常想。不断提升教师的教育实践智慧。三是提升总结，以树典型、推典型为载体，帮助教师总结提升优秀教法经验，今年我们将结合市中心教研组活动，以片为单位每月推出同一内容的活动，并进行集中展示、研讨，更深入的探讨幼儿健康教育的诸多问题，拓宽研讨渠道，实现资源共享。

二是以观摩开放为载体，凸显课程特色。5月份，我们组织了全市省示范幼儿园的观摩开放活动。今年我们以“特色引领、内涵发展”为开放宗旨，注重了幼儿园在开放内容上求特求新，打造幼儿园的特色品牌，通过填写《农村示范幼儿园开放申请表》，引领各园在“特色”上做文章，在“特色”上求突破，确保本次开放活动的效果。今年共有16处省级示范幼儿园进行了开放，有近3000人参与了观摩。开放过程中，由园长介绍幼儿园创建特色的相关经验，展示特色鲜明的教育活动及档案资料，由辅导员及活动组织教师进行自评，最后由前来观摩的园长、教师进行点评，通过这种充分有效地互动，使教师们更加明确了“特色”的内涵，找准了幼儿园发展的“标点”。同时，各单位及时抓住教师外出学习的有利时机，采取“观摩、带训、研究、展示”等相互拉动、推进的研究策略，结合不同内容的研讨观摩，研训一体，改变原来的先观摩、再研讨的`方式，采用预知内容、深入思考带问题观摩、观摩现场、参与讨论学习迁移、深入实践、再次观摩推出新成果、，引领教师有思想，会研究，能创新，使开放园所的课程特色在全市生根、发芽。

三是注重教研过程资料积累，研究、交流教研过程的呈现方法，让教研着地。引导各幼儿园完善园本课程研究,以课程研究推动幼儿园特色建设。在此基础上，各幼儿园积极开发、收集、整理、交流生成的、创建的课程模式、课程目标、课程内容，建立了优秀园本教材库、优秀案例库和园本教具资料库，汇集优秀课程资源，将园本化教研、科研、师训工作与课程有机结合，不断提升园本课程经验。

**上半年医院财务工作总结范本五**

今年上半年，在公司领导的正确指导和相关业务部门的支持帮助下，我管理处以精细化管理为指导，紧紧围绕“管理要精、服务要细”的工作要求，认真执行公司及管理处的各项物业管理制度，落实年初确定的工作重点和每月工作计划，物业管理工作开展的较为顺利，经过所有人员的共同努力，圆满完成了上半年的工程维修、安保、保洁、客服等项工作，受到了业主的肯定和好评。现将20\_\_年上半年工作情况总结如下：

物业收费项目是物业服务工作的重点，收取物业费是我处的一项重点工作，及时足额收取物业费是关系到我们能否做好物业管理工作的基础和保障。今年以来我处的物业费收缴工作较为顺利。按照以往的经验，我们针对业主情况进行统计、分析，根据不同类型业主采取不同的沟通方式，通过发缴费通知单、电话、面谈方式开展收费工作。同时，积极听取业主的意见和建议，对于业主提出的问题及时改进;对维保遗留的共性问题集中解决处理;对难点问题积极与相关单位联系协调解决，最大限度满足业主的要求，以服务促收费，以收费促提高。不断提高服务和管理水平。截止年月日共收取各项费用共计万元：其中管理费合计万元，停车费合计万元，公共维修基金合计万元，水、电费代收合计万元。除个别业主在外地按季度缴交或全年缴交的方式缴交费用外，每月应收费用都收缴到位。

今年上半年，在经理的带领下，各部门各司其职、各负其责，分工明确、责任到人。制定了详细的岗位管理制度，将工作绩效与奖惩措施挂钩，充分调动大家的工作积极性，增强了工作的责任心。我们及时了解本小区内业主的真实需求，对于日常业主投诉、报修、求助等问题，都能在最短的时间内给予合理的答复和解快。增强了管理工作的针对性和实效性。

在共用设备的日常运行、维护方面，我们严格执行维修保养计划和巡查制度，定期对相关设备进行维护，认真巡查设备的运行情况，发现问题及时处理，避免出现较大隐患。确保共用设备的正常运行。今年进一步加强了对配电室的监控与管理。配合消防支队完成了对配电室的安全检查工作，配合供电局对小区供电设备开展了一次全面的安全检查。更换了部分老化设备，确保了小区供电设备的安全可靠。

在新舒友海鲜大酒楼装修期间，我们积极配合，督促其文明施工，垃圾日产日清。并按照新消防法的有关规定，做好舒友海鲜大酒楼消防系统管网、燃气管网、污水管网与小区喷淋、消火栓的加压泵联动联接的协调工作。完成了别墅区12单元业主装修的配合工作。督促1号别墅区装修文明施工。配合有关部门做好元宵节灯展的布展工作。

根据公司安全工作的部署和要求，安保部人员24小时轮班上岗，在大门和大门实行全天候管理，保安人员认真负责，文明服务。抓好日常安全管理工作的落实、检查和监督，确保小区的安全与秩序。配合当地社区、居委会对辖区内所有外来人员进行登记备案;配合当地公安部门对外籍居留人士、外籍租住人员进行统计、登记，并上报警务工作站备案。在为住户提供安全保证的前提下，也较好地树立了我公司的安保良好形象。为提高安保人员的.素质和应对突发事件的能力，我们专门邀请了公安治安大队的干警来实地培训，并协助我们制定了安全应急预案，并组织进行演练。大大提高了我们安保人员的安全防范技能。在我们的扎实有效地防护下，我公司负责的各个区域内，未出现安保方面的问题。为维护一方平安，构建和谐小区做出了我们的贡献。

为迎接省文明城市公共文明指数测评检查和争创文明城市活动的开展，为了给小区业主创设一个洁净卫生、优雅舒适的生活环境，保洁部对所负责的公共区域卫生能够按要求及时清扫，不留一个卫生死角。每天按标准定时清理各种垃圾，确保了卫生分担区的清洁卫生。用自己的辛勤工作保持了小区整洁卫生的良好环境。同时我们加强小区绿化养护，根据季节、气候的变化适时对草坪进行养护，对花草树木进行定期培土、施肥、除杂草、修枝，补苗和病虫害防治，确保了小区内的绿化养护质量。

下半年重点是要做好新舒友海鲜大酒楼外围装修收尾及开业的配合工作。配合天鹅酒店维修，做好配电室高低压柜屋顶顶板防漏处理。

我们决心通过不断学习物业管理知识，进一步提高物业管理水平，与时俱进，为给业主提供整洁、优美、安全、温馨、舒适的居住环境，为更高效率、高质量地完成公司领导和主管部门交给的工作任务而努力。

**上半年医院财务工作总结范本六**

半年很快就过去了。上半年，我们经历了繁忙的工作，完成了工作任务，把各项事情做好了。上半年结束，我们做了总结，为下半年做准备。

第一、积极配合领导完成工作

上半年努力把工作做好，上班时间从不懈怠，每一项工作都是全力以赴。我努力把工作做好，认真做好，积极配合部门其他同事完成任务，按时完成领导布置的任务，沟通良好。领导需要的文件和东西都准备好了，我也严格要求自己。

每天的工作都是有计划的。每天给自己定一个小目标，每天完成一定量的任务，分开任务缓解压力，合理充分的安排每天，上班准时回公司，下班及时打卡，清理工作桌面，第二天就可以上班了。我总是做完工作就下班，从来不把工作堆到明天。明天有明天的任务和一天。做好，让领导点头。我不会浪费工作时间，也不会做任何对公司有害的事情。

第二，及时学习，及时解决问题

每天上班都会遇到各种问题，有大有小，在一定程度上对工作有一定的影响。我绝不会让这些问题停留两天，我会在同一天尽力解决。我总是通过问坐在我旁边或其他部门的同事来解决这些问题，但我从不把问题埋在心里。比如他们问了之后，我会尝试用他们自己的方式去做。如果还是不行，我就把我咨询的时候做的笔记拿出来，翻出来自己研究思考，直到知道可以自己做。

如果是晚上下班前的问题，我会记录下来，第二天早上找同事帮忙。解决这些问题后，我会学习其他对工作有帮助的东西，也会问那些有经验的人如何提高工作效率，做好工作。我会记住他们说过的一些经历。听了这种学习，我会少走一些弯路，但是工作很顺利。

三、工作中存在的问题

经过上半年的工作，我的问题暴露无遗。工作的时候总觉得有点不舒服，和公司的环保工作有冲突。我工作的时候，大问题不发生，各种小问题不断发生。这些问题在候车室非常严重。虽然都是无关紧要的，但往往耗费我很多时间。

工作不熟练，行为不规范，让人觉得很乱，往往把简单的事情复杂化。这也是我经常犯的，因为我在同时工作的时候不能很好的与同时沟通，合作不到位。我的同事经常和其他同事失去联系，这让他们非常抱怨。因此，我们在这方面的合作经验很薄弱。

这些问题是困扰我的关键，我会在下半年纠正这些错误。逐步加强自身建设，争取下半年做得更好。

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