

# 保安部上半年工作总结下半年工作计划

## 上半年工作总结(精选10篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

### 保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作总结篇一

- 1、接听并转接前台服务热线，做好电话咨询工作，认真记录重要事项并及时传达给相关人员，不得遗漏或延误。
- 2、负责来访客户的接待、基本咨询和介绍，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼仪。
- 3、负责公司接待室和领导办公室的卫生清洁和桌椅摆放，保持干净整洁。早上为同事开门。确保员工饮用水的及时供应；收集和储存报纸和杂志，收集和分发信件。

行政工作繁琐，包括复印、扫描、传真、订餐、发送特快专递、打印名片、订阅报纸和杂志、保管文件、联系清洁公司清洁地毯、，列出拟采购的办公用品清单，检查转发电子邮件，维护和协调办公设施和环境，协助销售部打印和整理招标文件，装订招标文件，临时保存和清点库存，记录和整理会议纪要，从费用结算、客房预订到机票预订，每项工作的完成都是对责任感和工作能力的考验，如何简化并确保万无一失，如何以最低成本交换效率，这不仅是现代企业对业务人员的要求，但也适用于管理人员。

- 1、执行相关的人事管理制度。当我到达公司时，我负责公司的考勤统计。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能实事求是地进行考勤统计，每月月初根据统计数据进

行考勤统计，并及时上报财务部进行工资发放。

2、人力资源相关数据。为了促进人事工作的开展，规范管理人员的情况，本部门根据工作需要，在上级的指导下，建立了相关的人事表格。一方面，统一了表格格式，包括申请登记表、r进驻员工消费、车辆审批表、请假申请表、不打卡登记表等，各部门之间的沟通联系也得到加强。

3、归档人事档案，及时更新各兄弟公司及相关通信单位的通信数据对于提高公司业务效率非常重要，因此需要及时更新通讯录，并上传至集团邮箱，供各领导及文员备查另外，在员工档案管理中，应分别备份纸质版和电子版，严格审核所有员工的档案，补充不完整的数据，及时更新最新信息。员工档案是掌握基本信息的资源库员工信息随时更新，是建立员工人才储备的重要环节，包括三部分：员工手写档案，包括在岗员工档案、离职员工档案、应聘员工档案，档案建立和有效管理，有利于公司随时掌握在岗人员和人员流动情况，建立公司人才储备。

4、做好员工生日统计，及时提醒领导为大家准备生日礼物，为大家营造和谐温馨的家庭环境，这也是公司企业文化基础设施的一部分。

5、每月组织一次团队活动，先后为员工举办了晚宴、唱歌、生日庆祝活动，取得了良好的效果，加强了同事之间的沟通，活跃了公司的气氛。

6、协助部门负责人起草行政文件、假日通知、温馨通知草稿等；

上半年已经过去，这对我们来说意味着新的机遇和挑战。我将做以下工作：

2、根据需要在日常工作中收集信息。例如，快递公司的名片、

葡萄酒礼品供应商、航空公司预订电话和酒店预订电话。

## 保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作总结篇二

九月已悄悄离我们远去，十月的到来告诉我们，2012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：

### 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。

## 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xx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人市场，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来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。

# 保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作总结篇三

1□20xx年上半年完成大寨榆林、杨庄富裕、富裕岭等37个fttx光进铜退节点的建设开通。共计提供语音端口5124线，数据端口1384线。

2、利旧接入网设备新建过风岭、东邓等8个接入网点，提供语音端口1280线，市公司批复数据设备提供数据端口192线。

3、完成县局二期、时代广场、小寨等6个节点的数据扩容，新扩数据端口1080线。

通过以上的努力工作，基本完成了三官庙、金山、杨庄、前卫、九间房、许庙等地大对数铜缆退缆工作，在很大程度上缓解了电缆被盗严重的压力。同时从根本上解决了由于长距离电缆引起的用户障碍和投诉。

1、针对县局交换机房、传输机房空调老化的问题，向市公司申请更换，现市公司已批复，已对二楼交换机房美的空调；三楼传输机房春兰空调进行更换。

2、对李华村、甘峪、杨庄等机房设备资源进行整合。因中兴厂家已不再对传统交换设备提供返修，因此对这三个光进铜退较多的站点进行设备整合，把多余的设备资源整合出来，进行利旧使用及做为备件使用。同时也使以上节点的用电量有所下降。

3、严格按照《后端考核办法》对障碍进行考核。有力提升了我局的维护水平。根据《六月份西安电信分公司装移修投诉服务质量分析》，蓝田装机装通率为99.54%，预约履约率达到100%。均为郊县第一。上半年工信部投诉为0，在郊县排名较好。三月份无一件错误返单，在郊县排名第一，得到市公司点名表扬。障碍重复率7.20%，在郊县排名第三。

(3) 电缆被盗影响：因电缆被盗引起的障碍也较多，且影响用户较多，下一在加强线路安全巡视的基础上，将进一步推进fttx光进铜退建设，以逐渐解决电缆被盗引起的障碍问题。

1、重点抓障碍指标的完成情况，严格考核，力争到七月份使障碍修复及时率达到市公司目标。

2、进一步优化网络结构，调整县局到大寨光缆的第二路由，形成物理环路，使该环网更加安全。

3、对全县机房地线、空调、发电机进行全面巡检巡修，确保雷雨高温季节的设备安全。

4、配合市公司对汤峪辖区基站进行优化，保证旅游旺季信号质量及接通率，提高用户感知。

5、完成大寨冯林寨，蒋寨，汤峪侯砭等12个市公司已批复项目的建设开通工作。届期提供语音2496线，数据端口2244线。

6、完成清峰、甘坪三个基站的开通工作。争取开通汤一、汤二两个拉远基站。进一步扩大c网覆盖区域，为c网营销工作作好支撑保障。

7、配合政府部门做好华胥街道铜缆落地及迎宾大道的铜缆落地工作。

8、配合政企客户部作好：城北大市场小区、秦龙玉石开发有限责任公司，外贸公司小区、青羊庄度假村、溪园小区、天伦小区等驻地网项目的立项、建设工作。

## **保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作总结篇四**

一个刚出校门的学生，从几乎没有工作经验的新手，到现在基本能独立地完成一项工作。新环境、新领导、新同事、新

岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快、亲如一家是我这近半年来切身的感受。在此，首先特别感谢公司领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序，努力做好本职工作。

在这几个月里，我工作认真负责，勤勤恳恳，按时并较好的完成领导安排的任务。

内务方面，从原来的零散、杂乱到现在的整齐、有序。能方便、迅速地找到所需的文件资料；在政府采购方面，我与晓莉密切合作，认真及时做好标书，做到正确无误，在招标过程中，准确、灵活地回答各位评委提出的问题，并同招标公司和各招标单位都保持了良好的关系。尽自己的努力去宣传自己的公司，维护我们公司的形象，争取的利益。

在硬件业务方面，鉴于我们公司客户的特殊性大多数都是行业类客户，所以前期在业务方面，我并未有什么作为。因此，一方面，我觉得我的价值并未能体现；另一方面我从内心里总有一点过意不去，有时候甚至怀疑自身的能力。然而，经过一段时间的学习和努力，我成功地开拓了衡阳市第一人民医院这个新的客户，并一直保持着良好的关系，为以后的后续发展打下了良好的基础。同时我也从公司将来的利益出发，多与政府采购办和银桥招标办联系，多与他们进行沟通，并全面熟悉了他们的工作流程，与他们建立并保持了良好的关系。当然，从中我也学到了很多学校里根本学不到的东西，同时也明白了很多的道理，我相信这些都我以后的工作都将大有裨益。

在其它方面，我全力协助各部门的工作，在公司人手较忙的时候，主动为公司分担事务，圆满地完成公司委派的各项任务。

总结半年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。

对于一个刚出学校们的学生来说，缺乏工作经验是他的缺点，我也不例外，在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系；以及创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，服务意识没有上升到一定的高度，这都有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项规章制度、业务知识，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献；我将全面发展和协调各方面的关系，动用一切可以用的资源，将公司的业务不断做大、做强。我将以更加饱满的热情和不断进取的精神，去努力做好每一件事，努力开拓市场，为公司的发展壮大尽自己的一份薄力！

## **保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作总结篇五**

光似箭，岁月如梭，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，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。回首过去的六个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的各位领导和同事表示衷心的感谢，有你们的关心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。

### **一、工作情况**

在经营部6个多月的时间中，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了解，熟悉公司的企业文化。熟悉经营部运作流程，熟悉有关水利水电建筑预算的定额，参与标书的编制。

## 二、对于工作新的认识

对于预算工作，我觉得态度决定一切，对于工作如果没有一个好态度，一切也就无从谈起，只有以认真的态度、以主人翁的精神去对待自己的工作，才会实现公司利益的最大化。

## 三、工作中存在不足

由于自身的局限性，对于有些细节方面处理地不是太准确，因为预算工作有一部分是需要时间和经验的积累，不过我相信经验上的不足可以通过勤奋来弥补。对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和操作能力，加强分析和解决问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。

在今后的工作中，我会加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，认真做好本职工作，积极配合同事工作项目。积极向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位提高自己的工作能力。克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

末，真诚的感谢所有的同事，谢谢你们半年多的相伴，让我倍感温暖和亲切。感谢公司能给刚毕业什么也不懂的我一个这么好的平台，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。也真挚的希望我们在20\_越走越好。

## 保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作总结篇六

20xx年上半年以来，在总经理室的带领下□xx团队克服了人员少的困难，完成了较大的工作量。督办我部xx报告及对普华xx建议书的意见等专项工作得到了部领导的高度赞扬，显现出较高的团队工作能力和凝聚力。

xx团队上半年的工作主要有两方面：一方面是涉及职能变化而延续的工作；另一方面是团队职能范围内的专项工作和配合部内外其他工作。

### （一）涉及职能变化而延续的工作。

1、起草内部交易管理制度。此项工作董事长高度重视，在反复征求cco 意见的基础上□xx团队配合李冰进行多次修改，目前已基本完成。

2、年初行内确定要在5月底前形成我行操作风险管理的基本制度。后来由于行内成立xx委员会，全行操作风险的牵头工作明确由法律与合规部负责。在我部和法律与合规部协商的基础上，我团队根据已经草拟的《中国银行操作风险管理指引》，进行了进一步补充完善。

### （二）我团队的专项工作。

1、下发调整xx团队职能的`部发文，明确zz团队的职能定位。

2、牵头负责全行xx制度建设20xx年第一季度执行情况报告。

3、在国内团队的协助下，完成全行20xx年“三项检查”整改报告，向银监会报送。目前已处于会签各部门，签报行领导阶段。

4、根据部领导指示，在访谈各团队主管的基础上，形成了风险管理部xx报告，得到了部领导好评。在xx报告发现问题的基础上，制订了《风险管理部xx实施办法》。

5、进一步加大督办工作力度，制订了《风险管理部督办细则》。

6、贯彻落实行党委“从严治行、强化xx”的要求，邀请专业

咨询公司为我部大课堂授课，同时组织了全辖系统内的xx征文活动，进一步提高了全部和全辖的xx意识。

7、结合巴塞尔协议的有关要求，编撰了《授信产品流程梳理手册》，征求四家分行的意见，初步形成了授信产品操作风险管理思路，并向部领导进行了汇报。

8、牵头部内各团队对普华xx管理建议书提出修改意见。

（三）我团队的配合行内其他部门和部内其他团队的工作。

1]配合监察稽核部进行经营性分支机构的业务大检查。

2、参与编撰银监会教材衍生金融工具部分。

3、按照合规手册编撰小组的要求，牵头编撰了我部重点操作岗位的合规手册。

4、与规划、行政团队一起研究制定我部绩效考核办法，并提出了我部培训方案，牵头落实了培训教材的组织工作。

xx团队存在的主要问题包括：

（一）人力资源严重不足。

xx是当前我行的一个薄弱环节，我部xx团队的职能经过调整后主要负责部内和系统内xx体系的建设。目前编制只有3人，实际工作人员4人（其中□xx聘任为统一授信团队高级经理□xx团队暂借，6月30日后将回到统一授信团队工作）。大量高标准严要求的工作使每位同志工作负荷较大。

（二）部分工作不够细致，计划性有待进一步提高。

督办工作是提高全部工作效率的重要手段，如能借助于it手段

建立一个小型督办工作平台，将极大提高督办工作效率。目前由于人力所限及其他原因，仍沿袭人工督办工作方式；授信产品梳理工作已列入上半年工作计划，由于工作头绪较多，没有及时赴分行征求意见，进一步完善手册，工作启动拖后。

下半年xx团队将继续保持良好的精神状态和工作作风，在做好团队内部工作的同时，努力配合行内其他部门和部内其他团队的工作，完成全年绩效考核目标。

风险管理部内xx建设以抓存在问题的落实和整改为主，将问题的整改列入督办工作，督促牵头团队落实。努力通过引入it系统提高督办工作效率，把督办工作作为全年绩效评价的依据。

风险管理系统内的xx建设以《中国银行内部控制指引》、银监会《商业银行内部控制评价试行办法》等制度为指导，以“三项检查”发现的xx问题和近期发生的案件为出发点，在充分进行调研的基础上，形成辖内风险管理系统xx报告制度，定期从决策、制度、流程、管理、执行、人员等各层面提出潜在风险点。同时，在下半年建立境内机构风险管理系统xx评价办法。

授信产品的操作风险管理以授信产品流程梳理为切入点，选择部分试点分行，建立标准化授信产品流程，统计操作风险事件，为量化操作风险占用的经济资本打下基础。

总之□xx团队在上半年的工作求实创新，稳扎稳打，希望在下半年乃至以后的工作中能继续发扬优点，克服不足，取得更多的成绩。

**保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作**

## 总结篇七

1、酒店领导对安全工作相当重视，出资两万余元为酒店改装了闭录监控系统，并花费四千多元为保安人员配备了新的对讲机，完善了硬件设施，对犯罪分子起到了一定的威慑作用。

2、保安部在人员编制上也进行了调整，增加了保安员，保安人员由原来的十三人增加到现在的十五人，保证每个班次至少有两个保安员在岗。对保安人员进行了岗位业务培训，明确各岗位的岗位职责，加强了保安人员的工作责任心和责任感，对办酒店内各楼层和周边所辖区加大了巡查力度，严格了陌生人员进出酒店的盘查登记制度，确保让犯罪分子无可乘之机。

3、积极配合和协助公安人员，发挥自身的硬件优势，为侦破物业所辖区内发生的盗窃案件提供有利的线索，为公安部门能够早日破案尽了自己应尽的义务。

消防部门对酒店的消防安全也极为重视，把酒店列为“消防安全重点单位”，定期对酒店的消防工作进行检查指导。上半年消防部门对大厦进行了一次全方面的消防检查，针对酒店内存在的问题和消防安全隐患提出了消防整改意见，并下发了整改意见书。

部门接到整改意见书后，针对意见书上所提出的如消防防火门未按要求长期处于关闭状态、部分消防指示灯和安全出口指示灯不亮、有个别消防安全通道堆有杂物问题，组织部门相关人员进行了一次全面彻底的检查、维修、清理，清理了消防安全通道上堆放的杂物，更换了一批闭门器和指示灯的灯管，按照消防整改意见书的要求进行了有效的整改，并在之后的消防安全整改复查中一次性通过了复查，受到了消防部门的好评。

同时，部门以这次消防安全检查为契机，吸取教训经验，定期组织人员对消防设施设备进行检查、维修、保养，使消防设施设备长期处于良好状态，保证关键时刻不卡壳，确保酒店人员生命和财产安全。

上半年，酒店内各种消防设备均处于良好的运行状态之下。酒店内消防设备种类多，技术难度大，操作复杂，这就要求操作人员自身要有全面过硬的技术本领，对此，部门从人员招聘开始把关，严格挑选，要求应聘人员必须持有从业资格证书，对酒店内消防设备必须能够熟练的进行操作。

同时，部门要求设备操作人员每天对酒店内消防设备至少进行不少于两次的巡查，每周对所有设备进行一次检查保养，对长期不使用的设备每周要试运行一次，发现问题及时解决，对解决不了的问题要及时向上级汇报，保证在最短的时间内让设备恢复运行，确保所有设备设施时刻处于最佳的运行状态。

上半年，部门对酒店人员的人身安全也非常重视，不断的完善规章制度，强化制度的落实，是预防安全隐患，确保员工自身安全的重要因素之一。任何管理工作首先是人的工作，人的工作的核心是思想教育，安全工作更不能例外。做好员工的防范教育已成为安全工作的重要课题。防范教育搞好了员工的防范意识就能得到提高，就可以在日常安全防范工作中筑起一道牢固的屏障。所以我们始终把防范教育工作摆在安全工作的重要位置。

部门还不定期对各岗位进行安全工作检查，查岗位上是否存在安全隐患，查员工是否按章操作。通过检查，使员工感觉到安全工作的重要性，强化了员工的安全意识，也树立了员工的防范意识，并自觉的严格按照操作规程进行操作，确保了自身的安全。

1、安全教育力度还不够。

2、各项规章制度还不够健全。

3、少数员工防范意识差，有麻痹思想。

上半年，安全工作取得了一点成绩，但与酒店领导和各部门的关心与支持是分不开的。安全工作无小事，任何一丝的麻痹大意都有可能造成不可挽回的损失，在下步的工作中，要时刻保持清醒的头脑，严格管理，严格要求，针对上半年存在的问题，从实际出发，从根本上解决，力争把事故消灭在萌芽状态。同时，好的方面也要继续保持。部门全体人员将继续努力，确保酒店人员生命和财产的安全。

## 保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作总结篇八

全方位推动社会治安综合治理，进一步规范保安服务市场，加强我保安队伍建设健康有序发展。今天本站小编给大家为您整理了物业保安部上半年工作总结，希望对大家有所帮助。

保安部在上半年继续脚踏实地抓好小区日常安全治理工作的落实，加强小区日常安全巡检和巡检监督治理，做好经常性的安全大检查全国确保了上半年无偷、盗、消防等安全治理事故，保障了小区正常的工作和生活秩序。

2、季节性和阶段性工作得到有效落实。

针对每阶段的情况，保安部对季节性和阶段性工作提前做好充分预备，对元旦、春节、清明、五一、及雨季期间出具具体治理方案和计划，严抓具体工作的落实，使各季节和阶段性工作得到安全有序的开展。

3、积极跟进车辆收费的前期预备工作。

保安部在上半年与各相关部门配合积极跟进停车场收费前期预备工作，出台停车场治理制度，制定停车收费治理方案，跟进小区交通道路经营许可证和收费行政审批工作，现已基本完成。

#### 4、保安治理工作顺利开展。

根据公司发展需要，我部在3月13日开始安排保安人员进驻，负责所属区域的保安治理工作，并根据现场情况增减岗位，现已由刚开始进驻时的4人增加到12人，确保了现场保安治理工作的顺利开展。

#### 5、在做好本职工作的同时，努力发挥“治理员”职能。

同时保安部积极配合各相关部门的工作，从物品搬运、送水送煤气到配合各部门的巡检、监督及临时工作等，在保证本职工作的同时凡保安部力所能及的都主动、全力予以配合。保安部实际上已基本担任了一个“治理员”的职责，在安全治理工作外配合各部门所产生的工作量已占保安整体工作量相当大的一个比例。

#### 6、治理制度的调整和修改完善。

为适应治理情况的变化和形势的发展，保安部对现有的治理制度和操作流程进行了大量的调整，以使制度和操作流程应具有实操性，为保障工作顺利有序开展奠定了基础。

#### 7、内部治理方面的进步。

(1)保安部在4月份将8小时工作制调整为12小时工作制，有效缓解了招聘压力和降低人事费用支出，解决了xx年下半年至xx年3月份长期影响保安部治理的严重缺编、缺岗、积休多问题，单个岗位每月可节约费用650元左右，实行12小时工作制的4至6月份可为公司节约人事开支超过5万元。

同时我部针对12小时工作制与8小时工作制的差异，对部分治理制度进行了适度调整，以确保在工作质量与标准不下降的前提下实现人事费用支出的缩减和促进队伍稳定。

(2) 队伍稳定性增强，保安人员流动率稳步下降□xx年上半年，保安部把队伍的稳定列为重点工作来抓，积极加强与员工的沟通及引导工作，转变员工的心态和思想，同时提高治理人员的治理技巧，使人员流动率稳步下降，与去年上半年人员流动率相对比降低了近6个百分点。

(3) 上半年，保安部调整培训思路，培训的重点侧重放在队伍的整体形象、礼节、服务意识，以及工作主动性、原则性与灵活性的应用上，促进员工在处理岗位问题时能逐步达到“理”与“礼”相结合，“原则性”与“灵活性”相结合，取得了一定的成效。

二、主要存在的不足和问题元月事件，它反映出保安部在以往治理中存在的误区、法律意识的淡薄及处理问题时原则性与灵活性结合的严重不足，导致工作由主动变为被动状态，给公司造成了极大的损失和影响，这对保安部是一个惨痛而深刻的教训，在事件后，虽经过一系列强制性的意识灌输和实操培训，在整体上有所好转，但部分员工在实操能力上仍比较欠缺。

20xx年即将结束，审视自己一年来的工作，总结一年的得失，感触良多。一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正自己的工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度。在领导的关心、栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。作为一名保安员，但在我心中，恒宝小区就是我的家，领导就是我的家长，同事就是我的兄弟姐妹，小区的事就是我的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保安是一项特殊的、并具有很大大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。记得有位名人曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在部门李经理的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到了住/租户的满意，同时也得到了领导的认可。我们今年的工作是比较繁琐的一年，有住/租户的装修施工，进出的人员多且复杂，加上因当前金融风波浪潮的影响而愈加加剧了当前治安形式的严峻，这都对我们的工作增加了压力，在这种情况下我们加强了对进出人员、施工人员的监管和登记，加强巡楼的力度，把事故彻底消灭在萌芽状态下，确保了小区的安全。

在工作之余，在部门的部署下，我们进行了保安员体能训练，内容包括，队列训练，军体拳等。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划，我刚开始时也和队员一样有怨言，觉得成天训练这个没什么必要，但最终我明白要想有整体过硬的业务本领和强壮的体能素质，没有刻苦训练关键时刻怎么能发挥出我们“养兵千日、用兵一时”的作用呢？所以我们一直坚持。

作为保安还是一名义务的消防员，今年在部门组织的几次消防安全培训和发生火灾时的应急处理方案中，能认真地学习记录，掌握消防知识，结合本小区的消防设备、设施，定期组织人员进行设备的巡查和维护工作，以“预防为主、防消结合”的方针，确保住/租户的生命财产和安全。

1、坚决服从领导、认真领会并执行公司的经营管理策略和指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作中当中始终把维护公司利益放在第一位。

2、认真对待并坚决完成部门交给的各项工作任务，积极协助主管做好班组的日常工作，并为班组的建设出谋划策。

3、工作中不怕吃苦受累，勇挑重担，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练自己的意志，增长自己的才干；并勇于发现和纠正自己工作中的缺点、错误，不断调整自己的思维方式和工作方法，分阶段提出较高的学习和工作目标，不断追求更大的进步。

4、加强学习，勇于实践，不断积累，勇于开拓。在理论学习的同时注意讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己扎实的理论功底、正确的思想观点、踏实的工作作风、周密的组织能力、机智的分析能力、果敢的处事能力、广泛的社交能力；并虚心好学，不断地向部门主管请教取经，吸取他们的成功经验，不断鞭策自己使自己有学习的方向和目标。

5、坚持“预防为主、防消结合”的消防方针，完善消防设备巡查及保养措施，并加强消防知识的培训，提高防火意识，掌握消防设备的操作方法，确保安全。

以上是我在一年中做得好的方面，纵观一年的工作，客观自我剖析，自己也存在以下不足之处，恳请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

1、工作当中有松懈。

2、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习，积累。

20xx年即将过去，我们将满怀热情地迎来20xx年，新的一年意味着新的机遇和新的挑战。“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”，我坚信在公司领导的英明决策下公司的明天会更好，作为公司的一份子，在明年的工作当中我将一如既往，

全心全意的为公司的不断发展壮大贡献自己的一份微薄之力。

一、坚决服从上司的领导，认真领会执行公司的经营管理策略和工作指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

二、坚持“预防为主、防治结合”的治安管理工作方针，时刻教育和要求队员，并严格要求自己加强对项目工地的巡查力度，于10月19日发现一棵倾斜的大树存有安全隐患。于11月2日抓获一名从边检站办公区翻越铁丝网进入我司辖区的可疑男子。

三、坚持“预防为主、防消结合”的消防工作方针，完善消防设备巡视及保养措施并加强队员的消防知识培训，提高队员防火意识，使队员能熟练掌握消防设备的操作方法。确保项目工地的消防安全。

四、制定、完善部门各项规章制度、管理规定。在日常工作中具体实施运作。

五、总公司领导经常带领客人到项目工地参观，要求各队员认真做好礼节礼貌等工作。

1、遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，积极关心鼓励队员，有意识培养凝聚力和队员的团队精神。由小及大形成部门合力、战斗力和对公司的集体荣誉感。

2、以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队员良性发展，营造健康的工作气氛。

3、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖、过必罚”树立管理威信，充分调动队员的工作积极性。

4、在工作、生活中细致、认真，时刻了解掌握和关心队员的工作、生活及思想状况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任。以此鼓舞队员的工作热情。在思想工作是一切工作的生命线的方针指引下，针对保安队的实际情况，引导队员与时俱进，提升素质转变自身观念。

5、在各类理论培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻教育队员要有紧迫感，应具有上进心，使其明白保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。成为一名合格保安员关键在于人的主观能动性和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

以上是我在一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己在下列几方面存在不足之处，肯请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

## **保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作总结篇九**

每当想起这句老话，心中都产生不一样的解读，管理是针对具体的人而言的，要想把人管好，就必须掌握和影响到人的内心，因此，管理工作中最困难的就是收心。所谓收心，我认为不仅有心悦诚服的意思，更包含了心往一处想和将心比心的意思。员工的想法千差万别，要想形成合力，首先要做到“心在一起”，这个也可以理解为是大家庭观念和主人翁意思的萌芽状态，它是接下来一系列观念灌输的一个前提。当然，世界上最难“买”到的就是人心。在实际工作中，我有这样的体会，由于职务的原因和员工沟通的时候，总感觉中间有一道墙，很难见到真心，即使偶尔有爽快的掏心人，也带有很大的表演成份，后来明白，要想让心在一起，就必须首先敞开心扉，这就好像先予后取的道理一样，因为敞开心

扉之后才能够明心见性，所以，集体学习谈心得、民主生活会等具体形式便蕴育而生，虽然只停留在班组长的层面，但是效果已经开始显现，种种迹象表明，我们的心更近了。心近了，才会往一处想，大家庭观念和主人翁意识才会真正形成，主动性才能够得到真正释放。最终目的就是要产生真正的自觉性，形成团队战斗力，这个理念也会在下半年的工作中继续践行，以求达到或接近收心的效果。

。团队制胜，关键在于要拥有共同的价值观念，团队中的每一个成员，不仅要明白我们工作的意义和重要性，还要懂得今天的行为对于明天所产生的意义，这是认识层面的问题。引导形成共同的价值观念，首先要让员工开始“认同”，既是对自己的认同，更是对集体的认同。分公司在制作文化背景墙的时候，特别提出了班组文化背景墙的概念，并且要求班组自己设计，鼓励员工多出主意，目的就是想培养一种认同感，首先对自己的’想法认同，其次对自己所在班组的认同，包括班组名称、口号等，最后是对公司的认同。有了认同感才会形成共识，产生共同追求，进而形成共同的价值观念，这应该是一种渐进的过程。实践中发现，员工开始产生了你我的概念，形成了你们班组和我们班组的区别认识，我认为，这是认同感形成的初始状态，虽然还有很长的路要走，但是有理由相信，认同感的形成将会为价值观念的形成起到奠定性的作用。最终的目的，就是要对公司的价值观念形成共同的认识和理解。

。组织总体水平的提高，是基于每个成员自身素质的提升，只有建立起一种不断学习的风气，整个团队才会不断地进步。所谓学习，不仅仅是业务方面的积累，更在于观念的树立和品格的形成。从实际情况看，一线员工大多数刚从学校毕业，他们对于世界的认识、对于事物的理解都还处于一种朦胧的状态中，然而，他们又同时代表着企业的未来和希望，也只有他们的进步才能真正带来组织的进步，因此，创建一个学习的氛围对于企业而言就变得至关重要。当然，在整个学习的过程中，师傅的作用又变得至关重要，因为他不仅意为着

业务知识的教授，更意为着一种精神和品格的传承，这便是学习的另外一层含义了。就好像，空港物流负责丽江机场的现场保障，其实带来的不仅仅是业务流程的改变，更是一种物流精神的延伸。丽江分公司倡导一个理念，“让我们在空港物流的每一天变得更有意义”，就是想要告诉员工，以其说到空港物流学到了一些机坪保障技能，还不如说是来到这里磨砺了一种品格，具备了一种精神，这才是对于生命更有意义的事情。至于说图书角的建立，正是这种理念的具体表现形式，希望员工能够理论联系实际。

。这个问题似乎与前面提到的民主问题有些关联，之所以单独总结，是因为它简易被忽视，它既包含了管理者对员工要尊重，更包含了能够听得进不同意见，这才是最核心的含义。其实，真正的业务专家都在员工当中，员工所提的意见和建议往往是最致命的问题和最有效的解决方案，然而，要让员工提得出好建议，首先要让他们被尊重，我认为，员工不敢说或者不愿意说，才是企业最大的隐患。实践发现，是否被尊重，与员工的快乐指数密切相关，就从他们的眼神和笑容里都能感受得到，就比如，某位员工受到表扬，那怕只是口头表扬，那几天他的笑容都会变得更加灿烂，这就是他们心里的简简单单的幸福。当然，要贯彻“人字大写”的理念，首先还是要正确引导班组长，因为班组长在这个问题当中起着极其重要的作用。“工作面前人人平等”就是一个很好的切入点，只有当它成为一种班组文化之后，才有可能进而形成公司文化，就好像我们在班组长当中倡导“以诚待人，以德服人”的普世价值一样，因为，狭隘的小官僚主义思想将会摧毁掉企业的根基。

展望下半年的工作，价值观念的传递将是一条明确的思想主线，因为我始终认为，这才是现象背后的根本问题，通过班组文化建设的形式，并配合集体活动的开展，推进价值观念的建立，以求达到企业文化的安全传承，虽然问题和困难仍然会很多，但是我坚信，方向的正确才是最重要的。

综上所述，不仅是我对半年来工作的总结，更是管理过程中的心得体会，希望借此机会与大家分享，更希望能够得到好的指点，不足之处，请给予指正。

## 保安部上半年工作总结下半年工作计划 上半年工作总结篇十

x月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会”从那以后实行贯彻消防局的意见，从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力，四懂，四会”让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！

回顾半年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意！