

2023年半年工作总结情况报告 半年工作总结(汇总8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

半年工作总结情况报告 半年工作总结篇一

一、xx年年上半年工作情况

进入xx年年以来，在公司党委和上级工会的正确领导下，在各基层分会的大力支持与配合下，公司工会紧紧围绕企业发展目标，强化自身建设，按照年初的工作计划和省公司“三抓一创”总要求，结合自身特点，充分调动职工的聪明才智，开拓进取、与时俱进全面落实依靠方针，突出维权、参与、创新职能，组织引导职工主动开展“建功在企业、和谐促发展”主题活动，推进企业民主管理、推进职工素质工程、推进企业文化建设、推进公司经济发展，增强企业凝聚力和战斗力，较好地完成了上半年的各项工作任务，取得了一定的成绩。

(一)主动推进职工素质提升工程

公司工会紧紧围绕企业中心开展工作，大力开展“创争”活动，努力实施素质提升工程。

一是开展职工读书活动。

要求以分会为单位组织职工认真学习《员工礼仪手册》等有关书籍和各班有关业务技术书籍，每人每季度写一篇学习心

得。

二是主动开展劳动竞赛和技术比武工作。

三是分别举办了一期女工培训班和职工代表培训班，邀请有关学者、教授为大家讲课。

着力提高职工的综合文明素质。

在开展“创争”活动中，公司工会还主动组织工会干部坚持每星期五下午的政治学习和业务学习，利用分会主席会议、工会委员会会议等学习贯彻党的十六届六中全会精神和省电力工会三届九次全委会和市总工会有关文件精神，并结合工作实际认真学习《工会法(“两学一做”学习活动总结)》、《劳动法》、《妇女权益保障法》等有关法律法规。

在全体女职工中开展了男女平等基本国策宣传和“妇女权益保障法”知识要点宣传活动，组织百余名女职工进行了“妇女权益保障法”竞赛试题答卷，举办了一期女职工法律法规及健康知识讲座；会同人力资源部组织举办了1期生产劳动保护培训班。

通过学习不断增强职工的安全卫生健康认识和自我保护能力。

根据省电力公司和电力工会《关于印发xx年年度年度河南省电力公司劳动竞赛计划的通知》精神，公司工会主动向广大职工进行广泛的宣传发动，充分调动和发挥广大职工的主动性、创造性和聪明才智，为提高职工队伍素质，主动开展各项劳动竞赛和技术比武工作，掀起学习练兵的高潮。

各基层分会、各部门和各级领导高度重视，主动申报劳动竞赛和技术比武项目。

经劳动竞赛委员会各成员的认真审核和综合筛选，确定了这

一年我公司的竞赛项目，计划开展变电检修、继电保护、抄核收、变电值班员等20项知识技能竞赛。

截止6月底，已经举办6项知识技能竞赛。

其中承办了全市农电配电线路工、电网变电站值班员、企业变电站值班员和变电检修工等四项技能竞赛。

同时，还组队参加了省公司组织的线路安装技能竞赛，我公司排名十四。

通过各项知识技能竞赛，培养了广大职工努力学习的兴趣，营造了钻研业务技能的优良氛围，推到了职工队伍的素质提高。

(二)、基础管理工作逐步完善

1. 4月份制定了各xx年年度基层分会工作目标考核细则，在各分会充分讨论修改的基础上与各分会签订了目标责任书。

2. 为进一步推动企业民主管理和民主监督工作进程，及时听取和反映职工的意见和要求，公司工会重申了“工会工作大家谈”的重要性的必要性，规范了管理，并纳入分会目标现任进行考核。

3. 加强工会的信息报送工作。

4. 规范工会财务管理，按时足额上解工会经费，自觉接受经费审查委员会的监督检查。

在省电力工会财务竞赛评比中，我公司工会财务工作被评为一等奖先进单位。

(三)民主管理工作进一步提高

1. 进一步深化企务公开工作。

为进一步深化企务公开工作，公司工会认真落实《企务公开和民主监督工作的规定》，并要求各分会明确责任人，每月将公开内容上报公司工会，工会组织人员定期或不定期地进行抽查和检查，与各分会目标考核挂钩，使企务公开工作真正落到实处。

2. 充分发挥职代会的作用，让职工代表参政议政，参与企业的民主管理工作。

这一年3月初筹划召开了公司四届十六次职代会暨四届八次工代会，会议分别审议通过了行政工作报告、工会工作报告和财务工作报告；民主评议了中层以上领导干部，并对xx年度我公司各项工作中涌现出的先进、典范进行了表彰，激励职工为企业的改革、发展多做贡献。

上半年，市总工会紧紧围绕市委市政府中心工作，按照省总工会的工作要求，以充分调动全市职工积极参与经济建设为目标，以维护职工的合法权益为出发点，以全面落实“两个普遍”为工作重点，全市各级工会组织发挥了积极的作用，取得了较好成绩，促进了地方经济的发展。

一、提升工会干部素质，充分发挥工会职能作用

建设中国特色社会主义工会，需要一支高素质的工会干部队伍。

在认真学习贯彻全总关于实践中国特色社会主义工会发展道路的同时，我市总工会按照“抓基础、促建会，提素质、上水平”的工作思路，从加强和改进工会自身建设出发，认真的贯彻党的十七届五中、六中全会精神，分析和把握工会自身建设面临的新形势新任务，继续以改革创新精神推进工会的思想建设、组织建设、作风建设、制度建设，不断提高了

工会自身建设科学化水平。

年初，我们就在年度的工作目标中明确了各部门、各级工会组织的工作职责和目标，把全面履行工会各项社会职能、加强和改进工会自身建设，履行工会维护职工合法权益的基本职责作为对每一名工会干部考核的主要内容。

市总机关干部都建立了自己的工作联系点，结合“大走访”深入基层单位，及时了解和掌握职工队伍结构的变化情况，切实解决工作作风、能力素质等方面的问题，推动科学发展，促进社会和谐。

六月份，我们组织了680名工会干部参加的工会干部培训班。

拓宽了工作思路，增长了业务知识，提升了工会干部的能力和水平。

二、认真开展劳动竞赛活动，推进企业发展创新

1、强化措施，深入开展“争创”活动

我们制定了市“学、争、创、做”劳动竞赛活动方案。

成立了以市委副书记为组长、相关部门负责人为组员的劳动竞赛活动领导小组，负责对全市“学、争、创、做”活动的统一指导协调。

同时召开了会议，要求各级企业都要建立相应的组织机构，并指定专人负责。

使活动有组织、有安排、有措施、有落实，从而确保了劳动竞赛活动的组织和实施。

2、创新活动方式，推动活动深入开展

在开展职工劳动竞赛活动中，做到了“四个结合”，即“学、争、创、做”活动与舆论宣传相结合、与提升职工综合素质相结合、与企业创新发展相结合、与企业文化建设相结合。

一是不断加大在媒体上的宣传力度。

充分发挥工会组织的舆论宣传阵地作用，利用板报、信息、座谈会、培训班等形式广泛宣传开展此项活动的重大现实意义，让企业职工真正了解活动的重要意义，从而促进企业发展进步。

二是提升职工综合素质相结合。

我们以开展“读书”活动为切入点，努力打造职工自学成才的平台。

市总工会通过组织各级岗位学习、集中培训、社会教育“三位一体”的全员学习模式广泛开展了学政治、学技术、学业务、学文化为内容的“四学”活动，提高了职工的劳动技能。

今年前六个月，我们在全市企业组织了各种培训达xxx多人次，参加各种劳动竞赛的职工达xxx万人次。

卫生系统利用护士节举办了护理大赛，既提高了职工的职业技能，又提高了服务质量。

协助劳动就业局开展了新知识、新技术、新工艺的应用知识培训，使职工的劳动技能有了明显提高，下岗失业人员实现再就业率、困难职工脱贫率、致富率逐年稳步上升。

同时也为企业发展增添了后劲，在激烈的市场竞争中站住了脚跟。

三是与企业创新发展相结合。

我们紧紧围绕振兴县域经济这个主题，组织企业职工开展了“安康杯”竞赛、“我为企业做贡献”、“合理化建议”为主题的系列活动。

建华公司召开了合理化建议表彰大会，一等奖是奔腾小轿车。

开展了建筑施工工地、汽车维修、电力抢修等工种项目岗位练兵技术比武活动，全市参加活动达7800余名职工。

供电公司在活动中，组织技术人员开展技术创新活动，确定了16个技改项目。

针对市区电压不稳的实际情况，进行了技术难题攻关，电压达到了规定标准，提高了供电的可靠性。

在安全月活动中，我们在市政府广场上举办了“安全警钟长鸣，杜绝事故发生”为主题的万人签名活动。

活动的当天出动宣传车120台，制做宣传板121块，条幅138条，发放宣传单23000张。

四是与企业文化建设相结合。

举办了广场电影周晚会，“五一”节期间，举办了“职工拔河比赛”，丰富职工的文化生活，增强基层工会组织活力，促进企业文化建设和全民健身运动的开展，营造团结拼搏、奋发向上的社会氛围。

半年工作总结情况报告 半年工作总结篇二

半年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的业绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益。主要得益于以下几个方面：一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄

主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。

的。商场的特点是：出口多，人员杂。怎样预防公司的财产、人员受侵害，怎样做好消防工作，自己怎样把它做好就成了我不断学习和怎样改进的目标。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。

因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。

我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。

其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，

全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发

生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么？”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。

三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。

上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

三、存在的不足和今后的努力方向回顾半年来的工作，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。下半年及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，让珠宝城领导满意，上半年的工作总结，不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。

半年工作总结情况报告 半年工作总结篇三

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时□xxx对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员□xxx深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练□xxx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间□xxx积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工

作。

经过x个月时间的熟悉和了解，xxx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，xxx不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的时间将x期房屋全部清盘，而且x期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

半年工作总结情况报告 半年工作总结篇四

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为

我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺。

而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱（我没有销售总提成），有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是xx总、xx经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作

对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售

配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理

客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调

加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的'知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了xx本畅销书（《货币战争》xx本、《激荡30年》xx本、《从优秀到卓越》），为自己充电。

向周围的领导、同事进行学习，尤其是xx老总和xx经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强

的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、脾气太急躁

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

2、不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、管理方式有些“粗犷”

不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

1、加强学习，拓宽知识面

努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

2、本着实事求是的原则

做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好路业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设

加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、提高工作积极性

不断提升销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度

维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

半年工作总结情况报告 半年工作总结篇五

工作将近一年时间，在刚进公司时，我做了一个月的信息化资料，对工程项目的建设有了大概的了解。接着被安排在项目部做施工员，主要负责放线和测量工作，半年后我开始学习预算，刚开始学时感觉无从下手，不知道该做哪些工作。同时我也希望自己能够尽早的成为一名合格的预算员，所以我报名参加了预算员的培训班，利用工作之余的时间来给自己充电。同时在思想品德方面，我认真学习党和国家最新的政策及方针，并且贯彻在平时的工作中，认真严格要求自己，加强学习业务知识，努力提高自己的实际办事能力。在工作的过程中，我也存在着很多的缺点和不足，我也慢慢锻炼，努力地改正。

在做施工员的半年时间里，我的主要工作是负责施工放线及测量工作。作为一个优秀的放线员，首先就要熟悉图纸，特别是关于主控线的一些数据，其次就是仪器的架设要熟练，所谓熟能生巧，仪器架设准确了，就能在很大程度上减小主控线的误差，进而对于墙柱的定位就可以做到准确无误。在

施工技术方面，对于剪力墙结构的墙、柱、梁、板的施工流程，钢筋绑扎、模板支设、混凝土浇注及验收、脚手架的搭设及拆除等都有了很直观的了解。这半年让我学到的不仅是施工知识和经验，为现在的预算工作打下了部分基础，也让我深刻地体会到了自身的缺点和不足，交际能力和表达能力还需要很大的提高。

很快。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关资料，对计算方法进行研究，对以后预算重点、难点进行分析，培养出属于自己的一套方法，提高了工作效率。我的工作一方面是帮助经理做一些力所能及的事情，像整理资料、登记经济台账以及合同的评审和备案。做这些工作我觉得最主要的就是要有一个认真的态度，端正自己的态度，通过实际操作不断地来提高自身的能力。另一方面是学习预算知识，现在我主要还是学习手动算量，在培训班里，老师给我们一套实际施工过的图纸，带着我们一起计算，由于自己是学土木工程专业的，对于一些简单的地上工作量，完成的还是相对轻松的，但是随着工作的进行，我发现自己还是有很多问题，第一是工作效率太低，第二是对于图纸的理解不够深刻。最主要的原因还是我对于施工现场的情况了解太少，很多分部分项工程的施工工序以及他们之间的衔接了解的很少，很浅。对于建筑标准图集和结构标准图集的理解也不够，以后还要在这两方面加强学习，特别是向有经验的师傅学习。

在学习预算的这几个月中，我也深刻的感觉到自身存在的不足：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，不能积极地向他人请教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。在以后的工作中，我会克服自己的不足，主动向他人请教，从而提高自己的业务水平。

2、工作经验不足

快补充专业知识，工作经验在这时也很重要以及积极与他人沟通，在以后的工作中我积累工作经验，更好的完成工作。

在认识到自己不足的前提下，不断的改善自己，在以后的工作中，在完成自己本职工作的前提下，尽可能的多学习，为以后的工作打下坚定的基础，其实我的目标很简单，就是“努力工作、快乐生活”。

总结人： 李桥桥日期：2011年7月6日

半年工作总结情况报告 半年工作总结篇六

一、思想上追求先进

本人始终忠诚党的教育事业，遵守国家的法律法规，坚持四项基本原则，关心国家大事，爱岗敬业，恪守职业道德，情操高尚，言行一致，坚持一切场合都为人师表，自觉维护教师的良好形象，爱校如家，服从学校的工作安排，切实树立校兴我荣，校衰我耻的思想，积极做好自己的本职工作。

二、工作上追求创新

三、学习上追求进步

教，然后之不足。本人积极参加上级组织的业务培训和校本培训，取人之长，补己所短，教学水平不断提高；坚持阅读与教育教学有关的书籍，进一步丰富了知识的储备，在教学中能侃侃而谈、信手拈来，自身素质不断增强。

一份春华，一份秋实，在教育教学的道路上本人付出的是汗水和心血，收获的是一份份充实和沉甸甸的情感。在今后的`工作中，我会更加努力，用心去教诲学生，用情去培养学生。

把自己矢志教育的心愿化为热爱学生的一团火，将自己最珍贵的爱奉献给莘莘学子。

半年工作总结情况报告 半年工作总结篇七

本人于---年毕业于---，毕业以来一直从事工程造价工程，至今已有5年头。期间，本人承建了多项工程预算的工作，经历过成功的喜悦，也有过失败的苦涩。但值得欣慰的是，经过自己的努力，公司领导的帮助，及同事们的共同奋斗，把公司交给的任务均保质保量、及时地完成了。为公司创造了较好的经济效益和良好的企业形象。

一、政治思想

在工作中，本人非常拥护党的政策和方针，每天都坚持看新闻联播电视节目，关心和学习国家时事政治，把党的政治思想和方针应用于工程建设中，经常和同事们进行研讨。对党的“三个代表”和“十八大”精神，我认真地学习和体会，把“三个代表”作为自己工作的准绳，把“十八大”精神作为自己奋斗的目标，为全面建设“小康”社会，自己贡献一点“添砖加瓦”的事业。

二、工作态度和职业道德

工作的态度决定了工作的质量。在日常工作中，本人以助理工程师的职业道德为准则，始终保持严谨的工作态度，强烈的责任心，忠于职守，以公司的利益最大为最高行动准则。

通过学习公司文化和身体力行的攻坚战活动，使我真正的理解了公司快速发展的强大动力和灵活高效的企业运行机制。

我深深的体会到每个员工的“执行力”就是企业的前进车轮，每一个员工的“结果第一，理由第二”就是企业的目标的实现。团队精神是我们企业能面对风雨更加从容，团队精神是

我们部门工作更加完整迅速，因而我为融入到公司的团队之中并为建立一个良好的团队而努力感到而荣幸。所以，我在工作中，与同事密切协作，为工作顺利地完成尽最大的努力，能够很好的团结同事，具有较强的全局意识、团队意识。在工作当中只要是领导布置下来的任务，都会坚决的按时、按量、准确的完成，提供一个领导满意的结果，不讲任何理由、借口和条件。

企业文化是公司所有员工步伐一致目标一致的源泉，是公司员工向着公司目标前进的精神食粮。因而每次公司培训我都认真学习时刻保持我的思想与公司的计划保持一致，理解公司文化的精髓，使公司文化真正的指导我的工作。

三、主要工作业绩

- 1、海门中学教师办公楼室内装修工程，投标报价编制。
- 2、南京金尧华府售楼处装修工程，投标报价及竣工结算。
- 3、富顿苑北区商品售楼处改造工程，投标报价编制。
- 4、无锡融科69号地块a块3号楼c户型样板房精装修工程，投标报价编制。
- 5、57号地块b区ce户型样板房精装修工程以及57号地块b区售楼处精装修工程，投标报价编制。
- 6、凯悦中心2#楼东单元装饰工程，投标报价编制。
- 7、海门市退管中心翻新维修项目装饰工程，投标报价编制。
- 8、江苏融科69号地块a区公告部位室内精装修c标段工程，投标报价编制。

经过近几年的工作，虽然成绩得到了领导及同事的肯定，但工作中的不足同样需要领导及同事指点批评，展望2014年我将会更加勤奋的做好本职工作并学习先进经验和管理方法。

四、学识水平、专业技术能力

一、工程造价的控制措施

1、组织措施。设置专门的管理机构和选配专职人员，制定工作制度，明确各层次人员的职权、任务和管理职责；制定工作考核标准，力求使之一体化运行；充实控制机构，挑选与其工作相称的管理人员；建立激励机制，调动员工的积极性、创造性，加强团队建设，人员培训等。

(1)对多个可能的主要技术方案进行技术可行性分析；

(2)审核、比较各种技术数据；

(3)通过科学试验确定新材料、新工艺、新设备、新结构的适用性；

(4)审查施工组织设计；

3、经济措施。经济措施是实现项目目标的资金保证措施。为了理想的实现目标，监督管理人员要深入实际跟踪检查，收集、加工、整理工程经济信息和数据；要对各种实现目标的计划进行资源、经济、财务诸多方面的可行性分析。

4、合同措施。承包材料和设备供应的单位，要保证按照规格、型号、保质保量按时供应材料和设备。参加合同谈判、处理合同执行过程中的问题、做好合理规避索赔和处理索赔工作等。

控制工程造价的最后一道关，是竣工结算。工程造价的合理

确定是工程造价管理的重要环节，在确定工程造价时，按照甲乙双方在施工合同中的约定，根据竣工图结合隐蔽签证、现场签证和设计变更进行审核计算，审查是否按图纸及合同规定全部完成工作，是否有丢、拉项工程。认真核实每一项工程变更是否真正实施，该增的增，该减的减，实事求是。为了合理确定工程造价，计价必须准确。预算人员不但要熟练掌握工程量的计算规则，定额子目的组成内容和套用规定、工程造价计算程序，还要掌握三者的编制原理、内在联系，确保工程造价计算的准确性。

此外，作为预算人员，我们应该坚持到现场了解情况，掌握工程动态，对特殊材料进行市场询价，掌握价格动态；提高工程计价的准确性。在结算时，要求我们要有耐心、细致的工作方法，认真核算工程量，不要怕麻烦，多下现场核对。同时，为了保证工作少出纰漏，应实行工程结算复审制度和工程尾款会签制度，以确保结算质量。

五、总结

通过总结进几年来的工作，虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长。

半年工作总结情况报告 半年工作总结篇八

下午好！

这半年来，我注重自身的品德行为，努力给学生树立一个良

好的`榜样。高中生正处于一个特殊的学习阶段，许多习惯都是在这个阶段养成，与教师的言传身教有很大的关系。因此，我尽量在学生面前高标准要求自己，无论课堂课外我都努力塑造一个良好的形象，希望能够帮助学生健康成长。

在工作中，我仍然不断学习，丝毫不松懈。我积极参加了市里组织的新教师进修培训，把所学的知识用于教学教育工作。同时我也积极参加教研活动，认真学习学校下达的上级文件，能团结同事，协调工作。这一年里我努力的扩展自身的知识面，自感收获颇多。当然这些是远远不够的。在今后的工作中，还有更多的知识和经验是需要学习和借鉴的。

在教学方面，我担任高二级的音乐课和音乐特长生辅导。我认真备好每一节课，研究教材，力求准确把握重点难点；认真编写教案，并不断归纳总结，以提高教学水平；认真上好每一节课，课上注重学生主动性的发挥和综合能力的培养，力求保证每一节课的质量。

经过一年的工作和学习，收获很大，但还是有很多不足的地方等待我去提高。希望在以后的工作中领导及老教师们能多多指点及帮助，自己争取尽到一名教师应有的责任，也争取在教学方面取得更多的进步，以求无愧于心、无愧于学生和无愧于学校！