

# 返乡创业工作半年工作总结报告(模板10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇一

一年来，我镇农业农村工作在县委、县政府的关心指导下，在镇党委政府的正确领导下，认真贯彻落实中央、省、市、县农业农村工作有关精神，以农村小康建设总揽农村工作全局，以服务“三农”、实现“三增”为出发点和落脚点，以提质增效为中心，以结构调整为主线，以打造“民富、村美、和谐”的社会主义新农村为目标，积极推进农业产业化经营，着力提高农业的整体效益，不断深化农村改革，使我镇农业和农村工作取得了较好的成效。

发挥资源和区位优势，进一步推进农业结构调整。

一是突出抓了西瓜、吊瓜、无公害蔬菜等产业的发展，全镇发展特色绿色农产品生产基地3700亩，在华阳、华喜等村建立了城郊型蔬菜基地1300亩，为农民增收260万元；在华西、新华、新岩和大路边村落落实吊瓜基地300亩，预计收入可达100万元；小史、太史、五一等村山地西瓜1600亩，王家、杨村、新岩、新华等村早熟西瓜500亩，全年销售收入可达470万元，并在王家村建立了早熟西瓜试验示范基地100亩，推广西瓜品种10多个，亩产西瓜达到2300公斤，总产230吨。另一方面，茶叶、蚕桑产量基本与去年持平。

二是在食用菌生产上投入大量时间和精力，在对20xx年食用菌生产效益进行调查、总结的基础上，抓好食用菌生产基地

建设，推广新优品种，加强技术指导，对存在安全隐患的472只食用菌土制灭菌灶开展全面改制，在全镇范围内推广新型节能灭菌灶。

三是积极发展生态渔业工作，在县水利局、水产站技术人员的配合下，完成华东新农水产养殖专业合作社和生态水产养殖标准化建设省级示范项目立项的包装上报工作，完成渔塘村生态村建设。

四是开展粮油示范基地建设，在永丰村落实51亩单季稻“通气式”栽培试验示范方，参试农户49户，目标产量600公斤，很好地推动了实用新技术的推广。

顺利完成去冬今春水利工程扫尾验收工作。全镇共动工25处，累计投工万工，完成土石方万立方米，完成水库除险加固工程1处，堰坝1处，防洪堤6处共计千米，渠道8处共计千米，改善灌溉面积1500亩，新增节水灌溉面积500亩，改造中低产田80亩，完成河道整治千米。

认真抓好防汛抗旱工作，对全镇水利工程进行安全度汛大检查，完成华民白石塘水库除险加固工程和新岩村水轮泵站工程，在今年的防汛和抗旱工作中发挥了巨大的作用。做好彩虹桥上游段防洪堤工程的施工放样工作，完成民政水利工程和6个土地整理工程的测量、设计和施工工作。

今年的示范村、整治村、污水处理村和环境整治提升村是我镇新农村建设的主要内容，确定了炉新村创建市级示范村，实施了完善村庄规划、线路整改、旧房拆迁、农民饮用水、路灯亮化、公厕改造、污水处理、道路硬化、村庄绿化、赤膊墙整治、村口景点建设、河道整治等12个建设项目，项目建设投入资金100余万元。

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇二

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。

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇三

转眼间xx年的上半年已经过去，回顾这段时间，我在公司领导和各位同事的支持与帮助下，较好的完成了自己的本职工作。

1. 针对具体项目，利用网络资源及能源杂志，搜集整理产品、市场以及合作伙伴的相关信息。就光伏项目，利用办公软件access[]针对世界各国主要的光伏公司建立数据库，较全面地掌握了各公司的光伏产品信息，为选择合作伙伴并开展合作打下了良好的基础；太阳能水箱及生物柴油项目，由于之前尚未接触过，所以在项目的准备阶段，主要从上述产品的基础知识学起，逐步了解了太阳能水箱的工作原理、生物柴油的加工过程及市场前景。这些工作大大拓展了自己的知识面。

2. 翻译与各项目相关的信息资料以及德国专家xxx向上层领导所作的工作报告。一方面，新项目的开展使得自己的翻译内容有了较大的转变，尤其是在与机械、化工相关的专业术语方面，翻译起来显得有些吃力，有时甚至会出现不理解汉语术语的现象。意识到这一问题后，我开始注意该类词汇及表

达方式的积累，对于不懂的汉语术语，则积极向同事请教并做好记录，保证这类专业术语再次出现时可以应对自如。另一方面，在翻译xxx所写的一些资料、报告时，注意纠正其不规范的英语表达方式，强化对英语的运用能力。通过翻译工作，自己的专业技能得到进一步锻炼和提高。

3. 做好联系和协调工作。联系和协调是各项工作顺利开展的重要前提和保障。为推进光伏项目，与xx光伏公司国际贸易部进行多次联系，先后将两块组装好的太阳能电池板样品顺利寄送给国外的合作伙伴公司进行工艺检测。此外，与可进行生物柴油合作的公司联系并组织会谈。在这半年的工作过程中，我的联系与协调的工作技能得到进一步强化，在完成工作任务的同时，与公司和集团的领导、同事以及合作伙伴建立并保持良好的工作关系。

（二）外事工作1. 在时间比较紧张的情况下，准备好公司领导办理签证所需的全套资料；2. 为xx德国分公司总经理xx女士办理一年多次签证申请；这两次外事事务的办理，对于未曾进行过操作实践的我言，确实是一种学习和锻炼。准备签证资料，要求办理人员认真仔细，尤其在填写申请表时，更是不能出现一点差错，否则只能重写。从中，我深深体会到，工作不管大小，想要干好，对工作态度的要求都是一样的，那就是认真，再认真，千万不能有一丝懈怠。

(4) 注重与领导、同事之间的交流，同各位一起创造融洽、积极向上的工作氛围。

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇四

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编收集整理

半年工作总结范文，希望对大家有所帮助。

1、初到蓝庭工地，一切对于我来说基本都是新的，面对一个全新的陌生的工作环境，我如履薄冰。那时没有太多的自信，能做的该做的就只是多听，多想。用时调整好心态，面对新人新事的挑战，只有敢于去接受，没有退路，因为那时退一步就没有回头路了。所以最短的时间里，适应了这个全新的环境，了解自己的工程流程，担负起了应有的职责。

2、不断地自我补充，自我吸收，自我提高，是我自身发展的不竭动力。刚到蓝庭，我只有理论，没有多少实战经验，在近半年的时间里，始终坚持不断学习，在这期间，我全面了解了精装修工程的全部动作过程，基本工作网络结构，清楚了施工操作流程，体验到了大型装修工程的管理工作模式，学习到了一定的后期维修技术和管理经验。

3、要学会生存，才能有发展。特别是在建筑工地，自我保护，充实提高，努力生存，我感觉特别重要。在半年多的时间里，同一个工作区域，同一个工作环境，我亲眼见到我们项目部管理人员中走掉的不下10个人。当中也确实不乏因工作调动，中除离岗者，但大多数就是因为工作态度、工作能力、个人性格、人际关系等几方面的缺陷而被淘汰。当我见到一个又一个熟悉的身影离开我的身边时，一种莫名的忧患的竞争意识深深地嵌入了我的脑海。

4、能在苦其心志，劳其筋骨的历练中接受挑战，能够在逆境中保持清醒的头脑，清晰地去找寻事情出现的原因，考虑后果产生带来的影响，是所有有志于成功的人必备的素质。我也一直在这方面不断探索，也有不少体会。

1、木秀于林，风必摧之。古今皆然，我也没有想到在我锋芒初露的时候，那么就引来了别人的猜疑和不满，都说锋芒毕露于人无益，我岂会不懂，只是10到12份工作忙得让人透不过气，天天三点一线，根本没有时间去理会同事的眼神和

心情，于是一种本不是傲慢的心理被好事者加以渲染，我也就成了狂妄之辈。那件给我很大启发：有时候只做事不说话也会得罪人。

2、跟土豹子打交道，硬中要有软，软中必含硬。包工头是现实中国畸形社会发展的必然产物，既然是畸形社会发展的产物，那它就必然有其野性和非正常性。请吃请喝、送礼赌嫖，是工地上的特色文化，也是土豹子们的秘密武器，多要十个点工，多算二十个平方，然后给你小费，这种做我从心里就鄙视，刚开始我还真是本性毕露，任何事都只有横竖方圆两条，从不妥协，可我渐渐发现行不通，甚至于我寸步难行，有说我清高者、有骂我不识抬举者、有告我从中收好处者，那时我才知道工地文件是聚集了中国所有生存发展道理的精华部分取练而成的，我也不能抗拒，既然不能刚直不阿，就要有所妥协。

3、没有真正的金钢钻，管理水平再高，在工人眼里也是个纸老虎。在蓝庭后期近两个月的维修中，我是真正体会到了作为一个管理人员，必须得立足于你管理的方面去提高你的施工水平，技术水平，在后期维修中中，尽管我有一定的管理威信，也有一定的维修水平，可还是在工作中遇到了不少的阻力，包括和工人闹矛盾，与甲方意见不和等。我想这些原因有两方面：一是因为我毕竟年轻，经验尚浅；二是手里没有两把真正拿得出手的刷子。

4、任何时候都要低调，哪怕成功在望，哪怕声名鹊起，哪怕掌声雷动，哪怕鲜花四起。否则一切努力，都有可能是镜花水月，这在我们那位曾经的牛人身人得到很好的`证明。

5、一个人的成功离不开良好的人际关系，也少了有水平之人的提携和指点。我现在深谙此道，也在竭力往这方面拓展。

1、要想在管理层和工人中树立一定威信，不能只光依靠权势和地位。还得拥有很高的诚信，要拥有高明的管理艺术，而

这是一门深远而高难度的学问。想要让自己说的话算数，那不仅是一种荣耀，更是一种别人认可。那刚刚接手做后期维修负责人时，我明显地感觉到寸难行，命令不从、安排不服，这些必须让我有足够的能耐去战胜阻力，去接受挑战。

2、能够体恤同仁、爱护下属，在锅里满之时盆里也要满，只有能够同愿意与为你效劳的人同进同退，同甘共苦，你才能做到轻松驾驭，指挥游刃有余，号命莫敢不从。在那段峥嵘岁月中，我每天都是第一个到工地，天天晚上加班至少到九点，三个月从未间断，在口味辛苦的同时，我也体验到了成功和收获的快乐。

3、一定要勇气承担责任。这不仅是人格问题，同时更是管理水平的见证。初到工地，给我印象最深的就是那些个施工员，在施工程序，施工水平上出了问题，总是相互推脱，最后就怪到资料员头上，就说没有资料员给他看相关更改资料或变更通知！不承担就算了，还怪到别人头上，人格实在是卑劣之至。在后期维修的过程中，也由于我的管理疏忽、麻痹大意、经验不足的原因也同样造成过失误，有一定程度的损失，但那些我没有逃避，也没有推脱，在第一时间对工人师傅说，责任是我造成的，让他们放心去做。到现在还有我亲自掏钱买材料的一部分钱是我自己出的。责小尚不能担，何以堪当大任。这也是我时时告诫自己的。

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇五

医技科依靠院党委的正确领导，依靠全院干部的鼎力支持和医护员工的无私帮助，本着“质量第一、病人第一”的理念，在医务管理工作中努力实践“三个代表”重要思想，加强修养，勤奋工作，积极改进管理模式，努力提高医疗质量，希望大家在新的一年里工作中能给我以更大的帮助和支持，把各项工作完成的更好。

医疗质量是医院生存和发展的根本问题，狠抓医疗质量管理、全面提高医疗服务质量是医技科的首要任务。本年度医疗质量和医疗安全工作，取得了明显的成效。

(一)基础医疗质量：我们根据医院质量管理的要求，健全了三级医疗质量控制体系，督促各临床科室进一步加强了医疗质量控制的工作落实，加强对各科室的核心制度执行情况督导检查，对基础医疗质量和环节医疗质量进行严格把关，多措并举，使我院的医疗质量明显提高。

(二)医疗文书质量：严格按照《病历书写基本规范》的要求，对住院病历、病程记录及其相关资料的书写提出进一步的规范化要求，要求各科室认真组织学习，住院病人数5627人次，归档病案全部经过科主任审查、医技科抽查后归档，甲级病历合格率明显上升。质量检查后，尤其是八月份医疗质量与个人绩效挂钩，落实奖惩兑现后，让临床医师的病历书写意识和书写质量大有提高。

各科室能够及时地上缴病历。处方质量也有不同程度的提高，随机不定时抽查的处方，其它科室人员合格率达标。门诊医生的责任意识、风险意识和竞争意识都有明显提高，能够遵守首诊首科负责制，认真地进行门诊登记和门诊处方书写，处方质量检查结果显示，门诊处方书写，质量明显提高。门诊及住院科室的各项基础登记也能够按要求进行，基本符合质量标准要求。

在当前的医疗背景下，医疗纠纷时有发生，我院也不例外。医疗纠纷发生后，直接导致正常医疗秩序的破坏，更有患者会导致群体性暴力事件的发生。它是一个十分复杂而难以解决的问题。面对医疗纠纷，我能够组织临床科主任对纠纷的协调、资料的整理、分析。

1、将继续教育纳入我院的工作计划，注重院内外人员培训及宣教。今年我院派出内科、超声科等科室进修人员到三级医

院专科进修学习。

2、今年的业务学习及三基训练有计划、有步骤、有内容，每月一次安排高级职称人员进行业务讲座，每季度一次的三基考试及操作考核，其成绩与绩效挂钩。在“三好一满意”活动中，和有关科室的同志一起认真组织院前、院内的急救训练工作。

3、能够按照上级要求积极认真抓好传染病的培训工作，做到培训有通知、签到、有内容、有考核、有总结。

4、我院今年接受卫校实习学生1人。加强对实习生的管理，进一步对实习学生进行了纪律教育和要求，使实习护士感到在我院实习确实能够学得其所以。

我院为创建二乙，院部领导组织了相关人员到xx□xx等地考察学习，回院后我同大家一样开始投入这项准备工作。虽然离达标要求还有一定的差距，但我在下一步的工作中，将会一如既往地努力争取更好地完成本职工作。

我愿再接再厉，努力工作，不断克服存在的问题。有医院领导的全力支持、全体医务人员的共同努力，医技科的工作会日趋完善，医院的明天会更好。

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇六

转眼间20xx年上半年的工作已经结束了，在20xx年上半年的工作中，给我留下深刻印象的事情不是很多，不过工作就是这样，没有很多轰轰烈烈的事情，只是在平淡中慢慢的工作。这才是生活和工作的真谛，这才是能够做好工作的前提。要是每天都有大事情发生，员工怎么才能够安下心来工作呢，所以平淡才是真。上年年的工作就是在这样的平淡中度过了。

### 一、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位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。

## 二、办公室的日常管理工作

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

3、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在xxxx召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

4、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在xxxx部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时

间，办好了xxxx证书、项目立项手续xxxx产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

5、及时了解xxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxxx的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到xxxx拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了xxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

6、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司□xxxx号办公会议精神要求，我针对目前xxxx房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如xxxx又到xxxx花园□xxxx小区调查这些物业的租售情况。就xx号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

7、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

### 三、存在的问题和今后努力方向

一，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。不断改进办公室对其他

部门的支持能力、服务水平。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。

三，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。

展望20xx年下半年的工作，我想说，我只要保持上半年的状态就好了，在慢慢的进步中得到更多的发展，这才是我一直以来所坚持的，我会在不断的前进中找到方向，我相信我会做的更好的，我知道这一切都是不平常的，但是我会努力做好这一切，相信下半年的工作一定会去的更大的发展！

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇七

今年以来，我局根据县委、县政府工作部署，认真贯彻落实《全民创业工作要点》，全面优化创业环境，积极培育创业典型，为全县全民创业工作做出了一定贡献。

一、大力开展全民创业宣传教育活动，营造全民创业的舆论氛围。

为增强全局干部职工的全民创业意识，更好地支持全民创业活动，我局认真组织干部职工学习贯彻县《20xx年全民创业工作要点》，并利用会议、宣传栏、电子屏幕等形式大力宣传全民创业活动的重要意义。通过宣传一系列教育措施，使干部职工真正认识到，实施全民创业对于推动全县经济实现跨越式发展，建设“全省经济实力强县”具有重要的战略意义，进一步坚定了全力支持和全方位服务全民创业的的决心和信心。我局窗口服务部门结合全民创业工作需要，认真改进服务工作，简化办事程序，降低行政许可门坎，出台便民措施，为全民创业活动大开方便之门，在全民形成了心往一处想、劲往一处使，全力支持全民创业的热潮。

## 二、制定出台全民创业支持、帮扶措施，全面优化创业环境。

为全面支持全民创业活动，确保全民创业活动顺利开展，并取得实际效果，结合我局行政管理、服务职能作用，研究制定了以下新措施。

1、对工业园区、特色产业专业村、各类专业市场等创业集中区域在道路建设方面给予政策性倾斜，优先列入农村公路建设和改造计划，争取上级交通部门资金支持，加快区域路网建设，创造一个交通便利的外部环境，有利于投资者经商办企业，增强其吸引力和辐射力。

2、对于申请办理客、货运输开业许可的单位和个人，给予全方位服务，协助编制行政许可申报文件，完善申报资料，同时协助单位和个人到上级有关部门跑办许可手续。真正做到急事急办、特事特办，一切为运输户着想，为其创业开启方便之门。

3、对于需要在国、省、县干线公路两侧开办工业、商业项目开设平交道口的，给予支持帮助，并协助办理上级审批部门许可事宜。对于重点项目实行跟踪协办。

## 三、大力培育创业典型，推动全民创业活动扎实开展。

围绕全县全民创业工作目标，我局采取有力措施积极培育创业典型，发挥其示范带头作用。

根据县城建设规划，需要在国道106线金水河北侧开设平交道口，形成一条工业园区街道，有利于春天万事利集团等重点企业交通环境的改善。我局执法大队从全县发展大局出发，积极协助工业园区到市执法支队跑办审批手续，经过艰苦努力认真做工作，终于获得批准，使道路工程顺利实施，满足了重点企业发展需要。为提高工业园区知名度，我局执法大队经过努力争取，为工业园区安装了8个大型广告牌，同时为

其他工商业户批办了5个平交道口。为提高威县知名度，加快招商引资步伐，经过艰苦跑办征得省高管局同意，在大广高速公路两侧安装公益广告牌4个，发挥了重要的宣传作用。县农业局在大王线北侧建设蔬菜园培育基地，为支持项目实施，我局特事特办，协助办理行政许可手续，同时免收了公路用地占用费。河北宏博牧业公司供电线路需跨越大广高速公路，我局了解到此情况后，主动协调大广高速路政管理部门给予支持，及时获得批准，使施工单位得以顺利施工，保证了该公司生产供电需要。我局运管部门为引导运输业户自主创业，积极开展国家运输业发展规划政策宣传咨询服务，鼓励支持运输专业户增购大型运输车辆，今年新增货车340部，载重量7530吨，客车7辆，375个座位，为运输业户创业发展提供了一个发展平台，使全县交通运输业得到了发展壮大。

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇八

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地开展法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，

尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

## 二、立足本职岗位，具有无私奉献精神

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

## 三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前

建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于\_\_银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了\_\_行的品牌形象。虽然\_\_行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为\_\_行的青年员工，我们要坚定\_\_行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造\_\_行良好的

的形象，打造\_\_行一流的品牌。为了\_\_行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反饋给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以\_\_行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇九

随着大xx上学期的结束，我们随即迎来了20xx年的寒假生活。自从来到了大学，我就一直以为自己来到了最为接近社会的地方。以为，只要在大学中努力的学习，那么在今后即使走上社会的道路那我也不会会有太差的表现。

但是，随着在大学中学习的越来越多，我发现自己不足的地方也越来越多。尤其是一些关于社会工作的事情，在大学中仅仅靠老师的教导和前辈们的三言两语是道不明白的。因此，在今年的寒假里，我充分利用了自己大学生的身份，在学校附近的区域积极寻找，并最终得到了寒假在xxx酒店的工作机会!以下是我对这次社会实践的心得体会。

在这次的社会实践中，其实我在选择和准备上有些不够充分。首先是地点和时间上，寒假到来，在春节前的这段时间里，有很多同学都会参加社会实践兼职，但其他同学很多早就找好了自己的工作，这让他们很快就开始了自己的社会实践。但我却因为经验不晚了大家一步，好不容易才最终在xxxxxx酒店落下脚来。

这一次找工作的经验让我意识到了社会的竞争性。社会不想

学校，在这里，我们必须努力的去竞争、去努力、去赶早。过去在学校总有人为我留一个位置，但到了社会就没有这样的待遇了！为此，我更要积极的加强自己，这样才能尽早的加强自己，让自己投身于竞争中来！

再来说说在工作中的情况，在xxx酒店中，因为我只是一个短期工作的大学生，所以只有服务员的工作可以做。尽管在一开始的在我看来，服务员的工作听起来很简单、很轻松、就像是做普通的体力杂活一样。所以一开始我是有些抗拒的。但是，回想起自己在之前找到的那些工作，和别人相比，我既没有经验，能力也算不上突出，我又有怎样的全力去选择呢？为此，我最终留了下来。但这并不是意味着我认命在这里，我要以这里作为起点，让自己更进一步的走向美好的未来。

如今，回顾自己的这次社会实践。从时间上来说，确实很短，仅仅不过半个多月的时间。但从我收获的经验 and 体会来说，却比我这三年来感受的还要多！在工作中，我学习到的不仅仅是怎么去完成自己的工作，更是学会了怎么去做好自己的职责。作为服务员的职责，作为xxx酒店一员的职责！团队的精神，这就是我在此次实践中最大的收获！

在这个团结的酒店里，我充分的认识到了团队直接的默契能让团队的力量得到了怎样的增强！尽管我只是其中小小的一员，但却不妨碍我感受这个团队的力量！这份认识，让我真正感受到了社会与学校不同，在今后的学习中，我会更加的努力，让自己收获更多的成长，并且我会更多的重视对社会的了解。以后，我一定会成为一名出色的社会人才！

## 返乡创业工作半年工作总结报告篇十

一、领导重视，健全机制，确保综治工作顺利开展

今年以来，我局以领导责任制为龙头、以目标管理为核心、

以创优争先为目标、以一票否决为保证，始终把社会治安综合治理与信访工作作为重点工作来抓，明确目标，量化考核，将综治工作与行政职能结合起来，强化落实，进行细化到每一项工作环节。

## 二、和谐平安创建成效明显，和谐平安状况良好

我局牢固树立“发展是硬道理、稳定是硬任务、和谐是硬环境”的理念，以社会治安综合治理为载体，以和谐平安创建为主线，以维护社会政治稳定为目标，整合综治维稳工作资源，搭建和谐平安创建平台，使社会治安综合治理工作整体水平显著提高，维护社会政治稳定能力得到增强，和谐平安创建成效日益明显，人民群众的安全感大大提高，为全县经济社会协调快速发展营造了稳定的社会环境。

## 三、管理到位，工作扎实，单位内部治安稳定

一是县局局长、分管领导经常下基层了解了干部职工工作生活中存在的困难和问题，掌握经营者生产经营迫切需要解决的实际困难和问题，并及时研究解决方案，将矛盾和问题化解在萌芽状态，为维护社会稳定起到了积极的作用，到目前为止，全局无一例赴京、省上访事件。

二是我局坚持了节假日值班制度、查岗制度，做到了局领导和分局长带班，干部职工轮流值班，局领导定期或不定期下到基层突击查岗和电话查岗。

## 四、扎实开展“三个排查”，维护稳定

我局组织开展排查调处矛盾纠纷、排查整治治安乱点和突出治安问题、排查治理公共安全隐患集中行动(简称“三个排查”集中行动)。“三个排查”是我局综治工作的一项重要工作。

---强化食品安全监管。加强食品安全监管，全面执行网格化

管理模式，依法监督食品经营者建立健全并执行索证索票和进销货台账制度，推行农村食品市场监管“四项制度”；有针对性地开展食品质量监测，开展专项执法检查。---大力查处取缔无证经营。在去年“无证清查”的基础上继续加大力度，严厉打击无证经营。坚持疏堵结合、区别对待，做到治理与引导相结合，引导无证无证经营户办证办照合法经营。上半年共检查各类经营主体715 户次，查出无证经营 47户，取缔无证经营9户，通过整治引导办照38户。

---加大查处不正当竞争的力度。根据《反垄断法》的规定，严格落实反垄断行为的执法程序，加大对公用企业和依法具有独占地位经营者限制竞争行为的查处力度。重点检查供暖、供气、有线电视、电信、金融、交通运输、专营专卖等行业的限制竞争和强制服务行为、检查公用企业和依法具有独占地位的经营者限制竞争行为，以及地方政府及其所属部门滥用行政权力排除限制竞争行为。

——大力加强学校及周边安全隐患排查和整改。我局对学校及周边文化娱乐场所、饮食卫生摊点、无证无证经营、销售“三无”食品状况进行了排查，对全县各中小学、幼儿园学校及周边地区突出的治安热点、难点问题和治安混乱地区集中时间、集中领导、集中力量进行了一次整治活动，共出动执法人员260人次，出动检查车辆42台次，检查中小学校园及周边经营户235户，查处无证经营户24户，下架过期食品和“三无”食品10户。

---加大农资市场监管力度。认真开展“红盾护农”集中执法行动。实行农资经营企业信用分类监管，进一步完善农资经营主体的“经济户口”，对全县农资经营户进行排查，规范连锁、挂靠经营行为，加强了市场巡查，定期对农资市场进行巡查，严厉打击制售假冒伪劣农资坑农害农等违法行为，共检测化肥21 批次，查处经销不合格化肥案件4起；检测农药2个批次。

——规范整顿广告市场秩序，打击“傍名牌”、商业欺诈、虚假广告宣传等行为，营造讲信用的市场环境。以规范广告市场秩序为目标，加大广告监管工作力度，强化专项执法检查 and 日常监管相结合，严厉查处虚假违法广告行为，严格规范广告发布行为，积极推进广告市场长效监管机制建设，促进广告市场健康有序发展。查处广告违章违法案件2件。

——强化消费维权建设，保护消费者合法权益。xx上半年，共受理各类消费投诉26件，调解26件，处理率达100%，为消费者挽回经济损失6万元。开展了“消费与安全”宣传咨询活动，发放消费维权知识宣传单xx份，接受消费咨询61人次，新发展12315“五进”消费维权服务站点21户。

## 五、下一年工作安排

1、进一步完善和规范矛盾纠纷排调机制，规范矛盾纠纷排查调处工作流程，及时排查和有效调处各类矛盾纠纷，如系统内人员超编而造成的基本工资及阳光工资发放出现困难而引发的矛盾纠纷；办公楼的防火、防盗；车辆交通安全；单位内部人员的教育管理，涉及工商职责的治安复杂行业等问题引发的不稳定因素，预防和减少群体性事件的发生。

2、进一步推进社会治安体系建设。

依法严厉打击经济领域的违法犯罪活动，整顿和规范市场经济秩序，加大排查整治治安乱点和突出治安问题，抓好城区和农村治安专项整治，特别是传销和“黑网吧”的整治。

3、进一步深化和谐平安创建。继续抓好单位职工家庭平安创建，积小安为大安，不断扩大平安创建面，提升平安创建的层次和水平。

4、进一步规范实施综治和信访工作责任制，完善“一票否决权制”，继续加大督查督办力度，特别是对一些上级交办的

来信来访件或重信重访要加大督查督办。

5、进一步夯实综治、信访基层基础工作，促进规范化建设，形成人人参与综治、信访工作，人人都有综治信访责任。

一、在xxxx年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行

业、不同的`层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

### 三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

### 四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

### 五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学

习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！