

# 公司副总上半年工作总结 公司上半年工作总结(精选10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 公司副总上半年工作总结篇一

xx年上半年来，在公司领导的正确指导下，行政部紧紧围绕管理、服务、学习等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将上半年的工作情况总结如下：

行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。行政部在接人待物、优化办公环境、保证文字质量等方面做到了尽职尽责，树立了良好房产人形象，起到了窗口作用。

公司能否持续发展、行政部工作能否高效运转，关键在人。行政部人员要具备很强的工作能力和保持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充政治、经济、管理、法律等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。我们从加强自身学习入手，制订学习计划，先后参加了各类培训，切实加强了理论、业务学习的自觉性，形成了良好的学习氛围。

为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我公司一直把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合，并做为公司可持续发展的重要举措。大力开展“员工素质提升年”活动，把培训工作的规划纳入企业整体的发展规划之中，加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

起草完善了公司行政管理制度、员工手则、绩效考评细则、开发奖励细则等各项规章制度；完成了公司人事档案信息库的建立；协助营销部完成人员招聘工作；完成了公司员工劳动报酬的监督发放工作；完成了公司人员调进调出的人事管理工作；按时完成了劳资月度、年度报表的上报工作。

尽管我们取得了一定成绩，但仍存在着很多不足之处，由于行政部人少事多，工作上常常事无巨细，每项工作主观上都希望能完成得最好，但由于人手少，能力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，下基层检查不多，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。公司宣传力度有待加强。对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入调研，掌握实情；加强管理，改进服务；大胆探索行政部工作新思路、新方法，促使行政部工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献！

## 公司副总上半年工作总结篇二

光阴似箭，时光如梭，半年已经过去了，到了写上半年工作总结的时候了。下面小编就和大家分享公司上半年工作总结，来欣赏一下吧。

20xx年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

一、1-6月份完成的具体工作如下：

20xx年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

一、1-6月份完成的具体工作如下：

二、存在的问题和不足

1、在过去的半年工作时间里，被安排的工作可以及时有效的完成，但是当遇到团体合作与他人沟通交流的时候，就会出现言不达意，沟通不好的现象。这直接导致了在团队合作中不能与他人很好的完成共同部分，影响了工作进度。

2、自身设计能力还需提高。虽然已经工作两年，但是在专业技术方面仍然存在不足之处。方案设计考虑的欠缺，设计形式缺乏新鲜感、艺术性，设计能力的短板仍然阻碍了自己在工作中所承担的角色。

3、团队工作缺乏一个统一的标准。标准包括方案标准，制图标准，工作流程规范等。每个人的审美观与工作方式不同，

由于各种原因，现阶段还没有一个统一的规范标准，有时导致同一项目中，每个人成果风格迥异，直接影响工作进度。

### 三、未来发展的方向与计划

#### 1、提高设计水平：

通过工作实践，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这期间熟悉各类规范图集，阅读大量优秀设计项目，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，这样下来才会有进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，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。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

#### 2、认真对待下半年的工作任务：

针对下半年的工作，继续保持高度认真的态度与学习的精神，努力将份内的工作高效，高质量的完成。下半年的首要工作是完成方案设计，完成对上级领导的汇报，确定最终的方案成果。并根据方案设计与工作进度完成施工图设计。

#### 3、加强团队合作，完善设计质量手册：

设计工作无论是方案设计还是施工图设计，现实中很少是一人独立完成，因此加强团结协作是设计工作者的一门必修课。个人和集体只有依靠团结的力量，才能把个人的愿望和团队的目标结合起来，超越个体的局限，发挥集体的协作作用产生1+12的效果。其次，针对上述公司存在的问题，团队工作缺乏一个统一的标准。在后续的工作中，积极配合部门同事完善公司设计守则与设计部质量管理手册，形成统一的设计

标准，提高工作效率。

在以后的工作中要保持着良好的心态，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，提高自身设计水平，为下半年的工作做好准备。工作当中的继续发扬不怕苦不怕累的精神，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

光阴似箭，时光如梭，半年已经过去了，现在回想，在这过去的半年中，我都干了些什么呢？都有些什么成绩呢？屈指可数，感叹！懊悔！此时下决心在下半年中要根据公司的要求做好自己的每一项工作，在下半年工作中要做到突出、突出、再突出，工作上进、上进、再上进，在上级领导赐予的舞台上展现出自己的特色，自己的光芒。现就20xx年上半年工作总结、下半年工作计划向集团公司，向我的恩师前辈、领导们做一回顾、反省，做一计划、做一安排。

## 一、上半年工作总结

20xx年受资源整合风波影响，我集团公司全身心投入到基建开工手续的办理、停工安全监管的工作中，而我的任务就是跟随基建部部长，办理各公司开工所需的各项手续，时值年末，各政府部门的人员都在准备迎接，玉鼠年的到来，都在忙于年货的购置、关系的攀拢。而做为私营企业的我们正绞尽脑汁的忙于各公司开工手续的办理。食不能安，夜不能寝，在政府部门碰壁的灰心下让人振奋的是鑫峪沟集团有一批尽心尽责、以矿为家、不计图报的管理人员和业务人员，在领导的正确带领下，我们完成了集团公司交给的任务，拿回了鑫峪沟的开工批复，完善了南窑头的开工批复准备工作，我们过了一个踏实愉快的春节。

节后我被集团公司调到了通风部，在专家组领导的辅导、教育下受益匪浅，具体的就是明白了风机的选型步骤，加深了风阻，阻力效率等的计算办法，对质量标准化，有了新的认

识，提高了专业素质，集团公司为了服务好各分公司，于四月份购置了绘图整套设备，在原先掌握绘图技术的基础上，在实际作业中得到了充分锻炼。在回到通风部后，先后对左则沟、南窑头井下掘进工作面进行了物探，对分公司的防治水工作做了预防性控制。

在集团总工程师的带领下，我们陆续出台了各项管理制度，公司的各专业、各部门的责任及义务，为集团公司的合理化、正规化管理做出了重大贡献。

在20xx年6月11日被集团公司调到山西介休鑫峪沟东沟煤业公司担任总经理助理，调到东沟煤业后，首先完善了对上级政府文件的上传下达，汇报总结，根据“安全生产月”活动的安排，于6月25日亲自组织搞了一次“透水事故”应急救援演练活动，出动人员40人，动用水泵两台，局部通风机两台，排水管80余米，风筒10节，皮卡车一辆及其他物资，通过这次演练，我公司认识到了事故发生时及时抢险的重要性和必要性，认识到了我们抢险队伍的不足、缺点。活动后，我们认真总结，完善了我公司的事故抢险机制。在6月30日，组织基建副总、安全副总、通防副总，在公司大会议室，对全体员工进行了安全教育培训，备课率达100%。组织会审了地面静压洒水池设计方案，根据现场勘探，把原11000mm直径3450mm高改为7000mm直径6900mm高，满足设计200m<sup>3</sup>要求。

## 二、下半年工作计划

根据公司的统一安排，下半年计划在提高员工的思想素质上多搞活动，多下功夫，组织和管理人员参加上级政府组织的正常培训外，公司内部要组织各专业提升教育活动，组织外聘专家，对我公司管理人员在正规化、标准化、程序化上面进行全方位的指导培训，使管理人员的技术水平、思想素质有一个质的飞跃，达到60万吨/年产能的需求，对我公司特种作业人员进行专业化培训，使其对自己的专业了如指掌，

对自己的职责尽心尽力，对职工进行洗脑式教育，使其在作业中规章作业，力求我公司“三违”现象下降80%，达到现代化、标准化要求。

对我公司下一步基建工程严要求、高标准，出台一系列管理验收制度，上尺、上线去检查、验收，不合格，按要求进行整改，使工程质量达到国家标准要求。

各位同仁：上午好！

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司20xx年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

20xx年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

## 一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的

小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

## a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

## b□1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x□付x□胡x□任x□张x□张x□尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门



也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

## 2、上半年工作的不足之处

### (1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时一定要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

### (2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几

位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

## 二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

### 1、加强基础管理提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

#### (1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从

设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a□列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

## (2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人力资源部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益化，这就要求我们有扎实

的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

## 2、完善商品体系转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

## 3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

### (1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

## (2)、要关注员工的成长和进步

人力资源部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人力资源部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

## 4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换

来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们必将有一个更加美好的明天。

## 公司副总上半年工作总结篇三

20xx年已经过去，在过去的一年里，在公司其他领导的支持配合下，在分管所室全体员工的的齐心努力下、本人认真履行职责、刻苦学习、勤奋工作，全面完成公司下达的各项经营管理等工作，取得了一定成绩。

20xx年通过公司第三届换届选举，本人继续担任公司董事、副总经理职务，负责分管领导工作，负责片区管理的业务联系沟通工作。

现将一年来的工作汇报如下：

### （一）履行岗位职责的工作。（五个方面）

1、生产经营管理方面：全年分管所室完成项目54个，完成产值34万元，人均产值64万元。片区管理上全年签订合同23项，合同金额6345万元；回收资金7456万元。

在组织生产上□20xx年有很多联合项目，在接到项目后，按照（公司联合项目管理）要求，组织相关所室落实项目任务，基本上都按时完成各项勘测设计项目；在签订合同上：在与业主真心交朋友的同时，掌握合同谈判技巧，所签合同系数有所上升，同比较高；在回收资金上：摸清了各位领导生活出行规律，可以说是早出晚归、披星戴月，大大提高了收款效果，收款数额较20xx年有较大幅度上升，多收452万元，同比增加42%。

2、开拓市场方面□20xx年以来公共建筑设计市场及水利项目开始萎缩、住宅建筑设计竞争日趋激烈。能够带领相关所室积极开拓房地产开发市场及道路设计项目，使住宅设计和道路设计所占合同比例有较大幅度上升。

3、质量管理方面：在任务非常繁重、设计周期严重不足、设计人员持续加班、加点，身心非常疲惫的情况下没有发生严重质量事故。按照公司的要求，组织水利总工对规模以上20多个项目进行事前指导，减少了项目的返工率；在全年咨询所110个项目审定过程中，加班加点、认真校审、严格把关，全年咨询项目基本都通过了相关评审。

4、设计服务方面：在服务上能与甲方积极沟通，针对甲方提出的各种要求能够积极回应、上门拜访，随叫随到，努力解决施工现场存在的疑难问题，给建设单位留下了很好的印象。其中被共青团农场行政聘为高级顾问，为公司赢得了荣誉。

5、业务指导方面：全年指导建筑所规划设计方案20多项，如低密度（别墅）住宅小区修建性规划及建筑设计方案均是在本人亲自把关下完成。其中亲自指导的小区规划设计被建设局评为优秀规划设计二等奖，小区被确定为“三化”建设现场会观摩点。该小区成为展示公司规划设计水平的窗口、提升了公司的知名度。

## （二）团结协作工作

能够与建筑分管副总在经营管理事务上的合作补位，搞好有关建筑设计方案的审定工作、在项目评审过程中配合默契。能够和水利总工配合、相互补位，全年代表公司参加兵团水利局组织的评审十余次，不仅认识到了公司水利项目存在问题的症结，而且总结了出了水利评审项目中注意的事项及评审要点。

### （三）学习培训、评审工作

一是参加了由公司组织的在湖南省举办的.（城市规划与管理）对口援疆培训班，系统的学习了湖南省城镇规划与管理方面先进经验，对本人提高规划设计水平有很大的益处。本人撰写的培训考察报告，得到了市领导和组织部、建设局的好评。

二是参加了建设厅组织的城市规划新规范学习班，更新了规划方面的专业知识，提高了专业素质。

三是参加了市发改委、规划局、建设局组织的多次、多项可研报告、城市规划、团场总体规划、修建性详规、初步设计的评审，不仅提高了本人评审水平，同时也在市提高了公司的知名度及个人的受尊重度（自我感觉）。有利于与相关领导和部门的沟通与交流。

- 1、对所室执行所务会议、落实管理制度督查不严。
- 2、对所室水利、道路项目前期工作指导不够。
- 3、有时脾气急躁、工作方式方法粗暴□20xx年发了设计院20xx年来最大的一次火。

## 公司副总上半年工作总结篇四

上半年□xx市xx公司在市委、市政府及市工业经济发展服务局的正确领导下，在公司全体干部职工的共同努力下，能够结



合单位实际，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指针，认真贯彻党的十六大和十六届三中、四中全会精神，紧紧围绕全市改革、发展、稳定的工作大局，结合公司工作实际，求真务实，开拓创新，较好地完成了上半年各项工作目标。

截止六月份□xx销售总额完成1183万元，占年初目标任务的50%，比去年同期增长7%，实现税金6.2万元。

从“三讲”到“三个代表”重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，使我们深刻认识到只有理论水平提高，才能有政治素质的提高。为此，我们把学习、贯彻党的十六大作为武装头脑、交流思想、提高素质的重要形式，制定了严格的学习制度，采取多种措施，狠抓落实。确定每周六上午为集体学习日，坚持进行政治学习。在学习中，我们以保持共产党员教育活动读本为重点，注重把学习理论同贯彻落实，市委、市政府的重大决策，解决xx经济发展中的问题，紧密结合起来，提高了全员的政治理论素质，增强了实际工作中的原则性、系统性、预见性和创造性，有力地促进了工作的开展。

通过“三个代表”重要思想及保持共产党员先进性教育活动的学习，全体干部职工的政治意识、大局意识、责任意识明显增强，政治敏锐性和政治鉴别力不断提高。同时，工作中大家能够主动转变思想观念，自觉找位置，团结协作，不搞无原则纠纷，维护了单位整体形象，呈现了团结协作的良好氛围。

今年以来，我们始终把加强思想政治工作作为推动xx经济发展的一项重要工作来抓，我们的具体作法是：

（一）凝聚人心，鼓舞士气，使干部职工以良好的精神状态投入到经济建设的主战场

思想政治工作服务于经济建设，就是要把干部职工心中蕴藏的巨大热情激发出来，把他们的积极性、创造性充分调动起来。我们坚持做到：一是以目标激励人。没有目标，就没有奋斗方向，就没有前进的动力。二是以形势警醒人，我们要求广大干部职工特别是业务经营部门负责人，时刻关注xx经济的发展变化趋势，准确市场定位，时刻保持头脑清醒。

（二）解放思想，转变观念，与时俱进，为xx经济发展奠定强有力的思想基础

今年以来，我们坚持把帮助干部职工解放思想，与时俱进，更新观念作为思想政治服务于经济建设的一项重要任务，通过集体政治理论学习，参加培训等多种途径，持之以恒抓好邓小平理论、“三个代表”、“两个务必”、十六大及法律法规的学习教育，从而使广大干部职工树立了发展意识、竞争意识、效率意识，为xx经济发展奠定了强有力的思想基础。

强化企业管理，提高科学管理水平，是建立现代企业制度的内在要求，也是国有企业扭亏为盈，提高竞争能力的重要途径。今年以来，我们坚持从“树立公司形象，确立经营新理论，创造公司新业绩”“三新”出发，求真务实，开拓创新，采取多种行之有效的措施，取得了显著成效。

一是狠抓企业管理，促进经济效益不断提高。今年以来，公司重点加强了成本管理，全面发展了学习邯钢经验和挖潜增效活动，全方位、多层次、多环节节能降耗，减少各种不合理开支，降低经营成本。

二是积极推行内部改革，走规模经营之路。xx年年初，公司对12个零售部、12个乡镇xx购销部进行了资产重组，组建“##市xx有限公司”，大而既减轻了公司的经营负担，又引进了激烈的竞争机制，大大激发了员工的积极性，使公司经营业绩大幅攀升。

三是全力实施gsp认证工作。gsp认证是xx经营企业向现代化、科学化、规范化迈进的重要手段，不仅关系到药品经营企业的前途与命运，而且是提高药品质量、大力调整结构、促进xx经济发展的良机，是规范药品经营行为、提高企业综合素质和市场竞争力治本之策。为确保xx有限公司顺利通过gsp认证，公司成立了gsp认证领导小组，要求大家统一思想，提高认识，全员参与，切实增强认证工作的紧迫感和责任感，树立“发展是第一要务”的观念，在此基础上列出时间表，实行倒计时，对照《药品经营质量管理规范》，认真查找存在的问题和不足，并进行认真整改，在库房改造、人员培训、软件整理等方面做了大量深入、细致的工作，投入资金30余万元，增设了微机、空调、药柜以及办公用品和其他的配套设施。在大家的共同努力下，xx年2月一次性顺利通过了河南省认证评审中心的验收，取得了gsp认证证书。

今年以来，公司党总支十分注重党风廉政建设和“两个条例”的学习贯彻。相对集中一个月时间，采取专题学习、辅导讲座、上党课形式，组织干部职工特别是党员领导干部认真学习《中国共产党党内监督条例（试行）》和《中国共产党纪律处分条例》，并认真开展讨论，结合公司实际制定了《xx年党风廉政工作安排意见》、《效能监察工作实施方案》、《关于党风廉政建设责任制职责范围分工的通知》等文件，进一步规范了xx干部职工的言行，防止了滥用职权、权钱交易等腐败现象的发生。为严格纪律，明确责任，公司党总支本着“谁主管，谁负责，违纪必究”的原则，逐级签订了《党风廉政建设目标责任书》，并实行效能监察、跟踪问效，收到了良好的效果。同时，公司进一步修订完善了值班、考勤、车辆管理、来客接待、财务等各项规章制度，班子成员以身作则，认真执行市委提出的“七项制度”、“六个减少”、“八条禁令”及公司各项规章制度，廉洁自律，克己奉公。在班子的影响带动下，全体干部职工遵纪守法，组织纪律观念明显增强。

稳定是发展的基础和保证。在社会治安综合治理及稳定工作中，公司充分发挥党组织的领导核心、战斗堡垒以及党员的先锋模范作用，注重思想政治工作，着力将一切不安定因素消除于萌芽状态之中，公司全体干部职工讲大局、讲稳定、讲团结，聚精会神抓经济，一心一意谋发展。此外，在计划生育工作中，公司党组织高度重视，坚持一把手负总责，分管领导及计划生育专用干层层把关、狠抓落实，确保了各项工作目标的圆满完成。

虽然工作取得一点成绩，但还存在有不足之处，一是企业管理方面还需继续加强；二是服务质量还需进一步提高；三是进一步规范xx有限公司的药品购销渠道，严把药品质量关，确保人民群众用药安全有效。

xx年，市xx公司将以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实十六大和十六届四中全会精神，深化改革，加强管理，与时俱进，开拓创新，努力做到“三个确保”，即确保人民群众用药安全有效，确保经济效益不断提高，确保xx经济持续健康发展，为我市率先在中原地区实现全面建设小康社会的宏伟目标做出新贡献。

（一）加强管理力度，搞活商业经营。进一步大胆探索经营方式的变革，积极推广批发企业搞总代理、总经销的经验，逐步建立高效的物流、商流、信息流及资金管理系统，促进企业形成总代理、总经销，大批发的规模化优势□xx年，xx商业总销售额力争突破2380万元，税利25.8万元。

（二）为了扩大国有xx的市场覆盖面，下半年计划吸收符合条件的五家社会药店，归纳到xx连锁有限公司，使他们逐步走轨道。

（三）逐步完善目标责任，搞好第二轮经济目标责任制。

# 公司副总上半年工作总结篇五

公司半年总结如下：

1、内强素质，领导作表率。公司不断提高干部职工队伍素质是做好供水工作的根本保证，公司牢牢抓住队伍建设不放松，始终把提高干部职工的素质教育放在首位。公司党总支部把“抓好班子、带好队伍”作为党建工作的重中之重，高度重视班子自身建设，在狠抓党风廉政建设的同时，带动公司工、青、妇并结合“规范党支部”创建活动，进一步完善了原有的规章制度，并提出“凡是要求职工做到的，领导班子成员和党员干部要首先做到”，领导班子成员和党员干部必须在三个文明建设中起表率作用。

2、深入开展党风廉政，反腐倡廉建设。坚持抓教育、不断提高党员及各层管理人员反腐倡廉的自觉性。公司的大小会议也经常重温“四大纪律”“八项要求”，常敲警钟，防微杜渐。坚持抓民主管理和科学决策。对公司的经营方针发展规划、资本运作、管理人员的选拔、大额资金的使用等进行反复研究、论证，按照民主议事的原则，实行班子集体讨论决定。

3、营造宽松的学习环境，建立激励员工学习的长效机制。征订了各类报刊杂志、学习刊物xx种供广大员工学习阅读。

4、本月底，公司女工到市计生站进行妇检，妇检率达xx%

1、今年来，在各级党委、政府和上级部门的部署下，开展了学习实践科学发展观活动，通过组织学习讨论，写心得体会，广大员工对城市供水服务理念有了更高的认识，增强了服务意识和责任感。

2、不断完善管理制度，降损增效，一方面加强输差管理、降低供水成本和水损；另一方面，加强抄表收费；再者，加强

对机关、个体的稽查，特别是对洗浴、餐饮、洗车、旅业等用水户的检查。

3、加强内控机制，提高服务质量。一是不断健全完善管理制度；二是成立了供水监察大队。采取定期和不定期的形式、对各个岗位的学习、工作情况进行了xx多次的督查，使供水企业的服务质量不断提升。

长期以来，公司就非常重视安全生产工作，成立了安全生产工作领导小组，全面落实安全生产的各项工作措施。特别是最近的强降雨天气频发，公司各领导高度重视，高度警惕，切实加强领导，全面防范安全事故发生。

加强教育，增强安全意识。公司对安全生产的宣传教育，常抓不懈，定期或不定期组织学习安全生产的有关政策规定，岗位操作规程、安全生产事故教训和季节性宣传教育等，帮助广大员工牢固树立“安全第一”的观念。

1、安装工程□x-x月新增管网xx米，新增用水户xx户。

2、城区给水工程配水管网已完成安装。

1、派出下乡指导员x人；

2、在植树节活动中捐款xxxx元；

3、在抗旱救灾活动中捐款xxxx元。

## 公司副总上半年工作总结篇六

从踏入xx的第一步开始明白一份工作的不易，所以在乎每一分收获，自进入xx财务部做一名前台收银开始，近半年的工作和学习，在领导的带领下，在同事的帮助下，严格要求自己，自觉履行xx规章制度和xx工作纪律，认真完成各项必须

所要完成的工作内容，现将半年来的工作情况作以简要总结：

做为一名收银员，最重要的是要明白心中的责任，在领导的合理安排下，认真学习业务知识，从进前台的那一刻，深知前台是xx的窗口，代表着xx的形象，言行举止一定要严格要求自己，收银员工作纪律铭记在心，加快脚步熟悉前台的基本情况，从房态图到办理入住，从押金单到宾客账单，从小吧到杂项收费，从退房结账到发票统计，等等。每一步操作都认真地跟着老员工一步步学习，实践中虚心接受老员工对自己的批评和建议，坚持向领导和同事学习，取人之长补己之短，努力丰富自己，提高自己。

坚信一点：任何人没有贵贱之分，只有境遇，经验和基础的差异，从工作的开始尊重我们的职业，只有在我们为别人打工时尊重我们的工作，我们的职业，我们才会在自己的工作领域内，勤恳努力，有所成就。顾客是上帝，同事是兄弟，领导是家人，在xx这个环境优美的大家庭里，我们相互尊重，相互学习，相互创造，部门与部门之间像接力赛一样，把关在每一个重要环节，为xx创效益创佳绩。

记得xx经理培训的“100-1=0”这个质量公式，在百分之百的用心服务中，要想客人之所疑，要替客人之所急，我牢牢记着质量公式的最后一句话：服务工作无小事，一切应从细节入手。正是这样，多为客人考虑一点，自己的服务质量将提高一点，一点点的积累，一点点的进步，不仅证实了自己的能力，也为xx工作中增添光彩，努力努力，顾客是上帝。当然，面客中难免出现差错，但要学会客服困难，遇到问题及时上报领导，在原则的基础上灵活处理。

用学习的眼光去看待工作，不仅学好xx业务知识，熟练操作xx工具和流程，还要更多地了解xx企业文化，前台是似一个综合信息处理器，要学的东西有很多，与客交流中也可以从中学到很多包括做人做事的道理，这样就不会一直只停留

在一个阶段，从工作的开始就给自己定一个方向，要做到什么程度是要给自己一个完美的交待，明确自己的目标，让自己更清楚自己正在做什么和下一步需要怎么做。通过自己的努力□xx年x月份进入办公室工作，开始了解日夜审工作内容，办公室基本工作流程，办公室具体工作任务，在坚持xx员职责的同时牢记办公室人员工作职责，在领导的信任和同事的监督下，努力完成各项晋级考核，先将自己的目标画上一个完美的逗号，因为，这并不是自己所期望的，小小的认可将不断的激励自己前进，前进。

没有好的个人，只有好的团队，每半年都会有每半年的收获□20xx年下半年即将到来，近期前台人员少，已经停休，上班时间长，消耗体力大，努力解决人员流失问题，确保员工的休息时间，用最短的时间内招聘两名新员工。与各部门协调一致，共同进步。

## 公司副总上半年工作总结篇七

- 1、 与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
  - 2、 清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
  - 3、 核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。
  - 4、 做好20xx年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。
- 1、 迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
  - 2、 为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前



期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3 按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

4、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

5、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

6、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

7、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

8、质量技术监督系统治理商业贿赂个人自查情况

一、提高认识，正确对待这次治理商业贿赂专项工作。认真学习党中央、国务院以及各级党委、政府关于开展治理商业贿赂专项工作的有关指示和文件，吃透精神，严格按照上级的统一部署和要求，认真对照检查，坚决克服与己无关的思想。深刻认识商业贿赂在市场经济环境中，在我国经济生活中，无处不在，在有些领域已达到很严重的程度，它几乎存在于每个行业，泛滥于市场的各个角落，甚至成了很多领域做生意的“潜规则”，严重破坏了公平竞争社会主义市场经济秩序，由此而派生出大量的官员腐败案件，也严重影响了政府廉洁性和公信力。所以，不论是从经济方面，还是从政治方面考虑，都必须对商业贿赂进行严厉打击。作为一名政府的工作人员，一定要有清醒的认识，正确对待这次治理商业贿赂专项工作，认真查找自身存在的问题，自觉接受组织和同志们的监督、教育和帮助，使自己不犯或少犯错误。

二、自查自纠，认真查找存在的问题及易出问题的环节和苗头。反思自己\*年来的工作，在行政执法过程中，没有利用手中权力和执法资源接受或索取贿赂；没有利用手中的权力和影响力参与或干预企事业单位或相对人的经营活动，谋取非法利益；没有滥用行政权力支持企业垄断市场 and 不正当竞争，从中获得或收取回扣；没有利用给相对人通风报信或私下指点出主意而谋取私利。但容易出问题的苗头或环节还是存在的，比如，有时候有的相对人托关系找到自己的朋友或老领导为之说情等。一旦把握不好就容易出现问題。

三、加强学习，树立良好的自身形象。质量技术监督工作，工作面宽，责任重大，面临的诱惑多，没有良好的政治素质和坚定的理想信念，很难胜任本职工作，也容易出现问題。因此，在今后的工作中，一定要加强学习，坚定理想信念，以孔繁森、任长霞、郑培民等英雄模范人物为榜样，树立正确的人生观、价值观、权力观，深刻吸取一些反面典型的教训，充分认清商业贿赂的严重性和危害性，正确行使法律法规赋予的权力，忠于职守，诚信服务，严守法纪，廉洁从业，为创造良好的、公平的社会主义市场经济秩序作出自己应有的贡献。

## 公司副总上半年工作总结篇八

### 1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

### 2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使xx服务真正的深入人心。

### 3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

#### 1、发传单

进入xx证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

#### 2、有效利用银行资源

在银行驻点已有半年了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

#### 3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们xx来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服

服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

## 公司副总上半年工作总结篇九

### (一)上半年工作的主要亮点

上半年，我们深入贯彻落实省公司关于全年工作的要求，坚持以改革创新为动力，以加快发展为主线，以效益为统领，以依法合规为基础的工作方针，管理与服务同步推进，全司上下同心协力，勇于开拓，奋力拼搏，较好地完成了上半年的各项任务 and 经营指标，公司全面建设取得新成绩。上半年工作亮点主要体现在以下八个方面：

#### 亮点一：各项经营指标全面实现

从发展指标看，截至6月末。累计实现保费收入亿元，增幅%，低于行业个百分点，超全省百分点。市场份额%，同比个百分点。从管控指标看，6月末，赔付率%，费用率%，综合成本率%，应收余额万，应收率%。

从盈利指标看，6月末，实现利润总额万元，完成年计划的%，超时间进度个百分点。在地区行业亏损面达%的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

#### 亮点二：车险业务呈现持续反弹回升态势

上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。

实现车险保费万元，增速%，与市场基本持平。认领目标达成率%。市场份额%，同比增个百分点。

车商、电商渠道全面推进。车商保费收入万元，认领目标达成率%。其中新车业务保费万元，增长%，全省排名第一。电商上半年完成三进入团购项目x个，电商完成保费收入万元，增速%，全省排名第x

### 亮点三：商业非车险超速增长

上半年共实现非车险保费万元，认领目标达成率%，增速%。其中：商业非车险实现保费万元，认领目标达成率%，增速%，超行业增速个百分点，市场份额3%，同比增加个百分点。政策性农险保费收入万元。

### 亮点四：机构改革与管理机制创新成效显著

机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了重要作用。实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。六项管理机制创新促进了管理升级(管理、考核、督导、考评、财务、沟通机制)，使制度管人、制度管事的机制得以确立。

### 亮点五：绩效考核全面落实

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

## 亮点六：“四强化”实现精细化管理水平再提升

上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店(厂)代理业务积极性，提升了店(厂)代理业务规模和份额。

二是强化it平台建设□it服务保障水平大幅提升。合作开发车队、续保、人力资源绩效三套管理系统，建立数据查询平台，安装和更换了自动电源□pc机、网络线路、监控设备。

三是强化销售费用差异化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜；制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准；加大竞回业务的奖励力度；对非车险效益差的业务及时调整承保政策，促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控，理赔管控能力进一步提升。围绕“队伍、成本、服务”三大工程，建立理赔全员考核评价体系；按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析；多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

## 亮点七：以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制，一对一配置团体客户、专属客户经理，提升了客户维系能力。

二是客户信息真实性明显提高。

三是积极推进差异化服务，对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，客户满意度明显提升。

四是规范员工礼仪行为，提升了窗口服务标准。

五是成立了诉讼调解委员会，加强了与职能部门沟通协调，理赔服务标准化水平有新提高。

六服务职场建设全部达标。

亮点八：公司精神面貌发生深刻变化

随着公司各项改革创新的深入推进，管理制度和考核机制的完善，党的群众路线教育实践活动的落实，员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展，公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化，为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。

一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强；

三是员工素质进一步提高，进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实，学习风气初步形成。老员工干劲不减，新员工朝气蓬勃，创新成果不断涌现。

(二)上半年工作存在的难点与不足

总结上半年工作，我们必须清醒地认识到，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在很多不足和差距。公司发展进入关键阶段，我们必须着力解决以下六个难点与不足：

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，这是发展的重点和难点。特别是月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险ab业务占比%，较去年末上升了百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司半年会议精神，紧紧围绕中心，进一步理清工作思路。按照目标导向，聚集问题，缺口管理、过程监控要求，结合实际抓好落实。动员全系统干部员工，居安思危，乘势而上，凝神聚力，再接再厉，圆满完成全年经营目标。下半年公司发展的定位和目标是：

在上半年基础上，对标全年目标，主攻三季度，确保超市场平均增速，重点经营指标完成90%以上。实现下半工作目标，必须抓好五项重点工作。

### 重点工作一：持续推进业务快速发展

一是车险速度和效益并重。继续坚持车险龙头地位，坚持和强化上半年一切行之所效的措施，加强车险业务发展；要树立规模与效益同步协调增长的可持续发展观，关注车险效益，继续加大效益险种政策倾斜力度，确保车险业务有效益地高速增长。电商三进入团购开展不力的单位，要尽快扭转局面；强化考核，加强车商驻店员团队建设。



二是重点推动分散性业务联合销售，紧抓政府民生类保险推动。农房保险、随车行、驾意险必须确保完成全年目标。环责险、医疗责任险、电梯责任险、燃气责任险要实现新的增长点。复制1-2项商业非车险项目经验；制定三年规划，深入推进商业非车险专营取得新进展。

效益是企业发展的生命，是全部经营工作的目的之一。全体员工都要牢固树立效益观念，始终坚持效益第一不动摇。

一要加强承保环节管控。进一步完善交强险经营管理模式，降低交强险经营亏损；积极调整非车险业务结构，提升优质业务占比，提升非车险亏损险种盈利能力。

二要加强理赔环节管控。强化人伤、通赔、欺诈、追偿等理赔关键环节管控，强化查勘、定损环节复勘工作，有效降低赔付成本。提高结案率，加快未结案件清理工作，提高估损充足率。确万元以上车险案均赔款同比下降要超过10%，保证人伤案件跟踪率达到100%，车险涉及人伤案均赔款同比下降10%；总体上要确保赔付率同比下降三个百分点，达到%的挑战目标。

三要持续控制行政费用。实施成本战略，落实全面预算管理制度，落实压缩行政费用目标，严格控制机关非人工成本。

重点工作三：做好客户服务大文章。

全员要牢固树立服务制胜理念，做好客户服务大文章，持续提升公司的服务能力。

一是进一步提高出单环节服务水平。优化承保环节。以提高出单速度、提升出单中心服务质量为基础，加强系统和设备的优化力度，打破固有模式，进行岗位的适度交流，建立出单员的量化考核机制，按出单速度、出单数量、出单质量、服务水平等方面进行考核排名，作为薪酬发放和末位淘汰的

依据。

二是所有服务要真正向以客户为中心转移。要以客户需求以客户否满意为标准，把坚持以客户为中心的经营理念真正落实到位；要继续搞好服务标准化建设，进一步强化差异化服务和增值服务。对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，持续提升客户满意度；继续提高客户信息真实性，提升公司整体客户服务水平。重点工作四：坚持依法合规。

一是业务快速发展决不能以牺牲合规为代价。坚持依法合规是经营管理工作的前提条件，也基本要求。各级领导和全体员工都要牢固树立法规意识，在任何时候在任何情况下都不能突破法规底线，更不能踩上红线，绝不能以牺牲合规经营为代价来换取业务发展。要严格执行统一法人授权经营管理的有关规定，强调权责制衡，建立岗位责任追究制，完善监督检查机制，做到合规经营常抓不懈。

二是高度关注潜在风险因素。加强经营分析，善于发现问题，通过风险提示机制，强化风险管控。汛期到来了，要提早落实防汛防灾工作。要认真完善防汛预案，做防大灾防大汛的准备工作。要切实落实防灾检查工作，落实整改措施。

三是严格落实转变作风八项规定。全体员工特别是各级班子成员以及机关部门负责人，要深刻领会中央“八项规定”的重大意义，以鲜明的态度、坚定的决心、自觉的行动贯彻落实好八项规定。要求别人做到的自己先要做到，要求别人不做的自己坚决不做。要认真查检存在的差距，切实改进作风，克服形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。

重点工作五：注重文化和队伍建设。

一是提升员工幸福感工程。公司要在经营状况不断好转的情况下，努力实现员工利益化，尽可能提高员工收入水平；要抓好员工食堂管理；要关心员工身心健康，适时安排体检；下

半年要安排好员工休假;还要根据实际情况,安排好文体娱乐活动。总之,要切实关心员工利益,通过多种措施,不断提升员工幸福指数。

二是持续做好员工队伍建设。落实基层建设三年规划,建立中层干部储备库,加强后备人才培养;强化学习型组织建设,深入开展读书活动,把工作当作学习的内容,把学习当作工作的形式;落实培训计划,实现知识更新;帮助新入司员工设计职业成长计划,充分发挥大学生团队在公司建设中生力军的作用;机关部门负责人要紧跟时代发展,与时俱进,注重提高自身素质,要努力使自己成为复合性人才,在抓部门全面工作的同时,还要直接承担一两项具体工作。

以自己的品格和实际能力水平赢得员工信任与支持;要加强机关岗位工作强度评估,保证合理的工作负荷,控制人员数量增长;在考核方面,要坚持叫真章,功过分明,奖罚严明,公开公正,不搞表面文章。通过一切有力措施,努力把员工队伍建设成具有较高道德素养、专业水平、营销服务能力和具有全新观念的战斗力和执行力的新型企业团队。

三是自上而下抓好党的群众路线教育实践活动。按照上级要求完成规定动作,要重点围绕为民务实清廉要求,认真查摆“四风”方面存在的问题,进行党性分析和自我剖析,开展批评和自我批评;各级领导班子要对照提出的意见建议,带头查摆问题,认真撰写对照检查材料,深入开展谈心谈话,高质量开好专题民主生活会;结合总、省公司“基层建设年”活动,班子成员、中层干部要深入基层开展调研,着力解决影响业务发展的重点问题、突出问题和瓶颈问题,从而促进业务发展各项措施执行到位;要进一步改善领导和管理部门的工作作风,全面履行服务、管控、检查、督导、协调的职能,做好横向纵向的沟通协调工作;要把开展教育实践活动与全面完成各项工作结合起来,努力做到统筹兼顾,合理安排,做到“两手抓、两不误、两促进”。

## 公司副总上半年工作总结篇十

时间飞逝，转眼快到xx年上半年过去了，而我到xx也正好xx个月了。现回首这将近半年的时间里，我虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，对于每一个追求进步的人来说，都免不了对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策。现就半年来的工作情况向领导作简要汇报，主要分为以下几个方面：

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、送水、收发快件、订阅报刊杂志、办理车证、办公设备维护，大到申请办公用品及其领用情况进行备案、文件整理与保管、租房、与外界沟通协调事务、装修洁净间，每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，面对繁杂琐碎的工作，在时间上，我尽量做到最快，在完成质量上，我尽量做到，争取用最小的成本获得的效益。因此，也只有永不倦怠地提高自己，才能胜任看似简单的行政事务工作。

在未进入xx之前，我从未做过库房管理工作，所以库房的物品出入和登记帐页对于我来说都是陌生的。幸好有公司同事和领导的帮助，让我很快的熟悉了这一系列的流程，从最初的盘库、物品出入填写领料单和入库单、到登记帐页，这些看似简单的工作，却分外重要。首先我要保证库存量：需及时的通知采购购买待加工物品，不能让它处于零库存的状态，否则会导致机加工没有物品加工，然后影响生产，这是最严重的问题；其二，出入库物品时，要保证数目准确，并能够及时登记帐页，不能让账目出现混乱的状态。所以总的来说，库房的管理工作是举足轻重的，足够的库存量是生产正常进行的先决条件，不能有一点懈怠。这半年的时间里，我在库房管理工作方面，虽然出现过一些小的问题，但我很庆幸，没有出现过重大影响生产的情况，所以以后的工作我会再接再厉，争取杜绝一系列小问题的产生。

由于机加工和生产不在一个办公地点，所以机加工加工的物

品，就必须及时的送到生产部检验。刚开始送检物品时，我真是一点怨言都没有，觉得很新鲜，所以很乐意去干，可是由于天气逐渐变冷，我的思想上产生了一些波动，我觉得自己来公司工作不是来跑腿的，所以产生了抵制情绪，不愿意跑来跑去为他们送东西。就是因为我这样的想法，导致出现过一次差点影响生产的事件，经过领导的教育与批评，我已经深刻认识到自己的错误，也让自己的情绪很快的调整过来，现在只要有送检的物品，都能保证及时的送交质检科，不会耽误生产。

总结这半年期间的工作情况，本人能敬业爱岗、全力以赴地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足。工作中，我一直虚心求教，恪尽职守，努力做好本职工作，不过自己主观情绪总是会不由自主的支配自己的神经系统，会偶尔表现在工作上面，对于这一点，我已深刻认识到自己的不足，我会认真努力的克制，力求做到更好！另外有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位，在以后的工作中，我会努力提高自己的协调能力和处理问题能力。在下半年里，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。第二，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工作；第三，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。

最后，感谢各位领导能够提供给我这份工作，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这半年来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信xx明天会更好！