

# 库管半年工作总结及下半年计划(模板8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 库管半年工作总结及下半年计划篇一

同事们，大家好，下面我将\_\_年上半年工作情况向各位汇报如下：

半年即将过去，新的挑战又在眼前，深思回顾这半年来的工作，即有成绩，又有不足，现做以下总结。

**成绩：**工作认真负责，无论在超市哪一个岗位上，都能得以应手。在收银台上，严格按照收银台应知应会，收银员的工作流程完成，收银员不但要收好钱，还要熟知所有商品的价格，陈列位置，整箱包装数量，既要保障货款的安全，出口的工作安全，还要做好促销工作。促销工作不是多说一句话的事，还要揣摩顾客的心理，看他需要什么，目光经过哪里等等。理货时，做到货物摆放整齐、充足，购物通道畅通无杂物，区域卫生干净整洁。学习企业文化，把六大管理经营目标，八大服务理念运用到日常工作中去，始终想着：我们代表着企业形像，珍惜尊重每一位顾客，践行“3米”见微笑，心里时刻想着顾客就是我们的衣食父母，我们要弘扬正能、发挥才能、创收节能、保障效能。

**不足：**业务知识掌握的不够扎实，随着商品种类的增多，特别是特产超市、餐吧等，有许多产品的价格、克数、整箱数和保质期等等，不能做到对答如流，香烟价格调整之后，也

做不到一口清。不懂得服务创新，墨守成规，对自己没有太大的信心，不愿意接受新生事物，工作中遇到烦恼和突发事件，不能及时、很好地调整情绪。平时与领导和同事之间沟通不及时。

今后的工作打算：

加大业务知识的学习，利用一切业余时间，争取在最短的时间内把业务知识掌握全，如每月学习掌握30个商品的价格、克数和保质期等。始终牢记企业文化于心，营销技巧要多向同事们学习，调整好个人心态，真正把每一位顾客都当成亲人看待。

科室不足：

由于超市人手紧张，餐吧人员在制作上没有经过规范培训，就忽忽上岗制作，干起工作来就有点手忙脚乱，想信以后随着现场制作技能的提高，会做的越来越好。

## 库管半年工作总结及下半年计划篇二

紧紧围绕年初确定的目标任务，重点抓好就业、创业、社会保障、劳动监察，人事人才等工作，各项工作取得了新进展。

(一)就业创业重点工作目标任务完成情况

(二)民生工程实施情况

(三)推进就业创业工作情况

1-5月份，办-理《就业失业登记证》x份，全区推荐小额担保贷款x家，带动x人就业，贷款金额x万元。

20xx年1月至3月期间，在全区开展“春风行动”就业服务专

项活动，活动期间共走访就业困难人员和家庭户数x户；登记认定的就业困难人员x人（其中：残疾人x人）；帮助就业困难人员实现就业x人；帮助就业困难人员享受政策x人；与区工会、区残联联合慰问就业困难人员28人，发放慰问金x元。

3月7日与市人社局、市总工会、市妇联等部门联合举办了“x市 20xx年‘春风行动’暨x商场专场招聘会”。此次招聘会共有 x家用工单位免费入场进行招聘，涉及多个行业，提供就业岗位近x个，招聘会还专门设置了残疾人招聘专区。招聘会当天进场求职各类人员有x多人次，突破以往历届招聘会进场人数，达成用工意向x余人次。

#### (四) 企业退休人员社会化管理服务工作情况

截止目前，全区已实行社会化管理的企业退休人员达x人。在社区建立了x个退管自管组织。1-5月份，共走访慰问高龄、孤寡、重病等退休人员x人，发放慰问金x万元；组织开展全区企业退休资格认证工作，现认证率已达x%以上。

#### (五) 劳动保障监察执法活动开展情况

一是加大劳动保障法律法规的宣传力度。结合区政府开展的各项法制宣传活动，积极指导、督促用人单位遵守《劳动合同法》，做到合法用工，及时补签和续签劳动合同。1—5月份，劳动合同新增备案x人，其中，解除劳动合同x人。

二是开展专项检查维护劳动者合法权益。两节期间加大了对用人单位拖欠农民工工资行为的查处力度，开展全区重点工程项目农民工工资支付检查与劳动密集型企业工资支付情况检查等专项检查活动。20xx年3月至5月期间，采取分段实施的方法对221家用工单位开展了劳动保障年审，了解用人单位的用工情况，指导、督促用人单位遵守法律法规，做到合法用工，及时补签和续签劳动合同。

三是认真受理和查处群众投诉举报案件。1-5月份，我局共接待欠薪投诉、来访100余批次，涉及x余人，清欠金额x余万元；接待处理劳动争议案件x起，申请人x人，涉案金额x万元。

四是建立解决拖欠农民工工资问题长效机制。为积极稳妥解决我区企业拖欠职工工资特别是建筑施工领域企业拖欠农民工工资问题，努力构建和谐劳动关系，维护社会稳定，经区委区政府同意，出台了《关于建立解决拖欠职工工资问题联席会议制度的意见》(狮办[20xx]27号)，并通过建立联席会议例会制度、隐患排查和信息报送制度、重大事项报告制度、目标考核和责任追究制度等配套制度，努力在我区形成解决拖欠农民工工资问题“统一领导、部门协同、各负其责、齐抓共管”的良好局面。

#### (六) 人事人才工作情况

一是认真做好人员人事变动工作。根据工作需要，今年上半年共办-理各类人员人事变动共x人，其中办-理调动x人、辞职x人、退休x人，新聘用x人，公益性岗位录用x人。

二是继续做好事业单位岗位设置工作。根据《铜陵市事业单位岗位设置管理工作实施办法》，完成区教体局36名教师、区西湖卫生院4名工作人员岗位设置申报工作，严格岗位设置职数管理，严格执行所核准的岗位设置结构比例和细化等级，严把岗位职数总量关。

三是完成机关事业单位在职人员工资正常升级工作。以年度为基础，按照政策规定，上半年共审批完成全区24名机关事业单位工作人员20xx年达年限工资正常晋升工作，为全区机关事业单位职工工资的动态调整和工资改革正常进行做好准备。

四是完成基层特定岗位人员工资调整工作。根据区政府第62次常务会议研究决定，提高了基层特定岗位(原公益性岗位)

人员工资待遇，稳定基层工作者队伍。

五是做好退休人员审批及遗属补助标准调整工作。严格执行退休制度，做好各种退休福利费的审批工作，今年上半年按照文件规定，事实调整了遗属补助标准。上半年共办-理了8名同志到龄退休手续，其中事业单位工作人员5名，公务员3名。

二、下半年我局将重点抓好以下工作：

### (一)全面完成就业创业重点目标任务工作计划

继续落实做好各项就业创业政策，建成“xx区人力资源市场”，加强市场信息网络建设。加大各项重点工作推进力度，确保完成20xx年就业(创业)重点工作目标任务。

### (二)大力推进民生工程

加大民生工程实施力度，重点推进城乡居民养老保险、城乡劳动者技能培训等民生工程的实施进度，确保各项民生工程9月底全面完成。

### (三)着力做好劳动保障监察工作

一是积极开展劳动用工、工资支付、农民工工资支付等各项专项执法检查活动；

二是及时受理各类投诉、举报，及时办-理各类案件，构建和谐劳动关系。

### (四)认真做好人事工作

一是认真做好区机关、事业单位工作人员招录(聘)工作；

二是做好机关晋升和事业单位在职人员工资调整和养老保险相关工作。

## 库管半年工作总结及下半年计划篇三

上半年以来，一中队全体人员在局党委和大队领导下，能够按照大队领导提出“保安全，促和谐，全心全意为人民服务”总体思路中，开展各项任务，在各项处警，巡逻，执勤等工作中，任务完成圆满，多次得到局领导和大队领导的一致肯定。上半年中队是接受刑事案件5起，受理3起，处理一起（其中一人取保，一人移送起诉，一人劳动教养）。接受行政案件三十二起，处理二十起，打击违法人员60多人。执勤保卫任务8次，执勤巡逻近百次。在工作期间，同志们能够服从命令，听从指挥，不折不扣以饱满的精神状态，较好地完成了上级交赋的各项任务。

### 一、能够认真部署圆满完成任务

中队领导在每次接到上级指示和任务时，民警都能够对情况具体分析，排除不安全因素，对人员安排合理，提高了办事效率。常常把一些有纠纷苗头案件控制在萌芽姿态之中。真正做到了上老百姓放心，让领导放心的一个集体。

### 二、模范带头 看好本班人 管好本班事

俗话说的好“火车跑得快，全靠车头带’为了使一中队同志们工作积极性，中队作出决定，提出把一些班长位置空出，谁有能力，谁就上，把一些思想过的硬的同志放在班长这个特殊的位置上，起到了模范带头作用，帮助中队更好的开展各项工作。

### 三、加强学习 不断提高自身素质

“思想是行动的光驱”中队领导常常率先带头组织大家看新

闻，看板报。常常把一些政治问题提出来让大家讨论和分析，培养大家政治敏感度，提高同志们文化素质，真正使大家成为一个“站着能说，坐着能写，跑得过，打得赢”人民群众相信的好警察。

#### 四、严格要求 正规中队一日生活秩序

“没有规矩不成方圆”中队从队长，民警，巡防员，年初以来，制定了一系列奖罚措施。对好的同志拉出来表扬，对违规违纪的同志指出批评。这样以来，中队没有了一部分侥幸心理的人，不敢雷池半步。同事对民警，巡防员都一视同仁。拉近了大家的距离，也处理好民警与巡防员之间的关系。中队领导经常找民警和巡防员谈心，及时掌握队里心理思想动态。二是中队平时严抓卫生方面和个人养成问题。对一些喜欢不讲卫生的人，批评教育，使其真正认识到自己的错误，端正好态度，使其积极投入工作中来。为大队培养一支素质过硬的队伍，同时也正规了中队一日生活秩序。

上半年以来总的来说，我们中队取得一些成绩，但同时也存在一些问题：

- 1、个别同志对中队严格管理制度，思想认识不够高，态度不够端正
- 2、中队全体工作标准度不够高
- 3、值班备勤有时也存在脱岗，擅自离岗现象

#### 20\_\_年下半年工作任务计划

（四）努力完成中队各项指标任务数，在局党委和大队领导之下，坚决打击违法犯罪活动，加强值班巡逻防控，团结同志，服从命令，听从指挥，为大队打赢一场翻身仗而做出中队应有的努力。

# 库管半年工作总结及下半年计划篇四

我镇20xx年免疫规划工作，按照市卫生局、市疾控中心的文件精神和工作要求，在镇防保组和全镇村级防保人员的共同努力下，完成了20xx年免疫规划工作任务，现将工作完成情况总结如下：

## 一、基本情况

鲁班镇辖区11个行政村，5个村级接种点，总人口42578人。

## 二、完成情况

### 1、计划免疫接种

20xx年上半年出生192人，新增目标儿童建卡192人、建证192人，全年“五苗”基础免疫完成情况分别为：卡介苗应种76人，实种76人，接种率为100%；脊灰苗应服969人，实服965人，服苗率为99.6%；精制百白破苗应种1092人，实种1089人，接种率为99.7%；麻苗应种491人，实种498人，接种率为99.5%；乙肝苗应种524人，实种522人，接种率为99.6%，乙肝首针及时应种19人，实种19人，首针及时接种率为100%；流脑苗应种722人，实种718人，接种率为99.4%；乙脑苗应种738人，实种715人，接种率为96.8%；流脑a+c苗应种334人，实种320人，接种率为95.8%；甲肝苗应种385人，实种379人，接种率为98.4%；上半年已上报了6轮冷链运转报表，无缺报。

### 2、督导

麻苗应种76人，实种75人，接种率98.6%；卡介苗应种110人，实种110人，接种率100%，卡痕合格率100%；乙肝苗全程应种110人，实种人110人，接种率100%；及时应种110人，实种110人，接种率100%；流脑苗应种110人，实种109人，接种



率为99.6%；乙脑苗应种50人，实种49人，接种率为98%；流脑a+c苗应种113人，实种105人，接种率为92.9%；甲肝苗应种153人，实种144人，接种率94.1%。

### 3、安全接种工作

预防接种门诊，严格按照预防接种门诊的工作要求，

对接种进行严格消毒，一次性注射器进行销毁，并作有记录，定点接种点5个，安全注射覆盖率100%，全年无接种预防接种事故报告。

### 4、培训

20xx年对全镇卫生院职工、村医进行一次免疫规划相关知识的培训，针对免疫程序、安全注射、预防接种副反应处理、传染病等方面进行了培训，并对参加培训的村医进行培训内容的知识测试。

### 5、宣传

在20xx年采取了多种宣传方式（宣传单、宣传画、宣传标语、宣传手册）宣传预防传染病方法，对前来咨询的群众进行防病知识的讲解，使群众真正地领会到预防工作的重要性。共散发传单2000多份，咨询人数近1000余人次，提高计划免疫工作重要性的认识，宣传国家计划免疫政策，使广大人民群众能够积极主动参与儿童计划免疫及传染病预防工作。

### 6、冷链设备管理

冷链管理：专人负责冷链管理工作，冷链设备建立了档案，每天进行了冷柜、冰箱温度记录，冷藏包、冰排、疫苗、一次性注射器严格发放登记，签名发放，严格做到帐苗相符。

## 7、免疫规划相关疾病上报及监测

□1□□20xx年上半年我镇共上报丙类传染病14例，无甲、乙类传染病病例。上报及时、准确，无迟报、漏报。

□2□□afp监测、为进一步搞好afp监测的灵敏度□20xx年开展了对afp主动监测报告工作，监测报告率“零”报告率100%，全年报告无afp病例。

（3）麻疹监测□20xx年本地报告无疑似麻疹，监测到位，落实措施迅速，取得了较好的防控效果。

（4）乙型肝炎□20xx年15岁以下儿童无乙型肝炎报告病例，严格按上级要求进行监测。

## 8、免疫规划工作

各项工作指标按照县有关文件精神，正在进行实施过程中。

## 9、免疫规划接种经费

已按照上级要求，建立了专账管理，村卫生室严格考核后发放接种经费，按时下发到村医生手中，无截留挪用。

## 10、资料管理

已严格按照上级要求，对免疫规划资料进行收集、整理工作。

## 三、存在的问题：

1、政府经费投入不足，不能保证工作的正常开展。

2、宣传工作不到位，宣传仅靠卫生部门写标语，发宣传单，宣传媒体没有协助计划免疫免费宣传工作，导致群众对计免

工作认识模糊，甚至把计划免疫与计划生育相混淆。

3、村级计免人员报酬不落实，不安心工作，加上人员技术水平参差不齐，工作不能落到实处。

4、流动人口管理不上预防接种问题日渐突出，流动人口数量逐年增加，流动性大，加上多数流动儿童来源于计划外生育儿童，家长不配合接种，流动儿童的免疫接种率明显低于本地儿童。

#### 四、下半年工作意见

1、认真学习业务，提高业务水平。

2、加强村防疫人员的培训工作，培训前后进行考试并评价培训效果，对确实不能胜任工作的，给予解除，防止给工作造成损失。

3、切实抓好计免建卡建证工作，卫生院防保组对村医生通知应种对象到接种点接种，并及时加强相关信息反馈，卡、表、册、证、网相应统一。

4、建议各级行政部门制定流动人口的预防接种管理办法，加强对流动儿童预防接种工作，及时建卡建证并查漏补种。

5、政府积极增加经费投入，并明确宣传媒体无偿开展计免相关知识公益宣传，提高群众对计免工作的知晓程度，并妥善解决村级防疫人员的报酬，加强计免培训经费的投入，为顺利开展工作创造有利条件。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 库管半年工作总结及下半年计划篇五

时光飞逝而过，回顾半年的工作，紧张而又忙碌，半年来在物业公司领导的大力支持和关怀下，本人遵纪守法，认真学习，努力钻研，扎实工作，以勤勤恳恳，兢兢业业的态度对待本职维修工作，在维修部的岗位上发挥了应有的作用，主要有以下几方面：

本人以身作则，要求组员遵纪守法，遵纪公司的规章制度，做到不迟到，不早退，加强组员的责任心培训，认真做好设备的检查工作和运行记录工作。对上级安排的工作，合理安排，调动组员，迅速处理。对各部门的来电报修，认真听讲，记录来电的单位，报修内容以及故障的位置等，迅速调动组员迅速处理，对较大的故障或不能处理的问题认真向客户解释并上报处理。

维修部一贯将设施设备的安全工作放在首位，每到节假日前一个月都会制定节假日设备设施安全检查、保养和维修工作会议，制定工作计划，落实计划内容、完成时间和责任人，以及检查时间，明确各项工作重点，事后进性检查，以确保小区、市场的设施设备安全运行，在日常工作时，强调维修工作时的安全操作和自我安全防范的意识，杜绝工伤事故的发生。

**操作安全：**由于部门工作的特殊性，维修组员工经常要接触用电器具，动电焊，用电等作业。为了确保操作者的人身安全，上班前会对组员时常进行安全教育，加强部门员工的安全操作意识。在动电、维修危险作业时，确保有人在场监护。

上半维修人员无安全事故发生。对维修组员工进行了设备安全使用常识的培训，提高了全体员工安全的意识。

设备设施安全：定期对各部设备专项检查，每月对大厦配电井，管道井设备进行安全检查；每月对配电房变压器、低压配电柜进行安全检修、除尘。每逢节假日前都要组织对酒店个部、办公室进行设施设备安全大检查。对重点运行设备进行一日一次的安全巡查，发现事故苗头，立刻处理。

最后，自己作为电工主管，分管强电，弱电，小区、市场专业维修保养工作，深感责任大，担子重，物业公司领导给予自己充分信任，信任就是自己勤奋工作，不断提高管理水平的动力，自己必将认真高效，以身作则，配合各部门的工作，在下半年戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

## 库管半年工作总结及下半年计划篇六

在将近x个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下：

从近半年的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在xx市场上分红险产品品牌众多□xx由于比较早的进入xx市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。新聘团队是今年x月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有x

个，加上没有记录的概括为x个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx市场分红险很多，但主要也就是xx等公司，现在我们的`产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。在xxxx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做xx这个市场。

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到月月有保单进帐。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。在下半年我向公司领导呈报一定能够在xx完善的搭建一个x人的团队。

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 库管半年工作总结及下半年计划篇七

时光如逝，岁月如梭，转眼间半年时间过去了，我于今年3月份经组织调整到现在这个新的岗位上。心理很是不平衡，是

不是领导收拾我呢又或者说是领导对我的工作不满意，有或者说是领导想考验我.心里有了这样那样的想法，还有在这个新的工作岗位上我到底能不能胜任，本职工作能不能开展好，自己能不能较快和适应角色转变。

通过和队战士们共同训练、共同学习、共同生活以及队领导的帮助，我仿佛又回到了我刚到这单位时的那段时光.并对警卫执勤这个工作岗位有了更高的认识。下面我就对我这半年时间的工作表现作一下总结，不足之处敬请领导和战友们批评指正：

### 一、政治思想以及理论学习方面：

半年以来，我思想相对来说比较稳定，能够认真的干好自己的本职工作.对理论学习的态度一直比较端正，我在学习的过程中深深地认识到：理论知识是我成长进步的力量源泉，提高自我的过程，理论知识水平的提高是士官的综合能力素质提高的重要体现。通过学习，使我对本职岗位有了新的认识，对如何开展警卫值勤有了底数，收效比较明显。使我正确的树立了自己的人生观，价值观以及世界观.

### 二、模范表率方面：

在平时的工作中我能够时刻提醒自己是一名士官，自己的一言一行，一举一动都代表着士官的形象。因此，在工作的各个方面我都尽自己最大的努力去做好。政治教育中我认真听讲，从没有在课堂上出现打瞌睡的现象；操课时我严格落实制度，严格要求自己，确保训练时效；体能训练中，我在身体素质不太好的情况下很少请假，坚持落实好每一次的体能训练。工作之余，我能够注意生活小节养成，穿衣戴帽树立形象，用水用电力求节约，平时消费量入为出。

### 三、遵章守纪方面：



通过几年的工作实践，我深深地体会到部队铁的纪律好比是人生十字路口的红绿灯，是人生道路上的警戒线，遵守纪律就不会使自己在人生的十字路口上胡乱冲撞，酿成惨祸；遵守纪律就不会使自己错误地走上人生的不归路。因此，我始终严格要求自己，时时提醒自己要慎独、慎初，处处拿事故案例的教训提醒自己。半年来，我能够自觉遵守纪律，自律意识比较强，法纪观念树得牢。能够严格按照条令条例的要求落实一日生活制度。

#### 四、完成任务方面：

接到工作任务后，我能够积极愉快地去完成，没有因为不是自己职责范围内的事而发牢骚，我都能够严格要求自己，认真负责，严把安全关。但是完成任务方面存在两点不足：一是创新意识不强，接到任务后，喜欢用老办法、老经验办事，看问题喜欢用老眼光，思路不开阔，不能发挥主观能动性，创造性的开展工作。二是存在着标准不高，工作不细的现象，只满足于把任务完成了就行，不出现安全问题就行，工作粗疏的现象依然存在，工作高标准意识不强。

#### 五、下步的奋斗目标：

##### 一、改进工作作风，扎实干好工作。

在工作中端正态度，及时发现问题和解决问题，属于自己职责范围内的事，立足于自身解决；自己解决不了的问题，也绝不掩盖，不欺上瞒下，及时请求上级给予帮助解决。

##### 二、摆正位置，发挥作用。

把自己看作队管理工作的一名参与者，积极参与队经常性、基础性的管理工作，不当老好人，不当旁观者。积极为队全面建设出谋划策，主动替队首长分忧解难。在干好本职工作的同时愉快接受队安排的工作，不挑三拣四，不发牢骚，不

讲怪话。

三、坚持好制度，严格要求自己。

严格落实警卫值勤制度。树立士官、党员的良好形象，从穿衣戴帽做起，从集合站队严起，不做特殊人，不干特殊事。要求自己和其他的战士一样，做到有令必行，有禁必止以上是我20xx年上半年的工作总结报告，下一步，我将努力克服和改进自己在报告中查找出来的不足，以昂扬的精神状态和更加扎实的工作作风投入到以后的工作和训练中去。

## 库管半年工作总结及下半年计划篇八

20\_\_年上半年已结束，综合办公室全体人员秉承“严谨、务实、创新、奉献”的企业精神，在分公司领导及部门负责人、同事的支持与帮助下，按照分公司的要求，各司其职、各尽其责，在工作上取得一定收获，也存在一些不足，为了总结经验、寻找差距促进部门各项工作再上一个台阶，现将20\_\_年上半年工作完成情况及下半年的工作计划汇报如下：

### 一、内部分工

办公室工作事务繁杂，每天都需要处理大量工作，因此，首先要明确责任分工，确保工作无间隙、事事有人抓。办公室人员能够做到在职责分工范围内大胆负责、主动工作，调动大家的积极性、提高工作效率，保证办公室工作的正常有序开展。

### 二、做好综合办公室日常工作

1、利用oa系统完善公文电子登记制度，和档案管理衔接，做到登记及时，查询方便，保管适当；在收文方面，强化运行时限意识，提高公文流转时效；规范、强化公文审核把关工作，力争做到从办公室出去的公文无明显错误。

2、根据分公司运行工作实际，协助主管领导相继完善了《\_\_公司规章制度汇编》、《\_\_公司经济管理办法》等规章制度。通过这些制度，规范了公司员工的行为，增加了员工的责任心。

3、及时办理分公司营业执照、企业组织机构代码证的年检变更工作。

4、印信管理工作。从20\_\_年\_\_月\_\_日接手累计用印约\_\_余次。用印过程严格遵守公司的印章管理制度执行，在保证合理规范用印的同时，做到及时、高效。

5、积极做好增收节支工作，做好工作计划。切实抓好分公司办公费用的日常管理工作。建立了办公用品领用明细台帐，每件办公物品都有详细记录，按需所发，出入库记录一目了然，以便及时补充办公用品，满足大家的需要。

6、做好各类劳动合同签订上报，劳动合同签订台帐等工作；熟练使用集团gs[]公司hr人力资源系统，及时更新员工的各种信息，做到数据准确、更新及时、按时上报。

7、完善消防、保卫工作，消除各种隐患。及时在重点部位完善消防警示牌，在与各部门签订消防安全保证书。对消防器具及时进行检查更换，使消防器具符合使用规定要求，组织员工参加消防培训，有效的控制和杜绝了各类隐患事件的发生。进一步加强门卫管理制度，门卫人员要严格执行公司管理规定。对罐车和材料的运输车出入要有登记、来访人员进出要有登记、夜间巡视要有记录。

### 三、工作中存在的问题和不足

半年来，综合办公室在分公司领导的深切关怀和大力支持下，做了一些份内工作，但对照部门职能要求以及领导的期望，还有较大的差距，需要我们不断的改进。主要有：

1、工作任务较多，人员工作经验不足，工作不够深入，办事拖拖拉拉，有推诿现象，有待于改善服务态度。

2、服务意识不强，工作不够主动，缺乏科学、合理的计划和安排。

3、对考勤、纪律工作抓得不够严格，人员培训工作有待于加强。

4、对各部门有些工作了解得不够深入，矛盾化解的不够及时，使各部门的职能没有得到充分的发挥。

5、宣传报道力度不够，形式单一，还有待于改进。

#### 四、结合综合办公室是协调左右

联系八方的中心枢纽，承担着上传下达、沟通内外、档案管理、车辆管理等各项工作，点多面广，工作繁忙，根据上半年的工作情况，结合分公司现状，对下半年工作做一个初步的计划和构想。

1、进一步加快办事节奏，提高办事效率。真正做到特事特办、急事急办、该答复的事及时答复，进一步改善服务态度，提高服务质量。

2、强化服务意识，努力做好各项后勤服务工作。对内服务员工，不断改善服务质量、提高服务水平；对外接待工作，要严格按照公司规定执行。

3、加强与上级直管部门和兄弟单位之间的工作沟通和协调，及时了解上级工作动态和要求。

4、加强各部门之间的协调。积极化解矛盾，形成合力，营造团结向上的工作氛围，使各部门的职能得到充分的发挥。

5、加强本部门人员认真学习政治精神，在学习中不断的提高政治理论水平、业务素质和工作能力。

此外，还要做好档案管理、车辆管理等工作，严格遵守各项管理制度，保守公司商业机密，维护公司全部利益。

以上是综合办公室上半年工作总结和下半年工作计划，难免有不全面、不妥之处、不对之处，请大家批评指正。