

2023年公司半年总结及下半年计划qc 公司下半年工作计划(通用7篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

公司半年总结及下半年计划qc篇一

制定计划必须胸有全局，妥善安排，哪些先干，哪些后干，应合理安排。而在实施当中，又有轻重缓急之分，哪是重点，哪是一般，也应该明确。下面是小编整理的公司下半年工作计划5篇，欢迎大家借鉴与参考！

我于__年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感__年是支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

- 1、个人发展及工作完成情况
- 2、存在的问题和不足
- 3、__年的思路及展望

一、个人发展及工作完成情况：

我的__年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作；下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%；__年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于__年28万同比增长60%；此外，丁家营销服务部实现全年保费任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名；作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在__年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

二、存在的问题和不足

在__年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

- 1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

- 2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的__。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、__年的工作思路和展望

__年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年里我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。最后，相信在__年我们会做的更好，__支公司的明天会更加辉煌灿烂！

作为一名后勤工作者自然需要为了公司的后勤保障做出属于自己的一份贡献，实际上有时候我为了防止物资短缺以及设备损坏等问题的出现会在事先便做好大量准备，其目的还是

将现有的后勤工作做到任何人都挑不出一丝毛病才对得起公司对自己的信任，为此我在闲暇时间制定好这份公司后勤工作计划做出了大量的努力与思考。

首先自然是做好前台设备的检修与维护工作才能够保证公司的门面不会出现任何的问题，尤其是门口的打卡设备更是应该要在每个周日都好好检查一遍是否存在问题，如果说前台的电话出现问题的话就应该要及时安排相关的人员找出问题的所在并进行解决，另外位于前台位置的电脑也是需要保证正常的运转才能够帮助来访者进行登记与统计，当然位于办公室以及前台位置的两台打印机也是需要经常进行检修才能够保证不会在正常的工作时间出现相应的问题，打印机需要的纸张也会提前做好放入相应的位置才能够不影响到员工正常进行办公的相关工作。

其次则是由于夏季的到来需要给员工的工位上面配备电风扇的相关要求，这个便需要我们提前将仓库中还能够使用的风扇清理出来，这样的话就能够在日益炎热的季节之中给予每名员工的身旁都配备到一台电风扇进行降暑，实际上主要还是因为公司电费太贵的问题导致空调只能够在特别热的时候再进行开放的缘故，我觉得作为一名后勤工作者来说能够在不影响到公司正常工作的前提下做到开源节流也是对自身工作负责的表现之一。

最后公司之中用以给员工进行的饮水设备也需要提前做好相关的检查才能保证不会出现任何的问题，毕竟在这台饮水设备在前不久便因为监管不善导致出现漏水事故，当第二天我来到公司的时候便发现因漏水导致地板上出现了一大滩的水渍，最为严重的还是部分办公区域的电脑因此受潮导致短时间内根本就难以使用，而我作为公司的后勤人员也因为没能够提前发现相关的问题而受到了批评，因此下半年的后勤工作中绝对不能够让饮水设备漏水的现象再次发生在公司之中。

如果可以的话我希望下半年能够在公司之中引进一批盆栽来美化大家的工作环境，特别是经常坐在电脑桌前的员工更是需要通过这些来舒缓自己的工作压力，我这样的想法也是为了公司员工长远的身体健康进行着想，实际上公司的后勤工作还有着很多需要我去进行重点照顾的地方。

一、工作方面

- 1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了了的服务，维护了公司的形象。
- 2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。
- 3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。
- 4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导共同完成了未达账项的清理。
- 5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

二、学习方面

- 1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。
- 2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

20__年又是一个充满_的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

1. 现在电销业务规模庞大。而且优惠费率也低于直接业务渠道15%。同时电销业务除了费率低，还有许多附带的增值服务。(高速公路无油提供免费前去送油、爆胎提供免费送轮胎)。但是在客户心中增值服务都是次要，价格才是左右客户选择的一个重要性。

2. 现在许多保险公司都开展电销业务。我是采用先提前一个月向客户发送续保短信告知我店优惠，再向客户进行电话联系，但是有少量几个客户收到我的电话提醒续保时会打电话前来咨询，并让给个报价，一般这类型客户在很早以前就收

到电销的车险报价，往往这种客户只是想多个价格比较。而我们店的200块钱工时费和电销的优惠相比不足以吸引客户。

3. 有大部份客户并非在南充三区，一般都是周边县城或者其他市区的客户，如果客户只为了办理保险来趟4s店，客户会觉得很麻烦。而且我们给客户的优惠也并不足以吸引来店。

4. “人情保单”虽然我店报价与当地保险公司一致，同时还赠送工时费。但有部份客户比如朋友、亲戚在保险公司工作，碍于情面客户一般会考虑在熟人那里购买。

客户就更倾向于电销。我店也可以承保人保电销业务，但是一单做下来我部是没有任何提成的，也影响到我部的工资收入。

6. 我部门刚刚接手续保工作时，虽然每个月都是完成任务，但大部份续保客户都是按揭车，购车时有缴纳3000元续保保证金，所以客户就无条件选择来店进行续保，但是从7月份开始有缴纳续保保证金的客户逐渐减少，这也是影响来店续保客户下降的一个原因。

7. 自身原因：由于客户每天接到多家保险公司电话，我店再打过去向客户推销，客户会感到很反感。不愿意再接到这样的电话。所以我很少对该类客户进行多次的促进。同时有一部份是南充周边县城的客户。我认为特意来店办保险的机率渺小，也就没有对此类客户进行再次电话促进。

根据我局_工作总结中主要工作及工作中所取得的成绩等，取长补短，将20__工作计划详细规划，以更好的做好工作。以下是下半年工作计划范文，请参考。

下半年，我局工作将紧扣市委、市政府的工作重点和省厅的工作部署，进一步转变观念、强化职能、改进作风，切实履行好保护资源、保障发展、维护权益、服务社会的职责，努

力在深化改革、管理创新、业务基础建设、干部队伍建设上实现新突破，为我市经济社会又好又快发展提供持续有力的资源保障和优质高效的服务，重点做好以下几项工作：

(一)、继续积极做好“大滁城”建设的相关工作

千方百计保障“大滁城”建设用地。根据市政府城市建设的安排，我局将依据具体的每宗用地的拆迁方案，提前做好下半年“大滁城”建设使用土地的出让工作。

(二)、继续推进建设用地置换和土地开发复垦整理工作，用活政策缓解用地供需矛盾

1、继续加大建设用地置换工作力度。_月份前完成_亩置换项目验收工作；再组织上报一批新的置换项目；做好置换指标有偿调剂试点工作。

2、认真督促各地加快_个省部级土地整理项目建设速度，年底前保证_个项目申报验收。

3、继续加大土地整理复垦开发工作力度，完成_亩新增耕地计划。

4、认真开展耕地保护年活动，确保耕地总量和基本农田面积不减少。

5、_月上旬完成全年建设用地计划和独立选址项目用地的报批工作。

(三)、做好建设用地供应和管理

继续加大建设用地供应力度，积极围绕_建设和招商引资做好用地服务工作；继续做好对闲置土地跟踪监督管理；完成_市城镇基准地价的更新调整工作，并组织申请专家评审；继续做好

土地市场动态监测与监管系统的数据录入工作。

(四)、继续做好国土资源利用规划工作

- 1、继续做好建设用地预审及“挂钩”、“置换”、批次报件的会审工作。
- 2、继续做好县、市、南谯区土地利用规划大纲的市级评审和报批工作。完成市、县两级土地利用总体规划的成果编制和报省审批工作。
- 3、督促和协调办理全市独立选址项目的预审和材料上报工作。
- 4、完成市级矿产规划的招标，协助修编单位做好资料收集等工作；年底前完成矿产规划修编并报省审批。
- 5、做好土地利用计划管理和年终评估。

(五)、夯实地籍基础工作

1、继续做好第二次全市土地调查工作

第二次全市土地调查工作进入攻坚阶段，我市将继续做好各县、市、区农村土地调查工作的内业核查(含基本农田上图核查)工作，除_县、_县外，其余各县(市、区)城镇地籍调查需要做好补测、修测和地类变更工作(包括_市城区)。

2、积极推动集体土地使用权(宅基地)登记发证工作

宅基地使用权登记工作政策性强、涉及面广、工作量大，涉及农村千家万户，关系到广大农民群众的切身利益。我们将投入较多的人力物力完成该项工作。

3、加强_市城市地籍管理信息系统建设工作

由于我市国土和房产分家，原有的房地产管理信息系统交给房地产管理局使用，使我局的地籍管理重新回到手工时代，极大地影响了工作效率和城市土地管理，因此，建设_市城市地籍管理信息系统的任务迫在眉睫。

地籍管理信息系统软件由省厅配发，我们需要进行硬件采购和地籍管理信息入库、软件系统前期调试等工作。

公司半年总结及下半年计划qc篇二

在20__年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。今年下半年的计划如下：

一、对于老客户，与固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

- 1：每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3：见客户之前要多了解客户的状态与需求，再做好准备工作

才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒与欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你与客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 与公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成到万元的业务额，为公司创造更多利润。

以上就是我下半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

公司半年总结及下半年计划qc篇三

集团公司工会上半年工作调研会议之后，公司工会先后召开了工会常委会、全体人员会议，认真传达、学习集团公司工会调研会议精神，按照集团公司工会满主席提出的六个方面

意见，在认真总结、分析、查找问题和不足的基础上，工会全体人员人人表态发言，谈认识、谈体会、定目标、定措施，进一步统一思想、提高认识，全力以赴抓好下半年工会各项工作。

工会工作要开创新局面，就必须不断创新。要求全体工会干部要放开视野，融入大局，敢于打破常规，突破惯性，发扬高标准、创一流、奋勇争先的竞争意识和进取精神，最大限度地发挥工作的主观能动性，创造性地开展工作。要在思想上树立新境界，在内容上拓展新领域，在方法上开辟新途径，在成果上创造新业绩。对工作中出现的问题，要以创新的思路认真加以研究，提出解决的对策。要在创新中推动实践，在实践中坚持创新，努力探索新的思路、机制、方法和载体，推动工会工作不断创新发展。

团结出智慧、出凝聚力、出战斗力，团结是一级组织、一个部门的生命，是各项事业胜利的.保证。要求每一名工会干部都要充分认识自己所处的位置，牢记党组织的期望和广大职工的重托，时时处处注意维护工会集体的形象，塑造好个人形象。要象爱护自己的眼睛一样珍惜班子的团结，做到相互尊重、相互信任，相互支持，相互帮助，相互谅解，在班子内部大力营造一种人人讲党性、讲大局、讲原则、讲团结的浓厚氛围，形成一个和谐团结的坚强集体。班子成员之间要经常开展谈心活动，做到思想常见面，工作常商量，遇事常沟通，求大同，存小异，大事讲原则，小事讲风格，在大局下工作，在整体中行动，真正把工会班子建设成为一支干群团结一致，工作争创一流，富有朝气，充满生机的强有力的战斗集体。

通过上半年工会工作取得的效果来看，只有真真切切地把“党委要求抓什么，行政需要做什么，群众盼望办什么，工会就尽心竭力干好什么”的要求落到实处，把工会工作融入到企业改革发展稳定的中心任务中去，工会工作才能有所作为。下半年，公司工会将围绕企业改革发展稳定的中心任

务，进一步巩固、规范和深化厂务公开民主管理工作，提升厂务公开民主管理的工作层次和水平。围绕创建“aaa级劳动关系和谐企业”的目标要求，积极推进企业维权机制建设，进一步加大协调劳动关系工作力度，明确分工，落实责任，形成“党委统一领导、部门协调配合、工会牵头运作、企业和职工有序参与”的创建工作格局，确保年底前，达到aaa级“劳动关系和谐企业”标准。继续深入开展创建“工人先锋号”活动，把竞赛活动指标层层分解落实到区队、班组和个人，把整个活动贯穿到日常安全生产的各个环节。围绕和谐文化、和谐企业创建工作，开展更具特色的广场文化活动，不断把广场群众文化活动推向高潮。根据季节特点，以车间工会和家庭为单位，在文化广场开展“文明新风进社区”活动，每月突出一个主题，宣传和谐理念，弘扬和谐精神，努力营造人人崇尚和谐、追求和谐、维护和谐的浓厚氛围。认真落实“第一责任人”职责，重点做好“金秋助学”和重大疾病救助调查摸底、登记上报工作，严格按照政策救助特困职工子女入学，不让一名特困职工子女因生活困难而辍学，不让一名特困职工家庭因生活困难而发生意外伤害。突出情感优势，把女工安全协管送温暖活动与丰富多彩的安全教育、亲切感人的安全嘱咐、察言观色排查安全薄弱人物结合起来，变单纯送温暖为多项并举的协管举措，促进企业安全生产。

公司半年总结及下半年计划qc篇四

时光荏苒，转眼间，上半年就这样过去了，又到写下半年工作计划的时候了。下面是由计划网小编为大家整理的“2018公司下半年工作计划”，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您有所帮助。更多文章在计划网工作计划栏目，希望您关注与阅读。

2018公司下半年工作计划【一】

2018年上半年，在开发区管委会及总公司的支持和领导下，

到目前为止我们已完成营业收入xxx万元。2018年下半年，我们将继续保持上半年的良好发展势头，响应市政府振兴xx老工业基地的号召，进一步加大业务投入，争取引进更多的工程项目，重点开拓物业管理业务。同时还要找问题、找差距、找不足，为此，我们制定我公司2018下半年的工作计划：

一、总的工作目标：

- 1、稳抓环卫，提高道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市领先。
- 2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。
- 3、积极拓展其他工程业务，提高经济效益。
- 4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。
- 5、提高全体干部员工的服务意识和服务理念。
- 6、维护职工的合法权益，提高职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。
- 7、力争完成全年营业收入520万元，创利税xx万元。
- 8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化物业管理。

二、具体措施：

- 1、加强政治学习，统一思想认识，提高全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。

2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员(保安)、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训;对驾驶员定期进行安全思想教育。

3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。

1)公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于2018年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。

2)对环卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩;垃圾中转站(车队)实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办;与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任;对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台;强化服务功能，提高服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆;拟接管经七路垃圾中转站。

2)办公室加强内部管理，对公司各部门劳动纪律及业绩的监督检查;负责仓库、汽车等事项的综合管理;组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划;安排监管科每天考核各部门工作;进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字;油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同;汽车维

修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

3)绿化队实行承包责任制，分管经理签订承包责任合同，负责绿化队内部所有事务。在确保完成开发区下达的绿化带养护及保洁任务的同时，积极拓展其他绿化工程业务。

4、开源节流，节约各项经费开支，加强财务审计力度，尤其是工程审计，提高公司的经济效益。

5、加大物业管理房租、水电费收费力度，确保费用及时回收。

6、改革公司工资分配体制。进一步提高临聘人员工资待遇以及改革驾驶员工资制度，宗旨是使多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，尽可能使工资分配趋于合理化。

7、加强安全生产管理，进行安全知识培训，包括保安职责教育、消防知识培训、车辆行驶安全教育等，特别是行车安全管理，通过每周进行一次安全思想教育，强化驾驶员的安全意识。确保2018年全年无安全责任事故。

8、严格执行奖惩制度，细化奖惩条例。做到奖优罚劣，使人人有压力，人人有动力。

2018年下半年，我们将以振兴xx老工业基地为契机，参与推进开发区二次创业，以秦常委及各级领导的关心支持为动力，齐心协力，共谋发展，争取超额完成全年经济目标任务。

2018公司下半年工作计划【二】

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。

对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位的交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

2018公司下半年工作计划【三】

一、加强管理，完善各项管理制度，充分调动人员积极性。

为了加强对人、财、物的管理，我们完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。合理调配人员，充分整合现有工作人员，做到人尽其才，才尽其用，充分调动人员的工作积极性。最近，公司对工资进行了改革，实行岗位工资+绩效工资。明确了每个人的岗位职责，工作任务，做到分工明确，责任清晰。每个人都能从工作的大局出发，从整体利益出发，互相支持，

互相帮助。大大增加了员工的责任意识，充分调动了员工的工作主动性和积极性，有效促进了公司的长远发展。

二、加强学习，提高素质。

做好办公室工作，必须要有较高的理论素质和解决问题的能力。办公室工作人员要通过各种途径进行学习，为此各办公室都配备了电脑，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要。提高了理论水平、业务素质和工作能力。

三、做好办公室日常管理工作。

1 人事档案管理，记录在厂员工的详细情况，做好新员工的入厂手续及工作情况。

2 办公室对各类文件及时收集、归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅；

5 制定了公司纯净水领用记录，每月统计，账目清楚，一月一结。

6 考勤、售饭情况。公司实行考勤、售饭一卡通系统，每月只需把考勤机、售饭机接口接入电脑，上传数据，每个月的考勤情况、售饭明细便一目了然。大大减少了工作时间，同时也为员工提供了方便，员工只需在每月定期充卡，每天便可以使用公司配备的售饭机、考勤机来吃饭、上班。提高了工作效率，体现了公司的规范化管理。

7 进一步加强车辆安全管理，做好车辆的调配、使用以及维护，及时做好车辆驾驶员的年度审验工作。司机责任心强、从未发生任何安全责任事故。

8 办公室走廊卫生干净、整洁，为大家营造了良好的工作环

境。

四、落实安全生产责任制，定期检查，做好安全工作计划。

上半年，公司始终把安全工作作为重中之重，切实抓紧抓好。进一步加强重大活动的安全工作，严格安全工作责任制，严格夜间安全值班制度，定期组织集中安全检查隐患，重点抓制度和组织落实、检查值班情况、抓员工安全培训；及时增设安全设施，做好安全工作；在公司厂区显要位置设立多个警示牌，增加了员工安全防范意识。对存在的安全隐患及时排查限期整改，取得很好的效果，并通过了安全评估小组的检查。

2018年下半年工作计划

1进一步加强公司制度建设，规范管理。结合实际情况以及公司发展需要，为公司的长远发展，以及员工的利益。对公司制度作进一步调整，使之更加规范化、合理化。

2在搞好日常业务工作的同时，重点加强人员工作能力的提高，引导员工把创先工作化为自觉行动。

3进一步加强办公室日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。

4做好办公用品的管理，抓好节能降耗工作。对办公用品实行定额控制。每个部门限制使用量，对没必要使用的办公用品，进行控制使用或用其他同等功能的办公用品代替。

5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。严禁带入厂区的物品要求做到“一人一机一箱”，消除各种安全隐患。

6做好办公室节能降耗工作，此时正是空调、电扇使用高峰期，合理利用。下班后随手关闭所有电器，不断提高广大员工的节能意识，杜绝浪费现象。

7加强安全生产工作的宣传教育，使广大员工人人了解安全知识，个个熟练掌握消防器材，确保安全工作万无一失。

以上是近半年来办公室的工作情况以及后半年的工作计划，办公室工作虽取得了一些成绩，但是仍存在一些不足，管理制度仍需完善、落实力度需要进一步加大，工作的责任心和事业心有待进一步提高，在今后的的工作中，我们要认真履行办公室职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。进一步发扬成绩，克服不足，取得更加优异的工作业绩。

2018公司下半年工作计划【四】

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾这半年年的工作体验和结合工作实际情况，制定下半年工作计划：

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的.源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在13年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作效率，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固xx市场占有率，扩大河南市场占有率。根据20xx年支公司保费收入xxx万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入 万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展xx市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年下半年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为13年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。有望通

过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

公司半年总结及下半年计划qc篇五

今年，物业管理公司在后勤集团的领导下，秉承集团“服务育人”的宗旨，努力工作，求实创新，圆满完成了全年工作任务，公司下半年工作计划□x年，是集团倡导的优质服务年，是集团发展规划蓄势的一年，也是我们工作继往开来的新的一年，除了要一如既往地坚定“服务”的理念外，还要开拓工作思路，准确分析物业管理公司发展面临的机遇、困难和挑战，强化危机意识，提倡实干意识，同心同德，实现集团各项工作全面健康有序地发展，为全面完成集团发展规划上确立的目标奠定扎实的基础。今年我公司工作重点主要有以下几个方面：

1. 认真贯彻执行集团倡导的iso9000族贯标工作，做好日常工作，提高公司服务质量。这对于物业管理公司来说有一定难度，公司管辖范围大，人员多且杂，所以说如果想找到物业公司的不足之处，随时随地都能找到。尽管如此，我们仍有决心把服务工作做的更好，为学校、为集团争光。
2. 整顿干部队伍。物业管理公司由原四个中心整合而成，员工很多，公司成立之初，干部上岗时没有进行竞聘，经过将近一年时间的工作，部分干部能够胜任工作，一部分能力还比较欠缺。经公司领导研究决定，今年会在适当时候进行调整，完善干部队伍，选拔高素质、能力强的员工为基层领导。
3. 合理规划部门。公司建立之初部门的规划经过一段时间的运作，有不尽完善的地方，特别是不能提高工作效率，提升服务质量。我们将基于第2点对公司部门进行进一步调整，合理规划部门，现暂确定为五个部门，分别是学生公寓管理部、校园管理部、楼宇管理部、保安部、办公室。
4. 积极推动“拨改付”。“拨改付”工作对物业管理公司来

说是至关重要的，从目前学校的运行状况来看，物业公司的运行举步维艰。特别是现在物业公司学生公寓、物业楼、校管部均存在责权不明的现象，这种模糊的界定使我们的工作在某些方面不方便开展工作。比方说一个“零修”的问题，“零修”的定义是什么，维修范围多大？界限怎么分？现在还没有明确的说明。而我们的维修人员按领导指示，所有有能力修好的项目都是尽快修好，不管是否在我公司职权范围内。这样维修权责不明的状况给我们的工作带来了不小的困难，尤其是资金无法到位，让我们的工作进退两难，工作计划《公司下半年工作计划》。所以，有必要积极推进“拨改付”，做到各负其责、各尽其职，彻底避免推诿现象的发生。

5. 进行定编、定岗、减员增效。考虑到物业管理公司队伍庞大，经费比较紧张，公司准备尽量把年轻有作为的人吸收到工作岗位上来，不允许不敬业不爱岗的人占据重要的工作岗位，以免影响我们的服务质量。

6. 有计划、有步骤地进行干部、员工的培训。在上一个星期之前，我们已经做了5级岗到班组长的培训，为期一个星期。培训之后，每个班组长都写了1500字左右的心得体会，大家普遍认为很有必要进行这样的培训。正是因为我们公司的领导看到现在这个现象，即集团，学校，包括公司的任务下达到班组长这一级或者到部门经理的时候，可能造成停滞。使得下面的员工不理解上面的精神，上面的精神没有彻底传达到每一位员工。这样势必影响整个集团的服务质量的提高。基于这种考虑，我们已经进行了第一轮培训，接下来，我们会有计划、有步骤地将培训普及，使每一位员工都有可能参与其中。

7. 调动全公司员工积极性，多渠道进行创收。在后勤集团所有公司当中，论创收能力，我们公司恐怕是最低的，因为所有的工作都是围绕“服务”这个主题进行的，创收很难。但是尽管很难，我们也要想方设法创造收益，“能创收一元钱，

就决不创收一毛钱”，尽我们最大努力把创收工作做好。我们设想的具体办法有：

（1）开展家政业务。物业管理公司队伍中，很大一批是保洁员，也有很多干部有这样的实际经验。在家政这一方面从卫生保洁做起，比较符合我公司目前实际，也是创收的一个切入点。

（2）办公楼、教学楼、老师办公室的定点、定事、定量清洁。为了让老师有更多的时间工作、科研，这些繁杂的事情我们愿意替老师们解决。

（3）花卉租摆和买卖业务。公司校管部有花房，现只是为会议提供花卉租摆业务。我们考虑利用有限的资源，在花房现有规模能承受的基础上扩大业务，逢年过节或有喜庆节日的时候把花卉摆放在需要的地方，其一是做好服务，另一方面也能创收。

（4）承接小型绿化工程。大型工程我们暂时还没有能力承接，另外是受客观原因的限制，目前我们只能与后勤管理处达成协议，适当的在校内承接力所能及的小型绿化。

（5）增强、增加为学生进行更多的有偿服务项目。目前，物业管理公司对学生的有偿服务项目有两项，一个是全自动投币式洗衣机；另一个是在学生公寓安装了纯净水饮水机，提供有偿饮水。这样，不仅方便学生日常生活，还能为公司创收。除此之外，我们公司领导班子集思广益，努力在为学生服务方面下功夫，尽量做到社会效益与经济效益两丰收。

公司半年总结及下半年计划qc篇六

主要原因是公司化经营的大力的发展，新辟班线上线；其二是由于内部管理的加强，各项规章制度均得到严格执行，查处“三私行为”力度的加大。

二季度工作计划是：

一、全力以赴抓好五一端午假日运输工作。精心组织，确保旅客走好走了，科学调度，组织好加班工作，确保争产增收。

二、开拓农公客运市场。组织运务人员调研周边农村客运市场和所有未开通的省内县际班线，为公司经济发展增加新的增长源。

三、做好班公司化经营的后续工作。妥善处理好改造后利益分配车辆补偿等相关工作，同时做好网班线运行后跟踪考核工作，确保运营利益实现最大化。另外对新城公司5条班线做好协调工作，将其整体从兴化华通公司划入我公司。

四、重点抓好汽车站站场建设。抓紧施工客运站建设工程，确保尽早投入使用。积极争取市政府和交通主管部门的支持和帮助，全面提升车站的档次，将汽车站打造成现代化、精品型车站。

五、整合修理资源，筹建修理基地。大力发展车辆修理和油材料供应，保证公司化经营的车辆修理和油材料供应的要求。协调解决修理厂用地与陶瓷市场的矛盾。

六、做好飞鹿驾校的筹备工作。充分利用当前站场资源，大力拓展增值业务，为公司增添新的增长点。目前驾校前期各项准备工作就绪，力争在学生放假前开学收入。

七、做好汽车站门前绿化岛整体迁移工作。由于当前绿化设计不合理，阻隔交通，给旅客零距离换乘带来诸多不便，影响窗口形象，因此绿岛迁移刻不容缓，为此请求市局向市政府呈报，能给予协调处理。

八、做好交通安全工作和世博会维稳工作。公司从上到下，进行了周密的部署。增岗严查，做好登记工作。强化动态管

理，安装gps监控系统，组建监控室实行有效管理，确保行车安全。确保不发生重大道路交通事故和治安事件，为世博会创造了良好的旅客运输环境和治安环境。此外，我们还将增开至上海班线，方便旅客出行。九、继续把旅客包车运输作为公司发展战略的一个重点来抓，进一步做大旅游包车服务市场。继续加大投入购买豪华大客车，准备购买4辆51座豪华大巴，用于旅游市场开拓发展。十、按照海陵区政府的要求，积极做好老东站拆迁前期调查摸底工作，积极与拆迁办进行对接，确保不吃亏。

公司半年总结及下半年计划qc篇七

根据我局20xx工作总结中主要工作及工作中所取得的成绩等，取长补短，将20xx工作计划详细规划，以更好的做好工作。以下是下半年工作计划范文，请参考。

下半年，我局工作将紧扣市委、市政府的工作重点和省厅的工作部署，进一步转变观念、强化职能、改进作风，切实履行好保护资源、保障发展、维护权益、服务社会的职责，努力在深化改革、管理创新、业务基础建设、干部队伍建设上实现新突破，为我市经济社会又好又快发展提供持续有力的资源保障和优质高效的服务，重点做好以下几项工作：

千方百计保障“大滁城”建设用地。根据市政府城市建设的安排，我局将依据具体的每宗用地的拆迁方案，提前做好下半年“大滁城”建设使用土地的出让工作。

1、继续加大建设用地置换工作力度。_月份前完成__亩置换项目验收工作；再组织上报一批新的置换项目；做好置换指标有偿调剂试点工作。

2、认真督促各地加快_个省部级土地整理项目建设速度，年底前保证_个项目申报验收。

3、继续加大土地整理复垦开发工作力度，完成__亩新增耕地计划。

4、认真开展耕地保护年活动，确保耕地总量和基本农田面积不减少。

5、_月上旬完成全年建设用地计划和独立选址项目用地的报批工作。

继续加大建设用地供应力度，积极围绕__建设和招商引资做好用地服务工作；继续做好对闲置土地跟踪监督管理；完成__市城镇基准地价的更新调整工作，并组织申请专家评审；继续做好土地市场动态监测与监管系统的数据录入工作。

1、继续做好建设用地预审及“挂钩”、“置换”、批次报件的会审工作。

2、继续做好县、市、南谯区土地利用规划大纲的'市级评审和报批工作。完成市、县两级土地利用总体规划的成果编制和报省审批工作。

3、督促和协调办理全市独立选址项目的预审和材料上报工作。

4、完成市级矿产规划的招标，协助修编单位做好资料收集等工作；年底前完成矿产规划修编并报省审批。

5、做好土地利用计划管理和年终评估。

1、继续做好第二次全市土地调查工作

第二次全市土地调查工作进入攻坚阶段，我市将继续做好各县、市、区农村土地调查工作的内业核查(含基本农田上图核查)工作，除__县、__县外，其余各县(市、区)城镇地籍调查需要做好补测、修测和地类变更工作(包括__市城区)。

2、积极推动集体土地使用权(宅基地)登记发证工作

宅基地使用权登记工作政策性强、涉及面广、工作量大，涉及农村千家万户，关系到广大农民群众的切身利益。我们将投入较多的人力物力完成该项工作。

3、加强__市城市地籍管理信息系统建设工作

由于我市国土和房产分家，原有的房地产管理信息系统交给房地产管理局使用，使我局的地籍管理重新回到手工时代，极大地影响了工作效率和城市土地管理，因此，建设__市城市地籍管理信息系统的任务迫在眉睫。

地籍管理信息系统软件由省厅配发，我们需要进行硬件采购和地籍管理信息入库、软件系统前期调试等工作。