

2023年企业半年工作总结心得体会 企业 半年工作总结(大全9篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么你知道心得体会如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

企业半年工作总结心得体会篇一

20*年，国库股全体同志在局领导的带领下，在省市财政部门的帮助指导下，紧紧围绕全县财税工作目标，按照上级财政部门的工作要求，继续深化和完善国库集中收付和镇财县管改革，积极调整工作思路，配合“省直管县”改革，认真履行财政国库各项职能，注重运用有效手段，加强资金监管，充分发挥财政资金整体效益。树立大局意识、服务意识、创新意识、规范操作意识，不断提升国库管理水平，切实推动财政国库管理和改革再上新台阶，为服务全县经济和社会各项事业的发展作出应有的贡献。现将上半年所做的具体工作总结如下：

一、继续深化和完善国库集中收付和镇财县管改革。

20*年是我县财政改革进一步深化的一年。一是进一步扩大了国库集中支付范围。在行政事业人员工资、村级三项经费、粮食直补等涉农补贴、城镇和农村低保、企业养老金和下岗职工生活费、政府采购支出等直接支付的基础上，又对城市道路基本建设工程支出、绿化苗木款、基金会社员股金兑付、盐矿借据兑付资金等直接发放到人，扩大了国库集中支付的范围和规模。二是财政专户资金管理有新突破。按照《江苏省财政厅关于加强和规范财政资金管理的通知》（苏财库[20*]28号）文件精神，对全局财政资金帐户进行了排查摸底，分别不同的性质，提出了保留、撤消、合并的建议，对行财股、企业股有关专户资金账进行了国库集中管理。三是

深入镇进行“镇财县管”工作调查研究，召开了部分镇财政所所长、结算会计、单位会计、局内部有关股室参加的镇财县管工作座谈会，分析一年来镇财县管工作取得的成绩、存在的不足和需要解决的问题，在坚持省改革的精神不能变的前提下，针对基层工作中存在的实际问题，通过认真研究，集思广益，进一步完善了措施和操作规程、规定，从立足于服务出发，深入到镇，对镇财县管进行网络维护、软件升级，耐心细致地讲解操作步骤，为基层同志服务好。

二、积极适应省直管县改革，做好“省直管县”改革国库管理方面工作的对接

根据省政府安排，从20*年1月1日起对全省13个省辖市、52个县（市）实行“省直管县”财政改革。为适应这项工作，我们认真学习了省财政厅印发的苏财库[20*]7、8、9号文件精神，对20*年底市县财政往来数及20*年1-5月省市汇往来资金进行清理核对，并根据20*年省对县财政结算情况，结合20*年新增财力补助和上解省市情况，测算20*年省应对县结算往来资金情况，积极和省财政厅国库处联系，汇报我县存在的困难和问题，最大限度地争取省国库处领导的支持，1-6月份，共争取往来资金4.7亿元，较好地保证了我县行政事业人员工资、补发工资、企业离退休人员离退休金、下岗职工基本生活费、城镇及农村低保、农村新型合作医疗、扶贫抚恤、救灾救济、村干部工资、五保户经费等人员工资性支出的拨付，保证了县镇行政机关、事业单位的正常运转，较好地兑现了农业、畜牧、水利、科技、文化、教育、卫生、政法、城建等事业发展专款，有力地维护了全县社会稳定的大局，支持了经济和社会各项事业的发展。

三、强化总预算会计工作，提高预算执行管理水平。

牢固树立“国库无小事”的观念，在“省直管县”改革的新形式下，认真学习省有关文件精神，明确具体要求，继续强化了总预算会计基础管理，进一步完善了内部分工与制约机

制，保证了资金运行安全、高效、快捷，进一步强化了总预算会计账务分析工作。在履行会计监督职责的同时，努力做好各项服务工作，及时加强对行政事业单位会计工作的指导。紧密结合财政经济工作重点，充分发挥预算执行分析在反映财政经济状况、提出政策建议、为领导决策提供参考依据方面的重要作用，及时准确地做好了旬报、月报、工资报表、社保专户报表、分析等各类报表的编制上报工作，切实做到了真实、准确、及时、完整。积极协调县金库、国税、地税等部门的关系，为县镇收入考核提供了准确数据。

四、强化决算管理工作。

今年1-3月份，我们通过认真准备，加班加点，圆满地完成了20*年我县财政总决算工作，得到市国库部门的好评。上半年，我们利用业务时间，认真学习了财政决算方面的业务知识，注重加强了对镇财政所结算会计和县直行政事业单位会计的业务指导，不断提高决算编审水平。我们平时注意做好和各股室的衔接和沟通，把握处理好政策口径，及时和农业股、企业股联系，把有关市对县考核的“支农支出”、“科技支出”指标进行对照。圆满完成了财政总决算和部门决算的任务。

五、加强学习，努力创建学习和服务型股室。

上半年，我们股积极参加了局组织的政治理论和业务知识的学习，积极参加省财政厅组织的“国库信息执行系统”、“镇财县管信息系统”、“省直管县”财政国库管理业务培训会议。按照建设学习型机关和股室的要求，人人争做学习型干部。通过学习、实践、创新，努力把握建设现代国库管理制度的规律性，全面提高了财政国库管理水平。我们股牢固树立“为基层服务、为部门服务、为局内部股室服务”的理念，通过增强服务意识，改善服务质量，提高服务效能，注重沟通，换位思考，突出工作重点，主动服务大局，提高了工作效率。

六、推行政务公开，加强党风廉政建设。

国库股的主要职责是严把支出关，对于每一笔支出，我们都通过三层审核，层层把关，确保每笔支出都有合法的指标。我们严格执行局制订的各项规章制度，按照规定程序办理业务，切实做到了“用款计划有指标、拨款支付按程序”，硬化预算约束机制，每一笔业务都要做到“公开、透明、规范”，在严格依法理财的基础上，为预算单位提供方便快捷的服务，并主动接受部门、单位、社会公众对国库工作的监督。继续加大了对国库工作的宣传力度，增强他们对国库工作的理解和支持。经常开展廉洁自律教育，认真落实党风廉政建设责任制，牢固树立了新时期财政干部清正廉洁的良好形象。

下半年工作思路：

一、继续做好镇财县管工作。下半年，要对镇财县管工作进一步完善，加强监督检查，注意做好各个细节、工作环节上的操作规范，在网络运行、数据备份、系统安全、资源共享等方面，更好地为镇级经济和社会发展提供优质的服务，确保资金安全、快捷、使用高效。

二、整体推进国库集中支付改革工作。在目前国库集中支付改革的基础上，继续深化国库集中收付改革，进一步清理县直行政事业单位账户，规范建立国库单一账户体系，对于单位账户该合并的坚决合并，该撤消的坚决撤消，把所有的财政性资金都要纳入国库单一账户体系，收入全部进国库或单一账户，财政支出实行财政直接支付或授权支付。

三、整合财政账户，集中统一管理。按照上级文件要求和局领导的指示，财政国库部门是管理所有财政资金的部门，因此，对局内部各股室现有账户在排查摸底的基础上进行整合。对各股室专户资金进行统一集中管理。根据上级文件规定，确需在规定银行开户的专户，从其规定；核算内容相近的，

对帐户进行合并，分帐核算。今后凡没有国务院、财政部、省政府、省财政厅文件明确规定的，一律不得开设新的专户。

四、积极和省财政厅国库部门汇报、联系工作，切实做好“省直管县”后国库工作的衔接。

五、科学调度资金，及时、准确、高效地做好财政资金拨付管理工作。

六、做好总预算会计基础工作，做好各类报表的编制及上报工作，为领导决策提供科学合理的依据。

七、做好20*年财政决算布置、培训工作。

八、配合做好镇级目标考核工作。

企业半年工作总结心得体会篇二

上半年来，我们公司工会根据市企工委20xx年总体工作部署，结合今年工会工作实际，在公司党支部领导下，努力为企业的经济工作和三个文明建设服务，紧紧围绕企业生产经营，把凝聚人、关心人、调动和发挥广大员工的积极性、主动性和创造性作为今年工会工作的出发点。上半年我们工会工作活动正常，作用明显，会员拥护，真正发挥了工会组织的积极作用。回顾上半年工会工作，我们主要开展了以下几方面工作。

一是开展“当主人、献一计”增收节支活动。针对去年下半年来大米和各种原材料价格大幅度涨价，工会及时在员工中提倡和开展了增收节支“十二个一”活动，即节约：一粒米、一滴酒、一只埕、一只瓶、一方水、一方气、一只袋、一只箱、一度电、一张纸、一斤煤、一升油。为调动员工参与的主动性，工会以“企业兴衰、职工有责；增收节支，时不我待”为题在员工中开展大讨论，广大员工踊跃参与，各工会

小组和员工在这次活动中表现出了主人翁的思想，如公司锅炉组提出了“自己再辛苦一点，煤耗再降低一点”的口号；软包装组在酒袋包装和塑箱使用上尽量减少包装物的不浪费，塑箱坏了班组修理；淘酒组则把“技术在我手中、质量在我心中”两句话写在班组黑板上，并组织全组人员针对生产中的薄弱环节进行了技术攻关。上半年通过该项主题活动，工会共收到了员工合理化建议近百份、涉及内容广泛，有些建议得到公司采纳后效果显着，也受到公司党政领导重视和好评。

二是树立典型，弘扬先进。工会积极配合支部行政开展追踪报道在冬酿生产期间生产、销售一线人员忘我的工作，无私奉献的感人事迹，通过黑板报等形式及时进行宣传报道，以此来激励广大员工的工作热情。年初，对在20xx年度作出突出贡献的1个模范班组、4个先进班组、3名公司级劳模、12名优秀员工和1名绿化先进个人进行了表彰奖励。并在公司内树立以机修班组为典型的公司模范班组，作为各部门和班组学习身边人、做好身边事的榜样。目前公司员工中学先进、比先进、赶先进、人人争做优秀员工良好氛围浓厚，各部门班组和员工都能以饱满的工作热情和主人翁责任感，与企业同呼吸、共命运，为今年公司开展各项工作再创新佳绩奠定了良好的基础。

三是积极开展“送温暖”活动。工会主动为员工排忧解难，特别对哪些生病住院和生活处于困难的员工，工会及时伸出援助之手。对员工生病住院的，工会亲自上门探望，送去慰问品，同时在精神上给予安慰。年初，对4名生活上确有困难的员工家庭分别给予每人20xx元经济补助。春节期间工会及时走访退休人员家庭，并亲自为他们送去节日的慰问品和慰问金，倾听他们对工会工作的意见和建议。由于工会组织的关心，也使他们真正感受到了企业大家庭的温暖，从内心中表露出了对公司未来充满希望。

四是积极参与企业文化建设开展创建学习型企业活动。上半

年根据市委组织部《关于在全市非公有制企业开展争创先进企业文化50强活动的工作方案》和公司制定的争创先进文化工作计划，工会积极主动参与配合企业创建工作，利用公司现有的宣传阵地，黑板报、宣传窗、广播等形式加强宣传活动，在员工中营造了争创先进企业文化50强活动的良好氛围，引导员工把自觉学习和参加培训作为履行岗位职责，提高自我奋发向上的第一需要。工会制订了员工学习培训计划，上半年，通过建立学习周，组织读书活动，开展岗位练兵和技能竞赛等形式和载体，增强对创建活动的针对性、实效性和吸引力。为结合创建活动继续改善员工工作环境，完成了改建200平方米员工更衣室和浴室。同时利用各种节日和生产淡季，组织员工开展了一系列丰富多彩具有企业文化特色的寓教于乐和文体娱乐活动，活跃了职工的文化生活，为企业员工营造了良好的文化氛围，增强了企业员工的团队精神。

五是重视做好员工思想政治工作。工会树立全心全意依靠员工办企业的思想，把坚持以人为本，尊重人、理解人、关心人作为工会工作的重要内容来抓，在切实维护和保障员工的民主权利上，工会始终维护员工合法权益。年初，公司80名员工与公司续签了劳动合同，无一人被终止劳动关系，并为每位员工实行了五大保险，解除了员工的后顾之忧。上半年公司内部关系融洽，目前公司员工工作安心、顺心，企业员工凝聚力大大提高。

总之，以上是我们上半年所做工作的一些简要回顾，离市企工委对我们的要求尚有一段距离，下半年，我们决心继续努力，不断探索在市场经济条件下非公有制企业中工会工作的新方法，为企业的三个文明建设作出更大贡献。

2017企业半年工作总结范文

2022半年工作总结

物业的半年工作总结

部门半年工作总结内容

2022最新半年工作总结

材料员半年工作总结

行政人事半年工作总结

仓管员个人半年工作总结

销售半年工作总结及下半年工作计划

企业半年工作总结心得体会篇三

上半年以来，我们紧紧围绕镇党委、镇政府年初确定的工业经济指标任务，在党委、政府的统一领导下，深入贯彻落实科学发展观，加大招商引资力度，狠抓项目建设，始终坚持加快发展不动摇，上下一心，推进全民创业，积极应对各种挑战，克服经济运行中的困难和矛盾，大力推进发展方式的转变，镇党委、镇政府年初提出的各项指标均完成半年任务。月份各项经济指标完成情况各项经济指标完成情况。

预计到6月底总计完成地区生产总值11.82亿元，占年计划的53%，同比增长25.22%；预计实现工业开票销售收入6.5483亿元，同比增长25.12%；预计完成工业税收1944万元，同比增长20.55%；预计完成工业固定资产投资7.9555亿元，占年计划的55.25%，同比增长25.97%。各项经济指标均能超额完成任务。

今年以来，古柏镇按照县委、县政府有关新建工业重点项目推进、结转项目推进和招商项目推进的有关工作要求，紧扣发展工业经济中心，着力抓好结转和新建重点项目建设，努力捕捉招商引资项目新信息，目前，整个项目建设及信息落实工作正在有序推进，势头良好。

1、工业重点结转项目有序推进

结转工业重点项目共6个，本年计划总投资12525万元。到五月上旬，已投产企业一个（南京飞环机械制造有限公司）；主体厂房已封顶一个（江苏奕淳铸件有限公司）；进行设备安装或准备安装的三个（南京国阳电子科技有限公司、南京鹏智电气有限公司、南京新天地包装有限公司）；因与乙方基建环节存在问题，需要协调的一个（南京淳康包装有限公司）。以上六个项目，除南京淳康包装材料有限公司外，其余全部按原计划时间节点推进。

2、新建工业重点项目全力推进

，我镇到目前为止，重点建设项目共5个，即：

（1）、南京长祥包装有限公司，计划投资5200万元，该项目正在建设中；

（3）、江苏淳茂自动化控制有限公司，计划总投资7500万元，该项目本月开工建设；

（4）、南京和奥自动化科技公司，计划总投资8000万元，该项目6月上旬开工建设；

（5）、南京万德机械制造有限公司，计划总投资7800万元，该项目6月中旬开工建设。上述5个项目，计划总投资达39300万元。所有项目建成达产后，将大大促进我镇工业经济规模的扩大和效益的增加。

3、工业招商项目信息积极推进

年初以来，我镇通过驻外招商和以商引商，获得了一批有参考价值并可促成落户的项目信息。到目前为止，通过层层筛选，现确定6个可推进项目信息。分别是：

(1)、香港普瑞科技发展有限公司的新光源节能灯生产项目，该项目已签订投资协议。计划投资3000万元。

(2)、江苏华富电力科技有限公司电力设施生产项目。该项目计划投资1亿元。该项目也已签订投资协议。

(3)、香港维多利亚控股集团珠宝加工项目。该项目正在办理相关证照。项目计划投资2800万元。

(4)、南京中德机械制造有限公司的机械设备制造项目。该项目计划投资15000万元。

(5)、上海波圣贸易有限公司电子产品生产项目，该项目计划投资1亿元。

(6)、南京新港医药有限公司医药原材料生产项目，该项目计划投资15000万元。上述六大项目，预计投资总额达55800万元。

三、“123”工程企业经济运行情况。我镇被县列入“123”工程“123”工程企业经济运行情况。企业总体运行情况良好，如金腾橡塑公司，在去年新上再生胶生产线的基础上，今年仍然产销两旺，产品供不应求。南京恒发服饰有限公司，今年在同行业普遍不景气的情况下，该公司仍订单应接不暇，各项经济指标均比去年有所增长。南京东润特种橡塑公司，是我镇工业企业的后起之秀，近年来年年有投入、年年有发展，各项经济指标和企业创新能力都已位居前茅，销售、利税都同比增长20%以上。

1、主要目标任务：

(1)、工业产值、销售、利税、增加值及技改投入等各项指标确保按上级要求，按时序进度完成。

- (2)、力争做好名、特、优产品的培训和申报工作。
- (3)、突出安全生产，确保所有企业无重大事故发生。
- (4)、完成镇党委、镇政府交办的其它各项任务。

2、下半年主要工作安排及完成措施：

- (1)、全力完成县下达的各项经济指标。
- (2)、紧紧围绕全年各项目标任务，全力服务、主动服务企业。
- (3)、对流动资金困难的企业，协助局融资科及有关银行融通资金渠道。
- (4)、跟踪和督促有关企业的认证，创名牌、新品开发、鉴定等工作进度，并做好协调服务。
- (5)、对重点建设项目做好跟踪服务，全力推进。
- (6)、对招商引资工作做到积极主动，确保完成。
- (7)、严格监管，强化源头管理，努力确保工业企业生产过程不出现重、特大事故。
- (8)、加强企业服务中心自身建设，增强工作责任感、使命感，促进整体素质的提高。
- (9)、完成好镇政府及主管局交办的各项工作。

下半年，企业服务中心将继续要本着“服务经济、服务企业的”的宗旨，进一步增强加快发展工业经济的紧迫感、责任感、使命感，与企业携手应对挑战，研究发展对策，破解发展难题，创新工作举措，坚定信心，咬住目标，务求实效，

奋力拼搏，全面推进我镇工业经济的新跨越。

企业半年工作总结心得体会篇四

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

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。

2、及时了解xxxxx情况，为领导决策提供依据。作为xxxxx企业，土地交付是重中之重。由于xxx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xx□xx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xxxxxx及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司□0x号办公会议精神要求，我针对目前xx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xx□xx又到xx花园□xx花园□xx小区调查这些物业的租售情况，工作总结《企业个人半年工作总结》。就x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。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保（养老保险、失业保险、医疗保险）的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在x月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

7、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。

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。

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，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；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；第三，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。

企业半年工作总结心得体会篇五

转眼间□20xx年已经过了一半，回想上半年的工作，有收获也有不足，归纳总结后分为以下几个方面：

三、在高速分站体验一天，让我认识到责任团队的重要性，团结协作才能出收益；四、参加本科室组织的各项活动，积极与新老员工沟通，学习老员工处事的沉稳灵活，学习新员工积极向上、敢于尝试的态度，取长补短，提高工作激情。

二、业务知识方面还需要再加强，服务技能也需要再提升；

三、遇到棘手问题，不够沉稳，思路不清晰、不灵活，应变能力需要进一步提高。

二是努力学习业务知识，为旅客准确无误提供乘车信息；

三是利用业余时间多看点书，拓宽一下知识面，丰富一下自己的头脑；

四是为人处事多做换位思考，将工作做细，同事间互帮互助，更好的为旅客服务。

上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，一季度实现了“开门红”，取得了“零点行动——奔向20xx”竞赛活动的初步胜利。

二季度，我司根据省公司“阳光行动，鏖战夏季”的安排部署，制订了20xx年二季度业务竞赛企划案，再次吹响“阳光行动，鏖战夏季”竞赛活动的号角，将我公司业务发展的战场向纵深方向推进。

我们将17个经营单位分成五个军团，州公司5个党委成员分别担任军团司令，带领相关部门编入各个军团，开展业务竞赛。

回顾半年来的工作历程，我们是有喜有忧，但总体来看是喜大于忧。

喜在我们大部分公司团队建设进一步加强，团队经营有了新的起色；喜在我们全州系统业务结构调整取得显著成效，展现出良好的发展前景；喜在多年来困扰我司的短险赔付率居高不下的难题得以解决，经济效益明显好转；喜在我们全州大部分城乡呈现出诱人的市场前景，业务发展势头强劲。

忧的是中介保险业务没有大的突破，首年新单保费负增长；忧的是增员难的“瓶颈”没有很好解决，大多数支公司的代理

人队伍规模小，与市场的需求极不相适应；忧的是基础管理薄弱，“两规”落实不到位，相当一部分个人代理人的活动量不足；忧的是干部队伍建设滞后，个别支公司经理的观念没有大的转变，思路不清，干劲不足，业务发展没有突破性的进展。

上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，业务发展取得了较好的成绩，截至6月30日止，完成股份公司保费收入4100.6万元，完成省公司下达年计划的40.7%，与上年同期持平。

其中首年新单保费收入1982.7万元，完成省公司下达寿险首年保费年计划的36%；比上年同期下降16%。

寿险首年期交保费1010.2万元，完成省公司下达期交年计划的65.%，完成自定年计划的51%；比上年同期净增683.9万元，同比增长209.6%。

中介业务首年保费499万元，同比增长42%。

团体寿险首年新单保费68.7万元，同比增长262.5%。

短险业务收入624.4万元，同比增长38.6%，其中意外险保费收入336.7万元，比上年同期净增144万元，同比增长75%；短期健康险保费收入287.6万元，比上年同期净增29.6万元，同比增长11.5%。

大病医疗保费收入185.5万元，同比增长58%。

续收保费1308万元，续收率为85.4%。

从各分支机构的业务情况看，个人寿险期交保费达年计划60%以上的支公司有锦屏、从江、岑巩、麻江，保费收入分别为63万元、75万元、59万元、54万元，分别达年计划任务

的105、75、73.8、67.5;达年计划任务50%的支公司有天柱、分公司营销部、雷山、黎平，保费收入分别为85.8万元、281.4万元、31.7万元、62万元，分别达计划任务的57、56.3、53、51.7。

还有半数的单位个人寿险期交低于年计划50%。

意外险完成计划任务在50%以上的支公司有凯里、剑河、天柱，保费收入分别为154万元、13.8万元、30.5万元，分别达计划任务的73.3、54.4、50.8。

截至6月底，短险赔款为318.97万元，短险综合赔付率为51.09%;同比减少赔款125.04万元，下降28.16%。

补充医疗类赔款71.20万元，赔付率为69.60%;毛利润为117.48万元，经济效益明显改善。

可用费用为496.58万元，比上年同期净增218.15万元，增长78.4%。

已用费用428.83万元，同比净增长46.08万元，增长12%;费用节余67.75万元。

两个“提高”的目标可望得到实现。

20xx年，我公司个人寿险期交和短险业务的发展及短险业务赔付情况较上年同期有了很大的改观，但也还存在如下问题：一是业务收入总量，特别是寿险及长期健康险首年保费规模还很小，全州仅完成1982.70万，与全年5470万元的计划相比，差距还很大；二是个人寿险期交结构不尽合理。

个人寿险期交业务中“两康”的比重仅为25.64%，而“鸿鑫”的比重高达64.85%；三是各支公司的业务发展不平衡。

除凯里支公司和分公司营销部外，15个支公司中股份公司总量在200万元以上的仅4个支公司，其中黄平支公司226.7万元、镇远支公司238.9万元、岑巩支公司239万元、天柱支公司265万元；四是二季度意外险业务发展明显放慢，二季度仅收入131.8万元。

意外险收入极不平衡，保费收入在5万元以下的支公司就有5个，10万元以下的支公司有3个，最少的支公司意外险收入仅2.42万元；五是部分支公司的高赔付率应该引起重视。

分公司营销部赔付率达94.45%，岑巩支公司达92%，镇远支公司达70.08%等。

因此，加快短险(尤其是意外险)业务发展，严格控制短险赔付率仍然是我们的努力的方向。

进入二季度以来，业务发展速度减缓，且呈下滑趋势，个人寿险期交保费仅完成383万元，完成自编计划的75.4%。

按7个险种计算，仅有麻江和锦屏支公司完成二季度计划任务，其余支公司均未完成二季度计划任务。

其中保费收入在10万元以下的有施秉、台江、丹寨3个支公司，形势十分严峻。

今年以来，在经营管理上我们虽然有所加强，效益明显提高，取得了较好的经济效益。

但是，我们个别支公司粗放型的管理没有得到根治，在管理工作上稍有放松，在经营效益上取得的成果就会前功尽弃，管理工作这根弦我们一点都不能放松。

1、强化忧患意识,更新经营观念。

今年来，面临公司业务发展缓慢，业务结构不合理，经营无费用，保险市场疲软等困难，一部分经营管理者出现了“等、靠、要”的思想。

州公司党委、总经理室决心从强化忧患意识和更新经营观念上做文章，一方面通过各种类型的会议，大谈特谈更新观念；另一方面通过走出去，到先进的公司学习考察。

今年元月，州公司班子成员分别带领基层公司经理和州公司部门负责人组成三个组赴怀化、铜仁、黔南兄弟分公司学习考察。

学习考察后大家感触很深，看看别人，想想自己，我们为什么这样落后。

别人能做到的事情为什么我们做不到？大家深深感到我们的落后是思想上的落后，观念上的落后。

赴怀化学习考察组还认真编写了赴湖南省怀化分公司考察学习感思录，供全系统交流学习，产生了很好的影响。

通过走出去学习，我公司各级干部的思想观念得到进一步转变，为公司搞好各项工作打下了思想基础。

2、早安排、早部署，争取工作主动权。

工作中立足于一个“早”字，既是经营管理工作规律的要求，也是我公司今年的工作特点。

在去年四季度我公司业务发展取得较好成绩的基础上，元月份我们及时部署《零点行动—奔向20xx□业务竞赛活动。

各单位积极响应，在新的一年里制定新的目标、落实新的措施。

总、省公司全保会议后，州分公司党委 总经理室在认真领会的基础上，结合黔东南实际切实予以贯彻落实。

省分公司全保会议一结束，参会的公司经理连夜赶回凯里，接着召开全州系统20xx保险工作会议。

会上，倪朝勇总经理作了题为《开拓创新 奋力拼搏 夺取20xx年各项工作胜利》的报告。

在报告中明确提出了州分公司20xx年工作的总体思路：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的十六届三中全会精神，认真落实总、省公司的战略部署，抓住公司股份制改革的契机，转变观念，开拓创新；调整结构，加快发展；强化管理，提高效益，努力保持业务的持续健康发展。

并确定了 20xx年我司业务发展的总目标：总保费12255万元，其中个人寿险新单2720万元(期交保费1960万元，趸交760万元)；团体寿险530万元，银行、邮政代理2070万元；短险保费1500万元(意外伤害保险750万元)；99版以后续期保费2860万元；其它保险业务2260万元；大病补充医疗保险315万元。

费用力争达到900万元，突破1000万元；利润210万元。

同时提出，要实现业务发展的总目标，必须抓住一个“早”字，突出一个“新”字，落实一个“干”字，加强公司全面建设，促进全州系统人寿保险业务健康发展，实现公司利润的最大化，争取最佳经济效益。

努力达到“股东有效益，经营有费用，员工有实惠，发展有后劲，社会有地位”的经营效果。

全州系统认真贯彻落实总、省会议精神，围绕分公司总经理室提出的工作思路和总体目标，积极进取，不断创新，从而在各项工作中取得了较好的成绩。

上半年，有3个支公司首年新单保费(分公司营销部467.2万元、岑巩186.6万元、从江157.6万元)和4个支公司个人寿险期交实现了“时间过半，任务过六”的目标，这就是落实“早”、“新”、“干”三个字的具体体现。

我们在工作的指导思想和工作方法上有了大的转变。

州公司总经理室在积极制定措施加快发展的同时，做到速度、规模、效益的有机统一。

概括起来就是：贯穿一个中心——加快业务发展，做大做强；实现两个目标——提高费用水平和提高经济效益；抓住三个重点——个人寿险期交、意外伤害保险、银行邮政代理保险；做好四项工作——强化管理、深化改革、队伍建设、诚信服务。

上半年，我们围绕“一、二、三、四”工作要求开展工作，全系统业务取得了一定的成效。

除中介业务外，我公司个人寿险期交和意外险业务都较好地完成了任务。

上半年，个人寿险期交保费收入1010.2万元，比上年同期净增683.9万元，增幅209.6%；意外险保费收入336万元，比上年同期净增144万元，增幅74.9%。

费用水平大幅度提高，上半年可用费用为496.6万元，比上年同期净增218万元，增长78.4%。

已用费用428.8万元，同比净增长46万元，增长12%；在费用开支比上年增加的情况下，仍然节余费用67.8万元，取得了很好的经济效益，两个“提高”的目标得到实现。

4、整合人力资源，实施干部调整及托管。

今年以来，针对麻江、锦屏、雷山等几个支公司业务发展低迷的现实情况，州公司及时采取措施，对几个支公司班子进行调整充实，并对锦屏、雷山等支公司采取托管方式。

经过调整充实及托管后的公司，工作局面发生了很大的变化，如锦屏、麻江支公司个人业务发展取得了突出的成绩，上半年个人寿险期交业务分别完成63万元和54万元，达计划任务的105%和67.5%，处在全系统领先地位。

5、强化管理措施，降低短险赔付率。

效益与费用既是一对孪生兄弟，又是我们抓好业务工作的一个“牛鼻子”。

为了抓住这个“牛鼻子”，必须解决长期困扰黔东南分公司赔付率居高不下的问题。

今年以来，公司上下围绕着如何降低赔付率实实在在地做了一系列工作。

一是州公司加大核赔力度，集中收回部分上报理赔权；二是推行“探视制度”和“每案必查制度”；三是聘请有从医经验人员到公司任协赔人员；四是州公司加大对基层公司理赔工作的指导和检查力度；五是州公司建立了各单位高赔付率预警通报制度，及时通报短险赔付情况，对赔付高的支公司提出警示。

通过各级公司的共同努力，今年年1—6月全系统短险赔付率牢牢控制在50%左右，此举对实现利润和增加费用起到了积极作用。

6、加大州公司讲师队伍建设，推动全州寿险业务发展。

今年以来，根据各基层单位的实际情况，州公司充实了讲师队伍，加大对基础设施的投入，有力地保证了一、二季度全

州范围内强势召开产品说明会的后援支撑，为寿险期交业务取得良好成绩发挥了重要作用。

7、强化宣传公关，提高企业形象。

宣传公关是保险业务发展的开路先锋，今年来我公司在这一工作上下了不少功夫。

三是在“3.15”活动日，州公司认真组织策划了与州消协共同举办宣传活动，活动中公司领导作为唯一企业代表作了发言，派出了军乐队，公司全体员工现场进行了诚信签名。

这次活动通过省、州各级媒体报道后，宣传效果良好；四是积极展示公司股份制改造后的崭新形象，推动全州系统业务的快速发展。

从今年4月开始，分公司与黔东南电视台合作在《黔东南新闻联播》推出了新闻系列报道栏目——《爱心行动》。

《爱心行动》的主要内容是全州各县市范围内发生的扶贫帮困，资助失学儿童，人寿保险理赔服务，家庭、邻里和睦、尊老爱幼、见义勇为、拾金不昧和一切需要全社会关注的人和事；五是积极参与公益事业活动。

4月26日，在凯里的200多名员工参加了为贫困生和儿童献爱心捐款仪式，共捐款5559元；六是加强与地方党政部门的联系，及时向党政领导汇报工作情况。

5月28日，州分公司总经理倪朝勇，向黔东南州委书记刘光磊作了人寿保险业务发展的专题汇报，刘光磊书记听了汇报后，针对中国人寿黔东南分公司的工作作了重要指示，提出了工作要求。

《黔东南日报》头版头条作了报道；七是开展网上宣传。

最近州公司又利用资助师范学院“红色之旅”文化三下乡活动，在《黔东南信息港》网上对我公司进行介绍，开辟了网络宣传的新尝试。

同时，近年来，公司内部加快信息交流也是一个工作特点。

8、主动出击，开拓市场。

上半年大多数公司认真贯彻落实省、州保险会议精神，围绕着州分公司提出的“早、新、干”三字做文章。

部分支公司在主动出击，开拓市场方面显现了一些成绩，如剑河、黄平、分公司营销部在向农村市场进军；从江、岑巩、黄平拓展兼代业务；麻江认真经营个人代理人队伍；天柱在竞争中扩充实力、全面发展；市公司迎接挑战、发展运输业意外险业务等方面取得了明显成效，充分体现了开拓创新的工作思路。

9、率先垂范，州公司做全员展业表率。

上半年州公司除了政策引导和经常性下基层督导外，还适时制定企划案，要求广大员工积极展业。

分公司领导不论是意外险还是寿险都带头率先超额完成，州分公司机关全体员工积极响应，每人意外险1000元、寿险10000元的任务基本完成，较好地带动了全系统的业务发展。

尤其是六月底的消负企划案，全州系统员工积极响应，分公司机关带头，在短短两天时间里实现首年新单保费收入300多万元，其中仅29日这一天达到283万元，顺利实现消灭负增长的预期目标。

上半年，我们虽然取得了一定的成绩，个人寿险首年期交、风险型保费、意外险完成计划任务较好，但首年新单保费仅

完成1962.7万元，完成省分公司下达计划任务的35.9%；趸交406.8万元，同比下降75.3%(上年同期仅鸿瑞趸交就达1555.5万元，而本年鸿瑞趸交只有280.4万元)；意外险保费收入336万元，完成省分公司下达计划任务的44.8%。

全州系统银行、邮政保险代理业务还没有走出低谷，任务十分艰巨。

归纳起来有以下问题：

1、代理人队伍建设滞后，人员规模严重不足，增员难的“瓶颈”没有突破。

上半年，虽然我司举办了三期新人培训，各支公司的代理人队伍有所增加，但从市场的情况来看，我们的代理人队伍完全不能满足保险市场的需求。

目前，全州系统代理人在册人数620多人，大多数支公司的代理人在20人左右，有的甚至更少。

2、代理人队伍日常管理及基础管理薄弱，“两规”管理流于形式。

活动量管理抓得不够具体、不够扎实，工作浮在面上；业务员的拜访量严重不足，准客户积累少，制约业务发展；对员工的思想动员不够得力，致使部分营销员把召开产品说明会当作一种负担，把寻找准客户看作是公司的事，是公司要他去寻找客户，而不是自己要去寻找准客户，从而导致客户的质量不高，签单率低。

3、中介业务进展缓慢，全州业务规模处在全省落后水平。

个别支公司工作缺乏主动性，对做大做强的辩证关系认识不清，理解不透，没有一盘棋的全局观念。

上半年没有实现“时间过半，任务过六”的目标，主要原因就是银行邮政代理业务上不去。

上半年中介业务仅完成499万元，达计划任务的24%。

4、客户服务工作不够完善，基本服务有待进一步加强。

在客户服务工作上，我们要首先做好基本服务，然后谈得上为客户提供“超值服务”和“附加值服务”。

我认为，我们现在是基本的服务工作都没有做好，就更谈不上其它的服务了。

5、个别公司经理工作激情不够、信心不足。

我们有的支公司经理精神状态不佳，干劲不足，在困难面前畏首畏尾，退缩不前；工作只求过得去，不求过得硬，不思进取，缺乏创新精神；盲目骄傲自大，满足于现状，沾沾自喜于眼前一点小小的成绩，满足于一得之功、一孔之见，不求有大的创新和突破；工作怕苦怕累，表率作用差，小富即安、不富也安的小农意识浓厚。

6、经营的指导思想没有从根本上转变过来，管理粗放的问题没有得到很好解决。

上述问题，是影响我司上半年业务发展的主要问题，我们在下半年的工作中要着力加以解决。

下半年，是我州系统业务发展的关键阶段，各单位必须继续抓好总、省公司和州公司会议精神的贯彻落实，确保今年度州公司确定的各项经营目标的全面实现。

各单位要认真按照“经营目标管理责任状”签订的各项经营指标，分析上半年的各项经营指标的完成情况，着力抓好下

半年的各项工作，确保各项经营指标的全面完成。

为了推动业务发展，省公司推出了“秋季风暴”业务竞赛企划案，我们与铜仁分公司开展了“心连心、手拉手，跨越舞阳河，会师梵净山”业务竞赛活动。

我们必须围绕20xx年“一、二、三、四”的工作思路开展工作，即：贯穿一个中心——加快业务发展，做大做强；实现两个目标——提高费用水平和提高经济效益；抓住三个重点——个人寿险期交、意外伤害保险、银行邮政代理保险；做好四项工作——强化管理、深化改革、队伍建设、诚信服务。

同时，我们必须抓住一个“早”字，突出一个“新”字，落实一个“干”字，树立信心，振奋精神，开动脑筋，勤奋务实，咬住年度经营目标不放松，抓住州分公司“1234”工作措施不撒手。

从而加强公司全面建设，促进全州系统人寿保险业务健康发展，实现公司利润的最大化，争取最佳经济效益。

努力达到“股东有效益，经营有费用，员工有实惠，发展有后劲，社会有地位”的经营效果。

下半年，应着重抓好以下几项工作。

1、树立科学的发展观，正确认识保险业做大做强的辩证关系。

加快发展，做大做强中国人寿保险事业，这是我们必须始终追求的目标。

做大是做强的前提，做强是做大的保证；没有大的强不是真正意义上的强，而没有强的大同样也是十分脆弱的；强和大是相互依存，相互联系的统一体，片面追求大和强都是不可取的。

因此，在业务发展上我们要结合自身的实际，有所侧重，在做强时不要忘记做大，在做大时不要忘记做强。

对于个人寿险、意外险、银行邮政代理保险这三块业务要统筹规划，遵循向“中介业务要市场，个人寿险要费用，短险业务要效益”的方针，优化险种，调整结构；通盘考虑，协调发展，狠抓发展不放松。

在个人寿险业务发展上，要重点抓好期交业务。

要抓好“鸿鑫”、“两康”险种和“英才少儿”、“国寿千禧理财”等创费水平高的险种业务的销售，从而带动个人寿险期交业务的发展。

上半年，我公司在个人寿险期交业务的发展较上年同期有了质的飞跃，但也还有施秉、剑河、榕江、台江4个支公司的个人寿险期交业务还没有突破30万元。

同时，除分公司营销部外，15个县支公司个险新单期交保费列前五位的单位共计358万元，占50.5%；排名第六位的后10个单位的个人寿险期交保费总量与前五名总量相差一个百分点。

而个险新单期交保费排名后五位的保费仅127万元，占12.8%，相差2.8倍(上年相差6.6倍)，新单期交保费收入最高和最低的县支公司相差4.4倍(上年相差23倍)，业务发展不平衡的问题依然存在。

因此，我们要继续抓好个人寿险期交业务的发展，重点抓好传统产品、风险型产品的销售。

抓好意外险业务发展。

意外险业务要遵循“守住学平险，争夺公意险，抓好团意险，拓展个意险”的方针，争取有大的突破。

学平险要抓好“三项制度”的落实，提高服务质量，以优质服务取胜。

当前，各学校都在进行期末考试，暑假已经来临，各支公司要在暑假前将学平险工作落到实处；公意险要利用保监局加大监管力度的机遇，加大拓展力度；团意险要抓好清户排队工作，摸清市场脉搏，掌握客户资源，在此基础上逐一展开宣传攻势，走出团意险发展的低谷。

在意外险业务发展上要抓好全员销售，发挥优势，动员全体员工销售意外险。

要将营销员“用附加医疗险带动主险”的观念转变到“捆绑销售意外险”上来，实行政策导向。

如在制定企划案中，要销售一定的意外险才能获奖，力争意外险的配售率达到50%以上。

今后，分公司在制定企划案时，对意外险业务都要有一定量的指标要求，达到意外险业务指标的才能获奖。

同时还要利用各种渠道销售意外险业务，如银行、邮政代理单位，计生协会等。

形成多渠道、广代理的销售模式，促进意外险业务的快速发展。

抓好银行、邮政保险代理业务，形成较好的规模效益。

中介业务是做大的前提条件，我们要加大对银行、邮政保险代理业务的工作力度，加强与银行、邮政部门的联系，建立良好的合作关系。

银行邮政代理业务在上半年取得了一定的成效，有了一些成

功的经验。

尤其是岑巩支公司的产品说明会，为我们中介业务的发展闯出了一条新路子，也给银行的领导和员工鼓了气；黄平支公司的经验也同样是可取的。

当前，各家银行对代理保险工作引起了重视，在观念上有很大的转变。

工行的行长助理带着有关人员配合我司到有工行机构的县支行进行宣导，效果很好。

因此，我们要抓住这一有利发展时期，高度重视银行、邮政保险业务，抓好银行、邮政保险代理工作，从而实现做大做强的目标。

2、强制增员，实现个人代理人队伍快速扩张。

要突破增员“瓶颈”，扎扎实实抓好增员工作。

我们现有的人员规模与市场和业务发展的要求极不适应，这是制约我们进一步提升业绩的关键因素。

要想继续保持目前良好的发展势头，就必须清醒地看到这一问题，并采取有效措施，力争全州系统在短期内建立起千队伍、百人团队，从而形成大营销、大发展的格局。

麻江支公司在下岗职工中招聘个人代理人，黄平支公司通过与劳动就业办联系招聘个人代理人，增员工作均取得了较好的效果。

七月份，是我们增员大行动的关键阶段，我们要按照州分公司的部署，扎扎实实地抓好增员工作。

有人就有业绩，没有队伍既死亡，这是发展个人寿险业务的

至理名言。

因此，我们要切切实实抓好增员工作，实现个人代理人队伍的快速有效扩张。

按目前的市场条件，只要方法对路、措施得力，每个县支公司具备30以上的有效人员规模，任何一个县支公司都能达100万以上的新单期交保费收入。

3、加强培训，苦练内功，提高员工队伍的整体素质。

我们要加强个人代理人队伍建设，提高整体素质，打造一支精英团队，建设合格队伍。

在个人代理人队伍建设上，我们千万要记住，没有队伍既死亡，没有合格的队伍难收场。

因此，我们要一手抓增员，一手抓培训，抓好“一法两规”的贯彻落实。

从个人业务的发展要求与我们目前的工作情况来看，个险工作还存在一些亟待解决的问题。

要想实现健康快速发展的目标，必须推进专业化销售的进程。

20xx年，虽然我司人员规模有较明显增长，但持证率却显著下降。

一方面原因是考证难度加大和增员素质不高；另一方面则说明我们在考试的培训和指导方面还缺乏有效的措施和办法，市场和业务发展要求我们必须解决好新进业务员素质把关和新老业务员素质提升问题，抓好新人培训和老业务员的提升培训，提高个人代理人的整体素质。

四月份，个险部抓了黄平、镇远、岑巩、三穗等支公司的“产品需求分析”和“两规”的重点推广落实工作，但没有很好地巩固。

在个人代理人队伍建设上，我们要扎扎实实地抓好“一法两规”的落实，抓好活动量的管理，抓好客户需求分析工具的推广应用。

我们有的支公司业务老是上不去，业务大起大落的现象比较突出，其原因之一就是没有扎扎实实地抓活动量的管理，抓客户需求分析工具的推广应用。

老办法不适用，新办法又不会用，这样下去，我们永远也走不出业务发展的低谷。

要抓基础工作，要经常研究如何带好队伍。

在代理人队伍建设上，要注重培养和提高代理人的育成能力；不要只看目标，要关心、重视和善待个人代理人。

要壮大这支队伍，就要有经常性的措施，要提高管理能力。

同时，各分支机构要重视新人培训，抓好新人的考证工作；要充分利用晨会经营，抓好个人代理人考证的辅导，提高参考人员的及格率。

抓好团体业务队伍和银行邮政专管员队伍建设，开展岗位练兵，抓好业务培训，提高全体员工的业务技能，以适应激烈的市场竞争形势。

要重视专管员队伍的建设，建立一支合格的专管员队伍。

要加强对专管员队伍的培训，使专管员掌握银行、邮政保险代理业务的相关知识，熟悉银行、邮政保险代理业务的销售

技能。

提高专管员队伍的整体素质，使专管员对柜面销售人员“一对一”培训得以落实，促进银行、邮政保险代理业务的快速发展。

省分公司集中对专管员和银行柜台人员进行了培训，我们要把这些经过培训的人员很好地用起来，充分发挥他们的作用，尽快将银行、邮政保险代理业务抓上去。

团体业务队伍建设不容乐观，我们有的做团体业务的员工不会填写保险单及汇缴件，不知道如何处理团体业务的有关问题。

下半年，我们要集中一段时间，对团体业务人员进行业务知识的培训，以提高团体业务人员的业务技能。

我们要抓好全体员工培训，苦练内功，把基本功打扎实。

4、强化管理，规范经营，提高经济效益。

要切实转变经营指导思想，正确处理好发展与管理这对矛盾，彻底改变粗放型管理的混乱状况。

从美国的诉讼风波我们看到了管理工作的重要性，我们要严格执行12条禁令，切实抓好管理工作。

在业务管理上，要按照《实务手册》的管理要求，严格实务手续，规范业务管理流程。

认真贯彻“从严核保、从实理赔”的方针，挤干赔款水份，争取最好的经济效益；在财务管理上要加强费用管理，要学会理财，精打细算，量入为出。

在费用管理上，财务处理中心已出台具体的管理办法，实行

预算申报制度，各支公司要严格执行这一制度。

要建立监督约束机制，各岗位要相互复核，相互监督，决不允许一手清。

在管理工作上要抓执行力，抓各项管理制度的落实。

今年以来，我们在经营效益上一举扭转了亏损的被动局面，这是我们认认真真抓好管理工作取得的结果。

为了巩固已经取得的成果，分公司财务处理中心和业务处理中心将出台有关管理制度的考核办法，其考评成绩与支公司经理的年终绩效挂钩。

各支公司都要重视管理工作，不断提高管理水平，从而争取更好的经济效益。

总之，我们要认真抓好管理工作，实行全面管理，严格管理。

只有强化管理，才能产生较好的经济效益；要提高经济效益，就必须增强成本意识、核算意识，提高投入产出的占比，以较少的投入获取较大的产出。

我们的产品说明会也要讲究投入产出的经营法则，提高产品说明会的经济效益。

因此，不论是业务管理、单证管理、财务管理、信息技术管理、人力资源管理，还是物资管理、车辆管理等行政事务管理，都要努力达到科学化、规范化、标准化的要求。

要学习先进管理经验，运用现代管理手段，不断完善管理制度，整合资源，使管理的整体效能得到充分发挥。

5、扎实工作，积极创新，推动保险业务的快速发展。

我们要克服只务虚、不务实，浮在上面，沉不下去不良作风，力戒漂浮，扎扎实实地抓好各项工作。

要善于做艰苦细致的工作，克服工作怕苦怕累，不思进取，满足现状，不求有大的发展和大的突破。

要加快工作节奏，提高工作效率。

我们工作节奏太慢，效率太低，在工作安排上总是前松后紧，不到最后关头不着急。

我们在工作方法和工作作风上要有大的转变，要变前松后紧为前紧后松。

我们能不能作一个大胆的设想，争取在10月份完成全年的计划任务。

只有这样，我们的工作才能争取主动。

要敢于出大手笔，敢于闯新路子，总结经验，不断创新。

在工作方法上和思维模式上我们都要有新的突破，我们不能按部就班、墨守成规，受旧的模式和框框的约束。

要克服小富即安，不富也安的思想，要鼓励员工敢于冒尖，勤劳致富，在公司业务不断发展的同时自己的收入不断提高。

务实的精神在当前显得尤为重要。

6、加强诚信体系建设，不断提高服务水平。

诚实守信是社会主义市场经济的一条重要原则，也是企业长盛不衰的生命线。

建设保险信用体系对于社会信用体系的建立健全、社会主义

市场经济体制的成熟完善、经济社会的可持续发展以及全面建设小康社会意义重大。

开展保险信用体系建设是做大做强保险业的必然要求，是以实际行动贯彻落实党的十六大和十六届三中全会精神的重大举措，是贯彻和实践“三个代表”重要思想的具体体现。

中国人寿把“诚信为本，稳健经营”作为企业宗旨，视诚信为公司的生命、公司的灵魂，没有诚信就没有一切。

因此，我们要把诚信建设当作一件大事来抓，列入公司的重要议事日程，自始至终抓紧抓好，抓出成效。

诚实信用，优质服务，提高客户的满意度。

社会主义市场经济体制的确立，将企业推向了市场竞争的前沿。

市场竞争不外乎是价格竞争、质量竞争、品牌竞争、服务竞争，而服务竞争在市场竞争中具有十分重要的作用。

因此，我们必须重视服务工作，尤其是作为服务行业的保险企业，要把服务工作放在重要位置。

要建立服务制度，制定服务措施，规范服务行为。

我们要充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作。

我们现在要实实在在地抓好基本服务，比如客户随时随地上门办理业务，我们都能提供周到的服务；能一次办好的业务，不让客户跑第二次，这些都是我们要认真做好的工作。

尤其在基本服务工作上我们要下大力，要不断改进工作作风，提高服务质量，提高客户的满意度。

分公司机关要切实转变工作作风，想基层之所想，急基层之所急，切实为基层服好务。

上半年，我们虽然取得了一定的成绩，但目前我们面临的问题不少，困难较多；第三季度“秋季风暴”业务竞赛的高峰又等待我们去攀登，新一轮竞赛已经开始，我们遇到的困难将会更多、压力更大。

但是，我们应该明了这样一个道理：办法总比困难多；只要我们群策群力、开动脑筋，想办法、出主意，一切问题都能够解决，一切困难都能够克服。

我们要树立信心，鼓起勇气，不言败、不言输；我们要再接再厉，抓住公司股份制改革的契机，转变观念，开拓创新，认真贯彻“调整结构，加快发展；强化管理，提高效益”的经营思想，努力保持业务的持续健康发展。

我们要抓住一个“早”字，突出一个“新”字，落实一个“干”字，鼓足干劲，勇于争先；乘势而上，再创新高，努力实现20xx年的奋斗目标，争取更好的成绩。

企业半年工作总结心得体会篇六

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

仁康泰人仍逆市奋进、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，仁康泰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。

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

（表格略）

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

（表格略）

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。

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最大化，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

人资部建立人才库，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，使人资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。

企业半年工作总结心得体会篇七

日子就这样在弹指一挥间悄无声息的流逝，就在此时需要总结之际才猛然意识到日子的匆匆。20xx年这半年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我个人无论是在思想上还是工作上都取得了很大的进步，能力也逐步得到了提升。在工作中，我时时刻刻严格要求自己，力求做到谨小慎微，把控好质量关。

除了做好本职工作，我也在不断地学习相关知识，力求拓展

自己的宽度，让自己的职业生涯更加充实，也希望在以后的日子能够有所突破，学以致用。为了更好的做好今后的工作，总结经验，汲取教训，现对自己最近一段时间的工作做一个简单的回顾，争取不断完善自己使之提升到一个新的高度，以适应公司更快更好的发展。这半年来，无论在哪个检测岗位，我都一直严格按照检验标准检验，信息不全的自己追溯核对，确保产品及原始记录符合工程要求。

无论多忙，对于首盘产品均能做到第一时间检测，不合格的产品及时反馈给部门领导整改，有效地避免了不合格品的批量生产。我也犯过“小”错误，但在我心里并不是真正的小，它在我心里警钟长鸣，不断提醒我在以后的工作中更加认真细致，避免类似错误的再次发生。工作中我经常审视自己，还有哪里做得不好，与最优秀的员工相比还有多少的差距，在他们身上我看到了自己缺少的东西，比如在改进工作方法，提高工作效率，有建设性的意见方面等等。

而真正能够做到取他人之长补己之短，丰富自己的专业知识和技能，才能实现自我超越，工作起来才会更加得心应手，总之质量工作细节决定成败，绝不能有一丝的松懈。这些曾是我欠缺的，但我会努力缩小这种差距，提升自己的整体水平和团队作战能力。对于工作中偶有马虎而造成的失误，今后我会以严谨的工作态度仔细完成工作，并且进一步提高分析问题解决问题的能力。

在认真完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续学习，全面发展。在下半年的工作中，我决心认真提高工作水平，为公司的发展贡献自己的一分力量。同时虚心向其它同事学习工作方面的经验，借鉴好的工作方法，不断提高自身素质，使自己的全面素质再有一个新的提高，进一步强化敬业精神，增强责任意识，做公司中最有用的好员工！

关于企业年终工作总结模板集锦六篇

关于企业年终工作总结模板集锦九篇

2017企业半年工作总结范文

企业年终工作总结模板集锦五篇

企业半年工作总结心得体会篇八

我是一个比较对工作专一的人，有些事情是应该持续做好的，不管是在什么时候都应该让自己维持一个好的状态，这也是对自己各方面一个好的验证，虽然在日常的工作当中我也想了非常的多，但是不免也会出现一些问题，上半年是公司的发展的一个关键时期，我们所有员工都是非常的认真，这些都是显而易见的，对于这些我是非常的清楚，在未来某一阶段我都应该持续去做好这些工作，这上半年我非常希望对自己的各个方面，都有了一个非常的大帮助，我也一直都非常的注重提高自身能力，我一直以来都非常在乎自己自身能力的要求，我也是想要通过这样的方式去提高自己。

回想过去半年的点点滴滴，我也会加强自身各方面综合能力，做一个复合型人才，在xx这里我怕一直都是非常用心的，有些事情是需要给自己一个好的交待，不管是在什么时候这些都是非常的有必要，现在我也想要用这样的方式去积累知识，有些事情还是非常宝贵，我现在也是想要用这样的方式去积累知识，虽然是对自己各方面都是有帮助的，我用一个最好的方式去提高自己各个方面的能力，积累足够的知识，这些都是非常有必要的，现在我也是非常珍惜这生活的点点滴滴，我想要持续去做好这些细节，成为一名优秀的员工，我也知道自己现在还是跟公司优秀的人才有些差距，这半年来的工作当中我也是非常态度坚定，在这一点上面我对自己要求是非常的高的，有些事情还是需要对自己有一个客观的判断。

这上半年的工作当中我认为我是有一些缺点的，有些事情是反应不过来，在一些事情上面必须要端正自己的态度，这些

都是没有质疑的，在这样的一个环境下面一定要对自己要求要求，我一定会完善自己不足，继续努力工作。

2017企业半年工作总结范文

企业年终工作总结锦集八篇

企业年度工作总结锦集五篇

企业年度工作总结锦集八篇

有关企业年终工作总结锦集九篇

有关企业年终工作总结锦集五篇

企业半年工作总结心得体会篇九

日子就这样在弹指一挥间悄无声息的流逝，就在此时需要总结之际才猛然意识到日子的匆匆。20xx年这半年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我个人无论是在思想上还是工作上都取得了很大的进步，能力也逐步得到了提升。在工作中，我时时刻刻严格要求自己，力求做到谨小慎微，把控好质量关。

除了做好本职工作，我也在不断地学习相关知识，力求拓展自己的宽度，让自己的职业生涯更加充实，也希望在以后的日子能够有所突破，学以致用。为了更好的做好今后的工作，总结经验，汲取教训，现对自己最近一段时间的工作做一个简单的回顾，争取不断完善自己使之提升到一个新的高度，以适应公司更快更好的发展。这半年来，无论在哪个检测岗位，我都一直严格按照检验标准检验，信息不全的自己追溯核对，确保产品及原始记录符合工程要求。

无论多忙，对于首盘产品均能做到第一时间检测，不合格的

产品及时反馈给部门领导整改，有效地避免了不合格品的批量生产。我也犯过“小”错误，但在我心里并不是真正的小，它在我心里警钟长鸣，不断提醒我在以后的工作中更加认真细致，避免类似错误的再次发生。工作中我经常审视自己，还有哪里做得不好，与最优秀的员工相比还有多少的差距，在他们身上我看到了自己缺少的东西，比如在改进工作方法，提高工作效率，有建设性的意见方面等等。

而真正能够做到取他人之长补己之短，丰富自己的专业知识和技能，才能实现自我超越，工作起来才会更加得心应手，总之质量工作细节决定成败，绝不能有一丝的松懈。这些曾是我欠缺的，但我会努力缩小这种差距，提升自己的整体水平和团队作战能力。对于工作中偶有马虎而造成的失误，今后我会以严谨的工作态度仔细完成工作，并且进一步提高分析问题解决问题的能力。

在认真完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续学习，全面发展。在下半年的工作中，我决心认真提高工作水平，为公司的发展贡献自己的一分力量。同时虚心向其它同事学习工作方面的经验，借鉴好的工作方法，不断提高自身素质，使自己的全面素质再有一个新的提高，进一步强化敬业精神，增强责任意识，做公司中最有用的好员工！

2017企业半年工作总结范文

企业年终工作总结模板集锦五篇

【热门】企业年终工作总结模板集锦九篇

精选企业年终工作总结模板集锦五篇