# 2024上半年工作总结及下半年工作计划范文

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-10-14

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!2024上半年工作总结及下半年工作计划范文一时间过的真快转眼半年过去了，虽...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**2024上半年工作总结及下半年工作计划范文一**

时间过的真快转眼半年过去了，虽说我现在已经第三年了但是我感觉我现在有必要向党支部汇报一下个人在这半年所经历的一切，确保政治思想不变色，继续发扬我军一不怕死二不怕苦连续作战等优良传统，把个人在部队三年所学的一切运用在现在的实际生活中，绝不辜负连队党支部、连队首长”我从军三年的谆谆教导、栽培培养和关心照顾。

继续发扬革命前辈的优良传统优良作风。做一个能为祖国实现共产主义而献出自己能力的人!做到忠心献给边防的西大门、孝心献给父母、知心献给朋友、爱心献给爱人，脚踏实地为实现梦想而不懈努力奋斗、奋斗、再奋斗。

在这短短的半年中我可所谓经历的两种不同的生活方式，从一名地方百姓成为一名军人，从紧张有序的生活到忙绿不堪的生活，下面我就个人在这半年里经历的事情向连队党支部汇报如下：

一、思想

个人能正确面对部队选该制度，为不给连队增加负担个人从容的面对了，毕竟在部队三年所受的教育和纪律的约束改变了自己。由于思想考虑事情简单，总是把很多事情简单化的想象，正因为这样的想法导致个人在人际交往、事情处理、个人感情等方面频频受挫。

还有就是经常胡思乱想导致经常失眠，从而导致第二天精神不佳不能很好的投入到次日的工作生活中，思想放松极为严重，生活也开始堕落起来，经常是彻夜不眠，次日睡觉睡到中午，没有很好的生活次序，乱花钱的现象也严重起来，不能很好的保持艰苦朴素的革命传统，正因为思想的放松导致行为上的放纵，从而没少让部队,家人费心。思想被社会不良因素严重腐化，败金思想严重，经常追逐低级庸俗的物质文化。做事不考虑后果盲目，不能很好的统筹规划一些事情。

二、工作

在工作方面个人等靠思想比较严重，好的找不到，赖的不想干。一直有等靠的思想，个人不能积极主动干好，正因为这样的思想导致工作中不尽心，在工作中个人有怕苦怕累的思想，不能真确面对，经常处于消极的状态中。工作积极主动性不高，没有很好的把在部队所学运用到工作中。

三、人际交往

经常以个人为中心，不会很好的考虑他人的想法，缺少换位思考，个人主义严重，总想一些事情按照自己的想法发展，正因为这样的思想存在让自己也失去的了一些战友，想的多必有错，不能很好的领悟这句话的真谛。

四、作风养成

作风不是一般的希拉，不注重个人小结养成，说话不注意经常方言连篇，礼节礼貌不周到，做人还不是很低调，烟瘾急剧增强，不分场合的吸烟，没有很好发扬我军优良的作风。

五、体能素质

体能素质急剧下滑，现在10公里都搞定不了了，以前也想过早上早起跑步，但是三分钟的热度，没坚持几天就不跑了，正因为缺乏锻炼，整日无精打采的。

六、政治思想学习

转了士官就忘本了，没有很好的学习科学发展观和党的先进性理论，在部队缺少各项条令条列和规章制度的约束，无论是思想上还是行为上都放松严重。

七、整改措施

加强思想认识，提高办事能力，积极参加工作，增强分辨是非的能力，坚决克服以上问题，用实际行动证明，不辜负连队党支部、连队首长、各级骨干对我的培养，迎难而上，越挫愈勇，为以后的工作事业努力奋斗。

以上就是我的半年总结如有不到之处，敬请大家批评指正!

**2024上半年工作总结及下半年工作计划范文二**

上半年已过去，回顾过去的半年时间里，我主要完成了以上的各项工作：

1、年尾，受人员流动因素的影响，车间员工的流失率非常严重，造成人手紧张的被动局面，于是组织动员了办公室人员加班参与车间贴标工作，有效地缓解了年前订单紧张的局面。

2、针对包装车间生产时员工着装不按要求统一这一情况，进行了研究分析，找出根源所在，完成包装车间内更衣室的改造工程，使每个大更衣内设立单个个体小更衣间，有效地保护了员工的私隐，同时也解决了员工不按要求更衣的这一情况。

3、由于年前员工的流失，造成年后人员回流极慢，使得我司一度出现用工需求的紧张局面，为此，我积极配合人事部利用晚上加班的时间外出招聘普工，很好地解决了年后车间缺工的紧张局面。

4、随着夏天的来临，包装车间的窗户因为没有窗帘而被阳光直射进车间，给生产工作带来了不便，于是我向公司提出应加装窗帘的建议，并得到公司领导的同意，顺利完成了包装车间窗户窗帘的加装工程。

5、进入月中下旬后，大部分新员工进厂，但由于部分新员工对我司的生产生活还不适应，造成进、出厂的员工较为频繁，刚上手工作就要离开了，不利于我们生产部工作的开展，同时也对我提出了工作上的压力，针对此，我制定相关措施，实行了“一对一”的对口帮扶措施，令新员工尽快可以溶入集体中来，减少流失率，收到良好的效果

6、月份协助阿一鲍鱼培训班的展开工作。

7、洗瓶车间天花受蒸汽的影响，已有严重的剥落现象，这件事之前曾提过多次，但均未能落实好，月份我再重提，于是公司领导责成我跟踪此事，经过努力，我顺利完成洗瓶车间及酱汁车间吊天花的工作

8、煮酱油车间前期常常受到木柴采购的限制，给生产带来困难，加上从消防角度来说，不符合使用木柴，我提出将单个使用木柴的煮锅，改为柴火及蒸汽两用，经公司领导同意，顺利完成煮酱油锅“柴火改蒸汽”的工程工作

9、月份，糕点新车间搬迁投产，我从提交申请、接受现场审核、督促完成整改，完成了糕点qs换证认证工作

10、自0月日《食品安全法》颁布实施以来，政府各有关监督部门对各食品行业的检查力度不断在加强，同时要求各生产企业对采购的原料务必要进行索证取证，否则将按相关规定进行处罚，为应对这一事件，我积极协助采购部对原料及添加剂采购的索证取证工作，设计了各种记录台帐。

11、重新修订到期的企标，有调味汁、复合调味汁、酱、鲍鱼罐头、海参丝罐头、蔬菜调味酱的企业标准，同时配合化验室完成鸡汁升级行标的产品质量工作

12、召开仓库、质检等两部门建立健全原料、食品添加剂、成品销售进、出货台帐制度和记录工作

13、加强员工对食品安全法及相关技能知识的培训，强化食品生产工作者作为食品安全的主体责任意识，有效地减少了产品质量的问题

14、对厂内正在使用的叉车进行申领牌工作，顺利取得登记牌

15、完成酱汁车间增加的夹层蒸汽锅的工程改造工作，大大提高了生产效率，避免因停电造成的生产设备不够用的问题。

16、正在进行调味料及酱两个单元的qs换证工作

17、针对罐头车间外围住户的投诉，目前正在跟进废气的处理工程及环评的申请工作.

**2024上半年工作总结及下半年工作计划范文三**

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理;另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙;福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟;广东省总代理商邵家儒;海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一)在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司王总的带队下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

(二)电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三)积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

六、销售工作中存在的问题及201x下半年工作计划

(一)产品在推广过程中出现销售缓慢现象的问题

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在渔船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是功能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

(二)几点建议

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

2、针对个别区域代理商销售缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使销售网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

4、打破单一依靠代理销售的格局。休渔期前不要不精力全部放在代理商的销售上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

(三)下半年工作重点

1、在广泛听取业务员和代理商意见的基础上，加大对代理商的监管力度，有重点的培养一些诸如渔业公司、船厂、水产公司等国营企业单位的终端客户。

2、下大力抓好已发出去设备及已安装上船设备的技术跟进和每天的机组运行情况登记反馈。

3、有目标的培养一部分潜在想代理公司产品的人员。我们可以对以前打电话咨询代理事宜的人员进行再次跟进，必要时可以发展为公司潜在代理人员，以备后事之需。

**2024上半年工作总结及下半年工作计划范文四**

\_年上半年，\_省(\_)\_商会在政府领导及各界朋友关心支持下，在全体同仁的共同努力下，按照商会章程,致力于倡导诚信服务，促进企业间的沟通、交流与合作;反映会员企业呼声，维护会员企业权益;开拓创新思路，构建和谐商会。并按照年初制定的工作目标及有关要求，细化今年工作任务，着力协调各项工作有条不紊的推进和落实，并取得了一定成果，使商会工作迈上了一个新台阶。现将上半年工作总结和下半年计划阐述如下：

一、上半年工作总结

1、广泛开展内部活动，搭建交流平台

\_省(\_)\_商会紧紧围绕 沟通发展和谐 进步的办会宗旨，与时俱进，开拓创新，积极摸索办会思路，通过搭建交流平台等形式，努力提高运作质量，为本行业健康发展作出了积极贡献，较好地发挥了行业商会的桥梁和助手作用。在\_年上半年主要做了以下方面的工作：

(1)召开商会总结表彰大会暨新春联谊会

在年初， \_年总结表彰大会暨X\_迎春联欢晚会在x\_际会展酒店顺利举行。两百多名会员及嘉宾欢聚一堂，共同庆祝过去一年分会喜结丰收果，迎接充满希望的X\_。

(2)构建会员单位网上商贸平台

在今年二月份，我商会与“\_国际商贸平台”正式签约合作，免费为会员单位提供网上商贸平台服务，这一平台的建立标志着商会电子商务时代的正式到来，该平台为商会会员提供了一个高效、便携、开放的商务应用平台，以电子商务的手段促进商会发展、加快传统产业升级。

(3)开展丰富多彩的文体活动，增进会员企业的情感联系

在今年三月份，第一届\_省(\_)\_商会“汇星杯”篮球比赛在\_东城高级中学隆重举行。此次篮球比赛共×只球队，×余人参与。在愉悦身心的同时，也增进了会员企业之间的情感，为以后展开更加密切的合作打下了坚实的基础。

(4)关注消防安全，交流企业文化

在今年四月份，\_省(\_)\_商会受邀参观完\_正业科技股份有限公司企业文化建设和石源馆后，在\_市消防局副局长\_陪同下，×多家会员企业先后参观了\_百货消防安全“防火墙”，及\_市公安消防支队厚街大队消防教育培训基地，并在全国唯一一家消防模拟体验逃生中享受了一场“消防盛宴”。此次消防馆体验活动，使商会会员们切实感悟了消防、了解了消防、认识了消防，增强了商会会员的消防常识，为企业将来持健康发展增添了一堵消防安全墙。

(5)开展各具特色的文化旅游活动和商务考察

在今年五月份，我商会组织了一次省内旅游，但由于天气原因，未能出行。此外，在×月还组织会员企业去了江苏、上海等地进行商务考察，吸取发达地区先进经验，为企业发展带来更多帮助。

(6)商会红娘搭建校企合作平台

面对现在企业用工荒的局面，\_省(\_)\_商会在今年×月份通过以商会扮演红娘角色，让\_职业技术学院和企业来一次零距离“相亲”。通过“相亲”，让会员企业招揽适合的人才，增强会员企业人才竞争力。

2、开展走进企业、贴近企业、服务企业的活动

没有沟通就没有发展，没有了解就没有未来，\_年上半年，\_省(\_)\_商会开展了一系列积极走访会员单位及参与会员企业活动。通过走访，意在听取各会员单位对协会的印象、期望与意见;了解各会员企业的生产经营情况;谈论本行业的现状与前景。上半年具体活动如下：

(1)秘书处每月拜访×至×家会员企业，目的是进一步了解会员的需求，以方便明确商会工作的重点及方向。同时在与会员交流过程中，了解了当前行业现状及所面临的问题，我商会将尽可能的帮助会员单位解决难题。

(2)\_年×月×日，\_省(\_)\_商会常务副会长徐地华企业\_正业科技股份有限公司在松山湖科技园正式落成.我商会会长滕鹰，常务副会长张军生，副会长程小华、杨清、陈文锋、张有良、何斌、罗会忠、李向阳出席了此次的落成典礼。

(3)\_年×月×日我商会常务副会长张军生、副会长杨清共同出资组建的“\_市质鼎装饰工程有限公司莞城分公司”隆重开业，我商会副会长程小华、何斌、罗会忠到场祝贺。

(4)参与商会会员企业山天画院举办的“绿城·绿道·绿生活—幸福\_、环保启航暨环保艺术画卷创作”活动，该活动于\_年×月×日在美丽的\_植物园拉开帷幕，我商会会长滕鹰到场祝贺。

3、积极参与对外活动，全面提升商会整体形象

为全面提升\_省(\_)\_商会整理形象，通过参与一系列对外活动，把商会的社会地位提到一个新的水平。在\_年上半年主要参加了以下几次大型会议活动。

(1)×月份期间，参加工商联(总商会)第九届七次执委会议;

(2)×月份期间，东省(\_)\_商会分会会长出席\_(韶关、惠州)产业转移工业园新闻发布会;

(3)×月份期间，\_省(佛山)\_商会筹备组组长包杰军、副组长李勇、王乐栋等一行×人来我商会学习办会经验，受到\_省(\_)\_商会会长滕鹰、副会长程小华、张有良及全体秘书处人员的热情接待;

(4)×月份期间，\_省(\_)\_商会参加甘肃商会组织的异地商会论坛，同月参加\_省\_商会组织的秘书处工作会议。

4、强化内部管理，增强商会服务能力

“没有规矩，不成方圆”，为进一步加大商会制度建设，建立和健全相关制度，更有效地把会员企业有序地组织起来，充分发挥商会的积极作用，确保商会日常工作的有效开展，\_省(\_)\_商会进一步加强了创新载体，开展了扎实有效的工作，增强商会工作的向心力，努力把商会建设成会员企业的“娘家”。上半年具体工作内容如下：

(1)小创新大成效——建立商会qq群联络平台

二月份，\_省(\_)\_商会专门创建了一个 “\_商会\_分会”qq群，此举进一步加强了商会会员间的联系和沟通。目前该群已有×多个商会会员企业，商会qq群的建立，为商会今后做好各项工作增加了一个新的沟通平台，作为现代通讯，有qq、建qq群的很多，但实实在在想到创建“商会qq群”的却很少。我商会在工作上迈出的一小步，却在会员联络沟通上进了一大步，体现了工作上的“用心”，大大提升了商会的服务职能。

(2)会长办公会议，谋划未来发展

在今年三月份，\_省(\_)\_商会第一届第三次会长办公会议在汇融土地房地产评估有限公司会议室举行，会议上，各副会长各抒己见，就商会发展出谋划策。

(3)改版商会网站，提高网络服务功能

在今年四月份，\_省(\_)\_商会对旗下网站进行改版升级，升级后的网站建立会长信箱、增加赣商杂志下载、商会乐捐荣誉，会员服务等功能，使针对会员企业的服务更加全面了。除此之外，还完成了第二期“\_赣商”会刊顺利出版工作。

(4)推出消费一卡通，提供会员便捷服务

在今年五月份，我商会推出消费一卡通，意在为会员企业提供更加便捷的服务。我商会与优秀商家签订合作联盟协议，广泛涵盖了人们消费的各个领域，包括衣、食、住、行、教育培训、医疗保健、休闲娱乐等各个行业最优质的商家。目前我商会合作的商家已达×多家，并且还在不断的更新中。

(5)推出入会手册，方便非会员入会

在今年六月份，我商会推出入会手册。目的是通过入会手册，让更多的赣籍企业了解商会，而且方便会员查看消费一卡通的合作商家。

二、下半年工作计划

1、积极发展新会员，扩大我会影响力

新会员是商会发展的动力，所以在下半年，\_省(\_)\_商会将积极吸纳新会员入驻，以扩大商会影响力。

2、与多个政府部门建立合作关系

会员企业的顺利发展，离不开政府相关部门的大力支持。下半年，\_省(\_)\_商会将积极与政府多个部门进行沟通，展开一系列合作事宜。如中小企业局、\_经贸局等。

3、进一步增进会员企业间的交流与发展

在下半年，我商会将每月组织会员企业参加丰富多彩的活动，意在加强会员企业交流及社会各界联系，促进资源共享。

4、加强与银行间的紧密联系

进一步加强与银行间的紧密联系，打造融资平台，解决会员企业的资金瓶颈问题。商会先后与交通银行、工商银行、中信银行、光大银行、九江银行、农业银行建立了合作关系，开辟了融资渠道。努力为会员企业“借鸡下蛋”、“借船下海”创造条件。

5、继续完善消费一卡通服务

为了会员可以享受到更多加盟商家带来的优惠，为了更多的赣商知道我商会，我们将继续寻求优质商家，完善消费一卡通的服务功能。

6、制作商会宣传片及电子企业形象名录、会刊

下半年，我商会将通过制作商会宣传片、户外led屏及电子企业形象名录、会刊等形式，进一步提升商会形象。

7、拟成立专业委员会

商会开设多个专业委员会，分行业功能组织开展各种活动，通过沙龙的方式，达到拓展商机、资源共享。以多层次、多内容的丰富了商会的活动。

8、拟成立重点地区联络点

成立重点地区联系点，是为更好的联系沟通广大会员，了解会员需求，帮助会员解决问题;及时传达商会工作动向，积极发展新会员，让更多赣商加入商会，扩大会员队伍，提高商会影响力。

9、积极推动\_“赣商大厦”建设

为了进一步提升赣商品牌、凝聚赣商力量、促进赣商抱团发展，我商会正在积极努力的向市政府建议，推动“赣商大厦”的建成。

我商会今年上半年工作，积极为会员开展各项活动，努力为会员企业提供更多的资源共享平台、企业维权平台、会员联谊平台、政府与企业沟通平台。我们在实际工作中还有很多不足的地方，希望在今后的工作中，大家一起不断探索，不断改进。为构建和谐社会，为商会建设作出应有的贡献，共促发展，实现多赢，为不断开创商会工作的新局面而共同努力!

**2024上半年工作总结及下半年工作计划范文五**

一、上半年主要工作

(一)以排查摸底为基点，大力维护辖区稳定

一是矛盾纠纷排查调处工作再上台阶。继续以“人民调解促和谐”活动为载体，不断完善“调访一体化”机制，不断整合辖区调解信访力量，力争实现“大调访、大调解、大稳控、大安全”。上半年，我区以国有企业改制、农村土地承包、城市建设拆迁、拖欠农民工工资、复员转业军人待遇等当前突出影响稳定问题为重点，坚持边排查、边调处，共排查调处各类纠纷X起，成功X起，成功率达X%，确保了全区无激化案件、民转刑案件和自杀事件的发生，有力维护了辖区稳定。

二是释解排查安置帮教工作圆满完成。按照市局有关文件精神，我区立足村屯、街道社区，配合公安部门，对\_年\_月X日----\_\_年X月\_日期间释解人员进行全面排查摸底。上半年，共书面档案接收释解人员\_人，实际排查掌握\_人，其中刑满释放人员\_人，解除劳动教养人员X人;失控人员(即非\_区本地户籍)\_人。同时，加大安置帮教推进力度，共接收回归社会释解人员\_人。

(二)以法律服务为重点，加大法律为民力度

一是法律援助案件大幅攀升。为有效维护弱势群体的合法权益，加快和谐社会进程，区法律援助中心对法律援助案件受理进行认真审查，并根据实际合理分流，使我区法律援助案件大幅攀升。上半年，区法律援助中心共接受当事人申请X件，审查批准共办理法律援助案件X件，同比增加X%。其中，刑事案件X起，农民工索要劳动报酬X件，赡养X件，其他案件X件，受援人数X人。免费代写法律文书X份，解答法律咨询X余人次。

二是律所法律服务职能强化。\_律师事务所不断强化法律顾问职能，当好政府参谋助手，并主动参与社会公益活动，加大法律服务力度。上半年，该所律师共担任法律顾问\_家，办理各类诉讼及代理X件，咨询和代写法律文书X件次。同时，积极为各类公益事业和社会活动提供服务X次，先后办理法律援助案件X件，出义务咨询台X次，法律咨询X余人次。

三是“\_X”专线服务成效显著。为及时向广大群众和社会组织提供便捷、高效的法律服务，我区在实行办公室电话咨询的基础上，主动推行“\_X”法律服务专线进大厅，以政务公开大厅法律咨询为平台，法律服务效果显著。上半年，“X”法律服务专线为广大市民解答法律咨询达X人次，接待来访X人次。

(三)以法律六进为载体，加快六五普法进程

一是大力举办“法律广场”活动。以“法律广场”活动为平台，加快“六五”普法活动进程。X月\_日，我区组织公证、律师、基层法律服务所、各街道司法所及区民政、信访等单位人员，以“保障公民合法权益，构建和谐\_社会”为主题，举办了\_\_年第一期法律广场活动，共散发宣传资料(单)\_X余份，解答法律咨询\_余人次。

二是深入开展法律进社区活动。上半年，以社区为重点，我区确立“两节”期间稳定、“X.\_”消费者权益日维权等每月节日活动主题，组织街道、村镇通过举办图片展览、展出宣传板报、律师法律服务进社区、举办社区妇女法制培训班等形式，开展法律进社区活动。先后举办社区法制宣传活动X次，展出宣传板报\_X块，悬挂宣传条幅X条;举办社区义务法律咨询X期，法律咨询X余人次。

三是继续深化法律进农村活动。为加大农村普法力度，我区以农村干部和党员骨干为重点，深入推进送法进农村。上半年，通过与区信访、民政、农林、检察、法院等单位配合，立足区委组织部农村“两委”干部和党员冬季培训活动平台，举办农村“两委”干部和农民党员法制培训班，参加人数达X余人次。同时，依托农村大集，大力开展农村法律大集活动。X月X日，以为维护奥运稳定为主题，联合区信访办、环保局、文体局等多家单位，深入杏树岗镇举办法律大集活动，共发放“迎奥运维护社会稳定法律知识手册”\_余册，并为群众解答法律问题\_余个。

(四)以提档升级为目标，不断加强自身建设

一是不断加强自身行风建设。司法局在被评为\_年年\_区“端正政风行风，优化发展环境”单位的基础上，\_\_年继续加大“优质服务，优良作风”窗口示范单位创建力度，不断加快系统诚信建设，加大媒体宣传力度。上半年，在大庆日报、大庆晚报、\_区政府网、石油之都报等媒体刊发司法行政工作信息简报\_篇。同时，积极参与我区各项行风活动，如X月\_日主动参加区纪检牵头的“行风热线公仆日”活动，组织律师、公证、“\_X”法律服务热线等人员为市民提供法律咨询。

二是加快民主法治示范单位创建步伐。\_年年，我区省级达标单位X个，市级达标单位\_个。为加快我区民主法治建设进程，上半年，我区充分借鉴金山堡村、十六中等创建省、市民主法治单位有益经验，进一步加大民主法治单位的创建力度，力争使创业街道、八百垧街道等X-X个社区达到省、市级民主法治单位标准。

三是加强司法所规范化建设。为加快我区司法所规范建设，组织基层司法所不断向先进单位学习，强化规范服务。上半年，全区X个司法所进行统一规范，人员、车辆、微机、传真、办公桌椅等硬件设施都已配备，办公场所均X间以上，乡镇街道设有调解庭，村、社区设有调解室，全部符合规范化要求。

四是夯实公证处恢复基础工作。为给辖区居民提供优质服务，健全司法系统机构，我区把公证处恢复作为一项全局性重点工作，积极与省厅市局进行协调，选派公证员参加全国公证员统一培训，并完成了办公室配备装修等工作，为我区公证处恢复夯实了基础。

二、存在的问题

虽然我们在普法宣传、人民调解、法律服务等方面都取得了一定的成绩，但与先进地区相比，还存在着一定差距，主要表现在以下三个方面：一是普法力度还有待加大。外来人口流动性大，基层普法人员少，各项任务较重，力量有限，普法难度较大，普法教育亟待加强。二是司法队伍培训还不够。由于基层司法队伍不够稳定，特别是司法助理员兼职过多，而法律专业性较强，新法出台多，司法队伍业务相应培训还跟不上，一定程度上影响了基层司法行政工作的深入开展。三是司法队伍素质还有待提高。基层司法行政干部队伍的整体素质还不高，距构建和谐社会和建设新农村的要求还有距离，不能完全适应新时期司法行政工作的发展需要。

三、下半年工作思路

坚持科学发展观，坚持司法行政工作为经济建设服务这个中心的大局下，以“法律六进”活动为切入点，落实普法依法治区各项工作任务;以“人民调解促和谐”活动为出发点，不断创新人民调解工作运行新机制;以规范化建设为着力点，强化基层司法所建设;以律师法律服务为突破口，提高律师服务质量;以创建一流司法行政队伍为目标，努力构建一支高素质、业务精、能力强的人民满意的司法行政队伍。重点突出以下四项工作：

一是依托载体活动，加大六五普法深度。下半年，继续以“法律广场”、“法律大集”两项大型普法活动为载体，联合区内各行政执法部门在街道社区和杏树岗镇分别设立“法律广场”和“法律大集”两个大型现场免费法律咨询平台，为我区广大群众答疑解惑，推动“法律六进”活动深入开展。

二是加大协调力度，全力恢复公证处。下半年，我们继续加大与省厅沟通力度，尽快恢复公证处。同时组织公证员到兄弟发达县区参观学习，使我区的公证业务迅速开展起来，解决我区广大居民办理公证难的实际问题。

三是狠抓人民调解，维护辖区稳定。以维护奥运稳定等为重点，充分调动并发挥基层人民调解力量，深入推进“人民调解促和谐”活动，实行调访一体化，有效抑制不稳定因素，尽快实现“大调访、大调解、大稳控、大安全”格局。

四是积极争取支持，加快司法所建设进程。下半年，我局将把司法所建设工作的重点放在没有统一配备办公设备的X个街道司法所，积极向上争取，力争获得省、市配套办公设施、司法所专项建设资金支持，使我区所有的街道司法所达到规范化标准。

【2024上半年工作总结及下半年工作计划范文】相关推荐文章:

2024上半年工作总结及下半年工作计划 2024上半年工作总结及下半年工作计划 信息公开

2024财务上半年工作总结 财务上半年工作总结及下半年工作计划范文

法治建设上半年工作总结及下半年工作计划范文2024

2024上半年工作总结及下半年工作计划范文精选8篇

2024乡镇上半年工作总结与下半年工作计划5篇

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找