# 2024年项目人员工作总结收获和体会(大全14篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-10-20

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**项目人员工作总结收获和体会篇一**

按照自己制定的工作思路及各阶段性工作目标，实出重点，讲究实效，勤思考，并通过努力，千方百计，不折不挠地开展工作，逐步推进工业城项目，提高其知名度。但从总体来说，是在摸索上升的阶段。

20xx年10月—20xx年12月的主要工作

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

3、完成网络推广工作

4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新,不断完善营销思路,制定营销策略

8、完成临时性交代的任务

(一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和×××的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略；三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

(二)从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

(三)与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。(四)提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。

目前在营销和宣传等方面存在的问题：

(1)信息网络还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。

(2)招商方式创新不够，仍以传统的为主，面对面接触居多，招商效率低；

(3)招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。

(4)已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。

(6)给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。

(7)与北京2xxxx园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。

(8)厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现

(9)工业城的定位缺乏远瞻性和市场引导性,内部招商组织结构建立的不科学，宣传推广的力度比较小。

通过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人能力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮助，甚至可能扭转乾坤。二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。通过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照20xx年既定的目标前进，做好每一件事。

**项目人员工作总结收获和体会篇二**

一年的工作就这样结束了，在20\_\_年一年的工作中，我做到了尽职尽责，我在自己的工作岗位上付出了最大努力，一年以来坚持不懈的工作，没有出现任何的失误，也没有一次迟到早退，受到了领导和同事的称赞，在年底评选中，我被评为公司的“优秀工作者”，这是对我一年工作的极大褒奖。回顾一年的工作，我就是这样过来的：

一、主要工作做法：

1、抓住中小企业融资主线，不断出击：业务开拓是重点，而中小企业融资业务是我工作的主线，通过不断出击，寻找业务突破点，在中小企业融资过程中结交企业界朋友。无论是担保公司工作，还是协会工作，还是创业投资管理，离不开中小企业融资这条主线。

2、不断创新，创新是生命。20\_\_年是创新的一年，担保的创新，协会的创新，创业投资管理公司的创新，网站的创新，创新是20\_\_年的主旋律。

3、广泛布点，形成业务网络：银行是中小企业融资业务的主战场，当前中小企业融资仍以银行中小企业融资为主;协会、典当行、担保公司是中小企业融资业务的重要来源;网络推广对树立品牌有很好作用。相当一部分业务来自于网络。

4、策划是关键，是制胜的法宝。始终坚持策划为先，抓战略策划、中小企业融资策划、营销策划、网络策划，为客户提供一流的策划。

5、抓项目不放松。深入企业内部，深入调查，与项目负责人搞好关系;选择优质项目，推进项目策划，全方位营销。

二、主要工作业绩：

1、担保公司：负责一家担保公司的组建及担保业务管理，制订担保公司的制度和业务流程，带领业务人员开拓担保市场，与多家银行进行合作，并与各行业协会、省企业家协会、省民营企业家协会等建立了协作关系，形成了广泛的业务网络，为担保公司的发展奠定了基础。创造性地开办赎楼和临时过桥贷款，为担保公司前期的收益做了贡献。

2、协会工作：培训工作人员，开通金融网站，千方百计开展业务，积极宣传协会，为会员提供投资咨询和中小企业融资顾问服务。全程主持“橄榄产业化经营”策划案，取得了较好的成绩。积极参与省金融博览会的会务组织。

3、创业投资管理公司：组建一家创业投资管理公司，并担任法人代表。在无资金、无品牌、市场低述的情况下，相继筹划省招商会展中心，开拓股权中小企业融资市场，开展土地转让交易中介业务，虽然尚没有显著业绩，但摸索出可贵的经验。

4、“\_\_”网站方案：探索中小企业融资网站新模式，筹划“\_\_”网站，网站模式和方案逐渐成形，为开拓中小企业融资工作闯出一条新路。以此为契机，推出系列行业或产品网络营销方案，为20\_\_年的发展打下了坚实的基础。

**项目人员工作总结收获和体会篇三**

前端开发人员工作总结范文

光阴似箭，日月如梭，辉煌的××年即将结束，将迎来充满希望的××。回望即将过去的2024，展现在我们面前的是一年中深浅不一的脚印，在这幅巨大的画面上，留下的是优美的、还是些许凌乱的印记呢?不管怎样，我们都要骄傲地说，我们已经走过来了。在过去的一年里，我们经历了许多，也成长了许多，我们要不断提升自己的实力，迎接新的更大的挑战，现将××年的工作总结如下：

1.项目方面

在过去一年里，主要担负××银行前端项目组的开发工作，如开发××存取款系统、开发××存取款系统、开发动态下拉框任务、维护××存取款系统、维护××××系统等工作。因工作需要，现调至浦发项目组，担负对公回单自助打印系统的开发工作。在做这些项目的工作中，不仅学习到了业务知识、技术知识，还学会了很多做人的道理。不管做什么事情，解决问题的唯一办法是——沟通。只要有沟通能力，一切困难都能够迎刃而解。跟业务加强沟通、交流，认真、细心的分析需求，面对问题及时解决处理，这样才能把项目很好的向前推进。

2.团队协作

从上面的主要工作内容来看，所有项目不是一个人所能完成的，正所谓一切事务离不开团队，个人是无法逞英雄的。在公司领导的英明领导下，团队建设有了很大的进步，跟同事在一起工作感觉非常的开心，没有什么其他的杂念，跟大家在一起工作，能够相互尊重、相互关心、相互帮助，这就像是一个家庭，一个大家庭，平时大家开开玩笑、说说笑笑，能够缓解一下紧绷的精神状态，而工作中又能严于律己，认真对待工作，这就是我们需要的团队。同时，公司领导也经常跟大家一起谈心论事，放下领导的架子，融入到同事当中，拉近了与同事之间的距离，这样更能够体现出领导对同事们的关心，更能够体现出领导的亲切感，也更能够让同事们接受。

在每个项目开始之前，同事们都能好好的交流，加强理解，对问题的共识、解决问题的方法能够很好的`统一起来，在解决问题的过程中，虽然都不是风平浪静，但事后都能够客观的分析，从不参杂个人的感情，每个人都能很好的融入到这个团队，共同做好每一个项目。这正所谓——团结就是力量。

3.工作态度

不管个人能力有多强，面对工作，就两个字“态度”。关于这一点，给我最大的感触就是一定要好好的去聆听、去分析。每个人对待问题都有自己不同的看法，不管他的看法对还是不对，合理与否，考虑的角度是否正确，都要好好地聆听，至少要等他说完，可能你不愿意或者不屑听完，但是静下心来或许会发现他看问题的某些角度你没有考虑过。所以我们要静心、聆听!

对于领导安排的工作，有些难度比较大，困难总是要去克服的，遇到问题首先自己先解决，解决不了的，相互问同事，同事之间相互讨论，共同解决问题，在工作中经常会有这样的事情，把每一次遇到的问题和技术难点都记录下来，把问题、技术与大家共同分享，这样才能共同提高。

在工作中、生活中，态度决定一切，态度100分，生活、工作100分。

4.未来工作展望

回首昨天，我们要问心无愧，尽管太多的苦涩融进了昨日的犁铧，尽管太多的忧伤充斥着我们的心灵，尽管太多的无奈写在我们的脸上，尽管太多的精力挥洒在昨日的流程上;立足今日，我们擦亮双眼，走过昨日逝去的岁月，点燃新的希望，放飞新的梦想。

一个开发人员，技术上的提高是必须的，但这是不够的，还得加强管理方面的学习，自己将朝着这一目标迈进。学历代表过去、能力代表现在、学习代表未来。虽然我现在需要学习的东西还很多，但是我仍然会不断加油学习，让知识充实自己的脑袋，让情感融入自己的精神。不管怎么样，我们要怀揣一颗感恩的心，感谢曾经帮助过我们的人，感谢公司、感谢朋友、感谢同事，真心的谢谢您们!

**项目人员工作总结收获和体会篇四**

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的2024年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、

成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在2024年x月末正式接手xx分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。2024年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、2024年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应xx行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

2024年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

一、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

二、加强内控制度建设，防范和化解金融风险

行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《xx银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

三、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务

2024年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

四、工作中存在的不足及今后的打算 一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，是我所努力的目标。

二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应银行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

总的来说，我在过去一年中的工作仍是不错的，除了很好的完成了本人的工作外，还辅助同事完成一些力不胜任的事情，也因而屡次受到领导的赞赏，在年初奖金的发放中也是所有人员中最多的。我工作的清楚白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事件，也不做错过任何账目。我认真服从领导的唆使和共事的正确提议，我做的始终很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范畴广、任务重、义务大，因为本人准确懂得上级的工作安排，动摇执行党和国度的金融方针政策，严厉履行支行的规章轨制，较好地实行了作为行政职务和作为专业技巧职务的职责，施展了领导治理和组织和谐才能，充足调动宽大员工的工作踊跃性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面

4.在干部提拔任用工作中，当真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行措施》的有关划定，保持公然、同等、竞争、择优的准则，推进支行用人机制的改造，并逐渐走向法治化的轨道。

5.严格执行各项规章制度。本人言传身教，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并领导、教导员工自觉执行支行各项规章制度，建立爱行如家、爱岗敬业的良好风气。

二、在绩的方面

自己工作思路清楚，打算性、前瞻性、前导性强；开辟进取，常常提出公道化倡议并获采用，实现较重的本职工作义务跟领导交办的其余工作；讲求工作方式，效力较高；能按时或提前完成引导交办的工作，工作成就比拟凸起，后果良好。

三、在外汇管理方面

2024年上半年，本人在调查研讨的基本上，分析了我县外贸公司增添较多，领用出口收汇核销单大幅度增加，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防备出口收汇核销危险的看法，取得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采用差别看待、分类管理、有保有压的办法，加强核销单管理。并组织发展对局部外贸企业外汇需要情形的问卷调查，制订了《对于进一步支撑xx外贸出口的领导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指点意见。此外，还组织对部门私营企业运作情况的考察，剖析其运作存在的问题，提出了增强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，增进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性轮回。

**项目人员工作总结收获和体会篇五**

寒来暑往，时光荏苒。一年飞逝而过。在这一年里，在王先生的悉心教育下，在工作室姐妹们的赞助下。富厚了我对教导的认知，坦荡了我的教授教化眼界，晋升了我的思想境界，进步了我的教导教授教化程度，加快了我的专业成长进程，同时也体验着发展的愉快!就本身在名师工作室一年的工作特总结如下：

一、指导中发展。

3月，学校举行“青年教师赛教”，我也是此中的一名参赛者。其时我在选课时总是踌躇不决，选不定到底讲哪一课，就去找王先生，王先生热情地跟我沟通，并细心阐发我长于的课型，赞助我选定了苏教版六年级下册的一篇文质兼美的散文《夹竹桃》。我精心备课后，又去找王先生给我进行指导改动，王先生和工作室的姐妹们给我提出了名贵的看法和改动建议，我又进行了第二次备课，接下来我在其他班试讲，王先生率领工作室的姐妹们又一次听评了我的课，才使我在本次赛教中取得了第二名的好造诣。在以后的日子里，无论是开展工作室运动，照样工作、休息光阴，只要我遇到难题向王先生请教，她都邑耐心地为我指导。多次都牺牲本身的休息光阴为我改动教案，嘱咐我如何备课、上课、写教授教化反思……王先生对徒弟的关爱和对工作的敬业精神深深地沾染了我，也燃起了我的工作热情。

一年来，不管是炎夏，照样寒冷，王先生都邑率领工作室姐妹们亲自来我所教得的班听我的课，为我诊断切脉。记得有一次她伤风了，很严重，但她照样依照原计划坚持来听我的“切脉诊断课”——《天游峰的扫路人》，课后在我的办公室和工作室的姐妹们一起进行点评，她的点评精确犀利，刀刀见血，为我在往后的教导教授教化工作指明了偏向。

二、学习中晋升

王先生不只注重徒弟的教导教授教化才能，还注重培养徒弟的自身素养。为此，王先生专门购置教导教授教化方面的册本，让徒弟们相互传阅来进步团队的教导教授教化理论程度。此外，她还积极组织徒弟们外出听课学习。月王先生率领工作室成员到西安电子科技大学参加了“名师之路——第十七届教授教化看摩研讨会”。这次研讨会我有幸看摩了全国著名特级教师，杭州市天长小学副校长蒋军晶先生的示范课《总也倒不了的老屋》，无锡市名教师费洁先生的示范课《国宝大熊猫》，黑龙江省牡丹江市省级教授教化能手赵昭先生的示范课《真理出生于一百个问号之后》，特级教师，教导部国培专家武琼先生的示范课《葡萄沟》，著名特级教师、教授黄亢美先生的示范课《我要的是葫芦》五节朴实无华的名师课，同时也聆听了这五位专家的杰出微讲座。他们深厚的教授教化素养自然地展示于讲堂，广博的专业知识令我深深折服。更新了我的教导理念，让我懂得了如何更好地把握统编课本，如何有效地去教。

除此之外，王先生还为我们保举了微信“大众号“中小学教授教化”等，让我们应用课余光阴多观名师在线讲堂实录，让我们在学习中赓续发展。

三、磨课中转变

为了欢迎区市级的“教授教化能手赛教”运动，王先生多次牺牲个人的休息光阴，应用节沐日为参赛教师磨课。我们工作室参加赛教的先生在王先生的率领下常常应用课间光阴、放工后光阴进行磨课。一磨便是几个小时，我被他的这种敬业和对徒弟的认真负责的精神所震撼。固然费力，但我们工作室的每一个人都在霉畚的磨课中赓续发展。我由本来的根本不懂得15分钟的\'参赛课如何去上，到后来可以自如参赛;由本来的说课稿随意去写，到后来的说课稿可以依照要求规范书写;由本来的对参赛礼仪一无所知，到后来能衣着得体;由本来一说比赛就重要不已，到现在的应对自如……这一系列的转变离不开王先生的悉心教育和王先生工作室姐妹们的赞助。

四、研究中前行

一年来在王先生的率领下我们工作室几名成员进行了校级微课题的研究。对付微课题的研究，我在这一方面，真的是所知甚少，更谈不上具体操作了。王先生给我们进行课题研究培训，我们工作室的姐妹们一起阐发、研究、实践、总结，在一次次的切磋中使我对课题研究有了全面、系统地认识。在理论的指导下，我积极和谐课题组其他成员，我们的课题在交流与探讨中顺利进行着。整整一年下来，我们劳绩甚丰。

霉畚“名师工作室”学习、交流，使我如沐东风，劳绩甚多。一次次运动下来，我都可以深切地体会到本身的教授教化理念在赓续地更新，赓续地充足，对付课本的理解也正在加倍地舆性化。“师傅领进门，修行靠个人”，在王先生的引导下，我开始关注本身的日常讲堂，思考着每一篇课文的育人代价，每一堂课的实践措施，以及一堂课下来，存在的不够与长处，从而感想感染着探索的乐趣。我想，参加工作室的运动，不仅仅是能上一堂公开课，症结是能让我在日常教授教化工作中试着从新的角度去掘客资源、整合资源，并带着思考深入讲堂，进行教授教化实践，反思教授教化策略，养成勤于思考的习惯，把家常课上得像公开课，把公开课当成家常课上，这就必要我们更多地去研究课本教法，研究学生，更深条理地思考一些问题。这是一种教授教化中的高境界，它是我尽力的偏向标。

相信这样一句话：坚决的信念，加上踏实的朝上提高，就会让你征服人生一个又一个台阶。新世纪，我们沐浴在“科教兴国”的东风里。日新月异的世界已经付与我们新的使命、新的责任。良师育良才，良才匆匆良师。“名师工作室”为我们搭建了展示自我的平台。在往后的教导教授教化工作中，我将加倍严格要求本身，尽力工作，扬长避短，开发前进，为美好的来日诰日尽力奋进。

**项目人员工作总结收获和体会篇六**

20xx年已接近尾声，在公司领导的正确领导下，在全体员工的共同努力下，20xx年对于公司来说是坚持的一年，也是胜利的一年。

根据公司安排，我负责长春奥体项目电气工作，现将20xx年主要工作内容及20xx年工作安排汇报如下：

1、今年完成奥体项目体育场、体育馆、游泳馆的电气设备安装、调试、保障20xx年吉林省运动会和20xx年全国短道速滑精英赛成功举办。

2、为保证20xx年吉林省运动会如期召开，从20xx年6月份至省运会期间，我放弃休息日，每天早出晚归，组织各施工单位增加人力、合理安排施工工序，有些施工内容在没有工作面的情况下，多次与施工单位沟通，克服困难，想一切办法在保证质量的前提下抢工期。用汗水度过每个炎热的日子。终于在20xx年9月11日完成体育场、体育馆、游泳馆的电气准备工作。

3、完成奥体项目体育场、体育馆、游泳馆场地照明工程验收，完成完成体育场泛光照明工程验收，完成一场三馆电力工程验收，完成体育馆、游泳馆、全民健身中心屋面融雪工程验收，完成一场三馆电梯工程验收。

1、20xx年的工作重点：奥体项目体育场、体育馆、游泳馆的收尾及全民健身中心竣工。

2、加强学习，努力提高自身素质，考虑问题要从大局出发，全面提高工程综合管理水平。建筑工程管理，涉及到方方面面。就目前房建工程部而言，既要负责设计管理、施工管理、竣工验收等，同时还要办理相关手续。其中施工过程管理，是工程管理的重点，包括质量管理、进度管理、成本管理。

3、在工程管理过程中会遇到各种各样难以解决的问题，在困难面前要迎难而上，提出自己的解决办法，不要事事都等领导想办法，要向领导提出自己的解决方案，减轻领导的工作压力。

4、要提高自身的设计管理水平，在设计管理上尽可能减少差错，避免给工程管理和造价管理造成不必要的麻烦。做为工程管理人员要不断学习新设计规范及施工验收规范，要不断学习集团及公司的管理规定，要不断了解行业的最新要求。

**项目人员工作总结收获和体会篇七**

0\*\*年的工作中，我负责的工程尽管做出了一些的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。我们要做到以史为鉴，认真总结和完善过去，才能更好的服务未来。

一、认真贯彻落实国家及公司的会议文件精神，全面完成公司与建设单位签订的《建设工程施工合同》全部内容。

二、负责本工程开竣工前后的相关手续办理，及工程交工后工程保修及质量回访工作。

三、根据工程实际情况，编制《施工组织设计方案》，分：总工程《施工组织设计方案》、基础工程《施工组织设计方案》、主体工程《施工组织设计方案》、分部分项《施工组织设计方案》、月施工进度计划及《施工组织设计方案》。

四、按照公司要求、按时记录好项目经理总台账，以便及时控制和掌握工地的一切情况包括资金情况，科学合理的安排各项事务，做到全面管理、全面掌握、全面监控。

五、在工作方面、对完成任务好的，应给予奖励或晋升工资：对工作任务完成差的，应给予处罚或递减工资;对不称职的工作人员有权辞退。

六、项目经理负责每月给工地召开一次以上全体职员大会，学习公司《管理制度》的相关内容，传达国家、行业、公司的相关文件精神，做好安全教育和安全交底、技术交底，分班组、分工种的安全技术交底。

七、公司规定每周三下午为管理人员周会及学习时间，若无特殊情况时间不能改动，并必须保证每周一次的周会及学习时间，学习与工程同步的理论知识、不断提高自身的业务能力和技术水平。

八、按时参加工程部组织的按月全面检查工作，做好检查记录和会议文件，认真解决协调各项目部工作中存在的问题，并以书面形式下发各项目部落实;检查工作是对工程项目管理的一次促进和推动，要按时做到、切实做好。

我叫xx，现任xx公司项目经理。xx年7月毕业于xx大学建筑系，工民建专业，同年参加工作。96年被评为高级工程师，99年1月被评为“十五”立功先进个人。在日常工作中，能以党员标准严格要求；能以“三个代表”重要思想指导自已，遵纪守法、爱岗敬业、勇于创新。参加工作2xx-xx年来，我始终奋战在施工第一线，先后参加和主持了十六项工程近2xx-xx平方米，优良工程率100，创市优工程三项，其中xx住宅楼被xx市建筑业协会评为2024年度“xx杯”工程，局优四项，其余全部达到优良。

经过一年多的努力，使自己在企业管理和工程项目管理方面取得了一些成绩和管理经验，

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平。

2024年以来，自已在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

在粗钢筋连接上，我采用了cabr变形钢筋套管冷挤压连接技术，比压弧焊连接法提高工效三倍。

在模板支撑工艺上，原方案采用剪力墙支模穿墙镙栓的支杆为塑料管不能拔出，这样浪费太大，经研究我们把穿墙镙栓的塑料管自行加热，制成大小头能拔出的塑料管，减去剔凿设计破损率30，-xx元。

2、原模板采用小钢模支护体系，但在开发的清水砼施工技术工程上，宜采用大模板钢木组拼体系支护，减少模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，从而取消抹灰层，经涂料装饰后，达到高级抹灰数据标准及使用功能要求，节省抹灰材料及人工，并减轻建筑本身的自重，减少模板费用的投入，避免因质量通病造成的大量修理费用发生。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具使用数量太多，占用时间较长，而且租费成本高，为降低成本根据建筑物特点我采用工具式挂架子，即安全，又轻便，又节省大量资金。

二、严格质量管理，争创名牌工程

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。2024以来，我所坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的.相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自已施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

三、合理安排工序，加快施工速度

做为一名项目上的指挥员，自已在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作予见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把

项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

通过多年来，自己坚持和不断充实以上四项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

四、严细成本管理，提高工程效益

2024年，针对项目成本，自已在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着乏值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成本员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月中的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追得是高标准。特别是在材料使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会账的管理局面。

通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。在新的一年中，我将继续拼搏，为企业发展尽最大努力。

**项目人员工作总结收获和体会篇八**

银行业务人员年终工作总结（一）

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的2024年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在2024年x月末正式接手xx分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

2024年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、2024年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。 今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应xx行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

银行业务人员年终工作总结（二）

2024年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

一、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

二、加强内控制度建设，防范和化解金融风险

行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《xx银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

三、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务

2024年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

四、工作中存在的不足及今后的打算

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，是我所努力的目标。

二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应银行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。银行业务人员年终工作总结（三）

总的来说，我在过去一年中的工作仍是不错的，除了很好的完成了本人的工作外，还辅助同事完成一些力不胜任的事情，也因而屡次受到领导的赞赏，在年初奖金的发放中也是所有人员中最多的。我工作的清楚白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事件，也不做错过任何账目。我认真服从领导的唆使和共事的正确提议，我做的始终很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范畴广、任务重、义务大，因为本人准确懂得上级的工作安排，动摇执行党和国度的金融方针政策，严厉履行支行的规章轨制，较好地实行了作为行政职务和作为专业技巧职务的职责，施展了领导治理和组织和谐才能，充足调动宽大员工的工作踊跃性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

一、在廉的方面

1.按规定执行个人重大事项讲演制度、个人收入申报制度。

2.严格执行和保护党的“四大纪律八项请求”，自觉遵照《廉明从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不摇动，执行党的纪律不走样。加强接收监视的意识，自动接受党组织、党员和大众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和干部工作纪律。自发做到同党中心坚持高度一致，不两面三刀、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权利，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作职员，不容许他们应用本人的影响谋取私利；公平正直用人，不任人唯贤、结党营私；艰难斗争，不奢靡挥霍、贪图享受；求实为民，不平心而论、与民争利。

4.在干部提拔任用工作中，当真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行措施》的有关划定，保持公然、同等、竞争、择优的准则，推进支行用人机制的改造，并逐渐走向法治化的轨道。

5.严格执行各项规章制度。本人言传身教，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并领导、教导员工自觉执行支行各项规章制度，建立爱行如家、爱岗敬业的良好风气。

二、在绩的方面

自己工作思路清楚，打算性、前瞻性、前导性强；开辟进取，常常提出公道化倡议并获采用，实现较重的本职工作义务跟领导交办的其余工作；讲求工作方式，效力较高；能按时或提前完成引导交办的工作，工作成就比拟凸起，后果良好。

三、在外汇管理方面

2024年上半年，本人在调查研讨的基本上，分析了我县外贸公司增添较多，领用出口收汇核销单大幅度增加，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防备出口收汇核销危险的看法，取得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采用差别看待、分类管理、有保有压的办法，加强核销单管理。并组织发展对局部外贸企业外汇需要情形的问卷调查，制订了《对于进一步支撑xx外贸出口的领导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指点意见。此外，还组织对部门私营企业运作情况的考察，剖析其运作存在的问题，提出了增强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，增进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性轮回。

**项目人员工作总结收获和体会篇九**

今天是我来xx工作整整一年时间了，随着项目不断发展壮大，我不仅对工程管理能力得到了全面的提升，并且在团队协作和沟通有了深层次的认识;我深知取得的这些进步和公司的培养是分不开的。现对今年工作进行以下总结。

按照部门安排，结合专业实际特点，制定了专业的日常维护计划，建立了专业的工作常识，并收集大量有关消防工程方面的资料。针对本专业所管辖的设备制定了个人的工作计划，每日跟踪重点项目，全身心投入，督促现场施工单位做好日常管理工作，重点监督完成整改等工作，协助完成了结构具体工作。

按照有关的质量管理标准和规范对全现场消防给排水系统进行了全面跟踪，从而使工程质量处于受控状态。我个人做到每日对现场的巡查，坚持主要对安全文明施工进行反复的督促。在做好专业工作的同时，我还积极完成领导交办的其他工作。一年来为了做好工作，我主动收集资料，积极与其它部门配合，积极配合公司合约部完成项目结算工作。

在这一年中，在同事的帮助和领导的信任下，圆满的完成了各项工作，也学到了很多新的知识，取得了一些成绩，但仍存在一定的差距，因此在明年的工作中需要做好外部协调工作。工程管理涉及到包括施工单位、设计院、设备厂家的诸多方面因素，在今后的工作中，要主动与各方面沟通，了解其实际困难，了解现场施工需求的实际进程，一定要将工作做实，做细，为工程服务。使得在项目上顺利通过消防验收工作。

新的项目意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，只有吃的苦中苦，方能成为人上人。在以后的工作中扬长避短，克服不足、认真学习、勤奋工作，使自己能一直紧跟公司发展的步伐和体现自己的价值，为公司今后的繁荣发展做出应有的贡献!

**项目人员工作总结收获和体会篇十**

一是工程项目必须立项，成立项目部，编制施工组织设计配备有资质的.人员和检验合格的设备。一个工程项目如果无施工计划无组织纪律无安全合格的设备或者说缺少任何一样都会使工程项目难以正常运行，使其处处有隐患处处留漏洞，工期、质量、安全不能有一样可以得到保证。

二是划分职责明确责任落实责任。每个工程项目会有各个工种各个岗位，如：项目经理、项目总工、技术员、安全员、质量员、测量员、材料员、操作手等等。虽然岗位名称很清晰，但在职责划分过程中往往存在许多交叉职责或临时安排某工种干其他工作。这种现象的存在就可能会导致某项工作有漏洞无人去做，责任难以落实，往往靠项目经理去协调堵漏洞。漏洞堵如果及时可以解决问题，如果不及时就会造成不必要的损失。所以需要在职责划分上和执行上落实每个岗的责任，从源头上减少施工管理漏洞的产生。

三是现场安全管理整改通知单的落实。现场安全员的主要职责是监督检查，发现问题下达整改通知单或当场责令整改。可问题的关键是安全员下达了整改通知单，问题不能在限期内得到整改，往往拖到项目经理手里才会得到整改。事事找项目经理不是公司qhse体制运转的正常轨迹。而现场安全员在这里扮演了有职无权的角色。所以这就需要赋予安全员一定的权利：定量的停工权、定量的.处罚权、定量的不受约束限制权等。

四是安全管理标准化的建立。每个工程项目施工现场都必须有一套标准化规范或文件，以此为基础开展各项管理才会有依据有执行力有标准参考。一个项目如果无标准化规范或文件，许多事情上就会各抒己见或者争论不休。

以上几点是本人工作中的一些经验教训总结，本人将认真吸取上述经验教训，并以此为基础出谋对策开展今后的工作，见识浅薄，但本人愿意长期努力开展好每一项工作。

**项目人员工作总结收获和体会篇十一**

光阴似箭，时间如梭。转眼间上班已经一年多了，回首过去的一年，内心不禁万千。经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作。下面是的“银行业务人员年终工作总结”，可供大家学习和参考，欢迎大家阅读。

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在年x月末正式接手xx分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足： 1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的xx行欣欣向荣，作为xx行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应xx行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天！我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强！学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《xx银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工，是我所努力的目标。

二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：

1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应银行发展的需要。

2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

总的来说，我在过去一年中的工作仍是不错的，除了很好的完成了本人的工作外，还辅助同事完成一些力不胜任的事情，也因而屡次受到领导的赞赏，在年初奖金的发放中也是所有人员中最多的。我工作的清楚白白，清清白白，没有做任何不利于工作的事件，也不做错过任何账目。我认真服从领导的唆使和共事的正确提议，我做的始终很好。

一年来，本人分管、协管的股室较多，工作范畴广、任务重、义务大，因为本人准确懂得上级的工作安排，动摇执行党和国度的金融方针政策，严厉履行支行的规章轨制，较好地实行了作为行政职务和作为专业技巧职务的职责，施展了领导治理和组织和谐才能，充足调动宽大员工的工作踊跃性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

1.按规定执行个人重大事项讲演制度、个人收入申报制度。 2.严格执行和保护党的“四大纪律八项请求”，自觉遵照《廉明从政准则》，自觉做到遵守党的纪律不摇动，执行党的纪律不走样。加强接收监视的意识，自动接受党组织、党员和大众的监督。一年来，本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和干部工作纪律。自发做到同党中心坚持高度一致，不两面三刀、自行其是；遵守民主集中制；依法行使权利，不滥用职权、玩忽职守；廉洁奉公；管好配偶、子女和身边工作职员，不容许他们应用本人的影响谋取私利；公平正直用人，不任人唯贤、结党营私；艰难斗争，不奢靡挥霍、贪图享受；求实为民，不平心而论、与民争利。

4.在干部提拔任用工作中，当真贯彻落实《党政领导干部选拔任用工作条例》和《行员管理暂行措施》的有关划定，保持公然、同等、竞争、择优的准则，推进支行用人机制的改造，并逐渐走向法治化的轨道。

5.严格执行各项规章制度。本人言传身教，严格要求，坚持以制度用人，以制度管人，并领导、教导员工自觉执行支行各项规章制度，建立爱行如家、爱岗敬业的良好风气。

自己工作思路清楚，打算性、前瞻性、前导性强；开辟进取，常常提出公道化倡议并获采用，实现较重的本职工作义务跟领导交办的其余工作；讲求工作方式，效力较高；能按时或提前完成引导交办的工作，工作成就比拟凸起，后果良好。

年上半年，本人在调查研讨的基本上，分析了我县外贸公司增添较多，领用出口收汇核销单大幅度增加，出口额大，收汇额小，核销率较低，存在必定风险隐患的问题，在支局局务会上提出了加强核销单管理，从源头上防备出口收汇核销危险的看法，取得局务会的采纳。随即，本人制定了《关于对外贸进出口企业出口收汇核销单管理的有关规定》，采用差别看待、分类管理、有保有压的办法，加强核销单管理。并组织发展对局部外贸企业外汇需要情形的问卷调查，制订了《对于进一步支撑xx外贸出口的领导意见》，对辖区外汇指定银行提出了六条窗口指点意见。此外，还组织对部门私营企业运作情况的考察，剖析其运作存在的问题，提出了增强私营外贸企业出口收汇核销管理的措施。从而，增进了我县外贸企业领单、出口、收汇、核销的良性轮回。

**项目人员工作总结收获和体会篇十二**

在教科研工作中，在校领导和x教授的带领下，以课题《课堂互动方式及有效性研究》为牵动，以全面落实新课改为中心工作，以校本培训为基础，以学习型团队建设为重点，促进教师专业化发展。较为圆满地完成了各项工作，以下为我的个人工作总结。

结合学校科研课题和主攻方向，制定了科研课题《课堂互动方式及有效性研究》。通过有计划的、科学规范的组织，从而培养学生乐学、善，主动探究能力”。提高教育科研质量，推动教育改革和发展的效益，从而唱响科研兴教的主旋律，把我校的教科研提升到新的高度。

新课程改革实施以来，学生的学习方式产生了一定的变化，但是，由于受长期传统教学的影响，我们的实际教学中，仍普遍存在学生被动接受学习的现象。倡导探究学习，以学生为主体，突出科学探索的学习方式已成为当前教师采用的重要教学方式。引导学生经历知识的获取过程，让学生在探究过程中，体验知识形成的过程与方法，体验学习过程的曲折和乐趣，学会科学的学习方法，发展探究能力，进而形成正确的价值观。因此，研究如何在数学教学中培养学生的探究能力势在必行。

以课题研究为抓手，不仅有利于保证整个教育科研工作能有计划、有步骤、持续、稳定、深入地进行，教师组织起来，一起搞科研，增强教育科研的吸引力和群众性，使教育科研充满勃勃生机。为了使教科研更加正规，我不仅与本校教师互相沟通，还积极参加学校的教科研交流会，认真听取教师的经验总结，取长补短。

我致力于课题研究的过程管理，而不仅仅把精力放在“播种”与“收获”上。课题在期初都必须有学期研究计划，在期中有课题研究活动，在期末有学期研究小结。这样，几个研究课题都能在每学期有量的积累，从而为最后质的飞跃即课题研究的结题工作打下良好的基础。

在课题研究过程中。我吸取别人先进的科研经验，大胆探索，积累经验，提高科研能力。教师学历是教师文化素养、业务能力的一个标志。为了更好的进行教育科研工作，提高自身业务水平，本人积极参加进修，除此以外，我还继续进行信息技术培训，努力提高自身的专业化进程，并通过学校教育网站，拓展教育空间，拓展信息渠道，学习别人的先进经验。

构建以互动为主的课堂教学模式。课堂上要给学生提供大量观察、实验、活动的机会，尽可能做到让学生在＂活动＂中学习，在＂主动＂中发展，在＂合作＂中增知，在＂探究＂中创新，充分体现学生学习的自主性，规律让学生自主发现，方法让学生自主寻找，思路让学生自主探究，问题让学生自主解决，构建出“提出问题、收集数据、形成解释、评价结果”的探究式课堂教学模式。

1、多聆听，开阔教育视野

当前的社会更强调开放、合作与交流，教育也不例外。通过“走出去、请进来”等方法，多角度开阔教师的视野，提高自身的能力。一方面邀请有关专家、名师来校开设专题讲座；另一方面抓住一切可能的机会，多观摩、多讨教。做到心中有标准，心中有学生，创造性地理解和使用教材，积极开发课程资源，灵活运用多种教学策略，引导学生在实践中学会学习，充分发挥师生双方在教学中的主动性和创造性。

2、多阅读，提高理论水平

教育理念始终引领着教师的教育行为，教育改革的步伐要求我们不断更新与充实自己的教育理论，这就需要我们多阅读各类有关教育教学、教育科研的书籍与刊物，了解最新的教育动态，学习的教育策略，掌握最有效的科研方法，使自己能采用更合适的教育行为来帮助学生的发展。

3、多交流

在开展课堂教学改革过程中，更新教育观念，构建平等合作和谐的师生关系，营造宽松丰富生动的教育环境。通过各种课堂教学的尝试与探索，重视教学过程的每一个环节，我积极参加各项教科研活动，互相交流，群策群力，让个人限度地成长，并且增长专业知识，走教师专业化之路。我对自己的教育实践进行有规律的反思教与学有关的一系列问题，并把这种反思的结果用来指导和调整进一步的实践。

本学期我坚持做到每节新课都做反思记录。听课节数达到25节，回顾这一阶段的工作，还有许多不足之处，力争今后进一步坚持有所为，有所不为。集中力量加强亟待解决和教育教学前沿问题的研究，与时俱进，务实创新，全方位推进素质教育，把教科研工作做得更好。从而真正实现历史性跨越。

**项目人员工作总结收获和体会篇十三**

今年上半年，我镇坚持“安全第一、预防为主”的方针，按照省、市、区关于安全生产工作的部署和要求，广泛开展安全生产宣传教育和培训，狠抓安全生产职责制落实，着力加强安全生产基础管理，深化专项整治，强化安全监管，取得了必须的成效，全镇安全生产形势持续相对平稳态势。上半年安全生产各项指标均到达预定目标，我镇安全工作取得了良好的社会影响。为进一步提高全镇干部抓安全生产保人民生命财产安全的自觉性和用心性，促进我镇安全生产形势的根本好转，现将我镇20xx年上半年安全生产管理工作总结如下。

产宣传资料20xx多份，制作安全生产固定标语、公益广告8幅，在公共聚集场所、建筑施工场地进行悬挂和张贴。透过各种形式的宣传教育，干部群众的安全意识、抓安全检查整改的自觉性有了明显提高。全镇上下重视安全生产工作的思想氛围进一步构成。

二是抓安全知识培训。用心开展企业管理人员、危险化学品从业人员、特种作业人员的安全生产管理和业务培训，增强各类人员的安全防范和自我保护意识，让他们自觉遵守安全生产法律法规和规章制度，严格按照有关技术规范、操作规程的要求从事作业，防止和减少安全事故发生。督促采石场、危险化学品经营门点用心办理《安全生产许可证》，按时到区安委办参加安全知识培训。为增强基层安监人员的业务知识，六月份结合“安全生产月活动”对全镇十五个村的安监员、重点企业的安全生产员进行了基本的安全知识培训。

三是强化社会舆论监督。对安全生产大检查、安全生产月活动、安全生产专项整治活动，都及时向全镇通报，进一步完善安全生产举报制度，设立安全隐患举报电话。

2、5月份镇人民政府和各村签定了道路安全职责书;

3、明确了安全生产各专业管理人员和安全协管员在安全生产监督管理之中的职责，并在平时的工作汇报和年度工作考核时将安全生产工作一并汇报和考核;镇人民政府透过建立镇安监站、各村安全生产协管员、各企业安全生产管理员这一组织体系，并根据区安委会的有关规定和本地实际建立了保障安全生产的一系列制度如隐患排查整治三级管理制度、制定了全镇《安全生产突发事故应急救援预案》按照“谁主管、谁负责”、“谁辖区、谁负责”和“以块为主、条块结合”的原则，各负其责，齐抓共管，加强协调，抓好安全生产隐患监控、整改和日常监管的职责落实，初步构成了一套行之有效的安全监管体制。

上半年开展了全镇性的安全生产大检查、大整治，消除了一大批事故隐患，一些深层次的安全隐患和整治难点也取得了必须突破。各村、各重点企业开展了多次“拉网式”安全生产大检查。在检查中做到检查有登记、查出问题有记录、坚持职责追究，在整治工作中，坚持以块为主、条块结合、协同作战，用心采取各种有力措施，抓整改落实。

在镇党委政府的重视和支持下，全镇安监机构和队伍建设得到不断加强。镇安监站充分发挥综合监管和协调职能，认真做好上传下达，督查督办，确保本地安全生产动态及时向区安监局、区安委会汇报，确保上级有关精神和工作部署及时落实到基层，确保安全生产事故、重大安全隐患得到及时调查处理。各村、各单位、重点企业都成立了安监机构，配备了专职人员，主要领导和安办人员各负其责，不断强化安全生产监管，提高业务知识、执法水平。镇安监站不断加强与各村、各单位、各企业的沟通协调，进一步理顺业务协作关系，构成了密切协调、分工合作、齐抓共管的工作机制。同时，针对安全监管的新形势，建立和完善安全生产监管体系，开展多形式的教育培训活动，提高安监人员的综合素质和业务潜力。指导和协调各企事业单位做好安全生产工作。

上半年全镇的安全生产工作，虽然取得了必须成绩，但我们深知，安全生产管理工作任重而道远，安全生产形势依然很严峻，我们的工作也存在必须问题。

家具市场的安全，我们无权处理和处罚，经营业主和从业人员难以服从管理，镇上对一些典型违章违法行为鞭长莫及。

2、道路交通安全管理体制不顺。道路交通安全管理乡镇履行监管职责难度大。但区级部门仍然要求与各村签订交通安全职责书，这无疑给乡镇干部再加一把锁链，乡镇干部无职无权，到底如何才能规避风险，是摆在乡镇干部面前的一大难题，极不利于基层安全监管工作。

3、安全生产投入大，乡镇财力负担困难。乡镇财政本来就比较紧张，资金投入难度进一步加大，隐患整改难以落实。

4、安全监管属于新生事物，群众认识高，理解却不到位。只有加强安全生产法律法规宣传力度，才能避免更多的事故发生。

5、安全生产监管队伍不规范。安全生产实行综合监督和专业监督相结合的原则。乡镇安监站在履行综合监督职责，但镇上却缺乏明确的专业管理队伍。而且，乡镇干部一专多能、一人多职、眉毛胡子一把抓的现象很普遍，监管力度有限，时间难以保障，监管的效果就难以显现。

可证条例》等法律法规和安全生产基本知识，提高从业人员和广大

**项目人员工作总结收获和体会篇十四**

非常感谢市行中间业务部、个人银行部与保险公司的举办的这次保险业务知识培训课，也非常荣幸能够给我与大家共同研讨如何作好保险代理业务的这个机会，我十分珍惜这次能与在座的各位领导、同事以及保险公司的朋友们进行近距离的交流和沟通。谈不上什么经验，只是作为一名一线员工在代理银行保险业务的时候，所感受到的一点点体会和想法。希望借此机会阐述一下个人的观点，也希望能够起个抛砖引玉的作用。最主要的目的是想：能通过我的这种形式，能够充分调动和发挥我行广大员工的聪明才智，集思广益、广开言路，多提宝贵意见和合理化建议，以促进我行保险代销工作能够迅速开展。

银行的服务工作需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

下面我针对曾主任对我们日常工作状态提出的不足，检点自己，说说想法。

作中会时刻提醒自己加以改正。

还有就是做为一名老员工怀着对建行的感情提一点有效建议。现在分理处客户排队的现象较严重，一进门给人的感觉就是纷杂和混乱，我建议应设置大堂引导员来主动解答客户疑问，引导客户快速办理各项手续。设立综合柜台，将对公业务和对私业务合理的联系和统一，这样就能提高柜员办理业务的效率，也能在一定程度上缓解客户排队带来的压力。

知识，全面提高综合业务知识水平。在领导和同事的指导帮助中发扬长处，弥补不足。提高自己的履岗能力，严格要求把自己培养成一个业务全面的银行员工。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn