# 关于业务个人工作总结【十八篇】

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-10

*下面是小编帮大家整理的《关于业务个人工作总结【十八篇】》，希望能帮助到大家。第1篇: 业务个人工作总结　　本人xxx，担任xxxxx一职，在XXXXXXXXXXXXXXXX工作已经超过xx年，担任xxxxxxx一职也已经有XXXXX时间，通...*

下面是小编帮大家整理的《关于业务个人工作总结【十八篇】》，希望能帮助到大家。[\_TAG\_h2]第1篇: 业务个人工作总结

　　本人xxx，担任xxxxx一职，在XXXXXXXXXXXXXXXX工作已经超过xx年，担任xxxxxxx一职也已经有XXXXX时间，通过近几年的工作和学习，本人在工作中有所收获，同时也深有体会，现将本人在任现职以来的工作总结如下：

　　在思想政治表现方面。本人作为一名中共党员能够认真贯彻党的基本路线方针政策，在重大事件和问题面前保持和党的思想高度一致，自十八大以来，认真开展党的群众路线教育实践活动和“三严三实”专题教育，在正在开展“两学一做”学习教育中，能以一个合格党员的标准要求自己，率先垂范，查找问题，自我剖析。

　　在担任xxxxxxx期间，兼任xxxxxxxx教师，目前累计已经承担了XXXX多个课时的教学任务，受到师生一致好评。还一直担任单位党校党课教师，为入党积极分子讲授党课。同时积极参与到科研工作中，目前参与科研课题研究XXX项。

　　在XXXXX岗位期间，完成每年部门工作计划的制定和工作总结、述职材料的撰写，同时在领导指导下，完成了部门各项规划、报告、实施方案等，在工作中都已经具体实施和操作，部分报告方案被单位相关部门采纳并行文发布。

　　在担任XXXX期间组织了多次外出参观学习、社会实践和课程实践等活动，充分调动师生的积极性，使师生积极投入到课堂以外的实践中，通过社会实践和实践教学来加强理论教学的现实意义，通过做出去，提升师生联系社会，实践动手的能力。

　　在单位各项工作要求中，本人认真学习学院各项文件，深刻领会学院发展思路，积极学习，认真实践，将单位理念融入到平时工作中，切实践行单位各项方针政策。在平时工作中，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业岗位知识，工作态度端正，认真负责。

　　在工作态度和勤奋敬业方面。本人热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为同事服务，认真遵守劳动纪律，全年没有旷工现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能保质保量完成。

　　在工作质量成绩、效益和贡献方面。本人在工作中运用自身特长和专业知识，开展工作之前做好工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果。在工作中发挥自身沟通能力、组织能力和协调能力较好的优势，保质保量的完成工作。

**第2篇: 业务个人工作总结**

　　尊敬的各位领导同事们:

　　大家好!在刚刚过去的XX年里，我作为负责支行全面工作的行长，在市分行党委的领导下，认真贯彻落实省、市分行行长会议精神，以加快发展为主线，坚持求真务实、开拓创新，认真履行工作职责，带领全行干部员工努力做好各项工作，使业务经营得到了健康、有效、快速地发展。下面，我从两个方面进行述职：

>　　一、主要工作成绩

　　1、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

　　作为支行的党总支书记、行长，我始终以“三个代表”重要思想、xx大会议精神和科学的发展观作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉政，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是做到认真学习并贯彻好党的“两个条例”，以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下工夫，在实际行动中求成效。

　　2、坚持以客户为中心，努力推动业务经营快速发展

　　XX年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润xx万元，人民币各项存款比年初新增xx万元，人民币各项贷款比年初下降xx万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为xx。

　　储蓄存款市场得到开拓。积极推进个金战略转型，制定了《个金工作战略转型工作指导意见》，初步形成了全行“大个金”服务格局，成立了个人理财中心，并将原有个人信贷中心与其进行功能整合，理顺了个人金融业务对外服务的关系，逐步加强。

　　为了对以理财金帐户为主的高端客户档案的建立以及对优质客户“一对一”的服务。加强组织和推动个金业务营销活动，先后开展了XX年个人金融旺季劳动竞赛活动和个人金融产品集中整合营销活动，由于组织有力，措施到位，取得了较好的工作成效，特别是旺季劳动竞赛获得了市分行组织二等奖。在全行开展了“三个一”挂钩活动，紧抓储蓄源头部位，狠抓挖转他行存款工作，大力组织功关营销。强化全员营销意识，发动全员争存揽储，有效地对机关及二线人员进行揽存考核，年末吸储金额达xxx元。

　　对公存款发展迅速。奋力抓好“稳定型”、“拓展型”及“挖转型”等三类客户的市场拓展工作，制定了客户攻关目标，明确攻关责任人，对重大客户行长自身也作为客户经理带头攻关营销，实行“一对一”跟踪服务。抓好新开户，努力寻找市场资源，及时发现掌握新的客户，上下联动，全力跟踪服务。特别是认真贯彻落实省市分行“5户行动计划”的工作要求，采取点面结合的方式，加强市场调研，确定以机构客户、三资企业、中小企业为主的目标客户，找准定位，进行有质量有效益的营销，全年共实现新开户xx户，新增存款xxx万元，其中存款达5万元以上的xx户，占新增对公存款的xx。抢抓时机，奋力攻关，利用当前xx拆迁改造的有利时机，及时与拆迁企业取得联系，争取到单位存款近xx万元。切实加强同业合作，加大对同业的服务攻关力度，及时了解同业需求，为其提供优质、高效、贴身的金融服务，成功地与中信实业银行建立了合作关系。

　　信贷业务有所发展。一是在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款xx万元，开办低风险贷款业务xx万元。加大了信贷退出力度，对信用等级为银行行长述职报告215-的xx厂成功退出流动资金贷款xx万元。二是继续加快个人信贷业务发展，坚持做到数量、效益、风险的三统一。大力开办汽车消费贷款、综合消费贷款业务以及存单、保存质押贷款等业务，全年累计发放个人消费贷款xx笔，累计发放额达xx万元，贷款余额比年初新增xx万元。在大力发展个人信贷业务的同时，严把新增贷款质量关，加强贷前调查，强化贷后管理工作，加强了贷款到期前提醒、贷款间隔期检查、优质客户贷后回访等工作。

　　中间业务发展成效显著。切实加强对中间业务的领导，制定了《XX年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。充分发挥结算网络优势，大力发展结算业务，促成市分行与中信银行建立了合作关系，填补了我行支付结算代理业务的空白。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金xx万元，代理发行国债xx万元，代理保险xx万元。充公利用中间业务平台，积极拓展代收代付业务，发动全行员工开展委托代扣营销活动，利用xx公司取消柜面现金交易的良机，主动上门营销我行银证转帐产品，实现新开户xx户。全年实现中间业务收入xx万元，比上年提高xxx，新增xx万元。

　　新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。至年末，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。大力宣传我行“汇款直通车”业务，加快“储蓄异地通”等结算新产品的推广使用促进个人汇款业务迅猛发展。加强“银保通”、金融@家、灵通?e时代等新的业务品牌的推广。国际业务得到发展，全年实现国际业务结算量xx万美元，外汇资金交易量xx万美元。

　　3、坚持从严治行，努力强化内部管理

　　全面加强内控建设。一是开展形式多样的内控教育活动。通过开展“以制度为中心”的管理文化教育活动，增强员工的风险防范意识，提高员工的职业道德水平。开展了“内控文化教育月”以及

　　“集中整治案件隐患月”活动，通过内控谈话、我为内控献一策、签订“执行业务规章制度承诺书”等活动的开展，进一步加强内控制度教育，建立、健全内控管理体制和工作机制，促使全行内控管理水平有一个新的提高。二是整章建制，切实提高内控水平。制定了支行《XX年扫雷及案件防范工作方案》，进一步完善了内部控制制度，组织开展了全行内控达标上等级和基层网点内控达标活动，全行内控达标总分达到8分以上，有个网点内控达标达级。继续推进“扫雷工程”工作制度化、程序化、规范化运作。三是切实做好案件防范工作，从源头上防范操作风险。定期专题召开案件防范分析会，进一步落实安全保卫工作责任制，与各网点负责人签订了案防工作责任状。规范了网点在机具定位、操作定型上的要求，杜绝业务操作中的随意性，切实防范风险。

　　二是抓好文明服务工作，着力营造“大服务”格局。加强对服务工作的组织领导，与各营业网点签订服务工作责任状，与员工签订了优质文明服务承诺书，切实做到“二线为一线，一线为客户”的服务承诺。制定了《XX年服务工作意见》，提出了全年的服务工作目标及工作措施。积极开展“迎行庆、抓旺季”优质文明服务百日竞赛活动以及“文明服务推进月”活动，提高全行员工的服务意识、服务水平，改善服务软环境。加大服务工作检查力度，改进服务工作检查方式，加大奖惩力度。

　　三是加强工作的规范化管理。建立了行长例会制度、联系挂钩网点制度、职能科室工作对照会议制度、每周三的班后学习制度以及中层干部每周工作报告制度。建立了员工行为档案，对其服务奖惩、规章制度检查处罚、奖励及表彰等情况均记录在册。增收节支，制定了支行《网点水、电、电话费用管理暂行办法》，进一步开源节流，节约费用。

　　4、坚持以人为本，努力调动干部员工积极性

　　一是不断改革激励机制。完善分配激励机制，构建全方位的分配体制。在实施分行《营业网点及柜面员工考核分配办法》的基础上，结合支行实际，制定了网点员工考核补充意见，保证了考核的合理性、公正性、透明度。加强对客户经理的考核，建立了《客户经理考核管理试行办法》，形成了客户经理的营销费用及收入分配办法。对全行两个“十强网点”的负责人进行了公开竞聘、考核，对“十强网点”的员工实行双向选择，充分调动了主任、员工的积极性。充实了客户经理队伍，不断增强市场拓展的力度。

　　二是进一步加强党建工作。制定了支行《XX年度党总支工作意见》，坚持围绕全行的中心工作，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和制度建设，切实提高党组织的战斗力，充分调动全行党员的工作积极性。坚持党员学习教育制度、坚持民主生活会制度，在党员中开展了学习“两个条例”心得体会交流活动、民主评议党员活动以及“创争规划”回头看活动，做好新党员的发展和培养工作，营造积极向上、发挥党员模范带头作用的氛围。

　　三是努力为员工办实事。通过举办员工新春联欢晚会、“三.八”妇女爱国主义教育、“七.一”党员重温入党誓言、“八.一”转退伍军人聚会等活动，极大地激发其爱党、爱国、爱行、爱岗的工作热情。切实关心职工身心健康，组织全行员工进行了常规性体检和女工妇检，继续做好给员工生日送蛋糕、结婚送鲜花礼品、员工生病探望、特困员工救助等事项，尽最大可能送去组织的问候和温暖。

>　　二、工作中的不足及努力方向

　　回顾一年来的工作情况，尽管做到了尽心尽力尽职，但我感到有些方面的工作还没有做好，仍存在一些不足之处，具体表现在：

　　1、业务知识的学习缺乏系统性、计划性，特别是新业务的学习很不够，工作中感到力不从心;

　　2、面对业务经营出现的矛盾和困难，缺乏足够的耐心，有时情绪不够稳定，工作方法也有所欠佳或欠妥;

　　3、深入一线调研以及与员工直接谈心的时间相对较少，对员工的思想状况了解得还不够深入。

　　以后的日子里，我将发扬成绩，克服缺点，进一步加强思想建设、组织建设和作风建设，进一步增强责任感、使命感和紧迫感，进一步提高自身的战略谋划能力、科学管理能力、组织推动能力和统筹协调能力，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力;坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展;坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高;坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平;坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力;坚持以党建工作为抓手，发挥党政工团作用，增强整体凝聚力，为实现xx支行创建成区级“文明单位”作出自己应有的贡献。

**第3篇: 业务个人工作总结**

　　这一年来我在从事银行国际部的工作，经过这段以来的工作历练，我把所有的业务项目都已经熟悉了个遍，这使我在今年里得到不小的收获。并且我在工作方面表现也颇得上级的赏识，虽然只是做实习，但业绩水平一直都排在领先的位置，把领导布置的任务圆满完成，还取得了额外得突破，在此我把这一年中的工作和体会做出总结：

　　    1、干好本职工作

　　   作为一个刚进入这个部门的人，起初有很多事情需要适应和学习，尤其是在业务上不敢逾越基本的章程，只能依照规则稳妥行事。首先是我时刻都把制度牢记在心头，循规蹈矩的完成各项指标工作，避免失误和自作主张带来的麻烦，小事谨慎做，大事则要主动跟领导请示，保持一个谦虚的态度，多听取领导和老同事的指教，让我的能力得到不断进步。

　　    2、谨遵流程规范

　　   想要在这个部门干出个样来，不是靠蛮干就能做到的，并且我们的工作性质比价严肃，一点微小的纰漏都会造成不小的损失。所以我总是在反复让自己加强流程的学习，争取通过熟练的掌握来提升效率，另外对部门的各种规章和规范我都严格恪守，坚持不放松自己的工作意识。

　　    3、达成计划目标

　　   虽然我还是个新人，不过对待上级给下达的指标一直都在努力完成，并且我也给自己定了多个目标。这样便会给自己一份促使进步的压力，同时在达成每一项小计划的过程里也让自己收获满足感，既是让自己干出成绩的一种策略，并且也让自己得到了激励和鼓舞。先是经过努力做到了考核优秀，继而持续精进自己的素养，成为部门中的骨干，不只把规定的年度任务出色完成，业绩上还取得了不小的突破。

**第4篇: 业务个人工作总结**

　　20XX年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，以科学发展观为指导，认真执行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的满意。现将20XX年工作情况具体总结如下:

>　　一、取得的工作成绩

　　20XX年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，取得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，共销售银行理财产品万元，其中:基金万元，保险万元，银行卡万元。

>　　二、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

　　20XX年，我认真学习党的理论，学大和XX届X中、X中、X中全会精神，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成银行布置的各项工作任务，取得良好成绩。

>　　三、树立服务意识，做好服务工作

　　作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要树立服务意识，做好服务工作，获得客户的满意，以此增强银行品位与形象，促进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。着重做好三方面工作:一是摆正位置，认真做好服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。

　　20XX年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中取得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，按科学发展观的要求，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把银行工作提高到一个新的水平，创造优良业务成绩，为银行的健康持续发展，做出我应有的贡献。

**第5篇: 业务个人工作总结**

　　任现职以来，本人在思想上与党的教育方针保持一致。严格要求自己，不断加强业务学习，力求使自己不断进步。平时认真学习贯彻党的十九大精神，严格遵守《中小学教师职业道德规范》要求，积极落实教育学区、学校工作部署，以重实际、抓实情、求实效为教学工作的基本原则，以培养学生创新精神和实践能力为重点，以新课程改革为导向，深化课堂教学改革，认真落实高效课堂要求，落实教学常规，落实教学改革措施，大力推进素质教育，所任班级教学质量有了大幅度提高，较好地完成了工作目标任务，现将任现职以来的工作总结如下：

　　>一、认真学习，提高思想认识，树立新的理念

　　1、坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程标准，构建新课程理念，尝试新课堂教法为目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学工作中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪潮的“洗礼”。

　　2、通过学习新的《课程标准》，自己逐步领会到“一切为了人的发展”的教学理念。树立了学生主体观，贯彻了民主教学的思想，构建了一种民主和谐平等的新型师生关系，尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，把学生不同学习成长条件的理念落到实处。将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿点，重视了学生独立性、自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。

　　>二、多管齐下，狠抓教学工作

　　教学工作是学校各项工作的中心，也是检验一个教师工作成败的关键。多年来，在坚持抓好新课程理念学习和应用的同时，我积极探索教育教学规律，充分运用学校现有的教育教学资源，大胆改革课堂教学，加大新型教学方法使用力度，取得了明显效果，具体表现在：

　　(一)发挥教师为主导的作用

　　1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，并不断归纳总结经验教训。

　　2、注重课堂教学效果。针对学生好奇好动而又活泼的特点，不搞满堂灌，以愉快式教学为主。课堂上以学生为主体、教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

　　3、坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。听公开课多次,使我明确了今后讲课的方向和以后英语课该怎么教和怎么讲。

　　(二)调动学生的积极性

　　在教学中尊重学生的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。学生在视、听、触觉中培养创造性思维方式，变“要我学”为“我要学”，极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。

　　(三)做好学困生转化工作

　　作为教师，应该明白任何学生都会同时存在优点和缺点两方面，对优生的优点是显而易见的，对学困生则易于发现其缺点，尤其是在学习上学困生往往得不到老师的肯定，而学困生的转化成功与否，直接影响着全班学生的整体成绩。所以，多年来，我一直注重从以下几方面抓好学困生转化工作：

　　1、用发展的观点看学生。应当纵向地看到：学困生的今天比他的昨天好，即使不然，也应相信他的明天会比今天好。

　　2、因势利导，化消极因素为积极因素。首先，帮助学困生找到优、缺点，以发扬优点，克服缺点。其次，以平常心态对待，学困生也是孩子，厌恶、责骂只能适得其反，他们应该享有同其他学生同样的平等和民主，也应该在稍有一点进步时得到老师的肯定。同时，给予家庭教育有缺失和生理智力有缺陷的学生以真诚平等的帮助与爱护，使他们能够主动而力所能及地得到进步。

　　3、真正做到晓之以理，动之以情。首先做到“真诚”二字，即教师不应有丝毫虚伪与欺哄，一旦学生发现“有假”，那么教师所做的一切都会被看作是在“演戏”。其次做到“接受”，即能感受学困生在学习过程中的各种心理表现和看法，如对学习的畏惧、犹豫、满足、冷漠，错误的想法。信任他们，鼓励他们，最后做到“理解”二字，即通过学生的眼睛看事物。

　　因为做到了以上几点，所以我在学困生的转化工作上，效果还是明显的。

　　>三、加强研讨，努力提高教研水平

　　在课堂教学中，贯彻“高效课堂”的理念，积极推广先进教学方法，在推广目标教学法、“任务驱动”教学法等先进教法的同时，大胆进行自主、合作、探究学习方式的尝试，充分发挥学生的主体作用，使学生的情感、态度、价值观等得到充分的发挥，为学生的终身可持续发展打好基础。

　　“一枝独秀不是春，万紫千红春满园”，作为一名中小学二级教师，我在做好自己本职工作的同时，还主动关注青年教师的教学工作，积极扶持青年教师成长。

　　>四、正视自我，明确今后努力方向

　　十几年的教学工作使我积累了许多宝贵经验，对课堂教学理念有了更深层次的认识。以下是我对今后教学工作的设想和改进的措施：

　　1、进一步加强对新课改的认识，在推广先进教学方法、利用多媒体调动学生学习积极性的同时，努力提高课堂教学的效率。

　　2、狠抓检查，落实对知识点的掌握。将学困生时时放在心上，抓在手上。

　　3、加强学生英语作文能力的训练，开阔学生的视野，拓宽学生的思路，提高学生解决问题的能力。

　　总之，多年来，干了一些工作，也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，在今后的工作中，我一定要发扬优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。

**第6篇: 业务个人工作总结**

>　　一、本部门各分支机构设置汇款业务

　　1.国际结算部托收业务信用证业务

　　2.资金部：负责资金的调配、外汇买卖、资金头寸准备。这些业务在银行间外汇市场上进行交易

　　3.信贷部押汇这些业务是针融资业务——基于债权/单据的贸易融资议付对于企业，个人保理（准备开设）没有外币信贷业务

　　外币计财部：负责分支行外币头寸

>　　二、本部门主要业务

　　结售汇平盘

　　系统内结售汇平盘

　　结售汇

　　汇出汇款

　　汇入汇款

　　外汇资金外汇资金拆出

　　外汇资金同业存放

　　其他外币业务外汇买卖

　　外币兑换

　　个人账户内资金结汇

　　个人持人民币现钞购汇

　　个人人民币账户资金购汇

　　进口业务进口信用证来单付汇

　　出口业务出口信用证来证通知

　　融资业务国际贸易融资授信额度申请

　　国际贸易融资放款

　　其他业务短期外债额度申请

　　报文分发

>　　三、银行国际业务部（出口结算）视角下的出口商结算流程

　　1.企业在外汇局作登记，在银行开户

　　常见的账户类型有如下几种：

　　经常账户

　　资本账户

　　储蓄账户

　　经常

　　资本

　　注意一种业务要相应开设一种账户

　　2.在收到外汇后，企业与银行之间相互联系。待实际入账之后进行申报。

　　企业申报有直接和间接两种。规模大的企业可以直接申报，一般的企业是间接申报，即通过银行来申报（银行利用国际收支网上申报系（银行版）来进行申报）。当间接申报时，企业需要填单，填写的单据主要有：出口收汇核销专用联信息申报表（境外收入）；涉外收入申报单。申报成功后入账。

　　3.入账后企业需进行核销。核销有两种方式——网上的和纸质的。

　　4.企业在收到外汇后，如果想保留外汇，则需要保留在银行开设的账户内而不能随意支取外汇现钞。如要支取须向外汇局申请。因此企业不可以吃去外汇现钞，但可以将其兑换成人民币。也就是说，目前我国在外汇管理上依然限制外汇的流通，但是放宽了额度限制。汇改前无论外汇存款、兑换均有额度限制。目前取消了外汇存款额度限制，但保留兑换时额度限制。此外，在外币兑换时银行设定了汇买价、钞买价和卖价。三者各不相同，钞买价低而汇买价高。同样一笔外汇，以账户形式兑换的人民币要比以现钞形式兑换的人民币多，这样也限制了外币现钞的买卖。

　　附外汇结算流程图：

　　(1)出口企业在外汇局登记

　　(2)出口企业在银行开户

　　(3)报关

　　(4)在海关领取额度

　　(5)出口

　　(6)进口方支付款项

　　(7)出口企业与银行联系，若无问题则入账

　　(8)转账

　　(9)核对

　　(10)出口企业通过银行进行申报

　　(11)出口企业申请核销，领取核销专用联

　　(12)银行给予出口企业核销专用联

　　(13)核销

>　　四、对于信用证的一些认识

　　在信用证审单的过程中要“单证一致、单单一致”。单据中最重要的就是发票。首先将发票与信用证进行比较（单证一致），无误后，将其他单据与发票进行比较（单单一致）。此外，在信用证业务中，修改信用证有时并不是因为存在错误，而是因为一笔业务已经完成，双方再进行与本笔业务类似或相同的另一笔业务。由于修改信用证的费用低于开立新信用证的费用，因此对于老客户之间，进行分批或多笔业务，但又不愿采用除信用证以外的结算方式，就可以采用修改信用证的方式来完成一笔新业务。

>　　五、汇款业务的修改

　　修改文件有标准套用格式：

　　1.陈述（narrative）原有内容

　　2.表明当事人有修改的意愿

　　3.授权给银行，并提出修改意愿

　　4.注意事项

**第7篇: 业务个人工作总结**

　　转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

　　2025年5月22日，我行正式成立国际业务部。2025年是不平常的一年，今年截至2025年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

　　一个人的进步离不开整个集体的成长，在整个xx分行的平台上我也在辛勤的劳动中收获了很多，实现了自己的个人价值。今年主要的工作有：

　　1、坚守岗位，时刻牢记岗位职责，将精细合规的企业文化理念贯彻落实到每日的工作中。

　　本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

　　2、贯彻落实上级行下发的国际业务管理制度、产品流程。

　　“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入我心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

　　为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《中信银行济南分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《中信银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

　　3、积极响应分行国际业务条线检查，配合会计部门组织辖内外汇业务的培训和执行情况自查，对外汇新政策变化进行及时的传导，保障外汇经营合规性。

　　“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。2025年7月27日我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率92.3%的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

　　同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

　　4、根据国际业务经营情况对各经营机构进行统计分析，并督促完成考核指标。

　　协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

　　5、认真对待外部数据报送，保证数据报送质量。

　　综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。2025年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

　　在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在2025年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

　　6、勤于总结，工作中多思考，时常多想几个为什么。

　　在每日的繁忙工作工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

　　回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

　　下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

　　xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

**第8篇: 业务个人工作总结**

　　时间过得很快，转眼间，2025年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的十九大精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。

　　作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

>　　一、坚持学习，不断提高政治思想素质和工作能力。

　　学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观以及党的十九大精神等。

　　通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

>　　二、认真履行岗位职责，努力完成各项工作任务。

　　自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

　　(一)兢兢业业，恪尽职守。

　　平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。

　　通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。

　　现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

　　(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。

　　认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;加强管理，搞好团结，凝聚士气;积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。

　　首先是要合理安排临柜人员现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创建良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

　　(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。

　　银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

　　(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。

　　服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

　　总之，以上就是2025年个人工作总结报告。在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己的工作潜能。

**第9篇: 业务个人工作总结**

　　一个学年度的工作已经结束，下面对该学年度的工作作总结。

　　>一、思想认识。

　　在这一个学年里，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业。努力使自己的思想上了一个新的台阶，同时也是对自己思想上严格要求的一个新的开始。一学期来，我服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

　　>二、教学工作。

　　在教学工作方面，整学期的教学任务都非常重。但不管怎样，我还是努力学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。平时还虚心请教有经验的老师。每上的一节课，我都做好充分的准备，我的信念是-决不打无准备的仗。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

　　这学期主要担任二年级两个班的数学教学及其中一个班的班主任工作。因为已经教了两年了，学生的思想、学习以及家庭情况等我都一清二楚，并且教材经过上学期的摸索，对教材比较熟悉，所以工作起来还算比较顺利。培优扶差是一个学期教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们\"看扁\"，树立起他们的信心和激发他们学习数学的兴趣。

　　>三、领班工作。

　　在班主任工作方面，我非常重视学生的思想教育工作。通过班会、及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱老动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。我培养了两位得力的班长。这些班干部能把班的学习和纪律管好，为我减轻负担。还常给班干定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。使班干能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。在他们的努力下，班务工作能正常开展。为了把班的常规工作搞好，我坚持天天到校，到学校的第一件事就是到班上了解学生的情况，对学生进行教育。经过一个的努力，我们班的各项常规工作像早读、卫生、课堂纪律等都抓得比较好。这学期班主任工作最使自己满意的是与家长的联系沟通工作。这一学期，我主动与家长通过电话方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。结果，绝大部分的家长对我是非常信任和尊敬。我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。

**第10篇: 业务个人工作总结**

　　年初，我加入到了\_\_公司，从事我不曾熟悉的保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

　　一、努力提高政治素养和思想道德水平 积极参加上级公司和支公司、本部门\_\_\_的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项\_\_\_活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习相关理论，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

　　二、努力提高业务素质和服务水平 积极参加上级公司和支公司、本部门\_\_\_的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

　　三、严格执行各项规章制度 一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点。

　　四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务 一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务等。

　　一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**第11篇: 业务个人工作总结**

　　2025年一季度，XX支行实行产品经理竞聘制，旨在提高各项产品在沧州分行的竞争力，同时使得青年员工在工作当中得到锻炼，工作责任心得到加强。我有幸成为九名产品的经理中的一员。2025年旺季营销，东光支行秉承沧州分行国际部的发展思路，围绕“客户拓展、产品创新、业务合规”三个主旨，稳中求胜，不断攀升，在2025年一季度旺季营销工作中，国际业务各项指标都取得了不俗的成绩。从中有以下几点总结：

>　　一、关于指标

　　1、指标情况：2025年一季度，在国际收支客户激活中，东光支行计划完成15户，实际完成18户，计划完成率120%，在县域机构中排在南皮支行和黄骅支行之后，位列第三。在外汇账户新开立中，东光支行计划完成3户，实际完成9户，计划完成率300%，县域机构排在肃宁之后，位列第二。在国际收支量中，东光支行计划完成400万美元，实际完成391.85万美元，计划完成率97.96%，县域位列第七位。

　　2、指标分析：经过东光支行全体员工的不懈努力，东光支行国际业务整体业务指标可圈可点，收支客户激活和外汇账户开立都位在前列，成绩不俗，这和我行领导正确领导以及整个东光支行团队上下一心齐心努力密不可分。同时，我们也从中发现自身不足，国际收支量一直是东光支行的短板、先天不足。缺乏收支大户的支撑，以及有效客户数量的不足都是制约东光支行国际收支甚至是东光支行国际业务长远发展的关键因素。

>　　二、关于东光支行

　　1、我行国际业务的发展。2025年至今，我行从起初国际业务客户的3户到今天的55户，国际收支量从起初的几万美元到2025年的1400.56美元，对于一个开办国际业务仅仅两年，当地国际贸易并不是非常发达的东光支行来说，发展速度不可谓不迅速，取得这样的成绩离不开我行行领导的正确领导以及东光支行全体员工的努力。我行秉承沧州分行国际业务的工作思路，在缺乏国际收支大户的不利条件下，从小户抓起，积极拓展包装机械产业，聚沙成塔，同时，也从国际收支客户维护上下功夫，突出我行国际收支的产品优势，夯实客户基础，以此发掘更多、更有价值的国际收支客户。

　　2、我行国际业务存在的不足。(1)当地的国际贸易不是非常发达，这是我行国际业务的先天不足，再加上当地收支大户落户他行，业务持续稳定，我行的难以介入，成为我行国际业务发展的制约因素。(2)我行员工整体国际业务素质不高。由于我行开展国际业务时间不长，整体员工数量的缺乏，造成了熟练并且精通该业务的人员严重匮乏，提高员工业务素质，培养国际业务人才成为我行国际业务发展的重中之重。

>　　三、关于业务合规

　　由于我行发展国际业务的时间并不是很长，人员素质的参差不齐，业务基础的薄弱，经办业务的经验不足，再加上实际业务的繁琐、复杂，人员在经办类似业务的时候，出现了各种问题，对于业务的风险审慎不足，给予了我行深刻的教训。面对复杂多变的内外部经营环境和日趋严厉的监管政策，我行以监管部门关注事项和屡犯差错为重点，对辖内外汇业务合规情况进行核查，查漏补缺，以查促学。加强支行外汇业务真实合规性审核，严格落实展业原则，审慎性审核，规范操作，进一步提升政策执行力和合规经营意识。

>　　四、关于自身发展

　　身为对公柜员的我，临危受命，有幸成为了国际业务的经办人员，在国际业务的经办过程中，我对国际业务的喜欢已经流入到血液中，荣耀和光辉集于一身，这么好的机会，我将铭记于心，并继续把东光支行国际业务做大、做强，再次感激东光支行领导班子给予我这次机会!

**第12篇: 业务个人工作总结**

　　时光飞逝，不知不觉间，我们在忙忙碌碌中走完了2025，迎来了2025。在此，我把自己在2025年的工作做一个小结，努力改进不足的地方，发扬优点，争取使自己在来年的工作中做得更好。

　　在业务工作方面：今年由于新系统上线，业务的集中与综合，我遵照上级行的指示，岗位从滞后复核变成了综合柜员。无论从事什么岗位的工作，我始终保持着良好的工作态度，以一名银行人的标准严格要求自己，遵守各项规章制度，不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行操作，把合规放在第一位。从事滞后复核的工作本身就是对一个人综合素质的考量与信赖，我也不辜负上级领导对自己的期望，不滥用自己的职权，兢兢业业，克己奉公，每天不厌其烦、仔仔细细地翻阅着每张张传票，看柜员办理的业务是不是合规，章子盖地是否盖到位，签名是不是写在了该写的地方，汇款、存款填票的要素是否齐全，坚决不让一个章子漏盖，不让一个签名漏签，不让传票的要素不全，不给不合规的业务授权。虽然不在前台，但是我却是前台的有力支撑，为前台提供着各种后勤保障服务，想前台之所想，急前台之所急，有力地扫除了前台柜员的后顾之忧，省却了结账之后翻阅传票的麻烦，减轻了柜员的工作量，让他们有时间和精力办理更多的业务，创造更大的经济效益。在此期间，我认认真真地履行着我的职责，完成了行里交给我的每一项任务。

　　在临近年末从事综合柜员的日子里，虽然接近十几年没有从事前台服务，但我还是顺顺利利地完成了我的工作任务。作为前台操作人员，我深知其岗位的重要性，毕竟我直接面对的就是客户，我的形象就代表着农行的形象，只有我热情周到的服务才能赢得更多的客户，取得更大的效益。因此，在实际工作当中，我声音洪亮地与客户交流，规范自己的服务，耐心诚恳的解答客户的询问，及时、准确、快捷地为客户办理各项业务，并且根据不同的客户群体积极营销行里的各种理财产品和金融服务，从短信通、支付通、手机银行、网上银行、电话银行、到安心得利，农银汇理基金、存金通等等。同时，我还秉持活到老学到老的信念，利用业余时间积极参加行里的各项业务培训和活动，学习新业务、新知识，不断跟新自己的知识结构，使自己始终站在农行金融服务的第一线。

　　在安全和风险防范方面：我们是经营货币的特殊行业。我们的工作是直接和现金打交道，因而不可避免的存在着各种风险，尤其是接送库的时候，所以为了银行资金的安全运营，我时刻提醒自己要加强自身安全防范的意识，认真学习和履行上级行的关于安全及风险防范的文件，警钟长鸣，为客户提供便捷金融服务的同时，也一定不忘坚持规范操作，以防不安全事故的发生。

　　生活当中，我一直坚持着良好的作息习惯，按时上下班，积极带头打扫营业室的卫生。当然，我还一直保持着良好的人际关系，团结同事，关心同事，与同事和睦相处。同时，在大家忙碌工作的同时，也不忘为大带去欢笑，调剂的营业室的气氛，使大家以愉快轻松的心情处理着各种复杂的业务。

　　虽然在过去的一年中，我取得了一定的成绩，但是还存在很多不足之处，服务的质量、业务技能还有待加强、提高。我打算在新的一年里更加积极地学习各项新知识，严格要求自己，为行里达到今年的新目标做出更大的贡献。同志们，春天行动的号角已经吹响，还等什么呢?让我们放手大干一场吧!

**第13篇: 业务个人工作总结**

　　2025年，在面对国际金融市场风云变幻、外贸进出口持续下滑的不利局面，在支行党委的正确领导和大力支持下，2025年我行国际业务取得了长足发展，较好地完成了各项工作任务，现将全年工作简要总结如下：

>　　一、2025年主要工作完成情况

　　年末，累计办理国际结算xx万美元，同比多办理xx万美元，完成市行年度计划的124.06%,任务完成率居系统内第一名；累计全年实现结售汇xx亿美元，完成市行年度计划的x%,任务完成率居系统内第一名。国际结算量和结售汇指标均超额完成市行年度计划，是系统内唯一完成这两项指标的支行。全年实现国际结算手续费收入xx万元，实现结售汇手续费收入xx万元。实现外汇中间业务收入xx万元，同比下降20.78%，完成市行计划的37.80%。

>　　二、2025年主要工作措施

　　（一）抓学习强素质，提高驾驭全局能力国际业务部成立以来，我部始终把把加强学习作为提高工作能力的重要任务来抓，做到学以立德、学以培智、学以致用、学以修身。针对我部国际业务实际情况重点做好了以下几个方面：一是抓好政策学习。积极关注国内外经济形势、外贸和同业发展动态，认真领会支行党委提出的经营战略部署，着力在学习的深度和广度上下功夫，进一步增强了工作开展的针对性、预见性和主动性。二是抓好业务学习。针对国际业务知识更新频繁、变化快的特点，我部积极倡导做知1

　　识型员工，经常进行集中学习和业务交流，多次参加上级行、外管局组织的各种业务培训，着力在解决外汇业务发展中遇到的难点和热点问题上下功夫，不断提高业务水平和驾驭、管理外汇业务的能力。

　　（二）扎实开展客户普查工作，全面掌握客户资源分布借助下半年市行开展客户大普查契机，我部高度重视客户营销工作，进一步将客户普查作为完善客户基础壮大客户群体的一项基础性工作来抓，作为破解我行国际业务客户营销乏力、业务发展受限的一项突破性工作来抓。在客户普查中，我部把普查目标进一步锁定为2025年度进出口额100万美元以上的所有客户及2025年度办理跨境人民币业务的所有客户，共普查63户，其中新开户1户。通过普查我们对客户、对市场有了更深入、系统、细致的了解，尤其是对潜在客户的业务办理情况，同业产品的开办情况，有了更进一步的认识，从而明确了我行产品与政策方面的优劣势，为以后开展业务打下了坚实的基础。如在普查中，我们进一步了解到xx有xx这一产品需求，为此我们积极与企业沟通了解，并会同市行相关部门把材料逐级申报到上级行，目前，该项业务正在进一步运作中。

　　（三）加强与企业沟通联系，进一步密切银企关系

　　良好的银企关系对我行业务持续、健康发展至关重要，为此我部始终把与客户关系的维护作为一项基础性工作来抓。一是每天以邮件形式向企业发布从各种渠道取得的外汇牌价动态和外汇资讯，供企业参考，丰富对客户的信息和咨询服务，进一步密切银企关系。二是邀请重点客户参加我行

　　组织的业务培训。今年11月份，我部邀请xx丰共四名业务制单人员参加我行在青岛组织的《新isbp实施后焦点解读与应用》业务讲座，通过共同参加业务讲座，进一部加强了与企业业务人员的相互了解，为以后在工作中更好的开展合作打下了坚实的基础。

　　总的来说，2025年我部认真贯彻了支行党委的工作要求，加大了工作力度。但是仍然有许多问题存在，整体形势不容乐观，业务发展基础还比较薄弱，发展的道路任重道远。具体表现在以下几个方面：一是外汇存款增长基础不够牢固。外汇存款仅仅依靠xx丰等企业，存款规模有限；二是部分业务指标距市行计划差距较大，短板现象十分严重。如国际贸易融资在系统内仅有我行和xx、营业部三家支行尚未开展；跨境人民币结算业务在系统内仅有我行、xx、xx三家支行未开办；三是客户拓展工作开展不力。新客户拓展工作进展缓慢，优质客户资源不足，发展后劲乏力，客户拓展需进一步加强；四是外汇中间业务发展不平衡现象比较明显。外汇中间业务收入在系统内处于低水平，中间业务收入及收入结构需进一步提高和调整。

>　　三、2025年主要工作思路和措施

　　在面对当前复杂多变、不利的外贸经济形势下，唯有加快发展、抢抓机遇，乘势而上才能立于市场不败之地。为此我部决心凝心聚力，转变作风，真抓实干。

　　（一）突出抓好外汇存款增长工作，力争市场份额

　　要坚决打好存款保卫战，夯实有效发展基础。存款是经营的基础，要下大力气抓好外汇存款的组织工作。一是要狠

　　抓重点客户，提升同业份额。重点做好xx丰外汇存款的维护、拓展工作，把大额外币分层计息活期存款这一工作作为突破口，积极准备相关资料，主动联系市行、省行相关人员，通过部门联动，上下联动，要尽最大努力去争取使该产品能得到总行的成功审批。二是狠抓业务产品，拉动存款稳定增长。要不断加大新产品的营销力度，通过营销产品带动外汇存款增长。

　　（二）积极调整业务结构，促进开展贸易融资等业务

　　目前我行中间业务收入水平低的重要原因之一就是外汇业务结构不合理。我行中间业务收入主要依托xc等大型企业，对其业务依存度较高，而两个企业均为出口外向型纺织企业，随着人民币升值的压力不断增大，出口交单数量较往年相比已大幅减少，中间业务收入仅仅依靠少量的国际结算手续费收入来维持。国际结算发展到今天，早已不是单纯的资金收付，在结算的同时提高贸易融资等业务是必由之路。

　　尽管目前我行面临全市外贸形势下滑的环境及因全市出现不良贷款，信贷部门加大对我行的监管力度等不利局面，我部仍要积极寻求调整业务结构的举措。下一步，一是只要有可能就要大力发展贸易融资业务，增加贸易融资手续费收入，这是增加我行外汇中间业务收入的有效途径之一；二是从新产品、新业务入手，积极营销新产品、新业务，努力拓宽外汇业务收入渠道，培育新的国际业务增长点；三是重点发展外汇交易类产品，增加结售汇及外汇买卖收入。在人民币升值的背景下，要密切关注汇率走势，在合适时机要力推远期结售汇业务。目前，我行远期结售汇业务相比建行有优势，但近期与中行相比，我行在价格及询价流程上要逊于中行，下一步在可能的情况下，要积极寻求改进。

　　（三）加强市场拓展，全力做好客户营销工作

　　在当前外汇业务竞争激烈的大背景下，我部要积极转变国际业务的营销观念，树立起市场营销意识。市场营销，绝不能寄希望于“等、靠、要”的被动营销方式，要建立“主动寻找、主动发现、主动出击”的营销理念，要知难而上，采取“争、抢、找”的主动出击方式，提高营销能力和效果。在内部渠道方面，我部要和相关部门积极联手，在信息沟通和业务合作方面建立多边交流和营销机制，努力在同业市场上挖掘业务潜力。

　　借助客户普查契机，要进一步把客户分为维护提升类和重点突破类。对于维护提升类客户，如xx集团、xx医药化工、金城生物药业、xx创大等要在继续维护好的同时，努力提高市场份额；对于重点突破类客户，如xx生物科技股份有限公司要积极与信贷、公司部门协同合作、联合营销，以信贷资金介入为契机，为客户提供本外币一体化的全方位的金融服务，同时继续跟进对xx医用器材、山东xx制药等大客户的营销拓展。另外，在营销大客户的同时，积极关注中小型客户，下一步我部将加大营销力度，在风险可控的基础上，争取在中小型客户市场上取得进展。

**第14篇: 业务个人工作总结**

　　做为一名加入银行大家庭的新员工，入职已经将近一年，也将在银行度过2025年，回首这段时间，有领导的关心和教诲，有同事的支持和帮助，有融入新环境的喜悦和欣慰。虽然来到银行并不久，但是经过这段时间的努力适应，也为支行做出了一定的成绩，自身也取得了一定的进步，现将工作情况作如下总结：

>　　一、加强学习，提升自身素质，尽快融入新环境

　　虽然我已是银行业的老员工，也是国际业务方面的熟练手，但是各行之间系统不同，操作的细节要求不同，文化不同等，或多或少给我造成了一定的紧迫感，鞭策我要尽快去学习适应中信的整个业务环境，不断提升自己的业务素质。当然在这个过程中，对于新的系统、新的操作要求，我从无从下手，到逐渐熟悉，离不开领导、同事的帮助和支持。同时，我也意识到跟其他优秀的兄弟支行相比，我们还有很多薄弱之处要加强，跟其他业务精通的同事相比，我们还有很多业务要做探索。

　　>二、开拓创新，深挖客户潜力，寻找新的市场增长点

　　目前，当地外汇市场各家银行客户资源和分布较为稳定，业务拓展乏力，但是要提高效益，增加存款，只有不断开发优质客户、扩展业务。我逐个向原来熟悉的朋友客户营销，除了拓展原来交叉客户的业务，还成功营销了多家外商投资企业落户，并跟进原来一家外商投资企业的新设登记进度，虽然情况较为复杂，但是也逐渐理顺，赢得了客户的认可。

　　>三、忠诚执着，做一行爱一行，对于本职工作尽心尽力

　　国际业务是我进入银行后一直从事的岗位，也和我所学专业吻合，与我而言，这是一份理想的工作。但是要成为国际业务的能手，并不容易，除了要熟悉行内行外各项规章制度，还要了解市场行情，熟悉汇率走势和国际时事，并做好客户营销，这势必要求不断地学习，持续的磨练。银行工作，每天要面对客户，面对各部门之间的沟通协调，不管对内对外，必须用心对待，做好工作。

　　>四、存在不足以及明年计划

　　由于银行之间系统和操作的差异，让我对于银行的系统操作和各部门之间工作的分工协调并不特别熟悉，平时还是要向各位领导、同事多请教和学习，也希望大家可以继续支持帮助我，让我能很好的融入。

　　辞旧迎新，抚往思今。过去的一年是我职业生涯中变化最大的一年，也是我面临最大挑战的一年，我一直认为该有的人生态度是：适应当下，开心工作快乐生活。在新的一年中，我将继续一如既往的努力，抢抓机遇，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

**第15篇: 业务个人工作总结**

　　xxx，男，汉族，xxx年xx月出生，xxx年参加工作，于xxx年xx月取得中师学历，长期担任小学语文教学及班主任等工作，xx年来，始终扎根于xx县农村偏远山区学校，勤勤恳恳、踏踏实实地干着自己的本职工作，在各级领导的关怀、同志们的热情帮助下，加上个人勤奋刻苦努力，在思想上、业务上和教育教学研究上逐步成熟起来，取得了一定的成绩。现作如下总结：

　　>一、政治思想表现

　　1.从参加工作以来，首先树立科学世界观和自己的人生追求，坚持四项基本原则，拥护党的路线、方针和政策，积极而自觉地学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”的重要思想，努力实践科学发展观并把他作为自己的行动指南，逐步形成了自己坚定的政治信仰和人生追求，随时与党中央保持高度一致，模范遵守和执行学校各项决议和学校各项规章制度;工作上积极勇担重担，服从组织安排，听从学校指挥，校内校外均能做到为人师表，堪称学校师生的楷模。

　　2.工作中倾注自己的满腔热情，工作勤奋，任劳任怨，能深刻理解教书育人的重要性，把“作为一名好教师”作为自己的教学生涯的人生理想，作为自己热心工作的永恒动力，以身作则，作风民主，富有创新和积极进取的精神，不断探索教育规律。

　　3.在工作中，我始终贯彻“以正确的舆论引导人，以优秀的作品鼓舞人，以高尚的情操感染人，以科学的方法指导人”的育人原则，凭着高度的责任感和使命感，培养了一批又一批新型的建设社会主义接班人。十分注重自己的师德修养，善于从情感深处激发爱岗敬业的意识，从一言一行中来陶冶自己的高尚情操，因而养成了对待学生象慈母般地关心他们，对待同事真诚善良，对待学校大公无私的优秀品质，言传身教用兄弟之情来感化引导学生。

　　>二、教育教学工作

　　(一)努力提高思想认识，树立新的理念

　　1、坚持每周的政治学习和业务学习，紧紧围绕学习新课程，构建新课程，尝试新教法的目标，不断更新教学观念。注重把学习新课程标准与构建新理念有机的结合起来。通过学习新的《课程标准》，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。将理论联系到实际教学工作中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能

　　力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪潮的\"洗礼\"。

　　2、通过学习新的《课程标准》，使自己逐步领会到\"一切为了人的发展\"的教学理念。树立了学生主体观，贯彻了民主教学的思想，构建了一种民主和谐平等的新型师生关系，使尊重学生人格，尊重学生观点，承认学生个性差异，积极创造和提供满足不同学生学习成长条件的理念落到实处。将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。重视了学生独立性，自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。

　　3、坚持参加校内外教学研讨活动。新课程实验搞得红红火火,为了保证新课程实验能健康顺利开展,重要的是教师要树立的新课程理念,要以新课程的理念指导实践,在实践中进一步领悟新理念.为此,我非常重视学习,平时认真阅读教学杂志上有关新课程改革的文章,学习教科研专著,认真听讲座,积极参加校本培训,通过一系列的学习,自己的教学理念进一步更新,对新课程理念感悟也在一步步加深.除了学习理论文章外,我还学习文化知识方面的书籍.为了提高自己的课堂教学水平,我还虚心向同行们学习,积极参与教研组的,听课,评课,观摩,研讨活动,不断吸收新鲜血液,以适应现代化教育的需要,使自己的课堂教学跟上时代发展的脉搏.

　　(二)热爱学生尊重学生 相信学生

　　尊重学生是教学原则和教学本质的要求。我把学生看成是发展中的人，以人为本，创造各种条件引发他们的无限创造力和内在的潜力，相信学生在我的引导作用下能管理好自己。创造和谐的教学氛围，我深入学生之中，了解学生的思想动态，针对学生好动的心理特点，制定相应的教育教学措施，用我的爱心和热情去感化和教育他们，真正成为他们心灵上的好朋友，尊重学生人格，关心学生的健康成长和发展，充分发挥学生主动探究新知识形成的过程。鼓励每一位学生都要敢于发表自己的意见，并注意倾听他们的看法，敢于失败，敢于竞争，然后经充分讨论选出最佳探究观察和想象能手，在合作与交流过程中，我能主动做好事件的引导并注意到小组各成员的分工与协同作用，使每一小组的同学人人都有事干，取得了人人参与，人人都有收获的喜人效果。

　　(三)规范自己的教学行为，提高教育教学效果

　　在总结教学成绩的同时，我也不断反思教学，以科研促课改、以创新求发展，不断地将公开课上的精华延伸应用于日常教学实践，努力把小学科学教学与学生日常生活实践联系起来，努力处理好应用意识与解决问题的重要性，注重培养学生实验探究和观察能力，重视培养学生动手、动口、动脑意识和创新能力，常观

　　察、常动手、常研究、常总结，促进学生的全面发展，努力实现教学高质量，课堂高效率。

　　1.认真备课

　　不但备教材而且备学生，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序、时间和分组实验安排，都做了详细的准备，认真写好实验教学方案设计，每堂课都做到“有备而上”，每堂课都在课前做好充分准备，并制作各种有利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课做出教学反思，写好教学后记，促进自己的教学。

　　2.增强及完善好上课技能

　　课堂教学中，我做到了讲解清晰化、条理化、准确化、情感化、生动化，做到了条理清晰、层次分明、言简意赅、深入浅出，特别注意调动学生的积极性和主动性，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。为提高每节课的教学效果，我还采用现代远程教育手段，利用教学挂图，自制的实验教具和动、植物的标本等多种形式，避免了枯燥、机械的教学。注重精讲精练，老师在课堂上尽量讲得少，让学生动口、动手、动脑尽量多;同时在每一堂课上都充分考虑到每一个实验，每一个层次的学生的学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高，每节课都以最佳的精神状态站在讲台上，以和蔼、轻松、认真的形象去面对学生。

　　3.虚心与其他教师搞好协作，不断完善教学方式

　　在教学中，有疑必问，在各个章节教学上积极征求其他教师的意见，学习他们的方法，同时多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的教学不足，并常常邀请其他教师来听自己的课，征求他们的意见，从而改进自己的教学方法，形成自己独特的教学方式。

　　4.认真批改学生的作业，布置作业做到精讲精练

　　学生的作业是学生在课堂上学习知识的信息反馈及自己教学效果的信息反映，所以我在布置作业时做到有针对性，有层次。为了做到这一点，我常常到各大书店去收集资料，对各种教辅资料进行筛选，力求每一次练习都能收到最大的效果。对学生的作业批改及时，认真分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程中出现的问题作出分类总结，进行透彻分析并针对有关情况及时改进教学方法，做到了有的放矢。

　　5.做好课后辅导工作，注意分层教学

　　学生的发展与提高不能只局限于课内，而课后的辅导工作也非常重要，在课后为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度，根据他们的个性特点去点拨引导，利用课间多次与他们倾谈，解决他们的心结，鼓励为他们确立正确的学习态度，积极面对人生，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣，通过各种途径激发他们求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是充满乐趣，从而自觉把身心投放到学习中去。这样后进生的转化，就由原来的简单粗暴，强制学习转化到自觉地求知上来，使学习成为自己的自我意识力度的一部分，在此基础上，再交给他们学习的方法，提高他们的学习技能。并认真细致的做好查漏补缺工作，他们在学习上存在着很多知识的断层，为了转化他们我经常给他们开“小灶”补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样他们就会学得轻松，进步也很快，学习兴趣与求知欲也会随之增加，一批批后进生我就用这些方法被转化了。

　　6、积极推进素质教育

　　转变教育思想，更新教育观念是语文教学实施素质教育的关键。我充分认识到小学语文是基础教育中的基础学科，担负着为提高民族素质打基础的重要任务;转变教育思想，更新教育观念是语文教学实施素质教育的关键。在教学中，我重视学生个性发展的素质教育层次性，对学生进行因材施教，注重把语文能力的培养有机地和知识教学过程相结合，将语文能力的培养寓于知识的领会、理解、运用、掌握之中，根据学生的不同层次，培养他们的不同个性技能，使他们的能力得到不断提高教学中，不仅开发学生的智力，而且教学生会学;不仅教学生怎样做人，还教学生怎样生存。如我在教四年级课文《落花生》一文时，为使学生充分而深刻地理解“父亲”所说的话的深刻含义，我举了现实生活中的事例来教育学生，把思想教育主线贯穿在语文知识教学中，充分发挥了语文学科的德育功能，既使学生掌握了这篇课文所要求掌握的知识，又使“人要做有用的人，不要做只讲体面，而对别人没有好处的人”这个道理转化为学生的思想认识和信念，教会了学生求知，教会了学生做人。

　　>三、班主任工作

　　从参加工作以来，我一直担任班主任工作，把学生的思想教育放在首位，把搞好班级建设作为班务工作的核心，通过班会、晨会对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等五爱教育。从而使学生养成良好的班风、学风。班干

　　部是我的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容，他们能够把班级的学习纪律管理好，并为他们确定好班委工作的近期目标和远期规划。既能锻炼了他们的能力，有提升了他们的素质。经常定期召开班干部会，了解他们的工作情况，班上学生的思想状况。鼓励班干部大胆工作，做劳动、纪律、学习的楷模，成为同学学习的榜样。

　　山区孩子上放学的路途离学校较远，再加上山路崎岖，水库、塘、堰较多，为了学生在上放学路途中的安全，除了发挥班干部的作用外，我还经常把学生护送到安全地带，学生安全了，我也就安心了，我担任班主任工作几十年，不知为多少学生买过学习用品，垫支过生活费，也不知背过多少生病学生到医院看病拿药。

　　我深深体会到要管好一个班，需要社会、家庭、学校的大力配合，更是离不开家长的支持。我利用休息时间家访，主动与家长通电话。校访、家访多种形式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的表现情况。争取与家长的教育思想达成一致，形成了家庭教育与学校教育相结合的活力。

　　我经常到学生中间去了解学生的思想心理动态，对调皮捣蛋的学生，我经常找他们谈心，有的放矢的教育，用自己的真诚去疏导他们，从而使他们能够得以健康的成长，为他们的人生奠定了坚实的思想基础，自己所带的班级曾多次被评为“优秀班集体”，各科成绩居同年级榜首。

　　>四、以研促教，教育教学水平不断提高

　　本人自参加工作以来，一直重视自己的业务能力和业务素质的提高，学习别人的先进教育方法，积极投身于教学研究行列，积极参加各级多种形式的研究活动，主动承担教研任务。近年来，我在校内上公开课、示范课若干次，还分别在xx片区、xx县和xx市上公开课和示范课，深受同行们的好评。

　　积极组织参加学校的教育科研工作。我校的县级课题《xxx》的研究，我担任主研人员，该课题已于xxx年结题，受到了县教育局的好评，这一科研成果获得奖励，并把该成果作为经验在全县推广;xxx年又申报了县级课题《xxx》，担任主研工作，受到了课题组成员的一致好评。

　　xxx年至xxx1年担任语文教研组长期间，我组织指导语文教师积极参加教研活动，从教学研究中明白掌握好教育教学理论，用于指导自己的教育教学实践，结合课改确定了本组的实验教师，以点带面，制定了配套的激励机制，课改工作

　　初见成效，先后多人次参加县市优质课比赛并获奖，指导xxx老师在xx县xxx年青年教师技能大赛中获县级x等奖;xxx、xxx、xxx老师在xx县xxx年、xxx年优质课竞赛中，分别获得x、x等奖;所带的教研组每期被评为优秀教研组。

　　>五、工作业绩

　　一份耕耘一份收获，工作离不开勤劳，更离不开勤奋。但作为人民教师的我，扎根山区工作几十年，勤奋工作是做人的本色，也是做好本职工作的先决条件，本人能始终如一不断上进，取得了一定的成绩：

　　xx年2月获得镇“毕业班语文科进步奖”

　　xx年6月评选为镇“优秀少先队辅导员”

　　xx年6月评选为镇“优秀少先队辅导员”

　　x

　　x

　　x

　　x

　　x

　　年度考核方面，xxx年、xxx年、xxx年均为“优秀”。

　　总之，xx年来，我虽然在教育教学工作中取得了一定的成绩，在教学管理和班级管理中积累了一定的经验，然而学海无涯，专业知识专业技能的学习更是无限，作为一名农村基础教育工作者，我将时时刻刻都以敬业奉献、护校爱生作为工作的座右铭，在今后的教学和教研中，一定会不断的开拓进取，在讲台上奉献自己的生命和才智，扎根农村山区，忠于自己的事业，热爱自己的学生，争取做出更好的成绩。

**第16篇: 业务个人工作总结**

　　本人自任现职以来，深感作为教师不仅要为人师表，更要教书育人，不但要学识渊博，教育理念与教育技能也要与时具进。因此我抓住每一次机会，参加不同形式的学习，积极履行教师职责，不断充实、提高、完善自己，努力使自己成为一名教育理念先进、教育水平高超的优秀老师。

　　首先，立足本职工作，加强思想修养。本人任现职以来的二十一年里，能不断强师德修养，提高道德素质。认真学习相关的教育法律法规，严格依法执教，宽严相济，团结协作，乐于奉献，严格规范自己的言行。由于表现突出，于2006年被评为市级“优秀教师”。积极参加课题研究工作，撰写教学论文，努力使自己成为研究型教师。参与网络学习，广泛学习先进的教育技术，提高自己的多媒体技能。

　　其次，潜心教学，努力提高业务能力。在教育教学工作中，我始终从思想上认真引导，把对学生的教育溶入平时学习的点点滴滴。教育学生注重“身教”，以自己高尚的人格魅力感染学生，以身先士卒的工作作风带动年轻教师的工作热情。在本职工作中，课堂上关注全体学生，调动学生的学习积极性，创造良好的课堂气氛;在教学中认真研究教材，研究学生，根据学生特点，充分运用现代教学技术认真备好、上好每节课，保质保量的完成教学任务。

　　再者，行动上率先垂范，发挥引领辐射作用。任现职以来，我积极参加公开课、示范课的讲授，认真反思，努力发挥自身的示范和辐射作用，使年轻教师快速成长。作为老教师，我深知“一棵树不成林”的道理，在工作中总是注意发挥自身的辐射作用，对年轻教师进行“传、帮、带”活动，对其进行教学方面的指导和帮助。

**第17篇: 业务个人工作总结**

　　自参加工作以来，我时刻以一个优秀教师的标准要求自己。作为一名青年教师，我服从领导分配,能够虚心地向富有经验的老教师学习，同时自己也认真钻研，精益求精，因而在业务上迅速成长起来。

　　>一、坚定信念 律己育人

　　在多年的工作中，我忠诚于党的教育事业，积极贯彻党的教育方针，热爱本职工作，有强烈的事业心和责任感，教书育人，为人师表，谦虚谨慎，求真务实，任劳任怨，勇挑重担，勇于探索，服从工作安排，一心扑在教育事业上，刻苦钻研业务，虚心学习新的教育教学模式，具有扎实的专业理论知识和较强的教育教学业务能力，教学效果好，教书育人成绩显著，获得师生及社会的一致好评。

　　>二、勤奋工作 甘于奉献

　　在工作中，我得到了校领导的大力支持和帮助，得到了众多老师的言传身教，使我的工作得到了不断的长进。在工作中，我坚持做到每天早来晚走，和学生在一起，全身心地投入到教育、教学工作中，将自己的德、识、才、学毫无保留地传授给学生。我深切地感到，有一分耕耘，就会在一分收获。有人说，教师是清澈的小溪，滋润嫩嫩的幼苗吐出一片绿意;是晶亮的明灯，引导孩子在人生的征途上学步。了解教师工作性质的人，最懂得教师工作的辛劳，很多年轻的男教师，想尽办法离教育沃土而去，而他

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