# 大唐公司员工工作总结(45篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-04-13

*大唐公司员工工作总结1\_\_年，在领导们的正确指导下、在本单位同志们的帮助下，本人各方面均取得了一定的成绩，现将\_\_年的工作情况总结如下：一、思想道德方面二、工作能力方面：\_\_年，随着电脑知识的日新月异，统计信息化工作的不断发展，各种电脑技术...*

**大唐公司员工工作总结1**

\_\_年，在领导们的正确指导下、在本单位同志们的帮助下，本人各方面均取得了一定的成绩，现将\_\_年的工作情况总结如下：

一、思想道德方面

二、工作能力方面：\_\_年，随着电脑知识的日新月异，统计信息化工作的不断发展，各种电脑技术难题越来越多，网络技术、电脑病毒日益翻新，本人在处理各种层出不穷的问题时，工作经验在不断地积累，对电脑的掌握运用也越来越熟练，业务素质、故障处理、文字水平与上一年相比均有显著提高。尤其是宣传工作又有新的突破，被省级以上媒体采用的上百篇，有一篇被全国100多家媒体采用，其中20多家是《\_》等媒体，并在《\_》、《文汇报》等的报纸上发表文章，另有两篇获全国奖，并成为《红网》首批通讯员。

三、工作态度方面：本人能严格遵守《统计法》的条令条例和各项规章制度，认真履行自己作为一名统计人员的职责，勤勤恳恳，任劳任怨。平时注重个人的修养，尊重领导，团结同志，始终以高标准、严要求磨练自己。认真执行国家干部“三大纪律八项要求\_许”，成为一名廉洁守法的好干部。

本人工作中仍存在种种不足，如缺少创新意识，依赖性较强，业务知识有待进一步提高等等，在\_\_年的工作中，我一定克服存在的缺点，不断提高自身素质，提高自己对问题的综合处理能力，把自己培养成一名优秀的统计部门工作人员，争取为我市的统计信息化工作做出更大的贡献。

**大唐公司员工工作总结2**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，感受到了\_\_人不经历风雨，怎能见彩虹的豪气。

20\_\_年\_月\_\_日，我荣幸成为公司的一员，在综合财务部从事行政文员一职，至今已满3个月的时间，在这三个月的时间里，我对公司的企业文化、管理等方面都有了深刻的理解和认识。公司的人性化管理方式，大家积极认真的工作态度，形成了公司特有的文化。有这样一个工作环境，大家自然都能全心全意的投入工作。这也正是我所希望的一种工作环境。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

熟悉了公司的基本规章制度和员工手册，对公司各项行政管理制度的执行与监督也在进一步加强，特别是考勤制度的执行，让我记忆非常深刻，也在我日后的考勤工作中起到相当大的作用。

20\_\_年\_月\_\_日早上，本人因故迟到，但未及时告知主管，而触犯了员工手册能力信任度禁区的第四条规定，为了以身作则，欣然接受公司的经济处罚，同时让我亲身感受了公司规章制度的约束力。

期间参与了公司各部门岗位职责的拟定工作，使我进一步了解了公司的组织架构及职能权限，为以后的工作做了很好的铺垫作用，同时也学到了很多可贵的经验。

对于办公用品及各个部门所需的基本设备的采购，都实行购置固定资产、低值易耗品的管理办法。对于其发放和领用，本人则采用办公用品领用登记表和电脑录入登记相结合的方法，所有物品的购买和领用都能在本人电脑上的办公用品清单上可以看出，方便了财务综合部对办公用品的盘点及库存的管理。

熟悉了日常的通知书写和发放工作，办公区域的管理和日常的维护工作也进一步深入，跟物业以及保洁公司的业务处理，也渐渐进入角色，同时办理了公司内部的虚拟网，开通了公司新的网站及邮箱，方便了员工之间的联系。

对于日常的办公事务处理以及领导交办的其他工作都能比较顺利的完成。

**大唐公司员工工作总结3**

20\_\_年一季度工程管理部强化对科技工作的领导，因地制宜地开展科技进步工作，建立健全科技管理体系，进一步开展科技创新工作。现对三个月的工作做以总结：

1、进一步建立健全科技管理体系

为了切实贯彻落实集团公司“四会”精神，搞好在建工程的科技创新工作，我公司注重了科技成果总结和申报工作，建立了科技工作机构，完善科技奖励机制;先后下发了《科技成果管理办法》、《施工技术管理办法》、《科技成果奖励办法》等管理办法，从科研立项、中间检查、成果申报、成果奖励等形成了较为完整的科技管理制度体系，使科技管理工作逐步步入制度化、规范化和标准化轨道。

2、进一步提高公司科技开发力度

以公司工程管理部为核心，在各个项目部成立科技创新领导小组，20\_\_年1季度，由工程管理部牵头，四分公司古城项目部《强震区极弱千枚岩地层长大隧洞施工力学行为及大变形控制技术研究》、四分公司卡拉杨房项目部《滑坡泥石流高陡边坡偏压长大隧道施工综合技术研究》、一分公司西安地铁一号线项目部《湿陷性黄土地区超深基坑综合快速施工及信息可视化监测技术》三个科技立项项目与集团公司签订科技开发合同，局集团公司赞助经费共计58万元。

新街台格庙矿斜井工程《大坡度长距离富水含煤复杂地层斜井TBM法施工关键技术研究》已经上报天津市滨海新区自主创新重大成果产业化关键技术攻关项目。

锦屏二级水电站《引水隧洞强岩爆大涌水段施工技术研究》由五公司、二公司、集团公司、西南交通大学等6家单位联合研发，二月份已经上报至天津市科技开发系统，申请类型为省部级科技成果。

同时四分公司黔中水利枢纽《高墩大跨度连续刚构渡槽施工关键技术研究》和新街台格庙矿斜井工程《大坡度长距离富水含煤复杂地层斜井TBM法施工关键技术研究》已经于3月1日上报至股份公司科技开发系统等待立项审批。

3、进一步加强培训、提升科技开发

相关技术人员业务能力二月底由工程管理部牵头，召开全公司范围内的总工程师会议，会上对全年科技开发工作进行了周密部署，通过技术经验交流全面提升技术人员的业务能力，通过新版网络办公系统建立五公司技术中心，加强对业务人员的培训使技术人员业务能力得到迅速提升。

4、进一步加大投入、保证科技论文及专利等质量

为提高企业核心竞争力，由工程管理部牵头组织，本季度共申请5项外观实用新型专利，其中建安公司《大型风机叶片拆卸工具》、地铁公司《地下工程抗浮齿槽》兰州枢纽项目部《简易丈量卡尺》和《路面硬化模板简易固定装置》四项专利已于20\_\_年2月1日拿到知识\_的专利受理通知书，由工程管理部设计的《自动脱钩器》专利20\_\_年3月底已经提交国家知识\_，等待审批。

**大唐公司员工工作总结4**

一年的工作结束了，我来到公司做出纳已经是第三个年头，无比熟悉这份工作，虽然时间过的很快，但是我从来都不会忽视对自己工作能力的培养，在这方面这些也是我应该要去做好的，我尽量的让自己每天过的充实一点，这一年来的工作当中，我深刻的体会到了这些，都我也希望自己可以在未来的工作当中有更多的进步，无论是做什么事情都应该要对自己有客观的认识，对于这一阶段的工作也应自己一番。

这段时间以来的工作当中，我深刻的体会到了这一点的，这段时间的工作方面我也需要维持好的方向，作为一名出纳，我也知道自己岗位的特殊性，在这方面我还是感觉很有动力的，以后我也一定会坚持去做好自己分内的职责，对于我而言未来还会有更多的事情等着我的去做好，这过去的一年我也是感觉非常有意义的，一年来在工作方面我做的是比较好的，这段时间我也是做的比较好的，一年来我也是深刻的意识到了这一点，我需要对自己有一个客观的交待，对于过去的一年，我现在也是感觉深有体会的，这也是我以后应该要去做好的，这一年的工作当中，我按时的完成日常的.工作。

现在我是深刻的感受到了自身工作能力是需要提高的，过去的一年来我每天按时的完成好日常的工作，接触到这些之后我还是有很多的体会的，对于我而言我是不断的落实好自己分内的事情，对于过去的一年来的工作当中，我也是深刻的感受到了这些，尽管这一年的时间过得很快，但是我从来都不会放过每一个锻炼自己的机会，我一直都认为我的磨砺还需要更多，现在回想起来的时候，我还是深刻的体会到了这一点的，感激公司对我的培养，在这个过程当中，我还是感觉很有进步的，这一年来经历的点点滴滴，我在这个过程当中也是的有很大的提高，出纳工作一直都是需要认真去做好的。，需要维持好的工作状态，在这一点上面我还是应该要努力去做好的。

当然这份工作我也有一些问题，近期在工作当中我还是对自身的缺点有了新的了解，所以在新一年的工作当中，这是我应该给要去努力纠正的，在这个过程当中我深刻的体会到了工作的重要性，以后我也一定会调整好自己自己不足的地方，做一名优秀的出纳人员。

**大唐公司员工工作总结5**

我于\_\_\_\_年\_月\_日成为公司的试用员工，目前从事我司燃煤采制化工作。在这期间，公司组织各相关专业专工对我进行了一系列的培训工作，中间包括对公司企业文化的学习和安规培训，之后，便是紧张的岗位培训。在此过程中，使我对发电厂生产流程以及我司燃煤采制化工作有了比较深刻的认识。现将目前工作情况简要总结如下：

1、认真完成了入厂实习培训工作;

2、在短时间内掌握了电厂燃煤采制化、油务以及简单的水化验工作;

3、入厂至今参与完成了1800多个煤样化验以及500多个煤样的制备工作;

4、积极配合化学专工完成了厂区绿化以及项目部移交工作;

5、在化学专工的督促下，较好的配合环保助工完成了环保验收、检查、日常环保数据报送等工作;

6、协助化验室主管定期做好各实验仪器的标定、检查及日常维护工作。并协助整理各类资料的登记、存档等工作;

7、机组启动和调试过程中，按主管要求，加班加点完成了燃煤各化验项目，并及时报送了化验结果;

8、遵照部门下发的新学员集控学习计划，对发电厂生产流程以及锅炉、汽机、电气等专业理论知识及设备进行了初步认识和学习;

在化验岗位工作的这段时间里，我也发现了一些自身的不足和化验过程中出现的若干问题，现总结如下：

1、煤化验方面仪器容易发生故障，无备用设备，煤样多时，仪器持续不间断工作容易导致化验结果出现偏差，严重影响了化验结果的准确性。并且经常会延误化验结果的出示，导致报告不能及时发出;

2、由于化验、制样、烟气在线数据监控方面部分工作量的加大，参加水化、油务、煤化以及制样等岗位人员短缺，严重影响了正常工作的协调与开展;

3、煤化验部分设备老化，由于经常更换配件，工作性能无法达到原技术指标，由此直接影响到化验结果的准确性;(部分损坏配件厂家已停产，无法更换)

4、就个人而言，对理论知识的了解还不够扎实，动手操作能力尚有不足，工作经验有待提高，个人交际能力欠佳，与同事以及领导沟通较少;

在化验工作中，我勤奋学习、踏实肯干，认真细心地对待工作，有较强的责任心及自我约束力!从不带任何情绪上班，化验过程中我注重观察和掌握仪器的工作特性，发现故障能及时得以排除，有效的保证了实验进度和实验的准确性。获得了各专工及主管和同事的认同。当然，在工作中我也出现过一些小的差错和不足，各专工及主管也及时给我指出，由此也进一步促进了我工作的成熟性。在今后的工作学习中我会时刻注意自身的不足，

**大唐公司员工工作总结6**

中钢滨海镍业是我国钢铁企业中的强中强企业，是中国镍铁行业的领跑者。一期计划年产镍铁8万吨，是中国历史上所没有的，具备中国第一，世界领先的设备和技术能作为中钢滨海镍业的一名员工，我感到很骄傲、自豪。自我进入公司的那一刻起，我就觉定好好珍惜这份神圣的工作。在考核期内，我积极参加并圆满完成了公司组织的军训，在有关老师的精明指导下我懂得了许多安全知识，同时对公司有了进一步的了解。通过军训，我们做到了令行禁止、整齐化一，达到完全军事化管理的要求。

一、通过对安全知识的学习，我学会了很多安防知识：

1、安全生产方针，安全第一，预防为主，综合治理。

2、三不伤害不伤害自己、不伤害别人、不被别人伤害。

3、三同时对新建、扩建、改建的工程项目的安全和职业设施同时设计、同时施工、同时投入生产等……

二、通过对公司的了解，首先我知道了中钢集团的0、1、2、3、管理模式。

0、工亡事故为零;重大火灾、坍塌、气体泄漏事故为零;重大设备事故为零。

1、一把手责任制、一岗双责制、一票否决制。

2、两手抓(一手抓硬、一手抓软)。

3、全员、全面、全过程的三全管理。

三、其次，对岗位要求也有了进一步的认识：

1、负责及时从电炉出铁口放出镍铁，保证精炼转炉的需求。

2、负责压泥机的使用、维护，挤压黄泥。

3、负责开口堵眼机的使用与维护。

4、负责炉底风机的操作与检查，时刻监控炉底温度。

5、负责炉前钢包车的操作与维护。

6、根据技术条件，放出炉渣，保证矿热炉渣面的稳定，负责检查使用和维护炉后开口堵眼机、溜槽、压板、等所属设备。

在工作和学习当中我以优异的考试成绩通过了各项考核本人性格开朗，善于沟通，乐于助人，上进心强。对待工作认真负责，听从领导安排配合领导工作。

**大唐公司员工工作总结7**

在酒店工作的每个员工都要直接面对客人，所以我们员工的工作态度和服务质量就反映出一个酒店的服务水平和治理水平。而收银又是这个酒店核心的部分，我深知自己的责任重大，自己的一个疏忽就会给酒店带来经济上的亏损。所以在工作中，我认真负责的做好每一项工作，积极主动的向其他同事学习更多的专业知识，以加强自己的业务水平。只有这样才能让自己在业务知识和服务技能上有进一步的进步，才能更好的为客人提供优质的服务，让客人喜出望外。有句话说的非常好!淘汰，实在不是你没有能力，而是你是否在乎你的工作。是的，实在不是你没能力胜任这份工作，而是你不喜欢这份工作，所以做不好，实在每个人对自己的现状都是不满足，但是为什么这种不起眼的工作岗位上有的能取得成功，而有的却一天不如一天最后的结果就是被淘汰,实在很简单，那就是对工作的态度不一样.

在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不打断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑脸，客人火气再大，我们的`笑脸也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我以为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

酒店就像一个大家庭，在工作中难免会发生些不愉快的小事,所以在日常的工作生活中，我时刻留意自己的一言一行，主动和各位同事处理好关系，尊重别人的同时也为自己赢得了尊重。家和万事兴，只有这样我们的酒店才能取得长足的发展。

在这些日子里，我成长了不少，学到了很多，但不足之处我也深刻地意识和体会到。

1.在服务上缺乏灵活性和主动性，由于害怕做错而不敢大胆去做。

2.碰到突发事件，缺乏良好的心理素质，不能冷静处理事情。

新的一年即将开始，我将在酒店领导的带领下，脚踏实地，认认真真做事。积极主动配合领班，主管以及各位领导完成各项工作，努力进步自身的综合素质，进步服务质量，改正那些不足之处，争取在团体这个优秀的平台上取得更好的发展，为酒店的繁荣昌盛奉献自己的绵薄之力。

**大唐公司员工工作总结8**

在市教育局的正确领导下，我校后勤部门全面贯彻、认真落实市教育局的各项工作部署，扎实有效地开展工作，本学期我校义务合格校的创建工作取得了突破性进展，验收成绩优秀，现把我校20xx年的后勤工作总结如下：

>一、义务合格校建设成绩优秀

为改善学校办学条件，学校领导一直在多方奔走、积极争取资金，在市教育局的高度重视和指导下，我校义务合格校建设取得突破性进展：

1、新修建了体育器材室，改造了塑胶跑道，维修了校门圆柱及围墙

学校利用暑假，对照义务合格校的验收标准自查，根据实际对校内设施进行了重新规划：新修建了体育器材室，改造了塑胶跑道，维修了校门圆柱及围墙。20xx年10月23日《湘潭晚报·小记者周刊》刊登了我校184班小记者易闻妙题为《争创“省合格”校园换新颜》的文章。

2、装备了电脑2室

学校争取市教育局的支持，装备了一间高配置的电脑室，现已投入使用，新设备深受师生的喜爱，孩子们的学习劲头更足了。

>二、后勤管理务实高效

1、隐患围墙得到治理。在学校操场边的围墙上立起了一排亮程程的不锈钢栏杆，在后坪东南角与化工局相邻的围墙处安装防护栏，排除了隐患，增强了校园的安全性。

2、加强财务管理，严格财经纪律，建立健全财务管理制度。学校财会工作按照《会计法》《票据法》等按国家有关财政的法律法规、法令的政策进行。严格按照三局收费文件收费，制订收费公示牌实行阳光收费，并全部对学生开具非税局学杂费收据，且在收取当日开具集中缴款书缴库入账。坚持勤俭办学，杜绝不合理开支，在保证重点，区别轻重缓急的情况下，合理使用经费，把每一分钱都用在刀刃上，做到年初有预算，年终有决算。收支有据，及时报帐，按时完税，办事有计划，真正做到有章可循，有法可依。坚持后勤校长一支笔签字原则，今年9月，学校落实局精神，校级干部实行岗位轮换，学校及时变更财务审批手续，保证正常运转秩序。学校坚决制止乱收费和私设小金库。分毫不差保质保量完成了一年两期的收费工作。

3、绿化维护效果显著。我校花坛树木多，绿地面积大，随着天气变化，为抑制杂草疯长、白蚁横行，实现了校内苗木草坪规范化管理，请人定期杀白蚁，清除操场、花坛、校道周边杂草，修剪绿化带，清理枯枝，整个校园绿草如茵，绿树成荫，受到教师一致好评。

4、资产管理电脑化。今年后勤管理的重点是抓好学校固定资产的电脑化管理。及时按要求完成了财政局的固定资产清查，制定了有关校产管理的规章制度，各部门的设备，仪器设施实行“专人使用，专人负责，专人保管”的管理体制，各室所有资产均进行了详细摸底统计，并分类录入到电脑中，有效规范了校产管理，做到了条目清楚，有据可查。到20xx年10月份止我校固定资产达千万元，管理上设总保管室1个，分保管室8个，总保管室直接管理分保管室。我校财产报废报损制度是：小件资产报废，需各分保管员提出申请，填写报废单，通过总务室、保管室认定签字，报主管领导签字，方可报废；大件大额资产报废需保管室、财务室联合提出报损经校长办公会讨论认定报市教育局、市财政局审核批准，目前我校有1995年购置的一批电脑待报废，手续正在办理。

5、物资采购规范化。结合校产管理，学校进一步完善了物资的采购、领用、借用管理程序，凡各部门欲采购的物品先提交采购申请，一律采用物质验收、入库登记、领用或借用签字手续，各部门资产内部转移必须履行部门转移手续，经总务处调整再入帐注明，避免了物质的重复采购、莫名丢失和破损。

>三、后勤服务优质细致

1、严格执行政府采购，办公环境得到改善。副校长室和学校各行政处室均配备打印机，学校中层以上行政每人配备了一台电脑，班主任每人配备了手提电脑，这样的设备添置，我校都严格按照政府采购制度，不私自购买，杜绝了不良之风的产生。

2、工作超前后勤保障到位。春秋两季开学前学校后勤人员放弃寒暑假休息主动提前上班，将所有新书、办公教学用品全部购买到位，检修了水电，上班第一天全体教师们就能及时领取到新书及办公用品，享受到学校提供的早中餐供应，老师们对后勤服务的细致及时不胜感激和满意。由于我校的社会声誉极佳，承办的各类社会教育活动多，而我校后勤人员却只有七人（包括后勤校长），其中四人是兼职，但后勤人员总是克服各种困难，任劳任怨搞好服务工作，如：为挂职的新疆、湘西校长服务，为教学开放日服务，接待国家\_领导来我校检查校园安全防范工作情况……

3、服务师生真心实意。除了平时修理门窗器材做到眼口勤、手脚快之外，后勤人员总是在老师最需要的时候送上学校的关怀，学校后勤工作得到教师们一致好评。

>四、校园安全全方位保障

校园安全工作是当前学校工作中的重中之重，除了开学初期，学校与各教师各部门各租赁单位层层签订了《安全工作责任状》、《消防安全工作责任状》，记录安全台账外，今年校园安全管理受到空前重视，校园安全人防、物防、技防得到全面落实，全方位保障校园安全。

1、认真排查，积极消除安全隐患。安全隐患排查成为安全工作的重中之重。也成为了我校后勤工作的常态。在安全隐患排查管理中学校建立有部门定时自查，后勤复查、普查的隐患排查集中整治的工作机制，组织各室定期开展安全隐患排查。自3月中旬以来，根据上级各部门安全工作要求，学校对校舍、场地、设备设施、线路开展“拉网式”的公共安全隐患排查达4次之多，并及时将排查出的大小安全隐患进行整改，如对部分房屋顶进行维修，9月又重新添置消防栓和消防水枪等，整改率为95%。

2、积极建立视频监控，技防设施落实到位。根据市教育局校园安全工作的整体部署，在市教育局的指导下，学校积极配合建立校园视频监控，经过多次实地考察，精心布点，在5个重点地段、重点部位安装了5个视频监控设备，我校安全技防措施得到加强。

3、积极组建教师安保队伍。制定了校内安保工作制度和管理办法，建立了安保人员工作日志，行政每天早上在学生上学期间进行安全值班，全体教师每天下午学生放学在校门值班，维护学生上下学的安全秩序，课间的校内巡视工作则由每周的值周行政负责，一旦发现危险情况，立即启动应急预案，化解危机。

4、积极落实人防物防，切实加强校门管理。为统一校门出入管理，学校从5月20起开始实行上课期间封闭管理，严禁学生家长及闲杂人员进入校园。

①学校召集前后传达室人员召开安全会议，统一思想认识，达成校门出入管理措施；

②积极争取，迅速落实了两名前校门安保人员，配备了警棍、钢叉。建立了校警务室；

③协同学校法制副校长对门卫及安保人员进行校门管理的培训，强调了紧急事件正确的.处理及报告办法、进一步落实了校内人员外出登记、外来人员来访需电话核实及登记制度等。

④张贴告家长书和学校安全管理的相关制度，积极争取家长理解配合。

5、扎实开展安全教育，家校严把安全关。这一年来学校利用周一的国旗下讲话播出了一系列讲安全、会自防的教育故事，以生动的形式详细向学生讲解了应对各种险情的自防自救常识，增强学生的安全防护意识和自救能力，营造了一个讲安全、重安全的校园氛围。6月，制作了两块安全宣传栏；11月，更换了消防宣传栏两个；12月，组织2-6年级学生开展“遇险自救”知识竞赛。制作班牌架插放班牌，坚持落实路队护送工作。

6、积极开展周边环境治理。我校门前交通隐患非常突出，我们一直积极与雨湖交警协调，经过学校多次努力，赢得区交警大队的高度重视，目前学校校门口有斑马线，减速停车线、减速标志等，每天上午7：30-8：00，下午4：00-5：00都有交警协助管理前门交通。12月1日，湘潭市中小学校交通安全“护学旗”授旗仪式在我校举行，现学校已经使用“护学旗”。

总之，这一年来学校后勤部门从维护学校利益出发，时时处处以主人翁精神，以“务实高效”的工作作风，以“眼口勤，心善思，手脚快”的工作状态，高效管理，优质服务，虽然这一路走来充满了酸甜苦辣，但我们仍要信心满怀地说：我们在努力，我们还会做得更好！今后我们全体后勤人员将更加主动在书本中学习，在实践中学习，向兄弟学校学习，积极探索学校精细化管理模式，更加尽心为学校服好务。

最后，衷心地感谢教育局领导们：感谢你们对和平小学的理解、支持、倾情与厚爱！

本学期的工作即将结束，回顾本期以来的工作，我能够坚持思想政治学习；认真学习党的“十八大”精神，在思想上行动上结合自己的工作实际，认真贯彻执行党的方针、政策。在实践中，不断熟悉本职业务，工作勤奋踏实，服务意识不断增强，团结同志，关心他人，有较强的全局观念和敬业精神。热爱本职工作，在平凡的后勤岗位默默无闻的工作着。坚持“后勤工作必须服务于教学工作中心”的原则，处处严格要求自己，以服务为己任，以师生满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好服务工作。现对自己的工作总结如下：

>一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为后勤服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。所以我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按时参加理论学习。首先不把理论学习视为额外负担，自觉参加学校举行各种政治学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，放松学习。

2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践问题，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性。我注重把理论转化为自己的

科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法。

>二、立足本职，爱岗敬业

作为后勤服务人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；全身心的投入到工作中去 。

本期在后勤组工作以来，我认真做好本职工作和各种临时性勤杂工作，服从分配，随叫随到。为了使自己，更好地为师生服务，我一边向老同志虚心请教，努力学习和借鉴他们的工作经验，一边严格要求自己，对反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向学校如实反映，争取尽快给师生一个满意的答复。

>三、明确责任目标，积极做好总务后勤工作

自从进入后勤组的那一天起我就明确了自己的工作职责和工作任务，学期初，我与其他后勤人员提前就做好课本和作业本的领取、分发、工作，以及各种办公用品的准备到位分发工作，同时协助学校其它部门印制了教师值周记录、班级考勤记录等各种表册，开学后下发收交了各种安全责任书，每周按时收交矛盾纠纷排查记录，每天能按时开关门，每晚坚守值班室看护重点部室，确保了学校财产的安全；与此同时，在本期亦整理了诸多档案，如平安创建档案、安全大检查档案等。在校园其它安全工作方面，我亦能积极配合学校领导查隐患想对策。

**大唐公司员工工作总结9**

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、严于律己，政治思想觉悟得到提高。

坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。一年来，在指导老师潘乡长的带领下，走村入户，参加村民代表会议、座谈会等各种会议，到生产、建筑实地考察，学习了许多农村工作方法，更是直接与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训，一年来参加了禁毒尿检培训、电子政务培训，均以优异的成绩通过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

二、努力工作，认真完成工作任务。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。由于我乡工作人员很少，尤其是原先负责综治办的一位同志调走后，我的工作任务更重，另外还兼职安全监督员、食品质量监督员、“千百”办成员等职务。一年的工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺;其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，深入村里的时间过少，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长;再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

**大唐公司员工工作总结10**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了X人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。

20xx年8月23日，我荣幸成为公司的一员，在综合财务部从事行政文员一职，至今已满3个月的时间，在这三个月的时间里，我对公司的企业文化、管理等方面都有了深刻的理解和认识。公司的人性化管理方式，大家积极认真的工作态度，形成了公司特有的文化。有这样一个工作环境，大家自然都能全心全意的投入工作。这也正是我所希望的一种工作环境。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、行政管理方面

熟悉了公司的基本规章制度和员工手册，对公司各项行政管理制度的执行与监督也在进一步加强，特别是考勤制度的执行，让我记忆非常深刻，也在我日后的考勤工作中起到相当大的作用。

20xx年9月19日早上，本人因故迟到，但未及时告知主管，而触犯了员工手册“能力信任度禁区”的第四条规定，为了以身作则，欣然接受公司的经济处罚，同时让我亲身感受了公司规章制度的约束力。

期间参与了公司各部门岗位职责的拟定工作，使我进一步了解了公司的组织架构及职能权限，为以后的工作做了很好的铺垫作用，同时也学到了很多可贵的经验。

对于办公用品及各个部门所需的基本设备的采购，都实行“购置固定资产、低值易耗品的管理办法”。对于其发放和领用，本人则采用“办公用品领用登记表”和“电脑录入登记”相结合的方法，所有物品的购买和领用都能在本人电脑上的“办公用品清单”上可以看出，方便了财务综合部对办公用品的盘点及库存的管理。

熟悉了日常的通知书写和发放工作，办公区域的管理和日常的维护工作也进一步深入，跟物业以及保洁公司的业务处理，也渐渐进入角色，同时办理了公司内部的虚拟网，开通了公司新的网站及邮箱，方便了员工之间的联系。

对于日常的办公事务处理以及领导交办的其他工作都能比较顺利的完成。

二、人力资源方面

熟悉了公司人员的招聘和应聘者资料初选工作，在“浙江人才网”上发布招聘信息，筛选合适人选，确定面试时间，通知面试，让所有参加面试人员填写相关表格，提交相关材料，安排面试。 向每个新进员工介绍公司情况及其各项规章制度，为公司的每个员工建立和保留人事档案，对先前资料不全的员工，进行补缴工作。

熟悉了员工录用、转正、续用手续，对试用期员工办理招工录用，为转正员工签订劳动合同，并对劳动合同进行鉴证，为其缴纳社会保险。对劳动合同到期的员工根据需要进行劳动合同续签手续，同时重新办理其鉴证。

草拟了公司的人事流程，旨在更好的开展人事招聘工作，规范操作流程。同时每周五提交上周工作总结和下周工作计划给财务综合部经理，以便保持良好的沟通和更好的工作。

三、试用期间自己的不足之处

经过三个月的时间磨练，发现自己还存在许多的不足，主要是：

一、对《劳动法》和社会保障法规等还不是很熟悉，在遇到相关的问题时，不能很快的找到解决的办法。

二、对于公司的薪酬制度根本不了解，无法规范和执行。

三、由于能力和各方面的经验有限，对一些事情的处理还不太妥当。

四、由于各方面的学习不够，知识面不够广，工作中有时会感觉力不从心。

五、工作方式和方法上还有待改进。

这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，同时也希望大家给我多提意见，争取把自己的工作做得更好。

**大唐公司员工工作总结11**

时光如速，岁月如梭，不知不觉中在\_\_四分公司工作了4个年头。在忙碌与愉快的工作生活中，进步，成长。回望即将过去的20\_\_年，有劳累，有失落，但更多的是收获了成功与喜悦。

\_\_是我最近施工一个工地，在这个工程上大家有辛勤，有汗水，有荣耀，有成功，我们路桥人从不求回报，以“建市民满意路，架百姓放心桥”为服务宗旨。使我更加的努力工作，决不辜负公司和领导们对我的期望。

\_\_自施工至通车，历时100天，短短的时间内，在大家的努力工作下，一条美丽的道路展现在我们的眼前。

通过这条路我认识到了很多课本上没有的东西。\_\_工程南起经十路北至解放东路口全长1900m。这条路管线错中复杂，有光缆，电缆，煤气，自来水等等。其中包括：电力沟工程、雨水沟工程、污水工程以及各种专业管线工程。通过这条路，我学会了细心，得到了锻炼。

回想起这一年所发生的事情，仿佛就在昨天。有太多的感受，太多的收获。我们项目部全体人员认真落实总公司提出的各项工作方针。有力地促进了施工生产任务完成。通过全体参建员工的共同努力，科学安排，精心组织，团结奋进，使\_\_顺利完成通车。

在大家伙的帮助下，我努力学习施工技术，从基础做起，克服一切困难和阻碍，做好领导交代的各项工作，对安全工作时刻提高警惕，

尽量避免任何差错，做到对工作认真负责。

我们做为市政工程施工人员。从市政服务行业出发，构建平安工地，文明工地，和谐工地。以我们\_\_四分公司的服务宗旨“心系老百姓，服务创一流”为根本，以“内抓管理，外争市场，内强素质，外树形象”为突破口，努力实施打造“科学决策，抢抓机遇争市场，打造品牌树形象”的经营方针来工作。

回头展望一下即将离去的20\_\_年，在计划一下20\_\_年。在新的一年工作中，我会一如既往的严格要求自己，认真完成领导交办的任何工作，踏踏实实，不懂就问，做到嘴勤、腿勤、脑勤。以强烈的使命感和求真务实的工作作风，与同事们同心协力，扎实工作，不辜负领导对我的栽培和信任。为我们\_\_的发展、壮大贡献自己的力量。

**大唐公司员工工作总结12**

从四月初进公司，转眼已快八个月过去，回想过去的点点滴滴，其中有收获也有缺失，但体来说还是收获颇多。

在总公司进行了一个月的理论培训以后，我到了宁波驻外办事处，在此之前我主要是学习软件的操作和销售流程，现在开始了简单的软件服务以及销售工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践想结合的实战演练，让我对我们的软件有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

不久以后，刘工开始带我出去拜访一些老客户。他经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流、软件的演示到最终的销售。每一步骤，每一环节，每一事项，都能一五一十地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

为了加强我拜访客户的能力，刘工开始安排我去跑项目部，刚开始我有些害怕，当我鼓起勇气跑项目部时，要不被拒之门外，要不就是被敷衍搪塞一翻，闹地个尴尬。有一段时间我开始打退堂鼓，思考自己是不是真的适合做销售的工作。后来刘工看出了我的心思，开始给我讲解自己刚入行的经历，使我大受鼓舞，然后我拼命地找与销售相关的书籍看，之后，我摆正了心态，开始朝着正常的方向发展。

经过一段时间跑项目部的经历，让我对销售工作又有了一个崭新的认识。为了让我熟悉宁波市场，刘工和张工开始带我跑宁波市场的各个县市。在此期间，我去过象山、宁海、余姚、慈溪、奉化、镇海等区域。参加新规程升级演示会6个场次，做过各种各样的服务70多次，拜访了大大小小的施工企业或项目部100多个。这让我充分地学习了业务知识，增强了我与客户沟通和交流的能力，熟悉了搞演示会的整个流程，也大大提升了自身素质和修养。为我以后自身发展和工作学习提供了一个不可多得的良好平台。

给我影象最深的象山市场，象山作为浙江七个建筑之乡之一，(此处省略市场分析约200字)宁波市场作为长三角重要经济发展基地，国家投入、私营经济的逐步发展壮大、思想观念开放、经济发展稳中有升、建筑产业持续发展等等，必将会有效推动建筑市场软件的发展迎来一个新的春天。

来到宁波办的日子里，我过得非常愉快也非常充实，愉快是由于宁波办的老员工们都非常热心，我遇到困难了他们都能竭尽所能地帮助我，从毫无所知到知道一点到后来的不断认识，每一点点的进步，这不仅仅是自己的不屑努力，更多的是凝结了他们的无穷尽的智慧和汗水。是他们让我真正体会到了团队合作的温暖和无穷魅力，我觉得我能生活其中是我一个莫大的荣幸!我在这里学到了许许多多做人、处事的方法，为我以后人生道路铺平了道路。

有进步，当然也有不足。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前学的是土木工程施工和管理，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

从进入品茗到对她产生深深的情感，无不折射出一个品茗文化的精神所在。在着段时间里我真的感受很多，有工作的艰辛，有成功的激动，有团队的感动，更是有收获的喜悦，经过这段时间的洗礼，我觉得自己比以前更加成熟了。是品茗文化魅力深深吸引着我，激励着我，让走过一个个坎坷，跨过一条条沟壑，在前进的道路上留下自己深深的烙印。

八个月的时间，转眼即逝，在过去的几个月时间里，我深深感受着销售的魅力。销售是一门讲究艺术的学问，轻重缓急，抑扬顿挫无不透露着销售技巧的高超。自己在过去几个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，研究产品，提高销售技能，建立客户网络，产品管理。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

这段时间的实习生活，我从对软件销售行业一无所知到现在有了自己一定的思考分析能力，不可以说是一次脱胎换骨的变化。从工作中学到的不仅仅是销售技巧，更重要的是对公司“先拼命，后品茗”的文企业化有了一个全新的认识。无论遇到什么样的困难还是挫折，我都能以正常的心态去面对、去克服，因为品茗的企业文化早已在自己的脑海中深深扎下了根。李继刚经理曾经说过：只要坚持不懈，相信成功并不遥远。

自己有收获的一面，自然更有不足的一面。例如：与客户的沟通，自己现在还是显得比较怯生，要克服沟通的障碍，除了多看多了解相关的书籍和请教的其他老员工外，更多的是和客户进行交流，多做总结和归纳，将客户的东西变成自己的东西，为我所用，才能不断完善自我。我总结出的八字方针：多看、多听、多想、多做。我想只要自己努力、用心学、用心做，就一定能给公司交上一份满意的答卷。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长!

**大唐公司员工工作总结13**

两个月里我在财智邦从事前厅服务工作。这两个月来，本人在领导及同事的帮助指导下，通过自身努力用心，掌握了工作业务，了解和熟记了员工守则，会员章程，会馆服务项目，会馆菜单等。

这两个月里，我的工作总结如下：

一、业务水平的提高

前厅的服务工作是一个很需要用心的工作，通过领导和同事循环渐进的培训和指点，自己的业务水平得到了很好的提高。前厅是客人对会馆印象好不好的发生地，所以保持前厅环境整洁有序是我的工作之一。同时，一直保持咖啡区，多功能区，茶艺区等营业区整洁，整齐，舒适也是重中之重。此外，客人点完餐，快速下单给吧台。对会馆里的商品感兴趣的客人，给他详细介绍，客人如果想买，配合前台，让客人及时结账。了解茶文化，能给客人泡出好茶，让客人品出茶的精华，让客人品茶舒心放心。

二、努力提高服务质量

服务质量和会馆发展成正比的关系。会馆的服务工作和前厅的服务工作有极大关系，为了提高会馆的服务质量，会馆领导们对会馆的服务质量进行全面监督检查，并结合自身实际制定了卫生检查标准，给员工引进新的服务理念，制定了服务用语标准。我的服务意识很快的得到提高，服务水平也逐渐加强和巩固。前厅服务工作根据这些标准及时发现问题，及时服务好客人，给客人一种宾至如归的感觉。会馆的会员及客人也给予会馆的服务工作给了极好的评价。

提高服务质量也是在提高会馆影响力和知名度。会馆的全体同事和我努力学习、钻研业务、规范服务，提高会馆服务质量，充分满足会员及客人的一切消费要求。

三、明年的工作展望

20\_\_年是新的一年，我将以积极进取的心态与会馆的同仁，一起努力提高会馆商品的销售业绩。

树立强烈的服务意识，全心全意地做好服务工作;加强与客人的沟通，从沟通中了解客人的需求和满意度。一名优秀的服务员不仅要掌握基本的服务常识，更要善于察言观色，了解客人及会员的需求及消费心理。总之，只作为一名优秀的服务员还是远远不够的。我们前厅服务员的目标是成为优秀的营销员。

**大唐公司员工工作总结14**

xx年即将结束，审视自己一年来的工作，总结一年的得失，感触很多。一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正自己的工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度。在领导的关心、栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。作为一名保安员，但在我心中，恒宝小区就是我的家，领导就是我的家长,同事就是我的兄弟姐妹，小区的事就是我自己的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保安是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。记得有位名人曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

在部门李经理的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到了住/租户的满意，同时也得到了领导的认可。我们今年的工作是比较繁琐的一年，有住/租户的装修施工，进出的人员多且复杂，加上因当前金融风波浪潮的影响而愈加加剧了当前治安形式的严峻，这都对我们的工作增加了压力，在这种情况下我们加强了对进出人员、施工人员的监管和登记，加强巡楼的力度，把事故彻底消灭在萌芽状态下，确保了小区的安全。

在工作之余，在部门的\'部署下，我们进行了保安员体能训练，内容包括，队列训练，军体拳等。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划，我刚开始时也和队员一样有怨言，觉得成天训练这个没什么必要，但最终我明白要想有整体过硬的业务本领和强壮的体能素质，没有刻苦训练关键时刻怎么能发挥出我们“养兵千日、用兵一时”的作用呢?所以我们一直坚持。

作为保安还是一名义务的消防员，今年在部门组织的几次消防安全培训和发生火灾时的应急处理方案中，能认真地学习记录，掌握消防知识，结合本小区的消防设备、设施，定期组织人员进行设备的巡查和维护工作，以“预防为主、防消结合”的方针，确保住/租户的生命财产和安全。

以上是我在一年中做得好的方面，纵观一年的工作，客观自我剖析，自己也存在以下不足之处，恳请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

xx年即将过去，我们将满怀热情地迎来xx年，新的一年意味着新的机遇和新的挑战。“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”，我坚信在公司领导的英明决策下公司的明天会更好，作为公司的一份子，在明年的工作当中我将一如既往，全心全意的为公司的不断发展壮大贡献自己的一份微薄之力。

**大唐公司员工工作总结15**

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了\_\_，在没有来\_\_工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对\_\_的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法，\_\_本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好准备!

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战!我将不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长!

转眼间，一年的时间又悄然离去，回首过去，展望未来， 20\_ 年即将到来，以下是我明年的工作计划：

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

具体表现在以下几个方面：

1、 俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。

2、 通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。

3、 一个成功者的成功不在于 8 小时之内在干什么，而在于 8小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2% 的引导 +98% 的个人努力 = 合格的设计师在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

20\_年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上”

>员工工作总结篇>三

我于\_年\_月底进入公司，主要负责批发客户，三个月都完成了销售任务。在这三个月里感谢办事处领导和同事的帮助，能够让我顺利的熟悉工作岗位，圆满完成销售任务。

1、遵守岗位职责，认真履行本职工作。

我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与协调的作用。月初我的首要工作就是安排经销商排货打款;然后是按路线拜访客户，运用分销政策和赠品加强分销;及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

每月做好销售和开拓计划，抓住工作重点有目的有步骤的实施。班前班后做好工作准备和回顾，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

3、正确对待客户需求并妥善解决。

了解客户的需求，主动提出在拜访发现隐藏的问题。关注产品的陈列位置和价位(同竞争对手做比较)，有预见性地提出提高销量的建议。

4、认真学习拜访八步骤，灵活运用到工作中。

客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜访八步骤就是百事公司的精髓。从工作准备到拜访结束都是最理想的，我在工作中感到拜访八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。

学习了公司的拜访八步骤后我才发现到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

5、在今后的工作中我要作好以下两方面的内容：

在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题。对签有协议的客户严格按照条款执行，不足之处立即调整，杜绝其侥幸心理。

培养自己的竞争意识。在拜访客户时关注产品的陈列包括冷冻数pop等(包括同类竞争品牌)，要力争最好的位置。

加强自己的语言表达能力。在和客户沟通时准备好陈述的内容，力求条理清晰，言语简洁，通俗易懂。

在以后的工作中希望继续得到大家的支持和帮助，做好个人工作计划，为我们能把工作做的更好加油

**大唐公司员工工作总结16**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，从六月初到现在我已经在公司工作了俩月的时间了，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下很多精彩而美好的回忆。在这里对俩月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

在这俩月的工作中，我已经完全进入了自己的工作角色，基本能够胜任自己的岗位，能完成好领导交给我的各项任务，经过自己的努力及领导和其他同事的帮助，大大提高了自己的业务能力，在平时的工作中学会了不断思考和总结，能够独立解决一些客户的问题，很快的熟悉了软件相关的业务，同时也在不断学习相关知识。

在工作任务方面，我所在的岗位是技术支持，因此要对软件的业务和工作流程都要清楚。在这俩月中，通过接听客户的咨询电话积累了一些工作经验，同时在领导、同事们的帮助下，能够迅速的了解软件业务以及工作的流程。其中，在7月份的时候我圆满完成了北京市公安局装备管理系统Excel数据导入的现场指导工作，对于一个刚入职的新员工来说，能得到这个锻炼的机会，必须要感谢领导给予的信任与鼓励，这对我在以后工作中有了极大的信心，同时也相信自己有能力完成领导安排的各种工作。

通过这俩月的工作中，我有了很大的进步，但我也清楚知道还有很多不足，需要不断的改进。因而我必须在工作中不断思考与总结，

使自己的业务能力更加熟练。在工作中，要虚心向各位领导和同事们请教。在不断的工作中，我也认识到了运维工作的重要性，必须做到，不敷衍;不失约;不争执，认真负责不能投机取巧，一定要踏实谨慎，避免出现任何差错，严格要求自己，把领导交给的任务及时准确地完成好，不能辜负领导的信任，保持刻苦的精神，提高自身业务能力，为公司的发展奉献自己的力量。

**大唐公司员工工作总结17**

时光飞逝，转眼间我的工作试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们积极乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。

在这一个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

记得初到公司时，我对公司的了解仅仅局限于公司网站的简单介绍，除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

到公司的一天，我有幸参加了公司召开的工作会议，受益匪浅，感觉这是一份关荣而附有挑战的工作。学习是取得一切进步的前提和基础。在这段时间里我认真学习了公司各相关资料，并从网络上摄取了大量的有用素材，日常工作的积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司的壮大对中国的互联网电子商务所起到的重大作用。

在这一个多月的时间里，兢兢业业做好本职业工作，不迟到不早退，并积极自觉利用节假日参与公司的加班工作。严格遵守公司的各项规章制度，认真履行岗位职责。

认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

我所在的技术部是一个充满激情和挑战的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务。

在今后的工作中，我将努力提高业务水平，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

2、提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**大唐公司员工工作总结18**

尊敬的各位领导，同志们：

大家好!

在这祥和的日子里，公司隆重召开20\_\_\_\_\_\_年终总结表彰大会，作为公司的一名职工，我感到由衷的高兴，尤其是今天能代表受表彰的先进集体在这里发言，我更感到无比的荣幸和激动。

20\_\_\_\_\_\_年，是我们公司取得丰硕成果的一年，圆满完成了上级领导部门与集团公司年初制定的各项目标任务。城市燃气安全稳定运行、配合城市同步发展燃气事业、社会效益与经济效益提高，这些成绩的取得，是公司领导高瞻远瞩、运筹帷幄，科学决策、正确领导的结果，是同志们相互帮助，团结奋斗的结果，在这里请允许我代表员工，向公司领导表示衷心的感谢!

20\_\_\_\_\_\_年，市场部沿着公司既定方向，紧盯目标任务，“关注用户需求”，较好的完成了公司下达的各项任务，在拓展市场空间的同时，从点滴做起、从基础做起，树立公司形象。20\_\_\_\_\_\_年我们又面临新的任务，新的挑战，今天公司召开的总结大会，也使我进一步认清了形势，明确了任务，增强了信心。在此，我代表先进郑重承诺，我们将把过去的成绩作为新的工作起点，以更高的标准严格要求自己，虚心学习、创新提高、完善自我，爱岗敬业、踏实工作，以此来回报领导和同事们的关心和厚爱!

最后，祝公司在新的一年里蓬勃发展，再创辉煌!

**大唐公司员工工作总结19**

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、用心做事。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答;工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管。

四楼影院施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗;对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入施工区域没戴安全帽;高空作业没系安全带;动火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的员工，能在公司这个大舞台上展示自己，能为公司的辉煌奉献自己的一份力量。

这一年中我和大家一样都经历着感动、告别、收获、感激和努力，不论是生活还是工作都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式，得到了成长。尤其是参加工作后，在领导和同事们的支持和帮助下，各方面所得到的锻炼都使我受益匪浅。在此，我须真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家在这段时间给予我的足够宽容、鼓励和帮助。下面就我参加工作以来的思想和工作学习进行以下三方面的简要回顾和总结。

**大唐公司员工工作总结20**

我叫刘莉，于20xx年x月来到浙江沪龙电机有限公司，担任董事会文员一职，到20xx年x月，3个月的实习期已满，现提出转正申请。下面我将3个月以来的思想、工作、学习、生活等方面情况进行如下汇报：

一、明确岗位职责，转变自身角色。

沪龙，是我从校园踏入社会的第一步，自身角色由学生到固定岗位的工作人员、主要事情由上课到上班，这一步，是我人生重大的转变。

记得初次应聘时，我对电机、对董事会的感觉是神圣而陌生的，对自己将成为董事会的一员感到无比的光荣和自豪，同时，也承接着电机这个陌生名词的挑战。对即将从事的行业更多是疑问，如何去认识、了解并熟悉自己所在的行业，变成了我的当务之急。

无所适从的时候，公司安排了入职指导人对我进行新员工入职培训，通过培训，了解了公司的发展历史、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的职业人。

时间一晃而过，转眼3个月的实习期已完，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里，我充分的感受到了“积跬步、至千里”的真实，体会到了董事长作为创始者的艰难和坚定。在对创始人肃然起敬的同时，也为我能成为这个集体的一份子而惊喜。因此，我努力的使自己完成从一个学生到一个“职业人”角色的转变。

二、立足岗位工作，履行自身职责。

担任董事会文员一职，我目前的工作主要有以下几个方面：一是董事会办公室日常内务整理和收发通知、文件。我把董事会办公室当成自己的家，作为家里的成员，我一直带着主人翁的意识打理这个“家”，在我所能做到的范围里为同事、为自己创造好的工作环境。仔细登记收发的文件、通知，为后续查找、归档保存工作奠定了基础，使之变得轻松简单。

二是董秘主持会议上的会议记录及公司内部宣传资料的审核。目前，只参与了董秘主持的“9月ERP总结会议”，成文了会议纪要和会议记录;期间，完成了独立代表公司在清港参加的“玉环科技活动周开幕仪式”的会议记录。

三是协助董秘做好项目申报。在岗期间，在董秘的指导与带领下，完成了“软件著作权”、“软件产品”、“节能电机 惠民工程”的申报。

四是协助董秘接待中介机构、政府部门。3个月的时间，从接待客人的时候需要被董秘照顾、到跟在董秘后面接待、到现在可以独立接待部分中介机构，在这个成长的过程中，我学会的不仅是怎样处事，更重要的是学会了感恩。

对于领导安排的临时工作，我同样把它作为自己岗位的职责，很认真的去完成。县人大代表的选举工作，从选民联系、到小组划分、到候选人推荐，拿着法律大全一步步进展，我体会到了丰收的喜悦，伴随着感恩、被信赖，我会更加努力、朝着成功的方向前进!

三、围绕岗位学习，提高工作效率。

作为一个文员，文字功底、归档资料等方面还需要提升自我，这些基础的东西做好后，完成其它工作时可以达到事半功倍的效果。一定珍惜公司明年给我安排的培训机会，培训是最好的福利，通过培训增长知识、学会方法、提高以后工作效率。工作能力方面的学习，我会做到四勤：脑勤、口勤、手勤、腿勤，不懂就问、不懂就查，虚心向领导和同事请教、学习。对于工作中遇到的问题，在向领导和同事寻求解决方法之后，会做好自我总结，坚决不让一个问题重复出现在我的工作中、不让类似问题再拦住我。

四、工作体会和努力方向

回顾这3个月的工作，总体而言是快乐而充实的，与同校毕业的师兄师姐们相比，我有那么一些幸运。首先，我的第一次面试在沪龙，很荣幸的被沪龙留下，让我少了寻找工作的辗转艰辛;第二，在我从所学会计专业转行成现在的工作的时候，公司给我安排了一个好的领导人，跟着同样会计专业的他一起工作，在学习本岗位工作能力的同时，也学到会计专业方面的知识，从而给了我一个更加宽广的发展方向;第三，很庆幸能在沪龙工作，沪龙上至董事长、下到车间工人，都那么和善，在接触与交流的时候不会过于紧张，让我很快便融入并喜欢上了这个集体。

当然，工作中也出现过错误，惠民工程申报时候的一次空手而归的椒江之行让我学会了与人会面先预约;申报资料修订成书时编制的并不美观的目录让我明白细节可以影响整体，做事胆大，但心必须细。感谢我的领导，在我即将犯错时及时的提醒，在我工作中出现错误的时候领导我正确面对、教我处理问题的方法。

我一定会做好工作，同时学习证券方面知识，在做好本职工作的同时认准发展方向——公司证券代表，努力使自己成为优秀群体中的一份子，不辜负领导对我的期望。有方向、有动力，我会付出行动，脚踏实地的迈向目标，团结集体、和护龙一起成长!在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，更好的为公司服务，恳请领导予以批准

**大唐公司员工工作总结21**

201\_年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化建设和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为亿元，其中单位存款亿元，储蓄存款亿元，保证金存款亿元。吸收同业存款余额亿元。存款折算成分行开业后实际日均亿元，其中公司条线实际日均存款亿元，小企业条线实际日均存款亿元，零售条线实际日均存款亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额亿元，其中公司贷款亿元，小企业贷款亿元，零售贷款亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入万元，其中利息收入1671万元，手续费收入万元;累计发生营业支出20\_\_万元，其中利息支出万元，手续费支出万元，业务及管理费万元，累计折旧支出万元，营业税金及附加万元，提取贷款一般准备万元;上半年营业利润为万元。

二、主要工作开展情况

(一)圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于201\_年获得监管部门开业的批复，在较短时间完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二)确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出201\_年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作;努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变;结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展;坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(三)逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(四)稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

一是负债业务客户群体不断扩大。公司存款客户中，有省财政厅、区财政局和街道财政所，有省国信、省农垦、省滩涂、省外贸系列和省再担保公司等省属大型企业，也有苏

宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业;既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司;各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握SHIBOR利率上涨预期，累计吸收同业存款亿元，为支持总行资金流动性做出贡献;开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织和带头营销。

(五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反\_工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

一是加强业务培训。分行在各条线开展形式多样的教育培训工作。4月上旬邀请人行专业人员来行进行了点钞、货币防假技能培训，提高柜面人员业务技能，柜面人员全部通过了人行人民币反假上岗资格考试。运营部和营业部定期安排学习活动，有步骤对一线临柜人员进行临柜业务操作流程的培训，定期开展业务差错分析，对发生在其他银行的案件进行剖析。零售部会同营业部积极开展零售业务能力的培训，开展理财基本知识讲座，学习理解总行……服务的真正内涵。分行还组织对公司业务条线的业务人员进行贷款新规的培训，对授信业务流程中调查、审查、合规和审批等环节要点

进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持;充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主;对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销;控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目;对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三)加大创新力度，努力实现经营方式的转变

1、适时开展小企业专营机制的建设工作。根据市场竞争状况和分行实际，分行将继续坚持以小企业为中心的市场

定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风

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