

2023年万达年终工作报告(通用9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

万达年终工作报告篇一

一是多种形式进行宣传。不定期在街道组织治安防范宣传活动，发放宣传手册，有效扩大了宣传的受众面，使每个居民都能看的到。

二是有效整合村和街道资源，建立了由居委会、社区积极分子参加的治安群防会组织，其中一项重要的工作就是加强法律、法规的宣传教育作为职责和任务，要求齐抓共管。我针对何湾街道和何湾村的实际情况，多次组织召开有居民、单位组织代表参加的社区治安座谈会，目的是提高防范意识，加强管理。

三是发挥积极分子和村居委会的作用，在辖区内及周边进行巡逻、防控，发现问题及时反馈。

今年的公安工作的重点是确保世博会期间的稳定，根据世博会安保要求，我结合何湾街道和何湾村流动人口大，对责任区的人、地、物、事、组织，有可能对世博安保工作造成隐患的问题，进行了深入细致的分析，将责任区存在的问题反馈给所里并提出建议，所里根据我反馈的情况和建议，在世博前期组织全所民警及村委会、居委会等对何湾街道和何湾村进行了统一集中清查行动，对不按照要求登记的流动人口进行了清理和处罚，对发现的问题进行了及时处理，起到了较好的作用，净化了辖区的治安环境，为世博安保工作打下了坚实的基础。

我在2**2年的社区警务工作中，能够主动受理居民群众咨询、求助。以全心全意为人民服务的宗旨为居民办好事、办实事，帮助群众解决实际问题，一年来收到居民的锦旗1面。工作中能够广泛听取群众的意见和建议，对责任区内存在的违法问题和影响社区治安的情况敢于大胆管理。

在工作中我不存在向社区单位组织、居民、个体私营者和事主吃、拿、卡、要的问题，不存在为社区群众办事吃请、收礼等问题，不存在接待群众推委、扯皮、对工作不负责或不作为的问题，不存在违反公安工作纪律的问题。其它需要说明的问题没有。

通过一年来的工作，我对社区的情况有了一定的了解和认识，得到了村委会、居委会和群众、单位组织在工作上的大力支持，特别是那些为世博安保做出贡献的居民群众，为社区治安防范，反映情况，提出合理化意见的居民群众，在此我表示衷心的感谢，你们会激励我在今后更加努力地为社区工作，更好地为居民群众服务，更好地严厉打击违法犯罪活动。

我的述职至此，谢谢大家！

万达年终工作报告篇二

根据20xx年7月全总执委会议上提出的要依法推动企业普遍建立工会组织，依法推动企业普遍开展工资集体协商的要求，是依法推动企业普遍建立工会组织，用法律手段约束企业工会履行其应有的职责，让工会真正成为维护工人利益、促进社会和谐稳定的强有力的推进器。

把加强推动劳动争议调解联动机制建设、构建和谐劳动关系作为重中之重，工会进一步加强了劳动争议调解和预防工作，最大限度地维护劳动关系双方合法权益，构建和谐劳动关系；最大限度地整合优化社会资源，形成解决劳动争议的强大合力；最大限度地把劳动争议化解在基层和萌芽状态，为实现

公司科学发展创造和谐稳定的环境。并进一步了完善劳动争议调解联动机制，创新工作方法，推进了劳动争议调解工作。

为了引导职工建立团结互助、平等友爱、共同进步的人际关系，我们积极组织参加助残日捐助、白血病捐款等活动，全年累计捐款元，帮助困难职工投入近，使广大职工受到了集体主义、爱心教育，公司内部文明风尚得到了持续发展。

在未来的工作中，我工会坚持深化管理，再接再厉把工会办成职工群众温馨的家园。

（一）加强工会自身建设

坚持把学习宣传贯彻《工会法》作为一项重要工作，抓紧抓好，统一思想，增强新形势下教育工会工作的紧迫感和责任感，采取措施，把它与依法治教紧密结合起来，使大家进一步增强法律意识，强化法律观念、民主观念、权益观念。

建立完善会务公开，党政工齐抓共管的领导格局，为了进一步促进民主化决策、法制化建设和科学化管理，把每年的会务公开工作做惯例审议的一个内容，按照工会章程将工会代表大会行使工代会的权利公众化，并将工会中的重大问题的决策和日常事务的管理公开，增强职工的主人翁责任感。

（二）履行维权职能，加大送温暖行动

认真学习宣传贯彻《工会法》，深入开展送温暖，努力做好扶贫解困、互助互济工作，多为特困职工做一些力所能及的实事、好事。

（三）积极开展各项有益活动，增强工会凝聚力

通过开展经常性的文娱体育活动，增强他们的体质。增进大家的团结和友谊。丰富大家的业余文化生活，满足大家的精

神文化生活需求，增强工会的活力和凝聚力。

我们要不断探索新的工作理念、工作机制和工作方法，凝聚和团结广大职工的智慧 and 力量，为公司更好更快发展做出新的贡献。

万达年终工作报告篇三

作为一名老干部护理组长，我意识到要做好护理工作，必须提高思想认识，突出一个口号，即“先做老干部的亲人，后作老干部的护士”。为此，我充分认识到：老干部是党和国家的宝贵财富，他们为人民辛勤工作了一辈子，从岗位上退下来后，理应受到重视和尊敬，我们要为他们提供优质护理服务。在护理老干部工作中，先做老干部的亲人，就是要以儿女之心、晚辈之情服务好老干部，让老干部感到温暖温馨；后作老干部的护士，就是要全面做好护理工作，让老干部称心满意；把努力为老干部服务的工作落实到自己的实际行动中。

要护理好老干部，靠我护理组长一个人是不行的，必须依靠大家的力量，共同做好护理工作，提高优质护理水平。因此，我要加强团队管理，增强团队的凝聚力和战斗力，着重做好三方面工作：一是加强政治思想教育，提高全体护士的政治思想觉悟，能够按照保健所的工作精神和工作部署，全面做好护理工作。二是加强业务培训工作，提高护士的业务素质，使护士能够提高护理工作的效率和质量。三是树立服务意识，大力开展特色优质护理工作，进一步为老干部提供优质护理服务，提高老干部对护理工作的满意度，树立保健所的良好社会声誉。

我要树立质量意识，带领护士认真学习“护理管理、护理质量、质量控制”等方面知识，提高护士的质量意识，按要求做好护理工作，确保护理工作规范化和标准化。我要强化护理安全意识，组织护士学习安全管理知识，提高护士的防范

和控制能力，进一步提高护理安全水平。与此同时，我要加强护理工作缺陷和安全隐患的检查，制定防范、改进措施，确保不发生护理安全事故，切实保障护理安全。

各位领导，同志们□20xx年我带领全体护士，刻苦勤奋、认真努力工作，虽然完成了全部护理工作任务，没有发生护理安全事故，取得良好成绩，但是与保健所的工作要求和广大老干部的殷切期望相比，还是存在一定的不足之处。今后，我要加强学习，提高自身思想素质和业务技能，全面做好护理工作，进一步提高工作效率和工作质量，切实让老干部满意。

我的述职报告完了，谢谢大家！

万达年终工作报告篇四

一、积极进行政治、业务学习，提高职工队伍职业道德素质

1、组织财务科会计人员学习预计20xx年度将实施的《医院会计制度》（征求意见稿），通过学习让会计人员提前掌握国家关于医院会计制度的变化。

2、参加各种学习培训，如会计继续教育学习、审计继续教育学习，学习后全部考试通过。

3、对收费员进行职业道德培训：强调收费员“廉洁自律、诚实守信”的重要性，并将医院目前正在执行的《收费办理制度》《退费管理制度》《医院关于加强医收费票据控制与管理的有关规定》对收费员进行了讲解。

二、做好日常工作及财务分析，加强财务收支管理

根据医院的实际情况，加强医疗业务收支管理。努力增收节支，减少医疗费用支出，充分利用医疗技术和设备，积极开展医疗服务。实现总收入xxx万元，其中财政补助xxx万元，

医疗收入xx万元，药品收入xx万元，其他收入xx万元，总支出xx万元、其中医疗支出xx万元，药品支出万元，财政专项支出万元，其他支出万元，因此本年累计结余约万元，实现了收支平衡，略有结余。

门诊收费员总计收费单据张，收费金额万元。住院处住院登记人次，收取押金万元，办理病人结帐人次。

三、加强资产管理，确保医院资产安全

1、采用有效的方法和监控措施加强货币资金管理，确保资金安全：

医院每日货币资金流动量较大，为确保资金安全，收费处要按下发的每日收费制度执行，出纳每日都按时将现金送交银行。由于医院的特殊性，经常在出纳银行存款后有病人交费住院，造成现金超库的情况，为此财务建立了现金报告制度。

财务科对门诊收费员退费进行随机抽查，以此监督退费行为，但发现此项工作仍有缺陷，财务思考新的管理办法以堵塞漏洞，强调退费、报损、作废票据必须全部上交，建立了票据交接机制。

2、每半年、年终组织全科财务人员对医院物资实地盘点，对医院物资情况做到心中有数，以便协同相关科室共同管理好医院财产物资。

3、今年12月中旬连同设备科人员将对全院固定资产进行清查。

万达年终工作报告篇五

1、现时药价不断下降、下调，没有多少利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

1、当地的市场需求决定产品的总结体销量。

- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个

人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总结之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

万达年终工作报告篇六

忙碌、充实的xx年匆匆而过，盘点收获，总结教训，该留下踏实的脚步；沉淀积累，触动启发，良好的开端在成功的结束之后。新年将至，为成为过去的xx年画一个圆满的句号。

首先，科室人员偏年轻化，工作经验不足，专科知识欠缺，为提高护理服务质量，从基础护理工作入手，严格执行查房程序和交班制度，将晨间护理与交接班作为交流平台，深入细致的开展专科健康知识教育，和人性化沟通，有效的提高病人满意度，取得良好效果。同时，将核心制度落实作为本年度考核重点，每周考核一项，逐步规范工作流程。另外，提高服务质量，从改进工作细节入手：1.改进查对方式，将传统的称呼病人床号、姓名，改为问病人姓名，让病人主动回答，避免查对差错发生的可能性；2.改进备皮方法，使用一次性备皮刀，撤消民用备皮刀，将滑石粉润滑备皮改为肥皂液润滑备皮，提高工作效率和备皮效果；3.推广使用家属陪护椅，只象征收取使用费，为病人提供很大方便；4.建立护士交流沟通本，将日常工作质量控制内容，传达会议内容，交接须注意事项等写入沟通本，各班参阅，减少须开会才能传达

的周期长、不能及时改进的弊端，达到质量持续及时改进目的。5..联合都市宝贝照相馆，免费为新生宝宝提供出生第一照，将新生的喜悦留给我们，也留给病人全家，取得特殊的良好效果。

将工作细化，进行分工，文书书写由责任护士和质检员三人负责，开成管床护士责任下完成病历，责任护士把管，质检员质控的三级质控模式，有效的控制书写错误和不规范书写，提高书写质量。工休座谈、抢救药品、实习生讲课、业务学习分别责任到人，形成人人有事管，事事有人负责，大家共同参与科室管理，有效提高了大家的积极性。

加强产房管理，印制产科常见急症抢救流程，张贴在产房内墙，强化操作流程化，落实腕带识别制度，严格执行新生儿腕带配戴工作，建立产房交接流程并督导实施，有效加强产妇及新生儿安全管，同时完善疫苗上报及查对程序，加强疫苗管理。另外，根据管理年验收标准，再次进行产房改进，配置消毒用品，调整待产室、隔离产房、及隔离待产室位置，以达到标准要求。

针对护理人员年轻化情况，制定操作训练计划，将基础操作项目纳入日常考核，每周检查督导一项，将常用操作项目逐一进行考核，尤其中医操作项目，制定操作标准，全员训练，并在操作考核中不断改进操作流程。提高操作技术，有效提高服务质量。

不断充实专科知识，派出助产一人到北京学习，护士长到天津及杭州进修学习，引进新的理念和技术，改进工作，提高技术，带动科室学习气氛，完成业务学习每月两次，开展中医护理技术项目，学习中医理论，完成国家级论文一篇，同时，督导全科护士完成继续教育任务，加强专科知识学习。今年实习生人数多，为保证带教质量，制定详细带教计划及带教老师授课计划，确保每批学生接受专科知识两次，圆满完成全年带教任务。

万达年终工作报告篇七

采购内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的采购内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和行政办公能力。

1、严格按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都积极主动跟踪物资采购情况。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。密切关注采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行引见相关领导或采购员，确保了每一个供应商都能对公司留下一个良好的印象。我也看到，我们的采购员在与供应商合作过程中，公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择最佳供应商战略伙伴关系。

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了核实登记，保持了信息资料的完整，及时把资料输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

5、提高个人的业务素质 and 责任感。虽然只是本部门的后勤人员，但是我仍不忘提高自己的业务素质 and 责任感，必要的时候可以上网多了解各大煤矿企业采购流程与规章，不断提成自我价值。

在20xx年的工作中，我虚心向部门领导及同仁学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我会选择性得采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

1、及时准确地登记每日的`采购清单，每日早上主动询问采购员是否有需要登记的销货清单。如果有，请采购员做好清单交接，签收后就及时登记台账；如有现金的及时返还采购员，余下按矿分类存放在指定位置以便于入库单到的时候登记挂账。工作做到了及时登记，数量金额及型号规格准确无误。

2、确保采购的物资优质优价，逐步完善物资价格目录，登记好采购时间，采购数量，采购金额，以便以后采购过程中进行价格参考。

3、财务挂账及付款核对登记，当入库单传上来，要及时做好交接本登记并道财务挂账，及时跟踪采购员请款支付情况，并在核查后做好登记处理。协助采购员核对往来帐，并与供应商核对往来帐务。

4、与供应商核对往来时，必须内部帐正确无误。

6、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。

7、及时准确的完成领导交办的其他任务。

1、工作进行较乱，需要改进工程方式方法，确保工作的顺利进行；

- 2、部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；造成工作有些脱节。
- 3、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商；
- 4、及时准确的完成台账登记工作，做到百分百准确无误；
- 5、按时与供应商财务进行往来账核对，确保账目清楚无误。

万达年终工作报告篇八

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，在提高产品质量的同时，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、充分利用例会和车间班前班后会，将公司第二次创业的精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了班组培训学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水

分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了xx年的安全生产。

2、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

xx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，像在安全管理方面就做得不到位。还有在生产和成本方面出现了一些问题。虽然我们车间问题不小，可是我相信，只要我们只要安全生产，不会出现任何问题的。现在全球金融危机的情况下，大量制造业企业倒闭，关门，我们厂也面临着如此的困境，所以我们更要加强生产，提高效率，使我们厂在金融危机的影响下做到最小，我相信我们能够度过难关的。

以后的生活就是这样了，我不求做到，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，在来年的工作中，我们要齐心协力，努力把工厂的效益做到！

万达年终工作报告篇九

一、强化理论学习，提升自身综合素质

20_年来，我坚持做到按照党和国家的金融方针政策和有关规章制度的要求，不断规范经营行为；认真学习和贯彻上级文件精神，在管理中求生存，在竞争中求发展。同时，为不断提高自身的理论水平和管理水平，制定了详细的学习计划，坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策文件，使理论水平领导能力明显提高。做到了知识更新业务更新，做到了学有所用，正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取，把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具

体要求，把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准；二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的总结经验，并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

二、坚持求实创新，做好各项业务工作

在日常的工作中，我能从自身工作实际出发，以良好的大局意识创新意识和责任意识，投入到工作当中去；以优质的服务，面对客户；以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神，兢兢业业地做好各项工作。

1. 建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的_公司的客户，掌握客户第一手资料，搜集整理客户信息，建立和维护完整的客户档案信息。

2. 建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客户人员保持良好的个人关系。

3. 做好存款营销工作。

4. 积极开展贷款营销。

三、切实严于律己，树立自身良好形象

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客

户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲”没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

四、下步工作思路

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

1. 强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身_行改革发展中去，重塑_队伍的崭新形象，打造一流的员工队伍。
2. 努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。
3. 加大营销力度，做好贷款工作。在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户_公司等，在贷款方面找到新的突破口。