

# 最新博物馆上半年工作总结 博物馆工作 年度总结(模板8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 博物馆上半年工作总结 博物馆工作年度总结篇一

在铜绿山古铜矿遗址工作的这段时间里，通过工作、学习和大家的帮助，让我在一个从未接触过的新的领域里，学习到了非常多的知识。

刚来的一段时间里，在讲解中因为知识面太窄，所看书的内容，远远不足以回答游客五花八门的问题。在刚开始的讲解过程当中，会从其它游客那里得知一些内容，偶尔在讲解时，也会掺杂一点道听途说并不权威的东西。虽然没有游客提出异议，但是随着对讲解更深入的认识，再加之知识面逐步拓展，后来认识到这样讲解是极不负责任的。遗址的讲解不同于山水风景的讲解，应该带着责任感去讲解，不能凭空捏造，任意回答。所以在后来的讲解工作当中，力求真实准确，遇到不知道的问题就会直接告诉别人自己不知道，诚实一般都会被人原谅的。对于自己回答不上来的问题，当查过资料后，自己总会记得特别牢。其实这也是帮助自己增大知识面的一种方法。

虽然学习和讲解的时间尚短，经验也还很浅，但是现在对讲解工作也有了一些很浅的心得。现在就来简单的总结一下自己讲解工作当中的体会。首先，我觉得良好的心理素质尤为重要。

在来这里工作的第一天，我一度认为自己会在一个月内都无法开口讲。这是我从来没有接触过的内容，啃着一本大书，讲解也不知从何处下手才好，对讲解感到非常恐惧。后来告诫自己，这并没有什么难的，要勇敢的踏出这第一步。在工作的前两天里，自己开始在遗址大厅及陈列馆里，边看实物边叙述。第三天柯姐要求试讲的时候，虽然讲得不是很尽人意，但是这时候竟能面对游客讲出来了，终于踏出了第一步。看来，这讲解前的心理调整与准备工作都是非常重要的。

在讲解前，我一般都会将个人的情绪调整到最好的状态，在讲解前会放空所有与讲解无关的事情。即使前一刻情绪不是很高，心情不好，也要在最快的时间调整，然后进入状态。情绪是会感染到所有游人的，他们能读出来对他们们的热情，也能让他们心情愉快。其次，我觉得讲解要专心。

讲解当中要各方协调，不仅表情和肢体语言要得体，更重要的是要做到专心讲解，这样才能保证思路清晰，讲解准确。自己所说的每一句话，必须要“走心”。我个人而言，在讲解过程中，有那么几次分了心，差点偏离了自己要讲的中心。所以我觉得专心讲解非常重要，可以说是讲解的核心。特别是游客要求快点讲的时候，那思路更是要清晰，不仅要压缩内容，讲话的语速也在加快。在这种时候，只有专心才不至于突然短路。对于没有要求的游客，一般都会在讲完一段之后稍作停顿，如果没有人提问就继续连贯的讲解。第三，讲解要做到信息能够共享。因为每个人的文化背景及素养参差不齐。他们来自不同的地域，有着不同的职业、年龄和兴趣爱好。

讲解的过程中，我力求做到能够信息共享，尽量用简单的话把意思表达清楚，力求小学以上文化都会听得很轻松。尽量用自己的话来诠释专业的词汇，尽量深入显出。要让我所讲解的内容，具有良好的传播力。

# 博物馆上半年工作总结 博物馆工作年度总结篇二

## 一、重点设备维修情况：

- 1：元月份改造2#线收卷a□b轴传动方式效果良好。
- 2：元月份1#线粗过滤漏料更换新型粗过滤故障排除。
- 3：元月份2#线侧厚仪改造循环水水质良好。
- 4：2月份1#线挤出机清洗螺杆和拆清模头瑕疵减少薄厚带消除。改造收卷a□b轴传动方式效果良好。
- 5：8月份2#线拆清模头薄厚带消除。
- 6：7月份2#线挤出机清洗螺杆和拆清模头瑕疵减少薄厚带消除。横拉检修链铰更换配件破膜率降低。
- 7：10月份2#线拆清模头薄厚带消除。横拉减速机窜轴更换配件速度波动减小。铸片辊旋转接头漏油更换效果良好。
- 8：11月份2#线纵拉快辊减速机有异响检修并更换齿轮油故障排除。
- 9：11月份1#线横拉检修链铰更换配件破膜率降低。横拉减速机窜轴维修。
- 10：11月份1#线铸片辊轴承抱死更换(润滑油质量所致)并更换旋转接头。
- 11、12月份1#线纵拉辊检修传动轴承和更换旋转接头。(润滑油质量所致)
- 12、12月份1#线拆清模头薄厚带消除。

## 二、技术改造和制作：

- 1： 辅料挤出机生产中产生的废气排放装置的制作及安装。
- 2： 小分切计米系统改造。
- 3： 在线瑕疵相机温度冷却系统改造。
- 4： 油加热间室内降温系统优化改造。
- 5： 小分切线路优化。
- 6： 2#线挤出机线路优化
- 7： 2#线纵拉线路优化。
- 8： 生产线铸片辊驱动加ups改造。
- 9： 小分切废膜冲具制作
- 10： 悬臂吊加装起重量限制器。
- 11： 纯水机组辅料原水泵自动控制系统改造。
- 12： 自制精过滤棒清洗机一台。
- 13： 制作托盘(200个)
- 14： 制作中试线工作台(8张)
- 15： 制作小分切机收集相(4个)
- 16： 制作侧厚仪防护栏(2套)
- 17： 制作设备维修爬梯(2套)

18: 制作包材间登高梯(1个)

19: 制作配件货架(10个)

20: 制作工具柜(4个)

21: 制作膜卷放料架(3个)

22: 宿舍楼水管道改造。

### 三、节约成本:

对已损坏价格昂贵的部品进行分解修理,使修理工作细致到元器件,缩小故障范围,使用最低的维修成本修复设备,避免直接更换新的配件。

### 四、降低不良:

2、对设备内部参数的认证

### 五、提高生产:

1、及时巡线,发现问题及时处理

### 六、员工流动:

本年度一期设备维修现有11名人员。其主管1人,电气专管1人,保养维修人员7人,精过滤清洗2人,夜班无人值班。圆满完成公司给一期设备维修的制定目标。

### 七、队伍建设:

1、我们通过工作中遇到的实际情况,不断的对员工进行教育,并制定了相应的对策和处理办法,对新进员工进行系统的培训,同时到工作岗位进行实际操作演练,让每位员工都认识

到提高技术素质的重要性。同时加强员工的集体荣誉感培养，提高相互协作能力，使组织更加团结，更富有战斗力。

2、日常负责对生产线设备进行维护保养，定人定时对设备的使用状况进行确认，保证其它设备日常生产需要的正常运行；并负责对特殊产品(加工机械零部件，样品及尺寸的确认工作)，在设备组织大修的时候也主动灵活的作为维修主力参加设备抢修。

3、为了更好配合6s工作和开展，我利用空余时间学习有关6s的文章，提高6s认知程度及合理化应用。现在完成了相关6s有关内容，例如：工器具的标准化、合理化摆放，文件夹、工器具、消耗品、备件、衣帽柜等统一标识。总结过去一年的工作经验，也对下一年工作进行初步的计划和安排，在肯定成绩，总结经验的同时，也是检查与弥补自己不足，吸取教训，再接再厉，取得更大的成绩，更好地做好下一年工作的开始。

## 八、20xx年工作计划：

- 1： 对设备的润滑保养做细到每个轴承及规格，性能。
- 2： 对分管的设备缺陷给出相应的对策和建议。
- 3： 员工业务技能外出培训机会多些。
- 4： 提高维修质量停机时间预防为主。
- 5： 做好精细化管理。
- 6： 建立设备维修质量跟踪。

## 博物馆上半年工作总结 博物馆工作年度总结篇三

这次会议的主题是：深入贯彻全盛市电信工作会议精神，总结20xx年各项工作，研究部署20xx年工作任务，动员全体电信员工统一思想、振奋精神、与时俱进、开拓创新，为全面完成20xx年各项预算目标任务而努力奋斗！

下面，我向大会作工作报告，请予审议。

20xx年，我们在市分公司党委的正确领导下，公安电信全体员工始终坚持一切围绕发展，一切支持发展，一切服务发展，上下一心，迎难而上，艰苦奋斗，团结拼搏，全年的各项工作均达到了预期目标。

截止12月份，累计完成业务收入5463万元，比上年同期增长1.66%重点业务发展，固定电话净增19206户，其中phs新增6442户，宽带业务净增2600户。

（一）落实了“一快”。我们以市场为导向，以客户为中心，以收入为主线，大力拓展有效业务和有效用户市场，做精做细话务量经营，进一步深化四个营销主渠道作用，不断树立竞争优势，努力保持收入市场份额稳定，实现业务收入较快增长。

1、精心打造四大重点业务，加快结构调整，不断扩大有效用户市场规模。今年以来，一改以前小灵通业务、市农话业务、宽带业务及增值业务四大重点业务的发展一视同仁、齐头并进、共同发展的工作思路。充分利用各自优势，在不同时期，针对不同的市场环境，不断加快业务发展结构调整，使得有效用户市场的规模空前。

2、以巩固存量为核心，精细经营，打赢了话务量经营保卫战。今年以来，我们的竞争除移动、联通外还新增加网通和铁通，在立项困难、建设资金严重不足的情况下，我们积极主动，

沉着应对竞争，使竞争对手ip长话量逐月下降，整体降幅达69.9%，在没有硝烟的战场上，打赢了话务量经营保卫战。

3、进一步巩固大客户市场阵地，积极拓展商业客户领域。在盛市公司的统一安排下，结合公司的工作实际，针对以前公众客户与商业客户不分的情况，借bpr工作流程重组的东风，公司党委及时调整机构，重新区分工作职责，新成立了公众客户服务中心，把营销中心的工作重点转到了商业客户服务领域，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

4、进一步深化四个营销主渠道作用，树立竞争优势，效果明显。今年以来，为深化落实营销渠道作用，搞好渠道建设，与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到营销服务工作的重要性，深切感受到只有共同努力，大家凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

（二）突出了“两新”。工作创新求实效，管理创新促发展，以人为本，进一步深化五项机制创新，科学管理强内功，打造出了一支有凝聚力的领导团队。

车要跑的快，全靠车头带。一个企业的成败取决于它的领导团队是否有凝聚力。公安电信的稳定发展，正是因为有一个团结、奋进、务实、求真的领导团队。他们倡导实事求是的工作作风；本着工作要有新思路、发展要有新举措的创业精神；协调好党、政、工、团工作步调；研究员工的思想动态；搞好企业改革、发展与稳定的关系；坚持以人为本、人才强企的战略思想；不断革新激励机制；转变机关工作作风，每周机关人员到分（支）局及时了解市场动向，调查、协助基层解决问题。打破前、后端的人员流动屏障，有计划、有步骤的进行人员轮岗，以不断创新工作思路，达到提高企业效益的目的。除了在工作上创新求实效，公司党委还不断加强内部管理。以改制和bpr重组为契机，实施成本领导战略，继



续深化财务管理创新，全面推进成本控制，充分发挥纪检监察的职能作用，更新各种流程，科学调整人力资源结构，更加激发员工的工作热情，从而促进企业持续稳定的向前发展。

（三）做到了“三早”。市场调查早，建设规划早，从而达到了受益早的目的。

庞大而有效的用户市场是我们做大做强的基矗为突破制约公安电信业务收入发展的瓶颈，唯有不断扩大市场规模，才能完成从量变到质变的过程。为此，公司党委在20xx年第四季度就及早启动20xx年的网络建设。成立了由市尝建设、综合等部门人员组成的农话发展专班，每周一、五两次碰头会，发现问题，及时解决。

同时，建设部门坚持“市场引导

，科学规划，突出重点，协调发展，适度超前”的指导方针，以满足市场发展需要为第一要素，积极开展资源大清查。根据市场调查情况，结合网络建设规划，把农户们的一份份期盼，织入了中国电信的“心网”。截止12月底，共完成线路投资万元，新增能力线，完成个工程项目，完成交换投资万元，增容门，新建个模块点。达到了以规模扩张拉动效益增长的目的。

（四）体现了“一个稳”。进一步深化和完善以本地网为中心的网络维护和网络资源集中管理，不断提升全面支撑和快速响应能力，确保了网络安全稳定可靠运行。

（五）实施了服务领先战略，确立了新的服务理念，重铸了新的服务对象，打造了新的服务平台，服务质量实现了新的跨越。

一是成立由总经理为组长的服务领导小组，加强对通信服务工作的领导，把服务工作纳入每月例会的议事日程之中，做

到一手抓发展，一手抓服务，把服务和发展摆在同样的位置。

二是建立健全各项规章制度，打牢工作基础。20xx年我们紧紧围绕电信服务的各项标准，以抓三项服务（规范、等级、承诺）为突破口，并结合工作实际情况，制定了高于行业标准要求 and 实施细则的日常奖惩办法，使人人有通信服务指标，个个有通信服务责任。

三是提高窗口人员的业务素质，提高电信的知名度，树立良好的公安电信形象。营业窗口作为企业与用户相连接的第一界面，是服务的起点和终点，用户对电信企业的初步感受或印象，也主要是通过营业窗口来获得的，所以，我们遵循“以人为本”的原则，增强对外服务人员的服务意识，加强服务思想教育及业务培训，两者同步进行，县分公司营业厅班组被荆州市委、团荆州市委授予市“青年文明号”。

（六）围绕中心工作，强化了支撑保障能力，开展了企业文化建设，有力促进了企业稳定、持续、健康的发展。

以建立职代会制度为契机，推进企业民主管理，工会充分发挥联系群众的纽带作用，把工会工作与企业的中心工作有机结合起来，广泛开展了形式多样的劳动竞赛活动，走访离退休老同志16人次，慰问困难职工16人次。

坚持不懈地把党风廉政建设和反腐败引向深入，定期开展党员、干部学习，纪检监察继续开展效能监察和源头治理工作，对重大工程项目进行重点监督和检查，涉及金额51.79万元，强化内部审计工作，审计金额42.6万元，为企业营造了和谐的发展环境。

在企业文化建设方面，积极推动企业经济效益与精神文明建设协调发展，形合力，系统推进，务求实效。

（二）重点业务重点突破，用户市场份额得到了巩固。全年

发展固话和小灵通2.1万户，宽带发展提前1.5个月完成全年发展计划，来电显示发展2.5万余户，其渗透率达49%。用户市场份额得到巩固。

发现、解决发展中的问题。

（四）有待改进的几个方面：

1、员工绩效考核虽然得到了执行，但在kpi指标设定和考核上存在走过场，没能按要求落实考核到位，管理者的认识有待于进一步提高，单位内部二级考核急待加强。

2、在保持存量上缺乏有效的营销手段。公众客户的固话与小灵通用户流失和区间话务量被分流的势头没有得到很好的控制，营销管控乏力，直接影响了全年收入预算目标的实现。

3、后端支撑和服务前端的意识、前端间的主动协调和服务客户的意识、管理者服务和支撑一线的意识均有待加强。

4、收入构成比重还须进一步改进，尤其是宽带市场和phs的收入比重有待进一步提高。

5、管理工作中的执行力度不够，员工的素质和工作技能还须加强培训，使其适应激烈的竞争环境，达到快速发展与精细化管理的要求。

20xx年是公安电信的发展之年、改革之年、对标之年。为此，确立公安电信20xx年工作总体指导思想是：全面贯彻落实盛市公司工作会议精神，牢固树立科学积极的发展观，以发展为主题，以营销为中心，以价值为导向，创新发展、精细管理、强化执行，保持收入持续增长、结构持续优化、利润持续提升、资源合理利用，市场份额得到巩固。真抓实干，扎实工作、奋发图强，确保公安电信走在荆州电信各县（市）分公司的前列，巩固和提高公安电信在全省十强县市的地位。

1、实现主营业务收入6222万元，实现增幅13.89%。

2、新增固定电话用户18000户（含村村通）；小灵通放号6000户；宽带业务发展6000户；来电显示新增18000户；灵通短信实现\*\*万元、七彩铃音发展\*\*户，成为增值业务新的亮点。

3、确保实现利润40740.37万元。

4、全面提升电信服务水平，重大服务事件媒体曝光为零，越省级投诉为零；用户投诉处理及时率100%，处理满意率98%；综合满意度超过81分，其中大客户服务满意度超过83分；商业客户满意度超过81分；公众客户满意度超过81分。

5□

为落实20xx年工作目标，我们要在强化执行力，强化绩效考核的落实，强化队伍的建设与思想观念的转变上下苦功、动真格。为此必须树立“两个观念”，强化“四种能力”，重点抓好“六个方面工作”，我们才能圆满20xx年的目标任务。

首先我们要树立发展是第一要务的观念。发展是硬道理，是我们企业不断成长壮大的必由之路。在当前激烈竞争的环境中，我们不仅要克服企业发展遇到的困难和“等靠要”惰性心理以及指望上级降指标、给政策的思想；更要摒弃自我满足，自我陶醉和“小富即安”的思想，低指标“好混不好过”。实现证明，被动跟进，消极观望只会贻误商机，丢失市场，被市场无情淘汰。保持科学积极的发展速度，不断优化资源配置，积极开拓新的增长点，提高发展质量，增强企业的创收能力和持续发展能力。坚定不移地加快有价值的发展步伐，全面达到业务收入、业务收入增长率、通信市场份额、通信市场增量份额、全员劳动生产率、成长性业务收入占比等wts综合衡量指标要求，着力提升比较优势，争取市场竞争的主动地位。

其次是树立效益是企业生命的观念。时间就是金钱，效益就是生命。企业的生存价值就在于不断创造效益。它是衡量一个企业生存空间大小和生命力强弱的最显著标尺。所以我们要不断创造良好的效益，要转变靠投资拉动收入增长的发展模式，注重网络的增值、运营、管理及合理的投资回报，最大限度地优化配置资源，盘活存量资产。要注重强化系统执行力，改变过去粗放的管理方式，明确管理目标，细化管理，改进管理方式，向降低经营成本，提高运营效率为核心的精细化管理转变，把发展、改革、服务等各项工作做得更深入、更透彻、更精细、更科学。

20xx年，我们还要强化“四种能力”，树立“四种优势”。

1、强化执行能力，树立经营卓越优势。大力强化执行能力，是全面完成20xx年各项目标任务的最根本保证。强化执行力化有两种途径：一是要全面实施对标管理。对标就是找准先进、学习先进、赶超先进。对准目标，学习细节，学习流程，学习操作。缺什么，补什么。集百家之长，为我所用。我们在经营上要学松滋，改革上学监利。通过扎实对标，不断超越自我，超越对手。二是要着力提升我们的管理水平，使管理人员成为执行的模范。要大力倡导“少说空话，多做实事，说到做到，说好做好，在卓越的执行中创新”，“让想干事的人有机会，让会干事的人有舞台，让能干成事的人有地位”的执行文化观。

增长越快，付现成本越多，提供改善工作环境、提高福利的空间越大，这就形成了正循环，反之，则是负循环。精细化管理，就是通过精确的内部管控，达到开源节流的目的。要逐步形成企业各项管理工作有据可查，有章可循，有法可依的局面。使企业的资源得到充分有效利用。

3、强化营销服务能力，树立客户领先优势。一是转变经营方式，确保存量，降低流失。留住客户，巩固市常用差异化的产品发展新客户，用持续跟进的服务巩固老客户。要建立用

户流失预警机制，深入分析用户拆机、离网的原因，采取针对性措施，绑定用户消费，减少用户离网。二是提升服务能力。在服务方式上要以客户感知和产品体验为切入点关怀客户；以良好的产品吸引和优良的质量发展客户；以卓越的品牌优势和个性化的服务手段留住客户。在服务理念上要形成后端为前端服务，前端为用户服务的观念。进一步强化服务意识，夯实管理基础，完善服务流程，强化技术支撑，着力提高服务水平，从而树立客户领先的优势。

4、强化学习创新能力，树立全面创新优势。学习创新是企业的活力之源。在复杂多变的环境中，企业持久的比较优势，就是比竞争对手学习得更快、创新得更快。全面创新首先是发展创新。就是结合实际，因地制宜，找准目标，找准市场，找准客户，集全局之力，保证投入，突破性发展。其次是管理创新。管理创新包括两个方面工作：一是强化绩效考核的导向作用，突出重点，简化指标，关注主要目标和关键任务。对市场前端部门，侧重考核收入目标的执行情况，强化对保存量、激增量的引导作用；对后端和管控部门，侧重考核对前端支撑服务的情况，逐步提高考核指标的量化、细化水平。二是建立以民主测评为主要依据的末位淘汰制，让人人有事干、事事有人干，让干事的人有机会、有能力的人有舞台、干成事的人有地位，让不愿干、不能干的人有损失，积极倡导以主人翁精神用心做事。不断将优势转化为推动企业持续、稳定、快速发展的永动力。

（一）、在市场营销与服务方面，以发展为主题，以营销为中心，优化体系、快速发展、精细经营、提升服务，强化市场营销，深化优质服务工程，完善渠道建设，打好存量保卫战，优化业务结构，释放经营风险，确保业务收入稳步增长。

1、以业务收入为主线，量质并重，实现有价值的快速发展。

业务发展“量是基础，质是保证”。业务发展的原则是“量质并重，均衡协调”。业务发展的重点一是宽带、二是固话，

三是小灵通，四是增值业务。

经营是企业各项工作的龙头。把保持收入增长，稳定市场份额作为经营工作的两大主要任务，实现由重视增量向增量存量并重、由产品营销向客户营销两个转变。进一步细分市场盘活资源、优化结构、实施精确化经营，在更大的范围保存量、更广的领域激增量。

第一，以“村村通”为重点，挖掘固话发展空间。

固话发展总的原则是“有能力处找市场，有市场处上能力，切实提高投资回报率”。

固话是本地网立身之本，发展之基，是创造业务收入的主要来源。20xx年将以农话为重点，大力拓展“村村通”业务。以“村村通”作为抢占农村市场的首要手段，以市场需求大，用户群相对集中的农村区域为目标市场，积极发掘有效客户资源。同时继续借助地方政府部门的力量，将“村村通”作为发展本地经济的“民心工程”，加大业务宣传力度，兼顾效益，快速发展。市话的发展主要是抓装春节”、“5.17”、“国庆节”等业务发展的黄金时期，逐步模糊月租概念，稳步发展。全面强化“有家就有中国电信固定电话”的品牌引导。

第二，以驻地网为突破口，不遗余力地大力发展宽带业务。

加快宽带发展是现实和战略的需要。当前规模发展宽带的时机日趋成熟，要立足“提升服务树品牌，丰富应用促发展”，站在战略的高度抓好驻地网建设。20xx年的宽带业务发展以驻地网业务为突破口，以用户密集、消费能力高的小区为目标市场，加快宽带小区的发展进度，在兼顾效益与市场份额的基础上，确保有效益地投入；同时进一步加大宽带应用、内容及增值业务的推广进度，以妙妙邮、绿色上网、楚楚宽带、互联星空亮点业务等组合的营销方式，丰富电信宽带业务内

涵，提升宽带品牌形象，走集约化、规模化发展之路，确保4000户的宽带业务发展目标。

第三，以phs社会代办为契机，有价值地发展小灵通。

20xx年将把phs社会代办、代销作为小灵通销售的主要途径，同时加强与电信全业务代办点的合作，强化管理和监督职能，使社会代办规范化、正规化，拓宽电信产品的销售面。

在品牌定位上将小灵通从“低资费、工薪族、本地通”的弱势品牌中转变过来，丰富其内涵，做好重新定位，进一步加大小灵通品牌形象宣传和网络优化宣传，发展以彩铃和短信为主的增值业务，进一步转变、美化和丰满小灵通在客户心目中的品牌形象，为小灵通业务发展营造良好的外部环境。

第四，从战略高度出发，开拓性地发展增值业务。

p;进一步加快来电显示、96800信息、11800、灵通短信等一批增值业务的发展。要把宽带应用和灵通短信作为增值业务发展的.切入点和突破口，尽快形成多个增值业务创收亮点，提高增值业务收入比重，进一步优化收入结构。

第五、以公话超市和手机伴侣卡为重点，巩固公话经营成果。

20xx年，公话业务将继续坚持“主动出击，主动竞争”的发展策略，大力发展公话超市业务，继续保持公话市场份额的优势地位。进一步细分流动客户市尝他网客户市场，以17908、17909他网电话卡作为新的亮点，巩固公话经营成果。

第六，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，做好存量保有工作。

20xx年将以“经营好现有用户”为中心，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，实施忠诚客户回报行动。



针对存量用户使用电信业务情况，精心策划系列套餐方案，逐步在现有用户的基础上形成若干类有显著“区隔”的套餐客户，向用户清晰传达“全家福家庭计划”的优越性与普通客户的差别；建立用户积分机制，定期开展“积分送礼”活动，稳步提升客户忠诚度。通过产品捆绑优惠、客户回报这种形式，培育电信的忠诚客户与高值客户，确保在网用户存量。

加强对话务量异动客户群基础数据的深入分析，切实落实派单式营销和分客户群针对性营销工作，做精做细话务量经营；继续大力开展“国内长话慢慢聊”经营等针对性营销活动，稳步提高国内长话市场份额。

第七，提升营销渠道协调运作效率，增强营销服务能力。

20xx年将通过明确计划和严格的考核提高营销能力，加强渠道建设。各渠道部门切实对所辖客户群的存量、增量收入预算负责，重点加强客户细分、针对性营销策划和派单式营销的能力建设。大力推进派单式闭环营销管理，建立营销派单的跟踪分析、效果评估和考核流程，加大对渠道部门的派单执行率、营销成功率的考核力度。提升大客户市场营销能力，充分利用固网的多业务优势，加大组合营销和增值业务推广力度，实现客户价值的共同增长。坚持以我为主，适当发展社会渠道，加强对社会渠道的管控，确保为我所用。要处理好不同渠道相互交叉的问题，准确界定客户渠道的市场和责任，合理调整渠道的利益关系，使各渠道协调工作，形成信息互通、资源共享、联合团队、协同作战的局面。

2、以规范服务为主线，实施服务领先战略，提升服务比较优势。

服务方面将以坚持竞争导向，以用户体验为中心，全面深化优质服务工程，着力创造服务比较优势，不断提升企业服务水平，力争行风评议在同地区同行业中勇夺第一。

第一，推进分客户群的差异化服务。重点实施大客户星级服务计划。形成统一规范、运作正常、持续改进的闭环“一站式服务”保证体系；持续改进提升服务水平，创立在运营商中持续领先地位的大客户服务品牌。大力推行商业客户满意工程，实施“服务补救计划”，对商业客户的申诉特别是有理由申诉，在妥善处理的基础上，全力做好补救工作。大力推行公众客户的标准化服务。规范服务流程及服务行为，实施“上门服务”、“零距离”服务，提高服务的亲情度。

第二，完善10000号客户服务质量管理体系。加快10000号由服务中心向营销服务中心转型，不断拓展业务受理的主动营销功能。严格按流程进行监控和考核，使10000号业务受理比率不断提升，回访面达100%，回访满意率达100%。

第三，继续推进窗口服务达标工程。落实首问责任制，抓好服务现场管理，推行“免填单”服务，提高窗口服务水平。

20xx年的市场经营工作又将是机遇与挑战并存，但我们有理由相信，在分公司党委的正确领导下，一定能够圆满完成全年各项经营预算目标，因为我们有一支特别能吃苦、特别能战斗、敢打必胜的员工队伍，只要我们坚定信心、讲究方法，我们就将排除万难，实现目标。

（二）、在通信建设与运行维护方面，科学规划，精心管理，不断提高支撑和快速响应能力，确保网络安全稳定可靠运行。

网络建设工作要围绕市尝精打细算，用好建设计划，做好项目管理。加大驻地网建设力度，不遗余力为发展宽带业务提供能力；以“村村通”工程为重点，为农话大发展提供重要手段，坚持扩大网络规模和挖掘网络潜力并举，做好线路适度扩容及设备配套工作，充分挖掘网络潜力，充分用好现有网络资源，提高现有网络的实装率。

网络建设既要树立前端驱动观点，又要依靠全面预算方法，

我们在实施具体项目时要做到细、实、准、盛快，按建设管理程序，按内控管理规定做好相关工作，利用项目投资效率工具，优化工程项目，使效益高的项目先上马、早上马，进一步贴近市场，提高投资回报率和市场反应速度，力争5月底前保质保量完成80%以上的投资计划，达到早建设早受益的目的。

设备6672线322.7万，村村通6个点279.5万（phs扩容34个基站238万，新建管道2公里27.5万）外，待安排计划为686.6万初步安排为adsl扩容2232线78.1万，新建驻地网4300线170.9万（设备77.5万，网线、多媒体箱等93.4万，其中正在设计项目37.6万）光纤接入网60万，零星接入及市场响应20万，线路扩容3800线左右358万（现有项目3300线约300万）新建模块局1个。根据市场需求，将在充分的利用好全县建设计划的情况下，积极申请市公司总经理建设基金，投入到效益明显的项目。

强化“安全第一，预防为主”和“维护就是经营，维护就是服务”的理念把安全可靠运行放在运行维护的首要位置，认真落实维护作业计划和“五防”工作，确保各项维护指标的落实，明确各岗位考核的主要kpi值，保证网络安全畅通。进一步优化完善phs网络，确保小灵通来话接通率，掉话率达到和超过规定的指标；加大adsl异常掉线，网速不达标的整治力度，解决数据网络存在的各种问题；进一步搞好网络巡修，线路抢修工作，保障设备完好，缩短障碍历时。认真落实线路维护的“五个一”提高服务质量改善服务形象。进一步细化大客户的差异化服务标准，确保大客户端到端维护服务水平的不断提高。

3、搞好网络资源的动态管理，做好网络优化工作，为前台支持充分利用现有资源。

在现有网络资源基础上，要不断完善录入的网络资源，保证

录入网络资源的完善性、准确性、真实性，搞好网络资源的动态管理，制定相关流程，根据使用状况，不断地对网络进行优化，调整、合理调配各种资源，启动并做好数据和交换专业的资源清理和录入工作，按时做好固话用户□adsl和lan用户的清理录入工作，努力提高资源利用率，使我县的资源管理工作在全市各县市公司名列前茅。

（三）、重视分（支）局工作，做到规范管理，加强支撑，提升素质。

加强对分（支）局的管理和支撑，提升分（支）局的营销能力、创收能力和服务能力。要把分（支）局局长培养成企业最优秀的经营管理人才。继续实行业务督办挂靠工作制度，以收入为核心，对督办单位相关政策的执行及收入组织的落实情况进行检查、督办。每月利用星期六、日到分（支）局协调做好市场调查以及相关市场信息的收集，并对经营工作具体指导，协调解决督办单位生产经营工作中遇到的困难，确保每月收入目标值的实现。

（四）、在综合管理工作方面，强化绩效考核，加强财务预算管理，完善业务检查制度，全力做好中心工作的保障。

1、以绩效考核为主线，完善激励强化考核，提供人力资源保障。

第一，加强“四支人才队伍”建设。要坚持以人为本，用科学的人才观指导建设职业化经营管理人才队伍、专家型技术业务人才队伍、技能型销售维护人才队伍和专业化综合管理人才队伍等“四支人才队伍”。

第二，紧密围绕企业战略目标，全面推行绩效管理，建立岗位靠竞争，薪酬靠贡献的企业文化。要根据价值创造的驱动因素，确定关键业绩指标□kpi□□通过kpi把企业发展战略目标层层分解到每个部门、每个员工，实现压力层层传递，确保

企业目标的实现。

第三，改进绩效工资分配方式。根据市公司的要求，加大浮动绩效工资考核比例，逐步打破绩效工资与岗位系数直接挂钩的方式，进一步拉开分配差距。一是薪酬要向前台倾斜，使前台人员的待遇逐步接近甚至超过后台，前台人员素质逐步接近后台。人员一靠自身素质提高，二靠岗位输入。二是倡导“岗位靠竞争、薪酬凭业绩”，积极探索使分配向贡献倾斜、向关键岗位倾斜。

第四，科学合理地设置岗位，完善部门和员工kpi设置，加强部门对员工考核工作的指导和监督。一是加大对企业主管和助理级人员考核，建立基于业绩考核的主管和助理级人员淘汰机制；二是以岗位业绩管理为中心，实现kpi指标100%到岗到人。三是根据市场需求，进一步增加前端岗位设置，充实技术业务营销人员，达到前后端管控人员比例要求。

第五，继续规范深化劳动用工制度改革。积极稳妥地做好依法规范用工工作，严格控制用工数量，严禁单位私自用工，实行私自用工单位负责人责任追究制。

2、以利润为主线，加强财务预算管理，完善内控制度，推进财务集约化管理。

按照“管理集中、制度统一、控制有力、效益提升、保障发展”的指导方针，加强财务管控，优化结构调整，大幅提高盈利能力，实现价值最大化。成本管理实行“预算管理、核实计划、部门控制、均衡使用、过程控制”。

第一，认真落实全过程的成本控制。要推行科学有效的成本管控措施，开展目标成本管理和成本定额管理，降低付现成本，提高成本的使用效益。

第二，全面推行预算管理。要采取有力措施，从时间进度、

成本结构调控方面加强20xx年预算执行的管控，进一步提高预算执行调控能力，确保各主要预算按预算进度完成。

第三，建立以现金流量为核心，以确保收入项目资金的及时回笼和各项费用支出控制的现金流管理制度。确保收入资金按时上缴。

3、以效能监察为主线，突出重点标本兼治，努力为企业健康发展保驾护航。

认真贯彻落实“从严治企”的方针，始终把党风廉政建设和反腐倡廉工作作为企业的一项重要任务，党政齐抓共管，紧紧围绕企业改革发展和生产经营中心，做到抓效能与抓廉洁相结合；治标与治本相结合；抓过程监督与重点监督相结合。注重调查研究，广泛征求各方面意见，抓住管理中的问题，本着先易后难，先专题后综合的原则，把企业领导关心的重点、生产经营管理的难点、员工关注的热点、改革触及的焦点作为效能监察的重点，把领导有决心、群众有反映、问题突出、有条件解决、易见效果的问题作为效能监察的切入点。20xx年的工作重点是绩效管理，规范内部的招标投标工作等方面。

4、加强安全生产管理，杜绝安全事故。完善业务检查制度，减少“跑、冒、滴、漏”的损失。

进一步落实安全生产责任制。明确安全责任，通过例行检查与突击性检查相结合，查找、治理各种安全检查隐患。做好季节性、特殊时期的安全预防整治工作，把因工责任死亡率、因工责任重伤率为零两个硬指标纳入绩效考核体系并实行一票否决。

业务部门要建立健全各类业务的检查稽核制度，严格按照检查稽核流程落实，加强检查力度和频次，确保业务收入“颗粒归仓”。

（五）以培育先进企业文化为主线，弘扬企业精神，形成良好的企业文化氛围。

文化是企业的灵魂，是现代企业管理的最高境界，要按照市公司的统一部署和要求开展推进企业文化建设工程。积极倡导并大力推进优秀的企业文化，有计划、有步骤地进行企业文化宣贯工作，引导员工认同“对成效的不懈追求，无边际合作和学习型工作方式”的bpr主流文化。以培育核心价值观，服务理念为重点，推行员工行为规范。要把深化企业核心价值观教育与解决企业发展中的实际问题结合起来，认真分析企业存在的各种矛盾和问题，做好员工的思想政治工作。要把精神文明创建与企业文化建设相结合，通过文明创建，将企业文化建设提升到新的高度。

（六）以民主管理为主线，强化企务公开，服务中心工作，增强企业凝聚力。

切实履行工会职能，积极研究和探索新时期、新阶段工会工作的新思路，新方法，最充分地把工会组织的活力激发出来，团结动员全体员工为完成各项生产经营任务，努力推进公安电信持续快速发展。进一步落实企务公开制度，落实职代会职权，促进企业管理民主化和科学化。通过组织开展形式多样的劳动竞赛和合理化建议活动，确保企业各项生产经营目标的完成。要坚持开展丰富多彩、寓教于乐的文化体育活动，陶冶员工情操，提高员工素质，增强企业向心力和凝聚力。

以落实“两项待遇”为重点，做好离退休员工的工作。加强档案信息管理，为中心工作搞好服务。

回顾过去感慨万千，展望未来期待无限。为把公安电信做大，做优，做强，我们一定把“创新”做为工作的主旋律，把“快捷”作为立足市场的骏马，把“敬业”作为公安电信人的从业态度，发扬艰苦奋斗、团结拼搏、认真负责、一心为公的良好作风，坚持为中国电信的品牌增添光彩，坚持以

公安电信新形象开创未来，坚持用优质高效的快节奏谋求发展，坚持靠诚实可靠的优质服务赢得市场，让中国电信的大旗在三袁故里高高地飘扬。

谢谢大家。

## 博物馆上半年工作总结 博物馆工作年度总结篇四

### 一、提高认识，明确帮扶职责

按照区人口局的文件要求，我局始终紧密结合人力资源社会保障工作实际，把计划生育“三结合”工作作为一项重要工作来抓。成立了计划生育领导小组，统筹规划安排布署计划生育“三结合”帮扶工作，从政策、项目、资金、信息等方面给予帮扶支持，改善计生困难户生产生活条件。

### 二、落实责任，认真帮扶

按照区人口局年度计划生育“三结合”目标任务表：我局新增户10户，联系户9户，帮带户9户，帮扶基地1个，我局会同联系村新中镇尖山村对计生困难户进行了摸底调查，掌握了计生困难户的实际情况，根据被帮扶对象的具体情况，我们分别研究落实了帮扶措施。一是对有劳力但就业无门的帮扶户，我们不仅扶贫，更重要的是扶志。重点从思想上帮扶，帮助他们转变就业观念，树立自强、自立意识，并给他们提供养老、医疗、就业服务。二是对有劳力、无技术想致富的帮扶户，我们深入帮扶户家中，体察民情，了解民意，发挥个人优势，提供技术帮助，开展职业培训，帮助他们实现就业。三是对因疾病缠身或失去双亲无劳力无经济来源的.帮扶户，我们党员干部进行了捐资捐物。今年，我局共送去现金4000元，大米20袋，食用油20桶，总价值共计7000余元。

### 三、下一步工作



我局在计生“三结合”工作中，取得了一定的成绩。今年来，我们在人口与计划生育工作中取得了一定成绩，但也存在一些不足：一是宣传力度仍然不够；二是争先意识不强。在今后的工作中，我们将采取有力措施，学习先进单位好的经验、好的做法，把工作做得更好，为推进全县的人口与计划生育工作贡献一份力量。

## 博物馆上半年工作总结 博物馆工作年度总结篇五

察右中旗博物馆位于科布尔镇北街文化中心大楼□20xx年竣工并投入使用。建筑面积1300平方米，展厅面积800平方米。馆藏文物1200件（套），其中3级文物3件（套□□20xx年5月博物馆成立，编制3人。

博物馆设馆长1名，展览部主任1名，外联部主任1名，办公室主任1名。内设历史文物展厅、革命文物展厅、书画展厅、国防教育展厅、成就展厅、廉政展厅。陈列内容不仅包括我旗悠久历史文化、民族文化、旅游文化等，特别是再现了北魏御苑遗址及汪古部元代古城的历史沧桑，为观众了解中旗的历史提供了平台。

博物馆投入使用后，陆续接待社会各界人士免费参观□20xx年，接待各机关团体、企事业单位、军队、学校、社区等单位280余次，参观人数近2万人，受到各界人士的关注和赞扬。要想丰富的人文资源被公众所知，就需我们探索增设互动展览项目和相应设施，更好地满足观众的需求，为察右中旗的经济建设，对外交流做好服务工作。

博物馆在做好日常安全保卫工作的基础上，制定了具体的安全措施。同时，配套完善了一系列安全工作规章制度，制定了突发事件应急预案，并组织人员进行一次消防演练，使安全工作上了一个台阶。并且经常督促检查，针对安全工作特点及时进行调查对展厅、库房的线路、电路进行定时检查。及时排除存在隐患。确保了接待工作的正常进行。

当然，在工作中仍有许多不足和需要改进的地方。例如展陈服务水平还有待提高；文物征集，考古工作较滞后。如何常变常新，提高服务水平，打造博物馆品牌文化，让群众反复走进博物馆将是我馆今后为之努力的主要课题。

总之，博物馆只有在学习中发展，在发展中创新，才能紧跟时代的步伐。博物馆作为中旗公共文化体系建设的主阵地之一，将会不遗余力的做好文化宣传工作，争取在今后的工作中有所创新。

## 博物馆上半年工作总结 博物馆工作年度总结篇六

距控中心在管理处的直接领导下，认真贯彻落实上级指示精神，紧紧围绕管理处工作，以进一步规范内部管理、加强各收费站沟通、狠抓业务发展、牢树服务理念为目标，上下同心，在完善和提高上下功夫，稳妥、务实、创造性地开展各项工作，巩固了窗口单位的良好形象。一年来，监控中心为各收费站共维护维修收费、监控、通信设备370余次，维护完好率达98%以上；向交通厅申请各类监控、收费及通信设备配件资金总额达百万元；受理车主业户投诉37宗，转办各网络媒体曝光事件7宗，视频监控远程取证45宗，处理反馈率99%；办理市长公开电话、同级部门转来的信访件和群众来信20件，转办率100%，及时答复上级部门的反馈率达100%；接待各级领导和高速公路同行的考察团76批次，较好地完成了全年的工作任务。

### （一）、积极主动指导各收费站监控及收费工作

为进一步加大监控管理工作力度，建立应急指挥、快速协调处、站两级管理和行政执法部门，及时解决社会关注的高速公路热点难点问题的高速公路指挥调度体系，根据管理处领导指示精神，经过一年的调研实践工作，我中心推动建立收费站监控考核工作取得实质性进展。下发了由我中心负责起草的《国道205高速公路莱芜管理处工作目标任务考核办法》

的通知) 监控信息工作检查评分标准部分, 为各收费站监控室的考核提供了指导性意见。对全处监控人员统一进行了理论考试, 并将考试成绩予以通报。定期对各收费站进行巡检, 从检查结果来看, 各站均指定站长专门分工负责, 紧紧依托业务科室, 使监控工作得到了健康发展。其中, 莱芜东、苗山已基本达到山东省炕通厅监控管理标准要求, 其他各站则分别存在软硬件自行维护、设备运转等方面的不足, 部分收费站24小时值班制度未得到有效落实, 个别站存在睡岗、空岗现象。

## (二)、多管齐下, 狠抓业务发展

为使监控中心业务工作整体水平再上新台阶, 全面提高工作的效率和质量, 进一步优化窗口形象, 今年, 我中心集思广益, 在业务工作方面采取了一系列行之有效的措施, 取得了良好效果。

1、加强培训, 提高人员素质。为全面提高监控人员的业务素质, 进一步提升业务精、反应快、服务好的良好形象, 今年我中心通过出题考试、“请进来, 走出去”等方式, 结合本单位职能、岗位需要和个人实际情况, 组织监控人员参加分类培训, 同时定期组织全体监控人员进行相关业务培训和业务考核, 收到了良好效果。具体举措有: 第一, 每季度, 单位自己出题, 以业务知识考试的形式就、《公路法》、《收费公路管理条例》、《文明收费站标准》、《山东省炕通厅高速公路收费站监控管理办法》等法律法规以及公路部门的职能、综合执法范围等知识对监控人员进行了全面考核, 通过考试, 调动学习热情, 确保监控人员对相关内容熟练掌握; 第二, 特邀山东中创公司、鲁光公司等单位相关专家来中心讲课, 系统讲授公路的职能和法规、综合监控和计算机运作等方面的知识, 并为监控人员解答了工作中遇到的难点问题; 第三, 为进一步提高监控人员对监控中心视频监控调度系统的内部构造、操作原理的熟悉程序, 做好设备日常维护工作等进行了全员培训。此外, 一年来, 我中心还分别安排监控

人员和管理人员参加了全省高速公路监控机电系统培训、收费系统培训、综合管理培训等，并要求做到每次培训有记录，有心得体会，有实际效果。我中心参加的培训形式上大多采取授课与讨论相结合，互动性强，气氛热烈，效果好。

2、加强信息分析总结工作。为进一步提高信息管理质量，更好地为领导决策服务，我中心今年制定了《监控工作季度综述》。《综述》从“上报故障”、“处理反馈”、“意见建议”等方面对每个季度的监控信息工作进行了系统分析。

《监控工作季度综述》作为我中心今年监控信息工作的新亮点，受到了管理处领导的好评。

### （三）、狠抓制度化建设，不断提高整体工作水平

20xx年，我中心在去年的基础上，进一步完善内部管理制度，用制度规范责任，加强了《公路法》、《收费公路管理条例》、《文明收费站标准》、《山东省炕通厅高速公路收费站监控管理办法》等一系列规章制度的学习，建立了相对完整的制度体系。

（一）、故障维护维修质量有待进一步提高。今年，我中心继续加强现场维护力度，各收费站故障维护维修完好率达到了98%，较去年提高了月10个百分点。

（二）、与相关业务科室、单位沟通不够。与山东中创公司、鲁光公司等相关业务对口单位还未建立长期有效的业务交流平台，在工作中的沟通协调做得不够；对各收费站监控室的业务指导作用未能充分发挥，相互之间沟通交流也有待进一步加强，主动性还相对欠缺。

根据一年来的工作实践，明年我们将根据处领导的要求，进一步加强监控中心建设，内强素质，外树形象。以“八荣八耻”公路行业荣辱观思想为指导，以科技为手段，收费人员利益为核心，认真服务收费人员，加强站监控室及车道监控，

大力开展“大投诉”体系工作，加强综合协调和检查督办职能，提高服务水平，为实现我处收费秩序的根本好转，争创文明单位作出新贡献。

## 博物馆上半年工作总结 博物馆工作年度总结篇七

时光飞逝，在收银这个岗位已经工作过三年时间，也算是一名老员工了，除了做好自己的本职工作，也要给新员工做个榜样，在日常工作中严格遵守工作准则。业务上要精益求精。

一、严格遵守公司的规章制度，业务上绝不疏漏，收钱时，一定要注意票面大小金额一致，避免造成不必要的麻烦。

二、工作中必须注意力集中，不能在工作时间看手机，书报，以免分散精力，导致款项出现差错。

三、收银安全问题：在不收钱时，尽量避免开启钱箱，不查钱数金额，减少安全隐患。

四、保守公司机密：不可以泄露商场每日销售金额。

五、对顾客要热情，有礼貌，使顾客提高对商场的品牌形象。

回顾20xx[]展望20xx[]虽然在收银这个岗位工作已经很长时间，但是我不会因为时间长短，而对工作产生懈怠情绪，我会在今后的工作中，不断提高自己的工作热情，努力进步。

## 博物馆上半年工作总结 博物馆工作年度总结篇八

我叫\*\*\*，女，1971年7月出生，现年35岁，大学文化，现在农行\*\*\*支行\*\*任主任。

我于1990年参加工作，至今已16年。先后在\*\*支行\*\*储蓄所、主控室、计划科、财会科技部等部门工作，并在出纳、会计、

主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理、财会监管等多个岗位进行了系统的学习和锻炼。我深知“不积硅步，无以至千里；不聚小流，无以成江海”的道理，16年来，在领导、同事们无私的关心和帮助下，我坚持勤学、勤练、勤思、勤辨，不断磨练自己，不断鞭策自己，使自己具备了较强的业务处理能力、产品营销能力、风险防控能力和综合分析统计能力，也具备一定的组织协调能力，曾多次被评为金融工作先进个人、电子银行先进个人、女工先进、工会积极分子，我也以满腔的热情和更加努力地工作回报组织的肯定和信任。

在前台临柜期间，通过扎实的学习、苦练，自己很快成为储蓄所业务骨干，不仅使自己经手的账务合规、合法、整洁、规范，还帮助同事更好地完成组织交予的任务，并利用业余时间揽储200余万元，为储蓄所被总行评为全国十佳储蓄所贡献了自己的力量。

在后台担任主控室管理、储蓄事后监督、计算机管理期间，我克服工作重、任务多、事情杂的困难，科学安排好时间，使工作做到杂而不乱、繁而有序，总能在第一时间处理好计算机运行故障，在第一时间发现并纠正前台误操作，筑牢了第二道防线，得到了支行领导的肯定。

在担任财会监管员期间，我负责4个营业机构的财会监管工作。

在支行要求每季进行一次监管检查的基础上，自我加压，要求自己每季对负责的营业机构进行两次以上全面检查，并充分履行好工作职责，重点对各风险环节的控制上进行监督检查，即时发现问题并提出整改意见，使负责监管的4个网点没有出现一次安全责任事故。由于监管工作抓得实、效果好，xx年我作为财会监管骨干人员被\*\*市分行抽派到\*\*分行参加全省操作风险大检查。在保质保量地完成好监管工作的同时，我还兼任全行统计工作，经常加班到深夜、凌晨，总能准时提取、汇总和报送相关数据，上报的各种统计资料做到真实、准确、无差错。我还汇总撰写全行《财会监管报告》，深入

地分析和总结取得的经验、存在的问题及准备采取的措施，为上级行防范和化解财会风险提供了有力参考，所在的财会科技部也被市分行和市人行评为先进单位。

一起风险责任事故，员工业务技能、服务质量也明显提高。xx年我所还被市支行评为巾帼文明示范岗。

古语云：“学如逆水行舟，不进则退。”我在干好自己本职工作的同时，坚持在学以致用、用有所成上下功夫，努力提高自己的科学文化水平和综合素养。1994年参加了中共中央党校函授学院经济管理专业本科班学习。xx年参加了中央广播电视大学金融专科学习。xx年参加了\*\*农业大学网络教育金融本科班学习，现已全部毕业。同时，针对现代办公越来越趋于电子化、网络化的特点，我利用业余时间努力钻研计算机知识，通过了全国职称计算机考试，取得了微软公司办公室软件产品高手认证，目前

对“word”“excel”“powerpoint”“frontpage”“photoshop”“flash”等系列办公、制图软件都能熟练操作和使用，能够设计制作较大型的网页，能够编辑复杂的幻灯、影像资料等。我也充分利用自己的这些特长，一方面，帮助同事熟悉和掌握计算机有关知识，传授一些办公软件的应用技巧。另一方面，为业务部门进行的保险、基金、电子银行等知识培训制作一些通俗易懂、图文并茂的幻灯片等，起到了很好的效果，得到了同事和领导的充分肯定。

通过16年的磨砺和锻炼，自己逐步走向了成熟，也养成了稳重却不失果断、谦虚却不失自信、沉着却不失干练的工作作风。如果说有一些成绩的话，应该是得益于各位领导的关怀和培养，得益于同事们无私的关心和帮助。在今后的工作中，我将一如既往、一步一个脚印地干好每一项工作，为农行的改革和发展贡献自己的力量。