

暑假实践活动报告 暑假实习报告(优质10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

实训自我鉴定 单位工作自我鉴定篇一

以下范文小编为大家收集了单位工作自我鉴定范文，供大家参考！

一、在思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

二、在工作上，本人自xxxx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。

就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，并在熟练每科工作都会详细做工作总结，目前已成为xx行业务的行家里手。

回想刚进xx行，为了尽快掌握xx行业知识，我每天苦学6个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。

除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

三、在学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。

由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。

不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。

学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。

在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。

我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。

但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。

我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，用青春的烈火点燃着身边的每一位同事。

在毕业临降之前，学校给予了我们一个实习的机会，为的是让我们对社会有所实践，我也非常珍惜这个机会，经过学校的安排，我到了xxx保险公司分公司，从事我不曾熟悉的保险工作，紧张，茫然，不知所措的感觉涌涌来之，但是我可以克服，因为我坚信自己可以面对。

在工作期间我明白到，服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。

因此，我从未放松过对服务质量的要求和服务技能的'提高。

按照总公司“统一标识、统一柜面、统一形象”的要求。

使客户来办理业务时感觉到更专业、更方便、更温馨，全面提升了服务质量和公司的形象。

我坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。

对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关。

我在做好服务的同时，严格按照上级公司有关规定，结合自身实际，引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列行之有效的规章制度和考核办法。

在制订各种考核办法时，始终遵循突出效益和长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力调整险种结构，使之从规模型向效益型转变。

同时加大了对赔付率和费用指标的考核力度，努力降低经营成本，在日常管理中，严格执行《财务管理规定》、《单证管理办法》、《核保实务》等一系列规章、办法，严格把关，认真审核。

在这期间无论在办理业务还是其它的工作中，坚持使用文明用语，不越权办事，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。

能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，立足岗位，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。

x于20xx年12月正式到xxxx□

主要负责××××工作。

工作期间，他的突出表现得到了领导和同事们的一致肯定。

xxx政治坚定，觉悟较高。

他衷心拥护党的领导，响应党的号召，关心国家大事，积极践行我党全心全意为人民服务的宗旨，能够以马列主义、毛泽东思想、***理论和“三个代表”重要思想为指导，创造性的开展工作，体现出了正确的无产阶级世界观、人生观和价值观。

×××谦虚谨慎，勤奋好学。

他主动提高自己的综合素质，努力从多方面开拓自己的眼界。

通过学习书面材料和与领导、同事的交流，比较全面地了解了本单位科室的主要职能和重点工作，还协助完成了一些他力所能及的行政事务工作。

这种积极主动的工作态度获得了我单位领导和同事的一致好评。

他比较注重理论和实践相结合，能将大学所学的知识有效地运用于实际工作中，虚心听取其他同志的意见，表现出较强的求知欲。

该同志在工作中能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决各种问题和困难。

×××踏实肯干，吃苦耐劳。

有创造性、建设性地独立开展工作的思维；具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在××××领域不断地探索，有自己的思路和设想。

能够做到服从指挥，认真敬业，工作责任心强，工作效率高，执行领导指令坚决。

在时间紧迫的情况下，加时加班、保质保量完成工作任务。

×××待人诚恳，作风朴实。

模范遵守我单位的各项规章制度，工作期间，未曾出现过无故缺勤和迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。

总之，×××综合素质较好，业务能力较强，政治表现良好，法纪观念充实，服从安排听指挥，与同事友好相处，工作期间，能够做到爱岗敬业，认真负责，相信会在今后的工作中取得出色的成绩。

1.单位对实习员工工作自我鉴定范文

- 2.单位员工工作自我鉴定
- 3.旧单位工作自我鉴定
- 4.单位对个人工作自我鉴定范文几篇
- 5.事业单位个人工作自我鉴定范文
- 6.事业单位工作自我鉴定
- 7.公司单位实习自我鉴定范文
- 8.警察实习单位自我鉴定范文

实训自我鉴定 单位工作自我鉴定篇二

虽然我的学习成绩不是非常好，但我却在学习的过程中收获了很多。首先是我端正了学习态度。在我考进卫校时，本来想解放一下自己的，但是很快我就明白了，卫校的学习是更需要努力认真的看到周围的同学们拼命的学习，开始了卫校的学习旅程，觉得自己落后了。卫校的学习不象初中那样是填鸭式的，而是老师把课讲完，然后自己去看，去理解。这个时候自习能力和自制能力是很重要的。长期自习以来我知道了要想学好只埋头苦学是不行的，要学会“方法”，做事情的方法。古人云：“授之以鱼不如授之以渔”我来这里的目的就是学会“渔”，做什么都勤于思考，遇到不懂的地方能勤于请教。在学习时，以“独立思考”作为自己的座右铭，时刻不忘警戒。在学习知识这段时间里，我更与老师建立了浓厚的师生情谊。老师们的谆谆教导，使我体会了学习的乐趣。我与身边许多同学，也建立了良好的学习关系，互帮互助，克服难关。

学习护理单有理论是不行的，还要有良好的护理技术。所以

在上实践课的时候我都会争取机会多操作几次，加上卫校本来就少学生可给学生用的空间可不少。所以我可以再趁放学时间多练习一下。在卫校的第三年是我到医院实习的时间，基本上一年都是呆在医院里学习。再这里我熟练我的护理操作技术，把理论和实践结合在一起，在带教老师的指导下用我全副的耐心和爱心护理病人，使病人得到良好的照顾，早日康复。到医院实习认识到许多也是学习护理的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，学到别人的长处，认清自己的短处。所以我喜欢实习。虽然有时会感到累些，但乐此不疲。

我个人认为自己最大的缺点就是喜欢一心两用甚至多用。急功近利，喜欢一口气学许多东西，但是贪多嚼不烂，即使最后都能学会，也已经搞得自己很疲劳。如今想想，这样其实并不好，正所谓，贵在精而不在广。如果我一段时期内专注于一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这门知识。自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己，步入社会后也不能一心两用。

这时才真正领悟到“学无止境”的含义。认识到自己的不足，每天实习回家后，顾不上一身的疲惫，我就钻进房间，把自己所有的戏剧影视文学的专业书全都翻出来，重新温习和学习有关新闻编辑的知识。

与此同时，我还坚持每天阅读一定量的新闻及报刊杂志，拓宽自己的知识面。功夫不负有心人，凭着我对这份工作的热情和坚持，我学到了不少知识，同时也帮助新闻部的记者们修改了很多稿子。当我听到编辑部的主任对我的夸赞时，心里美滋滋的，因为我的努力和自信，换来了他们对我辛勤工作的肯定。我看到了自己的价值，使我更加努力地投身于这份工作中。

我遵守组织纪律和单位规章制度，做人处事的基本原则都在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识，这是我一笔宝贵的财富。在工作中和同事保持良好的关系。同时也明白到做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

在工作中，我认真负责，努力刻苦，能有效率的完成上级安排的任务，从不迟到早退。踏踏实实的做好本分工作，工作始终以“热心、细心”为准则。

简短而又充实的实习，我觉得对我走向社会起到了一个桥梁的作用，是我的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。总的来说受益匪浅对以后的学习有很大的帮助，同时经过了这么一段时间的工作也明白了实践的重要性，要更好的在以后的工作中发挥自己的水平，那么只有不断的增加自己的理论知识，更有利于灵活应用到自己未来的工作中！

实训自我鉴定 单位工作自我鉴定篇三

针对在市场经济条件下电力施工企业所面临的问题，提出了深化企业内部制度改革，大力开拓市场，提高投标报价水平，增加成本控制力度，提高技术水平和发展其它产业等电力施工企业在市场中求生存求发展之道。

随着建筑安装管理体制及运行机制的建立和完善，目前各省已建立起有形建筑市场，逐步推行工程招投标制，市场竞争更加激烈。同时，随着国内电力需求趋于饱和，电源点的投资规模和速度都会大幅度下降，一些大型工程可能拖后或中断。大多数施工企业都不同程度面临任务不足、负担沉重的困境。

由于我国目前正处在由计划经济向市场经济过渡时期，旧的管理体制还没有完全被取缔，加上法制不健全，市场经济管理体制也有待进一步完善。在这样的市场环境下，本来就僧多粥少的施工行业除面临完全的买方市场外，还必须承担不正当竞争行为所带来的严重冲击，形势相当严峻。市场经济要求施工企业在国家定额的指导下，依据自身技术和管理情况建立内部定额，提高投标报价的技巧和水平，并积极推进工程索赔的开展，最终实现在国家宏观调控下由市场确定工程价格的管理体制。

尽管目前不规范的市场经济体制对施工企业参加竞争很不利，但从企业长远的发展方向来看，施工企业走向市场已经是历史的必然。因此，如何在市场中求生存、求发展，在竞争中取胜就成了电力施工企业必须认真考虑的问题。

1 分配制度和人事制度的改革

a) 电力施工企业在市场经济环境下，应学习集体企业、个体企业那些先进的、行之有效的人事分配制度。人事分配制度改革就是把现代管理思想和一些集体企业、个体企业的分配办法揉合在一起，使企业的分配制度有大转变，形成企业独特风格的员工分配制度。

b) 对于企业的高中层管理人员，施工企业要从其发展需要出发，制定合理的人力资源计划，既培养一批复合型人才，又招聘一些高素质人才为企业服务，并建立良好的竞争机制和流动机制，为各级人员创造机会，稳定骨干队伍。

c) 积极开展员工的技术培训，提高员工素质。施工技术管理人员素质的高低直接关系到施工企业的产品质量和经济效益。

d) 企业在提高员工技术业务素质同时，还应注意提高他们的政治思想素质，重点是加强职业道德教育，使他们安心本职工作并具有良好的职业道德和敬业精神。

2增强忧患意识，大力开拓市场

随着有形建筑市场的建立，凡属800万元以上工程项目都必须到有形建筑市场进行公开招标，这对施工企业将产生深刻的影响。另外，国家在几年内不批电源点项目意味着全国63家电力施工企业，将有一半被社会淘汰，市场就是这么残酷。电力施工企业之间将真正地在竞争中比成本、比质量、比安全以及市场的开拓能力。因此施工企业要树立强烈的忧患意识，进一步提高企业管理水平，加强企业内部管理，包括企业员工管理制度、分配制度的改革以及成本控制，同时要大力提高市场开拓能力。

3重视价格资料积累，提高投标报价水平

对施工企业来讲，工程造价资料的搜集、分析与处理对投标报价有举足轻重的作用，因为大多数工程在招标阶段还无法提供详细的工程量清单，投标单位只能根据工程的建设规模、建设地点、结构特征，借用以往类似工程的造价资料进行投标报价。为此，如何保证工程造价资料的真实性、合理性就显得格外重要，工程造价资料虽不具有法定性，但要真正实现它的使用价值，就必须讲质量。资料积累工作不仅仅是原始资料的搜集，还必须经过加工、整理。为保证资料的真实性，资料的搜集就不能仅停留在设计概算和施工图预算上，还必须立足于企业以往工程的投标价、合同价、企业内部经济考核指标、竣工决算等资料；为保证其合理性，就必须将竣工决算价与投标价、合同价、企业内部经济考核指标、预算价进行分析对比，去粗取精，去伪存真，使造价资料能真实反映企业的施工能力和管理水平，最终形成具有竞争力的企业内部定额和单价。

4增加成本控制力度

施工企业要结合财务年度、月度预算制度，采取有效措施，加大成本控制力度。财务部门通过分析各种费用支出情况，

提出各种费用的使用计划数，努力降低管理费用。用盘活资金来降低财务费用。在加强人工费发放监督力度的基础上，建立人工费发放超支部分列入利润分成预提制度。加强班组定额划块管理，合理优化施工方案，合理配置生产要素，提高施工班组的工作效率。

5依靠科技进步，提高科技和质量水平

企业要全面认识和落实科学技术是第一生产力的思想，宣传和学习《关于依靠科技进步推动产业结构优化升级的决定》，迅速在企业内部倡导和鼓励全体员工学科学、用科学，钻研技术的良好风气；设立科技风险、奖励基金，制订科技奖励实施细则，调动广大技术工程人员和员工开展科技攻关的积极性。结合施工企业的实际情况，逐步从计划经济下的生产型向市场经济下的经营开发型转变，从劳务型施工企业向施工管理型企业转变。努力提高工程管理人员、班组长的工程管理水平，把企业建设成为具备一流的工程管理水平、一流的施工技术、一流的机械装备、一流的工程质量和一流的售后服务的管理型企业。

建立完善的质量保证体系是施工企业发展的必经之路。目前，国内大部分施工企业都获得了is09002质量保证体系的认证。认证是一个起点，关键是质量保证体系的有效运作，质量体系的定期审核和检查是促进工程管理的有效方法。更加重要的是全面提高施工管理人员和施工人员的质量保证意识，保证施工质量，减少返工并杜绝质量事故，这样就可以缩短工期，提高劳动生产率。认真分析质量事故原因，总结经验教训，强化员工的质量名牌意识、精品意识及工程达标意识。

6发展其它产业

a)电力施工企业可以提供电厂检修和技术改造服务，并利用资源优势向相关产业发展，为用户提供运输、吊装、机械修理、工业设备安装、土建等服务。从技术相关性分析，制造、

检修、吊装等与核心业务是密切相关的，企业已有的资源包括管理、技术、人才和设备都是适用的；从资源的有效利用看，由于安装业务对资源需求有峰有谷，相关产业发展对资源需求的峰谷合理地缓冲与分配，提高了资源利用率。

b)相对而言，施工行业大多属于劳动密集型，队伍庞大，负担很重，效益难以提高。国有大型施工企业应向管理型企业发展，造就一批技术管理人才及施工班组带头人，其他一般人员可逐步减少。

实训自我鉴定 单位工作自我鉴定篇四

一年来，在各位领导的关心帮助下，在全体干部职工的理解支持下，通过政工股全体工作人员的共同努力，整使工作井然有序地开展，促进了整个监区工作的正常开展。

端正作风，摆正位置

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的`最好，自工作以来，没有耽误过任何领导职工交办的任何事情。在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，平等相处，以诚待人，不趋炎附势，也不欺上压下，正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系，大事讲原则，小事讲风格，自觉抵制腐朽思想的侵蚀。

积极参与各项文体活动

参加工作以来，先后参加了多项文体活动，组织的忠诚献祖国，执法为人民文艺会演；监狱组织的职工排球赛、篮球赛以及监区组织的各项文体活动等。通过参加这些活动，让我从分认识到作为一个集体中的一员，不计较个人得失，团结

协作的重要性，我将把这种精神带到今后的工作中，争取把工作做得更好。

存在问题

通过一年来的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、了解还不够多，还不能完全适应工作需要；二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当；三、由于学习不够，工作中有时会感觉力不从心；四、工作方法上还有待改进。这些不足，我将在今后的工作中努力加以改进提高，与时俱进，勤奋工作，重实际，讲实效，创造性地开展工作，提高参与政务，抓好事务，搞好服务的工作水平和质量，为监区和监狱的事业做出新的贡献！

实训自我鉴定 单位工作自我鉴定篇五

从入行至今从事前台柜员的工作。在前台的工作中，我一直保持着谦虚地态度，认认真真学习业务，兢兢业业工作，用积极热情的态度对待每一位客户。前台的工作让我熟练掌握了个人业务操作和会计制度，积累了宝贵的经验，并于很多优质客户形成良好的关系，得到客户的信任。这都是我在前台工作留下的宝贵财富。

个人客户经理是一个充满活力，充满希望的工作，在整个xx行向零售式银行转变的过程中，个人客户经理会在银行的发展中扮演越来越重要的角色。我认为，个人客户经理的工作简单的说就是维护现有优质客户，挖掘潜在的新客户，在为客户推荐合适的理财产品的同时，做到银行与客户的双赢。在这里，我想强调“双赢”这个词。当只是片面地强调银行效益和客户利益时，营销工作做得并不是很完美，当二者结合起来时，就会创造营销奇迹。如果我能担任个人客户经理这一岗位，我会这样定义这个工作：用我的专业知识技能帮助我们的重点客户，作为其安全得力的理财助手，实现其资产的最大化；同时，成为联系客户与桥梁，规避资金风险，推广

金融产品，实现客户价值的最大化。

在实现客户价值最大化上，个人客户经理应充分了解客户，针对客户不同心理需求，为客户量身推荐合适的理财产品，结合我行的短期基金产品中长期的保险理财产品，有针对性地营销。在营销产品时，应本着诚信、专业、高效、优质的原则，为客户着想，赢得客户信任，形成营销的良性循环。还要深度挖掘优质客户因私购汇的潜力。在平时工作中，有部分客户会因出境游、子女留学而有购汇的需求，但出于对xx行的不了解，就去中行办理，造成资源的流失。个人客户经理应加大宣传，结合我行的汇款、旅行支票、信用卡等产品，为客户提供多方面的外汇服务。在实际工作中，有一位客户的女儿出国留学，我们向他推荐了旅行支票，这位客户在对比了我行于中行的服务后，还是选择了我行，为女儿购买了一万加元的旅行支票，客户非常满意，并表示以后还会选择汇款的方式来我行办理业务。

在维护客户关系上，个人客户经理应做好客户分类管理的工作，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢，实现收入与产出相匹配。由于当今金融市场竞争激烈，就需要客户经理不断加强与客户的联络，定期走访高端客户，赢得客户信任，与客户建立深厚的感情，和每一位客户成为朋友，而不应仅局限在冷冰冰的业务关系上。

还有一点需要补充，做好个人客户经理，还要与前台柜员达成默契，形成良好的联动效应。我一直在前台工作，熟悉前台的工作流程，如果我能担任个人客户经理，会与前台人员通力合作，让每一位客户高兴而来，满意而去。

我深深的爱着我的银行工作，我真心的想与每一位客户成为朋友，热心提供帮助。如果我能走上这一岗位，我将认真学习，虚心请教，不断调整自己，在自己的努力和多方的支持下，兢兢业业地工作，成为一名优秀的客户经理。

实训自我鉴定 单位工作自我鉴定篇六

在这半年的时间里，我的绝大部分时间的都花在储蓄柜台工作上，深刻地理解了储蓄业务的重要性，可以说储蓄业务是银行最基本最重要的业务，它是其他一切业务的基础，为银行的其他业务提供强有力的支撑，在这半年里，我从最开始对个人储蓄业务的一无所知到现在已经能够独立完成操作，我努力熟悉业务流程，积极主动地与老柜员交流沟通，并虚心向他们学习，深刻领悟到每一笔业务须注意的地方以及可能存在的风险，基本做到了业务无差错，无客户投诉。在工作之余，我不断的学习农行专业英语知识，在听说读写方面努力提高自己的英语水平，做到了与外国顾客交流无障碍，从工作的第一天起，我就高标准严格的给自己定下了一个工作目标：严格要求自己，不断提高自己的业务技能，不断扩充拓展自己的业务知识面，亲切高效的为每一个顾客服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。虽然现在的水平离这个目标还相差甚远，但我会坚持不懈、毫不放弃地朝着这个目标奋斗。

我始终以发自内心的微笑为每一个顾客热情的服务，以真诚自然地微笑让他们倍感亲切。

这半年虽然主要从事银行个人储蓄柜台的业务，但是遍及金卡、银卡和普通区，无论在那一个区，我都深刻感受到团队合作的重要性，只有团队有效合作才能把最有效率的把工作做好，例如在金卡区，金卡区的业务繁多，个人业务、对公业务以及代理地方财政等业务都在这一区办理，每天工作量很大并且每次交易的金额都比较大，在日常的工作中，我们金卡的三个柜员都分好了相关的责任和工作，在独立完成自己本职工作的情况，更强调工作的协同性，如对外与对内的明确分工，即保证了工作速度，也提高了我们的工作效率。

在这半年的工作生活中，我深切地感受到了集体的温暖和力量。初来这个城市我，不免有点生疏感，刚离开美好校园的

我，也难免有点失落感，是领导和同事给予了我莫大的鼓励，是他们的热情温暖了我，是他们的信任感动了我，是他们的支持激励了我，是他们给予的很多机会锻炼了我，在我们这个集体中，业余生活丰富多彩，极大地增进了我与同行人员的交流、沟通和学习，在此，我真诚的感谢他们。同时，我也感受到了人际交往的重要性，在生活上和同事互帮互助，和谐共处。

二是对产品营销的不到位，由于对产品本身没有深刻的认识以及缺乏相关的营销经验导致理财产品的营销不理想，这也将是我下一步努力工作的方向。