

2023年教师在试用期辞职报告(优质8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

房管局工作总结篇一

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己 主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用 营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网

讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育 主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制 一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作 营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了 万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行 户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作 今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

房管局工作总结篇二

本人于20xx年5月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜应对私业务、对公业务、信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。

每月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每

笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

我很庆幸自己能够加入银行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。

首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员就应懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务潜力的同时，还务必要不断的学习，提高自己各方面的潜力水平，才能向客户带给更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能带给了有力的保障。我始终用心参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务潜力水平。

回顾20xx年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。

其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，应对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。

其二，个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：

其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；

其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，用心配合领导和同事们把工作做得更好。

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作用心性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们银行共同走向更好的明天。

房管局工作总结篇三

写好工作总结能够加强个人工作的高效运作，提高与逐步完善工作能力，下面是小编搜集整理的工商银行柜员个人工作总结，欢迎阅读。更多资讯尽在个人工作总结栏目！

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用 营业部现有员工29名，其

中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，南通工行网讯和《如皋日报》已作了相关报道。省行网讯进行转载。

1、抓好员工职业道德教育 主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《中国工商银行员工基本素养和服务行为规范》、《中国工商银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制 一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作 营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。一是积极配合客户经理做好

各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了 万经济效益。二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况 建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行 户。

2、拼服务、情胜一筹 南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知商人等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源 安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作 今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于我行下发的各类文件资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加我行、分理处各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

20xx年是我行服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以客户满意、业务发展为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有

答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户高效优质的服务，我常常提醒自己客户就是上帝，理解就是沟通的开始，在繁忙的工作中，我坚持做好微笑服务，耐心细致的解答客户的问题。

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到规范操作、风险提示、换位思考，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着工商银行的形象，自己的工作质量事关工商银行经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持分理处和我行制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求；从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了三个必须，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我行经营效益尽心尽力

一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常

各项工作，结合我行实际，服从领导的安排，团结全体职工为我行经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大工商银行实力不遗余力，较好的完成了我行下达的存款任务。

(2)积极主动的营销工商银行的相关新业务和新功能。我立足我行实际，不断强化储蓄营销意识，破除惧学、惧烦的思想，认真学习我行新兴业务和新制度规章，如龙卡汽车卡、五台山卡、五台山金等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我行的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到想别人之所想，急别人之所急，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我行的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记安全重于泰山，确实落实自己的责任与义务。

一年来，我能严格遵照我行安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按照要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防

范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到安全保卫从我做起、从身边小事做起，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

(1)学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

在思想上：一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导，拥护党中央的决策，拥护党中央和国务院对建行股改的政策。另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了建行“以客户为中心”的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立“以客户为中心”的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在业务上，我也取得了巨大的收获，在学校的时候，对银行

并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的dcc操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结、调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用最好的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与建行人的接触中，“团队、敬业、创新、奉献”的建行精神地鼓舞了我，“诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取”的建行作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

房管局工作总结篇四

今年支行将营业部确定为“雷区”，对我们营业部来说是坏事，更是好事。这充分体现了行党委、行长室对营业部工作重视和关心。营业部以此为契机，对各项工作进行了全面梳理，强化内部管理。

1、思想重视加强管理 主任室一班人以身作则,身体力行。熟话“打铁还须自身硬”。主任室一班人带头学制度,学操作流程。做执行制度的模范,为员工树榜样。内勤主任何君对于需要授权业务从不马虎,总是认真核实授权。

2、加强对员工的思想教育 首先是将“扫雷、上等级”活动的内容原原本本地传达到每一位员工,做到人人知晓。其次是消除思想顾虑引导员工主动配合自查自纠、排除隐患。

3、检查监督到位 认真对照“扫雷、上等级”要求,总会计和内勤主任按制度检查一次不落,发现的问题限定及时整改。做到“铁面孔、铁心肠、铁手腕”,促进员工按制度规范化操作。今年营部人员变动比较频繁,但检查监督交接都能及时跟上确保了安全过渡。

4、重视安全防范工作 “三防一保”工作常抓不懈,逢会必讲,坚持“超前防范,确保安全”的指导思想,加大银企对账的力度,对账单回收率达86%。通过一系列措施和工作的开展,营业部核算质量大幅提高,出现了连续三个月全营业部无差错的好情况,全年无经济案件安全事故。

经过一年努力,目前在营业部已形成了上下一股绳,全体人员一盘棋、团结协作好情景,干工作、干事业热情空前的高涨。我深信,营业部在行党委、行长室的关心和支持下,经全体员工共同努力,营业部会向着一个更光辉灿烂的明天前进!

房管局工作总结篇五

今年以来,市房管局按照市委、市政府的统一安排与部署,紧紧围绕全市“”发展规划实施目标,以深入开展全市房地产业市场监管年活动为契机,牢牢锁定房产市场监管的工作重点,紧扣“抓管理、促服务、树形象”工作方针,积极创

新思路，大胆改革举措，基本实现了今年“时间过半任务过半”的工作目标。

一、关于20xx工作

一是房产投资持续高涨。今年上半年来，全市完成房地产投资34.95亿元，同比增长44.4%，市城区完成房地产投资达到16.3亿元，同比增长52.62%。全市房地产新开工面积达到189.96万平方米，同比增长24.94%，完成房地产竣工75.68万平方米，同比增长42.93%；其中，市城区新开工面积近91.12万平方米，同比增长58.25%，竣工面积达到27.9万平方米，同比增长76.69%。预计下半年全市房地产投资额将继续保持高幅增长。

二是供销指标同步提高。元至6月，全市共投放商品房98.15万平方米，同比增长5.71%，其中，商品住宅供应面积78.53万平方米，同比增长7.16%，非住宅供应面积19.62万平方米，同比增长5.11%；市城区共投放商品房50.01万平方米，同比增长113%，其中，商品住宅供应面积38.73万平方米，同比增长95.5%，非住宅供应面积11.28万平方米，同比增长近两倍。与此同时，全市商品房销售量也呈现较大增长。元至6月，市城区完成商品房销售金额达到22.47亿元，同比增长47.83%；其中完成商品住宅销售金额14.28亿元，同比增长19.2%，完成非住宅销售金额达8.19亿元，同比增长约158%。

三是市场价格涨幅较大。元至6月，全市商品房成交均价达到2741元/平米，同比增长了18.25%；其中商品住宅成交均价为2652元/平米，同比增长26.31%，非住宅成交均价达到元/平米，同比增长了20.39%。市城区商品房成交均价达到4491元/平米，同比增长了57.69%；其中商品住宅成交均价为3556元/平米，同比增长40.55%，非住宅成交均价达到8298元/平米，同比约增长了60%，二手房屋成交均价达到2455元/平米，同比增长13.2%。对于今年市场价格的较大增长，一方面因我市过去房价基数较低，今年通胀预期的影响，另一方面因我

市房地产市场培育和秩序好转的因素，房价在调控措施之下仍然涨幅较大。

四是产权办证大幅增加。今年元至6月，市城区房屋交易额达到39.06亿元，同比上升12.11%；市城区房屋产权发证面积277.78万平方米，同比增长9.58%；发放房屋所有权证16062本，同比增长15.21%。今年1—6月，收取规费1268.2万元，其中完成手续费1060万元，同比增长13.02%，登记费208.2万元，同比增长9.11%；协征契税5145.71万元，同比增长179.21%。

五是房产税收较大增长。元至6月，市城区完成房地产业综合收入达到2.98亿元，其中，完成地税收入达到2.76亿元、非税收入0.22亿元。

一、坚持管秩序与管企业两手抓，房地产市场有序发展。我们按照“管住源头、堵住漏洞”的思路，以整顿市场秩序和整顿开发企业齐抓的方式，全方位加强房地产开发市场监管，市场秩序逐步规范。一是把握基准点，严格监管制度。通过制订并推行一系列文件制度，进一步理顺了房地产市场监管体制机制，完善了对行业市场监督的手段与办法。以市政府办名义出台了《关于进一步加强房地产市场监管促进房地产业平稳健康发展的意见》，为规范全市房地产市场平稳健康发展打下了坚实基础；同时，出台了《常德市房地产开发项目资本金管理暂行办法》，严格项目开发工程质量管理，严防开发企业延期交房、拖延办证等；出台了《常德市预售商品房合同注销及信息变更管理暂行办法》，遏制“假退房真转让”等投机性炒房行为，严防开发企业捂盘惜售、打乱市场供需平衡；出台了《常德市房地产开发项目手册管理暂行办法》，动态管理项目开发行为，及时掌握项目开发进度；出台了《关于规范商品房销售现场公示内容的通知》，要求企业公示项目开发证照、配套设施、实时房源等，严防房产企业虚假广告、哄抬房价。二是找准切入点，全面清理企业。以清理全市房产开发企业为重要切入点，通过解决我市开发企业过多过滥的问题，着力整顿全市房产开发市场。对全市272家

房地产开发企业采取自报和抽查的方式，进行了彻底地摸底调查，全面掌握了各个房产开发企业资质情况、经营现状、诚信等级等，为进一步加强房产企业管理和有效整顿行业秩序提供了重要基础。并根据调查摸底情况，按照择优劣汰、依法依规的原则，对41家存在严重违规行为的开发企业注销了其房地产开发资质证书，对9家存在违规行为的企业降低了其房地产开发资质等级，对企业名称、法定代表人等变更后未及时办理资质证书变更手续和企业未经批准超越资质等级从事房地产开发经营的企业，要求责令限期改正，并予以行政处罚。三是紧扣关键点，强化市场调控。强化商品房预售方案管理，在审批商品房预售许可时，要求开发商对拟销售的商品房明确合理的价格范围，并严格实行明码标价和一房一价制度；对已批准预售的项目进行跟踪管理，对检查发现不按预售方案执行、频繁涨价的项目暂停销售合同网签。特别是，还按照“对比项目成本、对比周边楼盘、对比历史价格”三个对比的原则，对拟销售项目销售价格定位明显偏高的，由局长亲自约谈开发企业负责人，责令对房价合理调整，否则停止审批预售许可。目前，全市房产价格虽然涨幅较大，但依然控制在合理区间和可控范围内。

二、坚持严制度和严尺度两手抓，服务水平有力提高。今年以来，我们主要是从严格服务机制和严格服务标准来入手，着重提高房管部门为民服务水平和质量。一是强化了物业管理服务。为加强全市物业管理行业规范管理，我们组织物业协会理事单位多次调研，出台了《常德市物业管理办法》，对物业管理和社区的关系、物业管理用房的标准以及物业保修金等重点内容提出了明确规定，还起草出台了《常德市住宅区管理规约》、《常德市住宅区业主大会议事规则》、《常德市住宅区物业服务合同》，多方规范物业服务企业管理。同时，为了提升全市物业服务水准，我们从5月份初开始，正积极筹备在物业企业中开展物业管理知识竞赛，目前该项工作已经进行了部署与安排，物业管理知识竞赛题库已经发到各物业服务企业，各企业正在组织认真学习。二是完善了窗口服务。大力推行了首问负责制、回访制等相关制

度，继续开展了上门服务、延时服务和绿色通道服务，为群众办理上门服务达40余次、延时服务50余次，为现役军人、市级重点项目和破产改制企业开展绿色服务30余次；对现有窗口登记系统改造升级，引进了先进的网络监管系统，对外网实行上网行为监控，确保了登记系统网络安全畅通，完善了与湘潭数据异地备份工作，避免因系统崩溃或自然灾害造成的数据丢失，为加强档案基础业务建设，积极开展了湖南省“特级档案馆”创建工作。同时，每周定期对西湖管理区、西洞庭管理区等地开展登记业务审批工作，已完成房屋登记审核业务共计500多宗，有力提升了县市区窗口服务水平。三是加强中介市场培育服务。在今年，我们将发展繁荣房屋中介市场作为一项重点工作来抓，通过组建成立常德市房地产价格评估专家委员会、公示常德市房地产估价机构等途径，加强全市房屋中介市场交易的监督与管理；同时，围绕打造公平诚信的二手房交易平台，起草出台了《常德市房地产中介市场和二手房交易资金监管办法》(草案)，已于6月20日在第48次市政府常务会议上讨论并通过，将进一步促进全市中介市场规范有序发展。

三、坚持守规章与守职责两手抓，群众利益全面保障。自年初以来，我们坚持将全面保障群众根本利益为工作根本点，认真履行职责，严格依规办事。一是加大房产执法检查。联合规划、国土、建设、城管等部门，建立市场开发联合执法机制，按照群众举报与定期排查相结合的方式，严厉查处各类开发建设违法行为。目前共处理市民投诉举报50多起，立案查处案件12件，结案7件，罚款总额达到36万元。二是强化维修资金管理。为了进一步完善维修资金监管手段，启用了新的业务管理系统，填补了原来资金归集信息因手工录入的流程漏洞，并实现了维修资金缴交标准化，使核价机制更加科学规范。今年上半年，共归集120个楼盘、6139户的住房维修资金，共归集维修资金2800万元，住房维修资金总额达到1.19亿元，有力强化了全市居民小区群众房屋维修的资金基础。此外，我们组织开展了维修资金收缴、管理及使用的专项清查，全面清理与整顿了维修资金收缴不到位、资金不

设专户存放、资金使用支出程序不规范等问题。三是认真办理群众诉求与吸纳群众意见。上半年来，共接待来访群众100余人次，受理涉及拆迁补偿、产权登记等信访案件19件，已办理完成的有17件；受理商品房产办证、物业管理等市民网上诉求32件，现已办理完成22件；受理市长热线15件，现均已办理完成。同时，积极听取人大代表、政协委员的工作意见与建议，办理市政府办及市住建局交办的人大建议9件、政协提案18件，实现了建议提案办理的答复率、见面率和满意率三个百分之百的目标。四是依法实施房屋征收管理和房屋安全鉴定。为了贯彻落实国务院《国有土地上房屋征收与补偿条例》，依法推进国有土地房屋征收管理，我们在全省范围内率先制订出台了《常德市国有土地上房屋征收与补偿暂行办法》，并在今年4月份，组织各个县市区房管局、相关房屋拆迁公司、房屋评价机构及市城区街道办事处，开展培训班学习国有土地上房屋征收与补偿相关法规条例，有力促进了房屋征收工作的依法开展实施。同时，按照以人为本、依法办事的原则，加大拆迁遗留问题的处理力度，完成郎峰新城拆迁项目、滨湖公园周边改造拆迁项目，红卫社区消防整改拆迁项目只剩最后3户。此外，积极开展集体土地上房屋安全鉴定工作，受理房屋安全鉴定申请30件，鉴定房屋30栋、共3518平米，未发生一起因鉴定不及时或鉴定误差引起的房屋安全事故。五是加强白蚁防治管理。积极组织主办了省房协白蚁防治专业委员会年度常务委员会议，学习了《全国白蚁防治行业发展规划》，听取了全省白蚁防治示范项目年度工作进行了安排。并以此为契机，按照“预防为主、综合治理”的基本方针，积极推广ipm技术，严格施工和回访复查跟踪制度，有效控制白蚁对建筑、园林树木的危害，确保市民群众的房屋使用安全和生命财产安全。对尊德天城、香山一品、芙蓉尚城、文津华庭等12家建设单位进行了水剂施工，完成预防施药面积386953平米；对“金城20xx”项目安装了新型饵剂系统135套，施工面积达到98000平米；对大观园生态园林园、电力新村小区、移动公司三家单位实施了白蚁灭治施工，完成施工5500平米。

房管局工作总结篇六

至2015年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

我行至2015年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的情况下，仍然保持了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排名中，居38个争取“双无”网点中的第三位。

管理部2015年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了大量认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的情况下，费用支出比2015年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按2015年可比口径，比较上升0.3个百分点，可以说2015年“增收节支”工作卓有成效。

通过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

我行2015年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，通过不断提高服务水平来促进业务的发展。至2015年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙

岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加 56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导意义的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解情况，排忧解难和给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的积极性和士气，有力地推动了我行业务的发展。

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想和工作方针后，我行就结合本行实际情况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。

两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。通过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划和信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划和信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。工商银行西三旗支行在2015年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。

房管局工作总结篇七

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的’不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况

建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行 户。

2、拼服务、情胜一筹

南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知xx商人xxx等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。8月8日决定来我部开户，并打入注册资金xx万。

3、群策群力，挖掘存款源

安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工 今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善被迫改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的江苏大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

房管局工作总结篇八

一：对库房管理的认识，库房工作在企业 管理 的一个小部分，对工厂生产、销售等物流的一个中间环节，对整个生

产等各个重要地位，企业的一部分资金在银行流动，同时企业的资产的一部分在库房流动，是资金流动的部分实物体现。所以对于自己来说任务重，有一定的心理压力，责任心不容放松。

主要负责材料库和型材库的工作，从生产大局来说，激励自己不断学习、顶住压力，树立自己的协调、配合、服从、团队服务意识。

2，定期和不定期对库房物件进行盘点和整理。

3，尽量做到小配件的数量的准确性。做到繁琐的工作中细致化管理。

4，积极配合生产、采购，财务等工作，做好出入库单据的及时入财务帐。

5，在自己的职责能力范围内，严格按照要求检查供货商供货的质量，做到合格入库。

6，对库房定期进行或达到整理、整顿、清理、清洁、素养、安全等6s科学化管理。

7、做到选进先出、对库房出现的物料过期、有损、物料的短缺，积极主动汇报，反映情况，针对生产，做到物料的合理、优化配置。减少浪费，和占用资金。

因为个人原因和企业的发展当中遇到的问题，我个人应及时提出，相互沟通加以更正、改善和解决。使自己更好的能在企业发展。

1，刚开始对物料的不熟产生的问题。

对企业物料情况不能全方面的了解，因为来企业时间不

长，对新的物料认识有个过程，这样的问题就是当车间，或去工程工地时，来库房取工具或相应的配件时，才会发现没有或有的不合要求，会影响生产、安装的进度。

2， 房库的东西不经过我这里自己私自取，拿到生产车间。这个问题逐步改善。

对于来库房取工具等需要库房这边知晓，不应该自己私自取，因为这些物料是有规格、数量，同时还一此进不合格的。使用当中是有要求的，数量，每个工程用的，都有相应的摆放，同时我这边也能知道库存量是多少，首先考虑是否及时采购；有的一些配件可能在已经使用当中存在质量问题，当再次使用，会影响生产，安装、售后等部门，增加了生产成本，同时也浪费不必要的时间。

3， 安装完成后的工具等乱堆乱放，后来经过厂长等开会工作合理安排，得到解决。

库房摆放的物料是尽量合理空间的，当安装完的工具等放进库房，理解大家的辛苦，做到二次使用能及时找到和发配，具体的如胶枪等能及时清理。同时拿回来的工具等也有必要进行清点一下，看是否有损坏的，有损坏的及时修理或再次采购入库，备后来用。

4， 型材料架上各种规格混乱的问题，影响库表数的准确性。

因为各种物料摆放不规范，在库房盘点时，对料的准确性有影响，同时备料时也不方便，有的料在这里，有的料在那里。尤其有的料还是半截料。在利用上产生利用率，产生不必要的浪费。也会产生废料占用空间。摆放应遵循上轻下重、常用的物料放到容易备料的地方等等。

5， 盘点库房数量和生产备料的之间的问题。

当月末盘点 应是对做出准确库存报表的要求 ， 为了应对于长期对料数量和准确应和生产备料时间上避免同时进行。

6、有部分供货方的收据信息不全或没有出库。

(1) 这个问题是如果不涉及企业商业 秘密的情况下，应该知道供货或外购物料(同时也括一些常用料)，因为库房要了解 物料的一些基本情况，规格，数量等以方便对于新的员工在使用时加以注意，以减少不必要的麻烦 。

(2) 一些涉及长期供货商定期的凭证，有备可查，因为工作上难免发生丢失可能性小的情况等。

随着企业规模不断在壮大和品牌的知名度不断提高，根据企业的发展要求， 对库房管理这块也要求越来越高，同时也对自己是一种挑战和体现自身价值的机。对企业充满信心，我个人将以执著的精神面貌和全身心的精力投身20xx的库房工作中，能为企业的整体利益添砖加瓦感到欣慰。

房管局工作总结篇九

时光飞逝，转眼我已经与工商银行北塘支行共同走过了一个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进工行北塘支行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务。一年来，在北塘支行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的工行之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入北塘支行伊始，我被安排在现金柜员的岗位。常常听别

人说：“现金柜员是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是大半年。

当时的我，可以说是从零开始，平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对工行的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。北塘支行的每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的，这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95588客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是

一个小小的窗口,它是银行和客户的纽带,我的一言一行都代表了工行的形象,为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”,耐心细致的解答客户的问题,面对个别客户的无礼,巧妙应对,不伤和气;而对客户的称赞,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想,把客户的事情当成自己的事来办,换位思考问题,急客户之所急,想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

今年x月份因为工作的需要,我被安排到会计岗为,开始学习新的业务知识,为下一步实行综合柜员做准备。半年多的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫,我虚心向其他的会计师傅请教,认真学习会计操作规程。在半个月的时间里,顺利完成了从储蓄柜员到会计柜员的角色转换。由于我所坐的柜台主要是从事银行本票和银行承兑汇票以及单位回单的打印与整理。与现金柜台不同的是会计柜台,一天也见不到几个客户,但是依然会有忙不完的工作。银行承兑汇票是一项十分繁琐和细致的'工作,而大部分客户对银承的不熟悉导致我的工作变得更加复杂繁琐。不过,在我耐心细致的指导下,现在经常来柜台办理银承托收的客户都能做到完整的填写被背书和托收凭证,以及出具基本的证明。经过我检查的银承基本上能杜绝退票的出现。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度,逐渐成长为一名业务熟手,这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作,重要的是如何将它做的好,做的更好。

进行近一年的时间里,我严加要求自己不放松,行里的培训与考试能参加的尽量参加,先后通过了保险从业人员资格证考试,反假币上岗证,银行从业资格证等专业技能考试,从一名新人过渡到一名合格的银行柜员。

在无锡五年来，繁华的无锡也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。在工行北塘支行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同工商银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。