

# 2023年工作总结如何写的精彩(实用7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 工作总结如何写的精彩篇一

\_\_\_\_\_，区商促局副局长，中国共产党党员，新春佳节，本该是阖家欢乐的日子，疫情来临，形势严峻。为保障全区商贸行业安全，坚决打赢疫情防控阻击战，\_\_\_\_\_以高度的责任感和使命感，第一时间投入疫情防控一线，以恪尽职守的实际行动践行着共产党员的初心和使命。

### 一、加强宣传，开展商贸行业防控巡察工作

近两个月以来\_\_\_\_\_始终做到身体力行，积极投身到疫情防控工作中，实地督导商场超市、农贸市场等商贸企业，摸排生活必需品物资储备情况，保障各大商超储备充足，同时积极宣传政策，要求全体商场超市员工佩戴口罩，并严禁各类促销等集聚活动。对全区各大商场、超市、农贸市场等商贸流通领域企业开展巡察，共计检查企业292家，给全区宾馆、旅社下发《关于做好住宿业新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的通知》，并要求所有企业将宣传横幅和《市防控应急指挥部第6号通告》和《关于洗浴行业暂停营业的通知》张贴在入口醒目位置，共计发放横幅241条。

### 二、主动联络，实行企业驻点服务监督工作

\_\_\_\_\_认真履行行业主管职责，每日对照《重点超市疫情防控记录表》内容，核实我区商场超市防控措施落实情况，要求商场超市大门均张贴必须佩戴口罩进入通告，超市工作

人员上岗和消费者进入超市都佩戴口罩，超市入口处有专人对入场人员进行测温。同时按规定要求商场超市每天进行场内消毒并做好记录，公共卫生间配备充足的洗手、烘干设施和洗手液、纸巾等物品，建立疫情防控应急制度，落实防控物资储备。每天上班前对工作人员健康情况进行询问和体温监测，并做好记录。

### 三、细心指导，帮助企业做好复工工作

为贯彻落实省、市、区关于企业复工相关文件精神，科学、规范、有序做好工业企业复工准备和疫情防控工作，确保各项防控措施落实到位，保障复工企业平稳运行，\_\_\_\_\_根据我区实际情况制定复工方案，积极与复工企业联系，指导有复工需求的企业制定疫情防控工作方案、建立疫情防控工作制度、准备疫情防控物资等事宜，商贸企业复工后，帮助企业协调遇到的困难问题，为企业有序生产运行提供服务；监督企业落实疫情防控主体责任，落实各项疫情防控措施，督促企业做好防控工作。

“守土有责，守土尽责”正因为心怀信念，\_\_\_\_、\_\_\_\_\_两位\_\_始终默默坚守着那一份责任，那一份。“哪有什么岁月静好，不过有人是在负重前行”，疫情防控期间，两位党员\_\_用恪尽职守、直面风险的姿态，，带领全局工作人员共同筑牢区商贸行业疫情防控第一道防线。

## 工作总结如何写的精彩篇二

### 一、安全管理指标完成情况

1、安全生产情况：严格按照集团下发的《暗挖施工现场管理制度》执行，保证专职安全员、兼职安全员、暗挖旁站人员24小时有人值班。并严格要求特殊工种持证上岗。

3、环境保护方面：对施工范围内的场地进行了硬化，不能硬

化的裸露地块进行了喷淋和丝网覆盖等措施。在进出现场的大门处设置了洗车槽和沉淀池。严禁施工现场废弃物的焚烧，施工现场的易燃物品设有专门库房，食堂设置隔油池，并及时清理，沐浴等排水通畅并与市政管线连接。

4、职业健康安全方面：施工现场搭建的活动房，采用具有合格生产资质的，并经消防试验合格的阻燃产品进行搭建，包括办公室、宿舍、食堂、厕所、沐浴间，开水房等。施工现场防护采用2m高的钢质围挡板进行封闭施工现场，对施工人员配备了包括安全帽在内的相匹配的工作服等个人劳动防护用品，夏天施工，配备了防暑降温用品和药品，冬天施工现场配备了防冻用品和取暖设备。食堂办理了卫生部门发放的卫生许可证，各类器具规范清洁，炊事员经培训、体检、并持有健康证上岗。

5、文明安全工地创建：项目部按照部里要求，开展了安全文明工地创建工作，下发了创建安全文明工地达标工作安排，对各分包单位创建工作提出了具体要求，但受到亡人事故影响，没有通过集团初审。

## 二、主要工作及采取措施

### 1、定期检查及日常巡查

项目经理部坚持每周进行联合检查，每日进行巡查的安全检查制度，全年查出隐患1560余条，下发整改通知单220份，违章180件，罚款5万余元。

### 2、教育培训情况

项目部全年共组织安全管理人员培训25人次特殊工种人员的培训136人次，参施人员的三级教育和培训工作1600人余次。

### 3、迎检工作情况：

20\_\_年全年共迎接上级检查27次，其中北京市朝阳区建委(两次)，北京市重大办1次，市住建委(质量监督总站)12次，消防局1次，市管委1次，城建集团10次：迎检资金投入20余万元。

#### 4、积极参与安全月主题活动

六月份是全国“安全生产月”，其活动主题为：“落实企业主体责任，保障城市运行安全”，建设系统“安全生产月”，其活动主题为：“推进标准化工地达标,提升施工现场形象”。项目经理部紧紧抓住两次“安全月”活动契机，突出主题，成立活动领导小组，制定活动计划，积极开展多种形式的宣传、教育活动，从法律法规学习、规章制度落实、推行标准化管理入手，提升项目部安全管理的水平，做到有布置、有检查、有评比。

5、落实“安全第一、预防为主、综合治理”方针，为了加强安全生产，全面贯彻落实“强化管理、落实责任、文明施工、消除违章”的管理措施，通过抓基础管理，改善和提高施工现场安全管理水平。重点做好个人入场教育、安全防护用品、“三宝、四口、五临边”安全防护、特种作业人员持证上岗及培训、各类机械设备入场申报及日常管理、临时用电配置及日常检查等工作。

6、落实消防安全管理的主体责任，加强动火作业管理，对气割、焊作业，实行动火审批制度，并设现场监护人，督促各分包单位按要求配置消防器材，建立义务消防队，做好不定期消防演练活动和消防设施检修工作,加强对施工现场安全生产检查、监督，检查必须结合消防，发现隐患及时整改，做到防而不懈。

7、组织应急预案演练，全年工作组织应急演练四次，通过演练提高各参施单位应对突发事件的处置能力。

8、做好防汛工作，结合项目部施工特点，有针对性的做好重点部位的防汛工作，做到早准备、物资齐、勤检查，遇有重大汛情时，项目部应急办全体成员坚守岗位，应对突发事件。在六月份是全国安全生产月活动期间，项目部应第一项目管理中心的要求，在军东区间河湖内进行了防汛演练，从演练的效果看，参演人员职责明确，各步骤衔接比较顺畅，基本完成了演练的预定科目，通过演练达到了熟悉抢险工作流程、锻炼抢险队伍的目的。

### 三、存在的问题

- 1、个别施工单位领导对安全工作重视不够，平时不过问，罚款后到处求情。
- 2、参施单位多，管理水平参差不齐，成员企业不强，外施队更差。
- 3、各单位安全管理人员综合素质较差，很多新人业务水平低。
- 4、安全资金投入不足，整改不到位，能凑活就凑活，造成问题隐患反复出现。
- 5、安全管理人员权力有限，对安全管理老大难问题素手无策。回顾过去总结经验，展望未来充满希望，我们有决心、有信心在艰苦的安全管理环境中，团结协作，克服困难，认真贯彻执行安全生产法律法规及各项规章制度，在新的一年里全面推行标准化管理，努力提升安全管理工作的基础水平，力争达到并通过安全文明施工验收，为确保业主提出的通车目标做出我们应有的贡献。

## 工作总结如何写的精彩篇三

xx个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。转眼间xx个月的时间过

去了，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20xx年xx月，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——xxxx有限公司。成为了众多业务员中的一员，负责xx市乡镇业务。感谢公司给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己2个月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定工作经验，能够比较合理的安排和处理业务拜访，业务的补货、配货、送货、收款等方面，经过2个月的锻炼都有了很大的提高，基本能保证了本岗位工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务。

1、及时了解客户对货物的需求情况，和公司仓库的库存情况，灵活的为相应客户提供货物。

及时反馈客户和公司之间的信息流动，做到及时沟通。

2、积极响应公司号召，深入市场调查、做好店内形象。

根据公司每个月的活动，结合客户实际情况做好促销活动、新品卖进。

3、落实公司各种政策，让客户认可我们的存在，提升公司及个人在客户中的信任度、合作密切度。

4、切实以公司的利益为先，对现有客户做好跟进工作，积极开发新客户。

以提高销量，以及公司考核的有效拜访、订单长度、货款应

收等其余考核业绩。从而达到自己乃至分公司的业绩考核。

在就业xx个月来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，日化业务对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作安排还不够细致，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在接下来的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司划分给自己的相应片区的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，努力学习相关产品知识和相关客户沟通常识；第二，本着实事求是的原则，做到公司和客户的有效沟通；第三，注重本公司的工作的同时，加强团结一致，勤奋工作，形成良好同事间氛围。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；目前正在营造形成我们公司特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心。我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好。

## 工作总结如何写的精彩篇四

### 一、安全教育

我在上岗前接受了公司级安全教育，学习了燃气基础知识、消防基础知识和相关法律法规。我认真学习后，以较为优秀的成绩完成考试，提高了我的安全法制意识和安全防范意识。

### 二、冬季安全保障启动会

我参加了公司的冬季安全保障启动会。会议针对冬季燃气用户易发安全事故，公司在冬供气期间组织员工进户进行安全检查，发放安全宣传单。同时还组织员工在小区利用横幅、宣传版画、安全宣传单等形式，向广大燃气用户宣传安全用气知识。我在安保部领导的带领下，去顾家崖头社区为用户进行安全用气知识的讲解和发放宣传单。同时，和客服部一起在北高家庄、光大花园等小区进行入户安全检查，发现了燃气设备泄露1处，胶管老化6处，入户管道锈蚀2处，燃气管道包裹2处，存在双火源1处，同时宣传了燃气安全知识。

### 三、企业一把手安全意识教育活动

我参加了公司举办的“企业一把手安全意识教育活动”，梁雪总经理亲自授课。这次学习中，我认识到工作中一定要遵守“三不违”、“四不伤害”、“四不放过”、“五同时”等原则，总结经验教训，注重事前的安全控制，坚持“安全第一、预防为主”的方针，防患于未然，警钟长鸣，力争让安全成为一种习惯。同时，我意识到燃气行业安全生产工作的社会责任和重要性，要建立专业化、正规化的巡检抢修队伍，严格遵守运行、维护、抢修、保养安全操作规程。要制定各种泄露及意外情况的抢险抢修预案，保障必要的抢险物资，并做好抢险应急演练，提高实战能力，建立反应快速、保障有力的应急救援机制。

我积极参与香梅华府民用户工程竣工验收和青岛新奥胶南燃气有限公司食堂带气作业及置换过程，对施工过程的安全保障措施进行了检查与监督。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”我积极以饱满的热情将所学的理论知识和实际工作经验结合起来，应用到新的工作岗位中来，不断学习更多新知识，积累更多现场工作经验。

### 五、安全工作的认识

做一名合格的安全员，是我对现在本职工作追求的首要目标。



自从步入安全员工作岗位工作以来，我始终让自己保持一种积极的心态，重视安全、遵章守法、履行岗位职责。在实习的安全员岗位上我认真学习安全知识、相关法律法规、公司安全制度，在工作中发现并制止一些不安全行为，及时预警，有效消除一些安全隐患。通过一些安全生产教育，我清楚地认识到违章就是走向事故，就是伤害自己、伤害他人，甚至走向死亡。企业成于安全，败于事故。任何一次安全事故对企业都是一种不可挽回的损失，对家庭、个人更是造成无法弥补的伤痛，所以我必须在这一刻起认真履行一名安全员的职责。安全不是一个人的问题，而是你中有我我中有你，是一个上下关联人人互保环环相扣的环链，是一张错综复杂紧密相连的网。一定要把上级“安全第一，预防为主”的安全方针真真正正的落到实处。从自己做起认真负责，不搞形式上的安全，要追求实质上的放心安全。

## 六、学习劳模 领悟新奥文化

徐总带领我们去烟台听劳模宣讲，我被劳模事迹深深感动，劳模的身上体现了新奥的企业文化：诚信、稳健、实力、敏锐、团队与和谐共生。我一定要以劳模们为榜样，脚踏实地，一步一个脚印，与同事们团结协作，做好本职工作，完成领导交给的任务。

有一句话“思想有多远，你就能走多远”一个人思想的深度也许决定了人生的高度，所以要大力提升自身的思想层次，增强思想积淀无疑是至关重要的。我要在思想上深入的认识安全生产的重要性，要在实际工作中认真的做好安全工作，要在头脑理念中形成良好的工作态度和工作思维，为下一步在工程部的实习工作打好基础。

## 工作总结如何写的精彩篇五

为了切实做好消防安全保卫工作，进一步加强学校消防安全管理工作，提高我校消防安全意识，增强同学们的消防安全

素质，限度地减少火灾隐患和火灾危害，大学生宿舍自我管理委员会特在11月消防安全月中举行了多项活动。

在自管会成员的带领下，我们与各学院代表一起参观了城阳区消防大队。首先，我们参观了消防队员的办公室、游艺室、文艺室、体育活动室、学习室等地方，每个地方都纤尘不染，东西摆放整整齐齐，他们铁的纪律让我们惊叹。

随后我们又参观了抢险救援消防车、重型泡沫消防车以及举高喷射消防车，高尖端的设备是我们消防安全的有力保障。后来消防队员为我们展示了他们的训练项目，矫健的身姿令人惊叹。最后，我们还与消防队员一起打了一场友谊篮球赛。

11月19日晚上，在教学楼d区四个教室中开办了消防电影展，播放了影片《消防犬》，影片幽默而刺激，所有人都在欢笑中学到了许多消防知识。气氛十分活跃。

上周日下午，在东足球场上举行了一场别开生面的消防灭火大赛。每个学院各有两支代表队，每支代表队由两名男同学和两名女同学组成。答题、疾跑、灭火，虽然是比赛，但是大家都十分高兴。在代表队比赛完之后，我们自管会成员也拿起灭火器小赛了一场。

1、首先，我认为活动的宣传力度不够大，我身边的许多同学对此次活动知之甚少。

2、在消防基地参观办公楼时，大家没有排好队，楼道十分拥挤，基本没有什么秩序。当进入一处参观时，有不少同学用手去触摸设施。好奇之心人皆有之，但是这种行为却不好。如果下次有这种活动机会时，应强调一下这方面的纪律。

3、在消防灭火大赛中，许多参赛队员对比赛规则了解不多，产生了一些违规现象。

消防安全与每个人息息相关，此次活动让我们受益匪浅。这次活动取得了圆满成功，希望以后的活动会越办越好！

## 工作总结如何写的精彩篇六

从起，我系作为南京大学首批教改试点单位，在本科教学中率先提出并施行“3 0.5 0.5”教学改革和人才培养模式。该模式的具体内容是：对4年制本科生，首先利用前三年的时间进行公共基础课、专业基础课和专业课的教学；然后让他们走出课堂，到党政机关和企事业单位进行半年的教学实习；最后再用半年时间进行一些课程的补充教学和毕业论文写作，完成4年制本科教育。在“3 0.5 0.5”模式中，学生教学实习是至关重要的一个环节。1990年至1998年，我系共有226位本科生参加实习，实习中，广大同学拓宽了知识面，锻炼了能力，综合素质得到较大提高。同时教学实习也为推动我系教学改革提供了丰富的经验。

（一）实习目的 安排教学实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、业务水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质复合型人才。具体表现在三个方面：1、运用和检验教学成果。作为整个教学体系的有机组成部分，学生社会实践虽然安排在一个完整的学期进行，但并不具有绝对独立的意义。它的一个重要功能，在于运用教学成果，检验教学成果。运用教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际管理工作，并从理论的高度对管理工作的现代化提出一些有针对性的建议和设想。检验教学成果，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。2、了解和熟悉机关运行。对行政管理学专业的本科生来说，实际能力的培

养至关重要，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向社会。近几年来，我系在教学实习单位的安排上侧重于政府机关，目的就在于让学生通过亲身实践，了解实际的行政管理运作状况，熟悉机关管理的基本节，实际体会一般行政人员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

3、预演和准备就业工作。通过实习，让学生找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

（一）实习的时间安排教学实习的具体时间安排经过了一次调整。1995年以前，严格按照3 0.5 0.5模式要求，安排在四年级上学期；后来发现这段时间与学生日益强烈的考研兴趣相冲突，尤其是在取消国家统一安排就业后，它还与各地人才市场的时间安排相冲突，在征求广大同学的意见后，调整为三年级下学期。一方面，该阶段学生已掌握了相应的专业知识；另一方面，通过半年的教学实习，学生会发觉所学知识与社会需求之间的距离，迫切需要有一段时间对知识结构进行调整与充实，系里可利用四年级上学期进行某些课程的设置与调整，以满足学生四年级下学期完成毕业论文及找工作的需要。

（二）实习基地的选取为适应专业方向与培养目标的需要，教学实习基地多选取省内各地各级党政机关。具体如下：时间人数实习单位分布90年（87级）30人南京、南通、扬州党政机关91年（88级）30人南京市江宁县党政机关92年（89级）15人无锡市郊区各党政机关93年（90级）30人南京市浦口区党政机关94年（91级）30人南京市各区级党政机关95年（92级）20人南京市各区级党政机关96年（93级）20人南京市、区级党政机关97年（94级）28人南京市、区级党政机关98年（95级）23人南京市、区级党政机关 1995年以前，实习学生全部离开学校，住在实习单位安排的集体宿舍，真实地融入机关生活中；而近几届学生多数都要在晚上副修其它专业，

不能离开学校，因此，实习基地逐渐固定在南京市区，学生住在学校，早出晚归，尽可能地做到实习、学习两不误。

（三）实习前的准备 1、作好实习前的指导工作。请熟悉机关工作的教师作讲座或报告，明确角色转换的诸多要求和注意事项。 2、要求学生做好相应的知识准备和心理准备。知识准备包括：了解机关工作的工作纪律和工作程序；掌握社会调查理论与方法；选定社会调研的系列课题等等。心理准备主要是注意角色转换，形成必要的心理预期，并根据具体情况随时做出适应性调整，力求以一个正式工作人员的身份投入实习过程。

（四）实习的日常管理参加实习的学生受双重管理。一方面，作为在校学生，要接受校、系的管理；另一方面，在实习单位，要遵守所在单位的各项规章制度。为了更好地对学生的实习活动加以必要的指导，并及时发现问题，在学生住地实习时期，系里安排2名青年教师脱产参与，跟队管理。在南京市区实习期间，本系除主要负责人送、接学生到实习单位实习外，平时与各单位保持经常性的联系，定期访问，双向沟通。另外，我们还强调实习学生的自我管理，通过健全党小组、团小组的组织建设，加强学生自我管理，相互督促。

（五）实习成绩的评定 为调动实习学生的积极性，保证实习效果，本系对实习学生的成绩评定分为两部分：一是实习结束时，由所在实习单位对学生的综合表现做出鉴定（部分单位实习鉴定附后）；二是由专业教师对学生完成的实习论文进行评定，用百分制打分（部分实习论文见选编集）。两者的结合最后形成成绩以12学分计入学生学籍登记表。

## 工作总结如何写的精彩篇七

工作总结是一种书面材料，用来评估和描述取得的成就、存

在的问题、经验和教训，可以有效地锻炼我们的语言组织能力，让我们一起认真地写一份总结吧。那么总结有什么格式呢？下面小编给大家整理了银行年度工作总结经典，希望大家喜欢！

## 一、各项业务经营指标完成情况。

今年存款实现了跨越式发展，存款余额达万，净增万，完成全年计划任务的%，提前300天完成全年任务，同比多增万元，其中储蓄存款完成全年计划的，净增万，新增储蓄账户户，发卡近张，完成全年计划任务的%，收息完成，不良贷款下降完成，中间业务完成任务的，各项任务都比去年同期有较大的提高。

## 二、20\_\_年主要工作及做法。

### 1、狠抓员工思想建设，提高思想凝聚力和战斗力。

枫江营业所历年来员工思想涣散，为争取全年工作的主动，新的所领导班子根据我所党员较多的特点，召开多次党员大会，进行了一对一的谈心，所领导积极起带头作用，及时解决一些员工的实际困难，改变了员工思想情绪波动较大的问题，认真组织员工学习内部管理等规章制度及行规自律，从思想上端正了工作态度。

### 2、牢固树立“存款立行的观念”，努力扩大资金来源，提高存款市场占有率。

为保证完成全年存款任务，我所全体员工在黄群雄主任的带领下，加大公关力度，拓宽了筹资渠道。在临近春节期间的有利时机，大力开展公关活动，买年卡、发春联，走街窜巷、走村窜户，努力扩大对外宣传，农行的社会形象不断得到提高，发挥农行网络优势，利用自身的热情服务，今年全年我所存款目标任务完成比较好，并被市行评为“迎新春优质服务竞赛

单位”。

### 3、强化信贷管理, 大力盘活资金.

今年是农业银行实行经济资本管理和新的绩效考核的第一年, 我所及时调整经营理念, 强化内部管理, 严格控制经营风险, 努力盘活信贷资产。枫江营业所不良占比达100%, 正常贷款余额为零, 清收盘活工作是我所全年工作的重中之重。年初, 所里多次召开所务会, 全所内外动员, 互通信息, 并邀请内退员工帮助清收, 外勤人员一般情况下都在乡下转, 了解贷款户的信息, 掌握第一手资料; 内勤人员也在柜台多方打听广泛地收集信息, 由于选择了重点, 多头并举的策略。正因为方向对头, 今年我所共清收不良贷款万元, 共找到户多年未能找到的钉子户, 累计保全贷款万元, 收回利息3万元。

### 4、抓党风廉政正建设, 保证各项工作健康发展。

年初, 我所领导班子召开了几次党员座谈会, 树立正确的人生观、价值观, 改选了新的支部领导班子, 积极开展了各项活动, 积极培养入党积极分子, 明确了党风廉政正建设的重要性, 全体党员模范带头, 为圆满完成上级的各项任务尽心尽责。为了提高我所的内控和防范能力, 确保安全营运, 我所及时针对内控管理薄弱这一关键环节, 坚持预防为主, 以人为本, 齐抓共管, 成立了内保小组、联防小组等, 并建立健全了内部的各项工作制度, 使得人人有责, 确保了内控建设不流于形式, 杜绝了违规违纪案件的发生, 受到上级领导、社会公众的好评。

### 三、20\_\_年工作的几点经验体会:

1、狠抓思想观念的改变是搞好工作的前提。

2、改革内部经营机制是搞好各项工作的动力。

3、从严治所是搞好业务经营工作的关键。

4、强化内部团结是搞好工作的保证。

一是不良贷款清收任务困难较大，特别是尚贤划转过80%的贷款户都在外面打工，回来的机会比较小，至今难以会面，给清收带来了很大的困难，从而影响到收息的完成。

二是员工的思想观念还没有完全转变过来，员工思想波动较大，竞争手段落后，敬业精神有待提高。

20\_\_年全所经营工作的总体要求是：

坚持以业务经营为中心，以提高经济效益为目标，继续突出存款、盘活、收息等工作重点，抓好优质文明服务，规范服务行为，提升服务水平，做大做强负债业务，利用务工人员春节返乡之际，大力盘活信贷资金，把业务建立在良性轨道之上，同时下力气搞好“三抓”既抓机制、抓“三铁”、抓党建。抓机制，就是要加大改革力度不断完善经营机制，进一步激发营业所的经营活力；抓“三铁”，就是要以更大的决心从严治所，通过强化内部管理，完善各种监督机制恢复“三铁”信誉；抓党建，加强党组织建设和党员队伍的整顿、教育、提高，带动各项业务发展。

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新



高，呈现出超常规的发展态势。

(1) 各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加万元，增长了\_\_%。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元；外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2) 贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4) 经营利润成倍增加。20\_\_年，我行实现利润总额达0.85亿元（含结售汇收入），其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

## 二、主要工作措施和成功经验

（一）细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。20\_\_年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

（二）坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。

一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务。

二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。

三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。

四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案。

五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为亿元，约比年初增加亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

（三）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

（四）努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。同时，狠抓清收工作。

一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘；另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。

二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理。

三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年

我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

#### （五）深化改革，强化管理，提升服务品质和竞争力。

今年，我行首先进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层管理人员素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。在收入分配改革方面，制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积极性。在组织机构上，推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。通过积极推进三项制度改革，逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制。设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选择摘牌。

其次，探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。严格执行《\_\_行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯；加大监督检查力度。行领导每月至少应对基层网点检查一次，主管部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，把内部管理水平与效益工资相挂钩。建立警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层管理者进行书面警示，直至免去职务。加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。同时，重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。引入iso9000质量管理体系。在行领导的积极倡导

下，经过行长办公会的集体慎重讨论和研究，我行于今年7月启动iso工程，塑造服务品牌。通过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改进程序等一系列全新的管理和服务措施，力争通过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

第三，开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。我行十分重视加强和改进服务工作，多次研究和部署改进服务的有效措施，通过形式多样的活动，加强了全行文明优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。

三是服务创新。今年以来，支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。

四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。

第四，着力推进“成才计划”，提高员工综合素质。今年以来，我行坚持“人才兴行，以人为本”，大力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员工队伍思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。通过推动“成才计划”，我行不仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作

环境差、工作积极性不高而一门心思想调动离开海沧。现在这些人不仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为业务骨干。

第五，重视改善职工工作环境和条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的集体活动等。通过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

### 三、工作中存在的问题和困难

（一）从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

（二）从经营业绩中看。

一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下。

二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务。

三是我们的网点间发展非常不平衡。

（三）从主观努力上看，我们还存在许多不足。

一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。

有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。

二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。

三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没有深入去思考，工作方式方法不足。

四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

20\_\_新年的到来给我们带来了全新的目标和方向，但在工作上，我们却不能忘了过去给我们的教训和成长。

反思过去的一年，作为\_\_银行\_\_支行的一名的普通的柜员。尽管在\_\_支行中我只是一名再普通不过的员工，但我也明白，正是因为我们每个普通的员工的拼搏和努力，才能创造过去这一年的成绩的收获！

## 一、柜员的工作情况

在工作中，我负责\_\_区域的柜台工作，主要负责的客户的业务操作、咨询、查询，以及存取款等工作。在工作上，我严格的遵守银行的规定和要求，认真处理自身工作业务。并在于客户的沟通交流中，保持良好的服务态度和耐心的交流问答。一年来，工作中我认真仔细的处理好了自身的工作，未曾出现任何的差错，且在服务工作上耐心、贴心，给客户留下了较好印象在客户的服务评价中也取得了出色的评分。

## 二、个人的思想方面

在工作上，我一直保持自身自身积极的思想态度，这不仅保持了我在工作上的积极性和责任心，也让我在服务方面能更好的保持自身的微笑服务，给客户带来最贴原创心，最优良的服务感受。



对于思想的锻炼，我不仅仅是作用于工作中，在日常中，我也总是通过一些心理和激励的书籍来改进自身的心态，并且我在工作外还总于同事们一起积极交流，共同发现工作中的不足和问题。

### 三、自我的不足和计划

作为柜员，过去一年来我总重视准确和服务，但自身的效率却总是拉后腿。尽管时间不长，但让客户久等总是不好的。反思自己的情况，这个问题一部分是我经验的不足，另一方面，也是我自己不够自信，导致总要多看几眼。

为此，在下一年的工作目标，首要就是改正自己的这个问题，不仅要多多累积经验，还要做的更加仔细，保证自身的准确性和自信心。

其次，也要在服务上更多的完善自己。客户总是在不断的变化，为此我也要能更好的保持自身的服务让客户满意，也让\_\_银行能在客户心中留下更好的印象！

新的一年即将到来，我会严格的要求自己，将全新的目标和方向努力的完成好，给20\_\_年的自己和\_\_支行带来更好的成绩！

光阴似箭，年即将走过，我在迎来了第个春天，也由当年的新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回顾这忙碌充实而又紧张、愉快的一年，感觉有太多的地方值得总结、值得回忆和感慨。

### 一、积极准备

完成支行在全息同人力资源项目提升工作中的各项任务从今年年初开始，按照上级的有关要求，人力资源管理提升项目逐步开展了岗位梳理、定岗定编、岗位评价和确定薪点等内

容。在人事主任的带领下，我做了大量的准备工作，加班加点将每位员工的岗位信息及自然信息录入梳理，并进行了认真的核对，确保全行员工信息准确无误，确保报送市行的各种报表真实有效，确保员工的切身利益得到切实维护。

## 二、尽职尽责，做好权限卡的管理和维护

一是根据上级部门的要求和工作需要，从月份开始启用新版的《全功能银行系统权限卡签发及信息变更申请表》，并认真及时下发申请表的填写要求和审批签章流程，使支行在今年没有一笔因为申请表填写问题受到清算中心下的差错和查询。

二是认真做好全功能银行系统柜员岗位设置的变更工作，对全行100多名持卡柜员、营业经理和网点负责人分别进行了岗位编号和级别的变更。在工作中，对分期分批到行里修改信息的柜员，都给予了认真对待、认真审核，严格把关，把错误发生几率降至了最低，通过不断努力，变更工作圆满完成，在其他各项工作正常运行的同时保证新旧岗位信息顺利过渡。

三是针对支行部分营业经理在各网点轮换顶岗，需要定期及时修改信息以及柜员普遍出现的权限卡消磁的情况，我都认真加以对待，无论是节假日还是下班时间，都毫无怨言的对出现的问题进行有效处理，一年来，共修改权限卡信息上余笔，累计补发卡余张，保证全行没有因为修改不及时耽误营业经理和柜员的工作现象发生。

## 三、按部就班，搞好员工劳动合同的续签工作

由于今年有很多在岗职工和柜员合同工劳动合同到期，合同续签工作量较大，为了能够保障这项工作的顺利进行，我及时按照上级行的要求下发了劳动合同续签通知，公布岗位信息，及时提醒员工做好续签劳动合同的准备工作，监督员工本着严肃认真的态度签订劳动合同，并在第一时间报送市行，使全行今年没有出现到期没续签和不签劳动合同的现象发生。

#### 四、保质保量

系统开展总行人力资源系统维护工作总行的人力资源系统记录了每位员工的自然信息、教育程度、薪酬档案等内容。随着员工受教育程度的变化、职务的晋升、党派团体的加入以及各部门网点之间的岗位轮换，系统中各项内容都要随时更新和维护。而上级行也从今年11月份开始要求将每位员工的照片上传人力资源系统，还要将每位员工从入行前的毕业学校开始将简历补充完整，这两项工作量都很大，在困难面前我没有任何怨言，下到每一个网点给全行每一位员工照相，然后保存和修改，并逐一对每名员工的简历进行修改和维护，在规定的时间内完成了整个支行人力资源系统的维护工作。

#### 五、有条不紊，搞好统筹保险和公积金管理

一是按照统筹保险属地化管理要求，对新调入的外地员工全部建立了三险一金档案，对新录用的大学毕业生及时建立了统筹保险和公积金帐户，有效消除了这些员工的后顾之忧。

二是严格按照上级行的有关要求，按时上收法人营销中心的员工的公积金余额划转到指定帐户，保障法人营销中心及时上收。

三是认真做好行内不幸去世的员工的善后工作，及时帮助职工家属提取了公积金及医疗保险卡内的余额，确保了职工及其家属的权益得到维护。

四是做好员工提取公积金的各项程序和准备工作，对需要提取公积金的员工，帮助其认真填写凭证，督促其准备各项手续，保证公积金得以顺利提取。截至目前，共有名员工提取了公积金，累计万元，没有一笔在领取过程中出现问题。

一年来，我在工作中虽然取得了一点成绩，但仍然存在着一些问题和不足。业精于勤荒于嬉，形成于思毁于随，新的一

年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我要一如既往地领导和和其他同志学习，发扬优点、克服不足，勤勤恳恳，任劳任怨，努力开拓，力争使自己的政治素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，更好地完成领导安排的各项工作任务，争取取得更好的工作成绩，不辜负领导和同志们的信任。

在即将过去的20\_\_年里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”目标，搞好服务，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，让每个顾客都能高兴而来满意而归。

这一年里，通过我的不断努力，我的工作得到了客户的认可，同时也给我们农行创造了较大的经济价值。截止12月26日，我个人营销保险销售共计120余万元，营销个人网上银行120户，营销短信通达320余户。我取得的这些成果是全所干部员工共同辛勤努力换来的。这些也为全所甚至全行，完成年初既定任务目标做出了应有的贡献。

众所周知，我们所是一个比较繁忙的网点。因此这样工作环境就迫使我自己不断地提醒自己工作要认真、认真再认真，严格按总行支行制定各项规章制度进行实际操作。多年来我始终如一地严格要求自己，在我的努力下，20\_\_年我个人没有发生任何一次责任事故。在做好自己本职工作的同时，我还积极帮助其他同志，同志们有什么样问题，只要问我，我都会细心予以解答。当我自己有问题时候，也会十分虚心向其他同志请教。对待业务技能，我心里有条给自己规定的要

求求：三人行必有师，一定要千方百计德把自己不会的学会。我知道要想在工作中有能力帮助其他人，就使自己业务素质提高。一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识的学习，能自觉遵守法律法规以及单位的各项规章制度、制度，同时坚持刻苦钻研业务知识，不断提自己工作技能。

回顾这一年的工作，我问心无愧，在工作中，我忠于职守，尽力而为，银行属于服务行业，工作性质使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户提出的各种问题，遇到蛮不讲理客户，我也试着去包容他、理解他，并最终也得了客户的理解尊重。

回顾20\_\_，展望20\_\_。新的一年，我一方面还要加强理论学习，进步提高自身素质。另一方面我还要转变工作作风，克服自己偶尔的消极情绪，提高工作质量和工作效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的年里我会加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，在这里总结20\_\_，是为了汲取经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和有欠缺的地方，请各位领导和同事批评和指正。