

# 最新社会工作者培训心得 社工工作心得体会(模板6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 季度工作汇报总结 季度工作总结篇一

### 1、销售任务完成情况

(1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，21台，占轿车部总数的18%。

(2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

### 2、销售工作总结、分析

(1) 感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导

言传身教的结果。

## （2）职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

（3）重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。，对客户做到每周至少三次的'拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

## （4）自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、、家庭情况等，挖掘客

户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！

## 季度工作汇报总结 季度工作总结篇二

我中心紧紧围绕区委、区中心工作和罗湖亟待解决的问题，提出切实有效的对策措施，助推罗湖实现全面振兴发展，我中心起草了《罗湖区20xx年重点课题计划》，提出了供给侧结构性改革背景下罗湖区“降成本”和“补短板”的问题分析与对策研究，以棚户区改造与城市更新相结合推进老旧住宅区改造研究，罗湖区基层治理体系与治理能力现代化研究等16项区级重点课题。

20xx年是市委市提出的城市质量提升年，围绕城市质量提升，我中心开展了《“城市设计”+“创意营造”：提升罗湖城市发展品质，打造国际创意城区典范》，并开展课题成果转化，形成系列研究成果报领导参阅。同时，围绕我区的棚改和旧改两大中心工作，我中心与相关专业机构一起起草撰写棚改、旧改系列书籍，其中，棚改计划6月出部分专题书稿；旧改预计书稿5月底完成。

督促《罗湖区20xx年课题计划》课题完成进度。目前，绝大部分单位已完成20xx年区级课题，并报领导审核结题。其中，罗湖交通局负责《罗湖区落实东进战略综合交通规划研究》因招投标等原因导致进展缓慢，预计今年结题。

## 季度工作汇报总结 季度工作总结篇三

每日占床统计：

（一）拟定了20xx年护理工作计划、培训计划、质量控制管理方案等护理管理文件。

（二）每月定期召开了护士长会议。

（一）新进护理人员1人，离职1人，对刘婷婷、高成玲等3名助理护士进行了理论和操作考核，对投档护士进行了集中面试考核。

（二）1xx3月，完成了全院护士的院内业务培训，包括《过敏性休克的观察与护理》、《护理安全管理》、《临床输血管理》、《护士职业素养与沟通技巧》、《护理应急预案与流程》等培训，通过对护理人员的培训，使低年资护士掌握了应急处理及专科知识，在一定程度上提高了的护士快速成长。

（三）派护士长、护理骨干参加了院外培训2次，内容涉及《护理品质管理提升》、《医院感染控制与消毒技术规范培训》。

1、病区综合质量管理平均96.75分

2、基础护理合格率平均98xx分

3、特、一级护理平均98xx分

4、护理文书书写平均98.1分

5、急救物品完好率99.4%

每月对检查存在的问题进行了分析并制定了相应的整改措施，

并且分管院长组织各病区护士长对季度护理质量进行了分析讨论。

（二）加强了护理安全管理，各病区对护理不良事件登记上报有明显的改善，本季度对全院护理不良事件进行了分析讨论并采取了合适的防范措施。

（三）坚持了护士长每周夜查房，对存在的问题及时反馈到了科室。

（一）由于存在一些客观的因素，儿科优质护理服务工作难有深入的进展。

（二）个别护理人员质量意识和风险意识淡薄，沟通服务方面需加强。

## 季度工作汇报总结 季度工作总结篇四

严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。现金收付的，对每个款项都开出收据，并将收回的现金及时存入银行。

. 每日做好日常的现金日记账，及银行对账业务。

严格按照审批制度，完成各款项支付及用章等相关事宜，并将批复的款项在资金允许的情况下，及时的支付给各项目及供货商。

完成了公司的账户的年检业务。

同时我也认识到自己在工作中有很多的问题以及不好的习惯：

办事效率较低，每天都在忙碌但是收到的成效很低。

习惯拖延。

自身的心理素质较差，自卑，不能正确的认识自己，遇事总以“不能不行”去定义。

能为公司的发展献计献策，从今天起我愿意接受领导及同事的监督与帮助，努力地做到更好。

非常感谢在我生病的这段时间里，领导及各位同事对我的关心帮助，谢谢大家。

## 季度工作汇报总结 季度工作总结篇五

今年二月份，我很荣幸加入了北京瑞恩钻石郑州销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业销售钻石的'公司工作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合，结合王府井卖场的实际情况和客情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可，如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司

的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式

和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位路，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

根据近几年我对行业的理解和观察，在总结自己工作的同时，尽量为公司一些公司提一些小小的建议，希望能对公司决策有参考价值。

(3) 有一些的商场本土化较好，跟政府关系密切，进入郑州时进行了充分的市场调研和论证，现在发展势头很猛。主要有丹尼斯、万达商场、大商和永辉，前两者定位较高，后两者定位较低，他们几乎成了郑州的主流业态，吸引了大量的消费群体。根据以往经验，这些商场的奢侈品销售相对来说都比以上其他商场较好。因此，我们选择商场的时候要分梯队分层次地投放人力物力，做到物尽其用，人尽其才。

另外、卖场内展区选择和装修布路也很重要，这些资源往往比较稀缺，因此业务人员在选择终端的时候要提前规划，要有前瞻性，要熟悉商场里面业务操作的技巧和关系，以便获

取有利的位路。还有，关注郑州航空港综合实验区的商业模式和布局，同时关注东区和南区的发展情况并合理布局卖场，将给我们的竞争带来先入为主的优势。

销售管理是基于目标和过程的双向管理过程。一般商场终端的销售目标都是终端按照以往历史销售情况，结合当前情况上报销售计划，然后公司根据情况调整计划，最后确定销售目标。这样制定方法比较务实，也具有可操作性。销售目标的分解往往是一个很有技巧性的问题，需要店长做多方面的考量，使分配到每个人身上的任务。

根据领导的要求, 现对半年来保安队工作总结如下:

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队, 而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作, 责任重大, 压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命, 上半年我们重点抓了三项工作。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证, 从保安队组建开始, 我们在队伍建设上就坚持“两手抓”: 一手抓人员的配备, 一手抓素质的提高。在人员的配备上, 我们从江西警官学校招聘了21名学生队员; 同时, 我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力, 我们团队的人数从当初的7个人, 增加到现在的39人, 是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上, 我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时, 高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后, 我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家, 来为队员讲授消防方面的知识和技能, 使队员都能尽快掌握各项基本的本领, 达到上岗的要求。队员上岗后, 我们还坚持每周2天的技能训练, 风雨无阻, 冷热不断, 使队员的业务素质不断提高。

半年来, 我们保安队已成为一支拉得出, 打得响, 有较强执行力和战斗力, 能出色完成任务的队伍。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。三是抓思想建设。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

二

得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。二是得益于工作上的创新。

生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么？”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新

月异的工作环境和工作要求,我们在工作方法上不断的创新,使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心,关爱转变。这种有益的创新尝试,事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念,树立长期作战的思想,从而工作更安心、更用心。三是得益于全体队员的共同努力。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

存在的不足和今后的努力方向回顾半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。下半年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。具体讲,要做到“三个再创新”,“两个大提升”,最后实现“三个方面的满意”。即:在思想观念上再创新,在工作质量上再创新,在工作方法上再创新;在工作成绩上再大提升,在自身形象上大提升;最后达到让公司领导满意,让珠宝城领导满意,让来珠宝城的国内外领导、客商,顾客满意。让自己更快的掌握标准化,学会精细化,融入职业化[20xx,我看行!

## 季度工作汇报总结 季度工作总结篇六

至今年九月末，全行人民币存款xx亿元，比年初增长xx亿元，增幅xx%。其中储蓄存款比年初增长xx亿元，余额达xx亿元，增幅xx%。对公及其它存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。

人民币贷款余额xx亿元，比年初增放xx亿元，增幅达xx%。其中农业经济组织、农户贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；中小企业贷款占总贷款xx%。

9月末，国际业务外汇存款余额xx万美元，比年初增长xx万美元。国际结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元，其中出口结算量达xx万美元，较去年同期增加xx万美元；进口结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元。结售汇合计xx万美元，比去年同期增加xx万美元。外汇贷款余额xx万美元，比年初增长xx万美元；人民币打包贷款xx万元，比年初增长xx万元。

九月末不良资产余额xx亿元，比年初减少xx万元，不良资产占比xx%。比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率xx%。比去年同期增加3个百分点，1—3季度我行实现帐面利润xx万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4下降到20.6。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各银行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各银行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市32家银行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低银行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位银行行长，在xx银行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看xx银行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听xx银行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位银行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟银行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各银行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

三季度，时值xx商业银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之

中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即□xx神龙蛇业□xx九州果业□xx华美生态园艺□xx稷山养鸡场□xx澄禾禽业□xx未来园林□xx唐兴才养牛常在党委成员带领下，基层银行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计xx多家，贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元，比6月末新增xx亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30，达到30.2，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层银行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出

来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结。通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家银行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从银行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进xx商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以xx银行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摈弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客

户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升xx行形象作出贡献。

## 季度工作汇报总结 季度工作总结篇七

如果说我们的生活中存在多面“镜子”，我认为走进组织让我的生活中又多了一面“镜子”。他可以照到我们的腐朽思想、自身错误。让我们去消除自身的缺点和不足。从而增强党员党性锻炼、促进党的团结和同志进步。也保持了党的先进性纯洁度。实事求是地开展批评与自我批评，是每个党员讲政治的重要表现。

始终保持共产党的先进性需要党员同志不断开展批评与自我批评。只有开展正常的批评自我批评，在党内才能够形成又有集中又有民主，又有纪律又有自由，又有个人心情舒畅、生动活泼的政治局面。党的先进性是具体的、历史的，是无产阶级政党发展的必然要求。我们党把批评与自我批评作为能动地改造主观世界的方法，找到了自我调整、自我完善的正确形式，决定了我们党在政治上、组织上、作风上的优势和先进性。

批评与自我批评对广大党员来讲实际是个党性修养问题。通过批评与自我批评，不断提高其觉悟和思想境界，自觉抵制各种腐朽没落思想的侵蚀，胸襟坦诚，是衡量每个党员的党性观念、品德修养、人品修养的重要标尺。

在开展批评与自我批评，我认为应从以下三个方面做起：首先，坚持正确的立场。这是原则性的问题。一个共产党员的政治立场一定要坚定，对问题进行实事求是的科学分析，是什么问题就是什么问题，既不夸大也不缩小，也不能捕风捉影，强加于人。

其次，树立正确的态度。坚持高标准、严要求，讲究方式方法，把科学性和严肃性结合起来。自我批评要在学习、提高和听取群众意见的基础上，从自我剖析入手，用一分为二的观点正视自己的缺点和不足，找准和抓住自己在党性党风方面存在的突出问题，从世界观、人生观上查找深刻的思想根源。

金无足赤，人无完人。一个人无论知识多么渊博，工作经验如何丰富，工作中总会有不尽如人意的地方，正视自己，请别人剖析自己，总结自己，才能避免工作、生活中少走弯路，提高效率，做到事半功倍。

同时有宽阔的胸怀，要豁达大度，虚心接受意见，做到闻过则喜，有则改之，无则加勉。坚持真理是党性观念、觉悟程度的综合反映，是健康人格的外在表现，是思想道德上的高境界。批评别人要出于公心，坚持一切从工作出发，一切从党的事业出发，敢于说短亮丑，承担责任，做到原则问题不让步，非原则问题不纠缠，着眼于提高认识，共同进步，真正达到团结一批评一团结的目的。

汇报人：陈雄飞

xxxx年12月27日

## 季度工作汇报总结 季度工作总结篇八

在公司党委的正确领导下，我场1-4月份以开展好持续共产党员先进性教育活动为重要“抓手”，同时本着“学习工作两不误、两促进”的准则，对基础党建及信访纪检工作进行了狠抓落实。

一、2-4月份重点开展了持续员先进性教育活动。

按上级党委文件要求，2-4月份重点开展了持续员先进性第一

阶段和第二阶段的学习教育、分析评议活动。

## 二、狠抓班子建设，提高班子凝聚力和战斗力。

以开展持续员先进性教育活动为契机，领导班子带头加强学习，透过党员集中学习、自学、支部中心组学习等多种形式，加大了对党的理论知识的学习力度，并透过组织生活会、生活会及多次“一对一”、“一对多”、“多对多”的促膝谈心，使班子成员间误会消除、感情增加、工作促进。

在班子廉政建设方面，支部在一月份对领导班子成员开展了一次别有特色的廉政教育活动，即为每名班子成员送上了一块小小的“廉洁自律警示桌牌”，桌牌资料以中纪委三次全会提出的“四大纪律八项要求”、五次全会提出的“五不许”为中心精神，包含集团公司明令禁止的“五条高压线”等重要资料。

## 三、调整党小组及党小组长，为落实各项党建工作奠定基础

原先支部共有三个党小组，去年划分了四个党员职责区，经过一年的工作状况来看，三个党小组和四个党员职责区的工作不太协调，元月份经过支委会研究，决定把原有的三个党小组按党员职责区划分办法同样分成四个党小组，党小组和党员职责区党员一样，有利于党小组在党员职责区内开展工作。

党小组在保先教育活动中发挥了用心作用，在培养入党用心分子的工作中，严把入口关和质量关，目前有3名同志递交了入党申请书，由两个党小组进行考查考验。

## 四创新党员教育方式，开展“党员保先巡查活动”和“最差党员评议活动”。

在11年春节前根据农场经济工作和职工安全生产生活需要开展

“党员保先巡查活动”，把11年1-2月份定为“两节防火防盗禁赌反封建迷信重点巡查月”。此次活动列为党员职责区工作的一项重要考核资料，目的是为了持续党员先进性，充分发挥党员的先锋模范作用，真正做到“一名党员就是一面流动的旗帜”，创新党风廉政教育形式，而开展的一项重要保“鲜”活动。同时期望借此活动，有力的营造出职工安全生产、礼貌生活的环境。

活动期间以党员职责区为单位，每个党员职责区要排好党员巡查值班表，确保每一天都要有一名党员在自己的党员职责区内巡查。党员巡查时应佩戴“党员巡查”红袖套。重点巡查党员干部是否有参与赌博现象、行贿受贿现象，封建迷信现象，各职责区内的安全隐患，调解节日期间职工磨擦事件等等。此项活动的开展具体的体现出了党员的先进性，赢得了广大职工群众的热烈欢迎。