

# 最新新闻主持稿(大全5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 砂石厂的工作总结 汽车行业工作总结篇一

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，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。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。

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、尽快提高自己的销售技能。

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二；因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

每月应该尽最大努力完成销售目标。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

## **砂石厂的工作总结 汽车行业工作总结篇二**

中国已成为世界上最大的留学生输出国，去年出国留学人员总人数接近40万，估计今年将超过45万人。

在首届留学趋势与服务创新研讨会上，教育部留学服务中心国际合作处处长车伟民作了“留学热与教育国际化发展趋势”的主题演讲，公布了这一数字。

车伟民说，中国留学生规模最大，居世界首位。1983年全国高校一共招收的学生只有40万人，现在已经超过600万人。现阶段中国出国留学的人数大概相当于1983年全国高校招生的总数。

出国留学人员迅速增加的同时，回国人员数量也在快速增长。教育部留学服务中心发布的相关报告显示，去年全年受理回国人员登记15万人，而今年上半年就已经超过这个数字。从人员特征来看，24-30岁区间人群比例最高，占80%；硕士比例最高、一年期硕士研究为主；女性明显高于男性。从留学回国人员的就业情况来看，主要是国企、民企和外企，做公务员的还不是特别多。车伟民说，随着教育交流和信息的透明度的扩大，中国自费留学的途径正趋于多样化，有个人申请，也有通过留学中介办理，还有通过中外合作办学、预科课程这种途径留学。值得一提的是，因为很多学生和家长希望出国前能有所准备，所以留学预科和培训项目比较受欢迎。车伟民表示，中国留学人员遍布100多个国家和地区，留学生出现低龄化趋势。同时，安全问题日益凸显，现在大多学生都是独生子女，能不能顺利学成归来，是许多家长都关心的问题。

教育部留学服务中心通过公布境外合法资质院校名单和国外学历学位认证等帮助公众认清文凭造假、滥发文凭等不规范的国外私立院校。据统计，该中心20xx年受理国外学历学位认证人数达95000多人。

这是美国某知名教育集团做的上海教育市场调查的部分内容，为内部资料。是在该集团实习的员工发到网上的。不同于媒体按赞助费广告费给的评比标准，是最全面最真实的上海美国留学中介排名。对中国学生找留学中介很有帮助。

## 砂石厂的工作总结 汽车行业工作总结篇三

“十五”期间，我县旅游工作在县委、县政府的正确领导下，

积极贯彻省委、省政府把江西建成沿海发达地区的后花园的精神，以丰富的山水生态资源为依托，加大资源开发力度，强化旅游业管理，积极推动市场宣传，使起步较晚的武宁旅游行业呈现出了蓬勃的发展势头，到“十五”末，全县预计年接待游客达2x人次，预计年旅游总收入1.2亿元，旅游业已经初步成为拉动×××域经济发展的一项新兴支柱产业。

一、领导重视程度不断增强，旅游业发展环境日渐优越。1、政府主导型战略初步形成。“十五”期间，是我县旅游业从刚刚起步到发展较快的一个重要时期。这一时期，若没有政府的主导作用，旅游业发展往往寸步难行□20xx年，县委、县政府制定出台了《加快旅游业发展的工作意见》，明确提出“全县上下要把旅游业长期作为我县县域经济新的增长点来突出地抓”，成立了县委书记亲自挂帅的旅游开发领导小组，同时，明确了全县各乡镇、县直及条管各有关单位的旅游开发任务□20xx年，县委、县政府又进一步提出“1321”工程，把旅游业作为富民强县的特色经济来抓，明确了其支柱产业的地位□20xx年度，我县首次将旅游发展专项资金列入县财政预算，加大了政府对旅游业发展的扶持力度。

2、旅游发展规划逐步完善□20xx年，县政府委托×××城市规划设计院编制了《武宁湖旅游总体规划》；20xx年，县政府又斥巨资聘请江西师大旅游发展研究中心编制了《×××旅游业发展总体规划》，这两个规划已初步成为指导武宁旅游业发展的纲领性文件。

3、旅游从业人员队伍迅速壮大。“十五”初期，我县旅游业正处于刚刚起步阶段，其从业人员数量偏少、素质偏低，远远不能适应旅游业的发展需要。经过五年的努力，随着旅游开发建设力度的加大和各旅游景区景点的建成开放，全县旅游从业人员队伍迅速壮大，一批具有专业知识和中专以上学历水平的人才逐步充实到旅游专业人才队伍中来；县职业中专开设了旅游专业班，积极为我县旅游业发展培养和储备专业

人才□20xx年初，县委决定专门成立旅游局，以进一步加强旅游行业管理，推动全县旅游事业快速发展。旅游从业人员队伍的迅速壮大，为我县旅游业的长足发展提供了有力的人才保障和智力支持。

二、开发建设力度不断加大，旅游业整体规模日益壮大。

1、旅游开发不断升温。到“十五”末，全县累计签约旅游开发项目6，签约资金33亿元。国防教育基地、步红休闲娱乐城、中国五矿集团开发武宁湖沿湖岛屿项目等一批投资规模过亿元、旅游品味档次高的重大项目相继落户武宁并开工建设。各路客商普遍看好武宁丰富的生态旅游资源和后发优势，有力地推动了武宁旅游业开发建设的持续升温。

2、景区景点建设初具规模。“十五”期间，武宁旅游景点不论是在数量上还是在档次品位上，都有大的变化。到“十五”末，全县已建成开放8类2景区(点)，初步形成了一个融山上、湖岛、漂流、溶洞、宗教、温泉、生态观光农业和休闲娱乐于一体的比较完整的生态休闲度假型旅游风景名胜区。火爆省内外的武陵岩峡谷漂流，较九江龙宫洞都不遑多让的“江南地下水晶宫”鲁溪洞，长年雾气缥缈的神雾山，省委孟建柱书记赞不绝口的平尧生态农庄，立有亚洲最高石刻观音像的观音岛，建有观湖双塔、可饱览40x个千姿百态岛屿的观湖岛，以及可欣赏茶道表演和武宁传统剧目采茶戏的茶岛等景点，都具有较丰富的文化内涵和较高的品位档次。另外，全县尚有各类在建旅游项目2，累计已完成实际投资960x万元。

3、基础配套设施建设快步跟进。在上级党委、政府及各有关部门的大力支持下，“十五”期间，共计投入资金280x万元，修建旅游公路11条104.5公里，新架旅游供电专线85公里，新建无线通讯基站、直放站。投入资金97x元兴建的县城旅游码头年内将建成开放，投资10x元兴建的杨洲旅游码头已建成投

入使用。全县各类旅游配套设施建设快步跟进，“吃、住、行、游、购、娱”等旅游要素功能逐步完善，有力地促进了武宁旅游业的快速发展。

三、宣传促销领域不断拓展，旅游业知名度日渐攀升。

1、申报工作提升了武宁旅游业的档次。武宁湖申报国家级重点风景名胜区工作和九岭山申报国家森林公园工作，取得了突破性进展。武宁湖已由省政府向国务院正式申报国家级重点风景名胜区，国家建设部专家工作组现场考评评估已通过；九岭山申报国家森林公园各项资料已上报国家林业部，首批专家考察组已经考察完毕，申报工作可望今年取得成功。

放飞江西生态游”活动和市政府组织的“九江人游九江”活动；主办了“神奇大雾山，锦绣武陵岩”笔会活动；利用已开放景区景点的接待能力，成功地与黄石、武汉、长沙、南昌、九江等地旅游社、报社、电台、电视台共同组织了十余次如学生夏令营、避暑宿营、汽车接力赛、自驾车旅行、玩家俱乐部、漂流比赛、登山比赛等活动；邀请各大旅行社老总、新闻媒体记者、社会各界知名人士到武宁来旅游、踩线、观光等。通过积极组织和主动参与各项旅游宣传促销活动，推介了武宁丰富的旅游资源，扩大了武宁旅游业在全省、全国的影响力。

3、各种宣传推介资料展示了武宁旅游业的魅力风

采□20xx□20xx年，县文化广播电视旅游局连续两年修订重编了《旅游与文化》一书□20xx年又重新设计制作了装帧精美的《武宁旅游》画册；县政协支持编印了《武宁风情》一书；县电视台制作了《走进武宁湖》、《绿水青山美武宁》等电视风光片；全县各旅游景区景点自行制作的宣传画册、音像资料等等，均生动形象地反映了武宁旅游的风貌，较为全面地展示了武宁旅游业美仑美奂的魅力风采，成为推介武宁、宣传武宁的不可或缺的有力工具。

#### 四、规范管理水平不断提高，旅游业发展态势日趋看好。

1、规范了旅游开发管理。为有效保护我县优美生态环境，合理开发利用旅游资源，规范全县旅游市场秩序，促进全县旅游业稳步、健康、有序发展[]20xx年5月份，县政府结合我县实际，制订出台了《×××旅游开发管理若干规定》(武府发(20xx)11号文件)，对旅游开发中涉及的土地管理、项目审批、生态环境保护、森林资源保护、景区规划及日常管理等问题进行了规范。如今，从旅游开发项目的立项、准入、规划审批到开工建设，均有一整套严格的审批程序，诸如旅游开发保证金制度，旅游项目集体讨论审批制度等等，这些严格的管理制度，有效地避免了旅游资源的无序开发现象。

2、强化了旅游行业监管。“十五”期间，按照上级统一安排部署，我们对全县的旅游市场秩序进行了多次专项整治，严厉打击了旅游市场中的不法经营行为，切实维护了各旅游业主和广大游客的合法权益。连续几年来，我们组织旅游业有关单位×××内全市百强民营企业对旅游行风进行了认真的评议，促进了旅游业行风的进一步改善。牵头组织旅游、国土资源等部门先后两次对涉及违约的79宗旅游开发用地进行了清理，收回违规开发用地516，严格了旅游开发中的土地管理[]20xx年9月，全县旅游行业协会正式成立。旅游行业协会的成立，加强了会员单位之间的横向交流，发挥了较好的行业自律作用，促进了旅游业经营管理整体水平的提高。

3、狠抓了旅游安全。“十五”期间，我们逐步建立健全了全县旅游安全管理体系，充实完善了各旅游景区景点的紧急救援机制，实行了专项检查和平时抽查相结合的安全检查管理制度。每年五一、十一和春节黄金周前，县政府均要牵头组织各有关部门组成联合检查组，对全县各旅游景区景点进行严格的安全检查和督促整改。同时，在黄金周期间，还专门抽调人员到各开放景区景点进行现场巡查监管，防止出现安全问题。

## 砂石厂的工作总结 汽车行业工作总结篇四

按照领导分工主要负责公司的媒体的执行和核算管理工作。简单的说，就是广告相关的事情。就我来说，在进入公司前，对广告是处于一种懵懂的状态，认为它就是一种招人烦的东西，看电视时遇到广告就马上调换，看报纸时见到广告就翻过去，好象广告和我根本就是风马牛不相及。只有确实有信息需要的时候，才会去关心它。自从领导分配这项工作后，在领导的指导和帮助下，渐渐懂得，广告其实是一种很重要的东西，透过它，传递的就是一种信息，它通过各种介质，让人有意无意的接触到它，从中获得需要的信息。很多人都忽视它的存在，包括我自己。但是自从进入公司，由于工作性质的原因，和广告接触的机会算是很多，包括公司自己的，其他公司的；同种行业的，不同行业的；同类产品的，竞争品牌的等等，可能是“日久生情”的原因吧，在这种被动环境的影响下，我逐渐“喜欢”上了广告，把它当作“艺术”来欣赏。

广告对于营销来说，犹如鱼和水的关系，广告是“水”，营销是“鱼”，营销离不开广告，正如鱼离不开水。广而告之，不管用何种方式，让人们了解到这个信息，就算广告成功了第一步，这也应该是最重要的；接着就是怎么样通过这个广告将产品卖出去，世间万物，物物牵连，共同点非常多，而要人们从这些共同点来识别产品，来激发人们的购买欲望，真的很难。所以，要让人们在最短的时间内识别产品，还是得从产品的差异点出发，差异点就好比是我们的外套，我们每个人在赤身裸体之时，生理构造完全一样，也就是严重同质化，之间没有根本区别，但当我们穿上外套时，不同社会等级，不同气质就呈现出来，人与人之间不同的价值也区别开来，人与人之间造成了差异，所以用差异点就来铸就产品的外衣，这样就为解决产品同质化提供了方向，产品也就有了卖点，这产品的差异点也就会逐渐形成品牌的内涵。

好记星作为英语电子类教育产品，就是一个很有力的见证□xx

年，各种品牌复读机，电子词典等瓜分着英语教育类电子产品市场，当时产品同质化非常严重，从功能上说这些电子产品都具有复读和字典查询功能；从价格上说，同种功能的各产品价格也相差无几；在宣传角度上，也都侧重的是同种诉求点。所以说，当消费者在选购产品时，各种产品替代性很强，很难决定去购买哪个产品，有时只通过哪个柜台位置明显或者哪个营业员说话好听去决定要购买的对象。好记星在集结各产品的优势功能的基础上，提出了自己产品的卖点“五维立体记忆法”、“眼、耳、口、手、脑互动，高效学英语”等诉求，使自己在英语电教行业异军突起，成为行业黑马，使其他各同类产品不得不叹服。其他产品在这时也开始醒悟，竟效模仿，纷纷跟进。好记星呢？他并没有因为一时胜利就骄傲，在以后的产品开发中，继续提升自己的功能，寻找新的卖点，正是这种永远寻找差异点的做法，使好记星永远立于不败之地。

产品的宣传离不开媒体，只有通过媒体，才能将产品的性能，颜色，形态等内容传达给消费者。不同的媒体针对的有时人群不同，所以选择媒体也是要慎重的。在进公司的两年中，和电视广告和报纸广告接触比较多。可以说这两个媒体形式是现在营销公司最主力的宣传模式。电视购物产品选择电视媒体是必不可少的，大多数人认为电视广告，就在那短短的时间内，起到的作用肯定是有限的。

## **砂石厂的工作总结 汽车行业工作总结篇五**

在区内开展了以机动车维修企业经营行为检查考核、机动车维修“三项制度”为主要内容的维修企业年度综合情况检查工作。在维修企业的积极配合下，检查工作取得了成效，共计检查二类以上修理企业55家，对3家维修企业发出了整改通知书，并对机动车维修企业进行了一遍梳理，摸清和掌握了企业的基本发展状况，为下阶段落实维修行业管理法规、规定提供了详实的依据。锡山区维管处主要对汽车维修企业的人员资质、设备条件、设施条件及计算机使用情况、诚信经

营方面进行重点检查考核。

综合维修厂中，人才流动性大，企业间互相挖人才，不少企业人才流失严重，技术人才总数达不到规定要求，企业中技术人才力量含有水分。维修企业中具有汽车维修职业资格证书的不超过全部维修人员的50%，能做到机电一体的人员很少，真正具备判断汽车故障能力的技术工人还不足20%，常常以师傅带徒弟的形式进行汽车的维护和修理，一些关键岗位，如质量检验人员，虽经交通汽车维修行业管理部门多次组织培训和考核，但由于相当一部分人员对行业培训的不重视，以及其他种种原因，培训效果并不是很理想。据统计，全区维修企业中持证上岗的机修工共计142人，其中高级机修工26人，中级机修工116人；漆工19人；钣金工19人；电工11人，其中高级电工1人。在设备条件方面，相当多的维修企业的检测、诊断设备尚处于比较落后的水平，先进的检测、诊断设备极少，即使有一、二件好的设备，由于认识水平不高，甚至不会使用，以及陈旧观念和习惯的影响，使这部分检测仪器不能充分利用。据综合检查统计，全区55家维修企业，只有5家企业配置四轮定位仪，4家企业有调漆设备，3家企业有汽车空调冷媒加注回收设备，19家企业有发动机检测诊断设备，还有很多企业在其他个别设备上存在缺失。

维管处对区内维修企业的设施情况进行了一遍梳理，基本所有企业都能达到设施条件的要求，且基本都配备了电脑，但是只有小部分的企业使用行业专业软件，大多数企业依然采用手工制单的方式。维管处决定充分发挥汽车维修行业协会的服务作用，按照《江苏省机动车维修管理条例》和三项制度的要求为企业统一采购行业专业软件，保证了行业的统一性和规范性，在另一方面也节省了维修企业的开支。

维管处对全区维修企业有侧重性和针对性的检查指导，区内汽车维修企业基本能够按照行业的要求诚信经营，并且有三家维修企业申报了省级维修信誉等级企业，分别是常隆丰田、佳安名车和昌润汽修。

对现有的一，二类维修企业，要严格按gb/t16379《汽车维修业开业条件》进行复审和检查，对不符合开业条件的维修企业要坚决予以淘汰或降类处理，并引导这些企业进行联合或资产重组。同时对部分维修企业，要积极引导他们转变经营理念，调整修车结构，从小而全，大而全的经营模式向专一型，专项修理转移，建立专业化维修体系。其次要狠抓经营行为的监督和查处。对维修企业超范围经营，不按技术规范作业，作业中减项，漏项，以及有意利用假冒伪劣配件等种种欺诈托修方的行为要严加监督和查处，一经查实，要按有关规定严厉处罚，并追究企业负责人和直接责任人的责任。同时要加强对汽车维修合同的管理和监督，确保承，托修方的利益，加强维修质量纠纷的调处和查处力度。再者要强化汽车修理竣工检测制度。交通部于xx年2月份发布了《关于印发关于进一步加强道路运输车辆管理的若干意见的通知》，我们要借助这个东风，一方面，需进一步加大汽车综合性能检测站监管力度，踏踏实实地整顿和规范检测站检测能力，人员素质等方面，并监督检测站严格按检测技术要求，标准和操作规范进行检测，把好检测质量关，真正成为汽车维修质量管理的重要手段。另一方面，还需监督维修企业认真贯彻汽车维修竣工检测制度，对检测合格率进行考核，并纳入维修企业动态管理的重要依据之一。最后要建立行业自律机制。进一步健全行业协会，使之真正成为行业的桥梁和纽带，逐步健全全行业的自律机制，制订出适合本地区的行规和行风，防止不正当竞争和不规范经营行为。

xx年要继续加强从业人员培训推行职业资格制度要切实加强维修行业的全行业人员的培训和考核，严格培训和考核机制。当前要提升一批有文化，懂技术，能适应汽车技术发展需要的新人充当质量检验员或总检员，并开展新技术，新工艺，新材料和现代化维修，检测诊断新方法的培训，不断提高他们的技术素质，思想道德素质，质量意识和执法意识。对行业专业技术人员的管理，可推行职业资格制度。

## 砂石厂的工作总结 汽车行业工作总结篇六

屈指算来，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在3g手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。3g手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去3g体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后3g手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号

等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐3g手机的机会也更多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情更多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客，而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到更多的顾客。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此,在工作中我不光自己努力工作,同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习,借签对方的长处,学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习,我也经常不断地总结思考,也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结,这样才能把生活与工作都改善得越来越好,因为工作中,总会接触到新东西,总结也很重要,下班时间,也会不断充电思考与总结,才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

已成为过去,展望新的一年,我仍将不断完善自身的不足,将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标,以一个踏实勤奋的心态来迎接新的一年,努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平,为公司做出更多的贡献。

## **砂石厂的工作总结 汽车行业工作总结篇七**

认真落实公司的工作总要求,认真把握工作总基调,不断提

高服务集团主业能力，重点突破国电电力等优质客户，提升优质资产的业务占比。主要落地了国电电力内蒙古东胜热电、广东新能源等优质项目，同时，与其他区域单位保持良好长期合作关系，在当地区域形式转好的情况下，择机开展业务。20xx年度累计完成回租业务投放17.21亿元，国电电力系统内投放合计12.23亿元，占比超过70%。

在“营改增”政策全面铺开的一年里，切实把握直接租赁业务的核心实质，积极调整工作重点，研究吃透集团公司投资计划的新增项目及决策流程，携手国电联合动力公司，科学高效的推进直租业务开展。主要走访联系了国电宝鸡电厂、国电濮阳热电、国电电力朝阳热电、邯郸热电、北仑电厂等热力改造、环保技术改造需求的燃煤电厂，推进了国电电力云南新能源、山东新能源、和风风电等新能源项目。最终与国电电力舟山海上风电公司和山西新能源阳高公司签署直租合同近12亿元。

研究行业相关政策，积极调整业务模式和范围，积极走访系统内单位，收集联系相关部门，统计业务重点需求，出具个性化的保理方案。20xx年度累计完成保理业务投放1.01亿元。

在国家“三去一降一补”的供给侧改革战略退出后，全国各区域电力发展的不平衡现象逐步显现，通过重点研判电力行业及宏观经济走势，增强与国电电力等优质内部单位的业务谈判力度，有效挖掘和分析各家资金需求，精挑细选优质区域业务，规避落后产能集聚的区域，高效推进业务投放工作。

“营改增”政策对于融资租赁行业产生的巨大冲击，逼迫着各家融资租赁公司探索一条自己的业务发展路线。国电联合动力公司自身浓厚的产业背景与融资租赁公司的业务属性高度契合，融资租赁公司自身的资金实力是联合动力回款的有效保障，联合动力更是融资租赁公司开拓市场、拓展客户的有效渠道。通过联合动力业务人员的具体引荐，有效的与国电电力云南新能源、山东新能源、山西新能源等多家公司取

得了联系，更为未来业务走向市场储备了充足能量，从而走出了一条产业和金融深度融合的业务发展新思路。

业务承租人的经营财务状况是不断变化的，贷后管理是控制风险、防止不良贷款发生的重要一环。无论是行业政策还是上下游等外围环境，或者客户自身引起的经营财务状况波动，都对我们的贷后管理提出了更高的要求。不再是简单的催收租金、发票寄送、报表收集等，更多的是针对诸如都匀电厂、国兴国强煤业等不同企业所处的区域、行业遇到不利于租金按时归还的问题，提出包括但不限于股东借款、内外部银行贷款、票据融资等多种切实有效的解决问题措施。本年特别关注濮阳公司和豫源公司的到期业务对接集团委贷资金续借工作，提前谋划，多重沟通，做好各个环节衔接工作，保证5亿元资金的按时回收。

## 砂石厂的工作总结 汽车行业工作总结篇八

今年是员工业务技能总行测评年。按照省行的统一安排，我行先后于6月和11月，分别组织了全员参与的小型多样业务技能竞赛活动和专项技能测试。现将两次活动情况总结如下。

为做好今年的员工业务技能测评工作，我行专门成立了由主管行长为组长，分行人力资源部、监察内控部和工会负责人为成员的技能测评工作领导小组，具体负责该项工作的组织和实施。同时，分行党委也对这项工作给予了高度的重视，明确要求，测评工作必须严格执行总、省行的测评标准，严肃测试纪律，凡35周岁以下的员工，无论现在何种岗位，现居何种职务，都必须参加统一测试。为使员工在测试中取得好成绩，又不至影响it蓝图的投产上线工作，测评前，分行改集中培训为化整为零的训练方式，以支行、部门为单位，组织所属员工集训，并将员工的测评成绩与所在单位的绩效关联起来，实行一把手负责制。这些，为我行今年的员工业务技能测评工作，提供了重要的组织保障。

今年，我行共有516名符合测试年龄的员工参加测试，测试人次达717人次，与上年相比，增加56人次。其中，一级能手247人，二级能手159人，三级能手216人，合格134人。合格率100%，晋级率81%。一级能手数在上年216人的基础上，新增了31人，超额完成了省行核定的206名一级能手指标任务。一级能手数增长的原因，一是今年安排了两次技能测试活动，参测员工增加了晋级机率。再者，与往年相比，我行员工的业务技能水平有了一定提高。

## 1、传统的基础技能水平有待提高

测试中发现，手工点钞的两个项目，参测员工大多倾向于难度较小的扎把项目，而单指单张点钞这一最传统最基础的项目却几乎没有人报名参测。这一方面反映了我行员工避难就易的测试心理，另一方面，也必将使我行基础科目的整体水平和实力逐渐趋于薄弱。

## 2、新入行员工的技能培训工作亟待加强

本次测试，入行满一年，工作年限较短的员工，其成绩普遍偏低。这种现象，虽然与入行年限相吻合，但，也说明我行对新员工技能培训工作力度尚显不足。

针对上述问题，在下一年度的工作中，我行将通过举办业务技能竞赛活动等方式，鼓励先进，鞭策后进，努力营造全员苦练技能的良好风气，以使我行员工的业务技能整体水平得到进一步提升。

以上，是我行20xx年度业务技能测评工作的总体情况，特呈报省行，请查收。