

最新银行业工作作风总结 交通行业工作总结(精选5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

银行业工作作风总结 交通行业工作总结篇一

20xx年对于朗青而言是机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。本年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

二、完善制度，管理水平不断提高

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的

奖励，并由公司报销相应费用。通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球友谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

银行业工作作风总结 交通行业工作总结篇二

自从本人上 年加入周大福珠宝以来也有1年的时间了。

一、品德素质修养及职业道德 通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献 保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验 销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面。

1、认真的接待顾客做到3 米问好，1 米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示 十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意|”是顾客最好的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取 分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情 愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等 待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向 总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰 的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人 成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想

是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。总之，在这一年里我工作并快乐着。

银行业工作作风总结 交通行业工作总结篇三

由于目前国内农资公司主要经营的是无机化肥。

1、建国初期，组建供销合作社，由供销合作社组成了农资公司、机电公司、百货公司、纺织公司等专业公司，几级销售网络遍布农村。

2、直至1999年以前，农资供应一直是国家统购统销，政府定价，供销社销售。1999年之后，中央领导放开四个渠道经营农资：供销社、农业局、厂家直销、农民个体经营。

3、十年来，随着改革开放的深入，国家经济政策的改善，农资经营发生了很大的变化。价格放开，优惠政策减少，品种更新，品牌推出，服务增强，网点增多，物流改善，市场运作等，但总的来说，国家对此仍十分关注，采取了许多政策、措施来减轻农民负担，保证农资供应。比如农资产品免征增值税、对生产企业能源优价、产品补给、铁运价格优惠、冬储者贷款贴息、送肥下乡等。

1、农民对农资有什么需求呢？

今天之后：品种多样、科技进步、服务周到。

2、农资经营特性是由农作物需求特性决定的，如水稻每年

有1—2次价格波动，大约100%，不好也有30%以上，这就带来了商机，平时保护好渠道，波动时靠信息、渠道、货色和经验获利。

3、农资经营从统购统销经历了放开经营，规范市场，品牌经营，业态更新

员工培训资料

四个阶段，现在已形成现代市场营销的雏形，但由于各公司实力弱，素质不高，管理跟不上，规模小，成本高，服务不佳，效率不高，市场运作能力不强，渠道多而未形成科学网络，商家多而未能抵御市场风险，形式多而未能满足农民需要。

4、随着土地维护承包和科技进步、声望提升，经济作物和部分水稻在省内已开始出现大规模基地建设，针对基地销售可采用团购大客户销售等方式。

5、还有精准施肥、电子商务、快速消费品销售等新生事物也受到市场欢迎。

在大好形式前提下，各地农资经营企业也使出浑身解数，争奇斗艳。 我省省级公司：有湘农公司、湘农连锁、隆科农资和隆科连锁、中化湖南分公司、浙农惠多利、徽农辉农公司等。

厂家有：隆科肥业、永利化工、智成化工、海达化工 株洲县大户：文开家

醴陵大户：屈智勇、醴陵供销社

1、坚持市场营销模式。

2、政府通过供销合作社和一些国营农资企业对市场进行调控，目的是保证农民利益，重点是控制大化肥供给比例（强储量、出口量）。

3、经营上规模，连锁是一个较好的形式。

4、基地销售开始萌发。

5、深化服务和信息建设，利用电子商务来实现。

员工培训资料

1、充分利用现有农资经营网点；

2、采用加盟方式实现网络构建；

3、利用政府农资管理职能分布网点；

4、通过电子商务平台吸引和改善现有网点；

5、增强物流配送功能，强化现有网络；

6、农化服务时网络改善的软件；

7、可以引进快速消费品销售的优点；

8、适当时候通过资本运营改善农资网络的经济实力和效益；

9、保险牌应货真价实，品种多样、科技进步、服务周到是我们现代农资营销网络的目标。

附件一：湖南省湘农农业生产资料集团有限公司

湖南省湘农农业生产资料集团有限公司是在原湖南省农资总公司改制后成立的涉农企业，主营化肥、农药、农机具等农

业生产资料，是湖南省人民政府确定的全省农资经营主渠道。

公司于20xx年5月注册登记。至20xx年底，资产总额过15亿元，员工1500多人。公司本部设办公室、人力资源部、财会部、审计部、企业管理部、投资管理部、工业管理部、业务管理部、综合经营部、农化服务部、物业管理部、工程部等12个部室。直辖湖南湘农农资连锁有限公司、湖南湘农农资贸易有限公司（含湖南农资批发交易市场）、湖南湘农物流有限公司、上海华海农资有限公司、深圳华港农资有限公司、湛江华湛农资有限公司、郴州桥氮化工有限公司、湘阴大地化工有限公司、湖南一施佳复合肥有限公司、湖南湘农化工有限公司、湖南鑫茂能源开发有限公司、湖南金和再生资源有限公司、湖南湘农山香油脂香料有限公司、湖南湘农农产品有限公司、湖南湘农园林开发有限公司等15个全资和控股子公司。参股湖南天润化工发展股份有限公司和湖南明园蜂业有限公司。其中：湖南湘农农资连锁有限公司已在全省各地共建立直营子公司16个，经营网络已覆盖到全省大部分市县及部分乡镇。“湘农”品牌已为全省农村社会所熟知，成为全省涉农行业知名品牌。

员工培训资料

公司的发展思路和主要工作措施是：以服务“三农”为宗旨，以建设社会主义新农村为契机，着力实施“新网工程”，大力发展农资连锁经营；同心多元，稳步向农资延展领域拓展；积极实施项目建设，推进各产业优化升级；逐步建立农资物流和市场体系，完善经营配套设施；参与农业产业化经营，助农增收；盘活存量资产，引进战略合作伙伴，拓宽融资渠道；实施人才兴企战略，提高员工队伍素质；突出制度建设，强化内部管理，确保企业又好又快发展。在国家“十一五”和公司“一五”期内，形成化肥生产能力100万吨、仓储能力40万吨，建成六大农资物流中心和一個国家级农资大市场，建成区域性分销中心50个、乡镇中心店20xx个、农家店10000个。使公司总资产过20亿元，年销售额和产值过100亿元（其

中农资年销售额过50亿元），省内农资市场占有率达60%（其中大化肥市场占有率达75%），为国家经济发展、社会进步和推进社会主义新农村建设作出新贡献。公司主营化肥、农药、农膜、农机具等农业生产资料，兼营山苍籽油、蜂产品等农产品的生产加工。20xx年公司山苍籽油、蜂产品加工总产值为7000万元，占企业总产值的10%，占总增加值的90%。作为公司重点发展的农产品生产加工项目，山苍籽油系列产品的总产值6000万元，占总增加值的77%。

附件二：湖南隆科农资公司

我公司主要经营尿素，钾肥，进口复合肥，注册资金达3500万元。年销售额多达6-7个亿。现有六个分公司：常德分公司，岳阳分公司，衡阳分公司，株洲分公司，邵阳分公司，益阳分公司。

员工培训资料

商务部评为“万村千乡”优秀试点企业，也是湖南省唯一获此殊荣的农资企业。

公司自成立以来，积极贯彻中央“建设社会主义新农村”的指示精神，秉承袁隆平院士“发展隆科肥业、促进农业丰收”理念，高标准地建设地市分子公司、县级配送中心和乡（村）农家店，推行“统一标准、统一采购、统一配送、统一结算”四统一的农家店管理模式，构建一流的农资连锁网络和“隆科”服务品牌。目前已在全国建立销售网点近2000个，湖南网点1497个，其中已按商务部《农资农家店建设与改造规划》标准建立并经商务部验收的加盟农家店312家。

公司与中石化巴陵分公司、中石化湖北分公司、建峰化工、湖北宜化、湖南智成、湖南宜化等尿素生产企业建立了长期稳定的供销关系；与中农集团、中化化肥建立了长期的合作

关系，具有稳固的供货渠道。公司在长沙霞凝港、岳阳城陵矶、华荣港、衡阳西站、娄底车站、邵阳、株洲、永州等中心城市长期租用了仓库，仓储容量15万多吨。公司每年冬储肥料10多万吨，在平抑市场物价、保护农民利益方面发挥了重要作用。

公司同银行建立了良好的信贷关系，多年被湖南省银行协会评为“信贷诚信企业”，被建行湖南省分行、浦发银行长沙分行、长沙银行等多家银行评为“aa”级信用等级客户，成为银行业内公认的优质客户。

公司秉承着“高效、敬业、忠诚、守信”的服务意识以及平等互利、共同发展的宗旨，诚邀社会各界精英加盟合作，共铸中国农资新的辉煌。

附件三：中化化肥山东分公司

中化化肥山东分公司是中国中化集团公司的全资子公司，主要经营化肥进出口、化肥营销、化肥实业投资以及其它农业投入品业务。目前中化化肥公司是我国最大的化肥进口商、最大的磷复肥生产商和最大的化肥供应商，年经营化肥总量超过1000万吨。“中化”牌化肥是被国家工商行政管理总局认定的中国驰名商标。

国内化肥生产资源开发

员工培训资料

600万吨，并成为国内唯一一家同时拥有氮肥、磷肥、钾肥三大基础肥料和复合肥、bb肥等二次加工肥料的大型化肥企业，建立起了完备的化肥产品体系。预计未来两到三年内，中化化肥公司生产能力将达到1200万吨，成为中国最大的化肥生产商。在产品研发领域，与中国农业大学合作成立“中化化肥农大研发中心”，多项研究成果在业界引起了很大反响。

海外资源获取

中化公司是我国政府赋予的两大化肥国营贸易渠道商之一，承担着从国际市场上获取优质化肥资源为我国农业发展服务的社会责任，多年来与国际上主要化肥供应商保持着良好的战略联盟关系，每年经营进口化肥量占我国进口化肥总量的60%以上，是我国最大的化肥进口商，为满足国内短缺的优质化肥资源需求以及农业的健康发展发挥着至关重要的作用。

营销网络体系

按照上下游产业协同发展的战略，中化化肥大力推进国内营销网络建设，初步形成了包含公司总部、分公司、分销中心和直销店四个层次，运作高效、管控有序的营销网络体系，为自有产品和国内外厂家提供网络通道，及时将农民需要的各种农业投入品和服务直接配送到基层农村。中化化肥营销网络建设得到了国家有关部委的高度重视，国家发改委已将其列为国债贴息项目予以支持，农业部将其作为全国首家农资连锁经营重点企业给以引导和行业示范。未来二至三年内，中化化肥将形成18000人的网络营销队伍，化肥销售总量将超过20xx万吨。

农化服务体系

中化化肥面向农民建立起了一整套完备的农化服务体系，一是组成了一支农化专家服务队伍，以聘请农业院校的教授和各级农业技术推广人员为主，常年奔波在全国各主要农业省份，深入到田间地头为农民提供施肥技术指导。二是通过广播、报纸等媒体对农民做科学施肥知识讲座，并提供相关服务。中化化肥与中央人民广播电台合作创办了公益性栏目——《中化农业广场》，坚持每天向农民听众传播种田知识，解读国家政策，提供市场信息等。三是开设了800全国免费服务电话，特聘农化专家接听农民朋友的电话，解答基层农户提出的各种问题。四是每年制作1亿多份产品知识手册，免费赠

送给农民，指导他们识别真假肥料，介绍科学施肥常识，深受广大农民的欢迎。

员工培训资料

内陆物流体系

中化化肥初步建立起了覆盖主要农业省份的内陆流体系。目前中化公司以租赁等方式在主要农业省份初步形成了包括大型分拨库（单库仓储能力4—8万吨）、区域配送库（单库仓储能力1—2万吨）、基层直销店附属库（单库仓储能力1000吨左右）的内陆物流设施，总库容超过200万吨。未来二至三年内，中化化肥实施物流前移战略，从根本上实现以“港口为中心”向“基层农资市场为中心”的物流体系的转变，充分达到货畅其流、及时便捷服务农民的目的。

支持与保障体系

公司业务的快速发展，催生和塑造了一支秉承“诚信、合作、善于学习；认真、创新、追求卓越”理念的员工队伍，并建立起一套科学规范的人力资源开发和管理系统，为中化化肥事业的发展提供了坚实的基础和有力的保障。不断推进信息化建设已成为中化化肥提高市场竞争力的重要战略举措，通过引进erp系统和建立分销管理信息dms系统，形成了以物流、信息流、资金流为一体的经营与管理体制，优化过程管理和风险管控，有力地支持和保障了公司整体战略的实施。

银行业工作作风总结 交通行业工作总结篇四

1、在刘总的组织领导下，首先我们学习了我为谁工作，跟如何做好本职工作，让我对工作有了新的认识新的了解，工作不是为别人，而是为自己，加强了工作的责任心，提高了自身的综合素质。其次学习了建党90周年、企业文化、兴北方之歌，加强了兴北方的企业文化建设，使兴北方的企业文化

更加丰富更有内涵，体现了刘总高瞻远瞩，锐意进取的奋斗精神，也体现了刘总对公司员工的人文关怀。

2、认真贯彻执行国家和省食品药品监督管理局的文件精神和工作安排，在市药监局的监督下，做好我公司经营药品管理工作，做到了依法经营，规范经营。

3、为保证我公司经营商品的质量，根据gsp及其监管文件的要求，对首营企业和首营品种进行严格的审核，建立首营企业和首营品种档案[]20xx年建立首营企业档案36家。

4、督查供货商出库单的规范管理，并督促采购部对相关票据进行以时间顺序和供货商的分类，对批号不相符的品种监督采购部与供货商完善更正手续，确保公司购进品种的质量，防止药品在流通环节出现差错。

5、按照gsp要求对购、销、存各环节严格按照gsp来实施，将药品质量贯穿到购、销、存全过程，积极配合各门店及时地把销售出库清单配送给各门店。在购、销、存各环节上，始终坚持“质量第一”的原则，保证我公司药品合格，保障公众用药安全，保证我公司良好的质量信誉，以感恩的心买良心药放心药。

20xx的工作计划是加大力度修正工作中存在的不足，使gsp得到良好的、持续性的运作。对gsp的各类记录资料，严格按照gsp要求规范记录，妥善保管，接受检查。

对20xx半年的复查，任务繁重，希望到时各部门积极支持配合，发挥团队精神，做好充分的准备迎接复查。

为确保20xx年工作的顺利进行，我将本着以企业发展为己任，与同事携手共进，与各部门加强沟通，统筹安排，为实现20xx年工作圆满完成而努力工作。

银行业工作作风总结 交通行业工作总结篇五

从这次餐饮服务员的经历，改变我认为干餐饮服务是没有前途的消极想法，树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度；知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员。

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员实习工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备的条件。

当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是秀的。

做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功。

就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。