

最新智能网点转型心得体会 智能芯片工作总结(模板5篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

智能网点转型心得体会 智能芯片工作总结篇一

(1) 实习时间□20xx年x月—20xx年x月

(2) 实习地点□xx科技有限公司

(3) 实习性质：顶岗实习（主要基于xx*台从事中小型企业管理软件定制开发，使用现在主流的一些框架，在开发中担当设计、编码角色。）

毕业实习是教学过程的重要组成部分，是使学生获取生产、经营实际知识和技能，巩固和加深对理论知识的理解，培养与提高能力的重要实践环节。通过本次实习，学生将进一步加深对计算机理论知识的理解，进一步熟悉计算机文员的相关运作过程，为学生毕业后的实际工作打下良好基础。

（一）、实习公司简介

xx有限公司。简称xx□x□□是一个具有鲜明技术特色的专业软件开发及咨询服务的软件企业，是*软件外包行业的积极倡导者和参与者，并立志为全球客户提供全面的软件开发、测试、维护和认证等专业服务□xx主要服务领域为金融、电信、电力、钢铁、电子商务等，我们的质量保证系统能有效为客户提供从项目咨询设计到实施维护的全面服务□xx拥有一批专业化的团队和良好的人才梯队，海外归国人才的加盟，使我们迅速

拥有进入国际市场的实力。

面对软件行业人力资源严重匮乏的现状，xx基于雄厚的技术实力，研发了一套适用于企业内部员工的培训体系，使经过培训的员工能快速适应项目变换的需要，时刻掌握行业最新技术动向。xx非常注重具有自主知识产权产品的设计和开发工作，在xx、xx、无线通讯，嵌入式系统等技术领域都推出了自己的产品，并有着稳定的客户群。

xx为包括xx、xx等国内外客户提供了专业化服务。xx的优质技术服务赢得了客户的信赖。

（二）、实习过程

读了四年的大学，然而大多数人对本专业的认识还是寥寥无几，在编程与软件测试周围缠绕不定，在大二期末学院曾要求我们做一个关于计算机行业前景研究的调查报告，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业根本就很难联系起来，在很多同学心里面对于本专业一直很茫然。

在这三个礼拜的时间中，我复习了曾经学过的编程语言x。让我对x在认识的基础上，又具备了用x开发x应用程序和web应用程序的能力。现在我再去理解x和xx就会发现xx是个强大的新*台，而java则是该*台下最佳的开发语言。我还系统的学习了x编程，并努力完成我此次实习的任务——商品进销存系统设计。系统采用x开发工具为x开发语言为x。这个系统是针对*中小企业开发的进销存管理软件，全面提高商业企业的管理效率，高效管理库存，提高销售力度，为企业增加更大利润。使用简单，最大程度的简化了财务管理软件的操作复杂性，使企业无需学习，即可自己轻松上手，不但界面简单易于操作，而且通过此系统您可以知道您每天、每月、每年的销售额、利润，统计所有的应收款、应付款，知道您

的哪个分公司、门市、柜台、商品、业务员赚了多少钱，库存商品的价值，等等！有了此软件您就可以轻轻松松的打理您的企业，获得更多自由时间。还有此软件数据流比较大，数据库中表有五个，可光视图就建了十来个，我们小组经过三个礼拜的开发时间完成了该系统，也受到了老师的肯定。在此次的实习中我们小组合理分配时间，恰当的调用人手，时刻争当速度最快，界面最整洁的小组，我在其中主要完成了详细设计文档和测试设计文档的编写，还做了其中几个页面，同时协助同事进行开发，现在能熟练进行开发环境中各个控件的使用。

我们小组的名字为xx[]顾名思义[]xx有力量的（力量来源于团结）故寓意我们小组成员的团结！但是，我们觉得：理论与实际有很大的差距，课内与课外有很大的区别，基于这一点，我们认为我们很缺乏“实战经验”，与此同时，也暗含了我们对于知识的渴求；另外，还隐含了我们在这个过程中不怕苦不怕累的艰苦奋斗的革命精神！

指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生的生活和学习环境，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助学生学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导学生做好具体工作；在业务不多的实习点，引导学生“找事做”，挖掘一定的实践经验；检查学生实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促学生认真完成实习报告。指导老师*均每周至少与学生交流一次。基本达到了及时发现问题，解决问题，提高实习质量的目的。实习单位的指导老师认真负责。不仅指导具体工作，还无私的介绍自己的工作与社会经验。

在此次实习过程中，我们每个人都把自己当成是公司研发部的一员，我们每天坚持按时上下班，甚至有时还会早到或者加班，合理的安排自己的工作时间，在指导老师的安排下劲

量做到劳逸结合，时而做个小游戏放松我们自己的大脑，随后便尽快让大脑做到高速运转，我对自己技术上的特点作一个概括。熟练的编写详细设计和测试设计文档；努力学习编程；熟练掌握xx□复习并掌握了简单的xx语句；熟悉xx应用系统的开发，开发语言为xx□

最后总结一下我在此次实习过程中的收获主要有四个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了此次实习的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习过程中成立一个小团队，彼此之间互相沟通，互相帮助，为了我们的目标而努力，让我看到了大家对于工作的热情，还有每个人的工作能力。四是为xx论文积累了素材和资料。

（1）、继续学习，不断提升理论素养

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻同志更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

（2）、努力实践，自觉进行角色转化

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯

的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

(3)、提高工作积极性和主动性

四个月的实习期很快过去了，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的`工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续为中心创造更多的价值。

四年寒窗，所收获的不仅仅是愈加丰厚的知识，更重要的是在阅读、实践中所培养的思维方式、表达能力和广阔视野。很庆幸这些年来我遇到了许多恩师益友，无论在学习上、生活上还是工作上都给予了我无私的帮助和热心的照顾，让我在诸多方面都有所成长。感恩之情难以用语言量度，谨以最朴实的话语致以最崇高的敬意。如果没有你们的帮助，我根本就不可能顺利的完成本次的实习。

在实习的这段期间，再次感谢我工作过的武汉飞彩维修服务有限公司，感谢在其公司工作的所有同事，感谢所有帮助过我的人们，我成长的每一步，都离不开他们的关心与支持，谢谢他们。

这一段难忘的实习时光，将会永远铭记在我的心灵。成为我一辈子的永恒的记忆。

智能网点转型心得体会 智能芯片工作总结篇二

无论多么完美的内控制度，如果得不到有效的执行，也只能是聋子的耳朵——一种摆设而已。合规经营是银行稳健运行的内在要求，也是防范金融案件的基本前提，是每一个员工

必须履行的职责，同时也是保障自己切身利益的有力武器。为进一步强化案防工作，省联社在创造性地推行“五人联保”、“风险保证金”制度的基础上，积极探索，推进案防长效机制建设，在过去的一年里认真学习了省联社坚持构建“大案防、大联动”的案防体系，通过完善法人治理结构、加强制度流程建设、提高技术控险能力、实施“五人联保”动态管理、注重信访举报查办效果等措施，形成强有力的风险管控机制。通过充分发挥财务、信贷、稽核、人事、风险资产、安全保卫、银行卡、纪检等业务条线的职能作用，采取多种方式，借助多种手段，对重点人员、重点岗位、重点环节、重点业务等进行全方位、深层次、大力度的排查和检查，及时发现问题、落实责任、整改到位，进一步完善案防责任追究机制，加大考核、惩处的强度和力度，确保了我行安全、稳健经营。

一、思想上高度重视，将案防意识深入人心

2012年度，对案防工作，我支行高度重视，年初即召开了安防工作专题会，明确案防目标，对总行和省联社的案防要求做了深入的学习，将落实工作进行明确部署和严格要求，不等不靠，提早下手。要求全体员工必须本着对信合事业、对农商行和对自己高度负责的态度，率先垂范，以身作则，认真扎实地抓好案防工作。在过去的一年中，我支行有针对性地加强思想工作，做到严以律己，自觉抵制、检举和纠正违反合规操作的行为，做到突出重点、整体推进。

首先是加强学习、提高认识，我支行在年初就做出了案防学习要求，对员工学习时间、学习方式、学习笔记、心得体会、自查剖析都作了明确的规定，要每一位职工学习时间每周不少于2次每次不少于2小时，必须做学习笔记并记录心得体会，深刻自查剖析个人工作中的不合规现象。

其次是全行开展以集中学习和分散学习相结合制度，做到学习与案例分析相结合，全面学习和重点学习相结合，响应总

行建设合规企业文化的要求，增强合规经营意识。

再次是以“制度、执行、监督”为重点，以“标本兼治重在治本”为目标。重点学习省联社下发的各种规章制度，学习《人行法》、《商行法》及银监部门制定的有关制度，学习有关法律法规，如《贷款通则》、《合同法》、《担保法》、《会计法》等重要金融法律法规，以及金融业务典型案例和先进事例。通过学习，让员工达到“心有所惧心灵触动”的境界，提高员工对讲规章、讲制度讲合规的必要性和重要性的认识，看到了落后员工从“事不关己高高挂起”到“严格执行制度就是保护自己”的转变。

二、行动上周密部署，把案防工作落到实处

在总行的统一领导下，我支行确立了“一把手”负责制，支行行长负总责，亲自过问、主动协调、直接参与；在此基础上，逐一分解细化案防措施，逐项明确分工，细化责任，加强员工之间的沟通学习，形成了全体员工齐抓共管、全部整体联动的格局，有效地遏制各类案件和重大违纪违规问题的发生。

一是紧密结合支行实际，注重工作措施的针对性，重视工作方法的有效性，抓住自查、互查、民主测评和综合考评三个阶段，合理安排各阶段工作进度。并在排查过程中注重“三个延伸”，即：在时间上向八小时外延伸，在思想上向可能产生道德风险的行为表现方面延伸，在业务上向操作细节上延伸，做到排查工作深入、彻底。

二是采取全行员工自查、互查的方式，然后深入到一线，对每位员工的思想、工作、生活、家庭等方面进行全面了解，与他们交心谈心，沟通思想，进行综合评价，同时，在工作上帮助他们，生活上关心他们，为员工排忧解难，使员工感到支行集体这个大家庭的温暖。

督制约等情况进行全面评估。由每位职工结合自身在业务操作过程中执行制度情况撰写自查剖析报告梳理出存在的问题，展开“查原因、谈危害”的大讨论，深挖根源找准差距。

三、实践中总结教训，整改完善案防工作

在过去的一年里，我支行案防工作虽然取得了一定的成就但还有很多问题需要整改完善，通过学习和上级主管部门的检查考核，针对检查中出现的问题，我支行做了深刻的剖析，对于案件防控工作中存在的问题，我行已采取措施，与职工交心谈心找准差距，对症下药，及时在晨会中对职工进行批评教育。对严重违规行为涉及人员给予严肃处理。从而切实解决了执行制度不到位、检查监督不到位和责任追究不到位的问题，有效防范了操作风险和经济案件。同时建立了诚信举报制度和自我检讨机制，严格执行违规行为积分管理办法，对员工建立违规积分管理台帐与个人目标考核与评选先进、职务晋升等挂钩，进一步加强了自我约束的能力。制度执行的力度在全行职工中得到升华，制度执行的行动在全行职工中得到提升，彻底纠正了视制度而不顾，搞弄虚作假、骗取荣誉的现象，大力弘扬按制度操作开拓创新的良好风气，营造了健康的企业合规文化，使规则意识深入人心。

一是夯实基础，梳理风险控制措施。以“提高效率、杜绝真空、信息共享、避免重复”为目标，对事前、事中和事后各环节的控制职责、措施、方法进行梳理。

二是加强配合，做好会计检查工作。针对支行管理操作风险的关键环节，我支行开展自查，对现金尾箱、重要单证、印章、印鉴卡、柜员管理、业务授权、大额支付等重要部位进行了检查，通过检查，理清了薄弱环节，对差错和违规行为进行整改，加强了风险管理控制。

三是加强现金管理，杜绝风险隐患。严格控制库存限额。按照总行要求，做好现金备付计划预测，严格执行现金预约制

度，提高现金使用效率。

四是切实加强我行设备的管理、维护工作，通过对监控录像的随机回放检查，一方面促进防设备的清洁、维护保养，一方面通过对监控资料回放调阅，发现日常安全管理工作的薄弱环节和不规范行为，有针对性的加以指导、整改，防患于未然，杜绝操作风险的形成和案件的发生。

五是制定安全保卫突发事件应急处置预案，为积极预防和妥善处置突发事件，加强案件防控力度，维护我行的正常经营秩序，建立支行统一指挥、功能齐全、反应灵敏、运转高效、责任明确的应急管理组织和工作机制，使突发事件处置工作程序化、规范化和责任化，最大程度的减轻突发事件带来的损害。从工作职责、组织架构、人员分工、保障支持、处置流程等方面规范和细化预案内容。

问题失之于宽、失之于软等问题。今后我行将继续深入学习，坚持理论、业务、制度的学习让员工在思想上筑牢防线严格执行省联社、市办、总行的各项规章制度，严格监督强化制度执行力，把强硬作风贯穿于整个业务工作中。注重筑牢员工思想上的案防防线，坚持从抓学习入手提高员工的职业道德素养，把合规操作、安全经营变为员工的自觉追求，成为员工的自觉行动。认真贯彻落实“十八大”精神，树立科学发展观，认真实践“三个代表”的重要思想，积极推动寿阳农商银行宗艾支行各项业务经营又好又快地发展。我们有信心通过坚持不懈的努力把银行业金融机构的合规文化内化为员工的行为规范，把我行的案件防控工作做到万无一失。

智能网点转型心得体会 智能芯片工作总结篇三

摘要红肉苹果是一种新型品种，每株红肉苹果苗的价格为5元左右，在当地的苗木基地和电商平台都可购买到红肉苹果苗，为了防止长途运输对红肉苹果苗造成损伤，一般可就近在当地的苗木基地进行选购。

一、红肉苹果苗多少钱一棵

目前每株红肉苹果苗价格为5元左右，它是苹果的一种新型品种，果肉为红色，比普通苹果结果时间早、产量高、耐瘠薄等，是一种比较优质的苹果，但是目前红肉苹果的数量比较少，因此正在大力栽培中。

二、红肉苹果苗哪里有售

红肉苹果苗在当地的苗木基地和电商平台都有出售，为避免长途运输对红肉苹果苗造成损伤，因此可在当地的苗木基地，选购无病虫害、根茎发达、枝芽饱满的红肉苹果苗进行种植，这样的红肉苹果苗成活率才会比较高。

三、种植红肉苹果苗的方法

1、选地整地

(1) 红肉苹果的生长能力是非常强，因此在各种不同的土壤上都可以正常生长，不过产量和果实的品质还是会受到一定影响，一般在选择土壤的时候，比较适合选择土层深厚肥沃、通透性强、水源充足清澈的地方。

(2) 同时土壤前茬不宜为桃李等核果类树，pH值要稳定在7左右，然后将土壤进行深翻中耕，提高土壤的通透性，施足基肥，提高土壤的肥力，并且添加适量的活性菌有机肥，与土壤充分混匀后栽培。

2、适时定植

(1) 一般在定植前，首先要挖好定植穴，然后将定植穴中的石块清除，根据种植密度控制好定植穴的间隔后，就可开始定植，定植需要一边回填一边将土壤轻轻踩实，之后选择一个适当的栽培时间，一般都是在秋季进行栽培。

(2) 只是因为秋季的环境比较适合红肉苹果的生长的，而且根部愈合速度也快，促使扎根早，还能提早缓苗时间，一般栽培的苗木要选择2年内生的，定植的深度要保持在11cm左右，定植后浇足水，有利于提高幼树的成活率。

3、水肥管理

(1) 定植红肉苹果苗后要保证土壤的湿润，特别是在红肉苹果开花结果前，充足的水分能保证红肉果实的产量和品质，生长期间要适当追肥，每年追肥次数不可低于2次，第1次可选择在开花前，然后在果实膨大期进行第2次追肥。

(2) 追肥主要是为了补充红肉苹果生长所需营养，同时还可定期喷施叶面肥（沼液和水），喷施的时候要注意用量，还有沼液和水分比例，还需要在阳光较小的时候进行，一般喷后果实不滴水即可。

4、果园管理

(1) 红肉苹果在幼苗阶段的发枝力是比较弱的，因此不可过度修剪，一般保证树冠形状合理即可，主干的高度要保持在28cm左右，到中后期要及时剪除生长过长过密枝、瘦弱、交叉重叠及病虫害枝条，有利于提高通透性，促进果实开花结果。

(2) 同时还要做好中耕除草、摘心抹芽等工作，这些工作会影响红肉苹果的生长发育，并且红肉苹果的自然授粉能力比较弱，因此还要做好人工授粉的管理工作，有利于保证红肉苹果的开花结果。

智能网点转型心得体会 智能芯片工作总结篇四

20xx年作为一名网点经理，抓好存款，抓好管理是最基本的职责。在工作中从自身作起，带头做到以客户为中心，处处

规范自己的服务行为，注重运用服务技巧，并对员工进行言传身教，始终要求自己，成为员工的表率，成为员工的朋友。善于发掘员工优点及好的做法，发现哪个员工服务好，当场就给予肯定和推广；发现哪个员工服务有欠缺或不足，总是和当事人共同探讨改进，在员工中举一反三，通过大家都能看得见，摸得着的事例教育员工，有效的提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的精神需求和心理变化，不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式，使我的营销经验和信心不断增加，营销技巧也得到了逐步提高，在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢，我们才能赢。在营销过程中，我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标，不求一时一事的得失，从客户出发，为客户着想，替客户比较，帮客户算帐，供客户选择，让客户高兴，促客户忠诚。

为促进营业部个银业务稳步发展，我尽力加大个银产品营销宣传力度，大力营销基金、保险、信用卡、利得盈理财产品、个人通知存款一户通、理财卡、教育储蓄、速汇通、等产品，以优势产品为纽带，增强了客户对我行的认知度。仅20xx年我营销利得盈、基金等理财产品万元，信用卡张，保险万元，为个人业务的发展奉献了一份自己应尽的力量。

1、加强自身的学习，钻研业务书籍，钻透网点转型要求与精神，做到型转神也转！

2、按照转型的六大方面三十二项要求，建章立制。为加强日常管理，我拟定推出了一系列日常管理细则，对每一项新制度的推出，作为网点经理我尽力作好员工的思想工作，提高员工的思想认识，调动员工积极性，以鼓励先进，鞭策落后，努力将营业部打造成团结、积极向上的团队。

3、加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员

工的各方面素质，能更好的为客户服务，我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会，也加强了业务的交流，极大的促进了营业部工作的开展。

4、狠抓优质文明服务，以优质服务为主题。针对部分员工不能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象，我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议，与大家共同梳理网点转型工作，找到转型中存在的问题并研究解决对策，真正做到以客户为中心，逐渐提升客户满意度。

20xx年，在领导的正确带领下和全体员工的共同努力下，平均客户等候时间由秒缩短到了秒，销售业绩由每日销售笔增加到每日笔，客户满意度有明显提高，个人储蓄存款时点也呈阶段性发展态势，与储蓄存款的季节性增长特性相适应，至年末余额万元，比上年末新增万元。个人kpi战略指标完成情况：借记卡发卡全年张，在全行名列首位，贷记卡发卡量新增张，理财卡发卡张，电子银行签约共户，保险销售万元，股票基金销售万元，利得盈理财产品销售万元。

回顾这一年时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对一年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

智能网点转型心得体会 智能芯片工作总结篇五

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

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。

二、服务创优、运筹制胜千里

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，_网讯和《_》已作了相关报道。_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《_银行员工基本素养和服务行为规范》、《_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_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_月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务__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。

三、求真务实、勇拓市场

“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__医院、__公司、_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_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__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。_月_日决定来我部开户，并打入注册资金__万。

3、群策群力，挖掘存款源

安排有较强活动能力的周__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__利用爱人在部队的关系，积极揽存__万。

4、积极配合客户经理做好服务工作

今年_月，____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_____有限公司首次打入注册资金__万。