

# 最新九年级化学教学反思记录(模板5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

## 就业部总结报告篇一

年末，累计办理国际结算xx万美元，同比多办理xx万美元，完成市行年度计划的xx4.06%，任务完成率居系统内第一名；累计全年实现结售汇xx亿美元，完成市行年度计划的x%，任务完成率居系统内第一名。国际结算量和结售汇指标均超额完成市行年度计划，是系统内唯一完成这两项指标的支行。全年实现国际结算手续费收入xx万元，实现结售汇手续费收入xx万元。实现外汇中间业务收入xx万元，同比下降20.78%，完成市行计划的37.80%。

识型员工，经常进行集中学习和业务交流，多次参加上级行、外管局组织的各种业务培训，着力在解决外汇业务发展中遇到的难点和热点问题上下功夫，不断提高业务水平和驾驭、管理外汇业务的能力。

（二）扎实开展客户普查工作，全面掌握客户资源分布 借助下半年市行开展客户大普查契机，我部高度重视客户营销工作，进一步将客户普查作为完善客户基础壮大客户群体的一项基础性工作来抓，作为破解我行国际业务客户营销乏力、业务发展受限的一项突破性工作来抓。在客户普查中，我部把普查目标进一步锁定为20xx年度进出口额100万美元以上的所有客户及20xx年度办理跨境人民币业务的所有客户，共普查63户，其中新开户1户。通过普查我们对客户、对市场有了更深入、系统、细致的了解，尤其是对潜在客户的业务办理情况，同业产品的开办情况，有了更进一步的认识，从而明确了我行产品与政策方面的优劣势，为以后开展业务打下了

坚实的基础。如在普查中，我们进一步了解到xx有xx这一产品需求，为此我们积极与企业沟通了解，并会同市行相关部门把材料逐级申报到上级行，目前，该项业务正在进一步运作中。

### （三）加强与企业沟通联系，进一步密切银企关系

组织的业务培训。今年11月份，我部邀请xx丰共四名业务制单人员参加我行在青岛组织的《新isbp实施后焦点解读与应用》业务讲座，通过共同参加业务讲座，进一步加强了与企业业务人员的相互了解，为以后在工作中更好的开展合作打下了坚实的基础。

总的来说□20xx年我部认真贯彻了支行党委的工作要求，加大了工作力度。但是仍然有许多问题存在，整体形势不容乐观，业务发展基础还比较薄弱，发展的道路任重道远。具体表现在以下几个方面：一是外汇存款增长基础不够牢固。外汇存款仅仅依靠xx丰等企业，存款规模有限；二是部分业务指标距市行计划差距较大，短板现象十分严重。如国际贸易融资在系统内仅有我行和xx□营业部三家支行尚未开展；跨境人民币结算业务在系统内仅有我行□xx□xx三家支行未开办；三是客户拓展工作开展不力。新客户拓展工作进展缓慢，优质客户资源不足，发展后劲乏力，客户拓展需进一步加强；四是外汇中间业务发展不平衡现象比较明显。外汇中间业务收入在系统内处于低水平，中间业务收入及收入结构需进一步提高和调整。

在面对当前复杂多变、不利的外贸经济形势下，唯有加快发展、抢抓机遇，乘势而上才能立于市场不败之地。为此我部决心凝心聚力，转变作风，真抓实干。

### （一）突出抓好外汇存款增长工作，力争市场份额

抓重点客户，提升同业份额。重点做好xx丰外汇存款的维护、拓展工作，把大额外币分层计息活期存款这一工作作为突破口，积极准备相关资料，主动联系市行、省行相关人员，通过部门联动，上下联动，要尽最大努力去争取使该产品能得到总行的成功审批。二是狠抓业务产品，拉动存款稳定增长。要不断加大新产品的营销力度，通过营销产品带动外汇存款增长。

## （二）积极调整业务结构，促进开展贸易融资等业务

目前我行中间业务收入水平低的重要原因之一就是外汇业务结构不合理。我行中间业务收入主要依托xc等大型企业，对其业务依存度较高，而两个企业均为出口外向型纺织企业，随着人民币升值的压力不断增大，出口交单数量较往年相比已大幅减少，中间业务收入仅仅依靠少量的国际结算手续费收入来维持。国际结算发展到今天，早已不是单纯的资金收付，在结算的同时提高贸易融资等业务是必由之路。

有优势，但近期与中行相比，我行在价格及询价流程上要逊于中行，下一步在可能的情况下，要积极寻求改进。

## （三）加强市场拓展，全力做好客户营销工作

在当前外汇业务竞争激烈的大背景下，我部要积极转变国际业务的营销观念，树立起市场营销意识。市场营销，绝不能寄希望于“等、靠、要”的被动营销方式，要建立“主动寻找、主动发现、主动出击”的营销理念，要知难而上，采取“争、抢、找”的主动出击方式，提高营销能力和效果。在内部渠道方面，我部和相关部门积极联手，在信息沟通和业务合作方面建立多边交流和营销机制，努力在同业市场上挖掘业务潜力。

借助客户普查契机，要进一步把客户分为维护提升类和重点突破类。对于维护提升类客户，如xx集团□xx医药化工、金城

生物药业□xx创大等要在继续维护好的同时，努力提高市场份额；对于重点突破类客户，如xx生物科技股份有限公司要积极与信贷、公司部门协同合作、联合营销，以信贷资金介入为契机，为客户提供本外币一体化的全方位的金融服务，同时继续跟进对xx医用器材、山东xx制药等大客户的营销拓展。另外，在营销大客户的同时，积极关注中小型客户，下一步我部将加大营销力度，在风险可控的基础上，争取在中小型客户市场上取得进展。

## 就业部总结报告篇二

### 一、抓宣传，树形象，扩大农村信用社的社会知名度

宣传是营销信用社的有效手段。去年以来，我们在坚持储蓄宣传制度化、经常化的同时，积极做到“四个结合”，即集体组织与个人上门宣传相结合，临柜宣传与社外宣传相结合，重大节日宣传与日常宣传相结合，传统宣传与现代化宣传相结合，积极抢占宣传“空间”，努力扩大宣传市场覆盖面。具体措施：一是利用“双节”的有利时机，从所领导到一般员工大力开展宣传公关活动，我们购买贺年卡\_\_张，写上祝福话语，把\_\_信合人的新年祝福送到黄金客户家中；二是走街串巷、走村串户把3000幅春联及时送到储户家中；三是聘请民意文艺队上街浒表演，我们打着“欢迎您到\_\_储蓄所存款”的横幅，身着宣传信用社的彩带，散发我所的宣传单，把储蓄宣传寓于群众喜闻乐见的节目中；四是利用自身的热情服务，由黄金客户、名人自觉地宣传\_\_所，起到典型示范带头作用。

### 二、抓服务，讲优质，赢得广大储户的信赖

市场经济下的金融业竞争，可以说是服务的竞争。针对其他金融机构的挑战，全所\_\_名员工没有丝毫畏怯，而是积极思考，制定了“人无我有、人有我新、人新我优、人优我特”的方针，推出了一系列特色服务来抢占市场。

第一，让传统服务优势不断发扬光大。

一是办好储蓄咨询服务台。\_\_储蓄所的咨询服务台已设有多年，几任主任都非常重视咨询台的导储服务作用，数年如一日，为客户当好理财参谋，做好业务导向。

二是常年延长营业时间，中午不休息，节假日不关门，方便储户随时存取。

三是长期坚持为客户提供假币知识介绍、“残、大辅”币兑换、复核利息等业务，使客户来\_\_都有一种“宾至如归”的感觉。

第二，以优质服务为主题，严格规范职工的服务行为。服务出形象，服务出信誉，服务出存款，服务出效益。

为使所内的服务工作规范化，我们制订了《\_\_储蓄所文明优质服务规范》，共分四大部分53条。

一是文明用语规范，

二是优美服务环境规范，

三是优质服务规范，

四是临柜服务规范，从而实现了优质服务系统化、科学化。

第三，发行“服务卡”，把“承诺”服务推向社会各界。

我们率先在全县金融系统推出“青年文明号”服务卡，公开向社会承诺文明用语，杜绝忌语；限时服务，超时罚款；钞票兑换，拒兑受罚；热情服务，严格制度五项内容，并公布监督投诉电话，以接受客户投诉，将文明优质服务工作落到实处，健康发展。

第四， 开拓进取， 勇于创新。

为适应客户需要， 我们

一是根据\_\_所周转夜市、 游乐声多、 风味小吃摊点多、 大款有钱怕露富多的特点， 始终坚持每天早上7点开门， 中午不休息， 早上10点下班， 为客户提供了极大方便。

二是开办了上门服务 and 传呼服务， 只要储户拨通电话和传呼， 职工就上门服务， 仅此当年就增加存款1000多万元。

三是为解决个体商户存款不便和找零不便的问题， 坚持每天上门收款服务和大小币兑换服务， 使这些商户深受感动， 从而拓展了储蓄业务。

第五、 抓管理， 修品德， 调动员工无私奉献的积极性

一是建立和完善了职工学习制度， 确保职工学习时间、 学习内容两个落实。

二是积极开展谈心活动， 采取请进来、 走出去的办法， 与职工家长共同开展职工行为教育， 帮助青年职工积极上进， 奋发图强。

三是每周一次总结会， 通过总结表彰好人好事， 寻找工作中的差距， 分析问题， 查找原因， 积极采取措施帮助职工解决实际问题， 确保每个工作环节不受影响。

四是坚持每月一次生活会， 召集几位主任及全体党员， 共同开展批评与自我批评， 增强自我约束能力， 模范带头作用得以加强。五是坚持每季一次职工思想动态分析会， 对职工的职业行为、 职业道德、 职业纪委认真分析， 查找隐患。对找出的问题， 通过谈心活动帮助其提高认识， 端正工作作风， 规范职工行为。

成绩只能说明过去，下一步我们将一如既往，发扬成绩，乘胜前进，努力将我们\_\_储蓄所办成融储蓄、小额\_\_等全方位、多功能为一体的个人理财服务中心。要适应形势，改革创新，采取有力措施，争取明年实现储蓄存款净增\_\_万元，年底余额突破\_\_万元，以崭新的姿态和昂扬的士气，再上新台阶。

## 就业部总结报告篇三

xxxx年以来我中心认真贯彻落实市县就业和社会保障工作会议精神 and 决策部署，紧紧围绕目标工作任务，持续改善民生，不断提升服务质量，为全镇就业社保工作做出积极贡献。现将xxxx年工作总结和xxxx年工作计划汇报如下。

（一）社保工作。截止目前，共办理单位社会保险登记xx户，领取养老待遇人员资格核查xxxx余人，办理城乡居民养老保险退休xxx人，办理重度残疾人续保xx人、退休x人，发放新型社会保障卡xxxxx余张，已完成全镇xx%以上企业和个体参保人员社保卡信息采集。城乡居民养老保险续保xxxx人，近期将会加快进度，敦促各村社区通知缴费，力争完成目标任务。此外做好日常窗口业务，为xxx家企业和个体工商户及花源常住人口提供高效便捷的社保服务。

（二）医保工作。做好xxxx年城乡居民基本医疗保险、大病医疗互助补充保险的政策宣传、筹资工作，新签银行代扣协议xxxx余份，目前完成城乡医保筹资人数xxxxx人，已完成目标。协助县医保局办理外伤调查案x件。

（三）就业工作。每周及时更新企业招聘信息推送给各村、社区，即时登记求职人员信息和技能培训需求，认真办理失业登记及领取失业保险待遇人员签字，按月完成城镇新增就业人员登记及农村富余劳动力转移就业登记，严格落实各项

目标任务。截止目前，累计录入城镇新增就业人员信息xxx条、农村富余劳动力转移就业人员信息xxx条，办理就业失业登记证x人，完成就业困难人员认定初审x人，为x名大学生创业者提供创业补贴政策扶持、为x名创业者提供创业贷款服务。全年共举办x场大型现场招聘会，分别为“xxxx年春风行动现场招聘会”、“送岗位进社区现场招聘会”，两场招聘会均取得了较好的社会反响。

（四）构建和谐劳动关系工作。协助县人社局劳动监察队开展xxxx年劳动保障企业年检xx户，参与协调劳资纠纷xx余起，回复“市长信箱”投诉xx件，按季度及时更新劳动用工信息。完成花源镇模范劳动关系和谐镇□x社区模范劳动关系和谐社区□x托展新材料有限公司和x兴建建筑材料有限公司模范劳动关系和谐企业申报工作，并顺利通过审核。

（一）就业工作。一是摸清劳动力底数，因地制宜制定培训计划。二是利用每周用工信息发布、举办招聘会等形式促进群众就业。三是加强就业创业政策宣传、指导，营造良好的就业创业氛围。四是按要求完成县级各项就业目标。

（二）社保工作。一是继续加大力度宣传xxxx年城乡居民养老保险，完成续保目标。二是继续做好养老待遇领取人员生存验证工作。三是继续推进x市社会保障卡换卡工作。四是做好企业社保、重度残疾人参保工作。

（三）医保工作。做好xxxx年度城乡居民基本医疗保险、大病医疗互助补充保险的政策宣传、筹资工作，一方面清理未签订银行代扣协议人员名单，及时签订协议，同时关注已签订协议人员银行卡存款扣费情况，确保完成城乡居民医疗保险和散居儿童参保（银行代扣成功率）目标。

（四）构建和谐劳动关系工作。协助劳动监察部门依法协调劳动关系，认真构建和谐劳动关系，定期巡查辖区企业，检



查劳动用工情况，发现有违法用工的苗头行为，及时制止。切实维护劳动者和用人单位合法权益，同时强化中心业务水平，竭力将劳动人事争议纠纷化解在基层。

## 就业部总结报告篇四

截止目前，我部门有：

外贸业务员、单证员、业务兼内务共人。

由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则工作。

自从我进入公司以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至xxxx年底，业务范围逐步覆盖玩具，毛毯，五金配件，代理出口业务等。

货物直接出口到美国，俄罗斯以及其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给予我部门极大支持，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

截止月份，公司直接出口销售产品：

其中玩具xxxx件；累计销售金额为□xxxx美元。

毛毯件；累计销售金额 美元；

代理销售业务

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无

暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不被提出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门成立时间不长，某些人还时不时犯一些低级的错误，没有最起码的责任心，其业务水准有待进一步提高，我们的操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年多左右的实践和摸索，我部门基本确立了加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践的方针，并取得了一些成效。

### 1. 积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理不断带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员最大的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩；但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自

身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

## 就业部总结报告篇五

xx年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。

xx年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。

授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，

调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。

xx年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。

## 就业部总结报告篇六

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

xx年5月22日，我行正式成立国际业务部。xx年是不平常的一年，今年截至xx年11月底，收付汇量完成济南分行下达的全年计划的168%，国际业务中间业务收入完成计划的183%。两大核心指标均提前超额完成任务。

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，

深化对国际结算的理解。

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入人心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《中信银行济南分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《中信银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。xx年7月27日我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部、西城支行、广饶支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率92.3%的优秀成绩通过考试，为胜利支行、广饶支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对11月份济南分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行

和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在xx年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

在每日的繁忙工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《国际收支申报中应注意的问题》一文，并抱着学习交流的目的给总行《中信月刊》投稿，并在十月刊上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与八月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《金融发展支持实体经济的机制分析-以xx市为例》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不

是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。