

2023年童心向党班会活动方案(模板10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

半年工作总结报告篇一

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。

借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。

初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。

通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。

开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。

就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正

的成功。

到第二个月，从网下大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。

总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。

这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。

只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2. 从二月份拿到阿里账号，我工作下了一个新的台阶。

这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。

三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。

总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。

虽然只是几百美金的样品单，但

是在这个客户身下花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线.....正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。

总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

3. 4月和5月，我个人的业务都处于低谷期，太阳能电池板的

样品单出了4个，热水器出了一个样品单。

这段时间，可以说还是处于摸索状态，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。

6月份下单的美国affordable solar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。

总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他搜集信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。

像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。

而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答；因为他有单，我几乎每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy，这个时候，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。

当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。

同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。

样品单客户尽快翻单。

同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！

下半年的工作总结大致如综下所述，虽然下半年总的销售额并不理想，主要是因为客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。

对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会下我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。

下半年总目标是12万美金。

很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。

当然不能只盯着一个客户。

墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7月份拿下订单。

对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。

所以给自己7月份的目标是5万美金。

2. 其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变

化的。

希望每月的任务能提前一个月定下来。

3. 还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。

目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸下面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

在公司这半年时间，我有不足的地方，希望同事领导给我提出，我会虚心接受，并改正，争取做得更好。

每个公司都有自己的制度，以及管理方式，在努力工作的同时，我也会配合公司的各项制度。

对于公司，我也有以下建议：

1. 对待资源资源。

在下面的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务下有了明显的进步，客户积累量也突飞猛进。

所以希望公司在资源分配下，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都很重要！

2. 对待样品。

因为前半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标

是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。

我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我希望能继续保持下去。

因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3. 对待来访客户。

这一点只是细节，但是希望能引起注意。

据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。

相比，我知道的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。

探其究竟，工厂对待客户细节等都非常注意。

客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。

我也希望我们对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，为公司业务，塑造形象而努力。

我需要做的就是：为我的目标而努力!!

回望过去，下半年的工作即将告一段落，回顾一下这几个月来的工作，不禁心潮澎湃。

现将主要日常工作总结汇报如下：

1. 审核、结转和调整了2015年上半年完成的供应商应付账款和业务员往来账款账目，及时改正了一些账务上的错误。

2. 根据会计制度与准则结合本厂实际情况，对上半年的所发生的供应商应付账款和业务员往来账目的所有业务进行了精确核算，及时进行记账、登帐、销账并编制各种会计财务报表;做好财务最基本工作，所有账实相符。

3. 圆满完成了1-2季度各供应商应付账款和业务员业务的对账工作，在对账工作中，恪尽职守，极大的保证了企业利益的最大化。

在付款过程中(我所知情的情况下)，根据客观账龄，积极向领导谏言献策，努力使应付账款的支出具有最大限度的合理性。

4. 积极参与每月工资方案的制定和调整，根据工资方案，准确编制工资表并组织财务人员及时发放，对部分员工的疑惑进行了耐心解释。

5. 指导并组织了财务和车间核算员对车间生产成本的合理核算和完善工作。

值得一提的是，由于以前对生产成本核算的不合理性及管理的极大漏洞，我们首先协调各有关部门规范管理程序，完善车间信息收集报送制度，合理核算本期产成品的产品价值，根据不同的费用分配率和利润率进行合理调整并及时录入软件系统。

1. 协调有关部门，制定物料收发，产成品管理细则，完善储运部组织机能，细化各员工工作职责，各项工作内容具体落实到人，定时定量完成任务，提高部门工作质量要求，杜绝造成有些事做完之后没有人整理记录，甚至出现问题没有人承担责任的现象。

2. 加强存货的管理工作，督促储运部管理好企业各类库存材料，努力做好产成品的帐、卡、物的相符工作，每月不定时的`检查仓库库存的合理性和正确性。
3. 进一步加强产品成本的核算工作，积极推进会计标准化工作，努力形成从基础核算到日常流程进行细则的规定并形成统一标准。
4. 积极推进会计电算化建设。

在原有软件的基础上，我们同软件开发方多次沟通，决定在软件数据初始化时要建立规范的帐套体系，对会计科目，核算项目，费用项目的设置上均按照《新企业会计准则》的规定进行设置，争取在8月底完成软件的调试运行(只是在有条件的部门进行，对于主管领导不配合的部门此项工作则无法进行)。

一旦软件运行状态良好，即可实现财务对物料的适时监控，并可大大提高数据的查询功能，从而提高工作效率。

5. 协调和规范有关部门各类报表的上报工作，进一步明确报表的名称、上报时间、报送对象、责任人，莲山课件并保证报表的及时性和准确性，为企业领导决策提供有用的信息。

我们财务工作，虽然平时工作能够相互沟通，相互促进，相互进步，但很多的工作都存在拖沓、扯皮和越位的现象，长期存在着工作的责、权方面不明确的问题。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，对一些问题的把控上也会对财务工作带来负面影响，这样财务部工作就会很被动，所以建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是协调工作的重中之重。

如果有一种制度能够约束住任何人，我们之间也就没有什么了。

上半年的工作虽然取得了一定的成绩，但仍然存在着这样和那样的缺点，仍然存在着许多应做而没做，应做好而没做好的工作。

我一定会戒骄戒躁，扬长避短，积极总结经验教训，将工作完成的更好更出色。

我深深知道，作为财务主要人员，在企业加强财务管理，规范经济行为等方面还应尽更大的义务与责任。

以后的工作虽然千头万绪并存在许多困难障碍和不理解，但我只要随时保持清醒的头脑，用心想事，用心谋事，用心干事，努力拼搏，我想再大的困难，也是可以迎刃而解的。

半年工作总结报告篇二

一、工作方法：

1、作为一名厨房主管，回顾过去的每一天，深感到责任的重大，工作压力之沉重。因为我所从事的工作质量，很有可能会影响到老人的身心健康。因而遇到困难时能及时向领导汇报思想，遇到难点能与同事集思广益，把老人当自己的亲人。

2、我们经常观察老人的饮食情况，对饮食不佳的老人查明原因，征求意见，及时调剂处理，对患病老人加倍关心照顾，并根据医生的建议和老人的要求，制定、做出香甜可口的饭菜。

3、每周三下午，我们三个厨房面点集中在一起，交流老人的用餐情况，向其他厨房学习好的经验，并根据老人的要求，

结合市场行情，制定出一周的菜谱，做到荤素搭配，粗粮细做，细菜精做，数量适中，增加饭菜的花色品种，主、副食合理搭配，尽量不重样，让老人高高兴兴进餐厅，红光满面出餐厅。

二、卫生方面：

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，严把食品加工的各个环节。

1、生熟菜刀、菜墩、盆分开使用，对采购来的青菜，先用清水加少许盐泡洗十分清洗干净后再加工，对餐具进行“一洗、二冲、三消毒”。把剩余调料、肉等分类放入冰箱保存好备用。而保鲜柜、冷冻箱的保存，只是短暂保藏，不能成为万无一失的保险箱理念，因面每周至少要清理一次。防止食物腐烂，造成不必要的浪费。

3、注意个人卫生，勤理发、勤剪指甲、勤换衣服、勤洗澡，开饭先洗手。

4、食堂内外周末进行大扫除。

三、安全方面

厨房内每个员工必须遵守安全操作规程，并严格执行。液化气炉灶附近不堆放易燃物品。使用中随时检查液化气炉灶阀门有无漏气；炉灶、烟罩定期清理，为防止油垢过多引起火灾，每次工作结束后，专人负责检查各种电器、电源开关，确保安全。

四、采购方面

菜肴质量是厨房得以新鲜、实惠的核心。作为厨房主管，严把质量关，保证食材，新鲜、不腐烂、不变质。货比三家，

本着少花钱买好菜的目的，拒绝霉变，过期食品，让老人吃上新鲜的食物。

五、节能降耗

1、在确保不超支、不浪费、而且菜肴质量的情况下，降低损耗、节约成本始终是我们追求的一个重要目标之一。如：我们的下脚料，加工成小咸菜或职工菜，把剩余饭菜再加热处理作为职工餐，做到不浪费。

2、随时掌握库存状况、坚决执行“先进先出”原则

3、杜绝“长明灯、长流水”的现象

七、下半年工作计划

1、虽然上半年工作在我们厨房全体人员的共同努力下，取得了一定的成绩，但离各位领导和刘部长的要求差的很多，还不能满足每一位老人的口味，在菜品创新、菜肴质量、成本控制、厨房人员素质提高等方面都还存在一定的不足之处，作为一名厨房主管，不断地鞭策自己，一步一个脚印踏踏实实，一定会带领我们厨房全体人员，提高自身素质、营养知识和烹饪水平不断努力，烹饪更精美好吃的菜肴。

2、下半年我们认真学习5s管理，定期对工作效果进行评估和肯定，并及时处理管理中存在的问题。积极配合中心领导、部长的的工作，认真研究，提高饭菜质量，争取让老人用餐满意率达到95%以上，吸引更多的老人入住，为中心创造更好的效益。

以上是我半年来的工作总结，希望各位领导及同事们进行不定期检查；并提出宝贵意见，加以改正。

半年工作总结报告篇三

一、20xx年上半年工作回顾

(一) 业务情况

截至20xx年月底，我支行余额达亿元；对公存款余额达万元；累计发卡张；共代理保费万元，实现保险手续费收入万元；完成基金认购、申购金额万元，赎回万元，银行实现收入万元；销售理财产品万元；短信保有量达到户，新增户；银行自结存商易通营结存用户户；pos机结存台，银行自营网点台；累计发放贷款笔，金额万元；贷款结余笔，金额万元；实现利息收入万元。

(二) 主要做法

一是客户经理营销督导

采取将部客户经理完成任务情况列表，按照升降顺序，由低到高进行督导；按照小组整体完成情况进行督导；对营销目标连续几天变化较小的客户经理进行专门督导。

每日班后和公司部内勤一起与员工交流，询问一天的营销目标、实质进展情况、存在的问题等等。督导不仅仅是简单询问当日工作情况、除了激励员工营销热情，注意收集信息，还要多角度为他们营销创造条件。制定了管辖行员工学习交流办法，采取每周学习内容提前预告，参加学习员工名单墙报公示，定期进行活动小结等。

二是签订对账及对账协议

按时与客户对账是防范经营风险有效手段之一，按照要求逐户与客户签订对帐协议，面对一些客户的抱怨和客户变更经

营地址查找不到的困境，营业室协同公司部客户经理齐心协力，较好地完成了对帐及对账协议签订工作。

三是强合规强风险排查

按照风险排查要求，成立风险排查工作领导小组，营业室业务层面除了按照排查表的要求认真逐一检查外，在行规定时间内完成对所有存量对公账户的开户资料、人行帐户管理系统的录入情况进行全面自查，并对出现的问题进行了整改。组织员工进行互查，以便达到检查横向无遗漏、纵向标准统一的要求，力求把检查落实到实处。对自查中发现的问题以及日常发生的差错，管辖行定期进行差错点评会，通过大家共同讨论，汲取教训，牢牢树立合规操作观念，杜绝操作风险。

四是加强员工业绩管理

按照员工自己处理业务能力实行等级划分，由营业室主任及员工组成评定小组，定期进行评定，对具备独立完成综合业务的员工给予最高级，每月员工可以向评定小组提出晋级要求，评定小组据实核定，符合标准的晋级，同时对发生定型差错的员工顺序降级。增强学习业务的自觉主动性，不断提升综合能力，让那些高意愿、高技能的员工有更多的学习机会和进步空间，设置专业产品经理(ab角色)，以点带面，学会用人之长，不搞一刀切，做到重点业务和一般业务区分管理，准确高效地为客户进行服务。

二、存在的不足

1、业务规范化有待加强

根据银监部门和审计和业务部门对我支行的经营业务的检查结果，虽然我行没有重大的违规，但是业务规范化不够，在细节上存在不足，甚至出现一些低级失误，如单据填写不规

范等。有些问题以前已经查出来，但未整改彻底，业务规范化有待加强。

2、服务意识和服务能力有待改善

以客户为中心的观念尚未得到全体员工的普遍认同，网点员工缺乏主动性和团队敬业精神，服务热情和工作主动性相对欠缺，依然处于传统的服务模式，服务意识和服务能力有待改善。

3、人员素质有待提高

随着我支行业务范围的不断扩大，涉及的领域更广更深，现有人员素质满足不了业务快速持续发展的要求，虽然新招收了名大学生，但总体人员素质偏低，有待提高。

三、20xx年下半年工作计划

(一) 以人为本抓队伍

二是给员工成长的空间，以工作业绩为提拔员工的标准，让员工与企业同步发展；三是用愿景点燃员工奋勇向前的激情，营造充满关爱的团队氛围，建设积极向上的企业文化。

(二) 以业绩为本抓市场

结合客户存款回报情况，分析客户，细分客户群，筛选有实力无回报的客户，拔离到创业部，并重点培养有忠诚度的客户。

一实行优质服务，以真情和实惠赢得客户。要想客户忠诚，要求员工对客户必须首先忠诚，拿出切实可行的优惠方案来，让客户享受“绿色通道”式服务，和“个性化”“差异化”服务。

二是勤与客户联络感情。借助现代信息咨询工具，实施客户跟踪服务，在沟通的同时，让顾客随时掌握最新服务产品，邀请客户参与支行银企联谊座谈会，参观支行的企业文化活动室、贵宾俱乐部、员工训练中心等、让客户全面的认识支行品质和实力，与我们愉快合作。

开发新的金融产品，实行交叉营销，用活业务品种(国际业务带动人民币存款)、以产品多元化服务赢得广大客户的好口碑。

以服务赢得好口碑，既可以提升客户的忠诚度，又可以为企业带来直接的经济效益。忠诚的客户使用企业的产品和服务，愿意为此支付较高的价格，并为企业作有利的口头宣传，进而影响到其他潜在客户的行为。

(三) 以风险为本抓合规

以风险为本抓内控，构建防范金融风险堤坝。组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

(四) 以管理为本抓经营

以管理为本抓经营，努力实现经营效益最大化。按照管理理念“自加压力，不进则退”和经营理念“我为人人，共存共荣”在全体员工中牢固树立责任意识和危机意识，管理上发扬逆水行舟的精神，真正实行科学化、制度化和规范化管理；在经营中，真诚服务客户，与广大客户形成利益共同体，同呼吸共命运，多措并举积极应对当前的经济形势及金融市场形势。

20xx年上半年，我支行虽然业绩不甚满意，但是下半年我支行一定会以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，争取全面完成20xx年目标工作任务，取得优异成绩。

面对今年上半年以来经济金融环境的不确定性，我行紧紧围绕“转型发展质量效益”主线，认真贯彻落实省市行长会议精神，着力推进“七大银行”建设，正确处理好宏观调控和自身发展总量和结构数量和质量的关系，加强风险控制和业务创新，继续保持良好的经营发展局面。

一主要任务完成情况：

1人民币各项存款余额万元，比年初增加万元，四行增加额占比%。其中对公储蓄存款余额万元万元，比年初增加万元和万元，四行增加额占比%和%。

2人民币贷款余额万元，新增万元，同业四行占比%。

3实现拨备前利润万元，拨备后利润万元，净利润万元。

4完成中间业务收入万元。

5不良贷款率为%，比年初下降个百分点。

6完成国际结算万美元，结售汇万美元，同比分别增加万美元和万美元。

7实现“三无目标”。

8精神文明建设取得新的进展。

二主要工作做法和效果：

(一) 找准负债业务市场定位，积极把握资本市场变化

随着金融竞争加剧存款分流压力加大的形势发展，及时调整市场策略，通过注入“观念促动机制带动营销推动”等多项举措，加大营销力度，提升服务层次，各项存款保持了持续增长的势头。

1大力实施客户发展战略，积极调整客户及负债结构，努力做大做强做优公存业务。

一是抓住重点，力促机构低成本存款快速增长。年初伊始，就将筹资成本低流动性强的对公存款工作摆到了突出位置，科学分析本行及本地区优质客户群体结构，细化客户层次，紧盯政府机构客户同业客户企业集团客户等高端客户，加强高层公关，通过抓龙头，以点带面，稳内争外，抓大促重的公存策略。同时，注重对财政供电烟草等重点精品客户的精细服务和关系维护工作。至月末，仅等重点大户就增加存款亿元，占全行对公存款增量的 %。

二是优化结构，有效控制负债成本。积极扩大活期存款来源，营销职能部门重点客户活期低息负债。通过积极营销结构性存款等理财型产品，分流转中化中长期存款，有效遏制存款定期化趋势。

三是强化市场分析力度，注重存贷款大户资金信息收集，及时掌握资金进出动向，对项目资金实行行内流动，同时紧盯资金环节点，对客户流入的资金协助客户尽快汇入，对流出的资金想方设法推迟减少资金划出。四是做好等企事业单位年金业务的联络工作。五是争揽市场新客户资源。到月末今年全行新开对公帐户共计户，存款余额达到万元，日均存款达到万元。

2争存揽储“二早二快”。即早动员，早行动，快布置，快落实，提早召开全行旺季工作动员大会，使大家早吃定心丸，

布置争存揽储工作举措，确保各项措施落实到位。

一是制定旺季工作计划，出台旺季单项竞赛活动，层层签订旺季目标责任书，加大营销人员网点负责人的考核力度，在对客户资源进行全面分析的基础上，增强压力和动力，促进全行责任意识发展能力和执行力的不断提升，举全行整体营销之力，从而形成“上下联动，你追我赶，齐心协力，众志成城”的抓存揽储工作局面。

二是对50万元至100万元以上的客户群实行名单制管理，逐户跟进，全行共揽入奖励分红款亿元。

三 本文来自转载请保留此标记。是完善绩效考评传导政策，把考核的共性要求和部门网点自身特点发展定位结合起来，强化机制推动，充分激发各方经营活力，推进经营战略调整的一致性和连贯性。

旺季期间多次刷新建行以来增储新纪录，并得到行的通报嘉奖。四是打造个人贷款精品业务，并以此为引擎，不断延伸营销链条，强化个人信贷市场，培植潜在优质客户，采取每发放一笔贷款，至少为客户提供二只以上的个人产品，把个人信贷业务与其他金融产品实行“打包营销”“捆绑式销售”，培养和提高客户对工行的依存度和忠诚度。全行个人贷款余额亿元，当年新增个人贷款亿元。系统内增量第一。

五是狠抓传统项目和大客户强力营销。依托统一数据分析平台和pbms系统，发掘目标客户，积极开展营销。全行上下严密监控大额存款支取，想方设法加以挽留与控制，尽量减少存量流失。

对大额汇款客户进行积极挽留，尽力将存款留在本行。适时推广留学贷款出国资信证明贷款证明等业务，共销售灵通快线万元，柜面营销代理保险万元，销售基金及理财产品万元。成立贵宾理财中心，设立代理业务专柜和金帐户专柜，分流

小额业务，开通中高端客户的绿色通道，对代发工资户实行低金额高业务量收费，加强离柜服务考核引导，有效分流小额业务，提高网点服务效率。

(二) 抢抓资产业务深度挖潜，适度均衡增加信贷投放

面对国家从紧的货币政策汇率升值和同业竞争进一步加剧给当地经济发展带来的“困难期”和转型升级的“阵痛期”，及时分析形势，认真执行政策，银企风雨同舟，和衷共济，化困难为机遇，牢牢把握经营发展的主动权，贷款增量占四家商业银行之首。

1多渠道抢滩市场份额。年初制订预案，积极向省市分行争取信贷规模，到月底新增信贷规模已占全市系统规模的1/4。在贷款投放中采取优中选优，重点投放产业政策导向明确发展前景好贷款收益高的公司客户贷款和风险小高附加值的个人客户贷款。至月末，全行级以上优良客户贷款余额为万元(不含资产转让万元)，比年初增加万元，占公司类贷款余额的%。全行累计拓展各类贷款客户家，新增各类融资万元，其中贷款万元，银票及保函等表外融资万元。

同时加大业务创新，拓展信贷渠道，已通过行内银团新增贷款亿元，实施资产证券化万元，仅以上两项实际新增贷款已达万元；还通过票据形式转化信贷规模的紧张，票据融资已增至亿元。

2全方位支持小企业发展。年初开始就按照“一条主线三个重点”，在客户信用评级授信管理贷款审批权限业务流程再造贷后管理要求等环节，进行相应改革，把未进入的市级规模苗子企业纳税500万元以上的企业以及自营进出口金额在100万美元以上的企业列入市场拓展的定位目标，选择了一批综合贡献度大风险小的小企业予以重点扶持，锁定目标客户，及时准入。

全行共拓展各类小企业贷款客户家，新增贷款万元，小企业贷款余额万元，比年初新增万元，同期置换和退出贷款万元。

3立体式防范信贷风险。结合行业信贷政策，突出量化分析，坚持财务因素和非财务因素并重的原则对借款企业的信贷风险测定，判断企业所处生命周期，挖掘新客户，提升客户群的价值活力和我行市场进化能力。

一是提出了风险防汇聚的置换方案，进一步提高小企业的担保方式的有效性，担保能力，提升小企业风险防汇聚能力。

二是加强整体行业，尤其是受宏观调控影响较大的纺织服装行业的监测工作，强化风险控制预防性。

三是加大客户结构调整，积极退出成长性差信用等级低发展前景不明的“二高一低”客户和收益低的贷款，将退出的信贷资金规模配置向低风险高收益的科技创新型及环保型注入。

(三) 激活产品资源价值战略，全力推动中间业务发展

紧扣宏观经济和资本市场的新形势新动态，深入分析中间业务发展的特点和现状，积极配置资源，开展业务产品创新和整合，深入挖掘产品价值努力发展中间业务。截止六月末，中间业务收入同比增万元，同比增幅%。

1国际业务“顶天立地”。审时度势，确定以国际业务为中间业务发展龙头，紧紧抓住我行核心客户国际贸易量快速增长总量较大的发展机遇，研究企业结算规律，为企业量身定做服务方案，如通过境外代付捷汇通福费廷出口保理增利通及超短期的外汇理财产品的拓展，为中间业务发展提速。共完成国际结算万美元，同比增加万美元，完成计划%，市场占比%；结售汇万美元，同比增加万美元。

2. 结算账户“开天辟地”。

一是深化服务，增加大客户结算额，以量促增。

二是结算账户扩容，同步放大，已新开结算账户户。

三是对重新协商到期的上门收款代理结算等协议，耐心说服客户，提高收费标准，议价增收，实现结算业务收入万元。

3. 产品营销“钻天拱地”。

一是抓住黄金保值增值的卖点，加强宣传，采取全行营销定点销售模式，打通黄金交易通道，将“品牌金”作为一个新的投资工具推荐给中高端个人客户，共销售品牌金克实物黄金克账户黄金克。

二是利用总行最新的购买理财产品视同完成对公存款的时机，做好内(客户经理部门负责人)外(企业老总财务)营销，如无固定期限法人理财产品具有操作方便收益相对存款高购买与赎回灵活等特点，目前已被富润泰荣等客户所接受，既使企业在短期内实现资产效益的最大化，也巩固了银企间的良好关系，提升了工行专业服务形象。期间共实现各类理财产品销售万元，形成了国债基金票据贵金属专户理财等一批新的增长点。

4. 牡丹用卡“铺天盖地”。加强与牡丹卡特约单位业务协作，上门解决疑难问题，提高atm机使用效率，鼓励用卡消费，新发牡丹信用卡张(收表数)，实现牡丹系列卡消费额万元，还在等拓展了牡丹联名卡重要客户，并联合举办了大型授卡仪式。

(四) 培育先进内控合规文化，倡导温馨家园和谐氛围

按照省市分行的统一部署，开展了“三增强”主题教育活动，

进一步增强全员合规经营意识，深刻认识违章操作的惨痛代价，使全员时刻保持清醒的头脑，真正懂得什么能干，什么不能干，鼓励员工勇于监督举报和制止他人的违规违章行为，使全员真正行动起来，切实做好本职工作，共同构建和谐的内控文化。

一是上半年对个部门网点负责人进行内控防案职责情况述职评议，建立责任考核制度，加大对违规违章行为扣点和经济处罚处理力度，开展内控蹲点活动，听取内控防案工作意见建议，指导网点开展内控防案工作。

二是建立内控管理调查报告制度，定期上报《内控管理调查报告表》，搭建内控沟通渠道，并将收集到的各部门网点在经营管理中的内控管理热点问题，提交内控委讨论决议并贯彻落实。

三是培育内控文化建设。

通过对员工进行内控知识测试，组织参与市分行组织的内控知识行部对抗赛等，本文来自转载请保留此标记。把《业务操作指南》的运用与《员工违规积分》紧密结合起来，用“积分”推动“指南”的运用，切实发挥《业务操作指南》在规范业务操作防范操作风险方面的作用。

通过组织余名员工到绢纺织厂“访艰苦环境，思本职工作”及组织内控防案知识竞赛和测试，开展《忠诚胜于能力》读书活动，开展“精学业务增一流，苦练技能促内控”学习竞赛活动，“六·一一家亲电影晚会”，邀请市分行服务办来行现场指导，到兄弟行网点星级达标学习观摩，制订服务工作手册，提高服务监督检查频率率先在当地金融机构实行了守押社会化改革等多项实践途径，为实现支行又好又快发展，全力营造温馨家园和谐氛围起到积极的推动作用。

三存在问题和不足

在取得成绩的同时，也清醒地认识到存在的问题和不足：

一是存款起伏较大，冲高后又回落，稳定性和递增度不够，增存潜力还有待于挖掘。

三是内控管理中的风险意识和责任意识有待提高，检查整改不到位屡查屡犯问题还存在。四是服务质量提高缓慢，还有待于进一步的改进。

1提振精神，切实抓好稳存增存工作。

一是要全力争取财政国库集中支付代理资格，巩固重点客户系统大户合作空间，积极拓展存款新增长点，优化客户结构和存款结构，做好优质大客户走访工作。

二是深入开展个金银证伴侣业务及三卡一市场拓展工作，层层落实，狠抓进度。

三是拟定对个人大客户采用集中管理模式，以更好地为大客户服务，梳理个人客户营销管理系统，在各网点推广应用该系统。组织实施大客户管理办法，发挥支行理财师的营销作用。四是做好奥运前atm的检查，切实提高atm的开机率和正常运行率。五是加大个贷产品理财协议收入转化工作。

2摸底排队，做好金融创新文章。

一是弄清当前信贷发放收回底线质量运营状况以及目标客户市场定位。

三是明确下半年和明年贷款市场目标，对全市重大项目进行摸底调查，做好项目储备库工作。

3稳步营销，实现全年中间业务收入计划。

一是开办汽车信用卡分期付款业务；

二是拓展现金管理客户户，做好对企业的营销和后续服务；

三是继续做好联名卡的发卡工作，做好联名卡联名卡的前期发卡准备工作。

4加快转型，提升网点综合竞争力。

一是做好对支行移址及支行新网点投入使用后的宣传和营销策划。

二是抓紧完成支行招投标流程并装修。

三是支行要拟订营业装修两不误方案。

四是抓紧完成对支行装修施工图设计预算并上报工作，

五是支行移址报批，并确定装修平面图。

六是整合优化业务流程，提高前台产品营销和客户管理维护功能，实施柜面前后台业务分离改革试点。

七是开办本票业务，着力解决现金需求难题。

5细实结合，深化内部控制管理。要切实整改银票合规检查暴露的问题，规范业务，促使健康发展。要加强与的联系沟通，明确双方在代签过程中的收费问题。要抓好不良贷款处置，全力压降个贷不良贷款。

6强势推进，提高整体服务水平。一是继续抓好每月一考工作。二是推进《员工服务手册》，进一步深化细化规范化服务考核。三是等个网点要做好星级网点的申报工作，达标率要求100%。

7强化培训，提高业务技能素质。要在积极参加市分行四大专业培训的同时，加强对柜面员工的业务培训和技能训练，支行将聘请各专业技术尖子产品经理业务能手作为兼职教师，提高培训的覆盖面和培训的针对性有效性。全力组织好全市第届业务技术比赛各项准备工作，加强 本文来自转载请保留此标记。领导，建立组织，发动动员，落实措施，明确争一保二目标。

8丰富内涵，增强企业团队凝聚力。支行工青妇要积极组织形式多样的文体娱乐活动，丰富员工业余生活，做到全行性活动每月不少于一次，同时要进一步深化职工“小家”建设，做深做透“家园”文化。

半年工作总结报告篇四

在忙忙碌碌中，我顺利的完成了本年度的各项工作任务。

一年来，我认真学习马克思列宁主义，毛泽东思想，学习党的基本理论和重要著作，特别是认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，用科学发展观不断充实和完善自我，模范地遵守教师职业道德，树立正确的世界观、人生观和价值观，坚定共产主义理想和社会主义信念，努力把自己锻炼成适应时代要求和发展的人民教师。

我对待工作精益求精，对待学生有火一般的热情。

我热爱所从事的教育事业，关心爱护学生。

忠诚于党的教育事业。

我用我的心去教诲我的学生，我用我的情去培育我的学生。

我服从领导安排除完成校领导给予的份内工作。

我加强学习, 不断提高思想业务素质。

“学海无涯, 教无止境“, 只有不断充电, 才能维持教学的青春。

一年来, 我广泛涉猎各种知识, 形成比较完整的知识结构, 严格要求学生, 尊重学生, 发扬教学民主, 使学生学有所得, 从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟, 并顺利完成教育教学任务。

积极参与听课、评课, 虚心向同行学习教学方法, 博采众长, 提高教学水平。

培养多种兴趣爱好, 博览群书, 不断扩宽知识面, 为教学内容注入新鲜血液。

总之, 在这一年里我的工作取得了一定的成绩, 但仍然存在许多的不足。

我将总结经验教训, 对不足之处找到补足的途径, 把握新时代的机遇, 迎接新时代的挑战。

本学期我担任初一(135)班和初三(124)班的英语教学。

由于刚刚调进本校, 对新环境、新教材的教学要求知之甚少, 教学经验颇浅, 教学上遇到前所未有的挑战。

因此, 本人对教学工作不敢怠慢, 虚心请教同行、潜心研究教法、在实践中摸索前进。

经过半个学期的努力, 学到了很多教学经验, 也取得了应有的成绩。

现对本学期以来的教学教育工作做以下总结, 希望不断发扬优点, 克服缺点, 总结经验, 吸取教训, 使自己的教学工作更上一层楼。

一、培养英语学习兴趣

要教好英语，就要让学生喜爱英语，让他们对英语产生兴趣。

为此，我采取了一些方法，如开展形式多样、生动活泼的课堂语言实践活动；善于发现学生的优点，并给予表扬，树立他们的自信心。

目前，我们班学生对英语学习的兴趣始终稳定在较高水平。

二、认真备课、上课，注重教学反思

(1)作为一名年轻教师，我的体会是，上好一堂课难，但备好一堂课更难。

在备课之前，必须对所有内容进行熟悉，参考多方面的资料，认真深入钻研教材，确定重点难点，同时，备课不仅要备教材，而且要备教法，备教学手段。

(2)认真组织课堂教学。

一堂课的四十五分钟，就是一个教师表演技能的阶段。

上课时，本着“传道、授业、解惑”的原则，努力提高教学质量，使讲解有条理、清晰、准确、生动。

使每堂课学生有所获，努力使学生打好基础，培养能力，发展智慧，培养学生的正确思维方式，养成良好的学习习惯。

坚持做到以学生为主体，教师为主导，训练为主线。

在课堂上，特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。

在课堂上，根据不同学生设计不同层次的问题，树立学生的自信心，让各层次的学生都得到提高。

(3)本人坚持布置适量的'作业，使学生所学知识得到巩固和提高。

布置作业时，坚持做到有针对性，有层次性，形式多样化。

每周布置听写任务，对所学新单词、新短语、好句子进行听写。

认真及时地批改作业、听写。

并针对学生的作业情况，认真透彻地进行讲评，根据其情况不断改进教法。

(4)教学这一活动，没有反思的伴随就不会有进步。

坚持每次授课后，认真回想，进行反思。

记录其教法、做法及操作不大理想的地方，及时做改进。

三、虚心请教其他教师

教师的教学过程即是一个学习的过程。

因此，在此过程中，一旦心中有疑，必会请教于同行。

认真做到每月听课两节，做好听课记录，取之所长，克服所短。

并常常与其他教师交流，改进教学方法。

总之，在本学期的英语教学中，我尽力地做好每项工作。

其中学到的东西固然不少，但不足之处也很多。

在以后的教学工作中，我将不断总结经验，发扬优点，改进缺点，不断探索新的教学方法和教学手段，激发学生的学习兴趣 and 积极性，提高自己的教学质量，做一位合格的人民教师！

半年工作总结报告篇五

自20xx年6月体系运行以来，科室根据公司和厂部安排，积极响应，高度重视，迅速召开专题会议，结合部门实际，灵活运用各种方法、工具和手段，以改善办公区、仓储环境为突破口，然后以点带面逐步完善6s现场管理工作。现将科室6s现场管理开展情况总结如下。

科室对6s现场管理工作做了详细的计划，加之前期动员与培训等工作做的及时而到位，职责范围划分的很明确，使得6s工作顺利有序的开展。

6s的管理对象

人：对现场员工的行为准则管理规范化、事：对员工作方法、作业流程管理程序化、物：对现场所有物品的管理规格化。

一、整理、整顿

1、明确区分了物品要与不要的标准，清除了办公区、仓库中的废品和废料，仓库中的材料做到了分类摆放，标识清楚，取用方便的效果。

2、对办公室的格局重新进行了划分，使得部门中的空间利用更为合理。

3、对现有文件进一步整理，规范了文件柜及文件盒上的标识、标签。

二、清扫、清洁

集中清扫和自觉清扫，并加以制度保障。

1、集中清扫：对办公区和仓库的墙壁、地面的灰尘、油污做了彻底清扫。办公区、仓库的玻璃擦拭光洁明亮。对仓库内的所有设备进行彻底清洁。

2、自觉清洁：划分卫生责任区，督促每位员工做到“工作间隙勤清扫、上班之前小清扫、下班结束大清扫”，保持整洁、明快、舒畅的工作环境，坚持分工负责，每日进行检查、反馈，使生产现场和办公区域始终保持最佳状态。

三、素养、安全

1、为了规范员工的行为规范，展现员工的风采，我们严格按照《现场管理程序》，规范了员工的衣着、行为等规范，大大提升了车间员工的精神风貌。

2、为了确保办公室、仓库的环境卫生，以提高素养，建立长效机制为目标，根据《可视化定置管理规范》、《现场管理程序》等制度，做到用制度做保障、做约束，使6s现场管理工作长期执行下去。

3、对消防器材进行了全面的检查、清洁，保证消防通道的畅通。并制定了相应的应急预案，对事故应急预案组织人员进行演练。

4、明确标识了安全警示，安全标语，防火区域等等。

四、其他

1、为了宣传6s现场管理工作，科室组织员工学习培训，并利用科室会议积极宣讲6s的知识，使员工在思想上认识6s现场管理工作的内涵及意义。

2、为营造6s现场管理工作的氛围，科室制作了6s现场管理看板等物品，使得办公区、仓库处处洋溢着6s的氛围，使员工在意识上融入到6s现场管理工作中来。

经过一段时间的运行工作，科室在6s现场管理上取得了初步成效。目前仓库是摆放整齐，标识清楚，取用方便。办公区域物品摆放整洁有序，美观大方，文件资料取用方便，提高了工作效率。员工思想稳定，出勤正常，行为规范。安全事故没出现一起，安全态势良好。

1□“6s”管理是一种要全体员工养成的行为模式，而不是一种工作的形式。所以其实是更重要的是在内心认识上的实施和认同，而不是行为上的服从和履行。因此，应做好知识普及和思想认识的宣传工作，不应流于形式。使“6s”最终变成全体员工自觉自愿的行为。

2□“6s”管理应注意方式方法，不能照搬别人的做法，应同自己的实际相结合，找到适合自己的方式方法□“6s”是不断的改进、完善，不是达到了预期的目标后就停止不前。应不断地提出更高的目标和要求，不断改进，不断完善。

3□“6s”管理不是一朝一夕就可以实现的。它可能需要一两年，也可能需要三五年。所以不能急于求成，要求马上见到想要的效果。人的行为是逐渐养成的，不是一纸制度就可以改变的。并且“6s”是连贯推行的，不是现在工作不忙就推行，等工作忙起来就把他抛到九霄云外去了。应该按照推行实施计划，按部就班的’连贯实施，不易中断。

分析总结：

一定的领悟，各车间、单位对6s的推进工作也是非常的配合，个别单位在6s执行力度和工作配合上还需加强。

2. 经过这一个月的努力，各车间、单位的现场管理虽然取得了一定的成效，但离我们6s标准还存在一定的差距，表现为□

a.有些单位纯粹是为了应付检查而改善，不能长久保持清爽的工作现场□ b.各车间、单位的整理、整顿、清扫方面的细节(即死角)还需加强完善。

c. 各车间的安全消防装置不完整，脏、烂、过期的等都在现场, 在安全方面还需加强改善。

3. 通过这次检查我们发现各车间、单位对公司6s工作的配合总体较好，希望各车间单位继续努力完善我们的现场管理工作，并不是应付检查而改善，应养成良好工作习惯，为员工塑造干净、清爽的工作现场，体现我们管理者的工作责任。