

建博会工作总结 银行工作总结工作总结 (实用6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

建博会工作总结 银行工作总结工作总结篇一

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，

提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人网银273户，callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，

我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

建博会工作总结 银行工作总结工作总结篇二

期末回首，透视本月工作的点点滴滴。虽然只是短暂的一个学期，我们却认真履行自己的职责。这最后一个月里洒满了我们辛勤付出的汗水，闪耀着我们努力工作的成果，更折射出我们对自己成败得失的反思和总结。

在大一的前半年，很遗憾的没有进入自律部。在大一的后半年，就暗暗下定决心要进入自律部。毅然就参加了几十人竞选，最后一路过关斩将，才进入了自律部。短暂的半年很快就过去了，给我留下许多美好回忆，还有一些宝贵的工作经验，这些将是我人生路上珍贵的宝藏。

刚进入部门的时候，对里面的一些工作还是感到蛮有新鲜感的。对部门里面的一些常规工作还是蛮有兴趣的，例如早上检查早操，晚上检查晚归啊。但还包括一系列的其他工作啊，帮助信息系学生会其他部门完成一些工作，积极配合完成组织上交给我们的任务，保质保量的完成主席团交给我们的活动。

对于早上查早操，六点就得起床，而且要一个一个寝室的叫他们起床。其实回想起来还是蛮有趣的，而且也是蛮佩服陈敦伟部长，他已经是大二的人，早上完全可以休息的，但他还是依然坚持早上起来给我们带队。

晚上查晚归的时候，每次到了晚上9点50分就会准时的出现在我们面前，给我们做好榜样。每次我们抱怨这些常规工作的时候，他只是用自己憨厚的笑容来回答我们。其实他在部门的一些工作中付出了蛮多的，其中的一些挫折和压力，都是他自己默默的承受着，从来不向我们抱怨半句。使我明白，一些领导者，承担的东西实在是太多了，而且要自己做好榜样，下属才会努力完成工作。

我们部门工作范围之广，难度系数还是蛮大的。我们不怕，我们有一位工作能力较强的王胖子部长，所以我们戏称只有主席团的事我们没做过，其他所以部门的事我们都做过。每次做完常规工作的时候，王部长都会总结半个小时，特佩服他的口才，而且说的句句在理，一些时候还给我们总结每次工作中存在的漏洞和失误，并且给我们想想办法怎样解决这些问题的。而不是像某些领导只会指挥和挑刺，每次活动他都会身体力行的。

其实一些篮球赛，维持会场纪律的，还有一些大型的活动和晚会都有我们的身影。

努力了半年，和他们共事了半年，现在的离开，还是有丝丝的不舍。在这里我学到了好多，该锻炼的也锻炼了，不该锻炼的我也锻炼了，我会继续努力的。

建博会工作总结 银行工作总结工作总结篇三

七月份我刚来到工地的时候就像是闷头苍蝇一样几乎对于现场的东西一窍不通，但是领导没有因此而批评我，而是在每项工作的每个流程都细心的指导我，给我讲解。

在这半年的工作中，我主要和其他几名同事负责现场的工程技术管理。期间我参与了屋面防水工程、楼地面以及内外装饰等工作。

在工程中，几乎所有事情都是看起来容易，但要真正着手去干时才发现其中的困难所在。例如在进行楼地面施工时，图纸上的做法看起来很简单，第一层是什么，第二层是什么。实际施工起来问题就接二连三的来了，首先就是清理楼面上的垃圾，由于垃圾很杂乱，清理起来就不是很顺利，最后还是排除困难完成第一道工序。接下来就是铺设地暖管。最后铺设钢筋网浇筑细石混凝土，浇筑混凝土时也会有很多因素影响施工的正常进行。中秋节期间工人都回家团圆过节去了，工地上的施工陷入了低谷期。混凝土堵管，混凝土供应不及时等因素都会影响工程进度，聊城市政府治理扬尘期间，混凝土搅拌站由于原料不足导致混凝土供应不及时。楼地面施工按时完成只是一方面，更重要的是按时按质完成，质量虽然是由监理单位控制，但是我们经常去现场查看工程质量，哪里有不足的地方及时提醒施工队伍，以保证施工质量。最后在项目部领导的指导下，与同事、施工单位、监理单位的共同配合下，抢工期，最终将楼地面在冬季到来之前施工完毕。

在这半年的实践工作中，我从过去学生时代的只会纸上谈兵到现在的懂得一些现场具体实际操作，思想上有了一定的转变。施工现场是我们的工作技能得到提升的主要场所，工程做得好不好，几乎全在施工现场体现。半年来的工程施工工作，自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协作能力、管理能力和应变能力都得到了一定的提高，更重要的是积累了宝贵的工作经验。

目前，星光城市广场商务办公楼已经接近收尾阶段了，但这并不代表我们可以放松下来，这一阶段同样也是非常重要的一环，我们必须提前做好工程施工进度计划，保证商务办公楼顺利交付使用。

20xx年，我们要努力将商务办公楼剩余工作，包括室外幕墙、涂料，室内瓷砖、吊顶、涂料等装饰装修工程，安装方面的工作以及垃圾清理等工作在保证质量的前提下按时完成，争取早日交付使用。商务办公楼竣工后，我将被安排去何官屯星光水晶丽城项目，进行基础工程施工以及主体工程梁板柱剪力墙施工工作。

接下来的20xx年，工作中将会有更多的新的挑战，我一定会竭尽全力更加积极的工作，在今后的的工作中，我将以十分的热情迎接新的挑战，在工作中学习，在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量。

最后我祝福公司各级领导与各位同事身体健康，工作顺利，事事顺心，万事如意！祝愿公司更加灿烂辉煌，成就百年星光的梦想！

建博会工作总结 银行工作总结工作总结篇四

自从加入到xx加油站以来，本人明确要当一名合格的员工，要积极投身到加油站的日常工作中，认真履行加油员职责、认真学习加油站各项规范，提高自己的业务能力，增强责任心和事业心，不断提高自身素质和目标，树立中国石油良好的企业形象。增强市场竞争能力，提高企业经济效益，认真落实规范服务、规范管理，脚踏实地的工作，以人为本，强化服务增效益，不断完善自己，使自己成为合格的员工，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

本人自从参加工作以来，先后从事过不同工作，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。20xx年10月我开始了又一个新的起点，又一次的面临着全新的挑战。

中国石油是进入了世界500强的企业，来到这里工作有种无比的自豪之感，刚入职我们所有新员工就接受了良好的岗前培

训。在经过短暂而又充实的培训后，我被分到了隶属于中石油华南销售分公司的xx加油站进行实习工作，来到这里我并不感到孤单和无助。这里的人很朴实，因为有了他们的谆谆教诲，才有熟练的操作，因为有了他们耐心的指导，各种票据才写得准确无误。加油员的工作条件很艰苦而且工作压力很大。刚开始我有过困惑，有过迷茫，有过退却，但在加油站同事们的相互关心和帮助下，我逐渐的投入到了我的工作中。现在我已经深深地明白我是一名中国石油的员工。每一个成功者都要从最基层做起，当我加入到这个行业的时候我就要全心全意的去努力去做好我的本职工作。来到加油站实习的第一件事情就是学会加油，在加油的过程中需要注意的事项很多，当然最主要的是一定要让顾客满意，我们企业属于服务行业，因此顾客是我们的上帝，如何让顾客高兴而来，满意而去，这就需要我们满腔热情地投入到工作中去，首先要面带笑容地迎候顾客的到来，尽可能的为他们提供优质的服务。工作中的一个微笑，一句亲切的话语，于人于己都是有益的。加油过程中，我也碰到过形形色色的客户。怎么办？那就是始终微笑着迎接。这样就能将自己快乐的一面传递给客户，让客户感到亲切和温暖。微笑是心灵的默契，微笑是距离的缩短，微笑是温暖的传承。

现在我当上了班长，责任也更重了，不但要提高自身的素质，还要团结好班组成员，一个班组是否团结，理论上我认为沟通很重要。由于工作中每个成员都只负责整个项目中的一部分，因此遇到比较棘手的问题时不知道怎么处理。但是当大家讨论的时候才发现，原来我做的这部分在整个项目中起到这样的作用，我这部分在你做的那部分里面起到什么作用，怎样才能跟你做的那部分有效衔接。别人也从自己的角度，告诉你如果能让这整个系统有效，你那里应该做什么改进。这样一交流，所有人的思路都明确了，而且对整体有了一定的把握，团队成员间密切配合，做的东西环环相扣，浑然一体。在沟通这方面，我现在做的还不够，但我相信在日后的工作中我会朝这方面去努力，使自己的班组成为一个优秀的团体！

由于工作时间短，经验欠缺，不足之处有很多。其中最主要也是我现在最困惑的是：对班组某些成员不敢管，按理说我还算是一个‘新人’，面对老员工有些违规的现象，我不敢指出。生怕对方来一句：“你算老几，凭什么管我，我在这工作的时候，你还不知道……”。自己的心理压力挺大，通过自我反省，我认为只有我在工作中严格要求自己，在提高自身素质的同时把站领导交待的各项工作做好，这样才能在班组成员中树立一个好的榜样。我相信到那时我也会有自信、也敢于指出……另一个不足之处就是在填写报表时不够细心，一味的求快，结果常常出错。我相信这些问题只是暂时的，会在以后的工作中努力改进，争取当一个合格的、优秀的员工。

加油站的工作是一种平凡而艰辛的工作。在这平凡的工作中不知不觉又过去了一年，在新的一年里我要以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，实实在在的努力，踏踏实实的拼搏。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，共同创造中国石油更加美好的未来，使宝石花的风采永远闪烁着光芒！

建博会工作总结 银行工作总结工作总结篇五

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更

重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种

好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我

自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在

胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

4.业务员工作总结

5.业务员转正工作总结

6.业务员的月工作总结

7.业务员的年终工作总结

8.业务员实习工作总结

9.业务员工作总结

建博会工作总结 银行工作总结工作总结篇六

今年的营业收入是多少，作为部门经理人，一切要以自己部门的费用为首，经理是先经营后管理，故而如果一开始就描述总结管理上的事情，那就犯了一个重大错误，部门的费用包括今年发生的税后数据，预算是多少，较比预算差多少，原因是什么，较去年同期对比是差多少，具体的原因是什么。

列举一年中围绕工作的大事，也就是对部门影响较大的，比如营销策略，设备设施增购，工程改造，人员架构调整，等等，并重点列案例，描述通过所做的事情所带来的一系列的好处，点到为止即可。

如：

(3) 具有协调控制能力、擅长沟通，对管理工作把控能力较强；

(4) 工作细致性较强，善于从细节处开展工作，对工作大有进益；

如：

(1) 因为在酒店工作时间较短，可能在某些方面判断和处理得不够完美；

(2) 对自身性格所具有缺点的控制与把握应进一步提升，应在工作中加强优势发挥，尽量规避劣势，完善自身工作行为。

(2) 举例一些工作中的案例，结合所学习的，带给自己在某一件事情上的提升和处理方式，以及对身边同事和下属得影响等等。