

对标先进争创一流工作总结(通用9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

对标先进争创一流工作总结篇一

近期读了《学校转型——北京十一学校创新育人模式的探索》这本书，受益很多。教育是培养人、造就人的崇高事业，其终极目标是为了人的自由发展，关乎学生的命运，关乎民族的未来。北京十一学校创新育人模式改革，全面诠释了该校创新育人模式的真谛，系统展示了改革给学校带来的冲击变革和活力，读后令人振奋，令人鼓舞，令人深思。

北京十一学校的教育教学改革独树一帜，抓住了教育的核心、教育的本质，定位于育人层面的改革，着力于人的成长和发展，尊重个性发展、尊重生命成长，创设适合每一个学生发展的教育，追求并回归了教育的本真。

目标是一切行为的指南，教育的目标是立德树人。在北十一学校行动纲要中明确了北十一学校的育人目标是着力于培养志远意诚、思方行圆，即志存高远、诚信笃志、言行规范、思想活跃的社会栋梁和民族脊梁，这是何等的胆略和气魄呀！我想，谁看到都会热血沸腾、激情迸发，必当引发男儿当自强、巾帼须奋进的豪情壮志。学校育人目标的具体内容是通过引导学生进行职业与人生规划，确立远大目标，启发学生立志成为某一领域的领军人物或杰出人才；诚信做人，让每一位学生成为值得信任的人；强化学生自律意识，培养学生自主管理能力，鼓励独立思考，培养有自己想法的学生。从

奋斗目标、做人之本和生存之道三个层面概述了学校培育人的方向和宗旨，阐释了教育的真实内涵和真正目的，以尊重学生主体、对学生未来负责的以人为本的价值追求，注重教育本质、本源，彰显了对学生个性、人性和生命的尊重。

李希贵校长提出，北京十一学校的办学理念是学生第一，学校的教育教学始终要把学生放在第一位。以一切为了人的自由发展、尊重每个孩子的个性发展为己任，最大程度地保留学生的学习个性，针对每名学生的个性需求因材施教，最大限度地引导学生发现自我、自主学习，激发学生学习的主动性、积极性、创造性和学习潜能，给学生充分施展才能的舞台，让学生全面健康成长。这是北京十一学校教改的精髓，也是其改革的灵魂所在。一切为了学生的健康发展，以学生个性化和发现学生的需要作为育人目标，北京十一学校取消行政班、实行走班选课，拆掉讲台、实行导师制，真正实现了教育成为服务的思想转变。具体来说，课程根据学生的需要进行分类分层开发开设；课堂根据学生的实际进行教室分区、任务分层、课型分设；课外给学生以足够的时间和空间，开展丰富的社团活动、实践活动和自修活动让学生扬长补短；在硬件方面，充分考虑学生的兴趣，建设了“三室合一”即图书室、实验室、教室融合一体的功能教室，同时普及并引导学生正确使用移动互联终端设备，充分发挥教育信息化功能，让教室成为学生最喜欢的地方之一，让课堂教学成为学生最喜欢的活动之一。

教育的目的不是工业产品的生产也不是统一模型的塑造，而是尊重个性发展，让一个个鲜活的生命绽放各自最美的光芒。其关键是给学生以自主的空间和时间，让学生自主成长、成才。自主的前提是实施师生关系的平等，将教师从“警察”、“看守”、“门岗”的角色中退出来，变管教为疏导、变说教为沟通、变强制为自主。因此，北十一学校采取了打破行政班、取消班主任，改变班级授课制状态、实行走课选班制，充分给学生以选择的机会和权利，构建真正的师生平等关系，让学生拥有独立人格和独立思想去激发潜能、激扬生命、自

主成长。

学生的基础不同、喜爱和兴趣不同、将来的发展规划也不同，一样的课程根本满足不了学生的个性需要和发展，因此北十一学校基于学生的需要和实际对课程进行了系统开发，几年下来共开发了269门学科课程、34门综合课程、70个职业课程和60个管理课程，组建了268个社团，对数学、物理、化学和生物课程进行分层开设，对语文、英语、历史、地理、政治、体育和技术等课程进行分类开设，并且对艺术类学科进行整合开设了综合课程，针对特别学生开设了一对一的特需课程，利用小学段针对部分学生实际开设了援助课程。丰富的课程就像超市货物，学生可以根据自己的喜好、需要和特长进行自主选择、自主规划。在这里，4000多名学生，每人都有自己独一无二的课程表，做值日、社团、游学、职业考察随处都有课程，学生的个性化需求得到了充分的尊重和彰显。在这里，课程价值不再是盯分数、做题，而是重在培养学生思维和能力，注重观察能力、分析能力、表达能力、探索精神、好奇心等的培养，着眼点并不止于“提高学生的综合素质”，而是在不断选择的过程中，让学生自己发现兴趣、才能和需求，将学习与自己的人生方向联系在一起。

学生的自主还体现在课堂学习方式的选择上，课堂学习分为自研、合作以及导学三种主要形式，学生可根据自己的实际以及爱好进行自主选择。在学生管理方面学校也给予了学生充分的自主，比如期末评语，学生愿意让哪个老师写，就可以选哪个老师；小学段自习，学生可以提前在网上选择自己信任的老师，请他负责指导规划等等。

因为选择所以热爱、因为心动才会行动，自主必然培养起学生自律、自觉的习惯，自主必然能培养学生的责任和担当意识，自主能焕发学生的斗志，自主能挖掘学生的潜能，自主能让学生在青春成长的跑道上越跑越快、越跑越好，自主是学生成长的内动力。

在学生自主成长的过程中，科学的评价和激励是必要的保障。尤其是打破行政班级、取消班主任后，开放的、个别化的、多样化的课程开设更需要标准化、专业化的评价。北十一学校变过去单一化的评价为多元评价，变过去终结性为主的评价为过程性评价和终结性评价有机结合，研究制定了评价标准和实施方案，细化了评价项目、突出过程性评价，充分利用信息化手段、强化评价的过程管理和结果诊断，充分发挥评价的诊断功能，引导学生不断进步，为学生自主导航、为学生成长把脉。在北十一学校，学生做什么都会反映在评价上，一堂课的表现如何，教师会在课后进行过程性评价；小学段自习，学校会根据学生自主规划的落实情况进行评价；一个学期结束，学生拿到手的不再是几个枯燥的分数，而是一份包含了历次测验分数走势、所处分数段、文字分析、综合实践评价以及下一步改进建议的诊断报告。

同时，利用各种契机、寻找各种机会鼓励学生、表彰先进，树立校园正气、传播正能量。在校园的廊道、橱窗到处是先进、优秀以及进步学生的表彰图片和事迹介绍，真正做到了让每一扇墙壁说话、让每一副图文育人，为学生的自主成长营造浓郁、积极的氛围。

只有把教师引向研究的生命状态，教师才会走向真正的专业幸福生活。根据学校学生第一的办学理念，一切工作都服务于学生的需要和成长，由此出发必然带来了许多问题，怎样开发课程？怎样制定课程标准？开发什么样的课程才是学生的需要？什么样的教学方式才是学生所喜欢的？打破行政班、取消班主任后怎样管理？怎样制定科学的评价方案？等等一系列的问题倒逼着教师和管理干部们不断进行思考和研究，这是管理者的智慧，这是消除教师职业倦怠的良药、更是教师成长的催化剂。为了创设适合每一位学生发展的教育，李希贵校长提出了“在工作状态下研究，在研究状态下工作”的观点，引导老师们个个做研究、人人爱研究，设置了备课组、工作坊、工作室、研究院等许多非行政的研究机构，为教师们构筑丰富的研究和交流平台。通过研究他们解决了改

革途中一个一个的难题，通过研究他们走出了一条康庄大道，通过研究成功了学生、更成就了老师。这次聆听了多位教师的精彩报告，颇为他们的理论见解折服，他们自信饱满、汨汨而谈，他们都成为了教育行家，也正成长为教育专家。

全面实施素质教育是现代教育的历史使命和时代课题，是我国教育事业的一场深刻变革。北京十一学校是我国基础教育领域教改的一面旗帜，也是全面推进实施素质教育的典范，该校以坚持不懈而丰富生动的实践探索，让教育真正回归其本质、本真、本色，让教育真正回归到其本源、规律上来，这正是其重大的典型意义所在。

对标先进争创一流工作总结篇二

二、踏实工作

1、汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单 提供可靠依据。

2、协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品， 为各部门的同事提供最可靠的库存数据。

3、完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。

4、完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。

5、每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查， 保证每款宝贝的架上数的及 时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6、配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7、完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

三、存在的不足及今后努力的方向

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。

另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

对标先进争创一流工作总结篇三

香港中文大学（深圳）校长徐扬生院士，在谈及什么是好的教育时，他说“教学是一种心灵的感动，而非灌输知识的手段，学生是教育者试图点亮的一盏灯，而不是去注满水的一只杯子。”李希贵校长在此书中也说“教育的另一种诠释是发现和唤醒”，无怪乎他在书中的第一章就谈了“教育的价值选择：让每一位学生成为自主发展的主体”的话题。

育人理念陈旧模糊，学校就不可能真正转型。从书中随处可见的“育人目标”、“学生提案”、“学生自我负责教育机制”、“校园机会榜”、“校长奖学金”、“咖啡厅董事长”等可知，学校是真正属于学生的大舞台。经过几年时间的努力，北京十一学校已初步形成了相互作用、和谐共生的校园生态。

有了适切的育人理念，才能制定出准确的育人目标，由此才会选择最优的育人策略，最终产生良好的育人效果。那么学校转型，应从理念转型起始，吸收、沉淀、论证、归纳，扎扎实实走好第一步。

十一中学构建分层、分类、综合、特需相结合的课程体系，满足全部学生的发展需求，让学生成为自己，做最好的自己。课程的构建，又以课程的校本化实施为重中之重，通过重组、补充、取舍、替换、拓展和调整等策略对课程进行适当的处理，使之更加适合学生学习，也更契合学校的育人目标。

崔永元曾说：“让孩子们觉得学校是他们的，我认为这件事太重要了。因为教育的最终目的就是这样，当孩子们在学校时认为学校是他们的，当他们走上社会时，他们才会觉得国家是他们的，才会真正做到‘匹夫有责’，否则他们永远只是旁观者。”人之所以喜欢一件事情，其中一个很重要的因素是源自于自我的认同和选择。

书中有句话令我印象深刻：“致力于统一目标，而不必奢望统一思想。”我们应该清楚并坚守课程改革的重点和重心，把气力用在最要劲的地方。

十一中学对资源的配置、优化、运用令人艳羡，这也是学校能够成功转型的有效助力。首先，要挖掘学校的文化资源。课程核心必须体现学校文化的传承与提升，与学校的培养目标结合起来。其次，要挖掘育人资源。整合区域特色，将学生参与的学科活动、劳动技能、社区服务等综合实践活动统一规划，协调安排。三是应挖掘优势资源。学生家长所从事的行业几乎涵盖社会所有的层面，其中不乏行业精英和草根英雄。

学校可以邀请部分代表，就某些内容开设讲座、组织活动，帮助学生了解社会，拓宽视野；社会上藏有很多长项的能人，学校可聘为专项辅导员；另外，高校、专家也是极为重要的资源，学校可以寻求专业支撑，邀请更多的资深专家参与到学校的教育教学活动中，指导学校均衡持续发展转型。

对标先进争创一流工作总结篇四

刘贵清

【摘要】农业问题是我国经济工作的重点，随着新农村建设的不断深化，加快农业结构调整步伐，已成为当前农村工作的重中之重。为进一步贯彻落实党和国家关于农业现代化建设和推进经济转型升级的战略要求，需要我们在思想上进一步提高认识，要在更高水平上和更高层面上推进现代农业经济的快速发展和现代高效农业转型升级。

【关键词】农业农村 发展创新 经济转型 推进策略

党的十一届三中全会指出，我国总体上已进入以城带乡、以工促农的发展阶段，处于加快农业经济结构调整的关键时刻。加快农业经济结构调整，实质是以积极促进农业经济发展为前提，围绕保民生、保稳定、保增长大局，合力推进、多措并举，突出农民持续增收为重点，着力推动农村社会和谐、农业生产顺利稳定发展。

加快推进农业发展方式转变，促进农业发展理念的转型

一是强化农业以人为本理念。农村建设的主体是农民，在现代农业发展的过程中贯穿以人为本的科学理念，以增加农民收入和保障农产品有效供给为根本出发点，努力提高农民的科技文化素质。

二是强化农业多功能化理念。发展农业根本动力就是调动农民积极性，注重农业功能的拓展，顺应农业功能不断拓展的趋势。把当前农业由一产向二三产协调发展转变，促进农业结构不断优化升级，向广度和深度推动农业进军，充分发挥农业的文化遗产、休闲观光、食品保障、就业致富、原料供给和生态保育等多种功能。

三是强化农业工业化的理念。不但要充分科学借鉴现代工业发展的理念，还要积极推进农业经营的规模化、企业化、专业化和生产的清洁化、机械化、标准化。积极推进农业社会化分工协作，强化农业产业化理念。要逐步完善四位一体的农业产业化经营体系(行业协会+专业合作+社家庭农场+龙头企业)，从而形成农业发展贸工农一体化的新格局。

四是强化农业生态化理念。大力发展循环农业、低碳农业，努力改变农业生产资源浪费的状态。结合自身的区位优势，在发展现代农业的过程中发展低碳经济。低碳经济的经济模式就是低污染、低耗能、低排放，促进农业发展方式的改变。引导农业走资源节约型、环境友好型发展轨道，发展生态农业，逐步实现养殖、种植一体化，实现农业废弃物资循环利用和综合利用。

推进土地适度规模经营，在以农户家庭经营的前提下，形成新型农业双层经营体制，一个龙头企业服务和专业合作社与规模化、企业化、专业化的家庭农场经营的体制，通过资本嫁接、品牌整合和政府扶持，做大做强农业龙头企业，积极培育和发展现代农业生产经营主体。促进合作组织发展，推动高校农业发展，积极鼓励农业种植大户、科技人员、村组干部、龙头企业等创办农民专业合作社。要及时建立农村劳动力信息平台，构建利益分配和用工调配机制，积极探索成立劳务用工合作社。

经营、经营体制改革，建立流转市场。不断提高农业产业经营水平和农民组织化程度，大力发展产业化龙头企业和农民专业合作社。进一步深化农产品流通体制改革，建立电子商务和实物交易相结合，农产品专业拍卖、期货、批发多层次市场有机结合的农产品物流体系和市场体系。

实施差别化竞争，因地制宜，进一步调整优化区域布局，提高主导优势产业集聚度。积聚力量，整合资源，稳步加快现代农业进程，加快建设现代农业各项基础设施，着重加大项

目的实施和招引力度。重点打造一批农业强县强镇，拥有区域知名品牌、连片基地的特色。积极拓展农业的多种功能，积极促进发展水产养殖业、农产品精深加工业、生态畜牧业、农业生产性服务业和农家乐休闲观光农业。

首先是农业科技创新。推动农业发展方式转变的动力是科技创新。拓展高效农业功能，围绕观光休闲农业建设，加快形成管理规范、服务完善、结构合理和布局科学休闲观光农业经营体系。按照环境友好、农业功能多样化和资源节约的要求，重点推广以科技创新为支撑的循环、休闲、设施、有机、数字等农业新型业态，积极推进生产模式创新和农作制度改革。

依照区域经济发展和现代农业建设的要求，搭建科技支撑平台。要切实增强农业科技自主创新能力。要着重加快农业科技成果转化应用，依托科研院所和高等院校，进一步提高科技对农业增效的贡献率，建设一批产品优质、生态安全、产业联动、设备先进的现代农业科技示范基地。做好农业新技术、新工艺和新品种的推广、普及，发挥农业、科技等部门优势，加快建成科技创新体系，从而适应我国现代农业发展的需求。搭建农民创业平台，培育一批善经营、会管理、懂技术的现代农业带头人和新型农民。

其次是农业发展机制创新。主要应从统筹城乡发展层次和以微观和宏观多个层面上进行。加快市场建设，重点抓好产品批发市场、物流公司、在城区设立蔬菜直销供点，保证农产品快速上市销售。促进生产要素和农业资源市场化配置，形成农业创业创新的新机制。鼓励工商企业、科技人员和农民进行多种形式的合作经营和联合投资，培育一批新的农业创业主体，设立多种举措如现代农业创业贷款等。以新型城市化和新型工业化进一步促进农民的分工分业分化，着力形成新农村建设和城市化“双轮驱动”的新机制。

最后是农业管理体制创新。一是健全农产品物流体系。加大

建设农产品物流基础设施，改善农产品市场的硬件设施，筹建市级农产品集散中心，引进先进的管理方法和物流技术。大力发展农产品物流配送、电子商务和连锁经营等新型业态；二是对农场品质量加强安全监管。围绕特色农产品和主导产品，加快组织推广及实施力度和农业标准的制定，实现按标生产。切实加强农业投入品、市、乡(镇)两级农产品的检测体系建设，不断完善基地准出、市场准入、政府监督的质量监管体系；三是促进农业信息化建设。切实抓好“三电合一”的问题，提高农业公共管理信息化和公共服务平台建设。逐步完善农产品网上市场信息平台，形成一个现代农业综合服务体系，融农产品营销、预警处理、信息采集发布、工作联络于一体，通过不断提高农民的信息化水平，充分促进科学引领高效农业的新发展；四是充分发展名牌精品实施战略。在抓好以前已认证农产品复查换证的同时，还要积极支持鼓励那些占有率非常高、质量优良过硬、竞争力强大雄厚的农产品申报国家商标和品牌、升级名牌农产品。

推动公共服务转型升级和组织领导的转型发展

一是推进政策性保险。要不断巩固农机具和种养业险种承保工作成果，在保险范围里逐步纳入各种养殖业，不断提高承保金额，实现主要风险责任、主要市场主体、主要灾害品种的保险覆盖。

二是加强社会化服务。按照“覆盖全程、综合配套、便捷高效”的要求，坚持利民、为民、便民的原则，拓宽服务领域，创新服务方式、搭建服务平台，健全服务网络。

三是加大融资支撑力度。贷款条件要适度放宽，进一步加大信贷投放力度，对农村“三大”合作组织、现代高效农业园区、农业产业化龙头企业，对信誉好的合作社、龙头企业提高授信额度，积极探索土地使用权有价权证质押和农村房屋等有价物质抵押贷款，围绕高效农业园区进行建设，对农民发展高效农业的资金问题给予积极关注并切实解决。

农业农村经济转型升级的推进，是当前一项复杂艰巨的工程，在贯彻过程中必须解放思想，坚持科学的发展观念，调动各方面的积极性，从而形成创新和领导合力；科学分配领导力量，切实加强组织领导，不断促进重点工作的发展，进一步落实重点产业、重点项目，要不断发展领导的包扶措施。建立一个高效的领导团队确保每项重点工作；不断凝聚转型发展主力，着重发展和谐领导班子，凝聚工作合力，要加以注重能力建设，高度关注干部选用导向，以绩取人，为加快农村经济转型发展提供有力的政治和组织保证。

切实加强干部党风廉政建设，深入开展反腐败斗争和党风廉政建设，坚持从严治党，大力发扬克己奉公、不畏困难的奉献精神 and 艰苦奋斗的光荣传统；严格落实目标责任。坚持责任与权力的统一，进一步完善重点工作领导责任制，做到分工负责、整体推进、职责明确。

对标先进争创一流工作总结篇五

一、汽车产业园项目

该项目利用宇康汽车未完工基地，实施技术改造，规划占地568亩，建设研发中心、冲焊涂总四大工艺车间、车架/车桥生产车间、动力电池pack成组车间、控制器生产车间、整车试验场等，形成年产10万辆皮卡、5万辆多用途乘用车的传统及新能源汽车产业园。项目计划2018年8月份开始建设，2020年8月份完成投产，2023年达产，年生产皮卡10万辆、乘用车5万辆，预计年销售收入可达240亿元。该项目将在达到相应的设计、研发、生产、销售及售后能力后，尽快独立申请新能源汽车生产资质，成为具有底盘及整车生产资质的现代化汽车企业，为邯郸市在制造行业增添一个高水准企业。

二、嘉瑞生物科技有限公司膳食纤维食品加工项目

邯郸市嘉瑞生物科技有限公司膳食纤维食品加工项目由河北

赵王集团有限公司投资建设。项目坐落于邯郸市广平县经济开发区赵王路北侧，总占地面积342亩，一期已竣工投产，占地82亩，现已投资2.5亿元，主要以小麦膳食纤维系列产品的研发、生产与销售为主。二期项目占地260亩，总规划投资10.08亿元。总建筑面积7.06万平方米，主要建设灌装车间、酿造车间、原料库、成品库、古赵文化馆、传统工艺馆等，年产分装膳食纤维系列酒5000吨，膳食纤维系列调味品5万吨，膳食纤维系列饮料10万吨。

目前，灌装车间、酿造车间、成品库、古赵文化馆等主体工程已完工，设备已安装调试完毕。项目建设投产后，预计年产值10亿元，利税1.5亿元，增加就业560人。亩均投资强度360万元，亩均税收18万元，亩均就业人数2人。该项目将构建集旅游观光、特色农业、度假养生、等功能为一体的大型创意观光农业园，以古赵历史文化和现代企业文化相结合，集生产、观光、体验、表演为一体的大型工业旅游综合项目。

三、广平县恒天集团河北极驰新能源专用汽车项目

中国恒天集团新能源高速电动车项目，由恒天集团“恒天重工”股份有限公司与河北极度新能源科技有限公司共同建设，公司注册资金3000万元，总投资10亿元，一期投资3亿元，极度公司持股90%，恒天集团持股10%（以三电系统和生产资质入股），占地120亩，建筑面积4.5万平米，年产3000辆高速物流车、运兵车、移动通讯车等专用车辆，产值4.5亿元，利税5000万（其中税收2600万）。

四、广平县葛洲坝环嘉再生资源有限公司循环经济产业示范项目

葛洲坝环嘉广平循环经济示范产业园项目是由葛洲坝环嘉（大连）再生资源有限公司投资，邯郸分公司实施建设，作为葛洲坝集团公司重点投资项目。该项目在广平县拟占地面积160亩，总投资3.67亿元，投资建设1条废钢生产线和1

条pet塑料生产线，建成后年生产废钢45万吨□pet瓶片3万吨，预计实现年产值10亿元，实现年缴税1.5亿元。

下步我县将深入落实工业转型升级三年行动计划，坚持走新型工业化道路，大力发展战略性新型产业，加大产业结构调整 and 升级力度，科学产业布局，进一步优化工业结构，积极促进我县工业企业转型升级做大做强。

对标先进争创一流工作总结篇六

大家好！

我叫xxx□是中国邮政储蓄银行xx分（支）行的一名普通员工。值此三八妇女节来临之际，我非常荣幸今天能参与此次“巾帼邮政展风采”主题演讲活动。此时此刻我最想说的是：作为邮政储蓄的一员，我们是幸福的。在中国邮政储蓄这片沃土上，我们与男同胞一起并肩奋斗，播撒汗水，拥有同样的广阔天地，拥有同样的尽情施展才华的平台，我们还得到了比男同胞更多的关爱与支持，这一切极大丰富了我们的生活和事业。

从解放前经营邮政储汇业务的“邮政储金汇业局”算起，中国邮政储蓄事业已历经百年沧桑；从1986年邮政储蓄恢复开办以来，中国邮政储蓄事业已经经历了一个世纪的跨越。总结邮政储蓄事业的发展，它就是一部艰苦创业、勇于实践，经受考验而不断进取的史诗，它从无到有、从小到大、从大到强的发展历程也倾注了广大职工的热血与汗水。特别值得一提的是，在中国邮政储蓄事业发展的过程中，广大女性职工团结一致，开拓进取，在抓组织、建队伍、强素质，在服务一线，树立企业良好对外形象等方面充分发挥自身优势，促进了邮政储蓄事业的不断发展。

为他们推荐金融产品，设路合理的储种、存期，为他们做恰当的家庭理财，让客户时刻都有一种宾至如归的感觉。面对

乡镇网点规模不大，客户群体整体素质不高，开展服务难度大，拓展业务困难多的实际，我们依然用最饱满的热情对待每一个人，年复一年，日复一日的默默奉献，通过优质的服务真正抓住客户的心，将细致的服务贯穿于工作的全过程，让客户在享受服务的过程中提高对邮政储蓄银行及业务工作人员信任度。可以说，正是有了广大女职工对邮政储蓄银行多年来形成的“艰苦奋斗、无私奉献”优良传统的认同，正是有了广大女职工勇于进取、不懈追求的拼搏精神，才促进了邮政储蓄事业的不断发展。

没有丰富多彩的工作内容，没有奢华的工作环境，没有随遇而安的工作态度，广大基层邮储的女性员工凭借高度的敬业奉献精神、精湛的业务知识和废寝忘食的忘我工作态度，却铸造了工作中一个又一个的辉煌。但在这些辉煌的背后，也有我们鲜为人知的泪水、艰辛，也饱含着我们对家人的愧疚。多少个夜晚，我们为了工作，舍弃了与家人的温馨而投身夜幕；多少个节庆，我们为了工作，舍弃了与家人的团聚，坚守岗位；多少个日日夜夜，我们为了工作，甘愿把对父母的孝心、对亲人的怀念、对孩子的牵挂藏在心底！

学习业务，学习科学知识，提高个人综合素质，为创建学习型的企业而努力，在实践中锻炼成长为勇于创新、敢挑重担的智能型、知识型、学习型的新时代女职工。

取得的成绩仅代表过去，不断的进步才代表未来，姐妹们，让我们把今天的成绩和荣誉作为我们再踏征程的战鼓，作为我们继续阔步前进的号角，与男同胞们共同努力，在邮政储蓄这个平凡而光荣的岗位上，用满腔的执着书写对事业的珍爱，用敬业奉献诠释责任的内涵，团结全体同事，为xx分（支行）的发展做出应有的贡献，为创造中国邮政储蓄事业更加辉煌的明天发挥“半边天”的作用，用更为优良的经营业绩回报领导和同事们对我们的关心和支持。最后，衷心祝愿各位女性同事“三八节”快乐，祝愿各位领导和同事们在20xx年的工作中取得新的，更大的成绩，谢谢大家！

对标先进争创一流工作总结篇七

你们好！

一、政治思想学习情况：

本人注重提高政治思想素养，认真学习和努力提高理论水平和思想素质。学习党和国家的方针、政策、法规，关心国家大事，积极参加各种政治学习。在任职期间，认真参加行里组织的各种政治学习，积极向党组织靠拢，并多次向党组织递交思想汇报。在行里组织的每周二学习时间里，认真学习各类文件，掌握我行业务发展的新知识、新制度。在认真学习的同时，严格遵守行里的各项规章制度，能够按时出勤，遵纪守法，注重团结。

二、履行职务情况：

1、大力拓展存款业务，以此带动各项业务的快速发展。

“麻雀虽小，但五脏俱全”从任分理处主任第一天开始，我就知道，要真正管理好一个分理处并不是件容易事，我深知自己责任重大。在分理处任主任期间，我克服了接手时储蓄存款负增长万元，余额仅为万元，公司企业存款余额为零的困难，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，短短个月时间就实现了储蓄存款净增万元，公司企业存款净增万元，全面完成了市分行下达的全年任务数。由于我行网点整合，分理处于200年月与支行并账，并于200年月在南湖路重新开张营业，分理处一切从零开始，没有老客户，没有资本，每一位客户，每一笔款子，都要靠大家从外揽进来，那时分理处周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。去年底，在分理处成立半年多一点的时间里，分理处各项存款余额达万元，全面完成上级下达给我们

的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。今年上半年，在紧紧围绕市分行提出的“跑赢大市、逐年增盈”的经营目标和“强力出击，两翼齐飞”的发展战略前提下，我决定把存款工作作为一切工作的切入点，创造性地开展工作，带领全所员工全身心的投入到“”百日吸存竞赛活动中去。在工作中，克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴”的思想和阵地意识，坚持发扬“三勤四上门”的优良传统，广大员工呈现出积极的吸储热情，通过全所员工的共同努力，分理处很快取得了令人振奋的成果。截止今年上半年底，在分理处成立短短一年的时间里，人民币储蓄存款净增万元，完成全年任务的%；外币存款净增万美元，完成全年任务的%；公司存款净增万元，完成全年任务的%，各项余额达余万元。

2、从严管理，切实规范和强化我所内部管理机制。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我更加没有放松内部管理工作，按照市分行的要求，分别制定了主任、事中监督、会计、出纳等岗位职责，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每周一次制度学习，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式。

3、服务手段大胆创新，全面提升我所窗口形象

在优势文明服务工作上，要求我所员工始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们相继推出了延时营业，上门服务，业务创新等一系列服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。今

年，我发动员工利用我行全省通存通兑免手续费的优势，为在本地做生意的外区县客户开立储蓄存折户多个，吸储存款余万元。

在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自身的理论素质和专业水平外，作为网点的一线员工，我更注重加强业务技能水平的提高，只有这样才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。到分理处后，我时常组织员工利用晚上和业余时间刻苦操练、勤练技能。终于“功夫不负有心人”，在近年来总行省行组织的多次业务技能测试中，分理处合格率为100%，能手率达到90%。我也在多次测试中取得了“中文文章录入一级能手”“储蓄传票录入二级能手”和“计算器三级能手”的好成绩。

4、发扬团队精神，促进业务健康发展。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的分理处也在短短的时间里恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

三、存在的不足和今后努力的方向：

回顾这些年来的工作，检查自身存在的问题，我认为主要有以下几点：

到位，面临行股改上市，员工的思想情绪不够稳定，影响了工作的开展；

5、对外协调能力需进一步加强；

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持分理处业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“淡季攻坚”第二轮储蓄存款竞赛活动中去，勤奋务实，为行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对行的激情和热情，为我热爱的行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

对标先进争创一流工作总结篇八

**县分公司20xx半年工作总结

及下半年工作计划

20xx年上半年经营情况

一、各专业发展态势

20xx全年计划收入2970万元，1-6月份全县邮政业务收入完成万元，完成年度计划的%，同比增长万元，增幅达到%，全县邮政业务总体上呈现良好态势，各项工作稳步推进。

金融业务

截止6月30日全局余额达到91765万元，全年邮储余额净增8712万元。1-6月份代理金融专业实现收入万元，完成计划进度的%，差序时进度1个百分点。金融收入同比增长万元，增幅达到%。

保险理财

截止于6月30日，代理保险业务原始保费5391万元；代理保险

理财业务完成收入218万元，完成全年计划的63%，差距127万元；较去年同期同比增长万元，增幅达到%。

分销业务

1-6月份全县累计完成分销收入万元，差距82万元，完成收入计划的 %，差计划进度%。

电子商务业务

至6月30日，电子商务上半年累计实现收入万元，完成全年计划进度%。

买卖惠业务

20xx年上半年，买卖惠项目共完成交易额万元，完成计划%；月均活跃度达到%，完成计划的%；上半年新增零售商106家，累计注册零售商达到413家，完成计划的%；新增供货商10家，累计注册供货商42家；新增商品1353种，累计增加商品3128种。

邮掌柜项目：截止到日，邮掌柜共计安装105家，完成年计划的%。

函件业务

20xx年1-6月份，函件专业累计实现收入万元，完成收入计划进度的%，超序时计划进度个百分点，全市进度排名第4位。

集邮专业

集邮专业1-6月份累计实现收入万元，完成全年计划的%，列全市第5位。

报刊业务

报刊专业1-6月份累计实现收入万元，完成全年收入计划的%，列全市第3位。

零售业务

积极做大政务类图书项目和校园图书馆配，1-6月份实现收入万元，完成全年收入计划的%，列全市第1位。

包裹快递业务

20xx年包裹专业全年收入目标70万，1-6月份累计完成收入32万元，完成全年收入计划的%，未赶上序时计划进度。

1. 推进便民服务平台建设

20xx年全球累计新增商超型便民服务站119个，完成本年计划的%，有交易站点230户，站点活跃率仅%，各专业依托便民服务平台实现收入万元以上。邮掌柜累计安装106户，其中86户省公司冻结账户，19户正常在用。

日活跃率%，进销存累计交易额921475元。

2. 转型工作不断深入

转型督导员每天下沉到网点，逐个网点给予帮扶指导，目前为各网点配备了较大规格的晨夕会管理看板，各网点晨夕会流程、电话营销、客户联络、客户建档进一步规范，转型效果凸显。

3. 加强宣传走访，开展铺天盖地大走访活动

一是各支局积极组织人员，利用一切可利用的时间深入乡村、

社区、田间地头、集市等场所走访宣传，并详细记录客户信息；二是县局抽调人员集中到各网点帮扶宣传。

4. 强化安全管理

清理专项整治工作,对全县无着邮件清理情况及退回质量跟踪排查,对于处理不规范情况现场进行督导整改。六是提高邮件传递质量。邮件进出口时限达标率、投递信息上网率、银企账单妥投率均达到上级公司考核达标率。

5. 积极做好线上平台营销, 拉动收入增长

20xx年1-6月, 利津微店营销实现收入万元, 有效拉动了集邮专业收入增长, 粉丝数量达到1290个。各支局积极运作微邮局和社群建立, 目前正在做宣传推广和吸粉工作。

存在问题和不足:

一是业务发展不平衡, 部分业务发展速度不够; 二是基础管理工作有待加强, 服务水平及服务能力有待进一步提高; 三是项目运作能力差, 项目运作规模小, 能力差, 特别是运作大项目的能力差。

20xx年下半年工作计划

20xx年整体工作思路是: 按照省市公司工作部署和总体安排, 围绕“一体两翼”战略落地和“改革、创新、转型、服务”主线, 全面推进金融、快递包裹、农村电商和服务三农四个“一把手”工程, 加快传统邮政的“互联网+”改造, 深化改革, 夯实基础, 深入推进企业文化和党风廉政建设, 努力为员工办实事, 确保全年业务收入完成2300万元。

尊敬的各位领导、各位同事:

之处，请批评指正。

一. 以下为网点转型辅导实施内容回顾：

1. 厅堂功能分区

2. 服务营销氛围营造和客户厅堂服务感受提升

造，是成功“俘获”客户的第一步也是客户厅堂服务感受提升的关键点。

3. 厅堂管理模式与各岗位服务规范

大堂内无大堂经理或理财经理兼任大堂会秩序混乱导至客户体验差，柜面秩序混乱给柜员增大压力，自助区秩序混乱，机器设备故障多。要怎么解决？唯有明确各岗位服务规范与联动服务营销体系的建立相结合。大堂经理要进行客户引导的同时要对客户进行识别与分流，简单产品销售宣传和转介；柜员要进行业务办理的同时进行简单产品转介和中高端客户发掘和输送；理财经理要进行中端客户管理、现场销售促成、客户二次销售、存量客户的激发；支局长要进行高端客户管理、参与对客户交叉销售而且要充当团队内部教练。

4. 客户分层梳理与关系管理建立

客户分层梳理要根据不同的分层目标按客户特征对贵宾客户进行细分：客户基本特征，客户资产特征，客户购买行为和产品特征，客户服务需求。

客户关系管理的建立，首先进行客户开发如区域外拓营销、客户推荐客户、邮务类客户开发等，其次要系统筛选客户和不断扩充客户信息，再次要建立起客户维护的标准流程，把维护工作分解到责任人并进行检查与跟综。

5. 营销工具与表格的使用和网点营销管理细化

销售产品业绩看板在营销中起到很大作用因为文字不如图表而图表不如视频直观更能引起客户的认同。通过不同岗位的表格会发现不同的问题，也会让管理更加精准以实现管理细化。

6. 各类产品营销话术及技巧

基金、理财业务

1. 只要来办业务，取工资、存款都要讲定投。

2. 谈论“物价上涨”

您有没有感觉现在物价上涨的太快，钱变得越来越不值钱了，过去的五年的十万元只相当于现在的五万了，那就意味着您的财富缩水的百分之五十，现在抵御通货膨胀最好的手段就是基金定投！

3. 以后想孩子出国留学、做养老金、房子首付，定投是非常好的投资方式。

小投入大产出，定时定额自动投资，聚沙成塔、复利是人类第七大奇迹。

4. 退休计划保险业务

1. 保险不办

您说的对，这就是保险，您说的肯定是传统保险，是保

健康和意外的。这是银行销售的保险，是分红型保险。既有固定收益，又有红利分配，还有保险保障功能。传统保险保的是人，分红型保险保的是咱家的钱和人；让现有的钱不缩

水、不贬值，持有到期本金绝对安全，同时还有一份意外保障。

保险是现代家庭理财不可或缺的一部分，您说对吧，可以攒下孩子教育金或自己的养老金等。

2. 已经买过了

哦，您太有理财、保险意识啦，真让人佩服！

您现在还可以把手上这笔不急用的钱再办理这种保值增值，不让您的钱贬值的保险理财，让您的家庭财富坐享鸿利，稳如泰山！

3. 回家商量商量

您来存钱肯定是您当家，还要商量吗？不用商量，家人夸您会理财

您家真是个名主家庭啊买保险是大事，当然要商量

利用犹豫期和礼品

自己当养老，孩子当储蓄

4. 时间太长啦

存钱也得一年一年存，小钱存进去，大钱拿出来。

三年保值，六年创富，时间一点都不长。而且现在无风险理财产品都是时间越长，收益越高。稳赚不赔，复利计息的分红方式，办的人可多了。

5. 红利不确定

银行的利息是相对固定，调息时或涨或降，这款理财保险的分红也一样，每年分红是不确定的，但请您放心的是，这款产品有固定收益，每万元是***元，年年有分红，复利计息。一定不会让您失望的！

邮政储蓄代理保险已经十多年了，一直信誉特别好，这款产品是我们自己的产品，收益一定也不错！

6. 没钱

您说没钱，您说的是大钱，我说的是小钱，是您用不着的闲钱。

您真会开玩笑，现在谁家没有十万、八万的，再说也不是让您把所有的钱都放上，一万、两万不嫌多，三千、五千不嫌少！

7. 保险的投资收益太低啦

您要是追求高收益、高回报的投资方式，首先要看您的风险承受能力是否适合这一类投资方式，千万不能因为高收益的诱惑把自己陷入到自己承担不了的风险中去。保险的收益肯定不如股票、基金或者放债这一类投资高，但保险与那些投资方式比较的优势是在于资金的安全性，只要您持有保险到期，本金安全绝对有保证，更适合那些对资金安全性要求高的人群或者一个本金绝对不容有失的理财目标或计划。

“雪中送炭”哪，除了保险，很多都靠不住。

8. 我自己经商，已经给孩子留了一大笔钱。不需要保险这种理财方式。

如果您现在预备的仅仅是一笔钱或投资，您更需要用保险这

种方式能把钱留给下一代。

保险法规定, 保险的受益权要高于债权和继承权, 只要投保资金的合法正当, 保险的受益权就高于债权和继承权利, 您为孩子准备的钱不会受到您生意好坏的任何影响, 这样才能确保为孩子准备的钱能真正的到孩子的手里。

沟通技巧一：亲和力

1) 声调 2) 音量 3) 语气 4) 语速 5) 笑声

沟通技巧二：学会提问

四层提问法

1) 请示层提问

2) 信息层问题

3) 问题层提问

4) 解决问题层提问

沟通技巧三：懂得倾听

倾听的层次

1) 表层意思 2) 听话听音

3) 听话听道

倾听的四个技巧

1. 回应技巧

2. 确认技巧

3. 澄清技巧

4. 记录技巧

沟通技巧四：占据主动权，引导客户的思想

1. 引导的第一层含义——由此及彼

2. 引导的第二层含义——扬长避短

沟通技巧五：换位思考

沟通技巧六：赞美

电话中赞美客户

1) 直接赞美

2) 比较赞美

3) 感觉赞美

8. 网点营销目标的分解与执行规划

加挑战性指标来缓解淡季时的压力。当将整体目标划分为一个个细化的目标并制定行动计划后，接下来只要用管理制度去控管、检核目标的执行过程。

9. 网点会议管理流程导入

进行准备；两示范：每天上下午各一次为相关岗位提供示范辅导。

不仅如此按需要要进行周会和月度分析会，实现有效管理，促进沟通与协作，提高各岗位工作效率，追踪工作进度，集思广益，提出改进型的工作方案。

10. 网点人员辅导

网点人员辅导要先鼓励员工后让员工发现自己的问题，再试着让员工拿出解决的办法，跟踪整改情况。

二，成果汇报

1. 晨会导入

晨会成功的导入有效的推进了网点人员间的合作也提高了员工对待工作的热情，同时提升了员工的专业能力。

2. 厅堂联动营销

通过厅堂的联动营销创造了更多的营销机会也提高了营业所的整体业绩，客户更加体会到了我们优质的服务认可了我们的专业能力。

3. 营销氛围提升

通过营销氛围的提升大大的增加了营销的成功率。

4. 客户梳理及建档

通过夕会制度的建立及时的发现问题并解决问题提高了支局长对营业所的管理能力，也提高了员工的综合素质。

6. 观念的转变

以客户的需求为导向，我们不是在营销我们的产品而是在给

客户提供专业的服务和适合客户的理财方案。

三. 存在问题和解决建议

更需要不懈的努力和支持。

五. 结束语

邮政金融业务的转型发展将以邮政的现有优势资源入手，“扬长避短”，发挥邮政金融的特色，通过四大经营理念的转型，即从经营产品到经营客户转变，从经营结果到经营队伍转变，从经营网点到经营区域转变，从经营金融客户资源到整合经营邮政各条线客户资源转变，走有邮政特色的金融业务转型之路。我坚信转型工作一定会取得成功同时也坚信邮政的明天会更加辉煌。

20xx年关诚毅

提升自我，坚持转型

——转型培训心得体会

转型是现在邮政发展的核心思想，在今年进行的两会中，中央也将“转变、创新”作为了新的发展计划，这正好与邮政上下进行的转型是不谋而合的，也体现出邮政发展的前瞻性。而作为邮政集团中的一份子，感受到当下改革创新的重要性，更应该为邮政的发展贡献自己的力量。此次参加的转型培训，让我获益良多，转型的内容也深入人心。

这次很荣幸参加了在武汉举行的为期4天的转型培训，本次培训让我们把转型的两大体系及十二大流程又认真学习了一次。

“温故而知新，可以为师矣”，此次培训的目的是让我们每个人参加培训的人讲转型的细节牢记在心，并在实际工作中发挥出来。

客户管理经营体系是转型中针对客户环节重要的一点，该体系是让我们把流量客户的开发、存量客户的盘活、客户经营维护、增量客户的拓展、意向客户追踪和顾问式营销有效的结合起来，一环扣一环。从客户进入网点，大堂经理进行人员分流，指导客户使用自助终端，引导客户进入厅堂办理相应的业务，由高柜为客户办理业务，对有价值的客户进行转介绍，由理财经理收集信息，对客户进行理财知识的宣讲，同时拉近与客户之间的距离，建立健全的客户资料档案管理，一切从客户的需求为出发点，客户管理经营体系就是以客户的需求、管理和服务为一体的综合体系。

没有仔细阅读，甚至拿到后就直接丢在柜台上，当a4台卡和折页有效结合时，柜员看到客户对折页不感兴趣时就可以指引客户注意我们的a4台卡的内容。定期更换a4台卡内容也可以达到我们折页内容的更换的频率，对于客户来讲内容是变化的新颖的。

其次，邮政每次举办的金融知识进社区活动，一方面可以把日常生活中需要了解金融知识，需要掌握的金融技能，传授给社区居民，丰富居民的金融知识和理财方式、普及居民的金融知识，提高居民的风险识别和防范能力，另一方面，开展金融知识进社区活动，通过在现场对网点的介绍、优势服务、特色产品等，让居民逐渐认识到邮政，从心底奠定对邮政的品牌的好感度和熟知度。所以金融知识进社区的活动不仅要让网点进行后期的追踪和闭环落地，还要要网点进行定期的进入社区宣传。进社区活动并不是一次活动就可以见效的，这需要我们后期定期的进行宣传，这样才能做到在前几次没有参加的社区居民在后期活动中，在前期参加过的居民能更熟悉我们，更好的提高客户与我们的粘合度。同时在社区物业允许的情况下，可以在社区中定期张贴我们的最新活动的宣传海报，让客户了解我们最早和最新的活动内容。在社区的活动也要进行多样化的，比如假币的识别，健康知识讲座，空腔健康知识讲座等，让我们进社区的活动多样化。

再次，代发工资户是分局在20xx年工作之中的关注的重点工作之一，但在之前的代发工资中我们更多的关注的是代发的户数，忽略的是这些代发户在网点的激活度，也许一些员工只是仅仅当作工资卡每月取工资而已，所以我们要激活这些工资户，要将这些工资户的信息统一整理合理利用，在节假日时对这些员工进行统一信息发放，活动宣传，用更多的产品和渠道工具来绑住客户，让客户慢慢的感受我们的服务，在后期更多业务中更多的偏向于我们。

一、授课能力不够，没有能给网点在工作上给予更多的支持；

工作中的日常锻炼可以强化我们很多方面的能力，这种能力可能不是来着专业知识的补充，更会是“软”实力的体现。在日常与客户沟通和交流的过程中，能在交流的间隙帮助客户解决客户的诉求；通过良好的沟通，提升客户的满意度；更甚至在网点中安抚客户的情绪等等日常工作中细小的部分都提升自己的讲演水平，只有讲演水平的真正提升，在能在网点工作中体现出自己的授课能力，为日后网点进行客户活动打下坚实的基础。

二、专业知识不够，影响个人进步的速度；

为了适应新形势下的发展要求，我在日后的工作之余要

加强各方面专业知识的学习，进一步提高自身素质，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。专业知识的学习，决定了个人素质的表现，既能体现出个人涵养，还可以为工作带来很多便利。不仅能帮助客户解决相关难题，还可以在网点的日常经营中提供自己所了解的知识范畴内的帮助。当下转型进行的过程中，提升个人服务水平是重要的，更关键是的要提升自己的核心优势，才能在激烈的行业竞争中脱颖而出。

三、克服消极情绪，加强工作的主管能动性；

用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的工作目标。但是在实际的工作中，可能会被自己外界的因素所影响到个人工作的状态，没有百分百向着自己的工作目标努力。对于再次转型的我们，在工作中需要全力面对每一项工作指标，通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我服务的无微不至，让客户自觉留在我们网点，才是转型的真正目的，也是证明我在工作中表现出了自己的能力。

回想在转型中收获的点点滴滴，面对已经过去的日子，我在邮政储蓄各位领导的关心和同事的帮助下，通过自身不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。但是往事已是过眼云烟，通过这次参加的转型培训，充电了自我，为自己今后的工作添砖加瓦，相信有了这次转型培训所学到的经验，在工作中发挥自己坚定工作的信心、有战胜困难的决心、有努力进取的恒心，就能真正为网点转型的再创辉煌。

对标先进争创一流工作总结篇九

通过读《学校转型》一书，对李校长诠释的教育价值有了新的认识和深入的理解。

首先，教育的价值取向不应该只看分数，应追求分数以外的更重要的东西。

应注重学生独立人格和独立思考能力的培养，注重责任意识的培养。如：志存高远、诚信笃行、思想活跃、言行规范。要想让这种想法付诸实施，要让老师们认同这种价值取向，并且通行过课程改革，将这种价值观转化为教育行为。

第二，教育的价值追求让学生成为他自己。

给学生们装上自主发展的发动机。观察我们周围的学生，不难发现，现在的学生厌学的很多，就是学习好的学生也不是

积极主动的自己去学习，而是在家长老师和考试的催促下进行学习，因为不是从心里想学习，所以学习感觉特别累，所以现在的孩子首要解决的就是“为什么而学习的问题”，如果这个问题解决了，从心里想学了，也就是学习的动力由外因转为内因，就像给孩子安装一个发动机，动力有了，不学都难。所以怎样引导学生把学习的外因转变为内因，这是一个全社会都应关注的问题。改变课程设置，改变老师的教学观念，加快老师的专业成长，这都是面临的问题。在学习过程中给学生提供最大限度的选择性，通过不同的实施方式，尊重学生的个性，胸怀包容学生、尤其富有个性的另类，让每一门课程发挥其独特的价值。

第三，教育的价值趋向是发现和唤醒。

教师要有一双慧眼，识别每一位学生身上的隐藏的潜质，在机会里发现，在不同领域积极寻找机会，开发学生的潜能，宽容并尊重不同个性的学生，让他们的个性在尊重的滋养下茁壮成长。教育不是控制，而是心灵与心灵的影响，关注学生全面而个性发展，让校园处处都留着学生的印记，让育人目标落地，实现教育的真正力量。