

最新街道就业创业工作总结(实用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

街道就业创业工作总结篇一

1、在就业形势依然严峻，毕业生人数持续增加，就业压力和就业难度依然较大的情况下，我院积极开展工作，加强统筹协调，积极配合，采取积极有效措施，力促毕业生最大限度的就业。经过全院师生共同努力，实现了毕业生就业率基本稳定、就业人数进一步增长的目标。

2□20xx年我院毕业生共200名增长至今年449名毕业生，至今年七月份就业率呈现出不断提高的趋势，就业率可达99.48%。考上研究生的人数由20xx年的xx人增长至今年的26人。走上教师岗位的人数不断的增长。

1、一直以来我院在每学期都会制定合理的年度就业工作计划和工作总结，内部有明确的就业工作目标、任务分解和量化考核办法。学院毕业生就业工作领导小组定期召开就业工作专题会议。就业工作领导小组成员职责分工明确，各尽其责、层层落实，及时通报就业进展情况，解决政策落实过程中出现的新情况、新问题，多方面推动和促进毕业生就业工作。

2、我院队伍结构合理，设施配备齐全采取多种措施加强就业工作人员队伍建设，毕业生就业工作常用办公设备齐全。设立毕业生就业指导与服务办公室，有专（兼）职就业工作人员3人，配备了2台专用电脑供学生查询就业信息。

针对不同层次学生开展多种形式的就业指导，重点是加强毕业生的择业观教育、自主创业教育，积极引导毕业生到基层就业。

1、组织毕业生按时参加学校开设的就业指导课、就业指导专题讲座、就业指导咨询等，对毕业生进行就业形势、就业政策和就业技巧的指导。

2、结合专业特色，经常开展不同形式和内容的就业指导。为提升毕业生就业能力，结合我院自身特色，开展一系列就业讲座：如自荐材料编写、面试技巧、创业教育、就业安全、就业协议签订及就业诚信教育；为使毕业生有一个良好的就业心态，积极做好毕业生心理疏导工作。同时，学院就业指导专职老师还针对不同年级开展不同形式和内容的就业指导。如：一二年级开展职业生涯规划与设计专题讲座；三年级着重实践性教学，通过实习实训提高学生动手操作能力；四年级着重考研辅导、公务员考试指导、就业能力的培养等。

3、多方搜集就业信息，拓宽就业渠道。院领导及就业指导专职老师定期到我院就业实习实训基地、各地人才就业市场、用人单位开展就业市场调研活动，及时准确掌握本专业人才需求情况，通过院“毕业生就业信息通告栏”“qq群、固定电子邮箱、飞信等形式公布最新招聘信息。

4、鼓励学生参加考研、公务员招考、特岗教师招考。

5、鼓励大学生自主创业。举办大学生创业讲座，聘请专家进行创业指导。邀请我系优秀毕业生为学弟学妹介绍创业经验。

为了更好地为毕业生服务，学校采取了一系列措施：

1、是建立校内网络交流平台。随时将一些就业信息发布出去，让学生第一时间获取就业信息，同时，利用这个交流平台，把平时不愿意表露思想的学生的积极性调动起来，让他们以

文字的形式表达出来。

2、是遵循“请进来，带出去”的思想。我院在邀请用人单位来校招聘的同时，由校领导带队积极前往用人单位进行实地调研，了解就业信息。

今年我院的毕业生就业工作的顺利开展，其成功的做法是：

（一）领导重视

院领导对毕业生工作的重视和大力支持。

（二）早准备、早计划、早实施

我院的毕业生就业指导、动员等工作在第五学期期中就已全面展开。

（三）毕业生各项工作充分考虑学生的利益和要求

我们的出发点就是“让毕业生满意”。通过近年来的毕业生就业工作经验我们认为在今后的毕业生就业工作中仍然需要加强对毕业生择业心态的教育，积极引导毕业生到祖国最需要的地方建功立业。在就业工作中，许多毕业生手里掌握着一个甚至是几个单位迟迟不签，抱着“猴子掰包谷”的侥幸心理，总想等到最后一刻选择一个最满意的再签，这不仅严重影响了我系毕业生的就业率，同时也使得部分毕业生因此错过了“最佳”的就业时机。另外，现在毕业生频繁的跳槽行为增加了我们就业跟踪工作的难度。因此，在今后的毕业教育中，还要更加重视对毕业生这方面的教育和引导。另外，从今年的毕业生流向来看，仍有部分毕业生贪恋大城市、大企业，不愿到基层就业，更不愿选择其他边远地区就业，缺乏艰苦创业精神，这也是今后毕业生教育工作的重点。

（一）多渠道、多形式开展学生就业创业指导

有计划、有针对性的邀请企业人士（人力资源负责人、老总、人事部门）、来校招聘的企业人士、已就业学生、正在创业或创业有成的学生、本行业专家等来校做就业创业报告、开设就业指导专栏。

（二）开辟就业市场、拓宽就业渠道努力抓好有形市场建设工作，大力开发市场，逐步渗透北方地区市场、积极推荐毕业生。力争初次就业率达到更高水平。

（三）做好就业宣传工作

将20xx届毕业生资源信息及个人简历在我院“就业信息网”上发布。通过组织开展优秀毕业生评选活动，树立优秀典型，以广播、宣传栏、网络等形式，大力宣传优秀毕业生典型事迹，并以此为契机，提高我院毕业生在社会上的知名度。

（四）建立毕业生个人跟踪档案

多渠道收集毕业生就业信息，回访用人单位及已就业学生，开展多形式的毕业生跟踪调查；为已就业学生提供后续服务，将就业跟踪作出实效、作出品牌。

街道就业创业工作总结篇二

一是组织工作人员实行集中宣传和分散宣传相结合的办法，通过在市劳动力市场设立专门宣传窗口和深入企业、街道、车站和就业困难人员家中走访，向广大求职者和援助对象介绍《就业促进法》和国家就业再就业的相关政策，对求职者和援助对象的疑难问题进行现场解答，免费发放政策宣传资料近3000份。二是通过新闻、报刊等广泛宣传，做到宣传工作横到边，纵到底。利用各种会议、广播、电视新闻媒体及街头进行再就业优惠政策宣传，使下岗失业人员较全面地了解各项再就业的优惠政策。

年初，社区扎实开展了以“实现就业，稳定就业，我们真情相助”为主题的“再就业援助月”活动。对尚未就业的困难人员，提供及时的公益型岗位援助，并落实各项扶持政策；走访、慰问下岗失业人员、零就业家庭等困难群众，为他们送温暖，解决他们实际困难；同时，对已经就业的，特别是在公益性岗位就业的就业困难人员，跟踪了解其就业状况，探索解决就业不稳定问题。援助活动中，确定援助对象51人，走访下岗失业人员特困家庭26户，帮助就业困难人员实现再就业30余人，其中公益性岗位就业4人，组织60人就业困难人员参加了免费技能培训。

长安社区充分利用工业园区这一区位优势，与园区企业加强合作，为社区居民搭建就业平台，为企业搭建服务平台实现了共赢的良好态势。如鸿基水泥和中建集团等这一批企业的到来为长安带来了生机和活力，同时也为社区就业提供了良好的渠道，在解决居民就业问题的同时，社区也是企业的好帮手，社区联防队积极配合企业做好安全工作，为企业发展解除后顾之忧。

为进一步做好失业人员自主创业工作，使创业者在充满机遇与风险的市场中走出属于自己的成功之路，开创人生的新天地。6月15日，在市职业高级中学为来自社区的118名有创业愿望和具备一定创业条件的失业人员举办了免费创业培训，聘请专家和讲师为创业者传授经营管理、工商管理、税务知识和再就业政策，提高创业者的商业理念和自身的素质，鼓励引导失业人员自主创业。并邀请创业成功人士面对面与学员进行交流，让他们从别人的成功或失败中获益，少走弯路，从而降低创业风险。同时，对学员实行跟踪服务，帮助创业者了解市场、筛选项目，解决创业过程中的困难，协调解决税收减免、申请小额担保贷款等问题，帮助失业人员成功创业。

通过一年来的努力，已初步形成社区创业就业服务的制度化、经常化，在今后的工作中，我们要及时总结经验、不断努力，

积极探索创业就业服务的新途径、新方法，确保做好城镇新增劳动力和“零就业”家庭成员就业及劳务输出等就业服务工作。

街道就业创业工作总结篇三

20___年9月筹备招新事宜，实践部主要配合宣传部的宣传工作，为社团招贤纳士。期间的主要工作为：设点宣传以及到各新生宿舍宣传。安排面试会场、维持面试点的秩序以及后勤工作。

20___年9月19日在教学楼206教室召开新学期第一次全体大会，实践部主要工作为维持会场秩序以及布置会场。

20___年9月中旬就业创业协会组织聚餐活动，本次活动为融合集体、增强感情而筹划。

20___年9月28日请到讲师为新成员开启就业创业意识之门，在讲师丰富多彩的演讲下让实践部成员受益匪浅，当然实践部的工作还是一如既往的布置会场以及会场秩序。使得讲座取得圆满成功。

20___年___月配合宣传部宣传《职业生涯规划大赛》，为期一周，在此期间还将设点于食堂门口大力宣传。实践部做到极力配合工作，并将其工作顺利完成。

20___年___月《职业生涯规划大赛》在紧张筹备之下顺利进行，进行前期实践部的工作业绩主要有：协助外联部为本次活动拉得300元赞助费以及横幅两条。在活动前期主要还安排挂横幅，布置大赛现场以及安排礼仪的所有事宜，使得大赛质量更为的完美。

20___年12月实践部内部组织与宣传部到秋水广场观赏夜景，特邀请了各领导的参与，大家积极配合部门活动踊跃参与，

在此活动后还组织青山湖游乐场之旅。主要本着加深部门之间的感情基础为目的，为今后更好的实施工作而开展，加深凝聚力，让各成员相信，我们就业创业协会是一个家的港湾。让在异地求学的成员们，更加懂得如何与别人沟通交往。增进人际交往能力。

20____年12月关于周年庆典活动，实践部积极参加晚会节目的筹备，在晚会当天共有四个节目，分别为：手语《我的未来不是梦》、《拉丁舞》以及歌曲《不浪漫罪名》、《等不到你》。实践部做到积极乐观向上的态度，为本次活动的筹备作出重大贡献，并由社团需求而定，随叫随到。在此之间包括搭建舞台，布置现场以及各项准备工作。实践部本着为社团服务的态度认真积极的配合各项活动的开展。由于本次活动隆重盛大，所以各部门工作安排都较为紧凑，实践部本次工作繁杂，都积极参与各项工作的筹备中，包括演员化妆礼仪培训等、实践部在活动现场还负责现场秩序和灯光音响设备的保管于调试，在活动结束后积极打扫现场卫生以及舞台素材的恢复，本次工作艰巨庞大，实践部吃苦耐劳的精神，值得学习。

20____年12月底举行了“就业创业协会总结表彰大会”实践部主要工作还是设备的保管以及会场的布置。

20____年下半年工作总结大致为以上几点。

在各项活动的举办中，实践部做的不足之处总结以下几点：

- 1、 部门内部活动比较少，使得部门成员熟识度不高。
- 2、 部门会议气氛不够活跃，导致在各项活动的开展中死气沉沉。
- 3、 由于本人自身的管理带领能力不够强大，至使有少数成员想要退社。

4、 部门成员的主动积极性不高。

1、 在下学期的部门管理中，多增加部门内部活动，如组织唱歌、聚餐、以及根据成员的想法再作其它的安排。使得成员熟悉起来，达到感情深厚的程度，在此我认为外联部以及文体部在这方面做得比较完善，特此虚心像这些部门取经，达到团结友爱全新的实践部。

2、 多和成员沟通，部长起主导作用，带领他们敞开心胸在部门会议适当的情况下活跃气氛，做到和谐愉悦的会议气氛。

3、 增强本人自身的管理带领能力，像各部长以及上级领导请教合适的管理模式，让实践部成员不忍离开实践部，并且做到感情深厚，情同手足，使得成员对部门产生深厚的感情，相对于家一样的感觉。

4、 部长做好成员思想工作，使其主动积极。改变以往的“指一指，拜一拜”的陈旧不可行模式。

实践部在今后的工作中将本着以上几点改造成全新的实践部，做到让领导放心，省心的实践部。对于20___年的工作我们会更加认真，并虚心请教，像做得好的部门看齐。争做就业创业协会最佳部门。

在实践部工作的一年中，在上级领导的悉心栽培下，我学到的知识很多，学会如何去沟通，增强了交际沟通能力以及管理带领能力，虽有很多不足之处，但我会在今后的学习工作中认真改正，本着为社团服务的态度，带领好实践部。让实践部的成员学到更多对自己有帮助的知识。

20___年就业创业协会实践部工作总结完毕，我会总结以上经验，在日后的工作中更加努力学习，争取做得更好！

街道就业创业工作总结篇四

银行柜员年终总结

一、主要工作内容及职责

本人于2016年6月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反洗钱信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

二、我的收获与成长

工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个

高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

三、存在的不足和努力方向

息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，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。

四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。

忙碌的2016年走向了尾声，我们的银行工作也要进行年度总结了，一年来的工作有过烦恼有过喜悦，而这一切都将是我们的宝贵的经验财富。

【一】

我支行认真贯彻xxxx支行**年工作会议精神，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我支行**年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

1、存款业务指标增势明显。8月末，各项人民币存款余额为**万元，较年初新增**万元，完成xxxx支行人民币存款计划的**。

2、信贷业务总量上升，不良贷款比重大幅下降。8月26日，人民币贷款余额为**万元，较年初增加**万元。完成xxxx支行人民币存款计划的**。

二、主要工作回顾

坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

1、按xxxx支行要求改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、加强业务发展科和营销模式，加大了对大客户和对网点员工服务管理的工作力度。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。

点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

4、加大信贷业务的营销力度，广辟信贷渠道，初步形成了一定规模的客户群，信贷业务步入了良性发展的轨道。

坚持合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳发展。

三、今后的工作意见

1、抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

2、新网点搬迁后，硬件设施完备，要求员工提高服务质量，进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

4、进一步强化内部管理，落实安全制度，抓好安全工作，保障各项工作的健康运行。

【二】

一、xxxx3年工作情况

脚踏实地，努力工作。一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；二是认真做好行内文案

工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈；三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

积极主动，撰写材料。完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标准化支行”的创建工作。

认真学习，努力提高。时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在xxxx2年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、自身存在的不足之处

- 1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。
- 2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。
- 3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

三、改进措施及2016年工作计划

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争xxxx6年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室；二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作；三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

二〇一五年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

【三】

一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范

化和优质的服务，取得好的成绩。

我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力和刻苦钻研，已经熟练掌握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际关系优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发 展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客

户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的螺丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

二、工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位

位成为我行的重要客户。

做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、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们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

2016年工作总结

一、思想政治方面

一年来，我坚持学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，一年以来，我在行动上自觉实践农行为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规

章制度，认真履行“三铁三化”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、主要工作方面

2016年自己的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需求为主。

其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间，我以严格的规章制度来约束自己，促进自己。通过学习内控制度，进一步的完善了业务各方面的管理。随着农行内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息；开立个人结算账户；大额现金支取，我都严格按照上级及人民银行的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的资料；在结算上我严格遵守结算制度做到“谁的钱入谁的帐，由谁支配，银行不垫款”；在账务上我坚持做到“五无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

保质、保量的完成行里交给的各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保质保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为陕县支行营业部的发展做出了应有的贡献。

三、存在不足及今后打算

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的工作中加以改进，因为现在我调换了工作岗位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上农行发展的形式。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基础，在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

街道就业创业工作总结篇五

2014年，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。在柜面上争取做到无投诉、无差错。

经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟

练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是在什么岗位，做什么工作都是具有挑战的，重要的是如何将它做的好，做的更好。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。

随着业务的发展，城南支行的业务量不断增大，业务笔数节节攀升，储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着。

业务增加了，效率就必须提高，这就迫使我自己在新的一年里要在工作中认真认真再认真，谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度按操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。努力做好柜面服务，争取无差错，无投诉。提高自身业务水平。团结协作，共同把网点建设的更加和谐。以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

展望：

1. 继续做好服务工作。提高服务水平。
2. 大力发展银行卡业务，推广自助设备与电子银行银行业务，减轻柜面压力。
3. 完善客户经理队伍，做好优质客户的维护工作。

在即将过去的2014年里，在行领导的关心和帮助下，我始终保持着良好工作状态，以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能平凡岗位

默默奉献着，为我们的银行事业发出一份光，贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工，我深深地明白我们更应该加强自己业务技能水平，这样们才能工作得心应手，更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都能高兴而来满意而归。

这一年里，通过我的不断努力，我的工作得到了客户的认可，同时也给我们农行创造了较大的经济价值。截止12月26日，我个人营销保险销售共计120余万元，营销个人网上银行120户，营销短信通达320余户。我取得的这些成果是全所干部员工共同辛勤努力换来的。这些也为全所甚至全行，完成年初既定任务目标做出了应有的贡献。

对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户提出的各种问题，遇到蛮不讲理客户，我也试着去包容他、理解他，并最终也得了客户的理解尊重。

2011银行柜员年终总结

而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。

之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

迹！

沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

力。

作总结

2012年工作总结

一、思想政治方面

务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三铁三化”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。

很大的提高，在工作中，按照业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务操作上，以客户需要为主。

了业务各方面的管理。随着农行内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。

了长足的进步，为陕县支行营业部的发展做出了应有的贡献。

位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上农行发展的形式。

一、坚持思想政治学习

并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。

期的效果，在储蓄工作中，都能保质、保量的完成社里交给的各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保值保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为信用联社营业部的发展做出了应有的贡献。

三、存在的不足

好提高。现将一年的工作情况总结如下：

各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。

严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，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。

四、新一年的展望

2013年工作总结

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，2013年即将过去，2014年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战！“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。现将这一年来自己的工作学习情况进行总结。在这一年里，我在会计部现金大库担任库管员一职。主要工作总结如下：在领导和全体同志的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。具有较高的会计理论知识和较强的实际操作能力。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。认真学习党的各项政策，并将这一学习贯彻到自己的工作中。严格按照分行出纳制度和业务操作流程办理业务。在政治上能够坚持和党中央保持高度一致。能认真学习党的十八大精神，从思想上严格杜绝不良社会风气对自己的影响和侵蚀，严守道德底线，不断提高自身修养，把理论学习与实际结合起来。向先进典型和模范人物看齐在工作中，爱岗敬业，严格按规章制度办事，对领导分配的工作任务能

够较好的完成。在政治学习方面，通过学习邓小平理论及“三个代表”、胡总书记的“科学发展观”的重要思想，尤其是学习十八大精神，进一步增强了党性，提高了自己政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观。

一、今年的工作表现

（一）强化形象，提高自身素质。我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。我利用业余时间认真学习有关金融理论知识和行里的制度及新业务，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己的理论水平和工作能力有所提高。

切言行，严格遵守行里各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见改进工作作风。本人工作思路清晰，计划性强，开拓进取能较好地完成领导分配的工作任务和其他工作。注重工作方法，效率性较高，工作业绩比较突出，效果良好。

（三）强化职能，做好服务工作。在工作中，爱岗敬业，严格按规章制度办事，对领导分配的工作任务能够较好的完成。大库工作虽说没有多少技术含量，但由于是现收现付，所以要求有高度的责任心，一年来我坚持以出纳制度为指导，严格按照操作规程收付款。我注重把握根本，努力提高服务水平。严格按制度办事，对收付的每笔款项，严格按操作流程办理，热情为基层服务。在安全防范方面，随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我要将一切防患于未然，力求使自己的工作在稳健中谋发展。在这半年里，我尊重领导，团结同志，热心为大家服务，利用休息时间每季为大家整理交通费票及报销，按时整理装订本科室会计档案，苦活累活争着干，不

计较个人得失，起到一个党员的先锋模范作用。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足力求把工作做的更好。

以上是我2013年的工作总结，向领导做以汇报。总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，是一名合格的行员，但距领导和同志们的要求还有不少的差距，主要是对政治理论和金融理论学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够；工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们的厚望，力求把工作做得更好。