

推拿师工作总结(精选9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。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

推拿师工作总结篇一

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记
- 4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个case[soeasy]但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，

所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

个人感受(个人收获)

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度。虽然初

审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

个人的一个祝愿，愿景

首先，我希望咱们国华明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，希望能够有一个更好的发展。

其次，是希望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成。

第三，是对我自己的一个愿景吧，希望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想。

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

推拿师工作总结篇二

新的一年即将来临，过去的一年也许有失落的、伤心的，有成功的、开心的，不过那不重要了，是过去的了，我们再努力，明天会更好。

有好多人说我变了，我相信。我真的很不如意，有好多好多的事压着我，我的生活，情绪都是一团糟，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀疑我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样？我也是一次次为自己打气，一次次站起来，我在想，我没了，地球一样照转，事情一样要解决，我不要

做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。

经历了那么的事，我从中学到了好多，我现在很好，有工作、有勇气、有你们大家，我很在乎你们，我身边的每一个人，我们永远都是朋友，人们说，家家有本难念的经，你们也有你们的经历，讲出来让我们分享，我们互相学习，一起进步，未来属于我们。

关于明年，我的计划是：

- 1、认真做好每一天的每一项工作。
- 2、认真学习仓储知识，努力考试晋升。
- 3、利用休息时间进行计算机培训。
- 4、多学习其他东西，充实自己。

最后，希望大家到下一年的今天，都踏上一个新的台阶，更上一层楼，谢谢！

一、思想方面

我个人觉得，思想认识的进步程度衡量一个人成熟度的主要表现。也许别人会用工作业绩来做指标，因为那是看得见的劳动成果体现。但是对我个人而言，我更看重的是思想认识和政治意识的提高。20__年，在工作过程中我逐渐强化了责任感和使命感。在大的方面，表现在思想和行动上心系农行、与农行同呼吸，共发展，深刻认识到农行的发展是我取得成功的基础，我与农行荣辱与共，主动推动农行的发展，自觉维护农行的社会形象，坚定为农行发展奉献力量的理念。在小的方面，克服了心理状态不稳定的缺陷，过去我经常在这点上吃亏，那些急躁、冲动、压抑常常使我的言语和行动出

现偏激；很多狭隘的想法经常使我处于抑郁与焦虑之中。不过那已经成为过去了，今年我最大的进步就是能很好地调节自己的心态。这一点表现在危机公关、心理压抑时能很好地控制自我。在困难与挫折面前，学会了好的方面想，学会了换位思考，看问题也学会用全局的眼光。这使我逐渐接受了这样一种思想：敢于吃亏，同时要善于吃亏；在工作和生活中尽量给人于方便，多些给予，少些索取。凡事往好的方面想，以积极的心态面对工作和生活中的困难及挫折；每天争取一点的进步。

二、生活方面

人生的奋斗目标之一就是生活上取得独立的地位，这方面包括思想上、经济上和行动上。现在工作使我经济上取得了独立权，这促使我在其他方面取得自主权。这一点很重要，这意味着我对我的生活拥有了决定权。别人对我只能有建议权，对我来说绝对是个重大转折。我的生活自由度在提高，我可以在现有的条件下最大限度地安排我的生活，这是我的人生胜利！我现在经济自由了、行动自由了，思想更自由了；这是我之所以为人的价值所在。只有这样的条件我才能无所顾忌地释放自己的想法，创造性地开展工作的。同时，我也在适应中逐渐学会了与别人友好相处，开诚布公地与别人开展批评和自我批评，这样使我的生活更和谐。

三、工作方面

我今年最大的进步就是在写作水平上取得了进步，而且能在写作过程表现出极大的耐心和韧性。我已经学会了用脑用心去工作，善于总结和借鉴好的经验及做法成为我工作的一大优势。最让我自信的是我能在高速运转的工作流程中同时处理几项工作，在今年我工作繁琐但能有条不紊地开展，同时在危机处理中表现出了镇定和沉着。

推拿师工作总结篇三

1. 现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2. 即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3. 在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足功课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4. 在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

二、所负责相关省份的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，（本文由免费提供，请注明）报价**元，报价**元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今

年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

推拿师工作总结篇四

在区内开展了以机动车维修企业经营行为检查考核、机动车维修“三项制度”为主要内容的维修企业年度综合情况检查工作。在维修企业的积极配合下，检查工作取得了成效，共计检查二类以上修理企业55家，对3家维修企业发出了整改通知书，并对机动车维修企业进行了一遍梳理，摸清和掌握了企业的基本发展状况，为下阶段落实维修行业管理法规、规定提供了详实的依据。锡山区维管处主要对汽车维修企业的人员资质、设备条件、设施条件及计算机使用情况、诚信经营方面进行重点检查考核。

综合维修厂中，人才流动性大，企业间互相挖人才，不少企业人才流失严重，技术人才总数达不到规定要求，企业中技术人才力量含有水分。维修企业中具有汽车维修职业资格证书的不超过全部维修人员的50%，能做到机电一体的人员很少，真正具备判断汽车故障能力的技术工人还不足20%，常常以师傅带徒弟的形式进行汽车的维护和修理，一些关键岗位，如质量检验人员，虽经交通汽车维修行业管理部门多次组织培训和考核，但由于相当一部分人员对行业培训的不重视，以及其他种种原因，培训效果并不是很理想。据统计，全区维修企业中持证上岗的机修工共计142人，其中高级机修工26人，

中级机修工116人；漆工19人；钣金工19人；电工11人，其中高级电工1人。在设备条件方面，相当多的维修企业的检测，诊断设备尚处于比较落后的水平，先进的检测、诊断设备极少，即使有一、二件好的设备，由于认识水平不高，甚至不会使用，以及陈旧观念和习惯的影响，使这部分检测仪器不能充分利用。据综合检查统计，全区55家维修企业，只有5家企业配置四轮定位仪，4家企业有调漆设备，3家企业有汽车空调冷媒加注回收设备，19家企业有发动机检测诊断设备，还有很多企业在其他个别设备上存在缺失。

维管处对区内维修企业的设施情况进行了一遍梳理，基本所有企业都能达到设施条件的要求，且基本都配备了电脑，但是只有小部分的企业使用行业专业软件，大多数企业依然采用手工制单的方式。维管处决定充分发挥汽车维修行业协会的服务作用，按照《江苏省机动车维修管理条例》和三项制度的要求为企业统一采购行业专业软件，保证了行业的统一性和规范性，在另一方面也节省了维修企业的开支。

维管处对全区维修企业有侧重性和针对性的检查指导，区内汽车维修企业基本能够按照行业的要求诚信经营，并且有三家维修企业申报了省级维修信誉等级企业，分别是常隆丰田、佳安名车和昌润汽修。

对现有的一，二类维修企业，要严格按gb/t16379《汽车维修业开业条件》进行复审和检查，对不符合开业条件的维修企业要坚决予以淘汰或降类处理，并引导这些企业进行联合或资产重组。同时对部分维修企业，要积极引导他们转变经营理念，调整修车结构，从小而全，大而全的经营模式向专一型，专项修理转移，建立专业化维修体系。其次要狠抓经营行为的监督和查处。对维修企业超范围经营，不按技术规范作业，作业中减项，漏项，以及有意利用假冒伪劣配件等种种欺诈托修方的行为要严加监督和查处，一经查实，要按有关规定严厉处罚，并追究企业负责人和直接责任人的责任。同时要加强对汽车维修合同的管理和监督，确保承，托修方的

利益，加强维修质量纠纷的调处和查处力度。再者要强化汽车修理竣工检测制度。交通部于xx年2月份发布了《关于印发关于进一步加强道路运输车辆管理的若干意见的通知》，我们要借助这个东风，一方面，需进一步加大汽车综合性能检测站监管力度，踏踏实实地整顿和规范检测站检测能力，人员素质等方面，并监督检测站严格按检测技术要求，标准和操作规范进行检测，把好检测质量关，真正成为汽车维修质量管理的重要手段。另一方面，还需监督维修企业认真贯彻汽车维修竣工检测制度，对检测合格率进行考核，并纳入维修企业动态管理的重要依据之一。最后要建立行业自律机制。进一步健全行业协会，使之真正成为行业的桥梁和纽带，逐步健全全行业的自律机制，制订出适合本地区的行规和行风，防止不正当竞争和不规范经营行为。

xx年要继续加强从业人员培训推行职业资格制度要切实加强维修行业的全行业人员的培训和考核，严格培训和考核机制。当前要提升一批有文化，懂技术，能适应汽车技术发展需要的新人充当质量检验员或总检员，并开展新技术，新工艺，新材料和现代化维修，检测诊断新方法的培训，不断提高他们的技术素质，思想道德素质，质量意识和执法意识。对行业专业技术人员的管理，可推行职业资格制度。

推拿师工作总结篇五

(2014)

我科职工共20人，其中正高职称1人，中级职称1人。全体成员积极学习钻研医疗技术，提高医学医药业务素质，全科工作秩序协调，对就诊患者热情接待，精心诊治，医德、医风、执业行风良好，医疗技术过硬，我科在患者的心目中仍有很好的信誉，在诊治过程中，不仅对一般常见病，多发病有很好的疗效，而且对不少疑难杂症也有独特的治疗经验。

我科在严格劳动纪律的基础上，要求医务人员严格遵守各项

技术操作规程及查房、查对等医疗核心制度。对病患者的健康负责，杜绝差错事故发生。

为了提高职工的政治思想素质，我科加强学习政治思想及医院各种规章制度。职工经过政治思想学习，大大提高了思想政治觉悟，能够自觉遵守国家的法律、法规及各项院内规章制度。一年来，我科职工大部分能自觉遵守医院的各项规章制度，服从领导分工安排，按时上下班，极少出现迟到、早退、跑班、脱岗现象。

一年中选送1人到贵阳中医二附院院进修放血疗法；选送1人到浙江省立同德医院康复医学中心进修学习；并积极申请派出人员参加各种学术研讨会，通过交流学习提高科室医务人员整体医疗水平，开展新技术、新业务。

更换陈旧设备，购置一批新设备，注意设备的使用及保养，保证设备的的顺畅运转。

中医药技术资源及业务用房、设施设备等硬件配置不足，使针灸、康复科的设置及业务的开展明显受限。

相对于中医针灸、推拿等传统疗法，缺乏康复专业技师、尤其是pt（运动疗法）及ot（作业治疗）专业治疗师的缺乏已成为制约我科业务发展的瓶颈。

针灸推拿科

二〇一五年一月六日

推拿师工作总结篇六

回顾20xx这一年，有太多的惊喜和收获，在我们销售部各位同事的共同努力下，我部门取得了很好的业绩，希望大家再接再厉。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

以上就是我的工作总结报告，谢谢大家。

推拿师工作总结篇七

理论是行动的先导。作为电信基层服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。到公司三年来，我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

一年来，为了能积极贯彻局党委提出的“顾客至上，服务第一”的工作思路，使自己更好地为客户服务，我一边向公司的老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客

反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

以上是自己对全年工作的总结，但自己深知还存在一些不足之处，离上级的要求还有差距，一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。二是工作创新不够。三是工作中有急躁情绪，有时急于求成。在下步工作中，要做好工作计划，加以克服和改进。 第二篇□20xx年，我办在镇党委、政府的正确领导下，根据市政府下达我镇的三产增加值××万元为目标，认真分析经济形势，积极部署工作方案，努力完成工作目标，较好地完成了年度工作计划。全镇的食品药品安全网络全部建成，各种资料归档管理，各项工作都走上正轨，为保证全镇人民群众的食品和用药安全提供了保障。

镇党委、政府加大对服务行业工作的领导，把三产服务业工作作为全年工作的重要内容，并列入各村全年工作考核，党委分工纪委书记主抓三产服务业，一名党政领导协抓，经常听取全镇三产服务业工作的汇报，适时的拿出工作方案和实施意见，使全镇三产服务业工作有人抓、有事干、有责任，不使这项工作流于形式。

政府加大了对三产服务业工作的投入。年初，为了使之成为招商引资的一大亮点，着力建设好一个新?□xx年，政府投资500多万元在一个月內，建设了?一期工程，并成为?□20xx年，政府又投入200多万元，进行了二期工程建设，努力把景观区打造得更为靓丽，使之作为招商引资的一个品牌。今年春节前后，连续多场的大雪将去年改造好的农贸市场造成破坏，为了使群众过一个欢乐祥和的春节，镇领导和三产办全体人员在市场坚守岗位，保证市场安全运行。春节一过，政府即投入几十万元，改造加固，完善市场的各项功能，改变了原来的脏乱差的现象，极大的方便了群众的生产生活，丰富了群众的菜篮子，给了群众一个安全、卫生、文明的购物

环境。且对原团结农贸市场的改造正在进行之中，由于政府对三产服务业工作的重视，带动了全镇整个服务业工作的良性发展。

大力招商引资、营造良好的创业环境，吸引有识之士创办三产服务业企业□20xx年，?村通过积极招()商引资，利用原有的村集体土地，新办了一家民营食品加工企业，年生产能力将达到600万元;?村在原小学旧址的基础上，也招引了一家食品加工企业，目前进展情况良好。由于政府在服务管理等方面营造了宽松的投资环境，已有两家大型超市连锁店陆续进驻我镇，既给群众购物带来了方便，又把先进的管理经验带进了我镇，推动了我镇的服务业工作向前发展。

为了营造健康、文明、和谐的经商环境，我们针对三产服务业中的不同行业，不同门类、不同组合相应采取不同的管理服务方法，对食品、药品行业实行“三网”服务结构，加强食品药品的安全，以确保人民群众健康为宗旨，对整改的农贸市场，我们从招标、定摊定点制订市场管理制度入手，加强农贸市场的规范管理。同时，我们与工商、环保、物价和安监卫生部门一起，对各个服务业门类进行经常性的检查和监督，使文明经商、安全生产、守法经营、诚实守信、不制假、不售假成为每个商户的行动指南，维护社会公德，注重环境保护，形成良好的经商氛围。

实践证明，一个地区的经济能够大发展，取决于这个地区的三产服务业发展水平的高低。应该说，我镇的服务业工作水平还处于一个较低的层次上，主要反映在三产服务业企业少，规模小，形不成气候，同时大型的商贸物流企业在我镇也形不成大的市场，难以产生大的规模效益。要解决定个问题，既要有上级领导的重视和增加投入，更要根据市场发展的需求而论证规划，方能解决我镇三产服务业后劲不足的问题。

为了使我镇的三产服务业有一个新的发展□20xx年，我们将在镇党委、政府的领导下，认真贯彻执行市委、市政府下达的

目标和任务，结合我镇的实际，完善我镇的三产服务业规划，以满腔的工作热情、认真的工作态度、高效的服务措施，努力完成目标任务，为建设作贡献。

推拿师工作总结篇八

我从事环保行业10年有余，在这个过程中，分享一下我的经验，希望对大家有帮助。

第一：刚从事这个行业，要耐得住寂寞，一是要忍受低工资，这个行业刚入行待遇是比较低的，二是把自己心态放低，事事处处都要有履霜坚冰至的感觉。要不断的补充自己的专业知识，有朋友说，我们这个专业，绘图没有机械的专业精通，工艺没有给排水的做的好，工民建和电控一窍不通，没朋发展前景，对此我不苟同。正因为这样，我们更要厚积薄发，拓宽自己的知识面，当你做到几年以后，你的知识要比其它专业涵盖的更广。

第二，绘图方面，建议对自己要有高要求标准，手里面至少有几本标准和图集，制图规范，没有师傅带，自己绘图时就按图集和规范的要求去做。我在公司也遇到过，招进来的一些资格比较老的工程师，90年代就在做这个行业，绘出来的图还是乱七八糟，还有我去给他们修改图纸。有朋友说，我们绘图没有机械的好，我认为是我们自己的心态问题，因为我们环保专业绘图面比机械的要广的多，我们在以后的工作中不但要学会机械绘图，比如，会做引水罐，会做三相分离器，会做气浮机等，还要学会工程绘图，包括土建施工图。你学会这些后，你也不要和机械专业的比，也没必要去比，因为两个专业只有在绘图这个点是重合的，其它要求不一样，只要围绕我们环保专业核心去做就可以了。

第三，和给排水的去比，环保在工艺上和其一样的，但是我想告诉大家的是，水处理在工艺上没有最先进的处理方法，只有合适的处理工艺，这些工艺的设计，参数的取舍，不是

一朝一夕能拿的准的，一个设计人员，这一辈子搞精通两三类废水都不错，面面俱到是不可能的，我接触到省院的老高工，他们对生活污水处理很有造诣，但是工业废水就比较欠缺。

另外，我们这个专业和给排水相比，我们还有一点优点，我们还要搞废气处理，这个是给排水专业的空白，他们一般不搞。有的朋友说，我们搞废气处理，没有搞化工的精通，我认为不要去比，我们做废气处理要比搞化工的简单的多，首先，你把一些基础理论搞明白，比如亨利定律，双膜理论等，不要求你能够背的下来，你知道就可以了，还有一各种类型结构的塔。其次，对产污设备要了解，比如发电机尾气，喷漆废气，化铁炉，锅炉，厨房油烟，不要到了现场，见了一些产污设备叫不上名来，就麻烦。第三，是会计算产污量，选治理设备或者设备，这个要求高些，要求自己的学习和总结，经验积累。

第四，对于工民建专业，我把我的经验说一下，首先，要把理论搞懂，理论才能够指导实践。我自己买了一套教材《工业与民用建筑专业系列教材》中国矿业大学出版社出版的，一共10本，这套教材的优点是介绍的比较系统，不是很深，容易我们没学过这个专业，有高中知识基础的去学习。比较易懂，学后要达到自己会分析各类水工构筑物的受力，会计算配筋。简单的控制室和机房，会算梁板柱配筋。会算地基受力分析，会选桩布桩。

第五、对于电控专业，首先是对一些控制元件要搞明白，打开控制电箱，你要叫的出名称，知道工作原理，当初我花了几百元，买了一堆元件，开关，断路器，接触器，热载保护器，时控器，一个一个拆开，弄明白工作原理，因为我和大多数朋友一样，没有师傅带，什么东西都是自己摸索，所以学着很难呀，不怕大家笑话，有点笨呀。

其次，要看懂电路施工图，我买了两本书，一本是高教出版的

《电气学》，另外一本是《电机的控制》，前面一本介绍基础知识，后面一本介绍电路控制，一步一步分解的很详细，很适合我们这种没有基础水平的朋友去看。

最后，绘做电路施工图要达到的水平：普通电机的启停，电机串联浮球、压力计□ph仪表□orp仪表等的自动控制，大功率电机的星三角的启动，风机的变频控制，包括pid□plc这一块我个人的建议不要去搞，因为我看了一段时间编程的书，那个有点费脑，也可能是自己脑袋笨，希望大家不要走弯路。

这是我对各专业的一点总结，希望对大家有帮助。

推拿师工作总结篇九

1、 储蓄余额发展分析

(1) 储蓄存款增长严重乏力，“扭负”成为发展的主旋律。

上半年，我行储蓄存款日均余额新增1.13亿元，同比增长116%□xxx年同期日均新增5229万元），但多项指标在全省排名持续靠后，截至6月30日，全辖本年新增仅为1.14亿，点均增长422万，处于负增长的网点有七个，分布在城区、**、新会和**四个支行，其中，负增长最严重的是1月份高达1.35亿元，是近三年“开门红”下跌最多的月份。

(2) 余额发展抓手不足，未能实现常态化发展。

上半年，通过提高商贸结算优惠套装使用率和推广率，商贸客户结算走帐效果明显，商贸结算沉淀余额达到3000万元，但与此同时交易手续费流失严重。代收代付业务项目新增少，仅为43户，未能成为有效的增长来源。信贷联动有进步，但还没形成在结算走帐的习惯，贡献率为2.35%（全省2.71%），其中最高的个商贷款是3.37%，最低的消费贷款是1.19%。

(3) 客户维护工作有待深化，产品渗透率有待提升。

上半年，我行10万以上高端客户共新增633个，全省排名第一，20—50万元区间段客户账户比重0.3%，但上年年新增余额达到1.03亿元，已经成为我行存款增长的主要力量，但对该类客户维护工作手段单一，配套金融打包营销能力薄弱，没有完全落实分类管理和跟进发展。同时，没有充分利用我行大理财的优势发展新增优质客户，产品渗透率有待提升。

2、信用卡业务发展分析

(1) 多措并举，多项指标得到有效提升。

信用卡业务通过锁定六大客群、侧重“抵押类消费信贷、侨汇、网格化营销等重点项目”、试点建立直销团队等创新发展模式，推动了发展，上半年，新增发卡5248张，同比增长150%，完成省分行下达的上半年进度的122%，在全省排名第一；累计净收入190万，同比增长55%；不良率为2.73%，比去年底下降0.35个百分点。其中，开平市支行有效进件1746份，同比增长176%；我行消费贷客群交叉营销的有效进件613份，开发率达65%；**支行侨汇卡发卡量近600张。

(2) 发展心态不端正，导致发展不平衡。

我行信用卡的发展分化明显，城区、开平支行持续上量，每月完成指标，但其他四个支行没有完成转变发展思路，存在怕困难、不尽力的情况，未能形成常态化发展机制，发展不平衡，发卡量、激活率、用卡率、不良金额等指标没有如期完成，导致业务收入完成仅为计划调整后的23.75%。

3、综合理财业务发展分析

(1) 发展整体向好，但短板明显。

我行通过与保险公司合作“薪火传递 激情一夏”等主题营销活动、落实网点转型的具体措施、开展理财沙龙等活动，推动了代理保险业务向好的发展，保费同比新增239万元，同比增长25%，业务收入同比多增57万、增长24%。

基金业务销售量同比新增1.47亿元，同比增长205%，其中在重点基金南方通利全国的销售竞赛中，我行销售金额达933万元，在全省排名第二，**环北支行，在全国4万个网点中排名第八，成为全省唯一一个跻身全国十强的网点，为全省、全辖加快业务发展树立了榜样。

但贵金属业务不受重视，没有找准客户群，导致发展严重滞后，同比大幅下降，拖了xxx年个金业务收入进度的后腿。

(2) 理财经理配备未达要求，队伍水平有待提高。

我行应配置理财经理人数为33人，实际配置专职理财经理人数为23人，完成率仅为69%，其中城区、新会、**和开平支行在每个网点配备一位专职理财经理，但**和**支行配备不足。专职理财经理中基金从业资格证的持证率仅为39%，其中城区支行8人、新会1人，其他支行为0。

4、个人国际业务发展分析

(1) 发展平平，乏善可陈，业务收入缺口大。

我行通过个人国际业务“争先进位”竞赛活动等方式，推动业务发展，上半年，个人国际业务收入为241万元，完成调整后计划的40.11%，缺口仍然较大。个人国际汇款业务量同比减少5.49%，其中，**支行同比下降14.96%，成为本年度唯一一个国际汇款业务量同比减少的一级支行；个人结售汇同比减少6.60%，其中，**、**支行分别同比减少17.80%、15.90%；西联汇款电子渠道收汇替代率为3.95%，在全省排名靠后（电子渠道收汇替代率偏低，也成为个人外币储蓄日均余额

不高、以及前台收汇压力大的重要原因之一）。

（2）邮银联动，严抓国际收支申报、结售汇统计质量。

上半年，我行先后组织5场国际收支申报、结售汇统计培训（含邮政代理专场培训），并印发《**市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》，对邮银双方发生差错的个人、二级支行、一级支行、主管部门均设置考核。经过努力，监管部门对我行的质量评价有所提升。

5、电子银行业务发展分析

（1）多层面、多方式，促进电子银行业务新发展。

我行通过南航促销、手拉手活动、网商大赛等专题营销活动和加强考核、加强培训等方式，促进了电子银行业务的新发展。6月末，我行手机银行新增1.49万户，激活率48.29%，全省排名第五；个人网银新增1.33万户，新增激活率51.36%，全省排名第七；电子银行替代率为74.92%，全省排名第七。

（2）以活动和项目为切入点，试点探索电子化发展之路。

联合市分行工会组织开展手机银行“扫一扫，10元话费1元充”扫描二维码支付体验活动，培养员工使用手机银行的兴趣和习惯，全行手机使用量大幅提升，效果明显。我行成功开发中医药学校“一卡通”项目，开启了我行银校合作的新渠道，进一步拉动了存款，提升了我行的知名度。

6、网点服务方面

上半年，我行协同大堂经理服务外包项目公司重点开展大堂经理轮训工作，结合每月的大堂经理巡查、市分行服务暗访和现场检查发现的问题，有针对性地在**市各地区分别召集

大堂经理开展培训，通过开展每月的培训工 作，使大堂经理的网点现场服务管理能力得到较大的提升。

1、以储蓄存款为基础，确保存款余额稳步增长。

(1) 抓支行的业绩提升：一是抓新网点业绩提升，新网点将成为储蓄余额增长的主要抓手之一，新网点余额提升侧重柜台外市场开发；二是抓现有网点的业绩提升，要对“到访客户挖掘、存量大客户维护提升、柜台外市场开发和交叉销售”同步推进，让网点真正成为增长的发动机。

(2) 抓好商贸客户开发：套餐营销式推进，结算促商贸客户拓展的同时兼顾效益，对未能达到我行优惠标准的客户及时引入推出机制。以商贸客户转账资费优惠，升级优化流程，精选潜力大客户，严守准入关为商贸拓展重点工作，加大宣传力度，与商家联合开发，提升商贸客户结算量与在我行的资金留存量，提高我行商易通机具使用率。

(3) 以项目为切入点，抓好，做大，做强代收付业务的拓展和大客户维护开发：配合其他业务的开发推进工作，以公司、信贷客户资源作为开发点、关系人和关键人来拓展代收付业务，重点客户跟踪开发，突出代收付项目行业特点，制定专门的营销推进方案。同时要求网点加强对周边市场走访，因地制宜促发展：扫楼、扫铺、扫工厂；寻找关系人发掘需求批量发展；加强对现有代收付客户中的关键人、中高端管理层的年末走访维护，促进年终代发。落实大客户跟踪维护工作，完善大客户vip客户信息管理，做好中小客户开发和大客户的深化营销工作。

2、切实做好大客户维护工作，提升维护水平确保做出成效。

(1) 切实把握四个“着力点”，做到三个“达成”：四个“着力点”：一是着力建立10万元以上vip客户与网点支行长和理财经理间的定向维护关系；二是着力加强对网点大客

户发展指标的考核激励，建立并完善网点大客户发展考核激励机制；三是着力以大客户升级礼包为业务抓手，突出邮储银行的服务和产品优势；四是着力铺开省行组织的大客户营销活动，通过活动带动营销。三个“达成”：一是达成大客户维护关系不断优化；二是达成大客户结构优化；三是通过形成业务发展来带动大客户余额增长的模式，最终达成提高大客户数量和余额占比。

(2) 将以大客户数量和资产量的增长为评价标的，推动维护工作出实效：一要加大营销礼包的升级推广；二要推进vip客户优惠产品的交叉销售，加强大客户情感维护和业绩提升。

3、信用卡要突出重点客群、重点项目，强化内部组织推动，优化外拓措施，促进快速发展。

下半年，我行信用卡业务将围绕“增发卡、促消费（分期）”两大重点来推动发展。增发卡整体思路为：强化三大主营措施，营造一种理念和战法，创新一种模式。

(1) 强化三大主营措施：首先是持续强化网点阵地营销以提升基础产能，具体措施一方面持续开展网点破零竞赛，力争实现每个网点每天进两件，另一方面，组织网点深入开展名单制营销，将筛选清洗、符合条件的潜在目标客户开展针对性邀约营销；其次是深入开展抵押类消费信贷客户的交叉营销，力争将新增放款的消费贷客户整体开发率提高到80%以上（上半年65%）；第三是与综合消费贷等业务联合对优质目标企事业单位、政府部门进行综合性、深度的、有组织的团办营销开发，通过网格化竞标等方式明确开发单位，通过多产品线联合上门营销实现开发效果最大化。

(2) 强化树立以客户为中心理念，持续开展整合营销，发展“高价值目标客户”：借鉴同业正在实施的战略转型，强力推动交叉销售、整合营销，大力发展高价值关系客户（在本行办理了多项业务，稳定性高，对本行的综合贡献高），

力争成为客户的主办行。

(3) 深入实施直销团队、电话销售等专业化直销拓展模式：一方面，借鉴同业经验，总结提炼前期小规模试点经验，逐步扩大信用卡直销客户经理队伍的试点支行和人员数量，与名单制营销、团办营销等战法相结合，发挥直销客户经理“专业的人做专业的事”的力量，提高项目业绩；另一方面，扬长避短，充分发挥我行基础客户多的优势，探索开展信用卡发卡的电话营销，探索出一条可持续发展之路。

(5) 强化提升条线的垂直管控能力：第一，在二级支行设立兼职的信用卡专员，让各层级都有人关注、推动信用卡，提升条线整体的经营管理能力；二是加强动态管理和发展督导，加大条线考核力度，推动一级支行切实发挥好属地指挥职能，强化过程管控；三是建好微信订阅号、信用卡qq群等交流平台，加强全辖条线的互动交流和经验、信息的及时传导，提高条线整体的合力和战斗力。

4、继续加大电子银行对外宣传渠道，同步加强“量质”共同抓，重点进行二次客户开发。

(1) 是持续在上半年的基础上做好对外宣传推广。加大短信引导客户注册和使用。印制客户使用指南，重点放在如何指引客户的使用上。配合总行、省行优惠政策，推出项目营销及时推广专项活动，结合银信通、信用卡、个人外汇业务助力营销。加大存量和新客户开发力度，吸引新客户开通电子银行是流程也是规定动作。

(2) 整合做好工资代发类和校园项目客户电子银行开发。加大我行电子银行宣传力度，促进代发工资类客户尽量到网点开办，并与厂商沟通安排指定时间段加办，网点做好应对措施，开设方便通道、专窗和增加人手。针对远离网点的代发工资客户，实行上门营销，利用电子银行自助注册形式让客户体验，从而发展客户。分行已成功开发校园项目，可以利

用各种方式加大电子银行的开发力度。

(3) 优化布局，提升设备的运行效率，支撑业务发展。按照上级要求，科学合理布局网点；与相关部门积极沟通，做好自助设备投放的计划，对存量运行不足的机具通过多种方式进行调整，提升非柜台的替代率。

5、以大理财优化大个金结构，细化产品，促进均衡发展。

(1) 要继续加强“邮银理财、关爱未来”品牌宣传。通过理财产品告知短信、网点电视、网点橱窗、电台、平面广告的投放，理财产品销售推广活动等多层面向社会公众持续传达邮行理财业务的特点及理财品牌的内涵，同时逐步树立“邮银财富——慧理财”的品牌。

(2) 要加快理财类业务的发展。切实做大资金池产品“日日升、鑫鑫向荣”的销量，通过以量补价减少因理财产品收入让利给客户的影响大理财的收入，重视资金池等常态化理财产品的销售，要作为拓展和维护客户的重要抓手，同时这也是我们改变存款余额增长方式、留住客户的一个有效手段，不能仅就理财业务而讲理财业务，要真正把理财业务作为战略业务来抓。

(3) 要把保险业务的销售回归保障、唤醒需求的方式方法上。顺应市场形势，精确定位客户需求，恰当匹配产品，产品转型、销售转型，与保险公司加强合作，引入pts[联动营销]项目，整合客户资源，通过营销培训、实战操作等，提高团队的营销能力，推动业绩的提升；强化督导，加强网点晨会、夕会，及时辅导，化解营销人员畏难情绪，营造全员销售氛围。

(4) 要大力抓好贵金属业务发展。把这项业务作为一项长期的战略业务、创收业务来培育、推动，迅速发展外部大客户，快速做大贵金属规模。通过加大对理财品牌的塑造与宣传、

理财产品的销售力度与考核，持续推进我行大理财产品销售领跑全省，进一步提高贵金属业务的综合贡献度。

(5) 要持续做好基金定投平稳发展。加强与基金公司合作，开展定投开户真情回馈（赠送礼品）；网点开展至少一场目标客户定投推荐会，利用基金公司资源，邀请同业专家等开展定投目标客户主题营销活动；加强对大堂经理基金业务、定投等知识培训，每个大堂经理在前台把握机会，凡是到前台办理业务的客户一律争取加办理财卡或开办基定投。

6、立足存量客户，细化分层，创新推动个人国际新发展。

(1) 注重现有个人国际客户维护的基础上，充分开发新客户群提充分利用我行银星速汇、瑞亚汇款、速汇金（总行预计下半年能开办）等新产品的手续费优势，充分吸引新客户群到我行办理个人外汇业务，同时引导老客户向我行介绍新客户群体，以老促新，高电子渠道收汇替代率体。

(2) 打造我行“出国金融服务中心”品牌。经过前期走访于调研，已初步确立**市东华支行为我市分行个人出国金融服务中心旗舰网点，后续将对网点进行一系列的装修、培训工作，同时继续走访相关出国留学中介机构、外语培训学校、旅行社等，确立合作机构，签订长期合作协议，实现资源、客户共享。

(3) 继续想方设法压降个人国际收支申报、结售汇统计差错率，逐步完善个人国际业务内控体系。计划下半年邀请**外汇局相关科室到我行进行国际收支申报、结售汇统计等进行授课。同时，市分行必须严格依照《**市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》（**邮银发□xxx□122号）对每月的差错数据进行整理、通报、考核，必须不遗余力压降差错率，促进我行个人国际业务的良性发展。

7、强化考核，全面提高网点服务管理水平

通过加强服务考核、明查（暗访、录像检查）、加强整改落实等方式，加强对网点的服务检查工作，对各一级支行的服务管理状况强化检查并提出指导意见，继续以开展服务主题系列活动，加强活动过程的执行力度，营造争先进位的活动氛围。开展多样式的服务培训活动，包括网点优质服务、投诉应诉技巧等，全面覆盖全区，来进一步的提高网点各项服务管理工作，强化客户投诉管理措施，全力压降客户投诉总量，进一步提升我行的服务质量。

展望xxx年下半年，个人金融业务仍然面临较大的挑战，但办法总比困难多，相信通过我们坚定的意志和坚决的执行力，个金业务必定能克服困难，向全年目标冲刺！