

最新创业总结心得体会 教师创业绩心得 体会(优秀10篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

创业总结心得体会篇一

第一段：引入教师创业绩的意义和重要性（200字）

教师是教育事业的中坚力量，他们肩负着培养下一代的重要使命。然而，在如今竞争激烈的社会中，教师创业绩已经成为教育工作者们必须面对的一项重要任务。创新、创造和创业已成为现代教育的关键词，不仅要求教师具备扎实的专业知识，还要求他们具备创业的思维和能力。在这个背景下，教师创业绩的良好体现，不仅能提高学生的综合素质，还能为教师的个人发展和社会进步做出积极贡献。

第二段：教师创业绩的培养途径和方法（200字）

教师创业绩的培养需要有正确的方法和途径。首先，教师要保持持续学习的态度，不断提升自身的专业素质和岗位技能。其次，教师可以通过参加各类培训和研修活动，开展课题研究，积累创业实践经验。此外，教师可以深入了解学生和家长的需 求，开展创新实践活动，开设学生社团和科技创新项目，培养学生的创新能力。通过这些途径和方法，教师能够提高自身的创业绩。

第三段：教师创业绩的重要作用 and 影响（200字）

教师创业绩的重要作用和影响主要体现在以下几个方面。首先，教师创业绩能够提高教学效果，激发学生的学习兴趣和学习动力，使教学过程更加有趣和有效。其次，教师创业绩能够建立良好的师生关系，增强师生之间的互动和沟通，促进教育教学活动的顺利进行。此外，教师创业绩能够培养学生的创新能力和实践能力，为他们的个人发展和社会适应能力打下坚实基础。

第四段：教师创业绩心得体会和案例分析（300字）

作为教育工作者，我认为教师创业绩的提高是一个持续的过程，需要不断的锤炼和实践。在我的教学过程中，我积极参加各类教育培训和学术交流活动，提升自身的教学能力和创业素质。同时，我也注重与学生和家长的互动和沟通，关心学生的成长和发展，为他们提供更多的创新实践机会。例如，在科技创新实践活动中，我指导学生设计和制作了一套属于他们自己的智能家居系统，不仅培养了学生的创新能力，还提高了他们的实践动手能力和团队协作能力。通过这些实践和经验，我深刻体会到教师创业绩的重要性和作用。

第五段：总结教师创业绩的意义和展望未来（200字）

教师创业绩是教师专业发展的重要方向，也是提高教育质量的关键环节。它不仅为学生的综合素质和能力培养带来积极影响，也为教师的个人发展和职业提升提供了广阔的空间。展望未来，我们期待更多教师能够关注创新实践和创业绩的培养，不断提高自身的创新能力和创新意识。只有这样，我们才能够更好地迎接时代的挑战，提高教育的质量，为培养有创造力和创业精神的新一代人才做出更大的贡献。

创业总结心得体会篇二

政府工作报告提出：“要加快新旧发展动能接续转换，推动发展转向更多依靠人力人才资源和科技创新。”在经济发展

新常态下，如何让高校科技服务社会的能力得到充分释放，全国人大代表、内蒙古师范大学党委书记傅永春认为，必须加强校地合作，有效推进产业转型升级，克服结构性调整受制于人才和科技的最大短板，实现资源共享，共赢发展。

自治区高校要扎根内蒙古，主动走出去

傅永春代表说，近日国务院出台了促进科技成果转化法若干规定，鼓励研究开发机构、高等院校通过转让、许可或者作价投资等方式，向企业或者其他组织转移科技成果。中国科学技术发展战略研究院统计数据显示，我国科技成果转化率低。高校科技人才汇集，是科技成果的蓄水池，但通过高校科技成果转化，驱动地方创新发展的活力仍未得到足够释放。

傅永春代表认为，自治区高校要扎根内蒙古，主动走出去，找准融入经济社会发展的切入点和立足点，在有效释放自身科技能力的同时，破解办学特色不鲜明、科研能力不强的问题。同时也要创新办学模式和人才培养模式，通过服务社会汲取营养，获取社会资源，不断提升核心竞争力。

形成高校科技能力服务社会的良性机制

傅永春建议，各级政府要强化顶层设计，围绕创新体系建设，在成果转化和现实需求之间搭建校地合作平台，助推高校科技能力得到有效释放。尤其是相关部门要结合科技成果转化法若干规定的出台，进一步完善制度机制建设，落实好支持科技成果转移转化的政策措施，完善股权期权税收优惠政策和分红奖励办法，鼓励科研人员创新创业，与高校建立“联合攻关，成果共享，技术共用”的合作科研运行机制，形成高校科技能力服务社会的良性机制。

政府工作报告

充分释放全社会创业创新潜能。发挥大众创业、万众创新

和“互联网+”集众智汇众力的乘数效应。打造众创、众包、众扶、众筹平台，构建大中小企业、高校、科研机构、创客多方协同的新型创业创新机制。建设一批“双创”示范基地，培育创业服务业，发展天使、创业、产业等投资。

深化科技管理体制改革。扩大高校和科研院所自主权，砍掉科研管理中的繁文缛节。实施支持科技成果转移转化的政策措施，完善股权期权税收优惠政策和分红奖励办法，鼓励科研人员创业创新。大力弘扬创新文化，厚植创新沃土，营造敢为人先、宽容失败的良好氛围，充分激发企业家精神，调动全社会创业创新积极性，汇聚成推动发展的磅礴力量。

创业总结心得体会篇三

第一段：引言（大约200字）

教师创业绩是指教师在教育行业中创造的个人业绩和贡献。作为一名教师，创业绩不仅意味着获得好的教学成果，还包括个人成长和教育教学领域的创新。在我多年的从教经历中，我积累了一些关于教师创业绩的心得体会，下面将通过五段式文章展开叙述。

第二段：明确目标（大约200字）

要想取得好的创业绩，首先要明确目标。作为一名教师，我们的目标是培养学生成才，为学生提供最好的教育。为了实现这一目标，我们需要具备教育思想和方法的创新，掌握先进的教育技术和教学手段。只有明确了目标，我们才能在教育创新中发挥自己的特长，创造出有价值的成果。

第三段：持之以恒（大约200字）

要取得好的创业绩，需要持之以恒。教育是一个长期的过程，每一位学生的成长都需要时间来培养。作为教师，我们需要

对每一位学生付诸更多的耐心和关心，寻找最适合他们的教育方式和方法。同时，我们也需要持续不断地学习和充电，跟上教育领域的最新发展。只有坚持不懈地努力，我们才能在教育创业中取得好的成绩。

第四段：积累经验（大约200字）

要取得好的创业绩，需要积累经验。在教育创新中，我们会遇到各种问题和挑战，只有通过实践和经验的积累才能更好地应对。在教学过程中，我们应该注重总结和反思，及时调整自己的教学方法。同时，我们还可以参加一些教师培训和学术交流活动，通过和同行交流学习，获取更多的经验和灵感。只有通过积累经验，我们在教育创新中才能更上一层楼。

第五段：成果展示（大约200字）

要取得好的创业绩，还需要对成果进行展示。教师创业绩不仅需要学生在身上有所体现，还可以通过一些成果展示的方式来表达。我们可以撰写教育教学方面的论文，参与教育科研项目的申报和实施，主持教育教学改革项目等等。通过这些方式，我们可以更好地展示自己在教育领域中的创新和贡献。同时，这些成果也可以为我们提供更多的机会和平台，进一步发展和创新。

总结（大约100字）

教师创业绩是教育行业中考核教师综合素质的重要指标。要取得好的创业绩，教师需要明确目标，持之以恒，积累经验，并将成果进行展示。只有不断努力和 innovation，教师创业绩才能得到有效提高，为教育事业做出更多的贡献。

创业总结心得体会篇四

行业没有贵贱之分，工作没有高低之分。

我从来没有想尝试与人合伙开一家汽车修理厂或家政服务公司等。

当然理由很充分，前者才能发挥我在理论方面的优势与经验。

其实所有的行业都是一样的，经营都不容易，但一定有钱可赚。

所以，一家it软件公司未必比一家餐馆高雅，一家房地产开发公司未必比一家生产打火机的厂家赚钱，或者换句话说，一个从事投资银行业务的合伙人未必比一家经营洗脚桑拿的老板更有前途。

相反，正是大批良好背景智商较高的人都去阳春白雪了，所以在那些下里巴人的行业里竞争会少一些，管理的优势可能会凸显一些。

以前没有经营“下里巴人”的另一个理论支持是：这些行业接触的人档次太低，无法对话。

而现在对此的感受已今非昔比。

干任何行业，你都需要面对并征服一些与你生活背景不同的群体。

如果我选择干餐饮，我会面对众多从农村招工的姑娘小伙，培训他们的确不易；但是我选择了干房地产策划，却要面对一群号称北京最油的“油条子”们聚集的开发商，适应这些人的交际方式向他们要钱又谈何容易！

我的那位曾是画家的汽修厂老板，现在可以轻松在外面应付客户而不需内部管理，一度他的厂子出现危机，但有几名铁杆员工坚持要留下来陪他；而我们公司呢，公司一倒，员工早已准备好下家，临走前还不忘追索欠下的佣金。

与他相比我们是失败的。

差别在于能力、涵养、待人、留人。

无论这件事是雅是俗，是曲是难，是苦是累，都没有干不好的事业，只有干不好事业的人。

创业总结心得体会篇五

作为一名企业家，我认为“忠诚强担当创业绩”是创业路上必备的品质。我在创业的过程中，也深深地领悟到了这些品质的重要性。今天，我想借此机会分享一下自己的心得体会。

第一段：忠诚

对于一个企业家来说，忠诚是非常重要的品质。忠诚不仅体现在对企业的忠诚，还体现在对顾客、员工和合作伙伴的忠诚。只有做到了忠诚，才能赢得别人的信任和尊重。我在创业的过程中，也深深地体会到了忠诚的重要性。只有把企业当做自己的事业来经营，才能做到真正的忠诚。正是因为这份忠诚，我才能带领团队一路坚持走到了今天。

第二段：强担当

在创业的过程中，肯定会面临各种各样的困难和挑战。这时候，强担当的品质就显得尤为重要。一个企业家必须要有足够的担当，能够面对困境并且迎难而上。在我创业的过程中，也经常遇到各种各样的问题，但我从来没有放过任何一个机会去解决这些问题。正是因为有了强担当的品质，让我能够在激烈的市场竞争中不断前进。

第三段：创业

创业是一种精神，一种拼搏的精神，这种精神并不是每个人

都具备的。创业需要有充足的勇气和智慧，并且需要掌握正确的方法和策略。在创业过程中，一定会遇到很多的挫折和磨难，但是克服这些困难，让公司逐渐站稳脚跟才是创业成功的关键。我创业这么多年来体会就是，只要保持自己的初心，坚定自己的信念，多想办法，多做实事，才能取得成功。

第四段：绩效

创业者追求的不仅仅是生存和发展，更多的应该是组织绩效。由于绩效的高与低关系到企业的走向和企业员工的生活，因此它越来越成为企业经营的中心。团队的协作和员工的积极性是影响绩效的关键因素之一。因此在企业组织中，最大限度地调动员工的积极性，让员工感受到自己有价值，才能最大限度地提高企业的绩效。同时，企业间的合作也应该基于共同的价值和共同的目标，以实现互利共赢的目标。

创业之路充满了奋斗、拼搏和成功的欢呼。坚定的信仰、自我管理和士气鼓舞、自我创新和进步、团队协作和精神鼓舞、先进的管理，并不是保障创业成功的硬性保障，但它们成为企业创业成功的硬件保证和软件支撑。我深深地认识到，这些品质不仅是创业者必备的品质，也是我们每个人都应该具备的品质。只有不断地学习和提升自己，才能在这充满挑战的创业之路上越走越远。

创业总结心得体会篇六

是2003年以来，该行平均每年新增存款100多亿元，相当于每年为中信银行新生一个一级分行；拨备后利润增幅连续3年超过60，年创利由2亿元迅速攀升到10亿元以上，人均创利超过130万元；2006年，存、贷款规模及存款、储蓄增量，在**地区11家股份制商业银行及中信银行系统各分行中均名列第一。在连续多年的高速发展中，始终保持信贷资产高质量，已有5年实现不良贷款绝对额和不良率“双下降”，2006

年末不良贷款率只有0.17，资产质量达到国际先进水平。自2002年中信银行对各分行实施综合考评以来，**分行连续5年夺冠。

该行之所以能走出“发展快、质量高、效益佳、管理好”的路子，得益于他们着力创建的“四好”领导班子及其所带领的优秀团队。

早在2001年8月，中信银行**分行领导班子调整后，他们就作出了《关于加强分行领导班子自身建设的决定》。2004年11月中组部提出在全国国有企业开展“四好”领导班子创建活动后，分行加强班子建设的方向更加明确，目标更加清晰，要求更为具体，及时出台了《关于加强分行党委班子自身建设的决定》，按照“干事、干净、齐心”的目标，对班子成员严格要求、严格管理、严格监督，以政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好“四好”要求全面加强班子建设，在群众中树立了较高的威信，在先进性教育活动群众满意度测评中，对分行党委满意和较满意率达97.76，基本满意以上的达到100，没有不满意的。大家一致反映，这是一个“干事、干净、齐心”的班子，是员工信得过的班子。该行在打造优秀团队过程中，领导班子成员敢于喊“向我看齐”，以自身人格的力量教育和影响员工。同时通过机制改革，营造公平竞争环境，拓宽员工事业平台，使员工真切体会到，中信银行**分行是“战斗的集体、成才的学校、温暖的大家庭”。并在员工中培育出具有**分行特色的“四种精神”，即一切以事业为重的敬业奉献精神，要做就做到最好的争创一流精神，对待工作一丝不苟的认真负责精神，为实现共同目标而齐心合力的团队协作精神。近5年来，该行有500多次获各类荣誉称号，其中受到总行以及省级以上表彰的有100多次。分行获得“浙江省模范集体”、“全国金融系统文明建设先进单位”、“全国创建文明行业工作先进单位”、“全国文明单位”等一系列荣誉，是浙江省同类银行中获得荣誉最多、荣誉级别最高的省级金融机构。2006年，分行党委又获得“全国先进基层党组织”荣誉称号，行长王

利亚荣获全国“五一劳动奖章”。去年12月，该行获得“全国国有企业创建‘四好’领导班子先进集体”荣誉称号。受到表彰后，分行党委又相继作出了《关于深入贯彻落实“四好”要求进一步加强分行领导班子自身建设的决定》和《关于大力推进争创“四好”领导班子活动的决定》，并出台了创建“四好”活动考评办法，把创建活动不断推向深入。

《银行创一流业绩范文》，欢迎阅读银行创一流业绩范文。

创业总结心得体会篇七

创业是一种全新的体验，不仅对自己的成长存在益处，同时也对社会与经济都有很大的贡献。然而，要想取得成功，创业者需要具备足够的耐心、行动力和智慧。在本文中，我们将探讨一些关于创业绩的心得体会，希望能够为有志创业的读者提供一些启示和帮助。

第一段：创业前期的准备与重要性

在决定创业之路之前，一定要做好充分的准备。首先，要明确自己想从事的事业，并有足够的信心去实现它。其次，要进行市场与竞争分析，研究相关法律法规，明确自己的创业目标与定位。

创业前期的准备对于创业的成功至关重要。有计划有准备的创业者能够更加清晰地认识自己与市场的情况，从而采取更为有效的行动计划。同时，对于创业初期难以避免的一些困难和风险，有好的准备也能够使创业者更为从容地应对。

第二段：创业过程中的领导力

无论是创业初期，还是创业中期，创业者都必须具备很高的领导力。一个好的领导者能够带领团队往前走，能够激发员工的工作热情和创造力。

在创业过程中，创业者需要善于倾听员工的想法，对于员工的内心需求予以关注。通过沟通和协调，建立信任、建立关系，让员工自发地为团队的成功而努力。

第三段：创业过程中的应变能力

创业成功不仅需要领导力，还需要拥有很高的应变能力。在创业过程中，难以避免出现各种各样的问题和不确定性因素。创业者需要有足够的灵活性，能够快速做出相应决策来应对新情况。

同时，创业者还需要有足够的勇气，不惧困难，敢于面对挑战。创业者应该在关注市场发展趋势的同时，注重提高自身技能与能力。只有这样，才能在复杂多变的市场环境下保持敏锐，做出正确的抉择。

第四段：发展过程中的追求品质与创新

在创业过程中，追求品质和创新是不可分割的两个关键点。优质的品质能够赢得消费者的认可和信任，而创新则能够推动企业不断向前发展。

追求品质不仅仅是产品品质，在创业过程中，还包括经营理念、员工素质等方面。只有在品质方面取得这样的优势，才能进一步获得消费者、员工和投资者的信任。

同时，创新也是创业过程中必不可少的因素。拥有创新能力的企业，能够更好地迎合消费需求，并能在市场竞争中取得更大的优势。

第五段：总结与展望

总之，创业者需要具备各方面能力，才能够在竞争激烈的市场中生存和发展。拥有耐心与决心，善于吸收团队建设和市

场分析两方面的应酬，不断提升自己的素养和能力，创业者才能不断创新创造，实现自己的创业梦想，并对社会与经济都带来了更多的贡献。未来，随着市场与技术的不断变革，创业者仍需保持开放的心态和进取的精神，不断寻找新的商业机会，创造更多的价值。

创业总结心得体会篇八

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生价值，与我们重庆农商行共同走向更好的明天。

银行工作总结范文三篇

银行工作总结范文三篇

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学习和刻苦钻研，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，抓大不放小”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。

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，以客户需要为主。

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。

创业总结心得体会篇九

创业之路，说的容易，做起来却艰辛。试问有几个人能像马云、张一鸣那样一飞冲天呢？但这并不意味着我们就该沮丧放弃。在内心深处，我们依然会保持创业的决心和信念。在这段路上，困难和挑战是少不了的，但正因为有困难，我们才需要学习和成长。好似一次代理商的培训班，我在这段时间里学到了很多，也收获了很多。

【正文1：营销策略的重要性】

虽然要取得销售业绩是很不容易的，但一旦掌握了满足市场

需要、提高客户群的销售策略，我们就不至于被竞争对手淘汰。举个例子，我们的产品是面膜，那么我们就需要找到如何让顾客更好的了解我们的产品，比如可以利用抖音、快手等短视频平台，再对自己的产品做个简短的介绍，把可以接触到的全都展示出来。如果这个过程中能采取一定的营销手段，还会增强创业者的话语权和竞争力。

【正文2：重视客户的回应】

在创业的过程中应同时关注客户的反馈意见，这可以作为创业者优化公司产品的方法，从而达到扩大市场占有率的目标。客户是公司的衣食父母，没有了客户，公司就连存在的意义都没有了。优秀的客户反馈，能够为公司及时发掘市场需求，不断改进产品。如果不重视客户的反馈意见，就会导致公司自我感觉良好，从而降低市场竞争力，成为市场淘汰的对象。

【正文3：对品牌打造的必要性】

敲黑板打鼓，品牌策划要尽快落下帷幕。品牌的形象影响了消费者对公司的信任和好感程度，对公司的长远发展至关重要。如果创业者能做好品牌打造，会收获更多的影响力和市场份额，进而没有必要再去耗费巨额资金推广产品。因此品牌营销需要系统思考、精打细算、创意无限、多管齐下。一切从客户角度出发，洞察市场需要，制定有效规划，提升品牌的信誉和影响力。建立一个高效稳定的产品生态环境和阳光透亮的品牌形象。

【正文4：创新的意义】

在市场经济下，所有行业的竞争空间越来越小，所以在竞争对手当中取胜的关键是要具备创新意识和创新能力。创新是指对传统产品进行升级改良，或者是提供新产品，同时满足市场的需求。创新的本质在于满足市场的需求，提高企业的竞争优势，创造更多的利润点。大胆、敏捷、创新，是所有

创业者在市场竞争中必须具备的素质。

【结语】

创业路漫漫，我们需要学会承担和胜任所有工作，取得我们所追求的目标。在这个过程中，需要深思熟虑、周密安排，才能让创业之路更加坦然顺畅。或许我们无法成为巨头，但却有机会成为自己的英雄。创业的经历，让我们见识到了失败的滋味，也让我们触碰到了成功的边界。在创业的道路上，做好这四点，多实践，前途无可限量！

创业总结心得体会篇十

创业并非是一个成功者的话语，而是一个追求成功的创业者“在路上”的感言。作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西。我们有创新精神有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气以及“初生牛犊不怕虎”的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质，这也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基矗。大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用，最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想、证明自己的价值。但是创业的道路是艰难的。创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，没有很高的学历在创业竞争中也一样能立于不败之地，关键是创业的方向、方式和方法。有的时候还要看准时机，看准市场的潜力。

这次参加了本学期创业培训，对于创业有了深刻的认识。以前，我所理解的创业很简单，就是只要能赚到钱就可以了；然而，说起来容易，做起来难，往往是头脑一片空白。通过这次的培训，让我茅塞顿开，对创业有了一个更清晰的了解；逐渐改变了原来错误的理解和想法，端正了思想态度，因此，对创业的真正意义就有了更深刻的认识。

老师的讲课严谨认真、内容丰富、简明扼要，非常容易理解。从什么是创业至创业的实质意义，每讲一段都是那样认真、细致而透彻，形容恰到好处，赢得了同学们的阵阵掌声，至今让我记忆犹新。学习到了创业是一种精神，一种百折不挠、顽强拼搏的精神；创业是一种品质，一种团结协作、胸怀天下的品质；创业更是一种磨练，一种挑战人生、成就梦想的历练。任何一门行业，包括还不能算是一门行业的创业，越往深里走道路就越艰辛——做什么事情都不可能轻轻松松地成功。

经过这次的学习，学到了很多书上无法学到的知识。发现创办企业有很多因素要考虑，要是没有这次培训，我真的不会考虑到这么全面。我还了解到了创办一个企业需要承担的责任和义务，以及创办一个企业所需要经过的法律程序。我们意识到创业并非想象中那么容易，掌握好各方面的能力，吸取多方的经验才有可能让企业更好的发展。当然这也离不开一个好的合作团队。创业还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心里承受能力和风险意识。自主创业的大学生有成功也有失败，并不是每一个人都适合自主创业。因此，我认为，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。这样，就可以间接培养到我们的自觉性、坚毅性、自制力和勇敢果断。对于我们来说，也是一件好事。以前，我所理解的创业很简单，就是只要能赚到钱就可以了；然而，说起来容易，做起来难，往往是头脑一片空白。通过这次的培训，让我茅塞顿开，对创业有了一个更清晰的了解；逐渐改变了原来错误的理解和想法，端正了思想态度，因此，对创业的真正意义就有了更深刻的认识。我觉得要成为一个成功的创业者必须具备好的项目、高的个人素质，品德及修养，拥有好的创业能力，在创业过程中，我们还要懂得三个流：商品流、现金流、信息流，所以在生活中我们要发现有用信息，抓住有用信息，把握有用信息，最后利用信息给自己的企业带来更大的财富。创业可能源于生存的动机，也可能源于理想主义的激情。两者的区别，决定着企业的境界。你想做成的那个

伟大的企业，一定和你心灵的方向是一致的。许多创业者倒在理想主义的血泊中，但问题不是由于理想主义，而往往是“完美”的理想主义。我更愿意将“完美”留给未来，在实践上寻求“更好”。“更好”的标准可以让在创业的路上一直进步，别指望一次冲刺就可以成功。即便有那样的幸运儿，也只是将后面的责任交给了别人而已经过了近一个月的创业培训班学习，使我对创业有了更多理性的认识，使我学到了很多创业准备的知识，使我对创业更有激情。在没有参加这次的创业培训班之前，我有很多时候都有抱着创业的冲动和想法，常常有各种各样的想法令我一时兴奋，但是却又被现实的各种各样的条件限制了我的想法，最后只有放弃各种创业的想法。然而经过了这次系统的创业培训学习后，我才清楚的发现，之前的各种创业的想法，都是一时头脑发热的想出来的，如果当时我不被现实条件限制的话，真的走上创业这条路的话，估计会跌得很伤很伤，估计要走好多好多的弯路。因为之前的所有创业的想法都是自己感觉能行，可以做，然后就觉得一定会赚钱，其实不然，真正的创业是要做好大量的准备功夫的。

在创业之前，首先是要科学的衡量一下自己是否真的想创业，还有就是自己是否适合创业，自己是否具有激情、韧劲等创业所应该具备的精神等等。

只有在认真的想好自己是否应该创业的前提下，才能够结合市场环境以及自身条件，建立一个好的企业构思。当有了一个好的企业构思之后，我们就得马上对自己企事业的市场进行分析和评估，了解企业的顾客或潜在顾客，了解企业的竞争对手，制定行之有效的市场营销计划。

有了市场的评估后，就必需得组织企业的人员构架了。记得上课时赵老师对我们这样说过：“有德有才，重用；有德无才，留用；无德有才，慎用；无德无才，弃用。”这说明了用人要注重人的品德，然后才是人才的才能。还有一点，因为我们大学毕业生创业的基本都是微型企业，降低成本是非常关键的，

所以我们在用人的时候应该尽量用临时工或雇佣兼职人员，从而大大的减少企业的成本支出。

企业的法律形态有：个体工商户、个人独资企业、合伙企业、有限责任公司、股份合作制企业等。然后对于我们这些刚走出社会的大学毕业生来说，个体工商户这一企业的法律形态是最适合我们的。其他的法律形态也可以根据自身的实际情况进行选择。当确立了企业的法律形态后，就得进行工商行政登记，依法纳税，与职工兼定劳动合同，尊重职工的权益等。

当一切准备就绪后，我们还必须预测企业的启动资金，制定一年的利润计划，判断我们的企业能否生存等等各种预测分析。

有许多人都这样说：创业是一条不归路，当你踏上了这一条路，你就必须一直往前走，没有回头路。

经过了这次系统的创业培训学习之后，我对创业从感性慢慢向理性转变，让我更清晰的认识到创业是需要科学而系统的组织进行。创业的过程就像是一个人的生活历程，和生活一样，除了基本的生存技巧外，更需要真诚、自信、奉献和勇于拼搏。

这次的创业模拟实验很有趣和也很复杂，大大考验了学生们的创业意识。此次模拟创业非常接近真实创业，老师预先设置了不同的创业环节，如公司材料的购买、材料的生产、以及出售和合计。以及公司员工吃穿住用行等各个方面的消费。每个环节环环相扣，都加强了对学生的考验，让我们培养长远的意识、做下一部计划、讲究团队精神与协作。这次模拟中，我们组的八个成员积极听取相互的意见，细心组织生产和经营。在创业中遇到困难相互讨论、以及研究创业方案。各个部门分工细致明确、各个负责人尽职尽责，最终使我们公司的生产有盈余，企业最终获得良好经济效益。在各个小

组中取得了不错的成绩。

通过大学生创业培训的精彩实验，让我对创业有了更加深刻的认识，也让我们懂得创业并不是简单的事情，他需要创业者有相应的知识，以及先进的理念思维，创新精神...只有具有了创业者相应的只是才可能创业成功。创业过程中会遇到这个那个的困难，只有坚定不移，矢志不渝的努力，才会真正的创业成功！

我还完成了我们公司的第一份创业计划书。通过填写自己的创业计划书，我明显感觉到创业的艰难，创业不是简单的想，简单的做，它需要考虑到问题还很多. 创业的过程就像是一个人的生活历程，和生活一样，除了基本的生存技巧外，更需要真诚、自信、奉献和勇于拼搏。

体验创业、学习创业与实践创业，是我们大学生成功创业的三个连续阶段。事实证明，大学生有益的创业活动，将会成为真正发挥自己的才华、展现创新思想和个性特点以及充分认识社会的一个大好机会。创业大学生所具有的品质、素质，完全可以胜任一般情况下的就业需求。创业和就业是孪生兄弟，能创业者一定可以顺利就业!最后，我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我定位。在学习和工作中不断充实自己、提高自己。无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。只要自己从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的财富。