

年终工作总结的精彩 公司工作总结(实用6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

年终工作总结的精彩篇一

今年以来，我办紧紧围绕街道党委办事处“五大攻坚行动、五大提升工程”部署要求，以全国文明城市创建为总目标，在分管领导的具体指导和带领下，积极开展工作，切实转变作风，紧密联系群众，全心服务百姓。现将今年以来我办各线工作情况总结如下：

(一)城建工作

1. 城中村环境整治工作：对16个整治点作为精品点进一步提升，各村(居)在立足自身的基础上，制定了治理目标、内容、整改措施及完成时间，主要包括四乱清理、违章拆除、基础设施完善、绿化补种、长效管理等内容。截至目前，16个精品点已完成部分四乱清理、绿化补种等提升项目，还存在违章建筑需推进拆除、节点景观需提升。在整治提升的同时，为了让城中村的环境整治提升效果能够持续保持，今年对所有城中村组织了两次“回头看”，进行了全面细致排查，共计五大问题400余处，截至目前，已完成问题整改。

2. 农村生活污水治理及运维工作：结合剿灭劣v类水工作，今年农村生活污水治理增点扩面2个村4个点，受益户数198户。20xx年底即启动方案设计，对4个治理点进行了全面细致

的现场踏勘，制定和优化方案，2月份完成了图纸设计和预算工作，4月初完成了4个点的招投标工作后即进场施工，目前已完成4个点的污水治理。进一步加强生活污水运维工作，由第三方运维公司对堵塞的管道进行疏通，对破损的井盖等进行更换，共计疏通管道4800米，更换窨井盖328只，清理清扫井2500余只。

3. 双街港治理工作：今年2月完成双街港治理工程招投标后进场施工，截至目前已完工，新建提升泵一座，完成雨污分流及河道保洁工作，完成绿化种植及路面拓宽、沥青浇筑。

4. 社区服务用房建设：回龙山社区服务用房用地面积约2505.8m²，拟建筑面积约1070.41m²。该项目于15年12月份进场施工，目前已完工并交付使用。皇家湾社区服务用房用地面积约992m²，拟建筑面积约758.58m²。20xx年9月施工单位进场施工，目前已完成主体建设及内部装修，预计年底可交付使用。

5. 保障性住房工作：今年以来，共完成公共租赁住房申请150户，经济适用房申请92户，完成廉租房年审71人次，已发放三个季度补贴共计472人次。

6. 其他中心工作。今年我街道作为创建全国文明城市的主城区，创建任务艰巨，我办工作人员积极配合做好创建工作，安装人非隔离护栏3212米，机非隔离护栏20xx米，中央隔离护栏360米；完成20个路口的警示桩安装，共计321只。

(二) 安置工作

已完成张家村花园金家滩项目和张家村安置项目的安置房源的落实，及金家滩安置项目的前提准备工作，完成了安置套型的预排、地下车位、电瓶车充电装置的排摸、统计，计划12月中旬完成张家村花园的安置抽签工作。

(三)物管工作

1. 老小区基础设施改造提升工作：按照创城要求，因地制宜，查漏补缺，进一步对老旧小区基础设施进行改造提升。重点是针对停车难、小区围墙破损、绿化缺失等问题逐一排摸，组织实施改造。累计新建停车位120只，修复围墙1570米，绿化补种3200平方，新增文化墙800米，楼道刷白30000平方。

2. 三线整治工作：一是加大三线整治力度。按创城整体要求倒排时间，安排专人现场跟班负责，指导、督查、组织精干力量抢时间、赶进度、保质量、见效果，期间施工人员克服高温带来的困难，高强度作业，高标准要求，圆满完成整治任务。全年共完成109个小区，15个自然村的弱电线路整治。二是解决老旧小区强电私拉乱接问题。针对安全隐患较多的突出问题，以改善居民用电环境为突破口，对老旧小区车库实施强电改造工程，共解决了51个小区，3405个车库的强电安装工作，从根本上解决了乱接乱拉现象。三是解决老旧小区楼道灯下黑问题。对老旧小区及老居民楼进行了楼道灯改造安装，共安装楼道灯928幢，1768个单元，9340只灯泡，让老旧小区无楼道灯成为历史，让居民群众居住出行更安全。

3. 绿化养护工作：绿化养护工作从理顺日常养护作业规程，提高工作效率与养护质量着手，利用微信平台实时发布养护作业信息，把日常养护作业以路线图形式固定下来。同时，加强与社区及小区业主委员会沟通，使问题得到及时处置有效解决，使养护质量明显提高，养护水平明显提升，养护的时效性、实效性明显增强，做到了辖区老旧小区绿化养护全覆盖，同时，还对蒋家新村、钮店湾龙湾斗新村、高家墩新村等部分村居绿化进行了养护，并重点对长期无人养护管理的南门社区康居苑、金贸小区停车场绿化带、鱼巷口社区西苑小区、高阳桥社区古城花园等小区进行了全面修剪整治，共增加养护面积16000余平方。

4. 老小区应急维修工作：抓好老旧小区基础设施应急维修工

作，以进一步完善，规范，优化应急抢修工作机制为突破口，创新工作方式，变单一物管站专职巡查转变为社区为主，物管站为主体的网格化，立体式巡查工作机制。不仅解决了机制不畅问题，也使得问题发现更及时、处置更迅速、工作更规范，据不完全统计，前9个月共疏通污水管道4113米，埋设管道485米，清理污水井163只，更换缺损窨井盖392块，吸粪89车，排除外墙脱落，管道断裂倒伏等安全隐患点33处。

5. 其他工作：

1. 建立快速高效的12345政府热线交办单，反应、处置、接访、回复机制，主动适应新常态下民情、民意、民求新变化、新特点、新趋势。全年共解决热线交办单43件。

2. 屋顶漏水维修按照20xx年长政办12号抄告单精神正稳步推进之中，已逐步推开进入大面积统计实施阶段。

3. 对接配合建设局对列入综合改造的城北小区，明珠花园等小区实施改造，有序推进之中。

4. 收回列入一把扫帚管理的部分老旧小区里弄保洁工作，实现了平稳过渡，并交由所属社区保洁并运转顺畅，扭转了保洁不到位，监管不到位的被动局面。

1. 强化组织领导，一把手亲自抓。自年初以来，街道主要领导多次召开专题工作会议，听取环境整治工作总结，研究部署工作，解决整治过程中遇到的新问题、疑难问题，并亲自带领工作人员深入一线检查指导工作，督促各村居认真落实整治工作任务，及时解决整治工作中的热点、难点问题。

2. 完善机制建设，分解落实责任。倒排推进计划表，并细化责任分解表，明确各干部、村居的职责分工。各联村干部要全面参与所联系村的环境整治工作，街道纪委将联村干部参与环境整治情况进行督查，重点检查联村干部的到岗率、工

作推进、整治效果等，并将督查结果作为年终干部考核内容之一。

3. 加强工程管理，程序规范到位。无论项目大与小，在设计规范的框架下，不仅要切实完善方案设计，还要充分考虑外在因素，尽量减少施工中的变更；工程预算要严格把关，工程量与单价做到心中基本有底，总量控制；严格执行招投标程序，对5万元以上政府性投入的所有工程都必须经过招投标。做到没有立项(或领导决策)不进行勘察设计，没有设计方案及施工图纸不做预算，没有预算不招投标，没有招投标和委托监理不开工建设，没有竣工验收不结算审计。

4. 大力宣传教育，调动全民参与。结合全国文明城市创建工作，通过多种渠道宣传城中村环境整治、农村生活污水、三线整治等工作，做到家喻户晓，人人皆知。对各村居、社区工作开展情况进行月度亮晒，对个别行动迟缓，工作开展不力的单位进行通报。通过发动宣传，各项工作得到了广大老百姓的大力支持和积极配合，形成了良好的社会氛围。

1. 整治成效不平衡。城中村环境整治和老小区改造提升工作，街道投入了大量的人力、物力、财力，也取得了明显的成效，但是各村、社区之间还存在很大的差距。部分整治点能看到明显的改善，基础设施、环境卫生等都有了提升，但很多整治点还只是停留在表面，例如违法建筑、垃圾乱堆、环卫设施破损、绿地草坪受损等现象屡禁不止。各村居在违章拆除、乱堆放清理方面存在畏难情绪。

2. 工作推进不及时。各村居在工作措施上推进不力，思想上有等靠，矛盾化解不够。无论是精品点的再提升还是“回头看”治理，各村居都存在懈怠，工作推进上不够强有力，总是碰到问题再解决，矛盾化解不及时。“回头看”查找出的问题没有及时解决，精品点提升治理也没有按照既定计划进行。

3. 长效管理不健全。一是管理机制落实不深。由于城中村的特点，大量聚集了外来人口，乱堆放、乱拉线、乱停车、毁损绿化等不文明的现象还时有发生，对整治好的点长效管理没跟上，甚至有反弹现象，各村居长效管理制度虽已建立，但没在真正落到实处。二是居民自我管理意识不强。居民对整治成果的维护意识不够，经常出现前整后毁的现象。将新种的绿化拔除，在树与树之间乱接线晒衣，绿化带内乱停车、乱堆放杂物，严重毁坏了绿化，导致整治效果受影响。

(一)做好城中村环境治理及长效管理。在思想认识上再提高，牢固树立长期整治的观念，克服麻痹思想，以抓当前、顾长远的思路安排部署，以更大的力度、更硬的措施进一步完善辖区城中村环境及基础设施建设，加强长效管理□20xx年继续对东河斗、大桥头、下家滩、上杨等自然村进行环境整治提升。同时，完善长效管理机制，加强对各治理点道路、路灯、绿化等基础设施的日常维护管理抢修维修工作。

(二)做好农村生活污水治理及运维工作□20xx年拟投资350万元，完成塘东、梅花庄、张家村、上杨4个点300户农村生活污水治理工作。由于量大、面广、人口多、环境复杂，明年将进一步深化运维工作的长效管理，加大运维资金投入，对辖区3500农户及农污设施设备进行日常运维、零星管道维修，并将各村对运维工作的巡查、监督及教育村民自觉维护污水处理设施列入考核。

(三)做好老小区基础设施应急维修及社区建设工作。继续做好常规工作，应急维修在规范上、管理上做文章，进一步理顺运作机制，提高质量；绿化养护在“精”字上做文章，进一步提高养护水平；矛盾调处在协同上做文章，进一步推动社区、业委会、物业三方联动，并形成机制。抓好辖区各小区物管档案建设，逐步完成建档立册。继续强化对业委会的管理与指导，做好业委会换届及新成立工作，重点是预防小区管理及业委会换届过程中出现的各种激化矛盾的因素，及时处置化解。

年终工作总结的精彩篇二

同志们：

大家下午好！首先代表监事会对公司20xx年取得的成绩表示祝贺，对大家一年来的辛勤工作表示感谢！其次强调一下“居长安，大不易”。年年都说，目的就是希望大家把风险一刻也不要忘记，毕竟我们是经营风险的。我们现在管理的信托规模近6000亿，业务品种也繁多，业务笔数1700多笔，部门有90多个，公司有700多人，每一个环节稍不注意就会出现风险，都可能是风险的漏洞，所以长安信托一定要记住“居长安，大不易”。第三句话，重构一致性。公司成立三十年了，特别是这十年来，公司发展得挺好。公司怎么就成了现在这个样子，概括起来，可以从以下几个层次来说。

“效率”：公司的发展很大程度上是由效率推进的；特别是前几年，公司的效率高得到了外部的认可。可以说效率已经成为我们公司竞争力的一个重要方面，保持这种效率其实就是保持公司的竞争力，提升这种效率其实就是提升公司的竞争力。这对公司来说是至关重要的。“跟随”：我们公司并不是走在第一名、第二名、第三名的公司，我们一开始的起点还是比较低的，我们最简单最直接的战略就是跟随，前面有好的榜样我们就学了。前面有他们为我们遮风避雨，我们跟着他们后面学习，既省力也少犯错误，还没有落后，所以这十年来我们的跟随战略是对的；而且我们对于热点都跟上了，我们认为是未来的方向都紧跟着去做了，不断学习，改良和推进，加上我们的创新，使得公司有了今天。今后我们仍然需要跟随，谦虚，学习，跟进。

公司建立了一整套比较齐全的制度体系，公司是按照制度去运行的，制度保证了我们各个业务行为、每个人的管理行为相对规范，相对简洁，有规可依。这里说的制度也含着流程等等。

主要指公司治理的三会一层，每个公司都有三会一层。我们公司比较特殊，我们的特点是混合型公司，三会一层保持了弹性，和别人是不太一样的，而且相对灵敏，这种机制能使制度、行为得到保障。最终能保障我们的是公司的企业文化。

一致性是公司文化的核心部分，就是公司上上下下、方方面面、各位员工自觉地趋同或认同，不只是员工，包括董事会、监事会、经营层。没有单独提出来创新，就是因为创新和坚守贯穿这四个层面。创新和坚守似乎是矛盾的，但是正是由于这种矛盾的存在，我们这四个层面才做得比较好。比如效率，公司不断创新，信息系统建设不断投入，不断地改变工作方式和方法，但是保持效率的竞争性这一点一直没有变，让效率成为公司的竞争力这一点是坚守的，一直没有变；跟随也没有变，我们跟随的热点虽然一直在变化，我们也在不断创新业务，但我们坚守向第一梯队看齐、对标；制度上也不断地变，我们废除了很多制度，新建了很多制度，但是根本性的东西是坚持的，比如30%的机制大致是没有变化的，这是团队的根本；比如四六机制是没有变过的，这是股东利益最大化的保障；机制上，比如三会一层的调整一直有，但是三会一层的协作和制衡我们还是坚持了。

我们坚持的一致性总体说是不错的，但也似乎出了些问题，今年的分组讨论会上大家也说了一些问题。一致性的问题也不是今年才有的，可能从20xx年就出现了。问题表现在一些方面，股东与经营层之间，经营层之间，前台与后台之间，后台与后台之间，财富部门与产品部门之间，是不是都出现了缝隙，出现了不该有的一些摩擦和漏洞，不该有的一些抱怨和不合作。我们的一致性似乎在下降，我们公司的粘度降低了，出现这样的问题是我们对公司根本利益和愿景的认同感下降了，也是达到共识的自觉性下降了。所以增强一致性，就要扩大认同度，也要提升自觉性，这种自觉不是遵守纪律的自觉，而是一种文化自觉，对公司文化的自觉或者说对公司文化认同的自觉。说到文化自觉，使我想起了费孝通先生，因为文化自觉这句话是费孝通先生说的。费孝通先生1997年

给中国提出了一个重大命题叫文化自觉。什么叫文化自觉用现代话简单说就是文化自省、吸纳、融汇、升华，用费孝通先生的话说叫文化觉醒、文化自省、文化创建，从觉醒到创建，达到更高的高度。希望我们今天能认识到这个问题，自省这个问题，创建文化更高层次。

怎么做呢费孝通先生给我们留下了16字箴言：“各美其美，美人之美，美美与共，天下大同”，与大家共勉，希望大家努力，自觉趋同，重构一致性，维护一致性，使公司的发展更上一个台阶。

谢谢大家！

年终工作总结的精彩篇三

20xx年，殡葬管理所在民政局党组正确领导下，全体上下深入贯彻落实科学发展观，扎实工作，团结进取，务实创新，围绕“形象提层次、服务上档次、工作上台阶”的工作思路，突出工作重点，凝心聚力搞建设，一心一意谋发展，着力树立良好的窗口形象，各项工作任务有条不紊的进行。现将具体情况汇报如下：

为全面增强干部员工素质，根据单位实际情况，研究制定了全年度学习计划，内容涉及爱国主义教育、理论学习、职业道德、专业技能等各方面。通过学习达到了以学增智、以学促干的目的，提高了干部员工的思想、文化和专业素质，树立了以所为家，以集体为重，干一行爱一行的集体主义思想，为全面推行新型殡仪服务打下良好基础。学习新技能、钻研新方法已成为主流。为进一步提升整体形象，殡仪服务人员全部统一着装、统一挂牌上岗。以前由于条件不具备，在人群中根本分不清谁是工作人员谁是群众，现在因为形象鲜明、统一规范、身份明确，确实起到了提升形象、方便群众之目的。

加强班子建设，领导班子以身作则，充分发挥模范带头作用，班子成员勇于承担责任，团结务实，亲力亲为，不断积累工作经验，坚持相互学习、取长补短，对分管的工作不等不靠，开拓创新，形成齐抓共管的合力和风正气顺的工作局面。进一步增强政治意识、大局意识、服务意识、群众意识、创新意识，大力弘扬求真务实的精神，坚持从实际出发，在实践中提高工作能力和协调能力，保证各项工作顺利开展。加强作风建设，牢固树立求真务实形象，建立开拓进取的行业新风尚，使干部队伍始终保持振奋的精神和良好的作风，使作风建设有新的明显进步，使工作效能有新的明显提升，单位凝聚力、战斗力有了明显增强。

殡葬服务业是特殊的社会服务行业，直接为老百姓服务，而且是直接为心情激动，情绪悲伤的死者家属服务，难度很大，要求很高，殡葬管理所始终坚持以人为本，以人性化服务为目标，恪守职业道德，把满足丧属的需求作为殡仪工作的出发点和落脚点，把群众满意作为工作成效的第一标准。殡葬管理所从开展规范化服务活动入手，着重抓好殡仪服务人员的服务质量，把人性化、亲情化服务贯彻到每项工作中去，零距离为丧属服务，心与心沟通，做到来有问声，去有送声，接待热心，服务细心，解答问题耐心，接受意见虚心，赢得了丧属的理解和尊重。目前，殡仪服务“丧属第一”的服务理念已深入人心。理解丧户、关心丧户、想丧户之所想，急丧户之所急，解丧户之所难，满腔热忱地为丧户服务已蔚然成风。为了更好地为丧户服务，我单位狠抓了职工的培训教育，根据职工的思想状况，有针对性地对职工开展爱岗敬业、遵章守纪及形势任务教育，组织了多次职业道德，文明服务系列岗位培训，根据服务程序和服务环节，坚持对工作人员实行统一着装，挂牌服务，同时还在殡管所接待室设立了服务台，配备了两名专职引导服务员，为服务对象提供周到、便捷、科学文明的服务。

遗体火化后的寄存安葬问题，是直接影响丧户火化积极性的一个关键问题，解决这一问题的好与坏直接关系到火化率的

高低。为更好地做好骨灰寄存和墓穴销售工作，我单位将服务程序、服务收费依据和标准、服务时限及监督举报电话公开，使服务对象一目了然，切实维护群众利益，减轻丧户经济负担。对让丧户明明白白消费。做为特殊的社会窗口服务，我单位还真情回馈社会，以关爱弱势群体为己任。针对城乡低保户、五保户、等社会弱势群体输丧事的困难出台一系列的优惠政策，赢得了社会各界的高度赞誉，取得了良好的社会效益和经济效益，全面地提升了殡葬行业在社会上的良好形象。截止至20xx年6月30日，共销售墓穴146块，寄存骨灰187位。

园林化，森林化是今后墓园的发展方向，只有超前的眼光，紧跟发展趋势，把握发展方向，才能立于不败之地，我单位为适应形势，满足广大丧户的需求，大力投入资金，绿化美化园区，力争做到步步有风景，处处是园林。经过不懈努力，我所松鹤墓园已大有可观。

我单位根据实际情况建立健全了各种符合工作需要的规章制度，如：考勤签到制度、值班制度、卫生检查制度、学习制度、二十四小时值班制度、绩效工资奖惩制度等。这些制度的订立有力的保障了正常的工作秩序，特别是二十四小时值班制度满足了丧户的需求，深受广大丧户的欢迎。

- 1、做好销售宣传工作，提高销售量。
- 2、制定切实可行的措施，提高单位竞争力。

年终工作总结的精彩篇四

今天小编为大家收集资料整理回来了关于最新贸易公司销售员年终工作总结，希望能够为大家带来帮助，希望大家会喜欢。同时也希望给你们带来一些参考的作用，如果喜欢就请继续关注我们的后续更新吧！

x年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用[]xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户xx和意大利客户yy的跟踪和服务[]xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月[]25cc汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点□xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：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“某某”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“某某”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，紧接着我们有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！

7、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。

年终工作总结的精彩篇五

20xx年，我行公司业务在分行党委的正确领导下，高度重视业务创新工作，在创新工作上坚持“主动性”、“适应性”、“规避性”、“连续性”的原则，在内部机制、市场营销、产品创新、培训机制等方面着手进行改革，以加快我行公司业务创新的进程。现将创新工作的主要做法总结汇报如下：

建立有效地创新机制是确保创新工作落到实处根本。有效的业务创新机制应具有创新能力强、市场适应性强、可操作性强等特点。要通过体制革新和有效的保障、激励机制，来促进业务创新模式的根本性转变。

1. 改革完善业务创新组织机构。首先，我行建立了分行业务创新推广运行机制，成立了由分行行长担任主长、分行主管领导为副组长、各科室负责人为组员创新工作领导小组，明确了领导小组的任务和职责。同时，建立起了同省分行、市分行和支行的三级工作联系和信息沟通制度，在明确三级部

门各自职能的基础上分工协作，充分发挥三级联动的作用。在此基础上，针对市场情况，逐步开展金融新产品的营销工作。

2. 建立了业务创新制度保障体系。一是分行建立了部门内有关人员的岗位职责制度；二是明确部门责权划分；三是建立业务创新后勤保障制度；四是建立部门内部创新激励机制，使每一个员工充分发挥才智，为业务创新工作作出更大贡献。

3. 建立“有效实用”培养机制。金融创新，无论是业务创新还是制度创新，都必须依靠生产力中最活跃的因素——人来进行。为了通过业务创新获取更多的利润，我行高度重视解决干部员工培训的问题，加强了对干部员工金融新业务、新知识的学习和培养，提高干部员工业务创新的意识和素质，提出了培训要服务业务发展，要规范管理，要有体系，要持续推进的要求。首先，分行采取了分角色设计培训内容：

（3）开展“送培训到一线”活动，全面推动基层团队培训□20xx年，在充分了解各经营机构培训需求基础上，突破以往常用的各机构人员集中到分行面授培训的模式，推出全新的以满足经营机构个性化需求，提高参训人员覆盖面，节约基层人员时间和差旅成本为主的“送培训到一线”活动。

1. 认识我行的业务□20xx年我行在要搞好市场调查和预测、获取充分准确的市场信息上下大力气，在进行业务创新之前，进行了充分的市场调查，找出准确的市场空白点，进行市场细分，确定目标客户群□20xx年我行在票据业务上根据市场需求提出了票据代保管业务、代理贴现业务等业务创新，取得了较好的效果。

2. 认识我行的客户□20xx年，我行对存量客户、预开发客户进行了科学的市场细分，合理确定目标客户，考虑自身的实力，提出了“以客户为中心、以商机管理为主线”的营销理念。在细分市场、细分客户之后，努力寻找目标客户、目标

市场的商机，推出各种差别化的金融产品，特别是通过网络银行在低成本条件下实现高质量的个性化服务。

3. 认识你的交易对手。要准确把握市场机会，推出全新金融产品。在市场经济条件下，新业务推出后，没有强有力的市场营销，难以让公众对此产生认同。为此，我们要在金融市场规则的前提下，贯彻品种多样化、防范风险、方便高效和宣传促销的原则，在措施、手段、环节、方式上花大力，准确把握市场机会，促进新兴金融业务营销推广。使竞争优势战胜对手，从而赢得市场，获取“超额利润”。

扩大市场份额极其重要。所以，经常性地开展业务恳谈、业务推介、新闻座谈等形式也许更能直接、深入地了解客户信息，从而不断调整营销战略，改进金融服务。此外，商业银行在业务创新的过程中，要积极收集客户需求信息、包括对新的金融产品与服务的需求、对已有产品与服务的改进意见等；并要派出公关能力和调查能力强的客户经理或员工定期到客户中了解需求。

5. 认识你的风险。金融风险与金融创新相生相伴，要充分认识和把握金融创新双刃剑的作用，在创新中规避金融风险。要建立科学的风险控制体系，利用科技手段进行有效识别和控制，包括对潜在风险的评估和防范，大力提高社会公众对创新产品交易的信心。

年终工作总结的精彩篇六

光阴如梭，一年的工作转瞬即将成为历史，伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别硕果累累的xxx年，满怀热情的迎接到来的xxx年。

xxx年是自己进公司的第三个年头，在这一年里也是自己进公司最忙最累的一年，由于工作的重要性超负荷工作，除正常的上班八个小时，下班后几乎每天都要忙到23点后甚至通宵，

有付出就有收获，现在回头看看，还是挺有成就感的。

xxx工作总结

xxx年1月到3月：维护及更新oa系统、人事系统、vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。由于工作量问题，在3月将oa系统移交给他人维护及更新，将人事系统移交给他人维护及更新。

xxx年3月到8月：维护及更新vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。主要工作是vip卡管理系统的分布式功能的实现，经过前面几个月的开发及测试，在3月中旬开始将分布式功能放在华景店进行测试，经过一段时间的测试及相关问题的跟进与更新，4月1日在黄埔店进行分布式系统的安装。经过两家店的分布式功能的使用，在后面的时间里对广州所有店都安装好分布式系统。处理日常系统操作中遇到的问题、更新一线对系统提出的修改及分布系统客户端数据与服务器数据的核对。

xxx年8月到12月：从8月份开始，应该对财务的问题，开始次vip卡管理系统进行升级到美容院管理系统，结合提出的需求，对vip卡管理系统中的功能、数据库结构及操作页面进行全面的更新。经过一个月的更新，从9月2日开始使用新的更新完一部分的美容院管理系统。从9月份开始根据财务人员提出的修改，对系统进行更新，协助财务部对系统数据的调整。一直到现在系统一直在修改及改进，相比以前的vip卡管理系统，系统中增加了许多在以前系统中没有的功能，在功能的实现及数据的稳定进行了大大的改善。

xxx工作规划及打算

继续维护及更新美容院管理系统、美容院前台客户管理系统，在两个系统中提高数据的100%稳定性及数据的安全性。

美容院管理系统：

- 1：)尽自己最快的速度完成系统中还未完成的功能及修改；
- 2：)对一线收银、办公例会、财务及相关人员提出的合理需求在第一时间内修改好系统；
- 3：)积极配合财务部对系统数据的调整，让系统最快恢复财务合理的数据；
- 5：)到时候系统修改完数据正确后看是否有必要增加该系统的分布式功能。

美容院前台客户管理系统：

- 2：)对一线前台提出的需求在第一时间内更新好系统；
- 3：)修改系统中一些功能实现的方法，由于自己之前的一些技术问题对功能的实现现在需要完善，所以有时间想修改修改；
- 4：)提高系统数据的安全性(比如系统中增加ip地址系统的限制及mac地址的绑定)。

在xxx年严格履行个人岗位职责，努力工作，在第一时间内完成了本职工作和领导交给的各项任务。作为技术人员最重要的是心态，以良好的心态去面对各种问题，发现问题、解决问题。展望到来的xxx年，我会更加努力、工作上认真负责，再接再厉。