

计划生育工作日志(优秀9篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

计划生育工作日志篇一

这些年物价上涨，费用上涨，公司利润却未涨多少。每个员工都希望工资大幅增加，但估计90%以上小公司无法做到这点。有时我这当老板的恨不得将公司门一关，自己拿着资金炒股或炒房，图个清静。虽说近几年由于给每个员工上5险1金，人均费用每月增加几百元，但员工并不领情，员工只算每月到手多少钱，至于公司的支出与己无关。

既然无法让所有人都满意，我就只满足公司20%的骨干。

首先发展骨干员工入股：我将公司股份买一送一，半价销售给骨干员工，五年内退股只退还本金，五年以上退股我三倍赎回。每年拿出利润的60%分红。反正有钱大家赚，但股东一旦做了对不起公司的事，加倍惩罚，由股金中扣除。这招还真好使，在近5年里没有一个股东离职，而且公司重点岗位都有股东，省了我不少精力。

计划生育工作日志篇二

201xx年上半年，在总行及分行领导的正确领导下，在当地各监管部门的指导关心下，我分行认真贯彻落实总行、各监管单位的安保及案防工作文件精神与监管要求，坚持以防为主，以查促防的指导思想，加强队伍建设，强化队伍管理，营造安全为集体，人人保安全的良好氛围，上半年中，安全保卫及案件防范工作稳步进行。现将我分行20xx年上半年案件防

范及安全保卫工作情况汇报如下：

一、高度重视案防安保工作，制定计划逐一落实

(一)抓好防范保安全，强化责任是关键。我分行党委班子高度重视总行下发的《20xx年安全保卫及案件防范责任书》，并结合与银监分局签订的《案件防控承诺书》的相关要求，积极组织召开分行年度安保工作会议，明确安全保卫工作责任，逐条分解细化责任书要求，结合分行实际制定了我分行20xx年安全保卫及案件防范工作计划，严格落实一把手负责制、防范风险十三条措施及内控十个联动建设要求，将安全目标管理摆在重要位置，层层签订了责任书并明确了责任，强化领导责任和全员参与意识，一级向一级负责。按月总结计划完成情况，确保各项安保及案防工作按计划要求完成，分行领导定期或不定期组织全体员工学习贯彻监管部门及总行的有关文件精神和要求；每季度定期组织一次安保及案件防范专题会；不定期在行务会上通报内控制度执行情况 & 风险事件；并经常带领安保工作人员联合风险部门开展全行安全检查，长假节前大检查等；按责任书要求亲自参与全行的消防设施检查、监控报警系统巡检。时刻注意掌握辖内安全动态，及时解决我分行保卫工作中存在的不足和问题。

(二)强化案防常识学习、不忘思想警示教育。上半年中，我分行严格落实案防知识学习和教育制度，在每一季度的安全例会上，坚持安全常识学习和教育，继续加强分行的安防保卫制度及各项应急预案的学习，将多媒体与书面教育相结合，积极收集消防火灾视应急处置技能培训视频放映，以直观易接受的教育方式提高了员工的消防知识及技能，并收集近期各地发生的大案要案进行通报警示教育，举一反三，结合辖内社会治安形势，提升案防意识，抓自查促整改，使广大员工对安全防范的严峻性、必要性有一个清醒的认识，增强忧患意识和紧迫感，克服麻痹和侥幸心理，做到警钟长鸣，并要求前台员工在日常工作中，做好客户安全提示，提高客户离行后的安全防范意识。

二、抓队伍建设,提高安全防范技能

在日常工作中,加强队伍建设、政治思想教育建设,紧抓队伍身体素质锻炼,培训临柜人员对自卫器械的保管和使用,要求他们熟练掌握。在保安人员管理方面,我行不仅要求保安公司加强对保安人员的安全教育培训,要求驻网点保安的日常工作严格遵守我分行各项规章制度,还要求驻网点保安人员参加我分行对员工开展的案防培训,向各部室下发传阅学习安保及案防培训材料,保持高压态势,确保案件风险得到有效防控。

三、完善制度及管理体系,加大风险防控力度

(一)强化检查整改。为促进安全保卫工作制度化、规范化,落实检查效果。年初,我分行积极认真总结安全保卫工作情况,根据总行制定的安全保卫检查实施办法和违规违纪处罚实施细则,采取常规性自查与不定期自查、并与重大节日专题查相结合的方式,时刻注意掌握辖内安全保卫工作动态,整改隐患,堵塞漏洞,防患于未然。

(二)加强技防物防建设。根据分行树立的安全无小事的思想,贯彻从安全出发、从实际出发的原则,完善了分行技防物防建设。定期按照巡检制度做好设备巡检,积极配合总行对新设立网点安防建设工作进行督促指导,严格按照公安机关相关金融机构网点安防设施建设规范进行施工,最终通过验收顺利开业,各项技防物防系统稳健运行。根据总行部署,将远程监控与本地监控相结合,在原有本地监控网络的基础上积极对atm自助银行等高风险区域接入总行远程监控报警中心,有效提高物防和技防水平,提高了安全系数。

(三)严控风险事件,预防案件发生。上半年,我分行在推进业务发展的同时,保卫部门及风险管理部门定期召开联席会议,两部门协调配合,按照风险管理及案件防范要求对各项业务进行风险防控,严格贯彻落实信贷风险管理规定对信贷

部门各项信贷业务进行风险管控，组织相关部门每月定期对营业部门进行重要空白凭证及现金进行检查，及时消除隐患，将分行各项内控制度落到实处。

四、存在的不足及下半年主要工作打算。

计划生育工作日志篇三

无论多么完美的内控制度，如果得不到有效的执行，也只能是聋子的耳朵——一种摆设而已，银行案防工作总结。合规经营是银行稳健运行的内在要求，也是防范金融案件的基本前提，是每一个员工必须履行的职责，同时也是保障自己切身利益的有力武器。通过开展“内控和案防制度执行年”活动，使我对合规有了更加深刻的认识：合规操作涉及银行各条线、各部门，覆盖银行业务的每一个环节，商业银行必须将合规意识渗透到每一名员工，使其明确合规经营意义重大。

首先，合规经营是防范商业银行操作风险的需要。合规经营是规范操作行为，遏制违规违纪问题和防范案件发生，全面防范风险，提升经营管理水平的需要。因为合规与银行的成本控制、风险控制、资本回报等银行经营的核心要素具有正相关的关系，能为银行创造价值，而且有效的合规经营能将合规风险消除于无形。

其次，合规经营是完善商业银行制度体系的需要。银行赖以生存的质量效益源于依法合规经营，源于产生质量和效益的每一个环节，源于每一个岗位的每一位员工。所以银行的发展一定要以合法、合规经营为前提，这样才能从源头上预防风险。

再次，合规经营是落实科学发展观，实现发展目标的重要保证。因为合规经营就是为业务保驾护航的，是为了更好地促进业务发展服务的。在发展、开拓业务和同业竞争中，只有紧紧遵循合规经营的理念，提高管理的质量，才能保证银行

的经久不衰。

那么，怎样才能使合规经营深入人心，促进银行的健康发展？我认为，惟有做到“五个到位”：

一要道德教育到位，工作总结《银行案防工作总结》。“思考方式决定行为和成就。”必须让合规的观念和意识渗透到全行员工的血液中，渗透到每个岗位、每个业务操作环节中，营造“重操守、讲合规、促案防”的良好氛围，促使所有员工在开展经营管理工作时能够遵循法律、规则和标准。一是强化法纪意识。积极开展法制教育，增强员工的防范意识、法律意识；用现实的案例教育身边的人，使员工将法纪规范熔铸在自己思想中。二是强化奉献意识。引导员工加强自身修养，学会心理调控，不盲目与人攀比，防微杜渐，面对各种诱惑保持高度的警觉性；正确处理好群体与个体、个体与社会、个体与个体利益得失的矛盾。三是强化自觉意识。引导员工树立正确的人生观和价值观，自觉地运用各种社会规范指导和检点自己的行为，使自己循规蹈矩。四是强化集体意识。引导每个员工珍爱集体荣誉，关心集体的共同利益、共同目标、共同荣誉，增强集体观念。

二要执行能力到位。根据自身的改革和发展的形势，制定尽可能详尽的业务规章制度和操作流程，建立以提高执行力为目标的制度体系。一是加大制度的执行力度，引导员工增强利用制度自我保护意识，由“要我执行制度”转变为“我要执行制度”，做到有章必循，违章必究，形成制度制约。二是不断创新操作流程和管理制度，对实践证明仍然行之有效的管理办法，必须坚持，制定合规经营程序以及合规手册、员工行为准则等合规指南，为员工恰当执行法律、规则和准则提供指导。三是培养员工良好习惯，坚持按照操作规程处理每一笔业务，把习惯性的合规操作工作嵌入各项业务活动之中，让合规的习惯动作成为习惯的合规操作。四是正确处理好合规经营与业务发展的辩证关系，只有合规经营，业务才能更好更快地发展，在合规的基础上创新，在创新的平台

上达到更高质量和更有效益的合规。

三要合规操作到位。“合规操作，从我做起”。合规不是

计划生育工作日志篇四

20__年初我很荣幸_客户服务中心一员从进入客服中心之日起我把客服中心视同家中心每一位员工都是亲人不论是公司正式员工还是聘用员工无论是年纪大员工还是刚进入社会女孩她们性格、兴趣我了如指掌她们喜怒哀乐都让我牵挂在心相互信赖无话不谈在沟通中她们倾诉委屈释放压力在放松中调整心态保持阳光心情她们眼中我不仅是中心负责人更是她们工作和生活导师我常与她们分享工作和人生快乐心法：即做人要有品德做事要有品质生活要有品位指导年轻员工怎样去工作如何去生活真正让员工感受到工作快乐从而把握着幸福生活。

两年来我将关爱体现在生活最小细节中把真情融入工作每一环节里从爱心出发相互理解真心相待赢得了员工尊敬和认同这是我人生最大财富!我骄傲是公司最友爱团队我自豪我是优秀团队中一员!

一、注重客服中心服务理念和团队文化建设努力创建一支富有凝聚力和战斗力学习型团队

所谓团队单纯理解为特定范围一群人而应是大家同一目标声音一起努力团体这一团体是否团结是否有凝聚力是否有相互学习、知识共享决定了团队战斗力它是影响单位或部门发展关键因素之一。

“众心齐泰山移”我深知：无论多么优秀管理人员其个人能力是有限而众人智慧是无穷怎样去设计客服中心内部文化激发每一位员工爱岗敬业、积极向上工作热情创建一支富有凝聚力和战斗力学习型团队让每员工具有归属感和职业自豪感

这是自客服中心成立之日起至今一直是我孜孜追求境界和竭力奋斗目标。

_号在公司团队建设中是难度系数最大单位中心员工年龄差别大用工方式不统一薪酬待遇偏低工作烦琐压力大个人素质要求高而且在工作中经常不被理解遭遇委屈是家常便饭“客服中心是防火墙话务员是灭火器”这是_号日常工作真实写照常戏称“客服中心对外是矛盾汇集中心对内是克服困难中心”事实确如此面对现状如何在这种情况下舒缓员工压力?怎样防止服务过程员工自我情绪失控而产生负面影响?通过样方式和途径去激发员工工作和学习热情增强员工对岗位认同感对企业忠诚度是我常常思考和需解决实际问题。

管理是观点是服务更是艺术激励与日常管理与团队建设密切相关不可分割客服中心激励工作具有人力资源管理共性也有它特殊性大家都知道无论任何单位发展都离不开全体员工创造力和积极性虽然物质激励仍然是衡量员工自身价值重要指标但事实上在特定环境下精神激励作用在一定程度上超出了物质奖励意义我认为：有激励就有动力有期许就有冲刺有认同就会产生归属感两者之间是作用力与反作用力关系基于这个观念在_号日常管理工作中将激励措施面向所有员工我关注每个员工一点一滴进步表现量体裁衣灵活运用一张满意笑容赞许眼光一句肯定话都会员工“温馨服务天天进步”动力重视员工欣赏员工塑造员工点点滴滴积累就形成了团队合力保证了中心整体服务水平不断提升和各项目标顺利完成。

我常常告戒和勉励同仁：面对市场面对客户所呈现必须是最好已与电信溶为一体站出来就代表着随州电信！

二、细化基础管理量化绩效指标营造了公平、公正、公开考核氛围

标杆要定位管理要精细指标要量化评价要公允这是我对客服中心日常管理工作的简单概括。

以正面引导为主大胆执行分公司绩效考核精神结合中心实际针对不同岗位进行了分工分别制定了岗位职责给每一员工下达了绩效考核指标设置优质服务明星岗在细化、量化员工工作任务同时提出工作具体要求和标准使每个员工对应承担职责做到心中有数客观评价公平看待他人最大限度发挥员工工作积极性营造了积极向上、争先创优竞赛氛围。

售后客服工作心得体会4

新的一年，也希望公司能够提供更多的培训机会，让我们对公司各个岗位流程有更好的了解，继而为公司带来更多的效益，让我们共同阅读具体内容吧！

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自己真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在我所从事的工作中涉及到聊售后旺旺和处理各种售后交接问题，在过去一年里我学到了很多，对于旺旺回复话术和电话沟通技巧都有了一定的积累，对于很多工作都能有效的去完成。在十月份的时候处理的交接数据是我们小组中最高的，双十一的当月处理的交接数据达到了9800多个，平时也都能尽职尽责的去完成自己的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完成本职工作，为公司创造更多的效益，特将今年的工作经验总结如下：

1、塑造店铺良好形象

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。

作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文字与顾客交流，面对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，最好搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

2、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

3、熟悉公司产品和产品相关知识

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

4、有效的完成本职工作

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

在过去的一年中我收获了很多，但是我知道自己还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，通过模拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自己产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改进，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到心中有数。公司也组织过各种各样的培训，在年

中闲暇之际，我申请过到售前岗位去学习，虽然学习时间不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要通过旺旺与顾客打交道，但是旺旺沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自己想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不同的岗位后我才发现自己其实还有很多需要去学习和改进的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自己的综合实力。

在新的一年里我会吸取过去的教训，积极参加公司的培训，不断的充实自己，并努力完成领导给予的各项任务。看了公司的年度规划，我也意识到了新的一年我们全体员工所肩负的责任，但我相信自己的团队，也相信我们一定可以做的更好。新的一年天猫店和淘宝店合二为一，公司对于员工也有了更严格的要求，在这种氛围下我也会努力去学更多的知识，并努力提升自己的各项数据，争取做一名优秀的员工，为公司创造更多的效益。

新的一年，也希望公司能够提供更多的培训机会，让我们对公司各个岗位流程有更好的了解，继而为公司带来更多的效益。

现在大家知道售后客服年度工作总结的内容了吧！希望大家可以好好利用！

售后客服工作心得体会5

20_年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截

至20_年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文'库.整理.利息收入160多万元，实现]方案-范文'库.整理.中间业务收入29.55万元。个人管户企业_成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批x_游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家x_业，利用交叉营销，实现]方案-范文'库.整理.年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力'方案范文.库.整理~的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤

其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20_年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20_年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

计划生育工作日志篇五

今天是实习的实习的第三天，经过前两天的工作，我了解到办公室主任每天都是8:35左右到办公室，无论经理再或者不在，她都会去办公室打扫卫生，整理资料，送报纸、给办公室的植物浇水，以前要求和她一起做这些事情，她都说不让，让我看看公司的资料了解下公司情况，但是作为公司文员，我觉得这是我自己分内的工作，于是我今天8:30就准时到公司了，果然，公司这时候也没有来几个人，只有二楼售后服务组的两个姐姐已经开始工作了。

于是我回想着办公室主任的工作方法，本来想先去整理资料，却不知道那份资料还放在那份位置，看来整理资料也不是那么容易的啊。于是我就先做自己会做、能做的事情，给植物浇水、打扫卫生，刚好打扫好卫生，总经理和办公室主任一起进来了，看来这个总经理是以为非常热情开朗的人，看到我就说：“这个小姑娘是我们公司的新鲜血液啊，还那么勤快，好好看，前途无量啊”办公室主任也笑了，我当时却懵了，不知怎么应对。

随后我和办公室主任一起又整理了副总理经办公室，副总理果然不出办公室主任之前对我的描述，她带着一副眼镜，我们进去的时候他已经在看报纸，我们一边打扫卫生，整理资料，气氛有点压抑，临走时他告诉办公室主任想看一下这两天的销售数据。

同时一个公司，两个领导的风格相差就是如此之大啊，以前在学校时老师就告诉我们要根据领导的风格来进行说话办事，看来这次我要“实战”一下了。

计划生育工作日志篇六

新的一周开始了，我暗暗地给自己加油鼓劲，希望这周能有一个更大的进步，早晨我依旧早早的来到办公室，刚把办公室整理好，上午10点多，就听见楼下有位师傅，说是要给我们公司换复印机和打印机，要找我们办公室主任签字确认一下，可是办公室主任鹿姐还没来，看来我就只能自己解决这个事情了。

我一边先请师傅到我们公司的休息室做下，告诉她们鹿姐暂时没在办公室让他稍等下，然后就去办公室给鹿姐打电话，鹿姐因家里孩子生病去医院了，委托我代签一下，说原来的购买发票在她的蓝色笔记本中，让我注意看下型号，保证正常使用，同时别忘了留下安装师傅的联系方式，于是我在鹿姐的蓝色笔记本中找到购买发票，并认真核对了复印机、打印机的台数和型号，经历了一番调试，打印机和复印机终于能够正常使用了。

为了更够保证大家都能会用这个打印机和复印机，我叫上市场部的一名同事(也是刚开的大学生)一起学习如何使用打印机和复印机，大约用了半小时的样子，我们基本上都能进行操作了，就我感觉这台复印机比我以前见的复印机多了一个功能，能够调节他的深浅度，但是唯一不好的是，每次用之前都要调试一下，不然他就会自动更新到最深，我觉得这就

不是太完美，也许这就是所谓的有利也有弊吧。对于那台经理办公室的打印复印一体机，我觉得非常的好用，而且暑假在招生就业处实习时也操作过这样的机器。总的来说，今天真的很高兴，自己能够独立处理一件事情了！

计划生育工作日志篇七

个人管理内容以及目标：

1. 个人管理的目标：

将自己打造成为一个管理良好、技战术能力强、非常成熟的职业化工程师或者领导；

2. 个人时间管理

时间管理工具能够自动统计生成时间耗费情况；

用处：

方便自己分析自己的时间消耗，改进工作效率。

方便管理人员分析个人时间消耗、团队整体时间消耗，发现效率异常，为工作效率的改进提供决策依据。

3. 个人工作管理

每日计划制定(或者组长计划下发)

工作实施步骤设计

工作执行

每日工作进度更新(工作汇报)

月度工作总结/年度工作总结

整体上看是按照“计划-执行-汇报-总结”四个步骤来实施个人的日常工作管理以及沟通，确保整体上执行思路的清晰。

4. 个人工作情绪管理

自我原因分析(自我批评)

换位思维

压力疏导、转移思维目标

计划生育工作日志篇八

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年xx月xx日，xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

- 1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，

出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw710/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

计划生育工作日志篇九

四季度，支行加强内控管理，把依法合规经营、防范案件事故作为立行之本，采取有效措施，强化制度执行，有效地防范和杜绝了各类案件事故的发生，为支行各项业务健康稳定发展奠定了良好的基础。

一、加强业务风险核查。

加强对高风险柜员和高风险业务环节的管理工作，认真落实核查制度，不断加强监督检查力度，严格坚持“谁核查、谁负责、谁回复”的原则，认真分析判断每一笔风险事件，保证各类可能风险事件得到及时核查、及时发现、及时处置。

对各级部门检查发现的问题，明确专人及时进行落实整改，对查询及时核实回复。同时，利用晨会的形式点评上日工作情况，采取表扬与批评相结合、奖励与处罚相结合的方法，减少差错、提高业务操作水平。

二、提高部门负责人的管理履职。

支行要求部门经理及运营授权人员牢固树立“守土有责”的意识，切实承担起事中控制与现场管理的职责，扎实做好业务操作的基础管理工作，切实消除风险隐患，确保各部门的业务客观、准确、真实发生。

同时，支行充分利用业务监控系统，加强对大额存取款、异常资金划付、违规开户等风险事件进行日常监控。将重要业务、重要环节、重要部位、重要时段纳入日常检查范围，通过采取突然性检查、滚动检查等形式，防止案件的发生。

三、加强员工的风险防范意识教育。

支行要求分管行长及部门负责人在日常工作中，经常性教育和引导员工增强风险防范意识，在业务过程中不能有丝毫的松懈情绪，把风险防范意识贯穿于业务操作的各个环节，防止触碰“五禁”类违规操作红线，结合业务风险案例教育员工树立案件防范意识和自我保护意识，增强工作责任心和执行规章制度的自觉性，防止随意操作引起风险事件。

支行始终坚持每日二次晨会制度、坚持每周部门例会制度，通报案例宣传、加强制度学习，针对错综复杂的xxx形势，强化开展对员工的合规廉政教育，认真为员工算好经济账、亲

情帐、名誉帐、前途帐，教育大家认清形势、把握好自己。通过这种广泛、深入、持续地教育学习，引起员工思想共鸣，自觉远离违规经营及经济犯罪。

四、规范员工日常管理与行为动态

本季，支行持续开展了员工可疑行为排查，由支行领导班子成员直接对员工开展“背靠背、一对一”约谈，重点对“高利贷”、“社会非法集资”等不良行为交流意见和看法，分析了这两种违法行为的危害性，达成遵纪守法的共识。通过约谈，支行领导加深了对员工的了解，把控了员工的思想作风，掌握了其工作态度和日常行为；同时，也为员工创造了坦言心声的机会，加强了行内沟通。

城西支行在排查过程中坚持联动结合，即与员工家访相结合、与客户走访相结合、与员工个人贷款相结合、与外部走访相结合、受理的投诉、举报相结合，进一步扩大信息渠道，多途径了解员工是否存在经商办企业，是否参与民间借贷等情况。

通过联动走访，支行能及时掌握员工疾病、家庭变故、工作受挫以及受到客户不公平指责等情况，以便采取必要的谈心帮助，对症下药，及时缓解员工的精神和工作压力，提高心理疏导的效果。

xx年年以来，支行党委高度视案件防控工作，充分依靠员工的智慧和力量，集思广益，结合实际工作查找问题，重点对各项规章制度进行梳理，查缺补漏、剔旧补新，使制度与实际工作相符；对内管内控、工作落实和业务流程等层面存在屡查屡犯的问题进行认真分析梳理，分类汇总，通过查找基础管理工作中深层次的问题和漏洞，剖析根源，制定方案及时整改。

1、年初全行员工签订案件防控责任书1194份，（支行行长与

分管行长签订案件防控责任书、分管副行长与部门、机构网点负责人签订、部门负责人与员工签订案件防控责任书) 实行分管责任, 使案件防控责任到人, 不留死角。

2、认真落实《关于在全省建行开展员工不良行为排查工作》建鄂函[xx年]231号, 在支行开展了全方位对员工不良行排查工作, 以提高员工防范道德风险和业务操作风险的能力, 对员工不良行为排查率为100%。

3、认真传达案件防控工作动态及上级文件, 根据支行机构网点分散特点, xx年年采用电子邮件方式转发案件防控工作动态及上级等文件, 以部门、机构网点为单位组织员工学习传达, 提高了全体员工案件防控意识。

案件防控具体做法认真贯彻落实省分行《关于在全省建行开展员工不良行为排查工作xxx[]建鄂函[xx年]231号) 文件精神, 我行结合实际, 全行范围内开展了全方位、多层次对员工不良行为的排查工作。

(一) 高度重视, 周密部署, 扎实落实

班子高度重视, 先后召开专题会、推进会、督导会, 对总行和省分行案件防控视频会精神的落实工作进行明确部署和严格要求, 不等不靠, 提早下手。成立了由蒋勇行长任组长、办公室、人力资源部、监察合规部等部门负责人组成的排查领导小组, 并对排查工作做出安排部署。要求各部门、网点负责人必须本着对建行事业、对员工和对自己高度负责的态度, 率先垂范, 以身作则, 认真扎实地抓好排查工作, 有针对性地加强思想工作, 严以律己, 自觉抵制、检举和纠正违反总行九项禁止性规定的行为, 做到突出重点、整体推进。

(二) 明确责任, 各尽其职, 各负其责

“一把手”负总责，亲自过问、主动协调、直接参与；在此基础上，逐一分解细化整改措施，逐项明确牵头、协办和督办部门，各部室加强沟通，充分信息共享，形成了各部室齐抓共管、全部整体联动的格局。截至目前，各项措施已经全部启动，有效地遏制各类案件和重大违纪违规问题的发生。

（三）筑防火墙，注重预防，适时预警

认真开展专项排查，加强员工行为管控，先后开展重要岗位员工不良行为排查，员工挪用信贷资金进入股市专项行为排查，排除隐患；组织开展典型案例警示教育，警示全员珍惜拥有、珍爱职业生命，深入开展“员工行为九项禁止性规定”，要求各部室负责人带头学，结合本职工作深入学，做到人人知晓，入脑入心，进一步增强员工合规经营、按章办事的自觉性。

一是紧密结合支行实际，注重工作措施的针对性，重视工作方法的有效性，抓住自查、互查、民主测评和综合考评三个阶段，合理安排各阶段工作进度。并在排查过程中注重“三个延伸”，即：在时间上向八小时外延伸，在思想上向可能产生道德风险的行为表现方面延伸，在业务上向操作细节上延伸，做到排查工作深入。

二是首先采取全行员工自查、互查的方式，然后排查工作组分成两个小组深入到部门、网点听取负责人对每位员工的思想、工作、生活、家庭等方面的综合评价，并组织员工对本部门、网点负责人进行民主测评。部门、网点平常也较注重员工的思想状况，与他们交心谈心，沟通思想，同时，在工作上帮助他们，生活上关心他们，为员工排忧解难，使员工感到支行集体这个大家庭的温暖。

这次员工不良行为排查工作，大多数网点、部门负责人能认真组织员工学习上级行的文件精神，严格按通知要求分阶段进行不良行为的排查工作，对照排查内容及禁止性规定逐条

自查、互查。排查期间，支行按要求设立排查（举报）信箱，明确双人负责，并公布排查（举报）电话及联系人。排查工作的进行，加强和规范了员工行为，提高了员工防范道德风险和业务操作风险的能力。当然，也存在极个别网点负责人由于业务工作繁忙，对排查工作没有足够重视，没有处理好业务发展与不良行为排查工作的关系，思想认识不足，在组织员工学习、传达上级文件精神上，没有做好记录，排查表、互查表上交不及时等问题，影响了支行汇总统计工作。今后，我们将此项工作常抓不懈，逐步建立防范道德风险和业务操作风险的长效机制，为支行各项业务快速发展打下坚实的基础。

（四）及时用电子邮件方式转发案件防控工作动态及上级文件精神

要求部门、机构网点负责人认真组织员工学习传达，并做好学习记录，根据下发文件条线部门深入机构网点进行抽查传达文件学习情况，了解员工学习文件贯彻落实情况，进行督促指导，提高员工案件防控意识。

五、关键风险点监控检查情况

支行从3月中旬开始，按照总行要求的检查频率、13个风险点的监控检查内容，历时7个月对全行44个网点、294名柜员进行了基层机构关键风险点监控检查，被检查柜员总人次为7730人次，被检查营业网点总次数为2133次。支行风险管理部在营业网点兼职风险经理监控检查的基础上，还重点监控检查了44个营业网点。全行共检查发现问题27个（其中超库限16个，监控有死角9个，重空保管不合规1个，印章保管不合规1个），截至9月底对检查发现问题已整改27个，整改率达100%，同时对监控检查发现问题的有关责任人进行了违规行为积分处罚。至此监控检查发现问题逐月减少，基层机构关键操作风险点防范意识和操作风险管理工作得到有效提高。

监控检查采取的主要措施：

- 1、我行每月初组织44个网点的基层风险经理对基层机构关键风险点进行一次交叉检查，月底组组织各基层风险经理再进行一次自查。
- 2、风险管理部专职风险经理对各基层网点进行不定期突击检查。对发现问题的网点现场签发《基层机构关键风险点监控检查发现问题通知书》，要求3个工作日内由问题网点将整改结果回复风险管理部，同时抄送业务归口管理部门，协同监察合规部实行条线配合、跟踪整改；对无法整改或不是人为原因造成的违规，由问题网点书写情况说明，同时递交业务归口管理部门确认情况属实后，由业务归口管理部门和经营部门共同整改。

六、个金部案件防控工作做法及具体措施

为贯彻落实总行、省分行案件防控及整改的相关要求，支行个金部及相关部门制定了《xxxxxx江岸关于协助有权机关查询、冻结、扣划单位或个人存款有关事项xxx》和《xxxxxx》和《xxxxxx》

同时根据检查情况制定了《xxxxx支行营业网点柜员交易主管工作质量考核办法》和《建行湖北省分行xxxxx支行柜面人员服务考核及星级评定办法》。

支行在制定相关规定的同时，也进一步加强检查力度，每月由支行督导人员检查一次，检查覆盖面达到100%；并组织各网点柜员（会计）主管每月进行交叉检查。在检查过程中，对业务操作熟练、制度执行规范的柜员和网点进行表扬奖励；对督导发现的问题进行通报批评，并实行积分处罚。通过对支行网点每月二次的现场检查，有效的减少了网点差错，规范了网点的操作，降低了风险。

七、财会部案件防范工作采取的具体措施

二是加强配合，做好会计检查组织工作。按照会计管理和营运管理体制改革及公私分离相关文件的要求，营业网点的管理职责分属于会计部、个人金融部等不同部门，会计部门作为会计检查工作的牵头管理部门，针对营业网点管理操作风险的关键环节，我部组织相关部门对现金尾箱、重要单证、印章、印鉴卡、柜员管理、业务授权、大额支付等重要部位进行了检查，通过检查，理清了薄弱环节，对差错和违规行为下达了整改通知，加强了风险管理控制，及时稳定了前台业务运行安全。

三是加强现金管理，杜绝风险隐患。严格控制库存限额。结合网点现金收付额、周边网点现金备付以及atm□cdm□的设备的具体情况核定现金库存。将原网点现金库存支行按年度核定一次改为每季度核定，大大提高了对网点现金库存调整需求的反应速度，适应业务发展。同时，对以往未涉及的外币库存进行核定，实现了全现金核定管理。以上工作的改进，特别是部分网点执行零外币库存，要求各网点改进现有现金管理思路，做好现金备付计划预测，严格执行现金预约制度，提高现金使用效率。开展上门收款业务清查，研究上门收款业务集中管理工作，解决该业务风险大、监控难的问题。按照支行现金管理集中的要求，将分散在各行的上门收现业务整中到支行营业部，成立专班负责管理，最大限度降低操作风险。

八、安全保卫部案件防控工作做法及具体措施

1、认真做好营业网点安全检查工作

为规范两行合并后的安全保卫工作，安全保卫部迅速制定《营业网点安全管理规章制度》，进一步明确营业网点安全检查制度及检查内容，切实贯彻“谁检查、谁负责”的原则，督促营业网点负责人和安全员按照营业场所安全管理检查内

容40条进行逐条对照检查，并认真做好检查记录。同时，安全保卫部指派专门的保卫人员，加大对营业网点的夜间巡查力度，明确每周不低于两次的夜间巡查，每月网点夜间巡查覆盖面达100%。

2、狠抓对存在问题的整改落实和积分管理工作

安全检查是做好安全防范、案件防控的重要手段。通过安全检查及时发现问题、消除隐患，其落脚点就是放在对存在问题的督促整改上，及时堵塞管理和操作中的漏洞，增强安全系数，杜绝案件的发生。截止三季度，安全保卫部共发现和制止违规行为88起，发现整改安全隐患39起，下达违规行为整改通知单28份，同时对照《营业网点安全保卫违规积分标准》对9个营业网点及个人作出积分处理，从而从根本上扭转了重查处、轻整改的工作倾向，也进一步提高了营业网点安全防范及案件防控工作的重视程度，规范了员工的安全防范操作行为，收到了良好的效果。

3、切实加强我行营业观点技防设备的管理、维护工作

安全保卫部通过对营业网点监控录像的随机回放检查，一方面促进网点对技防设备的清洁、维护保养，一方面通过对监控资料回放调阅，复制拷贝发现日常安全管理工作的薄弱环节和不规范行为，有针对性的加以指导、整改，防患于未然，杜绝操作风险的形成和案件的发生。

4、制定xxxxx建行安全保卫突发事件应急处置预案

为积极预防和妥善处置突发事件，加强案件防控力度，维护我行的正常经营秩序，建立支行统一指挥、功能齐全、反应灵敏、运转高效、责任明确的应急管理组织和工作机制，使突发事件处置工作程序化、规范化和责任化，最大程度的减轻突发事件带来的损害，安全保卫部重新调整和制定了突发事件应急处置预案。从工作职责、组织架构、人员分工、保

障支持、处置流程等方面规范和细化预案内容。从上半年营业网点预案演练的情况来看，我行各项应急处置预案均能切实指导网点针对突发事处乱不惊，有条不紊的做好处置工作。

5、认真规范运钞车辆及守押人员的管理工作

运队伍的学习教育，改善工作生活条件，促进守押人员的工作责任心，从物质保障和思想防线两方面切实抓好案件防控工作。

案件防控工作是一项长期、艰巨的任务，我行安全保卫部将进一步查找安全管理工作中的薄弱环节，进一步细化防范管理手段，加大工作力度和深度，切实做好防范案件和风险，为我行各项业务工作的持续开展保驾护航。

九、下一步工作开展计划

1、进一步提高认识，确保案件防控工作取得实效。支行要求各基层网点充分认识开展关键风险点监控检查工作的重要性，切实落实监控检查职责，防止“检查走过场”和“检查疲劳”，确保监控检查工作取得实效。

2、加强业务学习，进一步提高案件防控水平。总行已于6月29日下发了关于对《中国建设银行案件防控及整改方案》落实情况开展效能监察的指导意见（建总函[xx年]145号）文件，支行将组织监控检查人员认真学习文件，全面掌握文件内容，并按总行、省分行案件防控指导意见结合支行实际抓好工作落实。

3、进一步提高工作实效和质量。坚决克服“管理疲劳”、“见怪不怪”的现象，对发现的问题引起高度重视，坚决杜绝发现问题不报告的情况发生。建立快速反映机制，对重大问题应第一时间上报支行。进一步加强案件防控信息数据上报的质量和及时性，杜绝统计信息不完整、不准确的

情况，提高工作质量，保证信息的真实性和准确性。

4、加强案件防控及整改，保证整改工作落到实处。支行各条线管理部门将定期或不定期组织对所辖部门、机构网点案件防控及整改落实情况的检查，对整改工作落实不到位的要求追究责任人，并对营业网点整改情况进行重点抽查。机构网点因整改落实不到位，造成风险隐患的，要从重处理责任人。