

护士个人工作总结(实用9篇)

学期工作总结是对一段时间里每天努力付出和取得成就的回顾和总结，不可忽视其重要性。小编找到了一些党委党支部的工作经验，希望对大家的党建工作有所启发。

护士个人工作总结篇一

内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务、银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上我行的业务需求。学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

二、让我印象最深的就是拓展训练。

在拓展训练中，我们进行了许多很有意义的训练项目，这些训练都只有一个目的，那就是锻炼我们。锻炼我们的团队意识、锻炼我们解决问题的能力、锻炼我们的意志、锻炼我们的勇气。在拓展训练中，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。在完成训练项目时，队员们、战友们眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了“挑战自我，熔炼团队”。

三、在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识

遵纪守法的意识在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。法纪方面的培训是我步入我行接受的非常重要内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融行业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

四、从培训老师那里我学到了在银行工作的几个核心观点：

细心做事、诚心待人、虚心学习。细心做事，银行的工作大多是繁杂而细微的，可那些看似简单微小的事情，如果稍有疏忽，就会影响银行的声誉和形象，甚至给银行带来巨大的损失。作为银行职员，要本着对客户负责，对银行负责的态度，细心对待工作的每一件事。诚心待人，作为银行柜员，每时每刻都要保持微笑，让客户感觉到我们的友善，时刻为客户着想，急客户之所急，想客户之所想，解客户之所难。

以文明优质的服务获得客户的认可和信赖。虚心学习，客户的要求是多变的，我们必须应需而变、因势而学、秉着谦虚的态度去学习和像别的同事请教，不断充实自己。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，请到了银行实务培训中心专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导。短短三个礼拜，把我们新员工凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了我通银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。短暂的培训结束了，我们回到了不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富，我们会成为更加出色的我行职员。千里之行，始于足下。我会把激情、信任、感激和责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与某某银行共同发展。

护士个人工作总结篇二

在近一年来的远程教育学习中，在学校老师的耐心辅导下和同学们的互相帮助下，使我在思想素质上、业务工作上等各个方面都取得了较大进步，自己的业务素质得到了较快提高，也取得了一些成绩。为了更好地总结经验，查找不足，现将一年来的学习和工作情况简要汇报如下：

一、坚持学习，严守纪律，按时圆满完成学习任务。一年来，我认真摆正工作和学习的关系，做到学习、工作两不误。同时严守学校学习纪律，按时收听收看远程教育所有课程，并认真记好学习笔记，从没有出现迟到、早退现象。一年来先后撰写学习笔记近3万字。在学习中遇到的问题，及时向辅导老师学习、向同学们交流、向单位的同事请教，及时解决学习中的难点。对所学的课程真正做到听得懂、学得会、记得住。

二、学以致用、用以促学，真正做到理论联系实际。现在科技发展日新月异，我是一名银行工作人员，也深深地感受到

知识对于好工作的重要性。学习的目的是用，在学习新知识的同时，我也不断地把学习到的新技能、新知识，创造性地运用到实际工作中去，不断提高工作效率，及时降低金融风险，为我县的金融业发展做出自己应有的贡献。在年发放粮食直补工作中，我就利用自己所学的知识，并借鉴外地的研究成果，利用并网快速核算，及时发放直补资金，仅仅4天时间就将全镇直补资金全部发放完毕，没有出现一起错发、漏发现象，受到了市、县领导的表扬。

三、高标准、严要求，切实加强思想作风建设。在日常工作和学习中，我能摆正自己的位置，对领导交办的任务，不打折扣，不讲价钱，及时完成，树立榜样；对学校老师布置的学习任务，按时保质保量地完成。一年来，在单位领导和同事们的支持和帮助下，在学校老师和同学们的关心和互助下，使我在一个良好的环境中逐步走向成熟，使我在业务、思想等方面进入了一个新领域、一个新境界。平时，作为会计，我对自己幽囚严格，自觉做到坚持原则、公道正派、作风端正、拒腐防变，连接从政，努力做到自重、自省、自警、自励，始终做到功名利禄不动心、酒绿灯红不迷眼、不义之财不伸手，永葆人民公仆的本色。

以上是我一年来的工作和学习情况的简要总结，虽说自己尽心尽力履行了职责，学习也取得了一些成绩，但是，自身还存在一些不足。我决心在今后的学习和工作中，倍加努力、再接再厉，以更加高昂的学习和工作热情、更加出色的学习和工作成绩汇报学校老师、汇报组织，不辜负学校老师对我的教育和培养，不辜负领导和同志们对我的关心、支持和帮助，不辜负养我、育我的这一方水土、这一方人民。

[

银行系统个人工作学习总结

]

护士个人工作总结篇三

这学期市场营销学，学了不少资料与知识，使以前匮乏的知识面扩展了很多，如营销战略规划过程，市场营销环境分析，以及各种市场营销策略等。经过王趁荣老师的详细解说以及其它相关书籍的介绍之后让我感到真是受益匪浅。让我更加深刻的了解了市场营销学的真正的概念以及营销技巧。同时也让我明白了市场营销学不仅仅是一门应用型学科，同时它的哲理已渗透到我们的各项活动之中，包括经济活动与非经济活动。在人们经济生活，社会生活中得到广泛的应用。而市场营销学本身理念也是呈现出动态发展，不断创新的，以适应知识经济，信息经济和经济全球化的全面挑战。

会觉得有种如沐春风的感觉，在良好的气氛中交谈肯定成功率会大很多。持之以恒，凡事贵在坚持，客户不是一朝一夕就有的，是需要营销者日积月累起来的，如果因为一丝困难而放下，那么永远就别想成功，阳光总在风雨后，会看见曙光的。

市场营销即满足顾客需求还涉及到何种产品来满足顾客需求，满足顾客需求，使我更加认真学习书中营销策略，其中竞争性市场营销策略，目标市场营销策略，品牌策略，产品策略，定价策略，分销渠道策略，促销策略，服务市场营销策略等，以备充分满足顾客需要。

我一向觉得菲利普科特勒的一句话很有道理：“优秀的企业满足需求，杰出的企业创造市场”。我相信学习市场营销学的更多理念会有利于我在实践上的成功。

学习市场营销，目前我的这些心得似乎有些浅薄，但是我期望在学习中不断充实使自我越来越完善。

护士个人工作总结篇四

根据银监局的安排，我作为第一批农村信用社干部于5月9日来到工行开始进行为期三个多月的挂职学习，在分行会计结算部挂副经理之职。在挂职期间得到工行领导的热情接待，在学习和生活上得到工行领导及同事的大力支持、热情帮助和耐心指导，让我在一个和谐良好的学习环境下，快乐地学习。我如饥似渴汲取。大量阅读工行在会计管理方面的规章制度，深入营业一线感受工行优良的企业文化，这三个月学习使我眼界大开，感触很深，收益非浅，不虚此行。现将这三个月的学习情况及几点心得体会汇报如下：

一、广泛阅读，扩展思路，加强理论学习

二、理论联系实际，深入一线实地学习。为进一步地加深对制度的理解和更深入地学习内部风险控制好的做法和经验，我及时与工行分管领导沟通，申请到工行营业部和会计管理部下设的“三大中心”实地学习。学习时间二个月，这期间使我深刻地感受到工行“以人为本、客户至上、崇尚信誉、追求卓越”的经营理念及“严格、规范、谨慎、诚信、创新”的行业风气。员工甘于奉献，朝气蓬勃的精神面貌，如沐春风的人性化服务，严格规范的业务操作，一丝不苟的工作作风，深入人心的风险防范意识都给我留下很深的印象。

三、珍惜机会，抓住机遇，认真学习。这次挂职学习是银监会为提高农村信用社高管人员管理水平和提升信用社干部综合素质的重要举措，此举在农村信用社五十年的历史上也是开天辟地的第一次。而我有幸成为这第一次中的第一批学员，我非常珍惜这难得的学习机会，严格遵守工行的各项规章制度，将自己融入工行这个大家庭中，不搞特殊化。时常转换视角，时而是工行中的一员，时而作为一名客户，时而作为同业中人，认真学习，细心观察，精心体味，潜心对比，深刻感悟，全方位地感受工行的管理和服。加强与工行各层面员工的交流，多问多了解，虚心请教，抓住一切机会学习。

在挂职期间积极参加分行党委组织的建党85周年的纪念活动，及时做好挂职日记和心得笔记。

通过这短暂的学习，我深深感受到大行的风范，他们拥有完备的制度，功能强大的业务处理系统，严格的内部控制机制，深入人心的风险防范意识，同时也深深体会到我们与专业银行的差距，特别是面对哈密联社这个重灾区，深感担子更重，责任更大。

护士个人工作总结篇五

为进一步适应新时代对教师业务能力的要求，为进一步提高自己的业务能力，根据学校的安排部署，本学期在提高自己的业务能力，强化上课基本功方面，将从以下几个方面着手，不断充实自己，完善自己。

一、指导思想

德高为师，身正为范；学是师之骨，德是师之魂。只有教师的发展，才能促使学生发展；只有教师发展了，学生才能真正的发展。以“三个代表”为指导思想，为全面贯彻和执行党的教育方针将素质教育工作真正落到实处，加强本人的教育理论和专业技能培训，深刻理解新课程改革的新思想和新理念，特制订此计划。

二、业务学习目标

不断提高自己的业务能力，争取记一定数量的笔记，增加自己的知识面。

三、业务学习内容

1、新课程改革“相关理论的学习，学习相关专业的理论知识

- 2、我国现行的有关教育法规和文件。
- 3、上级下发的有关学习材料。
- 4、外出听课的相关材料
- 5、与汉语言相关的有关专业知识、教育学、心理学

四、业务学习措施

- 1、业务学习时间——本学期每周星期四下午学生放学后集中学习，平时抽出一定的时间自学。
- 2、业务学习形式——一个人自学、集体学习。
- 3、业务学习笔记的要求——每次学习时认真做好《业务学习笔记》中的相关内容，并写好笔记或心得体会。
- 4、积极自学教育教学理论。
5. 提高语文专业知识

总之，这学期我将利用一切可以利用的时间，学习时间按个人工作生活可再做安排，尽量多出时间进行学习。认真学习理论，以提高自身的理论和实践能力。

护士个人工作总结篇六

开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效率。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，

还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握

推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

护士个人工作总结篇七

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方面对自己这一年来工作进行总结：

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

护士个人工作总结篇八

一、品德素质修养和职业道德方面。

作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。我们需要有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公

德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

二、业务知识和工作能力方面。

在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一般业务。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。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，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”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。我始终以“客户满意、业务发展”为目标，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，让每个顾客都高兴而来满意而归。

三、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。

四、工作的数量、质量、效益和贡献。

能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在储蓄工作中，都能保质、保量的完成行里交给的各项工作任务，同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过半年

的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为建行做出更多的贡献。

五、工作中存在的不足及今后的打算。

主要是业务学习不够，时代在变，环境在变，银行的工作时刻在变每天都有新的东西出现，新的情况发生，面对严峻的挑战，还缺乏学习的紧迫感和自觉性。再加上成立武汉市农商行在即，更是给我们一线员提出了新的更高的要求，因此学习新业务，掌握新理论，适应新要求，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才是我所努力的目标。

总之，这半年来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在转正后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为建行的明天而尽心尽责。

护士个人工作总结篇九

20__年即将过去，作为一名新员工，我在过去的一年里在奉天支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名刚刚大学毕业，几乎没有银行实际工作经验的学生成长为目前可以独立进行储蓄柜员业务业务操作的前台柜员，我感触颇深。

随后，在行领导的安排下，我结束了理财和个贷的学习，开始了营业室柜员业务的学习。我之前认为的柜台业务就是基本的存取款，但是到了工作的第一线，我才看到了工作的多样性和复杂性，我首先在康智文的指导下，跟随路海霞学习一些基本的业务知识，同时加强业务技能的练习，努力在各个方面提高自己，在参加了市行组织的新员工培训后，我通

过了反假货币考试，取得了会计上岗资格，便跟着常丰开始了真正的操作，这对我来说是一个考验，前台业务是整天与钱打交道，需要非常细心的工作态度和精益求精的工作能力，在各位师傅的共同帮助下，我现在已经可以独立开始办理业务了。虽然我这一年的工作取得了一定成绩，但是我的各项能力和技能和老员工比还有很大差距，这些我会在今后的工作中，努力向老员工学习，刻苦钻研业务，早日成为独当一面的员工。

下面，我从以下几个方面具体做一下总结：

1. 在道德品质方面，我自认为没有问题。
2. 在考勤制度方面，从刚入行的第一天开始，我便全身心的投入到工作中，到目前为止，没有迟到早退的现象，能够利用休息时间为银行的各项指标的完成做出一定贡献。
3. 个人业绩方面，从7月1日起到目前，我的日均储蓄存款150余万元，时点存款200余万元，保险卖出了期缴3000元，趸缴30000元，信用卡超额完成任务。
4. 业务能力方面，我认为自己还是有差距的，这与我工作时间有关，但这不是理由，有些业务我很少接触还很陌生，有的甚至是从从来没有听说过的，这方面我还需要加强学习，争取达到更高的标准。

我认为在优服工作上我也有必要总结一下，从总体看，我能够用我的真心对待客户，能够微笑服务，办理业务也能偶热情主动，积极为客户解决问题，我欠缺的是在全天任何情况下这种优质服务的保持。有的时候业务紧张，看到大厅很多客户排队，不由自主就降低了服务质量，这种情况我本人一直在努力改进，相信在未来不久的日子里能够大有改观。

作为一名新人，我以加入奉天的团队而感到骄傲和自豪，我

会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成长为一名合格优秀的员工。

20__年我们共同努力，海到天边天做岸，山登绝顶奉天人

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](#)