

2023年广电员工年度考核个人总结(优秀8篇)

通过教师总结，我们可以将自己的经验进行总结和分享，为其他教师提供借鉴和参考。以下是一些学期总结的写作素材，供大家参考和借鉴。

广电员工年度考核个人总结篇一

在公司上级的领导和同事的团结合作下，2014年上半年的工作已近尾声，本人在较好完成各项工作任务的同时也在业务素质 and 思想上有了更进一步的提高。现将这半年来的工作成绩与存在不足总结如下：

一、思想品德和职业道德的培养

半年来，本人认真学习公司章程和行业法规，端正态度，积极主动的学习专业知识，认真对待每一项工作，树立强烈责任感和事业心。

特别是在公司倡导合规经营的大旗下，我更加深刻的理解了合规经营的含义，并将合规经营切实的跟自己的工作紧密的联系起来，这是对我本身的价值准则、行为规范、工作理念的一次深造，使我更加严以律己，在工作中时时以合规要求自己，建立了更加良好的道德诚信标准。

公司开展的演讲比赛，我也写了一篇读后感，在阅读了《工作中无小事》这本书之后让我更深刻的了解到了应该如何正确的对待工作，并且在阅读后，细细剖析书本、剖析自己，在写下读后感的同时，自己的思想精神也得到了升华。

二、工作经验的积累和具体业务的开展

本人从事柜台一线业务，平时跟客户接触的比较多，很大程度的代表了公司的形象，是公司的一个小小窗口，所以在日常工作中十分注意与客户交流的方式。我虚心学习前辈的交流经验，始终保持着饱满的工作热情，努力为客户带来更优质细心的服务。柜台上的事务细致而零碎，很多业务不是经常碰到，在这半年里，我又学习到了不少之前不曾涉及的业务，日常的工作也更加熟练，感觉这半年获益匪浅。

在公司开展“红耀中国”的活动中，公司业务比较繁忙，柜台开户量很大，但是我和公司同事团结协作、相互配合，把填写资料的指导、开户的系统录入、与银行的沟通合作等具体工作做的井井有条。活动期间虽然很忙碌，但是大家共同努力，完成工作，我觉得很充实。

在取得进步的同时，我也发现了自身存在的不足：

1、学习还不够。当前是信息快速更新的时代，新的信息层出不穷，我还有欠缺的地方，应提高学习的自觉性和紧迫性。理论基础、专业知识、工作方法等方面还应加强对前辈的学习。

2工作较累时，有松弛的思想出现。这是个人历练还不足，思想意志还不够坚定的表现。

针对以上问题，在今后的日子里，我明确了努力的方向：

1. 秉持“活到老，学到老”的思想，不断学习，不断充实自己，使自己跟上信息更新脚步。珍惜每次考试机会，争取尽量早、尽量多的通过各项证券考试。

2. 增强大局观念，努力克服消极情绪，提高工作质量和工作效率，积极配合公司领导同事们把工作做的更好。

下面对公司的发展，提出个人的小建议：

一、个人认为，公司目前的宣传力度还不够，仅局限在现有客户以及自家门前，而没有面对全市人民，这是一个长远的问题，其效果和影响力的体现需要一定时间才能深入人心，所以个人认为这是个需要长期坚持的课程。

我们可以组织一些娱乐活动，对象不局限于公司股民，全市人民都可以来参加，宣传的同时留下的印象也比较深刻。

二、经纪人的发展和经纪人素质的培养。经纪人人数偏少这一直是营业部关注的问题，在发展经纪人数量的基础上，也要注意已发展经纪人的素质教育，这不仅仅是在证券技术分析方面的培养，还有在合法合规操作和职业道德方面的教育。

愿与同事共同努力，创造扬中营业部更好的明天！

广电员工年度考核个人总结篇二

上个礼拜接到电话通知，周六去上海叉叉酒店领准考证，周日在复旦考试，

当时一听到上海，偶就头晕了一下，草草的记了一下就把这事给忘了。

上海呢，还要待两天，谁高兴去啊！

周六和nicenicky两个人兴高采烈地讹诈了许博。

然，最终是nicky请客了。。

下午又和我妹冲到新街口逛荡，买了正装和靴子。

那天南京的风可真是凛冽阿，呼拉呼拉的。

偶在陪我妹回学校的路上，杭州的手机响起来了。

怕是面试的电话，赶紧接阿，管它长途加漫游呢。。

你好，我是江苏广电，你今天下午不来领准考证了吗？

哦，唔，我在南京呢，能不能安排在南京考啊？（其实上次电话通知时就已经请教过了，未果）

不行。哦，那我就不去了吧。

晚上老妈通知我，听说广电参加笔试的比例是1：4了，我看你还是去一下吧。

当当。。

在打电话给那边，还好，说，你把身份证、学生证都带过来吧。

额地神，本来周日日程已经安排满了：

中午参加婚礼，下午去修电脑，有空的话再去听wafu的讲座。

这下全泡汤了。。

赶紧，给我妹电话，烦请她老人家去帮偶参加招聘会。

最后听说投了两份，还不错。

偶有一次才只投出去一份呢。

这个周六中午请我妹去香草天空，哈哈。其实偶也想打个小牙祭。

接着自己准备考试的东西，早早地便睡了。

第二天，七点半的大巴，直扑上海。

最近车坐的多了，有点小头晕。

终于摸到教室，终于拿到了准考证，挺好，

红色的质感纸，很正规的样子。偶的准考证号为s1410103□

直白一点说，偶的考号为03号。

据一个同考的南京mm说，上海考场一共有26人，南京有300多人。

也不知道哪里搞来的数据。

考试时间为三个小时，两点至五点。

形式类似于语文加历史政治考试。当然了，偶参加的就是文科类考试。

单选、多选、判断、简答、案例分析、作文。

单选的内容比较杂。有文学、历史、法律、计算机等等知识掌握情况的考核。

多选则是以理解类题目为主，还比较简单。（就是不知道能做对几题）

简答题包括举例说明电视新闻媒体是最好的. 反映社情民意的渠道之一；谈谈电视人物专访

与电视人物专题的区别；还有两题忘了。

案例分析，第一题是某新闻单位的刚入职小x□和资深记者老

王，共同负责一个报道，小x

做前期工作，老王负责后期编辑。后老王剪掉了小x认为很重要的内容，小x接向领导反映

，领导同意将内容添加，问，小x的做法是否合适，如果你是她，你要如何处理和老王德关

系。

第二题：在一条盘旋的山路上，一位运瓷器的老伯因叉叉原因将路堵住了，结果造成了交

通堵塞，后，一商人出资买下了全部瓷器，将其全部推下山崖，结果交通问题解决了，皆

大欢喜。问你从此事中有哪些感悟。

作文是关于最近闹得很凶的北师大吴莹莹事件，结合自身实际等等写一篇八百字左右的议论文。

整个考试的时间很充裕，偶慢慢做还提前交了卷。

直扑火车站，没有买到合意的票，只好讪讪地坐大巴去了。

晚上七点的车，终于在十点半到家。

找工作还是挺辛苦的。

广电员工年度考核个人总结篇三

时光荏苒如白驹过隙，转眼间20xx年即将接近尾声，回顾一年来的工作充满着挑战和考验。

本年度随着人员岗位的调整我和三位同事分为一组负责渭城区商业用户、集团用户和个人用户的续费工作。在日趋激烈的市场环境中广电业务受其他运营商业业务的冲击很大，这也是影响广电业务续费率的关键所在。对广电这个曾经在视频业务占主导地位的公司目前面临续率下滑的现状对我们广电人来说是一个挑战。对我们主要负责续费率的人员来说感觉压力巨大。我们曾经迷茫在没有续费经验学习的前提下我们只能摸着石头过河探索出一条适合区域情况的续费方法。在大家的努力下续费工作也取得了阶段性的成果，但方法有待时间考验。

一年以来我们组成员各负责一块以提高服务带动用户续费为主，全年通过月初短信和当日电话通知来提醒用户续费并及时回访未续费用户原因并做好登记，为下一步提高续费率制定有针对性的政策做好铺垫。通过前段时间的电话回访发现无法联系的用户居多，部门立即加大上门回访力度。我们走过炎热的酷暑走过阴雨绵绵的雨季但气候的变化始终没有阻挡住渭城广电人上门回访欠费用户的脚步，在部门领导的带领下渭城营业部人员双休日分四组逐个小区走进用户家。问原因讲政策帮用户解决使用中存在的问题，在小区贴便民服务牌8张，为方便用户现场对一些长时间不用的用户进行电话报停确保用户不再流失。将公司的一些续费政策制成的一封信逐个送到欠费用户家，让欠费用户能及时了解公司政策解决了前段时间电话无法接通多的问题，在回访中将各种业务宣传彩页发放到用户家，加大宣传促进各项业务指标的提高，视频业务方面全年电话通知到期用户4578户，电话催费欠费用户3225户，上门走访30多个小区共计6000多户，发放各种宣传彩页8000多份，激活用户1600多户，今年还结合全年任务通过冬夏两季上门收费服务促进续费率提高。收费时常跨度3个月，仅冬季收费7000多户，收入240多万元。通过以上方法全年数字电视续费率保持在91%左右。数据业务续费方面净增用户突破10000户，全年续费率83.1%较去年74.2%提高9个百分点，为全年任务的圆满完成奠定了基础。

回顾即将过去的20xx年工作充满着艰辛和欣慰，既有工作经验收获又有工作方法的不足，展望20xx我们扬长避短策马扬鞭为全年任务的圆满完成而努力。

广电员工年度考核个人总结篇四

我在发挥承办、参谋、管理和协调职责方面做了一些工作，现总结如下：

1、承办领导层的集体决策和领导个人交办的事项。如召开年度总结表彰会、评选“十件大事”、创建“群众满意广电站”、推票等。

2、承办上级部门交办的事项。局（台）办公机关及其负责人向分局交办事项的范围较广，我主动牵头承办，或督促有关人员从速办理。如每月上报各类事业报表。

3、承办同级各职能部门和基层广电站转办的有关事项。办公室作为远郊与外界联系的窗口和纽带，经常需要安排、处理各职能部门和基层广电站转办的事项。无论是“主办”、“会办”，还是“转办”、“催办”，我都严肃认真，不敷衍塞责，草率从事。如配合用户服务（稽查）部一起通过司法途径追缴收视费。

1、在一定情况下与领导唱“对台戏”。既认真领会领导意图，又勇于直言，使领导兼听而明。

2、领导决策前多参谋，领导决策后多反馈。既当“顺向”参谋，又当“逆向参谋”，还当“侧向”参谋。

1、文书管理。主要体现在参照机关公文处理办法，结合本单位的具体情况，建立健全各项有关制度；指导、督促文书处理工作，确保公文拟制的适用、准确、周密，确保文书处理的及时、准确、迅速，避免拖拉、积压而贻误工作。如整理

近年来的图片资料等。

2、信息管理。办公室辅佐领导决策，发挥参谋职能，主要是通过向领导提供适用信息和依据信息出谋献策而实现的。加强网络办公系统的管理；办好每月一期的《工作动态》，其中专辑一年就出了6期。

3、后勤管理。主要体现在会议服务、车辆调度、打字复印、办公用品购买及维修、报刊订阅和卫生保洁等。

着力做好纵向协调和横向协调工作。纵向协调，即致力于上下级之间关系沟通，上令下行，下情上达，上下紧密配合，步调一致的协调工作；横向协调，即致力于“左邻右舍”、同级各业务部门之间关系的协调。如办理北区中心站房新建手续、公道站房过户，以及杭集站房补办房产证。

广电员工年度考核个人总结篇五

刻苦钻研业务知识，不断提高自身素质和工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们帮助下，工作、思想、学习和等方面取得了新的进步。

党的xx大是我国经济社会发展进入关键时期召开的一次极为重要的大会，是全党、全国各族人民政治生活中的大事。做好党的xx大宣传报道工作，是广播电视部门宣传工作的头等大事，也是全面落实科学发展观、创建和谐社会、深化体制改革、强力推进和谐社会建设的关键一年。本年度，我本着以科学发展观为指导，以建设和谐广电为目标，推进广播电视体制创新加快广播电视事业和产业发展，促进自身成长，为开创广播电视工作的新局面做出贡献。

我能够严于律己，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟，一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义以及“xxxx”重

要思想去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作学习和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，不断提高自身综合素质在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

广电员工年度考核个人总结篇六

201x年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天!我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强!学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。作为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方面的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务

和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务[]20xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、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。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、

中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

三、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，才能提高效益。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。

广电员工年度考核个人总结篇七

按照市、区软环境建设活动相关文件和会议精神，我局的经济社会发展软环境建设活动在区委、区政府及区软环境建设工作领导小组的领导下、在区软建办的指导下，我局充分发挥机关效能建设在行风建设中的载体作用，紧密结合广电工作实际，始终把纠正部门及行业不正之风和软环境建设工作当成促进广电制度改革、保证广电事业建设任务完成的大事来抓，认真组织开展纠正全局行业不正之风和软环境建设工作。进一步优化广电局的政治舆论环境、社会服务环境、法制管理环境和人文道德环境，在全面推进政务公开，不断完善规章制度，强化服务意识，改进机关作风，提高办事效率，促进依法行政方面采取了一系列重要举措，有力地推动了广电系统行风和软环境工作的顺利开展，为**广播电视事业健康有序发展提供了坚实的组织保障。按照区软建办的时间安排，我局按时、按质完成了软环境建设活动三个阶段工作；同时全面完成了全区软环境建设活动的宣传报道和78个部门领导承诺的录制、播放传输工作。得到了区考核组的充分肯定。

二、积极推进新闻中心和技术服务中心的管理体制和用人机制改革。

1、为进一步提高新闻中心广播电视节目的采访、编辑、制作等生产流程各个环节的质量和水平，体现新闻中心工作人员的

“责、权、利”，充分调动全体新闻工作者的主动性、积极性和创新性，对新闻中心新闻部、栏目部实行制片人管理制度。

从7月13日起，开展新闻部、栏目部制片人竞聘工作。我局成立了竞聘上岗考评委员会，制定了《新闻中心制片人管理办法》。按照公开、公平、公正的原则，严格按报名、资格审查、竞聘、组织考察、决定任用的程序进行。通过竞聘，7月26日选拔出了新闻部、栏目部制片人。

同时，根据《新闻中心制片人管理办法》，新闻部、栏目部用人实行双向选择；按照人员能上能下，能进能出，收入能高能低，这种动态化的管理，使每个工作人员形成一种良好的竞技状态，有利于节目内容的创新、改版和节目质量的提高。

2、开展技术服务中心主任、副主任竞争上岗工作。为充分调动区技术服务中心和乡(镇)广播站工作人员工作的积极性，此次竞争上岗工作的报名范围扩大到各乡镇广播站。按照《技术服务中心竞争上岗实施方案》，通过为期一个月的工作，技术服务中心竞争上岗结束。至7月10日，两中心竞争上岗工作全面结束，并完成了相关手续的交接，同时，两中心已按照新的体制开展工作。

三、新闻宣传工作

今年，新闻宣传工作紧紧围绕区委的中心工作，坚持正确的舆论导向，按照新闻宣传工作“三贴近”的要求，开展有计划、有重点、有深度的区内、区外宣传报道工作。特别是今年1至7月，先后组织策划了一系列反映全区各项重点工作、重要会议、重大活动的新闻宣传工作，取得了较好的宣传效果。一是组织策划系列报道“盘点20xx”展示**再就业特区建设佳绩；二是按照区委提出的“体现温暖，共建和谐”搞好春节系列活动的报道；三是全力宣传报道好区人大、政协会议，以“两会”的召开鼓舞全区人民建设好再就业特区、向

小康目标迈进的士气和信心;九是与昆明电视台《缪师来了》栏目联合推出“**名吃”系列报道;九是对坝塘水库、龙东格公路等重点工程以及新农村建设、农业产业结构调整等方面的情况进行报道;九是精心组织并策划“20xx中国**泥石流汽车越野赛”赛事及相关系列活动报道，并收集保存了相关图文资料。

上半年，共采写播出电视新闻492条，广播新闻498多条，制作播出《聚焦**》15期、《百姓》7期、《特区前沿》8期、《科普视窗》16期。广播节目除播出新闻之外，还在星期一至星期九之间制作播出《时尚资讯》、《农村天地》等栏目，这些新闻节目和栏目的播出，为全区人民提供了丰富的精神食粮，取得了良好的宣传效果。在搞好内宣的同时，加大外宣力度，4个月共向省市电视台寄送稿件58篇，采用率达70%。

四、加强对昆明东视电视网络有限公司的管理

为进一步解决好**广播电视网络中心队伍生存、维持机构运行和事业发展的的问题，顺应文化产业发展趋势，使有线电视事业按照市场经济的规律步入健康、持续发展的良性轨道，创造更大的社会和经济效益，结合广播电视行业性质和我局工作实际。在保留**广播电视网络中心作为区广播电视局下设自收自支事业单位的性质不变的前提下，在以**有线电视网络的建设、经营、管理和维护为主要业务的基础上□20xx年9月，成立了昆明东视电视网络有限公司。为进一步加强昆明东视电视网络有限公司领导，逐步抓好网络公司的基层组织建设，目前，我局成立了网络公司党支部。在下一步的工作中，将根据相关程序，及时在网络公司成立团支部和工会小组。同时，将进一步建立健全各项规章制度。

五、完善各项规章制度，做到用制度管人，为我局的政令畅通提供制度保障

在20xx年制定并实施了一系列制度的基础上，今年进一步

完善了管理制度。使制度更具有操作性，更具有人性化，目前，已在印制制度手册1000册，要做到全局干部职工人手一册。

六、广播电视安全播出工作。

为认真贯彻市委九届九次全会及区人大三届一次会议精神，全力推进我区公益广播电视综合覆盖工程建设，确保我区广播电视事业健康有序的发展。根据《昆明市广播电视局关于开展广播电视覆盖普查的通知》(昆广通[20xx]8号)的文件要求，为了加强对普查工作领导，我局精心组织、周密部署、合理安排;全体普查人员集中精力、克服困难，完成了此次广播电视覆盖普查工作任务。根据采集数据汇总情况来看，我区城区有线网络联网入户数为12724户，占城区总户数的83%;农村有线网络进村入户数为6409户，占农村总户数的69%。乡镇、行政村级广播电视有线网络站点235个，其中有76座站停播，返盲率为32.2%。235个站点的入网户数为6825户，入户率达46%;全区九个乡镇无线广播节目(**fm99hzm)覆盖人口193247人，覆盖率达64%[]mmds覆盖人口30950，覆盖率达10%。全区各乡镇有455个组(22232户)未能接收到广播电视信号，属广播电视覆盖盲区。通过普查，全面了解、掌握了我区广播电视有线、无线覆盖的情况及运行状况，做到了家底清，情况明，为下阶段**区广播电视事业的发展方向和工作思路提供了可靠的数据基础。

广电员工年度考核个人总结篇八

201x年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天!我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强!学会用激情创造灿烂，使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。作为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。20xx年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案；要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务；要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。一是学习不够。时代在

变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚，踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，争取更好的工作成绩。