

2023年女职工工作总结及女职工工作计划 (优质19篇)

经济师的职业发展前景广阔，待遇和晋升空间相对较好。总结范文示例：

女职工工作总结及女职工工作计划篇一

一年来_在为行业服务、为企业服务、加强协会自身建设等方面开展了一些有益的工作，总结如下。

召开茶饮料发展战略研讨会。会议对茶饮料标准进行了宣贯，研讨了茶饮料工艺、茶饮料灌状设备、包装容器等。与会代表一致认为，研讨会对茶饮料的发展起到了重要作用，为茶饮料的发展积蓄了后劲。召开果蔬汁饮料发展研讨会。本次会议重点研讨了果蔬饮料的国内外市场、反倾销应诉策略、新产品开发等。果蔬饮料已成为饮料业新的增长点。同时，在内部会刊上强化了果蔬饮料的市场情况通报。

继续关注饮料消费税动态。由于协会和企业的积极工作，为饮料行业的发展争取了时间和空间。为行业提供市场服务。继年协会组织了饮料市场调查后，特别关注了果蔬汁的市场动态、如何避免价格战、窜货及食糖、大豆等原材料的价格走势等，及时向行业通报。协办_食品及食品加工和包装设备展览会。

举办_，为企业宣传产品，开拓市场。举办_系列饮料专家鉴评会。与会专家在肯定系列饮料的同时，也希望企业要抓紧产品定位，进一步完善企业标准，为企业进一步发展打好基础。为企业申请驰名商标提供帮助。

增加了每月分地区饮料行业主要产品产量和果蔬汁海关进出口按品种、按国别(地区)分类等内容。信息的细分，可更好

地指导企业的生产经营。每季度对_企业的生产、销售、利润、利税进行调查统计。增加了对浓缩液生产情况、饮料机械、包装销量等内容的统计，并对发行办法进行改进，实行“谁参与，谁受益”的原则，增加了企业填写报表的积极性。

召开_果蔬汁分会成立大会为适应饮料工业的发展形势，加强对果蔬汁工业的管理，经民政部批准，原天然营养饮料专业委员会更名为果蔬汁分会。筹备成立_技术委员会。充分利用内部会刊开展书面办公，形成协会理事会决议或常务理事会议决议。按照民政部要求，开展协会下属分支机构的清理整顿工作。积极收好会费、用好会费按照财政部和经贸委要求，进行了清产核资，受到主管部门的好评。

女职工工作总结及女职工工作计划篇二

尊敬的银行领导：

您好！

首先，非常感谢您这xx年来对我的信任和关照。

这段时间，我认真回顾了这半年来的工作情况，觉得来xx银行工作是我的幸运，一直以来我也非常珍惜这份工作，这半年多来老板对我的关心和教导让我感激不尽。在xx银行工作的半年多时间中，我学到很多东西，无论是交际方面还是做人方面都有了很大的改善，感谢老板对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激这份工作给予了我很好的锻炼机会，但同时，我发觉自己从事这份工作心有余而力不足，长时间的工作让我有点吃不消。故我决定辞职，请您支持。

请您谅解我做出的决定。我将做到年底结束后离开银行，以便完成工作交接。我很遗憾不能为xx银行辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿xx银行的业绩一路飙升！老板及各位

同事工作顺利!

此致

敬礼!

辞职人□xx

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](#)

女职工工作总结及女职工工作计划篇三

时光飞逝，不知不觉中新的一年又要到来了，在平凡的工作中又迎来一个崭新的开始。在过去一年工作中会有那么一些事不尽如人意，当然也有很多值得自己去回顾的事情。

现将xx年的工作情况作工作总结如下：

人为因素占得比例较大。比如说，一些操作关键点未能够及时进行双人复核而导致的补料问题，有的导致的发酵倒罐，有的导致参数异常等；另外，人为因素还包括一些人不按照设备使用规程来操作，而导致的设备运行不正常。

设备因素也占有一部分比例，车间中很多设备由于长时间的工作。内部零件磨损严重而导致一些漏液，噪音较大等现象。比如说，高压均质机中的垫圈经常性磨损，进口碟片离心机排渣不彻底、漏液等现象。

对于这些问题，很多时候都可以避免的或者减少其发生的频次。个人因素导致的生产误差，应该及时总结，分析误差，把一些误差发生的原因以及现象及时记录，可以有效的防止它再次发生。同样，对于设备或者其他原因造成的误差或偏差也是可以进行适当的预防，各种设备使用的经验积累就能够知道它是否处于正常的工作状态，对于各种异常现象仔细观察，做好记录，可以有效防止设备的损坏而导致的一系列偏差。

去年，三楼中试车间花费比较长的一段时间进行工艺探索，比如说，发酵诱导时间段的改变，匀浆前加入曲拉通或吐温80，匀浆的次数增加，一次离心的包涵体再次匀浆等。

在xx年中，公司先后进行了两种胰岛素剂型的注册，在资料注册的同时，我也参加了一些资料的总结，同时也深深地感受到药品注册以及现场gmp的重要性，这是一个药厂的立厂之本，生存之本。没有严格的实行gmp规范要求，就会带来很多负面影响。在去年的一年中，我们逐步了解、深刻认识gmp的意义与重要性，一步步的操作都逐步向它靠拢，逐渐完善了生产中必要的东西。

女职工工作总结及女职工工作计划篇四

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。

在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的的工作思

路，确保开好局，起好步。

一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1) 各项存款快速增长。

到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加 万元，增长了 %。

其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元；外汇存款增加1000万美元。

全年日均比去年日均增1.5亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2) 贷款规模增加，结构不断优化。

年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta[]投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3) 中间业务大幅度增长。

今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。

预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。

外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。

银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4) 经营利润成倍增加。

200*年，我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。

人均利润达25万元。

同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨越式的发展。

二、主要工作措施和成功经验

(一) 细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。

200*年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。

明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。

具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接

由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组,把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组,对不同特点的企业选择合适的人员进行组合,集团作战,上下联动,精兵攻坚。

突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机,在服务上大做文章,以优质的服务吸引客户,大力营销总分行推出的新业务品种,为客户提供一揽子服务方案,争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则,带头攻关,保证至少一半的时间用于走访客户,重点客户坚持每月拜访一次,重视改善和提高银企关系。

通过不懈的努力,今年我行新争取了一批有价值上档次的客户,如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户,同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目,为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新,多方位发展零售业务。

今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作,抓好本外币储蓄存款攻坚战,以争取有价值的私人客户为重点,大力营销零售业务。

一是开展规范化服务流程演练,提高服务水平,为储户提供标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度,抓住理财资金主要靠努力的特点,全行动员,针对周边的商户、村户和老客户,有效地吸收理财资金。

三是对海沧炒股大户进行摸底,动态跟踪,吸收股市回流资金。

四是推出了私人业务vip服务方案,开设vip优先通道,建立vip客户档案,实施差别式服务,为有价值的私人大客户提

供一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度,借农网改造东风,开展“走进千家万户活动”,历时一个月,各网点积极参与,以农电改造缴费一卡通为宣传重点,以电影下乡和业务宣传为媒介,全行总动员,走进城乡的每一个角落,加大我行对农村业务市场的渗透力度,宣传了我行的业务,提高了我行的社会知名度。

通过一系列富有成效的工作,至年末,我行各项储蓄余额约为 亿元,约比年初增加 亿元,完成分行下达的任务,增幅为历年来的最高水平。

(三)加大贷款营销力度,扩大贷款规模,不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力,我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作,积极争取扩大贷款规模,带动对公存款业务和结算业务。

一是优良客户的贷款营销,针对pta[]翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业,加大授信额度,主动营销贷款。

二是加大项目贷款的营销,如飞腾、珍珠湾项目。

三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。

通过扩大增量,把更多的贷款投向双优客户,从而带动存量的优化,实现贷款结构的有效调整。

在贷款管理的基础工作中,支行以严格实施预警预报制度为核心,全面提高信贷资产管理水平。

首先,严把贷款准入关,贷款发放坚持双优战略,对可贷可不贷的坚决不贷;其次,坚持贷款客户的分类管理,实行主动退出,逐步压缩一般客户,主动淘汰劣质客户。

三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。

其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

(四)努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。

从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。

网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。

业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。

针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。

今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。

在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。

至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。

同时，狠抓清收工作。

一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘；另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。

针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。

二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理；三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。

四是抓紧农贷收息工作。

这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。

通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。

综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

(五)深化改革，强化管理，提升服务品质和竞争力。

今年，我行首先进行了更深入的三项制度改革。

在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层管理人员素质。

实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。

在收入分配改革方面，制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。

对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积极性。

在组织机构上，推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。

通过积极推进三项制度改革，逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制。

设立助理岗位锻炼了年轻干部。

调整岗位系数，进行双向选择摘牌。

其次，探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。

在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。

严格执行《****行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯；加大监督检查力度。

行领导每月至少应对基层网点检查一次，主管部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，把内部管理水平与效益工资相挂钩。

建立警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层管理者进行书面警示，直至免去职务。

加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。

对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。

同时，重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。

引入iso9000质量管理体系。

在行领导的积极倡导下，经过行长办公会的集体慎重讨论和研究，我行于今年7月启动iso工程，塑造服务品牌。

通过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改进程序等一系列全新的管理和服务措施，力争通过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。

第三，开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。

我行十分重视加强和改进服务工作，多次研究和部署改进服务的有效措施，通过形式多样的活动，加强了全行文明优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。

前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高；二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。

尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动，着力在服务的

广度和深度上做文章。

此项活动，使我行的业务成绩逐步攀升。

女职工工作总结及女职工工作计划篇五

尊敬的行长：

您好！

您好！首先感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入交通银行工作以来，由于行领导对我的指导、关心和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这两年的工作和历练，我在金融领域学到了很多知识，积累了一定的经验，心智得到了提升，无论是外在气质还是内在涵养都更加成熟，对此我深表感谢。

我珍惜交通银行这个难得的发展平台。入职2年以来，在领导的关怀下，同事的帮助下，我开始了人生中灿烂的职业生涯。在这两年中，我十分珍惜这个工作平台，认真学习专业知识、深入贯彻企业文化，主动承担工作任务，努力完善职业素养，虚心学习不断提高工作技能。对于交通银行我还是有很深的感情的，对于这辞职，内心却是难以平静，但是正因为有了这份感情，经过深思熟虑后，还是郑重的递交我的辞职报告。

由于个人原因和身体情况，无法再与同事们一起共同奋战。在长时间的思考后觉得自己的职业规划与行里的工作安排并不一致。为了不因我个人能力原因而影响行里的工作安排，我决定辞去行里的工作，我知道这个过程会给行里带来一定程度上的不便，对此我深感抱歉。

非常感谢行里多年来对我的关心和教导。在银行的经历于我

而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是交通银行的一员而感到荣幸。我确信在交通银行的这段工作经历将是我整个职业生涯中相当重要的一部分。

再次对我的离职给行里带来的不便表示抱歉，同时我也希望行领导能够体恤我个人的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼

辞职人□xxx

xx年x月x日

女职工工作总结及女职工工作计划篇六

时间飞快流过，很快的将要告别紧张忙碌的_迎来充满希望，充满梦想的_。

一年的时间，让我有了明显变化，成熟了很多，主要心态好了。这一切我很庆幸留在了摩登时代，更非常感激我的老师，还有我的上司。是他们给了我这样的一个平台，鼓励我不要放弃，让我学会了跌倒从新站起。在这许许多多的的经历中更让我体会到。

不管做什么事情一定要坚持到底。勇往直前。遇到任何工作中的困难都不要泄气。因为只要付出最忠实于你的永远是希望。20_年工作最大的变化就是我从一个小小的职员升职为助理会计，这是我感到最自豪的一件事情。在此我感谢我的领导肯定了我的工作能力，给予我一个发展的平台。其次是心态好，这是我在_年自己感觉最大的变化，懂得从容，体谅别人了，不为小事和别人斤斤计较。

最后就是现在自己很懂得满足了，每当我做一件自己没做过事，而且做好了的时候，我会很满足，很得意，回到家我会在我的他面前炫耀一番，我的他会说我很能干，我会很得意我觉得这样挺好的，令我更有自信。

曾经听别人说：好孩子是夸大了，也许我就是个孩子吧，喜欢被别人夸，别人夸我之后，我会更努力干活。新的一年将要来临了，在新一年里我会更加努力工作，希望在新的一年里自己会有更好的成绩，工作更出色！

女职工工作总结及女职工工作计划篇七

20xx年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款时点万元，比年初净增万元，日均存款xx万元，储蓄存款净增xx万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工29名，其中党员13人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营

业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和如皋市政府的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，网讯和《日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《银行员工基本素养和服务行为规范》、《xxxx银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工张焱在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制：

二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。

三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。

四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

3、抓好为相关部门的服务工作营业部既是独立的服务部门，同时又是支行与各网点的枢纽。

一是积极配合客户经理做好各项贷款发放和资金回笼。今年8月，积极配合客户经理省内首家办理保理业务xx万，取得了万经济效益。

二是服务好基层网点。努力提取高提解、库房人员服务水平，及时做好现金调拨以及支行有关文件的传递。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对人民医院、盐业公司、中医院等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行户。

2、拼服务、情胜一筹南天投资管理公司是我8月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知商人等14名老板筹集资金准备南天集团产权时，马上多打听并与刘正光等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得南天人的信任。

3、群策群力，挖掘存款源安排有较强活动能力的周山华专攻市场营销，有效充实公存力量。同时鼓励员工献计献策。并制定出奖励办法，有力地激发了员工拉存款的积极性，员工沈建华利用爱人在部队的关系，积极揽存150万。

4、积极配合客户经理做好服务工作今年8月，江苏红杏绢纺集团因经营不善改制，这涉及我行贷款移位等相关问题。我部积极配合，并负责帮助解决相关手续。使我行资产得以保全。新注册的大地蓝绢有限公司首次打入注册资金2158万。

女职工工作总结及女职工工作计划篇八

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月我做为对客户对交通银行、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；既要有一定的政策理论水平，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。

更多

女职工工作总结及女职工工作计划篇九

大家好!非常高兴在这团圆、喜庆的场合与大家欢聚一堂，共贺新春。在此我谨代表公司董事会、各领导层向一年来努力工作，拼搏进取的所有职员表示由衷的感谢并致以崇高的敬意。

过去的一年是公司发展至关重要的一年。这一年我们不断利用资本运作和产业发展平台，完善管理机制，并以“打造品质、成就品牌”为宗旨不断要求自己，提升服务质量，全体员工更是本着“把客人当朋友，把员工当家人”的理念通力合作。我们在为客户打造一个健康、便捷、舒适住宿服务的同时，也将温暖播种到了每一个清沐会员的心中!

过去的这一年也是公司发展极为不平凡的一年。我们清沐连锁酒店管理集团从创业至今，历经了十年的成长，投资管理了近100家连锁酒店，遍布长三角地区近20座主要城市，客房总数逾10000余间，并分别在合肥、马鞍山、巢湖、常州、苏州、泰州、扬州、淮安、南通等城市创立了分公司。为了满足不同顾客的核心需求，我们在旗下建立了“商务酒店”“快捷酒店”“假日酒店”“精品酒店”四大品牌系列。成功探索出一条极具特色的自主经营企业发展之路。

现在我可以自豪的跟大家说：这十年的发展和进步让我们已经成为了海内外宾客最喜爱的经济型连锁酒店品牌之一。

我知道，这十年来，公司的每一次进步，每一次辉煌都离不开客户对我们的支持，离不开所有分公司和近百家连锁酒店的支持和配合，更离不开全体员工辛勤的劳动和努力。

我也知道，我们有过艰辛、有过疲惫、有过困苦、有过心酸，但是也正因为彼此间的信任和努力让我们收获了成功和快乐。

在这里，我再一次向大家表示由衷的感谢。但是近年来，随着酒店服务业的急剧膨胀和市场竞争的不断扩大，我们还必须清醒的认识到公司未来的发展仍然面临巨大的挑战。往后的一年，我们要做的工作还有很多。新的一年，新的起点。我希望公司各部门上下一心，在继续做大做强产业的同时，合理优化资源配置，增强企业团队的凝聚力，强化企业员工的向心力，使得硬件配套设施更加齐全，服务更加细致贴心，争取在未来两到三年内占领华东地区各主要城市，门店突破100家，进而辐射全中国。很多时候我也常问自己一个企业长足发展的动力是什么？答案是：以人为本、团结创新。其实这一直是我们不变的追求，是我们清沐连锁酒店管理集团取得成功的基础，更是我们企业文化的精髓和灵魂。

我始终相信，人生的价值也在于揣着理想，带着信念，朝着自己的目标不断努力。只是在这其中有很多人气馁了、放弃了，最后只得留在原地徘徊，感叹时间都去哪了。今天我可以负责的告诉大家酒店服务仍是一个具有远大前景和潜力的一个产业，也是国家大力支持的一个产业，所以前途是光明的，道路是曲折的！

值此公司十周年庆典之际，让我们一起展望未来，迎接新年，迎接新的挑战。我在此与大家共勉！

最后，祝各位嘉宾、同仁，在未来的20__年工作顺利，健康快乐！

女职工工作总结及女职工工作计划篇十

本人热爱祖国，拥护中国共产党。全面贯彻党的教育方针，忠诚党的教育事业。关心国家大事。积极参加学校组织的各项政治活动，认真学习三个代表，并且认真执行学校的各项规章制度。团结同志，做到爱校如家，爱生如子。全心全意搞好教学，管教管导，言传身教，教书育人。

教书育人是塑造灵魂的综合艺术。看到孩子们一天天成长起来，作为教师的我该有多么欣慰。所以我做了将近二十年的班主任工作，总是从关心爱护他们出发，坚持正面教育，耐心引导，肯定他们的成绩，爱护他们的自尊心，鼓励他们继续努力，尽量满足他们的合理要求，帮助他们解决困难。

每当我接受一个新班级时，我总是先比较详细地了解每个学生的家庭情况和他们的思想基础，智力发展，兴趣爱好，性格特点；有什么脾气，发脾气时家长采取什么办法等，以便帮助他们解决困难和进行有的放矢的教育。在学校里发生什么情况，我总是及时与家长联系，争取家长的协助，共同教育好孩子。

自从我这个大男人教一年级以后，心里总觉得不是什么滋味。当看到孩子那天真活泼的样子，心也平衡了。由于农村的孩子见识少，胆子也特别校孩子刚入学时，总有一部分人不敢离开座位。有的即使去玩了，也要把自己的书包，雨具等拿在手里，生怕少掉自己的东西。在智力上也存在着很大的差异。针对这种情况，我在教育中，除了加强常规教育外，课间休息我主动地同他们玩，给他们讲故事。接着给他们举行一次 爱护自己的东西，更要爱护学校和同学的东西 主题班会。讲清哪些东西是学校的都应该爱护，怎样爱护，要从爱惜一个粉笔头做起。应该怎样做值日，做好了，又该怎样放好课桌凳和卫生工具等。每天放学回家前，指导他们怎样整理好学习用品。发现有小朋友学习用品掉在地上或乱放，我就主动捡起来帮助整理好。儿童的可塑性很强，经过一段时

间的训练、示范，就慢慢地学会自我服务，并养成习惯。因此，我班小朋友很少丢东西。家长反映也很好。

平时我发现学生未经请假不来上课的，我就打电话或上门询问原因。有的小朋友病了，家长不在家，我就自己花钱给学生买药。有的小朋友没笔、本子，我就给他们买，总之让他们感到温暖。

对班里的调皮儿童，我从来不吓唬，总是进行正面教育，使他们分清什么是对的，什么是错的，什么该做，什么不该做。对成绩差的小朋友，我从不疏远他，歧视他，而是亲近他，关心他，有进步就表扬他，使他树立学习信心。同时热情地给他们补课辅导。因此我所任教的班级的学习成绩都比较好。

我真诚地爱护学生，关心学生，学生就会更加热爱我，敬重我，这种互爱给我带来无穷的乐趣。

在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，同时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关系他们。当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

女职工工作总结及女职工工作计划篇十一

我现将一年来的思想、工作情况做一简要的总结，不妥之处请领导批评指正。

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们热情帮助与支持下，通过自身的不懈努力，自己的思想水平和工作能力都有了很大的进步，专业技术水平也有了很大的提高，特别是在落实焦化公司提出的“安全质量标准化建设和设备质量标准化建设”方面做出了一定的工作，为车间日常管理打下了良好的基础，也为公司全年安全生产目标与生产任务的顺

利完成做出了一定的工作，主要有以下几个方面：

一、思想方面

1、为使自己的思想更好地适应新形势下对管理工作的要求，一年来自己积极参加公司组织的各类学习活动，努力钻研本专业的安全与技术业务，深切领会上级领导的指示精神，针对上级领导提出的各项意见和要求认真查找自己的不足，使自己的思想和公司领导工作的指导方向保持一致。

2、在严格管理的同时，努力维护全体职工的利益，工作中严于律己，率先垂范，时刻不忘自己是一名党员。一年来培养出一名职工转正为中共党员，又有两名青年职工成为党组织的预备党员，并且有10余名职工积极上交入党申请书，从而激励了职工的上进心，使车间全体职工形成了一个人人求上进，技术比争先的良好氛围。

3、为更好地搞好全车间的安全生产工作，日常工作中自己能够认真听取职工所反映的各类意见、建议和要求，团结周围的同志，大力抓好车间的安全生产工作。

4、为充分抓好机械化作业线在安全生产中的优势，在自己的思想和业务水平不断提高的同时，把积极抓好职工的安全思想教育，也作为自己的一项重要任务，一年来，自己总是利用好班前会，在布置工作任务的同时，结合以往的设备事故和公司下发的各种事故案例，有针对性的对职工进行安全思想教育，让职工牢固树立“安全第一”的思想，提高每位员工互保、自保意识，较好的保证了车间安全生产工作的顺利进行。

二、安全生产方面

20xx年重点是强化班组建设，强化班组建设是要坚持以人为本，以树立班组团队为核心，以强化班组管理为重点，以打

造安全为主线，以实现创优胜班组为目标，并提出一些与安全生产密切相关的要求，将20xx年的重点工作汇总如下：

1、树立安全生产责任意识。把安全工作真正放在了首位，放在了心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。形成了安全工作天天讲，人人抓的良好局面。

2、切实做好班中巡回检查工作，对生产设备的运转情况，对生产设备各系统进行巡回检查，以便及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除故障，防止事故的发生。

3、严格执行交接班制度，要求交接班人员必须口对口、手拉手，你不来我不走的原则将生产、安全等情况交接清楚，做到不清楚就不交班，不接班，防止因交接班不清楚而危机生产安全。

4、定期对设备进行维护保养，随时检查设备的运行情况及润滑情况。

5、严格要求每位职工上班期间穿戴劳动保护用品，保护自身的安全健康。通过我们的努力，炼焦车间20xx年无发生轻伤、重伤事故，确保了全年安全生产。

6、坚持加强现场安全管理，发现隐患、及时消除；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，并且组织开展“安全生产月”活动，提高员工们的安全意识。

7、坚持每周二召开一次班组安全生产例会和月度全体职工的安全生产例会，坚持每周二的设备包机检查和日常安全卫生巡查工作，查出安全隐患及时整改。

8、公司与车间签订全年安全责任书，车间与班长签订全年安全责任书，班组与各岗位职工签订全年安全责任书，公司自上而下层层签订安全责任书，明确了各自的安全生产职责。

贯彻落实“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

9、组织学习安全、设备质量标准化内容，严格按照质量标准化执行，将我们的日常管理更上一个新的台阶。

10、在安全生产月活动中组织全体职工进行了“四不伤害”签名活动，并且要求每位职工交回一张全家福贴到交接班室，让每位员工在上班前望着自己的父、母、子、女进行四不伤害宣誓，有效地提高了每位职工的安全意识。

12、组织全体职工进行了一次消防演练，全体员工懂的了灭火器的使用维护与保养，提高了每位员工的消防意识。

13、认真吸取了“1.8”事故，通过发生在我们身边这次血的事事故教训，我们深刻的体会到了违章作业给家庭、给公司带来了多大的痛苦，我们将按照安全质量标准化的要求进行执行落实，确实将安全生产提高上去。

14□20xx年，公司面对市场金融危机的挑战，我们加强内部管理，着力于节能减耗降控成本，严格控制各项费用的支出。并从节约一滴油、一滴水、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏等现象，确保各项生产费用控制到最低。

15、完善制度建设，加大执行力度，车间还要求各岗位操作工和班长以上管理人员对车间日常管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。

三、存在的缺点和不足

女职工工作总结及女职工工作计划篇十二

我叫鲁____，于____年3月12日进入____工贸有限公司，根据公司的需要，____年11月调入支座车间从事质量工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，能完成领导交付的工作。和公司员工关系相处融洽而和睦，配合部门领导完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及相关工作的基本情况，马上进入工作状态。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

时间荏苒，岁月穿梭，转眼间____年在紧张和忙碌中过去了，回顾____年来，我作为公司质量部一名检验员，有很多进步，但是也存在一些不足之处。

在质量部一年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我不但勤奋踏实地完成了本职工作，而且顺利完成了领导交办的各项临时任务，自身在各方面都有所提升。为了更好地做好今后的工作，总结经验，吸取教训，本人就下半年的工作总结为以下几项：

1、努力学习，全面学习新知识

检验工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境的学习新的知识和提高技能，为达到这一要求，所以我们必须要注重学习(学习新知识，学习新的工艺，学习新的图纸等)

2、努力工作，完成上面各项任务

3、日常生活，工作态度积极端正

一年以来，我能自觉遵守公司的各项规章制度，在工作中，不迟到、不早退、有事主动请假，尊重领导、团结同事，待人真诚，任劳任怨。努力做到了：一是按规章自律。领导规定不准做的我绝对不做，领导要求达到的我争取达到，不违章、违纪，不犯规、犯法，做个称职的质检员。二是用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面，坚决做不该用的坚决不用，不搞人情主义。对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同部门其他同事的工作协调上，做到互相理解、互帮互学、真诚相待，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

4、存在的主要问题

回顾检查自身存在的问题，虽能敬业爱岗、积极主动开展工作，取得了一些成绩，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。在工作中由于专业知识较少，经验不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看待问题有时比较片面，以点盖面，在一些问题的处理上显得还不够冷静。在完成领导交办的任务的基础上，发挥自身优势，继续加强专业知识的学习，进一步提高各项检验技能。

5、____年的工作规划

在新的一年里，我决心认真提高业务、工作水平，贡献自己应该贡献的力量。在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，

以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

我想我应努力做到：第一，根据领导要求，加强学习，技术掌握成熟；第二，拓宽专业知识面，参加各类检验员资格培训和考试，尽快使自己成为一名合格的质检员；第三，认真学习执行《机械加工质量控制体系》，工作任劳任怨，接受公司安排的常规和临时任务，并能认真及时地完成；第四，对检验仪器要正确操作，做到及时用及时清理、及时登记，做好日常维护工作；第五，热爱本职工作，继续学习有关质量知识。

总之，心态决定状态，状态决定成败！对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心！做最好的自己！

女职工工作总结及女职工工作计划篇十三

时光飞逝，时间匆匆，一年过去了，在领导的关怀和同事的帮助下，使我在各方面都有了较大的发展，在这一年我得到了一些丰富的工作经验与知识，也看到了自身的一些缺点与不足。为下一年工作中取得更好的成绩，现将本年一年以来工作总结如下：

作为一名林业工作者，我服从单位的工作安排，遵守单位纪律，维护单位信誉，工作目的明确，态度端正，认真钻研业务，尊敬领导，配合领导做好单位的各项工作，一直加强对政治思想方面的学习，解放思想，更新观念，积极参加单位组织的各项政治活动，使自身能够树立正确的世界观，价值观和人生观，团结同事，事事都能抢着干，勤奋刻苦，提高能力，做政治笔记，从不放松自身的政治理论学习。在办公室里，从不迟到和早退，能够模范遵守社会公德，衣着整洁得体，语言规范健康。

参加了单位组织的xx林果业考察组的考察活动，视察了xx各

个县和xx的林果业的发展情况，对他们的造林模式和栽培管理方面的先进技术有了初步的认识和体会。在单位，按领导的安排完成了有些科研项目的编写工作，积极参加了院里举行的林果业培训和其他活动。完成了金银花项目的部分工作。参加完成了“三荒”造林建设工程项目。

林业工作对知识的需求量非常大，作为新世纪的林业工作者，仅靠自身这点知识是不够的，为此，我们必须不断的充实自己，拓宽自身的知识面，提高自身的业务素质。因此，我积极学习各种理论知识和实践知识，积极参加科研项目，并将一些比较好的工作理念、方法，应用到自身的工作之中，和自身的工作实际相结合，并总结出一些更好的工作方法。同时，我注重自身专业知识的补充，如电脑和英语学习等等。

每个人都有不足，我也一样，因此明年一定努力做到：加强自身业务能力，提高自身工作水平和综合实力。科研工作是一项不断创新的工作，总结只是对前面工作的一个句号，今后的工作才是我们奋斗的目标，在今后的工作中，我希望能够在自身今后的工作上有所突破，争取机会，创造出一定成绩。

我相信在以后的工作学习中，我会在同事们的帮助下，通过自身的努力，克服缺点，取得更大的进步。新的一年即将来临，我将更加努力工作，勤学苦练，使自身真正成为一个优秀的林业工作者。以上是我今年的工作总结，在以后的工作中，我会继续查漏补缺，以更大的热情投身到林业事业中，争取的更大的进步。

女职工工作总结及女职工工作计划篇十四

20__年时物流公司不平凡的一年，也是物流公司与时俱进、开拓创新、激情创业，奋力超越，再铸辉煌的一年。一年来，物流公司在总公司董事长、总经理的正确领导和关怀下，在办公室主任的有力支持下，在物流公司各级领导的科学管理

和以身作则的带领下，在全体人员的不懈努力和奋力拼搏下，公司始终坚持董事长、总经理制定的经营策略和业务方针，认真落实公司工作计划，全面执行总经理“敬业、团结、智慧”的工作指示，围绕着“安全发展、专线发展和优质服务”三条主线，竭尽全力，忘我工作，优质、高效、圆满的完成了全年任务。

20__年物流公司在温岭物流业散、乱、小的复杂形势，运价竞争非常恶劣、自身起点相对弱小的情况下，我司共完成销售额__x余万元，新增专线一条—__专线，营业网点增加__、__、__等站点，__物流基地建成投入使用，组建了适应公司飞速发展需要的管理层，为20__年更高速的发展奠定了良好的基础。如今，我司全体人员意气风发、斗志昂扬、团结奋斗、积极进取、不怕困难、迎接挑战，全面落实董事长、总经理的决策，向更高更好的目标进军。

一、现将20__年工作总结如下

1、销售总额及利润20__年物流公司完成销售总额__x万元，相比20__年的__万元，增幅为__%。20__年物流公司完成利润__万元(估算值，待财务正式报表)，相比20__年的__万元，增幅为__%。

2、专线及网点建设20__年物流公司陆续新增了__、__、__等x个营业站点，新开一条西北专线，截止__月__日，__专线营业额为__x余元，业务覆盖__5省市，即__、__、__、__、__。

3、制度化方面，我们陆续推出了网点服务标准、安全管理工作制度、物流公司规章制度、收、储、发货及损失赔偿制度，强化了物流公司的财务规范要求。

4、信息化方面，我们在吴岙物流基地投入__万元(其中移动公司投入__万元)，建成了信息发布大厅，配置了相应的软、

硬件，投入x万余元减持了覆盖基地的电脑监控系统，正努力实现董事长、总经理提出的信息现代化的要求。

5、搭建了基本的管理框架、组建了相应的管理部门，初步理顺了工作秩序为适应物流公司发展壮大的要求，在董事长、总经理的指导下，我司设立了市场营销部、业务管理部、财务部、综合管理部、信息部等五大基本管理部门，落实、引进了相关专业人员x名。

6、开展营销拓展月专题活动，强化客户信息。根据总经理__月工作要求，我司开展了营销拓展月活动，由主管副总带队，分区分片，层层落实商户、厂家信息，为明年业务的发展打下良好的基础。

7、开展岗位培训，提升员工技能。

__月份，物流公司组织操作员、业务员开展了岗位培训工作，目的是提高各级员工的操作技能、业务谈判技巧及能力，__月份物流办公室组织了验收性考试，考试成绩都合格。

二、成绩取得的原因

20__年物流公司取得的成绩是显著的，这些成绩的取得取决于：

1、董事长、总经理的正确领导在市场竞争如此激烈、市场变幻莫测的情况下，正是由于董事长、总经理对物流市场正确的分析和把握，才会有我们物流公司今天的变化，才会有明年我们物流公司腾飞的基础。

2、总公司办公室的大力支持

20__年物流公司在经营网点上的拓展，吴岙基地的建设，各专线营运方面得到了总公司办公室全体同仁的全力支持，我

们才会在各硬件上，特别是在广告宣传上取得如此明显的成绩。

再次是我们的业务员，在没有自己专线的情况下，拿到货物承运权的难度非常大，但即便是这样，仅仅11/12月份我们专线外的业务量就有__万多，这也是个了不起的成绩。

最后是我们的调度员，他们付出的辛苦我们常人很难想象，跟随装卸工工作到凌晨或者到厂家拉货到凌晨，没有休息日，保证业务员接到的货物准时、按量、安全送到客户手上非常不容易。

正是由于全体员工在平常工作中的点点滴滴的坚持和努力，我们物流公司才会有2022220年度的成绩。

三、20__年存在的问题

尽管20__年物流公司在各级员工的努力下取得了很大的成绩，但不可否认的是我们在实际工作总还存在一些与总公司的要求不符的地方，其主要表现在下述几方面：

1、对董事长、总经理的经营决策理解不到位董事长、总经理希望物流高速发展的同时，不能忽视利润。而我们在平常的工作中片面的追求了货量的增加，忽略了利润也要相应增加的要求，导致20__年的利润下滑严重，业务量是正增长，利润却是负增长，更为严重的是这种负增长达到了__%。

2、各级员工对变革的阵痛没有充分的思想准备为实现董事长、总经理在三年内将大运物流建设成以集团物流总包为先、以服务为根、以信息化为本、以综合盈利能力高为终的涵盖公铁联运、专线运输、冷藏仓储、油运联动、车辆整合于一体，业务量超亿元的现代化物流企业，并初步建立以大运物流为旗帜的温岭物流企业联合体的指导思想，我司在20__年内的经营、管理、制度、人事调整上的一些变化，各级员工存在

着一定的认识误区，导致工作中有些混乱和脱节。

3、缺少分工负责制，导致责、权、利倒挂物流公司的发展速度越来越快，而我们相应的分工负责制度没有及时跟上，没有真正体现多劳多得的分配原则，导致各级员工在工作中多多少少的存在着某些偷懒或不负责任的现象发生，极大的影响了各级员工的工作积极性。

4、资源配置不合理，效益没有充分发挥出来我们新增的三个营业网点，吴岙物流基地的建成使用以及信息化的软、硬件的投入，特别是吴岙物流基地的使用，物流公司没有明确的定位，也没有为之展开相应的探索工作，造成物流公司20__年的基础设施的投入很大，产出却不明显的怪异现象。

四、明年的工作预想

20__年我们的工作为20__年物流公司的腾飞打下了很好的、坚实的基础，我们4个营业网点，吴岙物流基地的建成使用，总公司对信息化建设的投入，西北专线、昆明专线、山东专线、福建专线的营运，在坚持董事长、总经理提出的在三年内将大运物流发展成为以集团物流总包为先、以服务为根、以信息化为本、以综合盈利能力高为终的涵盖公铁联运、专线运输、冷藏仓储、油运联动、车辆整合于一体，业务量超亿元的现代化物流企业的发展设想的指导下，20__年我们物流公司将继续完善以下工作：

1、理顺秩序，加快节奏

在20__年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

2、资源整合、物尽其用

二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；

三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

3、扩大专线、提高业绩在20__年2条专线的基础上，20__年我们要陆续建立__、__两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义乌、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心。20__年物流公司要在20__年__万销售额的基础上完成__x万的定额，其中__专线要突破__万，__专线、__专线、__专线要完成各线__万的定额，__基地物流总包和分流配送要完成__万的定额。

4、规范财务、保证利润逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20__年度公司利润率在10%上下。

五、结语

面对当前新形势和新任务，全面做好20__年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于__物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20__年的各项任务，再创20__年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

女职工工作总结及女职工工作计划篇十五

搞好企业职工培训，提高全体职工的素质，是企业建设的重要基础，是加强企业建设的迫切需要，是企业 在市场经济竞争中立于不败之地的一大法宝。近年来，公司在高层领导的带领下，迎接市场经济的挑战，狠抓企业职工教育工作，在职工教育方面做了以下工作：

一、领导重视、机构健全、制度完善、加速了职工教育培训的进程

百年大计，教育为本。职工教育培训工作是企业改革和发展之本。先进的技术，现代化的管理水平需要高素质的职工来掌握，使用和管理。而职工队伍素质的提高关键取决于企业各级领导的重视。近年来，随着社会经济的发展，我公司领导更新观念，提高认识，高度重视职工的培训工作，提出了“科教兴企”的战略奋斗目标。“人尽其才，物尽其用”赛马不相马，人人是人才”的现代企业用人之道正在公司生根、发芽。为了使培训工作实现制度化、规范化，更好地适应企业市场经济的要求。公司每年都要投入大量的人力、物力和财力来开展职工的培训工作。

积极制定有效的年度教育培训计划和企业长远发展的培训规划及各种教育培训的规章制度，并制定了相应的实施措施，建立健全了职工培训的各类台帐。制定三级培训制度，负责培训、考核的管理工作。逐步使公司的培训工作日趋制度化、现代化和日常化。职工的培训学习也发生了根本的变化。从以前的“要我学”转变为“我要学”，提高了教育培训的理念，为创建学习型企业打下良好的基础。从而为企业创建一流提供了可靠的保证。

二、提高认识，认清职工培训的重要性和必要性

所谓职工培训，是指企业根据自身需要，通过培训，促使职

工在知识、技术、技能、道德等方面有所提高或改进。保证职工能够按照预期的标准式水平完成其承担的工作任务的一项教育工程。因此它是提高职工队伍素质的一个重要途径。

在企业在市场竞争中，求得生存和发展，关键是人物的竞争。企业面临各种机遇与挑战，企业在市场竞争中，不但是产品、质量、服务的竞争，而且也是企业整体素质的竞争。特别是综合思想、技术、技能、作风等人员素质的竞争。因此培养一支高素质的职工队伍。不仅是企业生产经营活动和改革发展的要求，更是企业参与市场经济竞争，永远立于不败之地的基本保证。

三、与时俱进，注重实效，有针对性的开展多层次、多形式、全方位的职工教育培训

近年来，公司结合职工的实际状况，和创一流建设，开展了一系列的职工教育培训工作。公司按照“实际、实用、实效”和“缺什么，补什么、需什么、学什么”的原则，有计划地进行基础理论知识，安全教育知识、营销知识、专业技术、技能培训，现代企业管理知识、法律知识等多层次、多形式的培训活动。一支“纪律严明、拉的出、打的响”的高素质职工队伍已在昔阳大地上初露头角，展现出勃勃生机。对于职工的教育培训工作，必须从企业的实际情况入手，认真分析制定相应的培训内容，因人施教，广开学路。

1、开展职工专业技术的全员培训工作

2、强化营销队伍的职工培训，提升用电管理水平

为了进一步提高营销职工的整体素质，支公司领导把给职工“充电”作为突破口来抓。一方面，不惜花巨资为职工购买电力专业技术丛书，并组织有理论和实践经验的优秀老师多次举办培训。从现代企业的需要、客户的需求，从《电力法》及配套的法律、《职工服务守则》、“民心工程”、承

诺服务细则、用电业务知识、电费电价政策等方面进行培训，培训工作做到有计划、有措施、有考核，注重实效。不走过场，不搞形式，考试成绩张榜公布，严格考核。近年来，共有26人参加了专业技术管理补考。通过对营销人员培训工作的全面实施，极大地提高了支公司营销人员的专业技术知识水平、执法水平，增强了职工的服务意识和服务理念，促进了支公司各项工作的全面升级，推动了支公司管理水平和各方面工作的顺利进行。

3、坚持“以人为本”，加强职工安全思想教育

每次事故的发生，大多数是因为人员因素所造成，责任心不强、技术知识掌握不够、安全意识薄弱、管理制度执行不严等等都是造成事故发生的根本原因。近年来，昔阳供电支公司加强了全体职工的安全思想教育，每年春检前的《安规》“两票”及有关法律法规的培训，领导都要亲自授课，其意义就是要通过自身的参与和学习，强化安全意识，从而使每位职工真正认识到安全的重要性和必要性，在实际工作中牢固树立“安全第一，预防为主”的安全理念，逐步从“要我安全”变“我要安全”变“我会安全”。职工安全思想的主观能动性的到了提高和升华。在企业范围内营造出人人遵章守纪、爱岗敬业、关注安全、关爱生命的舆论氛围，彻底从源头堵住了事故隐患和漏洞，为企业的安全管理打下坚实的基础。

4、举办形式多样的培训学习

支公司近年来结合企业的发展，组织了形式多样的培训学习。随着支公司计算机信息网络的规划和建设，拉开了全面进入网络和无纸化办公自动化的 mis系统的帷幕。支公司积极组织有关人员进行了计算机的培训和学习，企业的现代化管理水平有了进一步的提高。2024年4月4日昔阳供电支公司召开了警示教育大会，两名曾担任过领导职务，正在服刑的罪犯现身说法，为全体职工上了一堂拒腐防变课。为了进一步提

高支公司班组长以上的现代化管理水平，支公司于 2020年11月进行了“a模式管理”的知识讲座，拓宽了人们的视野，为提高现代化管理打下基础。为了预防职务犯罪，支公司领导聘请县检察院有关人员进行了预防职务犯罪的知识讲座，并与检察院联合在支公司成立了“预防职务犯罪联络处”，从而加强了支公司职工的法律意识，净化了支公司每一位职工的心灵。另外，支公司近年来率先在全区创办了自己的“昔阳电力”报，使职工有了自己宣传学习的阵地。2020年6月支公司还成立了电视台，有了每周一次的“昔电新闻”。通过媒体的投入和宣传真正在支公司范围内实现了形式多样，全方位的职工学习教育，创造了昔电史上职工学习的新篇章。

总之。近年来，昔阳支公司在领导的高度重视下，培训工作取得了丰硕的成果，为企业各项工作任务顺利完成奠定了坚实的基础。2020年4月支公司接受了省级一流供电企业的验收，10月又接受了省文明单位的验收，我们坚信祁电的未来在全体职工不懈努力下一定会更加美好。

女职工工作总结及女职工工作计划篇十六

从20xx年开始，我荣幸进入铁路集团公司工作，在公司的领导下，同事的关心下，我认真履行工作职责，完成公司下达的各项工作任务，为了更好的总结过去的经验，为了明年更好的开展工作，思路更加清晰，目标更加明确，紧紧围绕公司的要求，现就我工作三年以来做工作总结如下：

从20xx年进入公司以来，我认真完成上级下达的各项工作任务，努力学习，并积累经验，作为一名铁路探伤工，我倍感荣幸，因为我认为铁路行业是中国伟大的事业，虽然我在基层工作，但是我时刻不忘记自己的光荣使命，注重质量，矜矜业业，到现在为止，经历过十年的风风雨雨，虽然有些艰辛，但是看着自己的成绩，还有得到公司上级的信任和肯定，

我已经满足了，在往后的日子里，我更加努力奋斗，为公司创造更多的业绩。

注重自己素质的提高，加强学习以及经验积累，并通过各种培训会，将技能传授给每一个新员工，看着自己的徒弟一个个变成师傅，心里别提多高兴，他们在工作中也非常的上进，肯干，不怕苦，不怕累，这是我最有成就感的地方，当然，我们还要加强管控力度，完善管理薄弱环节，加强班组长的教育培训，充分发挥员工的积极性，在工作安排上，要合理还要饱满，要平衡还要高效，避免员工产生惰性思维，消除员工的消极方面因素，对于个别带头煽动消极情绪的员工要坚决处理。

从20xx年至今，通过自己的不断努力，终于取得了一定的成绩，所谓功夫不负有心人，也得到领导的肯定和关心，先后在20xx年升任公司的探伤班长，由于成绩突出□20xx年升任探伤工长，并于xx年做过铁路团支部书记，而且还在xx念获取过xx奖(自己填)，当然这些成绩的取得除了离不开自己的努力，也离不开公司领导的培养，我们要知恩图报，也要在今后的工作中，再接再厉，不辜负公司的期望，带领下面的员工共同奋斗，为公司作出更大的贡献。

从本人进入铁路集团公司以来，虽然有很大的提高，但是还面临着各种困难挑战，需要自身不断提高业务水平，进一步更好的服务公司。

女职工工作总结及女职工工作计划篇十七

xx年在学校领导的领导下和各位同仁的帮助下，我顺利的完成了学校食堂的会计工作，取得了一定的成绩，现将主要工作总结如下：

- 1、正确履行会计职责和行使权限，认真学习国家财经政策、

法令，熟悉财经制度；积极钻研会计业务，精通专业知识，掌握会计技术方法；热爱本职工作，忠于职守，廉洁奉公，严守职业道德；严守法纪，坚持原则，执行有关的会计法规。

2、按照上级规定的财务制度和开支标准，经常了解学校食堂的经费需要情况和使用情况，主动协助食堂管理员合理使用好资金.保证了食堂的服务质量与效益在正常轨道上的运行。

3、工作中审核所有开支凭证，及时结算记账，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确。对经费的使用情况和存在问题，经常向有关领导请示汇报。

4、按照规定编造全年、每季、每月的各种预算报表统计资料和月度结算，做到准确无误，并及时报告分管领导。

5、所有财务凭证，及时整理、装订和保存。

6、指导和帮助出纳工作。

在过去的一年里，兢兢业业，圆满的完成了学校的工作任务，并且得到领导肯定和许多同事的赞扬，这对我是一种鞭策，在新的xx年，将以更加饱满的工作热情投入到工作中去。

女职工工作总结及女职工工作计划篇十八

20__年对我来说，是极不平凡的一年，面对铁路货运改革进程的深入与不断发展，我端正思想，正确面对，并积极投身于铁路改革的进程之中，一年来，通过对政治理论和业务知识的学习，使我在政治与业务素质上有了很大程度的提高，并在工作中积极努力、任劳任怨，为货运工作和安全管理工作尽心尽力，较好地完成了上级组织和中心党委交给的工作任务。下面我就自己在20__年来的学习和工作情况做一总结。

一、加强政治业务学习，提高政治业务素质。

作为一名党员干部，我加强对政治理论和业务知识的学习，不断提高自身的政治和业务素质，增强自己的工作能力，特别是在铁路货运改革发展进程中，为适应铁路货运改革发展的新形势，我认真学习党的理论知识以及铁路改革重要文件的学习，特别是在党的群众路线教育实践活动中，通过对《党的十八届三中全会精神》、《__同志关于党的群众路线教育实践活动论述摘编》、《论群众路线教育一重要论述摘编》等政治理论的学习，使自己的思想认识得以升华和提高，解决自己思想上的疑惑，坚定了信念，明确了思想，转变了观念，使自身的政治觉悟和政策水平进一步得到了提高。也使自己深刻认识到，抓好铁路货物运输安全与建设和谐社会的紧密关系；由于思想认识的提高，使自己在岗位上，能认真组织和带领营业部职工，坚决贯彻执行上级组织与中心党委制定的规章制度和工作安排，服从领导、听从指挥；以强烈的事业心和责任感，对工作认真负责，吃苦耐劳；团结和带领职工为货运工作积极工作，较好的完成上级组织交给的工作任务，取得了一定成绩。

二、做好本职工作，确保安全。

作为一名管理者，我深知自己肩负的责任和重担，针对自身工作方面管理经验和业务知识薄弱的实际，在加强政治理论学习的同时，认真学习业务知识，努力掌握各方面的管理和业务知识，以适应铁路改革和日常的管理需要，尽快提高自身的工作能力，通过对业务知识的学习，使自己的业务知识从无到基本掌握，业务知识明显得到提高，为确保营业部货运管理与安全稳定提供了保证，奠定了基础。

身为营业部副主任，我首先从思想上摆正自己的位置，明确自己的职责，以实际行动积极支持和协助主任抓好货运管理，加强对货运安全的管理，组织安全技术等有关人员，深入班组进行检查指导工作，协助班组细化完善各项管理制度，检

查督促职工落实规章制度和作业标准，及时解决处理发现的问题，确保货运工作安全有序，较好地完成了自己的工作任务。

同时，教育职工提高服务质量，树立为货主服务意识，要求货运职工要时刻牢记为人民服务的宗旨，以良好的服务意识为货主服务，使铁路货运职工对货主的服务理念在岗位得以充分的体现，货运职工的形象得以改观，服务意识和服水平有了明显提高，杜绝了路风事件及不良反映的发生。

三、严格管理，积极工作。

对待自己的本职工作，我始终以党员标准要求，做到了扎实勤奋，无私奉献，时时以工作为重，处处从工作着想，按照职责分工和中心要求，深入班组和现场，了解掌握班组的工作情况，帮助班组解决整改存在的问题，在检查指导班组工作的同时，能针对自身对货运管理经验不足和业务知识薄弱的实际，主动向职工请教学习业务，以此提高自己的管理能力和业务素质，为加强自身管理和确保货物运输安全奠定基础及提供保证。

对货运中心及各业务科室部署、安排的工作，能够严格按照要求，做到一丝不苟抓落实，求真务实不走样，对检查发现的问题，做到了认真督促整改，严格进行考核，真正做到反复抓、抓反复。对货运安全上的关键时刻、关键部位、关键问题，做到了亲临现场盯控、发现问题及时解决。对车间的安全问题隐患，能深入调查研究，并积极督促改进。

四、加强党性修养，增强自身廉政。

作为党员干部，我始终牢记党的宗旨，坚定不移地执行党的路线、方针、政策，时刻以党员领导干部廉洁自律的标准严格要求自己，带头做到清正廉洁，严于律己、身先士卒、坚决自觉的抵制消极腐败现象和不正之风，对社会上出现的消

极腐败现象，能当作反面教材，常敲警钟，反复告诫，筑起严格的思想防线，严格执行党纪国法和上级组织对党风廉政建设方面的有关规定，认真履行自己的职责，自觉接受组织和职工群众的监督，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，积极工作，任劳任怨，不谋私利，不计得失，使自己在党风廉政建设方面没有发生任何不良行为，也能够经受得起组织的任何考验。

五、存在的不足

1、虽然自己平时也比较注重学习，但学习的内容还不够全面，精力还不够集中，特别是对业务学习不够，总是以记不住为借口，放松业务学习，所以没有静下心来学习业务知识，在业务学习中缺乏自加压力的紧迫感，没有处理好工作与学习之间的关系，使自己的业务知识不能满足工作要求，同时思想上存有重工作轻学习的想法，使学习变得形式化、教条化，导致理论与实际、业务与工作难以结合，在检查、指导工作和解决出现的问题时，自己深感吃力。

2、思想上对安全管理的重要性认识还不足，认为货运工作应以经营为重，效益为先，安全上问题没有行车岗位重要，觉得安全压力比行车岗位相对较小，思想上存有侥幸心理，片面认为安全管理制度已经很完善，措施制定也很严格，遵照执行就可以了，无需兴师动众的把主要精力用在抓安全上，由于自己思想认识上的不足，导致对安全管理工作松懈淡漠，使我在抓安全工作时出现了走形式、走过场、敷衍了事的问题，不能坚持经常性的深入到班组检查督促安全管理工作，使营业部的安全管理工作滞后，影响了安全工作的质量。

3、工作作风不够扎实细致，抓安全管理的力度和现场检查工作的时间落实不够，发现问题、解决问题的数量完成不好、质量不高，思想上存有好人主义思想，嘴硬心软，人情管理代替制度管理现象较为突出，检查安全工作时走马观花，有些安全隐患本应自己发现却没有发现，而被上级检查时提出，

这些问题足以说明我的工作作风不实、安全责任性不强和安全意识薄弱的错误思想，加之自己思想上还存有畏难情绪，管理上还不够大胆，放不开手脚。

4、安全制度执行落实不够，主要表现在制度、措施制定下发到各班组后，不能及时检查职工学习落实情况，只是停留在布置上，而没有重视落实，对现状产生了满足感和成就感，所以在抓安全管理过程中，我认为职工管理已经很严格了，所以不想再给职工施加压力，致使在安全管理上出现了推着干、拖着干、跟着干的问题，上级有要求就紧一阵，有部署就抓一阵，致使整体安全管理工作标准不高，制度措施落实不到位。

5、工作作风急躁，方法简单不够细腻，由于自己的工作作风比较急躁，发现工作没有干好时，就忍不住要发火训斥人，不能冷静耐心地做好思想工作，时有伤害职工群众感情行为发生。

六、努力方向

1、在继续认真学习政治理论知识，提高提高自身素质的同时，要加强业务知识的学习，切实增强业务知识，克服“只要工作好，学习无所谓”的模糊认识，正确处理好工作与学习之间的关系，不断用新知识、新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力，抓好安全管理，为货运安全积极工作。

2、改变工作方法，密切联系群众。树立为职工群众服务的意识，努力改进工作作风，把为职工群众、为班组搞好服务视为自己的天职，坚持深入班组，以务实的工作态度，抓好管理，帮助班组指导工作，发现、解决安全生产中存在的问题，与职工谈心交流，沟通思想，了解和掌握职工群众的思想动态和实际困难，做职工群众的知心朋友，并及时帮助解决工作、学习和生活上的困难，加强个人修养，克服急躁情

绪，大胆管理、放手工作，不断总结工作的得与失，积极协助营业部主任抓好货运组织与安全管理，当好参谋与助手，努力推进工作再上新台阶，取得新成绩，为安全运输工作做出积极贡献。

3、加强党性修养，做到廉洁自律，在今后工作中，牢记党的宗旨，努力提高自己的思想品质和道德素质，加强自身廉政建设，筑起严格的思想防线，自觉抵制不正之风，始终把自己的职务看作是对自己的一种约束，是一种责任，是一种奉献，时时处处严格要求自己，管好自己，严格遵守党纪国法，时刻自重、自省、自警、自励，在立言立行上下功夫，管好自己的手、管好自己的腿、管好自己的嘴，以实际行动，做到廉洁自律，树立良好形象，以自己的模范行动做勤政廉洁的表率。

4、加强管理，确保安全。在今后的工作中，勤于思考，敢于管理，严于要求，积极开展运输组织与营销工作，抓好自己的本职工作，带领职工为顺利完成运输任务和确保安全生产积极工作，为完成运输任务、提高效益做出积极贡献。

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](#)

女职工工作总结及女职工工作计划篇十九

xx年，在县委政府的关心和支持下，中国电信xx分公司认真贯彻省、市公司xx年工作会议精神，全面落实科学发展观，坚定信心，团结一致，强化管理，增强装移维服务能力，各项工作取得了一定的成绩。

（一）经营情况

经营业绩完成较好□xx年，实现业务收入800余万元，完成率排全市第二名。发展移动用户3000余户，发展宽带用户1000户，发展itv用户200户。

（二）加快通信基础设施建设，保障地方通信需求

xx年，完成投资600余万元，新建移动基站6个，改造3站8个；完成下沉点6个点，对县城电缆过长，上网网速较慢的6个区域进行改造宽带提速；完成农行、交警等专线专网建设11个；新建epon点21个，完成千村行动项目6个，实现了xx50%以上的村委会通固话和宽带，促进了农村经济发展。完成教育信息化宽带网络建设，改建及新建开通了xx一中□xx二中、通泉镇中学、通泉小学及各乡镇共计8个中学宽带接入网络。完成公文交换系统建设，接入公文交换105家单位。

目前□xx电信分公司拥有1个中心机房□xx个接入网机房，43个移动机房，48个epon点；固网交换机设备容量为11870门，宽带总容量为8000口；致富通基站3个；移动基站58个，其中3站47个。管道110余孔公里，杆路650余杆公里，各类光、电缆1800余公里；固定资产总值达到7100万元，其中固网资产4700万元，移动资产2400万元。固网语音覆盖了全县大部分村委会和自然村，固网宽带覆盖了全县36个村委会所在地及部分自然村；移动信号覆盖了大部分自然村及以上地区、高速公路铁路沿线、工业园区等区域，3线宽带信号覆盖了所

有乡镇所在地、高速公路铁路沿线及工业园区。

（三）加强基础管理，全面提升服务质量

1、加大营业员学习培训和考核力度，不断提高营业厅服务质量。营业班组坚持每周一培训，每天班前会，内容包括营业礼仪、受理规范、业务解释等，并不定期地进行考试和考核，对营业员开展评定工作，不断提高营业员素质，通过不断总结提升服务亲和力、服务水平和主动营销能力。市场部坚持一月两次全面检查的制度，通过培训、实施、检查、整改的方式落实服务质量标准、规范和流程，不断提高营业人员的服务技能，营业服务质量得到较大改善和提高。

2、认真贯彻落实《电信条例》等相关法律法规，认真做好互联互通工作，无阻碍互联互通的事件发生；收费公开、透明，无乱收费现象。同时，用户若对话费有疑问，可以凭用户身份证或单位证明到营业室打印详细清单，让用户明明白白消费。

3、推行用户满意服务活动和诚信教育，增强员工队伍内在动力，从源头上防范行业不良风气。充分调动员工爱岗敬业、开拓创新、不断进取和争当服务标兵的积极性、主动性，把“用户至上，用心服务”理念落实在生产、经营的全过程。切实做好诚信教育活动，以务实、生动的形式对员工进行诚信操守和职业道德教育，引导员工自觉遵守行业监管的各项制度和规范，自觉抵制不诚信、违反电信职业道德的做法，以实际行动树立和维护企业的信誉。

4、推行“五个一”服务□xx分公司认真贯彻省公司“五个一”服务举措，竭诚为广大客户提供优质服务。“五个一”服务，即一张账单，明白消费；一点查询，信息准确；一键接入，便捷服务；一站服务，首问负责；一声提醒，温馨关怀。

5、开展夜间上门服务工作。为保障客户夜间使用电信业务，提升客户感知，从7月xx日起，曲靖各区县正式实施夜间上门排障服务，开展“夜间上门排障”工作，缩短了障碍修复时限，对政企客户查障由24小时缩短为12小时以内，保障用户24小时正常通信。

6、开展宽带安装超时赔付工作。为向用户提供更为优质的宽带装移服务，提升客户感知，省电信公司自7月20日起在曲靖县级以上有资源的区域开展宽带安装超时赔付试点工作。对宽带安装，超时赔付。自用户提出装机申请，营业员工单录入时开始计时，48小时内为用户装通，每超一小时赔付一元，不足一小时按一小时计，对赔付的金额在用户宽带装通后的次月以预存话费的方式存入用户帐号□xx年xx无超时赔付情况发生。

7、公司建立了前后端的客响流程，以客户为中心优化各项业务流程。响应需求，成立了项目支撑虚拟团队、专网维护虚拟团队和vip客户服务领导小组，提升政企客户服务满意度。通过整合人力资源，实现维护向客户端的延伸，强化重点业务支撑和保障工作，增强后端对前端的主动服务意识，提高后端对前端和市场的响应速度、支撑能力，前后端的沟通配合意识有明显增强。

8、严格首问负责制、服务制及工单回访等制度，提高办事效率。坚决杜绝装移机和故障查修超时现象，减少用户投诉，提高客户服务满意度。加强服务质量监督考核力度，把服务质量工作作为重中之重，加强监督检查，纳入员工绩效及年度业绩考评，从而全面提升公司服务水平，树立电信良好形象。

9、多渠道多层面受理业务，方便客户办理。一是主渠道建设完善，客户可直接到营业厅办理业务□xx县共有电信主营业厅1个，合作营业厅3个，各乡镇均设置了营业厅，方便客户就近办理业务。二是通过网上营业厅办理，我们开通了电信

网上营业厅，用户在家便可登陆网上营业厅自由充值交费、费用查询、业务办理、故障申告、投诉咨询及品牌专区等全方位的电子自助服务。三是畅通一条渠道，开通了全天24小时电信客户服务热线10000号，提供各类电信业务的咨询、查询、受理和投诉等服务。四是加大社会渠道的建设力度，新建电信合信营业厅3个，电信代办点11个。

一是加强党的基层组织建设，深入开展创先争优活动。巩固和拓展深入学习实践科学发展观活动成果，充分发挥各基层党组织和开展争创“四强”党组织、争做“四优”共产党员活动，健全理论学习、组织生活、民主评议等各项制度，进一步增强党组织的战斗力和战斗力，全面提高党员队伍素质，充分发挥广大共产党员在深化企业战略转型、实现全业务经营规模发展中的政治核心作用、战斗堡垒作用和先锋模范作用。加强思想政治工作，把思想政治工作与企业改革和发展的实际工作结合起来，把解决思想问题和解决实际问题结合起来，为企业改革和发展提供有力的思想保证。

二是加大企业文化建设力度，加强学习培训。广泛宣传 and 贯彻落实集团公司《企业文化手册》，把中国电信特色文化贯穿于经营、管理、服务等工作中，以先进的文化凝聚人、鼓舞人、感召人。加强业务知识学习，积极创建学习型企业、学习型团队。充分发挥虚报培训团队作用，学用结合中，全方位多角度提高员工综合服务技能和业务水平。同时，加强干部队伍梯队建设和人才储备，提升基层管理人员的管理能力。并鼓励员工通过网上大学、自学等多种形式参加学习，形成在职学习、自我学习、自觉学习，争当知识型领导、知识型员工。

三是关心关爱员工，充分尊重员工的民主管理、民主监督权力，维护员工的合法权益。组织开展形式多样的宣传促销活动、女员工追求幸福力活动等工会活动和有益增强员工之间团结奋进、积极向上并有益身心健康的活动。

四是高度重视安全生产、安全保卫、安全驾驶和保密工作。把安保工作落到实处，长抓不懈，提高大家安全防范意识及技能，切实树立安全就是效益，安全就是稳定，安全就是业绩的观念，抓好安全生产工作，确保各项目标任务的完成。

五是巩固好市级文明单位及市级青年文明号建设成果，为创建省级文明单位奠定基础。

1、基础管理有待提高，工作相互推诿扯皮，员工企业责任感、个人工作责任心仍需加强。

2、装移维服务能力低下，服务质量和客户满意度还有待提高，装移机查修障碍超时严重，重复申告率和投诉率居高不下，运维指标排名靠后。

3、宣传力度不够，用户对电信产品认知度低。

4、营销手段单一，营销技能欠缺，对公司业务、产品的特性不熟悉，推荐产品的能力还有待提高。

5、员工文化水平不高，中专、技校以下文凭占50%以上，学习、培训和指导力度不够，学用结合上还有差距。

xx年，我们将在省市公司领导下，认真贯彻落实县委政府及省、市电信公司工作会议精神，将进一步统一思想，坚定信心，聚焦重点，努力完成分公司下达的各项任务目标。

一是结合xx县城区建设规划及网格化规划要求，做好网络建设，积极支撑好政企项目建设。

二是做好基站建站建设，力争实现xx区域内覆盖。

三是做好c3□c4传输扩容改造工程，对王家庄、旧县、纳章进行波分改造，解决传输资源不足的问题，保障地方通信需求。

四是做好交接箱、分线盒、用户线整治工作，减少用户障碍及重复申告，提升维护服务质量。五是深入开展装维服务能力提升工作，增强“两升两降”意识，加强前后端协同，优化装移维全过程服务流程，提高客户满意度。