

最新中级经济师人力知识点总结笔记(汇总5篇)

我们在学习中常常遇到各种知识点，总结是将这些知识点串联起来，形成一个整体。以下是小编为大家整理的考试总结经验，希望对大家有所帮助。

中级经济师人力知识点总结笔记篇一

回顾以前的工作，在工会领导帮助和关心下，本人能够认真学习党和国家方针政策，遵纪守法，爱业敬岗，与工会同志一道，围绕中心，服务大局，努力克服各种困难，自觉主动、创造性的开展工作，不断提高自己的工作水平和思想觉悟，较好地完成了每年度各项任务。现将近四年来的主要工作成绩总结如下：

围绕生产经营的重点、难点，先后在炼铁、炼钢组织开展“高炉顺产达标”、“增铁增钢保目标”劳动竞赛。尤其是去年二季度以来，公司工会针对企业内部生产成本过高和严峻的市场形势，先后在“一铁两钢”、供应、销售系统开展竞赛活动。针对大宗原燃料涨价，资源性商品供应紧张的实际情况，与部门同志一起在供应部组织职工开展“保证供应、保证质量，降低辅材备件消耗、降低库存储备资金占用、降低采购成本”竞赛。通过竞赛，4、5、6三个月，采购成本分别控制在5个亿、4个亿和3个亿。还在销售部开展“落实财务预算制，努力促销增效”竞赛，8月份销售成品钢材11.88万吨，其中热轧材高出预算价格113.25元/t[]为公司增加利润1345.41万元。三季度，是我公司1080m³高炉[]6m焦炉等技改工程建设的关键时期，组织有关单位和部门在这两项工程中开展“重点工程建设”竞赛活动，同时还纳入湖北省“重点项目建设”竞赛，进一步动员广大职工积极投身重点项目建设，全面促进了项目建设计划的完成。据不完全统计，四年来，共组织开展各种攻关竞赛915场次，参加人

数117844人次，创纪录559项次，创经济效益1430.78万元。

中级经济师人力知识点总结笔记篇二

随着我国市场经济的快速发展,国有企业的改革工作事宜势如破竹。企业的总经济师在企业中的地位不可动摇,对企业的贡献也是无法言说的。对做好这一改革工作,企业的总经济师有着十分关键的影响。下面是本站小编整理的一些关于中级经济师个人工作总结,供您参考。

本人于20xx年在四川省教育学院药品经营管理专业毕业后,在四川省恒源药业集团从事销售、行政办公室、采购管理等方面的工作□20xx年到现在单位四川六合锻造股份有限公司从事财务物流管理工作。下面就从专业技术角度,对我这2年来的工作做一次全面总结:

一、思想政治方面

首先是从思想上重视,理论源于实践,又高于实践。认真学习党的xx大精神、“三个代表”重要思想,坚持四项基本原则,拥护改革开放,热爱祖国,锐意进取、顽强拼搏也立志为中国经济的蓬勃发展贡献一份微薄之力!

其次是在行动上落实。针对自己的本职工作,自觉地遵守国家的法律法规,在日常的工作和生活中起到了表率作用。为人热忱、真诚,正直,群众基础较好,集体荣誉感和集体主义精神较强。我非常拥护党的政策和方针,每天都坚持看新闻联播,关心和学习国家时事政治,把党的政治思想和方针应用于工作中去。

第三是注重对实践的指导意义。以构建和谐社会、科学发展观为指导,坚定不移地与党中央保持一致,衷心拥护党的领导,遵守中华人民共和国宪法和法律,掌握并能够熟悉

运用理论知识，帮助自己在复杂多变的社会现象中，认识事物的本质。

加强学习仍将是今后工作和生活中的一项主要内容，不断加强学习，以适应社会发需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发客观要求。

二、职业道德、工作态度、学识水平、专业能力方面

本人在工作上，以踏踏实实、任劳任怨干好本职工作为宗旨，以有所创新、有所作为为动力，在工作中严格要求自己，比较出色地完成了本职工作。

我于20xx年1月16日正式参加工作，当时我经学校推荐，在四川省恒源药从事销售工作。工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同实际工作有很大的不同和差距，为了尽快转变角色，适应工作的要求，努力学习经济和市场方面的专业知识，提高自己的岗位技能，在短短的半年内，我通过自己的努力及同事的帮助，能比较熟练地进行较复杂的销售及经济业务等日常事务工作处理，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，加大资金回笼的力度，回避企业风险，创造了较好的销售业绩。

随着工作日益熟悉，发现企业人员老化，大多都使用手工管理各自工作，我充分发挥在校学习的知识和日常参加各种培训及自学的有关计算机数据信息库知识将企业档案管理、车间计件核算、日常文件等利用电脑采用简便、合理的函数公式，数据管理方法将手工操作真正转变成了计算机科学管理，大大缩小了工作量，提高工作效率，准确性也得到了提高，受到单位领导和职工一致好评。也因此领导发现了我工作中勤奋好学，善于创新的优点把我从销售工作调到办公室管理工作。

在办公室工作中每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这都是我在工作中学习与注意的，工作中我努力做好为各部门服务保障工作的同时，还做好协助性工作。加强与员工相互团结，协助领导加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队，和大家一起创造良好的工作氛围，提高团队的整体素质，加强团队合作精神。增加部门员工的凝聚力，使公司的发展和个人的发展相结合。处理好日常行政事务管理，做好重要活动和外出活动的安排。协助领导制定行政工作计划，起草各项行政管理规章制度，并建立人才储备库，在公司有需要的时候协助领导招聘合适的员工。加强业务知识的学习，深入了解公司业务需知，以便能更好的协助领导及各部门业务人员的工作。在进二年的工作中，我深切认识到自己知识面的不全面，作为行政办公室的工作人员，工作虽然琐碎但也有它的重要性。正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。要想协调好一个团队，必须做好每一件琐碎的小事以保证业务的正常有序发展。首先要抱以一个正确的心态，踏踏实实。其次，要不断提高自己、抓住每一次让自己学习和成长的机会，在业余时间善于发现与工作有关的新事物新知识。

随着工作的深入，与经验的积累。我自觉能胜任于采购管理的工作，得领导的信任我从事了此项工作，采购管理是一项专业知识要求相当严格的工作，不光是要了解采购物品相关知识，更多的是要了解市场，要围绕控制成本，采购性价比最优等方面展开工作。在工作中我才深知自己的专业技术水平不足，为此我加强了学习，向书本学习也向同行、同事和领导学习，在毕业专业年限到达了以后，我参加了国家执业药师的职称考试，经过两年的不懈努力我终于通过了，取得了国家执业药师职称，对药品的用途，质量要求，成本构成，市场需要等有了一定的知识。同时我意识到市场的瞬息万变、国家经济的逐步发展，光有专业技术知识是远远不足胜任此项工作，足够的经济知识不管运用在何种工作都会是得心应手的。在此过程中我也利用我学到的知识为公司规避了几次

较大的优采购风险。

由于领导的投资失误，导致了企业面临破产，对个人的锻练和发展受到严重影响，我毅然辞职。我分析国家强力推进新能源装备制造产业集群发展，工业经济迅速扩张，所以我应聘到现在的四川六合锻造股份有限公司从事财务erp物流管理。因为新工作需要财务方面的知识，利用业余参加了财政部组织的财务培训班学习，在20xx年3月报名，6月参加了会计从业资格的考试，现如今的工作让我斗志昂扬，具有良好的职业道德和敬业精神，并具备相应的专业理论和技术能力。我继续学习着，也迫切的需要得到认可。

对工作，我有一种高度的责任感。自认为从事经济工作，任务艰巨，责任重大，应当深入贯彻科学发展观，以奋发有为的精神状态，以扎实苦干的工作作风，以卓有成效的工作方法，坚定不移的以微薄之力推动中国的经济发展。

自20xx年12月被聘任为经济师以来，我充分运用现代科学经济管理知识积极投身到我局的经济活动中，为我县及本单位的经济建设作出了应有的努力。现汇报如下：

一、高效有序处理好行政事务

我在任职期间分别担任里石门水库大坝管理站站长及里石门水库管理局、水务集团办公室主任。工作中身先士卒，时时处处起带头模范作用，我所在单位团结和谐、政令畅通、工作高效，得到上级通缉的高度肯定，本人于20xx年被评为县优秀共产党员。

二、及时提出天台县城乡供水一体化方案并付诸实施

结合我县实际，我于20xx年1月份向县领导提出了天台县城乡供水一体化的建议，此建议得到县主要领导的高度肯定，随后我进一步做了深入细致的调研，以正式行文上报县政府

《关于天台县城乡供水一体化调研报告》，县党委会研究后一致通过该方案，县人代会也及时跟进以20xx年人代会一号议案提出。该工程现已通过省级立项，拟列入20xx年度省级重点工程。

该工程总投资11.3亿元。项目的成功实施能有效解决我县区域性供水矛盾、城乡供水保障能力差、水资源统筹规划滞后等一系列问题。在原水管线没建成前，城关水厂已提前由里石水库通过北干渠提供源水，给里石门水库管理局带来300万元的年收益。

我现主要负责建设资金的筹措工作，正同钱江水利、中国水电等上市公司洽谈，基本形成合作框架，有望在20xx年7月份签订合作协议。

三、主持完成天台水务集团的组建工作

为明确城乡供水一体化项目实施主体，搭建融资平台，我就命于水务集团组建工作。水务集团组建主要是对我县涉水单位进行公司制改造后重组而成，期间涉及单位、部门之间的利益博弈，我会同班子成员对相关单位及有关县领导做好细致的沟通工作，最终达成一致意见。

从20xx年9月份对相关单位进行清产核资到11月28日公司制改造完成后注册成立，共用3个月时间。天台水务集团有限公司，注册资本2亿元，下属五家子公司总资产约6.5亿元，是县政府直属并实行公司化、市场化运作的经营性公司，代行县政府供水一体化建设主体职责，是我县第一家国有独资集团公司。

四、优化水电站经济运行方案

合溪水电站发电用水来自里石水库北干渠，因北干渠水位不稳定，长期导致机组出力不足。为此，我带领电站技术骨干，

实施技术改造及改变运行方式。一是在压力前池增设二台节制闸，通过节制闸来抬高及稳定水位；二是通过节制闸调节，改变运行方式，多发峰电少发谷电。通过以上二项措施，合溪水电站及后来投产的渡槽电站共增年发电量20万度，加上峰谷电差收入，共年增收10多万元。

五、参与水利、水电工程项目争取及工程建设管理

任职期间我共参与争取到项目资金1.435亿元，其中国家农业综合开发里石门水库灌区节水配套改造项目一期总投资2480万元，二期工程总投资2650万元，“”期间国家级农业综合开发项目二次落户天台，为全省首例，该项目实现当年申报、当年立项、当年正式开工建设，该项目已全面竣工；浙江省“千万亩十亿方”里石门水库灌区节水配套改造项目一期工程总投资1680万元，三期工程总投资1800万元，已全面完成施工项目；大坝除险加固改造工程总投资3210万元，已完成工程建设内容，正在做竣工验收准备工作；里石门水电站报废重建项目总投资2525.8万元，共争取到上级补助资金1000万左右，现项目顺利完工并通过验收；城乡供水一体化项目总投资11.3亿元，有望争取到上级30%补助资金。

任职期间我虽然取得了一些成绩，但距离上级要求、和兄弟单位的工作相比，在全面发展上，在争先创优上，都还存在一定差距。在今后的工作中，我要认真履行岗位职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。新形势赋予经济管理者的历史重任，我愿与行业内同行一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为我局的经济建设和水务集团的快速发展增砖添瓦。

回顾以前的工作，在工会领导帮助和关心下，本人能够认真学习党和国家方针政策，遵纪守法，爱业敬岗，与工会同志一道，围绕中心，服务大局，努力克服各种困难，自觉主动、创造性的开展工作，不断提高自己的工作水平和思想觉悟，较好地完成了每年度各项任务。现将近四年来的主要工作成

绩总结如下：

一、突出重点，积极组织各项竞赛活动。

1、针对不同时期生产经营重点，组织开展攻关竞赛。

围绕生产经营的重点、难点，先后在炼铁、炼钢组织开展“高炉顺产达标”、“增铁增钢保目标”劳动竞赛。尤其是去年二季度以来，公司工会针对企业内部生产成本过高和严峻的市场形势，先后在“一铁两钢”、供应、销售系统开展竞赛活动。针对大宗原燃料涨价，资源性商品供应紧张的实际情况，与部门同志一起在供应部组织职工开展“保证供应、保证质量，降低辅材备件消耗、降低库存储备资金占用、降低采购成本”竞赛。通过竞赛，4、5、6三个月，采购成本分别控制在5个亿、4个亿和3个亿。还在销售部开展“落实财务预算制，努力促销增效”竞赛，8月份销售成品钢材11.88万吨，其中热轧材高出预算价格113.25元/t[]为公司增加利润1345.41万元。三季度，是我公司1080m³高炉[]6m焦炉等技改工程建设的关键时期，组织有关单位和部门在这两项工程中开展“重点工程建设”竞赛活动，同时还纳入湖北省“重点项目建设”竞赛，进一步动员广大职工积极投身重点项目建设，全面促进了项目建设计划的完成。据不完全统计，四年来，共组织开展各种攻关竞赛915场次，参加人数117844人次，创纪录559项次，创经济效益1430.78万元。

2、以改善指标为重点，组织开展指标争先创优竞赛活动。

积极发动职工立足岗位、大力开展指标攻关竞赛活动，并每月将竞赛结果进行通报。在对标挖潜活动中，与技能部等部门一起瞄准国内同行业的先进水平，结合企业的实际情况，制定各单位竞赛指标，动员组织职工积极开展技术经济指标创新活动。各单位根据公司下达的指标进行了层层分解、层层落实，从而促进了指标的改善。如和冷带公司工会一起抓好宣传、发动、组织工作，动员广大干部职工开展多种形式

的攻关活动，促进了技术经济指标的改善。去年以来，产品合格率、工序能耗、日历作业率三项指标居全国同类型企业第一，成材率、机时产量名列第二。20xx年，公司九个主体工序13项指标有8项实现了公司攻关目标，占指标总数的61.54%。

3、以总结推广先进操作法为载体，组织开展技术攻关活动。

根据生产建设、市场需求和变化、以及企业管理实际，发挥广大职工群众的聪明才智，本着职工自愿结合、自我选题、自己动手的原则，开展小改小革和合理化建议活动。及时召开表彰、宣传技术攻关典型，展示技术攻关成果，为职工构筑一个自我体现的平台。同时在职工中广泛开展“金点子”活动。四年来，组织职工创先进操作法20个(项)，攻克技术难关184起，小改小革223项，征集合理化建议8145件，已采纳实施4067件，创价值430万元。

4、以提高职工队伍技术业务素质为突破口，组织开展技术比武活动。

xx年，积极参与组织在七个主体生产单位，开展炼铁工、轧钢工等八大工种岗位练兵、技术比武活动，此次活动历时六个月，涉及557名竞赛选手。在整个竞赛工作中，由于各单位坚持比武内容与生产实际相结合，比武重点与生产难点相结合，练兵比武与职工技能鉴定相结合。参加公司决赛的96名选手综合及格率达到了100%。公司对在这次技术比武、岗位练兵中取得优异成绩的34名选手授予“鄂钢技术能手”称号，颁发了高级工技能鉴定证书。有效地调动了广大职工学技术、学业务的积极性。

二、团结协作，工作不分内外。

多年来，除搞好分管工作外，还发扬团队精神，积极协助同事开展诸如“安康杯”竞赛、年度评比和班组建设等工作。

如在安全方面，协助组织以“安康杯”竞赛为载体，充分发挥两级劳动保护监督检查委员会和工会劳动保护检查员的作用，抓好群众性安全防范工作。在日常的工作中做到了与基本安全生产知识培训教育、“两室一场”安全文明卫生检查、事故隐患与职业危害监控法和事故隐患自查整改活动结合起来。四年共查隐患8401起，整改隐患7727起，有效地提高了职工安全意识和自我防护能力。

三、勇于实践，探索新时期群众生产工作。

结合鄂钢实际，通过实践与摸索，同他人商议写了5篇文章和论文，其中有3篇在省内外刊物如省总《工会理论研究》、《大众企业管理》、《工厂管理》等刊物上发表(即“关于转换企业经营机制中劳动竞赛工作的实践与思考”、“突出重点 开展多种形式劳动竞赛”、“组织灵活多样的劳动竞赛”)，有2篇工作论文在全国冶金行业工作研究会上交流，其中《冶金企业班组建设工作存在的问题及对策》曾获得全国冶金企业工会班组建设工作研究会二等奖。

金无足赤，人无完人，在工作中难免有缺陷，例如，提高理论研究分析能力，管理工作水平不断提升，加强团队协作精神等。

随着社会的不断进步，对每个工会工作者的素质要求更高，在今后的工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为企业的改革与发展奉献自己的力量。

中级经济师人力知识点总结笔记篇三

高校团支部书记素质的高低对团支部的建设和学校对团支部的管理起着重要的作用，对团支部书记的培养是高校思想政治

工作中重要的环节。下面是本站小编整理的一些关于高级经济师个人工作总结，供您参考。

我自参加工作以来，一直认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，学习市场经济理论知识，积极参加政治学习和各项业务知识培训学习，不断提高自己的政治素养和业务能力。

在工作中，能将理论知识与实践有机结合起来，不断提高自己的实际工作水平，同时在实践中不断发展理论。经过多年施工实践的锻炼，掌握了较丰富的施工技术与管理经验，熟练掌握本行业的规范性技术文件，获贰级项目经理资质，具备独立负责项目施工技术与管理的能力，能及时解决施工中遇到的技术难题，确保工程项目顺利完成。在施工中，能大胆推广和应用新材料、新技术、新工艺、新设备，取得了良好的效果，不仅提高了工效，还大大提高了经济效益和社会效益。

1996年以来，我先后参加、主持和独立负责承建了多项建设工程项目的施工技术与管理，并均取得了较高的质量等级，受到了有关部门的好评和表彰。

20xx年我任天津分公司经理以来，连续多年被江苏省建设厅评为江苏省进津优秀项目经理，所管理的项部连续多年被江苏省建设厅评为江苏省进津施工优秀项目部。

20xx年，我在公司的正确领导和大力支持下，围绕“以大经营做大市场、以大投入做大建筑、以大管理做大品牌”的经营方针，进一步解放思想，转变观念，深化公司内部改革，积极开拓市场，公司在确保稳定的前提下，较好地完成了年初制定的工作计划和各项经济指标。截止12月底我司共组织外出施工人数近10000人，在建工程50多项，总建筑面积近130万平方米，工程总造价近13多亿元，盐城市入库税收699万元，各项指标较往年同期均有大幅上升。

今年来，我主要做了以下几方面工作：

1、抓好建章立制工作。为了进一步完善各项规章制度，公司从实际工作需要出发，经多次讨论、酝酿，针对实际情况，我制定并完善了一套适合本公司长远发展的管理制度。如《公司审计管理制度》、《公司财务管理制度》、《公司行政管理制度》和《公司员工绩效考核制度》等一系列规章制度，同时我们还严格按照《安全生产法》的相关规定，制定了一套切实可行的《质量保证体系》、《安全生产保证体系》、《文明施工管理规定》和《施工现场安全教育》及内部运行管理制度。

2、狠抓机关作风建设。由于长期以来，企业职工受吃大锅饭思想的影响，存在着政令不畅，职责不明，人浮干事的机关作风，企业改制后，这些旧风气已严重制约了公司的良性发展，为解决这一问题，我着力从狠抓机关作风建设入手，从根本上来改变这一现状。一方面通过加强学习、使职工认清形势。公司机关在每周五下午组织职工参加定期学习，通过分析当前社会发展和市场经济形势，进行宣传发动，明确职工主人翁意识，强化职工责任感、事业心，现已彻底改变了过去的精神面貌，绝大部分职工已能够心往一处想、劲往一处使，基本树立了争干工作、多干工作、干好工作的创业正气，营造了健康向上的企业风貌，为公司今后工作打下了良好思想基础。另一方面制定一系列相关的公司规章制度，来规范机关作风建设，通过一系列的规章制度的执行，在公司机关基本杜绝了上班迟到早退，上班时间闲聊玩游戏等不良机关作风。通过一年来的强化管理，机关作风较以前有了根本转变，每个员工都能表现出积极向上的精神风貌，整个机关也充满着朝气。

3、企业改制工作进一步深化。随着产权制度改革的到位，各项配套的内部改革接踵而来，我积极理清思路，调整经营战略后，确定了用三至五年的时间建成特级资质企业的总体目标，并实行以大经营做大市场，以大投入做大建筑、以大管

理做大品牌，同时深化内部改革过程中我司将严格按照经职工会讨论通过并经区政府批复的改制方案行事，本着对职工、对企业、对事业负责的态度对待内部系列配套改革，努力做到发展有新思路、改革有新突破、各项工作有新举措。今年我们将继续紧扣目标，强化市场巩固和开拓，谋求公司新的发展。经过多年的艰苦创业，江苏天虹建设集团有限公司由小到大，由弱到强□20xx年初改制为集团公司，这必将掀开新的辉煌篇章□20xx年全年实现销售收入176014万元，利税1676万元，预计20xx年将实现销售收入190000万元，利税2500万元，员工收入达3万元以上。这么多年来我所做的一切，得到了公司领导的肯定和员工的好评。

本人将以此为契机，荣誉只代表过去，在将来的工作中带领身边人，勤奋工作，为公司发展、地方经济进步再作新的贡献。

xx□男，现年岁，人，大专学历，中共党员，经济师，现任股份公司常务副总经理。我于年进入工作至今，一直从事经济工作，曾任经营办公室副主任，植物蛋白公司经理兼集团进出口处处长，销售部部长，股份公司常务副总等职务。在思想政治上，我始终严格要求自己，不断加强新时期各种政治理论的学习，不断提高自己的政治修养和觉悟，处处以一个共产党员的标准严格要求自己。在工作上，本人本着求真务实，科学发展的理念，不断加强专业知识的学习，理论联系实际，创新管理方法，重视新技术新产品的开发应用，扎实推进各项工作，使自己的工作能力、业务水平和综合能力有了不断的提高，工作上取得了较为明显的成效，多次受到集团公司的表彰。现将自己的工作总结如下：

一、从事经济工作的基本情况：

我于1982年参加工作以来，一直从事经济工作。1992年任集团公司经营办副主任，协助经营厂长协调各经营部门间以及经营与生产部门的联动工作。1997年被任命为集团进出口处

处长，主要负责集团公司所需原料、设备的进口以及主要产品一的海外业务拓展工作，同时兼顾集团与相关外事部门间的协调联络等。被评为市经贸委系统“优秀管理者”荣誉称号。随着集团公司的不断发展和壮大及产业链的延伸，集团公司开发了新产品一。我在兼任集团进出口处处长的同时，任职植物蛋白公司经理，负责的生产和销售工作。作为全新工艺的全新产品，在当时农产品价格低迷的形势下，销售局面不容乐观。针对这种情况，我仔细分析后，制定了两手抓的方针，即：一手抓产品质量，一手抓产品的销售。因为是全新的工艺，产品质量不稳定，产品质量事故时有发生，客户投诉率较高。针对这种状况，一方面加强设备的改造，不断完善工艺。首先对原料输送系统进行了改造，增加了操作的安全系数，杜绝了原料事故的发生，使每年的运行费用降低300万元，降低了生产成本。其次对包装工序进行了改造和完善，杜绝了包装环节的产品质量事故，同时也提高了包装效率。再次对湿面筋脱水系统进行改造，增强了脱水效果，大大降低了干燥能耗和设备故障率，每年可以降低成本1000万。另一方面，在夯实硬件的同时，我积极引进先进的管理理念，对车间进行了haccp认证，并顺利通过。同时主持编写了一系列植物蛋白公司管理制度，规范了内部管理，车间生产运行步入正规，自后，没有发生过一起质量事故。在产品销售上，采取了一系列行之有效的措施，增加了客户对信任，扭转了产品销售的困境，销售价格稳步抬升，平均每年提高20%，每年多创汇1000多万美元。我被评为市五一劳动模范。植物蛋白公司自至连续被集团评为先进单位。在抓好生产销售的同时，我自学专业知知识，参加全国经济师考试，并顺利通过。调任集团销售部部长，主管集团副产品的销售工作。当时产品种类多，受产品产量和品质不稳定的制约，销售工作面临诸多问题。针对这种情况，在管理上，制定一系列的规章制度，对销售工作的流程、环节以及员工的职业道德加以规范，同时建立了针对销售人员业务技能的培训体系，提高业务人员的专业素质。市场方面，重新定位各产品的销售理念，对客户群体重新解构，拓宽销售渠道；建立适合产品特性的定价机制，产品价格稳中有升；通过调整，理顺了产品

的销售思路，扭转了不利局面。在任职期间，销售收入持续增长，圆满完成了集团公司下达的各项销售指标。

二、在经济岗位上的成果：

通过的技术改造和升级，产品质量更加稳定，产品消耗大大降低，获得了4项专利，其中实用新型1项，外观3项，当年还被市总工会授予“五一劳动奖章”。成功的加入了世界协会，这是目前中国唯一一家加入协会的生产企业。这不但提高在国际上的知名度，同时也为在行业获得更多的行业动态提供了良好条件，有利于朝着更高更远的方向发展。一项技术专利影响的只是一个或若干个企业，而一种标准影响的却是一个产业，甚至是一个国家的竞争力。三流的企业卖产品，二流的企业卖技术，一流的企业卖专利，超一流的企业卖标准，这种说法符合企业现实情况和发展趋势。因在我国是一个新兴的产业，为了规范该产业的健康良性发展，我代表参与国家标准的制定，大大提高了国内产业的国际竞争力。国家标准的制定，使国内产品在对外贸易中可以得到保护，为行业创造了更多的经济效益和社会效益，对于突破一些国家设置的技术壁垒有着重要的现实意义。当今在市场经济竞争激烈的条件下，产品的寿命是有限的，新产品的开发是刻不容缓的事。本人牵头对后续产品进行了市场调研，并提出了开发水溶性蛋白的可行性调研报告。集团领导高度重视，并采纳了该建议，成立了科研攻关小组，该项目于获得成功。我提出将制成的建议，得到领导采纳并成立了项目研制组，于取得成功，自行设计上马一条年产1.5万吨生产线，实现规模化生产，并获得了国家发明专利。目前该技术只有欧洲一家掌握，国内也只有一家。该产品每年可创造近3000万元的经济效益。，在全国职工建工技术创新活动中，被评为“河南省百项职工优秀技术创新成果”奖。

三、论文撰写情况：

好的产品要有好的技术支撑，在做好生产和销售的同时，我

还关注本行业的发展和技术的进展。在中国质量报发表了一篇《品质铸就辉煌信誉赢得天下上》，论述了的发展以及将来的发展前景，做好行业带头人。在粮食加工杂志上发表了一篇《在生产中的应用》的文章，详细地介绍国际通用食品安全管理体系haccp在生产中的应用，旨在给同行提供一种好的管理理念和平台。11月，在粮油加工杂志上发表了一篇《性质的研究》文章。7月在中国商贸杂志上发表了一篇《论加强》，并在商业时代杂志上发表了一篇《探讨》。通过在岗20多年的积累和不断学习进步，我以为本人已具备了高级经济师应有的素质要求，特申报评聘，使自己能更好地在激烈的市场竞争中为企业的发展壮大尽职尽责尽力。

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

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。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩。20xx年4月被推荐到省分行干部治理学校参加出纳机器维修和反假钞培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20xx年10月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章和专业知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20xx年11月4日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽职尽责。

三、以“客户满足、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金流量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们兴奋而来、满足而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20xx年度考评中，我被评为良好。

中级经济师人力知识点总结笔记篇四

本人于2017年在四川省教育学院药品经营管理专业毕业后，在四川省恒源药业集团从事销售、行政办公室、采购管理等方面的工作，2017年到现在单位四川六合锻造股份有限公司从事财务物流管理工作。下面就从专业技术角度，对我这2年来的工作做一次全面总结：

首先是从思想上重视，理论源于实践，又高于实践。认真学习党的十七大精神、“三个代表”重要思想，坚持四项基本原则，拥护改革开放，热爱祖国，锐意进取、顽强拼搏也立志为中国经济的蓬勃发展贡献一份微薄之力！

其次是在行动上落实。针对自己的本职工作，自觉地遵守国家的法律法规，在日常的工作和生活中起到了表率作用。为人热忱、真诚，正直，群众基础较好，集体荣誉感和集体主义精神较强。我非常拥护党的政策和方针，每天都坚持看新闻联播，关心和学习国家时事政治，把党的政治思想和方针应用于工作中去。

第三是注重对实践的指导意义。以构建和谐社会、科学发展观为指导，坚定不移地与党中央保持一致，衷心拥护党的领导，遵守中华人民共和国宪法和法律，掌握并能够熟练运用理论知识，帮助自己在复杂多变的社会现象中，认识事物的本质。

加强学习仍将是今后工作和生活中的一项主要内容，不断加强学习，以适应社会发需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发客观要求。

本人在工作上，以踏踏实实、任劳任怨干好本职工作为宗旨，以有所创新、有所作为为动力，在工作中严格要求自己，比较出色地完成了本职工作。

我于2017年1月16日正式参加工作，当时我经学校推荐，在四川省恒源药从事销售工作。工作伊始，我发现学校里学到的

专业知识同实际工作有很大的不同和差距，为了尽快转变角色，适应工作的要求，努力学习经济和市场方面的专业知识，提高自己的岗位技能，在短短的半年内，我通过自己的努力及同事的帮助，能比较熟练地进行较复杂的销售及经济业务等日常事务工作处理，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，加大资金回笼的力度，回避企业风险，创造了较好的销售业绩。

随着工作日益熟悉，发现企业人员老化，大多都使用手工管理各自工作，我充分发挥在校学习的知识和日常参加各种培训及自学的有关计算机数据信息库知识将企业档案管理、车间计件核算、日常文件等利用电脑采用简便、合理的函数公式，数据管理方法将手工操作真正转变成了计算机科学管理，大大缩小了工作量，提高工作效率，准确性也得到了提高，受到单位领导和职工一致好评。也因此领导发现了我工作中勤奋好学，善于创新的优点把我从销售工作调到办公室管理工作。

在办公室工作中每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这都是我在工作中学习与注意的，工作中我努力做好为各部门服务保障工作的同时，还做好协助性工作。加强与员工相互团结，协助领导加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队，和大家一起创造良好的工作氛围，提高团队的整体素质，加强团队合作精神。增加部门员工的凝聚力，使公司的发展和个人的发展相结合。处理好日常行政事务管理，做好重要活动和外出活动的安排。协助领导制定行政工作计划，起草各项行政管理规章制度，并建立人才储备库，在公司有需要的时候协助领导招聘合适的员工。加强业务知识的学习，深入了解公司业务需知，以便能更好的协助领导及各部门业务人员的工作。在进二年的工作中，我深切认识到自己知识面的不全面，作为行政办公

室的工作人员，工作虽然琐碎但也有它的重要性。正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。要想协调好一个团队，必须做好每一件琐碎的小事以保证业务的正常有序发展。首先要抱以一个正确的心态，踏踏实实。其次，要不断提高自己、抓住每一次让自己学习和成长的机会，在业余时间善于发现与工作有关的新事物新知识。

随着工作的深入，与经验的积累。我自觉能胜任于采购管理的工作，得领导的信任我从事了此项工作，采购管理是一项专业知识要求相当严格的工作，不光是要了解采购物品相关知识，更多的是要了解市场，要围绕控制成本，采购性价比最优等方面展开工作。在工作中我才深知自己的专业技术水平不足，为此我加强了学习，向书本学习也向同行、同事和领导学习，在毕业专业年限到达了以后，我参加了国家执业药师的职称考试，经过两年的不懈努力我终于通过了，取得了国家执业药师职称，对药品的用途，质量要求，成本构成，市场需要等有了一定的知识。同时我意识到市场的瞬息万变、国家经济的逐步发展，光有专业技术知识是远远不足胜任此项工作，足够的经济知识不管运用在哪种工作都会是得心应手的。在此过程中我也利用我学到的知识为公司规避了几次较大的优采购风险。

由于领导的投资失误，导致了企业面临破产，对个人的锻练和发展受到严重影响，我毅然辞职。我分析国家强力推进新能源装备制造制造业集群发展，工业经济迅速扩张，所以我应聘到现在的四川六合锻造股份有限公司从事财务erp物流管理。因为新工作需要财务方面的知识，利用业余参加了财政部组织的财务培训班学习，在2017年3月报名，6月参加了会计从业资格的考试，现如今的工作让我斗志昂扬，具有良好的职业道德和敬业精神，并具备相应的专业理论和技术能力。我继续学习着，也迫切的需要得到认可。

对工作，我有一种高度的责任感。自认为从事经济工作，任务艰巨，责任重大，应当深入贯彻科学发展观，以奋发有为

的精神状态，以扎实苦干的工作作风，以卓有成效的工作方法，坚定不移的以微薄之力推动中国的经济发展。

最新高级经济师工作总结范文

中级经济师人力知识点总结笔记篇五

在各企业的日常运作发展中,经济师在其中占据着极为重要且关键的位置,对于企业的兴衰成败将会造成一定的影响。下面是本站小编整理的一些关于银行经济师个人工作总结,供您参考。

时光飞逝,进入农行工作已经一个年头了,在这短短的一年中,我的人生经历了巨大的变化,无论是工作上,学习上,还是思想上都逐渐成熟起来。在城北支行,我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说,普通的柜员何谈事业,不,柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡,完美源于认真。我热爱这份工作,把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工,特别是一线员工,我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示城北支行系统良好服务的“文明窗口”,所以我每天都以饱满的热情,用心服务,真诚服务,以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

是的,在银行所有员工中,柜员是直接面对客户的群体,柜台是展示农行形象的窗口,柜员的日常工作也许是繁忙而单调的,然而面对各类客户,柜员要熟练操作、热忱服务,日复一日,用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚,感受到在农行办业务的温馨,这样的工作就是不平凡的,我为自己的岗位而自豪!为此,我要求自己做到:

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；

四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！

人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。

在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理

业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的弄行岗位，农行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。

在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到

操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的岗位，正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农行业务的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

从xx年到工行贵宾专线岗位，两年来，经过自己不断的努力，到目前已成为小组中的业务骨干。在电子银行工作的日子里，我能够全身心地投入于本职的工作中，认真负责的对待每一位客户，诚恳热情，谦逊有理，耐心细致的以客户的满意为止，一步一步稳稳当当地不断提升自己的业务知识水平。

做为一名工商电子银行中心的员工，如今我十分热爱自己的这份工作，也深知它的责任性，如今做为一名贵宾专线的员工，我更加认真遵守每一条规章制度，细心执行每一个工作流程，牢记规范用语，为优质客户提供满意的服务。在这一年的工作中，自己也不断总结出各地势的特点信息，像：街道名称，或客户口音较重问题，通过积累如今已能很好的与客户沟通，遇到通话过程中受到语言阻碍的问题，我会先注意倾听，恰当的打断客户赢得切入点，避免直接告知客户自己身处北京等，使得客户产生距离感与解决问题无关的弊端。遇到不能准确解答的问题，及时上报，或记录电子登记簿，避免激化客户情绪，造成投诉等负面的影响，尽自己所能把矛盾降置最小，从而安抚客户情绪，真正帮助客户解决所面临的问题。

在这一年中，自己也切身感觉到了贵宾专线是在不断发展壮大的，从呼入量的骤增，日常受理业务的多元化，使得自己面临很大的压力，但同时也肩负挑战，我时刻鞭策自己，你是一名老业务代表，一名老坐席，在一组就要起到模范带头作用，就要各项指标接近合格，就要通话质量每月100分，就要积极团结组内员工，分担组长的工作，大家共同进步，我想，在过去的一年，这几个“就要”我是做到了，但我不会因此而骄傲，因为及时发现自己的薄弱环节，取长补短，才能得到再次的进步。

对于新的一年，贵宾专线的服务重点也调整了许多，服务不能怠慢的基础上，各项指标的要求更加明确了，例如：有效控制通话时长这方面自己很是薄弱，做为一名工作了五年的老业务代表很是惭愧，有时候在解答业务方面还是没有很清晰的条理，容易被客户所牵制，影响通话效果。新的一年，我给自己制定了新的目标，对于同一个问题，看看其他优秀的组员是怎样解答的，大家利用闲暇时间可以一起讨论，对于客户集中咨询的热点问题，我们应如何快速的解答，降低通话时长，时时多与组长及老业务代表沟通，找到业务宝典，同时向新的业务代表学习新思路，自己和自己来个评比，争

取每天都有一点小小的进步。

目前每周大家均会汇总客户来电的热点问题，本人也建议此类业务可经常维护到短信模版中，这样可以再次降低通话时长，但同时随着短信模版的增加，坐席在通话过程中，查找就很不方便了，此点也建议是否可以输入关键字或检索的方式再次优化短信模版，方便坐席，从而快速帮助到客户，同时也可以降低我们的通话时长，一举两得了。

目前对于接听数量，通话时长等各项指标每天都会排名发到区别针，此方法固然可以激励大家，因为谁都愿意名列前茅，但是否需要考虑那些没有达标人员，以什么样的方式方法进步呢，如果不找到原因，想必会有破罐破摔的想法了，针对此方面，本人建议对于优秀员工好的录音，可以大家共同学习，优秀坐席可以分享一些个人总结的经验，印制成小卡片或摘抄到每日晨训中，共大家参考；对于一个四星以下的录音，大家可以一起讨论，或对于同一个问题，应如何找到切入点解答，缩短通话时长等，有时候客户问一句我们答一句，很是被动的，能否直截了当的主动宣传，赢得时间，解决客户实质的问题。

新的一年已经到来，在未来的日子里，我要树立新的服务理念，加强自身业务学习，提高业务素质，个人服从集体，顾全大局，稳重做好自己的本职工作。大家坦城相待，增强团队意识，一起创造、维护和谐的工作环境，为实现贵宾专线新一年的共同目标而努力奋斗。想客户之所想，急客户之所急，不烦不躁，一切以客户的满意为中心，以工作好上加好为服务宗旨，贵宾专线没有最好，只有更好。