

# 超限工作人员心得体会 个人工作报告

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

## 超限工作人员心得体会 个人工作报告篇一

□

我乡党委政府高度重视此次学习活动，成立由党委书记为组长，分管领导为副组长的领导小组，并结合我乡实际制定了学习实施方案下发各村、乡直各单位，要求各村、乡直各单位根据文件认真组织学习。

□

(一)召开动员会。4月7日，我乡召开了乡村两级全体人员参加的动员会，要求各村、基层各站所把贯彻实施《规定》工作摆在重要日程，把学习《规定》作为当前反腐倡廉宣传教育工作的重要内容。

(二)利用多种形式进行宣传。4月份，利用乡利用赶场天设立法制宣传流动点，对《农村基层干部廉洁履行职责若干规定(试行)》进行宣传，并依托广播、宣传栏、宣传册，播放、刊登学习活动通知和《规定》全文，使农村基层干部深刻领会、全面掌握《规定》的基本要求和主要内容，营造学习的浓厚氛围。

(三)举办培训班。4月19—20日，我乡举办了党风廉政建设暨信访安全工作培训班，利用这次培训机会，我乡以《农村基

层干部廉洁履行职责若干规定(试行)简明辅导读本》为教材对乡村两级全体全员进行了培训。

(四)开展自查自纠。

在认真学习《规定》全文，全面把握其基本要求和主要内容的基础上，我乡号召全体基层干部严格对照《规定》的“八条禁止”、“四十一个不准”要求，并结合廉政风险防范工作，逐条逐项开展一次自查，着力查找在廉洁履行职责方面存在的哪些问题，针对查找出来的问题，并进行认真分析总结，然后按照《规定》要求规范自己的行为，不断加强廉政意识和行为。

□

乡党委政府成立监督检查组，全面掌握各村、各站所贯彻实施《规定》的有关情况。对重视不够、学习不深入等问题有针对性地提出了整改要求，并将整改情况纳入了年终党风廉政建设责任制的考核内容。

□

坚持有纪必依、执纪必严、违纪必究，对有令不行、有禁不止以及随意变通、恶意规避《规定》的基层干部，依照有关规定给予批评教育、组织处理或纪律处分，涉嫌违法犯罪。

## 超限工作人员心得体会 个人工作报告篇二

20xx年xx月xx日我成为公司的试用员工，到这天2个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮忙下，

我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。

在销售部的工作中，我一向严格要求自我，认真做好日常工作；遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，期望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感激销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮忙，感激他们对我工作中提醒和指正。

经过这两个月学习，我此刻已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自我业务潜力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

这两个月来我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的期望以一名正式员工的身份在那里工作，实现自我的奋斗目标，体现自我的人生价值，和公司一齐成长。

自此以后，我便不再烦恼。无论是多小的事情，我都认真做好。从小处开始，从细节着手，每次的任务都全力以赴。无论我是否接触过这些事情，我都愿意尝试。我相信人生会因自我的不断挑战而丰富多彩！

这是我的第一份工作，我相信我的选取。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的期望以一名正式员工的身份在那里工作，实现自我的奋斗目标，体现自我的人生价值，和公司一齐成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自我、实现梦想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一齐展望完美的未来！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

## 超限工作人员心得体会 个人工作报告篇三

20xx上半年马上过去了。在公司领导和同事的支持和帮助下，思想、学习、工作都取得了很大的进步，但成长却失败了。

我们将尽最大努力解决每一个问题。与同事相比，我不是最优秀的，但我有一颗好学的心，我会学习其他同事的优点。比如张文华耐心地接乘客，周浩对业务知识了如指掌，庞云龙沉着冷静，刘洋豁达开朗。每个同事都有很多值得学习的地方，我想我会在他们的影响下不断进步。

很多人以为客服只是一个咨询车次的地方，但我们心里都清楚，我们也是负责一个重要的任务，那就是售后服务。售后服务大家都很熟悉，是企业向消费者销售产品后提供的一系列服务。这里的售后服务也是乘客坐公交后反映的问题。

在当今激烈的客运市场竞争中，乘客的维权意识有所提高。在选择出行的车辆时，不仅选择车型和服务，还会选择有保障的服务。由于客户服务是乘客反映问题的主要方式，我们将认真记录和认真应对乘客反映的问题，真正维护乘客权益，为航站楼赢得良好声誉，发挥航站楼第一名片的良好作用，增强市场竞争力，为航站楼在客运发展道路上增添光彩。

保持乐观的态度是我做好工作的重要条件。我总是提醒自己保持一个积极向上、充满爱心和奉献精神的良好心态，把自己放在一个学习者的位置上，努力工作，努力学习。每一位同事都是我的指导老师，他们丰富的经验是宝贵的财富，是我学习的源泉。无论发生什么，我们都必须尽力而为。无论大事小事，一定会学到一些知识，积累经验。因为每天都要和个人较劲喊客户，经常发生口角。有时候，听到他们骂我们，我们不需要生气，保持自己的心态。我记得金庸先生说过一句话“如果你不生气，你就赢了。无论是被乘

客辱骂，还是遇到不顺心的事情，都不要生气。

其次，竞争激烈，尤其是现在火车降价，私家车增多，夺走了我们大量的客户。只能和服务谈，多抓返程乘客，提供细致的服务，真正了解乘客需要什么。

最后，我对自己建议：

1. 作为一名终端员工，除了踏实认真的工作，还要注意与各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，就能及时准确地回答乘客的各种问题。

2. 在按规定办事的前提下，也要注意方式方法，态度坚定，说话婉转，努力提高服务质量。

3. 做事要体贴细心。有时候因为一些小问题犯大错误，首先要想到后果；

4. 如果工作进度和工作过程中遇到的问题不能及时处理，应向上级反馈。

5. 加强礼仪知识的学习。上班学习远远不够。在业余时间，你必须学习相关的专业知识，了解与人交往时必须遵守的礼仪常识。而且还要清楚的意识到自己的问题，做事情足够仔细，考虑问题不全面，要想做好，就必须深入业务，了解乘客处理问题的心理灵活性。

6. 提出一些有用的合理化建议

7. 提高你的主动服务意识

这些正是我在工作中所缺乏的。通过思考，我认为，无论哪个岗位，无论什么工作，都是公司整体组织架构的一部分，都是为了公司的整体目标而奋斗。客服工作应该是“公

司形象，服务起点”因为对于旅行者来说，服务台是他们接触公司的第一步，是他们对公司的第一印象，第一印象很重要，所以服务台在一定程度上代表了公司的形象。同时，航站楼对乘客的服务是从服务台的服务开始的，好的开始就是成功的一半。我对其重要性的理解促使我进一步思考如何做好我的工作。所以我以后一定会更加努力。

## 超限工作人员心得体会 个人工作报告篇四

这个学期我作为新教师开始在瑞安市上望第五小学任教，从那时候开始我就明白了一句话：万事开头难。在刚开始的时候我遇到了很多的困难，在大学里学的那些毕竟只是理论知识，教学实习的时间也太短太短，可以说毫无经验。面对新工作，面对四个班的学生，又害怕因为自己的原因让学生没有掌握好知识甚至讨厌数学，在工作之初我花费大量的时间在备课上。

新教师面临的最大问题是不熟悉教材，不了解重点、难点，不会与学生的实际相结合来编写教案，很多时候我会照搬别人的教案来上课，结果很不理想。教学一年级的数学还存在这样一个比较棘手的问题：一年级的学生注意力特别容易分散，如何在教学中抓住学生的注意力是我要认真考虑的问题。

提高自身教学的一个重要方法是写教学反思，在这个学期的教学中我坚持写反思。在教学的过程中，很多教学细节都来不及想，课后我再次回顾这节课，就会发现很多自己出现的不足的地方，然后找出解决的办法，写好反思。我想通过这样的教学反思活动我的教学水平肯定会得到提高。

除了听课之外，平时我还坚持阅读，视书本为最好的朋友。要给学生一杯水，教师先要有一桶水，而如何使自己有一桶水，不停的读书不停的丰富自己的知识结构是唯一的方法。

一、对全体学生负责。教师教书育人是面对全体学生。必须

对每个学生负责，不能因为任何原因对学生区别对待。必须关爱学生，尊重学生的人格，促进学生的全面发展。

二、对学生未来负责。教育是一个长期发展的过程，而小学只是这漫长过程中的一站。教学是一个环环相扣的过程，一个环节出问题势必会影响下一环节，从而影响教育的整个过程。我们做教师的，应该着眼于未来，为学生的未来着想，不能因为一时追求成绩，拔苗助长。我们要为学生负责，为家长负责，为祖国千秋大业负责。

三、对学生所授的知识负责。我们在教学过程中教授给学生的知识，很多对学生来说都是新知识，是第一次见到的。第一印象是如此的重要，会给学生留下根深蒂固的影响。我们教授的内容必须准确科学。不允许出现模糊和错误的概念。要运用形式多样的教学方式，不能用照本宣科，满堂灌等方法来教学生。这样势必要求教师有足够的知识内涵，对所教学的内容有足够的认识，站在概念的顶端来教学生，才能让自己所教学的内容不出现模糊和错误。

一、认真备课，不但要备教材备教法还要备学生，根据教材的内容和学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到有备而来，每堂课都做好充分的准备，课后及时对该课做出总结，写好教学反思。

二、提高教学质量。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分调动学生的主体作用，让学生在轻松和快乐中学习，在课堂上老师尽量少讲，多给学生动手操作的机会，让学生自己获得新知识。努力在每一堂课中考虑各层次学生的学习需求和学习能力，让每一个学生都得到提高。

## **超限工作人员心得体会 个人工作报告篇五**

尊敬的各位评委，同事们大家好！

第三季度在区域营销部的正确领导和帮助下，本季度里各项工作都取得比较理想的成绩。以下是本人第三季度的述职报告，请大家审查。

首先，各指标完成情况：

(1) 10月-12月销售量分别为744.26件、891.36件、1026.37件，分别完成计划的102.5%、96.89%、100.2%。

其次，工作措施：合理分配，正确引导，奖惩分明，不断创新。

(3) 本季度重点培育品牌完成情况非常理想，主要离不开每月的《协议供货执行措施》的严格执行，在措施的执行过程中本着“奖惩分明”的原则进行对按要求积极完成重点培育品牌计划的客户进行奖励（双喜，芙蓉王，中华）等，把完成较差的客户扣除掉的畅销烟用来奖励完成好的客户，做好公平，公开，并在每月派发给客户的协议表上公布奖惩客户名单，充分调动客户的品牌培育积极性。

(4) 当前卷烟销售过程中，到存在的问题是需求满足率低：部分客户未能按平均数的要求报烟；公司货源投放不均匀客户不清楚当日投放品牌种类及数量导致乱报瞎报，使需求满足率打大折扣。在加强引导客户合理报烟的基础上，取长补短大力推行“网络信息服务计划”利用网络“电子邮件”给客户发送“卷烟日投放计划表”来提高需求满足率，并得到了部分客户的大力支持，如某某镇的某某，某某等20多个客户表示积极参与，这项作为今后半年的一项重点来抓，力争在通过半年努力把辖区需求满足率提高到60%（35%）。

营销服务：本季度严格按照《客户经理工作手册》及《客户精细化服务方案》要求，对辖区160户新老零售进行优质，用心的客户服务，并通过服务工作来提高客户对公司的满意度和支持度，100%的明码标价标签覆盖率，97%电子结算成功



率，充分体现了客户对我们服务工作的认可。

我们团队有两名优秀的组员，在平时工作过程中我们本着积极沟通、合理分工、协调合作、共同进步原则，积极协助市场经理工作，按时按质，高效的完成部门主管交办的工作任务。为部门的建设，公司的发展贡献微薄之力。团队没有最好，只有更好，我相信我们的团队会越来越好。

- 1、继续加强学习，主动转型，迎接挑战；
- 2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、多创新；
- 3、加强组织协调能力；
- 4、全面提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度。

以上是我本季度的述职，不正之处请大家批评指正。谢谢。

## **超限工作人员心得体会 个人工作报告篇六**

在思想和认识上，我坚持把思想、认识放在第一位，认真地听取干部骨干们对我的思想教育，不断地来提高自己的思想觉悟，让思想引导自己不断的进步，也让新知识不断地充实着自己，以至于我的思想稳定。

加强政治理论学习和条令条例的学习，以及各项规章制度学习，从而让我提高了思想觉悟，加强政治的敏感性。

在后勤虽然没有像正规班排那样天天训练，每天只是去做后勤生产方面的工作，但是军事训练是每个军人必不可少的任务，我们虽然很忙，但是还是会抽出一定的时间进行了业务训练，在考核的时候也取得了一定的成绩。

加强责任心完成好各项工作任务，在训练方面及时掌握训练

情况，根据训练加强了自身素质并完成上级交给我的各项任务。

一、学习积极性不够满足于现有理论水平，缺乏向理论探索意识事业心、责任感需要进一步培养和加强。

二、工作标准不够高，习惯于已有的经验、工作标准，而且只求过得去不求过得硬，没有按标准工作。

三、在一些细小的方面不够注意，思想重视不够，认识也不深，但是在今后的工作当中，我会努力的提高自己的思想认识，更加的严格要求自己，使自己的思想觉悟向更高层次迈进。

四、我在训练中缺乏一股拼劲，有时在训练上也只追求过得去就行，训练热情不高，有偷懒现象，不过从现在起，在今后的日子里，我一定会戒骄戒躁，充分发挥拼搏赶超的精神。因为作为士兵的我们都知道“武艺练不精，不算合格兵”！所以我要端正好态度，刻苦努力，锻炼身体，增强体质！

现在是我简单述说我的下一步工作打算：而今我将面临着是走于留的选择，但是不管是走还是留我都要正确去面对，不管以后我在哪里工作都要加强学习提高自身素质；在注重团结协作上，从严格要求自己始终坚持工作高标准；坚持和发扬良好工作作风努力培养时间观念和快、准、细、严、实工作作风；实事求是，紧紧围绕党委开展工作扎扎实实做好自己本职工作。

以上是我的工作总结，若有不足之处请各位领导和班长及战友批评指正，谢谢！

此致

军礼

## 超限工作人员心得体会 个人工作报告篇七

充实的日子总是在不知不觉中飞快地消逝。在附中实习的两个月时间转眼间就没了。在附中实习的日子里，有汗水，有疲倦，同时也有欢乐，更有收获！可以说这次实习体验，就犹如这金秋的季节一样，给我们带来了累累的硕果！

在指导老师吴老师的提携和帮助下，我渐渐的融入到工作当中。吴老师毫无保留地将她的授课经验传授给我，对我来说，真是收获颇多！

在吴老师的指导和支持下，我上了4节课，其中两节是新授课，两节是复习课。在教学实习中，我能认真备课，所设计的教案详细规范。在课堂教学中取得了良好的教学效果，能够顺利地完成教学任务。批改作业仔细认真，还经常请吴老师指出缺点和不足，不断地提升自己。在实习过程中，我深刻的感受到：上一节课容易，但要想上一节精彩的课很难！所以每次上课前，我都准备好详细教案交给吴老师修改，争取上好每一节课。

在实习八周时间里，我听取指导教师的语文课，写听课记录。在听课过程中，我深感，教学是一门艺术，课堂语言是这种艺术的传达方式。听课的过程，是积累经验的过程。在了解教学流程的同时，也应注意教学方式和组织教学能力的积累。实习期间我共完成了4个新课时的教案和课堂教学，得到指导教师、带队老师和实习小组的意见和建议。平时，协助教师批改作业，对同学进行个别答疑。了解教师的工作安排并参与集体备课。

熟悉了教学流程的之后，在指导老师的安排下，我们开始进行备课。备课不是简单地看教材，而是认真地梳理教材的内容和想方设法地用自己的语言表述出来。单是这个重新复述的过程就已经很考验我们的能力。以前作为学生听课，目的是学习知识；现在作为教师上课，是为了学生学习。目的不

一样，我们的注意点就不一样。由于缺乏经验，我对教材的处理、对讲授内容的把握做得并不到位。

教师既要讲授知识，又要管理课堂纪律，并且与学生进行个别交流。课堂出现了“讲课重点不突出，教学内容的整体性不够突出”等问题。另外，在教学过程中，我对时间的把握不够准确，上课的节奏较快，对于基础相对薄弱的初一（2）班来说有点难接受。另外，我没能很好的引起学生的学习兴趣，在某些知识点上讲解不够详细透彻，给学生造成一定的理解困难。针对出现的问题，吴老师会细心讲解哪些是重点，怎样突破难点，怎样自然过渡，并提议要多向经验丰富的教师学习，多研究教材和其他教学资料，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。经过吴老师不断指导和我自己的反复揣摩，现在的我已经基本能够驾驭课堂了。

我想作为一名师范生，要真正走向了工作岗位，还需要自己以后不断地努力实践，追求进步。虽然我还有很多做的不是很好的地方，但这次实习真的让深深的体会到教师工作的辛劳，也深刻理解了教学相长的内涵。要想成为一位优秀的教师，不仅要学识渊博，其它各方面如语言、表达方式、心理状态以及动作神态等等都是很重要的。

接下来是改作业的情况，批改作业，纠正学生的错误，弥补其中的不足，是非常重要的。在批改之后，我都会指出其优点和不足，写上激励的评语，并且强调改正缺点的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励开导。我的指导思想是不断给学生纠正错误、完善缺点的机会，身为教育工作者，必须要用足够的耐心和毅力去爱护每一个学生。

在指导老师的悉心指导下，我充分发挥主观能动性，把在大学课堂上所学的理论知识和实际教学相结合，在实践中学，在学中实践，认真开展教学工作，认认真真、勤勤恳恳，我付出了很多，但也收获了很多。

在实习期间，除了教学实习和班主任工作，我在实习小组里也尽力尽责，与队友团结合作完成该完成的任务；一起探讨调研课题，一起研究调查问卷；与队友相互帮忙，相互听课，互相借鉴经验，虚心听取别人的意见和批评。这一方面巩固了我们之间的友谊，另一方面给我的实习工作起了很大的帮助，我从不同的队友身上学到了很多，如不同的教学风格，班主任工作技巧等等。

这次实习体验使我受益颇多，也对自己做了一场绝好的检验。作为一名语文老师，基础知识要扎实，知识面要宽广，平时要做有心人，多多细心观察生活，留意身边的事情，并将他们灵活的运用渗透于教学之中。其实，学生也是我的老师，我们一起成长成熟。

虽说我们的实习已近尾声，但我对教学的追求和努力将一如既往，我对学生的关爱也将永不消减，作为准老师的我将在以后的学习、工作、生活中不断努力、不断成长，争取做一名优秀的人民教师。

回顾过去两多月的实习工作，心中充满感激。我要感谢我的学生，是你们让我感受到在工作中不断成长的快乐和对自己逐步建立的自信，是你们让我找到作为教师进行专业发展的支撑点——基于实践的学习与反思，是你们给予了我很多关于教育、关于人生、关于学习、关于生活的思考的火花。我要感谢学校的老师们，是你们兢兢业业的认真负责的态度给了我榜样的力量，让我深深感受到教师工作的重要与伟大。

实习尽管辛苦忙碌，但却是对我人生的一大有益的尝试和磨练。最后，我要感谢指导我的吴老师，是她让我学到了很多的教学知识，使我从稚嫩的教学走向了成熟的教学。

## **超限工作人员心得体会 个人工作报告篇八**

（一）继续做好各项常规工作，做好后勤服务工作。

1. 在学校领导的指导下，继续抓好总务处的日常工作，健全落实总务处人员的岗位职责，贯彻勤俭办学方针，严格财务制度，合理使用各项经费，为学校理好财，管好务，使有限的财物发挥更大的作用，为学校提供后勤保障。

2. 热情主动地做好办公用品、学习用品等的发放工作，认真及时做好记录。急教师所急，想他人所想。在工作繁忙时，要根据事情的轻重缓急，合理安排好工作顺序。

## （二）加强对校产、电教设备的管理，发挥设备功能。

1. 加大校产、电教设备管理，确保设备的正常使用，本学期开始分阶段实施教育终端显示器的更新，让其发挥“育人”功能，做到物尽其用。

2. 进一步做好校舍、校产和电教设备的登记工作，建立一套规范的校产帐目，严格执行物品采购、保管和注销的手续。期初做好各室财产交付使用记录；期末做好财产清点工作。

3. 采购设备物品，按政府采购中心要求严格执行。坚持质量第一，按时完成采购工作，对教育教学工作中需要常备物资、材料有适当的库存量，使其在学校教学中发挥出更大的作用。

## （三）精益求精，办好食堂。

### 1. 牢固树立“卫生第

一、安全第一”的思想，不断规范操作程序，本学期组织一次从业人员卫生知识操作技能的培训，提高食堂工作人员的业务技能，加强团结协作，改进服务态度和方法。

2. 加强管理，降低成本。做到每周配菜有计划，营养合理化，品种多样化。

3. 经常了解师生用膳情况，听取师生合理化建议，改善膳食质量，每周菜单及时公布，切实解决师生及其家长的后顾之忧。

#### （四）常抓不懈，提高安全防患意识。

1. 强化师生午餐、饮用水的安全管理，严格把好食品采购、加工和餐具消毒关，不断提高从业人员的卫生意识，保障全体师生的健康成长。

2. 加强校园巡视，对存在安全隐患的校舍、设施、体育器材等及时彻底维修、排除。

#### （五）抓好校园环境建设，提倡节约。

1. 重视校园的绿化工作，对花草树木的生长情况经常检查，及时督促养护人员修剪、施肥、除草、施药等，同时教育学生养成爱护花草树木的良好习惯，自觉维护校园绿化环境。

2. 协助德育处落实校园环境卫生包干制。做到校园内地面常整洁，室内最优美，提高文明校园的品位。

3. 大力开展节电、节水、节纸等节能活动，提倡节约，反对浪费。加强平时的巡视和检查，对可能的浪费水电现象要及时制止。

总务处全体工作人员要在校长室的领导下，在各部门的配合下，热情待人，以身作则，依靠全体教师，努力做发上各项工作及其它突击性、临时性工作，为实现我校的办学目标作出应有的贡献。

## 超限工作人员心得体会 个人工作报告篇九

为了达成“用户认可第一”，我除保证天天提前做好班前筹

备工作，做到准点开门、满点服务以外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向顾客推广我行商品，如基金，国债，保险等；并做到讲解简明扼要，浅显易懂，让顾客在最短的时间内知道我行商品，同意我行商品。对优质顾客，我基本用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。除此之外，我还耐心细致地向顾客解说个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，遭到顾客好评。就曾遭到顾客口头表彰20余次，未接到过一次顾客投诉，多次遭到单位领导褒奖。

我一直坚持“工作第一”的原则，认真实行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、不辞劳苦，时刻以“革新服务，持久服务”的服务理念鞭策、健全自己，以用户认可为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处重视对职员素质培养的今天，我刻苦钻研业务技术，在熟练学会了原业务步骤的基础上，认真主动地学习新业务，特别钻研个金业务。在工作中他总能想顾客之所想，急顾客之所急，给顾客最认可的服务。全年来，我办理业务迅速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年到今天一直担任业务主管，在储蓄所人手紧急不足的状况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范用途。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最好主管”荣誉称号、两次在分行评为“最好核算水平”奖、二季度差错在全市排行榜第三。这部分荣誉与成绩的获得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技术的同时，我还注意努力提升自己素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技术。



通过这几年的工作，使我的综合素质得以提高，也训练得愈加成熟。在将来的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的进步敬献我们的一份微薄之力。

我工作口号是：“向顾客提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

## 超限工作人员心得体会 个人工作报告篇十

任职预算员以来，我能按照国家及公司的各项规章制度，按时按质地完成公司的各项经营管理工作。按公司的规定要求，每月的月底提交当月的考勤记录表和月度工作进度情况表。按时参加会议，对自己阶段内的工作情况做分析报告。

1、服从公司领导的工作安排，积极做好各项工作。本人在工作中，总是以大局为重。积极参与公司的各项工作。总是保质保量、按时按点的完成公司安排的工作。

2、积极适应和遵守执行公司的各项管理制度的改革，进一步加强工作责任感。今年以来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项现行的规章制度和预算员的职业道德为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

3、利用工作之余的休息时间加强学习。平时注意收集有关现行的定额资料文件，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识。努力学习计算机知识，提高自己的工作效率。在以后的工作中，要更加努力学习，提升自身素质，从而把工作做的更好。

20xx年至今先后完成了xxx项目;xxx项目;xxx工程;xxx项目;xxx项目等工程预算编制和结算审核工作。

施工图预算是确定工程造价、签订建筑安装工程合同、实行建设单位和施工单位投资包干和办理工程结算、实行经济核算和考核工程成本的依据。计算时要认真、仔细、不能少算、漏算。同时要尊重实际，不能多算，不高估冒算，不存侥幸心理。编制时，不依编制对象与自己有利害关系，或牵扯个人原因而因人而异。要服从道理，不固执己见，保持良好的职业道德与自身信誉。在以上基础上保证“量”与“价”的准确合理，做好施工图预算。

以上是我见习期以来的工作总结。在这期间，通过学习不断提高专业技术知识，在实践中积累经验，取人之长补己之短，再加上自己的分析和思考，使自己有很大的收货和进步。在今后的的工作中，自己还要加倍努力，提高自身综合素质和专业技术水平，迎接更多的挑战。