

# 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告篇一

招商银行由香港招商局创办，并以18.03%的持股比例任最大股东，是中国内地规模第六大的银行。下文是招商银行职员工作报告，欢迎阅读！

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到嘉兴招商银行实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十几天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体会工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。

7月12日到7月20期间，我在银行大堂里做助理，主要的工作内容是：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销招行各类中间业务产品，向客户解答各类关于招行的金融业务产品的问题。大堂经理这个岗位是银行的讲解员我得配合大堂经理做好对各类金融产品的营销介绍，作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品的讲解和推介。大堂经理这个岗位能培养足够的耐心和应变能力，在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会

发生摩擦，这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行的atm机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，整个银行只有一个窗口开着，而仅有的那个窗口被业务堵着，大堂里等待的客户都将近20分钟左右，客户的抱怨情绪就会出现，这时候就要考验大堂人员的耐心和应变能力。

7月21日到8月5日期间，我在银行的零售部马老师的办公室实习，由于很多事情都无法让我去做，在这段时间里事情就比较少，人也过的比较清闲。在这段时间里除了完成马老师给我任务之外，认真学习《零售银行》这套杂志，其中优秀的理财专员的经历和经验给我留下了深刻的印象，《零售银行》这本杂志还对我们面临的问题提出了解决方法，值得银行零售部的工作人员学习。这本杂志还教我们一些理财的小技巧，比如用本子记入客户的详细的情况包括熟悉程度，资金如何，风险承受能力如何，理财产品购买如何等等。虽然这段时间内让我做的事情不多，但是这些事情也锻炼我的细心和耐心。在这段时间里，我也发现了银行工作人员并不是我想象的那样轻松，他们一天工作的时间是那么的长，而且还经常晚上要开会，加班，还需要定期进行考试，还要让自己有可观的业绩。电话一直响个不停电话一直接个不停是我在马老师办公室的最深刻的体会。除此之外，因为经常在没事的时候翻翻报纸，知道一些现在的一些金融业的事情，一些时事政治，对《金融时报》的文章，对我写学年论文还起到了一些作用，对明年的毕业论文也给了方向。

## 1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正

所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

## 2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

## 3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟

客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

#### 4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

#### 5、理财产品销售和第三方存管

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

#### 2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的

理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

## 一、校园招聘实习

年月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

### 1、全新认识

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

### 2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅

是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

## 二、实习内容

### 1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

### 2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，

通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体会，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以就需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

### 3、大堂经理要比任何人都专业

在储蓄营业部实习了一个月后，中山二路二级支行丰兴支行开始试业，我被分配到丰兴支行零售银行部担任大堂经理。新的环境，又是一个新的挑战。其实银行的大堂经理需要有很专业的知识和很好应变能力，才能解答好客户的问题、引导客户办理业务和处理在大堂发生的一切事情，而之所以把新手作为大堂经理，我想主要是因为这是一个学习型的社会，刚开始可以不懂，可是不可以每天都不懂，我刚开始站在大堂里很紧张，不知所措，生怕有人过来问业务，担心不会回答问题怎么办，其实我太多虑了，不懂可以问柜员，只要跟客户说明自己刚开始做不是很熟悉就行，客户一般都可以谅解的，但是以后就不可以老是请问别人，自己应该要变得比柜员更专业。当环境逼着你要去学习时，求知欲和压力就这样被激发，我想新手就是这样速成的。

### 4、信用卡设点销售、扫楼、网点拦截

支行交给了我们实习生一个工作，就是营销信用卡，这也是我们实习期间的一个重要的任务。主要的营销方式有设点销售、扫楼和网点拦截三种。其中设点和网点拦截效果比较好，因为设点都是在人流量比较大的地方，而且都在写字楼附近，客户资源比较多，而网点拦截的授信要求会比较低，办理的客户量大。而扫楼效果不佳是因为一般的写字楼是不给进去销售的，保安会进行阻拦，而且在上班时间企业员工一般会抗拒推销，从而使销售难度加大。

## 5、理财产品销售和第三方存管

招商银行自身推出了很多的理财产品，包括了新股申购、基金定投和金葵花理财产品系列等等，并且和许多的其他机构有业务合作，例如中美大都会和招商信诺等等，这些机构一般在招行网点有驻点人员销售其产品，大堂经理和其他的员工也有任务去销售，例如中美大都会的“吉祥一生”和招商信诺的“步步为赢”，每隔一段时间都会有业绩通告，行员都会得到一定的业绩奖励。我的主要工作是通过挖掘客户需要，进行简单的产品介绍，当客户有意时，进行转介绍给专门的客户经理。第三方存管是现在银行争夺客户资源的无硝烟的战场，当我在联合证券和平安证券驻点办理第三方存管期间，并不是“守株待兔”等客户过来，而是主动跟客户交流，介绍招商银行的的优势，让客户选择招行，享受招行无微不至的服务。

## 6、比较密集的专业知识培训

来招行让我印象最深刻的就是招行是个营销倾向性很强的银行，专业知识的培训非常密集而且很到位，不但有自己行员内部的培训，还有其他招行合作机构的培训，让我的知识结构更加多元化和专业化，这是在其他银行是学不到的，让我终生受益。

## 三、实习总结

刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后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。



通过这次实习，我对自己的专业有了更为详尽的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的储蓄和零售业务，但是，这让我更深层次地理解银行营业部的业务流程，尤其是部门分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。通过这段时间的学习，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对大学所学知识的巩固与运用。从这次实习中，让我更清晰明白个人的职业发展前景是靠个人不断的主动学习和刻苦专研得来的，一个人应该不断的丰富自己的专业知识和职业技能，从而形成自己的核心竞争力。

## 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告篇二

(1) 在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作。

(2) 严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之

所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3) 勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

(4) 生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

(1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2) 创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

## 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告篇三

今年暑假，我有幸去了一次有意义的“社会实习”活动，在xxx市象山南路洪客隆促销卡夫果珍。总结这十天以来的工作，我知道了在外兼职并不是一份轻松的差事，虽然每天除去吃饭时间只工作4.5个小时，但还是让我体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。以及在超市的促销过程中发现，尽管卖的只是一袋食品，还是发现社会的贫富差异巨大，以及人们的素质差异。还让我感到超市这段期间二楼虽然在装修，应该还是比较混乱的，却依然有着严格的管理系统。

开始面试了，万姐逐个让我们进行自我介绍，包括工作经历以及如何进行促销。我在08年暑假是有过一次促销经历的，恰好是卖雀巢橙c与卡夫果珍是竞争对手。由于之前已有过几次促销经历，并且得知万姐喜欢声音大的女生，于是悄悄将声音提高好几分贝，并且自我介绍起来挺自信的。将自己的工作经历说出来，强调当初的卖点是雀巢与kfc合作的，这样容易招徕顾客。告诉顾客雀巢橙c在kfc也有卖的，却要好几元钱一杯。而自己买来冲的经济实惠，并且可以掌握浓淡，自己冲调安全放心，以及夏天补充维生素c等常用果珍促销手法。并且现在在搞特价活动还有小礼品赠送。其他人虽然没做过果珍的促销，却也是各有特色，有做过食品的，有做过化妆品的。都是一些能说会道的女孩子。

看得出来，万姐对我还是比较满意的，于是让我选了个离家较近的象南洪克隆。再挑选了几个女孩子。其他人则等待8月8日王子饼干的促销或者是未选上。期间3点半又来了几个女生，竟然是迟到的。其实，遵守约定时间对于面试成功那是非常重要的。下午经过培训，7月31日去看下现任促销怎么做的，经过交接，8月1日就能正式上岗了。原定是工作1个月的。为何只有十天后文交代。

接下来开始培训了，万姐让我们准备笔和纸，她报卖点，我们记下来。掌握了一些产品信息以及卖点我们开始背诵了，“卡夫果珍魔幻世界让孩子爱上喝水，欢迎免费品尝卡夫果珍。现在搞特价啦，原价14.4现价12.9，里面是20条独立包装，冲调方便，夏天多喝果珍帮助孩子多喝水，补充维生素c老少皆宜，老人家喝促进人体对铁和钙的吸收。并且采用最新碱糖技术，糖尿病人也可以喝现在还送一个价值2—3元的魔幻喷水器等等”这些就是一些基本叫卖了。顺利通过后。回到家准备明天的交接了。

由于骑车比较方便，于是31日晚上来到洪克隆，这里最近开始装修。感觉超市比较混乱，找卡夫的堆头找了一圈，发现

摆在角落的冰柜边上。由于是晚上，人还是比较多的。现任的促销员正在忙着绑礼品。和她打过招呼后2人随便聊了聊。发现竟然是同一所学校，只不过她在继院。并且是即将面临毕业的大四学姐，还是住在同一栋楼(她住4楼，我住1楼)。他是江苏人，今年暑假没有回家，与同学合租了房子在南昌打工。一个人在外一定不容易，觉得她挺厉害也挺不容易的。熟悉了下地理位置就能安心回家准备明天的工作了。

1日下午，提早十分钟到达，开始冲调免品，以前在雀巢是导购阿姨冲好了浓度的，这次轮到自己冲了，平时也不爱喝这个，大姐又说不要放太多粉，后来才知道冲的是多么的淡。品尝的顾客都说很酸，有经验后，基本能掌握冲调的浓度了。发现免品的口感对于销量实在是很重要，所以为什么说产品的品质最重要呢?如果东西不好喝，没喝过的人完全不会考虑去买，甚至喝过人说这是柠檬味的吧(其实免品做的都是甜橙，只不过冲的很淡所以好酸)如果产品口感不错，就可以吸引顾客购买的欲望，再加上介绍，赠送的小礼品，搞特价活动，以及对人体的好处，一些年轻家长都比较容易购买。对于最难卖的是那种老人家带着小孙子逛超市的，用另外一个促销员的话说，老人家都是“铁石心肠”。当然也有例外。只能说老人家都比较会过生活，并且十多元钱一包的东西他们还是觉得挺贵的。当然也有例外的。所以我们的消费群体主要针对一些儿童以及一些年轻人。

在屡战屡败，重新再战后，大约看得出哪些人可能购买或根本不会购买，在人多的时候就能选择购买几率大的人介绍。然而超市二楼在装修，所以东西摆在一楼显然是放不下的，于是在这么一个大超市竟然找不到很多东西。这无疑影响了超市的客流量。尤其在工作日的时候，到了晚上，人依旧是少的可怜，2、3分钟也就推过来一辆购物车。要进口才和尽量保持亲和力后，每天的销量却只能维持十多袋，显然是跟不上销量的，最多的一次也就8月9日卖了将近30袋。于是公司开会决定，停掉销量不好的几个超市的促销活动。

期间，有一些小插曲引人深思。在我附近工作的认识了3个促销员。绿盛牛肉干的，五洲牛肉干的，还有一个小厂家叫拿趣牛肉干的。在人少的时候，吃饭的时候我们聊一聊。彼此都是大学生，又同在外兼职，话题还是蛮多的。然后大约在7号晚上，我正在叫卖，卡夫的导购大姐走过来对我说，工作的时候千万不要偷吃免品，我莫名其妙，告诉她我从来不喝果珍的。她告诉我说卖拿趣的那个女生被保安抓走了。原来那个女生吃了给客人免费品尝的牛肉干，按照超市规定以及我们上岗前签订的工作协议，是不能偷吃免品的。当时非常非常吃惊，因为大姐告诉我说至少罚500。处罚真的很严厉啊。后来听他们说的细节是这样的：保安是穿便衣的，那个女孩子不认识他，之前我们就知道她会吃牛肉干，她告诉我们这样方便给客人介绍牛肉干的口味。那保安就在那个女生边上，告诫了2次不能吃牛肉干，撞见第三次后，保安问她在吃什么，她拿着包装纸给他看看样子女孩子以为保安是客人打算介绍一番。保安见状就说你跟我走一趟。我和另外几个促销员为那女孩子的遭遇感到同情，但从这件事后我们可以得知，在未来走向社会后，工作中的规章制度一定要遵守，无规矩不成方圆，一定要约束好自己，更不能触犯了法律！回家后与老爸讨论此事，得出结论，罚钱事小，名誉是大啊！那个女孩子在这工作第四天，每天三小时15元的报酬，4天才60元，不但自己罚钱，厂家也要罚钱，真是得不偿失啊！

## 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告篇四

一学期结束了，本学期，我从各方面严格要求自己，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，有计划、有组织地开展教学工作。为使今后的工作取得更大的进步，现对本学期教学工作做出总结，以促进教学工作更上一层楼。

### 一、创设良好的学习情境。

创设情境有助于学生自主学习。只有将认识主体置于问题情

境中，才能促进认识主体的主动发展。教学中，精心创设教学情境，有效地调动学生主动参与教学活动，使其学习的内部动机从好奇逐步升华为兴趣。通过精心设计，巧妙地将学习目标任务置于学生的最近发展区，促成学生对新知识意义的自主建构，让学生在充分地经历探索事物的数量关系和变化规律的过程中，发展智力。

## 二、让情境“活化”数学

### 1、让学生在合作情境中交流互动。

新课改倡导学生在合作、交流中学会学习，懂得合作。对于低年级学生，伙伴之间通过倾听、分享、交流、互助与反思，使每个人都可以从同伴那里获得信息和启示，进而丰富个体的情感和认识，促进学生顺利地自我构建知识和创造知识。

### 2、让学生在生活情境中亲近数学。

只有从生活中来的数学才是有意义的数学。数学课程内容的呈现应该是贴近学生的生活现实，使学生体会到数学与现实的联系，认识数学的价值，增进数学的理解和应用数学的信心，激起学生亲近数学的热情，让课堂真正成为生活化的课程。

### 3、情境教学在数学新课程教学中已显出了旺盛的生命力。

我在课堂教学中积极为学生创设各种情境，使课堂成为生活性、趣味性、活动性的课堂，让学生产生浓厚的学习兴趣，积极去发现、去创造，真正实现知识、能力、情感、态度、价值观的全面发展。

## 三、尊重学生个体差异。

由于班额过大，学生间存在很大的个体差异，因此教学中，

教师调控教学内容时必须在知识的深度和广度上分层次教学，尽可能地采用多样化的教学方法和学习指导策略；在教学评价上要承认学生的个体差异，对不同程度、不同性格的学生提出不同的学习要求。针对本班的知识基础和学生情况，在平时教学中，我采取书上的题学生做完后教师检查到位，我认为这样能准确掌握学生学得怎么样。为了调动学生的积极性，我采用了争做小小主考官的策略，让能力强的学生先通过各项基本能力考核，当上主考官，再指导他们考核选拔第二批、第三批主考官，既为教师减负，又培养学生的能力，既能充分调动学生的积极性，又能让不同程度的学生分次达到学习要求，效果比较明显。

#### 四、用爱育人以心取信

虽然我不是班主任，但是全员育人的教育思想在我的心中已牢牢扎根。我常常教育学生要爱学校，爱班级、爱老师、爱同学。如果连自己身边的人和物都不能相处好，谈何爱祖国、爱人民呢？因此我时常不失时机地抓住一切可以利用机会，如利用教材内容对学生进行常规教育，对学生的行为习惯、文明礼貌、思想品格等方面品德的培养和爱的教育。例如遇到学生因小事吵嘴或打架，我会主动对他们进行思想教育，告诉他们要学会关爱他人，让他们学会处理同学之间的关系。对本班的“问题学生”和“成绩低下”生，不是几分、排斥，而是给予亲切的关怀和爱护。对于学习落后的学生，我时常给予鼓励和帮助，为他们解决学习的困难，使他们有信心继续学习。我用我的心去教诲我的学生，我用我的情去培育我的学生，用自己的行为给他们树立爱的榜样，真心地与他们交朋友。

总之，我认真地备好每一节课，在备课中，我认真钻研教材、教学用书。学习好新教学大纲，虚心地向别人学习别人的先进经验。力求吃透教材，找准重点、难点。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点。运用多种教学方法。从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维。在教学中，有意

识地通过生活、实例、活动、游戏等形式引入新知识点，让学生感受数学知识在日常生活中处处存在。并通过学生的亲身感受、操作、实践、体验、讨论等方法，创设情景来激发学生的学习兴趣，实现了学生感知知识形成的过程。

## 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告篇五

总结工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题。下面是小编整理的关于普通职员工作报告，欢迎阅读!更多总结范本点击“”查看。

### 普通职员工作报告1

在x工作这段时间，收获很多，吸取了很多工作经验，工厂是一个非常磨砺人的地方，其实过去很长一段时间就是这么过来的，我很珍惜机会，我会把一些简单事情做好，然后尝试更加难的事情，在x工厂这段时间让我感受到了坚持的意义，让我懂得了做什么事情都应该鼓励自己，加紧学习这个道理，虽然每天工作确实都是很无聊的，但是做一件事情需要有非常坚定的态度，这段时间对我影响很大，我感觉自己还是需要时间去积累，很多东西不仅仅是一句话而已，更多的还是要相信自己，无论是身处何地，做什么事情，这些都是有讲究的，就这段时间在x工厂的工作我也总结一番。

#### 一、态度坚定，工作认真

看上去在工厂这里工作，很多时候很简单，但是很多东西都是需要时间积累，知道做跟做好完全是两码事，现在我也在不断不断的积累经验，我想让自己在x这里实现自己的价值，我对于今后的工作其实都是有一个大致的规划的，态度是我一定要坚定，我想了想刚刚来到x这里的时候我还是不够坚定，其实这时会出问题的，在今后的工作当中一定要认真负责的



对待，当然很多时候这些都是一个过程，不能缺少，工作的时候我认真努力，每天反复的在做一件事情，确实非常枯燥，工厂其实就是这样做好足够的心理准备，积累足够的工作经验，那么枯燥将会带来很多收获。

## 二、学习积累，创造价值

在工厂工作一定要有效率，同时也也要保证质量，这一点对我影响深刻，这段时间来我也是在不断的请教别人，我希望能够早就更好的自己，工作当中还是需要端正好态度的，保证工作一个效率，在工厂产量是非常重要的，这段时间以来我非常重视产量这一块，我会花足够的时间去创造更多的价值，我希望能够在未来短时间内做好自己，成长自己，学习就是一个最直接的途径，学习工作技巧，加强这方面的工作意识，当然很多事情都是在这么一个状态下面慢慢积累过来的、能力是一方面，学习也是一方面这相互之间一点都不矛盾。

## 三、端正态度，纠正不足

我感觉自己有的时候还是效率不够高，当然这跟我接受能力还是有关系的，在接下来的工作当中我会继续加强这些，实践是非常关键的，当然我也会提高能力，纠正不足的地方，不辜负了这段时间自己的付出。

## 普通职员工作报告2

### 一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要求球自己，摆正工作位置，时刻持续“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮忙下，始终勤奋学习，用心进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强

学习，牢固自己的工作技术！

## 二、设备操作，工作领悟

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变潜力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的潜力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作潜力，使自己在自己的岗位上发挥到最大的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，也能使公司获得做大的效益，这样我的做的和收获的也能到达一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的潜力有限，每件事的成功都是靠群众的智慧，所以和同事们团结在一齐才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅仅是个人的事也是一种工作的义务！我会履行我的义务，锻炼培养自己的交际潜力。

## 三、回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作潜力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信透过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会潜力，也感谢领导给我这一个适宜的工作位置，让我能为社会做出自己应有的贡献。

一年来，我做的已经是最好了，我相信在今后的的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还是有所瑕疵，但是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错

是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。但是我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和潜力用在工作上，相信自己必须能够做好！

### 普通职员工作报告3

很荣幸在世纪花园担任保洁员，这份工作对于我来说来之不易，从上岗的第一天开始，我就以严谨的态度来对待这份工作。

在世纪花园小区，我怀着真诚服务的心，努力做好本职工作。从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数业主、租住户的谅解与支持。如果说这期间的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的保洁队伍，有一群有热情、肯于奉献的物业管理人。作这个半年小结的目的，不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到冷静回顾一下自己这段时期的工作得失，总结经验，吸取教训，以期待在今后的工作中做得更好。

保洁员是一个再普通不过的岗位，但是我一直都在很用心地做，用心地干。在我的工作过程中，我学到了很多做人做事的知识，在各方面都有了提高。在工作中我一直端正自己的态度，谦虚地做好每一件事情。同事工作的热情也感染了我，我做的工作是简单的，但是重要的，公司的保洁工作关系到一个公司的整体形象，把干净整洁的一面展示给住户让我觉得很有成就感。做保洁这份工作的，一定要有良好的心态，做好自己份内的事，在公司需要的时候多奉献一点努力。在从事保洁工作中，我边干边学习，在此期间，保洁的日常工作主要靠的是公司领导的有效指挥，靠的是管理人员的高度自觉。半年来，在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

半年来的工作，也暴露了自身存在的一些问题，如在自身要求上还比较放松，对一些细节注意还不够，有待在今后的工作中予以改进。今后，自己将向先进学习，掌握更多技能，提高自己的专业水平，决心在平凡的工作岗位上，投入更多的时间、更大的热情，做完公司布置的各项工作，不辜负公司领导的期望，更好地为业主服务，为公司添彩。

#### 普通职员工作报告4

作为一个管理者。要充分发挥自己的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质。树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。我充分认识到自己既是一个管理者。更是一个执行者。要想带好一个团队。除了熟悉业务外。还需要负责具体的工作及业务。首先要以身作则。这样才能保证在人员偏紧的情况下。大家都能够主动承担工作。经过一年多工作的锤炼。我已经完成了从学校到社会的完全转变。已抛弃了那些不切实际的想法。全身心地投入到工作中。

随着工作越来越公司新员工工作总结得心应手。我开始考虑如何在工作中取得新的成绩。以实现自己的价值。我从来都是积极的。从来都是不甘落后的。我不断告诫自己：一定要做好每一件事情。一定要全力以赴。

通过这一年的摸打滚爬。我深刻认识到：细心、严谨是所应具备的素质。而融会贯通、触类旁通和不断创新是平庸或优秀的关键因素。由于我们的见习工作结束后。就是正式参与齿轮箱的装配了。也就是要独立的去工作了。师傅只是起指导的作用。关键在于自己。由于我在实习期间的好学和认真的工作态度。练就了很好的基本工。所以工作起来就很顺利。识图能力也很不错。很快就适应了独立装配的这份工作。而且也多次受到领导的好评。

由于我在实习期见。就直接参与齿轮箱装配。所以。独立工作后。也就是师兄师弟们一起继续装配齿轮箱。由于齿轮箱

是一个比较复杂的设备。装配精度要求很高。齿轮箱在装配过程中有经常有热装和冷装。这些装配对装配人员的要求是非常严格的。尤其要准确测量其加热或冷却后的尺寸。因为刚从学校出来没有测量的经验。后来在师傅的耐心的讲解和指导下。慢慢的掌握了测量的窍门。加上平时多练习测量。这些问题也就慢慢的随之解决。现在觉的它也没有什么难的。只是。没有掌握窍门而已。

平时在装配过程中会遇到很多问题。遇到问题后大家共同分析讨论以得到解决方案。在这过程中我也学到了很多书本上学不到的东西。在这一年的装配工作中也总结了不少经验。为我以后的齿轮箱设计工作打下了良好的基础。使我受益匪浅。

新的一年我为自己制定了新的目标。那就是要加紧学习。更好的充实自己。以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。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。

要在竞争中站稳脚步。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。我也会向其它同事学习。取长补短。相互交流好的工作经验。共同进步。争取更好的工作成绩。

## 普通职员工作报告5

我于20x年x月份加入了昊华宇航化工有限责任公司市场营销处这个大家庭，在市场营销处工作的这六个月里，我在领导和同事的帮助下学到了很多以前没有接触过的东西，我也从刚开始的懵懂入职到现在的能够独立完成日常本职工作，这一段的工作历程也让我认识到这并不仅仅是工作，更是学习和提高自己的机会。在此我衷心的感谢市场营销处领导以及各位同事的帮助。

现在我将这六个月的工作总结如下：

- 1、认真完成了入厂培训工作；
- 2、认真学习并掌握pvc产品的基本类型，熟悉与产品相关的基础知识；
- 3、熟悉业务员的日常工作流程；
- 4、熟练掌握了营销工作所需要掌握的各类工作软件；
- 5、不断了解公司产品市场前景；
- 6、协助同事完成销售工作中的各项流程；
- 7、自己不断努力学习销售工作的各种知识，是自己早日成为一名合格并且成功的市场营销人员。

3、对于公司销售工作中采用的工作软件以及工作流程的不了解，这也让我在刚入职的最初阶段里每天都只能看着同事们忙的不可开交而自己帮不上忙，只能做一些最基础的工作，虽然到现在对于各类销售中所需要的软件知识和流程内容都有基础了解，但是学无止境，很多工作中出现的问题还不能自助解决，但是我相信在同事的热心帮助和耐心辅导下，我的这个不足会很快得到弥补。

4、对于自身而言，我对产品理论知识的了解还不够扎实，销售经验的实际操作能力也不足，工作经验方面也有待提高，对于和客户的交际能力也欠佳，还需要想领导和同事多多沟通学习。

通过上面对于工作的总结和不足的认识，我深深觉得继续加强对于业务知识的学习，提高自己自身能力的必要，在今后的工作中，我会继续努力通过下面的途径不断学习提高自身

素质，首先是通过资料继续加强专业知识的学习，继续坚持产品知识的学习，努力成为一名不仅仅是合格更是专业的营销人员；其次是要继续向前辈学习，工作中始终保持谦虚谨慎、虚心求教的学习态度，努力学习同事任劳任怨的工作作风以及处理工作问题的方法和能力；还有就是不断迎接新的工作挑战，在实际工作中不断检查自己不足，反省自身能力缺陷，更快的提高自己。

经过半年的工作历程，我认为自己能够积极主动完成本职以及领导安排的工作，也可以很好的团结同事，迅速的融入到团队之中。在今后的工作中我也会对负责的工作付出全部的精力和热情，始终保持积极向上的态度，始终坚定对工作的这份责任心，努力去完成并且完成好每一项工作内容，始终满怀热情的去面对工作中每一个新的挑战。

## 普通职员工作报告6

时间匆匆转走，现在的工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。一个多月的试用期下来，自己努力了，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。

在各部门的帮助和支持下，我做好统筹及上传下达工作，把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司宣传、人事管理、职工培训、档案管理、后勤服务及公司保卫等多方面的任务。为了加强对人、财、物的管理，我完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。

做好办公室工作，有较高的理论素质和分析解决问题的能力。

通过各种途径进行学习，为此各办公室都配备了电脑，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要。提高了理论水平、业务素质和工作能力。

工作上我认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

在x上班的日子里，我渐渐喜欢上了这个地方，喜欢上了这份工作，想在这里慢慢成长成材，成为一名合格的正式x里的职工，一个月的学习与工作，让我成长了很多，今后我会继续努力，一如既往地保持着优良的作风，不断地完善自己，作出一番成绩。

## 1、工作收获：

(1)工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

(2)工作适应力逐步增强

(3)踏实的工作态度：我坚持工作踏实，任劳任怨，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

## 2、工作中存在的不足：

工作细心度仍有所欠缺；在日常工作中，时常有些工作因为不够细心，从而浪费时间或是再做一遍。相信在接下来的工作中，本人一定会仔细、仔细、再仔细来完成每项工作。

接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改



进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

### 3、需要努力的方向及感想：

希望在以后的工作中，努力提高工作水平，适应新形势下工作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的行政工作做得更好。

感谢领导的栽培和给予学习的机会，感谢同事们的每一次帮助，今后我将不断自我鞭策，自我激励，时刻严格要求自己用心做好每一件事，希望自己也能运用所学，为公司出一份绵薄之力，更希望在不久之将来，我在工作上也可以独挡一面，不再依赖部门经理，不再依赖同事们，不辜负培养我帮助我，让我成长起来的人！

同时也希望公司能建立起更完善的各项制度，让公司和员工共同成长进步！

### 普通职员工作报告7

光阴似箭，转眼间进入教师行列已经一年多了。“做一名好老师”是许多老师一生所追求的目标，也是我的目标。回顾过去的一年，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。盘点过去，期待未来。下面对过去一年来的工作进行总结。

#### 一、思想品德方面：

在过去的一年里，我积极参加政治学习。参加各种学习培训考试，学习教育教学理论，提高自己的思想觉悟。严于律己，热爱教育事业。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。做好本职工作，责任性较强，并具有一定的钻研和创新精神。

## 二、教育教学方面：

一年来我一直担任五年级的语文学科，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

### 1、明确学习目标。千篇一律

语文教学最忌千篇一律，容易使学生厌烦。五年级的学生，字词教学完全可以放手让他们自己完成。他们有这个能力而且有各自独特的方法。在教学中，我一般字词教学只作为一个检查过程。课文分析看是那一类文体，新的文体传授给新的方法。然后，让学生依据方法自我解决。这样课堂才能实效高效。

### 2、尊重学生、分层合作。

在教学中，要以学生的发展为主。尊重学生的思考权和发言权，尊重学生探究精神和思维成果。

由于学生的层次不同，思考的效率不同，往往会造成一些学生怕于思考，懒于探索，依赖别人。在教学中，实行分层分小组合作，根据不同的情况给不同小组以不同层次的'任务，学生在层次相同，能力相同的情况下有了思考问题的时间，就达到了分层次合作的目的，也使得不同层次的学生有不同的挑战性任务。

### 3、规范作业。

学生学习新课和知识的系统化、条理化，要靠一定的作业来巩固提高。通过规范化的作业让学生养成良好的学习习惯，使学生的条理更加清楚。

### 4、多开展语文实践活动。

利用课堂课余及班队活动，进行一系列的实践活动是语文教学一个重要方面。在主题班会上，进行讨论“新学期的打算”、“如何注意校园安全”等话题，学生的胆量和表达能力都有显著提高。

## 5、针对个别差生制定帮教方案。

对于班级中个别的差生，经常面批作业，进行一对一辅导，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式。在班级中开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互相促进，形成你追我赶的良好学习氛围。

平时，我还注意“两手抓”：一方面培养好尖子生，一方面通过尖子生辅导后进生，以先进帮助后进，以好带差，促进双赢效果。

## 6、课题研究工作。

在课题研究工作中我所做的工作有：

### 1、提高课前准备工作有效性。

我在备课时不但备教材、备学生、备资料、备重点难点训练点，还会备思路，备教学策略，切实提高备课的质量。课堂上教给学生一些预习的方法，有针对性地提出某些预习题，以教促学。

### 2、对课堂操作的有效性的研究。

学生是课堂学习的主体，教师是学生学习的促进者。在课堂中我正确地定位自己的角色，并努力促进学生形成正确的角色感。

首先，预设的课堂教学目标，根据教材、课时、班级学情正确定位，落实到课堂有所侧重，并且根据课堂的动态发展恰当地调整预设目标和生成新的目标，最后对目标进行自我评估。

课堂中多增加师生的交往互动，根据不同文章的特点来选择教学方式，重视学生的自读自悟，发挥评价的激励和指导作用，不伤害学生的自尊。

### 3、对课后反思有效性的研究。

一方面个人勤思考、勤动笔，养成教学反思习惯。另一方面加强反思的交流与研讨，从反思中得到启迪和升华，取得进步。

### 三、遵守纪律方面：

领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

### 四、工作业绩方面：

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论并积极进行各类现代教育技术培训，掌握了多媒体课件制作的一些方法。应上级的号召上学期我积极到边远学校支教，在支教学校发挥自己的光和热，受到支教学校领导的一致好评。被评为市级支教先进个人。在承担学校的课题研究工作中，我先后承担了课题研究展示课的任务，并受到领导的好评，经过学校评价组评比为一等奖。在学校组织的青年教师课件比赛中被评为二等奖。

走进21世纪，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教

学工作中，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，为美好的明天奉献自己的力量。

## 普通职员工作报告8

作为一名新员工，工作总结还过于遥远，因为我对工作上的许多问题还是知之甚少。但经姜晓娜的指点，结合初加工的生产流程，还是对不同的产品工艺有了实践上的认识。特别是，因为车间内长时间的加工，也大体上了解生产线上易出现的问题。

但对于产品有质量上影响的外来因素还是很不清楚。

学习工作的这段时间，我了解到对于初加工主要针对的是控制杂质和掌握半成品的规格，后者工艺上有明确的规定。除了发酵室内的温、湿度与时间可因实际情况而有所改变外，其它基本上是要一步步按照工艺完成。特别是对重量与大小的要求，但针对前者，加工过程所需的器具与设备中有杂质能混入产品；因清理不当而混入的也不无所在；甚至于员工身上的穿戴上也会有混入的可能，等等。感觉上种类甚多，但实际上要寻找观察时却是找不到一点儿头绪，只有对毛发的控制，那是显而易见的，除此之外，我也仅仅了解落地产品的处理了。

对于整个工序还有部分问题，我了解它的存在，但却不理解。如：车间对于各种产品在包制过程中必须分清批次，而这项工作的意义是什么？发现异常问题后，要将有可能受到质量影响的产品单独存放，但怎样的算是有可能接触？如何单独存放？存放到什么地方？工序出现怎样的问题应该停止生产，改变到什么程度可以继续？在停产过程中，之前加工的产品怎么处理？等等。还有很多更细小的，不知道怎样实施。

还有一部分是我感觉存在，需要我去学习，但我并不明确它指的是什么？只是在开会时，会听到一些前所未闻的工作用语。

由于工作时间较短，对于各方面的了解都过于肤浅，过多的疑惑让我感觉在工作上有头无尾，有尾无身，渴望能在年前学出点门路，我会抓紧时间，加倍努力，以最快的速度消化吸收。

作为一名年纪偏小的新员工，我会虚心向大家学习，在20x年结束之前，有个阶段性的提高，以便做好20x年的工作，尽快争取与大家同步，做一名合格的品质管理人员。

作为一名刚入职x的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我职业生涯的一个腾飞点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去做好这一工作。

## 普通职员工作报告9

### 一、备课

开学初，在备课组长的指导下进行集体备课，仔细听，认真记，领会精神实质。不但备学生，而且备教材备教法。根据教材然后根据要求，提前两周备好课，写好教案。平时做到周前备课。备课时认真钻研教材、教学参考，学习好大纲，虚心向同年组老师学习、请教，做到学习别人的优点，克服自己的不足。力求吃透教材，找准重点、难点。并利用多媒体教学吸引学生注意力，课后及时对该课作出总结，写好教学后记。

### 二、上课

上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练，这样使得讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积

极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。培养学困生的学习兴趣，有难度的问题找优等生；一般问题找中等生；简单些的总是找学困生回答。

### 三、辅导

### 四、作业

根据减负的要求，我把每天的作业经过精心地挑选，有针对性，有层次性，适当地留一些有利于学生能力发展的、发挥主动性和创造性的作业，同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

当然，由于本人的知识水平有限，在教育教学中有很多不足。在今后的教育教学中，我将更严格地要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，争取取得更好的成绩。

### 普通职员工作报告10

一转眼，成为x公司这个大家庭的一员已经两个月了，在领导的支持、指导以及同事们的帮助下，使我顺利度过了从审计人员到财务人员的角色转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，熟悉了财务部各项工作的流程。根据岗位职责，领导分配我主要从事四方面的工作：公司现金池的管理工作；x公司的财务工作；国资、财政月度快报和年度报表的编制工作；每季填写上交所信息披露标准化报送系统并复核等。下面总结一下这两个月的工作情况以及在工作中的收获、提高和不足。

现金池业务是我们公司今年新开展的业务，也是公司今年的重点工作。我在以前审计工作中虽然也曾接触过结算中心、

财务公司等相类似业务，但现金池还是第接触。我在接手现金池工作后，通过向同事请教、网络搜索现金池相关资料，尽快了解了它的业务原理和操作流程，并起草了公司《现金池管理和操作办法》；积极与工行联络沟通，查找部分子公司账户未挂靠上公司主账户的原因，及时补签授权协议，目前23家单位顺利挂靠；同时办理了现金池专用账户开设的工作，基本解决了现金池主营业务与其他业务在一个账户中核算导致现金池收支余核算不便的问题。此外及时做好现金池台账，保证每周以电子邮件形式发到子公司进行核对。

财务工作最基本是做账，这也是一个财务人员最基本的技能。我的工作涉及到财务浪潮软件、国资信息收集平台和财政局的经济效益快报三套软件的操作。以前在审计工作中虽然也操作过同类型软件，但那时仅仅使用查询功能，操作比较简单，现在是真刀实枪要实际操作了，我不禁也心里没底，一怕操作失误，影响财务数据库数据的正确性；二怕操作不熟练手脚慢，影响整个部门工作进度。

但部门领导和同事给予的真挚帮助和耐心指导，使我完全打消了这些顾虑，以较快的速度熟悉和掌握了这些软件。特别是出三季度报告过程中，在领导的有效带领下，大家齐心协力、加班加点，在要求的时间内顺利完成。通过这次的实战演练，我也清楚认识到财务部好比是个产品装配车间，财务报告就是我们的产成品，每个人虽然承担的工序不同，但只有每道工序都保证质量，才能保证最终成品的品质，这绝不是一个人的工作，而是整个团队合作的成果，需要财务部每个人都尽心尽力，尽职尽责。

此外，我还担任了部分工会经费审计工作，审计是我的老本行，但做工会经费审计还是第，我通过查阅以前经费审计档案、熟悉工会相关财务会计制、与区总工会相关领导积极联系、向工会财务请教等方式尽快融入了工作，并顺利完成区总工会对公司本级工会的经费审计工作，得到了审计小组同志的肯定。



在部门领导的支持下，我还担任部分管理工作，例如主持召开部门每周例会，协助部门领导制定部门工作计划等，使我的管理能力有了一定提高。

通过这两个月，我对财务工作有了一定的认识，体会到财务工作与以前从事的审计工作的区别。审计的基本职能是监督，重在查错纠弊；而会计的基本职能是反映，旨在客观公正真实地反映企业的经济状况和成果。因为基本职能的不同，工作方法自然也不同。原来工作中一般都抓大放小，小金额的问题一般都忽略不计；财务工作就不一样了，每一分钱都要算得清清楚楚，不能有分毫差错。我要求自己做到“四心”，即热心、耐心、细心和责任心。财务工作比较繁琐，需要有爱岗敬业的精神，持之以恒，不急躁，不厌烦；工作中严肃认真，一丝不苟；要抱着对自己负责、对公司负责、对股民负责的工作态度。

回顾这两个月的工作，有收获也有不足。首先，工作还不够细心，在求速度的同时还要保证高质量；其次，工作还不够大胆主动；此外，解决问题、处理问题的能力和管理能力还有待提高。财务工作和审计工作一样，需要不断学习，要学会在学中思，在思中学，努力提高自己的业务水平。

这两个月以来，公司举办了形形色色、丰富多彩的活动，使我深深感受到了公司的勃勃生机和活力，体会到了公司团结和谐的氛围，看到了公司的迅速发展的潜力，我为能成为一名x公司员工感到骄傲和自豪，也希望能和x一起奋斗、一起发展。今后我会继续以饱满的工作热情和勤恳的工作态度做好本职工作，为公司创造价值，为公司更辉煌的明天而奋斗。

；

## 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告篇六

一年来，我作为一名年轻的医师，自己今后要走的路还很长，

作为一名积极分子，我时刻以标准严格要求自己，在工作上不怕苦不怕累甘于奉献，向优秀同志学习，以他们为榜样。

## 二、在工作上

能严格遵守医院的各项规章制度，刻苦严谨，能及时准确的完成病历，病程及出院小结的书写，对常见病，多发病能独立诊断，治疗，较好的完成了自己的本职工作。遇到问题能在查阅相关书籍仍不能解决的情况下，及时向上级医生请教，自觉的做到感性认识和理性认识相结合，从而提高了自己发现问题，分析问题，解决问题的能力。能不断的发现认识自己的不足，始终保持学生时代强烈的求知欲望，能将这股热情和工作紧密结合，能服从医院领导及科主任的安排，积极配合完成各项工作，表现突出，被评为先进个人。

## 三、在作风上

能遵章守纪，团结同事，务真求实，乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素，勤俭耐劳，乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。

在即将过去的一年里，要再次感谢院领导，科主任和上级医师给予的教育，指导，批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。

## 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告篇七

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户

的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

## 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告篇八

作为安装处的技术员、预算员（工程预结算招聘），我按照公司及安装处的各项规章制度，按时按质地完成施工处的各项经营管理工作。

### 1、技术管理：

在过去的一年中，共参加6幢新建工程的图纸会审工作，并及时将会审资料通知施工人员。图纸会审后及时编制施工组织设计及技术交底，并下发至施工人员手中。在施工过程中，多幢新建工程及在建工程又多次按甲方要求对水电暖工程进行了协商变更，由于设计图纸对于满足使用功能上的欠缺，在施工过程中经常发生甲方临时的变更，对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证。

### 2、资料管理：

1) 对于在建、新建工程均按照工程的形象进度，及时、准确的收集材料合格证、进行材料试验、隐蔽工程验收、检验批质量验收、分部分项工程质量验收，并且及时找甲方驻土地工程师、监理工程师签字盖章，从而做到了施工资料各检验批、分项分部、隐蔽验收、材料试验的日期能够与实际施工日期相吻合，满足资料编制的要求。

2) 部分工程的监理盖章滞后，个别工程进场材料未做到及时向监理方报验。

3) 由于工程多、工作任务重使得个别工程资料不能与工程同

步。

4) 个别工程出于防盗方面的研究，暖气片、开关插座等均在门窗安装完成后施工，导致迟迟不能进行工程变更签证，从而影响了决算的编制工作。

以上问题，虽不能影响工程质量及工程验收，但把“查找不足赶先进，立足根本争先进”作为工作方针的自我，总觉得没有尽到一个技术员、预算员的职责，在今后工作中自我将努力做到更好。

经过总结一年来的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自我的工作本事，加强工作职责感，及时做好个人的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自我并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同提高、共同成长。

## 超市职员工作报告 招商银行职员工作报告篇九

尊敬的公司领导：

首先，非常感谢公司给了我一个很好的工作机会，感谢公司一直以来对我的信任和关照，特别感谢公司给予我发挥个人优势的平台。在公司工作的半年多里，您们也给了我很多的培育，让我学到了许多，也进步了许多。但因为我个人身体原因，我很遗憾地在这里向公司提交辞职申请。我认真回顾了这半年来的工作情况，在工作中，我一心为推动公司的发展而工作，一直以公司利益为中心，我学到很多东西，无论是从专业技能还是做人方面都有提高，感谢公司领导对我的关心和栽培。公司目前在领导们的英明决策、正确带领下，

已经全面进入正轨，生产和管理都越来越高效，取得了日新月异的进步。公司制度基本完善，领导制定的方针符合实际情况、具有可行性。以后公司也肯定能在调动基层员工的工作热情和积极性上作出成效，那我相信，公司不久将能超额实现销售目标，也能形成一个出类拔萃的团队。而我自己，由于身体状况等各方面的压力，使我已无法再精力充沛地投入到工作中去，而且，我深刻感觉到自己的能力也有限，没办法达到公司需要的要求，在公司的各方面需求上自己能力还不够。所以，我现向公司提出辞职申请，望公司能谅解。我希望能于\*\*年\*\*月\*\*日正式离职。

对于由此为公司造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。我保证，本人离职后绝不做出任何有损公司利益的事，也不向外透露任何公司内部的情况。我衷心祝愿公司在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上！祝愿公司领导及各位同事工作顺利！

请公司各领导审查批准！

各位领导：

至从来到这个城市，我就在xx超市担任经理工作，到xx超市来已经x年的时间了，几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，学习新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初xx路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在xx的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，因此这一年我被评为“xx-x先进员工”。

由于是刚来x市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓xx市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前□xx有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使xx-xx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的. 工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比xx年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因xx路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在xx成立商品组，由我担任组长，为了使店在xx稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善xx市场的同时，进一步形成了×××连锁的优势。汰换了不适合xx市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下□xx××在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。××年度市消协、工商、报社在民意测验中，xx路北店被评为“xx市民最满意超市”。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内

搜索超市职员辞职信。