

# 2023年招商工作汇报(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 招商工作汇报篇一

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，让我可以亲身体验工作的滋味，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。

## 招商工作汇报篇二

公司十二届一次职代会暨20xx年工作会议上□xx总经理作了题为《优化资源利用 打造核心优势 提升管理素质 推动科学发展》的工作报告□xx项目部热机公司召开大会，又对xx总经理的工作报告进行学习，之后我又利用业余时间对xx总经理的工作报告认真反复学习，感受颇深，使人产生无穷的动力，催人奋进，懂得了学习的重要性。

报告内容分三部分，首先，全面回归了公司20xx年的工作，公司经营业绩良好、市场成绩喜人，安全目标实现、履约能力增强、培训成效突出，管理水平提高、文明创建摘冠，群团工作扎实、多产发展稳定，客观总结了取得的各项成绩的

经验和体会。

最后，确定了公司20xx年的总体要求、工作思路和工作目标，部署了全年的工作重点。

报告主题鲜明，内容丰富，为今后开展工作提供了行动指南，思路更加清晰、责任更加明确，体现了公司一心一意谋发展，实现公司大跨越的决心。

20xx年定为公司科学发展年，公司科学发展的本质就是：提高质量，优化结构，降低消耗，珍惜资源，增加效益，营造快乐，构建和谐。公司科学发展的基本愿景为：安全基础牢固，管理精细有序，品牌响亮有力，促进员工与企业共同进步。

科学发展是更好、更快、更稳的发展，更好发展是我们追求的目标提高生活水平是员工最大的要求，提供舞台和机会是满足员工成长与自我发展的迫切需要，更快发展是化解矛盾、解决问题的有效手段。所以我们需要科学发展。

xx总经理的报告中提到，要致力于将公司传统的施工强项转化为管理的优势，把“拼体力”转化为“比智力”，提升公司科学发展的技术含量和知识含量。公司向管理型企业发展，想要成为真正的管理者，除自身的素质过硬。制定严明的劳动制度，还要更深入了解对方，俗话说知己知彼，百战百胜。才能充分调动其积极性，发挥他自己的聪明才智，展现自身的特点，才能创造出更多的有用价值。计数方面要不断的加强学习，用知识武装自己，逐步完善自我，只有掌握了技术方面的要领和重点，才能更好的进行下一步工作。

面对国内电建企业激烈的`竞争，唯有自己真正的实力才能与其它企业相抗衡。科学发展是适应形势变化，公司再上台阶的需要。我们只有坚持用科学的思维分析问题，用科学的方法攻克困难，用科学的武器寻求措施，在工作中学习，寻求

更好的办法解决问题，才能在这种复杂，形式多变的环境下脱颖而出。

实现科学发展，必须毫不动摇地贯彻、执行“安全第一，预防为主”的方针。始终树立“安全高于一切”“安全管理无小事”的理念，切实筑牢安全基础。

实现科学发展，要有创新的思维，一切笨办法、死办法都是不符合科学发展。所谓创新就是要在某件事情上寻求差异、寻求突破。别人不能做的事情，我们要做到；别人做到的事情我们要做的更好，追求细节完美。具体工作中，根据实际情况，统筹安全、质量、进度、成本之间的关系。丢掉了安全进度没有意义，丢掉了质量进度也没有意义。所以安全、质量、进度同等重要、三者紧密结合、缺一不可。从节省每一根焊条做起，尽量降低消耗，避免浪费。

企业是一艘大船，承载着所有员工。同企业同呼吸共命运，只有企业发展壮大了，员工才有所依。企业是个大家庭，我们是企业的主人，在工作中要起到先锋模范带头作用，团结协作，充分发扬主人翁精神。自觉地将思想和行动与公司保持高度的一致，增强工作的主动性和创造性，发扬不畏艰辛、攻坚克难的拼搏精神，为公司改革发展做出更大的贡献。

### 招商工作汇报篇三

足轻重的作用。在下半年的工作中，要时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

公司业务部

XXX

银行客户经理工作总结银行客户经理工作总结

银行客户经理工作总结银行客户经理工作总结

银行客户经理职责银行客户经理职责

工作总结银行客户经理

工作总结银行客户经理

## 招商工作汇报篇四

### 一、思想道德方面

在过去的一年里，认真学习党的十六届七中全会[xxx]十七届一中全会精神，紧密联系xxx有关领导的重要讲话精神，深刻领会党章新修订部分的深刻内涵，认真阅读关于坚持科学发展观、构建和谐社会的书籍文件，按照郴州市局的统一部署，积极参加资兴市xxx组织的相关政治学习。在这一年中我坚决贯彻统计为民，用xxx员标准严格要求自己，廉洁自律，秉公执法，全心全意为群众办事。

### 二、工作能力方面

### 三、工作态度方面

本人能严格遵守《统计法》的条令条例和各项规章制度，认真履行自己作为一名统计人员的职责，勤勤恳恳，任劳任怨。平时注重个人的修养，尊重领导，团结同志，始终以高标准、严要求磨练自己。认真执行国家干部“三大纪律八项要求五不许”，成为一名廉洁守法的好干部。

## 四、工作成绩方面

本人在工作中还存在些不足，在今后的工作中，我还会不断提高自身的修养，严格自己，在工作上有好的突破，为公司作出更大的贡献。

### 一、狠抓安全生产，提高工作效率。

20\_\_\_\_年，公司围绕“安全生产，以最小的成本，创造效益”的企业经营目标，坚持“高效生产”的经营理念，坚持科学发展观，把经济发展作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、矿山的高效开发等方面均取得了一定的成绩。以新增投资和并购的方式，扩大企业生产规模、完善产品结构，使控股公司成为具备100万立方米以上的产能，创造就业机会达500人次以上，年销售额10亿元以上，带动第三产业2亿元以上的大型石材企业集团。其中，为解决矿山用电问题，建设投资电站2个，七月至十二月累积生产石材荒料6000多立方。

### 二、完善企业管理制度，管理水平不断提高

《资有限公司管理制度汇编》。其制度内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、矿山开采，物资采购等项。制度实施以来，公司各个方面逐渐步入正轨，其管理达到了按制度和规定办事的方式。这一年中公司管理逐步进入了科学的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率。

### 三、注重员工素养培训，提高员工综合技能

长期以来，公司领导始终对员工的培训工作极大的重视。采用公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种培训形式，同时保证每月至少两次例会。在每次例会上，学习相关生产安全知识和工作技能。公司不仅注重在思想政治方面

的学习，对于专业知识方面的学习也相当重视。学习内容主要包括：安全生产的重要性、现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，并对于成绩突出者给予一定的奖励。

通过安全技能的学习培训，有效地提高了员工工作与学习的积极性，使员工的整体素质和技能素养得到了全面的提升与发展。目前莱州大洋矿业投资有限公司正在开展“重安全、抓生产、高效率”活动。对于在活动中涌现出的先进个人和部门，公司将给予一定的物质奖励。这项活动我们将长期坚持下去，这样做既鼓励了先进，鞭策了后进，加强了员工的集体荣誉感，同时，大洋整体的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、树立“以人为本，安全生产”管理理念的同时，提高生产效率。

核，对于先进个人和集体给予奖励，对后进者进行一定的考核。从而保证矿山的正常安全高效运行。

五、注重企业文化建设，以企业文化带动职工工作积极性。

企业的文化建设是企业发展的关键，更是企业健康发展的基础。2014年，在各领导的正确领导下，公司全体成员紧紧围绕生产经营的目标，努力进行矿山高效、安全生产。单位员工经常利用周末、节假日开展多种形式的文娱活动和学习活动，比如：仲秋节进行爬山比赛，所有员工一块聚餐。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了公司员工之间的凝聚力，团队向心力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

六、成绩与问题并存，努力克服问题，创造更高价值。

20\_\_\_\_年我们莱州大洋投资有限公司的全体员工在领导的正确指示下，虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但在工作中仍然存在着些许的问题。第一，一部分员工是曾经山上的老矿工，所以思想观念不能够与时俱进，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；第二，销售业绩不理想，由于公司刚改制时间短，矿山开采刚起步，所以导致矿石种类和质量达不到理想要求，销售人员不到位等问题，这使得销售业绩一直提不上去。这将是明年工作的重点。

七、展望20\_\_\_\_，进一步加强公司内部管理，提高业绩

企业文化和凝聚力建设，让莱州大洋的企业凝聚力更上一层楼。

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，确保安全生产，提高工作效率。

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

回首20\_\_\_\_年，莱州大洋矿业在困境中求发展，在发展中求稳步，在稳步中求速度，这是我们莱州大洋矿业一贯所坚持的理念。在这一年里，我们莱州大洋公司全体职工努力工作，战胜困难，取得了一定的成绩。展望即将到来的20\_\_\_\_年，我们将更加努力，继续围绕安全生产这一主题走下去，争取明年无论从生产方面还是销售方面都要达到一个更高的层次。新的一年，将是一个新的挑战，同时也是一个新的机遇，“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”，相信公司在正确的领导下，肯定会再创高峰！

## 招商工作汇报篇五

\_\_年，我支部在市\_党委的领导下，在公司主管领导的关心指导下，我根据公司总体工作部署，在公司有关部门的支持下，

与班子成员团结协作，互相配合，在所分管的党群纪检部、南充经开城投公司方面同志辛勤工作的努力与帮助下，积极履行工作职责，现将一年来的主要学习、工作情况汇报如下。

## 一、加强对新理论新知识的学习，尽快进入工作角色。

工作实践中，我始终把加强学习作为提高自身素质和增长才干的重要手段，全面系统地学习了\_理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、党的十八大、十八届五中全会以及\_\_系列讲话精神。在积极参加理论学习的基础上，结合自身工作实际，重点学习了企业经营管理、党群工作、企业廉政建设、工程建设等方面的专业知识，丰富知识储备，不断提高理论素养、政策水平和驾驭工作的能力。

## 二、加强党支部建设，认真开展民主评议党员活动。

为充分发挥党支部核心领导作用。把党建工作与企业发展结合起来，以党建促进各项工作的开展。党支部不断吸收新鲜血液，壮大党员队伍。为加强学习型党组织和学习型党员队伍建设，我支部制定了学习计划，并且严格按照计划组织党员干部参加学习，除了党支部内部学习以外，还组织党员干部参加听取了市上领导讲党课、市委宣传部长罗伟《坚持高线，守住底线》廉政讲座。党支部能做到不走过场，严肃指出个别党员在工作中落后于职工的现象，对党员违反劳动纪律和企业规章制度现象进行批评。2015年党支部认真抓好“三会一课”制度，注重党员干部思想教育的同时，开展丰富多样的党组织活动，组织党员观看了电影《百团大战》和纪念反\_战争胜利70周年阅兵仪式。年底开展了民主测评，各党员结合自身的缺点，开展批评和自我批评，共同查找缺点，及时改正。结合公司改革发展的总体形势，及时分析化投公司所面临的形势，明确阶段重点工作，教育广大党员、领导干部及员工及时了解公司的新形势，牢固树立服务观念，强化服务意识，不断增强工作岗位责任心。自己能经常关心入党积极分子的培养和预备党员培养，定期了解他们的思想

情况，工作情况，使他们得以在组织的帮助下进一步成长和成熟起来。今年6月，党支部发展预备党员4名，吸收入党积极分子若干。为进一步提高党组织的凝聚力，激发党员正能量。7月1日，党支部到罗瑞卿纪念馆开展了主题教育活动，感受革命气息，学习先烈精神。

### 三、廉洁自律，高度重视党风廉政建设。

我一直将廉洁、勤奋、正直作为工作和生活准则。在思想上，坚决构筑反腐倡廉、拒腐防变的防线，牢固树立廉洁从政、服务群众的思想。在工作中，我始终把企业的根本利益作为全部工作的出发点和落脚点，坚持廉洁从业，从不利用职权和职务上的影响谋取不正当利益，自觉用好权、服好务，以实际行动维护党在人民群众心目中的形象。在生活上，我始终保持严谨作风，严格遵守党风廉政建设方面的各项规定，不拿原则作交易，不用职权谋私利。在加强公司党风廉政建设方面，深入推进惩治和预防腐败体系各项制度建设，严格执行党风廉政建设责任制，要求公司职工特别是党员干部，结合各自工作职责，认真分析查找易发生问题的风险点和薄弱环节，提出防范措施。制定了《党风廉政手册》，加强对公司各部门各岗位进行了廉政风险防控。强化警示教育，使公司职工进一步认识到党风廉政建设的重要性、廉洁自律的必要性和违法违纪的危害性，增强防腐拒变能力。

### 四、自身存在的问题和不足。

\_\_年，我虽然尽力作了一些工作，取得了一定的成绩，但是距离组织上的要求还有一定的差距：一是政治理论素质还不够高，各项工作有待于创新，工作作风还不够扎实，需要进一步加强。二是服务基层意识不够浓厚，需要进一步加强。三是在抓党员干部思想教育上不够有力，对干部队伍中思想和生活上出现的一些微妙变化，没有引起足够的重视，缺乏洞察力。与同事交流谈心较少。平时忙于具体事务，疏于与同事交心谈心、听取意见，对企业职工的思想了解程度不够。

对于存在的问题，在今后的工作中我将进一步改进。

基层党建工作任重而道远，今后我将始终保持昂扬奋发的精神状态，加强学习，增强学习的自觉性，坚持学以致用，把学习工作实践密切结合起来，在学习和实践中不断改进和完善自己。努力为化投公司的发展作出自己应有的贡献。