

合同的订立的原则有哪些 劳动合同订立有哪些原则(模板5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

个人工作报告篇一

转眼间20xx就要挥手告别了。临近新年，想想自己走过的半年多的路，经历过的事，没有太多的感动，没有太多的惊喜，没有太多的成就，有一颗淡定淡定的心。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉这个行业的知识，熟悉公司的运营模式，熟悉客户关系组的建立。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓住重点客户，跟踪客户，淡季如何安排时间，有什么产品，当然这远远不够，要不断学习，不断积累，与时俱进。

在工作中，虽然浪费了工作时间，但对工作认真负责。经过时间的洗礼，我相信我会更好。俗话说，只有经历才能成长。世上没有十全十美的事。每个人都有自己的优缺点。工作多的时候容易焦虑，或者没时间检查，粗心大意。当我有很多工作的时候，我想自己搞定他，自己跑好每一步。我想纠正这种心态，发挥自己的优势：交易知识，学会接受。不断总结提高提高质量。

自我分析：从目前的行为来看，我不是一个合格的销售人员，或者说只是一个初级的销售人员，不擅长说话和口才，表达能力也不够突出。根本原因：自己的缺点没有突破，脸皮不够厚，心理素质不够。这一点都不像我自己，也没有发掘自己的潜力，在性格上有所飞跃。在我心里，我一直相信我能成

为一名优秀的销售人员，这是动力；这种信念一直储存在我的胸中，随时准备爆发，心里一直渴望成功。“我想像一个真正的男人一样战斗，超越自己。”“我对自己说。

20xx年的工作设想

根据20xx的销售情况和市场变化，我计划将工作重点划分为区域。第一；对于老客户和固定客户，要经常保持联系，有时间有条件的时候送一些小礼物或者招待客户，稳定与客户的关系。第二；在拥有老客户的同时，要不断从老客户那里获取更多的客户信息。第三，有必要。要想有好的业绩，必须加强业务学习，开阔视野，丰富知识，采取多样化的形式，把学习业务和沟通技巧结合起来。

- 1、每个月都应该增加一个以上的新客户和几个潜在客户。
- 2、在见客户之前多了解一下客户的状态和需求，然后做好准备工作，这样才不会失去这个客户。
- 3、要不断加强业务学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低。给客户留下好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、如果客户遇到问题，一定要尽力帮他们解决。做生意先做人，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信很重要。永远告诉自己，你是最好的，你是独一无二的。只有拥有健康、乐观、积极的工作态度，才能更好地完成任务。

工作中的问题及解决方法：

1、不能正确处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流使得很多有效的信息白白丢失。在今后的工作中，要采取有效措施，充分发挥信息的作用，加强信息处理能力，加强沟通，正确判断信息的准确性。

2、在年初的工作中，由于业务水平低，经验不足，在最初的工作中找不到线索，多次失败。到底是什么问题？面对多次失败的教训，我找出了自己的原因和不足。在今后的工作中，要不断加强业务学习，提高自身能力。

3、缺乏计划和保障措施。

4、及时回复客户的任何信息；给客户的回复不要简单的问和答，要尽可能的全面和周到，不要啰嗦。语言要专业，要有针对性，否则你会失去继续说话的机会。

5、报价表，报价要适当，不能太低，也不能太高；好东西卖不了便宜，普通产品也不能高报价。因为客户往往从你的报价判断你的诚实，同时判断你对产品的熟悉程度；如果你给一个很简单很普通的产品报一个远离市场的价格，哪怕几天都不能报，说明诚信不够，你根本不懂业务。客户自然不会关注。

以上是一年个人工作总结。如有不足，请批评指正。

感谢公司的培养，感谢老板和关心我的人对我言行的细心指导。我一定会以积极、自信和热情的态度工作。

个人工作报告篇二

第二天对点也一切顺利。从那次跟李哥学习中，我强烈的意识到，现场调试肩负这一份强大的责任！这个现场后来我自己又单独去过两次，还记得第三次去的时候，和运行的几个哥

们在宿舍喝酒聊天聊到了十二点多，那一晚，也确实有点把酒言欢的感觉了。之后也去过有几个风电场，每个风电场的感觉就是海拔高，交通不便，温差较大。尤其记得大赖石山风电场，当时海拔3000多米，加上又是冬天，新站赶着投运，土建工作都还未完善就开始电气调试，当时真的是冻成狗了；不过留下了美好的回忆，每天下山，好几个公司的人员聚在一起，点顿大餐，也是很欢乐的。

相比于风电场的干净与安静，火电厂给人的感觉就是道路黑。在快进入火电厂时，就经常能看到运煤车，道路也开始变得黑不溜秋的了。去的第一个火电厂是中电投贵州纳雍电厂，这也是人生中第一次去贵州。由于贵州多半是喀斯特地貌，山和云南以及湖南的山都不一样，基本都是石头山，路面比较难走，经常绕来绕去。那次是早上五点多到从云南到的六盘水，然后又坐面包车去的纳雍。也是在那第一次亲眼见到了火电厂具体是个什么样，高耸的冷凝塔，庞大的发电机，当然机器运转时嘈杂的声音让我们说话都需要加大分贝。由于李哥和纳雍电厂的工作人员已经混得很熟，在那调试时，闲暇之际经常会与电厂人员开开玩笑，每天的调试结束后去澍哥宿舍蹭个饭，晚上也就住他们电厂宿舍，日子依旧挺开心的。

服务的第一个公共项目是昆明神农汇丰化肥厂，一进入那个站，一股特别刺鼻的化肥味扑鼻而来，能让整个大脑、每根神经都异常兴奋。庆幸的是我们在那调试半天就结束了。在那之后，我开始单独行动了，我和李哥在昆明分别，说实话，当时还是有点紧张的，怕自己一个人在现场搞不定，但是后来一想，迟早都要单独行动了，就鼓起勇气踏上了再次去往墨江风电场的旅途，开始了我的独行调试生涯。

其实这都是小case[]最让人无奈的是写事故分析报告，很明显是由于板子年限严重超期了，但是那个主任又不想让上层知道是他们大意疏忽，忘记检修整改了，所以就让我改报告，我只能坚持事实，实在是没法编原因，通过最终协商，终于

达成了一致意见，采用之前写的那份报告。也就为了写报告这点事，在松桃局从下午五六点一直呆到晚上八 九点才回宾馆。

出差一年，总共去过40个变电站，6个火电厂，5个风电场，3个公共项目以及1个光伏站。这一年的出差生活，有时候感觉确实是挺辛苦的，但是当问题得到解决时，那一刻的成就感、喜悦感也冲刷掉了一切。而且我也一直认为这样的工作总是伴随着新鲜好奇感，因为永远不知道接下来会是一段什么样的经历。

出差一年，我个人是有所成长的，当然我的成长离不开老员工们的帮助和教育，首先得感谢他们愿意带我这新人，并且在遇到困难的时候愿意去帮我分析解决问题的根源所在。进入社会之后，觉得自己渐渐褪掉了学生时代的浮躁，不再像过去只看高处，现在懂得关注自己的脚走的踏实不踏实。也许最终达不到什么高度，但是一步一个脚印的走过来，这也是一种经历，一种成就。当然自己也还是有一些缺点的，希望接下来能逐渐改正，曾经也办过一些错事，不论是技术上还是沟通协调上，也希望往后能少犯错，更好的解决现场的一切事情。

个人工作报告篇三

在公司领导的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理 etc 知识，以求不断提高自身素。

5. 做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂

袋，根据情况整理库房，并积极向5s管理靠近。

一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，

二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶；三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(erp)等网络管理做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

4. 外购料管理力度不够。到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

希望以上问题能够引起相关注意，困难是绊脚石，更是前进的基石，在努力发扬优点的同时，更应该学会改进不足，知耻而后勇，相信在大家的共同努力下，成品管理一定会再崭新姿。

个人工作报告篇四

20xx年9月，我非常有幸成为xx区教育局第三期“双名”人选的候选人。这对我个人的专业发展来说是难得的机遇，我很珍惜这个难得的机遇，决心要在三年的培养期间认真学习，努力提高自己的专业能力。如今，培养期已过半，回首这一年半的工作和学习，感觉自己收获颇丰，但也有许多不足之处。驻足反思，是为了更好地前行。

在一年半之前，我就担任一个班的班主任工作、两个班的语文教学工作以及学校语文教研组的工作，每天忙于班级的

管理，忙于教学上的备课、上课、批改作业，忙于组内的教学研究和常规工作，感觉自己就像一只被无形的鞭子抽打的陀螺，总也停不下来，难得有静心反思，借此机会，是该好好地总结反思一下了。

在这一年半的时间里，槐荫区教育局领导和培训中心的领导们对我们三期学员的培训学习非常重视，多次组织我们参加各种形式的培训学习，比如请专家给我们开设讲座，带领我们去xx听全国名师的报告，观摩优质课，送我们去上海参加为期一周的培训学习等。每次我都积极参加培训活动，认真聆听、记录专家的讲座，并能结合自己工作中的实际问题进行深入的反思，将学到的理论和方法运用于自己的工作中，改善工作方法，提高工作效率。

给我印象最深刻的是在xx的xx中学礼堂里太原名师王xx老师的工作报告。王xx老师是一个独特时尚有魅力的老师，她用自己的智慧抓住学生的心，打动学生的心，走进学生的心，拿下学生的心，学生都成为她的粉丝，怎能不甘心听从她的教诲呢？作为一个班主任，我或许永远达不到像她那样多才多艺、能歌善舞，但可以用其他的方法，发挥自己的长处，让学生信服老师，这就是所谓“亲其师信其道”。

另外一个对我深有启发的是xx三中心小学的李xx老师。李xx老师也是全国优秀班主任。当了近二十年的班主任，李莉老师一直在坚持用宽容的心态去对待每一位学生的每一个过失，用期待的心情去对待每一个学生的进步，用欣赏的目光去关注学生的每一点成功！报告中，李莉老师以她自身的工作经历阐述了科学的教育方法、教育的艺术以及如何在教育教学中对良好行为规范的培养，让我们再次明确了立德树人是教育的目的，培养学生不仅仅是提高分数，而是为了学生能够健康持续地发展。李xx老师有很多培养学生良好行为规范的方法，这些方法让我豁然开朗：当我以前在抱怨学生这也不行那也不会的时候，我怎么就没想到“要让学生怎么做，

就要训练他们这样去做”呢！

这些名师专家的现身说法，让我开阔了眼界，打开了思维，对我的班主任工作大有益处。

教师必须要多读书，教师不读书是教育的最大悲哀。由于日常工作的繁忙琐屑，很多老师没有时间读书也失去了读书的兴趣。想要成为一个真正的名师，读书是必不可少的。感谢教育局和培训中心的领导们，给我们精心制定了必读书目和选读书目的推荐，更为我们每个人选发放了相应的书籍。还记得14年寒假前，当我收到这份沉甸甸的新年大礼时，心中无比激动和喜悦，发誓要好好地读完这些书。我本来也算是个喜欢读书的人。现在回首20xx年，这一年是我参加工作17年来读书最多的一年。这一年里，我先后读完了苏霍姆林斯基的《给教师的建议》、杨伯峻的《论语译注》、钱穆的《论语新解》、陶行知《陶行知教育名篇》，这些书是必读书目指定的书，除此之外，作为一名语文教师，语文教学方面的专业书籍也是必须要精读多读的。20xx年，我遇到了一本很好的书——《教师阅读地图》，根据这本书的指导，我先后读了《唐宋词十七讲》、《万历十五年》、《听王荣生教授评课》、《优秀是教出来的——创造教育奇迹的55个细节》、《问题学生诊疗手册》、《如是解读作品》《一位青年教师的专业成长之路》、《王栋生作文教学笔记》，一共13本书，平均每个月一本。还有几本是没读完就放下的，《伯罗奔尼撒战争史》、《西方哲学史》，老实承认，这两本书我多次拿起来又多次放下，或许是我的理解力还不够吧。暂时的放下，相信我会读懂它读完它的。

读书笔记确实没有坚持每天写，不想为自己找各种理由来推脱。

但我坚持在所读的书上写一点简短的评注和心得。

我知道自己目前的阅读还属于感性的阅读，就是带有消遣性

质的快餐式的阅读，仅凭感觉去感受书中的信息而不加以反思咀嚼。这是浅层的阅读，很难有大的收获。知性阅读，是带有钻研性质的理解性阅读，阅读者凭借逻辑和已有的经验去理解书中的观点，与书籍反复对话，并以书中的思想对自身经验进行反思和改进。感性阅读是知性阅读的必经之路，起始阶段最有效的方法就是大量摘抄，反复应用。

今后我在阅读中要重视摘抄读书笔记，同时要锻炼自己与书籍对话的能力，思考和写作的能力，从而逐渐走向知性阅读。

在班级教育和管理工作中，我带59级9班的理念是尊重学生的人格和个性，培育构建一个“学习共同体”，让每一个学生能够健康发展。

班级采用小组合作的自主管理，把班级管理的主动权交给学生，让学生以主人翁的姿态参与班级管理。

每学期开展系列德育活动，有层次地培养学生的好习惯和锻炼学生的能力。

为了增强班级的凝聚力，我在家委会的帮助下，每学期组织学生外出考察游学，既开阔学生的眼界，又增强师生之间、亲子之间的情感。

在教学工作方面，我作为一个语文教师，重视培养学生的语文素养。我自己读书，也带领学生读书。我的学生在初一、初二每学期能精读5至6本名著。班级形成浓厚的读书氛围，熏陶出一大批小书虫，更期望培养终生读书人。当然，我所任教的两个班的语文成绩也始终在年级名列前茅。

作为学校语文教研组长，培养和带动青年教师成长本身也是我的责任。20xx年初，我在学校成立了“三人行语文工作室”，请我组的高级教师王瑞华老师担任指导，成员主要是我组年轻教师。工作室每周活动，大家确定同读一本书，读后在一

起交流；成员之间互相听课、评课。这种发自内心的交流是建立在志同道合、共同提高的基础上的，因此大家乐在其中。

毋庸讳言，在这一年半的时间里，我还存在着很多的不足之处，只有找到自己的不足，才能明确今后的努力方向。

个人觉得自己最大的不足之处是写作能力太差！作为一个语文老师，承认自己的写作能力差真是令自己汗颜！由于长期的疏于写作，写作的能力退化了。今后的一年里，我要以此作为弥补和提高的重点，勤写多写，相信写作的能力会提高的！20xx年，我要发表文章！三年以后，我要出版自己的专著！痴人说梦吗？狂妄吗？不！我已经很久没有勇气给自己定个高点的目标了！

今天才发现20xx年，我竟然连一张证书都没有！口袋比脸都干净！不是我没有努力工作，是我没有努力去“挣”证书20xx年，努力工作的同时，也要努力为自己争取荣誉！

个人工作报告篇五

为探索和建立健全党委统一领导，组织部门牵头抓总，各有关部门各司其职、密切配合，社会力量广泛参与的人才工作新格局，根据《xx县人才工作目标责任制实施意见》（xx〔20xx〕1号）文件精神，结合我乡实际，制定本制度。

1、领导小组在党委、政府的领导下开展工作。

2、领导小组每年召开2次全体成员会议，根据工作需要，也可临时召集会议。

（1）会议由组长或其委托的副组长召集。领导小组成员因故不能参加的，需向会议召集人请假，并委托有关负责同志参加会议。根据议题内容可以邀请成员单位以外的有关单位负责人列席会议。

(2) 会议的议题由领导小组办公室根据工作需要和领导小组成员的提议报经组长或其委托的副组长审定。议题内容主要包括：研究部署中央、省、市、县委和政府关于人才工作的方针、政策的贯彻实施；研究拟订人才工作和人才队伍建设的发展战略、规划和年度工作要点；研究制定人才工作的重大政策；研究确定人才工作重大活动；审议人才开发专项资金的使用计划和执行情况；审定各成员单位拟上报党委、政府批准执行的有关人才工作的政策或重点工作项目等。

(3) 会议的各项准备工作由领导小组办公室负责统一安排。

报经党委、政府同意并发文实施。领导小组办公室负责对工作的执行情况进行督促检查。

3、日常工作中需要研究、协调和处理的问题，经组长或副组长审定批示后，由领导小组办公室协调有关部门办理。必要时，领导小组办公室可通过工作例会的形式协调有关部门的工作，并将研究的情况和办理的结果通报领导小组各相关成员。

4、领导小组办公室要及时掌握各成员单位的人才工作动态，加强与各成员单位的沟通和联系。各成员单位要积极配合和支持领导小组办公室的工作，及时通报工作情况，切实抓好工作。

个人工作报告篇六

随着这一周气温的上升。万物复苏，大地春暖花开。随着气温的变暖，我们红蜻蜓店的销售工作开始紧张有序。

俗话说，樵夫不误刀。即使在今天的社会工作中，它也深刻地引导和提示着我们。在创业工作的基础上，首先要找准思想方向，也就是要有清醒的意识和积极的工作态度，才能付诸于艰苦奋斗的实践。让它事半功倍，取得好的效果。

回顾过去一周的工作，扪心自问，坦诚总结。很多方面还是有些不足的。所以要及时强化自己的工作思路，端正自己的意识，提高垄断销售的方法、技巧和业务水平。

首先，在缺点方面，从自身原因总结。我觉得我还是有一定的存在，缺乏强烈说服客户，打动客户购买心理的技巧。

作为我们红色蜻蜓店的销售人员，我们的主要目标是在我们的产品和客户之间架起一座桥梁。为公司创造经营业绩。在这个方向的指导下，运用销售技巧和语言来打动客户，激发他们的购买欲望就显得尤为重要。所以在以后的销售工作中，一定要努力提高说服客户，打动客户购买心理的技巧。同时要理论联系实际，为下一阶段的工作积累宝贵的经验。

其次，关注你销售工作的细节，牢记销售理论中客户就是上帝这句名言。用真诚的微笑，清晰的语言，细致的推荐，周到的服务征服和打动消费者。让所有来我们红蜻蜓店的顾客都来的开心，去的满意。树立我们红色蜻蜓店员工的优质精神，树立我们红色蜻蜓的优质品牌。

第三，深化工作和业务。熟悉每只鞋的货号、尺码、颜色和价格。要熟悉。学会面对不同的客户，采用不同的推荐技巧。努力让每一个客户都能买到自己满意的商品，努力增加销量，提高销售业绩。

最后，端正心态。他心态的调整让我更加意识到，无论做什么，都要做到最好。这种精神是否存在，可以决定一个人未来职业生涯的成败，尤其是在我们的垄断销售工作中。如果一个人明白了通过努力避免努力的秘诀，那么他就掌握了成功的原则。如果你能在任何地方都主动、努力地工作，那么无论是什么样的销售岗位，都可以丰富你的人生经历。

总之，通过这周工作的理论总结，我也发现了很多不足。同时也为自己积累了未来销售的经验。梳理思路，明确方向。

在今后的工作中，我将以公司的垄断经营理念为坐标，将自己的工作能力与公司的具体环境相结合，利用自己精力充沛、勤奋努力的优势，努力接受业务培训，学习业务知识，提高销售意识。扎实进步，努力工作，为公司的发展尽自己的一份力量！

个人工作报告篇七

如果说有10条数据，那么大不了每条去逐一检查，人为处理，如果有上百条数据，也可以考虑，如果数据上到千万级别，甚至过亿，那不是手工能解决的了，必须通过工具或者程序进行处理，尤其海量的数据中，什么情况都可能存在，例如，数据中某处格式出了问题，尤其在程序处理时，前面还能正常处理，突然到了某个地方问题出现了，程序终止了。

对海量的数据进行处理，除了好的方法，最重要的就是合理使用工具，合理分配系统资源。一般情况，如果处理的数据过tb级，小型机是要考虑的，普通的机器如果有好的方法可以考虑，不过也必须加大cpu和内存，就象面对着千军万马，光有勇气没有一兵一卒是很难取胜的。

这也是本文的写作目的所在，好的处理方法是一位工程师长期工作经验的积累，也是个人的经验的总结。没有通用的处理方法，但有通用的原理和规则。

下面我们来详细介绍一下处理海量数据的经验和技巧：

现在的数据库工具厂家比较多，对海量数据的处理对所使用的数据库工具要求比较高，一般使用oracle或者db2。微软公司最近发布的sqlserver20xx性能也不错。另外在bi领域：数据库，数据仓库，多维数据库，数据挖掘等相关工具也要进行选择，象好的etl工具和好的olap工具都十分必要，例如informatic。eassbase等。笔者在实际数据分析项目中，对每天6000万条的日志数据进行处理，使用sqlserver20xx需要

花费6小时，而使用sqlserver20xx则只需要花费3小时。

处理数据离不开优秀的程序代码，尤其在进行复杂数据处理时，必须使用程序。好的程序代码对数据的处理至关重要，这不仅仅是数据处理准确度的问题，更是数据处理效率的问题。良好的程序代码应该包含好的算法，包含好的处理流程，包含好的效率，包含好的异常处理机制等。

对海量数据进行分区操作十分必要，例如针对按年份存取的数据，我们可以按年进行分区，不同的数据库有不同的分区方式，不过处理机制大体相同。例如sqlserver的数据库分区是将不同的数据存于不同的文件组下，而不同的文件组存于不同的磁盘分区下，这样将数据分散开，减小磁盘i/o，减小了系统负荷，而且还可以将日志，索引等放于不同的分区下。

对海量的数据处理，对大表建立索引是必行的，建立索引要考虑到具体情况，例如针对大表的分组、排序等字段，都要建立相应索引，一般还可以建立复合索引，对经常插入的表则建立索引时要小心，笔者在处理数据时，曾经在一个etl流程中，当插入表时，首先删除索引，然后插入完毕，建立索引，并实施聚合操作，聚合完成后，再次插入前还是删除索引，所以索引要用到好的时机，索引的填充因子和聚集、非聚集索引都要考虑。

当数据量增加时，一般的处理工具都要考虑到缓存问题。缓存大小设置的好差也关系到数据处理的成败，例如，笔者在处理2亿条数据聚合操作时，缓存设置为100000条/buffer，这对于这个级别的数据量是可行的。

如果系统资源有限，内存提示不足，则可以靠增加虚拟内存来解决。笔者在实际项目中曾经遇到针对18亿条的数据进行处理，内存为1gb，1个p42.4g的cpu，对这么大的数据量进行聚合操作是有问题的，提示内存不足，那么采用了加大虚拟

内存的方法来解决，在6块磁盘分区上分别建立了6个4096m的磁盘分区，用于虚拟内存，这样虚拟的内存则增加为 $4096 \times 6 + 1024 = 25600\text{m}$ 解决了数据处理中的内存不足问题。

海量数据处理难因为数据量大，那么解决海量数据处理难的问题其中一个技巧是减少数据量。可以对海量数据分批处理，然后处理后的数据再进行合并操作，这样逐个击破，有利于小数据量的处理，不至于面对大数据量带来的问题，不过这种方法也要因时因势进行，如果不允许拆分数据，还需要另想办法。不过一般的数据按天、按月、按年等存储的，都可以采用先分后合的方法，对数据进行分开处理。

数据量增加时，处理中要考虑提前汇总。这样做的目的是化整为零，大表变小表，分块处理完成后，再利用一定的规则进行合并，处理过程中的临时表的使用和中间结果的保存都非常重要，如果对于超海量的数据，大表处理不了，只能拆分为多个小表。如果处理过程中需要多步汇总操作，可按汇总步骤一步步来，不要一条语句完成，一口气吃掉一个胖子。

在对海量数据进行查询处理过程中，查询的sql语句的性能对查询效率的影响是非常大的，编写高效优良的sql脚本和存储过程是数据库工作人员的职责，也是检验数据库工作人员水平的一个标准，在对sql语句的编写过程中，例如减少关联，少用或不用游标，设计好高效的数据库表结构等都十分必要。笔者在工作中试着对1亿行的数据使用游标，运行3个小时没有出结果，这是一定要改用程序处理了。

对一般的数据处理可以使用数据库，如果对复杂的数据处理，必须借助程序，那么在程序操作数据库和程序操作文本之间选择，是一定要选程序操作文本的，原因为：程序操作文本速度快；对文本进行处理不容易出错；文本的存储不受限制等。例如一般的海量的网络日志都是文本格式或者csv格

式(文本格式)，对它进行处理牵扯到数据清洗，是要利用程序进行处理的，而不建议导入数据库再做清洗。

海量数据中存在着不一致性，极有可能出现某处的瑕疵。例如，同样的数据中的时间字段，有的可能为非标准的时间，出现的原因可能为应用程序的错误，系统的错误等，这是在进行数据处理时，必须制定强大的数据清洗规则和出错处理机制。

视图中的数据来源于基表，对海量数据的处理，可以将数据按一定的规则分散到各个基表中，查询或处理过程中可以基于视图进行，这样分散了磁盘i/o。正如10根绳子吊着一根柱子和一根吊着一根柱子的区别。

目前的计算机很多都是32位的，那么编写的程序对内存的需要便受限制，而很多的海量数据处理是必须大量消耗内存的，这便要求更好性能的机子，其中对位数的限制也十分重要。

海量数据处理过程中，除了对数据库，处理程序等要求比较高以外，对操作系统的要求也放到了重要的位置，一般是必须使用服务器的，而且对系统的安全性和稳定性等要求也比较高。尤其对操作系统自身的缓存机制，临时空间的处理等问题都需要综合考虑。

数据量加大是一定要考虑olap的，传统的报表可能5、6个小时出来结果，而基于cube的查询可能只需要几分钟，因此处理海量数据的利器是olap多维分析，即建立数据仓库，建立多维数据集，基于多维数据集进行报表展现和数据挖掘等。

基于海量数据的数据挖掘正在逐步兴起，面对着超海量的数据，一般的挖掘软件或算法往往采用数据抽样的方式进行处理，这样的误差不会很高，大大提高了处理效率和处理的成功率。一般采样时要注意数据的完整性和，防止过大的偏差。笔者曾经对1亿2千万行的表数据进行采样，抽取出400万行，

经测试软件测试处理的误差为千分之五，客户可以接受。

还有一些方法，需要在不同的情况和场合下运用，例如使用代理键等操作，这样的好处是加快了聚合时间，因为对数值型的聚合比对字符型的聚合快得多。类似的情况需要针对不同的需求进行处理。

海量数据是发展趋势，对数据分析和挖掘也越来越重要，从海量数据中提取有用信息重要而紧迫，这便要求处理要准确，精度要高，而且处理时间要短，得到有价值信息要快，所以，对海量数据的研究很有前途，也很值得进行广泛深入的研究。

个人工作报告篇八

随着社会一步步向前发展，报告与我们的生活紧密相连，也是一次次的报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编收集整理的实用银行个人工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的领导：

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

一、履行职务情况：

思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，坚持四项基本原则，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：

- 1、今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。
- 2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

特此报告

述职人：

述职日期：

尊敬的领导：

您好！

在过去一年的工作学习中，我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人参加了x大学的本科函授，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为x分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有__多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均x多笔上升到x多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

伴随着皑皑白雪的落下，冬天的脚步不知不觉的走到了我们的身边，这也意味着我们就要向20__年度的工作做以下总结，并为即将到来的20__年对于我来说是一个十分重要的一年，这一年度我是银行支行工作的第一个整年，这一年我学习到了很多新的知识，也收获了我职业生涯的一个转折。20__行的一名普通员工。__学校毕业后，被分配到行__分理处从事会计工作。__支行20__年顺利取得了会计电算化大专文凭。曾在__分理处任主任。

“麻雀虽小，但五脏俱全”要真正治理好一个分理处也不是件轻易的事，我深知自我的职责重大。__分理处也在短短的时间里恢复了生气和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。

截止月底，公司企业户头到达户，存款余额万，完成奋斗目标。在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自我的理论素

质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我们更应当加强自我的业务技能水平，这样我们才能在厚感情大家在工作、生活上相互帮忙彼此学习长处改正短处虽然在分理处我年纪最小、行龄最少但大家都很照顾我支持我的工作我在他们身上看到了老中行人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风学到了不少的东西今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。到__年总行组织的业务技能测试中，我们分理处合格率为，能手率到达。我也在这次测试中取得了“计算器三级能手”和“中文文章录入一级能手”的好成绩。

一个团体要发展，要害的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的团体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强分理处员工的协同作战本事，才能促进业务的全面发展。在分理处工作期间，我重视与员工之间的心灵沟通，关心员工的真实需求，和分理处的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮忙，彼此学习优点，改正短处。虽然在分理处我年纪最小、行龄最少，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老中行”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今日我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

1、加强自身的思想认识和业务知识学习

一年来通过行领导的讲话精神，学习认识我行一些战略性指导思想。不断的熟习和掌握我行各种战略性产品，努力学习业务知识。通过学习认识让自己的眼光放的更长远，使自己从思想上得到进一步的提高，为我行长期战略性发展做好充分的准备。

2、做到更优质的服务

在以前也许我只要求自己的语言、行为，热心服务客户，认

真办理业务，只要不犯错误就行，资料共享平台。现在我学会了通过办理业务、服务客户当中，本着为我们的客户利益着想，与客户建立成友好关系，认真维护好每一位客户，让客户的资产收益化，使客户成为我行长期忠诚的客户。

3、大力宣传我行战略性产品，积极营销中间业务

在龙信多年基础差的环境下我行的每位员工从未气馁过，自己也是一样。一年来，在行领导的带领下和同事们的帮助下，使自己在营销方面比以往有了很大的提高和进步，自己的营销意识比以前更主动了，思想上也认识到了战略性产品对我行未来中间业务的发展和业绩的提高起着举足轻重的作用。从而更了解到如何提高我们个人的工资收入。

因此我不断的去宣传我行的各种产品，无论是电子银行、信用卡、借记卡还是保险、理财产品、存款等都比往年有了很大的提高。特别是我行两种重要的战略性产品信用卡和电子银行，再行领导的带领下，同事们的团结和相互配合下，我们互相努力，积极营销，使我们的中间业务收入有的前所未有的发展，我不断的为提高我们的收入而做出自己的努力。

总之一一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足，在维护客户方面还需要提高自己的意识，营销方面更需要向前辈们学习。工作效率方面还有待于进一步提高，更好更快的完成领导下达的各项任务。

伴随着时代的发展，我们将面临更严峻的挑战，因此我将时刻警惕自己，不断的学习，发扬长处，弥补不足，向先进学习，向同事学习，以饱满的精神状态迎接新的挑战。

今年，我们坚持以客户为中心，以市场为导向，以效益为目标，以创新为动力，积极拓展市场，优化客户结构，增强资金实力，提高资产质量，深化内部改革，各项业务健康快速发展，各项管理水平不断提高，经营效益不断提升，同

业竞争能力不断增强，较好地履行了岗位职责，基本完成了分行下达的各项工作任务。

一、坚定政治立场

认真执行国家金融方针政策和总分行各项规章制度本人能够把握政治方向和改革、发展的大局，坚持讲大局、讲发展、讲稳定，依法合规经营，创造性开展工作，从政治上、思想上、工作上、制度上确保党的路线方针政策以及上级行规定的贯彻执行。在抓好自身学习的同时，以增强干部职工的学习自觉性、提高整体素质为目的，立足自身实际，加大了培训力度，保证各项方针政策和规章制度的贯彻执行。

二、定措施

20__年是我国经济快速发展的一年，在此基础上，我行制定了针对决策制定、各项工作、业务操作、风险控制、资源配置、客户维护、组织管理和同事交往的八零标准。每名员工务必认真学习，贯彻落实指导精神，奋发进取，为支持社会主义新农村建设，严格要求自己，从小事、从自己的本职工作 and 从一点一滴做起，以达到从量变到质变的飞跃。

三、定计划

工作计划上，努力工作，提高自己的业务技能。尽职尽责、尊规守纪，尊重领导、团结同志。

学习计划上，认真学习相关的金融业务知识和专业技能，，潜心钻研、夯实基础，开拓思路，明确发展方向和道路，实事求是，不断提高自己的素质、意识和道德品行。不断吸收最新的知识，接受最新业务，防范和控制风险，坚持可持续发展，做终身学习型行员，伴随终身职业生涯。

发展方向上，明确自己的人生发展和努力的方向，做到政治

上、工作上和生活上的统一，珍惜来之不易的工作机会，在党委的领导下，塌实努力的工作。

回顾一年来的工作，应该说，付出了大量的努力，取得了一定的成效。但也存在着不足和问题，比如：各项管理措施还需进一步落实到位、资产盈利能力和企业文化建设有待于进一步加强等。

个人工作报告篇九

作为一名管理人员，我在工作之中始终坚持着“把群众利益作为第一位”的观念，在工作中，坚持为服务的宗旨，在工作中，坚持真理、讲正确、办事公平、处事公平，在处理各种关系时，做到实事求是、客观、公正；坚持原则、公平正直、实事求是，始终做到严于律己，宽以待人。在管理工作中，认真遵守各项规章制度，团结同事，积极进取、热情服务、耐心讲解，努力做到以理服人，树立了人们的良好形象；遵守公司的各项规章制度，认真履行职责，努力工作。

一、思想方面

我深刻理解、思想和理论，并用心参加公司组织的学习，认真学习“”的重要思想，学习了《中华共和国宪法》《公司章程》等法律法规。

二、工作方面

一)认真学习，提高思想素质

我认为，一个人在平时的工作、学习中，只要能够处理好工作与学习的矛盾，工作起来就一定能够得心应手。所以，我始终以“学习工作，提高素质和能力”为自己的工作理念。

在工作中，我能够坚持理论联系实际，用学习的理论武装自

己的头脑。在日常的工作学习中，注重把学习到的理论同实际相结合，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，使自己在工作中不断进步，不断提高，始终坚持用理论指导自己的工作和学习，树立坚定正确的世界观、人生观和价值观。

1、坚持理论联系实际，在实践中学。在工作中，注重把理论与实际工作相结合，积极主动地学习科学文化知识，用先进的理论武装头脑，以饱满热情地态度迎接每一天的工作。

2、坚持业务学，坚持向实践学。在这个工作过程中，不但提高自己的专业技能，还提高了综合素质，使自身的工作能力和工作效率得到明显提高。

3、坚持学习与工作相关的法律法规。在工作中，我能够认真

个人工作报告篇十

二、出差地点：_____，

三、出差人员：_____，

四、出差目的：了解_____货源、行情，

五、出差主要内容及地点：

第二站，山东省安丘市(地区市)已是中午12点过，在车站大体了解了一下当地情况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后匆匆离开长途汽车站去黑鱼养殖基地。

第三站;安丘市赵戈镇峡山水库，到达时间下午1点左右，通过当地一个姓田的黑鱼经济人介绍，峡山水库是国家自然保护生态区、黑鱼养殖基地因它而形成，黑鱼养基殖地上万亩，年产黑鱼20000万斤左右，它主要销售广东、南京、天津、辽

宁的营口等地，货源比较充足，也是山东的黑鱼养殖基地之一，山东人说话豪爽健谈，说了很多黑鱼方面的知识，包括全国各地发货途中黑鱼换水等等，说的很详细，同时也得到更多的黑鱼信息和行情，在交谈中说明了我们去得目的，通过我们的谈话，他也很原意和我们长期合作，保证我们的规格和质量要求，就是费用较高，现在行情3斤以上单价元1斤，2斤左右元1斤、包塘大小一起元1斤，我们谈到下午3点多他才开车送我们到车站。

第四站;山东潍坊市，到达时间下午4点左右，本来安排看看潍坊市场、考虑到已是下午没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上座船返回大连。