

2023年中国抗疫心得(通用10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

市场拓展情况汇报 市场拓展工作总结篇一

今年以来，信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题的措施；对全社客户保险情况进行摸底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到我社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200x年末，我社共完成人寿险万元，财产险万元，圆满地完成了上级联社的任务。

一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；

二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；

三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。

通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了扎实基础。同时我社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

桥头分社：天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元望宁机械厂85万元

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200x年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，

有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

市场拓展情况汇报 市场拓展工作总结篇二

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函□

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力□20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月

要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主

要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

市场拓展情况汇报 市场拓展工作总结篇三

本人姓名__，20__年6月毕业于__大学，自20__年1月即在公司实习，毕业后直接转正。鉴于入职转正将满一周年，特此做一份年度工作总结，向公司领导汇报一年来的工作情况，同时，也借此契机，做一下自我总结和自我剖析，认清的优缺点，明确自己将来的努力方向。

2. 工作介绍

2.1 参与的项目

1) __管理系统

2) __系统

3) __系统

5) __系统

6) __系统

7) __系统

8) __系统

9) __系统(进行中)

2.2项目中工作内容

入职后，首先到__现场支持测评工作一个多月，主要工作为准备__数据，维护测评所需基础数据；更新系统，备份数据库；配置测评系统所需软件环境，准备测评前期工作；现场指导用户操作测评系统，进行评分，解答测评现场用户提出的问题，并认真作好记录；接听电话，解答各单位管理员在使用系统中遇到的问题，需要时远程协助其解决问题；修改系统部分功能，满足用户新需求。4月份到进行__系统的现场支持，主要进行系统的维护更新，与客户沟通，帮助客户管理系统或解决系统问题。

__项目结束后，先后通过编写sql脚本及修改程序，输出__、__、__等系统的反馈结果，并进行校验；在贾__的安排下，对__系统进行一些简单的修改，添加或修改部分简单功能。

毕业后先后全程经历了__系统、__系统、__系统、__系统的设计与开发，自己的工作内容从简单的人员基础信息增删改查，到较难的测评评分模块及结果展示模块的开发，再到复杂的系统数据算法的设计与开发，在项目经理__的指导下，一步步由简到难，由浅及深的完成系统功能模块的开发。

2.3主要应用到的开发语言和技术

工作中接触到的绝大多数项目都是b/s架构，所

以html[]javascript[]css在每个项目中都是不可或少的，平台上开发的，后台主要应用c#语言，数据库全部用的sql server数据库。

在上面所列基础语言和技术基础上，系统平台中因为需要，又加入了ext js[]jquery等js库，引入了velocity模板语言和redis内存数据库，应用了ztree[]echarts等开源插件，极大地提高了开发效率。尤其是redis这个key-value存储系统的引入，使得系统处理数据性能得到了质的飞跃，解决了评分过程中高并发给系统带来的问题。

2.4工作中遇到的困难及解决方案

个人感觉工作后遇到的困难主要包含两大方面，一方面是自身原因，另一方面是工作本身。

自身原因包括身份的转变和技术能力的浅薄。从学生转变成了企业职工，从周围都是同龄人，变成周围是形形色色的各类人，身份上的转变也是心理上的转变，多亏贾__哥和杨__姐在生活上的关心以及在工作中的帮助，才使得自己得以较快的转变并适应上班生活；另一方面，刚从校园里走出来，因为实践不足原因，自己原来掌握的技术用来应付现在的工作已经捉襟见肘了，所以我更加努力学习，在实践中成长，遇见自己不能解决的问题及时请求贾__的帮助，在贾__的无私帮助和自己的不懈努力下，自己技术上越来越熟练，能够解决的越来越复杂的问题，某些时候已经在贾__的带领下学习需求调研和系统功能模块的设计工作了。

工作本身的因素主要包括有些项目时间紧任务重。有些项目要求时间特别紧，但是需求却又不是十分明确，比如年前的“__系统”，因为系统处理业务涉及多部门协调，特殊情况多，业务复杂，工作量大，但时间紧迫，并且开发过程中用户不断提出新的需求和更改要求，使得年前两个半月里我们__组三个人每天工作时间超过11小时，周末一般只能休息

半天，并且还因为一些特殊原因不得不熬一个通宵。在这样高压条件下，我们__组(__、__、__)表现出了强有力的团队协作能力和不怕苦不怕累的精神，抛开压力，直面挑战，以积极向上的精神写好系统的每一行代码。最终在李__、张x等同事的帮助下，顺利完成了系统的设计与研发。

3. 收获总结

3.1 技术方面

说到收获，首先想到也是不可忽略的就是技术上的进步。

回想刚进公司时，杨__姐让我往海淀评分页面中添加一个文本框，来存储用户评价意见及建议，我盯着电脑屏幕半天，看着海量的代码和数据库表，顿时有种懵懵的感觉。

但是随着自己接触项目的增多，对项目业务掌握程度的提高，逐渐学习、掌握了以前未曾接触过的ext js、ztree、echarts、velocity、redis等插件和技术的使用方法，并在贾__的指导下，开始逐渐学习系统需求调研、系统功能模块设计等工作。

一步一步，在技术上自己在不断地进步，逐渐地独立，相信在不久的将来，自己不但可以在技术上独立完成现有的系统功能，并且还能够为测评系统框架地改进尽自己的一份力。

3.2 思维方面

技术上的进步是外在的，虽然很重要，但我认为内在的思维上的进步才是我这一年最大的收获。

刚工作时总是喜欢或者不自觉地按着自己认为正确的想法来思考问题，编写程序，但是后来的经验教训告诉我，用户的想法才是决定程序编写的主要依据，要站在用户的角度思考，

开发一个功能前考虑谁用这个功能，怎么用，会有什么特殊需求，然后顺着这个方向设计开发出来的功能才是一个合格的系统功能。

时刻提醒自己用户的需求不是一成不变的，所以在做功能前就要考虑到有没有更好的实现方式，代码编写是否可维护性强，能不能适应可能出现的需求变动。只有先于用户考虑，开发过程中才能占据主动，系统才能越改越方便，而不是越改越凌乱。

工作这一年，我总结出来一个道理：功能上完善是系统成功的基础，而易用性和易维护性是系统成功的关键。只有站在用户角度上思考，并在开发中预留出变动空间，才能开发出一个优秀的系统。

4. 自身不足和改进方法

首先技术熟练度上还需要进一步提高。经过一年多的打磨，尽管自己技术上已经有了长足的长进，但熟练度上还差不少。一个功能，给自己足够的时间，自己能独立的完成，但是往往所用时间比预期时间要长不少，主要原因就是技术不够熟练。往往做到一个技术关键点的时候，明白怎么做，但是就是没办法立即上手，往往需要借鉴以前做过的相似功能。技术在脑子里有，但是做不到“召之即来，挥之即去”，所以今后会更加留意开发细节，让自己熟练掌握常用开发方法，高效完成系统功能开发。

设计思想不够成熟。自己目前缺乏把需求转换为系统设计的能力，往往明白客户想要实现一个什么样的业务流程，但却很难较快的想出系统实现设计方案。这个问题，一方面自己在业余时间补充一些理论知识，找一些系统需求调研和软件设计相关书籍，来丰富自己的理论知识，用理论来指导实践；另一方面，自己多看多学，从已有的测评系统总结功能模型，学会将抽象需求转换为实际系统设计，再由实际设计联想抽

象的用户需求。

5. 结束语

时光匆匆，入职已一年有余，工作中的困难与烦恼是避免不了的，但这些困难注定只能成为自己成长的垫脚石。感谢公司和领导对我的栽培，尤其是贾__对我的无私指导，我定会继续保持一种积极上进的态度，伴随着公司共同成长。

骏马面前无沟壑，怂人面前全是坎!我会让优秀成为一种习惯。

汇报人：__

日期：20__年__月__日