

最新建行基层员工工作总结报告(模板5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

建行基层员工工作总结报告篇一

本人在这两年以来，在各级主管部门的直接领导下，认真开展各项医疗工作，全面贯彻执行各级领导安排和布置的各项工作和任务，全面履行了一名基层医生的岗位职责。

刊和网络信息，学习了大量新的医疗知识和医疗技术，从而极大地开阔了视野，很好地扩大了知识面，不断加强业务理论学习，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高；始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握多种常见病、多发病及疑难病症的诊治技术；热情接待每一位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，受到了社会各界的好评；同时，严格要求自己，不骄傲自满，坚持以工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好的医德和公众形象。

两年来，在各级领导的帮助和同道们的支持下，本人的工作虽然取得了一定成绩，基本上能够较好地完成作为一个基层医生的各项工作和任务。但在今后工作中，自己尚须进一步加强理论学习，坚持理论联系实际并为实际服务的原则，努力克服理论上的不足和实际能力的不足，以期能够创造更加优异的工作成绩。

一。本年度工作总结

个人工作总结

2018年新换了家公司，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对新的工作进行简要的总结。

我是今年五月份到公司工作的，六月份开始组建市场，在没有做过快销品工作以前，我是没有市场销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏超市行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客观问题针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对卖场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过一个月的努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于卖场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位

置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二. 2018年下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

(1) 建立一支销售能力强，而相对稳定的销售人员。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在今年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

(2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大问题，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

(3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司今年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解

解。

这一学期来，在学校、指导老师及团总支学生会各干部的领导下，当然还有同学们的支持，我系开展了一系列的活动，为了更好地配合我院的评估工作，坚持以为同学服务为工作准则，为加强同学与学校、同学与学生会的联系和了解而努力！从中我学了很多东西，现将这学期工作总结。为能保质保量地完成工作任务，我必须在过去的基础上对相关知识、能力进行进一步学习，加深认识。

我们部门在这半年中积极配合进度组织了几次活动，其中包括与其他部门联合举办，具体活动如下：

一、刚刚圆满结束的第二届特色团支部。这活动我们进行了差不多一个学年。当中，我们做得不错的地方，如下，平时资料整理得还可以，考核时很快就完成；开展突现支部特色的活动时，每次都有评分小组进行评分，做到了公平公正；在成果展的时候，会场各方面都做得不错，各支部都能顺利地展示他们的成果，等等。虽然这些工作能够顺利进行，但是也存在不少的问题，该活动的宣传力度不够，另外，它的实用性不是很大，所以我们下次必须改革和创新。而且，在成果展的时候，我当主持人，我看到了自己相当多的不足，表达能力和应变能力不是很好，在这方面有待加强，等等。

出预算额，等等。但是也有做得不足的地方，准备工作没有充分准备，会场的器材没有提前申请；会场的位置安排也出现了问题，部分选手分开坐；会场工作人员和主持人之间没有默契，部分工作人员对负责的工作并不是很清楚；这次竞赛的时间控制得不是很好，时间比较短。

另外，公管系的大合唱。这活动是我们整个公管系团总支学生会再次一起合作的活动。我们积极配合，完成主席、部长给我们的任务，而且也能够随机应变。让我们清楚了如何开展一个比较大型的晚会。模拟招聘会的初赛，这个活动都

得到了同学的积极参与，能够顺利开展，但是，初赛是以笔试进行，那试卷也出现了不少的问题，这个我们要多多注意。07届的团证团籍的转出，新团员的发展，这个对于我们来说，难度不大，因为这些工作我们都比较熟悉，所以顺利的完成。等等。

总得来说，我们的工作开展得很顺利，达到了我们预料中的效果。介于这些，我们在未来的时间里一定要发扬优点改正缺点，我们要不断拓宽思路，配合我院的评估工作，做好团总支学生会工作计划，繁荣校园文化，以身作则，为同学们创造一个和谐文明健康的大学生活环境尽自己最大的努力！相信凭着我们的实力与热情，还有我们不变信念，在来年我们将工作开展得更好，使同学们的生活更加丰富多彩，更加有声有色！

建行基层员工工作总结报告篇二

时间过得真快。工作节奏略显紧张，20_年即将结束。虽然我来到这里的时间不长，但是时间的脚步并没有慢下来。对时间的工作有很多感受和理解，现总结如下：

“工作”这个词被含蓄地接受了。作为一个刚从大学毕业不久的学生，我缺乏社会经验和工作经验，所以我通常比别人学的多，要求的多，付出的多。努力工作。在公司里，我深深感受到领导的关怀，同事们团结互助的热情，以及认真务实的工作作风。自从我做了一份短期工作以来，这让我受益匪浅。是的，它为我走上正确的道路奠定了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情。我学的是电子商务专业。工程材料这

门课几乎是零分，所以刚开始的时候我是盲目的，这对我以后的学习造成了很大的障碍。之后，在领导和同事们的及时指导下。加上我对感性知识的深入了解和学习，我逐渐对工作的性质和内容有了很好的适应。万事开头难。有了一个好的开始，我相信以后的工作一定会顺利进行，我自己也会进步的。这将是显而易见的。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，我们终究要回到实践中去，因为工作本身就是实践性的。在过去，当我谈到理论与实践的结合时，我会下意识地把它理解为把书面的理论知识转化为被动的行动。只有在参与了作品之后，我才发现之前的想法都是片面的或者形而上的，因为之前的思考问题都是建立在完整的理论基础之上的，没有真正接触到实践的东西会导致对结果的理解是单薄而脆弱的。直到我逐渐接触到实际工作，处理工作中的一些问题，我才发现理论与现实是相辅相成的。理论和实践要有主观能动性，理论和实践是长期的。相互转化的过程。我们的实践需要以理论为基石，在理论的基础上进行探索和实践；在实践中，我们不断总结和思考，用新鲜的营养来补充我们的理论知识。理论与实践是一个长期相互转化的过程。三尺冰封，一日不寒。通过实践的积累，我在工作的各个方面都取得了很大的进步。每当我遇到困难的时候，我都会虚心向别人请教，然后总结总结，不断完善自己的方法。这看起来是不成熟和粗糙的，但是我会以后的工作中不断的去体验和提提高。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

作为公司的新人，我也将是公司未来的生力军。我深感肩上的责任重大。公司领导也经常教我们学习更多的知识，参加各种活动，锻炼我们的各种能力，提高我们的素质水平。我通常保持我的阅读习惯。我读过中国古典名著和一些现当代励志书籍。书籍是人类进步的阶梯。自身的进步和充实有书

籍的很大功劳。

经过这一阶段的工作和学习，我感受到了很多，收获了很多。虽然取得了一定的进步和成就，但也存在一些不足。例如，工作创意不多，个人工作不完美，在以后的工作中需要改进。今后，我将认真研究各项政策法规，努力把思想意识和工作效率提高到一个新的水平，为公司的发展做出更大的贡献，为个人的提高创造更多的机会空间。

建行基层员工工作总结报告篇三

作为农业技术人员，做好每年的工作总结很重要，不但可以总结这一年的好的地方，也可以把自己的不好地方总结出来来年纠正。下面是我的工作总结。

随着农产品市场的转型，农产品市场竞争日趋激烈，如何正确引导农民参与市场竞争，抵御市场风险，追求最佳效益，成为我们区委、区政府十分关注、着力解决的课题。近年来，我们坚持以增强农业综合竞争实力为目标，提高农民市场组织化程度为途径，培育壮大市场竞争主体为抓手，对农业增效、农民增收的发展路子进行了有效探索。去年，全区农业总产值达xxx亿元，其中多种经营总产值达xxx亿元，分别同比增长xxx%农民人均纯收入xxxx元，同比增xxx%其主要做法：

在计划经济向市场经济转轨过程中，我区一段时期曾出现农业增产不增效、农民收入增幅逐年下降的情况，这些问题引起了区委、区政府的高度重视。

一是深入开展调查，认真剖析原因。通过部门座谈、群众走访、典型分析、数据对比，我们深刻认识到：分散的农民、无序的竞争是市场经济条件下农业效益流失的关键所在；农业要增效、农民要增收必须着力培育市场竞争主体，把农民有效组织、联合起来，走集约化经营、产业化发展的道路。

二是理清工作思路，瞄准工作方向。农民知识层次不齐、生产方式不同，区域生产条件不一、产业基础不同。在这种情况下，如何培育市场竞争主体是我们区委、区政府迫切需要解决的问题。

我们对全区农业现状进行了分析，坚持实事求是、分类指导、放手发展、逐步规范的原则，着眼长远，合理规划。全区xx优质高效渔业□xx名品花卉苗木板块□xxx特色林果板块三大农业经济板块、畜牧、水产、花木、林果、蔬菜、米业等六大农业支柱产业，每个板块、产业力求实现“四个一”：有一个重点专业批发市场，有一些农业科技示范区，有一批农产品加工企业，有一类专业合作经济组织。同时，以此为切入点，坚持循序渐进，梯度推进，培育壮大市场竞争主体的实力。三是统一思想认识，形成发展合力。

为了树立培育市场竞争主体的意识，营造培育市场竞争主体的氛围，我们多次组织农口部门负责人、镇分管农业领导、农业龙头企业代表外出参观学习、开拓视野，先后召开农业和农村工作、农业产业化经营工作等一系列会议，进行理论灌输、思想发动、舆论宣传，奠定坚实的思想和工作基础。

一是突出规划调控。按照做大、做强xx特色林果板块□xxx水产养殖板块□xxx花卉苗木板块的农业区域布局规划的原则，我们对凡是在三大经济板块内，新建符合区域产业发展方向的加工企业、示范园区、合作组织，实行“三个优先”：申报项目优先立项，扶持资金优先安排，科技成果优先考虑，如：今年我区申报并落实到位的市级以上农业项目xx个，争取上级扶持资金xx万元□xxx左右的资金都集中在这三大板块。

二是注重典型引导。我们采取部门分工、相互挂钩、重点扶持的办法，积极培育各类典型。区农林局利用行业主管部门的技术优势，积极实施挂钩帮扶，每个局领导和中层干部蹲点1个镇，挂钩2个高效农业示范基地，结对帮扶3个种养大户，

联系帮扶40个服务载体；通过强有力的典型引导，使我区农业市场竞争主体实力日益强大。

三是加强资金扶持。近年来，我们改过去的“天女散花”为“集中扶持”，制订完善了《农业结构调整财政扶持资金管理的意见》，优化资金投向，择优扶持一批对本地产业有带动作用的重点项目。去年，我区xxx万元的农业结构调整财政扶持资金（不含科三经费）集中用于xx个项目，平均每个项目扶持资金达xx多万元。

我们区委、区政府从三个层面着力培育壮大农业市场竞争主体。

一是培育壮大龙头企业。近年来，我区依托主导产业，大力发展食品加工等农产品加工企业，形成省、市、区三级加工龙头企业群体，带动农业产业调整与发展，提高了农产品附加值和农业整体效益。目前，我区拥有省级龙头企业x个，市级龙头企业x个。去年全区市级以上重点龙头企业实现销售收入xxx亿元，利税xxx万元，利润xxx万元，出口创汇xxxx万美元。尤其是外资开发农业实现了“零”的突破。总投资xx万美元的xx生物科技有限公司落户xxx□开发淡水鱼加工。

二是培育壮大合作组织。我区把培育壮大合作组织作为增强市场主体“谈判”地位的关键，制订下发了《关于发展农村专业合作组织的意见》，对新建的规范的农村专业合作经济组织实行以奖代补，指导一批专业大户和农民经纪人队伍自发组织起来，组建农村专业合作经济组织。重点是坚持“三个一批”，即围绕主导产业和优势特色产业培育一批；按照民办、民营、民受益的原则改革规范一批；对运作比较规范、带动力强的，通过完善机制、强化服务功能提升一批。利用这些有效载体，解决了农业小生产和大市场的矛盾。去年，全区新批建立专业合作社x家，累计已达xx家，实现销售收入xx亿元，累计入社社员达xxxx名，劳动农户x万余户。

三是培育壮大示范园区。我区制订了《农业科技示范园区建设管理办法》，组建了领导小组，培育壮大了一批科技含量高、市场竞争能力强、示范辐射面较广的科技示范园区，在农业结构调整中发挥了较好的作用。今年，我区按照“养殖进小区、种植上规模”的模式，扶持壮大了一批农业科技示范园区和农业标准化生产基地。目前，区级以上农业科技示范园区累计达xx家；无公害和绿色食品生产基地xx个，面积达x万亩。

一是搞好科技对接。为切实帮助农业合作组织、示范园区等市场竞争主体，解决“怎样调、调什么”的问题，解决增强科技支撑能力、夯实发展后劲的问题，我们利用“政府搭台、企业唱戏”的模式，每年举办农业科技经济对接洽谈会，邀请一批科研院所的专家、教授来我区传授科技知识，使我区大部分龙头企业、示范园区、规模大户能利用先进的科技成果来武装自己，努力抢占市场竞争的制高点。

二是加速土地流转。我们认为：培育壮大市场竞争主体，不能停留企业、个人的“一亩三分地”，必须要有足够的规模和实力。为帮助市场竞争主体发展规模经济，确保土地等生产要素优化组合，我们积极帮助协调解决土地流转中的矛盾，促使其连片发展。今年上半年，全区土地流转面积xxx万亩，占承包耕地总面积的x%流转户数达xxx户，有效地解决了规模农业发展的“瓶颈”制约。

三是推进农商联姻。我区农副产品加工数量虽然较多，尽管有的企业产品质量较高，市场前景也很好，但规模普遍较少，对本地区农业生产带动能力不强。为切实引导企业解决“小打小闹、小富即安”的思想，帮助企业解决产品销路问题，我区组织开展有关农商对接洽谈活动，x只无公害农产品，xx只农副加工产品已打进xx、xx等大中型超市市场。今年借助xxx在xx举办分会场活动的契机，积极展示我区花木这一特色产业，xx花木这一品牌更加响亮，被广大客商所接受。

实现“两个率先”的宏伟目标，重点在农村，难点在农业，焦点在农民。加快建设现代农业，确保农业竞争能力增强、农业增效、农民增收，则是农业和农村经济发展的主攻方向，是实现“两个率先”目标的关键之举。下一步，我们区委、区政府将深入贯彻本次会议精神，坚持以追求资源效益的最大化为原则，以发展优质、高产、高效、生态、安全农业为目标，按照“引进工业的理念经营农业，强化市场的意识指导农业，运用科技的力量支撑农业，理清产业的思路发展农业”的基本策略，继续壮大农业市场竞争主体，全面增强农业综合竞争实力。

具体工作中，我们区委、区政府将瞄准方向，抓住重点，力求实现“四个突破”：

一是推进标准化生产，在提高农产品质量上求突破。计划用3—5年时间，初步建立健全农业标准化体系、质量评价体系、监督管理体系；规划并建设农业生态保护区、农业标准化生产示范区；大力推进无公害行动计划，发展一批无公害农产品示范基地，争创一批无公害农产品，建设一批无公害农产品市场专销阵地。

二是提高组织化程度，在增强农民自身服务功能上求突破。重点是加快农村专业合作经济组织建设，解决农业生产服务过程中，集体组织代办不了、政府部门包办不了、农户自身操办不了的一系列问题。

三是提升科技化水平，在增强发展后劲上求突破。加大农科对接频率、力度，加速农业科技成果转化。结合农口事业单位的改革，确定出台相应政策，鼓励和引导农技人员领办农业服务中介组织，创办农业科技企业，充分发挥农科队伍在加速农业科技成果转化的生力军作用。

四是加大多元化投入，在“三资”开发农业上求突破。营造发展环境，打造开发平台，加大招商引资力度，努力拉长农

业利用外资的短腿，进一步加大农业的对外经济与技术合作交流。

建行基层员工工作总结报告篇四

尊敬的各位领导、各位同事：

我是_工程部的员工，很荣幸能借此机会与各位交流工作心得。

20_年初，我作为工程部助理，应聘到公司。刚入职时，对公司的有些工作不能独立进行，在各级领导及同事的指导、帮助下，逐渐适应我的岗位，能独立的完成领导交办的工作任务。衷心的感谢他们。

20_年已随历史的书页翻过，感谢公司，让20_年的我进步、充实。

年初，公司开始进行各子公司的装饰工程，该类项目的进行让我学会了公装装饰工程的管理和控制。由于各工程施工周期短，工作量相对较大，我和同事们牺牲了部分休息时间，但对我们也是一种历练，证明了我们是可以做好细致的工作。

随着这两年对保温行业的逐渐了解，我接触了更多的新型保温材料，如无机玻化微珠、发泡水泥板、发泡玻璃板、新型复合保温板等，也学习了这些保温材料在施工中的应用；并配合销售部门，对外部保温、涂料工程项目进行报价。

在这一年的工作中，各种工作项目的进行，增加了我的施工经验，也增加了项目管理经验。在工作中略有小差错，感谢领导的指正与包容，感谢同事的无私帮助。

近2年公司业务范围逐渐的扩大，公司逐步在转变，由原来单一的保温施工单位，发展为现在的多元化施工单位。感谢公司，让我有机会了解了更多行业，丰富了我的专业知识。

随着工作时间的增加、对公司企业文化的了解加深，愈发热爱这个团体，热爱这份工作；感谢公司为我们营造了如此良好的工作氛围，这些都是我以后职业生涯值得珍藏和回忆的。

很骄傲我们能作为公司的一员，虽然我们工作岗位不同，我们都是这不断前进的巨轮的重要部件，我们有条不紊的工作，我们团结一致，为公司积极发展，贡献我们的力量。

建行基层员工工作总结报告篇五

根据公司党委20xx年5号文件精神《中共太原市xxxxxxx委员会关于做好创先争优活动群众评议工作的通知》精神及实施方案□xxx有限公司第四党支部结合企业实际开展工作，此次活动在20xx年一季度进行，从开展“创先争优民主评议”工作历时一年多来，党支部高度重视，多次开会、认真学习中央、省市及自来水公司党委“创先争优”活动有关文件精神，结合企业实际精心安排开展了以“做好民主评议，推进创先争优”为主题的党员民主评议活动。本次活动分学习教育、自我评价、民主评议、组织鉴定、表彰处理五个阶段，现将民主评议党员工作总结如下：

通过集中学习与分散自学相结合的方式，党支部组织党员学习了党章、邓小平理论和“三个代表”重要思想和党的十七大和十七届四中、五中、六中全会精神，学习新时期党的路线、方针、政策、国家法律法规以及《中共太原市自来水公司委员会关于深入开展创先争优活动实施方案》、通过学习，广大党员更加坚定了建设中国特色社会主义的信念，要以高标准严格要求自己，处处以创先争优的姿态，通过在企业工作的平台，积极为提高企业核心竞争力争当先锋，以科学发展观投身于城市供水事业建设当中。

党支部根据评议要求，认真安排党员写自评小结。全体党员都能将学习心得与个人一年多来的工作情况相结合，联系企业实际进行自我总结，既肯定了成绩，也认真查找差距，深

入剖析自己，实事求是地分析自己在党性、工作作风等方面存在的问题和原因，针对存在问题提出改正意见，明确了今后努力方向。

在创先争优民主评议党员的工作中，支部分别召开了党内民主评议会和党外群众座谈会，听取党员对党员的意见，听取群众对党员的意见，以及职工对党支部的意见。广大员工对本支部党员的先锋模范作用给予了普遍肯定，对党支部能够结合企业实际务实地开展党务工作给予了赞扬，同时也对个别党员同志提出了更高的希望。评议过程做到实事求是，既敢于触及矛盾，又不伤和气，重事实讲依据，气氛和谐，健康向上。

支部根据党内民主评议和党外群众的征询意见，客观地对本支部的每一位党员进行了鉴定，在当前施工企业面临竞争激烈的形势下，如何提高员工的整素质，发挥员工的主观能动性，着重强调了加强党性修养、强化为城市供水服务的理念、坚持集体利益高于一切的思想具有特别重要的意义。党员参评率100%，经过评议与鉴定，全部合格，并且一致推选两位同志为优秀共产党员。

党支部“创先争优”民主评议党员工作，始终贯彻党性修养和“创先争优”两条主线，充分发掘党员的先进事迹，通过内部简报□xxxxxxxxx内部oa办公系统宣传，在安装公司响起人人学先进、人人争当先进的热潮。

总之，党支部能够紧紧围绕“推动科学发展、促进社会和谐、服务人民群众、加强基层组织”的总体要求和创建“五个好”先进基层党组织开展工作，全体党员都能以共产党员的标准衡量和要求自己，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，紧密围绕争做“五带头”优秀共产党员的基本要求进行立足本职、岗位争优，进一步承诺、履诺、践诺，密切联系职工群众，扎扎实实地开展工作，为企业的发展做出了实实在在的贡献。今后在党委的领导下，党支部将继续加

大工作力度，进一步提高党员干部队伍的素质，不断升华创先争优主题活动，带领广大员工创新性地开展工作，为城市供水事业做出更大贡献，向上级党组织交上一份满意的答卷。