

2023年业绩的述职报告 工作业绩述职报告 (实用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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

业绩的述职报告篇一

我叫，女，**岁。**年进入**公司加油站工作，**年至今在零售管理部担任了系统的上线及维护，还分别担任过数据信息统计岗、督查岗、物流岗及ic报表岗，现担任零售管理岗，对零售各项业务环节较为熟悉。**年取得加油站操作员高级工技能等级。在领导和同事们的指导和帮忙下，我及时保质保量完成了上级下达的各项工作任务。回顾几年的工作历程，我觉得自己不仅仅在政治素养上有很大的提高，在业务上也积累了丰富的工作经验，收获很大。现将有关状况总结如下：

一、政治素养有了很大提高

十年的工作历程，使我具备了较强的政治素养和工作技能的中石化员工，在这个过程中多次参加省公司的集中培训，透过学习《员工守则》，使我初步了解了作为一名合格的新时代**员工所就应具备的基本的政治素养和道德情操，明白了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。个性是耳闻目睹了许多优秀员工的先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜**员工的光荣称号。增加了我忠诚事业，努力践行核心价值理念的自觉性。

二、保质保量完成各项工作任务

自**年调入零管部后，领导安排我的主要工作职责有：零管系统上线及维护、数据信息统计、督查、物流□ic报表、零售管理。在领导和同事们的指导及帮忙下，透过个人的努力，我掌握了这些工作的基本技能。在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教。自担负工作以来，我按时间、有质量的完成了各项工作任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，精细管理。在领导的安排下参加了许多对自己工作潜力有帮忙、提高的活动。比如，随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作，多次参加省公司有关系统、后台系统及销售技巧的培训，使我的业务技能得到必须的扩展和提高。

三、几个需要努力的方面

十年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改善和努力的方面主要表此刻：一是继续加强政治学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代**员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；二是加强工作技能的学习，个性是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们具备娴熟的业务技能，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。我相信，有志者事竟成。在领导和同事们的指导帮忙下，我有决心有信心透过个人努力，在业务技能方面百尺竿头，更进一步；三是注意虚心求教，我恳切的期望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们**部是一个大家庭，是一个有机的整体，我就应自觉加强团队协作精神，主动配合同事完成不同阶段不同时期各项工作任务。

总之，我，一个勤学好问，能吃苦，肯努力的人，会把工作做好的。

业绩的述职报告篇二

一、本年度工作总结

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我透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，此刻对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。能够清晰、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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，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，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必须的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有必须距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名

度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三. 市场分析

此刻消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

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。在明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。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

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难题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，业务潜力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体状况分解到每月，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。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的思考公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以到达一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必须能有一个更高、更新的开始，也必须能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红任务迫在眉睫，我们必须全力以赴。

我认为公司明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，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

我叫，女，**岁。**年进入**公司加油站工作，**年至今在零售管理部担任了系统的上线及维护，还分别担任过数据信息统计岗、督查岗、物流岗及ic报表岗，现担任零售管理岗，对零售各项业务环节较为熟悉。**年取得加油站操作员高级工技能等级。在领导和同事们的指导和帮忙下，我及时保质保量完成了上级下达的各项工作任务。回顾几年的工作历程，我觉得自己不仅仅在政治素养上有很大的提高，在业务上也积累了丰富的工作经验，收获很大。现将有关状况总结如下：

一、政治素养有了很大提高

十年的工作历程，使我具备了较强的政治素养和工作技能的中石化员工，在这个过程中多次参加省公司的集中培训，透过学习《员工守则》，使我初步了解了作为一名合格的新时代**员工所就应具备的基本的政治素养和道德情操，明白了集团公司“发展企业、回报股东、奉献社会、造福员工”的企业目标。个性是耳闻目睹了许多优秀员工的先进事迹，给了我深刻的启发和教育。他们所表现出来的爱岗敬业精神，焕发出来的工作热情，都给我树立了榜样，使我更加珍惜**员工的光荣称号。增加了我忠诚事业，努力践行核心价值理念的自觉性。

二、保质保量完成各项工作任务

自**年调入零管部后，领导安排我的主要工作职责有：零管

系统上线及维护、数据信息统计、督查、物流报表、零售管理。在领导和同事们的指导及帮忙下，透过个人的努力，我掌握了这些工作的基本技能。在工作中，我注意向老同志学习，做到不懂就问，虚心求教。自担负工作以来，我按时间、有质量的完成了各项工作任务，及时准确汇总上报各类分析和报表，注意收集资料，精细管理。在领导的安排下参加了许多对自己工作潜力有帮忙、提高的活动。比如，随同领导对公司辖区内各片区加油站夜查、巡查和督查工作，多次参加省公司有关系统、后台系统及销售技巧的培训，使我的业务技能得到必须的扩展和提高。

三、几个需要努力的方面

十年来，虽然收获很大，同时也明显的感觉到自己还存在着许多需要改善和努力的方面主要表此刻：一是继续加强政治学习，不断的提高自己的政治素养和道德情操，学习是提高自身的根本途径，不仅仅在政治上要进一步加深对党的方针政策和集团公司经营理念的学习，增强爱岗敬业、无私奉献的自觉性，而且处处用新时代**员工的基本道德规范和思想情操约束自己的行为，使自己在政治上更加成熟；二是加强工作技能的学习，个性是在目前商业竞争日趋激烈的形势下，更需要我们具备娴熟的业务技能，工作经验还需要不断的积累，工作质量还需要进一步加强。我相信，有志者事竟成。在领导和同事们的指导帮忙下，我有决心有信心透过个人努力，在业务技能方面百尺竿头，更进一步；三是注意虚心求教，我恳切的期望领导和同事从政治上，在工作中和日常生活方面多多给予指教，以便能够加快自己成长的步伐；四是增强团结和协作观念，团结就是力量，协作就有活力，我们**部是一个大家庭，是一个有机的整体，我就应自觉加强团队协作精神，主动配合同事完成不同阶段不同时期各项工作任务。

总之，我，一个勤学好问，能吃苦，肯努力的人，会把工作做好的。

本人，男，汉族，40岁。1992年7月毕业于卫生学校，毕业后分入xx县人民医院，成为一名光荣的医务工作者。1995年透过全国成人高考考入医学院，1999年7月以优异成绩毕业，取得临床医学专业专科文凭。于1996年12月调入中医医院工作，1999年4月获得去医学院附属医院进修机会，在心血管内科进修一年，对心血管内科常见病、多发病、疑难杂症等疾病认识上均有了质的提高，为以后的临床工作打下良好基础。x年5月份，透过专业技术人员资格考试，取得心血管内科学中级专业技术资格。为更好的适应中医院的发展，提高中医专业诊疗水平，用心参加山东省中医药管理局组织的西学中培训，现正在学习中。

一、学识水平

参加工作前透过3年学习于1992年7月毕业于卫生学校，1992年分配xx县人民医院工作。透过学习与实践，掌握了扎实的专业理论知识基本功，运用理论指导工作，独立创新，摸索新的工作方法，使自己的专业到达了较高的水平。能从容地处理工作中遇到的常见病、多发病、疑难杂症等，能够独立解决业务中出现的问题。

二、专业潜力

1、能出色地完成本职工作

从事临床工作自1992年以来，一向担任内科临床工作，以拼搏精神，用心进取，理论与实践相结合，在实际工作中出色完成本职工作。

2、具有综合分析和解决疑难问题的潜力

在工作中在总结以前的临床经验的基础上，能思考出新的工作方法，使工作事半功倍，杜绝差错事故的发生，不断巩固巩固基础知识、基本技能和基本操作，并不断学习新的临床

理论及医学前沿科技，关注医学的发展趋势、发展动态，学以致用，以更好的解决患者的病痛。

三、工作成就

自x年取得医师资格以来，独立完成临床内科门诊及住院患者的诊疗工作，从无差错事故发生，无论担任住院医师还是主治医师工作，都干得有声有色。x年非典发生期间，参与发热门诊组建并主持发热门诊的正常工作，圆满完成了上级交给的任务，得到了上级领导的认可与好评。x年5.12汶川大地震后，于x年7月到x年8月，用心响应上级号召，参加xx市首批援川医疗队为期两个月的援川任务，圆满完成对北川羌族自治县禹里乡卫生院的对口援建任务。

四、工作态度

自我担任住院医师以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。为了更快更好提高技术水平和业务潜力，适应医院发展的需要，今后要更加不断的学习多方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

业绩的述职报告篇三

各位领导、同仁：

大家好！

20_年已经过去，回顾近一年来的工作，感触良多，收获不小。近一年来，在财务部和公司的正确领导下，各部门的全力支持下，财务全体成员的鼎力相助下，严格自律，规范管理，踏实工作，热情服务，履职尽责，任劳任怨，较为圆满完成各项任务，实现了既定目标，达到了预期效果，锻炼了自己，

提高了财务管理水平。当然，在取得一定成绩的同时也存在些许不足，在此，对大家给予我的关爱和帮助表示衷心的感谢！下面就我近一年的工作情况向各位领导和同仁作简要汇报：

一、 主要工作

由于工作需要，我于20_年4月份被财务部委派到公司，在此期间，本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，着眼推进重点工作。取得了一定进展，收到了一定成效，做了大量事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间编制公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，积极配合相关人员工作。按公司要求对公司收入、成本进行监督、审核，提出相应的对策等。

学习方面：虚心请教，不断提高，完善各项财务基础制度，加强业务学习，提高业务水平，提升思想境界，剖析自我，查找不足，摆正自身位置，寻求良好的工作方式，提高工作效率，探寻人性化管理，振作精神，严格要求，胜任本职工作。在工作中学习，在总结中提高，在培养全面素质上下功夫，注重细节，养成良好习惯，做好工作。

思想方面：积极上进，团结协作，充分发挥主观能动性和工作积极性，不断提高团队整体素质，营造和谐氛围，树立开拓创新、务实高效的形象。不断加强财务人员之间的相互学习、相互交流、互帮互助、互相补台，打造和谐高效工作团队，达到在工作中相互认同、相互理解、相互支持、共同提高。

二、存在不足

- 1、自身学习抓的不紧，组织理论学习不经常，学得不深不透，忙于事务，创新不足；
- 2、疲于应付日常事务，前瞻性、系统性研究较为欠缺；
- 3、财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策能力有待增强；
- 4、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

三、下步工作思路

20_年我国的社会经济形势将发生更加深刻的变化，将蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。把公司财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，最大限度降低成本，促进公司全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与公司共同成长。

业绩的述职报告篇四

尊敬的领导、同志们：

__年，本人在人事管理工作岗位上，始终坚持认认真真学习，踏踏实实干事，清清白白做人，在领导和同志们的关心、支持和帮助下，完成了本职工作任务，在工作的过程中，也有不小的收获。现就一年来的工作情况述职如下：

一、思想政治及学习培训情况：

理论是行动的指南、明灯，作为一名共产党员、组工干部，我感觉到理论学习不仅是任务，也是一种责任。因此本人坚持对政治理论和业务知识的学习，努力提高自己的理论水平，通过学习，夯实理论基础，提高党性认识和思想道德素质，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活。

积极主动参与“两学一做”常态化制度化相关学习安排，在工作中，识大体、顾大局，能始终保持一颗平常心，正确对待组织和个人的关系，服从工作安排。

二、履行岗位职责及主要工作情况：

作为一名人事干部，本着求真务实、对人事工作高度负责的态度，并始终保持积极向上的精神状态，尽职尽责，较好的完成了全年的本职工作。

__年，主要完成了以下工作：相关业务报表的报送、正常晋升薪级工资的报审工作；组织完成全局在职、退休职工基本工资标准、艰边贴的调整和离退休费的调整工作，并按上级要求如期补至职工手中；组织完成养老保险待遇清算工作；做好职工职务、岗位变动的岗位聘用及工资调整工作；完成全局在职职工的绩效工资申报及考核兑现发放，基层单位的审批工

作;协助科室人员完成其它相关工作。同时，作为局机关党支部委员，认真完成局机关支部的相关工作。

三、廉洁自律情况：

坚持自警自省，认真履行职责，做事公道正派;坚持求真务实、言行一致的工作作风，在工作中说真话、办实事，不弄虚作假、敷衍塞责。严格执行上级关于加强党风廉政建设精神的各项规定，做到廉洁自律。无违法违纪行为及相关的不良反映。

四、存在的不足：

1、政治理论学习不够深入，政治修养有待提高。学习存在片面性，缺乏对政治理论的系统研究和深刻理解。虽然能按要求坚持学习，但由于学习不深入，就不能准确地运用理论分析实际问题、认识问题和解决问题。客观上总是以工作忙、事务性工作较多为借口，缺乏持之以恒自觉学习政治理论的精神。

2、工作虽能尽心尽力，但遇到困难有时会产生畏难情绪;或遇到自认为熟悉的工作有时会凭经验，不够严谨等等，这些都是组织人事工作不应存在的现象。

业绩的述职报告篇五

20__年8月16日，恰逢七夕，我到广州银行开始为期2周的实习。8月27日，实习结束，有关的记忆想借助文字长存。

那些事：

第一天去实习的时候，坐车超级不顺利，那天6点就爬起来了，结果因为挤不上公交，居然迟到了半个钟，幸好只是实习，大家都对我们很宽容。挤公车成了实习的噩梦，有个强烈的

念头：留在广州生活的话，应该要有自己的车，至少得有常打的的钱。

有时候我们也会跟一些客户交流，有次有个女客户说他们公司现在正缺一个秘书，说像我这样的就合适。或许她只是随便说说，我对此也没啥兴趣，但心里还是美滋滋的。秘书？还真没想过这个职业呢，不过倒是挺想从事与文字有关的工作，可惜文笔就不怎么好。

实习时，我们基本都是无所事事的，但有时一些客户咨询一些问题时，我基本都是答不出来的，因为我对银行的业务挺陌生的，实习前也没怎么去了解。碰上那些工作人员没空解答他们的问题时，他们只能在旁边干等着，我觉得挺尴尬的，尤其个别客户有时还会为此抱怨我们。其实实习时没人专门培训我们，但是猪猪有天告诉我，客户咨询的那些问题很多可以在网上找到答案。只要做个有心人，在网络异常发达的今天，我们很多东西都是可以自学的。当我们计划去做一件事情的时候，为了避免像个傻瓜，是应该提前去做一些准备的。

那些人：

虽然师兄陈行没跟我们怎么交流，但我知道那里应该是不需要实习生的，他不但给予了我们实习的机会，我们去那无所事事还是给了我们每天20元的补贴，特别感谢他。最后那天，他临出去办事时，还不忘在大堂嘱托古经理给我们补贴，心里特别的感动。

我们离开的那天，候车时，清姐为了跟我们多交谈一会，等车来时，才急匆匆地踏着高跟鞋横冲到对面的马路去追车，结果就差那么一点，车还是开走了。我们上车离开时，清姐还在候车，我们就在车上拼命向她挥手，好舍不得她呢。她是营销部的老大，可是对谁都还是那么热心。犹记得某天午饭后，我们在四楼超市兼茶馆偶遇她，她知道我们不太好意

思在那白坐时，她说跟那的老板很熟，于是亲自带我们去那找那的老板娘，把我们介绍给她认识，问她能否给我们提供休息的场所。她临走时还叫我们可以放心在那休息。

莹姐、小霞姐、晓欣姐，在这些师姐的身上，引发了我对自己职业取向的思考，尽管现在的我对于就业也迷茫着，但其中应注意的东西我还是看在了心里。人生其实也很讲求机遇，不知以后我能否有好的运气找到满意的工作，期待着。。。

全哥，我们第一天去时，他那么热心地教我们去哪吃饭、休息。

范先生，超级捣蛋鬼，但是在那却是最热心帮助我们的人，期间的恩怨就扯平吧，哈哈。

证券公司的那几位工作人员，小林、昌哥、荣哥、斌哥，感谢小林对我们的指导，跟昌哥交流很愉快也了解了不少东西，荣哥的敬业精神、斌哥的口才也让我佩服。

还有思想前卫的雯姐、看似酷酷的民哥、很会与客户打交道的古经理、腼腆的访哥，大霞姐、思敏姐会是怎样的人呢？可惜还来不及怎么接触.....

总的来说，他们都是一班善良可亲的人，出现在我的生活里，给我留下了一段美好的回忆。

最最感谢的人当属系里的宋书记，能去实习，全托宋书记的福。很多系的同学都羡慕我们系能有那么多实习的机会。一个老师能有这样的人脉以及影响力，的确让人佩服！

最后想提的就是我最最可爱的队友们，猪猪、秋杰、黄队等，跟猪猪学会了打传票、跟秋杰学多了一种点钞方法，一起相互护持的日子很好很快乐，谢谢！

实习的遗憾是没机会亲自去实践，所以对银行的工作我暂时也难以有深刻的体会。至于未来是否会从事这方面的工作，我也说不清，随缘吧。能有这样的实习机会，已经很感激了。

时间是有限的，人生总得离离合合，幸好文字可以记录历史，让我们的记忆得以长存。广州银行科学城支行，环境很好，记忆很美！

银行业绩述职报告2