

# 最新长方体正方体表面积计算教学反思(优质5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 银行员工个人工作计划篇一

一个月接着一个月的过去了，新的一个月又要到来，在此之前，我想就接下来这一个月做一次工作计划，为自己的工作做一个安排和准备，希望可以在计划的驱使下，把工作更加完美的完成。也希望接下来的五月份，会是一个让人欣喜的月份，也希望我能够在这个温暖的五月，收获成长，突破前行。

在每行每业，我们作为一名员工，首先要爱我们的这份工作，只有有了激情，有了热爱之后，我们才能够全身心的投入进来。我们的工作质量，也就是看我们自己的一个状态而决定的。5月份虽然可能会和平常一样平平淡淡，但是对于自己个人而言，不能够一直停留在原地，要时时刻刻保持前进的步伐，保持往上的态度，我们的工作才能越做越出彩，我们也才能真正的在这个岗位上有所进步。所以保持一个良好的心态，我才能拥有一个极佳的工作态度，从而在岗位上可以行云流水，自由穿行。

作为银行的一名柜员，首先是要注重服务的。面对每一位客户，我们都要拿出自己的专业精神来，及时有些客户沟通起来确实比较困难，但我也不能丢失初心，应该时时刻刻注重自己的服务态度，提高自己的服务质量，为我们银行树立好一个形象，也不辜负银行给予我的这一个成长平台。在5月份里，我会逐步提高服务，将我们的品质做起来，为银行树立

一个良好的口碑和形象。

每个人的工作能力都是从各个方面总结而得出的。通过我对自己的一些总结和反思，我也清楚了自己的优点，更是明白了有哪些缺点影响着自己的进步。所以未来一月，我会把那些还有缺陷的地方挑出来，进行改正，我也会把自己擅长的地方进一步优化，把它们真正变成自己的一双羽翼，能够给我更大的信心，提升自己各方面的能力，让我也能够拥有一个更完美的自己。

新的一个月或许会带来一些难题，但是只要我做好了准备，我就不会害怕，也不会畏缩，我会勇敢的前进，继续带着自己的目标和理想扬帆起航，不管会经历怎样的狂风暴雨，我都有信心，我一定能够坚持下去，并且取得一个令人满意的成绩，给领导给我们的. 银行一个满意的答复。

## 银行员工个人工作计划篇二

我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20\_\_年8月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在三、四季度，我的月均收款量在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房治理的各规定，严格遵守库房钥匙的治理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学把握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前

全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

## 银行员工个人工作计划篇三

\_\_年上半年的工作很快结束了，面对今年宏观经济形势较为紧张，支行现状不容乐观的境遇下，作为公司业务部的客户经理更应该充分发挥自己的作用，提出下半年的工作计划，努力实现。

### 一、主动学习，提升技能

作为一名入职一年的客户经理，工作时间不长，没有坐柜的经历，确实是自己在工作中的不足之处。不论是自己的技能、还是营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，。因此在下半年的工作中，要继续加强自己的学习，提升个人素质，努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。不断总结、不断学习、不断积累，争取能从容地处理日常工作中出现的各类问题。

### 二、维系客户，拓展市场

主动与客户联系，关心客户需求，适时将我行新的业务产品介绍给客户。对于现有客户的上下游企业，应该做到深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作。应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。

其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。

### 三、发散思维，勇于创新

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。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。

## 银行员工个人工作计划篇四

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

### 二、开拓创新，寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

### 三、忠诚执着，为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

## 银行员工个人工作计划篇五

新的一年，新的起点，新的征程，新的目标。年市行下达给我行的各项目标计划如下：

1、人民币存款计划4600万元

其中：对公2700万元

储蓄1900万元

2、同业存款计划400万元

3、外币存款计划50万元

1、清收260万元

2、盘活130万元

3、保全340万元

1、四级分类5461万元

2、五级分类5885万元

1、潜在风险退出491万元

2、事实风险退出138万元

账面利润1000万元

## 银行员工个人工作计划篇六

xx年上半年的工作很快结束了，面对今年宏观经济形势较为

紧张，支行现状不容乐观的. 境遇下，作为公司业务部的客户经理更应该充分发挥自己的作用，提出下半年的工作计划，努力实现。

作为一名入职一年的客户经理，工作时间不长，没有坐柜的经历，确实是自己在工作中的不足之处。不论是自己的技能、还是营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，。因此在下半年的工作中，要继续加强自己的学习，提升个人素质，努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。不断总结、不断学习、不断积累，争取能从容地处理日常工作中出现的各类问题。

主动与客户联系，关心客户需求，适时将我行新的业务产品介绍给客户。对于现有客户的上下游企业，应该做到深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作。应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。

其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的

趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。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。

## 银行员工个人工作计划篇七

时间过的真快，匆匆又是一年过去了，回忆这一年来的点点滴滴都在脑海中流过，从我加入新成立的\*\*支行，成为这个集体中的一员并和他一同成长，这其中有许多艰辛，但更多的还是快慰，以下是我对这一年工作的总结：

这一年来我在各位行长、营业经理的关心指导下，认真做好本职工作与同事们精诚合作，在工作的各个方面有了不同程度的提高，更得到了很好的锻炼。

在工作上，我能按照内部控制制度和业务流程办理各项业务，防范各项工作风险，认真履行工作职责；能通过主动观察和总结对发现的问题和业务操作中不合理的及时向营业经理汇报，并能及时给柜员提醒；能把各项业务规定和业务操作较好的结合实际情况加以贯彻执行，具有本职工作所需的基本技能和独立处理和解决问题的能力，工作经验较丰富，知识面教宽。在日常工作上能虚心接受领导和同事对自己提出的意见和建议，作为一名工作年限较长、经验较丰富的运营人员，我很用心的教导新人，制作业务学习ppt让他们能尽快熟悉业务，独立上岗。能积极帮助有困难的同事，当得知对公前台的一名同事怀孕后我主动要求更换岗位做对公业务助理，减轻她的工作压力。因为支行较远，没有车的同事上班很不方便，我便开车载她们一同上下班，在工作上与同事们相互配合、相处融洽、合作愉快。作为一名运营人员我们是客户经理办理业务的坚强后盾，要与客户经理配合好，



才能取得更好的成绩，首先要做客户经理的通讯员，倾听客户的需求收集、传递有用的市场信息；其次做好客户经理的专业知识顾问，目前有很多客户经理是新人对各种专业的业务知识还不太了解，需要我们去帮助他们多学习了解和防范风险；最后要做好客户经理的后勤管理员业务上不能出现任何差错和拖延，否则他们一切的努力就白费了。

在业务技能上，提高技能，改善服务，打响民生银行会计服务品牌是对每一名运营人员的要求，今年支行整体的会计结算水平比较高，做到了结算质量高、差错率低、帐务核算准的要求，这一成绩与大家的共同努力分不开。在我负责的对公业务方面，能加强对新业务的不断学习，提高工作质量和效率，防范会计风险，确保会计条线的平稳运行。在技能上能达到上岗标准，平时在工作中有空闲时间能主动练习技能，下班后也积极练习不放松。

在服务上，作为对公人员今年有很大的考验，因为今年对公柜台服务和储蓄柜台一样考核了，一开始我很不适应，被扣了很多分，于是我进行了自我检讨并寻找出差距，将服务规范化流程牢记心中，终于服务水平有了较大提高，没有再被扣分，从中我体会到我们的服务决定着客户的忠诚度和满意度，转变服务理念，想客户所想，需要用真诚和心去体会客户的需求，从而赢得更多的客户。只有抱着积极、主动的态度去服务客户，才能感受到服务过程中的快乐之处。

作为一名普通的运营人员，我体会到运营工作的披星戴月，更深知业务部门的日夜辛劳。因此更要不断提高自身素质，在即将到来的20xx年我需要努力的方向是：首先明年要正式推行流程控制岗工作，作为试点人员之一，要按分行要求将这项工作做好。其次在技能上不能仅限于上岗标准，这与领导和我本人的要求还有相当大的差距，因此技能要有进一步提高，特别是针对自己的薄弱项目一打字，要有所突破。最后在服务上要和服务前台、大堂经理互相配合，使我们的服务能更上一层楼，维护银行良好的形象和信誉。

在今后的工作中要踏踏实实，勤勤恳恳，不断提高自身素质。目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，积极配合和协助营业经理做好支行的各项工作，争取更好的工作成绩，好好把握今天，才能拥有灿烂的明天。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)