

最新综合管理部经理述职报告(通用9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

综合管理部经理述职报告篇一

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从xx团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意

市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农行业员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是xxx与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈

竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服

务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

综合管理部经理述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

时间过的真快，回顾一学期来的工作，我感到欣慰和幸福。因为我生活在一个团结的、充满人情味的教师群体氛围中，尊敬的领导、热情的教师和活泼可爱的学生让我感到了大家庭般的温暖，同时也使我在教学中取得了一点成绩，现述职如下：

积极参加各种业务学习，研读了新课标、案例式分析、陶行知教育名篇。在不断的学习中，使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到了提高。

本学期我班加入了高效课堂改革的实验，一路走来，有太多的困惑和欣慰。期间得到了xx主任的理论引领和xx老师的课堂指导，成绩主要有以下几方面：

（1）我们备课时不再只是关注如何处理教材，而是能注意分析学生的情况，注重从学生的生活经验出发，考虑如何调动他们的积极性，激发他们的学习热望，促进他们独立思考和探究，把知识学习、能力培养与情感体验结合起来。

(2) 学生主动学习、合作学习的方式初步形成。

新课改实验后，充满活力的课堂教学已经出现，学生的求知欲、表现欲得到了激发和保护，能积极活跃地投入到课堂教学活动中去，用自己喜欢的方式进行认识、探索学习，为了弄清课内学到的知识，课外还会主动向别人请教，主动搜集资料，并与他人讨论、交流新的发现。

(3) 注意分层教学，转化了部分差生。由于我班留守儿童较多，家庭教育相对较差，为此我加大了对后进生的辅导力度。对他们的辅导，并不限于知识性的辅导，更注重解决他们的心结，通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，本学期我班的部分差生进步很快。

- 1、提高课堂教学效率，形成教师乐教、学生乐学的良好氛围。
- 2、搞好教法、学法研究，提高学生的学习品质和能力。
- 3、根据班内学生特点，改变学生的学习方式。
- 4、让学生健康快乐地学习、生活。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

综合管理部经理述职报告篇三

随着学期的结束，本年度即将过去，回顾一年来的工作，充实而富有挑战，在学校领导和同事的鼎力支持下努力地完成

了各项任务。为将来年的工作做得更好，特就今年工作总结如下：

一、政治思想：

本人献身于教育事业。准时参加学校组织的政治学习并认真做好笔记，写好学习心得，思想端正，服从学校的工作安排，办事认真负责；并能自觉遵守职业道德，在学生中树立良好的教师形象；能够顾全大局，团结协作，在各方面以党员的标准严格要求自己，以便更好地适应教育发展的形势。

二、教育教学：

1、专业成长。

严格做好“五认真”常规工作，紧紧抓住课堂，研究教学设计，创设问题情境，改革教学方式，实施有效教学，拓展学生思维，努力提高课堂教学效益；坚持撰写个人教育教学博客，交流教学得失，学习教学经验，拓宽教学视野，广交数学之友，丰富业余生活。认真参与市小学数学中心组教研活动，在听课、评课、交流中不断学习、反思，努力提高自身数学专业素养，下半年被评为小学数学学科教学能手。

2、教学管理。

认真组织好教师业务学习，围绕有效教学开展15次集中学习，提升教师教学理念；开展“同课异构”课堂教学竞赛活动，拉开过程，提高实效；启用“有效教学”实施手册，为教师个人、学校积累业务资料；每学期初制定好学校工作计划并督促实施落实，期末做好学校工作总结。

三、继续教育：

积极参加培训与学习，分别交流培训心得，领略名校风范、

聆听教授讲学、对话专家学者、碰撞思想火花，更新了管理理念，丰富了管理思想，学习了管理技巧。

一年以来，在校领导及同事们的支持和帮助下，本人能努力做好各项工作，认真地履行了自己的职责。现将一年来的政治思想、教学和学习等方面的工作报告如下：在思想政治方面坚持教育方针，忠诚教育事业。加强自身的政治理论学习，提高理论水平。在教学实践中，认真贯彻思想、政策，与时俱进，爱岗敬业，为人师表，热爱学生，尊重学生，争取让每个学生都能享受到最好的教育，都能有不同程度的发展。努力做到政治坚定、业务精干、作风踏实、为人诚实。在师德上严格要求自己，要做一个合格的人民教师！

在教学工作方面，能认真学习专业业务知识，认真研究教学规律，在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。在课堂上，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，努力提高后进生的文化基础知识。做到课前认真备课、制作课件、领会教材中的重点、难点，积极查找与教材有关的资料，帮助学生理解每一个问题和难点。

上课时认真授课，抓住重点、突出难点、精讲精练，运用多种教学方法，从学生的知识水平出发，力求培养学生的学习兴趣，调动学生学习的积极性，最大限度地发扬课堂民主，创设生动活泼的气氛，让学生愉快思考，主动探索、大胆质疑，敢于标新立异。在教学中注意理论与实践相结合，注意搜集学生在实践中遇到的实际问题，结合理论教学从理论上解释出现的问题，提出解决的方法和措施，并积极培养学生的动手能力。不断提高教学质量，教学效果评价良好。在教学工作上，根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况，通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实

可行的教学工作计划，保证了整个教学工作的顺利开展。安全常规教育工作我也从不忽视，经常利用班会课、宣传橱窗对学生进行安全知识教育，并且每到重大节假日，都会让学生带去一封有关安全教育方面的致家长信，本学年无安全事故发生。由于本人认真备好每一节课，上好每一堂课，批好每一份作业，教育好每一个学生，努力去做一个深受学生尊重和信赖的老师。

通过一学年的努力，学生的学习成绩有了很大的提高。得到校领导和教师的一致好评。

综合实践教师个人述职报告篇3

综合管理部经理述职报告篇四

20xx年已告一段落，回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作。按照公司关于领导干部述职的要求，结合自己一年来的工作情况，现述职如下，不妥之处敬请批评指正。

作为综合管理部经理，我清醒地认识到，办公室是公司领导直接管理的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文件起草、批转、文书处理，有人事劳资、社保管理、绩效考核，有档案管理、会议安排、迎来送往及车辆管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，基本做到了事事有着落。

- 1、加强办公室的基础管理工作，制定完善各项工作流程和规章制度，认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告

等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、文印和督办工作；做好合同、资料的归档工作。及时传达贯彻公司有关会议、文件精神。

2、组织落实公司的劳动、人事、工资、社保管理工作，根据上级精神，组织实施公司规范劳动用工管理的工作，按照有关规定，完善了各项社会保险的缴纳，养老保险、医疗保险、住房公积金全部进入社会化统筹，并完善了各项手续。体现了公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

3、组织落实公司办公设施、用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，加强学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、积累，已具备了一定的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼都有了较大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

时时刻刻严格要求自己，坚持按规定、制度办事，光明磊落，表里如一，言行一致。推己及人，关心同志，调动积极性。注重办公室人员的思想教育，有机会就和他们谈心交流，了解他们的思想动态，摸准他们的思想脉搏，发现苗头，及早给予指出；发现好的势头，及时给予表扬，把思想工作做到他们心坎上，做到火候上。事事处处从工作的角度，从大局的角度考虑问题、处理问题。使大家能安心工作，有所作为。

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够细致，一些工作协调的不是很到位；第三，学习还不够深入，工作缺乏一定的计划、组织，造成部分工作完成拖拉。第四，工作中有急躁情绪，致使影响与同事的沟通。

在新的一年里，我决心认真提高业务、工作水平，为公司改革发展稳定，做出应有的贡献。

我要努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习相关的专业知识和法律常识。对工作进行统筹规划，做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报，真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。第四，不断改进办公室与各部门、各单位的配合能力、服务水平。第五，遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

综合管理部经理述职报告篇五

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在xx储蓄银行领导的关心和同事的帮忙下，经过自我不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情景及下步打算汇报如下：

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为

宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户供给规范化和优质的服务，取得好的成绩。

（一）我在不耻下问中收获了成长。

我作为xx储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自我迅速融入主角，尽早成为轮台县xx储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮忙下，经过自我的不懈学习和刻苦钻研，已经熟练掌握各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，经过自我不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我最终成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的xx储蓄银行职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。

我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自我。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，应对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。

为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自我父母带养，全身投入到工作当中，利用自我是本地人的. 人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析xx储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但经过自我的艰辛付出却得到了回报。

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。

优质的银行源于优质的服务。礼貌规范服务是社会发 展对服务行业提出的要求，也是xx储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户供给实实在在的方便。服务无止境，仅有不断超越自我、挑战自我才能给客户供给更加满意的服务。

经过自我的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自我的家，把客户当成自我亲人，凭着自我满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和欢乐。

（四）我从敬业守道中感受了欢乐。

我坚信仅有与自我的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自我的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自我要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和欢乐。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，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，这是自我约束本事较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，

采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，进取拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。

在激烈市场竞争中，树立xx储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。经过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

（二）做好精细服务留住客户。

用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一向是我追求的目标。我要经过细致化、个性化、专业化服务，帮忙储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。

我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

（四）做好创新服务招纳客户。

我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，经过各种不一样方式和手段，不断推陈出新，来满足不一样群体、不一样客户理财需求。要自觉将自我的创新服

务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，经过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

综合管理部经理述职报告篇六

要抓紧抓好政法综治宣传主阵地建设。综合治理工作个人述职报告如何书写?下文是小编收集的综合治理工作个人述职报告，欢迎阅读!

20xx年以来，我在综治维稳工作中，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和“科学发展观”为指导，深入贯彻落实党的xx大，认真落实中央、省、州、县关于加强社会治安综合治理的方针、政策和决定。在县委、县政府的正确领导和县政法部门的精心指导下，紧紧围绕县综治委的总体部署和年初所签订的《目标管理责任书》积极开展社会治安综合治理工作。始终坚持“预防为主，打防结合，重点打击，防止激化，标本兼治”的方针，以维护青少年合法权益为目标，以落实领导责任制为主线，扎实推进“和谐武定”建设。通过全体单位职工的共同努力，取得了可喜成绩。现将本人履行综治职责情况汇报如下：

一、加强宣传教育，进一步提升抵御能力

1、加强青少年思想道德教育。按照上级团组织部署以及杨书记的要求，今年我们到近城小学、插甸乡开展了“我与祖国共奋进”、“手拉手献爱心”等主题教育活动，引导青少年发奋学习、勇于实践。分层次、因地制宜地开展青少年道德实践活动，切实加强青少年理想信念教育。通过开展“六一”四好少年歌咏比赛、“五四”大型文艺晚会、学习杨善洲先进事迹演讲比赛活动等，吸引了广大人民群众，不仅丰富了广大人民群众的文化生活，而且以这些活动为载体，立足各地实际，在广大青少年中开展了丰富多彩的法制宣传活动。同时做好活动期间的各项安全工作，推进了综治工作的

顺利开展。

2、做好单位内部防范工作。单位按照《20xx年度社会治安综合治理目标责任书》的要求和有关文件要求认真研究制定了《20xx年综治工作和平安建设工作计划》，坚持开展“平安单位”、“五好家庭”、“平安户”的评选创建活动。教育干部职工遵纪守法、家庭和睦、邻里团结、见义勇为、助人为乐。做好各种安全防范工作，建立安全检查制度，经常性对本单位的现金票据、贵重物品等重点要害部位开展安全检查，并及时落实“防火、防盗、防破坏、防事故”四防措施。通过以发放材料的形式，教育职工家庭成员远离“黄赌毒”，建立积极健康的生活方式。通过纠正家庭中的各种不道德行为，劝阻各种不文明现象，法律进家宣传等形式，引导家庭成员从自身做起，从家庭做起，将家庭美德落到实处。

二、加强综合治理，进一步优化成长环境

1、积极做好校园及周边地区治安秩序整治工作。联合公安、教育、文化、交通等部门在全县范围内集中开展了清理整顿校园及周边地区环境行动，对学校周边的各种娱乐场所按照有关法律法规的要求进行清理和整治，严厉打击危害学校正常秩序，侵害青少年学生的各类违法犯罪活动，保障学生有一个安全、和谐、健康的学习环境。

2、深入开展“青少年远离毒品行动”。今年组织禁毒青年志愿者700余名结合团县委开展的“禁毒课堂”、“全民禁毒宣传月”、禁毒志愿者教育培训等工作在20xx年开展了广泛的青年志愿者禁毒防艾宣传活动。继续推进禁毒志愿者行动，加快禁毒志愿者组织机构建设。6月份，协同县森林公安局和卫生局到武定民族中学举办了禁毒防艾知识培训。通过讲解，学生们了解了全国乃至全世界毒品的危害、艾滋病的滋生和蔓延情况，知晓了毒品、艾滋病的危害性及防治艾滋病等相关知识。

三、广泛组织动员，青少年参与社会治安、平安武定建设

青少年是社会治安群防群治的重要群众基础。各级团组织坚持党建带团建，切实加强乡(镇)共青团和少先队的组织建设，把待业青年、下岗青年和新经济组织员工等游离于共青团传统组织体系之外的群体组织起来，团结在党和政府周围，使团组织成为动员和组织青少年参与社会治安、平安武定的组织依托。通过开展“贷免扶补”工作、“两新”团组织建设和留守儿童和贫困青少年救助工作，吸引了广大青少年加入到团组织中，广大青年积极到我单位申请创业贷款，我单位今年的60户贷款名额，截止目前已基本完成，其中大学生6名，农民工31名，城镇登记失业人员23名，积极为广大青年建立了创业平台，有效的预防和减少了青年违法犯罪。同时邀请有关专家深入到中小学开展法律知识讲座，积极开展好关爱农民工子女活动及加大贫困学生的扶持力度，如：“润苗行动”、希望工程助学款等，有效的减少了辍学率，不仅让丰富了他们的文化生活，而且以这些活动为载体，更好的宣传了法制知识，有效的预防和减少了青年违法犯罪，推进了综治工作的顺利开展，为维护社会稳定作出了一定贡献。

在以后的工作中，我们将继续坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真履行综治成员单位职责，牢固树立和落实科学发展观，找准位置，把握重点，与时俱进，开拓创新，不断把综治维稳工作提高到一个新的水平。综治维稳工作是一个系统工程，需要长抓不懈。我们要严格按照“预防为主，打防结合，重点打击，防止激化，标本兼治”的原则，坚持和落实矛盾纠纷排查调处工作领导责任制和分级负责、归口管理制度。紧紧围绕各项工作，努力做好社会治安综合治理各项措施的落实，着力解决职工普遍关心的热点难点问题，努力消除各类矛盾纠纷，切实维护全局稳定，为我县各项工作的开展创造和谐稳定的社会环境。

20xx年，通过认真学习贯彻党的四中全会精神，进一步落实省、市、县法制工作会议精神和社会治安治理责任制，在街

道综治办的正确领导下，积极配合我社区综治工作的安排部署。作为社区书记，我始终坚持增强治安防范意识，严格落实综合治理各项措施，有效地预防了各类事件的发生，确保了干部职工财产及人身安全，促进了我矿治安大局的稳定，有效地保证了各项工作任务圆满完成。

一、健全社区综治工作组织机构，狠抓措施落实，确保安全无事故、无案件。

1、合理制定综治计划。成立了以书记为组长，主任为副组长，其它社区干部为成员的“社会治安综合治理工作领导小组”，各负其责，确保各自所分管不出问题。

2、建立值班制度。在元旦、春节、五“一”、十“一”等期间，每天均安排一名社区干部值班，不仅保证了有情况能及时上请下达和处理，而且也确保了办公场所的安全。

二、突出综治工作治理重点，狠抓落实，抓成效。

今年以来，综治工作尤为重要。三网建设第一年，始终把“管好自己的人，看好自己的门，办好自己的事”这三句话牢记在心。始终坚持“谁主管，谁负责”的原则，严格按照分工，层层落实，责任。促使大家“警钟长鸣”。

三、坚持“预防为主”的原则，确保辖区内不发生影响社会稳定的事件。全年，我们继续抓好“三个代表”思想教育，认真学习会议精神，端正大家为人民服务的态度，以改进作风、提高效率、廉洁自律、勤政为民、增强队伍的凝聚力、战斗力为着力点，要求干部职工从思想、作风、纪律、效率、团结、廉洁六个方面，对自身存在的问题认真进行整改，从而提高了干部的政治觉悟、法律观念和思想道德水平，保证了全体同志在思想上、政治上与党中央保持高度一致。

四、严格依法行政制度落实，切实规范行政行为。普法之契

机，进一步提高人员素质，切实做到按章办事、一年来，工作人员能够严格按照依法行政工作的各项要求规范自身行为。

五、切实抓好信访工作，加强矛盾纠纷排查化解工作，为全区社会稳定发挥职能作用。一是安排专门的信访人员，确保每个信访案件都能得到及时有效的处理。二是建立信访工作责任追究制和信访稳定责任制，按照“谁主管、谁负责”的原则。三是抓好信访案件的落实。我们始终坚持“全心全意为人民服务”的宗旨，要求每个社区干部都要以高度的工作热情和责任心，认真对待每一位来访群众，办好每一个案件，使信访问题解决在基层。

在今后的工作中，我将继续认真履行自己的职责，努力抓好本辖区的社会治安综合治理工作，全力维护社会稳定，力争在全区的综治工作中做出更大的贡献。

一年来，本人在市综治委的领导下，以党的xx大精神和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实省、市综治工作会议精神，不断争先创优、狠抓了各项措施的落实，圆满地完成了综治工作各项任务。

一、进一步提高对综治工作重要性的认识

综治工作事关全局、全社会的稳定，一定要高度重视，一年来本人以党的xx大精神和“三个代表”重要思想为指导，不断加强学习，认真研究布署。配备了专职综治人员，把综治工作摆上重要议事日程，列入了本部门年度工作规划，定期研究布署，一季度至少一次。

二、狠抓综治工作各项措施的落实

按照市综治委的要求，我局每季至少召开一次综治领导小组会、工作例会和通报讲评会，每月召开一次治安形势分析会，每半月召开一次矛盾纠纷排查调处会，检查各项综治工作的

落实情况，分析排查本单位及职工中存在的不稳定因素，对本部门综治工作中存在的问题及时下达整改通知书，限期整改，经过排查没有发现问题的也记录在案，并做了详细的会议记录，同时向市综治委汇报，实行每半个月“零”报告制度和重大问题立即报告制度。

三、开展法制和道德宣传教育工作

我局坚持“打防结合、预防为主”的方针，大力加强防范工作，认真落实各项安全防范措施，深入持久地开展基层安全创建活动，加强法制和道德宣传教育，大力宣传模范人物和典型事迹。

四、强化综治工作责任制

强化党政领导的责任，逐级建立主要负责人综治工作政绩档案，将综治工作成绩与责任人及分管领导的政绩考核、职级升降、奖励惩处、经济利益挂钩。实行领导干部综治工作述职制度，进一步明确领导班子对各自所分管的行业的稳定工作负责，确保层层有人管、有人抓，制订了本局领导相关社会稳定工作责任制，制订了本部门《关于对发生严重危害社会稳定重大问题的分管领导责任查究的实施办法》、《关于加强综治工作，实行综治工作责任制的通知》，对下属单位下达了综治工作责任书。

一年来，综治工作虽然取得一定的成效，但也还存在一些问题，今后我将进一步提高对综治工作重要性的认识，加强学习，在市综治委的具体指导下，认真贯彻落实党的xx大精神和“三个代表”重要思想，积极探索新形势下做好综治工作的新方法、新措施，努力为我市的改革开放和现代化建设创造更好的社会治安环境。

综合管理部经理述职报告篇七

现将我本学期的教学工作做一总结，以便于今后的教学，总结有以下几点：

一、音乐教学

我认真根据《新课程标准》和学生实际情况备教案。《新课程标准》极力倡导学校的教育教学活动应当“以生为本”，把“关注学生的个体发展”作为根本的教育目标。坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣、爱好及情感。以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动(听、看、唱，讨论、联想、想象及律动)中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐，并在一定基础上创造音乐。

二、课堂教学

在课堂教学在依据幼儿年龄特点，我会运用讲故事、做游戏、即兴表演等各种“动”的形式来充分调动幼儿对音乐学习，积极参加到幼儿学习音乐的活动中去。我经常利用休息时间去收集各种音乐文化资料，多接触优秀的作品，从而增长见识，并获得更多美的感悟。此外，我还很注意自身的学习。积极参加组里的音乐教研活动，练习专业技能，阅读一些音乐、教育、文化等方面的报刊、杂志。

三、课外活动

为了更好地培养学生对音乐产生浓厚的兴趣，本学期的活动有“红歌唱响十月”、“亲子运动会”、“亲子美食节”等等活动中让孩子去参与其中，让孩子感受到了父母陪伴的快乐，亲子合作的成就感。也让家长展示各自的厨艺，进一步拉近了老师与家长之间的距离，也给家长与家长之间提供一个交流的平台。使得我们这个大集体凝聚力更加强大，家长对我们的教育工作更加认可，从活动开始前的好奇，到带着灿烂

笑容离开。我相信没有只有更好。

作为一名小学音乐教师,学习虽然辛苦紧张,但是让我享受了收获的快乐.通过这个学期的培训,我的理论和专业教学水平同时得到了很大的提升,我将带着收获、带着感悟、带着信念、带着满腔热情,在今后的教学中,继续学习教育教学理论知识,不断反思自己的教学行为,让自己在教学实践中获得成长,使自己的教学水平和教学能力更上一个台阶。

综合实践教师个人述职报告篇2

综合管理部经理述职报告篇八

述职报告是任职者陈述自身任职情况,评价自己任职能力,接受上级领导监督和考核的一种应用文书。以下是小编收集整理整理的银行综合柜员个人述职报告,欢迎大家前来阅读。

在即将过去的20_年里,在行领导的关心和帮助下,我始终保持着良好工作状态,以一名合格银行员工标准严格要求自己。立足本职工作,潜心钻研业务技能,使自己能平凡岗位默默奉献着,为我们的银行事业发出一份光,贡献一份热。作为一名储蓄岗位的一线员工,我深深地明白我们更应该加强自己业务技能水平,这样们才能工作得心应手,更好地为广大客户提供方便、快捷、准确服务。以“客户满意、业务发展”目标,搞好服务,树立热忱服务的良好窗口形象,做到来有迎声,问有答声,走有送声,让每个顾客都能高兴而来满意而归。现将一年来的工作述职报告如下:

一、不断加强学习,提高自身素质。

现在金融行业的竞争日益激烈,金融产品不断创新,业务品种日益丰富。作为银行柜员,只有自己首先学习把握这些新

产品的知识，才能向客户营销。为此我不断地加强学习，学会相关操作规程。我觉得，只有学习，开阔视野，才能跟上业务发展的需要。独木不成林，在与同事合作中，我不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。

二、立足本职岗位，热诚服务客户。

我所在的岗位是我行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。我所服务的客户文化层次和性格脾气各不相同，我时刻提醒自己要从细节做起，把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化，用心来为广大顾客服务。当我听到客户对我说：你的活儿干的真快……你的态度真好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

三、吃苦耐劳，爱岗敬业。

我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

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。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，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

我是__年5月份开始担任科技部总经理助理职务的，并主持科技部全面工作，至今已一年半有余。一年半，在人生的旅途中只不过是短暂的一瞬间，但对我个人来讲却是终生难忘的历程。回想这一年半来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获，取得的成绩同志们也是有目共睹的，不再一一列举。但是我想说明的是，成绩是来之不易的，这里面包含着行领导的正确领导和今天在座的全行干部职工的帮助和支持，尤其是包含着科技部全体员工的辛勤劳动和艰苦努力。这一年来，我作为科技部的负责人，只不过是做了一些应该做的工作，具体的可以概括为如下五个方面：

一、加强管理、保障安全

内部人员讨论制度的问题，对原有的岗位责任进行了调整，制定了新的岗位责任制度，强调了岗位的必要性和重要性，将岗位责任细化，责任到人，在管理层面有了明确的管理分

工，使科技工作在有序的环境下进行。并且，在部门全体员工的共同努力下，保障了各项修订后制度和新建制度的贯彻执行。其次，网络和信息系统的安全稳定运行是科技部工作的命脉，只有整个信息系统保持稳定、连续、高效的运行，我们才能在这个基础上谈下一步的发展，才能够充分发挥已有的和新开发的业务产品的作用。为保证系统的安全运行，在年初时，为部门内部配备了移动值班电话，从而缩短了故障产生时的延滞时间。在年初时，我提出了保障atm及pos的银行卡地区网系统整体可用率达到99%以上的目标。尽管我们的地区网系统在__年时频繁出现波动，但通过我们对系统的二次改造后，今年的系统运行一直都是非常稳定的。我在加强管理、保障运行方面付出的努力取得了预期的效果。

二、科技项目、重点实施

在科技项目方面，__年由总行推出的新产品和对原有业务系统的更新的项目很多。首先，我们要支持业务部门参与激烈的市场竞争。总行为满足市场竞争需要而开发的产品在各种信息渠道中已经介绍的很多，但就沈阳的地区特色和我行的特点，各业务部门提出了一些项目需求，如：银证通系统、薪加薪系统、单证中心系统等。在行领导、相关业务部门、各支行的配合下，这些新产品得到了及时的上线，丰富了我行的产品线，增强了服务功能，逐步建立了一定的市场竞争优势，对于将来改善我行的客户结构起到了重要的推动作用和支撑作用。

我觉得，科技部是银行中至关重要的职能部门，给行里把好关、做好后勤保障是我义不容辞的责任。一年来，我坚持站在全行的角度考虑问题，客观的分析有关科技对行内行外的影响。今年，针对我行部分网点ups电池不能正常工作的情况，我提出了要求更换的建议，因为一旦网点停电不能正常营业，对行里的影响非常大。此建议得到了行里的认可，并在年终决算前完成了所有网点的更换。

科技部门身为银行的二线服务管理部门，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好科技服务工作的重要条件。为了搞好部门内部员工的团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个科技部员工，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了科技部员工的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。

三、内强素质、外树形象

一年来，我十分注意加强科技部员工的思想作

以往我行的系统中由于总行的滞肘，有些不利于市场开拓的方面。通过我们以及其他分行的相关反馈，总行今年已对这些问题进行了一些相应的改进。如□atm□crs等自助设备的客户操作流程更新，由原来的先吐卡后出钞的方式改为先出钞后吐卡，方便了客户取款操作；自助查询机系统改造，增加了查询机中的理财一互通的代理功能等。

1、由于我参加工作时间不长，社会经验还不是很丰富，管理能力还有欠缺的地方。希望以后，领导多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己，提高自己的工作水平。

2、深入基层较少，由于科技部自身工作压力比较大，工作量较为繁重，很少到各业务部门和各支行去了解业务人员的工作状况，不能够及时了解业务人员的工作状况，通过科技手段改进业务人员的工作环境。

去年是我行求发展的一年，从科技角度更应该加大对一线员工的技术支持，我认为应该从以下几个方面着手：

1、深入基层了解业务人员的工作情况，从科技角度改善业务人员的工作方式，提高业务人员的工作效率。

2、加大系统安全管理力度，保障系统稳定运行，为一线员工及客户提供稳定的系统环境。

3、加强计算机设备及微机使用的管理，为计算机设备建立档案，规范业务人员的计算机操作。充分发挥各支行计算机管理员的作用，对各支行业务人员的计算机操作进行规范控制。

4、普及业务人员的计算机知识，加强对业务人员的计算机应用培训。

5、及时快捷的相应业务部门提交的各项系统开发需求，为业务部门的市场拓展做好技术方面的支持。

回顾过去，展望未来。坦率地讲，我在行领导的培养下，在同志们的支持和配合下，做出了点滴的成绩，但这都是微不足道的。由于自己水平有限，能力有限，所以在工作和学习中仍有许多不尽人意的地方，仍有这样或那样的缺点和错误。我决心在今后的工作中，一方面发扬成绩，再接再厉，一方面自省、自警、自强、自励，为__的事业，做到鞠躬尽瘁，死而后已。

从20__年到现在，我在__银行担任大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要，接下来就让我汇报一下这一年的工作：

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表x行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

- 1、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。
- 2、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。
- 3、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。
- 4、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效的服务，

提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的不足之处还很多，仍有以下几方面需要改进：

- 1、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。
- 2、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。
- 3、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。
- 4、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢x行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

谢谢大家！

20__年，在支行领导和同志们的帮助和指导下，本人能够认真贯彻支行工作部署，坚持“增存就是增效”经营理念，把组织存款、压降不良贷款放作为中心工作，发挥自己在本职岗位上应有的作用，和同事们一道较好地完成了支行下达的工作任务，为全行扭亏为盈做出了贡献。现将20__年度工作述职如下：

一、思想作风建设情况

1、思想上能从严从高要求自己，自觉加强政策理论和管理知识的学习，努力提高政治理论水平和管理能力。一年来，我思想认识有了较大提高，充实了理论知识、开阔了工作思路，丰富了领导经验，对我们__银行改革的前景更加充满了信心。

2、学习上能不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力。为更好地为__银行奉献自己的聪明才智，自入行以来，我刻苦学习，掌握了较为全面的理论知识和专业知识。尤其是组织安排我主持客户部工作后，为尽快适应新的岗位，进入角色，我不断完善自身，提高业务水平，扩大知识面。

一是不管工作有多忙，坚持反复学习业务书籍，认真阅读金融法规、业务管理制度和业务操作办法，以提高自己的业务知识和业务能力。二是参加总行组织的__的贷款调研活动，并参与了__等制度的起草工作。三是亲自组织支行网上银行、外汇知识、保险业务培训班，与全行员工一起学习、探讨业务，共同发展。一年来，通过自己的努力，本人的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

3、作风上能严格要求自己，不断增强法制观念，按章办事，廉洁自律。我主持客户部工作后，作为一个部门的带头人，我以客户经理的标准严格要求自己，工作走在前头，讲求奉献，廉洁奉公。对情况复杂，政策性、敏感性强的问题，我能够加强请示汇报，未出现越权行事的情况；针对客户部门的工作特点，能切实按要求对部门员工进行依法办事、廉洁自律的教育，坚持经常性的制度学习，平时注意加强部门管理，加强内控管理和信贷档案管理；能够严格执行客户经理制度，检查和督促各项规章制度的落实、执行情况。

二、履行职责情况

在职业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，有了这种心境，与网点、客户交流就能处于一种和谐的状态，许多

事情便迎刃而解。大家都知道，我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，我们既要管理、又要经营，上对省行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，对于仅有__名客户经理，要管理近__亿存款、__亿贷款的客户部门来说，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。20__年，我和同事们一道主要做了以下三方面工作：

1、以大户目标管理为核心，抓好存款组织工作。针对我行存款连年大幅增长，面临的困难和问题更多、更为严峻的形势。我和同事们牢固树立“存款就是增效”的经营理念，认真做好年度工作计划和考核方案，定期或不定期走访__个目标大户，积极为客户解决遇到的困难和问题；积极拓展市场，全力以赴做好__的公关，发展了__等一批有发展潜力的客户。同时，认真处理客户抱怨，降低了客户的投诉率，维护了我行的社会形象。

2、以清收压降不良贷款为重点，抓好信贷资产的管理，不良贷款占比较年初下降了__个百分点。我主持客户部工作后，针对由于历史原因，我行不良信贷资产居高不下的现象，一是定期或不定期组织部门客户经理研究和分析管理信贷企业的情况，对信贷客户进行分类排队。二是深入__等信贷企业，了解生产、经营、产品销售和信贷资金使用情况。

3、以网上银行为突破口，以代理业务为重点，积极推动全行中间业务的发展。一是以网上银行为突破口，为__企业安装网上银行，同时做好__的维护，促进了我行电子银行业务的发展。

三、存在的问题和今后努力的方向

本人经过总结回顾，认为自己一年来的工作是称职的，但仍然存在以下不足：工作经验有待丰富，工作系统性不够强；今后本人将一步加强学习，虚心求教，克服不足，将工作做得

更好。

1、放下思想包袱，扎扎实实做好本职工作，当一名合格的客户经理。作为客户部负责人，不同于其他保障部门和营业网点，承担管理和经营的双重职能，工作担子是很重的，需要具备把握宏观全局、处理微观事物的能力，今后本人一定会放下思想包袱，放开手脚，积极主动协助主管行长抓好工作，当好助手，按照“三个规范”要求管理业务，发展业务。

2、刻苦学习，努力提高业务素质和管理能力，为全行业务发展贡献聪明才智。今后，我要进一步加强学习，努力提高业务水平和管理能力，要经常深入网点，走访客户，抓好大户目标管理，做好客户维护，加大产品营销力度，积极拓展优良客户，抓好不良贷款清收，切实提高我行信贷资产质量，提高我行的综合实力。

3、严格要求，廉洁自律，做一名优秀客户经理。作为信贷业务的负责人，我一定要保持清醒头脑，严格要求自己，廉洁自律，绝不干有损于国家集体和人民的事情，清清白白做人，堂堂正正办事，继续保持一名优秀客户经理的本色。

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨——我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬——幸福！

增加工作成果——你做了别人没有做的

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是“端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地”。

一年的工作实践，深深地体会到“临柜工作是银行第一形象”的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，

关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨“热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意”。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了更多的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大（即使仅为了保证我们的优厚待遇），只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。通过这一年的认真工作，使我自身有了很大的提高。第一，增加了对工作的热情度与自豪感，尤其是处理完棘手的业务问题与刁难的客户时。第二，提高了自身素质，临柜工作使我理解到人的一生就是存“知识、经验、修养”，存的越多利息就越高，日益积累，回报自然提高。第三，提升了人际交往能力，通过与不同客户交流，见识、胆识、才识增加了，沟通能力曾强了，人际关系处理的越来越好。

增加一点你的想法——让工作能发挥你的知识优势

领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。
- 2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

回忆过去，看今朝，展望未来，相信通过自己的努力明天会更好。

从走出学校大门走进邮政储蓄银行，从学生身份到客户经理。“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从大学校园到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

走进邮储银行是因为邮政体制改革以后，邮储银行成为一家独立的商业银行，呼唤着金融创新。为稳定老客户，发展新客户，提供更优质的服务，十分有必要开展理财类业务。同时，中资银行和外资银行在大中城市和经济发达地区积极开拓个人理财，加之邮储银行在资金清算等方面处于的劣势，迫切要求引入人民币和外币理财这种具有丰富性、多样性、灵活性、个性化的金融创新品种，与其他商业银行站在同一起跑线上，为自身业务发展注入新的活力。因此保定市邮储

银行统一面向地区公开招聘。

个人业务客户经理是指从事个人银行产品营销、市场拓展和客户服务工作，为客户特别是vip客户提供个性化、综合性的个人金融服务，收集和反馈市场信息，宣传银行形象的从业人员。客户经理素质的高低将直接影响个人理财业务服务质量的好坏，金融市场的竞争根本是人才的竞争，拥有优质的客户经理即拥有了优质的客户。因此，首先应选拔业务熟练、知识面广、具有较丰富的市场营销知识和客户服务经验、有奉献敬业精神的优秀人员充实到个人理财客户经理岗位。其次在上岗前要采取多种形式进行严格的培训，第三应探讨建立相应的客户经理激励约束机制、准入和退出制度、建立科学的考核管理体系，吸引高素质人才，稳定客户经理队伍。

。从我们报名到面试，再到培训。到现在的正式上岗签订合同，这个期间只用了短短的一个月，我们的工作其实严格来说只有五天的实习期。五天之后我们就正式上岗了，但是由于邮政储蓄银行刚刚和邮政局分家，所以之前的员工并入邮政局，我们在实习期间压根就没有老员工的指导，在这五天里。我体会到了签到一笔保险单的快乐，也感受到了储户把你当成保险公司推销人员的冷落的眼神。

怎么说呢，保险在我们这里做的很失败，名声很不好，我们要在银行把保险的信誉竖立起来很难。但是这种银行代理保险又何外面保险公司的直接保险不同，是储蓄式的分红保险。

邮政储蓄银行代理的保险有很多，但是我们邮储银行根据我们行的自身特点目前只代理三种保险。

一种是人寿公司的____分红型，这种的特点是一千块钱起存，以一千的整数倍存上不封顶，一次性趸交。投保范围为三十天到六十周岁的人，五年后分红加固定收益加本金一起取出。保险期限是五年。

我满怀着对金融事业的向往与追求走进了__分行__支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来__支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在__支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作。本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，向有经验的同事请教。对于省市行下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只

有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的农行岗位，中国农业银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与农金事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

综合管理部经理述职报告篇九

尊敬的领导、同事们：

20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xxx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。以下是我的述职报告：

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工

作，把它作为我事业的一个起点。作为一名x行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示x行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢的顾客信任。

是的，在x行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示x行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到x行人的真诚，感受到在x行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！

为此，我要求自己做到：

- 一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；
- 二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；
- 三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；
- 四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。

在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能的到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客

户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止的体，给客户留下了良好的印象，也赢的了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的x行岗位□xx银行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。

今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有把个人理想与xx事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创xx银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

此致

敬礼！

述职人：

20xx年xx月xx日