

# 2023年英语倍数表达公式 高中英语语篇 研读心得体会(汇总9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 岗位晋升述职报告篇一

尊敬的各位领导：

大家下午好。非常感谢领导给我这个机会参加今天的主管护师竞聘。

我叫，今年33岁，护理本科学历，1997年8月参加工作至今，一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。取得主管护师资格。1998年，我到市人民医院手术室进修学习，11月到医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

参加工作以来，在各级领导的正确领导和同事们的大力帮助下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业业，尽职尽责，熟练掌握了手术室的各项操作技术。我一直在履行着手术室护士的职责，并且负责组织本科室各级护理人员的业务学习，督促所属人员从事执行无菌技术操作规程，对精密仪器的维护和保养。认真执行手术室工作制度，在抢救中，不断提高经验水平。手术中不断适应各个手术医生的喜好和习惯，尽量让每一位进入手术室的医生都有一个满意的心情医学|教育网。

随着我院的飞速发展，各科室专业要求越来越细致化，专业水平越来越高，手术也越来越微创化，对我们手术室的要求也越来越严格。在我院新开展的射频消融术、腹腔镜手术

型臂下的骨折微创内固定术中，我做到了器械消毒灭菌和手术配合的专业化。特别是12月新开展的关节镜手术，膝关节清理术、半月板切除术等都取得了良好的治疗效果，使得我院的腔镜手术走在了全市同行业的前列，受到了患者的一致好评。

在此次竞聘中，如果我能聘上，我会更加努力的工作学习，我相信我自己有能力也有信心干好主管护师该做的工作，把手术室的工作做到更好。如果聘不上，我将依然保持正确的心态，反思自己的不足，秉承自己的一贯作风，努力学习，勤奋工作，踏实做事。

## 岗位晋升述职报告篇二

本人xxx□xx年7月出生□xx年8月分配于西峡回车杜店小学□20xx年取得河南教育学院大专学历□20xx年1月晋升为小学一级教师。现将任职以来，近六年的工作情况做以总结。

坚决拥护党的领导，主动学习党的方针、政策，并在工作中认真贯彻。忠诚党的教育事业，恪守教师职业道德，以高度的责任心、积极的进取心投入教研工作。本人的思想与行为时刻与党保持高度一致，且能够与时俱进。

1、勤勉教学，教书育人。作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任，孜孜追求。从教21年中，一直工作在教育工作的第一线，能够深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统式、启发性、研究性的教学方法。教学中，坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”与个性体验放在教学的核心位置上。相信每个学生都有各自的兴趣、特长与实际情况，其理解、分析、体验、感悟的能力也不同。追求“差异发展”，让每一个学生都快乐健康成长。

2。深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置。不断鞭策自己，勤奋学习，把握学科的改革趋势，

理解国家基础课程改革的发展方向。积极参加科研活动，注意以他人之长补自己之短；通过这些专题探讨大大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。任现职以来，我积极承担省、市、县级公开课教学，均受到广泛好评。

学校的发展要有先进的教育思想与教育观念，工作中，我始终坚持结合学校实际，以构建常规加特色的教育为宗旨，以努力改善办学条件为基础，以加强师资队伍建设为根本，以深化改革，提高教学质量为重点，形成完善的管理体系。始终坚持依法执教，文化兴校，名师强校的办学思想，以实现学校文化氛围，教育管理科学，办学特色鲜明为发展目标。奉行“德智双全，身心两健”的办学理念，让学校教育教学工作稳步前进。

几年来，在自己的不懈努力，各级领导的支持与同事们的协助下，工作中取得了一定的成绩。任现职以来，获得优秀教学案例4篇；课件1个；论文9篇；优质课5节；优秀教师1个；先进个人2个；科研成果4个；辅导证2个。其中省级证4个，市级证18个，县级3个，镇级3个。

“不用扬鞭自奋蹄”“衣带渐宽终不悔”。教学是一种良心活，我会做到无愧于学生，无愧于家长，无愧于自己的良心而继续努力。

## 岗位晋升述职报告篇三

学历：工作经历 一、个性、人生观、价值观、信仰

1、我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中是一个协调者、目标制定者。

2、要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a□和团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活

及工作。能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b□如何带领完成团队开拓市场?关注来自各种渠道信息所发现的在建项目和待建项目;借助rcc信息记录项目信息跟进;与同行多交流沟通;利用客户投标信息配合跟进;关注老客户新开发项目。

d□如何将团队成员合理分工?根据个人特长合理分工;在区域领导下制定有激励性 的内部浮动利益分配政策部门内部竞争上岗定期考核(负责客户及甲方的交换)

e□配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作,做好crm录入, 引领本部门同事争做区域规范化管理。

免货物积压,造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作,售前根据客户需要提供产品各项相关性能,向客户详细介绍相关所有产品的性能,售中安装过程中如需我司技术人员配合,保证在24小时内派技术人员给予配合;如果产品有质量问题,我公司保证在最短时间赶到现场,若证实是我司产品本身质量问题,我司将负责免费更换产品,如有必要,以保障业主利益,确保工程的进展;售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程;在维护客户的同事有很深刻的感觉是:我认为其实维护的同时也就等于在开发,利用客户投标信息配合跟进;关注中标项目及未中标项目,关注老客户新开发项目,维护及开发两者相辅相成,只要你被客户所认可,客户主动并且是愿意给你提供有效的项目信息,以及从客户处接触同行,可以加强与行业内同事的信息互动。

在20xx年个人完成销售合同额780万,送货额765万,回款额775万,回款率100%。从销售初期着眼丢单赢单的局部利益,到不计个人得失顾全大局的思维转变,感谢公司提供的平台

和各位领导孜孜不倦的教诲，使我上升到另一个高度。

20xx年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重点项目，现部门人员5名，（一位已提交辞职报告），部门欠缺项目跟进人员，需要增加1-2名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司和区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，团队的力量是无限的。

在20xx年度个人完成销售合同额：368万，送货350万，回款349万，争取回款率100%。

## 岗位晋升述职报告篇四

一、简要自我介绍：

学历：工作经历一个性、人生观、价值观、信仰

1、我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中是一个协调者、目标制定者。

二、职务说明：

一部门组织图，部门工作说明一个人执掌，工作重点说明

2、要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a□与团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活及工作。能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，

将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b□如何带领完成团队开拓市场？关注来自各种渠道信息所发现的在建项目与待建项目；借助rcc信息记录项目信息跟进；与同行多交流沟通；利用客户投标信息配合跟进；关注老客户新开发项目。

d□如何将团队成员合理分工？根据个人特长合理分工；在区域领导下制定有激励性的内部浮动利益分配政策部门内部竞争上岗定期考核（负责客户及甲方的交换）

e□配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作，做好crm录入，引领本部门同事争做区域规范化管理。

三、过往工作业绩的突出贡献（三项以上，最好提供数据支持）

免货物积压，造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作，售前根据客户需要提供产品各项相关性能，向客户详细介绍相关所有产品的性能，售中安装过程中如需我司技术人员配合，保证在24小时内派技术人员给予配合；如果产品有质量问题，我公司保证在最短时间赶到现场，若证实是我公司产品本身质量问题，我司将负责免费更换产品，如有必要，以保障业主利益，确保工程的进展；售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程；在维护客户的同事有非常深刻的感觉是：我认为其实维护的同时也就等于在开发，利用客户投标信息配合跟进；关注中标项目及未中标项目，关注老客户新开发项目，维护及开发两者相辅相成，只要你被客户所认可，客户主动并且是愿意给你提供有效的项目信息，以及从客户处接触同行，可以加强与行业内同事的信息互动。

在20xx年个人完成销售合同额780万，送货额765万，回款额775万，回款率100%。从销售初期着眼丢单赢单的局部利益，

到不计个人得失顾全大局的思维转变，感谢公司提供的平台与各位领导孜孜不倦的教诲，让我上升到另一个高度。

20xx年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重点项目，现部门人员5名，（一位已提交辞职报告），部门欠缺项目跟进人员，需要增加1—2名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司与区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，团队的力量是无限的。

在20xx年度个人完成销售合同额：368万，送货350万，回款349万，争取回款率100%。

## 岗位晋升述职报告篇五

尊敬的公司领导：

我是综合办公室职员\*\*，进入公司工作至今已有一年多时间，对公司的企业文化和经营理念了解并认同。

现提出升职申请主要原因是公司的发展速度日渐增快，组织结构越来越清晰，公司对人才的需求也随之增强，作为公司一员，我义不容辞地毛遂自荐提出升职申请——综合办公室主管。

在\*\*集团工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划的工作。

行政部门是上下联络和沟通的中间体，既要取信于内，也要取信于外，重要的是人与人之间多沟通，做事有条理。

同时，借此申请将我在20xx年上半年取得的工作成绩汇报如下：

## 一、自我评价

进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章制度，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事进行交流沟通。

在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。

感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位；对部分管治的精细度还需要加强；专业和业务知识的系统性欠佳。

## 二、我发展工作的方式和方法

### 1、遵循上下级关系进行发展工作。

接受经理的指导、指令和监视，工作中及时与经理进行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

### 2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的工作流程发展工作。

按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划进行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

### 3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂钩”的方法管治，制定了相应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分进行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

### 三、发展的主要工作及其效果

1、建立电子文档的人事档案汇总，五大员分类管理工作(现转至人力资源部);与工程部共同办理部分五大员年检工作，服务于项目部需求。

2、顺利收集建造师注册相关资料报至直管部门审核，完成初始一、二级建造师和临时建造师注册共60人。

3、制订集团公司各部门领用办公用品的规定办法，使各部门在使用办公用品时有计划性。

4、基本收取集团公司对外的房租，完善员工宿舍环境的整改。

5、在后勤维修方面，能做到有报及时修，无报常维护。

6、积极配合各部门的会议要求，做好会场的布置，提升集团公司会议水平标准。

7、妥善安排接待所需的道具，提升集团公司接待水平的标准。

以上工作成绩基本是按年度规划进行的，而在完成上述工作时也不断培养了我的独立性和果断性，让我为站在不同的岗位上奠定基础。

不想当将军的兵不是好兵，如果此次申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势。

如果领导认为我的申请还“年轻”，需要时间的磨练，我也不会泄气，在工作中找不足来提升工作质量和效率。

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

## 岗位晋升述职报告篇六

晋升述职报告怎么写?相信大家都有这种疑问，下面本站小编给大家分享几篇岗位晋升述职报告，一起看一下吧!

尊敬的各位领导、各位同事：

我是公司财务部的小李，主要从事总帐会计工作，非常感谢公司给我这次机会做述职报告，一年来的工作是紧张和忙碌的，但更是充实和快乐的!具体工作包括以下5个方面：

1、负责项目控制表的信息更新、统计各区域应收账款、异常项目、销售人员信用额度统计，每月末及时将各种汇总表发送给主管领导。

5、认真负责，积极配合各部门的稽查工作。加强和销售人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，及时了解、掌握公司的经营状况，发挥财务在公司经营中的作用，努力使公司的利益得到最大保护。

以上是我一年来所做的工作，基本达到了总帐会计的职位要求!但我深知，要想成为一名优秀的财务管理人员，不仅要爱岗敬业、更要有职业道德和系统的财务知识。如果有幸能够成为一名会计主管，我将在不断提高自身素质的同时，再从以下几个方面来开展工作，真正做领导的好帮手、好参谋：

一、建立一套完整的财务会计核算体系。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定。

二、建立一套会计人员岗位职责描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

三、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境!

我希望以这次述职为契机，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作态度，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取实现工作中的理想目标!

我的汇报到此为止，恳请各位领导和同事批评指正!

尊敬的公司领导：

我是综合办公室职员，进入公司工作至今已有一年多时间，对公司的企业文化和经营理念了解并认同。现提出升职申请主要原因是公司的发展速度日渐增快，组织结构越来越清晰，公司对人才的需求也随之增强，作为公司一员，我义不容辞地毛遂自荐提出升职申请——综合办公室主管。

在\*\*集团工作的这段时间，在领导和同事的指导及关怀下，我从盲目的工作到有目标的工作，从有目标的工作到有计划

的工作。行政部门是上下联络和沟通的中间体，既要取信于内，也要取信于外，重要的是人与人之间多沟通，做事有条理。同时，借此申请将我在20xx年上半年取得的工作成绩汇报如下：

## 一、自我评价

进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章制度，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事进行交流沟通。在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位；对部分管治的精细度还需要加强；专业和业务知识的系统性欠佳。

## 二、我发展工作的方式和方法

1、遵循上下级关系进行发展工作。接受经理的指导、指令和监视，工作中及时与经理进行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的工作流程发展工作。按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划进行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂钩”的方法管治，制定了相应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分进行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

## 三、发展的主要工作及其效果

- 1、建立电子文档的人事档案汇总，五大员分类管理工作(现转至人力资源部);与工程部共同办理部分五大员年检工作，服务于项目部需求。
- 2、顺利收集建造师注册相关资料报至直管部门审核，完成初始一、二级建造师和临时建造师注册共60人。
- 3、制订集团公司各部门领用办公用品的规定办法，使各部门在使用办公用品时有计划性。
- 4、基本收取集团公司对外的房租，完善员工宿舍环境的整改。
- 5、在后勤维修方面，能做到有报及时修，无报常维护。
- 6、积极配合各部门的会议要求，做好会场的布置，提升集团公司会议水平标准。
- 7、妥善安排接待所需的道具，提升集团公司接待水平的标准。

以上工作成绩基本是按年度规划进行的，而在完成上述工作时也不断培养了我的独立性和果断性，让我为站在不同的岗位上奠定基础。

不想当将军的兵不是好兵，如果此次申请得到领导认同，提供我一个更高的平台，我会不负众望，发挥自身优势。

如果领导认为我的申请还“年轻”，需要时间的磨练，我也不会泄气，在工作中找不足来提升工作质量和效率。

尊敬的各位领导：

大家下午好。非常感谢领导给我这个机会参加今天的主管护师竞聘。

我叫xxx今年33岁，护理本科学历，1997年8月参加工作至今，

一直在手术室从事护理工作，现任手术室副护士长。取得主管护师资格。1998年，我到市人民医院手术室进修学习，11月到医院进修学习关节镜手术操作和器械消毒灭菌技术。

参加工作以来，在各级领导的正确领导和同事们的大力帮助下，我始终严格要求自己，努力提高自身综合素质，兢兢业业，尽职尽责，熟练掌握了手术室的各项操作技术。我一直在履行着手术室护士的职责，并且负责组织本科室各级护理人员的业务学习，督促所属人员从事执行无菌技术操作规程，对精密仪器的维护和保养。认真执行手术室工作制度，在抢救中，不断提高经验水平。手术中不断适应各个手术医生的喜好和习惯，尽量让每一位进入手术室的医生都有一个满意的心情医学|教育网。

随着我院的飞速发展，各科室专业要求越来越细致化，专业水平越来越高，手术也越来越微创化，对我们手术室的要求也越来越严格。在我院新开展的射频消融术、腹腔镜手术□c型臂下的骨折微创内固定术中，我做到了器械消毒灭菌和手术配合的专业化。特别是12月新开展的关节镜手术，膝关节清理术、半月板切除术等都取得了良好的治疗效果，使得我院的腔镜手术走在了全市同行业的前列，受到了患者的一致好评。

在此次竞聘中，如果我能聘上，我会更加努力的工作学习，我相信我自己有能力也有信心干好主管护师该做的工作，把手术室的工作做到更好。如果聘不上，我将依然保持正确的心态，反思自己的不足，秉承自己的一贯作风，努力学习，勤奋工作，踏实做事。

## 岗位晋升述职报告篇七

本人xxx□20xx年7月毕业于福建师范大学中文系汉语言文学教育专业，获得文学学士学位□20xx年3月被确认为中学一级教

师。

本人坚持四项基本原则，坚定正确的政治方向，关心国家大事，积极参加有益的政治活动和政治学习，遵纪守法，爱岗敬业，勤勤恳恳，扎实工作，不断加强自身道德修养，提高自身的业务水平。

自20xx年任中学二级教师以来，本人一直担任两个班级的语文教学工作，具有扎实的专业理论知识和较为丰富的教学经验。在工作中，我始终保持着一一种积极学习的心态，不断研究试题与考试变化，努力构建一套切实有效的教学模式。20xx年和20xx年两年担任高三教学工作，所任教班级成绩良好。

任职期间，积极参加我校教研组组织的课题研究，一次为省级课题《开发利用本土资源探究学习语文》，一次为国家级课题《寄宿制背景下语文教学有效性研究》。20xx年一篇论文参与学校汇编。

任现职以来，本人自20xx年9月至20xx年7月连续5年担任班主任，所任教班级积极参加学校组织的各项活动，多次取得好成绩，班风良好，班级成绩位列年级前列。20xx年9月起任高一语文备课组长，能协调好备课组内工作，完成学校各项任务。

参加工作以来，我年年出满勤，能较好地完成教学工作量。并且不断发展自己，完善自己。20xx-20xx学年，被评为同安一中“校优秀教师”。20xx年，获“叶圣陶杯”全国中学生新作文大赛作文教学成果二等奖。20xx年，获厦门市班会创新大赛二等奖。20xx年参加全国语文教师读书竞赛获全国一等奖。20xx年获厦门二中德育先进个人称号。

同时。20xx年9月起参加厦门市骨干教师培训，不断完善发展自己。“百尺竿头，更上一层楼”，未来工作的路还更长，

教学工作任重而道远，我将做好以下几方面：

在工作中，我会保持住一贯以来对于语文的神圣感、崇高感和荣誉感，矢志不渝，坚定不移，并且力求语文教学锐意创新张扬个性。

我会做到以下几点：一是有一个恰当而准确的自我定位；二是多读书，不断接纳新思想，特别是加深对新课程、新教育理念的理解和认识；三是要成为专业化、研究型新型教师，用全新的教育观统领教育教学活动。四是积极参与课程改革并落实在教育教学的实践内，积极参与课题教学研究。

### 1、做一个有人文关怀的老师

我会关注每一个学生发展的潜力，尊重学生的个体差异，对后进生热情鼓励，耐心诱导，努力提高他们的自信心和自觉能力。我将通过课堂教学、课外活动、面谈及家访等多种方法帮助每一个学生健康成长，争取不让班内出现学科薄弱的学生。

### 2、做一个积极思考的老师

在教学中，用心钻研教材考纲；在生活中，关注思考现实。并把独到的见解，辩证的观点落实到教学实践中，通过班级日记、作文、周记等与学生进行交流，直接引导学生去磨砺自己的思想。同时自己要把思考的结果结晶为教学论文。

### 3、做一个真才实学的老师。

我会倾注自己全部的热情，用自己的知识去影响每个学生，努力抓好教学常规，并着力培养学生的人文素质。争取教学成绩再上一个台阶，争取让学生的写作有所长进。

学海无涯，业务研究更是无限。作为一名青年教师，我还有

很多不足需要改善，我会再接再厉，开拓进取，不断创新，让“教书”与“育人”成为我工作的主线，不断前行。

## 岗位晋升述职报告篇八

尊敬的各位行领导：

你们好！现将我在微贷工作10个月以来的工作、思想情况，总结，汇报，请予审议。不当之处，诚请行领导及同事们批评、指正。

xx年年是我行收获丰收的一年；xx年年是我学有所成的一年。xx年2月底，带着新鲜和紧张，我第一次走进了长江支行的办公室，见到了尽职尽责的同事们。一个星期后，我被调离到瑞昌支行。

答应调职的时候，我是笑的，踏进瑞昌空荡的宿舍时，我是哭的。异地生活的艰苦；开展工作的辛酸时常让我感叹生活的不易，但是我仍然忘我地工作。刚去瑞昌的时候，经常找不到地方吃饭，饿肚子是常事。上班也是面对同事，下班也是面对同事，做梦都在算客户的权益。做市场的时候，从瑞昌的东头走到西头，挨家挨户的发传单，一排一排地数店铺的数量，统计行业的分布。这些前期准备工作很快让我们看到了成效。许多带着疑惑的.客户纷纷来到银行大厅，一句句：“你这个小额贷款怎么贷法？”的声音不断传来，分到手中的贷款，从两位数好不容易做到了一位，又很快变成了两位数。微贷瑞昌分中心的业绩也让人惊喜。

在艰苦的环境中，我磨砺自己，给自己压力，从而快速成长。在几位顾问和师傅的带领下，从实习开始，我便以个人名义独立放款。在4月底的时候就独立分析贷款。七月初调离瑞昌支行时，共计发放贷款24笔，当时的余额已达到50万。

调到湓浦支行时，分配到我名下的贷款为25笔，余额50至60

万。目前，现行的贷款笔数为39，贷款总额166.3万，余额118.8万。包括7月调职时分配到我名下的贷款，按贷款流程汇总统计可知：申请139笔，分析105笔，审贷会审核52笔，批准52笔，发放47笔，被银行拒绝75笔，被客户拒绝16笔。

在瑞昌支行工作期间无逾期客户，在湓浦支行工作以来出现3人次逾期情况。3次均为同一客户，一般逾期1-5天，目前该客户已按计划于12月底还清全部贷款，没有给我行带来资产损失。

在工作中，我时刻铭记资产质量是生命的经营理念。时刻提醒自己，每天都在和风险打交道，我们必须保证储户的每一分钱都能合理地发放，合法地使用，安全地回收。

所以，工作中，我严格遵守贷款流程，该问客户的问题，一定问，该搜集的资料毫不忽视。在资料整理汇报过程中，不弄虚作假，实事求是。能放的贷款，一定为客户据以力争；不能发放的贷款，坚决不放；可放可不放的，仔细斟酌，权衡利弊再作出决定。

古人云“三思而后行”，我坚持用审慎的态度去处理每一笔贷款，尽可能地控制住每笔贷款的风险。并且牢记防范是控制风险的最好方法。

在贷款发放之后，和客户经常联系，既了解客户生意变动情况，又和客户保持良好的关系，为我们争取来更多的客户。

当客户出现逾期情况后，不断地通过各种方法给客户施加压力。