

# 2023年工行年度总结汇报 化工行业公司 总经理年度个人总结(优秀5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 工行年度总结汇报篇一

在\*\*化工有一个最年轻的分厂，\*\*分厂，\*\*分厂有一支敢于打硬仗，能打胜仗的团队，在这个团队里有一个安全高效的班组，一个用心向上和谐的班组，一个学习氛围浓厚的班组，这个班组就是\*\*工艺运行班四班。

辞旧迎新，站在\*\*年的门槛上，回首刚刚与我们挥手告别的20\*\*年，让人欣喜的是，这一年\*\*工艺四班收获颇丰，下方是\*\*年该班组取得的工作成绩。

\*\*工艺四班现有员工17人，共有8个生产岗位，1个班长岗位。尽管岗位人员配备比较紧张，但\*\*工艺四班岗位与岗位之间调节配合密切，岗位人员工作用心主动，群众荣誉观念较强，有争创一流的干劲，有创新争优的勇气和信心。在过去的一年里，涌现出像牛传军、王明文、倪月田、耿辉等这些以群众利益为重顾大家而舍小家的员工，有带病坚守岗位工作的\*\*主操作，他们默默无闻的工作着，甘于吃苦，不求索取，他们干一行爱一行，从不怨天尤人。在全班人员的共同努力下，\*\*年全体工艺指标执行合格率为百分之九十九点一，\*\*成品质量合格率为，优十一率为百分之九十七点九七，无产品质量事故发生。

\*\*四班全体员工认真学习河南煤化安全一号文件，把安全零理念作为指导安全生产的行动指南。充分利用每个白班下班

后的40分钟时光学习安全生产法规，岗位操作规程，不定期地进行手指口述考查，做好岗位开停车预案演练，做好突发事故岗位处理预案演练，学习事故案例，教育全班员工增强安全意识，时刻绷紧安全弦。透过上述知识的学习，员工不仅仅熟练掌握了岗位操作技能，而且也大大提高了对突发事故的处理潜力，同时还开展了人人争做安全员，个个都是安全岗活动，充分发挥群监员的作用，制定隐患排查奖罚制度，全年共发现大小隐患135起，并得到及时排除和控制。

**\*\*四班用心响应永煤公司四型班组建立文件精神，把建立工作落到实处，把指标分解量化细化。以建立为契机提高班组管理水平上台阶。在建立活动中，班组把“以人为本”作为提升班组管理质量的切入点，发动全员用心自愿参与到建立之中，用好的推荐，好的工作态度，好的学习方法为建立工作添劲增力。“班和万事兴”，开展“班组是我家，我爱我家”活动，开展四比一创活动，即比产量、比消耗、比安全、比遵守守纪，创班组，并制定班组零事故，员工无三违，现场无隐患，质量无缺陷的考核标准。**

另外，在四型班组建立活动中，\*\*四班还逐步完善了各项台帐制度，建立个个人档案和两违考核记录、谈心记录、家访记录档案，建立了个人工作绩效档案。功夫不负有心人。\*\*年\*\*四班在分厂内部实行的四比一创竞赛中，有四次被评为第一名，五次被评为第二名，而且，在第三季度永煤公司四型班组建立考评中，荣获建立班组的荣誉称号。

班组是企业的细胞，是安全生产的前沿阵地，班组管理的好坏与企业的兴衰休戚相关。新年伊始，我们不单要看到过去一年取得的成绩，而且还要总结工作失误的教训，纠正错误，以饱满的激情投入到新年的工作中去，继续发扬成绩，用用心向上、团结协作、争创一流的精气神为三星化工的明天再立新功。

## 工行年度总结汇报篇二

时间过得真快，转眼间我从毕业参加工作到现在已经有两年多的时间了。坐在电脑旁写这个总结之前，我在脑海里把两年的工作仔细的想了一遍。是的，这两年对于我来说，是一个巨大的转变，无论是自己的奋斗目标，还是职业生涯的规划，甚至是生活态度以至于人生观和价值观。有人说我错过了很多，也有人说我收获了很多，不管别人怎么说我觉得在这两年的时间自己成熟了很多，过的还算充实。

两年来，我从学生转变为企业员工，我不断努力学习，努力提高自己的各方面能力，尽快使自己适应企业的工作环境。在领导和同事的关怀帮助下，我已经完全融入了这个大家庭，各方面能力也得到一定的提高，为今后的学习工作打下了良好的基础。总结见习期这两年年，主要是从以下几个方面做的：

作为一名党员，我一直没有放松思想政治上的学习，坚持学习党的知识，了解公司形势和国内外大事。相信通过自己的不断努力，我一定能够有所作为，为公司和社会做出一点贡献。

不论是在哪个生产岗位，我对工作都是勤勤恳恳，遇到不懂问题就向同事和领导请教，把以前学习的理论知识和生产实际相结合，同时在现场通过自己的观察和摸索，特别是在这两年车间的生产设备设施正在逐步完善这是一个非常好的学习机会。因此，我在这两年中，上班期间多走、多看，熟悉现场的每一个有机会看到的情景，设备基础制作、设备制作、设备安装、管线配置、阀门打压、管线打压；地毯式巡查，从设备的每一个管口起点到相关联设备、管线的终点，每条管线上应该有和不应该有的仪表、管件、阀门等，每台设备上应该安装和不应该安装的设备部件。在现场的点、线、面、体四个方面了解、熟悉并掌握。（点，指的是每一个仪表，每条管线的节点，每个阀门、管件的所起到的作用及其重要性；

线，指的是每条管线及关联管线及作用；面，指的是同一个平面，包括立面和平面上的设备，管线之间的关系及其作用及生产过程控制；体，指的是装置区内所有设备管线及配套设施的关系，及生产过程的控制和可操作性。)多提问题，涉及到一些自己含糊不清、不理解、不懂的工艺知识，和同事们交流或是向专工、主任请教，在现场，在培训室，在上班中，在下班后，想尽办法搞懂自己不会的一些生产知识。现在我对石油萘生产工艺、安全环保知识、设备相关知识都有了一定的了解。

在刚进入车间的时候就面临着各种各样的问题，比如说对化工行业特殊的工作环境以及工作方式，以及我自己对于这方面工作经验的严重不足，开始学到的理论知识能否和实践还很好地结合等等。然而，面对我所处的这个环境以及面临的问题，我没有惧怕，反而对自己信心满怀。通过前一段时间的学习，我对生产和设备知识都有了大致的了解，但我能明显感觉到自己的水平还不高，遇到问题还不能独立处理，解决的都是一些小问题，所以我还要不断学习，才能进一步提高自己的水平。

总之，这是一段辉煌灿烂的时光，我感觉我很成功，我对公司充满希望，我自己信心十足。当然，矛盾总是有正反两面的，成绩和过失是并存的。我觉得我还应该努力地方向还很多，主要有：部分设备详细结构不清楚，电器仪表知识欠缺，安全生产知识薄弱，生产操作经验不足。虽然还有这么多的不足，但是我相信在车间领导的正确领导下，在和同事们的共同学习和工作中这些问题也很快能够得到解决。

冬天来了也就意味着这两年年年的即将结束新的一年就要来临。在过去的两年里我学到很多也学会了如何怎样做人。让我感慨万千，有辛苦、有劳累；有成功、有失败；有付出、有收获；有感悟、有心得但是我觉得最多的还是学到了经验学到了感恩。真的非常感谢车间领导给我提供的这样的一个学平台你们辛苦了，在今后的的工作中我会加倍努力不负众望为车间贡

献自己的力量。

## 工行年度总结汇报篇三

一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，一年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品——汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在这里我总结一下我在这一年中的工作情况。

### 一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

## 二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，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，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，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。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

## 三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，

还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

时间飞逝，转眼\_\_年年关已到，我到\_\_公司也有有一年时间了。这是紧张又充实的一年，\_\_见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的职员。面对这一年，\_\_公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来\_\_公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在\_\_的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，须知此事必躬行”。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做简单的总结，汇报我在\_\_公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

## 一、个人成长方面：

### 1、心态转变。

学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

### 2、计划做事。

有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

### 3、处处留心皆学问。

这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

### 4、不以事小而不为。

做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有

必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在\_\_有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗇热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

## 5、认识的提高。

以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入\_\_，我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

## 二、工作方面：

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入\_\_公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司\_x项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

\_\_对产品质量严格把关在业内是出名的。成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。\_\_\_\_电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来因为我们在那里采购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料准确率上存在这一定问题。但后来通过采购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标示，包括我司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况基本杜绝，而且标签还方便了我们检验和仓库入库，一举两得。这只是一个典型的例子。在更新供应商和品质方面沟通下，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，钣金结构件到货合格率达到90%，没有对生产正常进行造成延误，也没有增加我们的采购成本。

采购成本的控制对任何公司来说都是很重要的，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。我们采购部遵

循按照订单计划量向供应商下订单的原则，除却必要的余量，在满足供应商最少采购量的原则下，尽量不造成库存积压。避免因库存造成公司经营成本的积压。同时不断正对市场变化寻找更优秀的供应商，例如，我司\_\_x项目的双头预置网线，采购成本一直较高，而且原供应商制作方法落后造成偶有不合格现象。十一月，我寻找到\_\_\_\_电子有限公司，经商谈发现此公司加工方法较原供应商先进，而且能够降低此网线25%的采购成本，从原2.0元/pcs降低到1.5元/pcs。十一月由\_\_电子供应的\_\_项目一个批次和\_\_x项目两个批次的双头预置网线，合格率达到100%。降低了\_\_项目的采购成本，而且更加完善了产品品质。今年下半年金属价格开始回落，我及时和供应商联系，使我司分频卡等项目用的铜柱采购成本降低了15%；还有\_\_x项目金属外壳通过更换供应商等措施，价格下降了20%。如何保障生产的正常供给，同时降低成本、保证来料质量是采购部每天都思考的问题。在部门领导的带领下，我们推陈出新，不断优化供应商资源库，根据技术工程师选型要求，及时反馈市场情况。身在采购部，确实感到很大的压力，同时也是动力，有压力才促使我不断去学习，跟进市场的发展，这对我个人经验积累是有很大帮助的。

### 三、存在不足：

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为\_\_多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的\_\_员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大

家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之，\_\_\_\_年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

## 工行年度总结汇报篇四

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，\_\_就过去了，在担任\_\_行这x年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将\_\_工作情况汇报如下：

### 一、取得的业绩

\_\_，在\_\_行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口勤动手勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息寻求支持，成功营销\_\_、\_\_心等一大批优质客户和业务，二职责和使命担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命。客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日

常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查贷后检查跟踪调查，资料及时提交审查及归档。\_\_，累计发放贷款\_\_余万元，按时清收贷款\_\_万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

## 二、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

- 1、是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。
- 2、是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。
- 3、是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章新的业务新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

# 工行年度总结汇报篇五

\_\_年11月、我加入了银行的客户经理队伍、成为了衢州支行的一员。转眼间，我在客户经理这个岗位上已经工作半年有余。在这不算长也不算太短的日子里，我进入角色，渐入佳境。可以说，这半年的工作经历对我的职业生涯意义十分重大，我不仅在专业上得到了提高、工作能力上得到了加强，更重要的是，我对自己岗位有了更加清晰的认识，对银行工作有了更加深刻的感受。与客户的沟通和交流使我的表达能力、沟通能力、营销能力得到了全面的提升；与同事的合作培养了我良好的团队精神和组织能力；在各种业务培训中我的专业素养和职业面貌得到了快速的提升。下面，我对自己的这半年工作进行一个总结：

## 一、工作方面

### （一）日常工作

首先，对我行的系统能熟练使用，每日对工作情况填写个人工作日志，部门老总第二天也会对我昨日工作进行有效的点评，指出营销当中需要改进的地方，不断提升自己，完善自己。

再次，在维护老客户转达存款来行在同时，对贷款客户营销存款走流量，这也是能发展贷款业务的优势。这之中我也通过朋友转介绍成功营销当了几位优质的贷款客户。

从事过柜面工作的我，深知服务的好坏，客户的体验情况对后续营销客户的重要性，一般不是特别忙的情况下我都会陪客户办理业务。

### （二）营销业绩

通过半年的村居营销，宣传走村，村居活动，摆摊，发宣传

单，慢慢客户积累增加存款数，达成转正任务。截止5月初存款达到455万元，开户数破百，理财产品89万元，贷款推荐2笔，新乐卡办理23张。

## 二、学习方面

### （一）日常学习

八部每天开的早会，都会有提供行业产品动态更新解读，还有对行文件的传导，及营销小技巧的分享，这让我能以更快更好的状态去熟悉工作的内容和方向。

### （二）培训考试

在3月份开始，行也给了我参加民泰学院培训的机会，让我能在一个多月的时间内脱产静心学习银行全面的基础知识，俗话说：“磨刀不误砍柴工”，比如学习的信贷法中的交叉检验方法在以后信贷现场调查当中就能很好的运用。在信贷实操方面比较欠弱些，相信在之后信贷业务不断发展的同时速度也会跟上来。

在这半年里，我也积极参加分行组织的各项培训，每月的月学月考，视频总能丰富我更多的银行知识。

## 三、存在的问题和今后努力方向

虽然在爱岗敬业，积极开展工作，取得一些成绩。但也存在一些不足，主要存在于：

- 1、业绩技能水平还不够熟练，有些客户资质较好，但是却不能完全开发过来；
- 2、对贷前调查工作，有些还需要完善，细致性不行；
- 3、如何在接送客户，更好的提高工作效率方面也有欠缺。

所以在以后的工作当中，对上述的问题，我将努力做到：

第一、加强学习，提升技能，只有完善业务技能水平，开展业务才可以得心应手。

第二，多吸取老客户经理的经验，调查当中少走弯路，让自己更快成长。

第三，制定合理的每日工作安排，努力完善工作细节，始终利用一切时时和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，赢得了大量客户对我行业务的支持。