

2023年酒业年终总结(实用10篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

酒业年终总结篇一

xx年是寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是x个险发展重要的一年。x个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将x个险xx年的工作情况和xx年的工作计划汇报如下：

截至12月1日，x个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入x万元，其中期交保费x万元，趸交保费x元，意外险保费x万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人x人，其中持证人数x人，持证率%；各级主管xx人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾xx年走过的历程，凝聚着太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。x个险

上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为x个险从根本上增强了凝聚力，x个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，x个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓

产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是x个险长期以来始终坚持的方向，在xx年，x个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面□x个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

针对经验和不足，要做好以下工作：

- 1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。
- 2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。
- 3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。
- 4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。
- 5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。
- 6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在总公司的正确领导下，在支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

酒业年终总结篇二

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和xx区域对xx银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成

了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

(二) 员工的个人能力培养

从五月份开始，在分行的筹备期，我行下大力度，在xx地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的`全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

(三) 积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外

营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好xx银行的惠民宣传工作；对外，我们以分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助商会成立的机会，在商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势xx人自己的银行这一优势，让奋斗在xx人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足，增加知名度[]20xx年12月12日到15日[]xx银行分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在xx市区选择了花园里、滨河公园、百世和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了商会、商会、商会、商会、

商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用水产商会等各商会年会的契机，积极营销xx银行，不错失每一个向xx市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

(四) 业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

(五) 努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接xx市市长来

我行指导工作的時候，在大廳里突然闖入一名神情激動的中老年婦女，她企圖借市領導來我單位視察之際，攔截車輛，向市領導訴說自己的冤屈。此時，我部員工沉着冷靜機智應對，首先與其交談控制住其去向，在接下來的一個多小時里，這位婦女幾次三番想要接近市領導，都被我部門員工穩住，直到領導安全離開，為我行避免了一起影響巨大的突發事件的发生。

(六)認真履行民主理財小組職責，精打細算節約開支

開業後，在我行購置大宗商品時，凡經我部參與的，都做到了貨比三家，選擇性價比最高的產品。在員工餐廳貨源的採購上，我也充分利用了自己的人脈關係，為行里選擇了地理位置最近、質量優良價格最低的惠友超市，而且該超市經過我們談判協商，不僅給我們在最低價格的基礎上又走了團購價，而且还每天送貨到行，大大節約了我們的人力物力。與市場採購模式相比，在賬目上也很好的避免了跑冒滴漏現象，日積月累下來也為行里節省了一筆不小的開支。

此外，在日常工作中，我部門還配合辦公室和財務部門進行客戶接待、會議組織、裝修驗收等工作，經常性的向相關領導提出一些可行性的建議和意見。總之，在對待行里的每項工作時，我們都以行為家，時刻秉承“行興我榮、行衰我耻”的理念，這也是我作為部門領導引導和教育員工的貫行宗旨。

(七)帶隊伍、抓管理、舉人才

作為營銷部的主管，對於營銷團隊的管理，確實花費了大量的心血。這支隊伍組隊初期，員工來自不同的領域，應往屆畢業生參差不齊，為了把這支隊伍帶好，代行以及其他領導都給與了我們大量的支持和幫助，投入了大量的心血和熱情，我們真抓實干，務實求真。我也是非常注重人才的選拔、培養和舉薦，作為員工的上級，我要對員工負責，做好培養工

作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽xx市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在xx银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的壮大事业谱写华美的篇章！

酒业年终总结篇三

20xx年，国际物流有限公司以市场为中心，以发展为重点，稳步拓展物流业务。在强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量的情况下，大胆开拓，勇于创新，经公司全体员工的共同努力，取得了较好的经济效益。现将20xx年工作如下汇报：

一、主要工作成果

1、公司建设了第一个集装箱内支线码头，成立了第一个集装箱白卡运输车队，搭建了第一个国际物流中心信息平台，成为第一家全国aaa级物流企业。

2□20xx年公司顺利通过中国物流与采购联合会物流企业综合评估委员会审核，称为市第一家aaaa级物流企业。

3、首个集大型仓储、物流信息平台的水陆快运服务中心已经雏形初显。

4□20xx年-20xx年公司连续4年荣获市服务业百家优秀企业殊荣。

二、主要工作做法

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，公司还为员工订做了工作装。，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

2、完善规章制度，严抓贯彻落实

规章制度是企业健康发展的保证，一年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着物流业竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了一系列公司管理等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。通过上述措施，公司

规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

3、提高竞争能力，实现公司利润指标

物流作为服务行业，对地方经济发展起到举足轻重的作用，物流业本身的转型升级既是企业本身的需要，也是促进地方经济发展的需要，在当今物流市场竞争力激烈的严峻形势下，面对竞争异常激烈的市场环境，必须不断转型升级，提升服务，降低能耗，谋求发展速度和动力，提升企业核心竞争力，实现公司利润。首先是建立优质服务体系，要想客户所想，急客户所急，让更多的利益给客户，客户对我们提供的服务放心了，才能与我们更好的共同合作，我们与客户才能达到共赢的最终目标。

其次要加强自身硬件设施的建设，拥有一流的硬件设施是实现企业可持续发展的重要条件，硬件设施完备，是吸引客户的重要条件之一，公司从建立之时，为了完善各项服务，就购置了大量的先进的设备和设施，公司利用码头资源以及安达汽车运输有限公司的原有车辆，又花巨额购买了进口斯堪尼亚大型车辆十五辆，各种配送车43辆。使之拥有了大型车辆20xx余吨。各种装卸设备30台。先进的设备和优质的服务、低廉的价格让我们国际物流有限公司在激烈的物流竞争市场立于不败之地。

4、拓展企业的持续发展，建设好水陆联运中心服务平台

公司于20xx年投资建设的水陆联运中心服务平台，已经初具规模，今年取得了良好的业绩：

(1)作为一个全市进出口货物海关监管查验、检验检疫的公共平台，为了使全市外贸企业更好的发展，为进出口企业更加具有竞争力，公司和海关、国检采取6+1、24小时不间断工作

制，让所有进出口货物在通关、查验等环节上，比以往减少了50%以上的时间，对开箱查验等一系列程序采取低价、优质的服务，费用比各地口岸减少60%以上，优质的服务得到所有企业的好评。

(2) 优质的服务、廉价的收费，也得到了所有进出口企业的一致认同□20xx年，集装箱转关数量才6000个标准箱□20xx年达到了12500个标准箱□20xx年达20649个标准箱□20xx年达到了38185个标准箱□20xx年在外贸业务大幅度下降的情况下仍保持了上年的水平□20xx年公司预计集装箱转关箱量在50000标准箱以上。

(3) 被称为“无森林木业之都”的，拥有地板生产加工企业360余家，每年约有400多万立方米的木材从上海、扬州等港口运往。由于原木往往长度都在25米以上，长度长、质量大，陆路运输会严重危害国家公路资源的同时，也给社会、企业带来了极大的安全隐患，此外公路运输高昂的运价很大程度的制约了木业的发展，用货车来运送1000吨的木材，需要20吨级的大型货车跑50趟才行，一条1000吨级的货船从到上海正常情况下只需1天时间，不仅比汽车更节油，效率也更高。

5、打造企业品牌，提升企业实力

公司从提高企业内部素质，占领物流市场，提升服务质量，发展现代物流的战略角度，致力于品牌建设，把品牌建设作为提升企业实力的重要环节。在社会上公司利用商会，物流会等载体，并参加政府、街道等各类会议，推进我们的“”品牌，让客户认识“”，认真采取客户的建议和要求。在公司内部，我们坚持质量第一，诚信为本，规范为先，文明为道，以服务质量为重点，严格执行《运输服务承诺》安全运输，延伸服务，赢得了客户的满意。让“”品牌唱响全中国。

6、常抓安全生产，构建企业安全环境

公司严格落实“安全第一，预防为主”的经营方针，坚持“责任重于泰山，防范胜于救灾”从完善安全管理制度，抓好安全宣传教育，加强设备安全检查等方面入手，确保企业生产安全，努力构建企业安全环境。达到了以安全保发展，制定了健全行之有效的安全生产规章制度和安全操作规程。全面提升并规范了员工的安全意识和安全行为。20xx年安全经营形势总体稳定，没有发生一起安全生产事故。

20xx年公司在抓住市场机遇，以水陆联运中心服务平台持续发展为契机，努力发展现代物流，积极拓展综合货代业务，加速实施专业人才培养，在精益管理，精准考核的基础上，通过强化市场开拓，增强风险意识，谋求合资合作，严格控制成本挖掘盈利潜力，在保证安全生产的同时，来保证明年公司经营不受冲击。确保明年经济指标的顺利完成。

三、明年工作的展望

1、近几年市经济社会发展取得了显著的成绩。全市国有、城乡集体企业改制任务已基本完成。产业结构从原来的传统丝绸、建材业为主，形成了以新型纺织、新型建材、医药化工、特色机电四大特色优势产业为支柱、电子信息和环保产业快速发展的格局，先进制造业占规模以上工业总产值比重达到50%。全市年成交额超亿元的市场有37家，拥有全国最大的童装市场——中国织里商城和全省最大的实木地板和胶合板集散中心——建材市场。市经济的快速稳定发展为公司水陆联运中心服务平台的健康、迅速发展提供了有力的支持。

2、区现有木地板生产企业380家，拥有中国驰名商标22件；浙江省著名商标11件；市著名商标22件。木地板产业已成为区独具特色的品牌产业，实木地板国内市场占有率达到60%以上，销量占全国半壁江山，成就了名副其实的“中国实木地板之都”。

400多家木制品加工企业中90%以上与水陆联运中心服务平台

有不间断的业务联系，木制品企业的蓬勃发展为水陆联运中心服务平台的进一步发展奠定了坚实的基础。

3、市经济的快速稳定增长和物流基础设施的不断完善，市近年物流业增长速度迅猛，全市物流服务已基本涵盖了干线运输、专业运输、仓储配送、港口码头和快件速递等，更为我公司水陆联运中心服务平台提供了广阔的市场发展前景。

20xx年公司在发展中取得了一定的成绩，但是荣誉属于过去，未来需要“人”更加努力，在新形势下“”一定要从全市经济建设和社会发展的全局出发，进一步增加前列意识，振奋精神创新破难，在各级政府及主管部门引导下，抢占市场先机，在激烈竞争中脱颖而出，率先崛起，加快推进企业的技术进步，为明年“”开局打下良好基础。

酒业年终总结篇四

毕业到此刻已经半年了，工作了已经半年了。在这半年工作中，我感触很多，我完成了从学校走上社会的过渡了，我在新的公司环境中适应的很快，我能够说我是一个真正的社会工作人员了。我要在半年的工作中做一下我的总结。

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮忙和自我的努力和调整，我顺利完成了—个学生到企业职工的转变，此刻已基本融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。作为项目部的经营人员，就应做好以下工作：每月统计当月的实际施工产值及成本分析状况，及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏状况做出分析报告；平时在工作中配合各个部门的工作，做好合同管理。参与—些分包合同的洽谈，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理；向公司提交有关的报表；做好分包结算，项目竣工结算工作；负责投标算量、报价、成本分析工作。

我对半年来的工作做了一个小结。

一、即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。我工作的很大一部分资料，就是投标工作，本来以为算量是一种比较枯燥的工作，其实，如果用心多思考一下，核量工作透过运用电脑和统筹的方法，并不是那么死板乏味。接触工作至今，我也慢慢构成自我独特的方法。当然，随着工作的深入，还有更多新的资料等待我去学习，去思索。

二、态度决定一切，能够说，这段时间工作的过程也是自我心态不断调整、成熟的过程。因为造价不是我的专业，刚来到公司，我有太多的茫然。整天看书好像还是无济于事，而莫名而来的烦琐的投标算量更是让我抓狂。刚开始，我甚至怀疑我不适合这份工作。之后我发现，时间是我的救星，透过自我不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就明白了作为造价员该做一些什么事情，一些不懂的东西也迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要有工作，我会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的职工；如果以冷淡的态度去做尚的工作，也但是是个平庸的工匠。拥有用心的心态，就会拥有一生的成功。

酒业年终总结篇五

20xx年又要过去了，新的一年即将来临。在过去的这段时间里，我收获了许多。现在，就过去的工作做下总结：

作为一名前台接待员，作为酒店的一线员工，与客人的接触是面对面的，是最直接的。往往前台接待员一句话能够影响客人对酒店的整体印象，甚至影响客人整天的心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，是作为一名前台接待员所必须要学习的课程。

当然，沟通不仅限于与客人之间，还存在于同事之间，甚至是对上级。人不免不会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响到他人的心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

在前台接待处工作，每天都必须作好作战的准备。因为作为一名前台接待员，每天都要接待不同的客人，面对不同的事件。入住的客人中不免会有些不大礼貌的客人，甚至会对接待员口出恶言。面对这样的清况，要如何安抚客人的'情绪，同时也要保护酒店的利益与自身的安全，对于我来说又是另外一个考验。

通过这次实习，我深切的了解到，必须学会自己有能力的事情必须自己做的这个道理。只有培养自身的独立能力，才能在工作上得到进步。在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教同事，而不是不懂装懂。独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

作为一名前台接待员，时刻都代表着酒店。无论是在工作岗位上，还是走在路上，只要穿着酒店的制服就应该时刻都有为客人提供最好的服务的意识。我们是微笑之城的使者，一切为了宾客，为了宾客的一切，为了一切宾客。

以上是我从事服务员这一年来的工作总结，如有不妥之处，还请临到批评指正。

文档为doc格式

酒业年终总结篇六

按照市物流办《关于报送一年重点工作总结和一年重点工作

的通知》雅市物流办〔一〕16号文要求，现将我区一年物流工作总结如下：

目前，我区物流业以公路运输为主，物流企业多为第三方物流，主要以零担为主，承担经营水泥、钢材等建筑材料以及蔬菜、茶叶、水果运输。近两年，我区年物流货运量到达6100万吨，货运量呈逐年上升趋势。物流业对我区经济社会发展的贡献日益凸显。

透过近年来的发展，我区共有15家物流企业、75家商贸流通企业，拥有必须规模的物流企业主要有名山运发物流公司、东运货运物流有限职责公司、进达物流有限公司、君建物流等企业。其中：名山运发物流公司是省重点企业，每年营业额近6000万元，年企业上缴税金达364万元，车辆90台，为名山区物流重点龙头企业。顺通、东运、进达、君建4家物流企业营业额达00—3000万元，有车辆16—30台，为我区经济发展作出了应有的贡献。

1、物流通道建设状况

名山县地理区位优势显著，是雅安融入成渝经济区的桥头堡。名山幅员面积615、27平方公里，东与蒲江，南与丹陵、洪雅，西与雨城，北与邛崃接壤，辐射范围雅安以及成都、川南和川西北三大经济区，随着成雅、乐雅、邛名三条高速的建成，未来川藏铁路的修建，将是重要交通枢纽。三大工业区（雅安市工业园区、永兴工业集中区、成雅工业园区）在名山入驻。同时名山县拥有蒙顶山、百丈湖等资源，茶文化传播较广，也还有许多待发现、待开发的优势。名山优势的地势、工业园区发展形势良好，铁路公路建设的有利地势，市物流园区的规划建设等等方面，为此我区物流业发展势必潜力巨大。

2、物流节点（物流园区、服务站）建设状况

名山区现计划在成雅工业园建设物流园区，成雅工业园总面积50平方公里（其中30平方公里已经雅安市人民政府批准），近期发展区10平方公里（年），中期发展区30平方公里（30年），全部位于雅安市名山区境内；规划区北至108国道、南至成雅高速、西至百丈镇白马路、东至治成路（与蒲江县接壤）；涉及名山区百丈镇、红星镇等5个乡镇。重点发展电子信息产业、机械制造业、表面处理、战略新兴产业（新材料、生物技术、生物能源、环保产业）、轻加工业（家具制造业）、现代服务业。目前，园区管委会已组建，成雅公司是成雅工业园建设开发平台公司，前期工作全部完成。交付可用土地00余亩。引进产业项目11个，协议投资达15.52亿元。物流园区还未进行详细设计。

3、重点物流项目建设状况

年10月，名山运发物流有限公司申报的《年重点物流项目名山区运发物流第三方物流中心》的建设资料为：分拨中心、电子商务中第三方物流配送中心改造；完成第三方物流管理、电子交易平台等系统建设；购买轮式装载机3台、水泥罐车30台、四桥重型货车4台。截止年5月，实际完成的建设资料为：购买水泥罐车35台，四桥重型货车4台。项目申报计划总投资2400万元。其中：申请国家补助资金0万元。目前，实际完成投资1936.4858万元，其中：企业自筹资金1736.4858万元，国家补助资金0万元。目前，项目的分拨中心房屋建筑工程正在建设中。

1、组织机构建设状况

名山区政府成立了以区委常委、副区长刘伟任组长名山区物园工作领导小组，并下设办公室。办公室设在区经济商务和信息化局，领导小组不定期地召开工作会议，分析物流发展态势，研究解决工作中存在的问题，提出工作任务与要求，从而推动了物流园区工作的健康发展，为现代物流业的快速发展带来了强有力的组织保证。

2、物流政策贯彻落实及地方出台的政策状况

为促进我区物流业健康发展，认真落实《四川省人民政府办公厅关于促进物流业健康发展政策措施的意见》（川办发〔〕71号）精神，年3月，名山县人民政府以名府办发〔〕8号文下达了“名山县人民政府办公室关于扶持物流企业发展的通知”，决定对年至年对我县注册的物流企业，根据企业缴纳的税收地方实得部份按比例进行对应扶持。

我区参照川府发〔〕37号《四川省人民政府关于支持芦山地震灾后恢复重建政策措施的意见》，对灾后恢复重建项目在财政、税收、金融、土地几方面给予必须的政策支持。财政上减免部分政府性和行政事业性收费，减免部分政府性基金、减免部分行政事业性收费、一次性免收证照工本费。在税收上减轻个人和企业负担，支持企业吸纳就业，企业在新增加的就业岗位中，招用当地因灾失去工作的人员，与其签订一年以上期限劳动合同并依法缴纳社会保险费的，经县级人力资源社会保障部门认定，按实际招用人数和实际工作时间予以定额依次扣减营业税、城市维护建设税、教育费附加和企业所得税，定额标准为每人每年4800元。允许延期申报纳税。在金融方面增加对受灾地区的信贷投放总量，创新金融产品和服务方式，支持小微企业、重点产业等领域灾后恢复重建。扶持地方金融机构发展，发展适合受灾地区点的村镇银行、小额贷款公司和融资性担保公司等新型农村金融机构。在土地方面应对于纳入灾后重建规划基础设施、公共服务设施和产业项目新增的建设用地，在土地利用年度计划中优先安排。采取边占边补落实耕地占补平衡，在本市、县内完成占补平衡确有困难的，可在省内跨市、县实行易地占补平衡。提高用地审批效率，纳入灾后恢复重建的受灾企业搬迁用地，由市、县人民政府先行安排供地，涉及农用地转用、土地征收的，能够边建设边报批，由受灾县（市、区）人民政府直接上报省政府，同时抄报所在市人民政府备案。

3、其他主要工作

我区“4·”芦山地震灾后产业恢复重建物流项目进入总规、专规项目有名山区农资配送中心建设、名山运发物流中心建设、茶叶生产加工仓储冷链及配送中心、名山区烟花爆竹配送中心、雅安市川西绿源农产品仓储配送建设项目5个项目，目前项目进展顺利，茶叶生产加工仓储冷链及配送中心和雅安市川西绿源农产品仓储配送建设项目基本完工，其他三个项目正在建设。

借助于成雅工业园、雅安物流园区的建设以及“4”芦山地震灾后物流企业重建的机遇，目前铁路、物流园区正在规划，随着雅安物流园区的选址确定后，我区物流业将有一个转变，构成名山物流中心，物流经济将更大的发展，将会提高茶叶贸易及名山农产品流通水平，提高运输效率，增加农民收入，具有十分重要的好处。

1、名山区物流企业规模较小。名山物流企业15家，分布在名山区蒙阳镇及新店镇，物流企业普遍占地面积小，有的仅有办公室而已，没有上规模仓储库房、标准的办公楼、没有车辆修理车间及其附属建设施，5家物流有自己的建有信息平台及购置专用车辆等，其他规模较小，车辆多为挂靠。物流企业总体都因土地问题，货物仓储困难，车辆没有地方停，没有专门车辆维护点。

2、物流方面的技术和管理人才不足。我区物流业的发展加剧了对物流人才的需求，当前，我区物流人才无论从数量、质量都明显不能适应当前社会发展的需要。

酒业年终总结篇七

无论是正式员工，还是招聘的员工，大家心往一处想，劲往一处使。从酒店开业至今，酒店所有管理人员特别是中层以上管理人员没有节假日，没有星期天，没黑没白地泡在酒店，酒店领导每天工作时间达12个小时以上，部门经理每天工作10个小时以上。大家没有一句怨言，没要过一分钱的加班

费，有的同志家里有了病人，托付家里其他人帮忙而不请假照常上班，有的同志一连几天不回家，生病也不休息，坚持上班，还有的同志由于长期加班加点，过度劳累，病倒在工作岗位上，这样的事例举不胜举，非常感人。如采购部副经理***同志，每天清晨5点多起床，晚上8点多回去，不论刮风下雨，多么寒冷，还是身体不适，总是默默无闻地干工作，大家称他为“老黄牛”。***家有70多岁老母一人，不能下楼，行动不便，她每天晚上10点下班，慈母天天盼儿归。刘秋菊孩子小，托付身体有病的婆婆看着，坚持上班。餐饮部主管***，既当老师培训员工又当服务员为客人服务，还要管理餐厅前台，常常是晚上10多钟才回去，累倒在工作岗位上，就连怀孕流产考虑到花会期间特别忙，一直坚持到5月初才做手术。

酒业年终总结篇八

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的

提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是一线兼销售，一线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过一线的手。一线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在x年里我在一线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的`二级x公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多的产品业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在x年7月1日国家实施“x”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对于车价差万元的情况我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在x年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再x年里我能从一线的岗位进到一线的销售岗位，成为

一个完整的销售人员，我在x年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

已上是我在x年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

酒业年终总结篇九

20xx年，在市委、市政府□xx省电信公司□xx市电信分公司的正确及有效的领导下，我分公司深入贯彻现代化治企理念，科学发展，严格治企。通过有效地整合资源，细分市场，实行标准化管理，踏踏实实开展各项工作，保持了稳步、健康、有效的发展步伐，为全力促进经济建设又快又好地发展做出了一定的贡献。现将我分公司20xx年里的主要工作总结如下：

20xx年，我公司全司上下一心一意抓发展，全力以光网□3g□智能机为发展核心，全面强化员工培训。通过各专项营销活动，各种pk竞赛，以智能机和3g为发展引导，积极推广产品价值，尽可能让客户了解和使用我公司的通信产品，尽可能地帮助客户将产品价值直接或间接地转化为客户需要的效益，大大提升了全市人民的信息化应用水平。

(一)以月度预算为纲，开展阶段性劳动竞赛、专项劳动竞赛及短程节假日促销统领全年经营工作，针对市场的实际情况，主要采取按月下达月度预算，并组织阶段性劳动竞赛来引导员工完成月度经营预算收入任务。全年从1月开始，我公司开展了多项营销活动，基本做到每月一竞赛，每旬一活动的目标，活动也取得了较好的营销效果。

(二)强化营销宣传，提升电信形象、移动和光网品牌效应，

例如：在双模风暴，光网宽带的宣传方面，护栏广告、灯箱广告、led屏、在小区楼栋贴、楼道牌，横幅广告绚丽夺目，实现了全城覆盖。

(三)利用全员客户经理制优势，抓好每一次节假日促销、专项促销的关键环节，配置必要的激励机制，做好即时的兑现和考核，提升了员工的积极性，保证了营销效果。

(四)全面打造存量派单营销体系，全面开展了有组织、有节奏的、多频次的团队营销，并紧抓派单营销的管控，落实每周派单领导督办制度。

(一)推进精确化管理，确保客户响应、保障和服务能力都处于水平。

1、提升装维服务，塑造精品窗口。

年初，因被盗、倒杆断线、450退网等原因造成障碍工单积压，障碍总量每天平均在200个左右。为提升装维服务精品窗口各项指标，确保障碍工单总量得到控制，我公司开展了装维工单管控专项整治行动，进一步细化了业务流程和关键环节，明确各流程环节的时限要求，明确工作要求和考核评价指标。从梳理流程、加强装维队伍建设、加强内部培训、障碍管控、障碍处理、下户线整治等各环节实施整改，加强装维工单责任管理，下半年障碍工单总量日平均控制在100个左右，8、9月装维精品窗口得分排名排在xx市全市前三名，装维服务水平得到了全面提升，为市通信消费者提供了很好的装维服务质量。

2、积极应对农村支局线路抢修。

1-11月累计完成被盗抢修247次，修复不同程式电缆线路51.15皮长公里。累计完成倒杆、断线等线路维护抢修429次。更换受损电缆及配区电缆整治等33.71皮长公里。抢修更

换电杆398根、拉线257条。更换或修复吊线32.31公里。通过加快抢修进度，提高了线路通信质量，减少了用户投诉，降低了线路安全风险。

3、全力以赴做好政企客户服务支撑工作。

全力做好政企客户的售前、售中、售后项目支撑工作，重点突破重大项目的保障工作，前期全面参与，中期重点支撑，后期全面接手履行服务，为政企客户提供了有力的支撑和服务保障。

(二)打造精品网络，积极推进c网和光网等新建工程建设。

1、加强c网建设，保证覆盖效果。1-11月份，已完成13个基站的开通，新建室内分布系统4个。

2、光网建设：为加快推进有线接入网络由铜缆网向光纤网演进，提升网络智能水平，保持3g和宽带能力优势，为“三网融合”奠定坚实的基础。20xx年城区继续大力实施ftth建设与改造，新建ftth小区19个、平移改造ftth小区15个。ftth薄覆盖小区9个，累计覆盖住户1.5万户，新装epon设备150多套。支局通过需求上报，并结合电缆被盗、线路维护现状，在9个支局完成光进铜退室外改造点44个，其中20xx年已批复的33个。通过光进铜退工程建设，满足了业务发展需求，建设区域基本杜绝了电缆被盗，同时结合线路整治工程的同步建设，通过建设一片、整治一片、稳定一片，线路质量得到了极大提高，有力缓解了维护抢修压力。

20xx年，我分公司客户服务工作始终坚持“服务是永恒的主题”这一宗旨，建立了以市场为导向、以客户满意为中心的经营服务体系，狠抓内部管理，积极实施“用户满意工程”，做到有目标、有计划、有措施、有改进，取得了明显的成效，客户服务水平和服务质量持续改进，不断提高。例如：针对

电话费查询、电信业务咨询、业务受理及投诉四大服务内容，在“受理好，处理好，回复好，服务好”四个环节上加强管理及完善内部流程，同时加强质检系统的监督、检查力度，规范服务用语，加强业务学习培训及提高业务水平，用亲切的语言、熟练的业务、周到的服务为客户受理业务，排忧解难，使得我市广大电信客户真正实现“足不出户，享受服务”。特别是推行“城区宽带五项服务承诺”工作以来，我公司严格按照承诺进行赔付考核，强化客户可感知的差异化服务比较优势，对外打造天翼宽带品牌形象，对内驱动宽带网络能力改善，巩固增强宽带市场竞争壁垒，进一步提升了装维质量和服务水平。同时加大考核力度。强化对服务质量的监督、检查和考核工作，在考核力度方面，将考核范围由对“客户有理由申告”扩大至所有不合格服务；由造成不合格服务的直接责任单位，扩大到所涉及的专业职能部门；由原来只对单项不合格服务考核，扩大到对直接责任单位工资总额的考核。以严厉的监督和考核保证服务质量的品质，保证所有电信客户程度的满意。

20xx年，我分公司积极承接市政府安排的为民办实事，据不完全统计，即建设了13个综合信息服务点及44个行政村通宽带，10个自然村通电话的工作。由于受冰灾和盗灾的多年影响，我公司通信线路受损严重，受损面积大，抢修范围广，办实事工作面临资金和设备的双重压力，工程进度艰难前行。但是，为了严格落实市政府办实事工作，为了广大人民群众通信需要，我公司强化组织领导，积极组织人力、物力、财力，集中各方资源□20xx年，全面保障完成了市政府下达给我公司为民办实事工作任务。

回顾20xx年的工作，我分公司还存在一些不足，主要表现在：企业的发展做得不够，发展模式与价值导向差距较大；农村市场流失严重；为民办实事资金缺口大，这些差距和不足，需要我们在以后的工作中高度关注，重点整改。

20xx年，我公司在xx市电信分公司“聚焦客户的信息化创

新”战略指引下，全面强化“六大意识”，即：科学发展意识、企业价值意识、精确管理意识、诚信经营意识、执行力意识和现代企业治理意识，企业上下的思维观念、发展模式、服务水平等均有了显著变化，但与现代企业的要求相比，还需不断努力□20xx年，我公司的工作思路是：

一是坚持“优质服务，诚信经营”。服务和诚信是企业立足之根本，我们一方面要立足客户感知，建立全方位、全过程、全员的服务体系，深入实施“客户满意工程”，提升服务能力，创新服务手段，打造服务品牌，让“用户至上、用心服务”的服务理念落实到日常的经营服务工作中，加速形成助力规模发展的服务优势。另一方面要坚决推行诚信经营理念，严格落实“诚信经营一票否决”制度，切实维护客户的合法权益和企业的核心利益，促进企业、行业和价值链的和谐发展。

二是坚持“科学发展，量质并重”。我们需要不断摆脱与现代企业发展不相适应的粗放经济模式和运动经济模式，跳出固网的经营思维，坚持“优质高效抓发展、扎扎实实打基础”不动摇，围绕“以创新和服务双推动规模发展”这条主线，坚持规模经营和流量经营两大策略，加快移动和宽带两大支柱业务的规模突破，进一步促规模、转方式、调结构、提价值，实现有质量的规模发展。

三是坚持“精确管理，提升价值”。追求价值化是企业的根本目的，而精确管理是提升企业价值的有效途径。下一步我司将继续以满足客户需求为出发点，以提高管理效率为宗旨，把精确管理贯穿于生产经营的全过程，深入推进客户的精确管理、市场的精确营销、资源的精确配置、人员的精确使用，切实用好企业的每一个人、每一分钱、每一份资源。

四是坚持“以人为本，增强幸福”。员工是创业之源、发展之本。我们一方面要不断创新人力资源机制，全面落实“资源向一线倾斜、薪酬向一线激励、职业在一线发展”，实现

岗位能升能降、薪酬能高能低、员工能进能出，充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性。另一方面要全面实施“员工幸福工程”，关心关爱员工，改善员工待遇，提升员工素质，维护员工权益，关心员工生活，提升员工的满意度和归属感。

总之，在以后的工作中，我公司全司上下，将同心同德，以全力以赴保障市全市人民的通信需求、提升市信息化应用水平为使命，以企业发展为核心，把信息化建设到更高的高度，我们中国电信将为全市人民现代化通信生活的大改变，为市的经济向更高、更强发展而努力奋斗！

酒业年终总结篇十

匆匆忙忙中，不平凡的20xx年悄然而逝。xx信用社在新一届班子的带领下，团结协作，上下一心，取得了持续九个月综合指标全联社第一的可喜成绩。我能够立足本职，勤奋工作，圆满完成领导交付的各项任务。现将一年来的工作总结：

一年来，社内每月组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。五月份，远去xx参加了xx组织的系统上线的业务培训，经过几天的日夜刻苦学习，成功结业。扩展领域，不断学习信贷知识，并参加了信贷员资格考试。工作之余，观看《亮剑》等精典电视剧，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。学习李云龙，如何出奇制胜；学习独立团，如保精诚团结，从弱到强。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

三月份，我利用定期免征利息税的大好时机，深入各村，积极宣传。通过组织车队，音响，张贴海报，发放传单等形式，使好消息迅速传到千家万户，起到了很好的宣传效果。在社领导的协调下，挖来了新储源，以前为邮政储蓄代办的人员，纷纷为我社服务，成了我们的联络员。平时对专柜所辖的代办站，联络员多次走访，密切关注存款动向，作好统计，

每日上报。一分耕耘，一分收获。截止10月底，专柜较年初上升800余万元。

一年来，我能够认真遵守信用社的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。在办好业务的同时，定期对信用站，联络员召开会议，交流揽储经验，学习典型案件，做到警钟长鸣。在三秋期间的案件高发期，大宗款项实行社内车接车送；平时办理业务，要求二人同行。严格的防范措施，使一年来未发生一起刑事案件。

在完成本职工作的同时，勇于担起xx社通讯报导报送的重任。在日常工作中，时刻不忘寻找其中的热点，亮点，先进典型事例，好人好事等。工作之余，值班夜里，将材料整理润色，并以通讯形式及时上报联社办公室。付出总有回报，汗水不会白流。一年来先后撰写通讯报导23篇，其中在《xx农信》报上发表16篇。

今年来，新一届班子投入了大量人力，物力对办公设施，外部环境进行了改造。营业室内外焕然一新，特别是对营业室门前的地面重新硬化。在东边空闲处安置了健身器材。优美的环境更需要我们用心保持，每天我能同大家一起将营业室内外认真打扫，力争作到一尘不染，以优美，整洁的环境的环境吸引储户。营业室外，彩旗飘飘，铁树青青。使信用社成为xx街上一道亮丽的风景。在大院内，东西两个黑板遥相呼应。我能用其所长，搜集精典小故事，名言警句，宣传信息等，出黑板报20余期，为信用社文化建设尽自己的一份力。

十一月份，按照中国人民银行，银监会的文件精神，对我社辖区内的九家信用站全部撤并。我能够同领导一起，深入各个村站，作好认真的安抚工作。并将当月手续费，一次性补偿金及时发放。使广大代办人员能够认清形势，思想很快转变，情绪稳定，得到了平稳过渡。并对村站储户作好解释工作，使村站存款能够继续保持，为社所留。

一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。为很好完成自己的本职工作，主动放弃休息时间。

回顾一年来的工作，我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，我对以后的工作充满信心。票据置换的兑付，全省通存通兑的开始，全国结算的畅通。使我们的工作如虎添翼。我相信，信用社明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

文档为doc格式