

# 最新检测人员工作总结 财务人员工作个人述职报告(优质10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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 检测人员工作总结篇一

尊敬的各位领导、同仁：

大家好！

20\_\_\_\_年已经过去，回顾近一年来的工作，感触良多，收获不小。近一年来，在财务部和公司的正确领导下，各部门的全力支持下，财务全体成员的鼎力相助下，严格自律，规范管理，踏实工作，热情服务，履职尽责，任劳任怨，较为圆满完成各项任务，实现了既定目标，到达了预期效果，锻炼了自我，提高了财务管理水平。当然，在取得必须成绩的同时也存在些许不足，在此，对大家给予我的关爱和帮忙表示衷心的感谢！下头就我近一年的工作情景向各位领导和同仁作简要汇报：

### 一、主要工作

由于工作需要，我于20\_\_\_\_年\_\_月份被财务部委派到公司，在此期间，本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到仅有搞好服务才能做好工作，仅有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，着眼推进重点工作。取得了必须进展，收到了必须成效，做了很多事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间编制公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，进取配合相关人员工作。按公司要求对公司收入、成本进行监督、审核，提出相应的对策等。

学习方面：虚心请教，不断提高，完善各项财务基础制度，加强业务学习，提高业务水平，提升思想境界，剖析自我，查找不足，摆正自身位置，寻求良好的工作方式，提高工作效率，探寻人性化管理，振作精神，严格要求，胜任本职工作。在工作中学习，在总结中提高，在培养全面素质上下功夫，注重细节，养成良好习惯，做好工作。

思想方面：进取上进，团结协作，充分发挥主观能动性和工作进取性，不断提高团队整体素质，营造和谐氛围，树立开拓创新、务实高效的形象。不断加强财务人员之间的相互学习、相互交流、互帮互助、互相补台，打造和谐高效工作团队，到达在工作中相互认同、相互理解、相互支持、共同提高。

## 二、存在不足

- 1、自身学习抓的不紧，组织理论学习不经常，学得不深不透，忙于事务，创新不足；
- 2、疲于应付日常事务，前瞻性、系统性研究较为欠缺；
- 3、财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策本事有待增强；
- 4、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

## 三、下步工作思路

20\_\_\_\_年我国的社会经济形势将发生更加深刻的变化，将蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，进取探索解决新形势下财务工作面临的新情景新问题，理好财、服好务、办好事。进取主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。把公司财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，最大限度降低成本，促进公司全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与职责，不断鞭策自我，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同提高，与公司共同成长。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 检测人员工作总结篇二

生活中报告使用的频率越来越高，报告中涉及到专业性术语要解释清楚，你知道怎么写报告了吗？以下是小编收集整理的销售人员个人工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

今年以来，我负责\_\_啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了“零风险”服务。

自\_\_啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\_\_啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\_\_啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助\_\_加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\_\_啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\_\_元。

二、拓宽了市常在年初以前，\_\_市场上\_\_啤酒占市场达90%以上。

而\_\_啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售\_\_，在当地多家媒体做\_\_，收到了明显的效果。结果使\_\_地老百姓对\_\_啤酒家喻户晓\_\_，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制\_\_扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年\_\_\_\_啤酒的销售中，我们会做得更好。

光阴似箭，20\_\_年又过去了。回顾过去一年里，在总经理正确的指导下，我和所有员工密切配合，紧紧围绕医药销售工

作为中心，我积极主动地同所有员工，团结一致，努力进取，与时俱进，开拓创新，全面完成20\_\_年各项医药销售任务。

在商品的来货验收时，做好商品的品质，生产日期、保质期、包装状况、产品质量的检查，并做好纪录，有异常情况，及时请示领导。

## 一、实习目的或研究目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会，不仅要回理论知识，实践经验也必不可少。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

## 二、实习内容

实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量

推销系列产品，完成公司分配的任务。

### 三、实习总结或体会

20\_\_年3月25日到4月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。我们企业的宗旨是“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产业”，在工作中坚决贯穿实行这个宗旨。我们公司在优良的工作环境中，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

总之：20\_\_年即将成为过去，在20\_\_年的工作中，我们特约经销中心将以服务各销售户为主要任务，力争做到让客户满意，让尧柏集团放心。

公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、

合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

学生和已工作的人最大的不同就在于，学生学到的只是理论知识，没有实战的经验，不会具体操作。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的整理以及到药品的会议营销等，都全身心的投入到工作中去。

光阴似箭，20\_\_年又过去了。回顾过去一年里，在总经理正确的指导下，我和所有员工密切配合，紧紧围绕医药销售工作为中心，我积极主动地同所有员工，团结一致，努力进取，与时俱进，开拓创新，全面完成20\_\_年各项医药销售任务。

7月12日我和李瑞方经理双双调入3号店，我们召开员工会议，告诉员工一个良好的团队，应该是团结向上，人与人只有彼此尊重和理解，各自发挥自己的长处，共同朝着一个目标，才能产生壹加壹大于3的作用，一个月的时间改变了员工面貌，我们又配合公司全面展开3号店的培训工作，每周34到孙经理培训，周67邹经理团队训练，使我们3号的员工素质又上了一个台阶，我一直牢记李总的一句话：解放思想找差距，首先从自己开始，认真对自己展开自我批评，每天查找自己的失误，每天查找什么原因走失顾客，在日后的工作中要注意的问题，密切关注大厅动向。不放走一元的销售，为了和顾客达成销售协议，绞尽脑汁，有时为了挽留顾客跑到大厅外面和顾客协商。并坚持开早会，发现问题及时给员工讲解，规

范营业员统一用语标准，切实做到优质服务，顾客进门有迎声走时有送声，为顾客分忧解难，有一位老顾客，医保刷卡密码总是不对，他年龄又大，不认识去社保局的路，我及时安排司心法下班后去社保局，帮助顾客办理手续，顾客对我们的服务非常满意。12月我们又迎来新店的开业，知道此消息我很兴奋，带领员工去新店加班，接着又迎来我们的连锁认证，我们和员工一起日夜奋战，既要认证有不想影响销售，我们想方设法，创造每一笔销售，认证当天，我早晨6点到殷都店和许经理一起对各项记录，商品陈列再次进行检查，虽然有一点累，但是我们很高兴，走过杏林的10年，我以经与杏林融为一体，杏林的事业就是我的事业。

为了更好的工作，我坚持学习，同时感谢李总对自己的严格要求，我决不让自己成为掉队的那一个，每天以最佳的精神状态去工作，和杏林共创事业，和杏林同步发展。

20\_\_年已经胜利走过，在新的一年里，我要带领我们卫东店的全体员工，与时俱进，创造更高销售！

自本人20\_\_年年初参加工作以来，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，以便自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合部门经理做好经营管理工作。现就自己的工作做一简单小结如下：

## 一、工作总结：

### (一)搞好电信市场调查与分析

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电



信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

(二)制定正确、有效的市场营销策略营销策略要灵活多变，不断创新;坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念;建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性;切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念;实施品牌经营战略，不断提高企业形象;根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

### (三)强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

(四)通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

## 二、以后的工作计划:

### (一)经营工作方面

要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性

来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

## (二)提升服务理念与服务水平

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

## (三)自身素质方面

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

尊敬的领导：

您好！

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，个性是在\_\_的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，以下就是我的述职：

### 一、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

### 二、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

### 三、对工作持续长久的热情和用心性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，

喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

#### 四、持续良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下！

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，

也有了一点收获，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。

我是今年\_月份到公司工作的，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏服装销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，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，我经常请教经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累服装市场经验，现在对服装市场有了一个大概的认识和了解。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，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

## 一、存在的缺点

对于服装市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响

市场部的销售业绩。

## 二、部门工作汇报

在将近一年的时间中，经过服装市场部全体员工共同努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

- 1、销售工作最基本的客户访问量太少。
- 2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们服装的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。
- 3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

## 三、工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。
- 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。
- 3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每个月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售

人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去应对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份工作总结作如下汇报：

### 一、工作方面：

- 1、做好基本资料的整理，及时向上级领导反映客户的状况、向上级领导反映客户的信息；
- 2、陈列问题的改善和创新
- 3、维护老客户，持续经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出品牌最新货品品，确定客户是否有需要。

## 二、工作中存在的问题

1、工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作资料的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

## 三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是职责分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质个性是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，此刻我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

职责分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的职责被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为那里没有我只有我们。

## 四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够



准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从此刻开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，必须要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，持续经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

## 检测人员工作总结篇三

尊敬的领导：

你好！

进入公司以来，我就把“做一名优秀的财务人员”当作致力追求的目标。20\_\_\_\_年，在公司领导的关怀和同事们的帮助下，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准，严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高，顺利完成了领导交给的各项工作任务，向着“做一名优秀的财务人员”的目标又迈出了自己坚实的一步。下面就将一年来的工作。生活。学习以及思想等各方面情况汇报如下：

### 一、思想上积极上进

能够以积极的态度认真参加公司组织的政治理论和业务学习培训，并不断总结自己思想上的不成熟观点，向着做一个有魅力的奥捷人靠拢。其次，通过广播。电视。报纸。书刊认真学习领会当前国家政策及经济形势，为今后的工作，生活

等铺一条正确的路线图。

## 二、工作中兢兢业业，尽职尽责

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年来，我在工作中能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，有强烈的工作责任心和工作热情，经常加班加点，毫无怨言。在行动上自觉实践为公司服务的宗旨，用满腔热情积极，认真细致地完成好每一项任务，严格遵守各项财会法律。法规以及单位的各项规章制度，认真履行会计岗位职责，自觉按章操作。自己在目前工作岗位上已工作了十余年，经过十多年的锻炼基本上能很好地胜任本职工作，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。

## 三、业务上不断积累，提高素质

随着新形式对财会人员业务能力要求的提高，本人十分注重对业务知识的学习和积累。积极参加各项业务培训，提高自身业务素质，争取工作的主动性。在工作之余，挤出时间自学业务知识，认真学习了关于财会工作的有关法律。法规。方针。政策，并在工作中贯彻执行这些政策规定，为相关领导、部门了解企业财务状况、经营成果和现金流量，并据以作出经济决策、进行宏观经济管理提供真实、可靠的财务数据信息。

做好工作是关键，在工作岗位上我首先从三个方面做起：

### 1、用心

在目前的形式下，对于会计人员的要求越来越高，而用心工作始终是会计工作的命脉。工作态度塌实严谨，坚决遵守公司各项财经纪律和管理制度。平时还注重对电脑和电算化会计工作有关知识进行深入学习，使自己在日常工作中达到事

半功倍的效果。能够熟练掌握财务工作流程，做到条理清晰，帐实相符，从原始发票的取得到填制记帐凭证，从会计报表编制到凭证的装订和存档都达到了正规化。标准化。做到了全面。及时。准确的反映。

## 2、创新

对武汉公司和湖南公司的各项精神及方针政策能够认真体会，并联系到自己的工作实际中坚决支持和贯彻执行，正确体会各项政策的内涵，在本质上发掘新理论、新办法、新层次，适应新要求。

## 3、负责

加强个人责任心培养，认真履行好自己的会计职能，勇于负责，敢于负责，具备较强的责任心把自己的工作做好。在工作中，能够以正确的态度对待各项工作任务，积极主动，勤勤恳恳，毫无怨言，已基本较好地胜任本职工作并不断自我总结工作中的成败得失，以高度的热情和责任感完成各项工作任务。

## 四、存在的问题和今后的努力方向

回顾一年来的工作，虽说取得了一定的成绩，但也存在着许多不足之处：

一是学习不够踏实；

二是处理棘手事情信心不够，需进一步改进；

三是开创性的工作开展的不多。

针对以上问题，在今后的工作时间里，我将加强理论学习，苦干、实干，努力提高工作质量和效率，进一步提高自身素

质，寻找差距，克服不足，在今后的工作上取得更大的进步。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 检测人员工作总结篇四

报告是生活中的一种公文格式，使用范围十分广泛，那么，你知道银行员工的工作述职报告要怎么写吗？以下是小编收集整理的银行工作人员个人述职报告，欢迎大家前来阅读。

通过在招商银行翠竹支行这两个月的工作学习，我在各位领导和同事的帮助和鼓励下已经逐步地走向工作的正轨，银行职员工作总结范文工作总结。各项工作也在努力地完成。截至现在，我营销信用卡申请件125张、金卡8张、贵宾卡2张、以及营销信诺保险106万、个贷40万。虽然在信用卡的营销上还远远达不到指标，但是我总结了问题的所在，是我平时的营销不到位，没有努力地去搜索身边的每一位客户，其实在大堂工作，客户资源是非常丰富，但是我的各项营销都做得很差，比如说金卡和金葵花卡的营销都非常不理想，这和我平时对工作的细心度有关系，所以在以后的工作中，我一定会努力改进不足，多向身边的同事学习请教他们的经验，要观察并发现潜力客户，。积极推动基金、网上银行专业版以及信用卡的营销。把各项营销工作提升上一个台阶。

除了在营销工作上要努力提升外，作为一个大堂服务人员，要时刻以一个大堂经理的职责做好每一项工作。因为大堂经理的一言一行都第一时间受到客户的关注。所以要求自己的综合素质必须相当高。除了对银行的所有业务知识要熟悉并

专业的了解和掌握之外，对客户更要服务周到、热情大方以及耐心引导。

第一季度的工作马上就要结束了，总结不足的地方要积极改进，努力创新，争取在季度末把这整个季度落下的工作补充上去。在第二季度中，我具体的工作安排是：不段学习新的业务知识，大力推展基金和网上银行专业版，最重要的是要大力营销信用卡，目标是争取每月的过件率要达到120，力争出色完成二季度的工作。在工作中展现自己，超越自己。

时间飞逝，光阴如梭。在忙碌而充实的工作中我们度过了意义非凡的20\_\_年。回顾一年的所有工作令人欣喜。在支行各级领导的带领和分理处主任的指导及同事间共同努力下，我们积极学习业务知识，增加各项业务技能水平，认真履行工作职责，时刻谨记内控制度，完成了全年各项工作指标，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了较好提高。现将一年的工作情况总结如下：

## 一、主要工作内容及职责

本人于20\_\_年x月入职，从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

## 二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入银行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我

相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效率、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

### 三、存在的不足和努力方向

回顾20\_\_年的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，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，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备

的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，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。

#### 四、新一年的展望

屈原有句名言：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人生价值，与我们\_\_行共同走向更好的明天。

20\_\_\_\_年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“\_\_\_\_\_”，以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

##### 一、做好日常的服务结算工作

做为支行分理处，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1.5亿，春节一过，又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

3、做好春节及5.1节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。

4、参加\_\_\_\_大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好nova1.2□1.3□1.4版本的前期测试及投产工作。

7、配合\_\_\_\_支行做好对\_\_\_\_公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作（调为集团帐户）。

10、应电信局的邀请，由\_\_\_\_对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些



帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于8月23日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15、676台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

## 二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理、nova1.3、1.4版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4、atm机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因\_\_\_\_所撤并后分理处的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自11月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

6、经过几个月的努力，我们完成电信局、供电局、社保基金的委托收费通过电子交换系统的工作，前期我们化费大量的人力与时间和各商业银行核对帐户信息，保证了实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

7、自11月12日开始客户的电费缴费由工行、农行与建行三家联合，从与供电局的业务联系、程序改造到最后的个人与对公业务的开展，分理处动了很多脑筋，与供电部门努力配合，目前这项工作正顺利开展。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作10月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在11月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

### 三、配合做好行里的服务工作及工会工作

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有4人参加第\_\_届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩，\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中\_\_\_\_参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

#### 四、尽早安排顺利完成年终决算工作

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

- 1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。
- 2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额元，清理已退出贷款帐户个。
- 3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。
- 4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

#### 五、加强制度执行工作，防范风险

- 1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。
- 2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。
- 3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行

上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20\_\_\_\_年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

- 1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。
- 2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。
- 3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该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，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，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，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在\_\_支行辖内，\_\_分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，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认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。

在这个20\_\_年里，我们在银行领导的正确指挥下，突破重重障碍，尽管工作困难重重，但我们还是努力的完成了工作目标，取得了较为出色的成绩！

作为一名\_\_银行的柜台职员，在工作中，我主要负责的是为客户提供各种银行业务，以及向顾客们推荐适合的理财产品。而回顾这一年，真的可以用“白驹过隙”来形容。一年时间过去的非常之快，所以，在工作中我们更要打起十二分的精神，不然就会错失良机！

在今年的工作中，我在各位领导和前辈的帮助下，共销售了理财产品\_\_万元，尽管这个成绩算不得特别的出色，但在今年这样的情况下，已经算是有了不少的成长。先对我这一年来的工作情况总结如下：

## 一、一年来自我的提升

在这个20\_\_年以来，我除了在工作中的锻炼，也一直在默默的改善着自我的工作能力。除了在工作中积极地参加业务培训和工作会议以外，我还利用自己的时间，一直在钻研着销售和服务方面的书籍与教程。我了解自身的服务算不上出色，尽管在严格的工作中，我并为出现过工作方面的操作不当，但也很难得到客户的高评价。这自然也影响到了我在推荐理财产品时客户对我的回应。

但在经过了这一年来的逐步提升之后，我在工作中的服务也越发的熟练了，不仅得到了领导的好评，在销售中，也给我带来了不少的帮助，大大的提升了我的个人成绩。

## 二、个人的工作情况

在工作方面，我严格用心的对待每一位顾客。认真理解顾客的需求，并迅速的为顾客办理业务需求。同时，我也不忘自己的职责，对顾客积极的推荐我们银行的理财产品。尽管是

重复不断的工作，但我一直保持着一颗积极热情的心态，这也让我的工作能力一直在持续不断的增长。

此外，我也在工作方面累积了一些与附近客户交流的技巧，如慢慢的学会了一些本地的方言，这在面对年龄大的客户的时候尤其有效果，不仅能更好的了解到老龄客户的想法，也能更好的提供服务。

如今，20\_\_年的工作转眼已经结束了，但未来还有更多事情在等着我们。而我在工作方面也有许多的值得完善的地方，为此，我会继续努力，让工作能完成的更加顺利！

20\_\_年是工商银行西三旗支行各项业务快速、健康、协调发展的一年。我行在上级行的正确领导与支持下，按照年初总分行所确定的“防范风险、规范经营、改革创新、稳中求进”的指导思想与工作方针，结合我行的实际状况，坚持开拓与管理并重的原则，在全行员工的共同努力下，克服了种种困难，在经营环境异常艰苦的条件下，圆满、优质地完成了今年的各项工作：

#### 1、各项存款稳步、协调、快速增长。

至20\_\_年底，我行人民币自营存款32614万元，比年初增加11738万元，增幅为56%，完成计划的115%。存款增幅在管理部各网点中居第五位。外币存款余额折美元518万元，比年初增加250万元，增幅为93%，完成计划的500%。

#### 2、资产质量继续持续高效，连续两年实现“双无”。

我行至20\_\_年底各项贷款余额已达28320万元，比年初增幅达12047%。在资产规模大幅增长的状况下，仍然持续了资产质量的高效，至年末无一笔逾期，无一笔欠息，已经连续两年实现“双无”。在管理部按行级贷款规模、成立年份的总排行中，居38个争取“双无”网点中的第三位。

3、国际业务发展势头良好。

4、增收节支初见成效。

管理部20\_\_年提出了“增收节支，努力实现利润最大化”的要求，我行在这方面做了超多认真而细致的工作。在提高信贷资产收益性的同时，严把费用关。使我行在各项业务发展比去年增长近一半的状况下，费用支出比20\_\_年下降了23万元，费用率下降了1.11个百分点。而且资产收益率按20\_\_年可比口径，比较上升0.3个百分点，能够说20\_\_年“增收节支”工作卓有成效。

5、全年结算与出纳业务运作良好，核算水平上了解个台阶。

透过抓服务，抓培训，抓控制，抓考核，抓安全，圆满、优质、高效地完成了全年结算工作。至第四季度，差错率更是为零。取得了“业务量不断增长，核算质量不断提高”的双赢局面，获得了“龙岗支行会计核算优胜单位”的称号。全年办理结算业务283696笔，累计收付现金03091万元，有力地推动全行业务的发展。在提高核算质量的同时，也注意做好“三防一保”的工作，实现全年无事故。

6、储蓄业务继续持续良好的发展势头，服务水平不断提高。

我行20\_\_年加大了储蓄工作的力度，实行“以服务促发展”的战略，透过不断提高服务水平来促进业务的发展。至20\_\_年底，储蓄存款达12486万元，比年初增加3552万元，成为龙岗支行首家储蓄存款超亿元的网点，外币折美元216万元，比年初增加56万元，均超额完成了计划，而且为龙岗支持存款结构的平衡作出了重要贡献。

20\_\_年，可谓金融界的严冬，但工商银行西三旗支行何以能在这寒冬中全面飘香呢总结起来主要有以下几点：

一是靠上级行的正确领导。

年初总分行确定的“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想与工作方针，事实证明是一个既揽全局又具有切实指导好处的工作方针，同时上级行领导经常到我行了解状况，排忧解难与给予工作指导，这些都极大地鼓舞了我行员工的用心性与士气，有力地推动了我行业务的发展。

二是指导思想正确。

自从年初分行确定了“防范风险，规范经营，改革创新，稳中求进”的指导思想与工作方针后，我行就结合本行实际状况，确定了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想。一个中心是把“组织资金，运用资金，平衡资金”作为全行全年工作的中心，实行“存款立行”的原则。

两个立足点是既立足于市场开拓，又立足于内部管理。透过一手抓开拓，一手抓管理，在促进业务发展的同时，也注重内部管理水平的提高。两个计划就是财务收支计划与信贷计划。银行经营的最终目的是实现利润的最大化，把握了财务收支计划就等于把握了经营方向，而信贷计划是实现财务收支计划的有力工具。所以切实做好并执行好财务收支计划与信贷计划是实现银行经营目标的可靠保障。工商银行西三旗支行在20\_\_年始终贯彻了“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想，事实证明了这具指导思想是正确的。

至20\_\_年底工商银行西三旗支行自营存款折人民币为36903万元，比年初增加13808万元，增幅达59%，增幅在管理部各网点中位居第五位，国际业务完成2500万美元，完成计划的120%，实现了业务的快速、协调发展。同时内部管理水平也上了一个台阶，资产质量实现“双无”，会计核算质量不断提高，第四季度差错率更是到达了零。增收节支也卓有成效，在业务量比去年增长一半的状况下，费用节约了23万元，费用率下降了1.11个百分点。资产收益按去年可比口径统计



增长0.3个百分点。这些都无不说明工商银行西三旗支行“一个中心，两个立足点，两个计划”的指导思想是切实可行的。

三是对形势分析准确，业务措施得当，工作部署到位。

工商银行西三旗支行地处关外，本地企业多是小型“三来一补”企业，且一向是国有商业银行的势力地盘，业务开拓环境异常艰苦，如果不清楚内、外部形势，不认清“行”情，就会没有明确的市场导向与正确的市场定位，这就会导致全行工作一盘散沙，打乱仗。因此，我行领导高度重视调查研究，认清工作环境，打有准备的仗。20\_\_年做的第一项工作就是搞好“四个研究”，即：

- 1、研究分析所辖区内的经济发展状况，政策、产业与发展规划；
- 2、研究分析同业的发展状况，明确竞争对手，认清形势；
- 3、研究分析存、贷款客户构成状况，抓重点，分层次进行管理。
- 4、研究自身的经营对策。

在进行“四个研究”的时候，每一位信贷外勤人员要做到“四个清楚”，即：数据清楚，环境清楚，困难清楚与对策清楚。透过以上的调查研究工作，发现布吉镇本地居民收入水平较高，且受到楼价等各方面因素的影响，越来越多的特区白领及香港同胞在布吉置业，同时布吉镇虽然“三来一补”的小企业居多，但其中也不乏一些规模大，效益好的大中型外资企业，且这些企业选取银行的取向较少受条条框框的限制，下足功夫，艰苦争取，还是有可能争取过来的。所以根据这些状况制订了20\_\_年开拓市场的工作重点：大力发展储蓄业务，同时开展大户战略。业务措施方面实行目标层层分解，层层落实，透过“定任务，定措施，定时间，定考

核，定奖惩”，使全行人人有目标，人人有压力，人人有动力。每月公布每个信贷员的工作进度，完成计划数，让全体外勤人员认识到差距，感受到压力，从而产生动力。而且每个星期定期召开信贷外勤人员工作交流会，介绍各自的经验、心得体会，实现资源共享。这些措施有力地推动了业务开拓的发展。

我行在明确市场导向，找准市场定位，以及实施有关业务措施的同时，也做好各方面的工作部署。实行“区内、区外结合，对公与储蓄结合，内勤与外勤结合，领导与员工结合”的方针；实行“领导为员工服务，内勤为外勤服务，全行为客户服务”的一条龙服务；实行“人盯人”战术，一个信贷员必须时期内“盯住”一个客户，了解状况，抓住契机，乘“虚”而入。倡导“钉子精神”与“愚公精神”，树立一种“不怕苦，不怕累”的敬业精神，这种做法有效地打开了工作局面，在业务开拓上取得了良好的效果。例如□a□布吉镇德兴城全长1.3公里，为布吉镇较好的优质楼盘之一，斯所有代收费业务都确定在我行办理。开拓该客户难度相当大，同业竞争非常强。

我行首先派外勤人员，四面出击。跟水、电部门、物业管理处及施工单位的领导取得联系。其次，集中力量，逐个击破。对有关部门领导逐一做耐心的争取工作，发扬招行人的“钉子精神”与“愚公精神”，硬是在同业竞争中处于不利的局面下逐一用汗水与真诚取咋了他们的意。最后，来个“大会战”。把各方面的领导请出来，聚成一桌，当场敲定。此业务谈成历经三个月，三个月的汗水没有白费，它有力的推动了我行储蓄业务与对公业务的发展，取得了较好的效益□b□新利公司是我行20\_\_年开拓的有份量的大户。该客户被管理部领导誉为“边远支行的一朵奇葩”。该公司20\_\_年的国际业务量为5000多万美元，人民币存款余额日均500多万元，美元存款200多万元，每月在我行代发工资20\_\_多户，金额达200多万元人民币，该客户本来在华商银行办理业务，在区内同业竞争中我行也处于不利的位置，为此我行专门召开了外勤

人员专题会，研究部署开拓该客户的方案。

首先对该公司进行摸底。了解到该公司为外商独资企业，在国内外都有较高声誉，对银行要求较高，但一旦建立业务关系，一般不易转行，合作较稳定。其次，实行“人盯人”战术。安排一个信贷员盯住该企业的状况，而且定期到单位与家中拜访、联络，跟客户建立一种较亲密的关系。再次，抓住契机，乘“虚”而入。当我行了解到抓住这个契机，赶快“乘虚”而入，在上级行的支持下，在公司安装了柜员机，有效地解决了该司代发工资的问题。同时在其它业务上赶愉进行宣传攻势与争取工作，最后使客户顺利到我行全面开展业务。

20\_\_年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了\_\_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得顾客的信任。

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、掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；
- 二、保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；
- 三、培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；
- 四、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。

点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。

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得到升华和完善。

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\_\_行岗位，\_\_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x银行的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\_\_银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

## 检测人员工作总结篇五

时间过得太快，让人猝不及防，回顾这段时间以来的工作，相信大家都有所收获，不妨写一写述职报告。以下是小编收集整理的保安人员个人工作述职报告，欢迎大家前来阅读。

在入职前，我是首山逸居的一名土建维修工，主要负责小区居民家中卫生间漏水及屋面和积水问题。虽然都是与沙子、水泥、砖头打交道，表面看与现在的物业维修没有什么改变，但工作内容和环境还是有所不同。入职公司这三个多月来，我最大的感受就是从刚开始的紧张到现在的充实，自己感到自己已经从情感上完全融入到了这个温暖的大家庭中，看到每位员工都相互协作，彼此关心，都时刻以公司利益为重，从内心当中，还真是有点喜欢和兴奋。三个月时间转眼即逝，我入职公司的试用期就要结束了，根据公司要求，我就结合入职来的工作实际，将三个月来的思想及工作情况总结汇报如下：

### 一、对以往工作的全面总结

工大会上，我们维修处的全体员工，也得到了公司总经理的表扬。让我对这份工作更加感到自豪，更加坚定了我把本职工作做得更好的决心。

### 二、从工作中汲取的经验及教训

回顾入职公司三个月来的工作，总结起来有以下三个方面的经验和收获：

一是良好的公司氛围，使我对这份工作的责任感和自豪感得到了提升。公司很多领导都曾经是军人，有些还是部队的大领导，那种对待工作高度严肃认真的样子，让我佩服，那种对待员工没有架子，平易近人的待人品质，让我折服。想到这些，领导和我们一起参加劳动，物业每周都有一天的劳动

日，那种干热火朝天场景，那种让业赞不绝口的工作标准，那种全体员工齐心协力，团结互助的工作氛围，都时刻在感染着我，教育着我。看到小区自我们物业公司接管后发生的变化，我就感到来到这个公司上班是对的，在这样的氛围中工作是开心的，心情也是自豪的。

二是公司的远大目标，激发了我的工作动力。总经理在会上讲过，我们物业公司要实现“军事化管理创品牌”的目标。从这个目标，联想到平日里领导们以身作则当样板，严格高效办正事的执行力，我就从内心当中有一种说不出的兴奋和激动。我觉得，这个目标并不遥远，在这样领导的引领下，在这个群体的不懈努力下，会很快就能实现的。每想到这些，我工作动力就更足了，工作起来也就更有劲儿了。我家就住附近，我渴望着看到小区在我们共努力的建设下快速的繁荣起来。

三是严明的公司纪律，让我看到了公司壮大的希望。没有规矩不成方圆。严明的公司纪律，是公司成长壮大的保障。公司对保安的严格要求，改变着保安在业主心目中不好的形象；公司严格的值班制度，转变着业主对物业公司的一惯看法；有奖有惩，奖惩分明的执纪力度，规范着新建公司每一名员工的行为。让我印像最深的是，前几天，几名值班的水暖工因不落实公司纪律，在值班期间离岗喝酒，受了公司总经理的严肃批评，所有参与者都写出了深刻的检讨。这一事件彻底遏制了公司值班人员值班不认真，值班时间喝酒误事的不良现象，正规了公司的管理秩序，形成了一种认真做事的风气。从公司严明纪律的点点滴滴，让我看到了公司壮大的希望，我也深深的祝福我们物业服务有限公司的明天更美好。

### 三、下一步工作打算

再次感谢公司给我的这次就业的机会，下一步工作中，我会把领导的期望转化为我的实际行动，在维修处的领导下，明确自己的发展方向，不断在工作中积累工作经验，完善自己，

改正自己在工作中存在的不足，并利用公司的便利条件，积极向身边的同志学习其他技能，把自己培养成多面手，更好地代表公司为业主做好服务，进而为公司建设做出自己最大的贡献。

看看自己这几个月的工作，内心真的是无限的感慨，在工作的时候全身心的都投注到工作中去了，完全注意不到时间的流逝，一直到要做总结的时候才发现又是一个季度结束了，这已经是今年的第二季度了，第三季度就要马上就要开始了。回首过去的第二季度，虽然自己没有什么特别大的成果，但是在保安的职位上面没有出现任何的意外就是最大的成果了，我很庆幸自己做到了这一点。第二季度这三个月在物业的财产管理和人身安全保障上做到了自己的职责意识，所以这对我而言也是一个很不平凡的收获。

## 一、保卫工作

作为物业的员工，自己听从领导的安排，积极做好自己的工作，在保安亭里面自己尽职尽责，只要是自己工作的十加绝对不会出现不在岗位的问题，认真负责的做好监管工作，防止有外人随意进入，如果有外来车辆进入也必须要做好登记才能够进入，如果是外卖人员进来，必须要将送外卖的车辆停到指定的位置后，并且来我这边进行登记后才能够进入。

## 二、卫生工作

因为前段时间的影响，虽然这几个月已经好了很多了，但是我们物业并没有放松这一块的管理，要求我们务必要做好这一方面的工作，所以身为物业保安我也丝毫没有放松自己的工作，尽管有人不断吐槽我们小题大做，但是我也还是认真做好自己的检查工作，所有进入小区的都必须要来我这里做好体温监测工作，没有发烧才能够进入小区，如果是没有安全出入证的人员除了体温检测还要做登记方可。所以这段时间我们小区的卫生防卫情况还是挺不错的，当然这是所有同



事一起努力的结果，不是我一个人的功劳。

### 三、消防工作

不仅仅是在监管上面，再消防工作上面也还是同样没有放松过，根据物业对于我们的要求，我们保安在接班之后还要到小区各个楼层下面进行消防设施检查，对于有故障和需要更换的消防器材进行宝贝，提示物业进行及时的维护工作。我自己也通过这个工作加强了自己的消防安全思想，让自己的责任意识得到了进一步地提高。

总的来说，自己在第二季度里面的工作跟第一季度没有什么大的区别的，过对于我们保安来说这种结果反而是好的结果，不出现意外就说明我们的工作做到位了的，当然我还是不能够有这样的结果就放松对自己的要求，在后面的工作还需要继续保持才行。

尊敬的领导：

您好！本人自20\_\_年担任会议培训中心保安部一队队长一职以来，在部门经理和中心各级领导的正确领导和指引下高标准严要求紧紧围绕中心的总体部署带领全体安保人员全力做好中心的安全保卫工作，任职至今未发生一起安全事故，保安队伍稳定，各项工作开展情况良好。下面我就将任期内的工作情况向领导和组织做以汇报：

#### 一、加强自身素质和业务学习确保管理上水平

欲先善其事必先利其器，作为一个基层管理者必须要有高度负责的责任心和过硬的业务水平才能胜任管理工作带领队伍健康稳定的向前发展，而安保行业又是一个高风险行业，保安队伍更是一个特殊的行业，从业人员要求也高，要求准军事化管理，怎样才能把这\_\_多名不同情况的年轻人唯我所用呢？发挥他们的光和热呢？这是个具有挑战性的工作！任职

伊时为了能尽快熟悉岗位情况，理清工作思路。我给自己制定了详细的学习计划，利用各种学习方式进行学习，全面加强自身素质和业务的学习。一是自学安全保卫知识及消防知识，先后自学了《企事业单位内部治安管理条例》《消防法》《消防管理》《保安管理》等工具书。并从网上搜集观看了保安管理及消防方面的视频及资料。二是积极参加处及中心开办的各类培训班，通过系统全面的学习，加强自身素质及专业知识的提升。三是虚心向油田公司abc管理模式创建人、标杆中队创始人、资深安保管理人员\_\_学习安保管理知识及经验，通过一系列的学习。本人现以能完全独立处理部门的管理事务，在经理休长假期间代行经理工作做好部门日常管理及大型会议接待安全保卫等工作。

## 二、爱岗敬业无私奉献保安全

会议培训中心及调度中心作为长庆油田会议培训接待的重要机构和输油处的办公机关，承担着油田及地方政府的各种大型会议接待任务。作为在中心从事安保工作达五年之久的我来说深知着其中的政治责任感有多重，而事故隐患它是不随人的主观意志而改变，正因为如此，作为一名基层安保管理人员，必须时刻保持高度的警觉性和责任意识，大局意识。两年来，我和部门经理一道建立健全部门规章制度，创新管理措施及管理手段，稳步提升工作效率及工作质量，自承担安保管理工作以来保安队伍稳定，门岗值班院区巡逻，会议接待安保值勤等工作。万无一失，为此我和同事们放弃了节假日及家人团聚的时刻。坚守工作岗位确保安全无事故。得到了各级领导的肯定。并从个人到集体取得了各方面的成绩，一是本人20\_\_年及20\_\_年连续两年代表中心参加处消防大比武分别取得10平米油池灭火第三名与第二名的良好成绩，二是我20\_\_年被中心评为部门优秀员工。三是今年\_\_月参加中心安全演讲比赛获得第2名。四是所在部门今年\_\_月份被评为中心优秀示范岗。

## 三、加强员工培训提升服务质量

部门员工多为\_\_后且大多是第一次参加工作，自我约束力差，理解能力不强，工作执行力低，管理难度大，为提高队伍的整体素质我和部门经理从源头抓起，不厌其烦的加大岗位培训力度，每星期对员工进行有计划的学习和培训，同时根据不同人员情况进行针对性的教育培训，使员工队伍确保了稳定，员工的作风纪律，业务水平，服务质量和处理问题的能力有了明显的提高，取得持续无事故的良好态势。

#### 四、下一步主要从以下几个方面展开工作

- 1、加大值班和巡逻检查力度，在重大活动期间，加强值班、对重点部位、敏感部位安排专人值班，发现情况做到第一时间到位，及时处置，把一些不安定因素和苗头消灭在萌芽状态。在加强值班的基础上进一步调整加强巡逻检查密度，保安人员24小时巡逻检查制度，主要抓各岗位值勤时工作质量、仪容仪表、作风纪律等。
- 2、层层布置、层层落实。在开展工作之前把工作布置后主抓各项工作落实情况，加大对员工的管理，要求员工做到的首先我自己必须要作好。对队员加强管理，对每个队员严格考核，为提高保安队员整体素质，讲当前治安形势，及保安工作的重要性，对他们提出严格要求。
- 3、严格执行公司的规章制度，做好本职工作，管理全队的各项工作。配合经理对每一个岗位进行绩效考核，有功必奖，有过必惩，进一步提高队员的工作积极性。
- 4、做好队员的思想工作。关心爱护队员，了解队员的思想、工作、等的情况，及时发现问题。做到政治上关心，思想上信任，工作上教导，生活上体贴。
- 5、不断提高队员的业务素质。要有计划的组织队员学习业务，检查督促队员管好、用好安保器材和消防器材，使其保持良好工作状态。

6、加强院区消防安全管理和车辆管理工作，确保院区消防安全和车辆的有序停放。

7、坚持查岗、查哨制度，掌握人员在岗情况，作好考勤工作和安保人员调配。发现问题及时解决，重大事件及时汇报。

虽然在领导的关心支持下，在同志们的帮助下我在工作中取得了一定的成绩，但是，离领导的要求和同志们的期望还有一定的差距。

工作中，还有一些不尽人意的地方。特别是对安全保卫工做的还不够细不到位，我会吸取教训，总结经验。在新的岗位上在中心各级领导的正确领导下，进一步加强中心的安全保卫工作，使每项工作落到实处，做到防患于未然。确保安全无事故，使中心有一个良好的工作生活环境。

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

我来自学习自\_\_年\_\_月\_\_日入职。至今已在\_\_管理处的大家庭中度过了两个多月的时间。能够来到\_\_工作。在这个充满关怀，充满愉悦氛围的大家庭中，我感到很荣幸。在这两个多月的工作中，我努力适应新的环境，接受正规专业的管理。使我受益匪浅，学到了很多知识，得到了很大的提高。基本掌握了作为一个保安员的工作职责。现将我这几个月来的工作述职做如下汇报。

一、努力提高自身整体素质

- 1、统一着装上岗，仪容严整，精神饱满；坚守岗位，服从指挥；文明服务，礼貌待人；认真做好记录。
- 2、熟悉本岗位任务和工作要求，严格遵守纪律，按规定交接班，不迟到早退。
- 3、有效制止辖区内各种违反消防、装修、卫生、绿化等管理规定的行为，有效制止违反各类公约、公众制度和干扰、妨碍管理工作的现象。
- 4、负责辖区车辆的安全管理工作，指引辖区道路泊车和行车，确保行驶和停泊秩序。
- 5、掌握火警、匪警发生时的应急措施及普通救护常识。按时检查b1车库东边的消防安全隐患，并及时做好纪录。
- 6、完成领导交办的其他工作。

## 二、熟练的掌握各岗位的工作流程

每天到岗后。根据交接班记录检查移交物品，保持工作的环境干净整洁，东门岗早班（8：00~9：00，必须站在岗亭，检查出入人员的工作证，无证人员问清工作科室，分机号码。外来人员、访客一律走西门，施工人员办理临时证，先去119登记，然后去东门办证，当天必须退还，施工必须佩戴，丢失、逾期不还则不予退还，等。

## 三、在岗期间发现的不足以及改正的方向

经过两个月的学习和工作,我现在已经能够独立完成领导交给我的工作任务。我一直严格要求自己,认真及时做好领导布置的每一项任务。对于专业和非专业上不懂的问题,我还要虚心向同事学习请教,不断提高充实自己。在此,我要特别感谢各部门领导和同事对我的入职指引和帮助,感谢他们对

我工作中出现失误的地方给予了及时的提醒和指正。

这两个月来我学到了很多，也更加迫切的希望以一名正式员工的身分在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作。

本人张传余，今年37岁。20\_\_年10月22日进入海开倚源物业公司龙源项目部任职安保主管，工作至今已有3个月了。在工作中一直恪尽职守，认真听取上级领导的建议和意见，随时弥补工作中的不足之处，努力做好本项目的各项安全保卫、管理工作。

进入龙源项目部以来首先对辖区内的环境及人员情况进行了解，对前期保安工作遗留的工作问题进行了分析和调整。对厂区的消防设施设备进行了检查并登记入档，制定了消防巡查制度。在工作中发现的各种隐患及时向厂区安检委进行汇报并积极整改。整理完成了中控钥匙的编号、排序、交接等工作。完成了部门的各岗位记录的建档、归档工作，制定了各项安全保卫工作计划及应急预案，并予以培训落实到人。完成了老宿舍的搬迁工作，并对老宿舍的卫生进行了清理。落实新宿舍的安全、卫生管理制度，并对新宿舍的内务进行了培训整顿，做到半军事化管理。119消防日配合厂区进行了一次消防预案演练比赛，较好的完成了领导交给的任务，得到了安监委的表扬。

保安部定期组织公司员工进行安全培训，和安全消防义务教育。增加全员的防火安全意识及自身保护能力。元旦期间对厂区进行了节日前期安全大检查的工作。配合了前台对来厂区参观人员的安全保卫，做到合理布置、礼貌接待。在项目经理以身作则的带动下，同志们加班加点，任劳任怨没有一个人有怨言；从中我们也学到了很多東西。

工作中有很多收获；也有不足之处。大门岗作为物业的形象岗，由于礼貌礼仪没有培训到位，有时出现对客人接待工作方法不得当，出现了个别投诉；部门引起高度重视，会同项目经理及时回访客户，征求意见，及时反馈处理结果；在此基础上总结教训，定期为全体队员进行了礼仪礼貌培训，以及工作中处理一般性事物的方式方法培训，在工作实践中得以提高完善。

由于前期保安工作管理混乱，造成了部门人员流失率较大，队员的思想不稳定；经过和队员们沟通，了解他们的思想动态，在生活上给予他们关心、照顾和帮助，稳定了队伍的流失，增强了队伍的凝聚力，也为今后保安队伍的建设奠定了良好基础。

保卫工作任重道远，还有很多地方亟待我们去学习去完善。在新的一年里，安保部将认真贯彻公司的工作指导思想，加强全员各项业务技能的培训，完善各项保安管理的制度，不断提高自身服务品质。做到项目全年无安全重大责任事故的发生。争取为6月份的续签工作做出应有的贡献。

新年将至，在过去的一年里，我保安部紧紧围绕酒店全年的中心工作，以脚踏实地的工作作风，求真务实的工作态度，用心创新，不断提高，全面地完成了今年的各项任务，为我们今日大酒店再创了新的业绩。

\_\_年是\_\_大酒店实现“三步走”战略目标最为关键的一年，我部门根据董事长提出的“立足市场，加强经营，夯实基础，规范管理”这一总体思路，结合我部门的实际状况，努力实现“以服务促质量，以质量创品牌，以品牌求发展”总体管理目标。认真做好治安消防的安全工作，加强对酒店员工的安全培训，用心协调各单位工作，为酒店长期稳定的发展，做出自我应有贡献。

总的来看，我们一年来的工作有许多好的方面，也有许多不

足，为了能在今后工作中，扬长敝短，特对今年工作进行总结。

## 一、各项考核指标全面完成。

\_\_年在酒店各级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，我保安部顺利完成全年的安全保卫任务。在一年里未发生一齐重大职责事故，消防设施、设备的完好率全年到达了\_\_。\_\_%。为酒店各部门进行消防安全培训达\_\_多课时。真正起到了保驾护航的作用。

## 二、建立健全绩效考核制度，实行激励机制，发挥员工的工作用心性和创造性。

实行绩效考核是我们酒店从严治企、强化管理的需要，是落实目标职责制的强有力依据。我部门结合自身的特点，将员工的工资、奖金与员工个人的工作表现等直接挂钩，透过不断完善的激励机制限度的发挥员工的工作用心性和创造性。涌现了许多感人的事例。

如在酒店夜总会停业期间，为了保证酒店财务安全和能顺利交接，我部员工\_\_、\_\_、\_\_三名员工主动提出住在夜总会，虽然设施简陋，备件较差，但三名员工毫无怨言，放下自我休息时光，一边参加正常的工作，一边轮流在夜总会值班，为夜总会的顺利开张立下了汗马功劳。

今年夏天金华市遇到了连续的高温天气，一度到达\_\_℃，创历史高温记录。我部门人员，又都处于第一线，严热的天气，给我们的工作带来了必须的难度，但我部人员，毫无怨言，仍然坚守在第一线。在x月中旬，又遇“云娜”等一系列台风，我部所有员工都主动要求留在酒店值班，有的连续工作了\_\_个小时，直到台风过去以后，才回家休息，体现了我部员工以酒店为家的崇高思想。



员工以酒店为家的同时，部门也坚持贴近、关心员工，急员工之所急，想员工之所想。

三、强化管理，不断进行学习和培训，力求优质服务。

此刻旅游服务行业人才竞争尤为激烈，只有充满优秀的人员，才能使酒店的经营蒸蒸日上。部门在留住优秀人员的同时，加强了对全体员工的培训力度。先后进行了两次较为集中的理论和实践培训。平均每个月利用业余时光的培训到达==个课时。在每次早班下班后，没有一个人离开，而是主动留下来参加培训。透过对员工的培训和再培训，加强了各员工的酒店意识、礼节礼貌、治安消防各方面的知识。进一步规范了岗位操作，针对在指挥车辆、开拉车门、敬礼等服务上各别人员存在的操作中不甚规范的毛病，统一了标准。为客服务的思想明显得到加强，如能主动帮忙退房客人在房间找回人民币壹万元。客人直夸我保安部人员风格高尚，为我们酒店、部门赢得了荣誉。

由于酒店行业工作的特殊性，客人的需求常常与我们的工作要求发生矛盾，有些客人不理解，常发生辱骂保安员，甚至做出一些过激的行为。我部保安员，坚持以“客人是服务的对象”为宗旨，耐心仔细地做好工作，对于客人的辱骂从不还口，而是尽量让客人得到一次愉快地消费。

我们在做好为客服务的同时，也做好对内部的服务工作。今年十月份以来，局开展多项文体娱乐活动，如在广场举行的艺术节电力专场演出，消防安全运动会，职工篮球赛。为了使这些活动顺利的进行，我部门人员尽心尽职，放下休息时光\_\_多小时，对各项活动进行安全保卫，圆满完成了局机关所交给的任务。另外，部门多次制止电力系统内部职大规模。得到了局领导的好评。

我部门还主动为各部门及外包单位进行消防安全培训，听取各部门的培训意见，改善不足，提高培训质量。

四、努力做好酒店的治安和消防工作，加强消防设施、设备的保养。

安全工作是企业的生存之本，在局安监处及八达集团安监部的指导下，我部门坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真、扎实做好每项安全防范工作。

我部门对酒店的重点部位和部门，经常进行巡视和检查。对容易引发事故的危险点，重点范围认真进行消除隐患。坚持对餐厅、厨房等处的安全检查，排除电线短路x次，发现不安全因素x次左右，对发现的安全隐患，及时进行处理，不能处理的，如实上报。棋牌室、夜总会、桑拿和足浴是三家外包单位。由于他们的特殊环境，一年中多次与客人发生矛盾，我们都能合理圆满的解决。在巡查过程中，处理由于空调水管被堵，再成漏水的事件x起，为酒店挽回了损失。今年有许多推销人员、窃贼、非法色情人员把我们酒店当成了违法活动的场所，任意按门铃和打电话，骚扰客人，也给我们安全工作带来了困扰。我保安部人员，利用监控设备和巡逻人员密切配合，进行制止、驱赶，确保楼层安全。

一年来，我们加强了对酒店消防设施、设备定期进行了检测、维护、保养。与蓝天消防系统生产厂家持续密切联系，配合厂家人员一道做好消控中心人员专业操作培训，使消控中心工作人员能够正确使用好蓝天消防设备，并爱护、保养好蓝天设备，减少因错误操作而引起的各类故障和毛病；对期灭火器进行了更新维护，缺少零部件的消防器材及时补齐，对重点部位的消防设施、设备进行维护保养，存在故障进行了维修，确实保证了正常使用，万无一失。

我部门还多次迎接电力系统、地方消防公安大检查，用心参加江南片组的消防会议，起到了监督和互相学习的作用。

五、用心参加局里举行的各项活动，为酒店赢得了多项荣誉。

年度，局工会以增强企业活力和凝聚力为目的，大力宏扬和发展丰富多彩的各类文体活动，用心开展了各项文体活动。我部门响应酒店工会的号召，派代表参加了电力系统第一届运动、消防运动会等各项文体活动。在比赛中，我部门员工徐峰、郑海峰分别获得了\_\_米第一和第四名，由我部派代表参加的篮球比赛获得了第五名的优异成绩。为酒店争得了荣誉。

## 六、用心配合酒店完善iso质量管理体系和iso环境管理体系的认证工作。

在今年年初，经过外审组的最后评定，我酒店已正式透过双体系认证。一年来，我部门严格按照认证工作中的《服务监控控制程序》要求，认真进行三级质检制度，为内部的管理工作带给了真实、有效的参考信息，提高了广大员工对环保意识和节能意识，减少了水电资源的浪费，降低了化学危险物品的污染，杜绝各类不安全事故，减少了物品的耗用等，出现了良好的局面。

虽然过去的一年我们部门在各方面取得了可喜的成绩，管理水平得到了极大的提高，但我们也务必正视到工作中存在的困难及面临的挑战。

一是，员工还不能完全按照标准进行自我约束，素质参差不齐，有待下一步的提高。

二是，我们的管理人员水平还有待于提高。

三是，我们的设备还有缺陷，不能很好的起到监控作用，需要进行改善。所有这些问题和不足，都有待于我们今后认真地思考和总结改善。

回顾了\_\_年来的工作，切实感受到了更为严峻的工作形势形。但我们保安部坚信在酒店各级领导的指导下，紧紧围绕酒店

的全年中心工作，以脚踏实地的工作作风，为酒店的发展和稳定做出新的贡献！

各位领导、老师们，上午好：

本着一颗热情与充满自信的心，我来到白旄中学。从任职的那一天起，我就以“天道酬勤”自励，立足扎实的基础，在工作中不断进取创新，不断总结经验，不断地进行自身建设和自我完善，尽可能地与广大教师达成一片，与各处室搞好协作。由于学校的需要，除了完成上级布置的工作外，值班、代班、查堂中自然遇到了许多问题，但是我没有气馁，而是虚心向领导和老师们请教，认真钻研《中小学安全管理办法》及《中小学安全管理指导纲要》，精心制订各种应急预案和实施方案，并积极参加市、县举办的相关知识培训，以便在安全管理过程中及时了解各种安全隐患的动态和信息，努力提高从师任教素质，掌握安全管理的必备基本技能，并使自己从思想上进一步认识到所肩负的使命。

在学校安全工作中，20\_\_年安全办从无到有，建章立制、每次大型活动都制定了应急预案、每次活动都有实施方案。任职期间无论上级哪个层面的安全检查均取得可喜成绩，众所周知，学校连续两年皆被县教育局授予“安全工作先进单位”，当然，荣誉的获得是全体教干教师共同努力的结晶。

对于安全工作，要胜任它，我就必须花更多的时间和精力，从各个环节入手，熟悉环境，仔细分析在安全管理过程中可能遇到的问题，并一一解决。在管理上，我也竭尽所能，尽量为广大师生们营造一个轻松、愉快的学习和生活氛围，在确保安全稳定同时，我也不失时机的对学生进行安全教育。在这片新的领域里，我取得了一定的成绩，20\_\_年获县教育局安全工作先进个人，两年的安全管理，虽尝尽了酸、甜、苦、辣，却体会到它的艰辛，也体会到它的乐趣。

我在完成上级安排任务的同时，也能够认真完成学校布置的

各项工作任务，同时，注重自己专业素质的提高和各方面的业务学习，虽然取得一些小小的成绩，虽然我的实践经验还不够，但我有一颗上进的心，我不会因为所取得的成绩而骄傲，也不会因为自己的不足而气馁。

谢谢大家。

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 检测人员工作总结篇六

20\_\_年是难忘的一年。9月，我被调任\_\_\_\_社区工作，在这里，我要向在工作中给予我支持和帮助的各位领导、同事们和各位居民，表示最衷心感谢。三个月以来，我求真务实，尽心尽力，完成了上级下达的各项工作任务。

现将我履行职责的情况作具体汇报：

一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质。虽然我还不是一名共产党员。但是我一直以一名共产党员的标准严格要求自己，将学习理论知识作为自己任务中的重中之重，自觉做到勤学多想，增强党性观念，提高思想政治素质，牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，保持良好的道德风尚。

二、爱岗敬业，勤奋工作，不断取得新进展以正确的态度对待灾后居民摸底造册、发放救灾物资等各项工作任务，兢兢业业，恪尽职守，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。

1、灾后居民摸底造册，运转(常卡)……(核实补充)。我和同事们走家串户宣传灾后传染病防治，挤时间在辖区内开展上

门登记，挨家挨户登记住户信息，掌握了辖区住户资料，整理了育龄妇女信息，孕妇资料。

今天在这里，借此机会，请允许我对我们居委会....等人在我这一年中的工作给予的支持和帮助表示衷心的感谢。在今后的工作中，我将努力改正自己的缺点，发扬本身已有的优点，改进工作方式和方法，争取做得更好。使自己在工作实践中得以提高，生活得更加充实和有意义。最后祝愿各位新的一年里身体健康!家庭幸福!万事如意!

## 检测人员工作总结篇七

匆匆忙忙中，一年的时间很快过去了。这一年里，我在领导的带着和同事的帮助下，认真履行职责，踏踏实实的做好本职工作。我热爱自己的本职工作，能够正确认真的去对待每一项任务，把金融政策及精神灵活的运用在工作中，工作中能够采取积极主动认真遵守规章制度，及时完成领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1、提高工作质量。及时准确的做好信贷根底资料的管理，搞好信贷根底资料的记载、收集、管理，是信贷内勤重要的工作之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。

2、严格规章制度。作为一名信贷内勤，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就可能出现信贷风险。因此，我不断提醒自己，要增强责任心。对20xx年新放的每笔贷款我都做到了先查、再放，更好的堵绝了向不良客户发放贷款及一户多贷，把借冒名贷款消灭在萌芽状态之中。

3、坚持信贷原则、做好贷款的审查。我深知，信贷资产的质量事关信用社经营开展大计，责任重于泰山丝毫马虎不得。一年来，我坚持贷款的“三查”制度和联社制定的信贷管理制度，对每笔贷款都一丝不苟地认真审查，从借款人的主体资格、信用情况、生产经验工程的现状与前景、还款能力到

保证人的资格、保证人的能力、抵押物的合法有效性，每一个环节我都仔细审查，没有一丝一毫的松懈。在贷前审查时，我做到了“三个必须”

(1) 贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法的原件；

(2) 贷款人与保证人必须到场签字；

(3) 并且做到了生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规合法。

4、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。作为信贷内勤的我20xx年累放102笔，金额14943万元，年累收利息及本金4千余笔左右，共计收回利息3800余万元，本金18205万元，但没有出现过一笔过失。

回首全年，总的感觉是忙与累，但我觉得很充实。自己感到仍有不少缺乏之处，一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆；四是有时脾气急躁，时不时的发点脾气。五是处理问题时工作方法需要改良。新的一年，我将努力克服自身的缺乏，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体同事一起团结一致，为我部经营效益的提高，做出自己应有的贡献。

以上述职，请各位审议，有不妥之处，请批评指正。

## 检测人员工作总结篇八

尊敬的领导：

你好！

一年来，在上级和学校领导的关心、支持下，本人始终不忘坚持认真学习，紧紧围绕学校工作大局，立足本职工作，兢兢业业，在稳定中求创新，在创新上求发展，创造出一流工作业绩为学校教学服务，现将本学期工作进行汇报。

## 一、认真学习，提高自身业务素质

本人的工作岗位虽然在后勤，但本人始终不忘学习。一是认真学习国家的法律法规，每晚的中央新闻30分和地方新闻是必看内容，了解大事要事，增强法律意识。二是认真学习《会计法》等法律、法规，积极参加会计资格培训、年审等，促进工作更好更有效的开展。三是经常向行家里手学习，比如：在电脑操作中遇到不懂、不会的问题，就立即找\_\_\_\_老师请教、探讨，请教、探讨后，就在大脑中记一遍，然后在笔记本中记载下来，再加以灵活运用，直至完全掌握为止。

## 二、任劳任怨，乐于奉献

本人的工作岗位在学校财务室，财务工作琐事多，心要细，要求高，压力大，因次在处理每一件事时，都往往存在着一一定的困难和复杂的矛盾。尤其是在学校欠债、经济不宽余地情况下，债务要还，学校的经费也要正常的运转。在这即要保运转，又要偿还债务的情况下，作为财务工作人员，就要当好学校领导的参谋，精打细算，统筹规划。在这心要细、压力大、琐事多的工作环境中，作为财务工作人员，既要有宽阔的胸怀和乐观主义精神，又要有大公无私，廉洁奉公，吃苦耐劳，任劳任怨，爱校如家，不图名利，公道正派，埋头苦干，不计较个人得失、处处以学校利益、师生利益为重的奉献精神。总之，工作千头万绪，本人始终本着“认真细致”的态度来完成每一项工作。

## 三、认真履行职责，服务于教育教学

全心全意为人民服务的遵旨，既是一种崇高理想，又是一



种政治要求，更是一种实际行动所在。学校财务工作负担者相应的不可推卸的职责，只有立足于自己的工作岗位，结合自己的特殊的工作特点，完成自己负责的任务，才是为人民服务的体现。该办的事，要认真细致的坚决办，不拖拉。能办到的事马上办，不等不靠。不好办的事，想方设法去办，不推不拖。一切为学校、为教师、为学生着想。在服务于教学的同时，严格按照上级规定，实行收支两条线管理，严格遵守财经纪律，做到有计划的使用经费，从严掌握开支。按照法律、法规及上级主管部门的要求，单据报销均需主管校长、分管领导审批签字方可报销。

#### 四、谦虚谨慎，做好传、帮、带工作

财务工作性质，衔接性比较强。在学校决定安排新人接我班后，我就先领着她到教育局、人事科、计财科、教育科、勤办。财政局、行财科、国库科、社保科、预算外局。区政府人事局、物价、局档案局。市社会保障局、市医保中心、市地税局等所要办事的单位走一趟，认认门户，作个交接，试着让她先做一些简单的事情。第二步教她怎样报账，填写报账单，什么样的凭证，属什么科目或哪一级的科目。第三步教她怎样做帐。总之，我把我所知道的，毫不保留地传授与她。同时，自己要谦虚谨慎，向她人学习自己没有掌握的知识，取长补短，相互学习，共同进步。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 检测人员工作总结篇九

在我们的任务是6万元，实际是2万元，比任务量少了4万。因为我们负责送货上门的工作，所以我们仍然非常了解客户流。这个月新客户不多，老客户购买量减少。

在工作上，因为我一直都是开朗乐观的，做门卫没什么不好。有客户说我们的女生男生态度很好，但是业务能力有待提高。我回答我们真的需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来月销售方面有以下几点：

- 1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。
- 2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。
- 3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。
- 4、在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢

的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持和源动力。

月工作计划：

月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨老师铺垫的好以及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

- 1、先做好7月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。
- 3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。
- 4、做好新客户的发展吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
- 5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。
- 6、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是

门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

## 销售人员个人工作述职报告5

## 检测人员工作总结篇十

我叫\_\_\_\_\_，20\_\_\_\_年8月份加入公司，现在是选煤厂检修车间电工。在过去的这段时间里，能够较好的完成领导交给的各项工作任务，但同时也存在很多的不足之处，需要不断地学习和改进。

现对自己的工作进行一个小结：

4、负责选煤系统和各电气设备的检修维护工作，严格监控检修进度及质量；

5、平常工作时，严格要求自己，注重以身作则、以诚待人、爱岗敬业、讲奉献。

总结这一年来自己工作中还存在不足之处，还有很多需要自己去学习，工作方法需重新改过，每一段时间都需要好好总结，并对自己该做该学习的做好一个计划安排，虚心接受选煤厂各上级的教导，增强与同事维修人员的交流探讨，认真完成每个任务，配合好各方面的工作，争取在最短的时间里取得的进步，不断加强自己的综合业务能力，做好自己的工

作。

不足的方面有：

- 1、自身专业技能不高，没有很好的做到理论与实际相结合。动手能力还需要不断加强；
- 2、解决问题的能力不强，对师傅领导有依赖性；
- 3、处理问题时思路不清晰，考虑问题不全面，对电气自动化设备的熟悉程度还不够；
- 4、专业知识了解的不够，自主学习还有待提高。

20\_\_\_\_年工作计划：

根据自身当前存在的不足和自己的工作性质，做出20\_\_\_\_年的工作计划：

- 1、严格按照要求完成领导交给的各项工作任务；
- 4、认真做好自身负责电气设备的检修保养维护工作，保证检修的质量；
- 5、提高电气自动化设备检查、设备隐患整治的力度，做到及时发现问题并解决。

新的一年里我会加强自身专业知识学习，使自己的专业素质得到提高，在今后的工作中更加明确自己的技术岗位。另外，增强自己的安全意识，并把安全、质量落实班组及个人，确保工作按照安全、质量有关规范顺利的进行，力争为选煤厂在20\_\_\_\_年业绩更上一层楼而贡献自己微薄的力量。