

最新建行员工作总结(优质5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

建行员工作总结篇一

建设银行是股份制商业银行，国有五大商业银行之一。建行员工培训对建行的业务开展有促进意义。今天本站小编整理了建行员工培训的体会，希望对大家有帮助。

七月中旬，有幸参加了上级行组织的对公客户经理培训班。在哈培五天的学习生活中，我与五十多名本行同仁一起探讨交流，一起聆听培训中心老师生动有趣的课程讲授，一周下来，收获很多，感悟很多。现将培训心得总结如下：

一、《建行行政公文写作》

公文是在经营管理过程中形成的具有法定效力和规范体式的文书，是依法行政和进行商务活动的重要工具。建行的公文种类共分为12种，分别为：决定、公告、通告、通知、通报、议案、报告、请示、批复、意见、函、会议纪要。按行文方向可划分为下行文、上行文、平行文；按阅知范围划分为：秘密公文、内部公文、周知性公文；按缓急时限划分为：紧急公文和常规公文。通过对公文写作的学习，使我对公文的特点和撰写时注意的事项有了更加深刻的认识。公文写作要求真实准确、体式规范、实效性强，在处理的程序性上也有一定的要求。

二、通过学习《柜面业务操作风险防范》

使我对风险防范有了更加深刻的认识。有什么样的风险认识，就有什么样的管理水平；只要不专心，风险无处不在；不能只关注单边风险，应从多维度考虑；不论你有多高的技能，违规操作风险很大；对待同事，应多做风险提示，而不是看他人笑话；因为确实有一些人不厚道，所以同事之间不要盲目信任；业务不能通过反交易，使业务回到原态，办理业务时一定要按规操作，要避免差错发生；如若作假即使你有专业的能力，也难以做到天衣无缝；人员管理是操作风险管理的核心，日常应加强人员管理，开展员工行为排查和风险警示教育，防范道德风险。

在日常工作中了解和关注案件发生的特点：案件偏爱坏男人，女人容易为情困，骨干先进别全信，长期没案要留神，博彩容易陷深坑。管理人员日常应掌握柜员的思想动态，尽量了解柜员八小时以外的人员交往情况，严防内部案件发生。

三、《看电影学管理》

这是一堂十分有趣的课，在老师精彩的点评中，收获颇多。教材选自电影《卡特教练》节选，课后，我还在宿舍里认真看了一遍完整版。有铁血教练之称的卡特教练，通过他特有的管理方式，将一个排名很差的球队，打造成具有夺冠实力的冠军球队。

从中学习到以下几方面：自身有实力，有助于权威建立；杀一儆百，树立权威；接手有问题的团队时，惩罚比奖励效果更快；以“连坐”方式处罚队员，更有助于培养团队精神；对犯错的人，可以再给他机会，前提是先让他付出代价；人与人在一起叫人群，心与心在一起叫团队。

8月18日至22日，作为基层行的一员，我有幸在建行常州培训中心度过了忙碌、紧张而又充实、愉快的五天时光。这是一次在宝贵的时间里接受专业老师传授知识的宝贵经历，让我认识到，青年员工应该坚持学习，学习也应当是一种工作。

在常培短短的五天丰富多彩的课程内容，仿佛把我带进了一个知识的海洋。形式新颖的拓展训练，张腾老师的《九型人格与个性销售》，张黎萍老师的《自我管理 with 自我激励》，张岩冰老师的《时间管理》，李德志老师的《高效工作 赢在职场》，单琦老师的《冲突管理》，秦冠军老师的《柜面操作风险防范》以及冯文淘老师的《人格魅力塑造》让我有茅塞顿开，耳目一新的感觉。

让我明白卓有成效的人不是天生的，他们之所以成功，是由于在实践中学会了一些行之有效的管理方法；让我明白看待事情的态度不同会有不同的结果；让我明白九型人格客户的销售策略；总之，从紧张的工作中获得如此宝贵的学习机会，如饮甘泉，让我加深对自己和工作现状的思考。

第一，要坚持学习，学习需要坚持不懈。

要经常加强业务知识的学习，操作系统的学习以及“减压学习”，不断提高自己的业务知识和工作能力。重视学习才能与时俱进，忽略学习则如井底之蛙。

第二，勤思考，多执行。

我现在为支行个人客户经理，深知要成为一名优秀的个人客户经理，既要通业务熟悉产品，又要多用脑袋营销；既要身体力行，又要积累技巧；既要主动，又要坚持。

第三，弘扬团队精神，增强团队凝聚力。

团队需要交流，比如这次宝贵的学习机会，参加学习的员工来自各个支行，大家认识交流，探讨借鉴，收益匪浅。

短暂却愉快的培训已经结束，我已满怀激情投入到了工作中。在这里我衷心感谢我们的授课老师，感谢我们的领队姚老师和班主任刘老师。并特别感谢给予我这次培训机会的常

德分行，我会倍感珍惜，加倍努力工作，为常德分行的发展贡献自己的一份力量！

怀着期待与兴奋，终于迎来了建设银行xx市分行新入行员工培训。培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。建行衡阳市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入我心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。

第二天，个金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、建行的电子银行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

通过培训，我获得了以下心得体会。

第一，自身思想的变化与心里的成长。建行的优秀传统文化以及员工职业道德等培训内容，使我明白了，一个优秀的人不光要有过人的技能，更要有优良的品质和端正的德行。作为建行的一分子，应为建行尽全力，融入这个集体，与建行同进步，共发展。作为新员工，我应该首先做好角色的转换。以前在学校的生活，多部分都是索取和吸收，肩上没有责任，很少有过压力，而且成长环境单一。现在自己成了一名员工，是该自己付出了，该自己肩上承担责任了，“人，仕其职，则必尽其职。”其次要使自身修养和企业文化相结合。作为建行的一员，就要继承和发扬中行的优良文化传统。对待同事、企业、客户等都要信誉至上；勇于承担企业，乃至国家赋予我的各种责任；同时要有放眼全球的开放意识，培养自己“敢为天下先”的创新理念；最后要发挥自身能动性，融入建行文化。

第二，这次学习非常适合新员工的实际情况，让我们知道了职业生涯规划的重要性、怎么以一颗平常心努力工作、工作中的一些礼节等等一些在金融行业，乃至人生中必不可少的知识。通过这次培训，我学习到很多书本以外的专业知识和技能，更加深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

我就职于中国建设银行投资银行部，从事债券承销工作，非常有幸参加了交易商协会组织的第一期场外金融衍生产品培训班，课程安排充实而紧凑，短短一周我们了解和学习了国内金融衍生产品的市场管理框架及发展思路、金融衍生产品理论、国外金融衍生产品发展历程和最新动态、国内外衍生

产品投资案例分析、金融衍生产品主要产品及定价理论、国内主要衍生产品定价实践、银行间市场金融衍生产品主协议和金融衍生产品的风险管理等相关课程。

可以说，“金融危机爆发后，个别舆论在没有充分理解金融衍生产品本质和抓住防范市场风险关键环节的情况下，就轻易得出了我国不应再继续发展金融衍生产品市场以及场外金融衍生产品应该进入交易所交易的结论，对我国场外金融衍生产品市场发展造成了非常不利的影响。事实上，与美国市场投机过度、监管不足的问题相比，我国场外市场金融衍生产品市场面临的最大问题是发展不足。”[1]组织这次培训本身就对我国深化发展金融衍生产品市场具有积极作用，有助于在银行间市场成员中树立正确认识衍生产品的观念，通过了解并掌握衍生产品的相关专业知 识，在以后的工作实践中加强产品设计开发、客户营销、风险揭示，提高衍生产品管理水平，正确运用衍生产品使其发挥优化资源配置、强化风险管理、实现资产保值增值等功能，切实为实体经济服务。

我认为一周的培训，令我受益匪浅，并基本达到了个人的预期学习目标，但是对培训还有一些不成熟的个人建议仅供主办方参考：

1. 建议课程大致内容提前与学员沟通，使学员在参训之前做好准备或预习工作
2. 课程设置应区分前台、中台、后台的业务，对不同的参训人员有的放矢
3. 建议课程设置有系统化框架，尽量避免讲师的课程重叠。

总的说来，无论作为金融市场参与成员之一，还是作为个人，得到此次培训机会都难能可贵，学习为我提供了与市场专家交流的机会，厘清了我的一些认识误区，教授了我衍生产品的专业基础知识，并为我将来的职业发展提供了更多机会。

建行员工作总结篇二

1、帐户年检。接到上级年检通知，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在时间紧、任务重的提前下，及时通知全部企业前来看年检，并要求提供最新、最准确的单位信息资料，并对全部资料在人民银行帐户二期系统中做好登记。

2、新旧帐户变更。由于系统升级，系统要对所有xx年前老帐号进行变更，这就需要与相关企业做好口头解释与书面交接工作。除为每户填写帐户变更告知书，还将基本户及预算专户的开户许可证收回，待变更。

3、电子开销户登记本。由于开销户登记本为连续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上□xx年部里的活动也很多，自己尽了最大能力完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。虽然不是很突出，但我都是积极参与。如今，面临自己的是xx年大干一季度活动，首先在存款上，自己会努力广泛开拓资源，挖掘客户，争取起到党员带头作用。其次是信用卡、基金等营销活动中，也会严格要求自己，迅速提高增长量。新的一年，我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更加的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里暗暗的为自己鼓励，要在竞争中站稳脚步，踏踏实实，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，争取更好的工作成绩。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺。

建行员工作总结篇三

201*年，在公司党委的正确领导下，**总公司认真学习实践科学发展观，以发展为第一要务，抓工程、带队伍、闯市场，较好地完成了全年各项工作，全年共完成产值16782万元，实现收入18500万元，利润510万元。现将有关工作总结如下。

一、201*年工作情况

(一) 各项工作完成情况

1. 建立nosa安健环五星管理体系，树立安全“0”理念

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，创新管理，建立nosa安健环五星管理体系，制定了**总公司《安全健康环境五星评价办法》，并在厂区和所属项目工地开始实行。在公司省内6个项目工地的安全检查评比中，南山热电工地名列前茅。在金属结构公司车间内推行“6s管理”法，工作中把整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全各项制度落实到各施工环节，形成固定的程序和制度，做到“谁干谁清、随干随清”，始终保持现场的整洁有序，约束管理和作业行为，使员工养成良好的作业习惯，确保“工作一分钟、安全60秒”。立足人文关怀，把亲情、友情融入到安全生产教育中去，从心理学的角度，根据不同的群体，开展“关爱生命、安全发展”安全生产月、学习讨论、特殊讲座、解析案例、0事故活动等，采取不同的教育对策，使全员树立安全“0”理念。

2. 整顿工艺纪律，消除质量通病，创建系列靓点

的指导和监督力度，对于在建项目，要求其按《项目控制预算管理辦法》的要求，于每季度结束后，将上季度项目控制预算执行情况、已完工项目的控制预算总结等及时上报。由于加强了对项目控制预算管理的力度，使各分公司和项目工

地能够认真、主动的做好控制预算的编制、执行和总结工作，全力做好已完项目结算工作，射阳生物发电项目、深圳核电配管等项目的结算已完成。

建立和完善项目工地财务管理办法、资金支付管理办法、票据管理办法、债权债务管理办法、对外提供保函管理办法等多项财务管理办法，规范和促进成本管理工作。扩大采购渠道，201*年共审核通过合格分包商33家，合格供货商24家，基本满足了施工生产和物资供应等的需要，建立物资价格信息收集和通报机制，降低成本，增效节支，提高盈利能力。

5. 诚信履约，干放心工程，优质服务，树**品牌

转变工作方式和理念，全面落实“让业主享受过程，我们才能享受结果”的理念。对工程建设项目进行超前策划和安排，在各项目工地设置了多个靓点项目。南山热电工地作为总公司的上台阶项目，建立了“三会”、“二查”、“一考核”的管理体系，确保了现场安全、质量、工期可控在控。顺利实现了倒送厂用电、水压试验、点火、冲转、并网、满负荷168小时试运一次成功，实现了工程质量优良目标。金属结构公司生产任务饱满，咨询院巴西循环水管项目、福斯特惠勒(美国)泉州落煤管制作项目、深核电印度项目、国际工程公司巴西、印度四大管道、中低压管道配管项目等海外项目依次开工，黄台热电循环水管制作安装等业务也在紧张进行。消防公司各主业项目进展顺利，满足了项目工地的各项工作要求，石家庄、莱芜、聊城、蚌埠、河源、开封、总部消防改造、丰汇二期厂房电气、设备厂二期厂房电气项目均已竣工。威海、南山、平顶山项目正在紧张的施工中。

6. 南山热电机组移交试生产，三上台阶目标圆满实现

南山热电机组于今年11月23日完成168小时试运行，顺利移交业主。这是**成立以来独立承揽的合同额最大一个项目。早在年初工作会议上，**就把它定为上台阶项目，决意要通过

这个项目实现施工规模，经济效益、精神文明三上台阶的目标。工程建设过程中，工地干部员工用心干工程，用心保安全，用心抓经营，用心促和谐，出色完成了这个具有挑战意义的工程项目。工地的青年安全监督岗被评为**省青年文明号，主厂房a排和锅炉钢架等工程被公司评为靓点工程，工程质量、安全管理、经营管理、队伍建设等方面得到了各方的一致好评。至此，**的三上台阶目标也圆满实现。

7. 开展学习实践科学发展观活动，统筹指导各项工作

深刻认识开展学习实践科学发展观活动的重要意义，做好规定动作，通过党总支会议、支部书记会议、联络员会议，形成有效学习监督联系机制。积极创新活动载体和工作方式方法，开展“党团联动促发展”主题活动，通过思想建设联动、组织建设联动、组织活动联动、阵地建设联动，在工作机制、工作方式、管理方法上进行积极探索。学习实践两不误，在安全管理、质量管理、经营管理、开发管理等各个方面抓好两个结合点。以“廉政免疫力工程”为基础，以“讲党性、重品行、作表率”党风廉政教育活动为契机，强化廉洁自律意识，下发并学习《中国共产党领导干部廉洁从政若干工作准则》、《警钟声声》、《廉洁自律手册》、《从政提醒》等有关党纪政纪条规选编材料，在建党88周年之际还组织党员干部参观了中国共产党**省党史陈列馆，并多次观看了反腐倡廉电视片，参观了公司与历城区检察院联合举办的以惩治和预防职务犯罪为主题的图片展，积极开展廉政“反违章”活动，不断增强抵御各种腐朽思想侵蚀的免疫力。坚持“以人为本”，加大人才引进和干部管理力度，完善用人留人机制，开展工程建设标准强制性条文、施工工艺守则、焊接质量管理、循环水管制作工艺、管道配管现场焊接人员工艺纪律等培训活动，不断提升施工人员素质和工作技能，不断提高具有突出贡献的核心骨干人员的待遇，加大对富余人员的待遇调整力度，通过经济杠杆逐步改变员工的老思想、老观念和行为习惯，调动全体员工的工作热情和干事创业的精神，促进“科学发展上水平”。加强对员工工作和生活环

境的改善，夏季对旧的水管线和阀门进行了修理和更换。寒冬到来之前，又更换了部分损坏的供热管道、阀门，并对不合理的供热管线进行了改造。针对近两年粮、油、菜等农副产品价格猛涨的严峻局势，考虑到广大员工切身利益和承受能力，采取开源节流、加强内部管理等办法降低伙食成本，提高饭菜质量，保持了饭菜价格的相对稳定。

(二)工作中的主要突破和创新之处

1. 创新安全管理手段，推行“6s”管理和安健环五星管理系统。
2. 组织编制《**总公司201*年度质量策划》，明确了质量通病的范围和改进方法，以此来指导现场质量管理工作，扭转了被动管理的局面。
3. 科技项目创新上取得突破。《生物质发电工程施工探讨》获电建协会科技成果三等奖、公司科技项目一等奖，四个qc成果分获公司一等奖、三等奖和鼓励奖，两篇科技论文获公司三等奖。完成两个工法成果的整理。

更多相关优秀文章推荐：

1. 电信客服个人年终工作总结
2. 供电公司党支部终工作总结
3. 机电维护年终工作总结
4. 电信年终工作总结
5. 电信维护20终工作总结
6. 电梯维修员年终工作总结

7. 企业电工年终工作总结

8. 电信个人年终工作总结

9. 电话销售业务员个人年终工作总结及建议

建行员工作总结篇四

今年以来，改变过去那种“坐门等客”式确定信贷支持对象的模式，从行长到一般客户经理主动深入到企业及有关部门，主动了解项目建设客户的需求，尽量满足其项目建设的资金需求。为切实达到这种效果，制定了《首席客户经理奖罚办法》，与其绩效工资直接挂钩，有效地促进了责任人在扶持质优企业项目的主动性。在贷款过程中，本着“言必行、行必果”的诚信原则，真正以客户为中心，使客户对建行服务的满意度明显加强，增强了建行在客户中的美誉度。

近年来我市个体经济有了突飞猛进的发展，在经济上以其经营灵活而有很大的发展潜力，原来的贷款种类已不能满足市场需要。针对我市个体经济发展的现状，我行积极主动地与上级部门联系，要求准予发放个人消费贷款和个人住房贷款，经过不懈的努力，我行成了系统内辖区第一个准予办理个人贷款的县、市支行。今年以来，又进一步完善、修订《个体企业、私营企业贷款操作规程》，使个人贷款的发放，真正贴近客户心理，简化贷款审批手续，提高工作效率。由原来的个银、营业、业务三个部门交叉办理，统一归口业务部集中管理，业务部的办公地点也由三楼迁至一楼，实行敞开式办公，真正实现面向客户，方便客户。原来客户办一笔几万元的贷款得楼上楼下跑几个部门，耽误好长时间，现在客户只需到一楼业务部一个部门，就能在短短几分钟内办理完毕。“一站式”服务得到了广大个体客户的一致欢迎，到目前为止，共发放个人消费贷款和个人住房贷款xxx户，金额达到xxx多万元，支持了我市个体经济的发展，解决了个体投资资金短缺的难题，繁荣了地区经济。

化工厂、石油运输公司、炼油厂等单位，资金需求周期短，金额大，按现有的信贷政策，我们为其量体裁衣，积极办理各种票据业务，为上述企业共办理承兑、贴现业务数十笔，金额达xxx万元，从根本上解决了其资金需求，缓解了资金压力，保证了生产的正常运转，使这些企业的经营不断朝着稳健、积极的方向发展。

首先进行优秀营业员的评选。制定了优秀营业员评选办法，每季在全行范围内评选了xxx名营业员，并予以奖励，以服务的标杆示范作用引导全行的服务方向；同时对员工服务进行暗访监督，继续聘请监督员，对员工服务进行暗访检查。对服务不规范员工予以通报处罚；对核算差错定期通报处罚，严格考试制度，不断提高员工的业务和综合素质。加大固定资产的投入，先后投入xxx多万元，完成了对环境设施的进一步改造，对办公楼、营业厅、中捷营业厅、大港营业厅进行了全面装修，基础设施的改造得到了进一步加强，提高了对外的整体形象。

明年的工作打算：

理清思路，把握重点，坚持投入与“减负”并举，积极围绕服务企业、支持地方经济建设这一中心开展工作，切实做好明年的工作。一是由业务部与经贸局协商洽谈，下企业、摸情况、搞调查，选择xxx户企业，做好深入细致的摸底工作，认真做好项目评估，为有发展潜力而又急需资金的项目争取信贷规模，使其能早日步入资金良性发展的快车道。二是由业务部与市开发区进行广泛接触，按照现有政策，选择有发展潜力的企业xxx户，在合规、合法的基础上进行充分的信贷支持。三是对已上报待审批的核销贷款，积极向上级行争取政策，尽快为企业甩掉经营包袱；对现有的呆帐贷款，积极与企业、司法等部门密切配合，完善上报材料，择机核销。四是加强内部管理，继续深入细致地搞好服务，以民主评议行风活动促进全行各项业务的发展。

建行员工作总结篇五

一周的时间，如果说我完成了从一个初出茅庐学生到走上社会工作者的蜕变，显然有些不恰当。

时间太短，我个人实在没有什么具有建设性的问题可以总结，只能按我个人的想法，把这段时间的一些感触和一些体会稍作介绍，算是一个不成熟的总结吧。

回顾这一周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，基本上了解了自已的本职工作。

在此，我对公司的领导和同事们表示衷心的感谢，感谢你们的不吝赐教，感谢你们对我工作的支持和帮助。

虽然我接触工作的时间不长，但是我在这段时间里学到了很多在学校不曾学到的知识。

另外在工作中也在慢慢学着与同事相处，慢慢融入到鹏毅这个大家庭中来。

现将这一周的工作情况作如下汇报：

工作内容如下：

此项工作主要包括计算机硬件的日常维护、管理，并保证公司全部计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题能够及时的解决，防治计算机及整个网络被病毒攻击，及资源共享设置等。

二、计算系统及软件维护：公司计算机需要日常维护的基本为150台。

由于公司计算机较多，日常出现故障的情况较为常见，主要

的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等。

很多计算机是由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统。

另外有一些网络故障，线路问题等。

其他软件问题主要包括瑞星杀毒软件和360安全卫士的安装使用□erp系统桌面快捷方式的创建□office办公软件的使用等。

三、邮件服务维护相关工作：公司内部邮箱和外部邮箱的新增及变更，主要是新来职员邮件开通和设置，邮件有时无法发送及收取等一类问题。

四、打印机的日常维护：公司打印机及驱动的安装，打印机的共享与设置。

经常出现的问题有：打印机输出空白纸，只需及时更换色带或维修打印头；打印字迹偏淡，可用更换色带或调节推杆距离解决；经常出现卡纸，只需检查进纸通道，清理输出路径杂物。

总结一周以来的工作，尽管有了一定的进步，但是在很多方面还是存在着不足。

比如：有时考虑问题欠妥、不够严谨，降低了工作效率，延误了规定的完成时间；遇到困难的时候与领导沟通不够等等，这都有待于在今后的工作中加以改进和完善。

对于四月份的计划和今后努力的方向为：在四月份我将继续努力提高自己的工作水平，为公司的发展贡献自己的绵薄之力。

我想我应努力做到：首先，遵守公司内部规章制度，维护公司利益；其次，加强学习，增加自己的知识面，加强对专业知

识技术的强化、学习，要对自己的工作有规划、做到心里有数；再次，加强工作力度，要积极主动的为公司创造价值，力争取得更大的工作成绩。

总之，我会努力将自己的知识背景和公司的具体情况相结合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

再次感谢领导和各位同事的支持和帮助，我会继续努力，不断提高自己的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取更上一个新台阶。

时光飞逝，转眼间xxxx年上半年已经过去。

现将本人具体工作情况汇报如下：

我于xxxx年4月正式到天缘小厨工作，现已工作三个月，当时天缘小厨餐饮部厨房的工作局面一切都是空白，设备如何添置、原材料如何采够、把关、市场宣传和产品如何定位、及各种日用单据的制定等。

针对以上种种问题，我依据以往经验制定初步计划，一方面查找资料，涉入市场一线，夺取第一手材料，制定采购计划；另一方面根据市场情况及小厨地理位置初步确定菜品的定位，制定菜谱。

争取定位准确，能为下一步的经营奠定基础。

天缘小厨在倍受领导的关注与关怀下开始了试营业，餐饮部厨房在努力完成上级下达的各项任务的同时，在菜品上随着客人的要求不断改进，以求菜品能更加适应市场。

自营业以来，营收达50万余元。

营业中，厨部的工作也出现了如：菜品的定位不准确，菜品设计没根据客人的要求而定，等一些问题。

带着种种问题和努力改变提升产品形象的决心迎来了下半年。

现将xxxx年下半年计划汇报如下：

一、在菜品定位上，依照酒店整体的战略规划来开发规划菜品，根据餐厅菜点经营状况和市场客户调查，来不断地改进和提升产品形象。

根据来小厨消费群体的需求，来不断丰富产品，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化的产品。

使产品在发展变化中树立自己的品牌。

二、在厨政管理方面，以系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以现代信息手段提高市场竞争力，以效益化为目标指导厨政管理工作。

对厨房进行有效监控与指导，严格按标准提高执行力。

对厨师技术力量进行合理储备，合理推出新颖菜品三、在人员方面，进行专业技能考核，优胜劣汰，采用请进来走出去和定期培训的办法来提高人员的业务技能和专业素养。

在结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种。

四、在菜肴的出品把关上，采用四层把关制，一关否定制，即配菜厨师把关、炉台厨师把关、传菜员把关、服务员把关，一关发现有问题的，都有退回的权力。

否则都得承担相应的责任。

五、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

六、在食品卫生安全、消防安全方面严格执行《食品卫生法》。

抓好厨房卫生安全工作，对厨房环境、卫生、设备进行安全维护，同时对成本及费用加以控制。

严格执行规范操作程序，预防各类事故的发生，做到，警钟长鸣！

七、在沟通方面，管己、管人、管队伍。

在下半年里，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的，也很荣幸地能够成《新员工试用期转正工作总结》一文简介结束新员工试用期转正工作总结正文开始。

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作总结，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、用心做事。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，

对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管。

xxx施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。

我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的xx人，能在xxx这个大舞台上展示自己，能为xxx的辉煌奉献自己的一份力量。