

最新支行年终工作总结(精选9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

支行年终工作总结篇一

工作是这样，家人朋友也是这样，生活依然这样；

二、本人有哪些方面需要培养、提高及改善

1. 责任心的进一步提高和强化，才能更好的带动部门的工作氛围和激情；
2. 团队合作的建设过少，不能更好的加强，提高团队的工作能力
3. 问题点控制不足，关注的时间和空间过于局限，不能很好的发现潜在的问题点；

三、_年计划与展望：

支行年终工作总结篇二

从校园到社会，这是一个质的转变——因为你脱去了校园带给你的属性；但同时，这也是学习、成长的新起点——因为社会这一舞台带给人更多的机遇与挑战。从20____年的2月12日____阳光团队的培训教室到现在坐的办公桌，____的时间眨眼间就成了历史。以史为鉴，现将这几个月的学习、工作

总结如下：

一、 实习期间

由于涉及两处工作地点，故总结时从两方面进行。

二、 专卖店实习期间

____：在__专卖点实习。

实习职位：储备店长。

主要实习内容：

1、 销售以及导购技巧：销售是店铺一切工作的宗旨，上升到公司的角度，销售更是一切工作的重中之重。在终端自然就要有过硬的销售能力，而这种能力也是要在不断的实践、不断总结的基础上得以提升。

2、 仓库以及库存管理：这包括仓库的货品管理，以及库存数据的管理。这其中涉及整仓、盘点等。

3、 收银操作：熟悉收银操作软件，以专业与热情服务收银台前的每一位顾客。

4、 终端陈列学习：合理的陈列势必带动销售，陈列的终极目标也是为销售的提升做铺垫。陈列是一门大学问，需要用心去观察、去欣赏、去揣摩。做好店铺的陈列是店铺工作中的重要一环。

5、 店铺各项报表(单据)的学习与制作：如店铺的销售日报表、周报表、月报表，进货单、横调单、退仓单等的学习与制作。

总之，店铺工作的一切宗旨在于销售业绩。在确保销售的前

前提下，如何更规范、更合理地运营店铺成了店铺工作的重要事项。

三、 区域物流专员

从储备店长到区域物流专员，两个截然不同的岗位，要的是从更高的层面去学习、分析并不断地从中总结工作的经验，最终以合理的建议、可行的方案在终端推行，从而提高店铺的业绩，为公司创造更多的利润。这期间主要学习事项如下：

1、 **Excel**应用软件的熟悉：与物流专员整天打交道的莫过于那些繁杂的数据，**Excel**无疑是良好的数据分析、处理工具。对于物流新人来说，学会并懂得如何去应用这一工具显得至关重要。

2、 **分销系统的学习与操作**：物流工作的基础软件。

日常中所有的工作事项都离不开分销软件的支持：根据物流中心排单下通知单、渠道间横调开空单以及从软件中统计、提取所需的各种数据等。

3、 **表单的分析与简单报表的(更新)制作**：物流玩的不是数字游戏，关键的是数据背后的事实与现象。因此，作为物流专员就必须透过数字的本质看现象。

每一份表单制作出来总有它的使命，要的是我们去发现、去提取。刚接触物流，这一阶段的主要学习任务还在于对现成表单的分析以及对各类报表的更新。

4、 **渠道间横调的学习与实务处理**：这是日常工作中最常有的工作事项之一。

渠道间的横调为的是让资源得以优化配置，从而满足终端、满足业绩的需求。这一过程更多的要物流专员去沟通、去分

析横调的可行性以及有效性。所谓的沟通表现在于调入方和调出方的协调上;分析,就是要考虑渠道间的横调要求是否合理,物流专员要如何利用沟通使其效益最大化。(当然这一系列的工作都离不开分销软件的数据支持)物流专员的工作是整个供应链中的关键一环,但又是枯燥无味,需要不断投入耐心、细心的工作。经过这一阶段的学习,本人相信自己已经具备了适应物流工作的能力,只要肯努力、肯付出代价就能做好物流工作。

四、 结语

____的时间就在紧张与忙碌中充实的度过了,相信经过专卖店的实习以及近期物流工作的学习,更加确立了本人的职业人身份。社会是个大舞台,九牧王是一个能提供机遇与挑战的大企业,相信在这里的工作与学习将让人受益终身。

支行年终工作总结篇三

总公司:

一、2014年合规工作面临的形势回顾

近一年来,随着公司业务规模的迅猛增长,公司经营管理水平取得明显进步,风险管控能力明显增强。但是,我们也清楚地知道,与监管要求相比、与总公司对未来发展的目标要求相比,以及从当前内外部检查发现的问题的严重程度来看,公司合规工作依然面临较大压力,一些制约依法合规经营的深层次矛盾依然存在,有些问题还比较突出,合规工作所面临的形势还不容乐观,合规工作任务依然十分艰巨。

从外部监管形势来看,整体监管将长期保持高压态势。当前的保险监管,呈现出不同以往的特点,一是更加注重上下联动、延伸检查;二是更加注重检查在下、立案在上;三是更

加注重分类监管、整体评价。可以看出，监管机构的监管理念和思路也在发展，监管的要求越来越高。在年初召开的全国保险监管工作会议上，中国保监会将2014年保险监管的基本思路确定为“抓服务、严监管、防风险、促发展”，从监管和合规的角度看，主要体现出一个“严”字：一是检查对象更加明确，把市场份额较大、增速快的新公司、违规问题较多和整改不力的公司作为检查重点。二是检查重点更加突出，继续严肃查处经营数据不真实、中介业务违法违规和理赔难等问题。三是责任追究更加严格，把处罚责任人、停业、吊销许可证和追究上级领导责任作为主要手段，强化上级公司对分支机构的管控责任。四是消费者利益导向更加清晰，把解决车险理赔难和寿险销售误导作为今年三项重点监管工作之首，把保护消费者利益作为监管重要目标及衡量工作成效的重要标准。

从总公司合规管控要求来看，总公司对内控合规的相关要求将进一步提高，管理力度将进一步加大。2014年，是总公司实现“十二五”规划目标的关键之年，总公司制定了“使命xx计划”，提出2012年实现保费xx以上的增长、规模突破xxx亿元的要求，省公司确定了“保费增速xx以上，保费收入突破xx亿元”的经营目标。作为地市级分公司的后台支持部门，合规条线应当在公司改革发展转型中提供强有力支持和保障。

2014年，合规战线的工作人员，面临的形势十分严峻，合规工作千头万绪，任务十分艰巨。总公司在年初新推出的专项合规工作就多达近二十项，包括规章制度清理、合规履职评价、内控自我评价、操作岗位风险检查、风险预警指标体系建设、专项风险业务排查、内控流程梳理等一系列内控合规工作，这对我们的工作责任心和积极性是一次重大的考验，2014年我公司紧跟形势，有所作为，既坚持原则，把守底线，又通过多种形式的合规手段，推动了合规理念提升，实现了合规创造价值。

二、2014年合规工作重点

（一）抓好一条主线，持续完善三道防线体系。

一是细化合规履职范围。公司下属支公司负责人是第一道防线和第一责任人，通过自我评估、自我检查、自我整改履行经营过程中的内控合规职能。第一道防线对经营和业务流程中的风险主动进行识别、评估和控制，收集、报告风险点并及时进行整改。公司的市场部分管领导是第二道防线的管理责任人，通过业务管理、监督检查、组织整改履行业务条线的内控合规职能。第二道防线对本业务条线中的风险组织实施检查、整改并及时调整业务政策。公司的合规岗及分管领导是第三道防线。其中合规岗通过制定内控合规管理的政策、标准和要求，为第一、二道防线提供内控合规管理的方法、工具、流程，促进内控合规管理的一致性和有效性；制定第一、二道防线业务自查检查标准，执行合规信息收集、分析和报告制度，评估和监控第一、二道防线内部控制和操作风险状况，撰写风险报告。

二、“三道防线”检查的基本依据，逐步探索标准化的自查流程，促使四级机构通过持续自我检查实现关键控制环节的落实到位。2. 学习总公司正在研发的信息系统，提高合规服务能力，实现合规审核、风险识别、反洗钱处理的标准化；强化内控评价运作，实现内控测试、内控报告、缺陷改进的规范化；加强操作风险预警，实现事件报告、数据收集、指标监控的流程化。3. 执行并细化“三道防线”日常检查管理办法和第二道防线监督检查工作方案，切实增强“三道防线”的履职能力。

三是形成闭环处理机制。全面梳理各职能部门监督检查、问题整改工作的报告流程，执行并细化合规信息分类标准，执行并落实统一发现问题描述语言，规范信息报送内容要素、严格问题整改时限要求，整合各环节职能，以内控合规与风险管理信息平台为载体，形成问题报告、方案确定、整改跟

进的闭环处理机制，促进违规问题、内控缺陷、操作风险等各类风险事件的动态化、实时化管控，进一步发挥合规岗位的统筹协调作用。

（二）抓队伍建设，创新合规工作机制。

目前，公司合规岗属兼岗，不能全面满足公司高速发展时期对合规保障的需求。今年，2015年，我公司将合规岗转为主岗，明确了合规岗的职责，实实在在地承担起本部门 and 归口管理条线的合规工作。同时，由于合规工作形势严峻，在这个过程中，通过工作机制的持续完善和创新，通过开展多种形式的学习、培训、交流和沟通，在动态发展中提高合规岗工作人员的合规技能，更好的为公司的经营发展服务。

（三）抓培训宣导，提高全员合规意识。

深入开展内控合规文化宣导，不断丰富培训层级和形式，提高合规宣导深度和广度。一是基本健全合规培训体系。分层次、分需求，基本建立起了面向管理者、各职能部门和各业务条线的多维度合规培训体系。一是对各职能部门负责人，在总公司风控合规部的指导下开展培训工作，定期加强对法律法规和最新保险监管政策的学习，吃透监管精神，增强合规意识与法纪观念；二是对全体员工以及业务条线人员，公司继续开展展业合规培训和新员工入司合规培训；公司按季度结合各部门各岗位履职要求，通过案例分析、警示教育、普法宣传、合规承诺等方式，培育全员合规意识，引导各级干部员工夯实内控合规的思想基础；二是丰富合规宣导内容。以保险监管政策、专项业务领域、内控合规常识为培训重点，把合规文化的宣导与典型违规案例、常见违规行为的深入剖析结合起来，与日常的风险警示教育结合起来，与保险监管政策结合起来，与合规知识技能的普及培训结合起来，与先进合规经验的交流结合起来，与合规绩效的考核评价结合起来，既注重软性影响，又强化刚性约束。三是关注合规风险，重点开展培训宣导。2014年，在总公司的指导下，在全公司

开展以反洗钱培训宣传、风险排查、制度梳理等为重点的合规培训宣导，以提高各职能部门负责人的风险管控水平，切实防范和避免法律合规风险。2014年3月、9月、11月是产险系统“反洗钱宣传培训月”，公司按照总公司下发的《“反洗钱宣传培训月”活动实施方案》要求，通过横幅宣传、户外发放反洗钱宣传册等方式积极参加人行深圳市分行组织的反洗钱宣传活动，组织全体人员参加反洗钱宣传培训。

（四）抓合规检查，促进全面风险管理。

进一步加大合规检查力度，整合资源，上下联动，现场检查与非现场检查相结合，专项性检查与综合性检查相结合，部门自查与排查相结合，扩大检查覆盖面，提高内控合规和风险管理工作专业化水平。公司高度关注各流程操作风险，积极开展合规自查自纠工作。一是做好保监局检查整改复查工作，按照总公司要求对保监局检查出的问题进行限期整改并跟踪整改情况，按规定上报整改结果。二是在总公司的指导下，分阶段开展风险排查、内控评估、制度梳理等工作，并撰写风险评估报告，组织开展自我评估，对内控薄弱环节提出系统性改进意见，及时纳入公司层面缺陷改进范畴。特别是在开展风险排查的工作中，与相关业务部门协作配合，就车险理赔、费用管理、中介业务、财务、业务数据真实性等风险业务行为组织专项排查，充分关注重要风险点，全面掌握公司整体作业情况，提出符合实际的管理建议，促进专项业务领域的整改工作。四是配合集团审计稽核中心开展审计工作，并对审计发现的问题进行整改跟踪，提交阶段性整改报告。五是加大反洗钱工作的监督检查力度。公司在2013的基础上进一步加强对下属四级机构反洗钱工作落实情况的自查，对反洗钱制度执行情况、客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存、非现场监管信息报送、待确认可疑交易处理等反洗钱日常工作进行检查，并有针对性地落实整改。

特此报告

XXXXXXXXX深圳分公司2014年3月10日

支行年终工作总结篇四

时间流逝，如白驹过隙，转眼间已经来到_x一年多时间了，期间先后在两个项目工作、学习，现阶段正在海南液氢项目，在项目部工作的这段时间里，我学到了很多，也收获很多，天天虽然忙碌但是感觉很充实，现在工作经验还是很欠缺，学习的地方还很多，我一定努力学习，踏实工作。

作为一名管理人员，首先能严格要求自己，不断提高自身的思想觉悟。与此同时，我一直严格要求自己，认真对待自己的工作，自身很好的为自己定位。争取以高标准要求自己。积极主动的学习各种有关质检方面的规定性文件和要求，并经常请教同行业的前辈和同事。工作中我时刻牢记要在工作中不断地学习，将理论与实际的工作很好的结合在一起。在工作中不断地改变自我，适时地对自己提出不同的要求，在工作中不断总结经验，提升自身工作能力的同时，不断提高自己的专业技术水平。

在这近一年多工作经历使得我在付出汗水的同时，获得了收获，在以前的实践工作当中，将理论知识和实践工作有机融合，使自己的水平得到很大的提高，以下是我在这段时间施工中的体会：

一、认真熟悉施工图纸，了解工程概况，有备而战

要做好每项工作，都必须在工作之前对这项工作进行全面了解，这样才利于更好地开展工作；对于土建施工，也要做好施工前的准备，熟悉图纸，了解工程概况。所谓知己知彼，百战百胜。不了解工程情况，盲目工作，等于赤手空拳去打仗。要顺利开展工作，必须有备而战。

施工前的准备：熟悉施工图纸——相关技术规范——操作规程——

—设计要求及细部、节点做法——相关技术资料——工程质量要求等。

其次要熟悉施工组织设计及施工顺序、施工方法、技术措施，弄清完成施工任务中的薄弱环节和关键部位；最后对施工现场进行深入了解，熟悉施工图纸，只是对工程的纸上了解，要清楚、全面了解工程，掌握工程概况，必须亲自到现场进行了解。认真了解工程的基本情况，有利于更好地实施管理，落实施工方法，更好地完善工作。

二、实行可行性的施工工法，面面俱到

实行可行性的施工工法是施工技术的一项关键的工作。做好施工准备，向施工工人交代清楚施工任务要求和施工方法，是为完成施工任务创造良好的施工条件。最最重要的是在施工全过程中按照施工有关技术的要求，围绕着质量、工期等制定可行的施工工法，在每个阶段、每个工序、每项施工任务中积极组织平衡，保持最好的结合。

其次关键部位要组织有关人员加强检查，预防返工现象的发生，要随时纠正现场施工各种违章、违反施工操作规程及现场施工规定的倾向性问题。

还有，如遇设计修改或施工条件变化，应随时进行补充交底，同时办理工程增量或减量记录，并办理相应手续，要在图纸上表示修改的内容，要便于施工的顺利进行。不但要做好以上工作，还要严格质量自检、互检、交接检的制度。

三、建立良好的人际关系

在施工现场，要确保一个工程能够保质、保量地完成，不但要有一定的技术之长，还须与下面的施工工人能打成一片；工作中，与工人们相互交流、相互尊重，赢得工人信任，这样才能使各项施工指令贯彻落实下去。

还要与甲方现场代表、监理建立良好的工作关系，在施工技术方面积极与甲方，监理沟通，听取他们可行性的施工工法，争取现场施工状况得到甲方及监理的满意与认可。

作为中化大家庭的一份子不仅要为企业着想，更应该为中化建设做出自己的贡献。所以我严格要求自己、有责任心、上进心。我希望通过我的不断学习和辛勤的努力学到更多的知识，不断完善自己，实现自我的价值，为_x之崛起而努力。当然我还有很多不足，比如在工作经验上还是有缺欠的，责任心还是不够严谨，这都是我去改善的问题。

在这里我也希望领导对我工作的肯定，更希望领导能对我提出宝贵的意见，我一定会虚心接受，尽快改正，使自己尽快把最好的一面投入到工作当中，最后祝愿_x越做越大，效益越来越好!!!

支行年终工作总结篇五

_x年生产二班在全年生产工作中达到“工作零违章、安全零事故”的目标，为达到这个目标，生产二班全体成员在班组安全生产工作中是如何做到的呢?通过实践经验总结认为，班组搞好安全生产工作可以从以下五点要素去做。

一、统一认识

班组是企业的基本构成单元，它好比大厦的地基，地基不结实，大厦就会有倒塌的危险，所以班组安全管理的好坏，直接决定了企业安全生产的状况，可以说班组是企业各种事故的主要“发源地”，只有班组的安全工作搞好了，事故频率减少了，企业的各项安全管理措施才落到实处，安全管理才能收到实效。生产车间，顶岗员工多，文化素质不高，因而增强班组凝聚力，让班组与班组成员之间形成荣辱与共，共命运的统一认识，是班组安全工作做到实处的首要因素。

二、带着感情抓安全

安全工作的本质就是使人的生命和健康不受威胁，安全工作的好坏是事关人身安全和健康的大事，必须用严谨、认真的态度来对待，它要求自觉地把精力用到这项工作上，聚精会神，专心致志，因而只有带着感情去做，才能干好这项工作。

同时，血的教训警示，必须带着感情抓安全。每一起事故发生后，人们都会发现，造成事故发生的原因往往十分简单，只要把握住其中一个环节，就可避免事故的发生，而且很多事故的原因是相同或相似的。究其原因，就是漠视生命、麻木不仁，因而造成安全生产的责任和措施落实不到位，形式上走过场。只有带着感情抓安全，才能增加责任心落实安全措施，及时发现和消除安全隐患。

生产二班在安全生产中提出“快快乐乐上班，平平安安回家”的口号，就是基于带着感情抓安全，一起事故对于一个企业来说，可能是几千分之一，几万分之一的不幸，但对于一个家庭来说，就是百分之百的灾难。生产二班的全体成员已经形成了从“要我安全”到“我要安全”转变的安全意识。才能在实际工作中做到“工作零违章、安全零事故”的目标。

三、总结历史经验，明确奋斗目标，建立班组安全生产档案

生产二班在全年生产中，总结车间班组的历史经验，明确“安全第一，预防为主”的奋斗目标，建立了一套还不尽完善的班组安全生产档案，把各岗位曾经发生的或仍存在的事故因素，安全隐患记录在案，并结合车间、厂部的意见，使班组安全生产档案均能实施对事故隐患清查与整改的登记，实施对危险源的登记与安全事故应急处理预案的制定，并能明确和落实对事故隐患与危险源的监控，整改责任措施。但班组的安全生产档案建立实施进展还不平衡，基础工作还很薄弱，有待于深化。

四、班组安全管理的六项要求

生产二班在实际工作中，严格按照六项要求来管理班组。

- 1、坚持认真召开班前安全会。会上多次强调各岗位的主要危险因素和对策，使每个班员在生产过程中心中有数。
- 2、坚持每周开展班组安全活动，调动职工参与班组安全管理的积极性。
- 3、坚持做好日常检查工作。在检查过程中要细致入微，发现问题及时处理，切忌侥幸心理。
- 4、做好职工思想工作。及时了解职工的情绪变化，并给予疏导，就能很好的避免事故的发生。
- 5、各项记录要详实准确，才能做到信息汇集沟通。
- 6、工作要踏实，不走过场，不搞临时突击。

五、班组安全管理离不开上级领导部门的大力支持

生产二班在全年生产工作中达到“工作零违章、安全零事故”的目标，是在车间、厂部上级部门监督指导下达到的，生产班组发现事故隐患报告车间、厂部，厂部、车间总是及时给予整改。例如：干燥塔岗位下料口粉尘特别严重，严重影响到职工的健康，经班组建议，厂部及时停生产进行整改，虽然影响了厂部的生产和班组员工的收入，但消除了对职工生命健康的危险因素，让职工体谅到厂、车间、班组的关怀和对安全生产的重视。又例如：厂里定期对班组进行安全培训，内容从安全规章制度到事例分析，从外部事故到本厂内各种事故隐患等无数个例子，充分显示了厂里对班组安全管理工作的支持，离开了他们的支持，班线的工作是做不好，也是做不好的。

总之，班组安全生产工作在以上五要素上做到不走形式，班组的安全生产工作一定能再上一个台阶。_x年生产二班的成绩已成过去，在_x年以后的每一年，还需全体班组成员齐心协力，共同总结提高，这样，班组才能实现“快快乐乐上班，平平安安回家”的共同目标。

支行年终工作总结篇六

范文一：

回顾这一个月，感慨良多，作为一名刚进入职场的菜鸟，懵懵懂懂、不知所措，但在行政部各位前辈的帮助下，一路磕磕绊绊的走过。通过这一个月，我也学到了很多，快速的融入到xx行政部这个小家庭中，个人的工作认识和工作能力也有了相应的提高。现总结如下：

一、以诚实的工作态度，严格要求自己，适应办公室工作特点

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

二、加强学习的力度，注重自身修养的提高

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有有什么特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到xx这个大家庭中去。

三、坚持做好每一项日常工作，快乐工作，自我肯定

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

四、存在的不足

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工

作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

五、下个月工作及学习计划

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

范文二：

一个月时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，可以说是有很多的地方值得去回忆。作为一名行政助理，我要做的工作有很多，不过我始终觉得说起来也挺小事情的，这些小事都在我不断的工作中逐渐的去解决，自己的工作能力和也得到了很大的提高。社会就是这样，有很多锻炼人的地方，我相信自己可以做好，不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮助下，不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。总结起来，主要有以下六个方面：

一、严于律己，树立良好形象。

严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质。

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显

著提高。

三、积极工作，完成各项任务。

九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、人事管理方面。

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的'执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

五、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理。

文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

六、个人方面的事情。这个月我的激情感觉不是很高涨。

领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。可是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

工作中虽然取得了一定成绩，但仍然存在着一些问题和不足，今后，我要一如既往地领导们学习，发扬优点、克服不足，与时俱进，积极进取，力争使自己的专业素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，以适应现代社会飞速发展的需要，从而更好地完成领导安排的各项工作任务。下一步，重点搞好以下几方面工作：

一、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

二、抽出时间，深入调查研究，努力掌握第一手资料，为更好地为领导服务打下坚实基础。

三、进一步加强业务学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向办公室同事学习，不断提高自身素养。

在未来的时间里，我一定再接再厉，甘为人梯，做好后勤工作，让领导和其它员工踏踏实实安心心的奋斗在自己的岗位上。现在我的工作对我来说，我自己感到还是十分的满意的，所以我会继续在我的工作上努力下去，我坚信自己可以做好。当然很多的现实情况下，我有很多的事情要做。不过忙碌的生活也是很正常的，我坚信在以后的道路上，我会走的更好！

支行年终工作总结篇七

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。下面给大家分享关于营销策划年终总结工作报告，方便大家学习。

不知不觉中，20_已接近尾声，加入_房地产发展有限公司公司已一年时间，这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。现将今年工作进行以下总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职营销工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的'有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在营销一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗

平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和营销技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、展望未来

在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也一定会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短一年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

一、 营销部主要完成工作

1、 会议接待方面

营销部至成立之初，酒店领导就将会议接待的完成情况确立

为考核营销部工作的重要指标，为此营销部力求重点突破，全力以赴以确保全年经营目标的完成。营销部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限及相关设施设备老化等诸多困难，圆满完成年初制定的11万的经营目标。截止到11月30日，会议的总收入达到167469元(会议场租164100元、横幅及水牌1370元、其它1999元)12月会议收入参照11月估算，全年会议收入有望突破18万(在会议接待量上升的情况下，工商银行全年的会议量相较上年却有较大幅度的减少，共计消费1.5万左右)。这一成绩的取得除了营销部两位成员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。20_年围绕更好地吸引顾客，引导顾客消费，在征得酒店领导同意的情况下，营销部在会议接待的硬件配置方面做了如下努力：

a□由于会议室的桌椅大部分已经破顺，加之原有的桌椅数量也无法满足大型会议的需求，为改变现状添置了80把新的会议椅、10条会议桌、18块新台布。

b□电器方面添置了一组无线话筒、一个投影仪、两个无线路由器

2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发：20_年营销部新开发个人和商务公司协议客户30个，与13个协议到期客户续签了协议。重新签订了3家单位的资信协议。新签订5家网络订房公司艺龙网、移动12580、电信118114中国航信、亿客栈等(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、同程。20_年1至10月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为249间)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了

负责外联的负责人、三是主观觉得酒店设施设备过于陈旧而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

其次我们将积分兑房的面延伸到棋牌，使得长期在棋牌消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。截止11月30日，客房棋牌发放积分卡240张，积分兑换的客房为129间。给宾客办理积分卡在吸引回头客，稳定客源方面取得一定的效果。

第三个方面就是在符合条件的宾客中，选取部分忠实客户发展成金卡客户。20_年共计发放金卡17张(工行_、_、_公司等)。

3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、景湘国旅、湘西国旅合作。截止11月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)。

除旅行社外，20_年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、中公教育、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)。

20_年1月至11月期间，通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为286000余元(其中由会议所带来的餐饮收入为131484元)。全年必将超过30万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献。

二、 营销部在工作中存在的不足

1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。最突出的例子是失去2012年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

3、 新兴市场与新客户的开发力度不够

20_年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

三、 20_年工作计划

1、 努力使散客的入住率上一个台阶

2012年，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

2、 加强与各大旅行社间联系

20_年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大著名的旅游城市(张家界、吉首、衡阳、岳阳、韶山等)进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、 加强主题、价格、渠道营销策略的应用

20_年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、 加强部门间的沟通协作

5、 具体的目标明确

a□会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破40万

20_，我们一起努力。

按说工作没有什么进展，就没有任何经验总结可言，但我还是决定把自己这一个多月以来的心得写下来，更多的是迷茫，我愿意过更加透明和坦然的生活，不愿意在心里装很多的事，工作\生活都如此。与其说是分享，不如说是请各位朋友给我建议和你们的经验之谈[inneed]

第一. 关于电话营销

我一直标榜自己不喜欢电话营销，对其充满怀疑和鄙视，但从更内心来讲，我所惧怕的是被拒绝后的尴尬，是对自己的不自信，是在如此那般努力之后仍一筹莫展的逃避。回头想想，我一直以来无论做什么事都不敢付出百分百的努力，我害怕孤注一掷。因为会不再有理由原谅自己，没有退路的时候太过孤独。

在大学找工作那会儿，曾兴致勃勃、一门心思的想从事销售工作。总觉得自己性格里有一种潜力很适合这一行，还有就是高薪的诱惑。那时一切的认识都是想象出来的。等毕业回到保定，先跟着一个师兄在他的网络公司做，做半年的销售之后转为他的助理。我首先拿到手的是一本《河北企业黄页》，超厚，每天要从上面找潜在的客户跟他们联系，约见面，签约。一周之后，我逃之夭夭。当时还发誓：再也不进网络公司，再也不做电话销售。我怕了，是一种折磨，对于我这种有心理障碍的人来说。

第二. 关于酒店营销

第三. 关于_营销

我进了这家公司，确确实实的做起了销售，做起了业务。才感觉到那种前所未有的压力。因为最后衡量一个销售人员的标准只有业绩。只有你的业绩才能让你理直气壮的说：我努

力工作了，我对得起自己和公司，才有让老总留下你的理由——因为你不可替代。

其实并没有摸到任何门道，而且做起来很吃力，但我还会坚持，他们告诉我：许多的事情只有坚持下去，才会慢慢明朗起来。我一直在坚持，努力的学习。但那种恐惧并没有消除，也可以说是自信在一点一点的被吞噬掉。

但坚持，坚持！

自从我加入_公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，回首自己一年经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是营销珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购

买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客最好的广告。促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。抓住每一次营销的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的营销技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候营销不好思想就消极，消极思想是营销的敌人。对营销失败后的总结不够，每一次营销失败都有它的原因，对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

政治上坚定，思想上成熟

一个人的信念是人的世界观在奋斗目标方面的集中反映，共产主义信念是我一生执著的追求目标和持久的精神激励力量。我把政治上追求与现实中工作结合起来，我把为共产主义奋斗终身的信念从朴素、直观认识在学习、工作中日益上升到自觉、理性的高度，从感性认识上升到了理性认识。在工作中我焕发出了高度的积极性和创造性，脚踏实地、艰苦创业，捍卫自己的信仰和共产主义事业，努力完成党交给我的各项任务。年月我光荣地加入了中国共产党，我在进一步认真学

习马列主义、毛泽东思想，学习_建设有中国特色社会主义理论。把理论联系实际，积极投身于建设有中国特色社会主义的实践中去。既胸怀共产主义远大目标，又脚踏实地做好本职工作，把理想与现实统一起来，在改造客观世界的实践中自觉地改造主观世界。在社会实践中正视现实、冷静分析、吸取教训、振作精神，自觉地、勇敢地经受锻炼与考验。

因为有了始终不渝的政治信念，坚定不移的政治立场，所以，我才能在实际工作中保持锐意改革，勇于进取的革命气概，保持锲而不舍、顽强奋斗、拼搏到底的作风，保持我乐于奉献、不怕牺牲、全心全意为人民服务的精神。我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起、从现在做起、从身边的小事做起并持之以恒。伟大寓于平凡。我在本职工作中尽心尽力、孜孜不倦地做出成绩。鼓实劲、察实情、说实话、办实事、求实效。

我不断提高自己的业务本领，努力精通本职的业务知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。把远大目标与现实努力结合起来，把为人民谋利益的决心同过硬的本领有机地统一起来、把为人民谋利益的热情同实事求是的态度有机地统一起来、把全心全意为人民服务的良好愿望同本职工作有机地统一起来。把全心全意为人民服务的良好愿望同本职工作统一起来。我在实践中为群众办实事，把着眼点放在本职岗位和现实基础上。

支行年终工作总结篇八

一年来的工作已经结束了，在工作上面还会有更多的事情等着我七做好，幼教工作是我的很希望的事情，虽然这一年来有很多问题出现，但是我依然对工作生活充满了很多期望，跟孩子么相处是我的感觉非常好的一个状态，在工作当中也会有很多事情等着我去落实好，幼教工作一直都让我有着非常深刻的理解，这一年来虽然紧张但是充实，会遇到很多问

题，但是我感觉这就是我的工作，我需要去做的事情，也就这一年来我的工作我总结一下。

20_年的工作当中我踏踏实实认真的在处理好每一件工作，对工作我是非常认真的，我一直都希望能够在工作上有所提高，孩子们能够对我更加满意，这就是作为一名幼师应该去思考的，教育好每个孩子是我的工作职责所在，孩子们在园内的安全健康也是我直接负责，我深深的感受到了自己的责任，过去的一年我非常在乎孩子们的安全，在安全工作上面我也是做好了准备，我一直都相信我能够有一个好的状态去做好相关的工作，在安全工作上面严格的遵守园内的规定，积极落实好每一项规定，很多事情就是应该这么去做好，在工作当中总是会发生很多事情，我一直都有在努力的去做好这些，特别是跟孩子家长们我时刻保持着联系与沟通，积极的询问孩子在家的状况，同时也把孩子们在幼儿园的情况及时的反馈，这也是我现在一直都在做的事情。

过去一年来我在工作当中兢兢业业，不断的在改善自己的不足，我知道我也有一些工作的上的不足而，作为幼儿教师我的会本着良性状态去迎接好每一天，做好每一件事情。

支行年终工作总结篇九

年终工作总结是对过去一年、某一时期或某项工作的情况(包括成绩、经验和存在的问题)的总回顾、评价和结论。那么年终工作总结该怎么写呢。下面给大家分享关于软件开发年终总结工作报告，方便大家学习。

1、分享第一条经验：“学历代表过去、能力代表现在、学习力代表未来。”其实这是一个来自国外教育领域的一个研究结果。相信工作过几年、十几年的朋友对这个道理有些体会吧。但我相信这一点也很重要：“重要的道理明白太晚将抱

憾终生!”所以放在每一条，让刚刚毕业的朋友们早点看到哈!

2、一定要确定自己的发展方向，并为此目的制定可行的计划。不要说什么，“我刚毕业，还不知道将来可能做什么?”，“跟着感觉走，先做做看”。因为，这样的观点会通过你的潜意识去暗示你的行为无所事事、碌碌无为。一直做技术，将来成为专家级人物?向管理方向走，成为职业经理人?先熟悉行业和领域，将来自立门户?还是先在行业里面混混，过几年转行做点别的?这很重要，它将决定你近几年、十年内“做什么事情才是在做正确的事情!”。

3、软件开发团队中，技术不是万能的，但没有技术是万万不能的!在技术型团队中，技术与人品同等重要，当然长相也比较重要哈，尤其在mm比较多的团队中。在软件项目团队中，技术水平是受人重视和尊重的重要砝码。无论你是做管理、系统分析、设计、编码，还是产品管理、测试、文档、实施、维护，多少你都要有技术基础。

算我孤陋寡闻，我还真没有亲眼看到过一个外行带领一个软件开发团队成功地完成过软件开发项目，哪怕就一个，也没有看到。倒是曾经看到过一个“高学历的牛人”(非技术型)带一堆人做完过一个项目，项目交付的第二天，项目组成员扔下一句“再也受不了啦!”四分五裂、各奔东西。那个项目的“成功度”大家可想而知了。

4、详细制定自己软件开发专业知识学习计划，并注意及时修正和调整(软件开发技术变化实在太快)。请牢记：“如果一个软件开发人员在1、2年内都没有更新过自己的知识，那么，其实他已经不再属于这个行业了。”不要告诉自己没有时间。来自时间管理领域的著名的“三八原则”告诫我们：另外的那8小时如何使用将决定你的人生成败!本人自毕业以来，平均每天实际学习时间超过2小时。

5、书籍是人类进步的阶梯，对软件开发人员尤其如此。书籍是学习知识的最有效途径，不要过多地指望在工作中能遇到“世外高人”，并不厌其烦地教你。对于花钱买书，我个人经验是：千万别买国内那帮人出的书！我买的那些家伙出的书，100%全部后悔了，无一本例外。更气愤的是，这些书在二手市场的地摊上都很难卖掉。“拥有书籍并不表示拥有知识；拥有知识并不表示拥有技能；拥有技能并不表示拥有文化；拥有文化并不表示拥有智慧。”只有将书本变成的自己智慧，才算是真正拥有了它。

6、不要仅局限于对某项技术的表面使用上，哪怕你只是偶尔用一、二次。“对任何事物不究就里”是任何行业的工程师所不应该具备的素质。开发windows应用程序，看看windows程序的设计、加载、执行原理，分析一下pe文件格式，试试用sdk开发从头开发一个windows应用程序；用vc++、delphi、java、.net开发应用程序，花时间去研究一下mfc、vcl、j2ee、.net它们框架设计或者源码；除了会用j2ee、jboss、spring、hibernate等等优秀的开源产品或者框架，抽空看看大师们是如何抽象、分析、设计和实现那些类似问题的通用解决方案的。试着这样做做，你以后的工作将会少遇到一些让你不明就里、一头雾水的问题，因为，很多东西你“知其然且知其所以然”！

用传统的桌面开发工具(目前主要有vc++、delphi)进行系统体系结构设计时，为什么不可以参考来自java社区的ioc、aop设计思想，甚至借鉴像spring、hibernate、jboss等等优秀的开源框架？在进行类似于实时通信、数据采集等功能的设计、实现时，为什么不可以引用来自实时系统、嵌入式系统的优秀的体系框架与模式？为什么一切都必须以个人、团队在当然开发语言上的传统或者经验来解决问题？“他山之石、可以攻玉”。

8、养成总结与反思的习惯，并有意识地提炼日常工作成果，

形成自己的个人源码库、解决某类问题的通用系统体系结构、甚至进化为框架。众所周知，对软件开发人员而言，有、无经验的一个显著区别是：无经验者完成任何任务时都从头开始，而有经验者往往通过重组自己的可复用模块、类库来解决问题(其实这个结论不应该被局限在软件开发领域、可以延伸到很多方面)。这并不是说，所有可复用的东西都必须自己实现，别人成熟的通过测试的成果也可以收集、整理、集成到自己的知识库中。但是，最好还是自己实现，这样没有知识产权、版权等问题，关键是自己实现后能真正掌握这个知识点，拥有这个技能。

9、理论与实践并重，内外双修。工程师的是：以工程师的眼光观察、分析事物和世界。一个合格的软件工程师，是真正理解了软件产品的本质及软件产品研发的思想精髓的人(个人观点、欢迎探讨)。掌握软件开发语言、应用语言工具解决工作中的具体问题、完成目标任务是软件工程师的主要工作，但从软件工程师这个角度来看，这只是外在的东西，并非重要的、本质的工作。

学习、掌握软件产品开发理论知识、软件开发方法论，并在实践中理解、应用软件产品的分析、设计、实现思想来解决具体的软件产品研发问题，才是真正的软件工程师的工作。站在成熟理论与可靠方法论的高度思考、分析、解决问题，并在具体实践中验证和修正这些思想与方式，最终形成自己的理论体系和实用方法论。

10、心态有多开放，视野就有多开阔。不要抱着自己的技术和成果，等到它们都已经过时变成垃圾了，才拿出来丢人现眼。请及时发布自己的研究成果：开发的产品、有创意的设计或代码，公布出来让大家交流或者使用，你的成果才有进化和升华的机会。

11、尽量参加开源项目的开发、或者与朋友共同研制一些自己的产品，千万不要因为没有钱赚而不做。网络早已不再只是

“虚拟世界”，网上有很多的开源项目、合作开发项目、外包项目，这都是涉猎工作以外的知识的绝好机会，并且能够结识更广的人缘。不要因为工作是做erp就不去学习和了解嵌入式、实时、通信、网络等方面的技术，反过来也是一样。如果当他别人拿着合同找你合作，你却这也不会，那也不熟时，你将后悔莫及。

12、书到用时方恨少，不要将自己的知识面仅仅局限于技术方面。诺贝尔经济学奖得主西蒙教授的研究结果表明：“对于一个有一定基础的人来说，他只要真正肯下功夫，在6个月内就可以掌握任何一门学问。”教育心理学界为感谢西蒙教授的研究成果，故命名为西蒙学习法。可见，掌握一门陌生的学问远远没有想想的那么高难、深奥。多方吸取、广泛涉猎。极力夯实自己的影响圈、尽量扩大自己的关注圈。财务、经济、税务、管理等等知识，有空花时间看看，韬光养晦、未雨绸缪。

13、本文的总结与反思：

a]不要去技术上的高手，除非你的目标如此。虽然本文是关于提高软件开发知识的建议，做技术的高手是我一向都不赞同的。你可以提高自己的专业知识，但能胜任工作即止。

b]提高软件知识和技术只是问题的表面，本质是要提高自己认识问题、分析问题、解决问题的思想高度。软件专业知识的很多方法和原理，可以很容易地延伸、应用到生活的其它方面。

c]在能胜任工作的基础上，立即去涉猎其它领域的专业知识，丰富自己的知识体系、提高自己的综合素质，尤其是那些目标不在技术方面的朋友。

1. 项目方面

很大的进步，跟同事在一起工作感觉非常的开心，没有什么其他的杂念，跟大家在一起工作，能够相互尊重、相互关心、相互帮助，这就像是一个家庭，一个大家庭，平时大家开开玩笑、说说笑笑，能够缓解一下紧绷的精神状态，而工作中又能严于律己，认真对待工作，这就是我们需要的团队。同时，公司领导也经常跟大家一起谈心论事，放下领导的架子，融入到同事当中，拉近了与同事之间的距离，这样更能够体现出领导对同事们的关心，更能够体现出领导的亲切感，也更能够让同事们接受。

在每个项目开始之前，同事们都能好好的交流，加强理解，对问题的共识、解决问题的方法能够很好的统一起来，在解决问题的过程中，虽然都不是风平浪静，但事后都能够客观的分析，从不参杂个人的感情，每个人都能很好的融入到这个团队，共同做好每一个项目。这正所谓团结就是力量。

3. 工作态度

不管个人能力有多强，面对工作，就两个字“态度”。关于这一点，给我

的感触就是一定要好好的去聆听、去分析。每个人对待问题都有自己不同的看法，不管他的看法对还是不对，合理与否，考虑的角度是否正确，都要好好地聆听，至少要等他说完，可能你不愿意或者不屑听完，但是静下心来或许会发现他看问题的某些角度你没有考虑过。所以我们要静心、聆听！

对于领导安排的工作，有些难度比较大，困难总是要去克服的，遇到问题首先自己先解决，解决不了的，相互问同事，同事之间相互讨论，共同解决问题，在工作中经常会有这样的事情，把每一次遇到的问题和技術难点都记录下来，把问题、技术与大家共同分享，这样才能共同提高。

回首昨天，我们要问心无愧，尽管太多的苦涩融进了昨日的

犁铧，尽管太多的忧伤充斥着我们的心灵，尽管太多的无奈写在我们的脸上，尽管太多的精力挥洒在昨日的流程上；立足今日，我们擦亮双眼，走过昨日逝去的岁月，点燃新的希望，放飞新的梦想。

一个开发人员，技术上的提高是必须的，但这是不够的，还得加强管理方面的学习，自己将朝着这一目标迈进。学历代表过去、能力代表现在、学习代表未来。虽然我现在需要学习的东西还很多，但是我仍然会不断加油学习，让知识充实自己的脑袋，让情感融入自己的精神。不管怎么样，我们要怀揣一颗感恩的心，感谢曾经帮助过我们的人，感谢公司、感谢朋友、感谢同事，真心的谢谢你们！新的一年将会有更多更大的机遇和挑战，作为公司的一员，我将以更好的状态去迎接它们，和大家共同打造属于赞同的辉煌。

顶着名校硕士的光环加入了一家非常有名的非软件公司做软件开发，刚开始一切其实都很美好。大外企的各种好在头一年给自己带来了许多光环，当然自己也学到了很多(主要是非技术的东西)。

可是从第二年开始，当自己被各种邮件，开会和扯皮的事包围后，技术能力急转直下。然而自己当时还没意识到这个问题，感觉钱还行，也不忙，再加上本来就很迷茫，就得过且过了。

直到去年，很多清华北大同事的离职，日复一日的简单重复工作，明显的天花板，不涨的工资，以及家庭原因的集中爆发才让自己后知后觉，才开始反醒，才开始下决心做转变。

然而转变是痛苦的，这五年技术上主要是在windows平台上做一些企业内部业务的处理和展示，主要用一点c++/c#还有mfc、winform、wpf、wcf

技术基本上是做的皮毛，一般问题用msdn,google

和stackoverflow就能基本解决。用不到数据库，也用不到什么数据结构，用到一点点网络知识，主要精力都在业务展现上。这一切在我看来招个应届生用一年也能有和我一样的开发能力，唯一懂的多的业务，也长进不多，都是繁杂的重复。

所以在自己开始面试和找工作时被bs了很多次，顶着光环人家一般都给你面试机会，但是一旦聊到技术细节，自己很多都答不上来，也曾经一度非常沮丧。

庆幸最后找了个技术相关的职位，能够兼顾到家庭和自己后面发展的想法，还算可以，这是后话，暂不讨论。

一、财政局项目，本人独立负责开发会计处的三个子系统：

- 1、会计人员信用查询系统。
- 2、代理记账机构信用查询系统。
- 3、会计人员网上报备系统。

以上三个子系统上线后，方便了社会各界查验会计人员的真实信息、方便了查询合法的代理记账机构信息，以及方便了各单位对会计人员的报备。

二、餐饮行业项目，在团队开发项目中直接参与了豪享来餐饮有限公司总部的信息综合管理平台项目，主要负责的系统有：

- 1、房屋租赁合同管理系统。
- 2、短信收发管理系统。
- 3、会员管理系统。

4、基础信息管理系统和人事管理系统的部分功能模块。

系统应用后，豪享来在管理全国各门店房屋租赁合同上，一定程度上提高了管理效率，并且及时有效提供了相应预警信息；短信收发系统方便了总部及时传递各项信息；会员系统更好的管理全国各门店的会员信息；人事系统在管理中减少工作量等。

三、金融行业项目，我参与了中国银行厦门分行，企业转账管理系统中的部分模块开发。本系统方便了企业快速实现大量和复杂的转账工作。

四、国土资源与房产管理局项目，正在负责和开发的是住房货币化补贴网上申报审核系统。本项目采用了新技术，使界面更加大方美观，很大程度上改善人机交互平台的效果。

总结不足：驻豪享来总部做项目时，由于团队内部某些原因，加之外面的其他因素，一定程度上影响了工作效率、影响开发进度和影响最终软件质量；这是包括我在内项目组中的每个成员都必须检讨的地方。

通过总结一年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足，个别工作做得还不够完善。在今后的工作中，我将努力找出工作中的不足，以便在日后的工作中加以克服。自我不断的学习吸收新技术，认真学习好规范规程及有关文件资料，并且及时的把新技术应用在实际的项目中，进一步提高项目的技术含量。

_年是我进入公司的第一年，也是我的工作能力得到提高和快速发展的一年，在公司领导的指导和同事以及其它部门的支持配合下，最后在经过自己的努力，完成了自己所要完成的各项工作任务，在新的一年来临之迹，我要对过去一年的工作进行一个全面的总结，以便在今年的工作中能够有更明确的目标，尽量克服自己现在所存在的不足，希望能更一步为

自己所在的部门增光，做出自己的贡献。下面是我对去年工作总结。

一、总结：

1. 自身定位：在过去一年，是我进公司的第一年，也是我工作的第一年，刚开始在我对工作竞争和自身都不甚了解的情况下，在领导和同事的指导下，我感觉自己已经慢慢对人与人的竞争和自身定位有了深刻的了解，因为有了自我目标，才能感受到自己的压力有多大！我的目标也不只是完成目前所要做的工作而已，要向其它方面拓展学习。
2. 定下心来，踏踏实实：我学的是计算机专业，我的工作也是计算机方面的，以前有什么优势，但是踏入工作岗位后才发现，自己学的只是一个基础，只是有些方面或许比别人走的快一步，所以一切都要靠自己。自己要定得心下来学习。成功需要耐得住寂寞，不求最快，但求最好。
3. 团队合作：以前在学校或许你可以靠一个取得好成绩，在工作上你必须要有有一个团队，在一个部门之中，团队合作精神显得尤为重要。以前我做有些事都是一意孤行，但现在已经对自己改变了，多听听他人意见，会犯更少错误，会更长见识，所以要学会与同事之间的合作，做事才更有效。
4. 工作情况：在公司一年，对mes大型系统有了个大概了解，对我们所要学习的mes已经可以说差不多都掌握，条码打印机的维修和设置掌握，a4打印机大多数情况可以维护，pda条码枪已掌握，电脑的系统重装和维护已掌握，其它基本设置可以维护，对新出来的程序掌握和了解也比较快。
5. 课外学习：sql该学的已经掌握，c#学习，简单的程序可以编写，但有时还要依靠于网络和朋友，需要进一步加强。但主要还是以网络为主。

二、自身缺点

1. 沟通问题：自己的沟通能力只能算一般，因为对于某些事的阐释还是不怎么好，语言表达能力有点差，希望通过平时的交流和沟通来加强。

2. 心态问题：自己对于做某些事过于着急，一心想急切完成，确反而误时，这个问题一开始就一直出现，现在虽然已经基本克服，但也要列入缺点方面，希望以后时刻注意！

3. 学习问题：对于课外学习这方面，我在编程时感觉困难的时候有时候就不愿去做，现在虽然已经慢慢改进上网搜资料和问问朋友，但有时候还是克服不了自己。