

2023年年终总结后期规划(优质5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

年终总结后期规划篇一

本着省行分开展同业体验活动的通知精神，我荣幸地参与了这次活动，并选择了建行和中行进行体验。

首先我选择宿迁建行营业部办理业务。首先进入营业室，大堂经理很热情的接待了我，询问办理何种业务，该营业室营业大厅内开设了高、低柜营业区、咨询服务区、自助服务区、客户等待休息区和贵宾理财室等区域。告知大堂经理要办理借记卡，大堂经理把我引导至填单台填写开卡申请表，与我行不同的是，表上需求额外填写如：性别、职业、国籍、民族等信息。这样在开户时录入客户信息时省去询问客户时间。我行开卡时只需填写姓名、证件类型、证件号码、地址、金额和联系电话，在新建客户信息时，需询问客户职业等信息，信息录入时间会增多。大堂经理在我填单同时，把我身份证用二代鉴别仪直接识别，并打印核查结果，同时复印身份证。

向我营销推荐信用卡等产品，并且大堂经理向柜员说明我有购买黄金意向，请柜面向我进一步的介绍产品。办理业务结束时，柜员把卡与身份证及业务客户联双手递送给我后微笑起身送别。

办理业务时查看手机发现建行有无线wifi[]询问柜员后知晓每个网点都有免费wifi供客户使用，使用时长两小时，客户可以在等候区上网浏览网页或通过手机银行办理业务等。离开营

业室大堂经理欠身微笑送别。

这次在建行办理业务中，客户填单（表）很详细，并且每份不同业务凭证都有规范打印板式，供客户参考，省去很多询问时间；大堂经理对非正在办理业务客户关注度较高，并能及时识别客户对产品的兴趣点；客户办理业务时，大堂经理与柜员及时详细沟通，以便于柜员进一步的营销产品；网点设有无线wifi，客户可以更好的体验建行手机及其他移动产品的电子银行客户端。

接着我来到中国银行西湖路支行，中行西湖路支行位于宝龙城市广场商业街，商户客户居多，业务较繁忙。进入网点时候，大堂经理会上前迎候，并询问我何种业务。我同样告知办理借记卡，随即把我引领至填单台办卡申请表前，并作简要提示填写注意点。当时网点客户较少，我在等候区等待时，大堂经理主动向我营销中行网上银行及手机银行等业务。办理业务时，柜员办理业务效率很快，办理完卡及网银后柜员即刻通知大堂经理，引导我去网银自助区，网上银行并且为我演示了一遍网银查询余额、转账等业务，我所提及的问题，大堂经理都能详细解释，很容易理解和掌握。

在中行的这次体验很舒心。首先中行工作人员服装大方时尚；大堂经理业务知识面广泛，可以有效的做到对客户的引导和分流，对于客户的识别度很高；大厅内设置了立式点钞机，相对于我行点钞机操作简便，客户接受使用度高；网银自助区，客户可以使用外网，大堂经理可以直接指导客户于外网使用网银充值购物；填单区及柜面都设有老花镜，方便眼睛不便客户填单签字。

通过对建行和中行营业网点的体验，我收获颇丰。几点建议想法如下。

首先，对于网点设施及环境。我行可以在辖区网点增设填单台，不同种凭证填单打印好填写格式，摆放整齐。大厅内工

作人员应经常关注大厅环境及卫生情况，及时处理客户建议投诉等。

其次，在硬件配置上。网点可以配置无线wifi可供客户无线上网浏览网页体验我行便捷的手机银行业务，客户连接时长可做时间限制。在合适位置可以增设便捷式点钞机方便客户清点现钞。

再次，在服务和营销上。网点大堂经理对客户进行识别并提高关注度，尝试在客户正式办理业务之前营销我行产品。如当客户关注我行贵金属展示柜，可以上前进行关注并作产品介绍，进一步获知可以购买欲望和联系方式等信息，并主动和窗口柜员对接，继续对客户营销。柜员在做好服务流程及业务办理效率同时，针对不同客户营销适合客户的产品。

年终总结后期规划篇二

不知不觉间，来到公司已经有3年时间了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这几年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

硫氨段工作自己总结一下。

- 1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。
- 2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。
- 3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫氨工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流

程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极主动的行动起来是这几年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要在工作中，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的

不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

年终总结后期规划篇三

自20xx年3月份入职以来进公司10个月的时间，这是我人生中第一份房产销售工作，因此也没有成熟的经验在公司领导强有力指导和耐心的帮助下，个人在20xx年取得不小的进步。现在将有关20xx年个人工作学习情况总结如下：

为了更快融入这个团队，为以后工作做好铺垫，师傅带领我全面了解公司各项制度和要求，熟悉了项目的基础知识、专业文化。通过了解和熟悉，我为能加入这个团队而感到自豪，同时也感觉到了压力。在今后的的工作中我将已公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，更好更快地完成工作任务。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

在开盘之际，我接待了171组客户，其中看商铺的有51组，看住房的有150组，共办理了18张vip卡，但成交的只有6组。但经历了这次开盘，整个销售过程都慢慢成熟了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

一、学习：其实刚开始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，但在师傅的帮助下，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：刚进公司培训良好的心态时，自己真是觉得没有一点感触。但是经过接待客户和所发生的问题之后，才知道有一颗好的心态可以让你面对很多不同的问题，以什么样的心态做事情，就会有有什么样的回报给你，当你面对过一些事情之后你才会发现有一颗平稳的心、宽容的、积极的心态是很重要的。

三、专业知识技巧：在我们学习专业知识和技巧的培训时，由于我是第一次接触这类知识和建筑知识，每天都不停的背诵和相互演练。为了考核我每天都很努力的去学习，就是希望自己能在考核的时候可以一次通过，还记得自己第一次接电话的时候手忙脚乱的，很容易忘记该问客户什么问题甚至有时候说完话都不知道客户的姓名，随着自己多次的接听和师傅的教导开始慢慢的学习到了接电话的技巧，可以很容易的了解到客户想问的问题。让自己从手慢脚乱，到得心应手。其实在学习这些知识的时候有害怕过，甚至逃避过，但是在师傅和领导不断的考核中让我们慢慢的了解有些东西你失败过才会知道，自己还不足的地方在哪里，才会有改变的机会和进步的机会。

在通过考核后我开始了接待工作和一切老置业顾问都可以做的事情，还记得刚开始接待客户的时候心里很开心可同时也有点害怕，怕自己是否可以了解到客户的需求，在自己不断的摸索和同事提点下慢慢的懂得了如何去发掘出客户的需求，努力的去和每位客户做朋友，因为只有这样客户才会相信你，把自己内心的想法告诉你，但是在与客户交谈的这方面到现在我还一直欠缺，很希望自己能和客户就像和朋友那样的对话。同时我也受到领导的信任让我做每个月的考勤工作，我很开心因为在此之前我看到了周慧和何婕都做过考勤自己也很想去尝试，其实刚来的时候我看到了周慧工作时的态度，说实在的我很想像她一样，当时她好像总是有做不完的事情，营销部每件事情她都会做，而且她从来都不会去抱怨什么，

其实她在做这些事情的时候我一直都在看她是怎么做的，我也希望自己也可以像她一样做很多事情。也就在我们转正没多久的时候周慧就调进了办公室工作，好像我的事情真的多了很多比如（户型图的更换、剪报子、来访客户调查表、）在做这些事情的时候我真的很开心，因为觉得很有意义。可是随着时间的改变和人员的问题让我慢慢的感觉到了做事的压力，在做考勤的时候会要求他们做好自己的本职工作，很多事情都会去督促他们，在请假的时候不可能都会如意，总有调不过来的时候，可是确没有得到他们的谅解。

有时真的觉得很不开心，不想在做下去，可是经过领导的开导，觉得说的很有道理这是让自己磨练的机会，也可以从中学习到很多东西，怎样的去处理人际关系，对销售来讲也是一门学问。在做考勤的时候自己可以把自己督促的很好，虽然有难过的时候、有让人不理解的时候、有让自己哭的时候，在这几个月里我已经很喜欢了这个工作，可是因为最近发生的事情，可能领导也觉得我不再适合这个工作了，说实在的我有提过不想做，可真失去的时候还真有点伤心，虽然不是自己在做考勤了，我一定还是会把事情做到最好！在做这些事情的时候我学到了很多东西。在开盘后慢慢的很多东西都在改变，自己的思想和刚进来的那股学习的冲劲，都在慢慢的变化，其实有时候真的很怀念我们一起演练，一起探讨，一起学习的时候，我们可以因为一个话题探讨一个下午，一个演练几个小时，可以忘记时间的去学习。

20xx年对我来讲是一个很有意义的一年，因为这一年我走进了金都汇在这里我学习了很多东西，遇到到了很多人，觉得自己在这里成长了，改变了、懂得了很多事情，我喜欢这里，把这里当做了第二个家。在这短短十个月里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求还是有一定的距离。今后我将进一步加强学习，踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员。

1、提高自己所有有关房地产的知识

- 2、把明年的市场行情好好掌握
- 3、创造很好销售业绩
- 4、把领导安排下来的工作做到最好

年终总结后期规划篇四

一年来，本人在思想上按党员标准严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各级部门安排的各项任务。为医院微机室尽心尽力，努力工作，主要情况汇报如下：

在工作上，围绕医院微机室的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。本年度主要完成了如下工作：

- 1、帮助软件工程师对本院的医疗系统（护士站、住院门诊收费、仓库、药房）进行测试，多次发现系统中存在的bug，帮助其完善医疗系统以及顺利的完成开发。
- 2、组织培训护士等相关部门对新的医疗系统的操作，通过培训后各科的同志们都能都熟练的操作新的医疗系统，使医院的工作效率有很大的提高。
- 3、及时了解各科室的电脑使用情况，及时跟踪服务器和网络的运行情况，及时对其进行杀毒、更新补丁和维护；及时的对打印机进行维护和修理。
- 4、对新程序进行跟踪和维护发现问题及时的解决，避免因系统故障引起的不必要的错误。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤

恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

今后努力的方向：随着医院不断进步和发展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为医院作出应有的贡献。

年终总结后期规划篇五

开头：___年，我县分公司在省、市公司的正确领导下，在县委、县政府的大力支持及有关部门的通力协作下，按照“以市场运作为原则，开拓进取树形象；以确保收入为目标，与时俱进谋发展”的经营方针自我加压，认真贯彻省公司“四个以”的决策，发扬创新求实、发展进步的工作作风，高标准、严要求地做好了各项工作，各项经营指标取得了突破性的进展。全年共实现总收入___万元，占比上年增收15、25万元，增长13、49%，企业取得了快速发展。现将今年的工作总结如下：

一、强化内部管理，提高企业效益。

1、完善了全员目标责任管理。进一步规范内部管理机制健全激励机制，实施绩效管理。把企业内部经济责任制与目标管理有机结合起来，全面实行量化积分考核奖惩制度。结合实际制定了《__县分公司20__年员工岗位责任制及目标考评方案》，定岗定员，责任到人。实施月度考核，季度末根据考核结果发放当季效益工资，有效激发了员工干好工作的积极性。

2、严控费用支出。加强内部财务管理，严格控制费用开支。一是加强材料成本核算，健全材料领、退料制度，大大提高

了材料的利用率和节约率;二是加强对工程成本的控制,按工程进度核拨款,加强工程监管,加强跟踪问效;三是压缩日常费用开支比例,尽量减少不必要支出。

3、加强安全生产管理。抓好安全教育,树立“安全至上”观念,强调“安全也是效益”。增加安全防护投入,为每个员工办理一份“人身意外伤害保险”。增强自我防范意识,在企业形成“时时讲安全、人人关注安全”的氛围,有效避免了安全责任事故的发生。由于安全管理抓得严,我县分公司全年未出现一起安全责任事故。

二、推出有力举措,大力拓展业务范围。

1、稳步发展基本业务。我县分公司采取有力措施发展网络基本业务,年初顺应市场需要,制定了《__分公司关于租赁店面经营户安装使用有线电视优惠办法》,既大大拓宽了有线电视的业务范围,增加了收视维护费,又从源头上堵住了私拉乱接有线电视信号的违法行为,进一步规范了市场。经过努力,全年共新增城区用户__户,使我县有线电视用户达到了__户,新增用户率达8、9%。

2、重点发展数字电视业务。一是认真进行市场调查,细分市场,并写出了调查报告,有针对性地对不同用户群采取不同的促销手段;二是加大宣传,精心策划。投入宣传经费3000多元,举行现场咨询演示会,印发宣传单,配送邮政广告10000多份,利用有线电视进行广告宣传,并在收视率极高的自办节目《__新闻》前配播“__数字电视欢迎您收看《__新闻》”的广告,收到了良好效果;三是积极发展集团用户。充分利用省公司的有关优惠政策,由分公司领导亲自出面洽谈,争取到了县地税局、国税局、农发行、发改局等单位集体购买数字电视机顶盒,使用户在短时间内迅速增长;四是做好优质服务。树立用户至上的服务理念,在人员少、时间紧、安装任务集中的情况下,分公司员工加班加点,分工协作,为用户做好数字电视机顶盒的安装,耐心解答用户的咨询,以

优质服务赢得了用户，赢得了市场。从元月份正式推出数字电视业务以来，经过卓有成效的工作，仅在春节前夕数字电视用户就突破了200户，全年共发展数字电视用户达__户。

3、宽带互联网业务有了一定发展。我县分公司首先利用公司办公所在的__大楼原有网络进行布线，发展大楼内单位用户__户。然后逐步向大楼周边小区和用户延伸。目前共发展互联网收费用户__户，全年累计实现互联网业务收入__元。此外，还为县政府领导办公室接入了广电互联网，受到县领导的高度评价，同时也较好地宣传了广电增值业务，展示了公司的良好形象。

三、抢抓机遇，实现了网络建设的跨越发展。

1、全面完成了城区光缆网改造任务。我县城城区广电网络升级改造自去年11月开始后，我县分公司精心组织，周密安排，努力克服施工难度大、涉及面广等诸多困难，到今年5月实现了工程的顺利竣工，除预留的_个光节点外，已经开通光节点__个，并为__工业区、火车站、财政、地税以及县行政中心等部分小区和用户联接上了光节点信号。据不完全统计，我县城城区网光缆改造共完成地埋管道开挖埋设_公里，杆路架设__公里，新架墙吊线路_公里，复挂光缆线路_公里，布放管道光缆__公里，布放架空光缆__公里。与此同时，做好了资料整理和工程自检自验工作，并顺利通过了上级组织的验收。

2、完成了全部乡镇光缆联网和收编整合工作，实现了“全县一张网”的目标。一是加快了乡镇联网改造步伐。在省、市公司的正确领导下，我县乡镇联网改造前后二期项目均得以批复，将全县__个乡镇全部纳入了联网范畴。我县分公司抓住机遇，抓紧组织工程施工，截止12月底已完成县至各乡镇光缆联网杆路建设和光缆敷设，以及设备的安装、调试工作。据统计，我县乡镇光缆联网共架设杆路__公里，新架墙吊线路_公里，复挂光缆线路__公里，布放管道光缆__公里，布放

架空光缆___公里，开通乡镇光节点_个。经过扎实有效的工作，较快实现了工程竣工，并在12月初迎来了省市公司组织的验收。二是积极争取县委、县政府的支持，以行政手段推动乡镇联网收编整合的顺利实施。我县分公司根据县政府批转的《___县农村广播电视网络收编整合实施方案》，对乡镇广电网络实行全面整合，并于9月2日以县政府的名义召开了全县乡镇联网收编整合会议。经核定，共整合农村有线电视网络___户，整合协议在10月底已签订完毕，资产及网络的移交工作也已在12月全面完成，实现了“全县一张网”的目标。

四、推行优质服务，确保网络优质安全运行。

1、强化服务意识。一是转变员工观念，反复提倡“用户就是上帝，服务就靠质量”、“人人是效益，个个是形象”、“广电是我家，搞好靠大家”等观念；二是设立了服务监督栏，让每位员工面对群众，接受监督；三是在电视台公开服务承诺，推行办事限时制、首问责任制；四是上班时间工作人员一律挂牌上岗，热情接待每位来访者，接听好每一个电话，从细节做起，不断塑造广电人美好形象。

2、加强网络维护。一是建立部门分工合作机制，保持部门间的联系与沟通，使各部门既分工又合作，密切配合，及时处理各种网络故障，全年共上门为用户维护检修3582人次；二是完成了___段光缆线路的正常巡查、维护以及敏感时期的光缆线路巡护任务，有效确保了广播电视信号的畅通，未发生任何责任事故；三是加强了sdh设备及机房前端设备的检修、维护，消除机房用电安全隐患1起，确保了设备安全平稳运转。

3、做好了三线安全整治工作。分公司认真传达贯彻上级整治精神，并成立了由分管副总经理任组长，各部门负责人为成员的专项整治领导小组，统筹安排，责任到人。在整治工作中区别不同情况分项进行。首先，对城区范围内有线电视与电力、电信线路的交越以及电力、电信搭挂、交越我分公司

线路的情况进行了调查统计。然后，根据统计情况，对安全隐患较大、易发生事故线路按照整治的要求先期进行了整治；对隐患较小、不易发生事故的线路作出统一安排，逐步整治；对情况特殊、暂时无法整改的线路与产权单位签定了协议。到目前为止，县城__工业大道、等路段线路已整改完毕。

五、强化人本管理，提高企业的凝聚力。

员工的积极性和创造性是完成各项工作任务的根本保证。我们一直坚持“以人为本”的管理理念，收到了较好的效果。

1、进一步理顺了工资分配关系。结合省公司有关工资分配的文件精神，制定分公司员工工资分配办法，执行企业工资标准。按照报酬与效益挂钩、与职责挂钩、与贡献挂钩的原则，增加了外线人员和技术人员的补助，增强了一线人员的工作责任心和敬业精神。

2、扎实开展学习培训工作。一是在年初制定学习、考试制度。要求每个干部职工做好读书笔记，全年达2万字以上；同时，每季度进行1次政治、业务知识考试，聘请县委党校老师进行监考和阅卷，考试成绩与考评工资挂钩，考试成绩公布后严格奖惩。通过每月集中学习，平时分散自学，季度考试的方法，着力提高员工思想政治素质和业务技能水平；二是开展了“三项学习教育”活动，大力倡导良好的职业道德风尚；三是开展学好“两本书”活动。在省公司发出“向全体员工推荐两本书”的倡议后，我县分公司立即联系购买好《没有任何借口》和《细节决定成败》书籍，做到员工人手一册。随后，召开分公司全体员工大会，进行专题学习和动员，制定了专题学习计划，要求大家提高认识，认真研读，做好笔记，得到员工积极响应。四是积极选派技术人员参加省、市公司举办的各类学习培训活动，全年培训人员16人次。通过学习培训，有效推动了员工素质的提高，增强了企业的凝聚力和向心力。

3、抓好了企业文化建设。企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是员工共同的价值观，共同的行为准则。为此，我县分公司把企业文化建设作为企业发展的重中之重来抓，不断增强员工对企业的归属感、自信心和自豪感。首先，做好员工的管理工作和思想工作，时刻关心每位员工的思想动态和精神状态，尊重人的本质，积极为员工自我教育、自我塑造、自我发展创造条件，以民主平等的态度进行对话交流，多点关心，多点人情味，在分公司内部营造了一种和谐、宽松的工作环境。其次，加强宣传力度，制作了“广电精神”、“广电网络企业精神”等牌匾，使员工增强对__广电网络企业品牌、企业标识、企业理念、企业精神的理解和认同。第三，积极组织员工撰写论文，参加征文活动，向省、市刊物投稿。分公司总经理__撰写的《理顺市县级分公司的人事关系是加快我省广电网络发展的当务之急》一文在省公司举办的征文活动中被评为三等奖，另还有一篇文章获鼓励奖；分公司行政财务部经理撰写的《如何加强县级广电队伍建设》一文在(本文权属本站所有，更多文章请[登陆查看](#))《声屏世界》杂志发表。此外，信息上报工作也有很好成绩。今年共在省公司主办的《__广播电视网络工作简报》上刊发信息21篇，列全省各分公司第一。

回顾20__年的工作，我县分公司取得了可喜的成就和效益，使企业获得了跨越式发展，但在经营过程中也存在着一些问题，如县城分配网改造任务繁重；乡镇联网后，原有网络质量低下，导致管理维护、收费难度加大；机房还未改建，以及机制尚需理顺和完善；工程技术人员业务水平有待进一步提高；队伍建设有待进一步加强等等，这都有待于在今后的工作中加以解决。20__年，我县分公司将把管理摆在最突出位置，进一步规范运营，以实现“网络做大，事业做强，效益提高”的目标。