

油田机关年终工作总结汇报(大全8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

油田机关年终工作总结汇报篇一

化工工作对于一个地区的经济建设有很重要的作用，但是也会产生一系列的问题，需要我们认真总结。

一、主要工作内容与成果：

（一）安全环保工作总体上向前推进。

乙炔工段虽然出了不少的事情，但是回过头来看，总体上安全环保工作还是向前推进的，也是有成绩的。

1、各项检修前的安全防护措施落实比较到位。

无论是4月份的大修，还是10月份的中修，我工段都能按照公司的各项安全规程严格办事，切实做好检修前的安全防护工作，尤其是现场动火项目，能够做到置换不留死角；隔离切实有效；监护认真负责；措施科学得当；操作正确规范。如后来对渣浆分离器的清理，完全是细致入微，监测到位，确保本质上的安全。

2、关键点的维护与巡检较及时，为安全保驾护航。

之前因我工段渣浆输送泵的泄漏等故障造成的停车时有发生，而后来在工段与专工们齐心协力的努力下，采取了一系列的

措施，使许多薄弱环节与关键点不再薄弱，为安全生产与环保工作保驾护航。对我工段渣浆输送管线的巡检，为发现隐患，确保安全与环保做出了很大的贡献。

3、电石卸车与料仓管理一丝不苟。

20xx年是一个多雨多雪的年份，这给我们电石卸车与料仓管理带来一定的压力，尽管如此，我工段高度重视，在分厂领导的指导下，遇雨雪天气，保证电石库有一个工段长在现场监护，对来车认真细致地检查，把遇湿的电石分捡出来另行处理，确保电石堆的安全。对各电石料仓的取样分析缩短到每小时一次，加强与调度的联系，适时地开大氮气流量。对各皮带栈桥的巡检也是一丝不苟，发现有漏雨现象及时做临时处理，确保皮带电石的干燥。通过类似的一些措施，保证了电石原料这一块的安全。

4、逐步完善了安全与环保的各类台帐。

随着公司精细化管理的步伐，对各类记录与台帐的要求与管理更为严格与正规，这就要求我们一线管理水平也要随之跟上来。xx年我工段在分厂的指导下，对各类安全与环保台帐进行了更深一步地规范与建立，如《日常安全隐患的排查》、《应急演练的记录》、《特种设备的日常维护记录》等，都按公司的要求做了相对应的调整与统一，为日常安全工作提供了一个更好的依据。

5、事故预想、周一安全活动、应急演练活动等工作都有提高。

关于安全工作、或者涉及到日常安全例行工作的每一项任务，我工段都能够保质保量的完成。《事故预想》认真细致，题目有问有答有评，并具有针对性、实用性，尤其是具有争议性的问题，大家讨论热烈，在专工的指导下，最终有一个统一的认识，达到了预想的目的。周一安全活动形式多样，大家各抒几见，仁者见仁，智者见智，能够结合自己的岗位谈

出自己的感想，气氛良好，发言积极，讨论热烈，效果比较好。应急演练活动我工段更具有特色，用调度埋雷的形式，把题目写到原来设想的事故点上，让大家去巡检，具有开创性地进步，同时也得到安全部领导的认可。

6、安全生产月活动、春安安全检查、秋安安全检查、隐患排查等活动组织有序，成果明显。

在每年的公司组织的安全生产月等活动中，我工段都能积极配合，全力以赴，努力干好每一件事情。尤其是春秋两季的安全大检查工作中，我工段都能够按公司的要求开展好各项工作，从思想上高度重视，查隐患、治隐患，确保安全、平稳、高效生产。

（二）经济活动分析与节能降耗工作成果显著。

1、把节能降耗与修旧利废工作发扬广大。

在本年度，我工段在节能降耗与修旧利废方面可以说是成绩显著。工段组织清洗了旧除尘布袋500多条；自行修理dn100的闸阀6个；清理水洗塔旧填料9立方米；清理疏通了发生器锥底冲洗水dn50的球阀多个，为修旧利废写下了浓重的一笔。

2、工段级的经济活动分析会已迈向轨道。

本年度我工段在分厂领导的指导下，逐步展开了工段级的经济活动分析会。首先工段把日常的各项工工作列成表格的形式，甚至是问答题的形式，让班组去回答，指导他们怎样展开经济活动分析。然后再把比较规范的文章给大家做为模板，让大家学着去分析，最后写出了结合自己班组实际的分析文章，既有统一性，又有针对性，达到了经济分析的目的。同时我们也要求他们班与班之间做一个横比，不同时期之间做一个纵比，更有说服力，更有比较力，更能说明问题，效果比较好。

3、一次水的节约与考评已到极致。

在本年度我工段对一次水的节约可以说是到了极致，无论是专工，还是工段或者是员工大家都对一次水的使用非常地节约，工段上出台了较为严厉的考评制度来促进大家对一次用量的节约。在安全生产的前题的下，努力节约一次水，为节能降耗工作节约哪怕是一滴水。

4、电石扣灰工作与电石粉尘回收工作小有成就。

“不算不知道，一算吓一跳”，说这个话我觉得特有成就感。因为本年度，我工段在电石卸车入库时共扣电石灰份合计有100多吨，折合人民币约30多万元，这的确不是一个小数字。虽然我们经受了一些压力与困难，但是能为公司挽回这么多的损失，我们觉的很骄傲，受点委屈也是值得。另外在电石粉尘回收上，我们也是尽最大的努力，消除一些不利因素，把这项工作做好，争取多上一些灰，共计上灰6000多袋，折标电石8吨多，折合人民币近3万元，可以说是小有成就。

（三）工艺质量管理迈向一个新台阶。

1、百日安全劳动竞赛如火如荼。

自从公司9月份组织开展的“百日安全劳动竞赛”以来，我工段就组织员工召开了动员会，并以此为契机推进工段工艺质量管理的步伐。各班之间竞争激烈，你追我赶，努力提高自己的操作技能，工作热情空前的高涨，积极性也普遍地得到调动，使我工段的各个工艺控制点合格率得到普遍的上升，尤其是次钠配置合格率与乙炔合格率双双创下100%的合格率。

2、小指标考核循序渐进。

随着公司质量管理的提升，对各个主要工艺控制点都进行了考核，我乙炔工段的发生器的温度合格率也在其中考核的范

畴。而我工段的发生器的温度影响因素较多，加上先天的设计缺陷，导致我们这一块其实就是一个软肋。

对面这些困难，我们在专工的指导下，积极地想办法、找出路，最后与技术部协商，我工段每月把一些客观因素造成的发生器低温进行了一个统计，然后由技术部进行统一核实排除，这样虽然工作量很大，但是有利于公平公正与分厂的总体考评成绩；另外，我们通过工段上的一些考评，要求主控加强操作与监控，与发生岗位紧密配合，努力克服一些人为的因素造成的低温，使小指标考核有所进步。

油田机关年终工作总结汇报篇二

20__年即将结束。回顾20__年的工作，既有丰硕的喜悦，也有汗水。过去一年的工作总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务

(1)20__年，我会自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，我会边做边学，不断掌握积累经验的方法。本人注重以工作任务为牵引，依靠工作岗位学习提高，通过观察、探索、数据咨询、实践锻炼，快速完成任务。另一方面，问书，问同事，不断丰富知识和技能。在各级领导和同事的帮助和指导下，我们不断进步，逐步摸清了工作的基本情况，找到了突破口，抓住了工作的重点和难点。

(2)20__年项目维修主要包括：卫生间后墙瓷砖，吊顶维修，两个宿舍走廊护栏和宿舍阳台护栏维修，各种尺寸的千修！

二、重视自身工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制

(1)20__年上_，公司制定了完善的规章制度和考勤制

度。20__年下_， 行政部组织召开了20__年工作安排会议。年底进行工作目标绩效评价，评价结果纳入各部门经理年终绩效。在工作目标的实施过程中，宿舍管理完善了工作制度，有效促进了管理水平的整体提高。

(二)清洁工不定期检查的

(4)加强组织领导，认真落实消防工作责任制。为了全面贯彻“预防为主，防消结合”的方针，公司建立了在上级领导下的消防安全检查制度，促进了各项消防工作的有效开展。

三、主要经验和收获

在过去一年的安全工作中，一些工作已经完成，并取得了一定的成绩。综上所述，有以下经验和收获：

(一)只有定位自己，努力熟悉基础业务，才能更好地适应工作。

(2)积极融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持良好的工作状态。

(3)只有坚持原则，执行制度，认真清点，才能完成好物资的采购和接收。

(4)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能做好工作。

(e)加强与员工的沟通，与员工良好沟通，解决工作中的情感问题，与员工交流思想。

四，加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一)开展日常检查。将安全教育作为重点检查内容之一。冬季，公司对电线和宿舍区进行消防安全检查。

(2) 经过这么紧张有序的一年，感觉自己的工作技能上了一个新台阶。我对每一项工作都有明确的计划和步骤，有行动的方向，有工作的目标，心中有真正的底！基本上我们忙而不乱，紧而不散，事事井井有条，条理清晰，从根本上摆脱了只是埋头苦干，不懂得总结经验的现象。就这样，我从无限忙碌中走进了这一年，从无限安逸中走出了这一年。除此之外，在工作的同时，我也明白了与人打交道的道理，以及拥有一个良好的心态、对工作的热情和与之相比的责任感是多么重要。

(3) 总结：在这一年的工作中，接触到了很多新的东西，出现了很多新的问题，学到了很多新的知识和经验，提高和进一步提高了我的思想认识和工作能力。在日常工作中，我总是要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，努力提高职业素质和道德素质。

五，听取员工意见

定期召开工作会议，听取以下员工意见，敢于推荐人才，总结工作成绩和问题，及时采取对策！

六。不足

总的来说，仍然存在一些亟待解决的不足和问题，主要表现在以下几个方面：

1、不够学新东西，经常凭经验做事，用以前的工作套路处理问题，说明在工作中大胆创新是不够的。

2。这个部门有一些员工，自尊心很强，在工作中各行其是，做自己的事，公然违抗公司的制度，挑拨同事间的是非，嘲讽挖苦。这些条件不利于同事之间的团结，要从思想上教育或惩罚他们，为企业创造良好的工作环境和形象。

3。虽然我们做了很多工作，加固门窗，与公司 and 员工一起宣传，提高自我防范意识，但这仍然不能解决根本问题，后来引起了上级领导的重视。现在工业园区安装了高清视频监控系系统，可以更好地防止盗窃。

七、下一步

针对20__年工作中的不足，为了做好新的一年工作，要突出以下几个方面：

(1) 积极与员工协调，进一步理顺关系；

(2) 加强管理知识的学习和提高，创新工作方法，提高工作效率；

(三) 加强基础工作建设，加强管理创新实践，促进管理水平的提高。

在今后的工作中，要不断创新，及时与员工沟通，向员工宣传公司管理的相关规定，提高员工的安全意识，严格要求自己的安全管理，为公司员工树立榜样。在明年的工作中，我会继续努力，向领导汇报工作中的想法和感受，及时纠正和弥补自己的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，合作才能成功，推动我们的工作向前发展！我相信：在上级的正确领导下，__会有更好的明天！

油田机关年终工作总结汇报篇三

我自从进入公司电焊工行业后，始终是兢兢业业、任劳任怨地工作在这个平凡的岗位上，不多言，不多事，服从分配、勤奋好学，掌握了一手过硬的焊接技术，并且熟悉了钢结构生产加工的通常钣金工艺和技能，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现已成为公司的技术骨干和操作能手。现将我的工作

情况作如下汇报：

首先在思想政治方面，本人积极响应国家学习“三个代表”重要思想理论政策，认真贯彻党的基本路线，方针和政策，执行国家和本公司各项管理条例和管理制度，抽空时间从报刊、杂志、书籍、互联网及电视节目中学习马克思列宁主义、*思想、*理论等重要思想，努力提高自己的政治素养，以便能更好的为公司及部门工作服务。

其次在工作方面，有句熟话说“做一行就要爱一行”，我本着这种想法全身心的投入到电焊工工作中，为了搞好工作，提高自己的专业水平，我虚心向公司领导及从事此行业的前辈学习，采取他们的长处补己之短，然后自己摸索钻研实践，逐步熟悉领会电焊的基本要领，明确了工作的程序、方向，不断提高工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。而且工作中我态度端正，坚守岗位，认真负责，完成自己任务的同时还能协助其他同事完成任务，热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，工作质量优秀，效率高，为公司及部门工作做出了应有的贡献，多次获得公司领导和同事的好评及被评为公司的先进工作者。

最后总结多年来的工作，成绩和进步有目共睹，但仍然有需要改进的地方，比如施工中材料的放置安排不足，往往是这个事情完了后到处找需要的材料进行下个工作，因此端误了很多工作时间。为此我专门花时间培养自己的细心程度，已经取得一定效果，相信不久后这个毛病就能改掉。

展望未来，在今后的的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种电焊相关知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，使管理科学化，操作规范化，施工机械化。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、积极推广和应用“新科学，新技术，新工艺，新材料”。

油田机关年终工作总结汇报篇四

20xx年弹指间已过x年。总结我这x年来的工作，只能说是忙碌而充实。x年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下：

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)强化自制力。

(二)加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作!

油田机关年终工作总结汇报篇五

岁月如梭，在忙忙碌碌中__年即将悄然离去，我来到__公司也已经__了，__中我担任制造部装配线的班长一职，随着部门的不断扩大，不断成长，做为拉线的排头兵我的感触非常深刻!我感觉有必要对自己的工作做以下总结。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__年的工作做到更好。下面我把__年来的得与失简要的做一下总结!

一、取得的成绩

1、人员：

2、质量：

质量是企业发展之根本，在质量方面是容不得丝毫马虎的，通过几个月的努力我深刻的认识到了质量的重要性，时刻把质量放在首位，加强了员工的质量意识，对问题教多的工位进行分析重点培训，提高了员工的自互检能力，（其中11月份自互检不良项为0项）每天向拉线人员讲解产品知识，并要求他们严格按照作业指导书操作！每天对拉线加强巡检力度！

3、产量：

6月8号装配八线成立，在所有员工都是新手的的情况下，工艺员和我经过两天一遍一遍的指导使员工能很快、的学会实际操作，并且在正式生产中能够迅速的做出产量！在工作中我学会了怎么去计划，怎么安排，使拉线的平均效率保持在100%以上！每天都能够完成指标甚至超产！但还是有很多地方没有计划！

4、物料消耗：

在物料消耗方面，我有了更深的理解从事企业首先要有节俭的精神，这便是根。经营管理讲究成本，不节俭，物料就会浪费。秉承着公司的理念我们严格按照公司的制度操作，首先每天下班前坚持日清日盘，每天能够很清楚的知道拉线物料的在线量，其次对每个工位的员工培训正确的操作手法，讲解物料的重要性，让没个员工养成自主管理意识！这基本上控制了拉线的人为报废的问题发生！

二、存在的不足

2、管理，尤其在人员管理方面没能很好的按照公司的规章制度来严格要求员工，认为只要保质保量的做好生产任务其它

可以放宽松，导致拉线员工上班期间走动比较频繁，上班说话聊天的问题时有发生。班组没有凝聚力，没有合作精神!每个月会有人员字离辞工的现象，这些都属于管理不当所造成的!

3、执行率，在着方面我做的不是很到位，没有及时的按照规章制度做事，比如要求日清日盘，在十月份共有5次未盘点的现象，两次未及时交报表，且在平时的工作中对于领导临时下达的任务总是推三阻四也充分证明了我在执行率放面需要提高。

总之回想自己这_多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。也犯过错，做错过事情，但，在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得我的工作及时顺利进行。最重要的是学到了很多管理方面的知识。通过一段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望，受益匪浅。

总结__年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向领导和各位同事学习，__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、在明年的工作中，要提升自己的管理能力，没有规矩不成方圆，在完成产量保证质量同、时，也要加强管理，严格按照规章制度要求员工，建立一个具有凝聚力，有杀伤力和谐的班集、体!、目标将人员流失率控制在1%以内。并且在明年的工作我着力于为公司多培养几个有、上进心、有责任心的班组长，为部门奉献力量!

2、提高自己的细心程度，多巡拉，及时发现问题，杜绝批量性问题的发生，使问提扼杀在摇篮里，、目标月pq2合格率保

持在99%以上，0事故、，3张质量违规，杜绝过程失误、，自互检不良项控制在5项以内!一检合格率达到95%以上!(由于__年里物料异常较多严重影响质量与产量，在__年公司能否加强物料方面的控制)

3、在执行率方面有待提高，对各方面所要求的事及时去做，对上级安排下来的事尽自己最大的能力去完成!今天的事绝不拖到明天，做到今日事今日必!

4、做事情要从三方面考虑：事情的辩证性、有序性、全面性。这九个字着实让我懂得了做事情的时候一定要考虑到前后，怎么才能更合理的安排时间提高做事效率、，拉线平均效率要达到100%以上，发现问题善于分析总结，及时组织人员解决来保证人均效率，保质保量完成生产任务!(由于彩色系列订单比较散，打印机速度较慢，为了提高效率我建议在不影响出货的情况下能否将颜色集中在一起下单，并且改进打印机)

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，建立一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

总之，我将更加努力做好自己份内的事情，与同事之间更好的协作，没有最好只有更好。相信在各位领导的带领下，在给力的__年我们个人的潜力更好的挖掘，能力得到更好的提升和锻炼，__会越来越强大，相信公司也一定会走得更远，开拓不同的领域，市场占有率逐步高升。

让，我们一起迎接，一起挑战新的一年。明天会更好……

油田机关年终工作总结汇报篇六

依稀记得是20xx年2月份年终聚会的时候融入我陕西广汇担保有限公司这个大集体。那天晚上看到了很多以前从未接触到的快乐及氛围，也在我心头也留下了很深的念想。

很多时候人们都在不经意间错过了时间，就像我们每天的生活起居，无形中学会了很多很多。从起初的懵懂到现在的游刃有余，经历过很多坎坷，也是在这一次次碰壁中逐渐生辉，淡淡成长。一年过去了，虽没有什么大得成就，也算来得深刻，在此，我对一年以来的工作做以总结：

包括向客户通知还款计划书已到；通知客户私家车行驶证、保单、税本、车牌等已经到我公司，需及时带走；通知客户保险到期，是否按时续保；通知逾期客户未按时还款，是否忘记还是蓄意拒还，并且随时做好记录，以第一时间做出应对，严防风险的发生。在通话中，不能意气用事，情绪跌宕，应始终以平常心应对，客户至上，灵活应对各种客户，切勿与发生争执。

从第一次的盲目前行而且每次外出必须查西安地图，到现在的准备东西直接出公司，中间也有不少磕绊。回想起来，也吃了不少苦头，当然也尝了不少甜头。提车：也就是公司垫款一部分，客户交一部分款，从4s店把车提走。我们所做的不仅是交款，更是要灵活回答客户的问题，引导客户如何如何做，如何如何配合我们工作进行且方便客户。提车需要注意很多，比如避免4s店销售正面深入接触，因为很多4s店比较避讳外围担保公司，可能会有意妨碍我们工作正常进行。再就是临时突发问题，客户与销售的争执、对车辆的意见、对费用的追问等等，我们都应第一时间圆滑应对，避免问题出现。

做汽车分期，肯定是贷银行的钱，所以第一受益人必须批改为银行的名称。去保险公司分店做批改，批改受益人。此种

情况只发生在自己买保险的客户身上，也就是4s店强制型买保险或者客户自愿自己买保险。保险公司不同，或者经办人不同，光一家保险公司就有不下4个营销点，必须要提前规划好目的地，以免跑冤枉路。针对外地保险客户，如若不能第一时间送至公司，需要网络传送或传真，而后在相对应保险公司想办法盖章。

银行抽公证，分编好之后我送到区公证处。公证处做好之后我再拿到银行。在送取中，一定要保管好所行资料，并且在银行加急的客户公证中，需要抓紧第一时间送至银行。

变更贷款卡、变更营业执照、基本户一般户开户、基本户一般户销户每一环节虽然只有四、五个字。可是这每一项目，几个字足足够一个新手跑上三、四次。在这些业务办理中，每次外出基本上都需要带公章、财务章、营业执照正本副本、组织机构代码证正本副本、国税证等一系列公司的重要文件。按照常理来说这沉重如千斤，做事一定要严谨认真，不能出现过任何纰漏。

我们之所以称担保公司，就是给客户做担保，为银行降低风险。当然，如果客户不按时还款的话，这些任务也当然由我们优先处理。催收较简单，只是根据银行出的逾期单对客户进行提示，必要情况时亦可变化语气，已达到更好的催款效果。在催收过程中，我着实学习到了很多东西，如何与人更好的洽谈，如何恰到其处的点到为止以及如何更好的跟一个人沟通。

清收，是个很沉重的话题，也就是上门收账。这个可没有黑收账那么严重。我们合法公正，只会针对恶意欠款或者制造虚假文件来欺瞒银行审批的客户车贷行业年终工作总结车贷行业年终工作总结。清收很难，也许你根本找不到地方，也许找到了地方也根本找不到人，也许找到人了你也根本收不到账。很多人都很强势，之所以没有还款肯定是钱不多，你再从他手里要出来那其实很难。所以我们要讲究方法，讲究

谋略，讲究处理。可能会在一个地方守上一整天或者一整晚，可能很多人赶你走，围殴不是不可能发生，我们会合理、合法、公证的去。也可能会强势、有魄力、有气势的去。目的很简单，我们是银行的，我们来清收。

这一年里，我学到了以前根本学不到的知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的外勤上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人伤愁，有多少次在压力中磨牙坚持；可是第二天又早早的打起精神，认真投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。把工作当成是一种生活。

就这样，这么一年过去了，如今的我已经变的相当老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决。在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了汽车信贷给我带来的乐趣。

第一、要善于寻找业务市场机会。寻找业务市场机会会有很多种方法，而最终只会有一种方法最有效，就是要去市场不停的跑、去市场不停的转，总有机会等着有准备的人。

第二、业务员绝对是勤快人做的业务，如果你很懒，不喜欢挑战自我，那你最好别选择业务员，业务是很锻炼人，却也是最辛苦的活，风光是汗水堆积出来的。

第三、谈判需要技巧，见不同的人说不同的话。每个4s店，每一个销售顾问都不是完全相同的，所以要采用不同的方法，使用正确的谈判方式。

第四、要主动，业务是自己学好机会，不是坐等市场机会。你必须主动出击，主动找客户，去满大街的找，满市场的挑，

总有客户等你去发现，总有机会让你去表现。

作为一个业务外勤人员，最基本的是要了解自己的流程车贷行业。业务员应该清楚我们公司主要流程和分先管控，了解并熟知业务、费用政策，是推荐我公司担保的保证。客户选择我们来做分期要考虑多方面的因素，而价位和服务是企业主关注的重要因素之一。相信自己公司的熟练度是业务员的必要条件，这份信心会传给你的客户，如果你对自己的公司没有信心，你的能力没有信心，你的客户对它自然也不会有信心。客户与其说是因为你说话的逻辑水平高而被说服，倒不如说他是被你深刻的信心所说服的。

1、推荐公司。这是拜访客户的主要任务。

2、售后承诺。没有维护的公司是昙花一现。业务人员要处理好汽车手续运作中问题，解决客户之间的矛盾，理顺渠道间的关系，确保车管所的稳定。

3、建设客情。业务人员要在客户心中建立自己个人的品牌形象。这有助于你能赢得客户对你工作的配合和支持。

4、信息收集。业务人员要随时了解市场情况，监控市场动态。

5、指导客户。业务人员分为两种类型：一是只会向客户要单子的人，二是给客户出主意的人。前一类型的销售人员获得单子的道路将会很漫长，后一种类型的销售人员赢得了客户的尊敬。

在进行拜访之前，准备工作和计划工作，绝不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好自信心，开场白，该问的问题，该说的话以及可能的回答。事前的充分准备与现场的灵感所综合出来的力量，往往很容易瓦解客户抵抗心理而获得成功。

最优秀的业务员是那些态度最好，商品知识最丰富，服务最

周到的业务员。所以业务员在熟悉业务的前提下, 必须还要多读些有关经济, 各行业方面的书籍, 杂志, 尤其必须每天阅读报纸, 了解国家, 社会信息, 新闻大事, 拜访客户时, 这往往是最好的话题, 且不致孤陋寡闻, 见识浅薄。记得有一次我去拜访客户的时候, 很少谈及汽车性能, 却谈了好多品茶、品酒的内容。

业务是要一个团队共同努力, 一起拼搏才能创造辉煌业绩的。仅仅靠业务员的努力是远远不够的, 还需要公司售后部支持, 内勤的保驾护航.....

第一、很多企业主反映售后服务不及时。这令车主们很失望和气愤, 以致有些车主对我们公司完全失去信心。这是我们需要改善的问题。

第二、他们购买了汽车, 出险之后, 银行不能及时开委托书, 这是客户无法及时办好理赔车贷行业年终工作总结工作总结。这就是我们系统化服务没有到位, 售后服务要完善。

第三、一些企业主认为我们的担保费用和其他费用太高, 其实汽车信贷这东西, 都是因人而异, 我们业务也是根据情况出单子算费用, 所以我们销售员要给他们灌输我们的管理思路, 并改变他们的观念。

第四、市场上竞争对手的航标的价位太低, 服务不好, 我们要随时了解竞争对手的动态, 掌握他们促销手段和促销策略。

在工作的同时, 我也在考虑如何改进工作, 通过不断的观察和思考, 我想到了几点建议:

首先, 作为业务人员要勤, 要热情, 要懂得坚持。勤快的人总是会得到更多的回报的, 作为业务人员更是如此, 只有勤跑勤联系, 才会更好地建立客情, 有利于日常工作。销售人员要热情, 无论是对待谁, 人们都很难拒绝一个对他笑脸相迎的人, 伸手

不打笑脸人。当然,业务人员会经常遭到拒绝,然而只要坚持住,最终是会成功的。

其次,我们的服务种类多,业务员对所有系统化服务很难全部掌握,业务员必须随身携带其他手续办理的相关资料。在与客户洽谈,尤其是在承诺上,会更加形象生动,有利于谈判的成功。

此外,由于我们产品利润空间大,有些人随意出费用单

从规范业务的角度看,规范报价,规定最低销售价,减少恶性竞争报价,这样利润就会增加,对销售有很大的帮助。

以前,就那样从学校出来了;现在,我工作的.很快乐,留给我的是更多思考。在汽车信贷的路上,我一路走来,还很弱小,许多的知识和经验,我还没有像我十几岁的人掌握的多。当然,在以后的路上,我会一直努力,更勤快的跑业务,争取早点出更大更多的业绩。提升自己的综合能力。

油田机关年终工作总结汇报篇七

然即将离开,但他们为全村稳定发展、促进和谐、服务群众等方面起到的带头人、领路人、解忧人、贴心人的作用都深深留在了干部群众心中。

工作组初来乍到,情况不清,工作、生活条件差,但是大家不动摇、不气馁,把自己看作是一名普通的村民,把驻地当作自己的家,坚持务实的工作作风,不走过场,不做表面文章,干真事,干实事,干成事。工作组深入全村到大山深处的农户,调查摸底做到村不漏户,户不漏人,访贫问计。狼牙口村、古道村、焦树庄村三个村的附庄均有十多个,居住特别分散,道路崎岖难行,但工作组不辞辛劳,仅仅用了不到一个月时间,就基本摸清了驻村群众的所思、所想、所盼。他们这种扎实敬业的工作精神使广大干部群众钦佩的同时,

也深受感动，决心以工作组为榜样，真抓实干的做好全村各项工作。

驻村工作组与村两委班子团结协作，工作上默契配合为各村的发展提供了坚强的组织保障。驻村工作组在上级扶贫政策和全乡产业的基础上，深入调研论证，为帮助村委健全完善各项规章制度、明确发展思路，制定了村庄规划、环境整治方案、产业发展计划、综合帮扶方案等。这些方案将指导各村今后的发展。

驻村工作组克服资金缺乏的困难，多方跑动，积极联系，多方筹措，为各村解决行路、饮水、通讯、垃圾处理等困难。

桦木沟村工作队通过积极跑动，为该村争取扶贫项目，新建养羊场一座，筹集资金5余万元帮助该村发展养羊产业。

谢台村工作队发挥自身优势，邀请国家水力资源部专家为该村进行水源勘探，并协调资金30余万元计划打机井一眼，目前已经勘探水源9处，制定方案四套，动工后将解决该村多年来吃水难的问题。

古道村工作队积极跑动县环保局、财政局等单位，为该村争取资金5万元用于粉刷学校、卫生院，并对两委办公室院落进行了硬化，有效改善了该村办公面貌。

焦树庄村工作队筹集资金8000余元为该村安装了5个喇叭，2个扩音器。联系下辖单位为该村贫困小学生捐献书包、纸笔等学习用品，价值20xx余元。

五个项目村道路硬化工作均已竣工，硬化面积达到1.5万平米，其中桦木沟村、古道村、狼牙口村村内主街道硬化已达到80%以上，道路厚度达到平均15厘米，路面平整宽阔，昔日的羊肠小道变成了宽敞的大道，彻底改变了以往晴天一身土，雨天一身泥的景象。

XXXX乡自古民风淳朴，乡邻和睦。为使这一优良传统得到发扬和继承，进一步深化新农村建设的内涵，工作队围绕“促进生产发展、提升生活水平、保持村容整洁、引领乡风文明”四个方面的宗旨，将乡风文明的实质内涵通过各种方式向分，广泛宣传。如7月23日，谢台村、焦树庄村驻村工作组为帮扶村请来保定市艺术团举行了主题为“坚持科学发展、建设美好家园”的精彩文艺演出。还多次组织村干部为广大群众播放公益电影等等，在娱乐的同时，使村民受到教育。规范村民语言行为，提高了村民道德水平。狼牙口村、桦木沟村、古道村驻村工作组为村民请来林业局、畜牧局等专家为村民讲解传授种植、养殖等技术。组织村两委成员及有关人员到外地参观，从而使村干部解放了思想、开阔了视野，为村里发展提供了智力和技术保障。

当驻村工作组了解到村里还有很多贫困户和空巢老人、留守儿童的家庭时，他们多方联系，甚至自掏腰包，为他们送去了衣物、食用油等群众所用物品。七一前，桦木沟村工作组联系河北金融学院为该村困难群众捐献衣服200余件，并筹集资金5000元看望了该村多名老党员。焦树庄村筹集资金6000元慰问了村内老党员及困难群众。

通过送温暖活动，进一步融洽了党群、干群关系，工作组在受到广大村民的称赞同时，也使广大群众感受到了党和政府的温暖。

油田机关年终工作总结汇报篇八

自加盟民安保险公司以来，一直从事业管部承保工作。以以往的工作经历，清楚的知道这个岗位严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。公司在承保面对业务量的迅速增长，承保过程中遇到的问题也与日俱增，我一直秉承着认真钻研，仔细调研，努力做到：不放走一个优质客户，不放进一笔不良

业务，推动公司合规经营，降低风险努力做到规范化、专业化、标准化。

每天摆在我面前的总是那看似平平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入。但我的每一笔录入，每一次出单，都是和公司上半年完成全年任务的1270万密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，才能把风险拒之门外。

20xx年已经过去□20xx年就要迎来，虽然这份开单员的工作在很多人眼里不值一提，但是其实这之中有很多的方法论或者是道理可以复制到别的东西或者事情上，所以我为我自己是一名开单员而感到自豪，感谢领导的栽培，在新的一年里我一定不负众望！