

2023年十佳巾帼建功标兵 巾帼标兵先进事迹材料(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

十佳巾帼建功标兵篇一

xxx女，41岁，1995年毕业于广西医学院临床医学系，主治医师，中共党员，现任xx医院内科主任。xxx从医17年来，爱岗敬业、积极进取，用自己的爱心、智慧、汗水和无私奉献的精神，为无数病人解除了病痛，挽救了生命，赢得了领导、同事和患者的尊敬和爱戴。她遵纪守法，模范执行计划生育政策，她所带领的团队无违反计划生育法。近年被评为“鹿寨县卫生系统学科带头人”、“鹿寨县卫生系统十大杰出青年，鹿寨县卫生系统医德医风标兵，鹿寨县优秀共产党员”等称号。

“健康所系，生命所托”，从步入神圣医学学府的那一天起，xxx就深知救死扶伤是医务人员的天职，她每天面对被病痛折磨的面孔，听到的呻吟，看到的焦虑，心里充满无限的同情。她时刻牢记着职业赋予的神圣使命，对待病人不论职位高低、不论贫富贵贱，不论恩怨亲疏，都做到一视同仁，始终以真诚的微笑减轻患者的痛苦与顾虑，以亲切的问候拉近与病人的距离，以耐心的解答让每一位患者满意，以精湛的医术医治每一位患者，因此而深受患者尊重和信赖。

作为一名临床医生，没有像老师那样桃李满天下的骄傲，也没有明星耀眼的光芒，更没有其他行业丰厚的报酬，只有年复一年周而复始平凡的临床服务工作，既没有白天与黑夜之

分，更没有双休日的概念，常常远离节假日的欢声笑语和亲人的守望，更多的是坚守在病人的身旁，但她无怨无悔，10余年如一日，坚守在临床第一线，为的是能方便患者就诊，能更多解决患者疾苦。对于危急重病人抢救、会诊，她风雨无阻，随叫随到，使病人转危为安，虽苦犹甜，病人的康复给她带来了无限的快乐。

医疗是一项技术性很强的工作，只凭一颗慈祥而善良的心是不能实行救死扶伤的，要拥有精湛的医术才是病人真正的福音。从医以来□xxx一直保持终身学习的良好习惯，坚持自订专业书刊，及时了解国内外新进展、新动态。先后多次外出进修深造，参加学术研讨会，不断提高业务技术水平，在她的带领下，科室不断发展壮大，从一个内科分为神经科，心血管、呼吸内科及消化、内分泌、肾内科，现又新开展了血透，内镜下无创治疗，肺功能检查，动态心电图检查等新业务，使科室团队实力走在了全区同级医院的前列，逐步解决了群众舍近求远而到上级大医院看病就医难的问题。鹿寨是艾滋病的高发区域□xxx不但自己熟悉掌握预防艾滋病基本知识，还是患者预防艾滋病知识的热心宣教者。

xxx视病人如亲人，恪守医德，依法行医，力求以最经济、最实惠的治疗方案达到最佳治疗效果。当一些病人以钱物或宴请的形式表达感激之情时，她都一一致谢，婉言拒绝。多年来，已婉拒红包数千元，面对贫穷而又病重的患者，她还常常慷慨解囊，帮助他们渡过难关。在她的带领下，全科人员牢固树立了以病人为中心，全心全意为人民服务的理念，一切从病人的健康需求出发，为病人提供安全、优质、价廉的医疗服务。

xxx作为一名学科带头人，在平凡的工作岗位上，虽无惊人的成功壮举，亦无耀眼的光环荣誉，却有一份执着、一份追求——为人民健康保驾护航。

十佳巾帼建功标兵篇二

xxx女，38岁，中国共产党党员，xxxx大堂主管。该同志于20xx年1月从事大堂工作，一年来，在领导和同事们的大力支持和热情帮助下，凭借“干一行、爱一行、钻一行、精一行”的工作态度和职业精神，坚持以客户为中心，以渠道为载体，以产品为抓手，以队伍为主体，优化服务品质，增值服务能力，全方位提升对客户多元化、多渠道、多维度的营销方式，在平凡的岗位上取得了不平凡的成绩，受到了广大客户的一致好评，更获得支行领导、分理处主任以及同事们的充分肯定。现将其事迹汇报如下：

该同志在柜台柜员的工作岗位上工作多年，20xx年初，因无可挑剔的工作业绩和认真负责的工作态度，走上了城里分理处大堂主管的岗位。该同志深知“打铁还需自身硬”的道理，平时注重加强学习，提高自身素质，不仅熟知相关金融法律和法规，同时加强自身廉洁自律教育、法律教育和安全意识教育，忠于职守，依法办事。该同志努力强化“赢在大堂”的营销理念，对业务学习一刻也不放松，利用每次晨会、夕会的时间为自己补充业务知识，熟悉产品运作流程，努力提高营销技能，使经手的各项工作遵章依法运行。同时主动放弃周末休息时间，到兄弟单位学习营销经验，和同事们交流营销心得体会，并多次参加由市行及省行组织的大堂主管培训。在前台工作期间，曾荣获支行组织的业务技术比赛中单指单张和大把抓点钞一等奖，机点和扇面点钞三等奖，获得“共产党员示范岗”、支行级“先进工作者”等多种荣誉称号；从事大堂主管工作期间曾多次参加由市行及省行组织的大堂经理培训，荣获“省行十佳优秀学员”称号，受到省行表彰。

在日常的大堂工作中，该同志从仪容、仪表、站姿、行姿、蹲姿、手势等细节入手，努力践行文明标准服务。同时以身作则，言传身教，带动整个大堂人员的精神面貌焕然一新，

使每一位客户一进门便能感受到春天般的温暖，拉近了客户的距离，赢得了客户的信任。每天营业前该同志都会提前检查柜台与填单台签字笔能否正常使用，各类单据是否齐全、充足，宣传海报、展架是否按规定正确摆放，折页品种是否齐全、充足等。发现不妥之处，马上整理完成。作为一名大堂主管，该同志主要的工作内容包括：大堂管理、示范服务、分流客户、推荐银行产品、协调客流和安抚顾客情绪等。在具体的服务上，她切实做到“四勤”和“三好”，“四勤”即手勤、脚勤、脑勤和嘴勤，“三好”即眼好、耳好和口好。面对层次不同需求不同的顾客，该同志勤于示范乐于帮忙，热情周到地提供细致入微的服务，并设身处地为客户着想，经常亲自开车帮助客户转款或上门收款，赢得了众多客户的交口称赞和广泛好评。经过努力，成功挖掘他行优质客户1名，单笔营销存款1500万元。

客户分类管理是大堂工作的主要内容，其定义就是与资产匹配相结合，对不同的客户实施不同的管理策略，提供差异化服务。在服务客户的过程中，该同志凭借多年积累的工作经验和精湛的营销技能，逐渐悟出了成功就是服务加细节加高效率。她坚持从疏导开始做起，识别并发现优质客户，维护高端客户，及时将低端业务分流到自助设备上办理。密切与柜台内外配合，根据客户对金融服务、金融产品的不同需求，为其提供有针对性、有特色的服务。

例如遇到成熟而资金额度较大的客户，介绍到理财专柜或vip窗口，提供优先服务，向客户推介基金、贵宾卡、黄金等产品；遇到有短期闲置资金的客户，极力推介我行的本利丰理财产品；遇到对理财举棋不定的客户，详细介绍我行产品和服务，了解客户情况后，为客户量身定做理财方案，有针对性地匹配理财产品，细算各类理财产品收益，并与存款相互比较，激发客户购买理财产品的欲望，当好客户的贴心管家。通过这一举措，形成了一大批优质的客户资源，并通过一系列跟进措施，不断巩固与客户的关系。营销是一门不容忽视的学问，该同志把大堂做为营销的前沿阵地，善于挖掘潜力

客户和目标客户，向合适的客户推荐合适的产品，努力提升客户价值与贡献度，优化网点现场服务和营销的能力，辛勤的工作带来了丰厚的回报，自年初以来，分理处累计拓展新客户276户，对公帐户开户15户，理财产品销售3000余万元。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽的氛围，一种昂扬向上、精诚合作的团队精神。发扬团队精神，加强各岗位间的协调配合，促进整体联动，培育员工的协同作战能力，才能推动业务的全面发展。在担任城里分理处大堂主管期间，该同志重视与领导和同事的心灵沟通，关心大堂人员的真实需求，和同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家心往一处想，劲往一处使，以往士气低落的分理处在较短时间内恢复了生机和活力，呈现出蓬勃向上的发展势头。在一季度“春天行动”中，该分理处各项存款净增3900万元，新增各项电子产品1811个，基金定投61户，基金销售200万元。“她是个直爽的人，经常会不留情面地指出你的不好，也会积极赞扬你的优点。工作干劲儿十足，是个地地道道的实干家”。提起苗云卿同志，分理处的同事们纷纷翘起大拇指，不住口地称赞。也许有一天，你来到栖霞支行城里分理处，你碰见一个人神采飞扬，不停地穿梭于人流之中，对人热情周到，口中不停地讲这讲那，带给你无处不在的关心。没准，你碰到的就是她，我们的优秀大堂主管——xxx□

十佳巾帼建功标兵篇三

徐春莉，女，1987年出生，现任桐乡市国家税务局办税服务厅巾帼礼貌岗岗长，桐乡市国家税务局妇委会委员□20xx年6月毕业于浙江大学□20xx到桐乡市国家税务局工作。作为一个80后的年轻税官，她一向爱岗敬业，勤勤恳恳，以负责的工作态度，实干的工作作风，娴熟的业务技能，赢得了单位同事和纳税人的好评，参加工作至今多次获得办税服务厅“服务明星”称号□20xx年被评为桐乡市国家税务局“优秀

公务员”，所在巾帼礼貌岗多次获得“十佳巾帼礼貌岗”。

思想决定行动，素质决定潜质。作为一名共产党员，徐春莉同志时刻牢记党的宗旨；作为一名国税干部，徐春莉同志深知胸前税徽的分量。她坚决拥护党的正确领导，认真贯彻执行党的各项方针政策，尤其是税收政策；遵纪守法，模范地践行“三个代表”重要思想和科学发展观，学荣辱、知荣辱、比贡献；用心参加党的各类活动，学习党的知识。作为巾帼礼貌岗的岗长，定期在岗位内举行党史知识测试，发奋做好岗位推优工作，培养优秀岗位成员入党。

“微笑再多一点，语调再轻一点，业务再精一点，做事再勤一点”是徐春莉在纳税服务工作时的工作宗旨。20xx年参加工作分配在计划征收科的全程服务岗位，在直接应对纳税人的岗位上，对于来到办税服务大厅办税的每一位纳税人，她都以最热情的态度，带给最细致、最周到、最专业的服务。从最初的战战兢兢到此刻的成熟老练，从开始应对纳税人疑问的不知所措到此刻的主动问询，她争取做到“让问题到我为止”。20xx年车购税档案电子化扫描她利用业余时刻加班加点提前完成领导交代的任务。20xx年青年礼貌号与巾帼礼貌岗建立工作与窗口工作她两手齐抓。20xx年标准化建设“一窗统办”她认真负责地做好新人传、帮、带工作，尽快教会他们独立操作的本领。对待纳税人，她始终坚持“为纳税人解难、让纳税人方便、使纳税人满意”。20xx年某天下班后，一位专管员打电话给她，说他管辖下的一家企业的会计正从杭州赶来，需要认证下发票。由于当天为发票180日认证期限的最后一天，如果来不及认证，企业几十万的税款将无法抵扣。正在回家路上的徐春莉同志即刻回到单位，一向等到晚上7点左右，纳税人匆匆赶来，她快速高效地为其办理了认证业务，避免了企业的损失。企业人员感激之余要请她吃饭，她婉拒了。她说：这是就应做的，我们巾帼礼貌岗本就有“延时服务”这一制度。

虽然工作已经两年有余，但是徐春莉同志始终以一个新人的标准来要求自己，发奋提高自身综合素质。认真学习税法、财务会计制度，用心参加单位中青年干部研习班的学习，在20xx年单位财务会计业务考试中取得了好成绩；同时在自己兴趣的基础上，钻研计算机知识，透过自学获得了“全国计算机三级”证书，把所学计算机知识用于科室和岗位的实际操作中，力所能及地为同事解决电脑操作中遇到的问题，并做好巾帼网页和大厅大屏幕维护工作，减少信息中心工作负担。20xx年她为岗位制作的巾帼网页在嘉兴市“巾帼礼貌岗”优秀网页展示中荣获“优秀奖”。同时，她也用心做好文字信息工作。20xx年所撰写的《那些“税”月》一文被嘉兴市国家税务局“品味税务人生”所收录。

作为巾帼礼貌岗岗长，徐春莉同志深知自己位置虽小职责重大。她创造性地开展工作，带领巾帼税务干部不断推进建立工作。一是根据岗位妇女干部多且年轻化的特点，提高其建立热情，她与岗位成员一齐协助人教科做好“省级礼貌单位”建立和“嘉兴市级示范窗口”建立工作；组织开展多种形式的巾帼志愿者活动，扩大巾帼礼貌岗的影响力。二是丰富巾帼岗的活动，引导岗位干部用心参与。策划组织的“桐乡国税第一届厨艺大赛”，使妇女同胞们在繁忙的工作以外一展身手，也使巾帼礼貌岗成为妇委会工作的助翼。

一个人的力量是有限的，需要全体干部的发奋。巾帼礼貌岗就如同一根链条，缺少任何一节，链条都无法运转，团结队伍尤为重要。获得荣誉难，守住容荣誉更是不易。几年来，徐春莉同志以服务赢得尊重，以任劳任怨得到肯定，以勇于创新收获赞赏，在平凡的岗位上展现着80后税官的新形象，将魅力青春无怨无悔地献给国税事业！

十佳巾帼建功标兵篇四

我叫xxx女，现年43岁，现任xx石业有限公司董事长，随县

人大代表□xx公司是专业从事花岗岩开采、加工、销售于一体的石材企业，拥有联华村自主开采矿山一座，约1000亩；加工场地位于吴山闽商石材工业园，占地面积50亩，该工程分两期建设，今年6月份第二期工程竣工并投入使用，组装石材专用大切机器10台，两栋标准石材加工车间，装配有目前国内最先进的抛光、切边等精加工设备；公司以安全生产，做精作强为核心理念，实行自产自销，产品分别销往全国15个省市自治区；随着公司产品质量的提高，销售量的日益增加，生产规模的扩大，公司在不断发展壮大，照章纳税的基础上，也为当地服务业、运输业、加工业做出了一定的贡献，提供就业岗位250个，销售车辆35台，并逐步增加本地农民工就业。同时，公司十分重视环境保护，制定了科学开发、合理利用有限资源的经营思路，投入大量资金用于环保设施建设，已建沉淀池4个，恢复矿区植被560亩，实现政府、农民、社会、企业四赢的效果。

早在上世纪八十年代，福建沿海地区就已进行矿山开采及石材加工，当时大多以人工家庭作坊为主，进入九十年代后石材产业整体发展初具规模。我从小成长于石材之乡，在从事石材行业亲朋好友的熏陶下，开始对石材行业有初步的认识，经过介绍，于19xx年带上有限的资金前往河南省郑州石材市场经营石材销售，注册成立了xx石材经营部，以加工销售为主，主要服务于终端客户。经过几年的摸索，终于淘得创业的第一桶金，积累了一定的原始资本，对石材产业的全景和效益有了更深的认识。于是在20xx年组建成立河南泌阳县xx石材厂，以开采、加工、销售为一体的石材企业。从石材的下游企业一下进入上游开采加工企业，对我来说无疑又是一大挑战，一切得从头再来，但坚强好胜、顽强好学的我决定不让须眉，经过两年的奋力拼搏，企业步入正轨，并具备一定规模，辛辛苦苦的付出也开始得到良好的回报。也开始关注全国各地的石材行业信息，在20xx年，当得知随州吴山石材招商引资消息时，我当即带着技术人员南下实地考察，那时还是炎热的初夏，我们连续几天在吴山镇联华村自带干粮，

冒着酷暑，翻山越岭，详细勘察，发现随州市吴山地区的石材矿体结构优良，石材颜色大方可观，石质达标，具有独特的开采价值和良好的开采前景。加之政府政策优惠，各职能部门皆能积极配合。随州地处中原地带，陆路交通方便，铁路运输发达，市场辐射东南沿海诸省，西南、西北、中原各大城市均在较好的运程范围内，正适应石材重物运输，运价成本相对较低。鉴于以上良好环境和优越条件，她就决心来随投资兴业。

中国有古语“万事开头难”，初来乍到，人地两疏，从人文环境、衣食住行等等都有一个适应的过程，好在我在外多年打拼养成的能顺应环境习惯，公司很快就进入实际筹备运作中。在各级政府及职能部门的高效支持下，公司于20xx年就取得采矿许可证，土地、安监、环保、林业等相关证件也都办理顺利。从修路、通电到开炸平台整整用去大半年时间，临近年底矿山终于可开工生产了。但花岗岩开采本是高风险的投资项目，因其无法深入矿体内部勘测，只能靠表面推断，往往会出现深厚风化石层、杂质多、外观差等因素，直接影响成材率。当时我们公司就遇到这个难题，以至于在一年多的开采时间里竟无好材可取，建设完好的加工厂只能在半停产的状态中苦熬时日，期间仅仅生产些劣质石板材，公司的发展停滞不前，还不断增加投资成本，不得不在负债中运行。

时间转眼到了20xx年春，真是“天无绝人之路”，随着矿体不断开采，石材质量也逐渐好转，成材率慢慢提高，终于看到了希望，加工厂渐渐忙碌开来，每个月亏负的比例呈下降趋势。公司运行到这年底，不但能维持收支平衡，而且略有盈余，这些无疑像给公司上下注射了一针强心剂。公司一班人因势利导，号召大家齐心协力，发奋图强，争创一流企业，争出一流产品，争做一流服务，全公司迅速掀起你追我赶、比学赶帮的生产热潮，产品质量提高、产量上升，公司效益愈来愈好。为了适应公司不断发展的需要[]20xx年又进一步加大矿山开采力度，加工厂二期工程也破土动工，公司总体框

架已经形成。但随着石材产量的增加，同样面临产品积压的问题。为此，公司遵照“你无我有、你有我精、你精我强”的管理理念，高薪引进了技术人才、管理人才，配备了先进的石材加工设备，建设两座标准加工厂房，购买职工的安全保险、医疗保险，改善职工的生活、住宿条件，大大激发了公司干部员工的积极性和创造力，至今，经过全体同仁多年不懈努力，公司管理一走上规范化的轨道，公司效益不断攀升，去年，实现产值20xx万元，利润500万元，税收100万元。

牌形象奠定了坚实基础；随着8月份110kv变电站竣工投入，整个工业园面貌又将焕然一新，整体的产能、产量必将更上一层楼。放眼未来，随州石材的前途是光明的，未来的潜力是无限的。

人大代表即是一种职务，更是一种责任。随县，作为全国最年轻的一个县，短短几年间，从百废待兴到百废俱兴，我亲眼见证他快速的发展，见证他创造的奇迹。所以，自从当选县人大代表以来，深感自己压力，肩负人民重托，牢记代表责任，时时生怕辜负领导的支持和选民的信任，事事反观自己的言行举止。当然，作为民营企业代表，我深知自己能力是有限的，但只要做一些有益于社会，造福于选民，有利于百姓的事，也就无愧于人大代表这一崇高荣誉了。因此，我们xx公司积极响应政府“村企联动”号召，选定肖家湾居委会作为扶助对象，今年春季支援5万元，用于改善基础设施建设，建造民生工程，引导群众致富；在所联系居委会面临连续四年持续干旱时，公司尽微薄之力，及时捐助送去1万元，以解抗旱救灾燃眉之急，积极融入到群众中去，为当地百姓办些力所能及的事；“六·一”儿童节、“九·十”教师节期间，公司分别送去2万元和1万元看望留守儿童、贫困学生和人类灵魂工程师——人民教师，还积极参加学校各种活动，同教师、同学互动，其乐融融，其情依依。总之，我力争做到“企业以地方为家，地方以企业为友”，唇齿相依，鱼水相连，相信随着企业的不断发展壮大，必将为推动地方经济发

展，改善人民生产生活条件，帮助群众脱贫致富作出自己越来越大的贡献。

十佳巾帼建功标兵篇五

我叫小蔡，是市政工程分公司路基施工作业队的一名普通测量工。1993年参加工作以来一直从事测量工作，工作中我认真学习业务知识，严格要求自己，不畏劳苦，扎扎实实地为美化油田环境做了自己的贡献。去年，我先后参加了港西新城工程顺丰、云祥、丰收、一经、二经、康盛、建安、西环湖路等各道路的土方、雨排、部分污排的施工以及大港油田引入大港发电厂热源供暖项目的施工工作，在与同事们的相互配合下，按时完成了领导交付的各项工作任务。

工程测量在道路工程和桥梁工程施工中起着非常重要的作用，测量的精确度直接关系到工程的质量、成本等各个方面，同时测量工作贯穿一个工程的始终，是施工的最为辛苦的一线的主要工种之一，这就要求每个测量人员都具备很高的专业素质和很强的业务能力，做到认真负责，爱岗敬业，有吃苦耐劳的精神。从事测量工作以来，我一直按照上述标准要求自己，不畏劳苦，扎扎实实地工作，因为我坚信一点：只有付出才有回报，在工作中应该尽心尽力，尽职尽责，在为公司赢得利益的同时，也通过不断学习来提高自身的素质、能力，实现共同发展。

在港西新城项目施工中，因为工期紧，任务重□20xx年，年味儿还没散去，就开始路基填筑的工作了。为了不影响工地顺利施工，在开工前我和其他测量人员完成了导线复测，水准联测等准备工作。由于港西新城建设是大港油田公司的一项惠民工程，油田公司领导高度重视，为了保证道路配套设施的正常施工，我不顾早春的严寒，夏日的酷暑，蚊虫的叮咬，在工地上进行一系列测量工作。开工后，我既负责工地放线，又要负责测量资料。为了使资料能与施工进度同步，经常是白天上工地，晚上加班加点做资料。由于油区土的性质不同

于外部项目的风积沙和砂砾施工，不可能用平地机直接找平，必须要用推土机进行粗平，然后用平地机精平，这样压路机碾压后的效果非常好，表面平整、光滑，并且压实度也容易达到要求。在路基施工中，我一般给平地机25px虚量，让平地机刮三遍，其余则要求推土机找平。由于推土机操作手水平不一，最多的时候推了6遍，操作手说没见过你这么认真的，又不是面层施工，找那么细干吗？但是我觉得要做合格工程，要建模范工程，就要从路基开始精确控制标高，达到要求的横坡、平整度，只有这样才有利于实施下一个施工工序，有利于面层标高的控制，测量是大环节，不能忽视。从工程开工前顶着油区炎热的天气开始测设水准点，复测原自然地面高程，到细粒式沥青混凝土上面层施工完毕，我都反复核实，认真对待。为了不影响施工，我经常一天跑四五个工地，把每一天在工地的作业时间都排的满满的，以至于经常前一刻还在这条路上放线，下一刻就在那条路上测量了。

作为一名女同志我也希望能做一个孝敬老人的好女儿，相夫教子的好妻子，好母亲。然而，工作的性质和责任却使这个想法很难做到两全。为了工作，我舍小家，顾大家，无怨无悔。本着一颗责任心和进取心，在平凡而艰苦的工作中默默奉献着，把自己全部的汗水洒在她所热爱的事业上。港西新城施工紧张阶段，女儿也正在紧张复习期末考试，可是我顾不上照顾孩子，也不能按时给孩子做可口的饭菜，和项目部的男同志们一样早起晚归。孩子病了，发烧了，爱人怕影响我工作，一直独自照顾孩子，每天到家孩子已经在梦中了，看着孩子熟睡的脸庞，有辛酸，也有欣慰。虽然顾不上家，顾不上孩子，但是油田的每条道路：红旗路、幸福路、开发道、创业路等等，都有妈妈的汗水和努力，那是妈妈的骄傲，也是女儿的骄傲。

作为一名普通的测量工人，我深知自己肩上的重任，只有埋头苦干、勤奋工作，才能得到领导和同事的认可，只有认真学习，勇于创新，才能为公司的发展做出更大的贡献！