

2023年建设银行员工年终个人总结(精选19篇)

学期总结是对过去一段时间的工作进行总结和检查的重要环节，可以帮助我们更好地规划未来的学习计划和目标。以下是一些精选的知识点总结范文，供大家参考学习。

建设银行员工年终个人总结篇一

不知不觉我已经在建行上班一年多了，在这一年里我收获了很多，也成长了很多。从一个粗心大意，马马虎虎的学生到现在的细心严谨的银行工作者，从一个思想幼稚，做事鲁莽的孩子到现在的成熟冷静，处变不惊的大人，使我在以后漫长的工作道路上更加顺利。这一年里，我掌握了综合柜员的业务技能，也从中总结了许多技巧。虽然我们的工作很刻板，但有时候也需要创新，这样才能在工作中不断进步，不断超越自己。从校园到社会，我们所接触的人从同龄人转变为综合人群，而面对的大部分都是中年群体，因此沟通方式也不尽相同。从一开始与人交往的胆怯到现在从容应付各类人群，这份找工作给予了我太多的磨练与成长，让我明白，坚持和认真是做好每一份工作的基本。

临柜工作是最平凡最辛苦的。都说干一行，爱一行，我想，既然我选择了临柜工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它，力争做一名优秀的临柜人员。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对等客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象，吸取更多的存款。

客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护银行利益的前提下，多为客户谋利益。比如办理定期存单取现时，我总是特别留意存单的到期日，若未到期，就看是否可以办理不提，能不提的，就尽量替客户办理不提；若存单快要到期，就及时提醒客户是否到期后再来支取，使客户存单利息损失降到最低点。

工作一年，我也不断发现自己的问题，回顾检查自身存在的问题，我发现自己有以下缺点：在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。还有就是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。对自己出现的问题我也时刻提醒自己改进。首先加强理论学习，进一步提高自身素质，其次增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

对于我行的建议，我认为主要存在以下两点：首先是制定更为科学的绩效考核制度，使每个岗位的员工都能在自己的工作岗位上积极主动，发挥自己的优势。在实行全员拉存款的基础上要走专业化道路，到要重点发展一部分员工搞存贷业务，让更多的一线员工的心思用在提高服务水平，提高服务质量上来，在绩效管理中不能只看到激励的正面作用而忽视激励的反作用，在制定绩效管理中必须兼顾公平与效率，这样才能使激励的作用得到最大化的发挥。然后就是在关心基层员工上面，要制定合理的工作与休息时间，保证每个员工的公休假，让员工能够快乐工作，快乐生活，这样才会对生活和工作充满热情。

公司营业员个人工作自我评价范文

营业员个人自我评价模板

营业员个人简历模板

个人年终总结报告范文

个人年终总结报告范文

精选员工个人工作年终总结范文汇编五篇

手机营业员的个人自我评价

店面营业员个人简历模板

个人年终总结报告优秀范文

建设银行员工年终个人总结篇二

1、在业务水平方面，我一直都在学习和进步着。还记得上柜第一天从库管员手中接过现金那种紧张的心情，还记得刚上柜时每天都担心自己传票出问题那种担惊受怕的心情，还记得遇到新业务时那种茫然无措的心情，作为一个新人，为了克服这一切的困难，我付出了很大的努力。一方面，我通过自身的努力勤练各种技能，提高工作效率；勤读各种业务文件，增长业务知识。另一方面，我相信“三人行，必有我师”，遇到不懂的业务就及时请教其他同事，待业务办完后再细细总结和消化，为尽快熟悉业务，我每天晚上都坚持做笔记和总结当天的业务。天道酬勤，在这半年里，我每个月的平均业务量都比分行账务柜员的平均业务量高，并且保持了每个月零差错的记录。

2、在思想方面，我不断地在进行转变。一方面是从一个学生到社会人角色的转换。社会和学校毕竟还是有很大差距的，在hyzh领导的关心、支持和同事们的协助下，我很快就适应了这个工作环境，我也逐渐明白了职场是一个非常讲究纪律和团队合作的场所。另一方面是从一个接受服务的客户到服

务客户的柜员身份的转换。客户可以自由选择到任何一间银行办理业务，而我们却不能去选择客户，虽然客户不一定总是正确的，但在服务方面客户却是我们的上帝。“来有迎声，问有答声，走有送声”是做好服务最基本的要求，而在服务质量上面我坚持“善待别人就是善待自己”的理念，运用换位思考的方法，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧。由于jh的客户层次较鲜明，特别hyzh的待发工资客户较多、文化程度较低，故面对这方面的客户，我会站在他们的角度去思考并实践：应该用什么样的方式才能让他们更容易听懂，并更快更好地办好业务。为了更好地做好服务工作，我还响应了行里的号召，亲自去体验他行服务，并撰写体验报告，把他行值得学习的地方引进自己的业务当中。

二、工作中存在问题

这半年里我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

1、理论水平不够高。虽然平时每天都有坚持学习，但学习的内容不够全面、系统。大部分时候只是注重学习与自身业务有关的内容，跟业务无关的知识涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。在工作较累的时候，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多的状态。

2、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对分行甚至是省行、总行作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解，尽管也按领导的要求完成了工作，心里面还是会有一些其他的想法。

三、工作计划

下年是jh扩大市场份额，逐渐实现“两化一行”战略重要的一年，在时我将吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一

项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快地成长和进步。其中，以下几点是我下年重点提高的地方：

- 1、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识的总结工作；
- 2、工作要注重时效、注重结果，一切工作团结着目标的完成；
- 4、要提高大局观，思想问题不仅从自身业务出发，还应站在整个部门，甚至是整个交行的高度上。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，下年我会坚持多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯和丰富的专业技能，配合实际工作不断地进步。

20xx即将过去，我将会带着我这半年的经验教训迈入20xx□将优点发扬光大，把缺点一点一点地改正，努力做好自己的本分，为jh贡献自己的力量。

建设银行员工年终个人总结篇三

匆忙间回眸，来到建行已经十几年了，十几年，驻足盘点或是回首一下，竟有说不出的痛楚和感触，我用左手摸了摸右手，看看楼顶上巨大的“中国建设银行建设现代生活”的牌子，亮起来时如同上下班时的路，熟悉而忘却。

匆忙间回眸，已是20xx年初夏的黄昏，路灯亮起来，就像20xx年的奥运和通胀一样，一闪一闪地在远处招手。于是，喧闹的依然喧闹，浮躁的依旧浮躁，基金股票一样地发着诱人的光芒。

还记得那是一九九七年的九月，我怀着一颗忐忑不安的心来到了建行，报到后作为一名代办员被安排在营业部，当时营

业部胡经理的那句话：“无论你在哪里，无论做什么工作，都要努力哟”，虽然时间已过了这么久，虽然我已调换了好几个部门和单位，但一切却好像还在昨日。

快乐的单身的我和随后的不单身的我，生活依旧匆匆，日子在旧行里的狭窄的营业室里的桌子上的一堆算盘上飞速而过。我换了一个又一个地方，在一年又一年的工作中我忽然感觉我们的建行在渐渐地变得独立而丰富，“善建者”的我们在去掉了头冠上的“人民”二字后变得更加卓越和坚强。

匆忙后回眸，我忽然发现自己已三十好几，曾经的厢连悦#曾经的年少轻狂，曾经的彻夜苦读，已不再习惯了，理想实现了吗？有谁会知道？看着身边的小同事们工作时的`敏捷和工作后的欢乐，在儿子有时经意和不经意地流露出对我管教的不屑时，我忽然感觉未来有点迷茫。

匆忙间回眸，已过了十几个春秋，回首过去，展望未来，在一星期的忙碌后感觉有些累了，天已是黑下来了，关掉这个网点转型后豪华大厅的灯，打开门前的灯，亮起玻璃窗上那些宣传画，看看那个画上孩子天真而洋气的脸，灿烂的笑容使我心中渐渐涌动起了别样的温暖，耳边响起熊汝霖的那首歌：

我沿河而来泛眼几经秋霜

脚步倒映水中，支离迷茫，

我随流而去，从未停止歌唱，

旋律仿佛森林，沉静亦激扬。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

建设银行员工年终个人总结篇四

初入职场才三个月不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，银行间的竞争也越来越激烈。带着好奇与兴奋，终于迎来了中国建设银行江西分行20__年新入行员工培训。从小学到大学，我们学习了无数课程，历经十几年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的。虽然这次培训只有十几天，但它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从理论走向实践，我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是中国建设银行江西分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行军训和拓展训练，同时又请到了分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了建设银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。

建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台；而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

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。我们首先迎来的是为期六天的军训和拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了__陆军学院，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开办仪式过后，我们进行了一天军训。第二天进行拓展训练。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、旗手，队旗，确定队名和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。同时，我们许多有意义的项目，我们用自己的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了“挑战自我，熔炼团队”。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，接下来__陆军学院四天和__县党校六天，我们开始了银行相关业务知识学习。宽敞的小礼堂，舒适的坐椅，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的“以人为本”。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。

在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守

信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。

同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，几位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。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。

建设银行员工年终个人总结篇五

作者：欧阳1

小时候常常被长辈、老师问我以后想要做什么工作，我都程式化的回答“我当一名科学家吧”。随着年龄的增长，命运在旋转中前进，我成为了一名建行人。当我穿上行服的那一刻，我深深的感受到了自豪感，进入建行成为建行人，才是我最理想的工作。

建行，对我来说是一个亲切的名字。不论走到哪里我都以自己是建行人而骄傲。每次出去旅游我都去寻找当地的建行网点，在庐山、在大理都有当地建筑风格的建行，我都会在门口得意的留下张照片，给我拍照的朋友都会冒出一句，你至于吗？！我都会用家乡话说“我骄傲”！

每当我路过省分行大楼时我都会驻足停留，它似乎有着坚毅

的性格和宽容的胸怀，它从不停下前进的脚步，苍白的语言无法表达建行人的智慧与汗水，华丽的辞藻难以形容建行人的执着与追求，我甘愿在这里挥洒我的汗水、奉献我的一生！

曾记得，大学毕业刚刚工作的时候，帮客户存入的第一笔钱、办理的第一张银行卡，记得天天下班回家背操作代码、练习快速点钱，也记得后来自己办理的第一笔个人住房贷款、第一笔企业贷款……这点点滴滴都充满的激动。当然有时写材料到凌晨3、4只好在办公室小睡一下，有时周末加班，忘记了关门时间，被反锁在银行，还有时在楼盘驻点附近都没有吃饭的地方，只能吃点饼干。每当这时，身心都会充满疲倦也会彷徨也会难过，但是当第二天的太阳的升起，穿起行服的那一瞬，又会精神百倍全心全意投入到工作中。我想……这也许就是痛并快乐着的滋味，这也许就是梦想的驱动力，这就是我——一个建行人的坚守！

最后我想借网络热门“陈欧体”来跟大家分享我们作为建行人的骄傲：你只看到我西服领带人前风光，却没看到我汗流浹背加班后的劳作；你有你的情绪，我有我的忍耐；你笑我规矩繁重，我摇摇头说我有我的坚持；你可以无视我们的付出，我会证明这是优质服务的时代。做金融注定是一段布满荆棘的旅程，一路上少不了投诉和表扬，但是，那又怎样？即便再困乏，也要活得漂亮。我是营业部人，我为ccb代言！

建设银行员工年终个人总结篇六

作者：张fc

2013年，从学校毕业以后，我便直接来到了建行。至今，忽忽然已过去了三年。三年是短暂的，但却也足以改变一个人。初入职场，信心满满，憧憬未来，曾许下许多誓言，总想着自己能做多大的事，要给周围带来多大的改变，总有些口出狂言，好高骛远。

刚工作那会，被分到了庐江支行，当时还属于巢湖分行，并没有营业部的概念。不久，营业部便成立了，我也从庐江来到了巢湖。工作环境开始发生很大变化。自己真正开始成为网点的一份子。需要承担的工作也越来越多，渐渐地开始感觉到自己能力的不足，不会的东西太多。曾经认为简单的东西、不屑的东西，都已发现自己并不能很好的胜任。学生时代的轻狂、天马行空在日常生活中、工作中并不能解决任何事情。以前的`大言不惭却不能说服客户接受自己的产品。

渐渐地开始意识到平凡、踏实的重要意义。想起了“始于凡，所为非凡”这句话。尤其当自己经历过的岗位越来越多，承担的责任也越来越大的时候，渐渐地发现自己变得踏实了，愿意从细节去把握一件事，处理一项工作了。以前不在意的东西，现在都已非常重视。

面对这些变化，细想之下，是这三年来的经历的结果。营业部成立以后，始终以高标准严格要求自己。从个体工商户拓展，到etc营销，再到如今的分期决战，无一不走在系统和同业的前列。作为1900余名员工的一份子，自己也深感荣誉与责任。潜移默化中也在以更高的标准要求自己。()总是希望付出一切努力去完成一项工作，开始有了荣誉感和责任感，为自己是建行一份子而感到自豪。

三年来，营业部正在变得更加成熟、更加自信，而自己也已变得更加踏实、更加自信。很荣幸我的职业生涯能与营业部同时开始。你的未来便是我的未来，你的成就也必将成为我内心的成就。三年来，你已创造了很多奇迹，带来了许多辉煌，未来的前景也必将更加光明！

建设银行员工年终个人总结篇七

作者□y薇

三年前，合肥城区营业部成立，一种全新的管理模式和战略

性发展观开始指引和渗透到每个网点的经营。让我深刻记住了营业部的响亮口号，即“奔跑吧，营业部”，奔跑即快速前进，用充满希望的、斗志昂扬的步伐向目标大步前进。就像建行企业发展，我们始终相信我们的每一位优秀员工可以培养为精英和骨干，我们的各项经营指标可以在四行中更进一个名次，实现又好又快的发展。那么，我们齐心协力，努力拼搏，共建美丽建行，使之成为一个具有经营实力的企业，一个服务大众的社会单位，和一个具有战略眼光和发展实效的团队，一个受员工追随和倍感自豪的温暖的家。

三年以来，营业部像一面鲜艳的旗帜，指引着我们不断前进。她是业务的领路人，是文化的传播者，是前进的探照灯，也是智慧的大后方。从的“市场盈”活动，到的“etc精神”，到的“决战分期”，有了营业部，我们更有奋斗的方向和团结的力量。“举全行之力”是另一个响亮的口号，合肥城区的所有网点凝结成为一条战线，又独立为一个个的战斗堡垒，每个团队都各自展露锋芒，攻坚克难，用智慧和汗水完成任务，抢占高地，获得努力拼搏的成果。

在建材市场，在单位，在社区，在网点，在金融的范畴里，在大众的生活中，都能看到建行人忙碌的身影。我们有优秀的产品，和优质的团队，于是，我们“走出去”，主动打开市场，拓展业务，打开主动式营销的新局面。主动出击，我们能抢占先机，全面覆盖，我们能积累资源。这种锐意进取和高瞻远瞩，才是每位员工默默奉献和坚持奋战的本源。，营业部为优秀的员工和集体颁奖，能看到那么多奋战在一线的优秀员工的事迹。我们都深受感动和鼓舞，榜样的力量，永远是企业文化最直接最真实的体现。营业部注重文化的传播，用图片和文字留下一个个工作的瞬间，是辛苦忙碌的身影，或者微笑自信的脸庞。

我们的营业部是一个年轻成长的营业部，她始终在探索，在发展，在努力的奔跑前进。三年来，它的经营业绩，用数字说话，是显著的，管理能力不断的完善和加强，工作分工和

工作效能得到保障。无论是业务发展，内控，服务，员工的文化活动，以及更多的创新经营方式都是关注的重点，都在探索更好的管理方式，实现经营实效。每一项任务和指标传达下来，我们和营业部更加紧密的联结在一起，我们更加严格要求自己，不断提高业务能力，不畏艰难，调整自己的工作方式和工作状态，始终保持较强的执行力和战斗力。我们和营业部一同成长，一同进步。

我们对建行有着最美好的愿景，对营业部有着最执着的期待。我们不忘初心，继续前进，这里将有最智慧的头脑，最战略的眼光，最坚定的信仰，最优秀的团队，最勤奋的员工，相信能创造更多的价值。ontheway,营业部，我们始终在路上。

建设银行员工年终个人总结篇八

匆忙间回眸，来到建行已经十几年了，十几年，驻足盘点或是回首一下，竟有说不出的痛楚和感触，我用左手摸了摸右手，看看楼顶上巨大的“中国建设银行建设现代生活”的牌子，亮起来时如同上下班时的路，熟悉而忘却。

匆忙间回眸，已是20xx年初夏的黄昏，路灯亮起来，就像20xx年的奥运和通胀一样，一闪一闪地在远处招手。于是，喧闹的依然喧闹，浮躁的依旧浮躁，基金股票一样地发着诱人的光芒。

还记得那是一九九七年的九月，我怀着一颗忐忑不安的心来到了建行，报到后作为一名代办员被安排在营业部，当时营业部胡经理的那句话：“无论你在哪里，无论做什么工作，都要努力哟”，虽然时间已过了这么久，虽然我已调换了好几个部门和单位，但一切却好像还在昨日。

快乐的单身的我和随后的不单身的我，生活依旧匆匆，日子在旧行里的狭窄的营业室里的桌子上的一堆算盘上飞速而过。我换了一个又一个地方，在一年又一年的工作中我忽然感觉

我们的建行在渐渐地变得独立而丰富，“善建者”的我们在去掉了头冠上的“人民”二字后变得更加卓越和坚强。

匆忙后回眸，我忽然发现自己已三十好几，曾经的厢迤悦#曾经的年少轻狂，曾经的彻夜苦读，已不再习惯了，理想实现了吗？有谁会知道？看着身边的小同事们工作时的`敏捷和工作后的欢乐，在儿子有时经意和不经意地流露出对我管教的不屑时，我忽然感觉未来有点迷茫。

匆忙间回眸，已过了十几个春秋，回首过去，展望未来，在一星期的忙碌后感觉有些累了，天已是黑下来了，关掉这个网点转型后豪华大厅的灯，打开门前的灯，亮起玻璃窗上那些宣传画，看看那个画上孩子天真而洋气的脸，灿烂的笑容使我心中渐渐涌动起了别样的温暖，耳边响起熊汝霖的那首歌：

我沿河而来泛眼几经秋霜

脚步倒映水中，支离迷茫，

我随流而去，从未停止歌唱，

旋律仿佛森林，沉静亦激扬。

建设银行员工年终个人总结篇九

作者：张fc

，从学校毕业以后，我便直接来到了建行。至今，忽忽然已过去了三年。三年是短暂的，但却也足以改变一个人。初入职场，信心满满，憧憬未来，曾许下许多誓言，总想着自己能做多大的事，要给周围带来多大的改变，总有些口出狂言，好高骛远。

刚工作那会，被分到了庐江支行，当时还属于巢湖分行，并没有营业部的概念。不久，营业部便成立了，我也从庐江来到了巢湖。工作环境开始发生很大变化。自己真正开始成为网点的一份子。需要承担的工作也越来越多，渐渐地开始感觉到自己能力的不足，不会的东西太多。曾经认为简单的东西、不屑的东西，都已发现自己并不能很好的胜任。学生时代的轻狂、天马行空在日常生活中、工作中并不能解决任何事情。以前的`大言不惭却不能说服客户接受自己的产品。

渐渐地开始意识到平凡、踏实的重要意义。想起了“始于凡，所为非凡”这句话。尤其当自己经历过的岗位越来越多，承担的责任也越来越大的时候，渐渐地发现自己变得踏实了，愿意从细节去把握一件事，处理一项工作了。以前不在意的东西，现在都已非常重视。

面对这些变化，细想之下，是这三年来的经历的结果。营业部成立以后，始终以高标准严格要求自己。从个体工商户拓展，到etc营销，再到如今的分期决战，无一不走在系统和同业的前列。作为1900余名员工的一份子，自己也深感荣誉与责任。潜移默化中也在以更高的标准要求自己。()总是希望付出一切努力去完成一项工作，开始有了荣誉感和责任感，为自己是建行一份子而感到自豪。

三年来，营业部正在变得更加成熟、更加自信，而自己也已变得更加踏实、更加自信。很荣幸我的职业生涯能与营业部同时开始。你的未来便是我的未来，你的成就也必将成为我内心的成就。三年来，你已创造了很多奇迹，带来了许多辉煌，未来的前景也必将更加光明！

建设银行员工年终个人总结篇十

转眼进入建行已经满一年了，时间让我对于建行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提高了自己的业务技能，这一年具体的收获作工作总结如下：

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

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。

在思想上，20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，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

请大家继续来浏览更多的工作总结：

商场客服的个人工作总结

工地材料员的个人工作总结

小学后勤处的个人工作总结

金融工作者的个人工作总结

建设银行员工年终个人总结篇十一

作者：方xw

的盛夏，我满怀着青春的梦想和热情加入到建行安徽省分行营业部这个大家庭，时光过去，记忆犹存，虽然三年匆匆而过，却带给了我长足的成长和蜕变，省分行营业部的企业精神和团队氛围深深感染了我，点燃了我对这份事业冉冉的激情和斗志。

近年来在经济大环境的影响下，我行面临着信贷风险、客户转型等问题，正是这段发展的困难期，让我感受到了建行人不畏艰难、共度难关的精神和信念。在营业部党委的领导下，“一家人、一条心、一股劲、一个目标”的理念，让我们能够成功化解这些困难，在困难中前行。也只有明智的抉择、敢于担当的品质和永不言弃的信念才让我们敢于应战，扫除一切障碍和困局。时光荏苒，转眼间省分行营业部已悄然走过了三个春秋。三年来，全体营业部人不断创新，奋力拼搏，营业部在合肥这片土地上不断发展壮大，取得了骄人的业绩，走在了同业的前列，鼓舞了我们的激情和斗志。

业务的发展需要我们踏踏实实去播种，我们的成功，我们的发展，我们的进步，都源于我们的服务理念。我们关注细节，因为一点一滴的关爱、用心用情的呵护，都铸就了客户对品牌的信任。这就是我们这三年来，多少人挥汗如雨，多少人奋斗拼搏，多少人努力奉献的原因。其中必然也有很多困难和艰辛，而如今终于用数字验证了我们的成果。营业部在同业中脱颖而出，取得了靓丽的业绩，创造了一个又一个辉煌，更为下一步的发展奠定了坚实的基础。在这三年里，我也不断的学习和汲取经验，将自己的一腔热情化为行动、全力以赴，在平凡的岗位上奉献着自己的青春年华，为建设银行的事业添砖加瓦。

虽然来到营业部钟楼支行才三年的时间，但是我有幸见证了营业部成立以来的成长与发展，今后我亦将与营业部风雨同行，在平凡的岗位上辛勤奉献、全力以赴，用忠诚、敬业、负责、感恩的心去回报我的家——建行安徽省分行营业部，与我们大家庭的每一位成员，共同见证，日照庐州，再创辉煌！

建设银行员工年终个人总结篇十二

建设银行员工工作体会，具体的心得体会如下文：

匆忙间回眸，已是2011年初夏的黄昏，路灯亮起来，就像2011年的奥运和通胀一样，一闪一闪地在远处招手。于是，喧闹的依然喧闹，浮躁的依旧浮躁，基金股票一样地发着诱人的光芒。

还记得那是一九九七年的九月，我怀着一颗忐忑不安的心来到了建行，报到后作为一名代办员被安排在营业部，当时营业部胡经理的那句话：“无论你在哪里，无论做什么工作，都要努力哟”，虽然时间已过了这么久，虽然我已调换了好几个部门和单位，但一切却好像还在昨日。。。。。。

我换了一个又一个地方，在一年又一年的工作中我忽然感觉我们的建行在渐渐地变得独立而丰富，“善建者”的我们在去掉了头冠上的“人民”二字后变得更加卓越和坚强。

匆忙后回眸，我忽然发现自己已三十好几，曾经的厢连悦#曾经的年少轻狂，曾经的彻夜苦读，已不再习惯了，理想实现了吗?有谁会知道?看着身边的小同事们工作时的敏捷和工作后的欢乐，在儿子有时经意和不经意地流露出对我管教的不屑时，我忽然感觉未来有点迷茫。。。。。

匆忙间回眸，已过了十几个春秋，回首过去，展望未来，在一星期的忙碌后感觉有些累了，天已是黑下来了，关掉这个网点转型后豪华大厅的灯，打开门前的灯，亮起玻璃窗上那些宣传画，看看那个画上孩子天真而洋气的脸，灿烂的笑容使我心中渐渐涌动起了别样的温暖，耳边响起熊汝霖的那首歌：

我沿河而来泛眼几经秋霜

脚步倒映水中，支离迷茫，

我随流而去，从未停止歌唱，

旋律仿佛森林，沉静亦激扬。。。。。

其他的相关心得体会范文推荐：

2012年教师读书心得体会

审计局青年工作心得体会

社区社会实践心得体会

建设银行员工年终个人总结篇三

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，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

建设银行员工年终个人总结篇十四

转眼进入建行已经满一年了，时间让我对于建行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提高了自己的业务技能。这一年具体的收获作工作总结如下：

在业务上，我取得了巨大的收获，这一年使我在业务上能够熟练，并能驾轻就熟解决工作中的问题，这一年来，除了做好每天日常本职工作外，还重点做了如下工作：

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2013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，2013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2013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，我会在今后的工作中磨练自己，发扬长处，弥补不足。

建设银行员工年终个人总结篇十五

经过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，应对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最终的都是胜者！就像何丹组长平时所说的：

应对每一天形形色色的客户，应对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一种最平常的心去对待，我想如果连这个都理解不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就足够了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到此刻，我始终认

为我们三期班是一个有机的整体，可是此刻失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！可是终究是人家自我的选择，谁都没有办法，虽说不在一齐工作了，见面机会少了，可是友谊始终不会改变！因为路都是自我走出来的，只要无怨无悔就足够了！

关于成交

1、很多业务员开始做业务的时候，往往冲劲很大，找到客户，送了样品，报了价就不明白怎样办了，往往前功尽弃。其实你应当不断的问他，你哪个单什么时候下呀，不断的问他，明白有结果为止。其实，采购就是等我们问他呢。会哭的孩子有奶吃。就像孩子不哭，我们怎样明白他饿了呢？所以我们要要求客户购买。然而，80%的业务员都没有向客户提出成交要求。

2、如果未能成交，销售代表要立即与客户约好下一个见面日期，如果在你和客户应对面的时候，都不能约好下一次见面的时间，以后要想与这位客户见面可就难上加难了。

3、我的感觉是，做业务要坚持追踪，追踪、再追踪，如果要完成一件业务工作需要与客户接触5至10次的话，那你不惜一切也要熬到那第10次倾听购买信号—如果你很专心在听的话，当客户已决定要购买时，通常会给你暗示。倾听比说话更重要。

做业务就是：以成交为目的而开展的一系列活动。虽然成交不等于一切，但没有成交就没有一切。

建设银行员工年终个人总结篇十六

深入工作岗位后，才发现自我有很多看起来简单的事情做起来却不是那么容易，需要细心跟耐心。填制会计凭证，识别和整理原始凭证就是门学问。对于五花八门的发票，例如车

票，商业，餐饮发票，银行支票，银行进帐单了。制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。幸亏王叔的帮忙，他不仅仅耐心的回答我提出的每一个问题，还给我讲述了很多归类发票的办法。

公司的口号是平价环保做精品。首先是规模化经营。文业装饰设计拥有的两店一中心，一体验馆及材料工艺展示厅的规模在南城家装公司中位于前列，这样能够降低一部分管理成本。其次是专业化设计团队。文业拥有一批专业设计师，设计团队十分稳定，有别于南城家装行业流行的营销定岗，是真正以设计定岗的公司。这样能够减少设计师资源浪费。第三是垂直化工程管理。这又是文业的一大特点，目前南城的家装公司基本上都是项目经理制，而雅美居打破这一常规管理方式，其垂直化管理即公司直接管理到工人，省去中间环节，这一举措基本上能够降低成本10%左右。第四是材料集成。公司成立材料集成中心，实行统一进货，统一配送，这样不仅仅能够节省5%至10%的成本，并且能够确保材料的品质。文业装饰倡导环保家装革命，打造南城环保家装第一品牌。其主要是一个办公楼，包括一个财务室和经理室。以及1个主任设计师室和员工工作区。说到财务室的配备情景是这样的，由于是小型的公司，其财务室是由一名出纳、一名会计、及一名财务主管共同构成。

1、业务员和客户聊天的时候哪些话题不需要聊太多关于技术和理论的话题，需要的是今日的新闻呀、天气呀等话题。所以，业务员在日常的时候必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每一天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，这往往是最好的话题，这样我们在拜访客户时才不会被看成孤陋寡闻、见识浅薄。

2、关于业务员晚上的四个小时。一个业务员的成就很大程度

上取决于他晚上那四个小时是怎样过的。最差的业务员晚上就抱着个电视看，或者在抱怨，出去玩等。这样的业务员没出息。一般的业务员去找客户应酬，喝酒聊天。这样的业务员会有单，但我个人认为难有很高的成就。好一点的业务员晚上整理资料，分析客户，做好计划等。这样的业务是一个好业务，应当有前途。最好的业务员我认为是在做完好业务员的工作后还坚持看一个小时的书。我觉得这样的业务很有出息，以后有机会能够做老板。

3、关于业务员本身。很多人觉得，业务员最好身材高大，英俊潇洒。业务员必须要口才好，能说会道，嘴里能吐出油来才叫口才好。业务员必须要会抽烟，身上随时带着烟，逢人就派。业务员必须要会喝酒，白酒，啤酒千杯不倒。其实我感觉这些都不是重要的。就我个人而言，我身高不到160mm□刚开始跑业务时心里很自卑，说话都不流畅，更别说口才好了。我是从来不抽烟的，喝酒我最多一瓶啤酒，多点就醉了。可是勤能补拙，我刚跑业务时，在惠州，刚开始三个月，我拿几件衣服就到东莞的弟弟厂里一跑就是几天。一个工业区，一个工业区的跑。就这样，我走了三个月，客户也跑下了几个，可是皮鞋也烂了一双，人黑的像黑碳头一样。我此刻自我开工厂了，我经常对业务员，头三个月过的是不是人的日子的，熬过后就能够了。所以业务的办公室在厂外。

建设银行员工年终个人总结篇十七

银行员工行为规范

第一章中国建设银行员工行为规范总则

第一条为加强建设银行员工职业道德建设，规范员工工作行为，提高全行员工整体素质，保证建设银行各项业务稳健发展，实现中国建设银行“商业化、现代化、国际化”的发展目标，特制定此行为规范。

第二条本行为规范是建设银行全体员工必须遵循的准则，它是评价员工职业行为的标准，是规范建设银行员工内外行为的依据。

第三条建设银行各级领导要以身作则遵守行为规范，并抓好所辖部门的行为规范教育、培训、监督、考核工作。全行员工言行应遵循行为规范，共同塑造建设银行良好的企业形象。

第四条本行为规范适用于建设银行全行员工，包括全行在职干部、职工、离退休返聘人员和从事本行工作的其他人员。

第五条本行为规范的解释权在中国建设银行。

第二章中国建设银行员工职业道德规范

一、中国建设银行各级领导干部职业道德规范

第一条坚持原则，坚定信念。在政治上同党中央保持一致，在工作上坚定正确的金融服务方向。

第二条执行政策，依章办事。自觉执行国家金融政策，严守金融纪律，维护金融秩序，规范操作，维护建设银行荣誉。

第三条作风民主，严格管理。充分听取员工意见，坚持民主集中制原则，不断健全管理制度。

第四条奉公守法，廉洁自律。以身作则，率先垂范，遵纪守法，廉洁奉公。

第五条顾全大局，团结进取。维护团结，自觉维护领导集体威信，开拓进取，勇于创新。

第六条公道正派，襟怀坦白。执行政策，处理公务应公正清明，奖惩得当。

第七条关心员工，团结员工。密切联系群众，关心员工政治上的成长，事业上的进步，生活上的疾苦，充分调动员工积极性。

第八条知人善任，任人唯贤。尊重知识，尊重人才。在工作实践中考察、选拔干部，使人尽其才，才尽其用。

第九条努力学习，积极进取。要增强竞争意识，不断学习，更新观念，更新知识，提高管理水平。

第十条尊重科学，实事求是。坚持一切从实际出发，讲实话，干实事，求实效，并在实践中不断探索创新。

二、中国建设银行职工职业道德基本规范

第一条加强纪律，执行政策。认真执行金融政策，自觉遵守各项纪律和员工管理规章制度。

第二条廉洁奉公，拒腐防变。自觉抵御各种腐朽思想和生活方式的侵蚀，坚决反对以权谋私和以工作之便谋取私利的行为，敢于同各种经济犯罪活动做斗争。

第三条精神饱满，着装整洁，以良好的精神面貌，向社会展示良好的企业形象。

第四条客户第一，信誉至上。属守信用，秉公办事。守约守信，尊重客户，不断提高工作质量和服务艺术，为客户提供一流的服务。

第五条文明服务，礼貌待人。自觉使用文明用语，对客户和蔼可亲，服务耐心细致，展示良好的行风行貌。

第六条爱行爱岗，敬业尽责。以主人翁态度对待工作，认真办事，忠于职守，为建设银行的业务发展勇于奉献。

第七条团结同事，协力工作。相互理解、关心同事，乐于助人，服从大局，服从工作分配。

第八条提高警惕，维护安全。要严格遵守规章制度，树立防范意识，保护资金安全。

第九条勤奋学习，精通业务。刻苦钻研业务知识，熟练掌握本岗位业务技能，不断提高业务水平。

第十条严守机密，维护信誉。增强保密意识，保守国家、建设银行及客户的机密，维护建设银行在客户中的信誉。

第三章中国建设银行员工职业形象要求

建设银行员工职业形象要求包括以下几个方面：仪表、举止、语言、纪律、卫生及服务态度。

一、着装整洁、仪表大方

第一条着装整洁。建设银行员工上班时应着装整洁，保持服装洁净得体，衣扣整齐，不敞胸露怀，不挽袖挽裤。因气候和办公条件限制，各地方行制定着装要求时应因地制宜。

男员工应穿深色皮鞋、袜子；女员工应穿黑色或白色皮鞋、穿裙子时避免露出袜口。

第二条发型大方。头发应整洁，发型大方得体，经常洗理。不得染异色。男员工不蓄长须长发；女员工不得有怪异发型。

第三条装饰得体。女员工可适度化妆，不得浓妆艳抹，不留长指甲，不涂有色指甲油，不能佩戴过多过于耀眼的饰物，每只手戴的戒指不超过一个。男员工应保持面部清静，不能留小胡子，不得戴有色眼镜从事工作。

二、举止大方，行为端庄

第一条站姿挺拔。站立时应保持收腹挺胸，不弯腰。男员工站立时双脚分开，与肩同宽；女员工站立时双脚并拢，双手自然下垂，交叉于腹前、背后。

第二条坐姿文雅。坐时臀部应坐在椅子的三分之二处，胸口与桌面平齐。伏案书写，应以肘撑起上身重量，姿态端正，不倾斜。不要趴在桌子或斜躺在椅子上。

第三条行姿稳重。行走时，身体重心可微向前倾，收腹挺胸，抬头平视，两臂自然摆动。多人同行时不要勾肩搭背，不要并成一排。遇有紧迫事情，可加快步伐，但不可慌张奔跑。

第四条行为文明。在客户面前或工作场合不能剪指甲、化妆、抠鼻子、剔牙齿、挖耳朵、打哈欠、脱鞋、颤腿、伸懒腰。

三、语言文明，言辞得当

建设银行员工年终个人总结篇十八

光阴似箭，岁月如梭□20x年已经过去，新的一年即将到来□20x年，在市物管处的指导、支持及关怀下□x物业取得了可喜的成绩。一年来，我公司秉承“x物业平安温馨”的原则，坚持“业主的小事就是我们的的大事”，通过全体员工的不懈努力，实现了年初预定的目标，物业管理服务得到了广大业主的认可□20x年我公司管理的项目基本上业主的满意率均达95%以上，这也是对我们一年来辛勤工作的肯定。

1、想业主所想，认真及时做好维修维护工作。

城市老旧小区综合整治是城市建设和管理的薄弱环节。改善人居环境，提升城市整体形象，必须对老旧小区进行综合整治，标本兼治。

由于我公司管理的项目基本上都是老旧小区，所以我们得将

维修维护工作放在首位。对房屋共有部位、共有设施设备项目维修工作进行安排、实施和检查，并进行巡查，发现问题及时维修。审核设备年度检修计划并监督执行，做好设备房的保养、清洁工作，并对年检设施设备做好定期检查。制定及组织实施房屋及共有设施设备大、中修的计划及施工、现场监督管理，办理竣工验收工作。及时处理居民维修申请，核定收费项目和标准，及时为居民提供服务，确保维修质量。熟悉本区域的强、弱电电气线路的走向，了解各节点的位置以及对主要节点进行大容量运行时的定期检查。了解给排水系统、消防水系统的管道走向，熟悉管网管道走向相关附件的作用及技术参数，保证各管网系统的正常运行。严格执行电气设备的安全操作规程，做好设备维修保养工作，确保正常供电，做好消防报警、监控、门禁等弱电系统设备检查维修工作，确保弱电系统设备正常使用。负责区域内地坪与墙面维修保养和更新。

2、完善管理制度

进一步完善、改进公司管理制度和服务质量。20x年根据各项目在管理中所遇到的问题，结合实际情况，对现有规章制度进行二次修订，并在20x年的基础上增加了《员工考核管理规定》、《印章管理规定》和《人员招聘、面试管理规定》等十几项规章制度，涵盖人事、工资、考勤、招聘、培训等方面。现在公司已创建了一套较为科学的管理模式和先进的管理理念，以及严格的质量标准和工作程序，形成了服务与管理相结合的专业分工体系。

3、加强人员招聘

公司的发展离不开优秀员工的加盟，针对公司一直以来在人员招募上存在的不足，采取更好的方式方法选拔适合公司发展的人才。物业管理因工作强度高、工资待遇低、工作压力大，行业人员流动性很高。20x年公司在尽可能留住现有优秀人才的基础上，实行积极的人才引进战略，通过多种渠道招

聘物业管理行业的精英。截止20x年底公司共有员工97人，管理人员中40%具有大专及以上学历，他们都具有丰富的物业从业经验，是各自所属领域的佼佼者，他们的到来为瑞和物业注入了新鲜血液，增添了新的发展活力。

4、强化人员培训

为体现公司“以人为本”的理念，改善工作质量，使员工不断更新知识，开拓技能，改进工作动机、态度和行为，适应新的要求，更好的胜任现职工作，促进组织效率的提高和组织目标的实现，公司将员工的培训与开发放在战略的高度来认识。20x年制定了完善的培训体系，每月定期对秩序维护员进行军训；每周四作为公司内训时间，为员工讲解物业管理的最新法规和结合实际案例进行分析；根据需要，组织员工外派培训。20x年公司共组织人员参加外派培训5人次，涉及物业管理、高配和特种设备等方面；邀请外来讲师为员工进行工作技能和职业道德等方面的培训。

5、规范绩效考核

为客观地评价员工的日常工作表现，确保公平、公开、公正地考评员工的德、绩、能、勤，真实反映员工的工作能力、工作表现，提高公司对员工奖惩的准确性，更好调动员工的工作积极性。从20x年5月起，公司正式开始员工月考核工作，考核涉及工作面貌、礼仪规范、岗位规范、工作态度和能力等方面。在考核结束后，将考核结果反馈给员工，让其明白自身在工作中的不足之处，并在日后的工作中加以改正。通过半年的考核实践，公司已形成了一套完备的考核制度，每月的考核给公司员工提供了一个交流、互动的平台，也较真实地反映出了一些以前隐藏在工作中的问题。

6、严格检查制度

为了解各部门工作落实情况，公司对两个项目定期进行“周

卫生抽查和月综合检查”，秩序维护部由主管每周一次下半夜检查和项目经理会同部门人员进行下半夜的不定期抽查。通过将检查出的情况汇报、反馈，及时予以处理、整改，提高了工作效率和服务标准，大大减少了小区事故发生率，将事态有效遏制在萌芽阶段。

7、努力推进精神文明建设

在做好各项物业服务工作的同时，积极加强小区的精神文明建设。今年以来，公司不定期的组织各种文化活动，让业主参与其中，尽享沟通和交流。用文化塑造文明小区，不但使业主受益，还形成了良好的社会效益，提升了瑞和物业的品牌价值，延伸了瑞和物业的文化内涵。

1、项目发展过快、人员储备不足

经过三年的发展，瑞和物业已发展成现今拥有90多名各类人员的中小型企业。

物业管理属于劳动密集型产业，公司自成立以来普遍重视人力资源开发与管埋，通过内部提拔、竞聘的方式已培养了一批优秀管理人才。但现在靠内部提拔已不能满足公司发展的要求，目前公司面临专业人才短缺的困境，特别是具有综合楼盘管理经验的人员基本没有。

2、缺乏专业人才进行系统性的人力培训

20x年，公司狠抓人员培训这一块，制定了详细的培训计划和严格的培训制度，内训与外训、在职培训与脱岗培训相结合。但由于公司内部缺乏专业性的培训人才，效果并不理想。

3、起步晚，欠缺大型项目的管理经验

公司成立于20x年1月，正式接管的第一个项目是在20x年6月

入驻靖安苑。08年在物管处的指导下，公司稳步地发展着。09年我们借鉴其它公司的管理经验并结合自身实际，将靖安苑的各项管理工作逐步规范化。但目前公司还没有任何大型项目的管理经验，特别是欠缺包含公寓、高层住宅、写字楼、商场及沿街商铺组成的综合性楼盘的管理经验。

4、违章搭建的处理，相关政府职能部门监管缺位

目前小区内一些业主违章搭建，擅自改变房屋使用功能随意开门开窗，封闭露台、空中花园等现象时有发生。物业公司因没有执法权，对这些问题只能做到劝阻和向有关部门反映，但是效果甚微。相关政府部门的职责界定，权限划分等问题始终没有很好地解决，职能部门因一些职责尚不明确而相互推诿，致使一些违章情况迟迟得不到处理，特别对领导违建装修的，职能部门更是睁只眼闭只眼，已严重影响到小区物业管理工作的正常开展。

20x年将是x物业得到快速发展和迅速扩大的一年，无论是管理规模还是项目类型来看□20x年都是极具挑战性的一年。

20x我们的工作仍需改进和完善，具体为：

1、完善管理制度，提升企业品质

完善现有管理制度，对这些制度，除了要求严格执行，还要在此基础上继续深化调整；完善各项服务标准，规范服务的操作程序，逐步将每项服务程序规范化，形成瑞和物业标志性的管理服务特点；注重上门服务、接人待物的礼仪，开展形式多样的创新服务，体现物业服务的细致化和尽善尽美的形象，将公司的一面展现在业主面前，创瑞和企业品牌，树立良好的企业形象。

2、巩固服务理念、强化服务意识

物业服务中要“以人为本”、“业主至上”，注重业主的需求，追求服务的精细度，需要物业管理人员在“润物细无声”的小事中来体现服务意识，实实在在地贯彻落实到工作流程的每一个细节上，通过我们的辛勤劳动，贴心服务来改变业主对物业公司的态度，赢得业主的满意和尊重。

在物业服务日常运作上，实施高起点，高标准的物业管理与服务。建立一套系统的、严密的、科学规范的日常运行体系和管理流程，配以严格全面的质量监督保证体系。通过科学的管理、优质的服务，全面提升物业服务水平，营造一个优美的自然环境及健康和谐的生活环境，为实现物业服务总体目标提供可靠保障。

在服务内容的提供上，进一步拓宽思路，延伸服务内容。除提供常规服务外，增加特色服务与无偿服务项目，利用一切资源和能力向业主提供力所能及的各项服务。并通过各种方式与业主交流、沟通，了解业主的需求，探寻业主对物业服务的满意度。

通过高品质的物业服务，最终达到物业保值、增值的目的。

3、完善人员配置

积极从外面招聘物业管理行业的优秀人才，并做好相关人员的培训工作；项目交付前3个月，配备好所需的工程人员、管理员、秩序维护员和保洁员。在从外面招聘人员的同时，努力发掘内部员工潜力，制定出符合本公司发展战略的人力资源规划，提高员工工作积极性。在员工的晋升上，注重不同岗位的轮换，将给予内部员工一定的岗位用于公开竞聘，为员工的晋升提供合适的通道有利于员工的资源优化。

4、严格培训制度的实施

人力资源是公司发展的重要保证。为配合公司的发展目标，

提高企业管理水平，提升员工素质，增强员工处理本职工作的能力与对企业文化的了解。公司将在20x年结合公司整体战略目标及发展计划，由综管部依据对内部员工培训需求调查的结果，拟定详细的培训计划。依靠公司内部力量，限度地利用内部资源，加强内部的沟通与交流，强化员工在职培训；定期组织外部培训，依靠外部专家力量，提升从业人员在本职工作上所应具备的专业知识、工作技能；建立新员工培训体系，促使新进人员尽快适应新的工作环境，顺利进入工作状态。

全面规范秩序维护员的职业培训，秩序维护员是物业公司的窗口，代表着公司的形象。秩序维护部制定详细的培训方案与计划，安排新进员工进行岗前培训，加强秩序维护员的自身素质与业务技能，提升秩序维护队的职业素质，保证有一个具有良好精神面貌和业务素质的队伍为业主提供优质服务。

5、完善员工考核

加强对员工的考核工作，将重大事故发生率、业主满意率和物业费收缴率纳入考核范围，并将最终考核结果与工资挂钩，提高对员工奖惩的准确性，更好地调动员工的工作积极性。

6、争创市物业管理示范小区

物业管理示范小区对x物业的品牌建设具有重要意义□20x年，我们将严格按照全国物业管理示范小区评分细则先在内部进行逐条分解检查，找出自身工作上的不足后，提出具体详尽的整改方案，逐条整改，做到发现一项、解决一项，检查一次、整改一次、提高一步。确保创优工作的质量，为创建省、市示范小区打下了坚实的基础。

回首忆光荣，举步追梦想。作为公司的一员，面对x物业成立三年来所取得的成就，我感到无比欣慰。我也知道，虽然在这一年里公司取得了显著的成绩，但也需要深刻认识到我们

自身的不足，管理经验欠缺、专业性不强、单一的经营方式、过高的管理成本都是公司致命的弱点和缺陷。在新的一年里，我们将通过吸取教训、总结经验、借鉴学习的方法提高自身的专业技能，提升物业管理水平，满足业主要求，实现x物业新的腾飞。

建设银行员工年终个人总结篇十九

在此锻炼期间，我能积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把大学所学的理论知识运用到实际工作当中来。

在思想上：一方面，我坚定自己的政治信仰，努力提高自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导，拥护党中央的决策，拥护党中央和国务院对建行股改的政策。另一方面，树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践，进一步地认识了建行“以客户为中心”的重要性。在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了专柜后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融行业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，尤其是在这个金融业竞争空前激烈的时代，唯有牢牢树立“以客户为中心”的观念，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地。

在业务上，我也取得了巨大的收获，在学校的时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对

个人金融业务的dcc操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的'爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结、调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用最好的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与建行人的接触中，“团队、敬业、创新、奉献”的建行精神地鼓舞了我，“诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取”的建行作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。