

# 教师岗位能手先进事迹材料(汇总20篇)

在各种场合中，一个好的开场白可以让你立即与听众建立起联系。一个积极向上的开场白能够激发观众的情感共鸣，并让他们更容易接受后续内容。编辑为大家整理了一份总结范文集，希望能够对大家的写作有所帮助。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇一

在史家科学组有一位年龄最长、教龄最长、经验最丰富的党员教师，她的名字叫梁某某。在学校里她是学生的良师益友，是老师们的知心大姐姐；在生活中她是好妈妈、好妻子、好朋友；梁老师用她的爱心、热情感染着身边的每一个人，无愧于一名优秀共产党员的称号。

教师还是来校学习的老师，随时随刻可以进入她的课堂去听课，就连美术学科的小老师都多次进入她的课堂，去真挚地向她学习那些宝贵的经验。

在梁老师的精心教育下，她的学生在科学课上养成了良好的学习习惯，每一个学生的眼睛都是目视前方，认真听讲的，这正应了梁老师经常说的那句话——倾听是美德。在区抽测科学时，梁老师的班级成绩总是全校最高分。

梁老师不光在科学课教学中是老师们学习的典范，在组织学生科技活动及科技比赛中更是一把好手。每次组织学生外出活动，梁老师都会对学生进行教育，让学生有明确的观察目的、有良好的学习态度及学习纪律。尤其在创新大赛、金鹏大赛及实践活动中，梁老师认真指导每一个学生参加比赛，每一次梁老师上交的作品数量都很多，可以看出她在向每一位学生播下创新的种子，让学生在参与中获得科学知识。

尤其是对于令人头疼的淘气包，梁老师对其进行正面引导，

不厌其烦地进行知识方面的指导、品德方面的教育，使其把精力投入到创新活动中来，当看到淘气包捧回奖状时，所有认识的老师无不为其竖起大拇指。梁老师用她的爱心滋润着每一个学生。

梁老师不仅在工作中非常的投入，在家庭生活中更是一位热爱生活乐观的人。她总能很好地打理好家里的一切，无论是家里的三餐、卫生还是对高三儿子的教育，都能面面俱到，令我们这些人妻、为人母的人折服。梁老师经常跟我们分享她的烹饪的经验、她教育儿子的方法，能够看出梁老师是一位贤妻良母。

梁老师善于交朋友、善于和别人沟通，在她的身边总有一群好朋友相伴。值得一提的是朋友的事就是她的事。还记得有一年我儿子住院了，梁老师带着组内老师来医院探望，那份温暖至今还在。她的好朋友得重病住院，她就像对待自己的亲人一样，每天下班后就去医院精心的照顾，朋友接回家后，她继续从身心两方面进行无微不至的关怀，使得朋友恢复得很快，她热心地对待身边每一个需要帮助的人。

一次，我需要找一个牙科医生，梁老师知道了马上联系她的好朋友们，最终帮我找到了合适的医生。同事嗓子疼，梁老师马上递过来治嗓子的药，同事外出开会，她主动承担代课任务。一旦知道哪家的孩子成绩不理想需要补课，梁老师马上介绍有经验的老师帮忙补课。

一句话，梁老师希望她身边的每一个人都能过上幸福快乐的生活！能和梁老师这样的共产党员成为同事是幸福的，能和梁老师这样的党员成为朋友是快乐的！

## **教师岗位能手先进事迹材料篇二**

作为一名普通的教师，王老师从20xx年毕业至今，在教坛耕耘了十五个春秋。教学生活单一、平凡、琐碎，日复一日、

年复一年，她在这里认识的无数美好的心灵，让她感到充实、满足。在学生犯错或苦恼的时候，王老师从不大声批评或斥责，因为她知道声音大了，心就远了。于是和学生在一起时，她变成了妈妈，变成了朋友。她把自己的心放低，倾听学生们的心声，让他们做自己想做的事，心灵始终和学生们处在同一频道，彼此产生共鸣，而这种共鸣会产生了巨大的能量。在20xx年高考中，她班上的程安齐同学一举夺得全县的理科状元，很多人都羡慕她带出了这么好的学生。可王老师知道这一切都不是偶然的，而是全校的领导、师生共同努力的结果。程安齐高一时期一直都是年级的尖子生，xx时分到了她带的班，这让她喜忧参半，喜的是能得英才而教之，忧的是自己肩上的责任更大了。多年的教学生涯告诉她——只能赢！为此，她主动了解程安齐的家庭、心理及性格状况，通过家访，王老师了解到他的家庭状况一般，父母忙于生计对他的学习帮不上什么大忙，平时生活都由外公照顾。这个孩子平时寡言少语，有点木讷；但优点很明显：心思单纯，没有杂念，心理素质好，情绪稳定，纠错能力很强。因此，她和各任课老师对他进行了有针对性的教学，准备冲刺名校。同时和他本人及其外公及时沟通，准确了解和把握他的心理动向，让孩子始终处在一个轻松、开心的学习环境里。程安齐果然不负众望，最终考取了北大，为学校、为五河教育争了光。

### 教师岗位能手先进事迹材料篇三

教师平日里面临更多的还是智力和非智力因素都很平常的孩子。怎样让他们做最好的自己，充分挖掘自身的潜能，考上理想的大学，是王老师经常思考的问题。她班上有一位学生，高二时成绩不错，可到了高三，成绩下滑得非常厉害，家长也对他失去了信心。可王老师却本着“一个都不能少”的原则下定决心，决不能让这个孩子就这样堕落下去。经过连续几天耐心观察，她发现这个学生上课总是发困，虽然极力克制，但眼神明显迷离无神。为了了解真实情况，王老师打听到和他合租的室友，了解到他熬夜是因为迷上了电子小说。

至此病根找到了，王老师便开始对症下药，采取了家校共管的方法，她劝说孩子的家长单独租房陪护孩子，把孩子的手机没收，严格控制他的作息时间，每天晚上保证在十一点半之前睡觉……经过一段时间的调整，孩子的精神状态有了明显改善，学习有了很大进步，自信心慢慢树立了起来。最终在参加高考中以优异的成绩考取了理想的大学。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇四

在对自我常态课进行反思的同时，教研组教师们进取帮忙我诊断、修正，加深我对“生学为本、合作内化、师教为要、点拨升华”这一教学原则的理解，促进我教育教学观念的更新和提升；在此期间□xx市高中历史教研员张土方教师莅临二中分校历史教研组，以互联网时代下的历史课堂为题对我们的同课异构课进行悉心的指导；二中历史教研组组长张爱华教师也来到分校，与组内教师进行研讨交流。张教师结合具体课例分享本校历史组在基于网络教学中利用pad教学的探索与经验，给我们即将展开的《欧洲的经济区域一体化》同课异构很多新的启迪。

在经历了备课、研课、磨课之后□20xx年6月1日，我在高一工程学院8单元举行了青年教师汇报课即组内同课异构《欧洲的经济区域一体化》。

终进行归纳。之后我设计一个情景体验，让学生亲身体会欧洲的一体化给欧洲人带来了便捷，随后我抛出一个时政热点“英国退出欧盟，或在20xx年与欧盟分手”，让学生进行观点的碰撞“欧洲一体化是直线发展还是裹足不前？”，在碰撞中学生的思辨本事得到提升。整堂课设计一条主线贯穿始终：合作、创新。

这节课的设计初衷是放手让学生自主学习、进取探究、主导课堂，创设学生主动参与的教学环境，引导学生主动质疑、

探究，激发学生学习的进取性，培养学生自主解决问题的本事。但在实际教学过程中还是发现了很多问题：

一、游戏化教学固然能够调动学生的进取性，但我在上课过程中发现抢答的学生往往是组内固定的那几个，都是由他们来给小组加分，那组内其他同学呢？他们会不会呢？要想做到关注到每一个学生，这就涉及到游戏规则的设置问题。比如规定一名同学只能抢答一次，多次抢答无效不得分等。

二、如何解决课堂容量和深度的问题。由于教学任务摆在那，总是会担心完不成教学任务，所以很多问题都是蜻蜓点水，留给学生思考和讨论的时间不充分。比如这节课在探究“欧元图案的设计有什么特点？象征着欧盟怎样的精神？”这个问题时有些超时，所以在探究后面其他问题时就显得很匆忙，学生匆匆说几句就快速的进入到下一环节。学生发展共同体的作用体现的也不够明显。这就需要提高我的课堂掌控本事。

三、如何实施有效的过程性评价以调动学生自主学习、个性化学习。这节课的评价我分为两部分：课前自主学习和课堂探究学习，两部分相加是小组的整体评价。另外也进行了个体评价，如评选“今日谁最闪亮”。但还是觉得这种评价方式比较单薄，可加入生生互评。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇五

做为一名教师，我始终牢记“不会科研的教师不是好教师，没有科研的教学不是高质量的教学。”在努力做好教学、训练工作的同时，我能够把自己的精力用在继续学习上，以不断提高自己。取得了体育教育专业本科学历。能主动订阅《体育教学》等杂志，积极参加学校的各项教研活动，不断丰富自己的专业知识。积极撰写教育教学论文，及时记录自己的教学所得，为今后的教学提供第一手材料。

课堂教学是保证教学质量的关键。为此，我能够抓住每次外

出的学习机会，博采众家之长。通过听公开课和专家报告，进行总结、反思、感悟，从中汲取精华，提高自己。课堂教学取得了较好成绩。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇六

小马，男，36岁，汉族，硕士研究生学历，中共党员。20xx年加入中国建设银行，先后从事过柜员、国际结算、外汇交易员、对公客户经理等岗位。20xx年3月，由建行大连市分行周水子支行副行长转任分行公司业务部副总经理兼同业与金融市场中心（以下简称“中心”）负责人至今。

十三载从业路，小马同志先后历经多个岗位的锻炼，掌握了全面扎实的业务技能，沉淀了丰富高效的管理经验。“山川簇锦用心绘，果木幽芳着意栽”，自出任中心负责人以来，该同志主管板块的中间业务收入实现跨越式增长、大宗商品及贵金属交易量规模及客户新增翻倍、多项重点交易性指标四行占比由末位跃升至首位、债券及同业存单分销实现历史性突破、分管kpi经营指标考核连续两年满分、连续两年成为大连商品交易所托管银行年度考核中获奖最多的金融机构。该同志凭借着敬业的态度和开拓创新的精神打造了一支业务精良、保障有力的专业化队伍，他和他的团队用专业、高效的服务赢得客户的广泛认同和赞誉。

支行是撬动业务发展的支点，支点决定了传导力量的最终效果。自出任同业与金融市场中心负责人以来，该同志便持续深入支行进行调研，不断征求意见并优化为支行服务的理念和模式。从工作重心前移到建立直客式营销模式；从保障服务支行到引导和扶植一线营销，两年来，同业与金融市场中心逐年让“服务的内涵”在工作中升华，深得支行的认可与好评。

同业与金融市场中心是分行的产品管理部门。这一定位决定了产品和渠道是中心必须依赖的两条生命线。该同志明确提

出了中心的工作思路必须在两个方面有所体现，一是外部要树品牌形象，即树立建设银行在市场上产品优势领先的形象，提升客户依存度；二是内部升级服务理念，通过提高各分管板块业务在全行效益中的贡献份额，实现对一线的正向激励。此后，中心确定了工作重点，第一，将分支行两极积极性调动好，强化对渠道营销和产品创新考核激励；第二，打造更具影响力的专业团队、做好产品支撑和服务保障；第三，重视业务持续发展对客户结构、业务结构和操作流程的调整要求；第四，重视业务持续健康发展对风险管理的要求。

同业与金融市场中心牵头分行同业、金融市场（大宗商品、贵金属、债券分销）、托管、票据的业务发展。受近年来宏观经济环境及外部监管政策变化的影响，各项业务均出现下滑的情况，并面临较大的市场竞争及业务发展压力。

“逆水行舟，不进则退”，小马同志迎难而上，带领团队认真领会国家及总行政策要求、明确经营思路，把握市场和客户需求，即围绕建行转型发展大局做好“公转”，又根据分行实际抓好“自转”。两年来，中心各项业务均表现出强劲增长势头，主要业务经营指标实现跨越式发展，在同业和系统内表现突出。一是主要业务指标中间业务收入由17年2290万元跃升至19年的6708万元；大宗商品及贵金属交易规模由17年的1200万元跃升至19年的6.73亿元，交易客户数由4户跃升至324户；债券与同业存单分销18年实现破零，19年分销额328.4亿元，实现全量资金增长指标124.22亿元。托管业务规模由17年219亿发展至19年的446亿元，实现翻倍。二是同业市场份额稳步增长。大宗商品及贵金属收入占比由17年3%跃升至19年32%，四行占比由末位跃升第一，收入及客户新增连续两年双超工行；债券与同业存单分销规模，四行第一；当地养老金新增客户数市场占有率为62.5%，继续保持市场第一。

连续两年，在该同志带领下，同业与金融市场中心取得了分行经营指标kpi考核满分的优异成绩。

产品创新和推广是业务发展的源泉。该同志带领中心员工认真研究市场热点和客户需求，加大产品、流程的创新推广力度，打造专业专注的产品专家团队，建行团队的专业能力以及品牌的影响力得到了充分释放。一是中心两年来共实现移植创新3项，自主创新5项。其中研发“大宗商品组合套保”、“融e货”产品被列为总行重点创新产品、“大宗商品智能物流监管平台”获总行前瞻性项目资格认定、“场外期权+贸易融资”与“境内外联动套保+场外期权”产品均获得20xx年、20xx年两届大连商品交易所“场外期权创新竞赛”一等奖。建行团队的专业能力得到了大宗商品业界的高度认可。二是20xx年，大连商品交易所为推进我国铁矿石期货成为全球铁矿石贸易的定价基准，启动“铁矿石期货引入境外投资者”工程。作为项目顾问团成员，该同志积极为此项国家战略建言献策并带领团队协助大商所落实场内交易系统升级改造、外管政策协调及解读、境外客户账户开立流程、境外市场拓展等一系列工作，并且在20xx年5月4日开市交易当日，建设银行斩获首日境外交易客户数量、nra账户开立数量、美元保证金入金金额等多项第一殊荣。大连商品交易所专门就铁矿石相关工作致函建总行表示感谢。

用行动切实助推“三大战略”与服务实体经济的更紧密结合，用金融这把温柔的手术刀纾解社会痛点，是国有大行的社会责任与担当。

20xx年，在该同志的积极推动下，建设银行成功成为大连商品交易所“产融基地”唯一国有银行合作伙伴。依托“建行大学”的品牌和资源优势，双方联合组织3期“建设银行·金智惠民一大商所·产融培育基地”业务培训，培训人数460余人，受众涵盖黑、吉、辽三省的农户、生产加工企业、行内业务骨干及二级支行长等，通过培训受众群体进一步提升了风险的防控意识和管理技能，对未来期货、银行和农业产业加速融合并打造产业链式的农业避险体系，起到了积极的作用。



为进一步解决大宗商品流通领域小微企业融资难、融资贵及缺乏套保与全流程风险管理手段的社会痛点□20xx年末，在总行的支持之下，该同志与团队携手大连商品交易所推出“银期普惠金融创新平台”项目，项目力求以金融科技赋能，发挥商业银行融资和风险管理优势，借力大商所，为产业链中的小微企业提供包括融资和全流程风险管理的金融服务，构建全市场实物流转、跨境场内外一站式交易和混业金融服务的一体化平台。目前平台已进入一期资金结算及融资功能测试阶段，并获得北大荒、新希望、鞍钢集团等22家国内龙头企业的高度认可与积极参与，上述企业在各领域累计年现货交易量可达国内总交易量的50%以上□20xx年，在平台一期基础上，拟再分三期逐步上线仓储物流管控、信息、大数据分析、风控、保险、第三方服务插件等模块。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”十三年岁月砥砺，浸透了小马同志拼搏的汗水和勤奋的付出，他用青春和激情把责任扛在了肩上。展望未来，年轻而富有斗志的小马同志，迈着成熟和稳健的步伐，立志为建行事业创造更多佳绩，为自己抒写出更加从容、精彩的人生华章。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇七

在中国银行赣州市分行，提起xxx□大家都会说：“哦，五项全能，技能好厉害！”其实□xxx除了技能好、业务素质优秀以外，但凡在工作中与她有过接触的同志，都会对她所表现出的良好的职业道德素养和敬业精神所折服。入行十四年以来，她凭着对中行事业的热爱，以坚韧的毅力、执着的追求，博得了同事的尊重与好评。入行十四年来，她立足本职工作，认真履行职责，在平凡的工作岗位上辛勤耕耘。虽没有惊天动地的丰功伟绩和豪言壮语，但她以满腔的热情、精湛的技术、出色的工作，成为中行青年员工的典范。

她始终牢牢把握“客户第一”的思想，努力践行优质服务理

念，以优质的服务，赢得客户的口碑。在做柜员时，她在vip专柜工作，既需要顾及高端客户，又需要顾及普通客户，她很好地把握了差异化服务和个性化服务的精髓，在实际工作中使各种层次的客户对她的服务都感到非常满意。她有强烈的客户意识，在柜台工作，每次遇到新的大客户，她都能及时向领导汇报，认真做好大客户服务和维护工作。她在日常工作中展现出的娴熟的工作技巧、热情洋溢的精神面貌、可亲可近的服务形象，深深感染了每一位客户。对待客户，她既真诚相待，又注重方法，在业务工作中，她能够让每一位接受服务的客户感受到她的热情，在工作之外，她也能让恰如其分地传递中行对客户关心，使老客户安心、新客户舒心。任何情况下，她都热情地为客户提供服务。有一次，一个客户拿来一大包零币，其中还有大量破旧的残币，她毫无怨言，认真地为客户清点，客户深受感动。她的高质量高水平的服务，获得了客户的好评，也得到了同事和领导的肯定，她在20xx和20xx年度两次被评为“年度服务明星”。

xxx在担任业务经理岗位期间，认真扎实地做好柜员业务指导，传票审核、报表报送等各项事务性工作。柜员的每一张传票她都要审核，柜员业务上的每一个问题她都会帮助解决，同事的业务咨询她也乐意解答，勤勤恳恳为支行各项业务的合规发展把好关。她每天虽不是清晨第一个来，但必定是最晚一个走，因为她总是要把所有事情做到位了才放心。在她做业务经理的这几年，支行各项业务合规发展，无重大差错，无案件责任事故发生。业务经理这个岗位本来没有分配给她过多的指标任务，但是她主动进取，为支行业务发展贡献自己的一份微薄之力。今年支行的企业电子银行激活业务做得非常出色，这离不开她天天打电话给客户营销；支行的银企对账比率也非常高，这也离不开她天天打电话催客户对账；大堂经理中午下班回家，她又主动承担起厅堂个人网银激活任务；支行每次月底储蓄冲刺，她又积极主动联系客户，尽自己最大的努力争揽每一分存款；平常的信用卡pos机、对公账户、理财等，只要能为支行带来一分效益的业务，她都

积极主动地去做。

在工作中，她有舍小家、顾大家的优良品质。她是一个三口之家，丈夫在政府机关工作，工作也很繁忙，有一个八岁的儿子在读小学，婆家与娘家都不在本市。但是，为了工作，她无暇顾家，儿子无人接送，她托儿子同学家长帮忙；儿子生病感冒，她托邻居照料。任何情况下，她都把工作放在首位，从未因为家庭的事情耽误工作。儿子本来和母亲更亲近，但因为工作忙、和儿子相处的时间少，儿子反而和父亲以及外婆更亲近。在支行，她是老员工，领导让她承担好传帮带的责任，她欣然接受，从不计较工作时间长短、工作任务轻重，在业务工作中主动地、尽其所能地帮助同事，帮助年轻员工尽快成长。真诚、表里如一是她做人做事的根本，在同事和领导眼里，都认为她是一个有亲和力、办事认真、人品极好的好同事。

她在业务上不甘人后、精益求精。每年的业务技能考试，她都认真对待、千方百计挤出时间努力训练，已经连续3年获得了“五项全能”称号。她每天白天忙于工作，晚上在照顾完小孩、忙完家务事后，不管多晚，却仍然要抽出不少于1个半小时的时间学习业务知识、进修学业。她积极参加了银行业从业资格考试，取得了银行业从业资格、基金销售资格、保险销售资格；她还参加了自学考试，获得了本科文凭。积极上进的心态和勤奋刻苦的学习，使她的综合素质不断得到提高。

俗话说得好，“复杂的事情简单做，你就是专家；简单的事情重复做，你就是行家；重复的事情用心做，你就是赢家”□xxx在平凡的工作岗位上所做出的不凡业绩，正好印证了这一点。入行十四年，她始终坚持在基层一线，日复一日，年复一年，每天做着同样的事，从未动摇。曾经有股份制银行三次盛邀其加入，都被她婉言谢绝。她是个有信仰、有毅力、有恒心、做事专一的人，这符合中行推崇的员工理念；她的职业生涯从中行起步，对中行有着深厚的感情；她也始终坚信，中行这个大家庭才是值得她依赖的温暖港湾。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇八

小张系平塘农商银行通州支行主办会计，在20xx年7月24日本行举行的业务技能比武一手工点钞、机器点钞和翻打百张传票中荣获综合成绩第一名的好成绩。在荣誉的背后更多的是她付出的艰辛和汗水，更是一种以无悔青春坚守三尺柜台的责任。

20xx年，小张同志大学本科毕业，并经省联社统一招考进入平塘农村信用合作联社，在西凉分社担任柜员。作为一名一线基层员工，她一方面不断加强学习，努力克服大学所学中文专业在银行业务知识方面的不足，另一方面也克服偏远乡镇生活条件较差、工作压力较大的实际困难，不断提高自己的业务能力。小张所在的网点服务辖区经济发展落后，“农村低保金”的发放成了她工作中的家常便饭，每到发放日就有很多农民早早地来到营业厅等待，等的时间长了，就会大声叫嚷：“快点！快点！小姑娘点钱快点……”这场景，深深触动了小张，她暗下决心，要把点钞练好！从那天起，小张就把练功券带回家，一有时间，就会拿出练功券练上几把，一练就是几个小时。为了达到又快又准的境地，她经常练到胳膊酸痛，手指发麻，甚至磨出了血泡划出了一道道口子，稍一触碰就会钻心般的疼。但为了心中的坚持，她仍然咬牙继续练习……几个月的边训练边领悟，小张终于掌握了点钞技巧，速度一下从5分钟点500张提高到10分钟点2500张。

在做好柜员工作的业余时间里，她总是积极苦练各种点钞手法，集业务和技能于一身。20xx年4月，她调任鼠场信用社会计。工作岗位从前台换到了后台，任务发生了变化，岗位的要求却更高了。她一方面在会计岗位上不断接受实践锻炼，努力将理论知识转化为专业技能；另一方面她还积极利用与同事换班、替同事当班等机会，经常性地巩固、锻炼和提高自己的业务技能。不论是机器点钞，手工点钞，还是翻打传票、会计做账，她都静心、专注。她还经常通过网络、书籍

等方式学习专业知识，并且练就了一套扇形点钞的绝活，在全县农信社系统堪称最快最准。

20xx年，基于在鼠场信用社会计岗位上的优异表现，她被委派到业务量更大的克度信用社担任主办会计。20xx年，她调入业务更加繁忙的通州支行担任会计。这两年，她在完成了为人妻子、为人母亲角色转变的同时，丝毫没有放松本职工作。作为主办会计，她不但要协助主任搞好内部管理，做好金融服务“三农”、支持“三农”的同时，还要做好培训新员工、做好传、帮、带工作，在工作和生活上关心体贴员工。虽然年纪不大，但已经被周围很多90后的同事叫做“张姐”，不知不觉中也成了大家信任的老同事。

有段时间，在她的柜台前，每隔几天，都会有个中年妇女来存1元和5角票面的钱币，大概1000多块，掺杂着完整券和残损券。这个客户总是很小心翼翼地来办业务，从她的眼神中，看出她有多么的怕被拒绝。因此，每当这个客户来到小张的柜台时，她总是更加热心。点钞机没法点残币，她就用手点。挑拣残币的工作耗时耗力，很多同事都说不用挑了，直接全部入残币省时省力。但考虑到市场对一元和五角票的需求比较大，她还是利用闲暇时间挑拣出来供客户兑换。虽然最后满手都是黑乎乎的，但是看到客户满意的笑容，她就感到欣慰和满足：“1000多块钱，对于我们来说，只是多点耐心，多点细心，但对于客户来说，却提供了很大的方便。银行是为客户服务的，提供优质的服务是我们永恒的追求，对待客户应该一视同仁。”

一分耕耘，一分收获。20xx年8月，在总行领导的带领下，她和同事一起代表县农商行参加黔南审计中心举办的脱贫攻坚“大比武”业务技能比赛。面对来自全州各家行社的强强高手，她和同事们放稳心态、出色发挥，在激烈的角逐中脱颖而出，获得了“十佳能手”荣誉称号，既展示了平塘农信人扎实的专业技能，也展现了平塘县农村金融的良好风貌，更为集体赢得了荣誉。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇九

xx男，30岁，优秀党外积极分子，在xx支行信贷工作中做出了出色的工作成绩；是一个领导放心，同事尊敬的好干部。他刻苦勤奋，甘于奉献，勤于钻研，善于合作，在自己的工作岗位上兢兢业业，勤勤恳恳；在管理上有方法，有技巧，使我行xx年信贷资产规模达到3亿元，银行承兑汇票业务余额达到2亿元，较年初净增1亿元。在规模扩大的同时，未出现任何不合规现象，未形成任何不良，并且在客户深度开发上卓有成效，对我行经营目标的全面完成作出了重要的贡献。

xx在思想上始终做到严格要求自己，时刻不忘“与时俱进，开拓创新”的时代责任，立足本职工作，努力学习“三个代表”重要思想，善于思考和总结，并在实践中综合运用。他深知金融工作的严肃性和重要性，以加快我行发展、繁荣地方经济为己任，能够认真体会党的“十六大”精神，并以此作为自己的行动指南，思想先进，在我行历年来组织的各项活动中均表现突出，从开展“党员谈心”活动，到“保持党员先进性教育”活动，作为xx支行一名党外积极分子，均表现积极，热烈响应。在党组织有意识的培养和锤炼下，他在思想和工作上日趋成熟，成为思想、政治、技术全面过硬的青年干部。

xx对工作认真负责，兢兢业业，勤于学习，刻苦钻研。自一九九七年入行以来，坚持高标准严格要求自己，无论是在储蓄岗位，还是调入信贷岗位之后，始终脚踏实地，勤勤恳恳，表现出了强烈的事业心和高度的工作责任感。自二〇〇四年五月份接任信贷科长职务以来，他勇挑重担，团结和带领全科员工，爱岗敬业，积极进取，求真务实，较好地完成了市行和支行布置的各项工作任务，受到了行领导一致好评，也为全行员工做出了表率。

信贷工作是对人员素质的要求特别高，对信贷科长的要求更

高，但这些要求都比不上他对自己的要求，他始终都能认识到自己的不足，认识到自己的素质和我行未来发展要求的差距，能够抓住一切空闲时间学习信贷相关的业务知识、法律法规、财务知识以及国家相关的产业政策，学习市行信贷处下发的各项文件，正因为他积极学习、对未来的工作做出了充分的准备，才能把工作做的更好。

银行业的信贷工作要求工作人员要细致、耐心，且工作本身具有较高风险度，有时候面对一些细小问题，处理得不好，往往就要在一段时间后才能发现，更容易导致发生较大的问题。该同志在工作中谨小慎微，思想缜密，充分利用自己从事信贷专业多年、经验丰富的优势，对待工作细心，想的周到，对风险的控制严密，使得其管理的信贷资产没有出现任何不良，通过了总部及其他监督检查机关的多次检查验收。

正是由于在工作中对自己的严格要求，在对待每一项工作都一丝不苟的严谨态度和好学好钻的工作韧性，使得他在我行的信贷队伍中建立了较高的威信，在全行员工中形成了良好的口碑。

作为信贷队伍的领头人□xx不仅业务素质高、技能全面，而且工作作风端正，擅于团结和带领信贷员工，使大家共同进步。他很好的吸收了我支行在以往的信贷工作中形成的优良传统，并使之成为自身固有的素质，并将其发扬光大，再以此来带动其他的同志，使整个信贷队伍相学相长，起到了充分的骨干带头作用。他时刻以行规行纪为工作准则，工作中坚持原则，秉公办事，严于律己，不怕得罪人，时刻把提升信贷资产质量摆在工作的第一位。在平时的工作中，他能够做到对同事关心爱护、热心帮助，经常找同事谈心，及时了解员工的思想动态和工作想法。由于有他做好员工的思想沟通和引导，使得信贷队伍员工的思想进步，积极向上，没有出现任何违法乱纪行为。

生活中的xxx道德品质高尚，思想觉悟高，心肠热，乐于助人，

在我行组织的各项捐款、捐物的活动中，参与极为踊跃，并积极参加工会、团支部组织的有意义的青年员工活动，热心帮助其他有困难的员工，考虑他人的多，考虑自己的少，是同事们心目中的好同事。用他自己的话说，就是“一个人关心同事，就要宽以待人，热心助人，在别人有困难时去拉一把”。他是这么想的，也是这么做的。他是支行员工们的好兄弟、好大哥，同事们有了难处，也都愿意跟他说，他总是挺身而出，全力相助。

xx与时俱进的思想品质、客观公正的处事原则、耐心细致的工作作风，持之以恒的奉献精神，关心同事的满腔热情，深深打动着每一个人，也深受领导、同志们的好评。我们认为□xx在多年的工作中，各方面都是经得起考验的，是一名“思想好、作风正、工作出色”的优秀员工，无愧于“青年岗位能手”的光荣称号。他为我们展现了银行员工崭新的精神风貌，令人看到了银行年轻员工的责任感和事业心，看到了银行员工对这份事业孜孜不倦的追求，看到了银行对年轻干部培养的成效，更看到我行未来发展的力量。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇十

某某某同志在安全工作中，敢抓敢管，时刻牢记安全第一的思想，在20xx—20xx年度中，某某某同志为圆满完成公司安全环保的总体目标，为全面完成公司的安全生产任务而做出了突出贡献。

一、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年来，他能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。



## 二、完善制度的修订工作

按照公司的安排20xx年度要将《安全一岗一责任制》重新改版，为了有岗必有责□xxx他深入车间、工段、班组，细化了每个岗位，在原《安全一岗一责任制》基础修改了483个岗位，重新编制了51个岗位。新的《岗位hse职责汇编》已于8月份印刷成册下发到公司每个岗位。为全厂职工责任制的落实打下了基础。

对照中石化安全生产监督制度修改了公司安全制度中的有关技术内容，完善了临时用电制度、动土作业制度、高温作业制度等。另外还对公司hse体系文件□hse管理手册有关内容进行了修改，草稿已印刷成册。

## 三、加强现场管理，及时纠正违章行为。

20xx年度他加强了对公司所有的现场检查管理工作，除积极参与了公司的`年检、季检、月检、周检和上级单位的各项检查外，他还时常到车间了解情况，检查现场，发现问题及违章及时纠正，特别是对在乙烯、罐区、聚乙烯、水气、成品、丁烯车间施工的外来车辆及人员的违章，都及时给予教育和严肃批评，有严重违章者就给予一定的经济处罚。这使外来施工人员的违章行为有所收敛。另外，他还积极参与各车间的班组安全活动，与大家共同探讨加强现场管理的办法和建议，开拓了思路，增加了管理方式，又能促使大家在进入现场工作时都自我约束，起到表率作用，从而有效地遏制了现场混乱的现象。

## 四、结合《职业病防治法》的要求，加强了职业卫生的管理。

一是重新规范了职业卫生档案，特别是对公司新的丁烯装置安全和职业卫生验收的材料进行了重新整理，报省市安全、卫生等部门审批，现公司已得到了省卫生厅职业卫生验收批复。二是坚持做好职业卫生监测工作□20xx年积极配合市职防

所对公司职业卫生现状进行了监测评价，确保了职业卫生监测率100%，合格率大于95%的目标。

五、严格动火程序及审批权限制度，凡现场动火作业都是亲自到现场落实措施。

20xx年，共审批动火65次，都确保了动火安全。

六、加强教育，促进安全管理工作。

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是化工厂安全工作的基础。

1、认真做好安全月、百日安全活动的开展工作。在安全月期间□xxx参与组织全厂职工学习安全教育文件，升安全旗仪式，组织人员参加濮阳市举办的“平安濮阳安全生产法律法规知识电视大赛”，安全板报、安全征文的评比等工作。

2、对厂内重点部位保护、工作薄弱环节、现场施工及各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的检查消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇十一

青春在岗位上闪光

现年34岁的余孝逵，是新县网通分公司宽带维护员。作为一名普通的网络维护人员，他热爱本职工作，坚守信念，兢兢业业，在平凡的工作岗位上实现自己不平凡的人生信念。几年来，他维护岗位上潜心钻研网络业务技术、计算机终端及宽带维护等专业知识，不断进取，孜孜以求，勤于动手，用青春和智慧攻克了工作中许多技术难题。特别是在公司网络维护及优化工作中，他善于思考，勤勉刻苦，能够理论联系实际提出了许多合理化科学的建议，用自己的勤奋与执著为

企业的发展作出积极贡献，在网络优化与维护工作上谱写了一曲曲奋进与奉献之歌。他结合宽带维护实际撰写的“宽带维护障碍案例分析”一文荣获信阳市网通公司运行维护案例分析一等奖；20荣获新县通信分公司先进工作者称号。

随着通信市场竞争的加剧，宽带等数据增值业务是其他运营商竞争的重点业务。年2月，通过岗位竞聘他被聘任为公司数据业务维护工作。他充分认识到这是一项工作的重要性和艰巨性，于是他下定决心要把这项工作做好。2003年新县网通宽带业务正处于大发展时期，网络正在加紧建设扩容阶段。为加快宽带业务的发展，提高市场占有率。他结合公司网络实际和业务发展区域，对县城宽带网络进行合理优化，拓宽覆盖范围，合理建设了城域网，加快了宽带业务的发展。在网络优化、宽带容量扩容中，无论是公路沿线的电线杆上，还是高楼楼顶、污水横流的地下管道都是他的工作现场，条件极为艰苦，他总是冲在前头。2003年12月，正值装机高潮的时候，又面临我分公司印刷厂模块局机房设备搬迁。在重重困难面前，他没有想的太多，一心只想着早点完成设备搬迁和扩容，加快数据业务的发展。几天来，他白天忙于宽带安装、维护，晚上冒着零下5度的气温到机房核对数据，安装硬件设备，修改用户数据，手冻僵了、脚站麻了，他就座在机房地板上休息一下继续工作。就这样连续二天只争朝夕，赶时间抢进度，比原计划提前一个工作日完成了两个模块局设备扩容，满足了广大宽带客户通信需求。每当提到这些，余孝逵充满青春与智慧的脸上总会露出孩子般灿烂的微笑：“这些都是我应该做到的，干工作就是要对得起自己的良心，对得起领导与同志们的信任”。每次设备端口扩容或修改用户数据后，从缆线的捆扎到机架的摆放，他都要进行仔细检查，对各个端口数据进行详细记录。就是在这样的风风雨雨的磨练中，塑造了余孝逵甘于吃苦，乐于奉献，敢为人先的高尚情操与朴素情怀。

卓越的企业源于卓越的服务，卓越的服务源于卓越的员工。随着通信市场竞争越来越激烈，客户对通信服务提高了更高

的要求，尤其是宽带、数据通信等客户通信质量提出了更高的要求。。余孝逵同志常常这样说“打铁还得自身硬，只有埋头苦干，潜心钻研业务，不断提高服务质量和水平，满足客户通信需求，才能促进企业更快地发展”。为提高宽带装维服务质量，他努力拓宽知识面，潜心钻研业务，努力提高专业技术水平。在数据业务管理上，他对全县多个数据业务客户档案进行了规范化整理，实行微机化管理存档；在数据业务装维上，他加快工作进度，提高工作效率，向社会承诺：大客户、重要客户的数据业务开通、安装时限，由公司服务质量管理规定的7天开通改为当日开通，大大缩短了开通时限，有效提升了企业服务质量；在员工队伍中，他是个热心肠，经常帮助一些计算机基础知识差的同志学习计算机知识，帮助他们解决工作中的难题；在设备维护方面，他努力学习各类知识，向有经验的同志学习，钻研计算机终端维护等专业知识，积累了丰富的维护经验。他充分业利用业余时间搜集各类技术资料，与同事及厂家技术人员探讨各类故障，总结经验吸取教训，每次处理完故障时，他都要对故障现象进行详细的分析，提出解决的办法，回去后写出解决问题的心得。尽管工作很忙碌，他还不忘在努力工作之余，挤时间钻研技术技能知识，克服重重困难刻苦学习基础知识，提高自身综合素质。2003年，他结合日常网络维护实际，撰写了“宽带维护障碍案例分析”一文荣获信阳市通信分公司运行维护案例分析一等奖。

3月的一天，县城一位姓张的宽带客户打来电话，说他家的计算机不能开机。作为维护人员他当然知道客户计算机故障应该不属于他的维护范畴，可他二话没说骑上摩托车就匆匆赶往用户家。经检查后，确认用户的计算机电源及主板被雷击坏。他主动帮助客户选购了新主板和电源配件，并对电脑进行软、硬件进行安装。用户花了少量的费用使电脑重新修复，高兴地非要请他吃饭，被他婉言谢绝了，客户连声称赞：“你们网通的服务真是太好了”。

月，为了提高办公效率，加快公司内部信息传递，信阳市网

通分公司决定将公司办公网延伸到各班组和各乡镇支局。这次网络延伸工程新县要开通16个乡镇支局及8个班组办公网络。按照上级时间要求，在时间紧任务重的情况下，他在做好日常维护工作的同时，利用夜晚时间深入乡镇支局所加班加点地进行终端设备安装及电路调测，为了加快工程进度赶时间。经过连续四天的连续奋战，他在全市率先完成县分公司办公网络的延伸工程，受到市公司领导的高度称赞。

在通信企业深化改革的进程中，无论是市场竞争还是企业内部改革进一步深化，他一直把自己融入到公司的整体中去，与企业荣辱与共，牢固树立主人翁思想和高度的企业责任感。他充分利用数据业务专业性强等特点，广泛宣传宽带、小灵通等业务，加快发展，提高市场占有率，为新县网通的发展壮大做出自己应有的贡献。

二00五年三月十日

## 教师岗位能手先进事迹材料篇十二

小强，男，27岁，回族，大学本科学历，中共党员，现为中国建设银行新疆和田分行营业部挂职副总经理。2014年小强同志只身一人来到新疆的最南端和田。在这里，面对恶劣的自然环境他没有退缩、面对和田的特殊性他没有畏缩、面对离家乡上千公里的距离他没有退却。从网点柜员到客户经理，从公司部客户经理再到营业部挂职副总经理，小强同志用自己的实际行动践行着“奉献、担当、实干、创新”的和田建行精神。工作中，他始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”为人生信条，坚持“干一行、爱一行、钻一行、精一行”的工作态度和职业精神，用自己的勤奋和智慧取得了优异的成绩。2015年荣获建设银行总行“信用卡营销能手”、2016年荣获区分行“大爱建行十大感动人物之一”、2016年荣获区分行“向党标兵”、2018年荣获区分行“兵团债务承接转换先进个人”、2018年荣获总行级“中国建设银行优秀共青团干部”、总行级“青年岗位能

手”、2019年荣获区分行“旺季营销先进个人”、2020年荣获区分行级“etc优秀管理者”等荣誉称号。

众所周知，和田处于塔克拉玛干大沙漠的腹地，在这样一个边远的少数民族聚集区，极端干旱的荒漠气候，每年浮尘天气220天以上，其中浓浮尘（沙尘暴）天气在60天左右。和田地区经济较为落后，是深度贫困地区。2017年建行和田分行上线普惠金融业务，小强同志作为和田分行团委书记，积极践行以党建带团建促进业务发展的理念，认真思考并积极探索如何结合实际开展普惠金融业务，他发现每周社区都会组织辖内居民举行升国旗仪式，前来参加的居民大多数为个体工商户，这不正是目标客户吗？于是小强通过多次协调、多方沟通，克服重重困难，带领团青成功举办了第一场“一周一社区普惠金融进社区”活动，通过进社区，向居民送金融、送服务。此项活动一经开展受到了社区书记、居民乃至监管机构的高度认可，“一周一社区普惠金融进社区”活动累计开展十四期，累计培训人员3600余人次，累计营销小微快贷42户，累计授信金额715万，成功营销他行账户14户，对公结算产品14套，营销商户24户，存款900余万元。2018年在他的带领和推动下，和田分行普惠金融业务蓬勃发展，小微企业授信客户达300户，计划完成率218%，系统内排名第一位。普惠金融新增0.35亿元，计划完成率系统内排名第四位。

面对激烈的市场竞争，2018年小强同志组织和田分行团委成立了“青年营销先锋队”，凝聚青年力量积极投入到业务营销和突击攻坚中。为了打造和田夜市金融生态圈，小强带领青年营销先锋队，主动放弃周末和下班休息时间，下午一下班，他们就前往夜市向商户介绍我行聚合支付产品及优势，通过持续一个月的努力，成功营销夜市聚合支付商户100余户，占夜市整体商户的近70%，交易12笔以上活跃商户活跃率达80%以上，交易笔数上万笔，成功打造了以我行聚合支付为主的和田夜市金融生态圈，并在和田日报社发表题为《和田夜市再升级，这次实在是太方便了》的通讯稿，受到一致好评。

和田分行网点较少，2019年在总分行大力发展etc业务时，小强同志作为和田分行etc项目小组组长，每天早上九点就早早到岗，晚上九点后才下班，就这样早出晚归的生活持续了大半年，几乎没有休息过一天。但时常看到的小强都是一副干劲十足的模样，当别人问他为什么总是那么精力充沛时，他说：一份耕耘，一份收获，不要在最该奋斗的年纪选择了安逸。

自新疆区分行召开etc推进会议以来，和田分行在人员和机构数都不占优势的情况下，主动出击，走出网点，深入小区、停车场、高速公路、车辆检测站等地，小强更是全行etc营销管理推进的中坚力量，每天带领大家外出拓展市场，与同业展开时间赛跑。墨玉县作为和田建行的无机构县域地区，在营销etc业务上无任何的竞争优势，小强同志结合“不忘初心牢记使命”主题教育，带领“张富清党员突击队”“青年营销先锋队”的成员们就直接奔向了县城、住在了村里。白天，小强逐一与各乡村对接，营销etc业务，营销成功后，又协调各小分队到村里进行签约。早九点开始，到晚上九点，每天上演etc十二时辰，小强带领小组不间断签约，晚上结完账，又将设备搬到下一个转场地，为第二天签约做准备，等到吃饭时往往是晚上临近12点，因为村里条件有限，很多时候都吃不上饭，小强就和同事们将就吃些泡面，这样的日子持续了近一个月，在这期间也创下了和田分行单台设备签约180户，单日签约490户，一周签约2400余户的最好成绩。2019年和田分行etc共计签约20205户，较年初新增17312户。在此期间，小强还带领“青年志愿者”结合雷锋月开展主题团日活动，为家中缺少劳动力的居民进行“家庭环境改造”，并向村民宣讲国家的各项优惠政策，受到了居民热情欢迎和高度赞扬。

作为一名党员、作为一名建行人，小强同志面对荣誉，面对领导和同事们的认可和赞许，从未停止奋斗的脚步，继续用自己一流的服务和一腔热情，在这个平凡的岗位上，展现着建行人灿烂的青春光芒，闪烁着无悔青春的人生追求。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇三

小杨，上饶银行铅山支行员工，生于1991年10月，中共党员，荣获20xx年“江西省青年岗位能手”荣誉称号。

勤学习，广积累，提升素质

20xx年的夏天，大学刚毕业的小杨成为上饶银行铅山支行基层网点的一名普通临柜员工。初入职场的小杨，面对陌生的工作，心里暗下决心：一定要尽快熟悉业务，为客户提供最好的服务。为此，她常常放弃休息的时间，给同事做帮手，主动找活干，虚心向老同志请教。看到营业网点的业务繁忙致使客户经常排长队的情景，小杨默默地把“操作速度再快1秒钟，客户就可以少等1秒钟”记在心上，白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规范，练习点钞、翻打传票和文字录入。时间一长，与朋友的接触就相对少了，朋友对她说：“你活得真够累的”，小杨只是会心一笑，心里则提醒自己，这是自己的业务，要做得更好。

苦练出成绩，一次一个商贩拿来20多万元凌乱不整的钱到营业部存款，小杨专心迅速整理、清点、扎把，很快把准确数字告诉了客户，客户当时没说什么，过了一段时间后客户又找到她，把存在其他银行到期的存款转到了上饶银行。小杨认为站在三尺柜台内，做的是窗口服务工作，代表的是银行的形象，客户或许记不得员工的名字，但他们会记得上饶银行的服务。

“非学无以广才，非学无以培智”，为了不断提高自身素质、储备业务知识，通晓业务处理细节，努力做到业务精通，把本职工作做好做细，小杨始终坚持学习，刻苦钻研。她不仅勤于学习新业务新知识，还利用工作业余深入系统地学习会计、金融、统计等理论知识，不断充实自己。同时，为进一步提高自己的知识层次，深化专业学习，她先后通过中级经济师、中级会计师、证券从业资格、银行从业资格、基金从



业等考试。

在提升业务理论的同时，小杨也对自己的业务技能提出要求，并踊跃参加各类业务竞赛，曾获得20xx年江西省金融机构金融统计业务知识竞赛二等奖□20xx年铅山县“百福杯”反洗钱知识竞赛团体二等奖□20xx年建功“十三五”金融统计知识竞赛（一类金融机构）一等奖□20xx年度上饶银行会计业务知识竞赛个人三等奖□20xx年上饶银行会计业务标兵荣誉称号等奖项。

讲奉献，挑重担，兢兢业业

要把内控管理工作做好，光有吃苦精神和十足干劲还远远不够，还要具备干好工作的过硬本领。自调入审计条线以来，小杨切实履行业务监督职责，认真扎实做好网点业务指导、会计传票审核、报表报送、档案管理等各项事务性工作。网点上交入库的每一本凭证她都会清点，柜面业务上的每一个问题她都会积极帮助解决，业务中存在的差错她也会仔细指出，尽职为支行会计业务的合规发展把好关。

有一次，客户张大爷来到支行网点办理取款业务时，不慎将活期存折密码连续输错，导致账户锁定无法继续办理业务。按照银行规章制度，办理密码解锁、密码挂失等业务时必须由客户本人持身份证到银行柜面办理。当经办柜员如实向张大爷解释时，张大爷急切地说，这个活期存折是他老伴儿的，因为生病目前已卧床无法出门了，几个子女不在身边又急需用钱。小杨了解情况后，与网点经过短暂的讨论，迅速启动绿色通道，决定与网点人员共同前往张大爷家中提供上门延伸服务。

下着大雨，张大爷家又住在乡下，下雨天泥烂路滑，小杨和同事来到张大爷家中，耐心地向张大爷和他老伴解释相关情况和制度要求，并严格按照上门服务处理方式的流程操作，快速地解决了客户的难题。张大爷激动地说：“上饶银行真是不错，对我们老人照顾这么周到，以后存钱还要去你们那

儿！”

树党性，求上进，开拓创新

“理论上的成熟是政治上成熟的表现，政治上的清醒原于理论上的坚定”。小杨在大学期间已加入党组织，工作后仍未放松理论学习，目前任铅山支行党支部组织委员，负责支部日常党建工作。在工作中，她时刻以行规行纪为工作准则，坚持原则，严于律己，不怕得罪人，时刻把提升银行风险把控水平摆在工作的第一位。

在生活中，小杨是个热心肠，乐于助人，考虑他人的多，考虑自己的少，是同事们心目中的好伙伴。她始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。无论是在业务条线或者会审条线，无论处在什么岗位上，她都始终以一个共产党员的标准要求自己，以“积极向上、本领过硬、作风严谨”的工作作风履行着党员义务和要求，塑造新时期共产党员的新形象。

工作五年多来，小杨不仅体会到了工作的压力和责任，也在不断的磨砺中日益成长。她在平凡的工作岗位上，以勤勉踏实的态度，严于律己的精神，持之以恒的学习，走出了一名基层青年选手的奋斗轨迹，给青春增添了更加亮丽的色彩。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇十四

小杨，上饶银行铅山支行员工，生于1991年10月，中共党员，荣获2019年“江西省青年岗位能手”荣誉称号。

勤学习，广积累，提升素质

2013年的夏天，大学刚毕业的小杨成为上饶银行铅山支行基层网点的一名普通临柜员工。初入职场的小杨，面对陌生的

工作，心里暗下决心：一定要尽快熟悉业务，为客户提供最好的服务。为此，她常常放弃休息的时间，给同事做帮手，主动找活干，虚心向老同志请教。看到营业网点的业务繁忙致使客户经常排长队的情景，小杨默默地把“操作速度再快1秒钟，客户就可以少等1秒钟”记在心上，白天上班，晚上回家熟记理解规章制度、服务规范，练习点钞、翻打传票和文字录入。时间一长，与朋友的接触就相对少了，朋友对她说：“你活得真够累的”，小杨只是会心一笑，心里则提醒自己，这是自己的业务，要做得更好。

苦练出成绩，一次一个商贩拿来20多万元凌乱不整的钱到营业部存款，小杨专心迅速整理、清点、扎把，很快把准确数字告诉了客户，客户当时没说什么，过了一段时间后客户又找到她，把存在其他银行到期的存款转到了上饶银行。小杨认为站在三尺柜台内，做的是窗口服务工作，代表的是银行的形象，客户或许记不得员工的名字，但他们会记得上饶银行的服务。

“非学无以广才，非学无以培智”，为了不断提高自身素质、储备业务知识，通晓业务处理细节，努力做到业务精通，把本职工作做好做细，小杨始终坚持学习，刻苦钻研。她不仅勤于学习新业务新知识，还利用工作之余深入系统地学习会计、金融、统计等理论知识，不断充实自己。同时，为进一步提高自己的知识层次，深化专业学习，她先后通过中级经济师、中级会计师、证券从业资格、银行从业资格、基金从业等考试。

在提升业务理论的同时，小杨也对自己的业务技能提出要求，并踊跃参加各类业务竞赛，曾获得2014年江西省金融机构金融统计业务知识竞赛二等奖，2014年铅山县“百福杯”反洗钱知识竞赛团体二等奖，2017年建功“十三五”金融统计知识竞赛（一类金融机构）一等奖，2017年度上饶银行会计业务知识竞赛个人三等奖，2017年上饶银行会计业务标兵荣誉称号等奖项。

## 讲奉献，挑重担，兢兢业业

要把内控管理工作做好，光有吃苦精神和十足干劲还远远不够，还要具备干好工作的过硬本领。自调入审计条线以来，小杨切实履行业务监督职责，认真扎实做好网点业务指导、会计传票审核、报表报送、档案管理等各项事务性工作。网点上交入库的每一本凭证她都会清点，柜面业务上的每一个问题她都会积极帮助解决，业务中存在的差错她也会仔细指出，尽职为支行会计业务的合规发展把好关。

有一次，客户张大爷来到支行网点办理取款业务时，不慎将活期存折密码连续输错，导致账户锁定无法继续办理业务。按照银行规章制度，办理密码解锁、密码挂失等业务时必须由客户本人持身份证到银行柜面办理。当经办柜员如实向张大爷解释时，张大爷急切地说，这个活期存折是他老伴儿的，因为生病目前已卧床无法出门了，几个子女不在身边又急需用钱。小杨了解情况后，与网点经过短暂的讨论，迅速启动绿色通道，决定与网点人员共同前往张大爷家中提供上门延伸服务。

下着大雨，张大爷家又住在乡下，下雨天泥烂路滑，小杨和同事来到张大爷家中，耐心地向张大爷和他老伴解释相关情况和制度要求，并严格按照上门服务处理方式的流程操作，快速地解决了客户的难题。张大爷激动地说：“上饶银行真是不错，对我们老人照顾这么周到，以后存钱还要去你们那儿！”

## 树党性，求上进，开拓创新

“理论上的成熟是政治上成熟的表现，政治上的清醒原于理论上的坚定”。小杨在大学期间已加入党组织，工作后仍未放松理论学习，目前任铅山支行党支部组织委员，负责支部日常党建工作。在工作中，她时刻以行规行纪为工作准则，坚持原则，严于律己，不怕得罪人，时刻把提升银行风险把

控水平摆在工作的第一位。

在生活中，小杨是个热心肠，乐于助人，考虑他人的多，考虑自己的少，是同事们心目中的好伙伴。她始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。无论是在业务条线或者会审条线，无论处在什么岗位上，她都始终以一个共产党员的标准要求自己，以“积极向上、本领过硬、作风严谨”的工作作风履行着党员义务和要求，塑造新时期共产党员的新形象。

工作五年多来，小杨不仅体会到了工作的压力和责任，也在不断的磨砺中日益成长。她在平凡的工作岗位上，以勤勉踏实的态度，严于律己的精神，持之以恒的学习，走出了一名基层青年选手的奋斗轨迹，给青春增添了更加亮丽的色彩。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇十五

\*\*，男，中共党员，大学本科，助理工程师，31岁。现任中国移动通信集团\*\*公司\*\*分公司营业部主任，“全国青年文明号”号长。

运营收入规模、客户满意度与服务质量多项指标连续5年居\*\*（洋浦）地区电信行业首位！在\*\*移动通信系统亦排列在全省前茅；并且在客户深度开发上卓有成效，对中国移动公司在\*\*地区的经营目标与客户满意度的全面完成作出了重要的贡献。

他担任中国移动\*\*分公司营业部主任，一直奋战在营业厅客户服务管理的战线上；一直积极带领开展营业窗口服务及管理工作并取得优异的成绩。

中国移动\*\*营业厅是当地重要的通信服务窗口。\*\*同志作为营业部主任，他积极带领他的营业厅服务团队继续深化“一

流管理，一流服务，一流人才，一流业绩”具体要求。\*\*移动营业厅这个生机勃勃、奋勇争先的年轻集体，集体里的每一位员工在新的形势下不断追求发自内心的服务精神，始终以完美作为目标，为每一位用户提供星级服务。

作为一名中共党员，\*\*同志凭着敬业、实干、进取、创新的精神，带领一支思想进步、业务过硬、朝气蓬勃的服务队伍。\*\*移动营业厅以“客户满意是我们永恒的追求”为目标，以优质高效的服务赢得用户，获得了显著的经济效益和服务效益。在激烈的市场竞争环境下，以加快企业发展为主线，以提升运营效益和效率为目标，以提高精细化管理水平为手段，使得分公司营业厅窗口服务在创新服务、通信区域市场取得主导地位，为构建\*\*和谐社会作出了很大贡献。

担任营业部主任以来，坚持高标准严格要求自己，始终脚踏实地，勤勤恳恳，表现出了强烈的事业心和高度的工作责任感。他勇挑重担，团结和带领全体员工，爱岗敬业，积极进取，求真务实，较好地完成了各项工作任务，受到了公司领导一致好评。他在思想和工作上日趋成熟，成为思想、政治、技术全面过硬的青年干部。从担任中国移动\*\*分公司营业部主任以来，已连续4年个人年度考评为“优”！

营业厅窗口服务工作是对人员素质的要求特别高，对营业厅管理者的综合素质要求更高。他始终都能认识到自己的不足，认识到自己的素质和未来通信行业发展要求的差距，能够抓住一切空闲时间学习相关的业务知识、法律法规、财务知识以及国家相关的产业政策，正因为他积极学习、对未来的工作做出了充分的准备，才能把工作做的更好。营业厅工作要求工作人员要细致、耐心，且营业财务帐务工作本身具有较高的经济风险度！有时候面对一些细小问题，处理得不好，往往就要更容易导致发生较大的问题。\*\*同志在工作中谨小慎微，思想缜密，充分利用自己从事通信专业多年、经验丰富的优势，对待工作细心，想的周到，对财务风险的控制严密，使得其管理的通信资产及帐务没有出现任何不良，通过

了总部及其他监督检查机关的多次检查验收。正是由于在工作中对自己的严格要求，在对待每一项工作都一丝不苟的严谨态度和好学好钻的工作韧性，使得他在企业的服务队伍中建立了较高的威信，在全司员工中形成了良好的口碑。

作为营业厅服务团队的领头人，\*\*同志不仅深知业务素质高、技能全面，而且更要树立擅于团结和带领员工，使大家共同进步的道理。在平时的工作中，他能够做到对同事关心爱护、热心帮助；积极关心帮助异地来\*\*工作的员工的生活困难，经常找员工谈心，及时了解员工的思想动态和工作想法，写工作心得体会日记。由于有他做好员工的思想沟通和引导，使得营业厅队伍员工的思想进步，队伍团结，积极向上；在他的带领下，营业厅团队里又有一批年青有能力的班员光荣的加入了党组织。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇十六

xxx□女，汉族□19xx年出生□19xx年毕业于北方工业大学信息管理专业□19xx年参加工作，分配到物资设备库。于攻读中央广播电视大学工商管理专业，顺利毕业。

该同志现在是物资设备库一名普通职工，她始终以高昂的工作热情和积极的工作态度，全身心的投入到热爱的仓储管理工作中，为矿山的发展倾注了满腔热血。多次被评为“岗位技术能手”、“优秀团员”等荣誉称号。

### 一、工作细致认真，刻苦钻研，敢打硬仗，业务水平突出

该同志对工作能够认真负责，兢兢业业，勤于学习，刻苦钻研。对所管的物资分类清楚明确，对所操作的k3系统能熟练掌握，对所从事的核算工作做到准确无误，每个月要进行上千份的料单核算，她都认认真真的算，一丝不苟从不马虎，她总是以谦虚谨慎的态度去对待工作，尽其所能去帮助他人，受到了干部职工的一致好评。

## 二、树立终身学习理念，提高自身技术水平

作为一名青年岗位技术能手，光有吃苦精神和十足干劲还远远不够，还要具备干好工作的过硬本领，要向实践学，象他人学习，走知识与实践相结合的道路。她坚持学中干、干中学，遇到不懂的问题，打破沙锅问到底，非弄个水落石出不可。在工作之余该同志阅读了大量的有关与本岗位相关的理论知识。为自己的工作垫定了坚实的基础，决不让自己在技术上落伍。

## 三、坚持学以致用，积极创新

默默无闻，任劳任怨，工作讲求实效是同志的一贯作风。俗话说：失之毫厘，缪之千里。在数字上一线之差就可能造成几万、十几万、乃至无法估量的损失。

## 四、政治思想明确，积极要求进步

该同志在思想上积极要求进步。她始终认真学习党的方针政策，并将自己所学有理论带到实践中加以理解和运用。光荣的加入了中国共产党。

“求真务实，做一个锐意进取的实干家”，她常用这句话勉励自己。工作中思维活跃，接受新事物比较快，朝气蓬勃，工作热情高、干劲足，开拓意识强。同时，她谦虚好学、为人随和、性格活泼、善于思考、处事稳重，形成了自己独特的人格魅力，平时团结同志、尊重领导，在同事当中树立了一定威信，相信她将在以后的工作当中表现会更出色。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇十七

她从业十余年，被人亲切的称为南丁格尔的接班人。

小娟，女，本科学历，主管护师，六病室护士长。该同志xx



毕业后分配到我院，先后在儿科、神经外科、泌尿外科、心内科工作□xx年起任心内科护士长。期间xx年、xx年、xx年被评为“优岗”□xx年度全县医学“三基”理论竞赛中荣获(a组护理)第二名。

从事护理工作14年，护理管理工作4年来，她有着一套完整的、先进的管理经验。

一个科室想发展，一定要在服务质量上下功夫，而最根本的问题就是服务理念的转变。针对科室有些人安于现状、得过且过的思想，她多次组织讨论牢固树立“一切为了病人”、“全程优质”的服务理念，教育科室人员只有赢得了病人的满意，才能获得双效益，从而也增强了科室工作人员的责任感、危机感。

现时代好护士的标准不仅仅是打好针，发好药，而是应具备扎实的理论知识和实践能力，具有出色的沟通、交流能力，让患者在治好病的同时，获得有益的健康知识，从而提高自我保护能力，让病人真正受益。所以即使在病人维权意识日益增强的今天，她所在的科室也未发生过一例护理纠纷和不良护理投诉，护理质量一直名列全院前茅□xx年，在科室主任和她的领导下，通过全科室人员的共同努力，科室被评定为“市级重点学科”。

想要管理好一个病区，她认为必须坚持一切从“人”出发的管理理念，排班充分尊重个人意愿，同时结合科室病人的动态情况，弹性派班，并多次调整各种工作职责，使人力资源得最大限度的合理利用，也创造了和谐的工作氛围，使团队协作精神发挥到极致。科内各项护理工作采取专项专人负责，使每个人都成为科室的建设者和管理者，极大地增强了护士的主人翁意识。同时从科室实际出发，她专门制定了切实可行的奖罚措施，坚持每日五查，每天一重点工作督查，并将检查结果公布于专册上，与当季度奖金挂勾，极大地提高了工作质量，受到了病人的一致好评。在院病人满意度调查和

出院病人随访满意度调查达99.5%。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇十八

xxx女，xx岁。她怀着对护理事业的无限憧憬，1994年考入包头医学院医院附属卫生学校，并于1997年分配到新成立的神华集团神东矿区总医院，1998年成为了一名急诊科护士，从事临床护理工作十五年。她在平凡的护理工作岗位上作出了不平凡的成绩，多年来，先后被县政府评为优秀医务工作者，多次被医院评为优秀护士、先进工作者。

有人说护士是无翅的天使，是上帝派来解救人类痛苦、给人带来健康的使者。人们喜欢用“白衣天使”赞美护士，因为她是纯洁、善良、美丽的化身，带给病人的始终是热情的微笑，亲切的关怀和春天般的温暖。

作为煤炭年产量过亿吨的现代化特大型能源基地，神东公司提出“亿吨零死亡”的奋斗目标，令矿山急救的作用十分重要，其特殊性是需要经常深入生产现场或井下的事故现场。1999公司洗煤厂发生一起特大皮带伤人事故，一名职工双腿被卷进皮带机，为避免进一步的损伤，切割工作进展得很缓慢，事故现场距地面有5米多高，病人已失血性休克，为争分夺秒抢救伤者，急救小组决定直接派她登上梯子到伤员身边，就地行建静脉通路输血补液抗休克的抢救措施。她镇定从容地一面进行着急救一面鼓励着伤员坚持不放弃，一个多小时后切割工作终于成功，伤员被成功解救出来，由于抢救及时伤员终于转危为安。鉴于她在救护时所表现出的娴熟的技术与良好的职业素养，她受到了公司的嘉奖。像这样无数次成功的院前急救，和一幕幕让人心痛或感动的情感洗礼与一次次与病人并肩作战的经历，使她深深感悟着生命的伟大与脆弱，让她懂得在平时的工作中，必须要有一丝不苟的工作作风，要有有良好的技术水平、严肃认真的科学态度，严密的组织纪律性和对病患者大公无私的关爱。由于表现突出，她在急诊科工作期间连年被评为优秀护士、服务明星。

在患者眼中她是爱心的使者，2003年神东医院搬迁重组，由于工作需要她调入内科工作，任副护士长，医院内科是个大科室，收治的病人大多都是慢性病或老年病，病种多而且复杂。在尽快熟悉业务的同时，为培养理论强、技术硬的护理队伍，她协助护士长根据本科疾病的特点，制定了切实可行的科室人员培训计划。遇到危重病人时，针对病人的病情，找出存在的护理问题，制定护理计划，发现问题及对整改，使全科的护理水平有了明显提高。一次，科里收治一位急性下壁心肌梗塞的病人，病情危重，但该患者脾气暴躁，对医生、护士处置极其挑剔，就连他自己的儿女们也给骂跑了，她想“一切为了病人，全程优质”的服务理念，不能简单地停留在打针、发药、执行医嘱，于是她每天都坚持守候在他床旁，动之以情，晓之以理，做老人的思想工作，并亲自为他打针、服药，做各项生活护理，就这样，通过她耐心的护理，使老人很受感动，几天后就服从了治疗，安心养病。出院时，家属激动的说：“她们做儿女的也做不到这一点呀”。还有一次她值夜班，科里收治了一位脑出血昏迷的女病人，家人在外地，患者大小便失禁，她为患者清理完卫生，协助医生为患者进行颅内血肿清除术，等到第二天家属来时患者生命体征已经平稳，在她们悉心护理下患者康复出院。患者家属为她们送了一面大锦旗。几年中像这样的例子还有很多。让她体会到一句温暖的话语，一个鼓励的眼神，一个娴熟的操作，一番贴心的交流，都能让患者忘记了痛楚，鼓起了生活的勇气，重新构画和憧憬美好的未来。她所在的内科护理组更是凭借高度的责任心娴熟的技术和良好的服务态度荣获巾帼建功集体的光荣称号，作为科室的骨干力量她本人也多次在护理技术比武和理论考核中取得第一名好成绩。

孔子说：“学之者不如好之者，好之者不如乐之者。”吴卫红同志从事护理工作以来，始终热爱本职工作，并以工作为乐。这一点是她在护理岗位上不断进步的源泉。她在熟练掌握护理各项操作技能的同时，深深懂得学习的重要性。为了使自己的专业理论基础更加扎实，更好地指导实践，她从来不放弃每一个学习的机会。时常利用工作之余，坚持专业理

论学习，孜孜不倦。由于仅仅从中专起步，她始终认为自己掌握的医疗护理知识太有限了。低学历，成了她心头的一块心病，于是她加紧学习，低头追赶。2005年终于取得了内蒙古医学院护理专业的大专文凭，2011年取得包头医学院高级护理本科文凭。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇十九

小马，男，36岁，汉族，硕士研究生学历，中共党员，2007年加入中国建设银行，先后从事过柜员、国际结算、外汇交易员、对公客户经理等岗位。2018年3月，由建行大连市分行周水子支行副行长转任分行公司业务部副总经理兼同业与金融市场中心（以下简称“中心”）负责人至今。

十三载从业路，小马同志先后历经多个岗位的锻炼，掌握了全面扎实的业务技能，沉淀了丰富高效的管理经验。“山川簇锦用心绘，果木幽芳着意栽”，自出任中心负责人以来，该同志主管板块的中间业务收入实现跨越式增长、大宗商品及贵金属交易量规模及客户新增翻倍、多项重点交易性指标四行占比由末位跃升至首位、债券及同业存单分销实现历史性突破、分管kpi经营指标考核连续两年满分、连续两年成为大连商品交易所托管银行年度考核中获奖最多的金融机构。该同志凭借着敬业的态度和开拓创新的精神打造了一支业务精良、保障有力的专业化队伍，他和他的团队用专业、高效的服务赢得客户的广泛认同和赞誉。

支行是撬动业务发展的支点，支点决定了传导力量的最终效果。自出任同业与金融市场中心负责人以来，该同志便持续深入支行进行调研，不断征求意见并优化为支行服务的理念和模式。从工作重心前移到建立直客式营销模式；从保障服务支行到引导和扶植一线营销，两年来，同业与金融市场中心逐年让“服务的内涵”在工作中升华，深得支行的认可与好评。

同业与金融市场中心是分行的产品管理部门。这一定位决定了产品和渠道是中心必须依赖的两条生命线。该同志明确提出了中心的工作思路必须在两个方面有所体现，一是外部要树品牌形象，即树立建设银行在市场上产品优势领先的形象，提升客户依存度；二是内部升级服务理念，通过提高各分管板块业务在全行效益中的贡献份额，实现对一线的正向激励。此后，中心确定了工作重点，第一，将分支行两极积极性调动好，强化对渠道营销和产品创新考核激励；第二，打造更具影响力的专业团队、做好产品支撑和服务保障；第三，重视业务持续发展对客户结构、业务结构和操作流程的调整要求；第四，重视业务持续健康发展对风险管理的要求。

同业与金融市场中心牵头分行同业、金融市场（大宗商品、贵金属、债券分销）、托管、票据的业务发展。受近年来宏观经济环境及外部监管政策变化的影响，各项业务均出现下滑的情况，并面临较大的市场竞争及业务发展压力。

“逆水行舟，不进则退”，小马同志迎难而上，带领团队认真领会国家及总行政策要求、明确经营思路，把握市场和客户需求，即围绕建行转型发展大局做好“公转”，又根据分行实际抓好“自转”。两年来，中心各项业务均表现出强劲增长势头，主要业务经营指标实现跨越式发展，在同业和系统内表现突出。一是主要业务指标中间业务收入由17年2290万元跃升至19年的6708万元；大宗商品及贵金属交易规模由17年的1200万元跃升至19年的6.73亿元，交易客户数由4户跃升至324户；债券与同业存单分销18年实现破零，19年分销额328.4亿元，实现全量资金增长指标124.22亿元。托管业务规模由17年219亿发展至19年的446亿元，实现翻倍。二是同业市场份额稳步增长。大宗商品及贵金属收入占比由17年3%跃升至19年32%，四行占比由末位跃升第一，收入及客户新增连续两年双超工行；债券与同业存单分销规模，四行第一；当地养老金新增客户数市场占有率为62.5%，继续保持市场第一。

连续两年，在该同志带领下，同业与金融市场中心取得了分行经营指标kpi考核满分的优异成绩。

产品创新和推广是业务发展的源泉。该同志带领中心员工认真研究市场热点和客户需求，加大产品、流程的创新推广力度，打造专业专注的产品专家团队，建行团队的专业能力以及品牌的影响力得到了充分释放。一是中心两年来共实现移植创新3项，自主创新5项。其中研发“大宗商品组合套保”、“融e货”产品被列为总行重点创新产品、“大宗商品智能物流监管平台”获总行前瞻性项目资格认定、“场外期权+贸易融资”与“境内外联动套保+场外期权”产品均获得2018年、2019年两届大连商品交易所“场外期权创新竞赛”一等奖。建行团队的专业能力得到了大宗商品业界的高度认可。二是2018年，大连商品交易所为推进我国铁矿石期货成为全球铁矿石贸易的定价基准，启动“铁矿石期货引入境外投资者”工程。作为项目顾问团成员，该同志积极为此项国家战略建言献策并带领团队协助大商所落实场内交易系统升级改造、外管政策协调及解读、境外客户账户开立流程、境外市场拓展等一系列工作，并且在2018年5月4日开市交易当日，建设银行斩获首日境外交易客户数量、nra账户开立数量、美元保证金入金金额等多项第一殊荣。大连商品交易所专门就铁矿石相关工作致函建总行表示感谢。

用行动切实助推“三大战略”与服务实体经济的更紧密结合，用金融这把温柔的手术刀纾解社会痛点，是国有大行的社会责任与担当。

2019年，在该同志的积极推动下，建设银行成功成为大连商品交易所“产融基地”唯一国有银行合作伙伴。依托“建行大学”的品牌和资源优势，双方联合组织3期“建设银行·金智惠民—大商所·产融培育基地”业务培训，培训人数460余人，受众涵盖黑、吉、辽三省的农户、生产加工企业、行内业务骨干及二级支行长等，通过培训受众群体进一步提升了对风险的防控意识和管理技能，对未来期货、银行和农业产

业加速融合并打造产业链式的农业避险体系，起到了积极的作用。

为进一步解决大宗商品流通领域小微企业融资难、融资贵及缺乏套保与全流程风险管理手段的社会痛点。2018年末，在总行的支持之下，该同志与团队携手大连商品交易所推出“银期普惠金融创新平台”项目，项目力求以金融科技赋能，发挥商业银行融资和风险管理优势，借力大商所，为产业链中的小微企业提供包括融资和全流程风险管理的金融服务，构建全市场实物流转、跨境场内外一站式交易和混业金融服务的一体化平台。目前平台已进入一期资金结算及融资功能测试阶段，并获得北大荒、新希望、鞍钢集团等22家国内龙头企业的高度认可与积极参与，上述企业在各领域累计年现货交易量可达国内总交易量的50%以上。2020年，在平台一期基础上，拟再分三期逐步上线仓储物流管控、信息、大数据分析、风控、保险、第三方服务插件等模块。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”十三年岁月砥砺，浸透了小马同志拼搏的汗水和勤奋的付出，他用青春和激情把责任扛在了肩上。展望未来，年轻而富有斗志的小马同志，迈着成熟和稳健的步伐，立志为建行事业创造更多佳绩，为自己抒写出更加从容、精彩的人生华章。

## 教师岗位能手先进事迹材料篇二十

小张系平塘农商银行通州支行主办会计，在2017年7月24日本行举行的业务技能比武一手工点钞、机器点钞和翻打百张传票中荣获综合成绩第一名的好成绩。在荣誉的背后更多的是她付出的艰辛和汗水，更是一种以无悔青春坚守三尺柜台的责任。

2009年，小张同志大学本科毕业，并经省联社统一招考进入平塘农村信用合作联社，在西凉分社担任柜员。作为一名一线基层员工，她一方面不断加强学习，努力克服大学所学中

文专业在银行业务知识方面的不足，另一方面也克服偏远乡镇生活条件较差、工作压力较大的实际困难，不断提高自己的业务能力。小张所在的网点服务辖区经济发展落后，“农村低保金”的发放成了她工作中的家常便饭，每到发放日就有很多农民早早地来到营业厅等待，等的时间长了，就会大声叫嚷：“快点！快点！小姑娘点钱快点……”这场景，深深触动了小张，她暗下决心，要把点钞练好！从那天起，小张就把练功券带回家，一有时间，就会拿出练功券练上几把，一练就是几个小时。为了达到又快又准的境地，她经常练到胳膊酸痛，手指发麻，甚至磨出了血泡划出了一道道口子，稍一触碰就会钻心般的疼。但为了心中的坚持，她仍然咬牙继续练习……几个月的边训练边领悟，小张终于掌握了点钞技巧，速度一下从5分钟点500张提高到10分钟点2500张。

在做好柜员工作的业余时间里，她总是积极苦练各种点钞手法，集业务和技能于一身，2013年4月，她调任鼠场信用社会计。工作岗位从前台换到了后台，任务发生了变化，岗位的要求却更高了。她一方面在会计岗位上不断接受实践锻炼，努力将理论知识转化为专业技能；另一方面她还积极利用与同事换班、替同事当班等机会，经常性地巩固、锻炼和提高自己的业务技能。不论是机器点钞，手工点钞，还是翻打传票、会计做账，她都静心、专注。她还经常通过网络、书籍等方式学习专业知识，并且练就了一套扇形点钞的绝活，在全县农信社系统堪称最快最准。

2014年，基于在鼠场信用社会计岗位上的优异表现，她被委派到业务量更大的克度信用社担任主办会计。2016年，她调入业务更加繁忙的通州支行担任会计。这两年，她在完成了为人妻子、为人母亲角色转变的同时，丝毫没有放松本职工作。作为主办会计，她不但要协助主任搞好内部管理，做好金融服务“三农”、支持“三农”的同时，还要做好培训新员工、做好传、帮、带工作，在工作和生活上关心体贴员工。虽然年纪不大，但已经被周围很多90后的同事叫做“张姐”，不知不觉中也成了大家信任的老同事。



有段时间，在她的柜台前，每隔几天，都会有个中年妇女来存1元和5角票面的钱币，大概1000多块，掺杂着完整券和残损券。这个客户总是很小心翼翼地来办业务，从她的眼神中，看出她有多么的怕被拒绝。因此，每当这个客户来到小张的柜台时，她总是更加热心。点钞机没法点残币，她就用手点。挑拣残币的工作耗时耗力，很多同事都说不用挑了，直接全部入残币省时省力。但考虑到市场对一元和五角票的需求比较大，她还是利用闲暇时间挑拣出来供客户兑换。虽然最后满手都是黑乎乎的，但是看到客户满意的笑容，她就感到欣慰和满足：“1000多块钱，对于我们来说，只是多点耐心，多点细心，但对于客户来说，却提供了很大的方便。银行是为客户服务的，提供优质的服务是我们永恒的追求，对待客户应该一视同仁。”

一分耕耘，一分收获。2017年8月，在总行领导的带领下，她和同事一起代表县农商行参加黔南审计中心举办的脱贫攻坚“大比武”业务技能比赛。面对来自全州各家行社的强强高手，她和同事们放稳心态、出色发挥，在激烈的角逐中脱颖而出，获得了“十佳能手”荣誉称号，既展示了平塘农信人扎实的专业技能，也展现了平塘县农村金融的良好风貌，更为集体赢得了荣誉。