

# 事业单位职员年度总结(优质12篇)

在学期总结中，我们不仅要总结自己的学习成绩，还要考虑自己的学习方法和学习效率是否合理和高效。在这里，小编整理了一些富有实践经验和独到见解的教师总结范文，供大家参考和学习。

## 事业单位职员年度总结篇一

2019年已经结束。在这一年里，我不管是份内的还是份外的事都能够脚踏实地的去做，不驰于空想，不好高骛远，以惟真的工作态度和踏实的工作作风互相协作的工作态度顺利的开展各项工作，完全得得益于大队领导和全体队员的鼎力支持。在这里，我把自己一年来做的主要工作给大家作个简单的汇报：

一年来，我严格要求自己，身体力行，紧紧围绕全年工作目标，在队长的带领下团结全队发扬知难而进，攻坚克难的拼搏精神；坚持脚踏实地、创新创效的务实作风，坚定信心，迎接挑战，扎实工作，付出了最大的努力，争取较好的成绩，全面的完成了领导分配的各项工作任务。

无论是在市容管理或规划建设监管工作中，尽管我所扮演的角色快速的转变着，但是我时刻保持着一丝紧张感，在完成自身的工作和上级交办的任务的同时，不断充电学习，查漏补缺，在巩固自己一线执法能力和执法水平的同时，为成为一个好的下属和称职的管理者而不断学习进取，不断转变思想观念。

城管执法工作点多面广，较多的涉及弱势群体的利益，因此在今年的实际工作中，端正认识态度的同时，不断地加强了对理论知识的学习，通过自学、业务培训等多种方法不断地树立文明执法，服务为民思想，不断地提高自身的道德修养。

本着群众利益无小事，为群众服务作为工作的出发点，边学习边总结边提高。，并把自己的思想认识与实际的管理工作结合起来，工作中处处要体现好“城管执法为人民，城管服务为人民”。

2019年是我们旬阳城管人难忘的，更是旬阳城管人刻骨铭心的，“三镇一体化”的规划格局和创建“国家级卫生县城”是我们旬阳城管人立身之年，是攻坚克难，冲刺之年，是旬阳城管人树立和提高行业形象的大好时机。

### 1. 切实做好市容管理工作，建立长效管理机制。

主动响应大队部号召，主动参与城市市容环境综合整治和夜间执法巡查，以“定人，定岗，定责，定目标，定考核，定奖惩”为基础的管理运作模式，根据辖区特点，人员特点，工作要求，逐步实现划分合理化，人员搭配效能化，协调配合灵活化，检查考核经常化，提高了县城区市容管理的工作效率，扩大了城市管理的覆盖面。通过实施分级化管理，营造了辖区市容较为整洁有序的城市市容环境目标。

### 2. 切实抓好群众反映强烈，领导关注和 创建热点，重点和难点工作。

着重在提高队伍素质上下功夫，做到了“四个注重”。

第一，注重队伍内部管理，按照“培训有制度、执法有机制、过程有监督”的管理运行目标。

第二，注重抓日常养成，利用现有的规章制度，抓经常性的管理工作，做到抓经常、经常抓，有效地促进了执法工作的法制化和规范化建设。

第三，注重思想教育，转变工作作风。针对执法工作困难多、任务重的实际，我们注重打牢队员的思想基础，培养队员热

爱本职工作、吃苦耐劳、乐于奉献的思想品德和政治觉悟，增强责任感、自豪感。

深入开展了“四个要有”实践活动，帮助队员树立文明执法观念，要求在熟悉业务的基础上，严格依法执法、文明执法，做到着装整齐、行为端正，摒弃执法中冷硬的工作作风和简单地驱赶、取缔的工作方法，更新观念，强化文明执法，把执法工作做得深入细致，扎实有效，“润物细无声”地化解执法矛盾冲突。

在廉政问题上，严格按照廉政责任制要求自己，不做违法乱纪的事，不拿原则作交易，不权为私用，同时管好了自己的下属。要求自己做到：

1. 按守则自律。上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的第一把手。

2. 用制度自律。严格按本局制定的廉政措施办事。在人员调整、奖惩、案件立案、处理等重要问题上，都经中队会议讨论决定，不搞“一言堂”，不立“小山头”，力求秉公办事。

3. 以“干部”自律。我在考虑问题、处理事情当中，凡是要求群众做到的，自己首先做到。我不是以“队长”自居，寻求索取，而是以“队长”自律，讲求奉献，珍惜法律和人民给予的权力。

1、政策、业务水平还不高，要不断学习。

2、工作还不够细致，稍显急躁

## 事业单位职员年度总结篇二

我自\*\*年\*月毕业于华南师范大学后，加入了工行中山分行，现实习期满一年，下面将我一年的学习情况汇报：

我思想积极上进，热爱中国共产党，拥护党的领导，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”的重要思想。

我热爱工行，工作积极，认真学习总省分行下发的各种文件，认真学习姜建清、黄明祥、李涛行长的讲话，认真贯彻执行工行的政策、方针、决议，认真学习贯彻“三分一统”的思想，积极参与工行的发展改革。

我努力学习，认真学习《中国工商银行稽核处罚暂行规定》、《工行员工手册》等相关的法规和规章制度，树立强烈的风险防范意识。

我先后参加了一个星期的支行业务培训、省行组织在西湖培训中心的一个星期业务培训、反假钞培训、个人网上银行培训等，并在相关的考试和考核中取得了优异的成绩。

我刻苦锻炼基本技能，虚心学习，勤学好问，认真做好笔记，下班后苦练基本功，努力学习业务知识，在个人储蓄、网上银行、外汇买卖、基金、保险、银行卡、理财金、国债等方面我都已有了比较深入的学习。

我先后在小榄支行梅花洞分理处、潮南分理处、储蓄专柜实习，无论在那个网点我都虚心学习，勤劳肯干，得到了领导同事的好评。

我遵守纪律，团结同事，尊敬领导，乐于助人，有强烈的集体主义荣誉感，积极参加行里的各项文娱活动。

我积极参与我行网讯“信息报道”工作，曾在我行网讯上发表

## 事业单位职员年度总结篇三

时光如梭，忙碌中又过去了半年，回顾半年来的工作历程，总结半年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好机电技术员的本职工作。从领导身上我体会到了敬业与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律，繁忙并充实是我对半年工作总结的总结。自从5月我到红四矿工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，同时积极参加各种活动，个人能力逐步提高。在这两个月中我学到了不少的经验 and 知识，在与他人的交流、沟通方法上也有不少长进，在工作中通过多看、多问、多听，使自己的本职工作技能有了进一步的提高，相对于以前来说又进了一步。由于刚来红四矿工作不久，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。通过工作期间，我很快认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习上全身心的投入，不断学习，积累经验。向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，向工作本身学习，不断提高自己的技术和管理能力。

通过每次领导给我安排的工作中，发现我在技术方面暴露出了许多需要整改的问题和低级错误。这给我指明了改进的方向，也相应的督促和提高了我的整体水平，同时还需要多认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。

第二。本着实事求是的原则，积极做好自己的本职工作，不拖拉；第三。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为红四矿创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

上半年的成绩已经是昨天，我更关注的是今天和明天。最后，我衷心祝愿，通过我们大家共同的努力，红四矿煤能早日成

为高效的现代化矿井。

## 事业单位职员年度总结篇四

20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，也有夹背的汗水。现将一年来的工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成了任务。

(一)在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)在20xx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)20xx年，公司已制定了完善的规程及考勤制度，行政部组织召开了20xx年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好了固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

## 事业单位职员年度总结篇五

2019年x月我从x处调至x支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

### 一、加强学习、提高素质

我今年x月份从x处调到x支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高

自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

## 二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

## 三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

## 事业单位职员年度总结篇六

一年来我一直担任数学学科教学，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

- 1、认真备课，不但备学生而且备教材备教法，根据教材内容



及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。

2、增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。现在学生普遍反映喜欢上课数学课。

3、在课堂教学中，坚持启发式教学，坚持向45分钟要质量。以学生为主体，以训练为主线。教学过程重视知识与技能，学习过程和方法，情感态度与价值观，培养学生自主学习，合作学习，探究性学习的精神。

4、真批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常通过互联网搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

5、做好课后辅导工作，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，要提高后进生的成绩，首先要解决他们心结，让

他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。要通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情。而是充满乐趣的。从而自觉的把身心投放到学习中去。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来。使学习成为他们自我意识力度一部分。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。

并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的拌脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。总之，教育工作，是一份常做常新、永无止境的工作。一份春华，一份秋实，在教书育人的道路上我付出的是辛勤的汗水和真挚的泪水，但同时我也收获了充实与快乐。在以后的工作中我将一如既往用心去教诲我的学生，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花朵。希望在以后的工作中能发扬优点，克服不足，总结经验教训，使教学工作更上一层楼。

## 事业单位职员年度总结篇七

一年又是过去了的，这一年的银行工作也是走到了尾声，回顾这一年的大堂工作，我又得到了一些成长，又有了许多的收获，同样的，对新的一年也有了新的展望。一年的时间并不长，可能年初的时候觉得，这一年还有很多的时间，但是到了年末的时候，就会发现，这么多的一个时间，居然一下子就过去了，在忙碌的大堂工作中，在纷杂的日常生活中，我要好好的总结下这一年的银行大堂工作。

### 一、个人业务方面

在岗位上，我服从领导的安排，是在大堂经理的位置上，为客户去服务，从开始的时候，我还有些不太习惯，毕竟之前

的工作是不怎么面对客户的，但既然到了这个岗位上，那么我就要做好，无论是从开始的还有些生涩，到而今能很主动的帮助客户解决问题，我也是一步步的成长起来的，这中间学到了很多，也是在业务上变得更加的成熟，无论是客户来存款，办卡，或者有理财方面的咨询，我都能较好的帮助客户去处理，一些需要到柜台办理的，或者自助的项目也是指引客户完成。一年来，我工作都积极主动的去做，尽量的帮助更多的客户去解决问题，同时在一些专业问题上不懂的，也是及时的询问同事，来让客户的问题得到解决。

## 二、个人学习方面

在日常工作之余，我也是积极的参加各种培训和学习，无论是同事或者领导的分享会，或者是银行组织的各种培训讲座，只要我工作能安排过来，我都是积极的去报名参加，在下班回家之后，我也是就业务方面的专业知识去看书，让自己时刻都有学习，都能够有进步，一些业务方面的问题找不到答案，我也是会问同事，问领导，尽量的让自己多懂一些，这样在处理工作事宜方面也能更加的得心应手。只有不断的去学习新的东西，来让自己充实起来，那么自己的业务能力也是能得到提高，当今后再有机会的时候，我也是能把握得住，让我的职业道路走得更远。

## 三、个人明年计划

今年的工作已经快要做完了，当然在岗位上，我还要继续的做好，同时也是要对明年有个具体的规划，让自己能继续做好工作，明年我计划考取金融方面的资格证书，也是为了让自己的学习有一个结果，给自己的学习加一些压力，另一方面，在工作中也是要继续的去努力，不断的完善自己的能力，让自己做的更好。

## 事业单位职员年度总结篇八

在作业中勇于承受应战，活跃尽力的去完结公司组织下来的每一份作业，仔细的去做好完善好作业，我对作业进行了一些总结。

### 一、作业中学习行进

我是一名普一般通的职工，相对一些有阅历的老职工我还存在着很大的距离，所以我在作业的时分从不敢有任何松懈，尽力做好每一天的点点滴滴，一点一点的行进，由于我知道人不或许一口气吃成胖子，更不或许一会儿就有所作用，满靠着尽力和行进满靠着勤勉和吃苦，今日只需行进一点，明日行进一点铢积寸累总会有所作用，我会给自己的作业有必定的要求，每天到达既定的要求，就是经过这样一点点完结，一点点行进，去做好自己的作业，在作业中我也会遇到许多自己不能单独处理的问题，这些问题我一般都会向老长辈们讨教，先把问题记录下来，然后在向他们讨教，许多问题，一时没有留意很简略就会忘掉，为了不忘掉这些问题的就是把他们记下来，然后一个个处理，从不拖着，遇到的问题尽或许快的去处理，完结作业。不断的去寻求作业的质量，确保作业的质量之后就是要确保作业的速度，在自己的作业的基础上做打破，做立异，用自己的尽力斗争用自己的坚持在作业之中不断的行进不断的行进。

### 二、有职责意识

职责永久都是很重要的，咱们作业就要承当作业的职责，公司让咱们成为了公司的一员，咱们就要做好一个职工该做的作业，做好作业是最根本的，这是咱们咱们岗位的根本职责，在公司中扮演的人物就要做好这个人物。

上级叮咛的作业使命每次我都会及时的去完结，严厉要求自己，标准自己，不让自己犯错，削减犯错的次数，为领导分

忧，为公司尽责，干实事，做好事，时刻坚持职责高于全部，有激烈的职责感，有职责心，一心一意的去尽力去实践，去做好，行进自己的本质品德，做一个有品德有职责的好职工，永久都是实际行动为主，不仅仅光想不做，观看不练，把职责意识付诸行动。

### 三、缺乏之处

人无完人，尽管咱们仅仅一般职工，做的作业也是比较简略的作业，可是犯错仍是会时常发生的，我个人原因是我上班作业的时分，常常会犯一些简略的过错，这些过错形成的原因也都是我的忽视，遗失和不小心等形成的，作业不行谨慎，对作业的谨慎度不高，每次作业之后没有及时的去查看这些问题，没有去考虑这些问题。

阅历缺乏也是我作业的一大阻止，咱们都是一些没有多少阅历的新人员，没有在作业岗位上研究多年的阅历，没有总结出自己的作业方式方法，咱们还处在探究探究阶段，这也是咱们作业的缺乏。

在作业中总结作业的成功之处把他发扬光大，查看失误之处改正并处理掉他，让自己的作业更顺畅，我会在往后的作业中持续尽力，做好自己。

## 事业单位职员年度总结篇九

20xx年对于医院、科室、个人来说都是一个转变、成长、奋进的一年。在这一年中，我们不断面临着挑战和机遇，经过这一年的工作和学习，我有了质的转变，快速的成长，明确了奋进的目标。

一、转变观念，提高管理水平。

1、多学习：向经验丰富、工作突出的护士长学习，学习她们

的工作经验、工作方法；向外院护理同仁们学习，学习她们的先进管理机制、排班方法、工作状态；向科里的护士们学习，学习她们工作中的长处，弥补自身的不足。

2、多与其他科护士长沟通，查找工作中的不足，发现工作中的隐患，随时调整工作状态，跟上医院的步伐。

3、实施人性化管理：在生活中关心体贴科里的护士，有困难主动帮忙。在工作中严格要求，做到人人平等，因人而异，充分发挥每一名护士的优点，调动护士们的进取性。

## 二、加强护理管理，严把护理质量关，确保护理安全。

1、要求护士严格遵守护理核心制度、各项规章制度及各项操作规程，严把护理质量关，防范护理差错事故的发生。做到事前有评估有告知，事后有措施有改善。真正做到心中有数，工作按标准完成。

2、充分发挥护理质控小组的作用，调动质控小组成员的进取性与职责心，能够做到主动承担检查职责，帮忙科里同事共同提高。

3、亲力亲为，切实做到班班查、日日看、周周总结，使护士自觉提高护理质量。

## 三、开展优质护理服务示范病房，强化基础护理服务，提高患者的满意度。

1、自开展优质护理服务示范病房以来，加强基础护理服务，多与患者沟通，了解患者需求，真正的为患者解决难题。

2、弹性排班，充分利用人力资源，发挥护士的主观能动性，方便为患者供给服务。经过弹性排班，不但减轻了护士的工作负担，更主要的是解决了患者晨晚间护理、上午处置晚、

患者对职责护士不熟等实际问题。

3、加强危重患者的管理工作。注重抢救的配合和本事的培训。人人到达应对重患不慌张，抢救配合有章法。

四、“三基三严”培训及带教工作。

1、按科室计划，每月进行两次业务学习，一次技能培训，并按时进行理论及技能操作考试。做到有计划、有实施、有考评、有总结。

2、严格要求护士按规范书写，及时检查并改正发现的问题、错误，不断提高书写质量。

3、严格要求实习生，按计划带教。

五、加强院内感染的管理。

1、严格执行消毒隔离制度，科室感染质控小组按计划进行检查、总结、记录。

2、按医院感染科要求，定期进行院内感染知识培训。

六、打造普内科自我的护理品牌——细微之处现温情。

普内科经常有肿瘤晚期的患者住院，这样的患者不但身体状况不好，并且心里也是十分的焦虑。在护理这样的患者的时候，护士们往往会更加的细心和细心。一个简单的操作，在别的患者身上可能只需要一分钟，但在这样的患者身上却要花上半个小时。每次护士都是一身汗却毫无怨言，带给患者和家属的都是善意言语和理解的微笑。

七、存在不足及努力方向。

1、护理质控欠缺：一是体此刻病房管理方面，仍然有很多的

不足。二是护理记录书写方面，异常是护理记录简化后，对护理记录书写质量的要求有所下降。这两方面是我急需提高和加强的。

2、培训方面：培训的机会较少，护士不能够学习新的知识。

3、护理科研、论文方面：不断更新护理知识，尽快开展新技术、新项目，带领全科护士共同提高。

## 事业单位职员年度总结篇十

\_\_年6月经过层层选拔，我进入到中国联通公司\_\_县分公司，光荣地成为\_\_联通的职员。进入公司6个月来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的\_\_年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对\_\_年的工作做一个总结。

一、前台接待方面。

二、会议接待方面。

参与接待了山东联通全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、临沂分公司与菏泽分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。



在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作。

四、综合事务工作。

\_\_年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

## 事业单位职员年度总结篇十一

每一份工作都需要我们用心的去回顾之前的工作，写工作总结进行分析总结经验教训。下面是小编搜集整理的2019城管职员个人年度工作总结，欢迎阅读。

2019年已经结束。在这一年里，我不管是份内的还是份外的事都能够脚踏实地的去做，不驰于空想，不好高骛远，以惟真的工作态度和踏实的工作作风互相协作的工作态度顺利的开展各项工作，完全得已于大队领导和全体队员的鼎力支持。在这里，我把自己一年来做的主要工作给大家作个简单的汇报：

一年来，我严格要求自己，身体力行，紧紧围绕全年工作目标，在队长的带领下团结全队发扬知难而进，攻坚克难的拼搏精神；坚持脚踏实地、创新创效的务实作风，坚定信心，迎

接挑战，扎实工作，付出了最大的努力，争取较好的成绩，全面的完成了领导分配的各项工作任务。

无论是在市容管理或规划建设监管工作中，尽管我所扮演的角色快速的转变着，但是我时刻保持着一丝紧张感，在完成自身的工作和上级交办的任务的同时，不断充电学习，查遗补漏，在巩固自己一线执法能力和执法水平的同时，为成为一个好的下属和称职的管理者而不断学习进取，不断转变思想观念。

城管执法工作点多面广，较多的涉及弱势群体的利益，因此在今年的实际工作中，端正认识态度的同时，不断地加强了对理论知识的学习，通过自学、业务培训等多种方法不断地树立文明执法，服务为民思想，不断地提高自身的道德修养。本着群众利益无小事，为群众服务作为工作的出发点，边学习边总结边提高。，并把自己的思想认识与实际的管理工作结合起来，工作中处处要体现好“城管执法为人民，城管服务为人民”。

2019年是我们旬阳城管人难忘的，更是旬阳城管人刻骨铭心的，“三镇一体化”的规划格局和创建“国家级卫生县城”是我们旬阳城管人立身之年，是攻坚克难，冲刺之年，是旬阳城管人树立和提高行业形象的大好时机。

### 1. 切实做好市容管理工作，建立长效管理机制。

主动响应大队部号召，主动参与城市市容环境综合整治和夜间执法巡查，以“定人，定岗，定责，定目标，定考核，定奖惩”为基础的管理运作模式，根据辖区特点，人员特点，工作要求，逐步实现划分合理化，人员搭配效能化，协调配合灵活化，检查考核经常化，提高了县城区市容管理的工作效率，扩大了城市管理的覆盖面。通过实施分级化管理，营造了辖区市容较为整洁有序的城市市容环境目标。

2. 切实抓好群众反映强烈，领导关注和 创建热点，重点和难点工作。

着重在提高队伍素质上下功夫，做到了“四个注重”。

第一，注重队伍内部管理，按照“培训有制度、执法有机制、过程有监督”的管理运行目标。

第二，注重抓日常养成，利用现有的规章制度，抓经常性的管理工作，做到抓经常、经常抓，有效地促进了执法工作的法制化和规范化建设。

第三，注重思想教育，转变工作作风。针对执法工作困难多、任务重的实际，我们注重打牢队员的思想基础，培养队员热爱本职工作、吃苦耐劳、乐于奉献的思想品德和政治觉悟，增强责任感、自豪感。

深入开展了“四个要有”实践活动，帮助队员树立文明执法观念，要求在熟悉业务的基础上，严格依法执法、文明执法，做到着装整齐、行为端正，摒弃执法中冷硬的工作作风和简单地驱赶、取缔的工作方法，更新观念，强化文明执法，把执法工作做得深入细致，扎实有效，“润物细无声”地化解执法矛盾冲突。

在廉政问题上，严格按照廉政责任制要求自己，不做违法乱纪的事，不拿原则作交易，不权为私用，同时管好了自己的下属。要求自己做到：

1. 按守则自律。上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的第一把手。

2. 用制度自律。严格按本局制定的廉政措施办事。在人员调整、奖惩、案件立案、处理等重要问题上，都经中队会议

讨论决定，不搞“一言堂”，不立“小山头”，力求秉公办事。

3. 以“干部”自律。我在考虑问题、处理事情当中，凡是要求群众做到的，自己首先做到。我不是以“队长”自居，寻求索取，而是以“队长”自律，讲求奉献，珍惜法律和人民给予的权力。

1、政策、业务水平还不高，要不断学习。

2、工作还不够细致，稍显急躁

20xx年以来，本人紧紧围绕我区城市管理工作的总体部署及要求，始终坚持在学习中工作、在工作中学习，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，认真履行岗位职责，在平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献。现将主要情况总结如下：

一是在日常工作中能认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论。深刻领会“三个代表”重要思想和科学发展观的有关论述，并运用其立场、观点和方法分析实际问题，关心时事政治，努力提高政治理论水平，在思想上、行动上始终同党中央保持高度一致；二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理及计算机软件应用知识。在学习方法上做到抓住重点，在重点中找重点，并结合自己在公文写作、公文处理、计算机软件应用方面的不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的业务工作能力；三是本着干一行爱一行的执著精神，不断增强服务意识，不断增强自己的职业道德和敬业精神。工作之余广泛学习城市管理法律、法规等知识，拓宽自己的知识面，不断提高自己的政治理论素养、思维能力。

一是认真收集各种信息资料，全面、准确地了解我区城管执法工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌

握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。二是对领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、保质、保量地完成任务。一年来，完成了《绩效考核办法》、《绩效考核督查办法》以及部门职能、领导分工、内设机构、相关法规等的发布和网页维护工作。

在工作中能严格遵守各项规章制度，注重仪表，规范着装，具有较强的组织纪律观念，时刻保持良好的城管人员形象。坚持自重、自省、自警、自励，从未有吃、拿、卡、要等事件发生，做到廉洁奉公。在×小时以外，同样坚持原则，做到“慎独”，并敢于同一切不良现象行为作斗争。

回顾一年来的工作，在同志们的关心、支持和帮助下，各项工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不够强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于组织和群众的监督之下，在实际工作中多动脑、勤动手、常跑腿，刻苦学习、勤奋工作，力争在实际工作取得更多的成绩和认可；继续发扬无私奉献精神，真实、高质、高效地完成领导安排的各项工作任务，做一名合格的人民公务员，为建设新作出自己的贡献！

## 事业单位职员年度总结篇十二

20xx年，在分行党委、行长室的正确领导下□xx支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在年度取得一定成绩。

截止到20xx年12月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

中间业务：国际结算量累计xx万美元，比去年同期增加xx万

美元，增幅达xx%;结售汇合计为xx万美元，比去年同期增加xx万美元，增幅达xx%□

负债业务：本外币存款余额为xxxx万元，其中：人民币存款余额为xxx万元，比年初新增xxx万元，完成年度计划的xx%□增量结构为：储蓄存款新增xx万元，完成年度计划xx%;企业存款新增xx万元，完成年度计划xx%□外币存款余额为xx万美元，比年初新增xx万元，完成年度计划的xx%□

资产业务：本外币各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增xx万元，同期增幅为xx%□完成年度计划xx%□

总结今年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

1、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门20xx年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改;二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

2、制定xxx员工全面管理规划，加强员工整体性管理。将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

3、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向综合管理部汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

1、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先地位，对私存款中网点入围率40%。

## 2、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

1、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度均已完成。另外，支行积极拓展分行新业务，制定xxx竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动xxx新品业务的市场占有率提升。

2、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，业务发展部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及xx分行联动营销，抓住有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加；对于另一结算大户—xx公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止□xx公司国际结算量达xx亿美元□xx结算量达xx万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

3、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合xx宏观调控对无锡房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开发的发展思路。经过努力，实现新增xxx万元，较同期增幅为xxx%□

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源；柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销；业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由国际结算产品带动，负债业务的增長。

1、提高员工素质，加强企业文化建设

2、加强对新项目争揽。累计争揽新项目xx个，注册资金合计达xx万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固；欧美项目争揽踏步前进，如xx等纷纷落户我行。

3、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例；尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽。

4、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪；再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为“内线”人物。



在今后的工作岁月中，我还是会一如既往的努力工作，将我该做的事情做好，将领导布置的任务完成好，和同事处好关系，为我们支行的发展做出自己应有的贡献。

做好自己的工作看似简单，其实也是对国家作出了自己应有的贡献了。全球金融危机的爆发导致我们国家的经济已经发展的不如之前几年迅猛了，这是大环境，全球影响都这样，不过我们还是应该不要灰心，金融危机早晚都要过去，只要我们做好了自己的工作，就是为国家经济的恢复做出了应有的贡献。