

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结 (实用9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结篇一

在这寒冬即将进入尾声之时，在这春节即将来临之际，我们一年以来的工作也即将结束。再过几天，我也将和许许多多游子一样，踏上回家的旅途，虽然来回就那么短暂的几天，可这种思家恋家的感觉，却只有在这个时候才能得到释放，所以，在回家之前或途中，不管遇到多大的困难，依然不能阻挡一颗回归的心。

想了很长时间，是否应该为逝去的xx年写点什么。可是，每次提起笔又再次放下，不知从何处着手，因为要写得东西太多太多了。一转眼□xx年又走了半个月，若这个时候还不留下点足迹，估计那些曾经的经历即将永远尘封在记忆里。所以，趁着这段闲暇时光，好好回顾20__年在工作中的所得和所失。

从201*年1月份开始，接手本公司总账会计一职，刚开始时，对于总账没有什么概念，更不知道该怎么做好本职工作，仅仅是凭着一股自信和责任感，就冲上了战场。所以当时不管是在账务上，还是在协助财务管控上，既没有任何工作计划，也没有美好设想，一直是摸索着前进，再加上当时的初生牛犊的脾性，一上任就大张旗鼓的梳理帐套，或许有了财务经理的积极支持，所以当时完全是理想化的行事，根本不会顾

及各个方面的压力。不过，现在回想起来，要不是当时的那股冲劲，到目前为止，那些坏账、乱账和错账现在估计已长成肿瘤了。

一、账务处理：关于本公司的账务处理，由于我主要是负责总账，所以是以总账为基础，然后涉及到其他方面，但是所涉及到的、所关注的基本上是与总账有关的，比如库房、往来、收入成本费用和货币等等。由于对公司经营情况、对某些账务系统了解的并不是很透彻，有时候很难做到面面俱到，因此只是重点性的、随机性的关注其他与总账有关的方面。对于这方面的工作，从xx年1月份接手到6月份，基本上达到了我所设想的目标。不过有点遗憾的是，在这其中还是出了一些错误，其中就有会计分录的错误，以及单据审核的失误等。

二、预算管控：对于这方面的工作，我基本上没有参与，而且对xx年公司的预算，从1月份到5月份一直处于了解状态。而20__年，这将是一项重要的工作，目前关于20__年公司采购预算管控、出库预算管控和成本费用预算管控办法和流程，以及相关文件都已经做好了，现在正处于试行状态。

三、月度结账和会计报表编制：对于总账来说，这是每月必须要做的工作，也是一个月最紧张、最重要的工作。虽然这一年以来，关于这方面的工作并没有出现过失误，但是也没有多大值得吹嘘的。不过，通过这项工作，让我很好的了解了相关专业理论，并试图把专业理论与实践充分的结合起来，因此，在xx年这项工作是需要继续加强的。

四、月度决算和财务分析：关于预算和决算，以前在校学习时根本没有涉及到，更不用说具体操作了。后来在集团公司时，参与了集团总公司的预算编制和集团公司的预算汇编，以及之后的年度决算，才开始明白其中的内含和具体操作。也正是因为这段重要的经历，让我不仅对财务的了解加深了，还对excel等相关办公软件的操作更加熟练了。关公司月度决

算和财务分析，虽然每月只做一次，可是要做好却不是一两天的事情。刚开始时，仅仅是局限于数字性的描述，以及同比、环比和预算比等一些简单的财务分析。随着对公司业务了解的加深，以及与专业理论的结合，决算和财务分析逐渐的充实起来，后来把财务分析慢慢的演变成经营分析。所以，这项工作对于我在财务上的成长，是非常重要的。不过，到目前为止，我认为这仅仅只是个起点，而需要做的还很多很多。

五、税务方面：在校时，关于税务这方面，我学的很不好，后来直到毕业，很多相关税务理论仍然不理解。要不是在公司负责这些工作，比如日常税务申报和缴纳，或者年度的汇算清缴，不管是在操作流程上，还是相关税务的应用上，我想我还是处于税务的启蒙状态。也正是这种赶鸭子上架的姿态，让我从当时的疯狂到适目前的完全适应。现在想想，还真的感谢这个平台。

六、学习力和工作能力方面：其实，这方面本不属于工作范畴，但是为何要写入工作总结上呢？我觉得，这一年以来，我所学到的最重要的、最珍贵的不是工作的具体方面，而是学习力和工作能力方面，尤其是学习力上。自从我接收公司总账一职以来，基本上是每天会遇到很多新问题，而且很多问题是以前闻所未闻，而且还要时刻准备着去帮别人解决问题。要是在以前，每当遇到问题时，我肯定会想都不会想，马上去询问别人。可是现在，我马上要做的是先了解问题，然后想法设法自己去解决问题，或者通过网络寻求高手帮助，只有到最后实在解决不了后才会去询问别人。所以，正是这种环境迫使我在学习力上有了很大的提高，也正是这种学习力的提高，直接的促使我的工作能力的提高。

201*年，是非常重要的这一年，也是很有意义的一年。通过这一年的经历，促使我加深了对财务的了解，也使我在本职工作上更加成熟□xx年，已经成为过去，那渐行渐远的历史记忆，即将永远尘封在我的脑海里。所以□xx年的工作是充实的，是

很有收获的。站在xx年的起点上，我相信新的一年，我会更加充实。

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结篇二

一、完善各项规章制度，落实以制度化进行管理。

把健全各项规章制度放在首位。今年我处充实、填补了以下几项规章制度：《生产安全责任制》、《生产安全验收规定》、《环卫处各科室责任制》、《承包队管理人员责任制及有关规定》等，完善了制度，并将其化为管理上的落实，如《承包队管理人员责任制》的出台后，根据管理人员的素质及工作能力，进行测评，并在测评中将不合格的管理人员进行工作上的再分配，并根据测评的结果作为工资发放的标准。

作为环卫工作的另一方面，是收费问题。我们制定了收费员的岗位责任制后，收费员的责任得到了明确，任务清楚，奖罚分明，工作较前更主动、积极，使今年的收费工作在边改革边收费的情况下都能较好地完成任务。

在人事管理工作中，文秘人员从事管理单位的人事档案的收集整理工作，工作量已非常巨大，而近年来计生工作亦必须严把关。在人员少、工作量大的情况下，她们仍能完美地完成任任务，把档案工作及计生工作管理得井井有条，并抽出时间为收费工作而创立了电脑收费平台。

二、完善承包责任制，促优质服务，安全生产的落实。

因前几年的生产量的不断扩大，新工人所占比例较多，致使劳动生产效率有所降低。因此，为求生产质量及服务质量的高标准，我处在清扫及车队方面都试着不同程度的放轻了劳动量，重点是在训工人的生产技能上。在今年开始，我处根据人员的生产能力，进一步完善承包责任制，使每一个员工

都能按规定进行自由组合，并将一部分较为差的员工进行了处理，使优质服务能得到了素质上的保证，安全生产做到常抓不懈，生产效益得到了提高，同时也降低了生产成本。

三、收费改革初见成效，管理工作迈向规范化。

对于收费难问题，我处早几年就一直在探索解决办法，也曾多次提出实行水、电、卫生费一个窗口收费的建议，但由于诸方面的原因而迟迟未能得到实行，工作总结《环卫处个人工作总结》。在相邻县市和我市部分镇区已实施上述方案的同时，我处仍然是使用人手上门收费的落后方式。为了解决这种落后的收费方式，为了跟上我市创建信息化城市的步伐，我处领导班子狠下决心，决定了在今年十月份开始实施由银行代缴垃圾费的方案。通过仔细分工，从七月起，我处各方面人员按分工各自开始行动：联系电脑软件公司，根据我处的具体收费情况制作出一套收费系统软件；同时，安排收集人员逐家逐户上门与住户签定《服务合约》以及《代缴垃圾收运和卫生保洁费授权书》；对其他服务对象，则首先从店铺入手，也与其签定授权书。然后将所签回的××户住户和××个单位的资料输入电脑程序。经过几个月的奋战，在十月十三日正式实行了第一次银行扣费。扣费结果是可喜的，住户成功扣费××户，达六成多；单位（主要是店铺）成功扣费××户，也达到了五成。

这次银行代缴垃圾费的初次尝试，为我处逐步实现管理规范化，办公系统自动化、科学化奠定了基矗这套收费软件已创作了可同时在多台电脑上进行操作、查询的电脑收费平台，改变了落后的人手上门收费方式，也确保了收费工作的安全性，并为今后城市的发展扩大贮存资料铺下了道路。

四、存在问题

我处在改革工作顺利进行的同时，也面临着一定的问题，特别是收费难和垃圾处理的问题。这次银行代缴垃圾费的改革

由于是第一次尝试，当然也存在着不少问题，如所输入电脑的住户名称与银行客户的存折上的名称有误差；有部分住户未能按时在银行存折中存足金额；有些住户的帐号有出错等等，这些问题都造成了扣费未能成功。面对这一系列的问题，我处工作人员并没有退缩，在办公室人员仔细查问题，收集人员耐心向住户解释下，问题也在逐渐被解决。但是，在我处所统计的一万多户住户中也有相当一部分是不愿意签《服务合约》与《代缴垃圾收运及卫生保洁费授权书》的；有些店铺由于其自身的稳定性和长期性难以保证，也不愿意签。这对我处的收费工作规范化造成了一定的障碍。另外，对于出租屋的住户，我处也只能向其收取现金。这些问题还有待进一步的解决。另一方面，经过几年的不断努力，我市城区已在不断的探索中走出了一条垃圾收集和处理的路子，但还要不断地完善。我处的垃圾收集和处理的正逐步走向正规化管理，但是，我处在和顺石塘建立的临时垃圾填埋场，由于倾倒量比较大，已接近满常这无疑是我处的垃圾出路提出了又一个严峻的问题。就目前垃圾处理量等情况来看，若到明年，仍未能找到适合的地点作为垃圾的处理场，则会大大影响我处清运的垃圾出路问题的解决。这可是一个亟待解决的重大问题。我市的环境卫生工作，在各级领导的正确指导下，在广大环卫工人的不懈奋斗下，确实是取得了可喜的成绩。但是展望未来，随着南海市经济的不断发展，城市建设步伐的进一步加快，城市的环境卫生显得更为重要，我处面临的则更加艰巨。我处全体员工将继续共同努力，振奋精神，扬长避短，为南海市的建设作出应有的贡献；同时，克服困难，深化改革，不断开创出环卫事业新局面。

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结篇三

一季度，个人业务部采取一手抓市场开发、一手抓内控管理，二者并重的经营管理模式，面对xx市同业个人业务不良竞争的残酷局面，及时掌握市场动态，积极贯彻分行制定的各项政策和方针，在各部室的积极配合下，在市场开拓和业务管理上有了的进步，初步形成重点业务指标突出，各项指

标全面发展的良好趋势。

一、全行个人业务各项指标进展情况

(一) 储蓄存款

截止3月31日，我行储蓄存款时点余额为亿元，比年初增长亿，未完成序时任务的%，完成率支行排名第。截止3月31日，我行储蓄存款日均余额亿元，比年初增长亿，未完成序时任务的%，完成率排名第。

(二) 理财产品

截止3月31日，我行理财产品销售万元，其中理财产品销售万元，贵金属销售额万元，国债万元。

贵金属销售方面，截止截止3月31日个人条线实现收入万元，支行排名第。

(三) 个人贷款

受国家宏观调控及市场供给需求变化影响，截止截止3月31日，我行个人贷款余额亿元，比去年减少万元。

一季度个人贷款实现投放亿元，其中住房投放亿元，非住房投放亿元；个贷总投放量排名全行第，非住房投放排名全行第。因，一季度个贷日均增量为万元，支行排名第。

投放结构方面，非住房投放占比有大幅度提升，成为今年年初支行个人贷款的亮点。

(四) 公务卡业务

截止截止3月31日，公务卡新增有效户达张

(五) 个人电子银行业务

电子银行指标方面，指标进度较缓，完成情况。截止3月31日，个人网银新增户，其中活跃客户户，个人电话银行新增户，手机银行新增户，微信银行新增户。

(六) 基础客户群建设

投入力度去促进客户群的建设将是下步工作的重中之重。

二、20xx年二季度个人银行业务主要工作

(一)、基础工作不能放松需要进一步加强

我行一季度个人银行业务的快速发展在很大程度上得益于大量基础工作的进行，虽然我们的客户数量和业务规模较20xx年底相比增长较快，但是与其他银行同业相比，我们在网点建设、客户规模等方面差距依然明显，个人业务品牌内涵尚未真正落地，尚存在大量可开发或进一步挖掘潜力的目标客户。二季度乃至今后相当长的一段时间内，我行仍要将个人银行业务基础工作作为一项重点长抓不懈。二季度以目前发展最慢的两项指标-代发工资、个贷-为主要突破口，切实做好相关营销准备。

(二)、继续深化“个人业务全员做”的观念，同时树立“管理客户总资产”的指导思想“个人业务全员做”在一季度“开门红”竞赛中已有良好的体现，但各行部还是要切实转变单纯做存款的工作方法，转而从满足客户多方面的需求来密切客户关系、提高客户的贡献度和忠诚度，要树立靠管理客户总资产来“做客户、求发展”的工作新思路。二季度以及下半年的工作中，“全员营销”观念和“以管理客户总资产为中心”的指导思想需进一步强化、决不动摇，继续发挥理财产品对客户的吸引力、个人资产业务及信用卡对储蓄存款的带动作用，逐步提升各业务品种相互融合、共同促

进的竞争合力。

(三)、充分发挥对公客户经理的作用进行代发业务的市场攻关、

重点项目和关键社时刻部室领导一定要亲自靠上抓代发业务对负债业务的推动促进作用不言而喻，但代发业务的营销和突破非常艰难，单靠个人客户经理是无法胜任，我行一定要注意充分发挥公司客户经理的优势，做好行内人、财、物力等资源的整合，协调行内各方面的关系、随时掌控督促营销进度，以对公业务为切入点开展代发攻关，关键时刻部室领导一定要亲自出马，调动一切资源推动代发业务的营销进度。

(四)、进一步加强队伍建设在一季度工作的基础上，进一步完善个人银行业务条线的人员配备、管理和考核体系。建立完善客户经理等市场人员的绩效考核及进入退出机制，不断提高个人银行从业人员的战斗力和业务素质。

(五)、加大培训学习工作力度、提高风险防范意识和防范水平 随着当前银行业务的迅速开展和业务品种的创新，对银行业务从业人员风险防范意识和防范能力提出了较高的要求，我们还存在明显的差距。培训工作作为一项基础性工作，将进一步得到强化。

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结篇四

1、及时响应各部门计算机软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能降低设备使用的故障率。失败了，可以局部解决。如果不能局部解决，可以在最短的时间内解决。

2、在中心每台电脑上安装杀毒软件，避免了公司局域网病毒自复制、相互传播、占用局域网网络资源、甚至导致系统崩溃、丢失硬盘重要数据等危害。并及时升级软件，定期清除病毒隔离文件夹。

3、及时更新系统补丁，防止病毒和系统漏洞的破坏和攻击。最新的补丁也适用于ie□outlook□office等应用。此外，一些不必要的服务和guset账户被关闭。

4、项目机房系统更新，系统从原来的x更新到x□所有软件重装，解决了之前无法解决的一些问题，重新部署了杀毒软件解决方案。

5、交换机、路由等网络硬件设备维护，中心未使用端口屏蔽，安全设置等。确保公司所有电脑的安全正常运行，优化线路运行速度，节省带宽，提高上网速度和稳定性，大大提高我们的上网速度，保证网络畅通。

6、对于服务器，针对三种攻击采取相应的解决方案。重新部署服务器。

7、学校服务器和硬件的安装、维护和调试，投影仪设备的定期清洗和维护。

8、部署电话交换机，调整电话线，安装调试电话录音设备。

9□rtx服务器、邮件服务器□web服务器、构建、优化、信息分类和测试。用户数据的导入和备份。

10、为了节约成本，系统设置为对学校所有电脑自动休眠，有效节省了相当一部分资源。

11、加强网络设备的维护，对经常出现故障的设备采取相应的解决方案。目前公司有近80台电脑。由于机器数量众多，日常故障屡见不鲜。主要计算机故障包括系统故障、网络故障、软件故障等。由于很多机器长期使用，系统中存在大量垃圾文件，部分系统文件损坏，导致系统崩溃，重新安装系统。此外，还有一些是网络故障和线路问题。

- 1、因为简单的问题都是反复解决的，所以不一定能及时到位。
- 2、我自己的思维还是比较狭隘的，对现代网络技术的发展没有一个全面的认识，对新技术掌握的不够快。
- 3、有时候有我不知道的问题，引先知。其实从我们公司的结构来看，这些都很正常，但是作为一个网管我觉得很惭愧。

1、在不断完善公司网络的同时，加强理论和业务知识的学习，不断提高其综合素质水平。做得更好。

2、统一公司所有计算机设备的计算机名称和ip[]实现远程管理和维护。提高工作效率。

3、领导交办的各项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、保质、保量完成任务。

4、如果硬件条件允许，安装网络流量检测软件对局域网进行监控，及时发现网络故障并排除故障，使网络快速高效运行。

在我近一年的就业生涯中，我在公司学到了很多的东西，如何做事，如何更好地与人沟通，等等。在做好本职工作的同时，也学到了一些公司的相关文化。在我看来，公司是蓬勃发展的，像雨后春笋；发展的速度很快，就像一枚新发射的火箭冲天而起。

这些新现象都是共同努力创造的，我也希望用我微薄的力量为公司和我自己创造更美好的未来。

总之，感谢领导们的信任和支持，我会尽我所能做好我的工作！努力工作，快乐生活！

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结篇五

20xx年即将过去，回顾这一年的销售工作的经历，在公司领导的支持和帮助下，在工作上取得了一些成绩。

在这段时间里，我在思想上严于律己，十分珍惜和热爱组织上交给我的这份工作。

我积极参与各类销售业务的学习，努力提高自己的业务水平。服从单位的工作安排，积极配合，做好各项工作。

销售工作的计划员责任重大，他要根据每天的产量和市场行情有计划的销售我们的产品，对于买不到产品的客户还要耐心解释，以求得客户的理解，要尽量与每位客户保持良好的业务关系。

在这段时间的销售工作的期间，为了把自己的业务水平提高，我坚持经常翻阅关于销售的规章制度和业务流程等相关文件和材料。

每办理一笔业务，就从中总结销售工作的难点和问题，领悟其中的销售艺术。还通过多听、多看、多问，虚心的请教有经验的业务员，学习他们的长处。

每天的早晨上班，在做业务之前，都要根据库存情况，市场价格的特点和当天购买产品人数和数量的实际情况做好当天的销售计划。

我的信念是决不打无准备的仗。周全的做好当天的计划，认真的做好每一笔业务，仔细填写每一个表格。

所以，我不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上加强自己的专业知识和专业技能。此外，

还广泛了解整个焦炭行业的产市场动态，并且努力做好自己的本职工作。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善，这其中与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在石化总厂领导的带领下，在每一名员工的努力下，在新一年的工作中将会有新的突破，新的气象。

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结篇六

【篇一】

我从xx年4月11号来到公司，开始从事店面销售工作，经过这几个月的时间，通过领导的帮助和自己的努力我已经融入了这个集体，在这几个月的时间里我学到了很多，在双环公司让我真真切切体会到了什么是正规化，模式化的大公司，在没来到公司的一段时间里我在其他的销售公司里任职，在其它公司任职期间在工作时不会有太多的人来帮助，每个人都在顾自己，个忙个的，人和人之间的距离很远：公司的领导方针就是弱肉强食，固然这种领导方针会在一定程度上帮助到公司，但要是长远发展的话，我觉得是不可行的，因为人和人只有沟通了才能相互进步，在这个公司任职不到半年时间就辞职了，不久就来到了双环公司，到了双环公司我听到了我原来没有在其他公司听到的一句话，那就是双环公司会给我们销售人员一展示自己的平台，刚到公司没有体会到平台对自己重要性，在双环公司的第一个月自己因对产品知识的不了解很难有销售，这时的自己也很苦恼，自己的工作压力顿时大了起来，就在这时店长，销售经理和店里的销售能手耐心的帮助我熟悉产品，因为自己原来也有一定的销售积累，总算还没有辜负他们的教导总之我在双环公司的这大半年对我来说是我工作生涯里的一段重要历程。

下面我把自己来公司的几个月的销售情况作一下总结，在来到公司的第一个月里，正好赶上公司上东芝的新品，因为太多的地方不是很适应，在加上自己对产品知识的欠缺，四月份的销量是8台东芝笔记本电脑，进入五月份到了这个季度里的旺季，不知道是自己没有经历过呢还是压根没有做好准备在五月份这个传统的旺季里，黄金的休息日里，我一台销售都没有，在其他同事都趁黄金周抓紧的销售，我却在旁边干瞪眼心里很急，有时自己也在和自己开玩笑，在nba打球的新秀在第二年或者第三年会遇到一些困难，我这是不是也是呢••玩笑归玩笑啊••我要找到原因，这一次是同事和店长帮助了我，最终我在这个月销售了14台笔记本和一台投影机，其中12台是东芝笔记本电脑，2台为thinkpad笔记本电脑，进入到了6月份我的销量比起上个月有所下降总共是12台笔记本，其中10台东芝，两台为thinkpad笔记本这个月一方面市场没有5月份的那么火爆，但也不是想象中的很差，最后给自己的唯一理由就是我的能力还不成熟，过完了自己惨淡的6月份之后，我迎来了自己在双环公司的第四个月，在这个月里我给自己定了目标就是一定要达到15台以上的销量，因为自己要争取到一个职务那就是公司在店面的销售经理，我发现人要是有了目标了干事就是很有冲劲，在提前7天左右的时间里我完成了预定的销售目标，开始消极对待客户了，在后面的几天时间里我没有销售，在这个月里我总共销售了16台笔记本，其中东芝11台,thinkpad为5台，虽然这个月的后半段有些消极代工，但thinkpad笔记本的5台销量是我来公司以来现在都没有打破的记录(说到着真是挺惭愧的)。

到了8月份公司有了新的政策就是要调整一下销售的力量。在这次调整的人员中，我也有一些变动，我来到的了公司百花村店面，一开始公司领导是看见我的销量还是比较稳定，调动我来百花村是为了来拉动销量•我也就本着公司的器重想好好在百花村锻炼一下••可是事情总是说的比做的难多了••在百花村的一段时间里我不仅没有了销售了，不知道是自己不积极还是真的是百花村人少，我在这一个月的时间里没有一

台销售，仅有的2台东芝都不是自己真正的销售，这一个月让我真真切切体会到自己的能力有度么的欠缺了••想想原来的消极对待客户是很不应该的，在听到公司领导给我说呆在这里可能不是你的特长，让我回赛博，我的心里很不是滋味，就这样我从百花村撤回来了，但我在次回到赛博店时，我就给自己说一定要珍惜每一次的销售机会，现在是自己的能力不够，但能力就是自己磨练出来的，在回到赛博店的这个月，也就是9月份我的销量有了进步18台笔记本1台投影机，但然这个月也离不开店长同事的帮助，在接下来的10月份里••我保持了上一个月销量19台笔记本1台投影机，在接下来的11月中我的销售又遇到了很大的问题，全月我就销售了6台笔记本电脑，我不是在百花村•我不是象第一个月那样不了解产品知识，我的销量下降的我自己都有些受不了，说真的在一段时间里我都不知道自己是怎么了，是为什么我就突然销量下降的如此之快呢??这一点我的店长和同事到看在眼里，当店面看会时，讲到了我的问题，我现在是店面的销售经理，应该有一个稳定的销量的，但自己就象店长说我的这样，我的心比较的急这样销售机会就很可能被浪费，我要很好的调整自己的心态才能有一个稳定的销量。在进入12月份也就是本月我到现在为止销量是7台笔记本，依然不是很理想。

上就是我来到双环公司的9个月的销量和销售体会□e下面我要说的就是我在店面的一些总结和体会，在我7月份成为店面的销售经理之后，公司领导就不断的告诉我，销售经理是要在店长不在的时候有权管理店面的，是要在店面里培训新员工的，但在初期我的这些概念只是在表面的，在我9月份回到赛博的时候，店长把我的工作都明确的指出来了•••还让我写了销售经理职责，这样来督促我们做好销售经理的职责，说真的到西安在为止的话，我还不是很称职的，但我相信在以后的日子里，在新年即将到来的日子里我会给自己新的目标的，我会努力使自己进步和积极的。

xx马上就要过去了新的一年要来了这就意味着新的目标新的挑战也要来了，在上面的总结里我提到双环公司是个平台，

在新的一年里我会拿撤更好的来展示自己在新的一年里，我努力在提高自己的业务能力，多开发自己的客户使他们变成自己的固定客户在这个年末，我终于理解了有固定客户的重要性，在努力提高自己的专业知识，使自己的知识丰富，每个月应该努力完成公司给予的任务，在店面时一定要记住自己是销售经理要配合店长来管理店面，在新员工来时，应该尽快的给他们培训，让他们更快的熟悉产品，让他们少走弯路，在行的一年里我相信公司还会有很大的变化，马上我们的产品部就要独立运行了，就跟公司领导说的一样，我们公司自己的人不要担心自己有才华没有地方施展，新公司有很多职务等这我们去争取呢•所以新的一年也是我的机遇和挑战，但最重要的还是要加强自己，在xx年经历了一些事，使自己不能说成熟吧，也都明白了点事了，在双环公司是我在所有公司工作时间最长的是一个记录了，我希望能够在xx年的时候让这记录保持下去，自己会在在新的一年里有一个崭新的面貌，最后祝双环所有员工在新年有新气象，牛气冲天，在新的一年里在各自的岗位上都创佳绩！

【篇二】

时间一晃而过，转眼间到公司已经5个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心。在对公司各级领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。

在这5个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对公司有了一定的新的认识。

在7月份我来到了xxx公司-郑州分公司参加招聘，经过几轮面

试和笔试，终于能够有幸加入了xxx这个大家庭，在我进入公司时我拿到的第一份资料就是公司介绍和新员工入职说明，当时只是觉得公司很正规，很强大。在和人事、部门领导交流后，感觉公司很亲切，很温馨。公司的理念在平时的工作以及项目开发时体现的淋漓尽致，本人对公司的理念非常认同。现在公司在xx行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，端正态度，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。在这5个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，5个多月来从未迟到早退，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。在这5个月的时间里让我认识到：一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

在进入公司以来，一直参与到xxx项目的集成和开发。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的开发人员应当具有良好的语言表达能力、扎实的技术能力、较强的逻辑处理能力、灵活的应变问题能力、有效的对外联系能力。在参与项目开发的过程中，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然加入公司这个大家庭已经5个多月，对开发技术掌握的还

不是很深，对发现问题的处理还不是很全面。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望能够在今后的工作中更加迅速的提升自己的业务能力以及技术能力，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。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知识，并用于实践。

在今后工作中，要努力做好开发人员的本职工作，注重工作态度，把自己的工作创造性做好做扎实，为项目的开发以及公司的发展贡献自己的力量。

五、工作计划

暂时做出以下几点规划：

- 1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；
- 2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；
- 3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；
- 5、虚心请教比我做的优秀的其他同事，向他们学习技术或经验。其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，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，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。

【篇三】

程序员，三个月的试用期转眼就过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的关怀、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为影响力在线的一员而惊喜万分。

聊天室的小例子，但是功能差的太远，于是我把这个示例一点点的研究，从一点也不懂到后来慢慢看懂，从对ajax技术一无所知到基本熟练运用。

接下来我就开始自己开发，到最后终于把它开发了出来，虽然不是很完美，功能不是很强大，但是它是我辛苦的劳动结晶，我相信以后会把它开发的更强大，更完美。

二、明确岗位职能，认识个人技术能力不足。经过三个多月的工作，虽然完成了一些项目的开发，我的技能也提高了很多，但是感觉我的技术还有待提高，所以我会以后的工作中更加努力，努力提高自己的技术和各种不足，努力使自己成为一名称职的职员。

三、提出自己努力计划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技术知识，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知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。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、努力提高自己的日常交际能力。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予我体现自我、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后幅度的提高。在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。

希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考虑，能否转正，期盼回复。我会以炙热的工作热情继续投入到今后的工作当中，以自己踏实努力的工作，报公司知遇之恩！

【篇四】

结束试用期间的考验并转正成为银行柜员是值得令人开心的事情，毕竟回顾过去的努力才能明白银行柜员的职责是十分沉重的，若是因为转正而有所松懈的话则意味着过去的努力都会白白浪费，所以最近我也会开始反思实习期间的工作并希望能够成为更为优秀的银行柜员，为了达成这个目的自然需要对这段时间的银行柜员工作进行以下总结。

做好新业务的宣传工作并配合银行的发展规划履行自身的职责，由于试用期间银行开展了办理业务赠送礼品的活动需要做好前期的宣传，因此我将相关消息发在微信朋友圈并让更多的人了解到银行开展了活动，至少做好宣传方面的工作也会为自己带来许多业绩，因此对于自身发展而言前期的业务宣传是必不可少的，只不过在这个过程中需要切合实际并将银行整体利益放在首位，作为银行柜员的自己在这个过程中受益也是可以预想得到的，考虑到后续柜员工作的展开还是要跟着银行的整体规划来调整自身的节奏，也因为做好了这方面的柜员工作让我逐渐获得了银行领导的认可。

巩固基础业务知识的学习并在柜员工作中得到有效运用，对于前期的柜员工作中容易存在的现象便是只知死板地进行介绍，但是很多客户面对这种专业化的术语往往会处于无法理解的状态，针对这种问题自然需要重新打牢基础并多学习一些业务方面的知识，只有自己将其融会贯通以后才能够详细解答客户办理业务室产生的疑惑，而且根据自身的理解将业务知识拆解成客户容易理解的部分也是应当去做的。

注重工作之余的学习并妥善处理好与其他柜员之间的关系，

作为同一批次入职的柜员自然要相处得好才能有着长远的发展，而且针对自身在柜员工作中难以理解的问题应当虚心进行请教才会将其完全掌握，毕竟站在同事的角度来思考问题便能发现自己在柜员工作中思维的狭窄，拓宽思维以后再以新的眼光来看待问题便可以掌握更好地处理方式，至少在长期的柜员工作中应当要做到这样的程度才能得到同事们的认可，另外则是工作之余的业务知识学习应当要坚持下去才行。

在领导的信任下得以转正为银行柜员也是对自身能力的肯定，面对新的起点应当调整好心态并从容应对银行柜员工作中的任何挑战，而且在这个过程中应该要有着较为全面的发展才能更好地处理柜员工作中的问题，只不过面对眼前这个长期的工程应当注意履行好银行柜员的工作职责才行。

【篇五】

入职两个多月以来，无论在工作还是生活上，都有很多感受和收获，在自身能力以及修养素质方面也取得了很大的进步，从经历的每件事中去总结工作经验，学习并适应工作环境。当然，这离不开领导的悉心培养和同事们热情帮助，在这里表示衷心的感谢。

其一，计算机、打印机、网络及办公设备管理与维护；

其二，监控、公司使用的各种软件系统的管理与维护。

一、计算机、打印机、网络及办公设备管理与维护工作内容

工作主要包括公司计算机硬件的维护、管理，并保证公司计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，以及公司计算机相关产品，例如打印机，复印机的日常故障维护及共享设置等。公司目前一共近100台电脑，主要的故障有：硬件故障，系统故障，网络故障，软

件故障等。因大部分电脑皆是xx年至xx年出产的，很多机器由于长期不停机使用，导致硬件老化过快，从而导致系统崩溃，重装系统或者更换硬件。打印机方面因生产需要，过量使用打印机难免造成硬件损坏，打印机寿命缩短，这也是公司电脑、打印机送修更换硬件比较频繁的主要原因。

二、监控、公司使用的各种软件系统的管理与维护

因监控设备线路老化，并且大部分监控设备维护期已过，更换极为复杂与不便，导致公司监控系统出现目前不完美状况。此问题部门主任已经在商讨解决方案。it管理员维护的系统有：通凯农务系统(主要)、a1科密考勤系统、erp用友系统。刚开始对这些系统都很陌生，经过自己在电脑上还原数据进行操作后，基本对各个功能模块有一定的了解，能够解决使用中出现的问题，并协助朱经理对农业部提出的功能进行修改。

三、工作中存在的不足

很多故障的判断经验不足，还没达到看到故障现象马上想到解决方法的程度，农务、erp系统一些细化的功能套帐没有了解透彻，厂内以前的光纤线路接口没有完全理清楚，为了工作能够更加有效的开展，今后努力学习提升自身的技术。

四、后期工作计划

目前网络计算机病毒较多，传播途径也较为广泛，可以通过网页、下载程序、邮件、u盘传播，公司内网长期存在潜伏病毒木马，为了做好防范措施，准备将公司每台机器都进行一次全面的查杀，并升级杀毒软件，对发现病毒的机器及时的进行处理。还将对公司所有电脑设备的配置信息等进行了统计备案，便于以后管理和维护。鉴于公司it部门即将进行制度体系整改，农务、erp系统的权限和资料修改的新流程，对现有系统用户权限进行检查确认，用户资料进行核实和清理失效

信息。本岗位作为公司一个服务性岗位，在工作中如果存在的一些问题望领导及同事指出并指导！

以上是我在it管理员岗位试用期工作总结及后期工作计划。相信新的一年一定会有新的成就，同时在新的一年里感谢公司对我的信任与支持。

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结篇七

对每个员工要一视同仁，不能拿商务经理的身份压员工，不要无故向员发脾气来发泄自己的工作压力，与员工沟通做到大家都能接受。不能叫员工口服心不服。要做到以理服人，以德服人。同时要以人为本。

作为商务经理，在“言”与“行”之间，更看重“行”。我不那些夸夸其谈的人。不解决任何问题的事情。我认为这点很重要，如果不做到这点，对商务经理或者团队形成恶劣的影响。

商务经理要少说多做。做事要积极，说话要谨慎。所谓“慎言”，就是说话要小心，不要说自己做不到的事。用老百姓的话说叫“祸从口出”，没那么严重的话，起码也是“言多语失”。要注意说话的场合。在私下不要涉及过多的工作，但工作时候要少谈些私下的个人私事来寻求开心。

商务经理就是要先带着耳朵去，多听，有疑问的地方就先放一放。我们常说一个人身体力行，那叫直接经验；而听听别人的经验教训，包括他经历的坎坷，走过的弯路，那是间接经验。你多听点间接经验，也有好处。这样我们可以多了解团队到底存在什么问题，我们员工的心到底是怎么想到。用商务经理的直接经验来指导员工但不要成为说教。

作为商务经理，做事仍然要谨慎。这种谨慎在《论语》中被概括为“如临深渊，如履薄冰”。我们商务经理在做事的时

候，要像站在深渊旁边一样谨慎行事，要像走在薄冰上一样小心翼翼。

多思、多想、多听、多看、谨言、慎行，这么做的好处就是“寡悔”，让商务经理少一点后悔。少点错误。

世上没有卖后悔药的。人一旦知道做错的时候，一切皆成定局，无法挽回。商务经理如果在工作中少了指责、抱怨，在行为中少了很多让自己后悔的经验，那该团队就能成功了。

商务经理的言行对员工的认同感会起到一定的作用。这种认同感会影响他们在工作中的创造力，能激发员工的潜能，从而调动他们更加的深入，更为主动的投身于工作之中。要想员工的激情调动起来，始终如一梦想。价值观和目标的统一，重复观点能够帮助大家关注战略和目标。从理性角度看重复能够帮人了解所应该做的。从情感角度看，它满足了人们需要联合并成为集体一部分的需求。

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结篇八

20__年3月19日我应聘到__x物业公司会计岗位工作，在紧张的工作中不觉现在就到了年末，20__年的财务工作虽然还在持续中，但是回首这几个月来的财务工作，心中感受颇多。在__x物业公司快速发展期间，我有幸成为了其中的一员，因为企业的快速发展也促使我不得不加强自身素质的提高，以便适应公司快速前进的步伐。

一、思想方面在思想方面

不断学习物业公司的管理理念和企业文化，始终以“崇德、齐同、卓新”的态度投入到日常的工作生活中，做到了与人为善，和睦相处。

二、工作方面

1、财务核算工作财务核算是会计人员的基本工作，也是日常工作。现在的财务核算都是借助财务软件来完成的，对财务软件的日常工作操作已经可以熟练掌握使用。在工作中做到及时编制凭证、按时结账、及时准确的出具财务报表并上报公司财务中心。

2、月度资金预算及20__年财务预算的编制“凡事预则立，不预则废”——按照__x物业公司财务中心的要求每月及时填报月度资金预算表及年终填报下年度的资金预算计划，在完成此项工作中体会到公司在资金的方面的管理的先进性。合理有效地筹措、分配、使用资金，加强对公司内资金使用的监督和管理，提高资金利润率，保证资金安全。

3、财务内部报表的编制在日常的财务核算中编制的《资产负债表》、《损益表》等基础的财务报表并不能满足一个日益发展壮大的公司管理层企业管理的需求，而财务中心适时的推出、改进一系列的财务内部报表，为公司的进一步发展奠定了一个坚实的基础。在编制内部报表的过程中，能够正确领会到公司管理层的对物业公司下一步发展所指明的方向。促使自己在工作中完善核算方法，为公司的可持续发展做好扎实财务工作。

4、物业软件的实施为了完善物业公司的核算工作，公司安装了专业的物业管理软件，以方便辅助财务的核算。在物业管理软件的推广使用中与软件公司的工程师积极沟通，寻求解决完善软件存在问题的方法，并指导物管员正确的使用软件。使物业管理软件在日常物业管理中发挥最大的作用。

5、领导临时交办的其他工作对于一件事重要与否应该在第一时间做出正确的判断，才方便下一步制定计划。在领导临时交办的其他工作，我总是要判断其是否重要、紧急，然后合理的安排时间，在有效的时间内高质高量的完成领导交办下来临时事项。合理的安排时间，有效的利用时间，否则纵使每天忙得团团转但其实又真的没干什么，就向一个救火队员

一样，哪里有火哪里跑，最后却收益甚微。

新的形势和新的发展要求赋予了我们新的责任和使命，作为_x物业的一名普通员工强烈的使命感和责任感又不断的鞭策我继续开拓创新，阔步向前，宏伟的企业愿景正在向我们敞开怀抱，在此谨借屈原的一句话表达我个人对新一年工作的态度，即“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

it行业半年工作总结 it行业年终工作总结篇九

在各大银行工作，一般人都认为是待遇比较好的，殊不知要想做好这份工作也是需要长久不断的总结并提升自己的，那么如何写好银行的工作总结呢?今天本站小编给大家为您整理了银行业上半年工作总结，希望对大家有所帮助。

截止xx月末，我支行各项存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%;对公存款时点余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。各项存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%，其中：储蓄存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%;对公存款日均余额xxxxx万元，较年初增加xxxxx万元，%。

各项贷款余额为xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元，其中：流动资金贷款xxxxx万元，较年初增加-xxxxx万元;中长期项目贷款xxxxx万元，比年初增加xxxxx万元(系统内联合贷款增加xxxxx万元;行外银团贷款增加xxxxx万元)。

实现中间业务收入xxx万元，较同期xx万元增加xxx万元，增幅xxx%[]中间业务收入在全部收入中的占比达到xx%[]人均中间业务收入达到近xx万元。

xxxx年，我支行各项收入达到xxxx.x万元，其中：实现利息收入xxxx万元，较同期增加xxxx万元，增长了xx.x%；票据直贴额xxxxx万元，贴现利息收入xxx万元，较去年同期xxx万元增加xxx万元，增长xxx%□各项支出达到xxxx.x万元。收入与支出相抵，全行实现拨备前利润xxxx万元，较同期增加了xxxx万元，增长了xxx%□

二、主要业务工作开展情况

(一) 牢牢把握创新思路、大力发展新型业务

一是成功办理了全市首笔委托贷款业务。在去年xx月、xx月为企业顺利开展委贷收款的基础上，今年年初，我支行及时组织人员研究了有关金融法律、法规，经过反复论证，根据企业需要为其制定了《xx集团职工集资办理委托贷款业务实施方案》。同时，在上级行的大力支持下，积极与省、市分行相关业务部门加强沟通，为企业出谋划策，与企业领导保持密切联系，最终为企业成功办理了全市首笔xxxxx万元的委托贷款业务，赢得了企业的信任与支持。该项业务的成功办理，三年内每年可为我行带来xx万元的中间业务收入。

二是成功办理了全省金融界首笔跨行银团贷款业务。今年以来，我支行集中人力和精力，投入到xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款和xx集团短期融资债券两项重点业务工作中。为了促成我省银行界首笔跨行银团贷款业务的成功办理，行领导多次亲赴总行、省分行，和审批、评估、公司业务、信贷管理等部门进行联系沟通、研究讨论业务的相关情况和细节，并积极主动地和企业及各参贷行保持密切联系，就工作中遇到的情况、问题及时与相关部门进行沟通，如实反馈动态信息。同时努力做好审批资料收集、协议初稿编制等一系列基础性工作，以及为了确保该业务提款工作的顺利进行，在总行领导的大力协调下，先后与北京分行和河南省分行取得联系，现场学习业务操作流程，并结

合业务实际，制定了适合的银团贷款操作流程和贷后管理实施细则。x月xx日，该项目银团贷款签约仪式在太原正式举行；x月xx日银团贷款第一次xxxxx万元提款工作顺利完成，我支行顺利实现银团贷款安排收入xxx万元，也实现了支行投行业务“零”的突破。

三是成功办理全市首笔企业短期融资债券业务。在银团贷款业务紧张进行的同时，由我支行具体营销的xx集团x亿元短期融资券业务也抓紧进行。我支行克服了工作任务多、从业人员少的困难，合理安排时间，加班加点地进行该业务的申报、审查和资料准备工作，使该业务先后顺利通过工总行和人总行的审批并于xx月x日成功发行首期x.x亿元，给我行带来xxx万元的承销收入，有力地促进全年经营效益的大幅提高。

四是成功办理付款保函业务，票据业务创下历史新高。在对xx集团业务整体营销过程中，我支行了解到xx项目存在暂时的资金缺口，立即感到了营销机遇的存在。于是，我支行立即为企业制定了票据融资和担保业务实施方案，根据xx集团与xx公司签定的xx代销协议和xx项目工程进度，向xx集团分两次营销总额x.x亿元的银行承兑汇票，实现中间业务收入xxx万元，并在票据签发后立即对票据接受单位xx公司展开票据贴现营销工作，亿元银行承兑汇票在我行办理了贴现，支行实现贴现利息收入xxx万元；同时，把握企业定购运货槽车的时机，向xx公司营销全额保证金设备付款保函xxxx万元，实现中间业务收入x万余元，实现了风险控制与收益的有机结合。

x月初，我支行积极把握市场机遇，通过和企业有关领导、部门的及时联系及向企业的积极营销，成功地为xx集团新增流动资金贷款x亿元，为支行圆满实现“首季开门红”奠定了坚实的基础。

在两项存款工作中，针对储蓄存款的发展，高度重视，及早

安排，年初即召开了专门会议，对储蓄存款业务的发展进行专题研究分析，并出台了考核方案，将稳存、增存目标量化分解到各科室各部门，挂钩员工绩效工资，明确了奖励办法，从而提高了全行上下齐抓共管储蓄存款的意识和责任心，也充分调动了全行员工主动积极地开展营销活动的积极性，在全行形成了一种推动储蓄存款稳步增长的良好氛围。同时，积极加强服务和营销工作。充分利用“两节”有利时机，强化柜面服务，加强营业厅安保工作，为客户营造欢庆、祥和、温馨的业务办理环境，吸引客户；抽调业务骨干组织几个营销小组，深入各企业单位和优质个人客户，宣传我行结算和产品优势，争存揽储；充分捕捉市场信息，开展营销揽存活动。春节前后，我支行通过积极主动与企业单位客户取得联系、协商洽谈，实现了各单位各种奖金的上传代发或开具定活两便存单，稳定增存xxx余万元；积极通过对我行各类新业务、新产品如灵通卡、个人汇款直通车等的有效营销，巩固了老客户，增加了新客户，稳定并带动了储蓄存款的增长。

针对公司存款同业竞争日益激烈的形势，设立了对公存款专管员岗位，扎紧口袋严防流失；制定完善了大额走款备案制度，加强与企业客户的联系，提高业务透明度，严防他行挖转；提高工作灵活性。通过与有关企业单位领导和财务人员进行充分协商，进行“合理结算”，减少不必要的经营支出，增加我行存款余额；大力开展贷款营销，以贷引存等。通过这些措施的进行，对公存款工作走上规范化发展轨道，实现了稳定的增长。

为推动各项业务的快速发展，经营效益的稳步提高，今年以来，我支行把建立市场营销新体系、健全市场营销新机制做为重要工作来抓，取得了显著的成效。

第一是分层次、全方位的立体营销体系初步建成。根据支行业务实际，将客户分为优质类、发展类、一般类三大类，指定营销责任人，设计营销方案和营销办法。针对不同层级的客户，由支行行长、分管行长、科室负责人和专业负责人等

按照不同的营销办法分别负责营销，各专业员工分组开展相关业务的营销，从而把全行上下紧密结合起来，形成了主次分层、重轻结合的营销体系和坚强有力的营销力量，为实现良好的营销成效提供了可靠的保障。

第二是根据业务发展的不同阶段，抽调各专业业务骨干组成专项营销团队，并按业务种类的不同分成营销小组，根据业务需要和产品种类向不同的客户有计划、有针对性地开展市场营销，如分成票据营销组，基金、保险营销组，电子银行、银行卡营销组等等。

第三是有目的地把社交能力强、人际关系广、营销水平高的员工充实到营销队伍中，负责具体业务产品的营销推广，做到人尽其才、术有专攻，收到了良好的效果，如在支行开展的代理基金和保险业务营销活动中，支行两名员工充分发挥各自懂业务、善交际、拥有丰富个人客户资源等特点，积极开展营销活动，赢得客户信任，取得了优异的营销业绩。

第四是由分管行长带领部门科股长在一一线面向客户直接进行业务宣传和营销工作，为高端个人客户现场制定产品组合营销方案，并建立了重点客户档案，在业务营销后指定专人进行跟踪服务。对辖内个人客户信息数据和资料进行整理，筛选出与我行业务往来较为密切、有较多闲置资金并有较强理财需要的优质客户群，主动上门向客户进行宣传、推介和营销。对重点客户推出营销优惠政策。例如：对大量购买、持有我行代理基金、代理保险，坚持经常使用我行电子银行等业务产品的优质个人客户，在购买国债及办理其他业务时给予优先权，在柜台办理业务时有专人接待等，稳定了我行的优质客户资源。

第五是完善考核办法，建立公平的营销奖励机制，明确“谁营销谁受益，谁多劳谁多得”的薪酬分配原则，有效地激励全员参与营销，充分发挥了全行员工的主观能动性和积极性，从而激发了大家的营销热情，在全行不断掀起各种业务产品

的营销热潮，收到显著成效。

(四) 以服务促营销，新业务迅速发展

积极适应形势需要，深入推动经营和业务结构的优化升级，对各项新业务高度重视，制定了各种具体的服务和营销措施，收到了显著的成效。

x□根据企业降低经营成本，灵活经营手段和创新经营模式的需要，针对企业单位客户积极推介营销公司理财业务和产品。针对中青年个人金融客户群的金融业务产品消费需求的时尚性特点，结合辖区居民电脑网络普及率较高和购物消费能力强的实际情况，积极发展营销网上银行、银行卡和理财金帐户等业务产品，同时，积极加强和做好业务办理前的宣传讲解和演示工作，业务办理后客户使用过程中的“售后服务”工作，使个人客户对相关业务产品的认同感、接受度有效增强提高；针对当前个人投资渠道狭窄、辖内金融市场上个人理财产品有限而广大中老年客户对闲余资金保值增增的理财需求，我支行新业务专业积极营销代理基金、代理保险等代理业务，将代理产品的低或零风险、收益率高于普通定期存款等特点广泛宣传推介给客户，满足了客户了需求心理，得到了客户的广泛认同；同时，组织营销人员深入广泛地开展柜面营销、关联营销、捆绑营销、上门营销、电话营销等各种灵活的营销活动，从而使代理基金、代理保险业务实现了可喜发展。

截止xx月末，我支行新业务工作实现个人网上银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□企业网上银行xx户，完成全年任务x户的xxx%□个人网上银行证书客户xx户，%，个人电话银行xxx户，完成全年任务xxx户的xxx%□手机银行xx户，完成全年任务xx户的xxx.x%；代理销售基金、稳得利等理财产品xxxx余万元，代理保险业务xxx.x万元，灵通卡发卡量新增xxxx张，牡丹信用卡发卡量新增xxx张，牡丹白金卡新增x

张，电子帐户卡新增xx余张等，各项任务指标呈现出可喜的发展势头和局面。

(五)开展百日竞赛，推动经营升级

x□为深入贯彻落实全市“迎上市、促发展”百日劳动竞赛动员大会的精神，支行成立了活动领导小组，制定了劳动竞赛方案和考核办法，然后根据我行实际情况，在全行干部员工中进行了两次深入再动员，以充分调动全行员工的工作积极性，使全行干部员工增强了信心、明确了目标、掌握了方法、为营销工作和竞赛活动的更好开展夯实了基础。

x□高度重视xx煤化工集团有限公司等重点客户的资金归行工作，不断加大公司存款业务工作力度，强化工作措施，通过各种灵活有效的方法，确保重点客户资金归行率保持高位增长□x月份，我行在长期跟踪xx集团子公司股权转让进展情况后，及时开展工作，亿元顺利归行;xx集团九亿元短期融资债券第一期五亿元成功发行后，我们组织专人对该笔资金的入帐和归行进行跟踪监测、严格管理，使对公存款工作局面得到显著增长。同时，我们还严格按照银团贷款协议规定，抓好xx集团xx公司的资金的管理和监督，最大额度地确保对公存款不流失，促进了对公存款业务的发展。

x□在上半年票据业务发展迅猛的基础上，继续保持清醒头脑，对该业务保持高度重视，并按照上级行要求就其下一步的发展召开专门会议予以研究分析和安排部署，制定了工作方案和考核办法，组织业务骨干组成营销小组，抓住该业务发展的有利市场和时间机遇，努力多揽票、多完成，为全行效益的增长做出我们的贡献。活动期间，我支行完成票据直贴额xxxx余万元，实现贴现利息收入xx万元，顺利完成“迎上市、促发展”百日劳动竞赛任务。

x□按照“超双千”活动要求，通过制定营销方案、组织银行

卡专管员为全行员工讲解牡丹卡系列产品知识和营销方法，提高了员工营销的能力、成立专门的银行卡营销小组等措施的落实，掀起牡丹卡营销热潮，使牡丹卡业务得到了长足发展，固定客户群体迅速壮大。

x□做好中间业务工作，按时完成市分行下达的任务□x月末，我行抓住机遇，成功向xx集团营销银行承兑汇票xxxx万元，收取中间业务收入xx万元，同时使xxxx万元对公存款得以继续留存。密切关注企业动态，加强信息交流，将xx集团短期融资债券业务的发行作为工作的重中之重，全力配合省、市分行作好短期融资券的发行工作，顺利于xx月x日成功发行第一期x亿元短券，收取中间业务收入xxx万元。

x□提高思想认识，把发展个人全额质押贷款业务做为新的效益增长点来抓，以个人全额质押贷款业务的突破和壮大，作为支行业务结构优化、效益持续增长、市场空间拓展、经营发展壮大的新的有效途径。在本次“迎上市、促发展”百日劳动竞赛活动中，我支行累计办理个人质押贷款xxx余万元，日均余额达到xx万元，完成市分行下达竞赛任务xx万元的xxx%□

(六)加强队伍建设，夯实发展基础

建设一支思想政治素质高、业务工作能力强、能够不断适应改革发展形势的干部员工队伍，是支行在股改上市后实现可持续发展的关键所在。今年以来，我支行以继续推进“保持共产党员先进性教育”为契机，坚持在全行员工深入开展各种思想政治教育、职业道德教育和形势教育和“荣辱观”教育。上半年，根据上级行党委的统一安排部署，我支行党支部在全行深入开展了“破除雇佣思想、增强团队精神”和“建设创新型银行，打造国际一流商业银行”两个主题教育活动和“知荣辱，树新风”职业道德教育活动。活动中，支行支部班子各成员带头学习、主动接受教育，做学习笔记

和撰写心得体会文章，引导、督促全行党员干部积极主动地搞好学习教育，不断提高思想政治素质，增强党性党纪党风观念，在此基础上调整了支部各党小组组长、选拔优秀党员担任重要岗位，负责窗口科室，让他们发挥带头带动作用，为全行经营业务工作的发展进步起到了积极的影响。

在庆祝建党xx周年系列党建活动中，我支行的全体党员干部在党支部班子的组织带领下，重新认真学习党章、回顾党的光辉历史，展望国家和人民以及我行事业在党的正确领导下的灿烂前景，倍受鼓舞、以极大的热忱积极投身到庆“七一”歌咏比赛和各自所负责的业务工作当中，使全行上下各项工作呈现出一片热情饱满、斗志昂扬的可喜局面。在参加上级行党委统一安排的庆“七一”歌咏比赛活动过程中，党员干部们积极带头参加排练活动，服从指挥、遵守纪律、认真学习、潜心揣摩，努力唱出精神、唱出气势、唱出xx支行党员干部和群众员工们的时代风貌、队伍风采，勇创精彩和一流。时值二季度尾声，在搞好庆“七一”党建活动的紧张忙碌的同时，广大党员干部更以斗志昂扬的姿态，积极投身到支行的各项经营管理和业务当中，抓营销、完任务、增效益、搞内控、强管理、防风险，为上半年各项经营管理与业务工作任务全面圆满完成提供了有力保证。同时，也在全行党员干部和员工中形成了一种浓厚的积极发展、勇于拼搏的工作氛围，有力地促进了全行全年各项经营与业务工作的稳步、持续开展。

(七)深化员工培训，建立长效机制

加强学习型银行的建设，是我行积极适应金融改革进程的深化、不断提高干部员工队伍整体素质、加强经营管理能力和业务发展创新水平的提升的客观需要。今年以来，我支行坚持深化“学习型银行”的建设，不断强化全行干部员工金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等方面的学习、培训工作，并采取以考评促进学习、以应用推动学习的办法，在建立周三全员集中学习培训、周四专业科室学

习培训等学习考评机制的基础上，有重点地强化中层干部队伍整体素质的提高。一季度，下达了中层干部学习计划，采取了“集体学习和个人自学相结合，外聘讲师和内部交流相结合，基础普及和重点讲授相结合，书本学习和实践演示相结合”四个“相结合”的措施，认真开展了各种金融经济理论、电脑操作技能、业务产品和市场营销知识等各方面的学习、培训活动。为检验大家的学习成效，就学习内容进行了考试测评。与此同时，为让大家将学习的知识特别是业务产品和市场营销方面的知识得到充分应用，支行出台了中层干部营业大厅轮流座班规定，让全行中层干部到营业大厅轮流座班，充分利用所学的知识，和各界客户面对面地开展业务产品的宣传、介绍和讲解及营销，使各位中层干部们感触很深，坚定了他们搞好学习的决心，增强了他们以学习推进营销工作的信心，收到了良好的效果，也更有效地推动了全行员工队伍综合素质的不断提高。

(八)深化内控管理，高筑安全“大坝”

随着业务的快速发展，“两手抓，两手都要硬”，不断加强内部管理、坚决防止案件发生成为保障支行稳健经营的重要工作任务。今年上半年，我支行在认真搞好各项内控管理日常性、基础性工作的同时，集中精力，突出重点地抓了“内控达标”工作。多次召开专题会议对“内控达标”工作进行研究，并结合我行今后案件防范和化解金融风险的要求，对工作规程中涉及案件防范的内容如岗位设置和岗位职责、业务操作流程、内部管理办法及规定等进行仔细研究、讨论、审查，将案件防范的理念和意识融入全行各专业业务工作的每个环节中。

同时，我支行按照上级行统一安排，深入开展“案件专项治理”、“会计结算大检查”、“内控评价”等活动，针对检查中发现的问题与不足，督促各级科室负责人积极限期整改，对屡查屡犯问题在干部考核中实行一票否决制，有效提高了管理人员管理积极性；对查出的问题认真落实整改并追究相关

责任人员的责任，给予通报批评、经济处罚等；坚持深入开展员工规章制度学习考核活动，将学习考核情况与绩效考核挂钩，这些工作的开展，增强了全行干部员工自觉主动搞好内控案防、认真积极落实规章制度的意识和能力，不断地筑起了一道道案件事故的“大坝”，促进了全行内控管理工作水平的持续提高，为全行经营良好运行提供了可靠保证。

三、存在的主要问题及明年打算

五是员工素质的提高和业务发展速度不相适应。我支行现有职工在复合型、全能型、知识型等方面有所欠缺，面对日益发展、不断推陈出新的经营模式和业务品种面前，不同程度的存在着不适应的现象。

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。随着重点客户xx集团规模扩张速度的减缓，我行将面临企业大量归还贷款的经营压力。对此，我支行已着手与企业领导层研究稳定我行贷款工作，同时积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证我行利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务□xxxx年末，根据市分行安排，我行就xx集团企业年金工作开展了营销工作，为其制定了详尽的年金工作方案，得到了企业的认可，但同业竞争的形势依然严峻□xxxx年，我支行将继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务在我行办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量□xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近xx亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的

重中之重。经过与企业的沟通和联系，初步决定于化肥销售旺季到来之前，与集团公司有关负责人对河南、河北、山东的xx家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。xx集团xx化工发展有限公司“年产xx万吨xx项目”银团贷款是我省首笔银团贷款业务，没有现成的贷后管理流程。xxxx年，我支行将继续组织相关专业人员就业务情况进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时要加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

xxxx年，我支行各项经营管理和业务工作的快速发展为全年开了一个好头，打下了坚实的基础。明年及今后，我支行全行干部员工有信心、有决心继续锐意进取、开拓创新、勤奋

工作，为今后各项业务全面、健康、可持续发展奠定一个坚实的基础，实现新的更大的经营成绩，为xx分行的改革发展做出应有的贡献。

近年来，银行办公室，在行党委的正确领导和上级行的指导下，紧密围绕党委中心工作，充分发挥参谋助手和组织协调等方面的职能作用，使办公制度化规范化明显加强；职能作用得到较好的发挥；调研和信息质量不断提高，为全行业务经营的发展和行党委正确决策做出了积极的贡献。

但是，随着金融同业竞争的进一步加剧，我行办公室工作与当前农业银行改革发展形势仍有一定的差距。办公硬件设施比较落后，运行速度慢，故障比较多，影响了公文传递时效。个别员工对新业务、新知识掌握不够、对党的各项政策和理论理解不透彻等问题，影响了办公室工作质量。当前，深化改革的步伐进一步加快，对此，我们必须认清形势，紧跟形势发展需要，结合实际，围绕x全行工作目标和科学发展这条主线，大力弘扬求真务实的工作作风，深入基层调研，积极为行领导建言献策，充分发挥好参谋职能作用，并抓好各项工作措施的督查督办和落实。

一、深入开展调研，做好领导参谋，及时为党委决策提供信息服务。

调研材料是行党委决策的重要依据，由于我们忙于日常事务，深入基层调研不够，掌握基层情况较少，向行党委和上级行反映重头信息较少，上级行采用我行信息少，致使我行的调研流于形式，没有很好地发挥为领导决策服务、为指导业务经营服务、为基层行服务的职能。针对这些问题，今后调研工作的重点是，在继续编好《农行简报》《金融周报》的基础上围绕三个方面开展。

2、紧紧围绕服务领导需求开展信息和调研。

3、紧紧围绕业务经营中热点、焦点、难点开展调研。

二、努力提高公文管理质量和效率，保证各项工作的贯彻落实。

公文是各级行开展公务活动的基本工具和重要载体，也是各级行管理水平和工作效率高低的集中现，要实现公文管理的科学化、规范化和高效化，发挥提升机关管理水平和促进业务发展的作用，应重点做到三个加强。

1、加强制度建设，夯实公文管理运行基础。

2、加强过程控制，提高公文管理质量和效率。

3、加强对公文的督查督办。

三、加强档案管理，努力提升档案服务水平。

近年来，地分行机关档案管理工作，围绕服务全行业务经营和改革发展需要，积极创新服务手段，不断提高档案规范化管理水平，取了显著成效，但是，由于对基层行档案管理工作指导较少，加之受客观条件等因素制约，使基层行的档案管理普遍跟不上当前形势发展的需要，突出地表现在硬件设施不全，公文不按制度要求归档，人员素质偏低等，给行领导和各部门及时查阅档案资料，迅速准确地提供信息造成了一定的困难。针对这些问题，今后我行档案管理工作将在继续抓好机关档案管理的基础上，着重加强对基层行档案管理的指导，加强档案资源的利用，提高档案管理电子化水平和服务层次服务价值，管好用好档案，积极配合各业务部门充分利用历来数据，定期开展业务经营形势预测和分析，及时为行领导正确决策提供科学依据。

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；

- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。