

最新近期就业工作总结(优质10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

近期就业工作总结篇一

发放培训券，开展有针对性的职业技能培训，是提高劳动者素质的重要措施，对于促进劳动者就业具有重要意义。加强宣传，促进观念转变，帮助下岗失业人员树立再就业信心。利用墙报、宣传栏、横幅、开座谈会等多种形式，广泛宣传灵活就业等用工形式，转变失地农民以及下岗职工的传统就业观念，树立再就业的信心。

2、积极开展政策宣传

一是大力宣传再就业优惠政策。为解决单亲家庭、“零就业”家庭和残疾人员等就业困难人员的就业难问题。全面落实国家出台的各项再就业优惠政策，向辖区内的企事业单位、就业困难人员宣讲政策、发放宣传资料，使他们了解就业再就业的各项优惠政策。

二是鼓励用人单位吸纳更多的就业困难人员。通过对再就业优惠政策的宣传，让更多的用人单位了解吸纳就业困难人员的好处。吸纳就业困难人员就业，不仅使用用人单位得到了税收的减免以及政府给予的社保补贴、岗位补贴、单亲家庭困难补助等各类补贴，降低了用人单位的成本和开支。同时又解决了就业困难人员的就业问题，化解了社会矛盾，是一件双赢的好事。

3、“4050”人员再就业问题

全力解决社区就业的难点问题。随着时间的推移，“4050”人员的人数呈现出增加的趋势。因此，要把解决“4050”人员再就业问题作为工作重点，继续办好绿色通道，落实好工作目标。一是把工作的重点转移到残疾人员、夫妻双方失业、一户两代人失业、单亲抚养子女失业人员这四类就业困难家庭身上。二是在就业岗位开发的方式上有所改进。

近期就业工作总结篇二

2011年转眼又将成为历史，虎年对我们公司来说是极不寻常的一年，尤其是10月中旬发生的大客户集体“南迁”突发事件，让我切切实实看到了财务结算管理工作的许多薄弱之处，作为财务结算部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。一切为客户着想，一切为一线服务绝不是一句空口号，唯有先调整自己的管理理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，现查找问题如下：

其一、年初至今，财务结算部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头重脚轻没能全方位地进行管理。

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，信息不对称，忽略了与一线员工的协调、沟通。

其三、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色。

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通。

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是财务结算部与我个人存在的最主要的问题根源，财务结算部作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，当好领导参谋，如实反映公司的财务情况以及收集竞争对手财务经营方面的情报，以便更好地服务于客户，服务企业”是我们财务结算部应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高服务水平、增强企业核心竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。因此，只有不断的反省与总结，部门管理工作才能不断得到提高！

面对企业眼前存在的种种困难，作为部门负责人，必须立足于岗位职责，加强责任心，企业的兴衰成败直接关系到个人的荣辱；作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，艰苦创业、改革创新、拓展市场、精益管理、永不满足、顾全大局。我们要把这种精神贯穿于具体的工作中中去，作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把一切为客户服务、一切为一线服务融入到工作中去，重点将放在加强服务与财务管理这两块，下面就工作计划与思路具体汇报如下：

一、完善公司内部财务结算管理制度；部门责任领导明确分工的职责，加强落实责任考核。

部门内部管理制度通过将近一年多来的实施，虽经不断完善，仍然有许多不合理的地方，为使部门的管理制度更趋于完善，财务部将结合总经理室的具体要求，与有关部门共同进行修正。

部门责任领导之间明确分工职责，按照年初总经理室签定的责任合同，组织落实强化到位，领导之间相互信任，遇事不推诿，搞好通力协助，对分管内容加强责任考核力度，做到

奖罚分明。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务结算部的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与部门班组长以上人员等突击考核培训，我们根据部门现有各岗位人员的特点，重新对各班人员组合搭配，进行高效有序的组织；另一方面继续加强员工培训，让每一位结算员、收款员都要做到对新系统的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高。今年-月新系统正式投入使用，各岗位的操作水平尤其是新员工的业务水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位操作员都能够熟练掌握新系统，降低差错，减少客户排队等候时间，扎扎实实提高服务水平。

我们将针对此次事件，严格对班组长以上人员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，一切为客户着想，当天的问题当天必须解决，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用：

作为财务部的责任领导，既是一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对各岗位人员要积极引导，做到上行下效，帮助员工解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进，展开竞赛活动，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使；在坚持原则的同时，我们坚持“三个满意二个放心”，三个满意是“让客户满意、让员工满意、让各部门主管领导满意”，二个放心是“让客户放心，让公司的老总与各级领导放心”。

四、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能；今年是市场生死存亡的关键一年，我们将继续加强各项费用的控制，节费降本；行使财务监督职能，审核控制好各项开

支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

五、收集同行业及竞争对手信息，搞好经营活动及财务分析，为领导决策提供有效的参考依据。

我知道合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在公司财务分析上向集团公司财务专家学习、向部门老师傅学习、向网络及书本学习，为企业的生产经营销售，做好保本点与规模效益、收费定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合企业总体战略，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持。

六、加强流动资金管理力度，控制好应收账款，提高资金的运行质量，合理控制资金的使用：

公司发展至今，经营发展资金的筹集，一直是个头痛的问题，大家都知道资金就跟人体的血液一样重要，我们公司的主要特点是工程项目资金占用量大、场地道路维修频繁、人工费用大，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带，压缩非经营性支出，合理安排资金，控制资金的流向，使非经营支出在保证生产的同时控制到最底线，在资金尤为紧张的情况下，财务部将从工程项目资金支出与人工费支出这一块有效地跟踪好资金的运作。

总之，今后的工作中，我将不断地总结与反省此次事件自身的不足，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各兄弟部门共同进步，与公司共同成长。

近期就业工作总结篇三

马上就要过年了，我也已经放假在家休息了，闲暇时刻回顾一年来的工作，感慨万千，自己在储蓄所工作的时间也不算

短了，可是见到的事情和人物都各有不同，令自己感到回味无穷，我有责任将它们记下来。

一年的工作虽然也不是非常的繁忙，不过每天生活的轨迹差不多，就是奔波在工作与回家之间，没有什么值得回味的生活琐事，不过在工作中，我还是感到了很多[]20xx年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结我在这一一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在xx工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是农行的服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，朝阳支行有两个储蓄所是最忙的，我那里就是其中之一。每天每位同志的业务平均就要达到二三百笔。接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。

一年中始终如一的要求自己，在我的努力下[]20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

所里经常会有外地来京的务工人员来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时真写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。

个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，我这里用xx另处一名同志的话来解释。“他们来北京都不容易，谁都有不会的时候，帮他们是应该的。”我认为用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快……那个胖胖的小伙子态度真不错……农行就是好……这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了分理处交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。

我所在的长营储蓄所是分行级的青年文明号。就象所里贾琳同志说的：是一个互敬互爱的大家庭。常听知道我们所情况的其他同志讲，从没见过有那个单位有我们这里这样同志间关系如此融洽的。不论是工作上，还是生活上，同志间都象一家人一样，从没有一点矛盾，如果有意见也是工作上的不同，这样的意见就意味着工作水准的不断提高。

我一直认为我这个人的先天性格决定了我非常适合在储蓄做，因为我的脾气非常好，而且随着工作月历的增加，做事也越来越学会的稳重。好脾气对所里而言首先就意味着好的服务态度，我坚持以青年文明号的标准来要求自己。因此我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

某位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围还有好几所大学与科研所。文化层次各不相同，他们每天都要为

各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。让客户在这里感受到温暖的含义是什么。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，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，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

新的一年中，我要做的事情也还有很多，不过我知道自己的工作能力和随着工作时间的不断增长，也没有多少增长的空间了，毕竟该熟悉的业务都已经不能再熟悉了，而新业务也是很久才会产生一次，我的能力可能进入了瓶颈期，没有多少成长的空间了。

不过能够保持住我现在的工作能力，我在自己工作上就能够做到最好。我相信我在将来的一年中工作的更加的顺利，我们国家的经济发展也能够实现最好发展！

近期就业工作总结篇四

上半年，我支行按照总行和xx支行工作部署，认真贯彻全行“xxxx□xxxx□xxxx”工作方针，全力配合网点转型工作，加强职工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我行今年上半年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任务奠定了坚实的基础。

(一)公司类指标增长显著。6月末，对公存款余额为xxx亿元，较年初新增xxxx亿元，增长幅度和实际增长量都排在xxx支行所辖网点前列。对公存款日均增加xxxx□列xxx支行区所有网

点第x位，新开对公账户xx户。授信业务通过授信工作人员努力，为避免风险，上半年，我支行共收回个人贷款xxx万元，避免因利率波动产生的风险。四级不良贷款收回xxxx万元，整体质态有一定好转。

(二)个金类指标较好完成年度计划。五月份数据，14项可比指标中□xxx项超过xx分，5项得到满分。储蓄存款余额xx亿元，较年初增加xxxx万元，列xx支行所属网点第3名，代发工资客户新增数xxx;银行卡有效消费额xxx;新增特约商户数xxx;电子银行柜面替代率xxx;个人网银有效新增客户数小xxxx□

(一)坚持以职工为本，狠抓职工队伍建设，充分调动职工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。今年来，我支行把队伍建设作为第一要务来抓，实实在在谋发展，真心诚意办实事，理顺了人气，凝聚了人心。一是建立xxxx支行营销奖励措施，对支行发展做出贡献的职工，在获取支行营销奖励的同时□xxx支行增加额外奖励;二是定期组织培训，提高职工整体素质，凡是上级下发文件都由专人先进行理解梳理，将提炼好的重点要点交由职工学习，对难点进行讨论。做到业务准确性高。三是用亲情温暖人，在职工生病或家庭出现困难的时候及时伸出援助之手，加大帮扶力度。

一是建立起自己的客户分级营销制度，在开拓新客户的同时，应注重维护存量客户。将客户按照存款保有量100万-500万，500万-1000万，1000万以上进行分类管理。不同级别，组织营销人员分头分层营销;二是进一步完善存款客户的监测制度，锁定日均余额在xxxx万元以上存款客户，加以重点监测，增强对客户存款异常变动的反应灵敏度，及时调整营销策略;三是增加对公服务柜员，目前我支行安排x名对公非现金柜员□x个现金对公优先窗口，满足每日对公大量业务;四是利用现代化信息手段，利用网络与客户密切联系，第一时间将我行政策和产品信息通知到客户。

(三)落实总行和xxx支行工作精神，大力推进扁平化工作。营业网点扁平化是现代银行结构趋势，扁平化后能够实现3层集约化管理模式，大大降低网点非经营压力，能够释放基层网点人力资源，能够激发出网点经营活力。我支行确保将每次管辖支行的会议精神和文件内容，第一时间传递到每一位职工，定期召开会议，宣传扁平化管理的优点，提高职工思想认识，确保我支行扁平化过程中职工能够及时转变思想，积极参与支行的各层级竞聘活动，无不良事件发生。

一是高端客户分层管理仍处于起步阶段，虽然我支行自行创立了客户分级营销管理办法，但是对高端客户管理分层管理仍处于起步阶段，急需全行建立起一套对高端客户差异化服务制度办法，让网点营销工作有方法可依照，有资源可利用。只有通过一些高端的文化沙龙、经济论坛等服务手段，才能够吸引客户，留住客户。

二是客户经理队伍需要进一步加强，目前我行产品少，客户经理工作人员少，经验少；大部分理财业务市场竞争力相对较差；大多数通过客户经理老客户持续营销才有所成效，在吸引新客户方面明显捉襟见肘。职工磨合熟练还需要一定时间。

近期就业工作总结篇五

20--年已经过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简的的总结。在20--年当中，我们相比20--年销售量大幅增长，贷款回笼率很高，基本没有坏账死账，客户异议很少，顾客对我们产品的评价很好，这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不

理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的积极性不高。缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

2、对客户关系维护很差，终端用户很少。从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

3、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

20--年工作计划：

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让20__年的销售量在20__年基础上增加至少50%。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3、提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5、顾全大局服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司

的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20__年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

近期就业工作总结篇六

一、加强校园文化建设，打造“品质校园”。

1、精心布置宣传阵地。加强对“红领巾广播站”、墙报等文化阵地的指导管理，在把好舆论导向的同时，力求主题突出，图文并茂，充分发挥宣传教育功能。

2、规范教室布置。各班教室的布置体现了各班的特点，营造了生动活泼、洁净素雅、健康文明、催人奋进的良好育人氛围。

3、积极做好了迎接“区三星级队部室”复检工作，使校园文化具备与教育要求相适应的吸引力和情感号召力，逐步形成了以“体验活动”为特色的少先队文化，凝聚高品位的校园文化精神。

4、大力推进“生命书旅”校园特色进程，以优美的环境氛围，高雅的校园文化，给人以奋进向上的力量，学校发挥环境育人的作用，创设一个“时时受教育，处处受感染”的德育环境。我校有健全的教育阵地，如：宣传栏、黑板报、广播站、少先队活动室等。学校长期坚持不懈地开展升旗仪式活动，每天中午广播站定时播音，每天的经典诵读已形成我校的特色。这些活动都充分体现了学生参与的全体性、教育目的的素质性、教育形式的多样性，使学生在这样的教育环境中，陶冶情操，健全人格，促进学生实践能力和创新精神的发展，为成为“品质校园”助力，为培养“品质少年”奠基。

二、加强学生的思想道德教育和养成教育。

1. 丰富少先队活动促进养成教育。认真学习贯彻《小学生守则》、《小学生日常行为规范》和《第四小学学生日常行为规范》。同时深入开展了文明礼仪教育、法制教育、安全教育等等。

2. 加强班级文化建设。我们要求班主任积极思考，加强班级制度建设、班风和学风建设，营造良好的班级氛围，树立班级形象，争创班级特色，争创“文明班级”。

三、拓宽德育渠道，发挥“三结合”教育优势。

1、办好家长学校，增进家校联系。我们坚持定期召开家长会，通过听讲座、进课堂听课等形式，丰富家长学校活动。同时，坚持通过电话联系、家访、经常性地与家长沟通，充分利用有效的教育资源，推进家校联系，提高了家教水平。

2、我校一直注重寓教育于活动之中，我们组织了一系列的活动：如开展了以“爱心墙”、“歌唱祖国”等为主题的教育活动；布置宣传橱窗，让学生及时了解了国际、国内及校园大事。

3、我校非常重视家庭教育工作，成立了家长委员会，定期开展活动，使学校教育和家庭教育步调一致。通过家长学校向家长介绍学生基本情况、学校发展规划及对学生的要求和家长的希望。希望家长和学校密切配合，用正确的方法教育好孩子。提高家庭教育效果，转变家长中存在的错误的教育思想和教育方法，为推进“品质家长”营造氛围。

今后工作设想：

以“樵山教育，有为品质”为己任，尽己之力努力协助各部门开展工作，以实现六大品质为最终目标。

1、进一步加强师德建设，充分发挥全体教师的育人作用，明

确教育责任。

2、加强德育科研，探讨新形势下德育工作的针对性、时效性、实效性。加强德育课题研究工作，进一步提升教育管理水平，把研究成果及时应用到学校教育工作中去，成为四小的“品质课题”。

3、继续营造良好的教育氛围。树立全体教师皆为班主任的教育管理思想，使全体教师能共同教育培养学生自觉遵守《小学生日常行为规范》和学校各项规章制度。以严要求、高标准加强学生的组织纪律。

4、在原有工作经验的基础上从学校实际出发，不断更新观念，努力使少先队工作迈上新的台阶，特别是对“南海区少先队品牌招标项目”大力打造今后，我们要进一步结合我校德育工作中的新情况、新问题，结合少年队员的年龄特点，加强教育理论的学习，不断提高教师的科研意识，为早日实现“樵山教育，有为品质”的品牌活动出谋献策。

近期就业工作总结篇七

十月，一个饱含丰收如此成熟的季节，同时，也是一个落叶飘零如此悲壮的季节。当然，我们学生会取得的成绩也是硕果累累，热情也是越发高涨。抱着这一种积极的心态，我们也顺利的完成了这个月的任务。我部成员的团结努力，是活动得以顺利进行的有利保证。在活动得过程中我们得到了很多的经验，同时也察觉到了自己的优点与不足。

为了在以后的工作中能够更好的完成工作，现对我部的本月的工作总结如下：

一、本月活动

10月-日：为了能够更好的展现我们女大学生的个人魅力与才

艺，体现巾帼不让须眉的精神，我部举办了女大学生标兵评选活动。

本次活动，选手们各个自信非凡，才艺出众，有舞蹈，有唱歌，各个都是实力超群。本次活动也不仅仅只是为了展现选手们的才艺，猜词和答题环节体现了选手们的知识水平和反应能力。互动环节观众们都积极参与，选手们表演才艺时也很热情。活动过程中，场面很活跃，整体气氛很好。只是后期稍微有些混乱，以后的工作中我们会努力避免这种情况的再次发生。

在筹备过程中，我们分工明确，把每一项工作都落实到个人身上，这样不仅可以提高工作效率，同时也使得我部成员更加团结，因为如果其中有人没有认真细心的完成自己的工作，那整个活动都会因此而出现纰漏。同时，本月也如期举办了两个小活动，包括温馨提示之天气预报，和为男生女生不同准备的知识小贴士。每个活动都很成功，并达到了预期的效果，为同学的日常生活和学习提供了一定的帮助。

二、内部管理

本学期，为了加强学生会日常工作正常运作、管理，我部重新制定了例会制度，要求保证每次例会出席的人数及例会质量，确保全员参加，积极探讨，集思广益，以求更好的为以后的工作奠定一定的基础。10级的成员即将加入我们学生会的大家庭，我们09级干事，要以身作则，做好榜样。

在以后的工作中，我们女生部的所有成员将保持乐观的心态，不辞辛苦的完成所有工作任务，热切配合校学生会的各项工作，以饱满的精神和热情的态度，全身心的投入到每项工作中去。我们会在在工作中不断完善自我，为学生会的建设增光添彩，争取再创佳绩。

近期就业工作总结篇八

我是支行的信贷员，调查贷款客户达150位，成功放款30笔，发放贷款达700万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。写了我这些年的工作总结范文，我认为有以下几点体会。

面对信贷员这个岗位，开始我还真有些胆怯。从20xx年参加工作以来，需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办？有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。

通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们银行贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是

不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

总结：扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款？不行，必须改，从头练！从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务；下班后还走亲访友，介绍银行小额信贷，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的银行信贷员。

近期就业工作总结篇九

xxxx年，宋庄镇开展了妇女就业培训擂台赛活动，这项活动进一步推进了妇联组织建设能力，强化了妇联服务大局、服务基层，服务妇女这一原则，以这次擂台活动为平台，以维护好妇女权益和社会稳定为己任，以对妇女事业高度负责的态度为立足点，以实现妇女就业和扩大妇女就业规模为目标，多渠道拓展途径，积极采取有效措施，取得了xxxx年擂台赛的累累硕果，现对我们这次活动做出如下总结：

我们村妇女就业工作成立了领导小组，村党支部书记蒋宝才同志担任组长，妇联主任和村工业区经理担任组员。组长负

责联系相关培训部门入村进行培训，妇代会主任主要负责统计本村适龄未就业妇女，组织和管理妇女的培训和培训成果，日常工作中与工业区经理沟通，实现有培训技能的妇女优先就业，优先在本村工业园区内就业。

鉴于我村妇代会前两年的工作基础，现有农村妇女剩余劳动力数量较少，我们在初对全村的适龄未就业妇女进行了摸底清查：我村共有适龄（55岁以下）未就业妇女人，其中没有就业意愿的妇女人，有就业意愿而暂时没有实现就业的妇女15人。这些人普遍愿意参加村镇组织的各级培训，愿意接受村委会和其他部门介绍的工作。

镇党委政府对妇女及青年的培训工作给予了高度重视，镇社保所连同镇妇联、镇团委联合组织了插花培训班，营养师培训班和美容美发培训班。我们积极组织本村妇女参加了这几项培训，前后参加培训的妇女达40余人次，妇女们认真学习，均获得了相关的资格认定证书。

此外，我们村委会也积极协调，针对村内商业类餐饮行业和工业区内物流行业发展迅速的现状。我们和餐饮老板以及物流企业公司经理联系，有针对性地对妇女进行了相关岗位培训，培训结束后，表现优异者直接录用。

xxxx年，我们针对培训内容和培训成果，结合驻村商铺和驻村企业的用人情况，以扩大妇女就业和就业规模为目的，积极安置妇女就业，共解决就业实习妇女人员11名，占村剩余妇女劳动力的80%。xxxx年4月份，针对营养师培训的结果，我们推荐给餐厅的服务员受到了高度重视，在本村两个餐厅内成功安置了3名人员就业。5月份，村物流公司处于用人高峰期，我们利用人脉优势，优先安排了王海玲6位妇女实现在该企业工作，平均工资达到月800元。除此之外，我们还通过本村美容美发机构安排了2名实习人员，以望能达到妇女就业工作的开门儿红。

我镇妇联工作起点高，基础好。要想使每年的工作都能够稳中有进，必须以创新精神作为扩大妇女就业规模的突破口。xxxx年，我们首先成立的领导小组和培训就业指导小组，通过加强领导重视，协调各部门关系，使妇女就业工作呈现新的格局。

其次，我们开辟了以实习促进就业的全新就业模式，通过这一机制，提高了她们的工作能力。这就为其实现就业意愿，提高其收入水平提供了良好的技术基础，开辟了新的途径。

再次，我们村两委班子讨论后，村民代表会议讨论通过了“普遍鼓励，典型树立”妇女就业鼓励制度。对每一位实现就业的妇女（指就业时间超过6个月），凭借其工资证明领取100元就业奖励金。年底，我们将派专人向工作单位了解第一手资料，对于那些表现突出的员工，按照当年就业人数10%的比例进行典型评比，优胜者给予一定的物质奖励。xxxx年我们以就业擂台赛为平台，取得了一定的成绩。我们这次总结十分及时，以史为鉴，明知得失，有了今年的工作基础，我们有望明年获得更突出的成绩。

近期就业工作总结篇十

20xx年以来，我们紧紧围绕全面建设小康社会，构建和谐乐亭总体目标，从切实维护下岗失业人员和广大人民群众合法权益出发，进一步加大政策落实力度，努力增加就业岗位，充分合理使用促再就业资金，大力实施再就业援助工程，加快推进人才劳动力市场建设，做强做大劳务经济，使就业再就业各项工作得到突破性进展。

20xx年，全县城镇新增就业4450人，完成全年任务指标的101%；下岗失业人员再就业培训3024人，下岗失业人员实现再就业1227人，其中“4050”大龄困难就业对象实现再就业316人，分别完成全年任务指标的139%、102%和158%；为从

事个体经营的下岗失业职工办理小额担保贷款72人，发放贷款金额117万元，完成全年任务指标的160%；完成下岗失业人员创业培训180人，完成全年任务的100%；城镇登记失业率控制在3.9%以下，低于市达4.0%任务指标；实现农村劳动力向非农产业转移12320人，其中劳务输出4803人，分别完成全年任务指标的110%和137%；完成农村-<http://>劳动力引导性培训9000人，完成全年任务指标的100%；完成农村劳动力技能培训1500人，完成全年任务指标的100%；完成农村劳动力创业培训150人，完成全年任务指标的100%；举办市场交流会40场次，介绍安置求职人员2200人，成功率24%；为3525名下岗失业人员代收代缴养老保险费1041万元；为14200名下岗失业人员和大中专毕业生进行了人事档案保管或人事代理等。主要工作措施是：

（一）、落实优惠政策，拓宽就业渠道，下岗失业人员再就业工作实现突破性进展。

1、推出了《进一步做好下岗失业人员再就业工作的实施办法》，为扎实做好再就业工作打下坚实的基础。20xx年，我们在建立健全就业再就业工作目标责任制度，进一步落实就业再就业工作联席会议制度的基础上，结合我县实际，出台了《进一步做好下岗失业人员再就业工作的实施办法》（乐字32号），提出了“以逐步落实各类企业减免税费优惠政策，全面落实社保补贴和岗位补贴，加强再就业培训提高下岗失业人员再就业技能为重点，以确保全县近250名特困家庭下岗失业人员帮扶上岗、550名困难家庭下岗失业人员尽早上岗为突破口，全面启动再就业援助工程”的整体工作思路，为进一步做好再就业工作打下了坚实的基础。

2、深入开展下岗失业人员再就业培训，为广大下岗失业人员早日走上工作岗位创造有利条件。我们通过加强培训宣传力度，增加技能培训项目，严格把好培训质量关，培训和再就业相结合等一系列措施，使我县再就业培训工作得到实质性开展。全年共举办再就业培训班11期，培训3024人，为全年

任务指标的139%，其中学习市场营销的1032人，微机988人，家政服务946人，电气焊和摩托修理222人，汽车驾驶16人。通过培训，实现再就业1227人，其中“4050”大龄困难就业对象实现再就业316人。另外，完成下岗失业人员创业培训180人，为全年任务指标的100%。

3、进一步加强《再就业优惠证》的发放、使用和管理，确保广大下岗职工的切身利益。一是加快了优惠证发放速度，对待发证人员全部发证完毕；二是加强了同工商、税务、市场服务中心等部门相互配合，进一步提高发证的准确性；三是通过优惠证的发放与年审，进一步掌握了持证人员再就业去向，为做好再就业统计和决策打下了坚实基础。

4、突出重点，开展了“4050”人员以及“特困家庭、困难家庭”下岗失业人员再就业帮扶工作。

我们紧紧围绕上级有关部门及县委文件精神，全面启动特困(困难)家庭下岗失业人员再就业帮扶工作。经过个人申报、原单位原主管部门以及各乡镇服务站和街道办事处初审、再就业办公室审核、对特困职工入户调查、公示等程序共确定重点帮扶特困家庭238户、困难家庭545户。对重点援助帮扶人员通过开发以机关工勤、街道社区服务、绿化美化等公益岗位安置的办法已经基本上全部帮扶上岗就业；对其余困难家庭人员通过以民营企业吸纳、劳务输出和自谋职业、组织起来就业为主要内容的市场就业办法已经有近200人实现再就业。此项工作的深入开展，为解决下岗失业人员实际困难、维护我县社会稳定起到积极作用。

支付社保补贴29.07万元，支付岗位补贴20.14万元；二是为招用484名下岗失业人员的44家服务型和商贸企业支付社保补贴38.41万元，支付岗位补贴26.78万元。通过社保和岗位补贴的发放，进一步增强各类用人单位招用下岗失业人员的积极性，为下岗失业人员实现再就业创造了良好条件。

6、积极召开下岗失业人员专场洽谈会，千方百计扩大就业渠道，努力实现下岗失业人员的思想转变及再就业。今年以来，我们抓住社保、岗位两项补贴促就业的有利契机，从加强下岗失业人员了解政策、思想转变入手，共举办三次下岗失业职工再就业专场洽谈会，两次民营企业招聘专场洽谈会，有力地促进了下岗失业人员再就业。

（二）加强岗前培训，完善服务措施，农村富余劳动力向非农产业转移工作取得突出成绩。

1、以先培训后转移就业为原则，积极开展全方位、多渠道的农村劳动力培训工作。一是开展宣传发动、组织培训、跟踪服务“三到位”的创业培训。全年完成创业培训150人。二是采取订单培训、品牌培训等方式，认真开展岗前技能培训。为大东方、中海石油、大唐化工、百货大楼、唐港铁路等单位定向培训农村富余劳动力677人，并全部转移就业。举办了培训微机、财会、市场营销等专业的品牌培训，共培训728人。三是结合技能培训、职校毕业生就业前训练、劳务输出等工作，认真开展引导性培训。全年完成引导性培训9000人。

2、以服务项目建设为切入点，扎实做好农村劳动力转移和劳务输出工作。一是充分利用京唐港和我县新上建设项目的有利时机，服务于项目建设，为项目建设提供人才劳动力保障，争取港口和我县新建企业从我县用工，充分解决我县农村劳动力就业难问题。二是通过加大劳务信息采集等措施，进一步增加劳务输出人员数量。三是要充分发挥乡镇服务站的辐射作用，利用服务站广泛在农村宣传劳务用工信息，积极组织农村力转移输出工作。全年累计实现农村劳动力向非农产业转移12320人，其中劳务输出4803人，实现劳务派遣1525人。

3、做好劳务工的跟踪服务，切实维护农民工的合法权益。一是在外出劳务工的手续上，实行集中办理，实行“一条龙”服务。二是加快驻外办事处建设。我们在塘沽建立了办事处，现正在策划在京唐港、曹妃店建立办事处。三是在劳务输出

上，实施劳务派遣，形成了用人单位-劳务派遣公司-农民工“三位一体”的稳定的劳务输出新模式。四是在解决矛盾纠纷上，建立和完善了务工人员的法律服务体系。每输出一个人员都与劳务派遣公司及用工单位签定劳动合同，出现纠纷，三方依法解决。五是实现了养老保险和意外伤害险的有机结合，确保了农民工的切身利益。

（三）充分发挥人才劳动力市场这一交流平台，人才劳动力市场促进就业作用明显加强。

一是坚持刚性引进与柔性引进相结合，先后与各技术部门和民营企业等单位合作，采取举办专场招聘会、参加市人才技术交流大会、赴外地招聘、深入高校洽谈和网上招聘等多种形式引进人才智力。全年累计共引进各类人才139人，其中高级人才2人；柔性引进高级人才8人；培养紧缺专业人才32人。二是建立了《河北省劳动力资源信息管理系统》，对《就业失业登记证》进行统一管理。20xx年累计对11260人进行了微机化管理，建立配套台帐11260册。三是实施对求职者免费求职登记、职业介绍、职业指导等“一站式”服务，促进和扩大就业。四是通过“逢八”市场日、日常招聘和专场招聘活动，为非公有制单位输送人才和劳动力。全年组织“逢八”市场交流日33场，参会单位520个，485个单位招聘成功；参加招聘洽人员谈达9000人次，2950人次达成初步意向，1450人洽谈成功；日常求职登记860人，求职成功750人。