

柜员工作总结 分公司工作报告

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

柜员工作总结 分公司工作报告篇一

某移动通讯分公司综合部是该公司的综合部分，又是主抓全公司安全工作的职能部分。该部在公司党政工班子的领导下和分管领导的直接指挥下，认真贯彻上级有关安全工作的指导思想 and 方针，落实分公司领导关于安全生产的意图和唆使，坚持从基础工作抓起，通过“制度化、标准化、规范化”的管理，努力抓好全公司安全工作的组织、调和、实施，为安全生产提供了有力的保障。

基础管理是进步服务质量的重点。为此，该部正确、快捷地搜集全公司安全管理及职员等资料，分类建档，分别建立了电子文档和纸质文档，实行办公自动化，并结合公司质量管理体系标准进行跟踪管理，定期分析，经常更新，给公司领导抓好安全工作提供了及时、可靠、正确、系统、具体、全面的根据。通过这一管理手段，大大地进步了办事效力。例如：相干资料查阅、修改和上报报表等等。

随着公司业务的不不断拓展，任务越来越沉重，面对不可避免的安全题目，我部全体员工群策群力、奋力应战，充分发挥职能部分的作用，以展开安全活动为推动，不断增进公司安全工作。，依照省公司的要求，结合分公司各阶段业务的中心任务，针对公司安全工作现状，前后组织展开了“安康杯”活动和“安全月”活动、“百日安全无事故”等活动。该部与份公司工会、党群等部分团体紧密配合，积极策划，周到计划，精心组织，努力调和，扎实实施。活动期间，在

关键岗位设立了“党员安全示范岗”和“青年安全监视岗”，落实了岗员的五项基本权利，充分调动了班组成员的工作积极性，发挥了党员、团员的先锋模范作用。活动收到了预期效果，极大地增进了公司安全生产。

强化安全生产目标管理，落实安全生产逐级负责制。认真落实逐级负责制，每年初，依照分公司决定，承办了分公司与部分、部分与班组、班组与员工层层签订安全生产目标责任状、责任书、协议书，将安全生产目标细化，层层分解落实到工段、班组和职工，做到了目标、职责明确，在全公司构成“千斤重任人人挑，人人肩上有指标”的良好氛围。

组织好安全例会。坚持定期向公司领导汇报安全工作，每召开一次安全例会，要求各单位主管安全领导及安全员参加。及时剖析、总结上安全生产工作情况，布置当安全生产工作，做到每小都有新内容、新重点。对布置的工作，综合部适时加强监视、检查、落实，月底进行考核，不弄情势主义。他们还结合生产实际，每月召开一次安全生产员工座谈会，聆听群众对安全生产现状的反映和呼声，征求大家对做好安全工作的好点子、好主张，为进一步抓好安全工作奠定了坚实基础。

经常展开安全检查，果断隐患整改。综合部积极落实公司领导决策，坚持每月组织一次全公司性全面检查劳动纪律、工艺纪律和现场安全隐患，展开自查自纠，做到有题目早发现、早预防、早处理。检查中，认真细致地查看和检验值班守护在岗、防护设施配备、安全措施落实等情况，将检查结果汇总分析，及时总结经验，针对存在的题目，拟订解决方案，报告上级、通报全公司，并具体记录在案备查。一年中，共组织了全公司范围的安全检查次，催促整改隐患起，制定整改措施条。

重点抓好班组安全管理。严格催促所属各单位班组坚持岗位每班查，严格执行交xxx制度和巡检制度。在交xxx前五分钟

由xxx职员带领xxx职员到各自的岗位上进行现场巡查、现场讲授、现场交代后，听取上班整体安全生产情况汇报，对存在的题目提出解决措施，布置好本班安全生产工作。要求各班组养成班前想想、班后查一查、班中按时巡检的良好习惯，真正做到交xxx清清楚楚、不留隐患，各项操纵认认真真、一丝不苟。

综合部在分公司领导下，积极与各部分、全体员工密切协作，认真落实了安全工作的方针政策规定，取得了明显成绩：某分公司全年没有发生一起安全事故、责任事故、治安案件、职员伤亡、设备损毁，经济案件。事故起数、死亡人数、受伤人数、直接经济损失四项安全控制指标为零，安全生产、治安、消防工作连年被评为全市先进单位，再次跨进安全先进行列——被评为某市安全生产先进单位。安全工作与企业管理同步调和展开，有力的保护了企业利益财产和员工生命安全，为粉公司的良好运行、壮大发展起到了保障作用。，分公司经营绩效位列全省移动企业第三位。

柜员工作总结 分公司工作报告篇二

xx年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品x万元，其中：基金x万元，保险x万元，银行卡x万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。

在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。

我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

xx年，我将切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的发展，做出自己应有的努力与贡献。

柜员工作总结 分公司工作报告篇三

公司十二届一次职代会暨09年工作会议上，**总经理作了题为《优化资源利用打造核心优势提升管理素质推动科学发展》的工作报告。**项目部热机公司召开大会，又对**总经理的工作报告进行学习，之后我又利用业余时间对**总经理的工作报告认真反复学习，感受颇深，使人产生无穷的动力，催

人奋进，懂得了学习的重要性。

报告内容分三部分，首先，全面回归了公司xx年的工作，公司经营业绩良好、市场成绩喜人，安全目标实现、履约能力增强、培训成效突出，管理水平提高、文明创建摘冠，群团工作扎实、多产发展稳定，客观总结了取得的各项成绩的经验 and 体会。

最后，确定了公司09年的总体要求、工作思路和工作目标，部署了全年的工作重点。

报告主题鲜明，内容丰富，为今后开展工作提供了行动指南，思路更加清晰、责任更加明确，体现了公司一心一意谋发展，实现公司大跨越的决心。

09年定为公司科学发展年，公司科学发展的本质就是：提高质量，优化结构，降低消耗，珍惜资源，增加效益，营造快乐，构建和谐。

公司科学发展的基本愿景为：安全基础牢固，管理精细有序，品牌响亮有力，促进员工与企业共同进步。

科学发展是更好、更快、更稳的发展，更好发展是我们追求的目标提高生活水平是员工最大的要求，提供舞台和机会是满足员工成长与自我发展的迫切需要，更快发展是化解矛盾、解决问题的有效手段。所以我们需要科学发展。

**总经理的报告中提到，要致力于将公司传统的施工强项转化为管理的优势，把“拼体力”转化为“比智力”，提升公司科学发展的技术含量和知识含量。公司向管理型企业发展，想要成为真正的管理者，除自身的素质过硬。制定严明的劳动制度，还要更深入了解对方，俗话说知己知彼，百战百胜。才能充分调动其积极性，发挥他自己的聪明才智，展现自身的特点，才能创造出更多的有用价值。计数方面要不断的加

强学习，用知识武装自己，逐步完善自我，只有掌握了技术方面的要领和重点，才能更好的进行下一步工作。

求更好的办法解决问题，才能在这种复杂，形式多变的环境下脱颖而出。

实现科学发展，必须毫不动摇地贯彻、执行“安全第一，预防为主”的方针。始终树立“安全高于一切”“安全管理无小事”的理念，切实筑牢安全基础。

实现科学发展，要有创新的思维，一切笨办法、死办法都是不符合科学发展。所谓创新就是要在某件事情上寻求差异、寻求突破。别人不能做的事情，我们要做到；别人做到的事情我们要做的更好，追求细节完美。具体工作中，根据实际情况，统筹安全、质量、进度、成本之间的关系。丢掉了安全进度没有意义，丢掉了质量进度也没有意义。所以安全、质量、进度同等重要、三者紧密结合、缺一不可。从节省每一根焊条做起，尽量降低消耗，避免浪费。

企业是一艘大船，承载着所有员工。同企业同呼吸共命运，只有企业发展壮大了，员工才有所依。企业是个大家庭，我们是企业的主人，在工作中要起到先锋模范到头作用，团结协作，充分发扬主人翁精神。自觉地将思想和行动与公司保持高度的一致，增强工作的主动性和创造性，发扬不畏艰辛、攻坚克难的拼搏精神，为公司改革发展做出更大的贡献。

柜员工作总结 分公司工作报告篇四

xxxx年度个人工作的总结 毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，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，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保

和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

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保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

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、细致地对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献。

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目

目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引客户，真正做到与客户交流接触。

柜员工作总结 分公司工作报告篇五

一年来本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作按时完成。

我的工作岗位是车间统计主要负责统计并汇报车间每天的生产情况。近一年来，通过每天对质量记录的整理、分析基本上能及时的向上级领导汇报各类生产数据。

除此以外，就是收集各类生产数据对生产成本进行核算，这事一项长期而艰巨的工作。通过对成本的核算就能更清楚的知道从哪些方面控制成本，从而降低成本提高公司的效益。

我从事工作的时间将近五年，但自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有很大的差距，不过我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，坚持理论联系实际，学以致用。不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，创开新篇章！

2、有些工作还不够仔细，一些工作协调的不是十分到位；

3、自己的理论水平有待进一步提高。

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了以前工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，当2xx年来到我面前，我只想说，来吧，我已从工作中长大！

还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

柜员工作总结 分公司工作报告篇六

我公司培训主要采用内训为主、外训为辅的培训方式。全年开展培训次，共计课时，参训人次。其中，内训共开展次，共计课时；外训共开展次，共计课时。

（一）以内训为抓手，不断提高员工素质

内训是提高员工素质最有效、最直接的方法。因此，我司一直将内训工作作为员工培训的重中之重。今年以来，通过各种培训手段强化员工在安全、法律、服务、业务技能等方面

的提高。因此，内训工作取得了不错的效果。员工的安全意识和服务意识都有明显增强，工作流程更为规范，业务更为娴熟，对树立公司良好形象起到了不错的推动作用。

1、树立“安全第一”理念，狠抓安全质量培训

一是坚持安全教育日制度。按照《中国民用航空总局航空安全教育暂行规定》和《民用航空安全教育大纲》的要求，分公司每月5日定为安全教育日。通过安全教育日，目的是强化员工的安全意识，加强安全知识的学习，增强员工的安全防范意识和自我保护能力，加大安全管理力度，贯彻和落实安全生产各项规章制度，切实落实安全生产责任制，将安全责任真正落实到每一位员工、每一个岗位上去，预防和杜绝各类安全事故的发生，从而促进安全生产的顺利进行。

二是重视节前安全教育。分公司坚持“安全第一，预防为主”的指导思想，在每个节假日前，均组织对员工进行节前的安全教育工作，内容包括传达上级有关安全生产及恶劣天气的运行保障工作、安排部署重点保障工作、节假日的安全及经营形势分析等，确保节日期间各项工作平稳有序。

三是安全活动。分公司除了自主开展一系列的安全大检查、安全培训活动外，还认真贯彻落实总公司的传真电报、会议、各种文件精神，响应总公司号召，开展各项活动，如“安全生产月”的启动及签名仪式、发放安全宣传单活动、安全征文、安全演讲、隐患排查、“五个一”活动教育、以及sms知识抢答赛等活动，并组织班组定期召开班组安全会议，记录在案。通过各项活动的开展，提高了大家对安全的认识，增强了大家的责任心，营造了浓郁的安全氛围，从而提高全体人员的安全意识。

四是结合“安全生产月”活动，强化了应急的培训。结合“安全生产月”的应急演练周活动，分公司组织各基层部门对公司规章制度、相关预案及工作流程进行了一次全面培

训。针对新增加的《头等舱和重要旅客保障流程》、《航空客货部员工奖惩管理细则》、《要客及vip行李保障方案》、《航空客货部安全检查制度》、《航空客货部安全生产监督管理制度》以及《专机（警卫任务）航班保障工作方案》也进行了修改和培训。

2、系统地开展服务质量培训，维护企业良好形象

今年来，结合服务品牌创建活动，开展了系统性的服务质量培训，累计培训次，人次，通过培训，使一线服务人员树立强烈的服务意识，规范了服务礼仪，服务质量逐步得到了改进。一是集中组织了3次由值机室员工主讲的服务礼仪培训，内容包括仪容、仪表、仪态，机场常用英语，沟通技巧，实操及情景模拟等等，进一步提升了员工服务水平和企业形象。

3、新进员工、转岗员工培训进一步规范

一是入职、转岗培训实行定时、定量。新近人员（包括新职工、非全日制员工、实习人员等）入职当日必须统一接受综合部组织的新员工不少于2个课时的入职培训，内容包括公司概况、企业文化、员工手册、规章制度、福利待遇等，未通过入职培训的员工不得上岗。转岗人员实施分层次、分等级、分岗位的技能培训，师傅带领实际操作培训，专业技术人员带领专业理论培训，总授课不低于60学时。20xx年分公司共计转岗职工17人次，全部按规定及时接受了转岗培训，全部考核合格，没出现一人漏训，实实在在地落实了“先培训后上岗”的原则，保证了转岗职工的安全生产。

二是岗前培训实行部门、班组两级培训。部门对新进人员进行3-15天的岗前培训。主要由其部门负责人组织对新员工进行经营理念、管理模式、安全教育、素质教育、部门职能、岗位描述等培训；由班组长负责培训工作流程、业务知识以及专业技能等方面的内容。切实做到教育内容、时间、人员、效果四落实。

4、针对业务重组，加强了政策宣讲和形势教育

一是加强了员工形势教育。分公司针对严峻的生产经营形势现状，对公司的经营状况、成本管理、用人机制等方面为员工进行了宣讲，增强了员工紧迫感和工作主动性，二是加强了司情教育。业务重组后，针对非航业务单位对分公司的管理模式、规章制度、办事流程等方面不了解，及时为非航单位印发分公司的相关制度和资料，向全体员工进行宣贯，加强司情教育，让员工了解公司的方方面面，确保把员工思想精力凝聚到公司发展中。

5、普法、廉政教育长抓不懈

20xx年，购买了《六五普法》的书籍，分队以上管理人员人手一本，组织进行了学习；认真组织全员传达学习了集团公司《关于婚丧嫁娶、生日、乔迁和子女升学等事宜严禁大操大办有关规定的通知》、《关于重申严禁参与赌博的通知》、《湖南实业有限公司廉政风险防控机制建设实施方案》、实业公司刘亮双书记《关于目前公司存在的必须引起高度重视的几个问题》的重要讲话等。分公司管理层率先垂范，带头学习，并层层组织宣贯，做到全员皆知。

(二) 以外训为辅助，不断开阔员工视野

除了积极开展内训工作，我们还根据“请进来、走出去”的原则，大力开展外训工作。这样，员工视野拓宽了，综合素养提高了。今年以来，外训工作涉及到危险品、服务礼仪、职业技能、消防、消暑、档案、职工健康等方面。目前，公司大部分员工都在这些方面上有了了一定的提升。

1、根据文件精神，强化技能培训

如在做好内训的基础上，5月份，与集团公司培训学院进行积极沟通，由培训学院选派专业人员专程到张家界，就民航行

业职业技能考试进行了针对性的培训辅导，通过辅导，分公司员工的持证上岗情况有了明显改进，持证比率得到了进一步提升。分公司现有200名在岗员工（含公司领导），100人持有职业资格证书，其中二级2人、三级25人、四级22人、五级51人，持证上岗率达到50%。

2、诚邀兄弟单位，传授消防经验

为做好消防安全教育工作，2月分公司组织全体职工进行了消防知识培训，要求各部门严格贯彻落实消防安全责任制，让每位员工懂得“四熟悉”，做到“六掌握”。在日常生活中，还要带动家人学消防，做好家庭消防安全防范。

3、外请行业专家，传授健康知识

为增强员工的健康意识，提高员工的自我保健能力，8月份分公司组织全体职工进行了健康知识培训。通过此次健康知识培训职工们受益匪浅，不仅进一步了解了日常的卫生健康知识，更加懂得了合理膳食，改善自身身体状况的重要性，对进一步提高职工自我呵护健康，维护自身健康权益有了一定的认识。

4、参加公司活动，感受企业文化

今年月份日，总公司开展了企业文化活动。为了让我司员工充分感受到本公司的独特企业文化，积极组织全体员工共同参与。经过共同的参与，感受企业的经营理念、人文精神和文化内涵，员工对公司的认识更加深入。这样，有助于公司凝聚力和战斗力的提升。

（一）培训师力量较为薄弱

对于外训讲师来说，尽管他们的专业知识都比较高，培训技巧也比较成熟。但是，他们不熟悉我公司的具体情况，不能

有效结合公司员工开展工作。也就是说培训针对性还不够，导致培训效果也欠佳。

(二) 缺乏有效的培育人才的手段、方法

主要表现在公司内部的后备管理人员和专业技术人的缺乏，都不能满足员工培训的需要。