

2023年公司总结一般多少字 公司工作总结 (优秀6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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

公司总结一般多少字篇一

时间一晃而过，转眼间到公司快xx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忙，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对xx肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的努力，各方面均取得了必须的提高，现将我的工作情景作如下汇报。

在x月份xx高级人才交流会上认识了x总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和x总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太明白了，异常是对xx行业几乎一无所知。经过x个月的亲身体会，对xx行业和公司有了必须了解。公司的理念被x总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念十分认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。此刻xx在xx行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

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。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情进取、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、不断提升自我的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、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。这本书让我对自我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，以便自我以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是（1）负责公司培训工作；（2）负责工伤保险工作；（3）办公室部分写作和临时工作。经过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字写作本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、大型活动的策划及筹备本事。在原先的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自我的人生价值。“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，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。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，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的

成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，异常是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样能够开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，异常是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

公司总结一般多少字篇二

20xx年即将过去，新的一年也即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾两年多来的工作历程，总结参加工作来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，下头分几方应对一年来的工作进行一下总结。

自20xx年x月进入单位以来，我主要负责管理处景区开发建设规划、可研、初设等前期工作。以及工程建设现场施工管理，资料收集、整理、报送。入管理处规划建设科以来，按照管理处工作安排和领导的要求按时按质的完成了xx城、xx关、xx山环境综合治理项目规划、设计□xx山环境整治项目路灯工程、登山栈道步道工程□xx牌楼工程、烈士陵园园路工程□xx城道路改造工程的建设施工现场管理和资料收集、整理、报送。现就进入管理处规划建设科专业技术岗位两年多来的工作总结如下：

1、施工现场管理

做为规划建设科工程管理人员，过去两年多时间里，累计参加项目工程建设x个，负责现场管理的项目工程x个，不论是施工质量、施工进度、施工现场的管理都给我很大的压力，我工作的好坏已不是个人问题，直接影响到我们景区项目建设的声誉和今后发展。所以在管理处安排我负责工程施工现场管理后，在每个工程的施工中我必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，在学习同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工单位现场施工员和项目经理提出具体要求，异常强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。

在施工前我会详细了解施工单位材料的储备情景和人员的准备情景为下一道施工程序做好充分准备。在施工中我严格按照工程的施工设计要求、相关规范和管理处建设方案实施，施工期间我不间断的在施工现场巡视，对施工重点情景落实检查、对施工质量的控制、化解各施工中遇到的与征地、拆迁等矛盾、解决现场施工过程中出现的问题。并督促施工进度。

2、资料管理

在资料方面，按照工程的形象进度及时完成施工记录、放线记录、过磅记录、见证记录的编制和上报，在记录过程中发现问题及时向单位领导汇报，并联系设计单位、监理单位和施工单位进行协调解决。

按照管理处工作安排及风景区规划要求，完成天河古城、北镇关环境综合治理项目等的前期规划资料收集整理，协助设计勘察单位工程师完成地形测量、景区自然资源、文化资源的挖掘，从而更好的完成立项、可研及初设。

3、学习培训

由于是刚参加工作，并且是专业技术性十分强，我必须加倍努力学习工程建设相关知识，虚心向领导学习，向监理工程师学习，向施工人员学习，并且参加到工程建设各个环节。从工程的规划设计、图纸审查、施工招投标、现场施工管理、工程竣工验收以及后期的维护工作我都参加到其中，了解学习各个环节的知识和技术要求、规范和相关法律法规等。

两年来，我先后参加过招投标、施工管理等专业技术培训学习，以及管理处每月的工程技术和法律法规学习。提高了自身的业务水平。

1、自身方面因为经验不足，对问题研究不够全面，对某些专业性强的技术不懂，给工程管理带来必须的影响。

2、在施工技术方面，由于缺乏施工经验。在施工现场不能准确的快速的找出施工中存在的毛病，没能把施工图和施工规范灵活巧妙的运用。

以上问题虽没有影响工程验收，但查找不足赶先进、立足根本争先进作为工作方针的自我觉得没有尽到一个技术人员的职责，在以后工作中自我将努力做到更好。

经过总结两年来的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自我的工作本事，加强工作职责感，及时做好个人的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自我并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和风景区的发展，与管理处共同提高、共同成长。并积极参加相关专业技术学习和培训，尤其是工程的质量和成本管理方面。必须认真熟悉施工图纸和施工规范并很好的掌握，争

取能更好的把施工规范运用到现场施工当中。尽可能地为建设山水园林宜居毕节贡献自我的力量。

公司总结一般多少字篇三

光阴如梭，一年的工作转瞬即将成为历史，伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别硕果累累的xxx年，满怀热情的迎接到来的xxx年。

xxx年是自己进公司的第三个年头，在这一年里也是自己进公司最忙最累的一年，由于工作的重要性超负荷工作，除正常的上班八个小时，下班后几乎每天都要忙到23点后甚至通宵，有付出就有收获，现在回头看看，还是挺有成就感的。

xxx工作总结

xxx年1月到3月：维护及更新oa系统、人事系统、vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。由于工作量问题，在3月将oa系统移交给他人维护及更新，将人事系统移交给他人维护及更新。

xxx年3月到8月：维护及更新vip卡管理系统分布式、美容院前台客户管理系统。主要工作是vip卡管理系统的分布式功能的实现，经过前面几个月的开发及测试，在3月中旬开始将分布式功能放在华景店进行测试，经过一段时间的测试及相关问题的跟进与更新，4月1日在黄埔店进行分布式系统的安装。经过两家店的分布式功能的使用，在后面的时间里对广州所有店都安装好分布式系统。处理日常系统操作中遇到的问题、更新一线对系统提出的修改及分布系统客户端数据与服务器数据的核对。

xxx年8月到12月：从8月份开始，应该对财务的问题，开始次vip卡管理系统进行升级到美容院管理系统，结合提出的需

求，对vip卡管理系统中的功能、数据库结构及操作页面进行全面的更新。经过一个月的更新，从9月2日开始使用新的更新完一部分的美容院管理系统。从9月份开始根据财务人员提出的修改，对系统进行更新，协助财务部对系统数据的调整。一直到现在系统一直在修改及改进，相比以前的vip卡管理系统，系统中增加了许多在以前系统中没有的功能，在功能的实现及数据的稳定进行了大大的改善。

xxx工作规划及打算

继续维护及更新美容院管理系统、美容院前台客户管理系统，在两个系统中提高数据的100%稳定性及数据的安全性。

美容院管理系统：

- 1：)尽自己最快的速度完成系统中还未完成的功能及修改；
- 2：)对一线收银、办公例会、财务及相关人员提出的合理需求在第一时间内修改好系统；
- 3：)积极配合财务部对系统数据的调整，让系统最快恢复财务合理的数据；
- 5：)到时候系统修改完数据正确后看是否有必要增加该系统的分布式功能。

美容院前台客户管理系统：

- 2：)对一线前台提出的需求在第一时间内更新好系统；
- 3：)修改系统中一些功能实现的方法，由于自己之前的一些技术问题对功能的实现现在需要完善，所以有时间想修改修改；
- 4：)提高系统数据的安全性(比如系统中增加ip地址系统的限制及mac地址的绑定)。

在xxx年严格履行个人岗位职责，努力工作，在第一时间内完成了本职工作和领导交给的各项任务。作为技术人员最重要的是心态，以良好的心态去面对各种问题，发现问题、解决问题。展望到来的xxx年，我会更加努力、工作上认真负责，再接再厉。

公司总结一般多少字篇四

20xx年是集团公司发展的重要一年，也是企业丰收的一年，公司在20xx年各项工作都取得了显著的成绩，经营业绩总体良好，主要经济指标稳定增长；结构调整持续推进，多元化经营格局基本形成；管理工作不断加强，制度化建设进一步完善；思想教育有声有色，企业发展健康平稳；安全生产规范有序，质量管理全面受控；积极承担社会责任，塑造了良好的企业形象。

一、对20xx年工作的简要回顾

过去的一年，是公司五年发展规划的第二年，是承前启后、创新发展的关键之年；是公司面临挑战较多、困难较大，也是公司发展速度较快、经营成效显著提高的一年。面对国内外严峻的经济形势，公司全体干部职工奋战在各个项目第一线，按照公司20xx年度的战略发展目标，积极进取，奋勇拼搏，应对外部经济环境带来的不利影响，顺势而变，迎难而上，努力开创新的发展局面。去年公司各项经济指标保持了稳定的增长，完成了全年的发展目标，安全生产和企业稳定保持了良好局面、人才培养和队伍建设得到进一步加强，使公司呈现出平稳较快发展的态势。

（一）经营业绩总体良好，主要经济指标稳定增长

20xx年，物业工作稳中有进，实现了管理工作的全面提升，在物业服务、设备维修、协调处理各种问题等方面思路新、

路子广，收费工作进展顺利，基本上杜绝了拖欠房租的现象，保证了公司的正常收入。

茶城商铺的出租率全年达到95%，空调费收取率达到100%，水暖费收取完成96%，在今年周边多家茶城相继开业，公司企业受到冲击的情况下，仍然较好的完成了今年的收费工作。20xx年12月份，经过多次和其他公司的艰苦谈判，最终达成协议，顺利完成了茶城项目的转让交接，实现了项目的平稳过渡，保证了公司利益的最大化，协调解决了公司茶城员工全部安排到其他公司就业上岗，员工权益得到了保障，没有给员工带来任何损失和影响。

清江烤鱼店经过公司全体员工的共同努力、积极配合、安装维修、彩页发放、积极宣传，使得饭店的效益日新月异、饭菜质量和服务水平逐步攀升。

农业苗木基地1000多亩，栽种有国槐、白蜡、法桐、美国红枫和小榆树苗等北方树种，安装苗木大棚10个，通过一年的辛苦耕耘，各种苗木的长势呈现出非常可喜的景象，实现了公司在农业项目上的转型发展目标。

园林绿化项目，完成了路北公园的绿化施工，完成了东里公园假山上的植树和路面的硬化工作，香江大街道路两侧前期的栽树工作已经完成，开始了后期的维护工作。

完成了中环项目、海鲜城项目的定位和招商的准备工作，完成了20xx年的建章立制工作，实现了岗位责任制的修改和制定，加强了人力资源的管理和配置，进一步规范了公司的制度建设和管理工作。

（二）结构调整持续推进，多元化经营格局基本形成 商业管理的传统项目得到巩固。农业项目蓬勃发展，园林绿化和餐饮饭店效益稳步提升。根据公司的发展规划，一是在保证商业发展的同时，尽快将企业重心转型至农林方面，增强企业

的发展后劲，以保证企业久盛不衰；二是确保园林绿化项目的发展，保证农业、园林绿化项目的齐头并进；三是把握方向，选好重点，突出项目的主攻方向，选用了以美国红枫为主打品牌的农业项目作为公司向外推销的主要产品；四是以商业项目带动企业的发展，整体项目综合推进，优势项目脱颖而出，以园林绿化项目巩固企业经济效益的提高；五是突出了企业的多元化经营，将商业、农业、园林绿化、服务业融为一体的多种经营彰显了企业的生机和活力，体现了公司多元化发展的态势，灵活互补的经营理念。

（三）管理工作不断加强，制度化建设进一步完善

制定了《关于招聘人员的管理办法》，对招聘、离职和试用期做了详细的说明，修订了《关于违反财经纪律处罚办法的补充规定》，《工装管理实施办法》等，完善了各项目部经理岗位职责、员工岗位职责等，并做到了制度上墙，使得员工的工作秩序得到了统一和规范，并根据各项制度执行情况不断完善修订。

修改完善了《绩效考核管理办法》，对各项目部实行全员绩效考核方案，考核坚持客观公正、讲求实效，细化职责、分类评定、严格标准、突出重点、便于操作、注重结果、奖惩挂钩的原则，客观、公正、准确地考核评价每一位员工的工作业绩、工作能力、工作态度、工作纪律等方面的能力和表现，充分体现奖优罚劣的原则，为职工的奖惩提供依据，不断激发和提高广大干部职工的工作积极性和创造力。通过绩效考核的规范和约束，使公司整体管理水平和经营业绩有了一定的提高。推进了管理的正规化、制度化建设。

在全面开展各项工作的同时，推行制度化、规范化、程序化管理，强调提高企业的经济效益，节能降耗，做到了安全生产无事故。使各项工作的开展在制度体系中运行，为提升公司管理水平奠定了良好基础。

改进了人力资源管理。根据集团公司劳动用工的管理需求，制订了《招聘工作的管理办法》。开展了干部选拔任用的考察工作。加强了公司对人力资源的合理配置，对重要岗位、重要部门，招聘优秀的人才充实企业队伍，保证了各项工作的顺利开展。

强化了对各项目的督查工作，督察督办各项重要工作，督查中层干部和员工履职尽责遵守劳动纪律情况，检查公司制度落实情况，通过督查，全面掌握项目的实际情况，发现问题及时检查督办，必要时向公司反馈督查信息，为公司完善管理制度提供了依据。

加强了财务管理工作。根据集团公司项目多、财务人员少的实际情况，实施了财务工作的集中管理，在集团公司设立财务部，招聘了财务主管和多名财务人员，提高了综合管理水平，通过对公司财务成本、现金流、周转率、资产负债、税收等指标进行认真分析，制定了合理的财务管理流程，保证财务账目的日清月结。采取多项措施，统筹财务管理，开源节流，完善资金管理机制，增强了财务的管控能力。

坚持把例会制度贯穿于日常管理的主要内容，落实到企业发展的始终，通过摸索我们总结出了一套行之有效的管理方法就是例会，通过每周一的例会，各项目部汇报工作、解决问题、协调配合、最后形成公司的会议纪要和工作部署，去贯彻落实。例会简捷，工作透明，问题集中、现场解决，有效地推进了工作的开展。

公司总结一般多少字篇五

20xx年，殡葬管理所在民政局党组正确领导下，全体上下深入贯彻落实科学发展观，扎实工作，团结进取，务实创新，围绕“形象提层次、服务上档次、工作上台阶”的工作思路，突出工作重点，凝心聚力搞建设，一心一意谋发展，着力树立良好的窗口形象，各项工作任务有条不紊的进行。现将具

体情况汇报如下：

为全面增强干部员工素质，根据单位实际情况，研究制定了全年度学习计划，内容涉及爱国主义教育、理论学习、职业道德、专业技能等各方面。通过学习达到了以学增智、以学促干的目的，提高了干部员工的思想、文化和专业素质，树立了以所为家，以集体为重，干一行爱一行的集体主义思想，为全面推行新型殡仪服务打下良好基础。学习新技能、钻研新方法已成为主流。为进一步提升整体形象，殡仪服务人员全部统一着装、统一挂牌上岗。以前由于条件不具备，在人群中根本分不清谁是工作人员谁是群众，现在因为形象鲜明、统一规范、身份明确，确实起到了提升形象、方便群众之目的。

加强班子建设，领导班子以身作则，充分发挥模范带头作用，班子成员勇于承担责任，团结务实，亲力亲为，不断积累工作经验，坚持相互学习、取长补短，对分管的工作不等不靠，开拓创新，形成齐抓共管的合力和风正气顺的工作局面。进一步增强政治意识、大局意识、服务意识、群众意识、创新意识，大力弘扬求真务实的精神，坚持从实际出发，在实践中提高工作能力和协调能力，保证各项工作顺利开展。加强作风建设，牢固树立求真务实形象，建立开拓进取的行业新风尚，使干部队伍始终保持振奋的精神和良好的作风，使作风建设有新的明显进步，使工作效能有新的明显提升，单位凝聚力、战斗力有了明显增强。

殡葬服务业是特殊的社会服务行业，直接为老百姓服务，而且是直接为心情激动，情绪悲伤的死者家属服务，难度很大，要求很高，殡葬管理所始终坚持以人为本，以人性化服务为目标，恪守职业道德，把满足丧属的需求作为殡仪工作的出发点和落脚点，把群众满意作为工作成效的第一标准。殡葬管理所从开展规范化服务活动入手，着重抓好殡仪服务人员的服务质量，把人性化、亲情化服务贯彻到每项工作中去，零距离为丧属服务，心与心沟通，做到来有问声，去有送声，

接待热心，服务细心，解答问题耐心，接受意见虚心，赢得了丧属的理解和尊重。目前，殡仪服务“丧属第一”的服务理念已深入人心。理解丧户、关心丧户、想丧户之所想，急丧户之所急，解丧户之所难，满腔热忱地为丧户服务已蔚然成风。为了更好地为丧户服务，我单位狠抓了职工的培训教育，根据职工的思想状况，有针对性地对职工开展爱岗敬业、遵章守纪及形势任务教育，组织了多次职业道德，文明服务系列岗位培训，根据服务程序和服务环节，坚持对工作人员实行统一着装，挂牌服务，同时还在殡管所接待室设立了服务台，配备了两名专职引导服务员，为服务对象提供周到、便捷、科学文明的服务。

遗体火化后的寄存安葬问题，是直接影响丧户火化积极性的一个关键问题，解决这一问题的好与坏直接关系到火化率的高低。为更好地做好骨灰寄存和墓穴销售工作，我单位将服务程序、服务收费依据和标准、服务时限及监督举报电话公开，使服务对象一目了然，切实维护群众利益，减轻丧户经济负担。对让丧户明明白白消费。做为特殊的社会窗口服务，我单位还真情回馈社会，以关爱弱势群体为己任。针对城乡低保户、五保户、等社会弱势群体输丧事的困难出台一系列的优惠政策，赢得了社会各界的高度赞誉，取得了良好的社会效益和经济效益，全面地提升了殡葬行业在社会上的良好形象。截止至20xx年6月30日，共销售墓穴146块，寄存骨灰187位。

园林化，森林化是今后墓园的发展方向，只有超前的眼光，紧跟发展趋势，把握发展方向，才能立于不败之地，我单位为适应形势，满足广大丧户的需求，大力投入资金，绿化美化园区，力争做到步步有风景，处处是园林。经过不懈努力，我所松鹤墓园已大有可观。

我单位根据实际情况建立健全了各种符合工作需要的规章制度，如：考勤签到制度、值班制度、卫生检查制度、学习制度、二十四小时值班制度、绩效工资奖惩制度等。这些制度

的定立有力的保障了正常的工作秩序，特别是二十四小时值班制度满足了丧户的需求，深受广大丧户的欢迎。

- 1、做好销售宣传工作，提高销售量。
- 2、制定切实可行的措施，提高单位竞争力。

公司总结一般多少字篇六

20xx年，我行公司业务在分行党委的正确领导下，高度重视业务创新工作，在创新工作上坚持“主动性”、“适应性”、“规避性”、“连续性”的原则，在内部机制、市场营销、产品创新、培训机制等方面着手进行改革，以加快我行公司业务创新的进程。现将创新工作的主要做法总结汇报如下：

建立有效地创新机制是确保创新工作落到实处根本。有效的业务创新机制应具有创新能力强、市场适应性强、可操作性强等特点。要通过体制革新和有效的保障、激励机制，来促进业务创新模式的根本性转变。

1. 改革完善业务创新组织机构。首先，我行建立了分行业务创新推广运行机制，成立了由分行行长担任主长、分行主管领导为副组长、各科室负责人为组员创新工作领导小组，明确了领导小组的任务和职责。同时，建立起了同省分行、市分行和支行的三级工作联系和信息沟通制度，在明确三级部门各自职能的基础上分工协作，充分发挥三级联动的作用。在此基础上，针对市场情况，逐步开展金融新产品的营销工作。

2. 建立了业务创新制度保障体系。一是分行建立了部门内有关人员的岗位职责制度；二是明确部门责权划分；三是建立业务创新后勤保障制度；四是建立部门内部创新激励机制，使每一个员工充分发挥才智，为业务创新工作作出更大贡献。

3. 建立“有效实用”培养机制。金融创新，无论是业务创新还是制度创新，都必须依靠生产力中最活跃的因素——人来进行。为了通过业务创新获取更多的利润，我行高度重视解决干部员工培训的问题，加强了对干部员工金融新业务、新知识的学习和培养，提高干部员工业务创新的意识和素质，提出了培训要服务业务发展，要规范管理，要有体系，要持续推进的要求。首先，分行采取了分角色设计培训内容：

（3）开展“送培训到一线”活动，全面推动基层团队培训□20xx年，在充分了解各经营机构培训需求基础上，突破以往常用的各机构人员集中到分行面授培训的模式，推出全新的以满足经营机构个性化需求，提高参训人员覆盖面，节约基层人员时间和差旅成本为主的“送培训到一线”活动。

1. 认识我行的业务□20xx年我行在要搞好市场调查和预测、获取充分准确的市场信息上下大力气，在进行业务创新之前，进行了充分的市场调查，找出准确的市场空白点，进行市场细分，确定目标客户群□20xx年我行在票据业务上根据市场需求提出了票据代保管业务、代理贴现业务等业务创新，取得了较好的效果。

2. 认识我行的客户□20xx年，我行对存量客户、预开发客户进行了科学的市场细分，合理确定目标客户，考虑自身的实力，提出了“以客户为中心、以商机管理为主线”的营销理念。在细分市场、细分客户之后，努力寻找目标客户、目标市场的商机，推出各种差别化的金融产品，特别是通过网络银行在低成本条件下实现高质量的个性化服务。

3. 认识你的交易对手。要准确把握市场机会，推出全新金融产品。在市场经济条件下，新业务推出后，没有强有力的市场营销，难以让公众对此产生认同。为此，我们要在金融市场规则的前提下，贯彻品种多样化、防范风险、方便高效和宣传促销的原则，在措施、手段、环节、方式上花大力，准确把握市场机会，促进新兴金融业务营销推广。使竞争优势

战胜对手，从而赢得市场，获取“超额利润”。

扩大市场份额极其重要。所以，经常性地开展业务恳谈、业务推介、新闻座谈等形式也许更能直接、深入地了解客户信息，从而不断调整营销战略，改进金融服务。此外，商业银行在业务创新的过程中，要积极收集客户需求信息、包括对新的金融产品与服务的需求、对已有产品与服务的改进意见等；并要派出公关能力和调查能力强的客户经理或员工定期到客户中了解需求。

5. 认识你的风险。金融风险与金融创新相生相伴，要充分认识和把握金融创新双刃剑的作用，在创新中规避金融风险。要建立科学的风险控制体系，利用科技手段进行有效识别和控制，包括对潜在风险的评估和防范，大力提高社会公众对创新产品交易的信心。