

最新又精辟的个人工作报告 个人工作报告 (精选10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇一

大家好，我是检验科科长，目前担任医院检验的科检验工作。于20xx年来到本院参加工作，在工作的一年里遵守医院各项规章制度，遵纪守法，团结同志，始终保持严谨认真的工作态度、一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，兢兢业业，受到上级领导和同事的好评。端正态度，积极参加本学科的各种学习讲座、网上继续教育等，学习最新知识、新进展。团结群众，团结同事，共同学习研究本学科疑难问题，并取得很大进步。

在医德医风和医疗质量方面：具有强烈的事业心和责任感，工作严谨负责，勤勤恳恳，任劳任怨，积极配合领导的工作，不计较个人得失，加班加点按质按量完成任务。始终坚持以病人为中心的服务思想，对待每一位前来检查的病人，都能做到“急病人之所急，想病人之所想，”全心全意为病人服务。吃苦耐劳，始终保持积极向上的工作作风和勤恳努力的精神状态。

对不符合检验质量的标本，要求病人重新留取，并和病人说明原因，取得病人的认可。对病人提出要求解释化验结果的问题，能积极配合临床按照院里临床医生的要求，不做任何解释工作。严格组织纪律观念，做到早上班，迟下班，不迟到，不早退，不串岗。无接受病人吃请和收受红包、礼品、回扣的现象，无医疗事故。对工作中发现的问题能及时纠正，

时刻与各科室保持联系。在工作上，注重各种知识的学习与积累，坚持独立思考，大胆实践，不断提高综合素质和工作能力。为人正直，心胸坦荡，坚持追求工作的高标准、高效率、严要求。业务能力比较强，已能胜任本职工作，爱岗敬业。

业务工作和学习方面：积极参加医院和科室组织的各种业务学习，通过学习与回顾，加强自身素质的提高。在业务工作中，认真履行科里的各项规章制度，时刻以谨慎的工作态度处理好每一个待检标本，认真处理好工作中遇到的疑难问题。对检验结果与临床诊断不太相符的结果，第一时间向科室主任反应，坚持做到复查，确保发出检验报告的准确性，及时与临床医生联系，严格遵守危急值报告制度，为病人的诊治争取时间，提供有利的诊断依据。工作中任劳任怨，保质保量完成领导交给的任务。

在总结成绩的同时，本人认为在以下方面还做得不够：近一段时间的学习有所放松，放松了思想改造。有时在工作比较忙的情况下，会表现出急躁情绪，给工作带来了一些负面影响，考虑还不够仔细，工作不够严谨。在以后的工作学习中，要高度重视实践和理论学习，进一步坚持理想信念，发扬理论联系实际的学风，边学习，边总结，边提高，解决工作中的实际问题，力求在学习的质量上有新的提高。时时处处看到自己的不足，继续发扬优点，改正缺点，努力做好各项工作。要努力加强个性修养和党性的锻炼、高标准、严要求、树立良好的公仆形象。虚心向老同志学习，向实践学习，去人之长补己之短，争取在以后的工作中更上新的台阶。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇二

1、 我在了解本班幼儿的英语基础和学习特点的基础上，了解每个孩子的特色，做到因材施教。给不同的孩子制定不同的目标。了解孩子的基础后开始给孩子指定每天的教学课程。在教新知识的同时也不忘记复习旧的知识。同时也认真跟着保教部下发的教学进步。我们一起学习与进步。

2、 创设良好的环境

现在孩子们上了k1班了，我们班级老师根据孩子们发展的需要，在创设区域时和以前n1级的不一样了。环境是幼儿的教师，它能让幼儿获得经验、建构自信、发展自我。根据这次“环保”的主题，我们让家长也参与进来，一起利用用完的饮料瓶子，纸巾筒制作一些可爱的猫还有笔筒等各种各样生动可爱的动物，相片 根据孩子的兴趣、需要，丰富各个活动区的操作材料；另外，在主题环境的创设中，将反映幼儿学习与发展的需要，在布置过程中让幼儿充分参与，与教师共同计划、布置环境，让幼儿随主题活动的进展逐步把学习成果、美作品布置上去，让每一个幼儿都有展示自己作品的机会，作环境的主人，如《纲要》所说：“为幼儿创设展示自己作品的条件，引导幼儿相互交流、相互欣赏、共同提高，为幼儿提供表现自己长处和获得成功的机会，增强幼儿的自尊心和自信心。” 创设良好的英语学习环境，让孩子可以进行及时的复习和操作。在教学形式上要多样化，培养幼儿学习英语的兴趣 。我在各个区域里都适当地投放了英文材料。在孩子玩区域中也可以学习与复习。

3 、我本学期在英语教学的要求：激发和培养幼儿对英语的兴趣，提高幼儿的英语口语水平方面。丰富幼儿的词汇量，帮助幼儿学会聆听及掌握正确的发音，掌握简单的问候语、儿歌及童谣。鼓励幼儿用完整的英语句子表达自己。并能大

胆的在集体面前表演英语节目。增强孩子们的表演欲望和学习英语的兴趣。这个活动正在策划中，积极向有经验的老师请教。

具体措施：

a□要求幼儿来、离园都用英语向老师、小朋友打招呼。

d□创设区域，为幼儿提供图片、头饰、指偶和实物。通过情景对话、练习回答、表演节目等游戏，调动幼儿学、说英语的主动性。

4、除了实施我英语教学计划，我也会积极配合班上老师的工作，争取把工作做好。

本学期，我仍将以一名更为优秀教师的要求去规范自己的言行，热爱本职工作，热爱幼儿园，自觉遵守幼儿园的各项规章制度，关爱每一位幼儿，坦诚面对每一位家长，积极认真研读幼儿教育的相关书籍，认真准备、组织每一次教育活动，按新《纲要》的理念创设适合幼儿发展的心理、物质环境……多反思，多听，多做，勤于实践，促进自身专业素质的提高与发展。

本学期，我将继续吸取教训、总结经验，争取从以下几方面获得提高：

幼儿发展；多和有经验的教师交流，争取获得她们的指导、帮助。

课题实践中：细心记录专家们的教育理念，认真揣摩，多提问，使自己在教学工作中的疑惑得到有效指导并付诸实践。

生活中：热情待人，友爱助人，谦虚为人，团结向上，争取和同事们成为朋友。

特色教学中：细心分析幼儿情况，认真准备英语磁带、道具，提前编排好适合幼儿的英文舞蹈、律动，根据幼儿掌握情况及时做出调整，继续带好本班双语特色，让幼儿在刚刚接触到英文的时候，爱上英文，对英文产生浓厚的兴趣。

班级工作中：

1，使兴趣成为开启幼儿英语教育的大门。

首先，在教育目标的制订上，我立足幼儿期幼儿的特点，将目标制订得浅显易接受，我们的英语教育注重口语培养，以听说为主，不搞认读，坚持听说整合，先听后说，以听促说，自然习得的原则，培养幼儿学习的兴趣和对语言的敏感性，培养幼儿初步使用两种语言进行交际的能力，培养幼儿良好的学习习惯和各种基础技能。

2，在教育内容的选择上，适当整修教学内容的深浅度，我们力求符合幼儿的身心特点，注重选择幼儿亲身经历和日常生活中感兴趣、能理解、易吸收的内容，且生动有趣，富有童趣，又贴近幼儿生活与情感喜好，其难度既符合各年龄幼儿的发展特点，又略高于幼儿的年龄水平，使幼儿既不至于感到太难，又感到有一定的挑战性。

3，在教学方法上，我以游戏为主，各种教学方法灵活交替使用，以此吸引幼儿，抓住幼儿，从而有效的调动幼儿学习的兴趣。我还经常借助实物、直观教具和模型玩具等幼儿喜爱的事物，让幼儿在玩乐中学习英语，提高了学习英语的兴趣。如：在教幼儿学水果类单词时，我准备了各种水果或水果玩具，以水果店游戏的形式让幼儿在玩游戏的过程中学习相应的单词，幼儿很感兴趣。

4，在教学手段上，充分利用录音、录像、电脑、多媒体等直观的现代化教育手段来激发和帮助幼儿学习英语。如：在教幼儿学习各种动物类的单词时，通过播放录像多媒体软件等

形式演示给幼儿看，让幼儿觉得学习英语非常有趣。此外，还播放有关的英语短剧给幼儿看，播放一些英语歌曲给幼儿听，这一些都激发了幼儿学习英语的兴趣。

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇三

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇四

（一）继续做好各项常规工作，做好后勤服务工作。

1. 在学校领导的指导下，继续抓好总务处的日常工作，健全落实总务处人员的岗位职责，贯彻勤俭办学方针，严格财务制度，合理使用各项经费，为学校理好财，管好务，使有限的财物发挥更大的作用，为学校提供后勤保障。

2. 热情主动地做好办公用品、学习用品等的发放工作，认真及时做好记录。急教师所急，想他人所想。在工作繁忙时，要根据事情的轻重缓急，合理安排好工作顺序。

（二）加强对校产、电教设备的管理，发挥设备功能。

1. 加大校产、电教设备管理，确保设备的正常使用，本学期开始分阶段实施教育终端显示器的更新，让其发挥“育人”功能，做到物尽其用。

2. 进一步做好校舍、校产和电教设备的登记工作，建立一套规范的校产帐目，严格执行物品采购、保管和注销的手续。期初做好各室财产交付使用记录；期末做好财产清点工作。

3. 采购设备物品，按政府采购中心要求严格执行。坚持质量第一，按时完成采购工作，对教育教学工作中需要常备物资、材料有适当的库存量，使其在学校教学中发挥出更大的作用。

（三）精益求精，办好食堂。

1. 牢固树立“卫生第

一、安全第一”的思想，不断规范操作程序，本学期组织一次从业人员卫生知识操作技能的培训，提高食堂工作人员的业务技能，加强团结协作，改进服务态度和方法。

2. 加强管理，降低成本。做到每周配菜有计划，营养合理化，品种多样化。

3. 经常了解师生用膳情况，听取师生合理化建议，改善膳食质量，每周菜单及时公布，切实解决师生及其家长的后顾之忧。

（四）常抓不懈，提高安全防患意识。

1. 强化师生午餐、饮用水的安全管理，严格把好食品采购、加工和餐具消毒关，不断提高从业人员的卫生意识，保障全体师生的健康成长。

2. 加强校园巡视，对存在安全隐患的校舍、设施、体育器材等及时彻底维修、排除。

（五）抓好校园环境建设，提倡节约。

1. 重视校园的绿化工作，对花草树木的生长情况经常检查，及时督促养护人员修剪、施肥、除草、施药等，同时教育学生养成爱护花草树木的良好习惯，自学维护校园绿化环境。

2. 协助德育处落实校园环境卫生包干制。做到校园内地面常

整洁，室内最优美，提高文明校园的品位。

3。大力开展节电、节水、节纸等节能活动，提倡节约，反对浪费。加强平时的巡视和检查，对可能的浪费水电现象要及时制止。

总务处全体工作人员要在校长室的领导下，在各部门的配合下，热情待人，以身作则，依靠全体教师，努力做发上各项工作及其它突击性、临时性工作，为实现我校的办学目标作出应有的贡献。

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇五

20xx年的上半年，扣在我们工程部每一位同事头上的只有两个字“验收”，可想而知这整整半年的时间我们的工作重点就是对于去年20xx建设项目的验收。按照工程部领导的安排，我被分在了20xx地区项目组，所以我的主要工作任务就是协助20xx地区项目经理完成20xx地区在线监测项目的验收。

也许是我在烟气在线监测项目这方面的验收比较有经验，所以一开始我一直在协助进行20xx地区的烟气项目的验收，尽管工作压力和强度很大，但是凭着敬业精神和责任心，积极配合监测站，终于还是较为出色的完成了当地多个地区的验收任务，期间我还去协助20xx地区的烟气验收两个星期，当然我也是尽我自己的最大努力去协助完成验收工作。

后来，我就回到20xx地区项目组，此时正是20xx地区验收最为紧迫之际，每个人都觉得身上压力巨大，但是我们并没有畏缩，大家都觉得上下拧成一股绳，奋战20天一定可以完成验收任务的，我作为20xx地区项目组一员更深知要努力再努力，分担项目经理的工作压力，在20xx期间和运维部的同事一起出色的完成了验收任务，参与了多家烟气在线监测项目的改造和验收，期间项目经理还安排我去完成12家企业的水

质在线监测项目的验收比对工作，我克服种种困难，在很短的时间内就完成了验收比对工作。

这半年来可谓高强度的工作，对于我初涉职场的年轻人来说是相当难得的锻炼，我也对自己的表现感到十分满意，“压力才有动力”，这句话确实是有理的。

胜不骄败不馁。下半年的.工作任务还是相当繁重的□20xx项目的后续整改，尾款的回收，还有新的建设项目等等，接下来的工作肯定会更加困难，我深知我的职责就是协助服从配合项目经理的工作，更加努力，更富激情，相信肯定可以把工作做得更出色漂亮，对公司作出更大的贡献。

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇六

时间就像小偷，偷走你的青春，偷走你的激情，偷走你有限的岁月。初到xxxx的情景好像就在眼前，一转眼已经四年了。感叹时光的流逝，又不甘于岁月的蹉跎，于是乎只有与时间赛跑，努力而又努力。

来xxxx四年我倍感温暖与亲切，同事们对我都很好，像亲人一样，有事互相帮助，相互包容，让你每一天都心情愉快。看到新教学楼拔地而起，心里乐滋滋的，使我有幸自己最后三分之一的教学生涯在这么美丽的学校度过。

20xx学年，我仍然任教书法，周课时16节。我努力上好每一节课，每节课的作业都认真批改，写得好的学生及时发星级奖章，调动学生的积极性，其中203班，302班，502班的学生书写水平有明显的好转，社团里的学生兴趣浓厚，他们喜欢写字课，上课非常安静，水平也有明显提高。黄xx雨、杨xx榛钢笔字获县艺术节二等奖。六月上旬选拔了比较出色的13名学生参加xxxx市比赛，从五月下旬开始每天训练，水平有较大突破。

每月更新布置学校宣传栏一次，使学校窗口更亮丽，每月参与教师教学札记评比一次，做到严肃认真，公正公平。

在个人方面□20xx年9月《悬针竖与垂露竖》一文发表于《教改导报》，校本教材《朱老师教写字》参加xxxx县优秀校本教材评比获一等奖。在xxxx老年大学兼职古代历史，《老年大学古代历史教材选编的原则与依据——以先秦事迹六十讲为例》发表于□xxxx老年教育研究》。我努力学习，勤于笔耕，散文□xxxx老年大学——老年人的乐园，也是我的乐园》发表于□xxxx报》，杂文《谁来托住将要掉下的最后一根稻草》发表于《竹乡文学》。

课余时间还参与学校校园文化建设，努力为学校的发展添砖加瓦，尽微不足道的努力，有些时候常常是力不能至，心向往之，总之一心希望学校好，希望xxxx小学越来越美丽。

由于任教学科的特殊性，校内听课数量不足。不过我空班时间从不浪费，本学期初编写了校本教材《朱老师教写字——第十册词语盘点》和《朱老师教写字——第八册词语盘点》供学生练习，最近又编写了《朱老师教写字——第二册语文要点》、《朱老师教写字——第三册语文要点》，准备下学期使用。

学无止境，教无定法。

孔子曰：学然后知不足，教然后知困，知不足，然后能自反也；知困，然后能自强也。我将努力在“知不足”与“知困”中自反和自强，以期教学相长。

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇七

日历即将翻到新的一年，细细回味梳理着已经送走的一年，感慨万千受益颇多。在过去的一年里，总的来说自己成长了

不少，认识了很多新朋友，带给了我很多新观念，新的启发！在这一年里，也经历了很多坎坷！我想人生的路就是这样吧，当你经历过了，自己的思想才有新的境界，才能更快的成熟！

首先特别感谢公司为我提供了发展的机会。步入公司已半年有余，在各位领导及同事的关怀与互助下，逐步对公司有了新的认识，让我在新的环境中开始了新的起点。

这几个月以来，缓缓的从最初的一窍不通到慢慢了解公司一些作业流程、规章制度，缓缓融入了这个大家庭。一直喜欢用家来形容公司，或许有家的感觉是比较暖和，而个人又轻易对家产生依恋和赋予责任感。突然想引用一句话“公司是我家，成功靠大家”。公司是一个团队，只有依赖大家的力量，公司的各项制度才能得以施行，从而走向更高的境界。

首先我们采购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，控制价格审核流程，让采购部的工作透明化，并且建立完整的采购部供应商档案及物料申购档案。做为公司合格供应商必需要能做到准时，保质，乐于沟通等几个方面。本人计划完成现有原材料供应商的评定工作，为公司后期的大批量生产做好准备。同时进一步发展新的供应商网络，用以获得最理想的采购价格和品质。

采购是一份繁琐，复杂的工作。同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行情况都可追溯，可查核。

将在日常工作中进一步提高工作效率。除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

进一步完善的供应商网络的建设以及采购模式的优化，尽可能的减少采购周期，提高采购的效率和及时性。并且对各种物资的采购周期进行统计记录，提供各请购单位制定请购计划时的参考。

因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，将第一时间知会相关领导并积极应对。同时将对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案；如有必要，将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

独木不成林，采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与公司其它部门分工协作，提高生产效率，降低成本，使公司效益最大化，为公司发展提供助力。

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇八

为探索和建立健全党委统一领导，组织部门牵头抓总，各有关部门各司其职、密切配合，社会力量广泛参与的人才工作新格局，根据□□xx县人才工作目标责任制实施意见□□xx□20xx□1号）文件精神，结合我乡实际，制定本制度。

1、领导小组在党委、政府的领导下开展工作。

2、领导小组每年召开2次全体成员会议，根据工作需要，也可临时召集会议。

（1）会议由组长或其委托的副组长召集。领导小组成员因故不能参加的，需向会议召集人请假，并委托有关负责同志参加会议。根据议题内容可以邀请成员单位以外的有关单位负责人列席会议。

（2）会议的议题由领导小组办公室根据工作需要和领导小组成员的提议报经组长或其委托的副组长审定。议题内容主要

包括：研究部署中央、省、市、县委和政府关于人才工作的方针、政策的贯彻实施；研究拟订人才工作和人才队伍建设的发展战略、规划和年度工作要点；研究制定人才工作的重大政策；研究确定人才工作重大活动；审议人才开发专项资金的使用计划和执行情况；审定各成员单位拟上报党委、政府批准执行的有关人才工作的政策或重点工作项目等。

（3）会议的各项准备工作由领导小组办公室负责统一安排。

报经党委、政府同意并发文实施。领导小组办公室负责对工作的执行情况进行督促检查。

3、日常工作中需要研究、协调和处理的问题，经组长或副组长审定批示后，由领导小组办公室协调有关部门办理。必要时，领导小组办公室可通过工作例会的形式协调有关部门的工作，并将研究的情况和办理的结果通报领导小组各相关成员。

4、领导小组办公室要及时掌握各成员单位的人才工作动态，加强与各成员单位的沟通和联系。各成员单位要积极配合和支持领导小组办公室的工作，及时通报工作情况，切实抓好工作。

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇九

今年以来，全行个人金融业务认真贯彻落实市行、支行工作要求，注重储蓄业务的基础地位，积极拓展理财业务市场，不断创新销售方式，加快推进营销渠道和队伍建设，个人金融业务呈现出稳中求进态势。

（一）个人金融资产业务。今年以来，全行始终将储蓄存款作为重中之重工作来抓，把存款增量同业争先进位作为考核存款工作成效的基本标准，在全行扎实开展旺季储蓄存款竞赛、批量营销竞赛、代发工资专项竞赛等系列营销活动，加

强个金与公司部门的捆绑营销，抓住市场信息，形成了批量业务拓展日常化。同时，深化储蓄存款和理财业务的互动发展，大力营销灵通快线、第三方存管、存贷通等优势产品，实现客户资金在我行的封闭运作。全年，销售全口径个人金融资产额万元，同比增加万元，同比增幅为%。

（二）个人信贷业务。在个人贷款的发展上，始终坚持以客户为中心，以市场为导向的经营宗旨，调整充实营销力量，优化劳动组合，提高工作效率，实施限时服务。对重点房地产开发项目和重点市场，行领导带队营销，实现营销储备一批、评估报批一批、发放见效一批的梯次发展。成营销小分队，深入到各地房地产开发公司、开发楼盘、专业市场，营销开发贷款、个人住房贷款、个人消费和个人经营等贷款业务，主动出击，营销优质客户。第四季度全行各项个人贷款余额万元，比年初减少万元。其中个人住房贷款增加万元、个人消费（含经营贷款）增加万元余额占比较年初上升（下降）个百分点。增量四行占比第二。

（四）客户维护能力。为做好优质客户维护工作，落实日常对中高端客户的维护责任，并将中高端客户的拓展、建档等指标纳入网点主任和客户经理积分考核。通过赠送礼品、举办理财沙龙、健康增值服务等活动开展高端客户的维护工作。11月末，个人中高端户数量达到户，比年初增加户，中高端客户资产达到万元，占全行资产总额的%。当年新增私人银行客户户、新增存款万元。

二

成绩取得来之不易，问题和差距也不容忽视。主要是市场竞争意识和竞争能力不强的问题依然存在，一是较多的指标在同业竞争中处于弱势。二是持续发展的后劲不足，主要是贷款下滑严重，中间业务发展缓慢，问题较为突出。三是基础工作和基础性产品不够扎实，如客户维护工作不够系统和持续，维护的质量不高，新开客户不多；灵通卡的发卡量，我

行不仅排名第，且占比很低，也影响了其它关联业务的发展。四大型商贸市场拓展不力。对个体经营者的融资需求，一直缺少对应和有效的信贷政策支撑，因此，没有真正将我行的业务产品渗透到大市场、个体经营者之中。

三

（一）目标。当季新增储蓄存款万元、日均万元，季末增量四行占比确保三争二；信用卡新增发卡张、代理保险销售万元；个人贷款净增万元，季末增量四行占比确保第第二。市行专业考核确保前三。杜绝案件和重大经营事故的发生。

（二）措施。针对小企业贷款较年初下降较大和中间业务发展缓慢的差距，采取如下措施：一是大力推进“e”式营销。即围绕优质核心客户，沿着核心客户延伸出来的产业链、产品链和客户链三大链条，开展综合营销。支行小企业的“e”式营销，将以某大型集团核心企业上下游众多的小企业为对象，通过核心企业与上下游小企业的责任捆绑，为小企业提供融资、结算、理财以及个人业务等全方位的金融服务；二是进一步加强业务培训，支行将针对业务发展及时组织对国内贸易融资、发票融资、信用证等小企业专业知识及业务营销技能的培训，以适应业务发展要求。

又精辟的个人工作报告 个人工作报告篇十

随着这一周气温的上升。万物复苏，大地春暖花开。随着气温的变暖，我们红蜻蜓店的销售工作开始紧张有序。

俗话说，樵夫不误刀。即使在今天的社会工作中，它也深刻地引导和提示着我们。在创业工作的基础上，首先要找准思想方向，也就是要有清醒的意识和积极的工作态度，才能付诸于艰苦奋斗的实践。让它事半功倍，取得好的效果。

回顾过去一周的工作，扪心自问，坦诚总结。很多方面还是

有些不足的。所以要及时强化自己的工作思路，端正自己的意识，提高垄断销售的方法、技巧和业务水平。

首先，在缺点方面，从自身原因总结。我觉得我还是有一定的存在，缺乏强烈说服客户，打动客户购买心理的技巧。

作为我们红色蜻蜓店的销售人员，我们的主要目标是在我们的产品和客户之间架起一座桥梁。为公司创造经营业绩。在这个方向的指导下，运用销售技巧和语言来打动客户，激发他们的购买欲望就显得尤为重要。所以在以后的销售工作中，一定要努力提高说服客户，打动客户购买心理的技巧。同时要理论联系实际，为下一阶段的工作积累宝贵的经验。

其次，关注你销售工作的细节，牢记销售理论中客户就是上帝这句名言。用真诚的微笑，清晰的语言，细致的推荐，周到的服务征服和打动消费者。让所有来我们红蜻蜓店的顾客都来的开心，去的满意。树立我们红色蜻蜓店员工的优质精神，树立我们红色蜻蜓的优质服务品牌。

第三，深化工作和业务。熟悉每只鞋的货号、尺码、颜色和价格。要熟悉。学会面对不同的客户，采用不同的推荐技巧。努力让每一个客户都能买到自己满意的商品，努力增加销量，提高销售业绩。

最后，端正心态。他心态的调整让我更加意识到，无论做什么，都要做到最好。这种精神是否存在，可以决定一个人未来职业生涯的成败，尤其是在我们的垄断销售工作中。如果一个人明白了通过努力避免努力的秘诀，那么他就掌握了成功的原则。如果你能在任何地方都主动、努力地工作，那么无论是什么样的销售岗位，都可以丰富你的人生经历。

总之，通过这周工作的理论总结，我也发现了很多不足。同时也为自己积累了未来销售的经验。梳理思路，明确方向。在今后的工作中，我将以公司的垄断经营理念为坐标，将自

己的工作能力与公司的具体环境相结合，利用自己精力充沛、勤奋努力的优势，努力接受业务培训，学习业务知识，提高销售意识。扎实进步，努力工作，为公司的发展尽自己的一份力量！