

最新工作述职报告总结(通用8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

工作述职报告总结篇一

20年我服从公司的安排，承接担任了由集团开发的建筑面积达二十万余平方米、工程总造价七千余万元的“商住楼”工程项目的项目经理。资金上的压力，施工技术上的难度及项目部主要管理人员的组织等一系列难题亟待解决。任何一点出现差错将对工程项目的顺利完成带来不可估计的压力。“事以人为本”个性是主要工程施工管理人员的选取都是经过精心挑选，在技术上都能独当一面，而且具有相当丰富的现场施工管理经验。项目部主要管理人员的优化组合，是完成工程项目的有力保证。

任何一项项目工程都是由：人员、资金、物力三个方面组成，任何一方面的不足都将给工程的质量、安全、进度埋下隐患。“万事人为本”施工班组的选取是我重点思考的问题，在各工种施工班组的组织过程中，班组长的专业技术素质、安全质量意识是关键，他们是各工种在施工过程中的领头“雁”，他们整体素质的好坏对整个工程起到中流砥柱的作用。

资金的投入量和资金的到位率是保证建筑产品质量、保证安全生产，如期完成的晴雨表，只有足量的资金投入才能保证质量，确保安全生产，才能按计划进度如期完工。但就目前的状况看，建筑行业已是一个微利行业，再加上有的建设方资金到位率低，这更加重了我们经济压力。但不管资金怎样

紧张，我项目部民工及管理人員的工资还是按月到时发放，从没有因资金紧张而克扣、拖欠民工工资现象发生。

“百年大计，质量第一”在日常施工中，我们严把质量关，为使每道工序质量得到保证，项目部配有专职质量員，对施工操作过程作全方位的跟踪，从不因资金困难而影响质量。工程总体质量受到业主及有关方面的好评和肯定。

安全是企业的效益；安全是职工的生命！这不是一句简单的口号。众所周知，建筑行业是安全事故的高发行业，工程的施工人员来自五湖四海、语言上的障碍、环境上的差异、文化素质低，安全生产意识的淡薄是安全生产事故频发的重要原因。针对这些实际问题，我项目部配备了专职安全员，对施工现场的每位施工人员进行安全生产技术交底，并签订安全生产协议书。在日常施工操作过程中，发现有违规、违章操作的进行及时纠正，并随时召开各工作班组长会议，对违规、违章危险的行为所造成的后果等原因进行分析，并用通告形式对违班组的违规、违章的事情及时处理办法进行公示。为保证安全生产，确保施工人员的生命安全，项目部在资金相当紧张的状况下，光安全生产用电方面，就投入了拾来万元资金，大到施工用电的总配电箱、电缆线，小到开关箱、操作箱等，基本上都按规范设置、全新配制，各主线电缆敷设均用砖砌电缆沟，上盖水泥预制板；为各工种施工安全用电得到了保障。日常的用电管理，项目部指派专业业务精，技术素质好的施工用电专职电工，不定期地对用电设备进行检查，发现隐患及时整改，杜绝安全用电事故的发生。

包的合作过程，既是一个强调配合的过程，放低自己的主角概念，多听多看多掌握，有的放矢。我要求我们的管理人員，先做好我们自己的工作，配合总包是务必的，但也决不是有原则的，不设底线的。这个过程，就需要调和，调动一切因素去获得有益的结局。此刻的建筑业，靠超多签证来谋求利润空间已经十分难以实现。因此成本控制就显得尤为突出。所有的成本中，材料成本是最重要的一环。材料管理中，我根据施工

预算，组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程实际状况，我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员及时统计各个班组的施工资料 and 数量，并且及时与预算量进行比较分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量进行考核，每层进行统计，发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

20年的工作中，我负责的工程尽管有必须的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。20__年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行比较分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改善，构成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

总之，在新的一年里，我将进一步提高自己，研究和改善项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

工作述职报告总结篇二

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二〇年即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生

的价值。

我是于97年6月份到公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二〇年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己的能力素质，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成

工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于、等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了卡，降低费，收到了较好的效果。在受领了省发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省任务发展中排在了前列。此外，结合

多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

工作述职报告总结篇三

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间，20__年就过去了，在担任支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得了不小的进步。现将20__年工作状况汇报如下：

在工作中，认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在必须的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就务必先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时光内透过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销贵族白酒交易中心、市电力实业公司、市中小企业服务

中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资、ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每一天对不一样的客户进行日常维护，哪怕是一条信息祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用简单地姿态和亲切的微笑来应对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档。20__年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了必须的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，应对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自我，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改善工作方式方法，用心努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自我的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作实际工作中遇到的种种困难。

谢谢大家！

工作述职报告总结篇四

20__年来，根据集团公司述职述廉的考评内容要求，现将我一年来的思想、学习、工作和党风廉政情况述职如下：

一、思想、学习情况以及履行工作职责情况：

我在物业公司担任副经理职务，主要负责收费部、房屋管理及安全保卫工作。

一年来，我能够积极认真参加集团公司和物业公司组织的各种理论学习，参加支部的各项活动.学习了公司有关党风廉政方面的制度规定，在学习中能够认真做好记录。

凡是组织的学习活动自己都能够做到不迟到不早退，在思想上能够自觉遵守国家的法律法规和公司的规章制度，能够对公司下达的各类会议精神 and 各项管理制度进行认真阅读，并

在实际工作中传达落实。

在工作中能够努力做到顾全大局，以企业的利益为重，对上级领导安排的工作，尽自己的最大能力去做好。工作上能够按组织原则和管理程序办事，坚持原则，能与班子成员和周围的同志搞好团结，对工作中出现的问题和困难，能够与班子成员互相通气，共同探讨，制定行之有效的方法和措施，使工作上的问题得到顺利解决。虚心向有经验的同志学习请教，努力完成各项任务，不说不利于团结的话，不做不利于团结的事情，能够开展批评和自我批评，虚心接受其他同志的批评，并在今后工作中加以改进。

认真履行自己的岗位职责，踏实工作，努力完成领导交办的各项工作任务，能够摆正自己的位置，积极维护企业的利益，今年在集团公司和物业公司班子及有关部门同志的支持和帮助下，主要做了以下几个方面的工作：

一年来，认真仔细地梳理了物业公司几年来甚至几十年的欠费账目，下大力气解决水、电、暖、房费等费用的清欠工作，历史欠费回收取得了很大的成就。学习吸收先进的管理模式改进收费软件系统，缩短费用回收周期，改善公司现金流的加速周转。加大房屋回收力度，理清产权关系，解决了多年来难以解决的25楼一层原粮站的房屋问题。到目前为止，已将25楼一层360平米房屋全部回收。

今年国内外稳定形势异常严峻的形势下。抓好重大节假日和重要活动、会议的安全保卫工作，确保各项活动顺利进行。及时、稳妥地处理各种案(事)件，严厉打击干扰正常办公秩序的不法分子，确保正常的办公秩序。维护企业正常的工作秩序。严厉打击盗电行为，有力的震慑了社区内窃电分子的嚣张气焰，为公司挽回了大量的电费损失。

积极配合集团公司“依法治企年”的工作要求，做到有法可依、有章可循、有法而治。始终坚持打击与防范并举，治标

和治本兼顾，重在防范，重在治本的工作方针。毫不动摇地把集中打击与专项整治和经常性打击紧密地结合起来，不断强化辖区治安管理，维护了辖区的政治稳定和治安安定。

严厉打击违法犯罪活动，整治治安混乱区域，解决突出的治安问题。实行规范化管理，并针对三个家属院的不同治安特点，采取了机动灵活的定时和不定时巡逻检查，明显的改善了社区的治安状况；切实加强机关办公区域的安全管理工作。

加强办公大院的车辆管理，严格车辆出入证的查验，杜绝无证车辆和外单位车辆的过夜停放；加强办公楼的门卫管理，严格实行工作证查验和电话约见制度。强化技术防盗工作，抓好重点部位技防措施的落实，确保目前现有技防设备正常运转。

加强人防、物防管理，不断完善“三防”立体安全防范体系，进一步完善各重点部位的监控系统。并针对每年夏季、冬季是入室盗窃高发季节，基建开工，大量外来务工人员将进入社区，治安隐患必然增加，我们有针对性的在辖区内盗窃易发地段、重点地段，高发时间段，加强了巡逻密度。

摸排租赁户信息，建立重点人口信息表，做到防患未然。并通过张贴、发放等形式进行宣传，提醒各住户提高防盗意识，协同我们共同做好“群防群治”工作。

积极配合辖区公安机关打击入室盗窃的犯罪活动，使广大职工群众能放心的居住，安心的工作。辖区内无重大刑事治安事件发生。

顾全大局，积极配合基建工作。由于基建施工原因，办公区域和火电新村社区的车辆行驶于停放问题，势必会影响广大职工与住户的日常工作与生活，科学合理的划分停车场，停车位，行车线，各类道路提示牌，反光镜等等硬件措施，疏通施工车辆通道，并组织巡逻队对违规停放的车辆进行整顿，

从而使辖区内的车辆规范有序的停放。施工车辆在院内没有发生任何交通事故。

加强集团公司的消防安全管理工作。按照“以防为主，防消结合”的原则，我们经常对公司办公楼及辖区进行了消防安全检查，牢固树立“隐患险于明火，防范胜于救灾”的思想。对不符合防火要求的部门和住户及时下发了《火险隐患整改通知书》消除火险隐患。

组织了集团公司消防应急疏散及地震逃生应急演练，增强员工的消防及防震知识和应急能力，应对突发事件的防范意识和应变能力进一步提高。集团公司的综合治理工作受到上级的肯定和表扬。

二、个人廉洁自律情况：

1、能认真学习党纪法规。

根据党风廉政建设有关规定和中纪委提出的领导干部廉洁自律等文件要求，不断提高自己思想认识，增强廉洁自律的自觉性。在工作上能够认真按规定制度办事，按程序办事，努力做好各项工作，不做违犯政策规定的事情。

2、在工作上能够严格执行廉洁自律规定，按照组织原则办事，做到凡是不利于企业的话不说，违法违纪的事不做。

在自己分管的工作中能够做到不徇私情，走后门，不做损公肥私，以权谋私的事情。能够做到以大局为重，以企业的利益为重，没有做过损害企业利益和职工利益的事情，对自己分管的部门也没有出现过职工反映不廉洁的情况。

3、能够正确对待组织赋予的权力，认真履行好自己的工作职责。按组织原则办事，工作中没有出现大的失误。

三、存在的不足与薄弱环节：

1、在理论和专业学习的主动性和自觉性方面，和其他同志相比差距还有不足。自觉抽时间或利用业余时间学习比较少。只是满足于上级要求学什么就学什么，还只是停留在被动或表面上的学习，没有从更深层次上去学习、去研究、去理解。

2、工作中有时会有急躁情绪。

3、工作创新精神不够，被动应付多，经常是处于奉命行事，超前思考等方面做的还不够，在工作上有时不敢大胆管理，有时有畏难情绪，有怕得罪人的思想。

四、改进措施与今后努力方向：

1、要在今后的工作中，不断的加强政治思想方面的学习，加强专业知识的学习，认真学习集团公司党委对党员领导干部廉洁自律等有关方面的文件规定，不断加强自己世界观和人生观的改造，不断提高学习的自觉性和主动性。

2、在党风廉政方面，要按照集团公司党委关于党风廉政建设、廉洁自律方面的各项规定约束自己的言行，严格遵守国家的法律法规和企业的各项规章制度，自觉遵守集团公司党委关于廉洁从政的规定要求，严守党的纪律，时刻保持清醒的政治头脑，做到自重、自省、自警、自励，认真做到勤政廉洁，做到诚信待人，踏实办事。

3、要严格按照集团公司对领导干部的考核制度和标准要求自己，与周围同志搞好团结，做到经常沟通相互交流，取长补短，不断克服自己存在的缺点和不足，努力做好本职工作，为企业的稳定发展做出自己应有的贡献。

工作述职报告总结篇五

尊敬的领导：

您好！

20年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20年我个人没有发生一次责任事故。完成了各项工作任务，业余揽储万元，营销基金万元，营销国债万元，营销保险万元，营销外汇理财产品——汇财通万元。营销理财金帐户个。在这里我述职一下我在这一年中的工作情况。

一、加强学习，提高自身素质

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。特别是后来到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习优质客户识别引导流程能成功的识别优质客户。如：月日，先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还建议他开理财金帐户，可以享受工行优质客户的服务，他很高兴的接受了我的建议，并留下了联系电话。我查询了他的存款在万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识

的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了建议把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能积极协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。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。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，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，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

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。

三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，先生是大客户，但公司帐户却开在建行，知道我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。月号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率情况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

1. 道德方面。做为客户经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2. 心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3. 业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

4. 营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

工作述职报告总结篇六

尊敬的领导：

您好！

2022年，是新的一年，在过去的一年中，在医院领导的带领下，结合本科的实际情况，制定和落实科室发展规划。同时也加强自身能力的提升，在自己的岗位上带好头，做好榜样和标杆。我的述职汇报主要以下几点：

一、加强政治学习，努力提高自身思想素质

努力学习，加强修养，全面提高自身素质，自觉学习政治理论知识，是可用先进的理论武装自己的头脑，不断提高政治素质，增强人生观世界观，提高辨别是非的能力，增强政治敏锐性和预见性，增强干事创业能力，努力做到政治上清醒，理论上成熟，信念上坚定，实践上自觉。明确了当前和今后的学习和工作目标，并且找出自己在思想上的不足，制定了个人整改措施，为进一步做好工作奠定较为坚实的思想基础。

二、刻苦钻研，提高自身业务水平

作为内科带头人，要时刻不忘学习，时刻牢记多读书。读书对业务水平的提高有着举足轻重的作用，在专业知识迅速发展，信息日新月异的今天，不仅要多读专业书，还要读综合类书籍。不仅可以开阔视野、陶冶情操、启迪思想、还可以引导我走向博大、走向深刻，形成自己对某个知识学问的独特见解，摆脱“井底蛙”的无知和浅陋。收获医学的高度、

广度、深度和浓度。

三、利用自身优势，服务基层医疗

随着医疗体制改革的不断深入，理疗服务市场的竞争将会愈演愈烈，乡镇卫生院作为农村卫生工作的中枢，发展的好坏决定着农村卫生工作的整体水平，同时也深深的影响着广大农民的健康利益。我作为一名医疗工作者，一个学科带头人，在此工作中有义务做出自己的一点点贡献。农村和边缘地区缺少医生的现象仍然存在，设备落后、技术缺乏，虽然上级也在不断加强人员技术培训，但专业技术人员仍然短缺，人员结构失调，人才断档严重，卫生院有的先进设备，无专业人员操作或技术不精，导致先进的设备利用率或诊断准确率不高，造成不合理的病人流失。看到这些问题，我便组织科室专业技术骨干，放弃节假日休息时间，到各个卫生院进行学习交流。通过这样的帮扶活动，改变了基层卫生院心内科医生治疗服务理念，提升医疗安全意识，规范诊疗操作，给他们带去了最新的专业发展信息，提高了乡医的专业技术水平。在提升乡卫生院效益的同时，也使危重病人能在第一时间转入我院，使患者得到及时的救治，也提高了我们的经济效益，达到共利双赢的局面。

四、一心一意谋发展，凝心聚力创和谐

随着医疗改革的进一步深化和私立医院的林立，我院面临的压力和挑战与日俱增，如何在重重地包围中突出社会效益也能提升经济效益，是摆在我院面前一道有待解决的问题。一个医院就如同一个企业，应有自己的文化：医院文化，就是全院职工在工作和生活的长期过程中创造出来的物质成果和精神成果，形成的富有医院自身特征的一种群体文化。积极发挥医院文化，对于提高医院的综合力和竞争力，具有重要意义。

1、以丰富多彩的文体活动文化，凝聚职工之心。文体活动是

医院文化的重要组成部分，健康有益的文体活动，能陶冶情操，增强凝聚力，有利于身心健康，同时这些活动的开展，把职工的心牢牢的凝聚在一起。

2、以医疗技术“比武”文化，争创一流佳绩。医疗技术是医院服务文化建设的核心内容，是医院的动态文化，医疗技术能否解决病人问题，取得两个效益的关键，是医院的核心竞争力。

3、以“以病人为中心”文化，赢得社会赞誉。救死扶伤是医务工作者的世界观、人生观和价值观的直接体现，展示了医务人员的信仰、理想和境界，“以病人为中心”是救死扶伤精神的核心，是服务于病人这一特殊人群的高尚职业所决定的高尚情操。

4、以“要勇于争第一”文化，树立良好形象。随着医学模式的转变，社会对医院的关注进一步提高，医院形象将作为智力成果的缩影和表现形式，成为一笔巨大的无形资产，对有形资产起到增值和催化作用。在做好医疗业务品牌的同时，在县里的其它的文体活动也“要勇于争第一”，全面提升医院形象，树立职工自豪感。

此致

敬礼！

述职人：__

2022年x月x日