

# 期货交易员工作总结(优质6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 期货交易员工作总结篇一

20xx年即将过去□20xx年正款款走来，那些“打脸”的年初计划，你完成了多少？在过去一年里，海通期货24小时全球交易中心的新生代操盘手们严守纪律、稳踏时间节奏，力争在年末画上完美的句号。

海通期货24小时全球交易中心“全球对冲操盘手青年人才计划”自开办以来，累计收到近4000名怀揣操盘手之梦的青年学子报名，100多位学员通过笔试、面试等形式筛选进入到交易中心学习，超过20xx学员成功通过考核，实现实盘操作，去年4月至12月初，总体绩效净值达1.9。

回首一年的时光，细数走过的脚步，这里有汗水、有欢笑，有磨砺，也有梦想。初进时的不知所措、学习中的历练、不断进步时的喜悦，以及朝着操盘手之路不断进阶的努力，都承载着学员们的梦想一路前行。成长是最美好的时光，在这辞旧迎新的时刻，让我们与这些新生代的操盘手们一起分享操盘手道路上的收获与感悟。

在交易中心的日子，学会了止损，学会了遵守纪律，学会了自己调整心态。收获了策略，收获了志同道合的朋友，收获了一个找准前进方向的更好的自己。也许在未来的人生路上，迷雾还未散去，但在交易的路上，有交易中心导师的指点、学长的帮助、朋友们的互相扶持，自己的内心会更加坚定。

既然选择了远方，就要风雨兼程。

交易上，生活中，不畏、不怖、不怂、不退、不磨叽，大家共勉。

进入交易中心两个月的时间里，我学到了很多，对操盘也从零到渐悟，但要成为一个合格的操盘手，还需要积累。

进入交易中心的第一天，导师就叮嘱我们要把一天当三天用，只有这样，才能把成功的时间大大缩短。相对于刚进交易室，现在的自己克服了很多自身的弱点，比如惰性和交易当中的情绪化。但是在关键点和大局观上，还需要完善。20xx年，我不能预见市场会变成什么样，但我希望能够尽快完善自己，力争成为一名合格的操盘手。我对自己有信心，希望20xx年上半年能够从渐悟到顿悟，然后在交易上找到适合自己的模式，把绩效做上去！

在交易中心半年的时间里，我的交易有了长足的进步。更重要的是，我明白了自我管理的重要性，心态、技术、逻辑都在不断的失败中得到了全方位的练习，也从学长身上学到了很多经验教训。不管未来的路多么坎坷，我会与交易中心的勤勉坚强的学员们一起，结伴前行。

曾经交易时全凭感觉，亏盈全靠运气，内心煎熬烦躁。现在交易时，我可以做到开仓有理、平仓有据，内心自信笃定。操盘是一种人生，既可朝九晚五上班，又可以说走就走。交易可以实现我的人生梦，在交易中心的学习实现了我的交易梦！

在交易中心导师及助教的帮助下，我逐渐形成了自己的一套研究和交易体系，虽然中间走了很多弯路，遭遇了很多挫折，但我变得更加成熟了。新的一年即将到来，我希望早日过关上线，真正开始自己的专业期货投资人之路。

成为优秀操盘手的道路充满艰辛，感谢经验丰富的导师和师兄的指导，感谢真诚、热心的同学与我共同学习研讨，有了你们，我才能渡过难关，在交易的道路上越走越坚定。我希望在新的一年里遇见更好的自己。

在交易中心短短的学习时间里，我明显感觉到了自己交易水平的提升。虽然稳定性还有待提高，但我已经找到了适合自己的交易系统，对交易也有了更深层的认识和理解。20xx年，用心前行，收获未来。

近四个月的培训让我对交易的专业性有了更深的了解，交易不仅仅需要一颗智慧的大脑，更需要一颗勤奋执着的心，每日十几个小时的培训，虽然让我身体很疲惫，但对交易的执着与热爱一直支持着我前进，痛并快乐着！也祝愿交易中心的学员们都能早日迈向自己的投资之路。

我今年3月初来到交易中心，12月通过考核正式上线实盘操作。交易是一件痛苦的事，不过，在痛苦中，进步才能更快。在交易中，最重要的是要保持好的心态：宠辱不惊，闲看庭前花开花落；去留无意，漫随天外云卷云舒。这是交易中最好的状态，在激动快乐的时候要保持谦逊，不论市场好坏，保持敬畏之心。

20xx年，我的梦想很简单，就是赚到100万元。在交易中，我充满自信，不会被一时的亏损所击退，做我应该做的，将自己的潜力发挥到极致。

海通期货24小时全球交易中心从无到有，从起步到壮大，学员们在这里互帮互助、共同成长，进而走上操盘手之路。20xx年，24小时全球交易中心将继续带领着学员们青春不老、不畏将来，一路演绎不平凡。

## 期货交易员工作总结篇二

2020年，我公司认真贯彻总公司在年初的工作会议精神，在总公司领导的大力支持下x期货全体员工振奋精神、开拓进取、努力拼搏，在期货行业严峻的发展形势之下稳步发展，公司经营日趋成熟，对于公司的每一位员工来说，2020年是一个繁忙、充实和不断进步的一年。

今年年初总公司的计划工作会议下达给我们公司指标为：营业收入（含投资收入）万元；营业费用x万元；利润x万元；交易额x亿元，客户保证金增长率x%□

截至x月x日我公司客户数达到x人，其中个人投资者x人，机构投资者 户，我公司共计实现收入x万元，其中手续费收入x万元，投资收入x万元，营业收入完成计划的x%□营业费用x万元，与计划相比x%□全年亏损x万元，（完成利润治标情况）；期货成交金额x亿元，同比增长x%□交易量达x手，同比增长x%□去年末客户保证金余额x万元，截至今年x月x日我公司客户保证金余额达到x万元，增长x%□

从期货行业2020年大环境来看，全行业重返亏损，期货公司分化日趋加剧。由于市场萎缩、交易量下降、期货公司的业务单一、生存竞争加剧等原因，佣金手续费再次下调。据统计□xx年平均佣金收入比例为总交易额的万分之十五，而到今年，该比例还不到万分之一，甚至达万分之零点五。收入锐减，部分期货公司的交易量本来就不大，形成亏损也是必然，所以，今年全行业亏损面达80%以上，这就使得2020年全行业盈利的期货业又出现了交大的回落，即使是交易量靠前的期货公司也出现较大亏损的现象。所以，大部分的中小公司仅能勉强维持并濒临破产。

一、业务部在“防范风险、稳健经营”的思想指导下，加强与客户的沟通，积极做好各项客户服务工作，取得了一定的

成绩。

今年公司业务部做了期证合作方面的工作，在x证券xx营业部开了一个点，向证券客户宣传和普及期货知识，并努力从中开发参与期货的客户。举办了投资报告会x场，与有意向投资期货的客户恳谈x人/次，成功的开发了x名客户参与期货投资，截至本年度末，新增交易量x手，成交金额x元，手续费收入x元。并注重培养与发展居间人，共开发居间人x人，居间人开发客户x人，交易量x手，成交金额x元，手续费收入x元。

今年x期货经纪公司x营业部设址于我公司旁边，开业之初，以极低的手续费吸引客户开户，适逢大有期货经纪公司缩减营业面积，令不少投资者转投其它期货经纪公司。我们抓住机会，想方设法、积极主动的与这些投资者联系，向他们宣传和推介x期货的优势，不但稳住了现有客户，还新开发了多名客户，新增开户数x个，新增保证金近x万元，实现交易量x手，成交金额x元，手续费收入x元。

深入开拓市场，走访客户是业务部今年重要的一环。今年先后走访了近x家企业，对省内饲料、棉花及金属等企业进行了多次调研及开发，通过与来自不同领域的客户交流、沟通，提高了我们对现货市场及行业的认识，更真实地了解了客户的需求，以套保入手，培养企业对期货市场的兴趣和感性认识，这就使客户开发到客户相关的服务均走上了正规。

帮助其完成开户手续；对于潜在客户，热情介绍公司业务；交易客户若有疑难问题，则对其进行解疑答惑。市场部在人手不足的情况下，坚持做好交易大厅的管理工作，得到了客户的一致好评。

三、电脑部为了保护公司计算机网络系统安全、促进公司计算机网络的应用和发展、保证公司网络的正常运行，电脑部制定了“电脑设备管理制度”、“电脑网络应急处理措施”、

“电脑网络安全解决方案”等，并对所有xx主机进行了补丁升级，安装防病毒软件，根据网络安全风险和隐患，采取相应的安全防范措施，从而最大限度地解决可能存在的计算机网络安全问题，保障公司网络的安全运行。

随着期货电子化网络的迅猛发展，我公司的日常经营和业务处理对计算机网络系统的依赖性也与日俱增，一旦数据丢失或业务长时间停顿无法恢复对我公司可能带来无法挽回的损失。针对这种情况电脑部现阶段采取了诸如期货交易系统双机硬件热备、双机软件热备、线路备份、机房安全、数据备份等一系列的安全防范措施，保障在遭遇突发情况能及时恢复数据并在最短时间内恢复交易。电脑部还计划明年能做到公司期货交易所有业务数据异地备份，如果能做到的话，那么在本部机房数据被完全破坏后能异地恢复公司所有期货交易业务，实现公司期货交易正常运行的“三保险”。

四、这一年办公室认真做好文秘档案工作，积极协助公司领导搞好各项工作，撰写相关材料，组织或协助组织召开各种会议，做好会议记录。及时处理总公司及外来文件，领会文件精神，提前进行预期安排，然后再由领导签阅。在复印工作上，办公室落实专人负责，做好文印室保密和节约工作。在往年基础之上，我们完成了公司档案归档工作，分别对历年来员工资料、收发文、大事记等应归档资料进行归档，发挥基础档案功能，切实为公司经营发展服务，这一点也得到了总公司的好评。

2020年以来，办公室按照中国证监会xx特派办要求，不断完善风险控制措施，风险实时报告制度落实到人，责任到人，推广实施公司内控和保证金封闭运行等制度，严格督促高管人员及参照高管人员管理的人员执行季度报告制度，及时完整地向特派办报送各种材料。配合相关部门进行全国经济普查工作，确保数据的准确报送。

健全业务学习制度，重视对业务人员专业技能培训。本年度

多次组织相关业务人员和高管参加中国证监会的业务培训，提高了员工的专业素质。《公司法》、《证券法》修订后，办公室组织全体员工进行了认真学习，还购买了相关资料发放给员工自学。

办公室积极配合总公司和中国证监会xx特派办完成各项检查工作。按照中国证监会“从严要求”的原则，在客户保证金、注册资本、资产质量以及合规经营情况等方面与财务部一起准备了详实材料，使公司顺利通过20xx年的年检。今年年初，我们及时做好了法人变更的相关工作，更换了期货经纪业务许可证和营业执照等。

在保持共产党员先进性教育期间，我公司达到了“提高党员素质、加强基层组织、服务期货市场、促进各项工作”的预期目的，取得了阶段性成果。在活动开展中，我公司认真抓好每个细节，坚决做到把学习贯穿始终，进一步增强实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性；把求实效贯彻始终，坚持边学边改、边议边改、边整边改；把“两手抓”贯穿始终，使先进性教育成果转化为推动工作的动力，取得学习教育和业务工作两不误、两促进的效果。

一、市场低迷是由于品种单一。例如，上海期货交易所交易萎缩，致使铜风险加大之后，投资者选择较小，损失较大。但只要新品种上市，即能影响市场信心——至少期铜可以增加交易量。

二、市场低迷是由于期货公司退市，而这仅仅是监管措施加强而致。但现有近x家的规模明显偏多，若一些恶性公司被清出市场，将会有所好转。

三、市场低迷是由于经纪公司收入低下。但期货公司由于业务太窄，只能是打价格战。若有分级管理，就能得到缓解。

四、市场低迷品种太少，经不住世界经济一体化的冲击。企

业进行期货避险的需求在加大，能源、金属、农产品机构投资者，仍然有很多，正等待开发。

五、市场低迷是由于金融期货（国外80%是金融期货）迟迟不能上市，但发行国债的财政部正在积极推出国债的远期交易。

一、知行并重，加快发展。全国人大常委会通过的新《证券法》、《公司法》于明年x月x日正式实施，这对进一步促进我国资本市场发展意义深远。作为资本市场的组成部分，新《证券法》、《公司法》的推出同样坚定了期货市场发展的信心。我公司将根据中国证监会的要求，采取有效措施，大力宣传“两法”，认真贯彻“两法”精神，努力实现公司的可持续发展。要树立科学的发展观，坚持规范运作，采取切实有效的措施加大市场开发力度。以贯彻落实“两法”精神为契机，加强公司法制建设，使公司的制度体系更加适应市场发展的实际需要，在2021年我们还会聘用专门的法律顾问，现在有关事宜正在运作之中。

二、加强培训，提高企业无形资源水平。期货市场在国内已有十三年的历史，自2021年起，已经进入到差异化竞争阶段，即依靠企业核心竞争力争取市场的阶段。差异化竞争的关键是企业形成以无形内部资源为基础的核心竞争力，而内部核心资源的关键是要以人为本。所以企业不仅应引进高素质的专业人才，更应该积极建立学习型组织，实行多方位的全员教育培训。因此，2021年我公司仍然加大员工的教育培训，通过培训使公司的核心竞争力真正得以体现，同时使公司的社会效益和经济效益切实得以同步提高，为公司的健康、持续、稳定发展注入新的活力。

三、加大期市宣传力度，顺应市场发展要求。我们在开发客户的过程中发现到有很多现货贸易商虽然知道期货市场能帮助企业避险，也习惯于参考期价进行现货交易，却没有涉足期货市场。一些规模较大的企业对期货知识虽比较了解，但因经验不足和心理准备不充分，对期市还处于观望阶段。所

以能“走进客户，走入市场”，多与现货贸易商交流、沟通，是有相当市场的。

## 期货交易员工作总结篇三

我来证券工作已经有了，在这两个月里，无论是股票专业知识还是营销方面我都有了一定的进步。

在这两个月里，我开发的客户差不多10户，资产量也达到了上千万。当然，与公司其他的员工相比，我还是比较逊色的，但我会继续努力的。

1. 因为驻点的券商很多，加上保险公司的一共有11家，有些券商驻点人员一来就两三人，有时在大堂的驻点人员比来银行办理业务的客户还要多，这使我不光觉得竞争压力之大，还让我觉得这种驻点方式应该改进。

2. 经过我跟一个理财经理的沟通，从中了解到了，这间中行跟广发证券已经有合作了，残酷的讲就是在这里驻点的券商只能得到一些小虾米，或者只是个陪衬。

3. 因为最近股市行情不太乐观，所以那些去中行办理业务的客户都是谈股色变，他们更倾向于银行的理财项目。

也许是我的营销功力还很浅，所以在银行驻点方面我还是有些无从下手，但经队长的指点，让我有了新的想法。天天去那里驻点不一定有效果，所以我就直接跟理财经理打交道，不过还好，之前总听别人说那个理财经理很难接触，可这点对我来说还不是件难事，只是让我担心的是，他们私下与广发证券的合作，这真的很难让我把这个渠道打开。

我最近一直在测试用微博来服务我手下的客户，可能刚开始，还没有什么突出的效果，但我觉得这也是很重要的客户追踪服务，一个好的客户经理，不光要不断开发新客户，还有一

点就是服务好现有客户。我从朋友那里听到，因为他们对客户很好的服务，让客户有了一个不错的收益，所以他们的客户都是客户介绍过来的，这样形成了一个良性循环，使得他们不光有新的客户量增加，资产也得到了很大的提升。所以即便是低迷的股市行情，他们的客户也不会谈股色变。

## 期货交易员工作总结篇四

### 一、以踏实的工作态度

适应销售助理的工作特点;我们公司以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。

每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作(标书、档案建立归类、资料、文档工作)利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

### 二、完成本职工作

销售助理是一个非常讲究责任心的岗位。一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以程度保证公司的信誉，尽能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订；由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

三、一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了很大的进步，但是自身的差距和不足还是有的。

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢在20xx年给了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去一年工作中给予的支持与帮助。

是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。

希望在20xx年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。

在今后的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系；我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的！

## 期货交易员工作总结篇五

首先很感谢各位领导、各位同事能在百忙之中抽出宝贵的时间来参加我的述职会。

我叫abc男、汉族、毕业于安徽合肥工业大学机械工程系通用机械设计专业，籍贯：安徽省。

一、三个月中做了什么：

(一)、在装配厂车间实习当了十天顾问，了解我司水壶、多仕炉等产品的结构特点、装配现状、品质测试要求和生产中的薄弱环节等，协同其它顾问解决生产中效率低下和不良品偏高的问题，总结实际经验，避免以后在产品设计时犯同样的错误。

(二)、在新五金厂实习了一个月，了解了五金件的冲压拉伸及热处理和焊接工艺，学习了五金冲压接伸模具的制作流程和五金件的加工精度和控制难点，为以后新产品五金件设计时打下一定的基础。

(三)、调入研发中心team2任高级工程师，师从唐司令负责salton客户产的开发和设计，3月开始，在李总监的直接指导和关怀下，先学习了制图规范并了解了我公司园林景观设计的图纸案例，使我认识到了园林景观图纸所设计的内容和制图的深度，后我又参与了割丽滨江园建02版施工图的修改、江苏昆山光大花园部分园建景观的设计和结构专业设计图的设计、白浪河扩初文本的cad描图、武汉江南春城结构专

业施工图、江苏昆山萧林结构专业变更的设计、景墙大门的设计、水边景桥结构图设计、斜坡凉亭结构图等，使我逐步熟悉了我所涉及的结构专业所需要设计的内容和怎样把它做到更深，更细，更专业，在此过程中按照李总监把园建施工图和结构施工图分开的意图，我收集了大量的相关资料和规范，并负责了建立结构专业施工图以后的方向，和所设计的内容，结构专业施工图我想很快也能像其它专业的施工图一样做的专业，并能向一定的深度发展。

## (二)、协助设计部杨梅编制了规范的预算书：

从刚开始吉相合设计部杨梅的流水式预算，到后来预算的逐步深入和细化，我从园林景观行业预算的工程量计算规则、计价规范、预算定额、取费标准入手，从原来的单体估算到现在的构造细部，甚至到每一项分项工程的具体做法列项并计算；从原先只有材料价格而没有其它价格的预算到现在的定额计价，分人工费、材料费、机械费，管理费等分别计价；从原来的乘系数取费到现在的规范化表格列表取费；这我都做了大量的工作，现已形成了一套更具专业性的预算书范本。

## 二、三个月有哪些体会：

通过三个月的融入和磨合，我基本上适应了公司的工作环境和氛围。在这个适应过程中，怀着对人生的无限憧憬，我走入期货行业。在试用期间，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，在完成领导交办工作的同时，努力学习新知识，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力。

在刚入司的期间，积极参加公司组织的业务培训，让自己尽快熟悉期货公司的工作流程、业务开展。前阶段按照林总经理的要求熟悉开户岗位的各项工作流程及要求，做好开户风险控制工作，并与总部开户结算岗建立友好的工作关系。九

月底专程到总公司进行了风险控制工作培训，学习了风险控制工作的流程及金士达交易监控终端和柜台管理系统软件的使用。现阶段进入客户务服工作的学习及开展中，按照公司及林总经理的要求努力做好客户服务的各项工作内容，在空余时间不段加强自身的业务能力，多看材料多学习，以便充实自己的业务技能，尽所能的做到让客户满意，让公司满意的优秀员工，这也是我的工作目标。作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多，为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：积极学习，努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个颠峰！

## 期货交易员工作总结篇六

我在运输公司主要分管计算机管理□iso9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理□20xx年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防和及时处理下都做到了圆满解决，

可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质□xxxx年我还多次组织管理人员进行计算机和iso9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导；针对iso9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界□20xx年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策；同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大

的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

xxxx年4月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高了工作效率和工作质量。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率；第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位；第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。