

最新总经理工作周报 本周工作总结(模板7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

总经理工作周报 本周工作总结篇一

我在酒店后勤的岗位还是有点分量的，我是酒店的宿舍管理员，这一周的时间里面，我在工作上并没有什么出色的表现，更是没有什么值得一提的贡献，反而是错误犯了不少，虽然我每次都能很快的意识到自己的错误，并且做出改变，但是我要做的是，保证自己在任何工作中都不会犯错，并不能只是一次错误不犯第二次，我对我这周的工作详细的做了一个总结，然后再结合自身的情况，给下周制定了一个工作计划，希望自己能在工作中走上坡路。

既然是在宿舍那肯定就要有宿舍的规矩，酒店后勤交给我的任务并不简单，酒店办理入住宿舍的人还是不在少数的，其中大多数都是实习生，当然也有转正后一直留在酒店宿舍住的。所以我一个人管理起来也是有点困难的。

每天我都按时的检查的宿舍的安全，防止有任何的安全隐患存在，没熄灭的烟头、暴晒的打火机、违规的电器等等都是可能会导致火灾发生的因素，这一巡查工作我每天都是仔细的检查好的。然后宿舍过道、楼道的卫生我也是每天都有精心打扫。这些基本工作我都做的很好，但是在有些方面我的行为就有些过激了。比如说我在这周三的时候，直接就是跟员工发生了冲突，到了十一点了，这是需要熄灯的时间，然后还要保证每间宿舍的人都已经关闭电脑了，否则会影响到

其他室友的休息，很多人就是不把我当回事，我一来就收起来，我一走就打开，然后就发生了冲突。为此我还收到了酒店领导的批评，员工之间不和睦是酒店非常不允许的。但是总的来说我的本职工作还是完后的很好的。

下周的工作计划：

我要改变我的工作想法，我现在就是觉得无论宿舍发生什么突发情况，我都可以揽下来解决，而不是第一时间想到及时上报，这是非常错误的想法，这会很大程度的导致事情的恶化，我在下周的时候，一定要做到及时的汇报，跟上级联合多沟通，我才能有进步的可能。

我要做到大公无私，虽然说这都是酒店的同事，我也不能再放水了，在我之前的工作里面，就经常会出现这样的情况，他们在宿舍犯错了，跟我说几句好话，给我买几包烟我就当这件事过去了，结果下次他们还是会犯同样的错误，这就是让他们知道我好说话，我要杜绝这种事情再度发生，绝对要按照酒店的管理条例进行处罚，绝对不再将半点个人私情。

尽可能的找出自己错在哪，然后还愿意改正的，这才能看着自己在工作上越来越有成就。

总经理工作周报 本周工作总结篇二

(一)今年初，我们便确立以支农为重点，以效益为中心为本年工作目标，围绕工作目标，我们详细布置了各个工作岗位工作职责，同时制定了一系列小立法，运用这些小立法，把目标和任务细化到每个人，通过这些内控制度建设，加之每个职工勤奋工作，一年来我们xx信用社各项业务进一步得到了健康有序发展。

(二)截至11月31日，各项存款余额达12738万元，较年初净增2400万元，增幅为188%。不良贷款清收余额15万元，较年

初降低25万元。全面完成了联社下达全年各项任务计划。

(一)广泛宣传，积极吸储，进一步提升市场占有率。吸收资金是信用社经营基础工作，也是我们赖以生存根本。近年来，面对竞争不断加大存款市场环境(年初新增邮政储蓄银行)，我社始终将存款组织工作作为一项最基础工作来抓，积极倡导“在竞争中求生存、在竞争中求发展”经营理念，采取“巩固农村、拓展城镇”组织资金战略，以“争市场、争总量、增人均存款”为着力点，以农村和城镇居民为切入点，以责任管理和强化考核为支撑点，大力拓展存款市场。

(二)优服务、上水平、增效果。“人”是竞争和业务发展根本。员工综合素质高低与否直接影响到经营质量好坏，员工素质提升，必然会使农村信用社服务质量更能上档次、上水平。为此，我们坚持以人为本，积极抓牢人员教育和培训工作，。坚持不定期组织员工学习金融政策和业务知识，观看相关讲座，通过这些学习与培训，逐步提高了员工政治和业务素质。同时我们要求每名员工从举手投足到着装服饰、到服务质量;再到业务操作速度等诸多方面进行规范化，使员工规范文明办公，进而提高了全社员工文明优质服务水平。

(三)加强与外围资金市场沟通，我们xx支行所辖2个居委会，26个自然村，现有人口4万余人，其中长年外出务工人员1万多人，是全区有名外出务工大乡和湖北省重点扶贫开发乡镇。由于所辖区整体经济发展水平还不是很，如果没有到位服务，显然我们是很难在竞争激烈金融大市场上生存。为此，我们全体职工充分利用各自人脉资源，与党政军群各行各业进行了广泛沟通和联系，多角度捕捉各种资金信息，积极拓展新存款资源。今年，我们大力推行“50”客户亲朋存款信息网工程，以小聚多，逐步壮大资金实力。截至11月底，各项存款余额达12738万元，较年初净增2400万元，为我社各项业务开展提供了充足资金保证。

(四)为进一步强化网点建设，我们率先在营业大厅外安装

了atm自动取款机，这个服务硬件增加，不但满足了广大跨行存取款客户需要，也为我们社争取了一部分资金客户。

(一)今年以来，我社积极投身社会主义新农村建设，依据辖区农村经济结构发展新特点，合理确定信贷投向，积极开拓服务领域，进一步优化了贷款结构，促进了贷款安全稳步增长。为方便农户，切实简化了贷款手续，提高办公效率，从而更加有力地支持“三农”。我社在信贷支农过程中，不断丰富服务内涵，强化贷款管理，进一步提高了服务质量。伴随着“阳光信贷”工程，加强完善了信贷超市软硬件环境，实行了信贷集中办公，实现了贷款一站式服务。同时，我们认真贯彻落实限时办结、阳光操作服务承诺，以优质服务创品牌，使办理贷款过程更加公开、透明、快捷、方便。其次，发挥我社点多面广、信息灵活优势，为贷户提供各种资源信息，特别是项目、技术、市场、销售等信息，使部分贷户大大受益。还有，我们着重加强贷款检查，坚持贷前调查、贷中审查、贷后检查“三查”制度，实行“商户联保”制度，确保了发放贷款质量和支农效果。

(二)大力发放小额农户贷款，有效提高支农效果。围绕xx乡政府确定经济工作重心，适时调整信贷结构，确定支农框架，同时，把农户小额贷款和农民农业生产贷款作为我行重点支持贷款对象，对入股社员用于农业生产上贷款实行优先办理、简化信贷手续、执行优惠利率等政策。

(三)拓宽信贷支持渠道，积极支持地方经济发展。大力清收不良贷款，优化信贷资产存量。采取盘活存量、优化增量、行政清收等措施，积极行动。首先，加大责任追究力度。其次，加大对到期贷款收回力度。在确保新增贷款质量基础上，加大到期贷款清收力度。至11月末，共收回到期贷款万元，收回率达%。现金盘活不良贷款万元，不良贷款占比降至%，较年初下降了个百分点。通过以上措施实行，我社贷款业务平稳发展，贷款质量进一步得到了优化。截至11月底，各项贷款余额达万元，累计投放贷款万元，较年初增加万元，占

各项贷款净增额%。

随着市场经济进一步深入，社会治安也越来越复杂化。相对于金融系统而言，资金安全就显特别重要，为此，我行今年着重加大了安全保卫工作力度。认真落实安全保卫责任制，且与各个岗位签订了安全保卫目标责任书，使每个职工都认识到做：安全保卫工作是大家事，所以我们都应该齐抓共管。从而大大提高了整体防范能力。还有我们也加大安全检查监督频率，定期或不定期对各个储蓄所进行安全保卫检查，对存在安全隐患和问题，及时进行了整改和处理，有效预防和消除了隐患，进而确保了全年安全经营无事故。

成绩取得只能代表过去，新征途将升起新希望，我们xx支行全体员工有信心也有能力在新的一年里在联社正确领导下克难攻坚，为咸农商行再次辉煌而努力工作。

打好两个基础，一个是员工素质基础，一个是规范管理基础；建立一个机制，即存款稳定增长长效机制；狠抓两项工作，一项是贷款投放工作，一项是清收不良贷款工作。

主要做法：以规范管理为抓手、以提升社会形象为重点、以提高信贷资产质量为突破口，继续深入推进农信进万家活动开展，实施全乡范围内产品和服务大营销，同时，将隐形不良贷款清收作为突破口，通过责任清收、依法清收和风险代理清收，清收盘活存量不良贷款，向存量不良贷款要效益。

1，思想道德建设：我们将在全辖开展“两建一推”活动，即在全员中间开展一场大讨论、让每个员工都去建言献策。通过活动开展，一方面可以进一步统一员工思想，另一方面可以从中发现一些有思想、有能力年轻人，将他们推到经营岗位上，为联社培养、储备一批后备人才。同时，我们计划邀请有关人士对全员进行职业道德轮训，以提高员工队伍职业道德素养。

2, 是抓业务技能培训: 今年计划组织一系列业务培训, 联社要求各部室对新业务、新知识、新产品及时培训, 做到每一项新业务、新知识和新产品都要及时让应该掌握部门掌握了, 绝不留一个死角。从6月份开始到8月份, 开展一系列以岗位练兵为主业务技术比赛, 对成绩优秀者要重奖。

为各项业务发展奠定科学规范制度基础。完善内部控制制度: 第一、制定“xx支行工作规则”, 对日常工作运行机制、程序做出明确规定, 让整个联社在制度规定框架内正常运转, 实现人定制度、制度管人; 第二、对会计结算、财务开支、柜员操作、信贷管理等重要制度重新进行修订, 下发至相关员工手中, 并组织相关人员培训, 让日常业务操作规范、统一。

一是完善两个考核办法。2**5年, 计划出台对客户经理及前台柜员考核办法, 明确和细化考核内容, 充分调动全员营销积极性和主动性, 作为指导性意见并以此为标准对员工进行考核。第一、客户经理考核办法, 这个办法重点从存款营销、存量不良贷款清收盘活、新投放贷款收息、中间业务收入四个方面对客户经理进行考核, 做到责、权、利相结合, 真正将客户经理全面营销作用发挥出来; 第二、综合柜员考核办法, 对综合柜员考核将以办理业务笔数(金额)和客户满意度作为评价基础, 并体现在个人收入上差别。最大程度调动员工积极性、能动性、创造性, 促进业务持续、健康发展。二是加强形象建设。2**5年要全面提升信用社内外部形象, 重点做好以下几项工作: 第一, 逐步推行班子成员营业厅值班、前台柜员挂牌上岗和服务承诺制提升员工服务意识; 第四、对前台柜员服务规范用语到基本业务技能进行全方位培训, 全面提高前台柜员整体服务水平和质量; 第五、开展文明服务竞赛, 制定评选前台柜员星级服务标兵制度, 在全辖推动整体服务水平提升。

一是继续开展阳光信贷活动。进一步加大贷款营销力度, 引入客户经理理念, 挖掘培养黄金客户, 扩大贷款规模, 优化贷款结构和质量, 努力解决经营效益问题。二是增加有效投

放□xx乡当前经济环境和信用环境并不是太好，2**3年，我们信贷投放重点是抵贷款，风险是降低了，但有效投放明显不足，主要表现就是部分优质客户由于缺少有效抵押物不能贷到款，与之对应就是信用社客户群体减少。今年，我们计划在充分调研基础上，将在风险可控前提下，通过创新信贷产品，解决部分优质客户抵押难问题，对部分经营正常、还款有保证自然人客户，初步设想按个人在信用社存款帐户上日均存款额度一定倍数发放保证担保贷款。

一是推进大额不良贷款集中清收。今年我们将充分发挥清非大队作用，将全辖万元以上不良贷款全部集中到联社由清非大队集中清收，拟采取措施：由联社清非大队抽调支行部分信贷员组成清收工作组，对列入集中清收计划不良贷款逐笔进行催收，并登记借款人及担保人详细情况，每季度末，对本季度清收情况进行总结，对其中有资产“赖债户”依法起诉，对符合呆账核销条件通知相关信用社及时搜集整理资料上报联社；二是与责任认定相结合，在清收过程中，发现因发放贷款时在手续上存在瑕疵形成不良，要对这些贷款进行责任认定，并按规定进行追究。

总经理工作周报 本周工作总结篇三

本周进行了百分数窗4、窗5的学习。因为信息窗4与分数混合运算应用题联系比较大，所以一部分学生学起来有些吃力，但经过几天的练习，基本能够辨清数量关系。到现在还存在理解问题的是：吕俊辉、张玉龙、吕蹇宇。希望这些孩子能多感悟，保证自己的正确理解。

(1) 本周一上交了上周五参观消防大队的时间日记，孩子们用自己稚嫩的笔，真切的记录了自己参观的所见、所感，点滴间传递着孩子的快乐。其中被评为优秀的是：董佳琪、张根尧、李鸿运、王云杰、陈彦霖、王泽阳、朱佳豪、于严林、刘静、于晓萌、丁驰、赵文博、胡洪莹、任玲辉、陈鑫元、张毓廷、夏凡、郑醒、张钰、毕见丽。

(2) 周二召开了新学期家长会，2位家长请假没能来，其他家长都能按时参与，会上，重点谈了本学期的各科学习，以及家委会工作，希望我们能够家校共同努力，一起让孩子学习更优秀，在活动中更快乐。

(3) 周五对本月来好习惯进行了阶段性的总结：坐姿表现尤其出色的是：姜雨婷、王旭楠、宋锦鹏、张毓廷、姜涛、曲金钊；站姿好习惯特别突出的是：胡鸿莹、任玲辉、张玉龙、陈彦霖、董佳琪；敬队礼好习惯成为大家学习榜样的是：于晓萌、陈鑫元、赵婉如。当然，其他孩子表现也比较出色，希望在接下来的时间能够坚持，让这些优秀的行为真正的成为自己的好习惯。

(4) 选出咱班安全委员：王旭楠。负责检查学生的到位情况，送晨报午报；和班长共同监督同学课间教室、走廊、楼梯、校园及放学路队的安全。

(5) 统计了3月份的奖章数量，已经发在之前的博文中，并根据奖章数量确定了本月的班级之星：朱佳豪、张根尧、董佳琪、任玲辉、李想；在家长会上已经跟大家阐述奖章发放涉及到孩子在学校各方面的表现，因此可以作为孩子综合表现的一个评定，所以希望您能重视。

1、 下周三我们班负责红领巾广播，希望各位小广播员能够勤加练习；

2、 下周四——周六放假，周日上周五的课；

3、 下周二进行数学第二单元检测，希望孩子们能够用心，发挥出自己的智慧，体现出自己的优秀！

总经理工作周报 本周工作总结篇四

一、 做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、

门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

本周客户有效拜访12访，回收新单一件，开发准客户零个，准增员一人，学习记录没有，主要问题：新年过来不在状态，时间规划不是很合理，邀约客户话术不熟练，跟客户见面信心欠佳、分析不到位，每天拜访量太少，增员电话不会打，周末偷懒了，总结本周规划下周。

本周计划：拜访客户有效防21访，回收新单4件，开发准客户一个，准增员两人，做好学习记录，做好每天的工作总结和第二天的计划，规划好时间，准备一份邀约客户电话话术，

提起精神来熟练话术为见客户建立信息，坚持促成三次，见客户前规划好为客户利益着想的事情，增员电话尝试新的技巧，在勤奋一点，让我的时间和生活渐渐的变得轻松起来，工作总结《总结本周规划下周》。

2月19日工作补充：意想不到：我的第一个客户厂子地点我找了一个多小时；这个客户居然以前从事5年的寿险工作；第二个客户居然是滨江保费王的老客户；这一天的规划又没能好好的执行下去；安静老师真去市公司了。

从这一天的事情中我看出来，我就是个感性的人，如果我是个有钱客户，业务员对我好点，我肯定要忍不住签个大单子；还有我发现本地的大姐做保险真的很好做，存活率要比我们高的多，我的客户就这样成他们的了；通过这些我懂得了我要更加的努力才能尽快赶上他们，才能冲动的消费一次；我期待能从这些大姐身上学习一点基本功，让更多的人懂得保险对中国人们的意义；通过一周的写作业我学习到很多东西，真正的明白了好记星不如烂笔头，我要不断的虚心学习认真做事。

总经理工作周报 本周工作总结篇五

忙忙碌碌中一年时间就这么一晃而过，而这只是一个时间的节点而已。不管今天是几年几月几日过了今天，明早我一样会骑着摩托赶到单位，在工作岗位上尽心尽力，认认真真的完成每一项工作。我一直觉得工作就好像基金定投，踏实肯干的工作，无止境的学习就提高收益率的途径，通过不懈的坚持某一天终会成为一个富翁。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结汇报，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

和一线服务，为公司的经营发展服务。基于过去德江县分公司一gongwen[]1kejian[]com/fanwen/1526/直是德江县文体广电局的职能站股室一有线电视管理站，要想在很短的时间

内使分公司逐渐走上规范化管理的现代企业，无论是县分公司的领导层，还是县分公司的中层和员工层，都必将要付出艰苦的努力。为了尽快使综合管理部的各项工作走上正轨，特别是分公司成立初期，本人主要从考勤管理上入手，首先严格考勤制度，先让员工有规范的上下班工作制度，只有上下班正常了才能保证工作的正常开展，才能把以前行政单位哪种散漫工作作风去掉，把各部门员工思想凝聚到干好各自工作中去，真正为经营班子领导开展工作提供良好的后勤支撑和管控支撑。

由于过去在成立网络公司之前，本人一直从事技术工作，因此，对工作范围既涉及到综合事务，又涉及到人力资源、劳动工资、工会党群等更为广泛的综合部而言，初期的工作压力还是比较大的。为了尽快适应新的工作岗位，本人注意采取向同志学、向书本学、利用各种会议学以及参加各种培训班学习等多种方式方法，以尽快做好领导所交给的各项工作任务。四年来，通过本人不懈努力，本人已逐步能处理综合部的各项事务，对综合部有了深层次的认识，对自己在综合部经理这个岗位上工作更加得心应手，综合管理水平也有较大提高。

管理是一个单位和部门各项工作正常开展的基础。管理出水平，管理出效益。分公司成立初期，本人一方面在综合部内部制订了一系列切实可行的规章制度，同时，还制定《德江县分公司劳动纪律管理制度》、《德江县分公司财务管理制度》、《德江县分公司车辆使用管理办法》、《德江县分公司绩效考核办法》等等一系列企业内部管理制度和实施细则，为进一步加强分公司的各项管理工作，提供了良好的制度保证。

综合管理部是分公司的重要职能部门，而作为综合管理部的经理，既要很好地为公司领导决策提供良好的服务，同时，还担负着管理本部门的职能。如何才能做到令行禁止，政令畅通，自己必须要首先做好表率。为此，无论是在工作中，

还是在生活中，本人始终能够做到廉洁自律，不搞特殊化，坚持清清白白做人，踏踏实实干事，要求下属做到的，自己首先做到，要求别人不做的事，自己首先不做，时时处处带头，率先垂范，自觉抵制不良风气的侵蚀，逐渐在部门内部形成了一个团结、奋进、向上的集体，造就了一个务实、创新的工作氛围。

四年来，本人在干好本职工作的同时，还注意挤出时间不断加强政治理论学习和文化学习，从思想上不断提高自己和丰富自己。为了更好地适应现代管理的需要，本人先后参加了省公司、市公司举办的各种培训班学习，并取得良好效果，同时还注意不断跟踪新业务、新技术，及时了解广电网络与三网融合发展的新趋势、新动态，同时注意经常学习营销知识，以不断适应公司日益发展的需求。

四年来，本人的工作虽然取得了一定的成绩，但是这些成绩的取得是分公司领导正确决策的结果，是部门全体同志大力支持的结果，在取得成绩的同时，我也深深感到由于个人能力和水平的不足，工作中还存在一些差距。

（一）由于以前的工作性质等多种原因，营销工作做得较差，今后将首先抓好营销工作。

（二）与下属员工的思想沟通还不够，平时过多的是从工作角度出发，未能从全方位为员工分忧解难。

总经理工作周报 本周工作总结篇六

在 20xx年重点加强了营业厅内部岗位管理，严格执行营业厅各岗位职责范围，严格考勤、考绩与营业厅内各岗位人员薪酬进行挂钩，严格营业员前台操作规程，积极推行奖优罚劣制度，做到了无重大工作失误的良好成绩。强化“执行力”在具体工作中的贯彻，使北大街营业厅各项管理制度和工作方面在原有基础上大胆突破，勇于创新，将现有管理制度更

加细化。在注重提高自身素质的同时，积极创造条件、采取多种方式，通过对营业员业务、服务的定期培训全面提升窗口客户服务水准。日常工作中要求所辖北大街营业厅营业人员爱岗敬业，无私奉献，引导员工树立“严格、规范、谨慎、诚信、创新”十字行风，为客户提供优质高效的服务，在北大街营业厅内逐渐形成了一只凝聚力较强的营业员队伍。

值班经理作为核算管理的第一责任人，肩负着现场控制的重大责任，是防范经营风险和操作风险的第一道环节，工商银行临海支行十分重视这支队伍建设，采取多项措施提高值班经理履职能力，努力打造稳固的内控前沿阵地。

接下来是我对来年工作的导向制定的工作计划，如下：

一是完善考核机制。值班经理业务上归属支行综合管理部管理，人员属经营网点管理，绩效工资考核与所在网点的业务发展、内控管理、核算质量等挂钩。合理有效的考核机制促进值班经理认真履职，依法合规处理前台的各项业务；同时有利于协调内控与业务发展的关系，两者协调发展。

二是加强学习培训。值班经理认真学习新业务、新制度，除了自己掌握之外，还及时传达到每位临柜人员，使他们能够迅速在业务中加以运用。支行综合管理部每月召开值班经理例会，组织一次集中学习，传达有关新规定、新政策，分析、讨论当月的制度执行情况以及存在的问题，及时整改。另外，值班经理根据自身的业务短板，自行选择现场培训网点，利用休息时间跟随运行督导员跨网点现场培训学习，达到共同提高、共同进步的目的。

三是做好履职报告。营业经理每个季度上报履职报告，及时上报现场监控情况，管理科室掌握动态信息，及时指导。另外，每年组织一次值班经理述职，参加述职会的有支行领导和管理科室人员。值班经理在述职会上对自己的工作履职、学习和内控管理等情况作述职。支行领导进行点评，肯

定成绩，指出不足，帮助解决履职中的困难，并提出了下一阶段的工作目标、任务和要求。

四是严格轮岗制度。对值班经理严格执行网点轮换，按“值班经理在同一网点履职最长不超过2年”的规定给予轮岗。通过轮换值班经理的派驻网点，一方面各网点的相似业务互相学习，互相促进，另一方面有效防范潜在事故案件和潜在经营操作风险的产生。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

总经理工作周报 本周工作总结篇七

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员。

注重企业文化建设，提炼xx控股的企业文化“你我用心、引领未来”，既强调与集团的关系又突出公司服务性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、以诚为本”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断强化创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设我公司的大团队：组织xx控股高管赴xx大学参加拓展训练，培养xx控股团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人

的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

我公司取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx控股仅仅成立x年，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

20xx年过去了，回首我公司成立这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和我公司一路走来的每一位员工，感谢您们对我的信任，是你们的努力和坚持，让我公司xx公司在xx金融业内崭露头角，取得今天这样的成就。