

2023年绳结心得体会(模板9篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

绳结心得体会篇一

这个星期赶鸭子上架尝试着做电话营销，和一群没见过面的老女人和老男人打电话，倒也颇有收获，说不定可以开发出电话营销这门课出来呢！

刚开始总是不想打，因为不知道对方会是怎样的主，总怕被人吼或是会被骂一通，反正是能拖则拖（主要也是没有压力），等到拖不过去的时候（我刚开始是拖到十点半后打几通电话），但是越打会越顺手、到后面几天，客户说得再恶劣的电话都不会放在心上，心想最多下次不打给你就是了。当然碰到超恶的，挂完电话后会说上一句“真没教养”，再和同事交流几句，心情会变得很好（好象和同事的交流更有话题了）。

千万不要一上来就滔滔不绝的介绍自己的公司和产品，而应该先聊聊对方感兴趣的话题和对方交朋友，说明我们的产品可以带给客户的好处（这些可得重点和难点，我还在总结中）。多问些开放式的问题，全面收集对方的信息。

开场白、电话前的准备技巧是需要实际经历去累积的，（我感觉看书和听老师讲电话营销课是学不来的）。当然，刚开始你可以将每句要说要问的话写下来，照本宣科，慢慢的你就很自然的说出你想说的。

千万不要因为客户一次拒绝或者是冷言冷语你就把他列入黑名单，除非对方非常坚决的告诉你，以后不要打电话给我了，我不需要。否则你一定要积极的跟进，极少有客户第一次接触就会跟你确定购买（那钱也太好挣了），尽可能的积极跟进打过电话的客户。当然，这里面还是有技巧的，总不能每次跟进的时候干巴巴的问同一个问题，那脾气再好也会被你烦死。

如果有前台小mm转接，一听出来是推销的就直接说不需要然后不客气的把电话挂上，当然这是别人的工作职责无可厚非。

我们可以“灵活”一点（应该是连哄带骗），可以跟前台说找哪位老总，有的当时就给转，有的会问什么事，不妨说说是哪位老总的的朋友呀或是政府部门的，反正把前台弄得摸不着头脑，但是还很客气就对了（是不是有点不太厚道呀）。

巴金说，没有技巧才是最高的技巧。

电话营销也是如此吧。

绳结心得体会篇二

伟大的实践，无穷的收获

自从进入大学以来就听师兄说我们回利用假期去参加社会实践，我当时真的不知道何谓社会实践，更不知道社会实践对我们，对社会有什么帮助，所以就没怎么放在心上！直到大一结束时，班长通知我们说，学院规定所有的同学必须参加暑期社会实践，并且要写社会实践心得，真的，当时我听到这个消息心都凉了一大节，因为我不了解社会实践！我怕，我担心。，可着有用吗？对我完成这次学院硬性规定的任务，答案当然是否定的，所以我选择了积极“入世”，参加了青年志愿者协会举办的主题为“关注乡镇教育，扶助希望幼苗”的活动。下面就是我第一次参加的社会实践的经历与感

想，希望能和大家一起分享。

提出了要求与希望，在此我对支持并参与其中的领导，老师表示感谢，从此刻开始该我们上场了。

在哪天是我们第一次接触到我们这次实践活动的对象-天全县希望小学的学生，他们给我们的第一印象就是可爱，天真，对知识充满无限的向往可由于各方面条件的限制脸上又充满无赖，在他们的脸上我们能看的出他们想要我们来并且能够给他们带来某些他们所不知道的，看到他们的脸我们感觉我们来对了并且感觉我们应该把这次社会实践活动搞好，从哪天开始我们带着肩上的责任，我们开始了工作，在11号我们准备了《自我介绍》，说实话在这个我们看来相当简单的一项工作，可在农村的小学生身上可是一件可怕的事情，他们由于锻炼的机会很少甚至没有导致了他们没有面对众多认得勇气，也就是俗话说的胆子小，在课上我们通过自己的带头作用，同时邀请部分胆子大的同学到上面起示范带头作用，最后我们用带有奖惩性质的方法，让每个同学自我介绍了，并且我们没有用任何惩罚措施，我们成功了，成功的让他们站在大家面前来展示自己，增加了他们的自信心与胆量但着不是一个人的成功，是我们全体支援者的成功，在这次课上我们很多支援者本来没参加这项活动的，有的根本就不是实践组的但他们任活跃在这课堂上，他们维护课堂次序，进行教学，活跃气氛。总之我们的不是一个人完成的而是由几十个怀揣梦想的支援者来共同完成的，就这样我们相继完成了大部分任务，并且都是很成功的。

我们的活动也就结束了，在这天我们准备了才艺大比拼，在这个活动上同学们展示了这几天他们所学的英语，绘画，唱歌，跳舞。看者这些我们笑了，我感觉我们有所值，给渴望知识的孩子带来了他们所需要的而我们完成了社会实践的任务同时达到了锻炼的目的，更重要的是我们杂这次社会实践活动中互帮互助，齐心协力，志愿者之间建立了比较深厚的友情，我觉得这是最重要的，也是我这次假期社会实践活动

最大的收获。

绳结心得体会篇三

来到金玉普惠公司已经一年了，在金玉普惠公司严格的淘汰制度下，我现在也可以说是“老员工了”，但在销售部我还是一名。

在销售部的日子我学习到了很多也得到了很多，在工作上：做事情学会了多想想多问问的习惯，在劳动中锻炼了耐心和恒心同时，也知道了父母挣钱是多么的难，更是知道了工人们挣的钱是无数汗水换回来的！还有就是金玉普惠公司发展是多么的不容易，同时也改掉了自己粗心大意马马虎虎的坏习惯。生活上：从以前的沉默寡言变得活泼开朗了高兴，更多的是在人际关系上得到了锻炼，在这里的同事之间就像是大家庭一样，在工作中是自己的上级是自己的同事，在生活上就成了自己的叔叔阿姨，自己的兄弟姐妹。在上班的时候上级领导会教导新职员怎么才能做好工作怎样去做一件事情，和做工作的方法，在生活上也会得到关心照顾。

这些对于刚刚走入社会的我们是非常重要的，因为我们的羽翼还没真正强壮结实。

当得到消息要调入销售的时候心情是很激动的，因为销售在公司地位是很高的，也就是说公司相信我能做好这份工作，在这里我所接触的是直接面对客户，这和我以前做的工作是有根本的区别，如果说我以前的工作干一件事可以多花一些时间去准备，那么在销售的时候我必须在几十分钟或几分钟之内去把对手打到，用最高的效益做到最好，销售的职员不多但工作都非常具体明确，作为新鲜血液的我在销售能做的并不多，因为我的经验我的阅历还没有真正的算的上一个合格的销售员。所以大家对我的期望值很高，都在细心的教导培养我，我也会努力学习因为我知道在其他公司是不回有人来“教”你的。

- 1, 我知道了怎样与人交流, 怎么去和客户交流。
- 2, 学到了怎么正确的对待不同部门的态度方法。
- 3, 学到了许多销售内勤的工作, 懂得了怎样才是正确的待人接物, 同样也学习到了如何处事, 在工作期间, 我也成功了签了许多单子, 这些极大的丰富了自己的知识。

在今后的工作中我会努力的提高自己的业务水平, 积极参加公司组织的活动我深知作为金玉普惠中的一名销售员的责任, 也深感一个销售员的光荣, 成绩属于过去, 未来才属于自己, 作为一个青年, 我知道我的工作才刚刚开始, 我惟有勇于进取, 不断创新, 才能取得更大的成绩。

绳结心得体会篇四

通过这次的国培学习, 不论是教育教学理论或业务水平都有一定的提高。回顾十几年的教学工作, 不管别人怎么看, 我只觉得自己做的问心无愧。

一、能科学地施教知识, 深入学习教育学、心理学、教育方法等方面的知识, 把教育理论的最新研究成果引入教学过程, 使教育教学的科学性和艺术性高度完整地统一起来。

二、 熟练掌握了现代教育技术的操作和应用。积极参加现代教育信息技术的培训, 能够利用现代教育技术, 恰当有效地选择教学方法和方式, 直观形象地展示教学内容, 使教学知识传授与创新思维结合起来, 培养学生的创新精神和创新能力。我积极参加镇级的现代教育信息技术操作大赛及课件制作比赛均获一等奖。

三、 有创新的精神。积极开展教育和科学研究, 探索新的科学的教育模式, 在耕耘中拓宽视野, 在执教中提炼师艺, 升华师技。形成自己独特的教学风格: 我以通过抽象 思维和逻辑

辑推理的训练，培养学生的数学思想为目的，善于启发，分析细腻层次分明，注重解题思路的传授和解题技巧的总结。

四、有爱心。我始终认为：教师就必须用教师的职业的爱去对待每一个孩子，在孩子有困难时，在孩子做错事时，在孩子得到进步时，作为教师才能一视同仁的对待，教师的爱就是渗透在平时的点滴中，贯穿在孩子成长的每一个阶段。教师不仅要有这种做人的威望，人格的力量，令学生所敬佩，还要以最佳的思想境界，精神状态和行为表现，积极地影响和教育学生，使他们健康成长。正如奥地利教育哲学家马丁·布贝尔所说：“教师只能以他的整个人，以他的全部自发性才足以对学生的整个人起真实的影响”。教师应把言传和身教完美结合起来，以身作则，行为示范；热爱学生，关心学生，建立平等的师生关系；仪表端庄、举止文雅，以自己的言行和人格魅力来影响学生。

很长一段时间内“没有教不好的学生，只有不会教的教师”这个极端的教育口号像枷锁一样天天束缚着我，使我常常生活在自责和愧疚之中，使我天天怀疑自己的教育教学能力，我真的就认为我就是那个不会教的教师，否则为什么会有部分学生不会学习呢。后来通过学习相关理论及多方面的实践探索请教我才知道，它只是一种浪漫主义的宣传鼓励口号，而绝不是评价教师工作的客观标准。

教育是一项繁琐的工作，在日复一日的教学生活中，面对一些顽劣的学生，恨铁不成钢的心理会左右自己的情绪，另外过于看重学生成绩，偏离了素质教育的轨道，有时候会茫然不知所从，不能坦然面对学生的错误，影响了与学生感情上的沟通和交流，也是存在的问题。因此怎样克服工作中的急躁情绪，尊重每一个孩子，真正做到蹲下来给学生说话，还需要在以后的工作中进行调整。

总之，在今后的教育教学工作中，我会认真遵循“教书育人”的工作准则，把书教好，用新观念育出不同的人才，以

适应新世纪对教师，特别是优秀教师的要求。

绳结心得体会篇五

虽然已经接触会计这门专业知识有三年多了，但是很惭愧我们对于实际怎么建账、填凭证等都还很不明白，许多细节方面的知识都不是很清楚。还记得刚开始实习的第一天，老师要我们首建立总账和明细账，大家都不知道该如何下手。准备好一些基础工作后，在老师的指导下我们才开始了最初的工作，建立总账、现金日记账、银行存款日记账和各种明细账，接着再根据模拟的会计资料录入期初余额。每位同学都做的很投入，顾不上与身边的同学闲言碎语，也顾不上擦去额头上流下的汗水，深怕一个不留神就把数字给填错了。最后再试算平衡，要求全部账户的借方余额合计等于全部账户贷方余额合计；总账借贷方余额要与下设的相关明细账户借贷方余额合计数相等，试算平衡之后才可以进行本期业务地登记。经过一两天地工作，大家都慢慢地进入了模拟实习的状态，我也发现了会计这项工作的确像别人说的那样很繁琐、很枯燥，需要有耐心，需要仔细认真。比如说建账的时候，我们不知道反反复复地写了多少个“期初余额”。

做完一些期初的工作后，我们进入了最主要的工作——填制凭证。总共有79笔业务，分三次完成。原本以为这会是比较简单的任务，只要通过原始发票判断这笔业务归属的会计科目，再根据实际发生的金额填上数字就可以了。可是实际操作起来却不像想象中的那么简单。比如说一笔涉及到两个以上的账户时，怎样把它写出复合地会计分录才是正确的，又比如说一些预提待摊的账户应该怎样分配金额；还有最麻烦地计算分配和结转一些辅助生产费用、材料成本差异等等。这些都要求我们对财务会计以及成本会计的知识掌握地很熟练，这样才能够更好地运用到实践当中去。每完成一批凭证后，我们都会做一次科目汇总表，虽然比较麻烦，但是等做到最后把借贷方试算平衡后，我们的心情不知道会有多好。还记得第一次科目汇总的时候，由于自己的一些小错误，怎

么也平衡不了，真的差点就放弃了，可是我告诉自己必须坚持。反复地和同学对照了几次，终于找出错误之后平了。于是我告诉自己，一定不能急躁，一定要静下心来，容不得有半点马虎。虽然没有一次就把账做平，但是心里还是挺高兴的。

在填完凭证之后便是登账了，必须根据每张凭证登记各种明细账、根据科目汇总表登记总账，虽然看上去有点像谁都会做的事，可重复如此大的工作如果没有一定的耐心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格要求的。例如数字写错了还得用红笔划去，再用黑笔把正确数字协商，最后还要签章。而且字迹还得清晰清秀，数字也不能写错方向。如此繁琐的程序真的让我不敢有一丝松懈，以致于每天在那坐上几个小时后汗水都能浸湿我的衣服。因为这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，要是在以后的工作中，这是关乎一个企业的账务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

所有的账记好之后，接下来就是结账，印象最深的便是划两条红线，每一账页要结一次每个月要结一次，划红线划得手都疼了。而且结算那些数字是最容易出错的，必须反复地验证几次才能够确定是否正确。接着便是对账了，如果前面没有出现错误的话，这一步还害死比较简单的。

会计手工模拟实习心得 的延伸阅读——实习心得体会的基本要求

实习心得，就是把一个时间段的实习情况进行一次全面系统的总检查、总分析、总研究，分析成绩、不足、经验等。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以实习计划为依据，订实习计划总是在实习总结经验的基础上进行的。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较

详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4. 今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

绳结心得体会篇六

与儿子一起参加读书会，一直以来都是我想做的事情，只是耐于身为职场妈妈，白天工作晚上要做家务，实在抽不出太多时间来陪儿子一起读书。

假期来了，让我能有充分的时间陪同孩子读书，感受非常好！

儿子喜欢看书，更喜欢让爸爸、妈妈陪着一起阅读的感觉。他曾经说：“我觉得和爸爸妈妈一起读书，这样感觉更有意思。”呵呵！你瞧瞧孩子，他其实从内心是非常期待家长一起读书的哦。

这个寒假，我们一起阅读了《小熊和最好的爸爸》全7册、《贝贝熊系列丛书》、《米尼狼系列》等，这些读本都是特别适合孩子们的思维与年龄需要，很多小故事都非常有深意和喻意，从中还得出不少有效的家庭教育方法，对培养幼儿思想、道德品质、交际技巧都大有益处，当然，孩子也从中受益多多，很多好习惯的养成就来源于对书中主人公的认

识和肯定呢。

每次等看完一本后，我们会在一起讨论和回味书中的故事情节。儿子会告诉我在书中他认为感兴趣的故事，而我和他爸则帮他分析为什么会发生这样的事。同时我们还启发孩子对书中的人物进行比较，寻找书中每个人物身上优秀及具有‘闪光点’的地方。

孩子的阅读能力是学习能力的基础和核心，全面提升阅读力对于一个孩子的综合素质和综合能力是非常关键的。

通过假期和孩子一起读书的时光，从中体会到了幸福和满足。希望我以后每天都能抽出一点时间和孩子一起读书。更好的引导他探索知识世界的奥妙！

绳结心得体会篇七

四川汶川大地震，让许多同胞蒙难，也让国人悲痛不已。全国人民众志成城抗击灾难，其中一支重要的力量，就是“80后”甚至“90后”的年轻人。他们在地震现场无私救人，他们全力以赴奋不顾身地投入到抗震救灾的行动之中，捐款、献血、当志愿者。灾难之日、国难之时，他们把生的希望留给别人；他们热爱自己的祖国和同胞，用自己的实际行动，展现着坚强和成熟，书写着责任和担当，传递着爱心和希望。在他们身上，深刻体现了中华民族的未来和希望。

一刹那的生死巨变，让年轻的一代表现出了爱国爱家的情怀，表现出了团结互助的力量，表现出了吃苦耐劳的品格，表现出了不畏艰险的精神，表现出了沉着坚强的品性。灾难让这个年轻的群体经受了人生中最严重的考验。没有慌乱和躲避，他们勇敢、独立和坚强的青春形象，令国人为之动容，令世界刮目相看。

在逃生还是救人的生死抉择面前，很多青少年表现出了超乎

平常的无私和无畏。成都市温江区玉石乡实验小学12岁学生陈浩，在地震发生时很快跑下楼梯，马上就可以到达安全地带了，却看见一个女孩处在危险之中，他转头向回跑，把女孩推开，自己却被埋在了厚厚的瓦砾之中。

北川一中高一学生晏鹏本来已经被甩出教室，但他又返回教室，想救出困在里面的同学，然而，在他进入教室时，楼房继续垮塌，17岁的晏鹏被埋在废墟中。什邡市师古镇**中心小学教学楼轰然倒塌的时候，该校一年级女教师袁文婷为了拯救学生，一次又一次冲进教室，柔弱的双手抱出了一个又一个孩子。当她最后一次冲进去后，楼房完全垮塌了。今年，她26岁。

在抗震救灾的队伍中，年轻人是生力军，他们不畏艰险，一直奋战在救灾的最前沿。我们看到，年轻的解放军、武警、消防战士，在极其恶劣的条件下，肩扛手刨，在废墟中救出一个又一个被掩埋的生命。他们在余震不断，随时有生命危险的情况下，英勇探路，艰难到达重灾区，为受灾群众送去生命的给养。我们看到，年轻的医护人员，冲在第一线，奋力救治伤病员。我们看到，年轻的新闻工作者，不顾个人安危，深入灾区和救援现场，获取第一手资料，在第一时间把灾情告诉中国和世界。我们看到，年轻的志愿者，不怕苦不怕累，参加现场救人，为受灾群众服务，搬运物资，维持秩序。我们还感受到了年轻一代面对灾难的理性和成熟。“80后”作家韩寒自己出资组建了一个小团队，在大规模救援队伍进入前就踏进了条件艰险的灾区。他以自己的亲身经历，向大家呼吁灾区需要帐篷和医疗人员，并理性地告诫大家不要随便涌入灾区，避免危险和给救援“添乱”。

在经历了家园被毁、痛失亲人的惧怕和悲伤后，中国年轻的一代真切感受到生命的可贵与厚重，领悟到亲情的可贵和人生的责任，明白了人生的许多艰难险阻要独自去承担，不能畏惧困难，更不能消极等待。克服困难的过程，也使年轻一代汲取了巨大的精神能量，在自救的同时，他们懂得了关心

和帮助别人。面对灾后的废墟和等待救援的同胞，他们更深刻地理解了同情和回报。经过灾难，他们更加勇敢、热情、自觉。

少年强，则中国强。中国的有志青少年是祖国的未来，民族的希望。壮哉，青少年！

绳结心得体会篇八

春华秋实，岁月潇湘。转眼期盼许久的为期一个月的社会实践就过去了。记得罗马法学家塞尔苏斯曾说过：“法乃善与正义之科学。”第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。

近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想

也很难说清楚，只有经历了才能了解. 才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了. 我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它. 如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的. 进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

这周六，我看了安全教育的电视节目。节目内容分为五个部分：地震、火灾、溺水、洪水和交通事故。我最关注的是关于交通事故的部分。

交通事故讲的是在马路上的安全知识。比如，不要在机动车道上追跑打闹，不要在机动车道上骑车、或拦住车辆，不要翻越车道中间的栏杆。

预防火灾的主要有：晚上不要点蜡烛看书，不要玩明火。如果发现身上有火，不能快跑而是赶紧在地上打滚。

地震来时，应该保护好头部，快速躲到不易倒塌的物体下，如果被埋在废墟下，千万不要大喊，，用敲击的方式来引起救援人员的注意，如果有条件，可以适当补充食物或者水等。

这次节目，我学到了很多安全知识。

绳结心得体会篇九

银行员工年度考核是根据有关工作标准对其所属的各级各类工作人员年度内的才能、工作成绩、工作态度以及思想品德

等所进行的全面考察和评价，也是银行科学管理和提高全员工作效率的重要手段。其主要是通过通过对在职干部职工的考察、评价，证明其所在职位是否称职，并依据每个人的工作表现和政绩，决定奖惩、升降，以及今后的发展和使用。一是正确评价银行工作人员的德才表现和工作实绩，激励、督促工作人员进一步增加事业心、责任感，努力提高政治和业务素质，认真履行好岗位职责。二是对银行工作人员当年表现的总结性评价，考核结果作为工作人员升降、奖惩、培训、聘任、辞退以及调整工作岗位和提高工资待遇提供主要依据。总之，通过年度考核对干部职工的年度工作给予合理认定，以达到奖优罚劣、奖勤罚懒、鼓励先进，鞭策后进的目的。

1、积极参与年度考核，针对考核内容包括德、能、勤、绩、廉五个方面，员工要认真贯彻执行国家有关政策，努力提高本人政治理论素养；勤于学习经济金融理论和专业知识，提高自身的业务能力。要立足本岗，增强自身事业心和责任感，不断要求自身提高工作能力，把本职工作做好。要严格遵守各项廉政建设规定，严于律己，廉洁奉公，以身作则。

2、认真学习理解年度考核的标准，分析优秀、称职、基本称职和不称职四个等级的基本标准，在平时的工作和生活中，以“优秀”的标准要求自己，遵纪守法，勤奋工作，精通业务，工作成绩显著，力争达到优秀和称职的标准。要避免上班脱岗，不出现重大业务差错，办理业务合规操作，不发生“九种人”行为，避免“不称职”行为的发生。

3、态度端正，积极配合合行领导开展年度考核工作。作为基层员工，要积极配合本支行行长和副行长做好年度考核测评评分工作。年终考核时，认真撰写个人述职报告，参与民主测评，认真对待考核领导小组的谈话工作，客观进行自我评价，客观公正对其他员工进行测评，服从考核领导小组的最终审核结果。

1、重视日常考核。在日常工作中，各部门支行要建立员工行

为台账，对员工平时良好行为和不良行为进行记录，作为年度考核的依据。

2、重视目标考核。将完成年度目标情况作为考核重点，业务岗位做到目标量化，管理岗位重点考核岗位职责履行情况，突出业绩和贡献。

3、重视制度考核。制度的执行情况反映了一名员工的业务知识和技能，体现着工作态度和工作质量。年度考核应对历次检查中发现问题的员工进行评议，并作为年度考评扣分的依据。

4、重视广泛性考核。年度考核不仅要让员工评价、打分，而且还要让客户评价，通过翻阅客户意见簿、下发客户调查问卷等形式考评员工在客户中的意见。

5、重视考核结果的运用。本着考以致用、激发动力的原则，灵活地将考核结果运用到员工教育、薪酬挂钩、先进评比、晋级和职务升迁中，最大限度地调动员工的积极性、创造性和工作热情，促进各项工作的开展。