

2023年银行对公柜员工作总结(优质9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行对公柜员工作总结篇一

（一）在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）在20xx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯

彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

银行对公柜员工作总结篇二

学习是客户经理必备技能。在过去的一年中，我自觉加强对国家宏观经济形势和金融形势的掌握，特别是对涉及农村金融有关的法律法规，尤其是系统内印发的新政策、新办法、新制度，重点学，认真学，不断提升自身的整体综合素质。

作为农商银行的一名普通客户经理，我利用工作的间隙，将制度文件和操作流程制作成小册子，条条背，条条加以解读，并与实际进行结合，做到在实践中学习，在学习中改进，使自己的理论水平有了很大的提升，对于日常工作中客户的咨询也能够及时全面有效的解答。

同时，在总行的安排下，我抓住每次外出学习和培训的机会，注重向其他兄弟行社学习，向其他客户经理学习，不断改进

自己工作中的不足。

立足岗位需要，在积极学习的同时，踏踏实实做好本职工作。

一是积极营销贷款。贷款放得出、管得好、收得回，是对客户经理日常工作的最真实写照，作为一名客户经理，我始终将“主动营销”放在首位，主动走出办公室，走进农户的家中，了解客户的资金需求，和客户一起解决工作、生活中的难题。

二是吸收存款也是客户经理的重要工作。存款需要全员营销，作为客户经理也不例外，在营销贷款的过程中，我始终绷紧揽储这根弦，利用一切机会吸收存款，有时甚至呼吁七大姑八大姨二舅妈三奶奶来存款，帮助我完成存款任务指标。

三是努力做好风险防控。20xx年，日益严峻的经济金融形势持续向县域传导，对市场定位为地方的农商银行带来较大冲击，突出表现为不良贷款前清后增，防控形势异常严峻，如何督促客户及时缴纳利息，如何帮助客户办理转贷手续，成为全年的重点工作，也是最头等的工作，稍有不慎，一个月的工资被扣罚是小事，有时候还会影响全行的绩效考评。

四是勤勤恳恳做好其他工作。在做好本职工作的同时，对上级交代和安排的其他工作，我都会尽心尽力、勤勤恳恳地去完成，如完成总行下发的报表报告、与其他同事一起打扫卫生、巡检农金通及自助设备等。

众人拾柴火焰高，一个单位同样如此，只有众人拥有共同的目标，才能把业绩做好、才能把目标完成。在工作和生活中，我始终以微笑面对同事，与同事小事不计较、大事互相礼让，确实做到“先别人一步想到”，与同事营造积极和谐的工作氛围，真正打造“以行为家”的同事加亲人似得感情。

一是主动营销客户的意识还有待进一步增强。在工作中，主动营销意识还未完全融入工作中，传统的营销模式还占很大

的比重，特别是在首季工作中，坐门等客的意识还没有完全改变。

二是新产品的推广力度还有待进一步加大。每一种新产品推广时，由于对新产品的市场定位、操作流程、风控措施了解不充分，造成对新产品的推广产生一定的畏难情绪，效果不明显，考核业绩很难有大的突破。

三是主动求变和创新的意识还有待进一步提升。在实际工作中，重执行轻创新，重习惯轻求变，难以对工作中的难题加以提炼总结，并进而提出改进措施和方法。

一是积极投身前三个月旺季营销活动中。总行已经开展“开门红”营销活动，要求全体员工积极行动，群策群力，做好首季业务拓展和营销工作。在活动中，我将积极发挥自身能量，投入到活动中去，为总行和支行的业绩贡献自己的力量。

二是继续不断加强学习，不断提高综合素质和业务技能。针对各项制度办法和政策形势，我将制定出一年的学习计划，有步骤、有重点地进行学习。

三是进一步提高主动营销的意识。离开办公室，走进企业农户，一星期至少保证有4天的时间进行主动营销，对存量客户定期进行走访和检查，按规定完成制度办法要求的走访和检查任务。

下步工作中，我将牢记领导和同事的嘱托，努力克服自身存在的问题与不足，不断提高自身素质，积极发挥工作效能，与领导、与同事一起，为全行的业务发展做出自己最大的努力，为了xx银行更辉煌的明天。

银行对公柜员工作总结篇三

转眼进入建行已经满一年了，光阴让我对付建行有了加倍深

入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教导赞助，进步了本身的业务技能。这一年具体的劳绩。

1、帐户年检。接到上级年检看护，对营业部所有性质为正常的帐户共418户做了年检工作，在光阴紧、任务重的提前下，实时看护全部企业前来年检，并要求提供最新、最精确的单位信息材料，并对全部材料在人民银行帐户二期系统中做好挂号。

2、新宿帐户变化。由于系统升级，系统要对所有20xx年前老帐号进行变化，这就必要与相关企业做好口头说明与书面交代工作。除为每户填写帐户变化告知书，还将基础户及预算专户的开户许可证收回，待变化。

3、电子开销户挂号本。由于开销户挂号本为继续使用，帐户年久使用已残损，故将所有开销户信息形成电子版本，待日后使用。

在思想上□20xx年部里的运动也许多，本身尽了才能完成了所有任务，如手机银行、短信签约、利得盈、姚明卡等等。固然不是很突出，但我都是积极介入。如今，面临本身的是20xx年大干一季度运动，首先在存款上，本身会尽力普遍开发资源，发发掘户，争取起到带头作用。其次是信用卡、基金等营销运动中，也会严格要求本身，迅速进步增长量。

新的一年，我为本身订定了新的目标，那便是要加紧学习，加倍的充足本身，以饱满的精神状态来欢迎新时期的挑战，来岁会有更多的机会和竞争在等着我，我心里暗暗的为本身勉励，要在竞争中站稳脚步，脚踏实地，目光不能只限于自身的小圈子，要着眼于大局，着眼于往后的成长，我会向其他同志学习，取长补短，相互交流工作经验，配合提高，争取更好的工作造诣。当然，在一些细节的处置惩罚和操作上我还存在必然的欠缺，我会在往后的工作中检验本身，发扬优点，补充不够。

银行对公柜员工作总结篇四

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。

随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近xx笔，日均业务量近xx笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

我积极参加金融业相干各项考试，考取了xx[]拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守xx银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系xxx[]能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20xx年的工作中再接再厉，与xx银

行共同成长，谢谢！

银行对公柜员工作总结篇五

银行对公业务工作总结 上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在招行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己本职工作。现将半年来工作情况总结如下： 一：作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行总体信贷策略，客户与业务信贷政策，行业聚焦等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好地拓展客户，在分行收信部门领导的支持下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础上，深入研究行业发展趋势，有针对性做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务工作的开展工作。

一、主要业务指标完成情况

（一）存款业务

截至2013年x月x日，我行企业存款余额为x万元，较去年新增x万元，完成年计划任务的x%。外币企业存款余额x万元，超额完成全年计划。

（二）贷款业务

截至x月x日，我部累计贷款投放 x笔，合计金额x亿元，分别为□xx糖业亿元□xx置业1亿元□xx控股和xx水产均为50万元，比上年新增x万元，完成下达任务指标的x%□

（三）票据贴现业务

截至x月x日，我部票据贴现余额为x万元。（四）国际结算业务

截止至2013年5月31日□x支行全辖国际结算量合计x万美元。

（五）企业年金业务

成功营销x有限公司员工薪酬福利计划，参保户数为x户，提前

完成全年任务指标。

二、主要工作举措及亮点

（一）岗位职责分工明确，业务发展队伍适时调整

今年年初，公司部注重岗位职责落实，把工作任务分解到每个岗位，建立相应的任务方案，将工作任务落实到位，确保了部门各项任务的顺利开展，为今年工作任务的顺利完成打下了坚实基础。同时，公司部对人员进行了合理的调整，一方面，增加两名新员工，为我部输入新鲜血液；另一方面，注重培养高素质、复合型人才，上半年，我部分别向省行风险管理条线和公司业务条线输送人才各一名。体现了我行对对公授信业务及人才培养的充分重视。

（二）业务发展迅速，对公业务取得较好成绩

银行对公柜员工作总结篇六

在思想上，能积极参加政治学习，严格按照银行员工行为规范要求要求自己，无任何不良嗜好。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行支行各项规章制度，工作上兢兢业业，任劳任怨，时刻以“客户是亲人”为理念鞭策，完善自己，以“用户满意”为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。在工作中想客户之所想、急客户之急、给客户最满意的服务。

我所在的岗位是对公前台营业，因为是前台营业窗口，我的一言一行都代表着市分行的形象，我的工作中不能有一丝马虎和放松。今年2月我被调到新市街网点对公前台上班，因新市街属邮政网点，在新的工作环境中，什么都觉得很陌生，就连每天处理的业务都觉得很很不习惯，但我很快调整心情，熟悉了每个单位的账户情况，掌握了资金去向及总开户数等账户基本信息。同年10月，应总行不允许邮政网点办理公司业务要求，将新市街对公业务移殖到建设路支行，我又重新调到建设路支行担任前台营业员，移殖后的建设路支行对公余额达到6.2亿多元。总开户数达到90户，很显然业务量将比以前大很多，每天结算业务量平均达到180多笔，在办理每笔业务都按照制度严格审核票据要素是否合规。不能有一丝马虎，以免造成重大差错。公司业务是一项较为复杂，风险较大的业务。自从事对公业务以后，我积极的参加市分行举办的培训，因为我深知公司业务操作风险很大，如果我不熟练前台操作，不掌握操作技能，不懂各项规章制度，那么我就杜绝不住对公前台操作的各项风险，将会对自己对陇南市分行抹黑。

从事公司业务柜员的三年时间里，通过各种学习，使我个人综合素质得以提升，也锻炼的更加成熟。并能够较全面的掌握公司业务会计结算柜员操作指南知识及公司业务的各项规章制度，在操作规范和特殊业务处理上及个人新业务开办上，苦下功夫。因为我深刻懂得，银行是高风险行业，银行是高

科技含量的企非分明业，现有的个人素质及业务知识很难适应金融现代化的需要。在工作之余，我还报考了银行业从业人员资格认证考试，并成绩合格通过了考试。

虽然我是公司业务柜员，但我不忘记发展各项业务。因为业务发展是我们每个员工的义务和责任，一年来完成个人揽储240多万，个人理财50多万，财产保险2万多元。虽然业绩不是很好，但我会更加努力求发展各项业务。

在新的一年里，制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，并报考银行从业资格考试的风险管理与个人理财，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，我会向其他同志学习，本着主人翁的态度，努力工作，爱岗敬业，吸取他人之长克己之短，一如既往的为本行发展敬献一份微薄之力。

银行对公柜员工作总结篇七

1、在业务水平方面，我一直都在学习和进步着。还记得上柜第一天从库管员手中接过现金那种紧张的心情，还记得刚上柜时每天都担心自己传票出问题那种担惊受怕的心情，还记得遇到新业务时那种茫然无措的心情，作为一个新人，为了克服这一切的困难，我付出了很大的努力。一方面，我通过自身的努力勤练各种技能，提高工作效率；勤读各种业务文件，增长业务知识。另一方面，我相信“三人行，必有我师”，遇到不懂的业务就及时请教其他同事，待业务办完后再细细总结和消化，为尽快熟悉业务，我每天晚上都坚持做笔记和总结当天的业务。天道酬勤，在这半年里，我每个月的平均业务量都比分行账务柜员的平均业务量高，并且保持了每个月零差错的记录。

2、在思想方面，我不断地在进行转变。一方面是从一个学生到社会人角色的转换。社会和学校毕竟还是有很大差距的，在hyzh领导的关心、支持和同事们的协助下，我很快就适应

了这个工作环境，我也逐渐明白了职场是一个非常讲究纪律和团队合作的场所。另一方面是从一个接受服务的客户到服务客户的柜员身份的转换。客户可以自由选择到任何一间银行办理业务，而我们却不能去选择客户，虽然客户不一定总是正确的，但在服务方面客户却是我们的上帝。“来有迎声，问有答声，走有送声”是做好服务最基本的要求，而在服务质量上面我坚持“善待别人就是善待自己”的理念，运用换位思考的方法，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧。由于jh的客户层次较鲜明，特别hyzh的待发工资客户较多、文化程度较低，故面对这方面的客户，我会站在他们的角度去思考并实践：应该用什么样的方式才能让他们更容易听懂，并更快更好地办好业务。为了更好地做好服务工作，我还响应了行里的号召，亲自去体验他行服务，并撰写体验报告，把他行值得学习的地方引进自己的业务当中。

这半年里我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

1、理论水平不够高。虽然平时每天都有坚持学习，但学习的内容不够全面、系统。大部分时候只是注重学习与自身业务有关的内容，跟业务无关的知识涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。在工作较累的时候，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多的状态。

2、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对分行甚至是省行、总行作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解，尽管也按领导的要求完成了工作，心里面还是会有一些其他的想法。

1、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识的总结工作；

2、工作要注重时效、注重结果，一切工作团结着目标的完成；

- 1.建行员工工作总结
- 2.建行新员工工作总结
- 3.新员工年末工作总结
- 4.员工年末工作总结
- 5.单位员工年末工作总结
- 6.员工年末工作总结格式
- 7.建行新入行员工工作总结
- 8.企业员工年末工作总结

银行对公柜员工作总结篇八

时间飞逝，转眼我已经与__银行共同走过了五个春秋。当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进__银行的情形油然在目。入行以来，我一直在一线柜面工作，在__银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为新区支行的业务骨干。五年来，在__银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的__之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入__银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。常常听别人

说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是五年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”。为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对__银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。__银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出

他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了__银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作，重要的是如何将它做的好，做的更好。

随着业务的发展，新区支行的业务量不断增大，业务笔数节节攀升，储蓄窗口的业务量急剧上升，为了工作加班加点我积极的参与，每当节日大家和亲人团聚的时候，这时的我还忙碌地工作着，总觉得愧对远方的父母，难以照顾他们。但是看着客户满意而归的时候，心里又会觉得安慰；自己的辛苦换来的大家的幸福值得。业务增加了，效率就必须提高，这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，谨慎谨慎再谨慎，严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。将储蓄工作做细、做好、做精。

银行对公柜员工作总结篇九

转眼之间来到张掖发电公司已经四个月了，我有幸成为了张电的新员工。对于一个刚刚从大学毕业的学生，进入张电这个大家庭，感受着公司的企业文化，也领略到了“建设一流火力发电厂，培育行业名牌员工”这个宏伟的企业目标，内心感慨万千。

作为一个电力专业毕业的学生，对于火电厂并不是特别陌生，也不是那么熟悉。但当我在四个月后的今天再回头看时，才感觉到以前的自己学习到的东西是多么的匮乏，简直就是冰山一角。

作为一名新员工来说，来到张电，来到了将要工作的企业，面对的首要问题就是要融入到企业的文化中去，完全地融入到张电这个大家庭。在刚入厂的各级培训中，在公司和人力资源部的培训当中，我们得到了许多领导和各位同事的无比关怀和帮助，使得我们没有了刚刚进入公司的那种紧张，并认真地完成了培训的各项计划。

经培训考试合格后，我们被分配到发电部进行新员工入职三个月的培训，才真正感受到张电对于员工的培养力度，真正感受到了公司对于培育行业名牌员工的不懈追求。百忙之中，向总特意抽出时间在发电部与人资部领导的陪同下来和我们进行了面对面交谈，并对新员工入职提了四点要求。

发电部李主任和人资部张主任也分别对新员工做了要求。在接下来的培训当中让我更加感受到张电这个大家庭的温暖，各专工的讲课和现场讲解是那么严谨认真，使我们更加直观的了解到了火力发电的相关设备。经过考试后，安排我们跟值学习，了解火力发电的各个流程。在跟值学习当中，值里的师傅给与我很大的帮助，师傅们会主动给我讲解学习计划中相关知识，并带我到现场查看系统，使我学习更加主动，更加有目标，更加的努力，也进步得更快！

随着这段时间的学习，自己积累了大量的知识，过得非常充实和快乐！在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的人们，正是因为有了你们无微不至的关怀和不厌其烦的教导，才使我得以尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入到学习和工作当中！

在短短的四个月当中，公司企业文化无限的魅力正像一颗种

子在我心中萌芽。相信我在未来三到五年的学习当中，一定也能够成为企业基层骨干力量!撑起自己的一片新绿!