

最新贷款公司个人工作总结(实用6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

贷款公司个人工作总结篇一

自20xx年6月开业以来，东营市东营区域发小额贷款股份有限公司在市金融办和区经贸委的指导和大力协助下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

回顾和总结20xx年的工作，主要有以下几个方面：

□

半年来，经过公司上下一业务发展平稳，经营效益实现稳定。发展平稳致努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。全年累计发生业务67笔，累计发放贷款20410万元，累计实现业务收入852万元，其中：贷款利息收入776万元，其它收入76万元。上缴各项税费230万元，各项成本费用支出74万元，年末实现净利润550万元。截至年末贷款余额13460万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

良好的制度管理是一个公司持建章立制，确保业务有序发展。续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员

结构新、业务处理水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全管理规定》、《印章使用管理规定》及《贷款审查委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序进行。

公司成立后，我们以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，以尽可能短的时间适应工作需要。

二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中；

三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识和从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

半年来，公司从领导到员努力开拓市场，用足用好经营资金。工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，由市商业银行借款三千万元，保证了经营的连续性。

本着宁缺毋滥的原强化风险防范，实现经营资金的良性循环。防范则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，2我们要求业务人员在办理业务

过程中严格按照规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去的一年，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定；内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，在做在经营风险控制上得以明显提高；客户服务越来越细致周到，到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服快捷务。

经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在的经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，诸多问题亦不可忽视，主要表现在：诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高；提高；当前存量贷款结构不尽合理，当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整；需要逐步调整；贷后管理相对滞后，贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。风险预警防范有待加强等。

贷款公司个人工作总结篇二

回忆过去，展望未来。怎样管理好本部门工作呢？要达到管理好部门工作的目的，就必须有明确的目标。而公司要求的目标是：以高标准，严要求确实训练一支“招之能来，来之能战，战之能胜”的高素质队伍。像黄总要求的一样：有军人的气质，有军人的素质，来迎接新的挑战。而招来的保安一般都是才从学校步入社会或者是一些没事做的社会青年，很少能招到几个受过正规培训或者训练的人。因此要达到目标除了必须加强培训和训练外，还要从计划、组织、激励等方面着手。

一，计划。

1，计划工作的划分与计划工作的管理。

〈1〉由上而下的方法：将所要完成的工作层层向下划分，直到每人。使每人都明白自己所要完成的工作。

〈2〉由下而上的方法：先将全部必须完成的工作划分给每人担任，再将工作任务并到各个班，然后集合各班的工作，就是部门要完成的工作。

〈3〉按流程划分：针对某项工作的流程顺序，从工作开始到全部完全成，逐步考查每项基本工作，并使每个步骤的工作确实有人承担。

〈1〉按计划的内容管理：某项工作由谁领导，就由谁作出计划，并按照其内容完成好此项工作。

2) 由下而上的方法：先将全部必须完成的工作划分给每人担任，再将工作任务并到各个班，然后集合各班的工作，就是部门要完成的工作。

〈3〉按流程划分：针对某项工作的流程顺序，从工作开始到全部完全成，逐步考查每项基本工作，并使每个步骤的工作确实有人承担。

〈1〉按计划的内容管理：某项工作由谁领导，就由谁作出计划，并按照其内容完成好此项工作。

〈2〉按计划的类型管理：各层的计划由其负责人制订，但下一层次只能按上一层次的内容制订而制订。

〈3〉按计划的阶段管理：计划制订后，每个阶段均应有专人负责。 二，组织。

1，集权与分权管理。

〈1〉集权管理：也称“独裁式”管理，指把本部门的所有权力集中于部长一人，包括人员休假、请假、日常生活管理等，对所在部门所有人有招聘与解聘的权力。这种管理适应才建立的部门，在没有培养好副手和下面的人之前，就必须这样做。

〈2〉分权管理：是指权力不限集中于部长一人，队长、班长也有一定的决定权。这种管理适应以成型的部门，可以充分体现民主，队员也会觉得被重视。但只能说是适当分权。

集权可以控制部门人员以部长为核心的团结一致，统一指挥，更好的更有效率的完成工作，到条件成熟的情况下实行适当的分权管理，有利于调动队员的积极性和主动性。考虑有关因素，以决定集权和分权的程度，才能明确组织结构，确保上一层在下一层的权威性。

2，组织的运用。

〈1〉制订各种工作制度：是指具体规定工作的起点到终点应经过的中间部门，以使各部门的工作能按照一定的次序与方法进行，同时，集合全体组织、协调一致地执行工作制度。

〈2〉制订各种工作方法：是指以人或部门为基准，制定工作的方法，使各级人员对于职务与责任都有明确的观点，并且有完善的执行工作的标准方法。

〈3〉制订监控方法：是指常观察监督和控制自己管理范围内的事务或工作，并予以协调统一，以使发现问题及时解决，使各项工作顺利进行。

〈4〉表册记录和汇集报告：是指建立适当的表册以作记录，记录是一切报告的根据，汇集报告是监控事务或工作的依据，

是意见沟通的重要渠道之一。

贷款公司个人工作总结篇三

时间飞逝，转眼间一年的工作又已接近尾声。在岁末年初之际，总结一下在这一年中我都做了哪些工作？工作中收获了哪些成绩和经验？其中还存在着哪那些缺点和不足，这样也能更好地做好今后的工作，继续保持自己的长处、克服自己的弱点，逐步提高自己的技术水平和业务能力，配合公司发展的步伐。我于20__年10月中旬从__市__煤矿来到__矿业，在__矿业从事测量工作的这一年多的时间里，本人时刻把测量工作的主旨牢记于心，认真运用测量理论及有关业务知识，分析煤矿和非煤矿山的共性和非共性，通过平时下井及地面进行实践测量操作，使我熟练地掌握了矿山测量工作中一些更深层次的知识 and 技能。在技术处的队伍里我任测量助工，和小组里的其他成员主要负责1420中段以下至主斜井1370中段(包括1406中段、1406绕道、1388中段)五个中段及部分露天方面的测量工作。因为测量工作不是单单靠一个人的力量和构思来完成的，只有靠小组成员的合作和团结才能让工作快速而高效的完成，所以各项工作必须紧密配合，这就要求测量人员在工作中一定要认真负责、细心谨慎，必须为下一步工作打下良好的基础。

下面就我个人20__年的工作总结如下：

一、克服困难，做好基础工作

记得刚来到这个新的环境工作时，对这里的一切都是陌生的，但我没有退缩，没有任何畏难情绪，而是知难而进，秉着一个负责的态度认真了解各施工井巷工程进展情况，整理和更新了相关井巷的测量记录帐及各种比例的工程平面图，研究探讨适合本矿山最佳的测量方法。刻苦钻研和巩固本专业理论知识，积极深入到井下每个工作面操作测量，积累实践经验，对每次的测量工作都按照矿山测量技术要求，一丝不苟

地完成到位，切实做到了测量精度达到技术规范要求。做了大量的技术准备工作。

二、刻苦钻研专业技术知识、做好本职工作

自从来到__矿业工作以来，在同事、上级领导的帮助指导下，努力运用本专业的理论知识结合每天的实际工作、总结当天的工作情况，再做好明天的准备工作。随着知识和经验的不断积累，自己的业务能力大有提高。每月不低于35井次的实际操作，平时对专业知识的钻研和对工作的认真负责，与兄弟矿山互相交流，使我在同事协助测量中，对设计图纸的放样，平巷对平巷、平巷对上山、上下中段之间的贯穿都能熟练地顺利完成，并且成果都符合精度要求。测量是一门严谨的学科，是时刻与数字打交道的工作，所以每次工作我都严谨以待，不允许出一点差错，对每个工程都认真、细心的完成。

三、适应发展的需要，不断学习新知识。

随着社会不断的发展，知识不断更新，矿山测量也出现了新的技术、新工艺、新材料，作为一名技术工作者，如果不及时学习、补充、将不能适应社会和企业的发展需要。我利用业余时间学习并会熟练操作全站仪、cad电子版图纸、cad多图层复合图纸的制作，抽时间与地质采矿的同行们相互学习相互进步，使自己的业务水平有上了一个新台阶。

四、能力拓展、提高工作效率

测量工作是一项头脑灵活反应机智、腿勤脚勤的活儿。另外，上文也说道它也是一项靠团体共同努力才能完成的工作。但就我们测量队伍的实际而言，成手技术员的比率非常小，故而在某种程度上也就大大降低了工作效率，测量工作看似简单粗糙，其实学问很多。所以在这种情况下，实际工作中除了我个人能力的提高外，还针对小组成员的个人能力及学习

时间的长短制定了不同的计划，进行严格的训练，培养他们在工作中小心谨慎、测量结果真实可靠，必须严格按照测量技术的基本要求进行各项工作习惯。让我们手里出来的数据必须有一定的真实性准确性和代表性。

通过几个月实际的测量学习，让成员们学到了很多实实在在的东西，比如对实验仪器的操作更加熟练，学会了各种比例工程平面图的绘制和经纬仪、水准仪的使用等课堂上无法做到的东西，很大程度上提高了动手、动脑和绘图的能力，同时也拓展了与地质和采矿专业的合作能力。在实际工作当中，个别成员已能独立指挥或完成规定的巷道测量侧设工作，大大提高了整组的工作效率，相应的也为做内业和其个人的学习提供了充足的时间。

五、图纸、数据资料整理

测量工作除了外业的井下及露天测量，还包括了内业图纸的制晒方面。所以，我们在完成野外的测量工作后就是根据地质和采矿的需求提交各比例(1: 1000 1: 500 1: 200)的图纸、数据资料。为了更好的指挥指导生产，还做了cad电子版测量采掘工程平面图纸。比例(1: 20__和1: 1000 1: 500 1: 200)。另外，在每月的月底采场验收后，根据验收数据绘制平面图并切制了剖面图，还做了计算图及投影图(1: 200)，为以后的工作打下了一个很好的基础。我们针对地质做的各中段开拓设计平面图，进行实际采掘工程作对比施工，达到实际与施工相符的目的。我们不仅各自作图纸，整理测量数据资料，还将资料和图纸全部整理归档备份，备以后工作中查阅。

六、工作中取得的主要成绩与工作经验总结。

- 1、在工作中自始至终注重工程质量管理，严把质量关。在全年的工作中始终如一地按照工程设计图所规定的规格要求来严格检查自己所负责的工程项目，做到精心设计施工之序、

精心指导施工作业，保质保量地完成指定工程任务，贯通工程准确无误。例如，斜井工程施工管理中1—3通风天井的施工管理都是按照这一方法做的。

2、重点工程重点管理。在公司各位领导的直接引领下，在自己的日常工作中，始终抓住重点工程不放松，做到重点突出，目标明确。如8—10月份由于主斜井主巷喷浆积水积沙大，坡度无法达到施工要求，腰线无法给定，进行底板挖卧。虽然斜井掘进工程暂被放置，但当时我们是把它作为重点工程来组织生产的，经过和施工人员的共同努力，最终满足了施工要求。

3、服从领导，听从指挥。是我们作好工作的根本保证。在过去的一年里，我认识到，只要反映领导的意图，认真按照领导的指示去完成各项任务，我们的工作见成效就快，完成的就好。再一点就是在指导施工过程中，发现问题，及时汇报给领导，以求得领导的帮助，这也是我们做好工作的根本保证。

以上是我一年多以来的工作情况，通过自己所掌握的理论知识，再结合实际工作，加上自己的思考和分析，在专业上有了很大的收获和进步，工作中也取得了一定的成绩，但也存在很多有待提高的问题，这些问题将会成为我学习的动力和经验的积累，我将不断学习，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好，无论是成绩还是不足，我都会认真去对待，去学习、去掌握，在以后的工作中，把好的方面继续下去，把不足之处弥补回来。我会把握好每一次机会，也恳请各位领导给予成绩的肯定，不足之处的指导与批评。在今后的的工作中我会更加努力学习新的知识，做好每一步工作。

20__年过去了，暂新的一页已经翻开，在新的一年里，我依然会用积极饱满的热情去工作、去学习，尽快掌握现代矿山需要的新知识，以适应现代矿山对我们工程技术人员所提出来的要求；正确认识个人与公司的关系，以公司为主，做到行

动一至、表里如一。

我需要学习和掌握的知识还很多，为以后更好的工作，我会更加努力!跟上时代发展的步伐，为20__年矿山发展，添砖加瓦，贡献一份力量。

贷款公司个人工作总结篇四

1. 完成铜管产量7224.5吨, 同比减少0.6%;
2. 完成铜管销量7307.5吨, 同比增加0.8%;
3. 实现销售收入33873.01万元, 同比降低5.4%;
4. 实现利润-867.63万元, 同比减亏438.75万元。实现考核利润-468.9万元(扣除新增的厂房租赁费、提升形象百日行动等费用计398.7万元)。

二

第一、企业管理方面

1. 积极开展“提升形象百日行动”，改善公司生产生活环境。根据集团公司要求，制定整改方案和措施，逐项落实责任人、责任时限，并逐项对各车间、科室完成情况进行验收和考核。其中，公司组织了3次厂区内杂草清理工作，并对车间现场地面油污进行清理，同时对设备进行维护、除尘。
2. 结合9月12日集团公司各级领导对铜业巡检提出的要求，公司召开专题会议，对照李总提出的8项要求，找差距，定措施，确保企业生存与发展。
3. 深入开展“群策群力再挖潜，降本增效谋发展，确保完成全年目标”活动，全员参与，结合公司实际制定活动方案和

实施措施，逐项落实责任人，对各项生产经营活动进行全面梳理，进一步挖掘降本增效的潜力和潜能。

4. 对销售部进行调整。因市场及业务需要，公司取消国内四个片区的划分，设立市场开发一部、市场开发二部，隶属于销售部。形成既有区域划分，又有分工合作且互相竞争提高的新机制。

5. 加强产品入库管理。严格控制入库数量，多生产的产品单独挂好标识、合格证单独入库，绝不允许私自更改或回炉。通过严格控制投料数量和成品率，提高工作效率，满足客户使用。

6. 加强企业内部培训，提高内生动力。一是积极参加蓬莱市委组织部组织的企业家培训，进行了企业管理方面的系统培训；二是积极参加集团公司组织的管理人员培训，提升管理水平；三是公司组织培训业务员，拓展思路，提升业务技能。

第二、市场开发方面

1. 提升客户服务，加大市场开发，争取客户订单。在市场需求下滑的情况下，实现销量7307.5吨，同比增加0.8%，超额完成全年计划的1.5%。

2. 加强业务人员管理，修订完善业务人员市场开发、客户管理、出差等各项制度，并加以推进和落实。如：业务人员出差之前要提出申请，列明行程及计划，经部门领导审核批准后出行，并实行每天当地固定电话报点管理。返回后填报计划完成情况及客户、市场情况，公司组织进行评价，有针对性的研讨营销方案。

3. 加大黄铜管、薄壁管、内螺纹管的市场开发力度。常规产品销量同比增长6%；0.22薄壁管同比增长5.9%。薄壁管在南方市场质量名列前茅，销量呈上升趋势。月平均销量29.7吨，

同比增长5.96%。铝黄铜管销量304.1吨，同比增长15.5%。

4. 有针对性的采取措施规避营销风险。

二是完善风险防范体系。销售部每周一将本周到期应收款和客户名单提前通知至业务人员，督促业务人员提前与客户沟通，对到期未收回的应收帐款，业务人员必须赴客户处查明原因，并每天予以上报情况。

三是建立健全客户档案，归档客户“三证”（营业执照、税务登记证、组织机构代码）及资信调查。当前，国内经济形势严峻，河南、江浙一带资金担保链风险高，针对这种情况，从第三季度开始，对有应收帐款的客户，实行季度对帐制度，对帐单签字盖章。对重点客户，要填写“客户调查表”，查明公司的控股股东、股权结构、股东人数及持股比例、资产及婚姻状况，以防出现风险时，能采取切实有效的措施。

第三、生产管理方面

1. 抓生产环节控制。结合责任制考核，严格控制产品质量，对各个生产环节可能出现的问题进行重新梳理，加强控制。一是改善生产工艺，通过调整加工道次等措施，减少因控制不合理出现拉断、跳车现象的发生；二是对盘坯进行定尺下料，根据每份订单计算管坯长度再下定尺，对外表面有磕碰伤的管坯由多加一遍扒皮改为修管，降低废品率；三是用料盘周转吊装等措施，预防因磕碰划伤而导致的加工开裂现象发生；四是针对客户反映的重点问题成立不同的攻关小组，加以重点解决。如解决半硬管内壁划伤问题、改善外表面质量、稳定铜管物理性能等，都取得了明显的效果。

今年，公司产品质量稳定性进一步提高，产品退货率同比减少了0.1%。一次性成材率也有明显提高，盘管、挤压管、黄铜管平均成材率同比分别提高了5.83%、2.48%、1.76%。

2. 抓生产效率。在工艺流程改造上，根据生产流将束头机、盘变直等设备进行优化组合。同时，对盘拉工艺进行试验研究，对相近规格的工艺进行合并，对可以减少拉伸道次的工艺，对其进行修订。另外，公司为盘管车间退火炉新增散热装置，加快了管材冷却速度，生产效率大幅提高。今年，盘管车间生产效率为人均0.38吨/时，同比提高27.4%；直管车间生产效率为人均0.2吨/时，同比提高了20.72%。

3. 抓生产费用。

一是针对峰平谷用电政策统筹安排生产用电，以便最大限度冲顶新增的大工业用电费用（18万元/月）。今年，盘管车间和直条车间平均电价分别为0.67元/度和0.6元/度，较去年同比分别降低了14.75%和13.36%。

二是抓采购环节和生产辅料消耗，加大物料循环使用力度。今年，生产辅料消耗为440.6元/吨，较去年月均降低15.3%（去年月均520.3元/吨）。

4. 加强采购成本控制。针对主材料电解铜尝试改善供应链体系。

三是开始外购部分挤压管坯、黄铜管坯和成品管，在不增加生产成本的情况下，有利于加强对同行业的学习、研究和生产的科学安排及减少废料的产生。

第四、技措技改及设备管理方面

1. 通过自行研发改进10余种规格铜管生产工艺，使工艺更为合理，有利于拉伸的顺利进行。特别是7.94x0.65□6x0.62□6x0.6□5.94x0.6比原先工艺减少一个道次，提高了生产效率□4.76x0.6管拉伸工艺，由空拉改为上芯头拉伸，提高了成品表面质量。另外，根据生产的实际状况，盘管盘坯有时出现偏厚的现象，空拉后出现装芯头困难现象，

根据工艺情况，将空拉外径由20改为21，保证拉伸装芯头顺利。

2. 研究编制铜管米克重范围、公差标准。公司对各个规格铜管的米克重范围根据顾客要求进行了计算复核，具体到数值。同时为了使生产便于操作，对60多个规格铜管根据米克重范围推算出理论平均壁厚范围，给车间成品配模带来方便。另外重新制定了薄壁管的包装标准、工装模具验收标准等。

3. 设备管理变被动维修变为主动检修，将检修和保养同时进行并做好记录。设备检修后记好检修记录，对经常发生故障的设备进行检查，分析设备故障的主要原因，及时整改，使问题彻底解决。严格执行维护保养制度，随着维护保养的持续开展和循环进行，维修量和维修费用将不断降低。今年，设备完好率为99.02%，维修费共计1054867.27元(20xx年的维修费用为112.8万元)，同比下降6%。

第五、安全环保综合治理方面

1. 加强安全环保综合治理力度。按照集团公司要求，进一步完善安全环保综合治理各项制度，重点对职业健康、消防综合治理相关制度进行补充、完善。

2. 安全投入。为了保障公司安全生产工作顺利进行，公司20xx年投入安全费用共计约35万元。主要用于以下工作：劳保用品的采购；为车间用海绵设立固定存放点，降低火灾隐患；将停用设备进行规整，用塑料布等进行封闭；对炉台地面进行平整，加装防护装置，加强炉台安全防护；购置2套硫酸泄漏应急服和两套氨防化服，分别放置于酸洗池附近和液氮室内；购买、安装氨浓度报警器及喷淋设备，加强监控。对盘管车间水平连铸炉电控柜进行密封。水平连铸炉电控柜在设计安装时没有进行灰尘防护，存在安全隐患。公司研究决定在水平连铸炉的基础上，向南、向东延伸，将电控柜用铁板全部密封，此工作于8.25号结束。

3. 对危险源加强监控。公司组织相关部门负责人召开危险源监控专项会议，对通过危险源辨识确定的7处危险源进行监控部署，明确危险源监控责任人，确定监控项目与周期，确保监控措施落实到位。对安全风险点存在的安全风险、可能造成的危害、如何防范风险等进行了分析，并联系制作告知牌，待告知牌做好后悬挂于风险点的醒目位置。

4. 结合学习白国周班组管理法，调动员工参与安全环保工作积极性，开展员工安全自查自检活动。公司通过评比，对发现排除18项安全隐患的16名员工进行了奖励。通过安全自查自检活动，提升了员工安全生产责任意识。

5. 10月份，烟台市安监局、蓬莱市安监局对我公司安全生产管理、职业健康管理进行了检查。经检查，上级公司给出的意见是我公司的安全管理体系运行良好，安全风险较少且可控，对我公司安全环保整体工作给予了高度评价。检查结束后，公司立即着手安全隐患整改，11月10日前全部整改完毕。11月25日蓬莱市安监局到我公司进行安全隐患整改复查，所有安全隐患整改全部达标，蓬莱市安监局开具整改复查意见书。

公司目前存在的主要问题

1. 产品结构需尽快优化，铜加工常现产品占比过大高端、高附加值产品所占比例不高，公司目前是铜加工行业，产品定价为铜价加加工费行业毛利率本来就低（加工费占产品总价格的8%），同时又由于产品简单，附加值低，造成企业经营愈发举步维艰。

2. 铜价的波动严重影响企业的正常经营。中国铜资源短缺，长期依靠国外铜资源供给的局面在相当长的时间内不可逆转，铜价与国际市场接轨，由于国际经济、政治环境的复杂多变性以及国际投机资本的炒作等，铜作为重要的经济和战略物资激烈震荡不可避免，致使以铜为主要原料的铜管加工企业

面临严重考验，加工微利经常被铜价波动所吞噬甚至造成亏损。

3. 经济疲软、需求低迷，普通铜管完全处于买方市场地位，存在帐期是行业内的潜规则，尤其对于大客户，强势地位更明显，直接影响公司的回款制度，若把握不好，超出客户底线就会有失去客户或降低市场份额的风险。我司以后要做好客户分析，建立客户档案，进行有效的信用评估和跟踪记录针对个别信誉度差、经营状况不佳的企业停止赊欠。

4. 现在客户群中，小批量客户所占比例较高，具有大批量的客户数量还有待继续拓展。

1. 完善考核体系，全面细化责任制考核内容。以考核为手段，细化成本考核，提升降本增效能力，千方百计实现以最低的成本，生产能满足客户需求的产品。

2. 结合对标管理，紧紧抓住关键环节，全面提升企业管理水平。以“稳定质量、提高效率，提高一次成材率”为中心，提升企业管理水平□20xx年，生产效率要在20xx年的基础上提高10%，一次成材率要确保再提高0.5%。库存下降10%。

3. 加大市场开发工作。围绕黄铜管，以销售部、技术部为中心，成立招投标工作小组，采取多种手段参与国内各电厂、船厂等用户的招标工作，拓展黄铜管业务。围绕薄壁管、内螺纹管，针对不同区域、不同市场，加大市场营销力度，开发出符合市场需求的高性价比产品。

4. 争取压缩机连接管项目早日落地，形成新的赢利增长点。当前压缩机连接管市场，是一个较小的市场，毛利率在40%。生产企业整体状况是个体作坊式生产，没有龙头企业，信誉度及产品质量有待提高。而压缩机国内市场被合资品牌垄断，这些厂家比较重视供应商品牌形象、企业规模、产品质量等，对价格不是特别挑剔，所以像恩布拉科、湖北东贝等国内外

资品牌企业，连接管的毛利率更高一些。

5. 抓好队伍建设，提高团队凝聚力和战斗力。总体思路是立足现状和实际，以考核带动队伍建设，带领全体中层干部，坚定发展信心，在企业存亡的关键时刻，能发挥出应有的作用。

6. 落实好对标管理。通过各种途径，加强与行业发展状况良好的企业的交流，切实落实好对标管理，深入学习和借鉴好的成本管理、质量管理、技术工艺改造及市场管理方法和思路，全面提升企业管理水平，提高企业竞争力。

7. 防范好企业风险。一是针对不同客户，提前研究细化销售合同条款，维护公司利益。二是对不同市场和客户进一步进行分类，对风险高的企业加强跟踪监督与拜访的强度，力争提前做好防范工作。三是加大现款客户的开发，对信誉较差的老客户减少产品供应量直至终止合作。四是加强应收帐款的管理工作，确保企业资金安全。

贷款公司个人工作总结篇五

试用期是我们进入公司时都会面对的一次“考核”，在试用期中做好自己的工作，完善自己的能力是很重要的。下面是由小编为大家整理的“2019公司客服试用期工作总结范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。

2019公司客服试用期工作总结范文(一)

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是x月x来到xx学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿

的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

8. “知彼知己，百战不殆” 调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿。

部门工作总结：

做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力

还有待提高;

6. 整顿单位内部市场品牌资料, 迎接总部考核;

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标, 为此我对他们表示由衷的感谢。

2019公司客服试用期工作总结范文(二)

本人xxx[]毕业于xx大学, 所学专业为xx[]于20xx年x月x日开始在电商部工作, 目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来, 在单位领导的精心培育和教导下, 通过自身的不断努力, 无论是思想上、学习上还是工作上, 都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中, 对公司有了一个比较完整的认识;对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中, 我也慢慢领会了公司诚信、勤奋、求实、创新的核心价值观, 为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定, 也是对自己的工作表现的总结。

工作上, 我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作, 提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外, 在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中, 配合数据专员, 利用自身优势, 帮助其制定了一系列的表格, 总结了相关数据;归纳了行业在电商领域(xx)的热销产品, 并且结合自身产品, 对标题进行第四次标题优化;在京东平台上, 对产品进行了导入等等。作为售前客服, 要做到以客户为先, 尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间, 严格要求自己, 刻苦钻研业务, 就是凭着这样一种坚定的信念, 争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学习上, 严格要求自己, 端正工作态度, 作到了理论联理

实际;从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质,包括生活中也学到了养成良好的生活习惯,生活充实而有条理,有严谨的生活态度和良好的生活作风,为人热情大方,诚实守信,乐于助人,拥有自己的良好做事原则,能与同事们和睦相处。

思想上,自觉遵守公司的规章制度,坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进,爱护公司的一砖一瓦,一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中,虽然有成功的泪水,也有失败的辛酸,然而日益激烈的社会竞争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识,但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业,每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等,到了工作时间,就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情,到了晚上和前辈们探讨工作内容,聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足,前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励,经过较长时间的锻炼、克服和努力,使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月,但中间的收获是不可磨灭的,这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话一根火柴再亮,也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴,则会熊熊燃烧。我希望用我亮丽的青春,去点燃每一位客人,感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然,我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方,我会继续努力工作学习,今后一定尽力做到。工作中需要超越的精神,我相信经过努力,工作会越做越好。

在此,在对试用期的工作及心得体会做一汇报后,我想借此机会,正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现,以正式员工的要求做一个全

面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

2019公司客服试用期工作总结范文(三)

岁月如梭，几个月恍然逝去。试用期也到了尾端了，这段时间内我有很大的感慨，且这段时间内，在公司领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对我的工作作出总结。

一、前台客服工作的基本内容

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位，热诚、积极的工作态度很重要。20xx年x月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示公司形象的第一人。在工作中，严格按照公司的要求，工装上岗，五官清秀。热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。为公司提供了方便，也为客户提供了方便。接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

在到xxx企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

三、客服工作的下一步计划

基于对前台接待工作的热爱，我会严格要求自己不但要遵守公司的相关工作制度，还要更积极踏实的对待工作。努力提高工作素质，加强对工作的责任心和事业心。我将进一步更好的展示自己的优点，克服不足，扬长避短。与公司及同事团结一致，为公司创造更好的工作业绩!

2019公司客服试用期工作总结范文(四)

进入公司的三个月期间，在各位领导和同事们的心心指导协助下，使我在规定试用期时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的工作操作流程，现在完全可以完成各项工作啦！这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

虽然只有短短的三个月，但学到了很多，感悟了很多，以及对自身一些不足的地方得到了改进与提升，增进了对公司文化的更深了解，看到公司的发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作。

因为之前我从事的是客户服务工作，现在从事行政工作有很多做得并不完善，在此，我要特地感谢公司领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献不辜负公司领导对我的期望与栽培；实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

这段时间里，我也发现了我的不足之处，比如在思路上还是不够开阔，有时候过于追求任务，而忽略了其他几个方面，我相信在以后的工作中我会努力，活跃思路，把今后的工作完成的更加完美。

我相信，在公司的每一天，我都在进步，并且每天都将是我充满激情与奋斗的一天。

2019公司客服试用期工作总结范文(五)

我于xx年x月xx日正式在客服部工作，试用期三个月。

时光弹指一挥间毫无声息的流逝，转眼间试用期接近尾声。

回首过去的三个月，内心不禁感慨万千。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一番不平凡的考验和磨砺。

在这段时间的工作学习中，对同方人环有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人的岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了同方人环“承担、探索、超越”的精神，团结协作、开拓创新，为同方人环的稳步发展增添新的活力。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作学习情况作如下汇报。

我的工作主要是行政管理、费用管理、物资管理及办公室内的一些日常工作。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。因无工作经验，期初的一段时间里常常出现问题，在此谢谢领导和同事们热心帮助，让我及时发现工作中的不足，并且认真更正。工作中不断地总结经验教训，后来我也熟悉了每天的工作，及时提交各种报表，做到“主动”工作。经过4月中旬去北京的培训，我对本职工作有了一个更深刻的认识，特别是工作中的一些细节问题，还有领导和同事们提出讨论的问题，我也有了清楚的认识。工作中需要同事之间团结合作，这一点很重要，也是加入公司以来同事们给我最深的影晌。

当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为同方人环的蓬勃发展贡献我全部的力量。

贷款公司个人工作总结篇六

2011年工作总结

我是今年一月份到公司工作的，在没有负责信贷工作以前，我的信贷经验不足，几乎为零，仅凭对信贷工作的热情，而又缺乏信贷经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边实际操作，取得了良好的效果。通过实践中的经验积累、专业化的培训和自学，我渐渐地掌握了贷款业务和操作流程。业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。面对信贷员这个岗位，开始我还有些胆怯。三天两头跟客户联系，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力等等，这些对于刚刚进入小贷公司的我来说，有很大难度。起初，我总在心里想，如果自己分析错误，把钱放出去还不上怎么办？于是在跟经验丰富的同事出去调查时，总是格外留心他们对问题的分析，对真假信息的识别，与他们交流心中的疑惑，在得到细心的答复后，自己思考总结。在实践中的学习，让我对信贷工作有了新的认识，也增加了自己的信心。

同时，我深深感觉到自己在这方面的不足，只从实践中学习是不够

的，还需要理论知识的补充，于是我积极利用工余时间加强金融理论及业务知识的学习，不断充实自己。对行里提供的各种培训，积极参加，对公司里下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业余时间，翻看金融书籍，参考成功信贷案例。

我热爱我的本职工作，能够认真对待每一项工作任务，把国家的金融政策灵活体现在工作中。认真遵守规章制度，能够

及时完成领导交给的各项任务，积极主动地开展业务，回顾这一年，辛勤的汗水终于换来了喜人的成绩□

1、团结守纪，为提高经营效益尽心尽力。一年来，我与同事们团结一致，服从领导的安排，积极主动地做好本职工作。

2、强化意识，积极主动营销贷款。慢慢接触信贷工作后，我不断强化自己贷款营销的意识，破除“惧贷”的思想，寻求效益好的‘贷户，在保证信贷资产质量的前提下，主动做好贷户的市场调查，对于那些有市场、讲信用的个体工商户给予信贷支持。

贷前调查时，我做到了“三个必须”，即贷款条件必须符合政策、贷款证件必须是合法原件、贷款人与保证人必须到场核实签字，并且做到生人熟人一样对待，保证了贷款发放的合规、合法。

4、强化管理，努力清收各项贷款。催收到期客户贷款，详实调查客户当年的经营情况，了解客户2011的收入情况，确保我公司到期贷款的及时收回。

一年的工作已渐渐落下帷幕，一些成绩的取得，离不开总经理和各位同事的大力支持。本人深知，自己仍有许多不足之处，通过一年的磨砺与锻炼，自己学会了很多知识以及做人的道理。信贷的路漫漫修远，我也将上下求索。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。当好参谋助手，与全体同事一起，团结一致，为我公司经营效益的提高，为完成将来一年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

2011年12月31日

年度总结个人回顾：2012年9月12号是我正式成为中恒泰小额贷款有限公司里的一员，初来报道，对于公司业务问题懵然不知，有幸在公司的领导及其同事的帮助下，逐步逐步的懂得了许多相关业务的知识，也跟同事一起出去面谈客户，陌生拜访，从而通过学习来弥补自身的不足，在此非常感谢公司的领导和同事的指导与照顾，使我成为一位贷款的销售人员。对于公司的业务产品，已基本熟悉，但缺乏实际操作，许多关于业务上的问题还需要加强，从专业知识,业绩能力,综合能力方面，自我评价是一位不合格的客户经理,至今已经过去3个月有余还未接下单子，未能为公司创造利润，却每月仍拿着公司发的工资，深感蒙羞。总结：在这3个多月里，遵守公司的规章制度，无罚款，在考勤方面，应出勤72天，但请了2天事假，实际出勤70天，迟到2次，无早退。每日工作日记按时提交，无缺漏。上报业务0笔，审批放款0笔，应该完成工作额度15万元，未能为公司创造利润。在业务方面，学习了许多关于贷款这一方面的知识，同时也理解公司的各种产品，但却对于业务产品探究不够透彻，在与客户交谈时准备工作不足，从而让客户失去了信心，导致丢失客户。