

商业工作总结(精选8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。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

商业工作总结篇一

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务经营指标完成情况

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1)各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加万元，增长了%。。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，

尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4)经营利润成倍增加。200*年，我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

二、主要工作措施和成功经验

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。200*年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判；组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行；行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点

客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案；五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为亿元，约比年初增加亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的最高水平。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。

通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

(四)努力提高资金营运水平，争取最大限度地实现利润。从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法；办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平；在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效；同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额；争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额；实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。同时，狠抓清收工作。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘；另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。

针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘；如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理；三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪；对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显；五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高；二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章。此项活动，使我行的业务成绩逐步攀升。下半年，我行又开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”，通过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象；三是服务创新。今年以来，支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。四是培养和涌现了如营业部主任郭国柱、业务部付主任邱芸以及一批优秀客户经理等服务明星，这些先进的服务典型生动地教育、感召了周围的广大员工，使创一流服务成为我行员工自觉的行动。一流的服务改变了农行的形象，产生了良好的区域性社会影响力，提升了我行的竞争力。第四，着力推进“成才计划”，提高员工综合素质。今年以来，我行坚持“人才兴行，以人为本”，大力倡导企业发展和实现个人价值同步成长的观念，推动“成才计划”，全面提高员

工队伍的思想和业务素质。我们采取的措施主要包括实战锻炼、培训提高、鼓励升级、机制催化和活动促进等。通过推动“成才计划”，我行不仅引进了一批高素质人才的加盟，更重要的是培养了一大批年轻有为的人才，为我行业务发展储备了雄厚资源。前些年海沧行有许多员工因为工作环境差、工作积极性不高而一门心思想调动离开海沧。现在这些人不仅坚定地留下来，而且许多人还迅速成长为业务骨干。第五，重视改善职工工作环境和条件。今年以来，支行加强了网点的改造工作，针对员工上下班路途远、交通不便等情况加强了上下班班车接送，改善了职工食堂管理和员工集体宿舍管理，改善职工福利、组织丰富的集体活动等。通过做好人的思想工作，全行干部职工工作起来更顺心、更有干劲，也更好地促进了业务工作的发展。此外，在加强党风廉政建设和三防一保工作等方面，我行也做了大量细致认真的工作，建立了有效的责任制管理，通过抓落实保证了全年安全经营无事故，得到分行有关部门的好评。

三、工作中存在的问题和困难

(一)从分行的全局看，无论是利润总额、利润计划完成率、不良贷款下降率及存款增长率等方面，今年各兄弟单位都发展很快，相比之下我行的发展速度还不算最好，还有努力的空间。

(二)从经营业绩中看，一是人民币存款长期在低水平徘徊，甚至很长时间都在地平线之下；二是清非收息工作重视不够，办法不多，尤其是清非工作，存在前松后紧现象。未完成全年下降250万的任务；三是我们的网点间发展非常不平衡。

(三)从主观努力上看，我们还存在许多不足。一是全行员工特别是普通员工的积极性没有很好发挥出来。有些员工甚至有消极的倾向，对工作关注和热心程度不够。二是对待工作存在先松后紧现象，导致我们工作上的被动。三是各级干部在工作中没有一种深入研究的精神遇到困难或问题的时候没

有深入去思考，工作方式方法不足。四是服务水平提高速度缓慢，未有明显质的提高，与我行当前的高速发展不相适应。

共3页，当前第3页123

商业工作总结篇二

在公司领导的正确领导和各部门同事的大力支持配合下，财务部以强烈的责任心和敬业精神，出色完成了财务部各项日常工作，较好地配合了各分公司及合作方的业务工作，及时准确地为公司领导、有关政府部门提供财务数据。当然，在完成工作的同时还存在着一些不足。

下面向公司领导汇报一下财务部20xx年度的工作：

一、公司本部的财务管理和财务核算工作

(一)作为后勤工作部门，合理控制成本费用，以“认真、严谨、细致”的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是我们工作的重中之重。20xx年财务部在成本控制方面比往年有了一定的提高，随着公司业务的不不断拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部积极主动配合公司行政部门，在采购工作中严格把关，成本控制方面取得了一定成效。

(二)20xx年度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

2、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。

3、每月核算100多人的工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错。经过努力，公司每月基本上能准时发放工资。

4、按时完成公司的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。

5、完成各政府相关部门下达的工作：公司的工商年检、会计师事务所的财务审计、对统计局的季度申报等。

6、催收款项是财务部门最为重要的工作。由于受其他原因影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，也取得一定的成效，但却不是很理想。

总之，随着公司业务的不不断扩大□20xx年度财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了公司各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

二、分公司及合作方的财务核算工作

(一)跟进收取各分公司的款项，在经营部的帮助下，基本上能够按照协议准时收取各分公司的款项。

本年度，由于a分部的业务量增大□b分公司□c分公司和d分公司等的部分业务转到总公司开具发票、收退合作款，大大增加了我们的工作量。比如□a分部的年产值比20xx年增长了50%;对b□c和d三个分公司20xx年的开具发票、合作款的收取跟进、核算退回、投标保证金的支付收取等工作，财务部做了全力配合。

(二)今年合作方的业务量也比往年有较大的增加，这部分的利润占公司的利润比重较高。同样，对合作方的开具发票、工程款的收取跟进、核算退回，投标保证金的支付收取等工作，财务部也全力予以配合完成，工作态度和工作成绩得到了合作方的充分肯定。

三、不足和有待改善的地方

一年中，财务部尚有应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡方面，在各项管理费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格方面，在更及时准确地向公司领导提供财务数据、实施财务分析等方面。在财务工作中我们也发现公司的一些基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；这些应是20xx年财务管理要着重思考和解决的问题。

作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的努力。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

商业工作总结篇三

(一)重上级场，抓考核，强规范，提升营销服务水平

1、重点关注上级场需求变化，提前做好预测和应对，指导好客户经营，高度重视客户盈利水平的提高，保持并优化“稍紧平衡”上级场状态。

2、改进考核方式和考核内容，有效调动全体人员工作积极性、主动性、创新意识抓好各项基础管理工作，确保管理工作的规范化、标准化；不断提升管理水平和执行力，确保各项工作落实到位，推进营销工作上水平。

3、加强规范经营管理。加强部门人员学习培训，强化部门人员责任意识，杜绝不规范现象发生；引导客户规范经营，提高异常品牌、异常客户的监控力度，确保上级场进行规范。

4、加快客户培训进度，力争完成年度培训目标。

(二)抓培训、强能力、严监管，提升纪检监察及内管工作水平

1、加强人员培训。

积极组织纪检监察及内管人员学习相关业务知识和法律法规，定期开展各项培训学习活动，使纪检及内管人员进一步熟悉业务流程，掌握工作内容，提高工作水平。定期组织召开联席会议，组织全员开展法律知识和内管知识培训，不断增强员工自律意识和规范意识。

2、强化重点部位监管。

加强员工经营产品、品牌培育、应急用货、紧俏品牌供应等方面的监督管理，重点要加强对本企业员工及亲属经营商品行为的监管；加强商品订购及配送服务环节监管，开展专项检查工作，确保商品订购及配送服务规范到位；纪检及内管部门密切与法规部门联系，加强违法违规案件监管和调查。

3、加强对周边区域真货窜货、流入案件的调查工作。

对发现的周边流入案件，及时制定方案，深入调查，深挖案源，及时向上级监察部门汇报发现问题，严肃处理相关责任人，杜绝大宗货物跨区域流入案件发生。

(三)规范制度，细化考核，加强基础，提升综合管理水平

1、加强制度建设。

对于上级公司制定的各项制度，逐类逐项梳理，要结合实际予以执行，对于上级公司制度在上年度执行有偏差的，今年在执行过程中坚决予以纠正。另外对于我公司现有的制度进行梳理，抓好制度、流程的规范应用工作，并归类整理制度资料，对于修订和梳理后的制度进行广泛宣传和学习，让每名职工熟悉并撑握我公司的各项规章制度；对于一旦形成的制度，作为职能管理部门，要严格监督制度是否执行到位，坚持制度面前人人平等的原则，对事不对人，用制度约束和规范员工行为，推进企业规范化管理水平。

2、加强绩效考核工作。

继续完善绩效考核工作，坚持主管领导负责，综合办牵头，各部门监督执行的考核原则，使考评工作为促进工作服务，切实加强二、三级考核工作，两级都要抓，两级都要硬，切实提升考核工作水平；充分做好应对月度考核的准备工作，制定并严格执行考核自查制度和问责制度，力争达到争先进位的工作目的。

3、抓基层创建。

商业工作总结篇四

一、顾全公司大局、服从领导安排。

今年，根据公司领导和公司财务部的工作安排，本人从原来的岗位上调整到公司记帐岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，9月份以前在燕岭分站工作期间，本人任劳任怨，热情服务，不管是在财务工作方面还是在值班处理用户的投诉工作方面，本人不管在什么情况下，不管碰到什么困难，都能头脑清析，思路清楚，始终把公司的利益和公司领导的嘱托做为自己的行动指南，从入公司以来在燕岭工作的八年时间里，本人无愧于公司，无愧于领导，现已园满地完成了公司交给的财务派遣工作任务。

二、认真学习业务，适应岗位转化。

本人从今年9月份调入公司以来，工作岗位和工作内容发生根本性的转变，为了尽快适应新的工作岗位，本人又重新翻开了以前在大学里学习的与单位业务工作有关的书本，又一次进行学习，在具体的业务操作方面，虚心向有经验的同志学习方法，增强业务知识，并能开拓创新，总结经验教训。xx年建立了用友财务软件系统，使成本费用明细分类目录，使成本费用核算有了统一归口的依据，尽快掌握业务技能，很快适应了新的工作岗位，熟悉了公司全套帐务体系，与全体同志一起做好财务审核和监督工作。

三、规范会计核算，报表及时准确。

核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。会计基础工作，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现了部门效益。按规定时间编制本公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。为公司的年终审计及税务检查中，提供合理依据。正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用的税收申报软件，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

四、克服工作困难，不计个人得失。

1、本人在在工作方面，能够急领导所急，想领导所想，对公司出现的突发问题，本人毫不犹豫地放下个人一切困难，为公司领导分忧解难，特别是在今年公司的下属票点出了财务问题，为了使公司尽量免受损失，经常长途往来于顺德与广州之间，加班加点，没有半点怨言，没有向公司领导提出过任何要求，发过怨气。

2、 本人调来东山上上班之后，上下班时间出现了交通不便的困难，本人始终是以公司的工作为重中之重，有时赶不上班车，就是花钱搭的士，也做到不能影响工作。

五、找出存在问题，明确努力方向

1. 做为公司的一名财务人员，在公司工作了较长时间的财务骨干，对公司的发展壮大，献计献策方面还做得不够。

2. 财务理论研究方面还做得不够，这么多年，自己是没有发表任何理论方面的文章。

3. 今后努力的方向是：在紧张的工作之余，努力学习业务知识，使自己能够业务水平更全面，更精通，工作热情更高涨。爱岗敬业、提高效率、热情服务。并能团结同志，加强协作，在财务工作上，始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。xx年以“细”为起点，对每一笔都做到细致入微。不断地完善自己，提高自己，为公司的长远发展做出自己更大的贡献。

商业工作总结篇五

为弘扬祖国优秀的传统文化，我园各个班级展开引导学生了解传统文化节日的活动，并且针对端午节3天假期各个班级进行了假期安全教育。

活动中，有的经过图片的展示来解说端午节的习俗，有的经过故事的形式了解了端午节这一传统节日的由来以及传说，有的经过诵读端午节的相关古诗，来了解屈原的爱国主义精神。

针对交通安全问题、防溺水、防骗、防中暑等问题对幼儿进行了安全教育

经过这一活动，让孩子更加了解我国端午节传统文化，丰富孩子们的爱国主义情操。期望同学们能过一个健康、安全、欢乐的端午节。

针对学生们这样对端午假期的关注，校方决定经过这次的端午活动来激励同学们的努力意识，一改最近这懒散的风气。在经过周密的计划之后□xxx中学端午节活动，在端午的前一周正式开始了。

一、活动资料

为了弘扬节日精神，让同学们不是光是为了假期才记住这个节日的名字，在活动当天，在各班举行端午节故事、知识演讲会，有各班语文教师或班主任主持或点评。

本次的演讲活动十分的热烈，在班级的演讲中，应对自我的同学大部分学生们都能勇敢的站上台发言，这不仅仅宣扬了端午节的传统知识，还锻炼了学生们的口才、交流本事、敢于上台的勇气。让同学能在各方面进取的发展。

要求各班的黑板报在放假之前准备好，以端午节为题，以屈原的爱国精神为主要资料。由宣传部学生去检查和评分。

以屈原的爱国精神为主题的黑板报在教师后面挂着，当同学们闲下来欣赏黑板报的时候，不经能够感受到端午的气氛，还能感受到到爱国的精神。对同学们的精神成长十分有帮忙，也为学校端午节增添了一番风味。

在放假离开学校前进行例行的假日大扫除，这次的到扫除更为严格，要求每个学生都认真参与，对于发现的没参与卫生的同学进行记录和扣除操行分处理。

本次的大扫除抓的比平时更严格，同学们对这次的扫除也更加认真，基本每个人都能进取的参与到学校的打扫中。这不仅仅让我们的学校变得更干净整洁，也让同学们一改之前只想着假期的慵懒氛围，好好的认识到劳动的意义。

二、总结和不足

本次的端午节活动举行的十分成功，既改良了之前的不良气氛，有带动了同学们的精气神，让xxx中学更加散发着活力的气息。

可是在关于这次的活动参与方面，依然有许多同学没能参与其中，其中没能参与劳动而是躲懒的同学最为严重，校方在彻查以后对这些同学进行了严厉的教育和处罚，期望他们再之后能够痛改自我这种懒惰行为。

商业工作总结篇六

20××年，在市分行和支行新一届党委的正确领导下，××支行认真贯彻落实省市分行工作会议精神，以加快有效发展作为主线，以“存款超百亿，效益超千万”为目标，改进机制，严控风险，强化营销，通过全行员工团结拼搏，克难制胜，经营效益进一步好转，较好地完成了上级行下达各项任务，促进了我行各项工作持续稳健发展。现将2005年度工作总结

一是存款继续保持强劲增势，以增存促增效成果显著。12月末，各项存款余额××万元，比年初净增××万元，比去年同期多增××万元，完成市分行全年考核计划的××%，旬均净增达××万元，净增总量和旬均增额再创历史新高。全年上存资金达××万元，月均达××万元，同比净增××万元，金融机构往来收入××万元，同比增加××万元，增幅达70%，

为全行扭亏增盈打下坚实基础。免费公文网版权所有

信贷投放进一步向优良客户集中，逐步退出“散小差”劣质客户，有效规避经营风险。12月末，各项贷款余额××万元，比年初净投放××万元。其中：私营企业及个人贷款××万元，比年初下降××万元；公司类贷款××万元，比年初增××万元。

三是保险代理等新业务驶入“快车道”，与传统业务并驾齐驱。12月末，代理保费收入××万元，完成市分行下达计划的150%。其中：寿险代理保费××万元，同比增××万元；代理财产保险××万元，同比增××万元；实现手续费收入××万元，同比增××万元，完成市分行下达计划113%。累计代销基金××万元，累计代销国债××万元。

四是按时完成不良资产清收任务，不良资产“双降”取得阶段性成果。12月末，清收不良贷款本息××万元，其中：清收本金利息××万元，完成全年任务的100%；处置抵债资产××万元，完成全年任务的×%；保全××万元，完成全年任务×%。年末不良资产余额××万元，占比为××%，不良贷款呈现“双降”趋势，不良贷款余额比上年末净下降××万元，不良贷款占比率比去年末下降××个百分点。

五是中间业务持续快速发展，财务贡献率进一步加强。12月末，全行中间业务收入××万元，占总收入的××%，同比增××万元，提高×个百分点。

六是利息收入继续保持有效增长。12月末，全行收息××万元，其中：公司类、私企业及个体贷款收息××万元，不良贷款清收利息××万元。

七是超计划完成经营损益综合指标。12月末，全年帐面亏损××万元，同比减亏××万元，剔除消化2000年前应收利息××万元、抵债资产处置损失××万元，经营利润达××

万元，超计划××万元，同比增盈××万元。

八是精神文明创建、争先创优活动取得好成绩，涌现出一批先进集体。在市分行组织的一季度“开门红”竞赛中我行荣获支行类二等奖，营业部荣获分理处类二等奖；营业部被省分行授予“女职工文明示范岗”荣誉称号；支行寿险保费营销、保费收入完成率名列全市第一；在银监局组织金融系统“内控制度知识”竞赛中获团体第三名；在市分行组织“金融产品知识普及”竞赛中获团体第三名。

九是“安全就是效益”、内控管理意识进一步加强，全年各类案件率为零，继续保持建行52年来安全经营无责任事故和案件的好局面。

一、强势营销负债业务，进一步增强资金实力，以增存促增收取得明显成效。

一是统一思想早行动。20××年，全行立足于增存增效，早增实增的工作思路，把“迎新春”优质文明服务活动与首季“开门红”有机结合起来，突出“用心服务，春到万家”为主题，早布置、抢先机、强宣传，全面展开营销攻势，实现“开门红”。

一季度各项存款比年初净增×××万元，为全年存款增长打下基础。

，抢占市场。以代理养老统筹基金为突破口，创新服务手段，提高服务质量，为客户提供人情化、贴心化、细心化服务，帮客户理财，使客户的收益达到最大化，达到了巩固老客户、发展新客户、带动“潜”客户的效果，有力推动存款快速增长。全年财政资金流量达××万元，吸收养老统筹存款××余万元。

。建立大客户档案，逐步推行差别化服务，培养忠诚客户。落实划街包片营销工作，推行“地毯式”营销，巩固和发展我行在区域金融系统垄断地位。四是突出抓块头大骨干所，垄断××城区、××镇等重要存款市场。

突出农行品牌优势，实现规模效应。20××年××城区、××分理处存款净增××万元，占全行净增额84%。五是实行工资浮动考核、分档，鼓励先进，鞭策落后。根据营业网点规模、人均存款制定不同档次工资基数，同时根据人平净增额达到一个档次，工资相应提高一个档次，早达到早享受。通过激励措施，引导员工由被动到主动，由“要我做”变为“我要做”。

，抢占周边市场。通过抓优质服务，开展上街咨询宣传，拉横幅树标语，拜访客户送春联等形式，农行良好社会形象深入人心，形成了以××镇为中心，以周边×××××等镇为辐射圈的服务范围。全年通过增存实现收入××万元，比去年同期增收××万元，增幅达70%，为全行财务减亏作出重要贡献。

，逐步退出“散小差”等劣质客户，抢占优良客户市场。面对宏观调控和信贷总量控制的政策，结合区经济环境现状，我们一是稳健发展个人信贷市场，加快结构性调整，继续支持个体私营经济中的优质客户，逐步退出“散小差”个人客户□20xx年末私营企业及个人生产经营贷款仅××万元，比年初下降××万元，逐步淘汰了一批资金流量小、经营效益差、信用度不高的客户。

，继续大力支持、发展有一定规模民营企业。如对管理区的明星企业××有限公司，支行通过积极介入，严格按信贷新规则要求进行评级授信，并积极向市分行申请××万元用信规模，并在四季度注入流动资金××万元。通过建立中小企业金融服务项目库途径，解决制约我行信贷业务发展困境，谋求并实现适合××行实际的资产业务发展之路。

，建立预警催收、不良贷款台账等制度，根据风险情况试行分期偿还办法，防不良信贷资产于未然，严防死守不良贷款发生，确保不良贷款零记录。四是强化贷后管理。每发放一笔贷款，都必须落实专人实施贷后跟踪管理，提高贷后管理质量，落实管户责任人，建立责任追究制度。

本文由应届毕业生网【范文<http://>】栏目小篇为大家编辑参考阅读。

商业工作总结篇七

“教育要面向现代化，面现世界、面向未来”，这是社会发展的客观要求，这是人类进步的必经之路。素质教育、终身学习成为基础教育改革的必然趋势。有效的家校互动有助于使教育从封闭走向开放，走近家庭、走近学生、走向未来，从而实现终极关怀性教育。为此，我校在完善基础教育和常规管理的基础上一如既往，在实践中探索，大胆尝试，不断改进，在改进中发展，不懈地坚持在发展中进行教育的改革与创新，从而使我校的家长学校拥有了与众不同的新面貌。

- 1、家长学校教育活动丰富多彩，富有创新意识。
- 2、开展具有xxxx中学特色的家长会和家访活动。

传统家长会通常由班主任主持家长会，我校改变了“家长开会，学生放假”的传统做法，让家长和学生唱主角，搭建起孩子与父母、与老师，面对面平等交流的平台。改变以往家长会就是老师的总结会、汇报会甚至是告状会的认识，让其形式变得越来越多样化：有交流式：师生、家长就教育中的共性问题进行探索，或做个案分析，或开经验交流会；有展示式：利用多媒体将学生的表现记录展示给家长；我们也曾多次举办“家长访谈录”节目，请一些教子有方的家长通过接受访谈的形式介绍他们家教的经验体会等。

让家访富有时代特征，更具人情味。通过电话，视频，博客等现代交流手段实行快捷便利的家访；通过聚餐，交游等与家人朋友相处的方式，在更为轻松的氛围中了解家庭的真实情况，与家长交流教育方法与心得，让家长感到老师确实是为了孩子成长在努力，甚至不惜浪费宝贵的时间，从而越来越支持学校的工作。

3、开展“让家长走上讲台，让学生感知社会”特色教育

我校注重挖掘家庭教育资源，发挥家长的教育潜能，开展“让家长走上讲台，让学生感知社会”特色教育。学生家长中藏龙卧虎，人才济济，蕴藏着极大的教育潜能，因此，充分调动他们中的积极因素，争取他们为办好学校多做贡献。我们邀请家长到校为学生上课，既让学生了解了社会，开阔了视野，又让家长体验了学校教育，拉近了家长与学生之间的关系，对提高家庭教育起到了促进作用。

4、开展“关注心灵，我们携手成长”特色教育

为了适应高中生心理健康教育发展的需要，进一步贯彻中央关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见及教育部《中小学心理健康教育指导纲要(试行)》的指示精神，结合学校实际，坚持以人为本，尊重学生的人格，遵循学生的心理发展规律，根据学生成长过程的需要，我校在家长学校教育过程中开展“关注心灵，我们携手成长”特色教育。我们为学生及家长提供心理方面的帮助和服务，以达到充分发挥学生潜能、促进形成中学生心理健康和个性主动发展的目标，让每一位学生及家长在活动中了解自我、悦纳自我、调控自我、实现自我，超越自我。在活动中学会认知、学会做事、学会做人、学会共处。

商业工作总结篇八

我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对，因

为我已经不再是对工作和同事一无所知了，在我们开始对外正式营业的前夕，我花了大量的时间在熟悉业务上面，我学习了很多基础的业务，如何储蓄，开户对公或者对个人，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，商业银行大堂经理。

从我第一天到兴业银行永定门支行，到今天我已经工作一个多月了，从开始时的不适应到现在能很好地融入到这个集体中，我的心态有了很大的转变。刚开始时，我觉得日子过得很慢很累，经常觉得很疲惫，每天来上班有种受到煎熬的感觉，常常感到很辛苦，却毫无收获。

但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作，每天坐在大堂经理的位置，为客户答疑解惑就是我的工作，大厅里的人和一切事物都是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。

当客户坐到我的面前我不再心虚或是紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对，因为我已经不再是对工作和同事一无所知了，在我们开始对外正式营业的前夕，我花了大量的时间在熟悉业务上面，我学习了很多基础的业务，如何储蓄，开户对公或者对个人，怎样密码找回，挂失补办，如何销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金，网银等业务，我都有了一定的了解并从中总结出一些要点，向不熟悉兴业银行业务的客户解说，例如，在兴业银行办卡的好处：atm跨行取款不收手续费、储蓄卡没有年费和小额管理费、新推出的兴业通达卡可以代订火车票、汇款便宜、若成为金卡vip还可以享受vip室，先到先办、手续费打折或全免的优惠待遇。当我这样向客户作出解释和说明的时候，他们都对我们的业务有了一个大的了解，并且愿意在我行办理业务，每当这个时候我都觉得很有收获，并且十分高兴。

问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了

对银行业务的熟悉程度，而且通过这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。

我发自内心的热爱我的岗位，因为这个岗位非常适合我，由于我的性格比较热情而温和，所以当顾客提出问题时，我能很耐心的听完顾客的疑问，这样我就能很快的知道客户需要的到底是什么？在这样的情况下，我能够快速、清晰的向客户传达他所想了解的信息，大部分的顾客都能与我良好的沟通，在解答问题的过程中，我的业务知识量也得到了提高而且也起到了分担营业员压力的重要作用。