

2023年建行年度工作总结(通用8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？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。

建行年度工作总结篇一

本人担任市政协副主席□20xx年。并继续兼任规划局长、党组书记。一年来，本人认真贯彻落实市委、市政府、市纪委的工作部署，始终坚持勤廉并举，两手齐抓，勤政廉政工作高效推进，取得了规划龙头作用显著增强、改革创新工作全面突破、重点工程建设高效推进、和谐团队创建再谱新篇”工作成效。

完成协议引进项目5个，坚持招商引资第一要务。协议引资总额5.9亿；竣工投产项目1个，引资额5000万元的同时，全力推进城乡规划各项工作，取得了明显成效。

1规划龙头作用得以增强。

城乡规划编制和管理工作的快速推进□20xx年以来。规划引导城乡经济社会发展的龙头”作用得到更加充分的发挥。一是计划引导重大基础设施建设职能充分发挥□20xx年底，局即依据城市总体规划，结合城市发展需求，超前启动了20xx年度中心城市基础设施建设计划》编制工作。计划》将规划愿景细化为具体项目，实现了城乡规划战略意图的贯彻，避免了项目实施的盲目和无序。二是规划引导城乡科学发展职能充分发挥。围绕高质量实现规划全覆盖的工作目标，起草并报市政府办公室下发了20xx年中心城市规划编制及研究计划》同时，局又下发了20xx年县城及村镇规划工作要点》对全市规

划编制工作进行部署和安排。目前，中心城市21项规划编制任务中，部分规划编制因总体规划修编暂缓，其余18个项目均已编制完成或正在调整完善；各县规划编制工作也在快速推进。全市城乡规划全覆盖的目标基本实现。三是政策引导城市产业发展职能充分发挥。年初即起草并报市政府办公室印发了《关于明确市区高层建筑重点发展区域的通知》以此提升中心城市发展档次和品位。围绕进一步促进中心城市房地产业和商业发展，于10月初起草了《关于促进中心城市房地产业和商业发展的政策规定》政策规定》实施以来，市区商品房销售量迅速提升；大润发超市、国泰广场、一百三家大型商贸设施开业。四是挂钩引导新农村建设职能充分发挥。大力开展乡镇和村庄规划调研，编制并印发了《市农村集中居住点规划实施分类指导目录》提出了分类指导、因地制宜规划建设农村集中居住点的意见。同时，全力抓好全市15个康居示范试点村规划指导和服务工作，开展了对15个康居示范试点村的规划方案、建筑设计方案把关审查工作，提升了示范点建设质量和建筑品位。目前，全市已完成252个集中居住点建设规划编制任务。规划的指导下，全市康居示范村和农村集中居住点建设快速推进。

2改革创新工作取得突破。

提出“致力创新突破”总体目标□20xx年初。不断加大改革创新工作力度，推动城乡规划水平的持续提升。为此，印发了《市规划局20xx年创新工作实施方案》对年度改革创新工作提出了总体目标和具体要求。方案》指导下，各项改革创新工作深入开展。围绕精心精细服务，不断增强服务能力，提高服务质量，制定下发了《免费代理规划报建服务实施办法》等四项制度，使规划行政许可工作方面更便民、更利民、更符合发展需求；围绕规范规划编制工作，推动规划设计招投标及规划市场管理创新，出台了《市规划编制项目招投标暂行管理办法》《市城市规划设计市场暂行管理办法》围绕提高规划管理水平，启动了地理信息系统建设”完成总体框架编制，2.4平方公里的三维虚拟城市演示系统、元数据管理系统

等三大基础平台建设，8555平方公里航测影像图、400平方公里航测影像图和市区113平方公里1500地形图数据采集录入工作正加速推进，地下管线数据普查工作即将开展。围绕提升测绘院发展水平，拟定了改革创新工作方案，从企业内部管理、质量管理、标准体系等方面明确了改革目标，测绘院年内即将实现资质升级。围绕促进规划院科学发展，帮助企业多方开拓市场，强化内部规范性管理系统建设，确保了规划院企业经济效益和自身建设的齐头并进。预计20xx年度该院合同总收入将达到1200万元，比改革前的20xx年增加3倍。

3重点工程建设顺利推进。

20xx年我承担了多项重点工程牵头推进任务，按照市委、市政府的统一部署。经过精心组织，严格督查，各项工作取得了明显成效。1897及东大街项目：完成项目三套规划方案及项目实施方案编制工作，积极联系，多方出击，项目合作开发单位基本确定，项目将择机启动。百栋高层推进工程：制定了市区百栋高层推进工程实施方案，确立了年内已建、建高层建筑80栋的工作目标，并通过政策引导、督促检查、现场观摩等形式，大力推进工程进度。目前，市区已建、建高层建筑已达到105栋，超额完成年度目标任务。安居工程：精心组织各片区和相关主管部门，加速推进市区蓝领公寓、拆迁安置房、廉租房等安居工程建设。目前，市区经济适用房开工建设并完成主体工程17.3万平方米，占目标任务（15万平方米）115.3%蓝领公寓开工建设并完成主体工程23.02万平方米，占目标任务（21.6万平方米）106.6%拆迁安置房开工建设并完成主体工程39.6万平方米，占目标任务（37万平方米）110.8%均超额完成年度目标任务。雪枫公园：积极配合公园管理单位，高标准推进公园维护和后续管理工作，积极服务好公园配套用地开发项目建设，科学严谨地组织好公园决算审计工作，确保公园建设画上圆满的句号。同时，还积极协助市水务局完成大运河水利博物馆选址，并积极做好规划方案编制工作；优质高效地完成了商检、海关大楼、古黄

河滨水核心区、明城墙遗址保护等市政府实项目规划服务工作，促进了项目的快速推进。

4和谐团队创建效果显著。

狠抓规划干部队伍建设，全力推进各项业务工作的同时。和谐团队的工作取得显著成效。一是强化服务创新，行风建设深入推进。围绕政（行）风建设工作再上新台阶的工作目标，不断强化工作措施，重点围绕创新服务理念，出台了《市规划局免费代理规划报建服务实施办法》《市规划局特别快车绿色通道服务制度》等四项规范规划行政服务工作的新机制、新制度，着力提升服务水平，取得了实实在在成效。上半年全市民主评议政（行）风活动中，局在15个行政执法单位中排名第五，局市政规划处在热点岗位评议中排名第二。局驻行政服务中心窗口多次获得“流动红旗窗口”和“十佳窗口”表彰。二是强化和谐发展，争先创优扎实开展。围绕打造和谐社会、和谐规划的工作目标，以扶贫、双拥、信访等工作为着力点，以竞争考核为抓手，全力推进争先创优工作。扶贫工作中，以确立发展规划、培育致富产业、实施实事帮扶和帮扶困难户为工作重点，大力实施实施四大帮扶工程（规划帮扶、科技帮扶、实事帮扶、贫困户帮扶）已完成扶贫工作投入12万余元，较好地实现了扶贫工作目标；双拥工作中，进一步强化与驻宿广大官兵的联系沟通，帮助解决他实际困难；信访工作中，以解决群众的困难为出发点，坚持做到有登记、有交办、有责任人、有处理、有结果、有监督”等“六个有”充分发挥规划的协调和引导职能，帮助信访群众化解矛盾，处理问题，并通过采取回访、下访、约访等有效形式，深层次推进信访问题处理，得到群众的充分肯定。三是强化竞争考核，队伍建设逐步完善。干部队伍建设中，全面引入竞争考核机制，以此激发干部职工的创业热情和创优激情。完成了局机关中层干部轮岗工作，促进了业务工作交流，激发了干部职工提升自我完善自我热情；完成了部分分局局长助理公推公选工作，进一步完善了干部队伍梯队建设，使一部分年轻干部干事创业的激情得到充分调动；实施

了部分重要岗位工作人员的公开招聘，引入了一批专业型年青人才，使得干部队伍得到进一步充实，促进了各项业务工作和服务工作的有效开展。

1理论学习

认真学习领会中央和省市委重大战略部署和方针政策，坚持将理论学习和工作实践有机结合。确保做到自身素质和水平的与时俱进。坚持做到自学与制度化学习紧密结合”学习与交流紧密结合”认真抓好规划专业理论和管理知识自学的基础上，积极参加市委中心组学习活动，全面领会和掌握党的十七大、十七届三中全会精神；制定了市规划局制度化学习机制，组织开展了党组中心组学习、办公会学法、菜单式学习等多种长期性、制度性、刚性的学习活动；学习活动中，还坚持学以致用，加强调查研究，先后完成了《新加坡城市规划与建设的考察报告》桂林“两江四湖”考察报告》增强中心城市核心竞争力的重点问题研究》等多篇论文，并先后两次在市委党校组织的干部培训班上就自身学习成果及工作体会作了讲座。

2廉政建设

全面开展党风廉政建设工作。制度建设方面，始终坚持“两手抓”积极履行“一岗双责”作为第一责任人。先后组织制定了《市规划局党风廉政建设责任制实施办法》市规划局党风廉政建设责任制报告制度》市规划局党风廉政建设责任制检查考核办法》市规划局党风廉政建设责任追究暂行办法》对党风廉政建设责任机制进行了全面调整完善，进一步明确了责任制落实机制和具体措施；教育学习方面，组织干部职工开展了解放思想能形成，推动落实好快干”大讨论活动、洪泽湖农场接受警示教育活动和市规划系统反腐倡廉专项警示教育活动，经常组织各种案例教育，做到警钟常鸣，确保全局干部队伍不出问题；推进廉政文化建设方面，以廉政文化进机关、进行业活动为重点，深入推进廉政文化建设。出台

了关于在全局领导干部中开展“读廉文、思廉政”廉文荐读活动的意见》编制印发了11期廉文，供干部职工学习；加强干部廉政建设方面，组织中层以上干部开展了公开述职述廉活动，并先后组织召开了两次党组中心组民主生活会，分析研究干部廉洁自律管理工作；落实纪检监察机构派驻统一管理方面，自觉接受监督并着力加强干部选拔任用、资金运行、国有资产运营、党务与政务公开、领导干部廉洁自律及党风廉政建设责任制落实等六个重点环节和部位的监督管理，取得了显著成效，党风廉政建设和反腐败工作得到进一步增强。此基础上，本人也认真执行党风廉政建设责任制报告制度和领导干部个人重大事项报告制度等有关规定，坚持做到胸襟坦荡，对组织、对领导从不隐瞒个人任何问题。

领会领导意图不够及时，沟通协调工作不够深入。使得少数规划方案未能及时审定。对此，进行了认真分析，并已报请领导进一步明确了集中审定制度。

建行年度工作总结篇二

在支行领导和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对支行业务往来频繁的对私客户都比较陌生，要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了行内的优质客户，提高了客户对银行的贡献

度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，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。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

建行年度工作总结篇三

整理会议记录8篇，这半年里我能够扎实的完成领导交代的各项任务。接待上级部门领导、全国同行单位来检查访问等工作200余次。起草文件100篇，严格按照要求整理归档各类收文、发文、编号文件等重要资料。下班时对办公场所的门、窗、灯进行检查，确保不发生意外事故。并能做到上班第一个到岗，下班最后一个离开。上传下达，信息通知方面能落实到人，办公室是起桥梁的作用，因此确保每位员工

能够很清晰明确的解领导所下达的命令，并且把每位员工的意见与建议反馈给领导，工作中的主要任务。

自己能够很好与各个部门打交道。基本上熟悉了各个部门的工作方式与业务流程，这半年里。并能配合各部门做好服务协调工作。计划期出样时，自愿加班陪同各部门同志，做好加班同志的服务工作，保障他能够一心一意审稿、校稿，确保我杂志准确无误，顺利出刊。平时的工作中也能够配合办公室的其他工作人员做好协调工作，确保办公室的各项工作能够顺利的开展。

保持自己的平常心。乐于帮助其他同事，自己能够与各位同事很好的相处。基本上做到有求必应。工作中，自己负责与大厦的工作人员联系，基本上能够在两个工作日内解决问题。认真负责的做好各项工作。

虽说都不是什么大事，办公室的工作细小、琐碎。但是又不能有任何的缺失。对于我来说任何细小的错误，都会给其他部门的不便，更会造成杂志社的损失。因此，经过这半年的锻炼，磨练了自己的细心和耐心，确保任何事情能够很好的完成，不给其他人带来麻烦。这是体会到也是今后工作的准则。

总的来说能够完成自己在年初制定的目标方案，以上是对我年上半年的工作进行总结。并且能从磨练中不断的提高自己在各个方面的能力。尽管自身还是存在一定的不足，但是自己通过自己不断的学习，不断努力，不断的去适应各种环境，来完善自己。

能够让你需要你地方发挥作用。做好自己的本职工作，进入杂志社给我感受就是这是一个很好的平台。配合好办公室其他人员完成工作，今后工作的一个基础。处理好各方面的关系，自己今后工作的方向，让自己在社会的环境中不断得到锤炼。当然自己还应该通过不断的学习，减少工作中的失误。

不断的加强文化知识的学习，提高自己的知识水平与文化素质，这样才能在竞争中立于不败之地。

荣幸。要把握这个难得的机会，能够进入杂志社。不断的改进自己，为今后的发展奠定坚实的基础。

建行年度工作总结篇四

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；

建行年度工作总结篇五

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。

建行年度工作总结篇六

深化细化金川“五阶段”安全文化管控集成模式，以创建的“十三”个安全模块为安全管理基础，以实现“零伤害”为目标，以确保供电系统安全、稳定、可靠、经济运行为全车间工作职责，强化运行技能培训，加大设备故障的预防和预控和设备消缺力度，积极深入项目建设，有效利用绩效管理，挖掘人力资源潜力，确保供电系统安全、稳定、可靠、经济运行，全面实现“零伤害”目标和厂下达的各项生产经营指标。

- 1、深化细化金川“五阶段”安全文化管控集成模式，加大“五项准入”、“两票三制”、隐患排查执行的考核力度，在“细”和“严”上创新工作思维和工作方法，车间管理技术人员要积极深入现场做好引领和纠偏，以解决实际问题为考核项，带动班组及员工，持续改进车间安全管理水平。
- 2、在今年年末和每年年除，全面盘查车间所辖设备设施包括综保装置存在的不足和缺陷，针对存在的问题制定方案，车间内部挖潜和厂部门协调，通过明年厂内项修理项目有计划进行整改，安排专人督促落实具体负责，提升设备设施的安全本质化水平。
- 3、在年内完成重新梳理规范各岗位不同设备、不同区域点巡检表卡，明年力争不同的设备点检表卡设置到每个岗位上，提高运行人员整体的巡检质量和旁站监理质量，实现运行管理工作的精细化、流程化。
- 4、加强岗位培训和反事故演练。各班组要根据岗位的特点对职工进行操作技能的培训，车间技术人员协助班组抓好培训工作；通过跟班写实了解和发现职工在操作上有哪些不足，

有针对性地进行培训，将岗位各种运行方式和事故情况下的操作顺序编成操作流程，并通过反事故演练提高职工的判断能力和现场应变能力，培养职工执行制度的自觉性，指导职工遵章守纪按规作业，发动职工相互监督，共同进步。

6、强化设备基础管理工作，完善建立设备参数、备件数据库，完善设备管理标准，在岗位上执行以“八定”（定人、定点、定量、定周期、定标准、定表格、定记录、定流程）为主要内容的设备点检制度，提高设备管理精细化程度，为设备检修和申报备件计划提供依据。

7、系统集成站和调度自动化系统，继续对变配电所进行区域化集中监控，按计划完成三厂区集中监控，尽快完善集中管理。

8、巩固好今年“迎峰度夏”实施的有效措施，系统分析预防整流系统各个设备、各个环节存在的风险和隐患；继续落实整流系统整改方案，确保大幅度减少整流系统故障。

9、针对无人值守变电站增多的形势，各班组可在班组内部按职责细分岗位（如操作、运行岗位、巡点检、服务等），摸索减少倒班运行人员、提高设备和安全巡检质量、缩短事故处理时间、提高倒闸操作熟练程度、如何完善运行数据库取消部分岗位运行日志等的措施，在保证系统稳定可靠运行的同时缓解人员紧张的矛盾。

10、探索运行班内部作业方式，个别变电站安排少量人员实施弹性工作制，操作班承担部分岗位的运行管理、个别无人值守站治安值班等新运行模式。

11、进一步开发和优化车间的人力资源，努力解决新交工岗位人员短缺的矛盾。

12、进一步做好绩效管理制度的修订和日常考核工作，把车

间绩效工资用好、用活，调动各类、各层级职工的积极性。

建行年度工作总结篇七

到现在我已经在移动公司一个半月的时间了，这次暑期实践活动也将近尾声，我从这次实践活动中学习到了很多，感受到了很多，交了很多朋友，移动公司的工作总结。这次实践活动是从7月6号正式开始，经过了一天的培训，通过这次培训使我对中国移动公司有深入的了解。这次培训也主要是让我们了解手机支付这项业务，这对我们走上实践岗位很有帮助。从7号开始，我分在莲前移动公司，也就厦门移动公司总店，做起了营销员的工作。

我做的手机支付业务，这工作对我而言是非常陌生而新奇，使我跃跃欲试，当我开始办第一个客户时我还有些紧张，但是我还是能够不错的把第一个笔业务完成好，通过初次成功我工作劲头非常足，可是之后是越来越不顺利，一天下来，办理这项业务的人不是很多。使我都没信心继续进行推销，但是我也不能放弃，我就在自我鼓励下继续了我的工作。通过这个工作增强了我处事的应变能力，因为在工作中顾客会随时问出一些问题让我回答，并且有时顾客也会产生一些对业务的误会，但是我仍然热心对待客户，对客户进行认真的讲解，说明这项业务的好处，工作总结《移动公司的工作总结》。您现在阅览的是感谢您的支持和鼓励！！！！

通过一段时间，对移动的一些业务也有了一定的了解。这样可以更好的锻炼我的业务水平。虽然可以接触的客户多了，但是工作还是非常有困难，因为需要真正走上去和客户接触，向客户介绍业务，但是很多客户会不理睬我的介绍，很多时候都是我刚想开口介绍时，顾客就马上说了一句：“不用了。”然后就转身离开，这很大程度上打击了我的信心，在自己业务量不多面前感到自己很窝囊，不过我没退缩或放弃过。

- 现在的消费者都很现实，只有套餐对自己很有用处时才会

来订购我们所推销的手机业务，所以需要我们有针对不同的客户介绍不同的业务，还要在介绍时突出对顾客来说最有用处，最实惠的地方，这正式考验我们推销能力的时候，通过几天的实践时间，锻炼了我们的推销的能力，提高了我们的业务水平，也提高了自身的整体素质，这对我们将来的学习和工作都非常有帮助，甚至是对我们将来的整个人生都受益匪浅，在面对在大困难时我们都不会低头，只会迎头挑战。

不过现在的介绍已不是先前那般僵硬，已有了个人特色，更加能让顾客接受。可我感到这一时期的工作比先前更加有意义，因为现在我走出去了，向更多人介绍我们的业务，其实也是向顾客们展示我们的能力。这对我们大学生来说是非常重要的，因为将来我们要面对就业的压力，我们要有一定能力，还要有推销自己的能力。在这一阶段才是真正锻炼自己的阶段，我们都很好的把握了这次难得的实践机会。

实践已经接近尾声，在这次实践活动中，丰富了我们的实践经验，使我通过这次实践更加了解社会，了解信息化进程，能主动把握信息时代的机遇和挑战。

最后，用公司一个人讲过的一句话来结束：我们要学会适应环境变化的能力和学习知识的能力。这才是最重要的。

建行年度工作总结篇八

新闻宣传工作是思想政治工作的重要抓手，不仅是生产力，也是软实力。

加强工程项目建设的新闻宣传工作，唱响主旋律，对于项目建设单位排除各种干扰，号召、鼓舞和激励广大职工一心一意干事业具有重要意义。

领导重视不仅要体现在口头上，更要体现在日常工作中，不仅仅是工程公司主管领导要重视，更要让基层项目部负责人

认识到宣传工作对项目管理的促进作用，对个人知名度提升和项目团队建设的益处，这也是新媒体时代企业管理者必须具有的新思维。

要做好宣传工作，从上到下的各级领导都要把新闻宣传当做企业文化建设的重要内容，当做企业管理凝心聚力的重要抓手，真正发挥新闻宣传的软实力作用，形成生产力。

只有企业各级领导在思想上引起重视，心中有大格局，才能出台新举措，才能加大宣传报道的力度，对内统一思想，振奋精神，鼓舞士气，对外树立先进典型，提升品牌，树立形象，通过宣传工作和生产经营工作的良性互动形成生产力，开创企业发展新局面。

新闻宣传工作不是一朝一夕的功夫，需要长时期的坚持和锻炼，需要相对应的制度去支撑。

工程公司层面要出台系统的新闻工作考评办法，对公司新闻宣传的导向和新闻宣传的纪律作出规定，对项目部开展宣传工作进行系统的指导和帮扶。

项目部要根据公司的宣传要求，出台相对应的制度和规定，对新闻宣传工作定出指标，建立一套奖罚制度，并严格落实兑现。

党支部书记作为宣传工作的第一责任人，要注重挖掘人才，逐步提升项目部职工文字工作水平，重点培养专业的写作爱好者，文字功力应该成为考核评价办公室人员的第一指标；要对稿件严格把关，防止出现重大失误和重要新闻漏报；要对宣传工作逐月盘点，及时兑现奖罚。

项目经理要抽出时间，抽查项目部新闻稿件，对项目部新闻稿件进行指导，并对项目部新闻稿酬兑现给予关注。

项目领导班子要带头写作，把自己的管理理念通过文字表达出来，通过系统总结，提升自身的管理思维和文字结合的逻辑能力。

要想在专业报刊和高等级媒体发表稿子，必须培养一批有文字功底的宣传报道员。

工程企业宣传素材相对单一，题材较为局限，根据目前施工单位人员素质的现状，基本上所有的大学毕业生稍加培养都可以成为一名合格的宣传报道员。

但要成为一名优秀的新闻宣传人员，也绝非易事。

首先项目部要注重营造浓厚的学习氛围，通过建设学习型项目部、建设工地课堂、工地业校等，提升青年职工的综合素质。

其次是宣传报道人员要重视总结，通过日常的工作总结，工后反思，养成良好的工作习惯，培养勤于思考、善于反思、善于总结的良好习惯，在不断的学习实践和总结反思中进步提高。

总结的过程也提升了文字表达能力，对施工和生活的总结，也成为新闻宣传的最好题材。

同时，基层项目部要通过思想引导和制度激励，鼓励一线职工关心企业发展，为企业发展建言献策，形成全员参与宣传工作的“大宣传”格局。