

2023年炼油行业半年工作总结 保险行业 半年工作总结(汇总5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

炼油行业半年工作总结篇一

市邮政局市场部20xx年下半年工作总结及安排强管理重营销抓服务促发展20xx年下半年市场部在市局和*局的领导下，在*局各部室和班组、支局所的大力支持下，以“三个代表”为指针，认真贯彻执行市局“真、新、实、意”的工作方针和*局“以发展为主题，经济效益为中心，现代管理模式为主线，热情服务为宗旨，立足富局兴邮想实招、办实事、求效益，实现速度、效益的同步增长”的工作思路，以拓展市场为动力，以效益增长为目标，积极发展各项邮政业务和新业务，通过全体员工的共同努力取得了较好的效果。

一、业务量收完成情况

下半年业务收入完成1202.51万元，全年业务收入完成2360.13万元，为年计划100.01%，全年业务总量完成2595.2万元，比去年同期增加23.8万元，完成年计划103.81%。

二、金融类业务完成较好

下半年实现邮储收入711.52万元；邮储余额实际净增6424万元，全年邮储收入完成1388.6万元，完成年计划102.86%；余额实际净增9213万元，为年计划113%。下半年共办理邮政汇兑新业务1053笔，实现收入7746万元，其中收汇“加急汇

款” 281笔，收入1405元；“特急汇款” 575笔，收入5750元；回执业务197笔，收入591元。全年汇票收入完成92万元，为年计划209.07%。全年共签邮储pos机安装协议17户，现已安装8台。9—12月pos业务共刷卡消费173笔，金额合计46527.92元，实现收入465.28元。下半年代收保费127万元，全年代收保费累计完成251万元，实现收入31750元。

三、其它邮政业务及新业务收入完成情况

下半年函件收入完成63.29万元，完成进度计划115%。全年累计完成110.87万元，完成计划100.79%，共揽收企业拜年卡6.2万枚，制作帐单3676件。下半年包件收入完成34万元，全年完成78.5万元，为年计划78.5%，下半年特快收入完成85.53万元，全年完成162.45万元，为年计划100.27%。下半年集邮收入完成48.47万元，全年累计完成85.74万元，为年计划46.35%。下半年报刊收入实现174.80万元，全年累计完成286.80万元，为年计划102.43%。20xx年报刊大收订流转额完成542.6万元，完成预计计划的61%。下半年物流收入实现10.9万元，全年累计完成33.03万元，完成年计划50.82万元。下半年广告收入完成17.6万元，全年累计77.24万元，完成年计划96.55%。下半年新业务收入完成27.5万元，全年累计完成34.61万元，为年计划75.24%。其中下半年代售体彩74.56万元；代售移动号卡4.94万元；代售充值卡46.86万元；代售火车票82笔，代售金额28476元；代收电话费439万元；代发工资61.76万元；代发养老金1507万元；代收税款22.38万元。

六、自7月1日市场部成立以来，各管理人员在新的工作岗位上，不断学习各项业务知识和管理技能，整体管理水平和综合素质得到了进一步提高。

20xx年下半年，我们主要做了以下工作：

一、深化改革，提高服务质量1、深化改革，优化组合，促进业务快速发展。

(1)在市、*局的大力支持下，将原邮政营业组划分为6个独立的邮政营业所，将储蓄组、汇检组组合为储汇组和大东街邮政所，将精品组、物流组、报刊发行组合并为投递组。城内成立了7个独立经营运行的邮政所，*局与7个所主任签订了《城区经营责任承包书》，通过责任承包，进一步调动了所主任和员工的积极性，激发潜在能力，发挥他们拓展业务的创造性和主动性。储汇组和投递组的成立，有利于统筹安排，便于用户办理查询，进一步提升了后台支撑能力，提高服务质量。为适应市场需求，提高营销效果，增设了营销中心，10—11月，营销中心共创收236798.41元。其中，收订报刊流转额完成20xx80.48元，发展储蓄存款10300元，发展传统业务实现收入2622.70元，揽收企业金卡6000枚，揽收企业形象年册730册。

(2)向社会公开招聘员工，提升邮政品牌效益。九月份，配合市局人力资源部一道，向社会公开招聘营销人员和投递员。人力资源部对应聘人员进行了岗前培训，通过理论和实际操作考试，采取择优录用的方式，聘用了成绩优秀的5名营销员和2名投递员。这次公开招聘，给邮政企业注入了新鲜血液。

(3)深化投递体制改革。为改善服务，做好“三进”工程，提高投递质量和服务质量，*局成立了“*市邮政局投递改革领导小组”，对投递体制进行改革。对投递段道进行了重新划分，由投递人员重新选段。各段道投递员实行“收投合一，划段包干”，既要负责该段道的投递频次和质量，还要负责该段道各项邮政业务的宣传与揽收。对揽收的业务制定了相应的奖励政策，以激发各投递员揽收业务的积极性和主动性。

(4)解放思想，更新观念，共谋发展。做好员工观念转变工作，将观念教育和引导相结合，在日常管理工作中，使员工理解、支持企业的改革，增强凝聚力，激发潜力，树立“邮政靠我生存，我靠邮政发展”的理念，从而调动职工发展业务的积极性。

二、强化市场营销意识，努力拓展市场，注重信誉创品牌

1、抓好营销培训，做好营销工作，努力拓展市场。面对激烈的市场竞争，营销工作在企业经营中的作用十分重要，那种“酒好不怕巷子深”的经营方式已不适应现代市场的需要，增强营销意识，提高营销技巧，才能在现代市场竞争中巩固和拓展业务，达到持续发展、立于不败之地的目的。8月份，我们请保险公司蓝经理一行对城内全体员工上了一堂生动的营销课，同时人教部对营销人员也进行了营销知识的培训。使员工对营销知识、方法、手段、技巧等有了一个新的认识，通过培训，使员工的营销意识进一步增强，营销技巧得到了提高，切实做好了邮政业务的营销工作，收到了明显的效果，通过员工的多方努力，上门营销，取得了各单位的大力支持，今年共揽收企业形象年册2380册，企业拜年卡6.2万枚。

2、开辟新领域，拓展新市场

(1)7月,我局与卫生院签订了销售“新生婴儿宝宝纪念册”协议，开辟了区乡各大医院销售宝宝纪念册这片新市场，下半年共销售宝宝纪念册361册。

(2)11月与安都集团签订了邮购“显合高效促长剂”饲料的协议，通过前期试点，安都集团的猪饲料效果较好，试点用户纷纷要求购买，12月销售饲料241包。

(3)开展火车票代售工作。认真贯彻落实省局《四川省火车票特快配送业务》省市局“关于开办火车票特快配送业务的通知”文件精神，在全局范围内全面推开代售火车票业务，自8月开办以来，共代售火车票82张，创收778元。

(4)做好pos业务的推广和促销工作。开展持卡消费活动，倡导邮政员工及其家属养成持卡刷卡消费习惯，以此带动刷卡消费市场，提高绿卡银联卡的使用率和市场占有率，从而带动活期存款比例的提高。

(5)利用中秋节月饼销售旺季，狠抓月饼邮购工作。为充分利用中秋节月饼销售旺季，进一步拓展邮购业务领域，8月市场部向各邮政所、班组下发了“关于做好中秋月饼营销工作的通知”，在城内各邮政所、班组推出邮购月饼销售活动，通过这次月饼销售活动，共实现邮购收入6046.10元。

三、狠抓重点、努力创收

1、狠抓邮政储蓄业务发展不放松，努力做大邮储余额，形成规模效益，全年邮储余额净增8206万元。一是针对城内邮储余额发展不很理想的情况，于7月重新调整了各所的收入计划，从而带动了城内邮储余额的较快增长。二是三季度在全局范围内开展了邮储“金秋风暴”营销竞赛活动。充分发挥广大员工发展储蓄业务的主动性、积极性和创造性，竞赛期间，邮储余额净增5512万元，促进了邮储净增余额再创新高。三是加大宣传力度，做好绿卡银联卡的换发工作。在每个邮政营业窗口均张贴有“公告”，提请用户做好绿卡银联卡的换卡工作，同时，注重宣传邮政点多面广的网络优势和绿卡网点遍布城乡的资源优势，让外出打工人员知道使用绿卡更方便。全年累计发卡37392张，活期比例比去年末上升个百分点。

2、搞好20xx年报刊收订工作，一是及时召开党报党刊发行工作会，传达中央、省市发行工作会精神，在地方党委、政府、宣传部的领导、支持配合下将任务层层分解、落实，并指定专人负责加强与宣传部的联系，及时反馈，汇报情况，做好20xx年党报党刊征订工作。二是于9月召开了发行站员会，对报刊收订工作作了安排布置。三是组织报刊收订临时服务点，到各单位收订报刊。

3、特快业务得到快速发展。一是深入调研市场及时收集反馈信息，今年7月，我们发现锦华公司、沱牌集团、齐全饲料等部分大单位的特快比以前明显下降。于是认真分析原因，走访用户，发现另一家特快公司“申通公司”以其低廉的价格到该厂揽收业务，知获这一信息后，我们及时到这几大公司

上门宣传邮政的品牌优势、服务质量、邮件安全保险等优势，经过多次联系，这几大公司决定到邮局寄递，我们将丢失的用户从其它快递公司夺了回来。二是继续做好特快送汇业务，加强宣传解释，严格按规定的资费标准收取送汇费。三是注重窗口宣传，引导用户尽量使用，特快寄递邮件。

四、找差距，强管理、优服务

1、重视管理人员，所主任的管理知识培训和指导工作。9月份，对所主任进行了管理知识培训，同时，重新拟定了市场部各岗位职责和所主任职责，使各员明确职责，认真履行好管理、服务、帮促等职责。在日常工作中，注重培养、锻炼他们的独立工作能力，切实做好经营、管理的组织、营销、帮促等工作，促进业务发展，提高整体管理水平。

2、市场部对业务发展差的网点，召开现场经营分析会，对帐单业务发展进展情况进行分析，找准差距，查出原因，帮助其出主意、想办法、添措施，促进业务持续增长。

3、认真贯彻落实《四川省邮政营业、投递规范化服务评定标准》，将营业窗口和投递两个环节作为重点来抓，要求各员工规范服务用语，认真宣传业务，杜绝用户申告。同时，对德胜路和明月桥两个邮政所按规范化服务窗口的要求进行了重新安排布置，从设施和人员配备上尽量达到要求，给用户一个优美、舒适的用邮环境。

4、加强设备维护。现代化邮政越来越依靠科技设备，设备建设投入增多，树立向管理要效益的观念，管理不好就不会出效益。我们落实了预检预修制度，以保证前台设备网络的正常运行，从而推动各项业务的顺利发展。

半年来在*局领导及各部门的支持下，市场部工作虽然取得了一定的成绩，但离市、*局的要求还有一定的差距，收入计划未完成市局计划，基础管理仍较薄弱(主要是城内班组、所)，

业务宣传、解释不够，还存在用户来信来访投诉等问题。但我们相信□20xx年市场部在市、*局的正确领导下，将全面落实，深化改革，市场部与时俱进，以更饱满的热情去迎接新的挑战，再创新的辉煌。

炼油行业半年工作总结篇二

时光飞逝,转眼间上班年已经结束,在这段时间匆匆如流水的日子里,学习到了很多有关的保险知识。使我受益匪浅,从而看清楚自己还有很多不足之处,和不懂的地方,专业知识的缺乏性,为了能更好的完成工作,我应认真学习,勇于创新进取。不断总结工作经验,扬长避短,提高自己的业务技能,现将工作情况总结如下:

一、工作汇报。

二、个人工作感想。

踏入工作岗位以来,通过不断的锻炼、锤炼。使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业,每个人都有不同的认识和感受,我也一样。对我而言,我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。首先是心态,套用米卢的一句话“态度决定一切”。

有了正确的态度,才能运用正确的方法,找到正确的方向,进而取得正确的结果。具体而言,我对工作的态度就是选择自己喜爱的,然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担,应该是一种乐趣,是一种享受,而只有你对它产生兴趣,彻底的爱上它,你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣,也才能毫无保留的为其尽我最大的力量。可以说,懂得享受工作,你才懂得如何成功,期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标在今后的工作中，我会加倍的努力学习专

业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，尽自己最大的力量和努力完成自己的销售任务。

四、上半年工作总结及下半年工作计划。

本人在以后的工作中要弥补不足，吸取教训。发奋工作把工作做的更好。我对本职工作，严以律己，遵守各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务。坚持理想，坚定信念。并不断加强努力完善规划自我学习能力！

随着市场竞争的加大，业务工作的深入，新工作内容的展开，可以预料保险销售任务将更加的艰巨，要求也更高，需掌握的专业知识更高更广更深。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的

贡献。今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好个人的本职工作。

炼油行业半年工作总结篇三

按照分行财富经理的职责范围，我们分管的中西片区包括城区的中区支行、北区支行、西区支行、南区支行和沙溪、大涌支行共18个网点。我们的工作主要有加强对片区内理财经理的指导，协助支行吸收存款和销售产品，以私人银行为依托，引进高端服务内容。

在上岗以来的约半年工作中，我们总能认真履行本职工作职责，紧密配合分行完成省行下达的各项工作指标，围绕省行“跑赢大市”和“率先实现百亿利润目标”的经营目标，落实分行各项工作部署和要求。勤跑网点，多打电话，全力以赴，和片区网点一起营销客户，力推重点产品销售，促进中高端客户数量与资产双增长。做培训，发短信，多管齐下，千方百计与片区理财经理保持良好有效沟通，促进理财经理综合素养特别是专业技能、营销技能及合规内控的全面提升。积极组织理财经理团队活动，增强归属感，凝聚一切队伍力量。做为分行财富管理工作新篇章的开始，我们的工作，在行领导的关心与主任室的带领下，取得了一定的成效，为我行个金条线今后工作的长足发展，积累了一些成功的经验。

一)立足本职，做好理财经理的相关工作

一是做好理财经理的培训工作。财富经理团队协作，共同完成全辖新聘任上岗理财经理的培训工作，包括职业道德教育、风险内控要求、日常工作规范、产品知识普及与营销技巧分享等，并将为上课而专门用心制作的ppt发送网点，供一线营销人员参考使用。同时，将培训工作日常化，对新业务、新产品及时做好培训工作。

二是做好理财经理日常工作指引。及时将分行当前重点营销信息转达至各理财人员，恰如其分地为其分析，使大部分理财经理都能因势导力，配合分行的各项业务顺利发展。

三是做好理财经理背后的技术支持。我们自己用excel表制作了基金定期定投的计算公式供所有营销人员销售演示，得到了使用并业绩初见成效理财经理的肯定好评；在加息信息一出时，即为加息后是否转存，我们计算出了各期限年次的天数供全辖参考使用，减少了理财经理的工作量。另一方面，我们也随时为理财经理的个性化需求，比数据，编表格，做分析，找产品，满足大家对中高端客户营销的服务需求。

四是驻点工作，以身作则，对新聘理财经理尝试实践带教。在管辖片区网点的两例经验来看，效果较为明显，在驻点期间都实现了产品的突破性销售，同时，也得到了网点客户对中行财富经理的高度认同。

五是业绩追踪，对做得好的理财经理及时肯定，多做精神激励，使其渐入良性循环之佳境。对于业绩暂落后者，多了解，多沟通，想方设法帮助其进步。同时，我们提出建议，对销售业绩达到一定目标的优秀者全辖邮件通报表扬，对我行每次的重点产品销售做总结，并对业绩优秀者，特别邀请主管行长颁发奖杯，以之鼓励，形成理财经理队伍销售气氛的你追我赶。

六是关心理财经理8小时以外的生活，做好家访工作。关注内控，做好特别提醒工作，在孙文中路与石岐支行并网点营业期间，我们与孙x中路网点主任一起，重点关注理财经理做好过渡期间的客户服务与日常工作，同时提醒网点主任要关注其动态变化，防止意外事件发生。

七是不定期组织理财经理班后休闲活动，调节理财经理生活，增强队伍凝聚力。如理财经理欢乐夏日聚餐、江门龟峰山登山比赛等，促进了大家的相互交流，增加了理财经理的归属

感。

二)极尽己能，协助支行吸收存款和销售产品

在今年的工作中，上级行对储蓄存款工作极其重视，为此，我行也将其作为年度工作中的重中之重，尤为重视。

你我，信息交流，资源共享，充分沟通，团队合作，抓住一切机会，争揽行外资金，提升我行市场份额。对于产品销售工作，我们即联系理财经理，又与网点主任保持沟通，同时也积极配合支行行长的工作要求，做好营销计划，共同营销客户。

片区在20xx年熊猫金币的前期销售中，起到了较好地带头作用，引发了全行追逐销售的良好效果。在重点基金国富中小与中银双利的销售表彰中，片区三位新聘理财经理全部夺得并包揽全辖新人奖，还有两位年资尚浅的理财经理亦取得销售量与完成率的胜利奖杯。

为增强中高端客户对我行的忠诚度与贡献度，同时吸引新客户，增加新的金融资产，我们与网点一起约访客户，满足与激发客户需求，请私人银行家、投研顾问等团队一起为客户做资产配置建议书，成功实现产品销售。筹划并组织了系列客户维护增值活动。在分行的大力支持下，成功举办了中高端客户子女观澜湖夏令营。同时联合私人银行，组织签约客户亲临私人银行观赏亚运会开幕式彩排晚会，开展中高端客户养生专卖讲座。发展中行传统优势业务，邀请广东省教育厅下属出国留学服务专业机构办出国留学讲座，宣传我行外汇等相关业务。携手中银境外机构，与中银香港对有投资移民意向的目标客户做香港投资移民讲座等等。

四)以实际行动支持分行it蓝图上线工作，为100年行庆献礼做出财富经理力所能及的贡献。

今年是我行it蓝图工作多年筹备推进的重要关键之年，配合分行工作，我们财富经理也是加班加点，毫无怨言。就算是国庆假期回家探亲，在接到加班通知时，也是毫不迟疑地选择了提前回到中山，热情地投入我行的it蓝图工作之中。

炼油行业半年工作总结篇四

对于我来说是艰辛的半年，也是收获的半年，是生命改变的半年，也是心满意足的半年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这半年的工作纠结辗转而又硕果累累，这半年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的这半年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

半年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这半年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，半年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的时期即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的半年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

炼油行业半年工作总结篇五

我叫，1988年1月出生□20xx年12月入伍□20xx年加入中国共产党，20__年荣获个人三等功。现警衔为中士，就任x中队一班班长。在这军旅的七年中，我始终能较好的严格要求自己，端正好思想态度，自觉地遵守好部队的条令条例和各项规章制度，积极参加中队组织开展的各项大小活动，较好地完成了上级赋予的各项任务。现借此次写总结的机会，结合本人在今年一年的实际工作生活情况自述如下：

一、重视抓思想认识，端正好服务部思想

思想是行为的先导，好的思想是一个人成长进步的潜动力，思想的好与坏主要在于是否有正确的引导和灌输。本人自入

伍以来，始终注重于自我思想的提升，积极参加中队组织的各项学习教育活动的同时，还经常利用闲暇时间学习科学文化知识。努力提高着自己的文化水平和思想觉悟。自担任带兵骨干以来，始终坚持把“以队为家”的观念铭记于心并贯穿于对班内同志的日常管理教育中。

四月份新兵下队后，我能够以一名思想骨干的身份去引导他们树立正确的思想观念。做一个生活上的好兄长，工作上的好老师。我从他们的性格特点、家庭背景、社会阅历、实际需求、饮食起居等多方面去了解和观察，组织了“聊天、谈心、书信”等活动促使他们端正好正确服务部队的思想。“事无巨细、思想使然”，思想上如果越位就会给工作和生活带来各种各样的问题。部队的工作生活中时常伴随着紧张、高压、任务繁重等特点，会给刚下队的新同志带来不适应。为了能让他们能够尽快进入角色，我结合实际采取了一些压力适应的方法，让他们能更好的去承受日后部队工作生活所要面临的各类压力。

二、弘扬奉献精神，履职尽责中显风格

月明如水，星光依稀；训练场上，汗流浹背，喊“打”声震天动地是我们在奉献；每逢佳节倍思亲，身处异地他乡，一家缺换来万家圆是我们在奉献；骄阳似火，寒风凛冽；寒来暑往的哨台上伟岸的身躯是我们在奉献；灯光璀璨，繁华街景，那不畏严寒迈着一致步伐巡逻的身影是我们在奉献。我们是可爱的人民的子弟兵，威武的中国武警。

我们用火热的青春年华，坚守在祖国需要的地方。我们拥有着有一个共同温暖的家--x中队。就是这样的奉献精神始终激励着我以任何一名军人所共有的“以身作则，率先模范”的准则，严于律己，虚心求教，努力工作，和中队所有官兵战斗在中队的各项建设中，为这个家尽自己微薄的一份力。这里有段自己很喜欢的句子献给大家：你了解或不了解，我就在这里踏实工作着；你理解或不理解，我都在这里默默奉献着；

你支持或不支持，我将在这里继续努力着！

三、立足本职岗位，从点滴工作抓起

任职一班班长以来，新的岗位给自身增添了许许多多的压力的同时也锻炼和提升了自已。班次的变动，磨合着去融合，最终我适应了岗位，岗位也容纳了我。内务设置要求的提高，我能够时常参与班内的卫生打扫，以较高的标准迎接上级的检查和友邻单位的慰问参观。执勤哨位的重要性不言而喻，在没有任何经验的情况下，我能够虚心求教，认真学习中队所发放的执勤资料。自己边学边教授给班内同志，利用课余时间组织全班开展勤务知识学习和训练。在全年执勤上，我班所担负的“三湘第一哨”南门主哨没发生任何一起警民纠纷和严重的执勤事故。并在中队官兵的协助下处置了多起大规模上访事件，成功制止了几起少数上访群众的偏激行为。

纵观这一年的工作，通过认真反思和查找，自身在平日的工作生活还存在有许许多多的问题和不足，具体体现在以下几个方面：

一、工作上不够深入，存在有懒惰松懈思想，吃苦意识进一步滑坡，重点体现在军事素质持续下滑，存在有厌训怕训思想。

二、为人“兄长、师表”的模范带头作用体现不明显，能力素质的欠缺，为人处事的不如人意都残酷地制约着班内的发展。

三、大局观念不深，思想过于狭隘。性格比较冲动，难设身处地考虑他人感受。

四、“尖刀”作用不强，虽任职一班班长，美其名曰“尖刀班”但却虚有其表，深感愧对中队党支部的厚爱。

总之，这一年的时间，在上级领导的关心帮助下。虽然带着不少的问题和不足浑浑噩噩、跌跌撞撞的完成了今年的任务，但我相信在接下来的军旅中一定能一点一滴的去进步伐。