

公安局第二季度工作总结(汇总9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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公安局第二季度工作总结篇一

一、成立安全督查小组，提高酒店整体形象

为了进一步提升酒店整体形象与服务质量，在总经理的带领下，我们成立了安全督查小组，我们改进了酒店的督查方式，以人性化的检查手段不断提升酒店各个部门的服务质量，执行日、周、月检查的制度，提升监察层面和监察力度。为保证酒店服务质量的优质和稳定，安全督查小组对酒店各部门及员工的工作进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位，充分体现了“严、细、实”的工作作风。以企业的生存发展为根本前提，紧紧围绕公司利益，坚持从一点一滴做起，渗透到工作中的每一个细节，将平时看似大量琐碎、不起眼的小事尽量做到好之又好，履行好我们的基本职责，健全了服务项目，规范操作程序，注重细节服务，加强执行及培训、监督的力度，有力地督促了各部门的管理，推动了酒店提升服务形象工作的顺利开展。

二、维护内部外部联系，促进酒店合作与发展

1、维护和发展外部关系。

在工作中，我始终保持与外部的良好关系，除了保持与相关政府工作部门的联系外，也与其他兄弟酒店建立良好的沟通交流。及时了解市场的信息与政策发展方向，同时也学习

其他酒店的成功经验，虚心学习他们的管理办法与经营策略，采择其善，取其精华。在积极维护原有固定客源的合作关系的同时，也建立发展酒店的客户，为酒店的营业贡献自己的一份力量。

2、协调和促进内部合作

在日常事物的处理中，充分发挥协调的职能，润滑部门之间的关系，耐心协助解决部门的困难，促进各部门及酒店整体工作协调发展。努力营造团结合作的工作氛围，带动各部门以酒店利益为出发点，齐心协力，科学管理，使酒店及各部门的工作更加顺利进行。

三、工作之余认真学习，培养个人管理素养

利用时间学习酒店管理等的书籍，结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。酒店的管理服务关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。

四、制定计划积极筹备，迎接五星复评工作

酒店将迎来五星的复评。根据五星复评的新标准，我认真地进行查阅和对比，结合酒店现在的设施设备以及服务质量情况，制定了迎接复评工作计划。

1、发现问题，解决问题

在日常工作中，我将更加重视监督管理，及时发现酒店目前工作中的问题，进行总结，同时提出有效的政策引导各部门进行规范管理，以符合复评的标准。严格遵循高星级酒店服

务规范经营与管理，积极借鉴国际先进管理经验，持续创新寻求差异化经营之路，同时加强管理力度，完善酒店设备功能，努力提高酒店基层员工的对客服务意识。

2、管理创利，服务创优

酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店通过引进品牌管理，强化《员工手册》关于“仪表、微笑、问候”等的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的形象，不断提高员工的优质服务水准。

在新的第三季度里，我将严格根据酒店领导的方针指示，在做好日常工作的基础上，紧跟时代发展及公司步伐，努力学习各种专业知识来完善职业技能、提高职业素养。以酒店大局观为重，加强主动学习、创新观念方法，深挖潜力能力。我坚信，酒店会向更高更好的发展方向前进。

文档为doc格式

公安局第二季度工作总结篇二

时光转瞬即逝，一眨眼一个季度的时间就飞逝而过。面对这一季度的流逝，我要在此做好一篇工作总结。这既为了对过去日子和工作做一个告别，也是为了让自已能够更快的`进入到下一季度的工作状态里。因此，我把上一季度的工作做如下总结。

在公司里，我主要负责的事情是采购员的工作，这份工作我接手的时间还不是太长，到现在为止也才半年的时间。但是相对于我在第一季度刚接手时的工作状态，我在第二季度里的表现还是要好很多。

首先，在是提前做好准备这一点上。在第二季度里，我学会了提前做好和熟悉好采购工作计划。还提前掌握好了我们公司各部门物资的短缺和需求状况，包括在开始这一季度的采购工作之前，我还特意跑了很多地方，在网上查找了很多资料，去了解到了关于我们采购产品在市场上的供应和价格情况。这样就更加的便于我们开展下一步的采购工作，也有利于我们在和供应商进行价格谈判的时候，占据主导地位。

其次，在选择供应商这一点。在上一季度里，也许是因为我对这份工作的不上心，又或是我对这份工作的不熟悉，我在选择采购单位和产品的时候，总是没有考虑到很多，也没有提前去做了解和实地考察。就随便看中了哪家就在哪家选购，但是后来采购回来的商品多多少少都出现了一些问题。所以在这季度里，我反省到了自己的这一点。开始学会怎么去选择一家价格优惠，产品的实用价值又高的供应商。开始跟着我们公司的xx师傅去跑市场，去了解行情，这样积累的经验多了，自然而然对供应商选择这一块也多了一些心得和体会了。

最后，在时刻关注库存这一点上。上一季度就是因为我没有考虑到商品库存的问题，导致上一季度的商品积压严重。所以在这一季度里，我不能再犯同样的错误。在每次采购之前，我都学会去清点好公司产品的库存数量，然后根据产品的实际销量，再来选择采购商品的多少和安排采购计划。

对于这一季度采购工作的完结，我们面临下一季度的采购任务要更加的艰巨，所以，在下一季度里，我会更加的努力，更加全力以赴的来对待我的工作。

公安局第二季度工作总结篇三

转眼又是一个季度的流逝，各位同事齐心的努力下，我们终于还是在这个季度结束的时候达到了目标。当然，外部带来的影响并没有这么简单就消失，尽管有我们都有努力的发挥

自己的工作能力，但是比起去年的状况还是有些许下降。

此外，在这次的工作中，尽管已经基本复工完毕，但是我们仍对卫生环境等做足了准备，严格的把控了健康安全。以下，是我对个人在第二季度的工作总结：

一、个人的进步

第二季度的工作期间，为了能应对现在的工作情况以及市场变化，我在努力的完成个人工作任务的同时，也在积极的通过网络等渠道学习新的知识和工作方式。并且通过不断的在工作中适应现在的工作方式，并积极的总结新的经验知识。我在这个季度的工作能力方面有了很大的提升。

其次，经历了这段时间的工作，我也算是体会深刻，这不仅仅是工作方面，我的思想也同样得到了磨练，并且在忙碌的工作中，更加坚定了我的决心！

二、工作情况

从工作方面来说，这个季度的工作对个人而言，其实还比较顺利。来银行办理业务的客户尽管很多，但因为秩序的管理加强，所以在工作中也算是更加的方便。尽管业绩情况还是没能完全恢复，但是就目前的情况来看也未尝不是一种提升。

而在这几个月的工作的中，我通过在实际工作中不断的进步，大大的提升了自己的服务质量。并且因为技巧，和心理上的进步，我面对的客户也总是能满意而归。

三、卫生方面

尽管已经结束了第二季度，但是我们依旧保持着良好的卫生习惯，银行作为人员密集的场所，而我们也作为和广大客户密切接触的人。为此，我们xx银行并没有对卫生环境进行放

松，一直坚持做好每天的消毒和打扫。这样的环境保持，不仅仅让我们自己感到安心，也同样让客户们觉得出色。

四、结束语

如今，第二季度已经结束了，尽管目前状态良好，但是离预定的目标还是有些许不足。为此，在今后的工作中，我也要更加努力，认真听从领导意见，积极的从前辈身上学习工作经验，吸取教训。希望在下个季度总结的时候，我已经顺利的超越了目标，成为了一名出色的xx职员!第二季度银行工作的完成让我加深了对肩上职责的理解，可以说这段时间在工作中的收获着实令我得到了不少的发展机遇，尽管已经入职一年多的时间却在以往的银行工作中表现得比较平庸，因此我在同事的建议下对银行工作更加认真负责并通过自身良好的态度获得了领导的支持，所以完成银行第二季度的工作以后还应当加以总结以便于更好地提升自身综合素质。

由于第二季度开展了活动的缘故导致我也加强了这方面的宣传力度，每次银行业务的宣传都是客户资源积累的重要步骤自然要将其做好才行，所以当领导布置任务的时候我便对自身掌握的宣传渠道进行分析，既要体现出银行业务的优势所在又要能够通过活动起到吸引客户的作用，除此之外还要考虑到宣传用语中不妥当的用词是否会引起客户的反感，所幸的是我在工作中能够较好地表现自己并取得了这方面的成就，再加上这次在业务宣传工作中的表现比以往好很多自然是令人感到高兴的事情。

想要在银行工作中实现自我突破自然要加强基础技巧的运用，无论是服务的良好体现还是业务的高效办理都是我在工作中需要做到的，所以我所负责的窗口往往能够认真履行好作为银行职员的职责所在，无论客户提出怎样的疑虑都能够耐心地为对方解答并使其对银行业务有着全面的了解以后再来办理，除此之外我也会在办理业务的同时加深对客户类型的理解，这样的话以后遇到同类型的客户自然便拥有较好的应对

方法，这既是经验的积累也是我这段时间在银行工作中的成长。

负责档案与重要文件的整理并锻炼了逻辑思考能力，由于有时也需要核对账单以及分析收益的缘故自然需要秉承严谨的作风，若是因为自身的疏忽导致出错的话无疑会给银行的形象造成不好的影响，所以我在遵从领导指示的同时也会请教其他同事从而了解应对这类工作的处理方式，虽然能够独立解决问题却也要更加谨慎些从而确保自己不会在工作中出错，另外对于重要资料的整理也要将其分门别类以便于以后在工作中进行查找，正因为重视银行领导布置的任务才能够将其做好并锻炼了自身的能力。

相对于当前季度取得的成就来说以后的职业发展才是自己需要考虑的问题，毕竟总是沉湎于过去在银行工作中的成就很难取得较大的发展，我应该秉承永不满足的心态对待银行工作并通过以后的努力获得更好的发展。

看到进进出出的人，时间有过去了一季，第二节也结束了，在第二季工作中，虽然没有了过去工作压力大但是也有有条不紊的完成了每日的工作。

在银行如我一样的人很多都在各个岗位上奋斗这，坚持这，应为心中的分理想，一份期望，彼此都在不断的付出，我也只是其中一位，我们大堂经理告诉我们第二季，我们要扩展业务，更要开拓创新，不断的提高我们银行的地位，做出更大的成绩。

抱着理想怀着对于工作的积极性，我开始不停的工作，每天按时上下班，同样也积极配合经理安排的工作，在岗位上积极的为客户做好工作，客户的服务要求都会在合理的前提下做好，不放弃也不忘记，总是坚守在第一线的位置，从上班到下班，从开始到结束，我都是积极热情的去完成工作，心中相信只要努力就会有非常优厚的回报。

因为自己调整了心态，积极进取，主动出击，我在第二季工作中展露头角成为了第二季接触的工作人员，得到了经理的嘉奖，我也挺高兴的，这样不正式我需要的吗。我也一直都在朝着这个方向努力。当然取得了成绩的同时我也清楚这样的成绩我要保持，还需要时刻牢记，不可骄傲自满，谦虚认真，努力还是需要时刻做到的不然一切付出都将成为泡影。

看到大家都在岗位上发奋努力，自己心中可不甘心就在这样放弃工作，所以我要做的比其他人更努力，学的更多，付出的更加紧迫，因此我每天都在加强自身的建设和提升，第二季是发展的一季，也是自我提升最快的一季，因为我提升的更多发展的更快，有了更多的成长的空间，这真是一个不断成功的兆头。

留下了很多汗水值得自己高兴与骄傲，但是我并不满足，下一季马上就要到来，我们虽然结束了第二季，但是第二季的成绩也只是过去，毕竟我学会的知识，还需要在今后工作中继续奋斗加强，多努力多付出才行，所以我还一直强调自己不断的提升自己的个人发展，每次我都是最坚定不移的那一个。

从最弱小的时候从底层爬起，就要一直朝着前方走，我也想要成为经理一样优秀的人，但是我清楚的知道自己的差距，所以我在第二季并没有盲目的工作，而是学习与工作相辅相成，到了今后的工作中我还是会继续加强自身工作的，不会忘记自己要不断完成工作任务，当然清楚自己的情况一样重要。想要在银行工作好就要更加努力，更加加油付出才行，毕竟优秀的人很多，我需要汗水来弥补差距，用努力来提高自我。

公安局第二季度工作总结篇四

在卫生监督所和卫生局的领导下，在我院领导的高度重视下，20_年第一季度我院卫生监督协管工作开展卫生监督执法，现

将第二季度工作小结如下：

一、注重宣传，强化培训，不断提高执法人员素质

为了进一步加强辖区内群众对卫生法规、卫生安全知识的认识和了解，第二季度我院组织开展了1次相关宣传活动，通过设立宣传栏、开展培训，使广大群众受益。对各村信息员的培训方面，我院从专业知识、个人素质、规范执法等方面开展了1次相关培训，并进行了考核，取得了良好的成绩。

二、进一步加强辖区公共场所监测力度

为加强辖区公共场所监测力度，20_年第二季度重点对辖区的学校、卫生室、公共场所进行了监督检查。在各村信息员的配合下对辖区公共场所单位进行了检查，对各自存在的问题都现场下发意见书要求其积极进行整改。

三、打击非法从业人员

今年第二季度，在上级部门的指导下，我院加大了对非法从业机构的打击力度，对无证行医的黑诊所进行多次督导，维护广大人民群众的利益和安全。集中精力，全面打击，提高对辖区无证行医单位的查处力度，为辖区人民的健康和规范医疗市场保驾护航。

公安局第二季度工作总结篇五

这一季度我担任七年级的语文教学工作，在这个阶段的工作里，我非常感谢王老师，他是一个经验丰富的教师，对我的帮助启发非常大。我自己从中收获了一些体会，现总结如下：

一、上课的时候设计好教学导语。

二、创设良好的课堂气氛，课堂气氛直接影响着教学效果。

教师是课堂教学的组织者和，教师的个人文化知识素养等等都是学生们学习的对象，让教师的个人魅力影响整个课堂的氛围。在课堂教学过程中教师对学生要“严”不能放任自流。当然，“严”也不能严得过度，以免给学生带来心理上的压力。

教师在课堂教学中还要有“激情”，教师每上一堂课前应以满腔热情的积极状态，将知识技能传递给学生，使学生的心随着教师的情感而奔腾澎湃。只有教师从内心去关心和爱护学生，去了解学生们的思维方式，让学生们容易接受的方式去讲课，让学生从中潜移默化地受到熏陶和感染，良好的课堂气氛自会形成，从而达到预期的教学效果。

三、培养学生的观察思考能力。

1、要培养学生发现美的意识

米开朗基罗在被视为平常的大理石中发现“大卫”，牛顿在苹果落地后发现万有引力定律，卞和在执著信念中发现和氏璧。要想让学生能发现美，除非培养他们善于观察的眼睛。

“一花一世界，一鸟一天堂”，运用自己眼睛感知生活中真善美。这里有母亲的呵护，朋友的问候，老师的关心，一丝一缕中都寓含浓浓深情。引导学生们从身边的细微小事中发生美，美不空乏，美是平凡且随处可见的，从绚丽多彩中感受到生命的丰富。

2、培养学生深刻思考意识

感觉于世界丰富多彩，体会生活绚丽缤纷，要能学会思考。创造人的是自然，启迪和教育人的却是社会。要能感动于社会中事、物、人，并且能激荡内心的扬善溢美的思想情感。

让学生在生活和学习里面学会去网深层含义去思考，不流于表面，理性与感性结合，培养他们对生活的哲理性的思考，提高他们的文学素养，探求生活的真谛。

四、教师要有良好的心理素质。

时代的进步，社会的发展，我们生存的环境变得愈来愈恶化，矛盾愈来愈尖锐，竞争愈来愈激烈，节奏愈来愈紧张，人际关系愈来愈复杂。这一切都需要我们调整好自己的心态，教师只有把自己的心态摆正，才能更好的教书育人。

公安局第二季度工作总结篇六

结束了这一个季度的工作，我也是要对于行政这第二季度的工作来做好工作的总结，对于过去的总结也是可以让我知道哪些是做得不够好的，要在以后改进，哪些是做得不错的，也是可以在以后继续的维持，并保持下去。

作为公司的行政主管，我也是认真的带领我们部门做好工作，第二季度公司的运营也是进入到正常的阶段，不再怎么受到疫情的影响了，但是也依旧是要做好防控的工作，毕竟还是不能松懈的，这一个季度，我也是带领同事们去做好了行政的相关工作，特别是招聘方面，第一季度的工作开展也是不那么的顺利，而且不是那么好招聘人员，所以招聘的主要工作也是放在了第二个季度，这个季度里面，我们也是把公司需求的岗位人员去做好了招聘，做好了培训，人员也是入岗，并且能顺利的去把工作做好，也是没有收到各个部门觉得人员招聘做的不好的通知。而且在招聘的过程之中，我们也是知道，除了人员的需求，同时也是要确保我们招聘到的人员是健康，没有疫情风险的，所以也是会要求入职之前去做好检查，并认真的核对他们的出行，确保没有问题，不会影响到公司人员的健康。

同时我也是带好了我们部门的人员，一起来工作，行政的工作比较的琐碎，而且事情也是比较的多，这一个季度，我也是根据我们的工作做了一些岗位上的调整，让他们能更加专心的做好事情，而不是受到太多的影响，事情也无法做好，同时我也是组织了做好了一些行政相关的培训，让同事们学到更多，能在岗位上把工作给做的更好一些。部门的工作虽然是多，但是专人专事，做好了分工，大家一起努力，这个季度的工作也是圆满的去完成了，也是得到了领导的一个肯定，为公司的经营，我们部门也是作出我们该有的贡献，虽然我们不是出业绩的，但是该有的保障，该做的事情，都是认真的完成，完善了。

这个季度的工作结束，我也是发现部门还是有一些不足，还可以继续的去优化，去提升，只有不断的去让部门的工作做得更好，那么我的工作也是能更加的顺利。而且接下来下半年的行政工作，我也是要继续的去做好，并且我也是有一些培训也是需要去在下半年去做的，只有大家的能力，水平都是得到更多的提高，那么整个部门也是能在行政方面更加从容的去做好事情。为公司做出我们的贡献。

公安局第二季度工作总结篇七

我不断加强政治学习，不断学习教育教学理论，提高自己的思想觉悟，我还深知要教育好学生，教师必须先身先士卒，时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生，努力使学生、家长能接受我、喜欢我。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时非常重视对学生的全面培养。因为我深信良好的品行是每个人身上最美的东西，针对社会这一大气候和学生这一小气候我把学生的德育、美育工作放到了最重要的地位。

在工作中，我积极、主动、勤恳、责任性较强，乐于接受学校布置的各项工作；我还注重文化学习，在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提

高。

把学生教好，让学生成功，是每位教师的心愿、的荣誉。对于课程改革环境下的教师，光有一桶水是不够的，教师拥有自来水。在工作中，我深知学习的重要性，抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中不断提高自己的教育教学水平及教学管理水平。在校内，虚心、主动地向其他老师学习信息技术，丰富教学手段，抓住学校安排校内听课的机会，虚心学习，不耻下问，及时消化，吸取别人的精华，在自己的教学中不断实践，不断总结，不断提高。平时向书本学习、向身边有经验的老师学习，提高自己的课堂教学水平。

总之，在这一学期中，我不仅在业务能力上，还是在教育教学上都有了一定的提高。但我平时工作中出现需改进的地方也较多，如理论知识不够，论文精品意识不强；电脑知识长进不快。在今后的工作中，我将扬长补短，不断努力。

在每周正常上课的情况下，要安排好自己的其他工作，的确有时感到力不从心。但在校领导指引、支持下，各位老师的帮助下有条不紊地开展着。少先队工作做到思路清晰，做到期初进行合理计划，实施过程抓落实，及时进行总结。这学期为了扎实地推进少先队工作，我尽量抽出时间，上报活动信息。

本学期担任六年三班班主任，首先进行干部队伍的组建和培养。一个班的集体面貌如何，很大程度上是由小干部决定的。小干部对班集体有着以点带面和以面带点的作用我称他们是班主任的左右手。所以惟有慎重地选择和培养干部队伍，班主任工作才能逐渐从繁重走向简单与轻松。其次以强化常规训练带动教育教学工作，训练的内容包括课堂常规、集会和出操常规、卫生常规、劳动常规、路队常规等诸多方面。务必使每个学生具有服从集体，服从命令的思想，具有自我约束力，形成习惯，保证整个班集体随时表现出活而不乱，严而不死的良好班风班貌。另外，重视主题班会与主题队会的

开展要注重每次活动的实效性，使每次活动都让学生得到第一次思想和灵魂的洗礼，留下深刻印象并指导自己以后的言行。学生个性特长和创造能力的培养也由为重要。素质教育应时代需要所培养的人才应是高素质的，是有创造性的人才。班主任在使素质不同的全体学生各自原有的基础上都得到尽可能大的提高和发展的同时，更要努力发掘学生的潜能，充分发展学生的个性特长、培养创造能力，培养他们成为班上各方面的顶梁柱和带头人，也为培养21世纪的专业人才奠定基础。学校无论是环境还是领导、教师都给人一种宽松、和谐、民主、团结的好感，所以在这样的集体中工作虽然有时任务较重，但心理上还是比较轻松、愉快的，所以工作上比较主动，平时能及时把工作情况、问题、困难向领导请示、汇报。同志之间能做到顾全大局，服从安排，互相关心，互相帮助，互相沟通。

一份耕耘，一份收获。良好的成绩将为我今后工作带来更大的动力。不过也应该清醒地认识到工作中存在的不足之处。教学工作苦乐相伴，我将一如既往地勤勉，务实地工作，我将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作搞得更好。

公安局第二季度工作总结篇八

三个方面的问题。

一、第一季度季度工作的主要成绩和特点

年初以来，我们以市行提出的“1234”发展战略为指导，以内控建设为保障，坚持以效益为中心，大力拓展中间业务，稳步发展资产业务，实施主动负债管理，保持____发展的优势，积极开展了各项工作，取得了较为丰硕的成果。

截止3月31日，主要指标完成情况是：

1、各项存款余额大幅度提高。

储蓄存款余额_____万元，较年初增加了_____万元，增幅为，完成年计划_____万元的____，市场占有率为。

外币存款余额_____万美元，较年初增加_____万美元。

2、公司类贷款余额持续增长。贷款余额为万元(不含贴现)，较去年同期增加了万元，增幅为。其中正常贷款万元，占比为;关注类贷款万元，占比为。包含贴现授信资产余额为亿元，占市行授信资产的，为全行的收益提高提供了保障。

3、贷款收息率保持100。共实现人民币利息收入万元，收息率为100。

4、票据业务健康发展。一季度累计_____万元，完成年计划_____亿元的____。在市行占比为。累计收回贴现资金万元，无一笔垫款，实现贴现息收入万元;办理商业汇票承兑业务笔，发生额为万元，吸收保证金日均存款万元，实现承兑手续费收入万元。

5、对私类中间业务收入大幅增长。外汇实盘买卖万美元，实现外汇买卖收入万元，代售保险万元，较去年同期增长，完成年计划的，实现收益万元。

6、效益贡献明显。实现本外币净利润为万元，其中人民币业务利润为万元，外币利润万美元。我行的利润贡献率为。我行的收入成本比为。

7、实现了安全无事故。

第一季度工作的主要特点是：

(一)、以人为本，切实加强班子和员工队伍建设

首先，积极建设学习型银行。积极倡导集体学习与岗位自学相结合的学习方式，结合新岗位、新业务、新产品，确定符合实际需要的学习方式，部门内部以老带新、能者为师、互帮互学。第一季度有人次参加了上级行组织的网上银行等岗位培训、专项培训和技能培训。

其次，深入开展形式多样的主题教育。按照市行部署，2月份组织开展了“执规执纪宣传教育活动月”活动，系统地学习了《__银行股份有限公司员工违规处理办法》和《__银行__分行安全、合规检查处罚规定(试行)》，提高了员工的“安全合规意识”，增加员工的“安全合规常识”，加强内控管理，全面提高了各项业务的核算质量，从而达到“以安全促效益，以合规促发展”的目的。3月份组织开展了“爱岗敬业、讲合规、比贡献”专题教育活动，通过学先进、学榜样、与工人对比教育等形式，增强了全员的爱岗敬业精神。全体员工都写出了心得体会，__、__、__等同志的文章被省行、市行。

三是统一思想、转变作风，切实加强党风廉政建设。三月中旬，新班子组成后，首先明确了班子成员的职责分工，并做到班子分工不分家，对公对私不分线，实行扁平化的管理。彻底转变工作作风，工作既要有信心更要有能力和办法。努力提高各级管理人员和业务人员的执行力，要求大家一是工作上要有思路，要有开拓创新的精神；二是要敢抓敢管，真抓实干，要有敢于负责的精神；三是要勤奋学习、勤奋工作，要有身体力行的精神。新的党政班子成员着力建设“为员工、亲客户的服务型班子，依法循规的廉洁型班子，透明公开的阳光型班子，实干有为的责任型班子”。建立健全保持共产党员先进性的长效机制，巩固先进性教育活动成果，承担起加快我行业务发展的历史重任。推行了行务公开制度和行长接待日制度，设立民主意见箱，扩大了员工的知情权和参与权，员工可以通过多种渠道提出合理化建议，增强了全行上下的主人翁意识。

四是开展了精神文明创建活动,积极培育奋发向上的企业文化。在全行开展“党员一帮一,共同创先优”活动,注重在各个层面、不同岗位培养和塑造先进典型,利用文件、行刊、板报等载体,在全行进行大张旗鼓地宣传,充分调动了全行员工的士气,形成了崇尚先进、学习先进、争当先进的良好风气。

各级管理人员强化了时间观念和效率意识,对行里的会议部署和决定事项必须坚决执行,迅速落实,杜绝拖拖拉拉、推诿扯皮的现象,彻底解决中梗阻的问题。工作既重视过程,更重视结果,在过程之中看水平,在结果面前论英雄。加强督办工作,综合管理部要对决定事项进行全程督办。同时,全行树立了团结协作的作风,部门之间以大局为重,发扬团队精神,互相理解,相互配合,做到思想上合心、执行上合力、工作上合拍,全力打造精诚团结的队伍。

(二)、脚踏实地,切实加强

了基础管理工作

新班子组成后,从防范风险入手,把工作重心转移到了基础工作上来,切实加强了各项管理工作。

一是理顺业务管理体系:营业窗口服务与客户营销职能分离开来。一是明确了营业不对分理处的业务指导关系和管理职能,由营业部一名副主任专司对私业务的指导和监督。二是将消费信贷业务归口到综合管理部。

二是加强“四项管理制度”和安全保卫工作,发挥其保驾护航作用。年初召开了监察保卫工作会议,对监察保卫工作进行了详细的安排和部署,对“四项管理制度”的具体操作方法进行了培训,行长与各部室、分理处主任签定了“反腐倡廉”、“预防案件和事故”责任状。平时就“四项管理制度”和安全保卫工作,对各个网点进行不定期的抽查,发现

问题及时整改。使全员的安全合规意识明显提高。配合市行相关部门对所有票据业务进行了地毯式的合规性检查，对所有的重要凭证进行了彻底的清点，通过这次检查和清点，我行对一些簿册和管理制度等进行了完善。实行了网点准入制度。规定凡需要进入分理处柜台内工作的人员(当班营业人员及市行、支行组织的由行领导带队检查的除外)，一律须持综合管理部开具的，由行长和综合管理部主任两级签字同意的《准入通知单》，方可进入各分理处柜台内工作。对网点请领备用金、重要凭证、接送所行车路线进行了规范和调整。

三是“整章建制”。各个部室、分理处结合实际，对各业务岗位进行了防风险自查，针对查找出的漏洞和问题，修改、补充、完善了重要凭证、信贷档案、承兑业务、各种登记簿管理、监控系统、安全保卫等管理办法和规定。所有的规章制度都已经集中到了综合管理部，很快就将汇编成册。

四是加强财务管理，建设节约型银行。严格执行市行财务管理的有关规定，加强对差旅费、通讯费、招待费、油料费、工杂费等管理。同时，号召员工节约每一张纸、每一度电、每一滴水，积极建设节约型银行，三月份仅电费就节约___元，如此下来，一年仅电费一项就将节约近万元。

(三)、抢前抓早，积极参加首季开门红竞赛活动

我行积极响应市行号召，按照市行的统一部署，积极组织开展了首季“开门红”竞赛活动。竞赛期间各个部门都能够认真组织，全体员工积极参与，抢前抓早、集中精力，重点推进了票据等中间业务和负债业务，取得了可喜的成绩，为我行全面完成储蓄存款任务作出了重要贡献，为完成全年任务奠定了坚实的基础。尤其是活动后期的储蓄会战期间，人人都发挥了主人翁精神积极揽储，仅三天(三月份的后三天)的时间支行的纯增额由___多万元猛增到___多万元。人均___余万元。截止3月31日，职工揽储达到了___万元。其中，支行领导班子成员每人揽储不低于___万元，部门主任揽储不低

于__万元，副主任不低于__万元，各部门职工揽储不低于__万元。

1、抓住重点，积极拓展中间业务领域

中间业务纳入了一把手工程，全员营销和重点部门营销相结合。加强了全员培训，注重对客户经理的培养，建立专业化的营销队伍。进行全方位的市场调研，掌握同业机构中间业务开展情况。我行抢前抓早，积极寻找新的业务合作伙伴。年初，行长__同志与综合管理部主任__同志到富区电业局营销票据贴现业务，达成了每月__万元贴现的合作意向。作为调整业务结构和收入结构的重要手段，全行上下从立行、兴行的战略高度去拓展中间业务，以产品创新和专业队伍为主线，以多产品捆绑营销和激励机制为手段，以突出重点产品和重点业务为保障，整合中间业务体系，创造比较竞争优势，努力提高中间业务收入和占比，提高中间业务收益率。加强了营销，虎口夺食，抢占市场。个人代理业务以理财、保险产品为重点，着眼于基本客户群体，加强宣传，积极工作，迅速扩大以代收通讯费、电费为主的代收代付规模。

贴现业务以__、__、__为依托，全力营销其整个营业链客户的贴现业务。

2、抓住机遇，拓展优质客户群体，全力做好资产业务。一是

我行紧紧抓住国家实施的振兴东北老工业基地这一政策契机，高度关注我区老工业企业项目改造情况，积极向省市行推介__集团公司的项目，特别是要做好该公司提出的以重要大宗合同为质押的短期融资项目，经过省、市、区行三级联动，圆满完成对__集团__亿元授信总量的报批工作。二是积极跟踪____总厂的三期扩建项目和__热电筹建的____电厂项目，做好项目的前期营销和调研工作。三是积极落实____医学院的校址搬迁项目的贷款评审工作。四是要按照总行颁发的贷后管理手册的要求，全面落实贷款“三查”制度，进一步规范业务操作，加强贷后管理，对授信资产实施精细化管理，

严格五级分类、信用评级，动态监测资产质量，准确预测潜在不良，要重点加强对关注类贷款和b级客户以下贷款的监控，坚决控制潜在不良的实际转化。五是要对我区的中小企业作好调研工作，筛选几户规模较大、财务管理制度健全、成长性好、信誉度较高的企业，进行一定的信贷扶持。七是积极做好消费贷款业务，对我区的住房贷款时常进行了调研，在确保风险控制的基础上努力实现大幅度的增长。

3、加大力度，积极扩大负债业务规模。一是要以产品为载体、以服务为核心，进一步密切我行同一重及电厂等存款大户的联系，巩固战略合作伙伴关系，进一步提高我行的存款份额。二是继续做好存款市场的调查和分析工作，再次确定了10户目标客户，全力营销，在对公存款的新增上实现一定幅度的增长。三是充分利用对公贷款、消费贷款、票据业务、贸易融资等产品的拉动手段，大力做好对公负债工作。四是储蓄部门充分利用我行当前良好的代发环境和规模，做好宣传和稳存工作。营业部努力提高服务质量，稳定千方百计稳定老客户，发展新客户；__分理处抓好队伍建设，统一思想，增强凝聚力；__分理处在内部施行“人性化”的软管理，赋予服务以新的内涵；__分理处以高度的集体荣誉感和责任感来开展工作，取得了优异的成绩。五是树立主动负债管理的新理念。现在随着上存资金利率的一再下调，负债业务利率倒挂风险也逐渐体现出来。所以我们员工都要有一个正确的认识，存款立行的观念应改变成低成本存款立行的观念。我们要有意识的转化两年期以上的高成本存款，将这些存款引导到保险、国债、基金上来，即保证我行的收益还不至使客户流失，这需要每一名员工的努力。在省行__行长的报告中明确提出了对网点效益的考核，亏损网点要继续撤并。按上存资金计算，我们定期占比高的网点就很危险。所以我们必须转变观念并在实际工作中落实。

4、结合实际，提高文明优质服务水平

一是以服务促业务为手段，努力提高服务水平。教育引导员

工把“我想服务，好好服务”的观念真正入脑入心。要求各部门学习讲评把服务作为一项重要内容纳入进去，从语言、形象、硬件设施等基础工作入手，切实加强文明优质服务。硬件上，统一了标志性文化，全行统一着行服，一线佩带工号牌，二线佩带胸卡，体现出了__行的精神风貌；软件上，实行了首问负责制，统一并认真执行服务规范，加强岗位练兵和服务技能培训，使员工向“一专多能”的方面发展。

行领导及外勤客户经理坚持走访企业制度，开展“下企业，进工厂”活动，向企业“送服务，送产品，传友谊”，以服务为切入点，密切银企关系，加大合作力度，及时获取有价值的信息，积极拓展新的业务领域。借春节之机，行领导与综合管理部主任、客户经理走访了__集团、__、__等主要的存贷款企业，同时走访了__公司、__矿业等在我行办理贴现业务的企业，联络了感情，沟通了信息，为今后更加密切的合作打下了良好的感情基础。

由于我们积极践行“领导为群众、二线为一线、全员为客户”的服务理念，积极培育健康、和谐的服务文化，涌现了一批优秀的服务集体和个人。他们把行里的事、客户的事，真心实意地当成自己的事，主动工作、主动协调，感动了客户。__因业务技能突出前不久参加了省行工会组织的海南五日游。

二、当前我行发展和管理中存在的主要问题

一是执行力和创新精神需要加强。个别管理干部工作执行力不强，对行里的决策和文件精神有时贯彻落实不够到位、不够及时，工作拖拉。部分员工的理论水平、工作能力、思想观念跟不上业务发展的需要，与现时的工作要求有一定差距，工作的创新性、前瞻性也有待于提高。另外，即使是务虚的工作也决不能流于形式，尤其是行里组织的各种专题教育活动，在当前案件频发的新形势下决不是可有可无的，好记性不如烂笔头，做学习笔记本本身就是一个学习巩固和提高的过

程，一定要给予高度的重视。

二是风险防范意识有待于进一步提高。个别员工防范风险的意识淡薄，对规章制度和操作规程学习重视不够。工作中缺乏严肃认真的态度和精神，对银行“三铁”精神的重要性认识不强。在一些部门尤其是有些管理者缺乏责任感，仍然存在着“好人主义”，不敢、不愿对一些不良现象做斗争，对个别违反规章制度等不良现象包庇纵容。我行曾经发生过案件，教训是深刻的，我们是经不起风浪的，再不能麻痹大意了。一大家要携起手来，想千方设百计确保长治久安！

三是优质的服务水平还不够到位。个别部门对文明优质服务工作不够重视，抓得不到位，存在服务质量不高，服务水平下降的问题。思想认识不到位、服务艺术欠缺，各级管理人员监督指导不利，是我行文明优质服务水平下降的最主要的原因。大家一定要清醒地认识到，在目前各家银行金融产品趋同的情况下，加强文明优质服务，是我们取胜的法宝。

四是负债结构需要进一步调整。随着上存资金利率的一再下调，负债业务利率倒挂风险逐渐体现出来。现在的口号已经不再是“存款立行”，而是应该是“低成本存款立行”了。我们要有意识的转化两年期以上的高成本存款，将这些存款引导到保险、国债、基金上来，既要保证我行的收益还要保证不至使客户流失。

三、第三季度工作安排

二季度工作思路：以首季“开门红”工作为基础，以“1234”工程为主线，以依法合规经营为保障，以各项工作任务超过半为目标，大力度、快节奏、创新路、求时效地抓好推进落实，确保全面完成上半年的各项工作任务。二季度具体的工作目标是：

(1)、人民币各项存款纯增万元：储蓄存款纯增万元。

对公存款：人民币对公存款余额纯增万元。

(2)、外币存款纯增万元。

(3)、人民币各项贷款纯增万元：公司贷款纯增万元，零售贷款纯增万元。

(4)、票据贴现：办理票据贴现业务万元，完成全年任务的50。

(5)、实现中间业务收入万元，完成全年任务的。

(6)、确保安全无事故。

各部室的指标我们已经以文件的形式印发给大家了。为了完成以上工作目标，各部门要抓好推进，具体做好以下几项工作。

(1)、认真抓好“四项管理制度”的学习活动，持之以恒地坚持依法合规经营。一是希望各部门按照方案抓好落实不走过场。二是继续开展好“爱岗位、讲合规、比贡献”专题教育和“作风纪律教育月”活动，要通过这些活动真正使我们的思想得到升华，心灵得到洗礼，并最终落实到工作成果上。三是边学边改。防范案件工作任重而道远，我们全体员工要充分认识到防范案件工作的长期性、艰巨性和复杂性。应该大力营造依法合规的文化。各个部门要看好自己的人，管好自己的人，做好自己的事。

(2)、结合实际、抓住重点，围绕收入全力推进中间业务

从一季度完成情况看，按照目前的进度完成全年任务压力很大，困难很多，这就需要我们必须把中间业务作为中部中之重。一是在前三个月工作的基础上，总结经验，找出差距，全力抓好二季度中间业务的发展。二是在保持传统优势品种市场份额的基础上，要在弱势项目上狠下工夫，比如银行卡

业务。三是加强对外宣传，让客户更广泛、更全面地了解中行，了解我们的产品。一方面要借助广播电视报刊杂志等各种宣传媒体，一方面要靠我们的口传身教，这就要求我们首先要加强对这些产品知识的学习，真正掌握其具体规定和业务优势。

(3)、新老客户并重营销，加快信贷投放的步伐

要实现今年效益的化，并为明年工作打下非常好的基础，就必须在信贷投放上下工夫。我行今年资产业务的发展形势很好，今年又批准为__集团新增授信2亿元流动资金贷款和1亿元__项目固定资产营销性贷款承诺函。下一步我行一是要对__集团公司等已批准的授信项目加大二次营销的力度，力争到六月末新增贷款超过亿元。二是要进一步选准目标客户，全力进行营销，扩大授信客户群体，调整资产结构。三是采取切实可行的措施，大力推进消费信贷的发展。

(4)、以维护老客户为基础，以发展新客户为增长点，大力推进公司存款工作。

我行公司存款的发展形势很好，已经纯增了万元，但增长来源主要是__集团公司，而该公司的资金大进大出，波动性很大，__集团公司如果大量用款，我行公司存款就会急剧下降，很可能负增长，因此，我们不能盲目乐观，一定要在稳定老客户的基础上不断发展新客户，“抓大不放小”，尽快调整我行公司存款的客户结构。

(5)、以稳中有升和结构调整为目标，抓好储蓄存款工作

一是巩固“开门红”成果，并做到稳中有升。上季度的存款肯定存在一定的虚数，所以，第二季度我们的工作压力也是很大的。另外各个部门之间完成的也很不平衡，所以，希望完成任务好的部门要快马加鞭，差的更要迎头赶上。二是要继续做好主动负债管理工作，逐步实现结构的调整。既要实

现量的增加，又要降低资金成本，促进效益的增长。三是要坚持本外币并重的原则，加大外币存款的力度。今后我们分理处也要大力开展外币存款工作，业务不懂抓紧培训学习，我们和平分理处“开门红”在市行排名就是受到了外币存款的影响。四是进一步加强对教育储蓄的维护工作。尤其要对一些高难的、刁钻的教育储蓄客户要做好耐心细致的解释工作不要激化矛盾，实在不好处理的，要及时向领导汇报，共同研究解决办法。五是坚持做好vip客户的掌握、积累、维护工作。我们要把产品推荐给客户，搞好服务，服务不仅仅局限于窗口，要提高服务的内涵，要抓人心、抓凝聚力，讲合规、比贡献，完善售后服务。

(6)、加强队伍建设和党建工作，坚持精细化管理，向管理要效益

加强队伍建设，提高员工整体素质，进而增强战斗力，提高工作效率，降低风险，所以，加强队伍建设是一项带有综合效益的工程。一是要充分发挥员工的主观能动性，我们要结合当前开展的学习“八荣八耻”等教育活动，提高我们的觉悟，增强我们爱国、爱党、爱中行的意识，在社会上我们要做一名优秀的公民，在中行更要做一名优秀的员工。二是要继续开展好“党员一帮一，共同创先优”活动。通过党员、群众“一帮一，结对子”，使全行和谐进步，共同发展，将来我们要评出党员、员工。三是加强管理，向管理要‘效率’和‘效益’。一方面要加强资金管理，提高资金业务的贡献度；一方面要加强业务准入管理，坚决与亏本买卖说“不”；一方面要加强水、电、办公用品的管理，进一步增强节约意识；一方面要加强劳动纪律管理，做到管好自己的人、看好自己的门，做好自己的事，在全行形成紧张有序的氛围。四是要加强和改进服务工作，提高服务意识，改进服务手段，手段充分树立“二线为一线，领导为全员，全员为客户”和“全行一盘棋”的理念。

(7)、加强和改进工作工作作风，努力提升执行力

作风决定质量和效果。所以我们必须要有雷厉风行的工作作风，支行部署的工作要认真执行和落实，我们实行了周例会制度，每周都对工作进行安排部署，同时要求大家对未完成的工作说明原因，目的就是要扎扎实实地推进我行的各项工作，着力塑造中行的良好社会形象。

(8)、加强安全保卫和安全防火工作

安全是的效益。“致富千日功，火烧一日穷”。所以我们要坚决依法合规经营，“力争不出案，杜绝大要案”。不出案件，确保安全，最终才能确保我们的福利和待遇，这是我们员工的福气、家庭的福气、支行的福气！

同志们，第一季度我们各项工作取得了“开门红”，为我行完成全年任务奠定了坚实的基础。但要出色完成全年的各项工作，还需要我们在今后的工作中付出更加艰辛的努力。“开门红”竞赛活动虽然结束了，但第二季度的竞赛已经开始，工作是经常性的。我们决不能有松口气的心理，存款、贴现等等工作在竞争激烈的形势下真如逆水行舟，不进则退。实践已经证明，我们__银行__支行是一个团结的集体、一个能打硬仗的集体，也是一个脚踏实地干事业的集体，任何困难都不能阻挡我们前进的步伐！有这样想工作、干工作、干好工作的员工队伍，我们一定能从一个胜利走向另一个胜利，不断创造新的辉煌！

谢谢大家！

公安局第二季度工作总结篇九

第二季度的工作结束，我现在对自己财务工作上面有很多很多的感受，二季度的工作是非常匆忙的，特别是做财务工作的，我感觉到十分的紧张，现在我自己很多的信心，我希望能够得到一定的进步，充分的给自己一个合理的交代，我希望有些东西一定要有责任，有耐心地坚持下去，想起这些

我就信心满满，作为一名工作了三年的财务了，这一点自信或许还是有的，我也算是一名公司的老员工，对于第二个季度的工作，我也总结一下。

我对自己的工作非常有信心，第二个季度工作当中，积极配合各部门的日常工作，认真落实好每天的账目，每天的流水，做好的统计工作当中，没有任何的懒惰时时刻刻都在落实好自己事情，主要是对公司日常的支出，或者说收入都有做统计，保证每笔账目都清晰，这一点是作为财务工作的人的基本素养，工作当中我认真努力，时时刻刻都在坚持着，做到更好，我知道，作为一名财务工作人员，需要去给自己加油鼓励，不能马马虎虎，一定要认真的去履行好自己的职责，现在我也想了想，有很多事情还是需要去给自己一个态度的，回顾过去一个季度来的工作，我认真履行了自己的职责，在一定的程度上面，我的工作是有进步的。

在能力上面，其实公司有很多优秀的员工，我一直都虚心的学习，接受一些外来的帮助，并不是说自己能力不够，而是能力是需要提高的，是需要看到周围的人而去提高自己，自己的能力永远是不够的，学习是我的一个好的习惯，我现在为这个习惯而感到高兴，工作的当中都有很多好的习惯，这样的习惯一直让我坚持到了现在，非常的荣幸，能够在这样的环境下面有这么大的成长，有这么大的发展空间，我希望在下一段的工作当中，我继续保持这样的心态，能够为公司继续服务，能够成长自己，能够让您满意，同事们也可以时时刻刻监督我，我对自己还是很有信心的，坚持做自己所做的事情，努力的去实现好每一件细节上面的工作。

第二季度的工作是非常繁忙，同时也让我有很大的进步，我非常珍惜这段时间给我带来的帮助，我一定会继续努力的去做好接下来的所有事情，财务工作更进一步我一定会坚持的，不会让他成为什么难的事情，给自己一个合理的交代。