

2023年借调年度工作总结(精选5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

借调年度工作总结篇一

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

在沁园，我的主要职责是营销中心内勤，负责统计各区业务人员的工作汇报、每月费用报销的初步审核。同时，负责与各区经销商核对每月的帐务，资料 and 信息的传递。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要。就拿每月和经销商对帐来说吧，我要用心的做出近百家经销商的帐务，专心的做好每一家经销商的帐，细心的做好各经销商的每一笔帐，耐心的与各经销商对好每一项帐目。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教

的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自己的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是：如果成功了，不要骄傲，继续努力，以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

借调年度工作总结篇二

7.66万元，占年计划的47.87%；集邮业务收入完成3.46万元，占年计划的13.84%；储蓄业务收入完成23.44万元，占年计划的63.35%；汇总业务收入完成0.99万元，占年计划的49.5%；电子商务收入完成0.923万元，占年计划的46.15%；其他业务收入完成0.52万元。

邮储余额净增485万元、代理保险完成32万元、发放绿卡190张、代理机票23张、邮信通224户、整订报刊流转额完成47.18万元。

（一）抓经营，促重点，推进高效业务发展。根据业务发展重点，并结合实际情况，我局采取重点突破，均衡发展的策略，加快电子商务、特快、代理金融等高效业务发展。上半年，我局认真贯彻市局有关会议和文件精神，进一步加大高

效业务发展力度。向员工宣讲发展高效业务的必要性、紧迫性，使员工从思想意识上认识到发展高效业务的重要性。另一方面通过考核机制的改变来进一步调动员工的积极性，代理保险业务取得了历史新高，累计完成32万元。

（二）全面推行绩效计分卡管理，加强内部管理与服务工作。在全面绩效计分卡这一管理工具实施过程中，由于个人需求和企业愿景紧密结合，员工对自身的要求也不断加强，对外服务的意识随之增强。对此，我们的思路很明确，“抓规范”，提高全体员工的规范化意识，把各项规范作为自己的行动标准。我们组织员工学习业务制度、操作规范，学习营业窗口对外服务标准、投递人员对外服务标准，然后对照标准自查自纠，对外服务水平上了一个新台阶。

（三）加强团队管理，积极推进团队建设年工作。按照统一部署，我局加强了团队建设与管理工。要求全体员工以加强学习作为提高团队素质的突破口。利用业余时间钻研与本职工作有关的业务，以致更好地搞好本职工作，提高本部门团队的素质和战斗力。上半年，我局从2月起，邮储余额每月都净增150万以上，就是团队加强合作的典型表现。

主要表现在：一是业务发展不均衡；有些业务发展与时序进度存在不少差距；二是员工服务技能有待提高；特别是代理金融相关业务知识比较欠缺；三是投递工作还存在投递不及时、不到位等现象；四是管理工作还存一些问题。这些都有待在今后的工作中加以解决。

（一）以邮务类业务发展为重点，大力发展函件、特快、集邮业务。函件业务要抓紧做好大门票资金结算工作和做好旅行社邮资封片业务的拓展工作，认真组织做好特色名址库的建设。特快业务要进一步加快电子商务客户的开发力度，培育客户的忠诚度。做好服装包裹和电子商务的服务工作，提高僧伽服装寄递的市场份额，提高电子商务的市场份额，扩大市场占有率，还要抓好大客户的营销与窗口营销工作。促

进特快业务健康发展。集邮业务要继续做好系列集邮品的推介，另外，要积极谋划好与集团商品开发公司的合作，开发出具有地方特色、适销对路的礼品和邮品。最后，要做好各项欠费的催缴与业务资金管理。

（二）以金融类业务为中心，抓好余额增长以及大理财业务的发展。一是进一步加大邮蓄业务的宣传，特别是商易通、网上银行以及相关业务的宣传。二是细分目标市场，组织营销小组进行有针对性的业务营销活动。三是要积极做好窗口服务工作，加大宣传力度，扩大绿卡发卡量，提高个人存款比例。四是加强业务培训力度，特别是金融产品等业务知识。五是要大力发展保险、基金等大理财业务。

借调年度工作总结篇三

邮政局团支部在书记的带领下和全体团员的支持下蓬勃发展，团支部各项工作开展的有声有色，在如此的集体中我深感荣幸。身为团小组长，我感到身上的重任，我时刻以共青团章程严格要求自己，力争做一名合格的共青团员。我以无比的热情投入到团支部各项工作，积极配合团支书开展团工作，并带动身边的广大团员青年争做岗位能手，深创青年文明号活动。参加投递工作至今，我多次被评为先进工作者、先进投递员。这些来之不易的荣誉，都时刻激励着我更加努力要求自己，争取更出色的成绩。

一、配合班组开展优质服务活动，加强自己的思想教育，树立“用户第一”的思想观念，在日常工作中保障用户的利益，不计较个人得失。发挥自己班组管理人员的模范带头作用，集体的事抢着做，带动其他职工争做岗位能手。

二、在行动上我努力做好本职工作，严格遵守岗位责任制，积极参加各种形式的业务培训，努力提高自己的业务素质和水平。在公司领导和组长、同事的帮助下，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己的努力去做好每一项工作。我在日

常的工作中，做到多看、多听、多做。多看看班组长及管理人员对工作的处理和对班组的管理。多听听同事在生产中对各种问题的意见。多做做班组的日常工作，锻炼自己的各种能力，以期待自己在工作中有更出色的成绩。

三、年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，组织职工进行设摊和上门收订，在任务重、时间紧的情况下，为班组完成收订任务、完成流转额尽了自己的一份力。

四、在日常工作中我积极学习《邮政通信服务规范》，落实规范化服务标准，进一步拓宽自身的服务视野，积极提倡“想用户所想”的思想观点，要求自己从用户的角度来发现我们自身工作的不足并及时整改，为用户提供更优质的服务。对于用户的查询投诉，我认真落实受理、处理工作，及时回复用户，坚决把用户的查询、投诉处理到底，并落实好回访工作，努力提高邮政投递服务的质量和信誉。

在今后的工作中，我将针对不足采用行之有效的方法来改善，不断的完善自己，决心在新的一年里，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政人。