# 最新个人岗位工作总结(20篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-25

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**个人岗位工作总结篇一**

通过这一周的锻炼成长，我也逐渐成熟了很多，对霍邱32个乡镇的整个销售情况有了一个整体的把握，因为通过两周的下乡铺货，我跑遍了霍邱的所有乡镇，一些大的销售网点我都基本亲自到过，通过两周的营业日记填写情况，可以很直观的看出，我们这两周以来的销售通路盘点情况，那些地方我们到过，那些地方我们还没有铺到，那些新的网点还有待于我们进一步开发，我们选择铺货路线是否高效快捷合理，这样及时对工作进行总结，有助于我们发现自身所存在的问题。所以说，通过这些天的学习，给我感触非常深的就是，作为销售业代，我们一定要认真填写营业日记，对客户的资料进行统计，了解店主的姓名、地址、电话、进销存情况等，这样我们就能有计划的对客户进行下一次拜访，逐渐在市场中培养出一批我们白象的忠实客户。

在师傅的带领下，通过一线的成长锻炼，我的业务技能和个人素质也逐渐在提升。师傅告诉我作为一个销售代表应掌握一些技能：

1、我们是做方便的，属于快速消费品，要熟悉公司产品的属性、特点。

2、我们是直接向终端市场推销，要求我们对自己产品的品质，加工工艺，包装材料，品牌特性，使用价值等必须充分熟悉，一便及时回答客户的疑问。

3、熟悉不同产品的目标铺货渠道。不同的产品有不同的利益点，有的强调高品质，高档次，有的强调经济实惠，有的突出携带方便，不同的利益点则吸引不同的消费群，因此就适合在不同的渠道售卖，熟悉自己产品的利益点和目标铺货渠道，才能给客户推荐合适的产品，减少即期、浪费，促进销售。

4、熟悉本品及竞品的价格。

5、生动化技能，按照公司标准陈列产品，以使产品能够更生动的展示在消费者面前，同时注意尽可能的占有终端售点的货架空间。

6、客户库存管理。怎样科学的管理客户库存，以避免即期品的出现，保证提供给消费者最新鲜的产品，同时尽可能的占用终端售点的库存和资金。

7、客户异议的回答。客户经常会提出疑问，对于客户的疑问问题我们要提前做好准备，回答话术熟念于心。

8、规范的完成客户拜访。我们每天要拜访很多家店面，如果能够在每家店都按照统一的工作流程执行，其一可以提高工作效率;其二可以树立专业形象;其三可以避免疏漏，减少出错率。

9、填报表单：要求对工作业绩，客户基础资料，售卖信息，竞品信息等及时提报。通过这些东西的学习，理论结合实践，让我对销售业务有了更深更系统的认识，作为一个销售人员，要想快速的成长起来，胜任自己工作岗位，首先就要掌握这些技能，学习了这些东西让我茅塞顿开，思路也一下子开阔了起来，发现做销售也还蛮有学问，挺有意思的，对这一方面的兴趣也越来越浓，每天在下乡铺货的过程中，我就在下意识的逐渐锻炼这些技能，以便自己能够早日掌握快速成长起来。

**个人岗位工作总结篇二**

我叫\_\_-\_，是\_\_-\_警校的应届毕业生，本人于\_\_-\_年到\_\_宾馆保安部就职，距今已经过去了一年多的时间。虽然工作时间不算长，但是我充分发扬边工作边学习的精神，圆满完成了\_\_宾馆全年消防安全工作和宾馆上级下达的各项临时任务。

一、基础工作：

刚接手保安部时发现部门内员工工作态度不积极，工作协调能力差，工作责任心不强，时常出现缺岗、漏岗、打瞌睡、工作没有部署、该管的不管、该问的不问、该做的不做和人员工作机动性不灵活等现象。经过近一个月的观察和思考，我决定先从员工的心态入手。调节员工的工作心态，积极相互沟通，帮助员工树立对工作的自信心和培养员工的团队意识、业务技能。在工作中不断激励员工不断培养员工，互相取长补短。作为部门主管，自身坚持做到以身作则，坚持做到干工作领导冲在最前面。对工作积极、努力学习的保安员适当给予奖励。对不求上进、消极怠工的人员一律从本部门清除，绝不留情。另外严把应聘人员面试这道关，严格做到达不到保安部用人标准的应聘人员坚决不用并适当的给予新员工工作压力，使其尽快适应工作岗位，而且做到分级管理，层层细化。

以上工作方法在得到很大成效的同时又为日后的各项工作奠定了良好基矗就是凭着稳定良好的工作心态，保安部全体员工自\_\_年1月1日至\_\_年12月10日除本部门日常工作外协助各部门完成点餐传菜、搬运物品、场地施工、抢险救灾等各项临时任务共计457次，处理客人投诉3起，协助公安部门进行治安工作6次，处理宾馆员工民事案件1起，接待治安消防关系单位检查工作13次，参加市消防培训1次，参加各个市、区消防治安会议11次。此外圆满完成\_\_年集团行政管理中心举办的百日安全活动和\_\_年11月12日至11月22日为期11天的监控器安装监督工作，受到了酒店管理公司总经办、宾馆各个部门和各个关系单位的一致好评。

二、文书登记：

保安部涉及到的工作范围大到整个宾馆的安全消防，小至本部门的各项资料。从\_\_年1月6日至\_\_年3月31日，结合宾馆实际工作需要先后建立和修改了保安部值班登记本、保安部停车登记本、客人行李存取登记本、消防设备检查记录表和宾馆安全防火预案、宾馆火灾紧急扑救预案、宾馆突发事件应急预案。所有文书登记在使用的同时，会不断的根据实际需要进行整改。各个登记本在用完后经过部门主管检查，一律进行整理和保存。

目前因为酒店管理公司乃社会服务行业，各个部门员工更换比较频繁，在\_\_年11月中旬我拟定了消防培训资料，并亲手制作了幻灯片教学模板。决定在\_\_年世界大学生运动会到来之前，结合酒店管理公司建筑实际情况对酒店管理公司所有员工进行一次消防培训。目的是让所有员工知晓火灾的危害和应急处置，熟悉酒店管理公司消防组织机构，熟知身处的岗位在发生火灾时应该做些什么和怎样去做。

三、存在的主要问题：

1、\_\_年全年保安部员工培训力度不够，主要表现在礼节礼貌和保安部所使用设备的一般保养两个方面。在\_\_年加大保安部新老员工培训力度的同时，开始修改培训资料。而且根据实际情况拟定新的保安部设备保养和故障登记，做到使用前上报审批，使用后列入移交。

2、保安部管理工作应扩大人性化管理制度，主要体验在保安员病假和事假的请假制度上，避免管理被动性和机械性。

3、工作秩序不够严禁，在严格分级管理的原则下严格分级部署工作。使分级部署的工作落实到每天和每人，将分级部署工作重视程度提升为考核重要依据。

**个人岗位工作总结篇三**

\_\_年即将结束，一年的工作转瞬又将成为历史，过去的一年在部门领导的正确领导下，同事们的支持帮忙下，宾馆、食堂全体员工本着一切为广大员工和宾客服务的宗旨，坚持以提升后勤服务质量为重点，提高广大员工满意度为目标，以热情、进取的工作态度较好的完成了公司交给的各项工作任务，共同提高了宾馆、食堂的服务质量和管理水平。为了总结经验，克服不足，更好完成\_\_年的工作任务，现将\_\_年工作总结和\_\_年工作思路汇报如下：

一、加强基础管理，提升服务质量，确保各项工作有效运转。

1、经过会议形式实现宾馆、食堂管理上的及时性、针对性、公开性;经过每一天早会，有序安排工作，分析研讨工作中存在的问题，及时传达公司的方针政策，提高工作效率，有效加强员工间的沟通交流;经过每周班组例会，做到工作目标清晰、职责明确，使各项工作有计划、有落实的开展，强化各岗位间的工作衔接、协作，有效提高员工的主人翁意识、团体意识，增强班组的凝聚力;

2、制定各岗位周计划卫生，分解各岗位卫生区域，提高卫生清洁质量及效率，并且经过每周一次大扫除，有效巩固卫生清洁质量，每周针对性的组织各岗位人员对环境卫生进行互查，编制检查通报，对存在的问题进行及时督促整改;同时，每周对个人区域设备的完好率进行检查，对存在问题的设备及时联系维修，制定设施设备维护保养台帐，定期对设施设备进行维护保养，确保宾馆、食堂设施设备始终处于良好状态;

3、根据公司发展要求，9月底制定了宾馆、食堂6s推行工作计划，并于10月中旬完成宾馆、食堂6s推行，经过6s活动，有效优化了宾馆、食堂的工作环境，提升了员工的素质，提高了工作效率，塑造了良好的后勤服务团队形象，有效的提升了宾馆、食堂的基础管理。

二、增强服务意识，征集广大员工意见，提高满意度。

依每月生活管理委员会为平台，及时将宾馆、食堂管理工作及经营情景反馈于广大员工，理解广大员工的监督，并经过生活委员将广大员工的意见收集，经过研讨、落实、跟踪验证的闭环管理逐步实施广大员工的宝贵意见，有效整改宾馆、食堂管理中存在的问题;依每月的后勤服务回访为契机，及时了解后勤服务的履行情景和广大员工的服务需求，不断完善宾馆、食堂的菜肴质量，为每周制定菜谱供给依据，并且不断创新菜品，不仅仅满足广大员工的就餐口味，并且提高了食品原材料采购的计划性和采购速度，不断提高后勤管理水平和服务质量，用我们主动、热情、周到的服务换来广大员工的满意，12年月度综合满意度平均到达95。3%。

三、完善物资采购验收流程，有效控制成本，确保饮食安全。

1、经过组织生活委员和财务人员对蔬菜、肉类及鲜活类原材料进行市场询价、定价的方式，有效掌控食品原材料的市场行情;同时，以降耗为核心、拓宽采购渠道为目的，先后于今年3月份、6月份、9月份对调味品、大米、烟酒等较大宗的食品原材料重新组织生活委员和财务人员进行了市场调查，选择质优价廉的供应商与之签订采购合同，另增加了大米和蔬菜供应商，构成竞争，保障食品原材料采购的及时性和采购质量，有效的控制了食品原材料的采购成本;

2、采购物品无论大小都做到了手续齐全、程序清晰，采购执行采购员申报、主管审核、部门领导批准的程序，采购以从紧控制、够用为度的原则;食品验收严格执行财务人员、厨师、采购员共同现场验收确认，财务人员、采购员负责对数量进行验收，厨师负责对质量进行验收，严格按照《员工食堂物资供应管理暂行规定》的验收标准进行验收，确保各类食品的质量和广大员工的饮食安全。

四、完善硬件配置，提高后勤服务档次。

经过前期紧张、有序的准备，3月28日新食堂搬迁投入使用，根据公司要求，结合食堂实际，组织生活委员对新食堂厨具等进行了询价、采购，有效改善了食堂硬件设施;同时，7月份、10月份对宾馆大厅沙发和会议室椅子皮革进行了翻新及包厢餐具等配置，从硬件上改善了宾馆整体档次，提升了公司对外形象，提高了后勤服务质量。

五、制定包厢标准菜谱，提高接待质量。

为使包厢用餐接待标准化，提高接待质量，9月份组织厨师进行研讨，制定了包厢标准菜谱，规定了操作程序，明确了装盘形式、指明了菜肴的质量标准，有效的提高了宾馆包厢用餐接待质量。

六、加强班组人员管理，克服人员不足，完成公司各项接待工作。

\_\_年宾馆、食堂人员的流动较大，在人员不足及新进人员岗位技能较差的情景下，及时有效的对班组人员的岗位进行调整，合理分配工作任务，较好的完成了公司交给的各类大型接待活动及窑系统检修期间的后勤保障服务工作;大型接待18项，如：\_\_年区域年终总结会、\_\_\_公司接待、质量体系审核组、\_\_区域600装载机专业培训、区域电气、区域财务、区域矿山卡特发动机专业培训、内控工作组、\_\_区域\_\_年中期和年终检查、元宵节、端午节、中秋节以及公司各项日常会务接待等;大型窑系统检修4次，打包工作餐10709份，及时有效的保障了检修现场工作人员的饭菜保供工作;在完成公司交给的工作任务的同时，不断提高后勤服务人员的实际操作水平，促使宾馆、食堂管理迈向标准化、制度化、程序化管理，不断提高服务质量。

七、加强班组人员安全意识的宣贯，安全工作零事故。

坚持每日安全检查记录，及时发现安全隐患，杜绝不安全因素，同时，经过每一天早会和每周安全例会，及时向班组人员传达公司各项安全要求，时刻向员工灌输安全工作职责重大的思想意识，提醒员工做好安全防范工作，\_\_年各项安全工作零事故。

存在不足：

1、培训方式单一，培训的主要资料放在了理论知识培训方面，弱化了实践培训，培训考试验证流于形式，不能充分利用每周培训的平台;

2、人员思想引导不到位，\_\_年宾馆、食堂人员流失较大，员工素质整体水平不高，服务质量和服务意识不能得到很好的提高;

3、宾馆用餐接待管理不到位，包厢标准菜谱制定滞后，日常用餐接待质量不高。

\_\_年工作思路：

1、加强规范化管理，完善管理制度。

完善宾馆、食堂各项管理制度、考核制度，梳理各岗位工作流程，规范工作程序及标准，实行主管、班长二级检查制度，每一天对公共区域的卫生和食品加工过程等进行督查，经过检查，及时发现问题，提高各岗位工作质量。

2、加强培训，强化员工队伍素质。

加强岗位间的技能培训，着力培养多面手，以有效应对和解决可能出现的岗位人员临时短缺而产生的应急情景，同时，采取“请进来，走出去”的方法，加大培训效果，强化员工技能，不断提高服务水平。

3、细化服务措施，提高满意度。

实行季度“技能大比武”，相互之间切磋和交流，不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的技能交流，构成比、学、赶、帮的良好氛围;利用每周班组例会，相互研讨交流“我为员工宾客做了什么，有何收获和体会”，使员工之间取长补短，共同提高，同时，将一周内发生在身边的服务案例进行剖析，从广大员工宾客的角度审视我们的服务，以便找出服务中存在的问题根源，以优质服务稳定民心，以满意服务赢得民心，提高宾馆、食堂的服务满意度。

4、加大人员思想引导，提高优质服务。

引导班组人员树立“做好各项接待和为员工服务是我们的本分”及“生活服务无小事”的意识，使职工食堂真正成为“职工之家”，使大家从思想上认识到了做好本职工作的重要性，从而自觉地投入到各项服务工作中去，从而到达凝心聚力，提高优质服务的目的。

5、巩固6s推行成果，强化基础管理。

梳理\_\_年6s推行工作，查找推行过程中存在的不合理现象，进行针对性整改，逐步建立干净整洁的就餐环境，有条不紊的工作秩序，让各岗人员在紧张的工作状态下按时按量、高效率、高标准的完成任务，强化基础管理，全面体现高素质企业形象。

6、加强食堂成本管控，制定食堂标准菜谱。

以降低采购成本，节省支出，提高管理效率，提升员工满意度为目的，制定食堂标准菜谱，并定期进行菜谱调查，以员工为向导，经过调查、分析、反馈等方法，定期改善，加强菜肴质量，降低食堂成本，稳定服务质量。

以上是我个人20\_\_年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，我将继续发扬优点，改正不足，不断积累经验，与宾馆、食堂全体员工团结一致、开拓进取，为公司的发展做出的贡献。

**个人岗位工作总结篇四**

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施。

有效地回避护理风险，为病儿提供优质、安全有序的护理服务。

1、不断强化安全意识教育，发现工作中的不安全因素时要及时提醒，并提出整改措施，以院内外护理差错为实例组织讨论学习借鉴，使护理人员充分认识护理差错因素新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2、加强重点时段的管理，如夜班、中班、节假日等，实行弹性排班制，合理搭配老、中、青值班人员，同时组织护士认真学习新颁布的及相关条款，以强化护士良好的职业认同感，责任心和独立值班时的慎独精神。

3、加强重点病儿的管理，如危重患儿，把危重患儿做为科晨会及交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险做出评估，达成共识，引起各班的重视。

4、对重点员工的管理，如实习护士、轮转护士及新入科护士等，对她们进行法律意识教育，提高他们的抗风险意识及能力，使学生明确只有在带教老师的指导或监督下才能对病人实施护理。同时指定有临床经验、责任心强具有护师资格的护士做带教老师，培养学生的沟通技巧、临床操作技能等。

5、完善护理文件记录，减少安全隐患。重视现阶段护理文书存在问题，规范护理文件记录，认真执行护理记录中“十原则，即客观、真实、准确、及时、完整”，避免不规范的书写，如漏、涂改不清、前后矛盾，与医生记录不统一等，既要体现综合护理问题记录，又要体现专科症状的特殊性，使护理文件标准化和规范化。

6、完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1、办公班护士真诚接待新入院病儿，把病儿送到床前，主动向病儿家属做入院宣教及健康教育。

2、要求责任护士每天与患儿家属沟通，包括健康教育、了解病儿的病情转归、生活需求、用药后的效果及反应等，护患沟通能缩短护患之间的距离，是做好一切护理工作的前提和必要条件。

3、认真执行临床处置前后的告知程序，尊重患儿家属的知情权，解除患儿家属的顾虑。

4、每月召开工休座谈会，发放病人满意度调查表，对服务质量高的护士给予表扬鼓励，对服务质量差的护士给予批评教育。

三、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进。

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、每月对质控小组、护士长质量检查、护理部质量检查反馈信息进行综合分析，查找原因，制定切实可行的整改措施，并检查整改落实情况。

四、严格落实三基三严培训计划，提高护理人员整体素质。

1、对各级护理人员按三基三严培训计划进行培训，每月组织理论考试和技术操作考核。

2、护理查房时提问护士，内容为基础理论知识、专科理论知识、院内感染知识等。

3、利用科晨会提问医院护理核心制度，使每个护士都能熟练掌握并认真落实。

**个人岗位工作总结篇五**

春花秋实，寒暑往来，咱们将又送走了一年的完美光阴。\_\_年的工作圆满完成任务，全体护理人员为提高护理工作水平而拼搏奋斗，其经验及教训会指导咱们今后的思路。

一、坚持以法律为准绳，依法执业，提升信任工作。

在当今医疗纠纷增多的这天，护理人员心理、社会压力也在逐渐加大，但做为管理者有职责把好依法执业这道关，对没有取得执业资格的护士进行严格考核考评，跟班工作，不允许自行倒班，不仅仅仅使护理质量得到保证，也使病人的权益得到了保障，保证了护理队伍中人员素质和质量，今年新招聘的两名护士都是已取得执业证的人员，确保了在为患者治疗的过程中得到高技术护理人员的呵护和治疗。

二、坚持以等级医院标准指南，提升管理工作。

借等级医院评审的东风，以等级医院评审标准做为工作的指南，制定了护理部及及护士长考核标准，完善了护理缺陷上报制度等，使护理工作做到有章可寻，有据可依。各种会议都如期按时进行了召开，确实透过规范的管理，使科室护士长心里明白了该干什么，如何干，例会每月开2～4次;护理工作会议业务院长每季参加一次;每月进行检查工作汇报总结一次;质控会议每季进行一次;每季召开教学例会一次;护理部每季对中重度缺陷进行分析一次;满意度调查科室每月一次，护理部每季一次，护士长夜间查房每月反馈一次，护理查房大查房一次，各科定自查二次，质量分析会及缺陷分析会各科室每月一次，都到达了规范所要求的标准。也真正地透过这些活动使护理问题得到了及时发现，及时整改，使各项护理工作逐步规范化，标准化，护理质量有了较大的提升，确保了全年护理安全无事故，重度缺陷为零。

三、坚持以人为本，以病人为中心的人性化护理，提升服务工作。

人性化护理工作在我院将进两年，其间全体护理人员逐步发奋的去用心为患者带给更优质的服务，让患者从心底感到满意。一年中各科室都推出了自我新的服务举措。如：只要有人走进办公室就有一名护士起立去问候;从患者入院到出院健康教育个贯穿始终，对出院病人进行家访，妇产科送产妇出院等，使病人满意度始终持续在89%以上，护理纠纷为零。护理投诉为零，提升了护理人员的意识和沟通技巧，并且在护理查房中也贯穿了以人性化的理念去护理病员，服务病员，从而提升了护理服务工作，得到了领导及患者的好评。

四、坚持人才培训力度加大，提升人员素质。

医院的发展关键是否有人才，有了人才容易创新，容易出成绩，在一年中全院业务领悟十次，各科每月坚持领悟2次;护理查房每科二次，全院大查房一次;每月护理技术考核一次，全部合格率100%;三基理论全院培训一次，考核一次;用心开展科研活动，内科的科研论文已报送厂里参加创新项目评选，其它项目也初见成效;继续再教育考核每季一次，从而提高了全体护理人员的业务素质，今年有三名护士长到太原省卫生厅参加培训，全体护士长参加了护理部组织的院感和护理新知识、新理论的培训。从而提高了她们的管理意识和管理水平，使我院的管理水平有了大的提升。

五、坚持以护理质量为主线，提升护理工作质量。

以质量求发展这是大家都明白的道理，认真实施两级网络管理，职责明确，分工明确，每周、每月坚持自查，抽查考核，及时反馈，及时整改。临床科室告知程序随时进行抽查，晨会还进行了三基理论提问，个性是护理病历进行及时检查，不规范者及时反馈，使护理病历的质量逐月提高。从十月份起执行了规范性护理查房，透过制定标准对各科每月护理查房进行考评，提高大家的用心性，对业务素质的提高，规避医疗风险起了用心的作用，院内感染工作在护理检查中也重点之一，发现问题及时提出，及时改正，杜绝了问题的再次发生。

**个人岗位工作总结篇六**

20××年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将201x年工作情况具体总结如下：

一、完成工作任务，取得良好成绩

20××年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错;在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

二、积极拓展业务，认真做好新老客户工作

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

三、树立服务意识，真诚服务客户

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力;把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情;做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难;始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

20××年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

**个人岗位工作总结篇七**

\_\_\_\_年8月26日加入的美好愿京物业有限公司。在此工作，从一名队员到现在的保安部负责人，不能说好，也不能说满足，只想把事情做得更好，做到锦上添花的好，也想使自己有更好的发展，积累更多的经验。往事如昨日，在此的日子里，领导的关怀和教诲，同事的关心和帮助，还有自己洒下的汗水，付出的艰辛以及收获的喜悦，都是甘露和沃土，它造就了我的刚毅、勇敢和执着，给予了我很多的人生启迪和生活激情。这一段经历将延伸到我慢慢的人生旅途之中。多年以后，当我再次翻开这充满了青春活力和晶莹汗水的篇章，你会看到一幅幅五彩的画卷迎面而来，一个个鲜活的面容浮现在我的面前，我会从中获得一份慰藉，一缕回忆，一瓣馨香，几多感动和鞭策。

回忆过去，展望未来。怎样管理好本部门工作呢?要达到管理好部门工作的目的，就必须有明确的目标。而公司要求的目标是：以高标准，严要求确实训练一支“招之能来，来之能战，战之能胜”的高素质队伍。像黄总要求的一样：有军人的气质，有军人的素质，来迎接新的挑战。而招来的保安一般都是才从学校步入社会或者是一些没事做的社会青年，很少能招到几个受过正规培训或者训练的人。因此要达到目标除了必须加强培训和训练外，还要从计划、组织、激励等方面着手。

一，计划。

1，计划工作的划分与计划工作的管理。

计划工作的划分主要是指：将计划要完成的工作分配到最适合的班或者个人。主要采用三种方法：

〈1〉由上而下的方法：将所要完成的工作层层向下划分，直到每人。使每人都明白自己所要完成的工作。

〈2〉由下而上的方法：先将全部必须完成的工作划分给每人担任，再将工作任务并到各个班，然后集合各班的工作，就是部门要完成的工作。

〈3〉按流程划分：针对某项工作的流程顺序，从工作开始到全部完全成，逐步考查每项基本工作，并使每个步骤的工作确实有人承担。

计划工作的管理主要是指：将分配到班或者到人的工作进行管理，确保其完成得更好。主要采用三种方法：

〈1〉按计划的内容管理：某项工作由谁领导，就由谁作出计划，并按照其内容完成好此项工作。

2〉由下而上的方法：先将全部必须完成的工作划分给每人担任，再将工作任务并到各个班，然后集合各班的工作，就是部门要完成的工作。

〈3〉按流程划分：针对某项工作的流程顺序，从工作开始到全部完全成，逐步考查每项基本工作，并使每个步骤的工作确实有人承担。

计划工作的管理主要是指：将分配到班或者到人的工作进行管理，确保其完成得更好。主要采用三种方法：

〈1〉按计划的内容管理：某项工作由谁领导，就由谁作出计划，并按照其内容完成好此项工作。

〈2〉按计划的类型管理：各层的计划由其负责人制订，但下一层次只能按上一层次的内容制订而制订。

〈3〉按计划的阶段管理：计划制订后，每个阶段均应有专人负责。

二，组织。

1，集权与分权管理。

〈1〉集权管理：也称“独裁式”管理，指把本部门的所有权力集中于部长一人，包括人员休假、请假、日常生活管理等，对所在部门所有人有招聘与解聘的权力。这种管理适应才建立的部门，在没有培养好副手和下面的人之前，就必须这样做。

〈2〉分权管理：是指权力不限集中于部长一人，队长、班长也有一定的决定权。这种管理适应以成型的部门，可以充分体现民主，队员也会觉得被重视。但只能说是适当分权。

集权可以控制部门人员以部长为核心的团结一致，统一指挥，更好的更有效率的完成工作，到条件成熟的情况下实行适当的分权管理，有利于调动队员的积极性和主动性。考虑有关因素，以决定集权和分权的程度，才能明确组织结构，确保上一层在下一层的权威性。

2，组织的运用。

〈1〉制订各种工作制度：是指具体规定工作的起点到终点应经过的中间部门，以使各部门的工作能按照一定的次序与方法进行，同时，集合全体组织、协调一致地执行工作制度。

〈2〉制订各种工作方法：是指以人或部门为基准，制定工作的方法，使各级人员对于职务与责任都有明确的观点，并且有完善的执行工作的标准方法。

〈3〉制订监控方法：是指常观察监督和控制自己管理范围内的事务或工作，并予以协调统一，以使发现问题及时解决，使各项工作顺利进行。

〈4〉表册记录和汇集报告：是指建立适当的表册以作记录，记录是一切报告的根据，汇集报告是监控事务或工作的依据，是意见沟通的重要渠道之一。

在组织运用时，除上述四项具体方法外，还应注意部门与部门之间的合作与协调;非正式部门的引响等.

3，组织管理.

不管是什么组织，其管理的目的均在于使组织内部每个人都能克尽职责，每个部门都能发挥其功能，并能彼此协调工作，共同达到组织的目的.

如何才能有较好的管理?除了必须考虑个人的各种要求与工作环境及物质条件外，精神方面的东西也不能少，多交心，多鼓厉，多搞有利于团结的活动，尽量不使其员工感到无聊.最主要的是多在员工身上花时间，培养感情或想办法对付问题.属于组织社会环境方面的问题，就应遵循以下几项原则：

统一目标做好协调工作：本部门目标明确后，必须让每个班，每个人都了解本部门的总目标内容，了解自己的作用及与其它部门，其它部门人员的关糸，不能只为了达到自己的目标而影响大局.

谋求任务的一致：在本部门班以下人员，可能同时接到好几个不同部门主管或经理的任务指挥，如果这些指令相互抵制，将使他们不知如何是好，因此发号施令的主管或经理应当先彼此协调好，间接部门主管或经理最好是跟直接部门主管协调，由直接部门主管执行，在不违背大目标的原则下谋求任务的一致.

权责相称：一般

正式的部门对于工作人员的权责都有明确的划分，权力和责任不但需要明确的划分，而且要力求相称与公正，，否则不仅影响职工的工作情绪，还可能没有充分的权力，使某些人无法完成好自己的任务.

划定管理范围：一个部门的主管所能影响的部属人数有限，不宜将管理的范围过于扩大，应根据工作的性质，主管的能力，部属的训练，上下沟通等实际情况，而划定一个适当的范围.

良好的意见沟通：意见沟通有上情下达，下情上表的作用，同时是提供资料的渠道，也是部门做决策的工具，因此凡是阻碍上下沟通的情况，应尽量避免.管理的层次分得太多，有碍上下层意见沟通，但层次太少，则又可能扩大各层主管的管理范围，因此两者之间应取得均衡，应听取直接主管的见意.

适当授权：部门规模扩大，业务活动繁杂与专业化之后，应当建立授权制度.这是因为业务繁杂后，高阶层管理人员无法应付全盘事务，管理所需要的知识日趋专精，一个主持人不可能对各种知识均能通晓，同时现在职工都希望被重视，参与管理.授权不但可以满足职工的成就欲，也可激发其工作潜力，提高工作积极性.

必须具有弹性：组织管理应具有一定的弹性，不能墨守城规，一成不变.才能适应内外不断变化的情形.

节约费用：组织精干而有效，不能因为人设事或者因人设机构，规定几个人干就几个人干.

其它如专业化\\有较控制\\多培训，多练训也可以做为原则考虑.

三.激励.

1，正面的激励.

激励可以调动人潜在的积极性，出色地去实现目标，不断提高工作绩效.像部门中的人员有好的\\中等的\\差的之分，可以通过各种激励办法，使其表现好的继续保持积极行为，表现一般的和表现差的人，逐步地的转变为主动的为部门多做贡献的成员，促使更多的人自愿为实现部门目标而奋斗.而激励的对像要求也是多方面的，要满足这些要求就必须采取多种激励的办法，包括多给钱\\权谊和关心\\尊重，好的工作条件，有趣有意义的活动等等.

**个人岗位工作总结篇八**

参加工作以来，在院领导和科室主任、护士长的言传身教、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习，对工作精益求精，圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后工作和学习打下了良好的基础，现在将工作总结如下：

一、 政治思想方面：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式、社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

二、 增强法制意识：

认真学习《护士法》及其他法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事，依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法、依法减少的发生。

三、 工作学习方面：

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证病人的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌对待病人，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄，着装整洁，礼貌待患者，态度和蔼，语言规范。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种疾病知识了解不够，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲采各种“营养”;二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的学习态度，主动向同事们请教，积极参加医院和科室组织的业务学习;三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验自己所学的知识，找出不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而感到自豪，在今后工作中，我将加倍努力，做好护士工作计划，为人类的护理事业而作出自己应有的、最大的贡献，树立全心全意为病人服务的宗旨。

**个人岗位工作总结篇九**

电厂生产是我站工作重中之重，是电站经济命脉之源，全厂干部职工脚踏实地，埋头苦干，取得了较好的成绩，具体表现如下：

1、加强各级责任，确保安全生产。

电厂一直把安全生产摆在首位，年初与站里签订安全工作责任状后，马上与各值签了目标管理安全责任状，责任落实到班值、到个人。4月份，对电厂职工进行了安规、技术授课。5月份，在电厂进行了现场培训、讲解，并对相关部位职工进行安规和技术考试，对考试优异者给予了奖励表扬，对考试不合格者给予了批评处罚。厂部将每周星期五定为“周安全日”，每月最后一个星期五定为“月安全日”，对全厂各类设备进行全面检查，并记录在案。6月份为“安全月”，定期召开安全工作专题会议，悬挂安全生产宣传横幅，张贴宣传标语，每班值加强日常设备巡视，发现设备缺陷及时处理，将安全隐患消灭在萌芽状态。严格执行“两票三制”，从而确保了--年上半年电厂安全运行。

2、加强信息交流和突击攻坚，确保安全度讯。

今年上半年降雨量达1084毫米，防汛抗灾形势十分严峻。年初，我站就成立了防汛安全领导小组，召开专门的防汛工作会议，制定了《防洪应急预案》，严格执行了主汛期的防汛值班制度。为能安全度汛，电厂与生技、防汛值班室加强联系，及时了解雨情、水情，合理控制水位，科学调度开关闸;电厂内各班组密切配合，做好汛前准备、讯中应对、讯后处置工作，平安度过一次次洪峰。2月份，维修人员在大坝上游安装了数字水位计，为今年的水位控制起到了关键作用。3月份，对所有供、排水泵设备进行了保养和维护，并更换了3#排水泵底阀橡皮。4月份对大坝启闭机控制箱进行检查，并更换部分接触器;加固浮筒拦污栅横向钢丝绳;对船闸下人字门工作缸进行维修。清明节时，电厂维修人员突击下泄了一艘因大水冲击而下卡在17#、18#闸门之间的客船，保障及时关闸蓄水发电。6月份，更换大坝及进水闸门处路灯照明设施，每次洪水过后，站、厂领导带头，各班组一起，对进、尾水平台、固定拦污栅工作桥、船闸上、下游导水墙进行清淤，清浮筒拦污栅、固定拦污栅浮柴，翻浮筒拦污栅浮筒、栅板，将损失减到最小，保证及时发电。

3、加强设备巡查、检修、更新，确保机组稳定。

元月份，更换4#机调速器为pcc智能调速器，该调速器运行中震动小，活塞冲击声音小，无漏点，机械曲线平稳，运行稳定，自动化程度高。2月份6kv母线接地检查，及开关柜、母线清灰;数次更换机组分半销、剪断销。4月份，安装场动力配电箱空气开关更换，2#机更换高压顶起螺杆泵一台、单向阀一个。5月份，2#高压气机大修，更换4#机水平方向制动器2台，新低压气机换油，更换1#机￠200mm油封;并且购置安装了一台电启动式新型柴油发电机组，此柴油机在多次系统解列、汛期防洪保安中发挥了重要作用。6月份处理4#机低位油箱三通，提高了润滑油压。平日及时打捞浮柴，减小进水落差，保证了机组出力，保持机组稳定运行。

4、加强资源优化组合，确保满发多供。

年初，电厂班子进行了调整，增加厂部管理层集体作战力。厂部对正副厂长明确分工，责任到位，分工合作，将技术力量合理搭配;轮流行政查班和防汛值班，加大管理力度，奖罚分明，不徇私情，平时多沟通，遇事多商量，求同存异，集体决策。对正副班值长进行调整，任人为贤，提拔技术骨干，让能干事，肯做事，好共事的人受重视、有奔头。调整各班值成员，使之技术力量均衡，胜任各自工作。为充分调动职工的工作积极性，厂部将全年任务计划科学分解到各月，再按月将计划下达到各班值，实行电度与奖金挂钩，将电度奖足额发放到每个职工手中，大大调动了电厂人员的工作热情，及时、合理开关闸，调整导叶、浆叶开度，调整励磁电流，保证了机组在高水位、最优工况下满发多供。

**个人岗位工作总结篇十**

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来\_\_医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的各项手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析

\_\_\_\_只有一个客户在\_\_作。\_\_月份拿三件货;\_\_月份拿三件货。硫普罗宁注射液在\_\_明也只、\_\_地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看\_\_市场较\_\_市场相比开发的较好。\_\_市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在\_\_作，就\_\_月份拿了二件货。\_\_市场：头孢克肟咀嚼片\_\_有三个客户在\_\_，硫普罗宁注射液分别在\_\_地区都有客户\_\_作。其中，\_\_康心全年销量累积达到\_\_件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，\_\_基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在\_\_也基本是空白。硫普罗宁占据\_\_市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，\_\_比\_\_要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。(就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品)硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。(临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长)。面临的局势也相当严峻的。

五、20\_\_\_\_年区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。(建议：一切与外界联系的方式都能使用;如\_\_)

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

六、今年对自己有以下要求

1、每周要增加\_\_个以上的新客户，还要有\_\_到\_\_个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的`学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成\_\_万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

**个人岗位工作总结篇十一**

客户，就是帮助企业销售产品、为企业赚钱的人，客户服务的意见与建议。我们开展客户管理的实质就是如何有效地运营客户这些资金，对它进行开发、维护、运用并使其增值。我们现阶段正处于对高端客户资料的收集与积累阶段，这是一个非常重要的环节，可是有许多客户的资料并不完整或者根本没有联系方式，对于这些客户我们只有慢慢对资料进行补充，我们现在工作的重点应是资料详细且属于高端客户的群体，经过这段时间的工作，对于客户服务有一些建议：

一、优质的服务很重要，宣传同样重要

优质客户一直是银行业竞争的焦点，大家都是靠服务拉住优质客户的，但是现在大部分银行的服务都非常的不错，这个时候宣传就非常重要。对于客户服务部来说，我们应该加大宣传力度，比如印一些宣传单或者宣传品，或者直接写一个大的宣传单在营业大厅，详细介绍客户服务部的职能以及我们对贵宾客户的服务范围，这样在来往办理业务的人群中宣传一下我们的业务，最起码让大家对客户服务部有一些了解，正像我们给客户介绍产品一样，我们本身也是产品，假如客户不了解我们这个产品，又怎么会有人买呢?

其次，我们可以建立一些合作伙伴，实现“双赢”的目的，我们可以去一些“高消费”的场所，要他们帮我们宣传，同时我们也给予他们一些实惠，比如健身俱乐部，高档写字楼，酒店都是高端客户的聚集地，我们可以让他们替我们宣传，介绍一些好的客户来我们这里理财，同时我们也介绍我们的客户去他们那里消费，并给予优惠，但是这样做需要很大的费用，还有一定的难度，仅仅是个建议。

二、及时推出优惠政策，吸引优质客户

我们现在的工作，仅仅是对一些已知的高端客户的维护，发放礼品以及业务营销，还有很多的客户等待着我们的发掘，但是万事具备，只欠东风，我门首要的任务是应该出台一个优惠政策，起码有个雏形，这样在营销中我们可以针对不同的客户需求进行适当的优惠，必须有这样实际的东西，我们的营销才有意义，才能真正的抓住一部分有需求的客户，才能让他们帮我们宣传，吸引更多的客户，范文《客户服务的意见与建议》。

三、客户、高端客户、优质客户

在我们现有的众多客户当中，有一小部分客户拥有较多的存款，我门称之为高端客户，在这些高端客户当中，可以分为以下四类：

1、存款或者其他业务相对较少，对我们回报也较少，我觉得这样的客户没什么太大的价值，该淘汰就淘汰，没有对这些客户的淘汰，就不能培养出更好的客户。

2、存款或者其他业务较多，但对我们的回报很少，比如他的存款有50万，但是没什么太大的潜力，给我们创造的价值远远不及我们的投入，这样的客户有应该有取有舍。

3、存款或者其他业务较少，但是潜力很大，这样的客户虽然暂时对我们的回报很少，但是可以培养，我们要对其多扶持，多关心，可以将他的“潜力存款”挖到我行。

4、存款或者其他业务较多，回报良好的客户是我们最宝贵的财富，是我们工作的重点。

这样看来我觉得第3、4类客户可以称为优质客户，我们应该着手于对优质客户的读物，而并不是高端客户，关键在于怎么样区别谁是哪类客户，这样就需要我们不能撒大网捞大鱼，要循序渐进，有针对性的开展工作，我觉得这样可以节省不必要的浪费。

四、提高软件素质、完备硬件设施

客户服务部刚刚成立，作为服务部的一员，非常荣幸能加入到这个赋予挑战性的集体，现在是将满腔的热血都投入到了工作中，虽然我们的工作热情很高，但是有时候还是力不从心，我是一个参加工作仅一年的新人，业务方面不过硬，在营销中经常会遇到一些困难，希望行里能多对我们进行一些培训，提高我们的综合素质，我们有决心可以尽快适应，圆满的完成任务。

还有，就是一些“硬件设施”，关于客户资料的管理，我们采用的手工方法，工作量大，无法及时统计查询，而且会出现一些错误，大大降低了资料的使用价值，往往是因为要统计一个很简单的数据就要把所有资料整理一下，浪费人力及时间。建议采用计算机管理，实现高效、准确、快捷、方便的客户资料维护，也可以及时对客户的反馈进行分析，可我们以寻找一些类似的软件或者进行购买。

另外，我们应该注意到现在客户服务的趋势，其实给一些优惠或者礼物只是我们吸引客户的一种办法，有相当一部分“优质客户”对于我们的优惠并没太大兴趣，他们需要的是一种贵宾式的待遇，这要求我们在今后条件允许的情况下尽量给予这些客户“尊贵“的感觉，或者不同于一般客户的感觉。

一切从客户的需要出发，一切从市场的需要出发是我们的准则，以上是我对客户服务部的一点想法与建议，纯属个人意见，可能有很多不对之处，希望各位读者多加指点，谢谢。

**个人岗位工作总结篇十二**

各位领导、同志们：

我叫--，现任--科科长，现就本人在生技科一年来的工作和学习情况向各位领导和同志们作以下汇报：

一年来，在局党委和局领导的正确领导下，紧紧围绕我局工作重点，按时组织全科人员学习有关文件、政策精神，以转变工作作风、强化服务意识，围绕创一流供电这个中心思想，努力在生产技术管理、电网建设上下功夫。在加强安全管理，优质服务。和各项考核的促进下，圆满完成了--年局下达的各项工作任务。

一、完成我局制定的共同管理目标：

生技科坚持把提高职工的思想觉悟和工作热情放在首位，从不把政治思想学习作为形式主义来抓，不但坚持了每星期二、五的政治学习制度，按照布置的学习内容组织认真进行学习，每个人都作好了心得笔记和学习感想，并且把学习的结果运用到生产技术管理的各个方面，以学习促进各项工作的开展，端正了工作态度，提高了大家的工作积极性，从而保证了全科职工自觉遵守劳动纪律，无发生迟到旷工现象;在完成本职工作任务的同时，认真完成上级布置的临时任务;自觉遵守法规、法令，没有发生任何违纪现象;积极开展党风廉政建设，无发生任何与党风廉政建设相违背的人和事;无发生违犯计划生育现象;上半年完成通讯报导12篇，按局规定篇数完成上半年宣传工作。

二、圆满完成科工作目标：

进入20--年以来，我们首先对我局工程安排情况进行了认真的分析，分清轻重缓急，工作有重点有重心，把110千伏--输变电工程。110kv--电厂配套工程的--变电站、--变电站和110kv--线、第二期35kv农网建设改造项目和35千伏--、--、--、--、--、--、--、--、--等变电站的设备工程，站容站貌、主变增容等电网改造工作作为今年工作重点来完成，全年共完成以下几个方面的工作。

1、完成110kv--变前期准备土建施工协调以及安装协调工作，110kv--输变电工程是我局今年工作的重点工作，也是省市电业局要求必须按时完成的项目。为了作好这项工作，我们生技科进行了具体分工，明确了责任。尽可能压缩前期设计时间，经常与市院设计人员沟通，为下一步施工尽可能争取多余的时间，在施工过程中及时协调施工过程中存在的有工程技术等方面的问题并及时向领导进行汇报，并与施工安装单位、设计单位、设备厂家等联系，协商督促解决，有力的促进了工程顺利实施。目前，已完成该工程基础开挖，砼垫层预制，设备招标，图纸会审、土建施工、设备安装等方面的工作，为惠沟变早日投运奠定了良好的基础。

2、完成我局部分输、配电改造工作，由于我局输、变电设备以及站容站貌陈旧，我们结合我局实际，先后制定出--变、--变土建改造方案，--新建方案、--变、--增容方案，全市渡夏方案。目前，大部分工程都已实施结束，为我局供电安全提供了可靠的供电保证。为我局创一流县级供电企业有了一个良好的开端。

3、规划设计和上报第二期35kv农网建设改造项目、第二期35kv农网改造是我局一项重要工作之一，也是--科工作的一项重要内容，为此，我科10名成员均参与了该项工作，付出了大量劳动和精力。本次共实施35kv输变电工程7项，完成投资---万元，由于对施工加大了协调力度，及时处理施工过程中存在问题，使35kv工程按省市局要求时间完工，并顺利通过市局组织的初步验收，受到了市局验收人员的好评。

**个人岗位工作总结篇十三**

20xx 年已经接近尾声，逝去的时光已成为历史，属于我们的只有今天，我们能把握的也只有今天!我们要学会在顺境中感恩和体会幸福，在逆境中成熟和坚强!学会用激情创造灿烂,使我们的生命更加精彩。失败不是成功之母，失败之后的总结才是成功之母。现就一年来工作情况向各位领导及同事们总结如下，不到之处，请领导和同事们批评、指正。

1、强化服务意识，靠优质高效的服务稳定客户。做为一名前台柜员，窗口是一个极其重要的，前台服务的好坏直接关系到整个行在客户中的印象。在日常办理业务过程中，我注重对服务意识的培养，将人性化服务、亲情化服务融入到服务工作的点点滴滴中，扎实有效地践行我行“以客户为中心”的理念，想客户所想，急客户所急，帮客户理财，提供多方位的、超值的服务，确保通过高效率、高水平的服务来稳定客户。

2、加强内控制度建设，防范和化解金融风险。行里组织员工对内控制度指引等内容有针对性地进行了学习，重点学习了总行《中国建设银行员工从业禁止性若干规定》和内控管理制度等内容。抓执行、抓落实督促员工不折不扣严格执行，从防范操作风险入手狠抓制度落实，逐步使管理工作向规范化方向迈进，提高服务水平和营业环境档次，以真诚的服务和细微的关注来打动客户，赢得客户的支持。同时，我把思想教育和实际工作相结合，对照工作找差距、找问题，真正防范风险工作落到实处。

3、努力提高自身服务和业务素质，积极为客户服务。201x年是对公业务转型的一年，培育核心客户的关键是增强客户忠诚度。要增强客户忠诚度，就必须把客户关系摆上重要位置，在提升客户满意度和忠诚度的基础上，获取应有的回报。所以，这就要求我们在推出每项产品、每项服务时，在制定每项制度、流程时，要从以内部工作要求为标准，转变为以客户需求为标准，特别是要针对不同层次的客户，制定差异化的服务规范，为高端客户制定并落实整体服务方案;要树立“服务无小事”的观念。不断改进服务;要坚持拓展与维护并重，深度挖掘客户价值。要通过强化客户关系管理，积极促进营销服务从单向服务向互动服务转变，由粗略化服务向精细化服务转变，由普遍性服务向个性化服务转变，真正与客户形成利益均沾、双赢互利、唇齿相依的关系。

4、工作中存在的不足及今后的打算。 一是学习不够。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每都有新的东西出现、新的情况发生，面对这种严峻的挑战，还缺乏一点学习的紧迫感和自觉性。学习新的知识，掌握新的理论基础、专业知识、工作方法以之适应周围环境的变化，这都需要我跟着形势而改变，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，是我所努力的目标。二是对一些业务还不够精通。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方面努力：1、加强学习，我将坚持不懈的努力学习行里的新业务知识，并用于实践，以更好的适应建行发展的需要。2、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好。

最后，一年来工作取得了一定的成绩，但也还存在着诸多不足。在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里我将制定自己新的奋斗目标，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步,明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲,要在竞争中站稳脚,踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展,争取更好的工作成绩。

**个人岗位工作总结篇十四**

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。

在这一年里我们具体工作内容如下：

一、对外销售与接待工作首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项，年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通。

12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

\_\_年9月份我到酒店担任销售部经理，\_\_年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如\_等几家网络公司;

同时在这一年里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三、不足之处

1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少;

2、对会议信息得不到及时的了解

3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

销售个人岗位工作总结报告3

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**个人岗位工作总结篇十五**

兴国农商银行认真贯彻落实中央、省委省政府及省联社扶贫工作要求，把金融扶贫的责任扛在肩上，措施落实在行动上，以加快扶贫贷款发放为抓手，以完善服务功能为主线，鼎力支持精准扶贫，取得了较好的工作成效。截止\_\_年11月30日，共发放“产业扶贫信贷通”贷款32128.4万元，其中向贫困农户发放“产业扶贫信贷通”贷款6550户、金额32098.4万元，向1户贫困户带动型企业发放贷款30万元，完成县政府计划的113.13%，占全县11家金融机构累放总额的69.78%，现总结如下：

一、 主要成效

农商银行的精准扶贫贷款，顺应了党和政府的农村工作部署，践行了服务“三农”的经营理念，回应了广大贫困农户的热切期待，收到了较好的成效。

1、推动了贫困农户的生产。农商银行扶贫贷款的推出，在一定程度上缓解了贫困农民的贷款难问题，不仅解除了他们在生产经营中缺少资金的后顾之忧，而且极大地提高了他们扩大生产经营规模的积极性。

2、促进了贫困农户的增产增收。农户贫困，贫就贫在缺项目少资金，精准扶贫实施后，我们紧跟地方党政的产业安排提供贷款，实现了项目与资金的有效对接，让贫困农户走向了致富有门路、生产有资金的良性循环，有力提高了他们的增产增收能力。如家住高兴镇新圩村上厚塘村小组的钟林生，今年57岁，由于长年生病，属于因病致贫的贫困户，钟林生从兴国农商银行获得了5万元政府全贴息扶贫贷款，期限3年。有了这5万元，他计划养上3头黄牛、200只鸭和200只鸡，实现自力更生。

3、密切了党群干群关系。农商银行的扶贫贷款，让贫困农户得到了看得见、摸得着的实惠。虽然我们开展的是农商银行的业务工作，但贫困农户感受到的却是党和政府的温暖，他们从心底里感到基层干部是真正为他们做好事、解难事、办实事，党群干群关系比以前更密切更和谐了。

二、主要工作措施

1、抓重点，突出政银联动。在工作中，我们始终坚持政府在精准扶贫中的主导作用，全面推进政银联动。一是建立定期协商机制。与县扶贫办、金融局等部门定期召开协调会，及时交换精准扶贫的政策动态、贫困户信息和贷款发放等情况，协商解决扶贫贷款发放中存在的问题和难点。二是统一开展政策宣传。组建政银扶贫宣传队，一同下乡入村对精准扶贫进行政策宣传，积极做好金融扶贫知识普及，为扶贫贷款发放营造良好氛围。三是联合开展需求调查。乡、村两级干部与农商行客户经理组成调查队，对建档立卡贫困户逐村逐户摸底调查，全面掌握致贫原因、脱贫途径、贷款意愿等信息，为加快扶贫贷款发放奠定了基础。

2、克难点，强化机制推动。针对扶贫贷款的特殊性，我们把完善服务机制作为重要抓手，有效提升了贷款发放效率。一是建立扶贫贷款绿色通道。全面推行3天限时办结制，即自收到贫困户的贷款申请起，1天调查，1天审批，1天完成发放;同时在确保风险可控的前提下，对承担主体、资信情况、信贷文本等进行了适当调整，使之更契合扶贫贷款的特点。二是制定尽职免责条例。针对部分客户经理对扶贫贷款的“惧贷”心理，我们及时出台了尽职免责细则，明确了相关流程要求及责任划分，打消员工的贷款发放顾虑，提高了工作效率。三是完善考核激励机制。对扶贫贷款发放实行“一月一通报、一季一考核、一年一考评”，对工作进度慢、任务完成缺口大的支行负责人进行通报批评、诫勉谈话、免职等处理，并取消年终评优评先资格。

3、促亮点，落实创新驱动。一是创新扶贫信贷产品。创新推出了金福通、扶贫光伏贷等信贷产品，丰富了扶贫产品体系，满足了不同客户的金融需求。二是实现客户分层授信。对具有一定劳动能力、劳动技术和致富能力，已自主发展产业的建档立卡贫困户，实行直接授信;对无劳动技术、无致富能力、生活特别困难或文化程度底，不能自主脱贫的，对农民专业合作社和龙头企业进行授信，带动贫困户增收脱贫。

4、保基点，打牢风险制动。针对部分贫困户认为扶贫贷款是“白送”的钱，还有部分扶贫资金被挤占挪用的情况，我行重点从宣传和机制上入手，确保扶贫贷款的风险可控。一是加大业务宣传。通过走村串户、短信、微信等加强对信贷扶贫工作宣传，引导贫困户提高信用意识，明白扶贫贷款不是政府救济、必须偿还，确保金融扶贫的可持续发展。二是加强资金监督。与乡、村两级政府的沟通协调，全面监督扶贫资金的使用;加强对贫困户的教育，要求其按要求使用扶贫资金，对于挪用扶贫资金的，及时采取增加保证人、提前收回贷款等补救措施。三是强化尽职调查。严格执行贷款“三查”，确保信贷资产质量;坚持信贷原则，选准有劳动创业技能、发展意愿、有帮扶潜力的对象，给予信贷支持。

三、存的问题

部分贫困户即缺技术又缺致富产业和资金，现在银行将贷款发放到位后，贫困户因无产业，只能将资金存入银行，建议各级政府和扶贫帮扶队员为贫困农户找到好的致富项目，带领贫困农户真正脱困，防止三年后因“贷”返贫。

四、下一步的工作打算

金融是现代经济的核心。要让贫困农户在小康路上不掉队，金融扶贫工作任重道远。作为全县金融主力，我行将进一步改进服务，加大投入，在担当好金融支农主力的同时，继续担当好金融扶贫主力。

1、开展深度“四扫”活动。开展对贫困农户的深度“四扫”，进一步征求他们的\'意见建议，详细了解他们的金融服务需求，出台更具针对性、操作性和实用性的扶贫措施。

2、加快服务产品创新。在提升传统信贷品牌的同时，认真总结推广农户抵押贷款，尝试农村土地承包经营权抵押贷款，支持贫困农户大力发展果业、油茶、烟叶、茶叶、蔬菜等有市场、有效益的特色主导产业。

**个人岗位工作总结篇十六**

半年来，我作为一名电厂---人员，以饱满的工作热情，努力学习专业技术知识，严格遵守各项运行规程，虚心求教，团结同事，不断提高工作能力，干好本职工作，现将半年来的工作加以总结：

一、工作认真负责，敬业爱岗，以公司理念要求自己，诚信待人，踏实做事，服从领导安排，克服孕期反应等身体不适，始终以积极认真的心态对待工作。特别是四月份两台机组同时运转，劳动强度增加，在线仪表有的不准确，还要完全靠手工分析，如按一台机组的正常试验程序，做试验就得两小时，期间还要加药，监控水质，巡检设备，夜班还要排污。刚开始是忙的厕所都顾不上去，费尽心力唯恐水质控制不及时。后来又积极调整自己的工作思路，抓住重点，先做没在线仪表的和水质波动大的，再做水质指标较稳定的，两台机组水样交叉做试验，这样虽然一人一岗，仍坚持不懈，及时了解水质情况，更好地调节水质。

二、技术上用心钻研，理论上熟记操作规程，自购其他化学学习资料;实践上严格遵守运行规程，培养独立操作能力，保证不发生误操事故，把工作中遇到的问题和取得的经验、注意的事项随时记下来，虚心向师傅、专工请教，虽然已能独立上岗了，但深知要想把化学专业学透学精，还需要时间的磨练、知识的积累，循序渐进，一月才比一月强。即使休产假期间，利用间歇时间，不忘看化学专业书籍，做到身不在岗心在岗，还充分利用家里网络资源，查看电厂化学文献，开阔视野，继续充电，希望在上岗后能以新的认识高度对待工作。

三、能力包括协调能力和处理事故能力，若说“技术”比作“智商”的话，那么“能力”就可比作“情商”，化学专业亦是如此，智商高就不见得情商高，因为技术是死的，能力是活的。例如在七月份，二号机组凝结水溶解氧突然升高，化学上并无任何操作，询问汽机人员，因调整水位有操作，除氧装置上部没有达到真空，造成数值突然变化，并非水质劣化。所以判断能力快速准确，活学活用，才能更好地干好工作。

四、积累工作经验，贯彻公司“节能降耗”。在水质合格的基础上，精益求精，安全运行是首要，还要兼顾经济运行。如在五月份一号机炉水水质还不稳定，就要积极主动询问集控室，了解负荷变化，低负荷时尽量开大连排开度，以保证蒸汽品质，尽快让炉水合格并稳定，而高负荷时连排开大，排污效果既不明显又浪费工况。所以在尽量开大连排的基础上尽力节省资源，把握两者平衡点。六月份实行低磷酸盐处理，控制炉水加药量，既要防止锅炉的酸性腐蚀，又不能浪费药品，还要防止锅炉长期的人为积盐结垢，为做到一举三得，更是精心测定，细心监控，操心设备，耐心沟通。

五、建议：

1、安全设施能否更加完善、细致一些，设定设备误动保护措施，故障演习预案以及酸碱事故求援方案，防患于未然，更新传统的化学监督观念，变被动处置为主动预见预防。

2、加强微机自动化程度，最好能充分利用网络资源，让其物尽其用，使化学水质监督更加灵敏高效;完善化学在线仪表、仪器全自动操作及维护，使化学试验结果更科学精确。

3、现在都讲环保意识，作为热力发电企业，是否也能集思广益，制出更加节水的措施，少用或不用化学试剂，充分实行水的再循环和再利用，这只是我不成熟的想法，因个人能力有限，还需要师傅及专工的专业技术知识来看待。

---年即将到来，新的半年有新的开始，有新的压力，制定新的合理目标才有新的突破。

1、继续钻研化学专业技术，提高事故处理能力，争取汽水监督工作更加熟练，水处理工作会操作。

2、干好本职工作的同时，了解其他专业知识，争取早日达到公司的“全能培训”目标。

3、继续发挥团结协作精神，强化华润理念，鞭策自己有更高的认识和发展。

**个人岗位工作总结篇十七**

一、重学习，提高政治思想素质和业务水平

作为银行的管理人员，我深刻认识到学习的重要性;任职以来，我都坚持在工作中学习、把学习当作工作的原则，严格端正学习态度。一是加强政治理论和业务知识的学习，提高理论素养;坚持以“三个代表”重要思想和xx大精神为指导，深入学习贯彻党的各种政策法规，边学习边做读书笔记，边写心得体会;20xx年共完成万多字读书笔记和万余字心得体会;xx大期间，积极主动地观看了全场报道，认真系统地进行了学习，并联系实际进行深入思考。二是学习总行的各种会议精神和工作部署，并结合支行实际，认真贯彻落实;在抓好自身学习的同时，全力搞好职工的政治思想和业务学习，组织开展员工培训教育活动，为把支行建设成为学习型组织不懈努力。三是围绕分管的工作学习，提高业务能力。我分管的工作涉及面广，综合性较强，每一项工作都有特定的要求和程序，只有不断学习，掌握方方面面的规定、制度、办法，才能有效指导工作。因此，我认真学习相关业务知识，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，从而使其他行领导能够把主要精力投入到银行的主业务中去。

通过学习，一定程度地提高了我的政治思想理论，进一步树立了正确的人生观、世界观，提高了业务能力，为更好地完成本职工作打下了坚实的基础。

二、带班子，恪尽职守起好表率

为全面加强员工“以客户中为心”的服务意识，有力地促进支行持续健康发展，20xx年，我努力进取，积极创新，进一步加强了班子建设力度。

一是坚定信念，维护大局。自担任支行副行长以来，我能从严要求自己，摆正自己同组织的关系，顾全大局，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，始终保持着亢奋的精神状态，思想上求进步，工作上求成效;在处理工作关系上，十分注意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、公正办事;敢于讲真话讲实话，敢于负责任。

二是加强党风廉政建设。在紧抓业务的基础上，我以身作则，并严格规律员工，坚持以高标准、严要求作为工作的出发点和落脚点，加大纪检监察工作力度;对重点部位、重点窗口加强检查，规范员工的工作行为;制定相关廉政制度，从苗头上杜绝吃、拿、卡、要、报等不良问题在我行发生，使我行的党风廉政建设工作上了一个新台阶。

三是激进意识，促进发展。一方面围绕支行业务经营等重大事项，提出对银行发展具有前瞻性、决策性的好建议。另一方面为激发职工工作的积极性、创造性，竭尽全力争取政策，提高职工福利待遇，维护职工利益，切实使员工感受到单位大家庭的温暖。四是强化服务;规范了支行内部管理，制定和完善了支行的会计、信贷、财务、机房设备及安全保卫方面的规章制度和岗位职责等，时刻提醒服务宗旨，积极提倡“以客户为中心”的服务理念，严格要求员工做到“来有迎声、问有答声、走有送声”。五是紧抓教育工作，紧紧围绕业务经营这个中心，从维护支行改革和发展大局出发，教育员工认清形势，时刻端正经营思想，正确处理好业务发展和风险防范的关系，坚持发展与管理并重，自觉做到爱岗敬业，恪尽职守。六是组织开展保持共产党员先进性教育活动。按照总行的安排部署，认真抓好党支部建设工作，抓好先进性教育活动的组织实施，以使党员的先锋模范作用得到充分发挥。20xx年，支部共发展了x名新党员，开展了教育活动，有力地增强了党组织的凝聚力和战斗力。

三、勤工作，竭尽全力干好本职

我的岗位是分管营业部、科技保卫、后勤、工会等等，管得很多，也管得很宽，这对我提出了要求和考验。

(一)强化保卫安全教育。为全面促进支行安全保卫工作，我狠抓了安全保卫制度建设，加强监督检查，以办专栏、制作宣传横幅等多种形式，积极宣传安全保卫工作的重要性，并配合社会上的“严打”斗争广泛宣传大造声势，起到了很好的教育效果，进一步使员工增强了安全防范意识;并在此基础上加强了临柜人员及保卫押运人员应知应会知识的学习，做到抓防范、促安全、抓业务、促效益，收到了明显的效果;20xx年，未发生一起差错事故或刑事案件，受到了总行领导的充分肯定。

(二)在全面构建和谐单位的前提下，我带领着工会成员，坚持以人为本的原则，结合实际积极为职工办实事、做好事，全力保障职工应该享受的教育、保障等各种权益;以“岗位练兵、技术比武、评选生产标兵”等形式，努力提高职工的岗位技能，提高职工的工作积极性;引导职工扎根支行、热爱支行。为深入提高员工业务能力，进一步凝聚团队力量，xx月xx日，组织支行全体员工观看《成为企业最受欢迎的人》读书活动，要求员工好好读，好好领会，并要求每一位员工上交读后感;活动后，共收到读后感x篇，对改善工作理念、改善员工团队精神起到了良好的作用。20xx年，支行共开展各类培训x次，举办各类文娱活动x次，有效地改善了员工的精神面貌，营造了支行和谐健康发展的良好氛围。

**个人岗位工作总结篇十八**

时光转瞬即逝，我在\_\_\_\_公司作为一名前台客服的实习时间也该告一段落了。在还没实习之前，有人就说实习是一件非常痛苦的事情，也有人说实习是一个很享受的过程，但是我却说实习是一个痛并快乐的过程。这是在我进入\_\_\_\_公司实习之后而得到的感受，虽然有很多人并不怎么认同，但是我确实是真实的体验到了这种感受。可能是因为我对这份工作的热爱，也可能是我对本职工作的投入和认真。但是不管怎么说，在实习期里，最后遇到的所有艰难和困苦都使我成长和进步，所以，我就把它看做是一个磨炼自己和锻炼自己的过程，也是痛并快乐的过程。接下来，我就把我在\_\_\_\_实习期里作为一名实习前台的工作经历做了如下总结。

一、形象气质的维持

前台的工作其实很简单，但如果要长期的坚持下来也是一件不容易的事情。比如，每天都要保持自己的妆容精致，服装打扮都要达到公司对前台严谨的要求。我在学校的时候，一直以来都是比较随性的风格，所以对穿着打扮什么的都没有太多要求，也不会太多讲究。所以对于保持自己每天都要保持这种形象气质佳的一点，我还是做了很多的努力和付出。一改自己往日随性的风格，认真严谨的对待自己每日的妆容和穿着打扮。学习美妆视频里面的化妆技巧，仔细研究职业风的打扮和装束。每天在出门之前，仔细的检查自己身上有哪些不够得体的地方，有那些不够大方的地方，尽量的给顾客展现出我们公司气质高贵的形象。

二、礼仪方面的学习

并且，作为一名公司的前台，不仅要时刻注意自己的形象气质，还要向顾客展现我们公司良好的礼仪之风，给顾客一种良好的体验。所以，在实习期的时候，我参加了很多场有关礼仪方面的培训。在培训里，我认真的学习各种在工作场合中所需要用到的礼仪知识和技巧，然后再运用到实际的工作岗位上来。包括对各种站姿，坐姿的培训，包括对各种接待客户礼仪的学习，我都有努力的去进行尝试和掌握。

这段三个月的实习期就这样结束了，我在这段实习里不仅学习到了很多岗位上的东西，也学习到了很多待人处事的道理，所以我感激这三个月里所学到的一切，也感激公司里给我这次进步和成长的机会，我会在接下来的工作中继续努力，继续加油。

**个人岗位工作总结篇十九**

忙忙碌碌间，我们即将走过充满感动和坚强的--年。对我个人而言，这是收获颇丰的一年。

这一年中我和大家一样都经历着感动、告别、收获、感激和努力，不论是生活还是工作都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式，得到了成长。尤其是参加工作后，在领导和同事们的支持和帮助下，各方面所得到的锻炼都使我受益匪浅。在此，我须真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家在这段时间给予我的足够宽容、鼓励和帮助。下面就我参加工作以来的思想和工作学习进行以下三方面的简要回顾和总结。

一、思想意识的转变与提升

刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太大的差距。而我也知道自己的最大缺点之一就是急躁粗心，很多事情太急于完成就导致了不少的错误。再加上虽然同在生产部，但是很多事情我却心有余而力不足。所以随着这些担心，初来时的兴奋逐渐被压力所取代，心里也总是倍感愧疚和自责。这在通过大家的帮助和自己的学习，逐渐进入工作状态后，不安与紧张慢慢得到了平复，自己也有了自信和做好工作的决心。

二、工作学习的回顾与总结

初入厂时老员工对我们进行的一系列安全教育和培训都给我留下了极深的印象。因为忽略任何小的隐患都有可能造成今后大的事故。虽然我不从事技术操作性工作，相对工作的危险性比较小，但是在平时的工作中我也始终牢记“安全第一、预防为主”的方针，向老员工学习，使自己个人安全生产的意识不断得到提高和增强，为公司实现全年无事故做出自己应尽的努力。

试用期是学习的主要阶段，所以在刚来公司时，在主控室跟着同事们值班的时间比较多，通过他们认真详细的讲解，我也学会了不少值班时涉及的工作内容以及变电站设备的专业知识。

值班工作看似一层不变，但是耐心和细心却是不可缺少的，而这一点我就做的很不够。在这方面原本的学习基础就不扎实，随着时间的推移，工作量增多，很少有时间能够完成完完整整一天的值班工作，再加上个人学习主动性不强，所以导致很多故障仍然没有记住，值班操作步骤不能熟练完成。在今后的工作中我应多加强专业方面的学习。

在月底作月度报表是我接到的第一个工作任务。虽然通过这几个月来的不断学习，大部分的工作现在已经能够做到自己完成了，但是面对庞大的数据还是会感觉紧张，因为多一个0和少一个0就是天壤之别。但是越急躁就越容易出错，想快点完成工作的心理也是导致计算错误频频出现的原因。在年度总结里再次提到在试用期总结中已经提过的这个问题，我自己实在觉得很不好意思也很愧疚。在今后的工作中我会继续向老员工们学习，认真负责，戒骄戒躁，尤其是对数据的统计上，应细心的进行检查，哪怕多算一次也要保证其正确性。

为迎接总公司的秋查工作，我作为资料员和同事一起完成了对资料室的档案和文件分类整理、编目、装订、补充、更换装具、标签，并输入微机的工作。虽然期间也很努力，但是在事实面前我不能不承认自己的工作做的很不到位，质量不高。这和我平时对资料室的文档和资料的了解不够细，不够实，不够充分有直接的原因。在今后对资料室的工作中我一定端正态度，认真对待，加强主动性，通过对各类文档、资料多加熟悉，使档案工作纳入公司要求的规范化和精细化轨道，同时也方便同事们查阅。

除此之外，配合同事工作、认真完成交办的各项任务也是我的主要工作之一。虽然工作很琐碎，但我仍会以积极的心态去对待，力所能及的去完成。

三、存在的不足与今后的努力方向

通过三个月的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与同事们沟通少，学习工作的主动性不强，工作时缺乏思考，也不注意总结，尤其是在工作中细心不够，又容易急躁，在很多事情的.处理上都不成熟，做不到统筹规划。这些都是导致工作出现错误、给同事带来麻烦的主要原因。在今后工作中，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习他们对待工作的认真态度和强烈的责任心外，也应该加强与同事之间的沟通交流，通过不断学习和总结增加自己的知识面，逐步加强和丰富自己的业务知识的学习，努力提高工作水平，以至把每一项工作都做到位、做好。同时更应该加强个人修养，修正自己的行为，自觉加强学习。也希望大家在我做的不好的地方及时的加以纠正和批评，我都会虚心的接受并改正。

**个人岗位工作总结篇二十**

坚持我行市场定位和经营方向，积极支持三农经济的发展，我行1至9月共发放贷款63,573万元，全部用于支持地方经济发展的需要，为企业经营和农民融资起到了较好的作用。涉农贷款快速向农村各乡镇推进，在机构网点少，信贷人员不足的情况下，克服各种困难，业务发展到我市20多个乡镇街道，覆盖乡镇面达77%。业务范围涉及农业种养业、林业、设施农业、旅游观光农业、水产业、制造业、商业服务业等领域。不断创新服务方式，不断完善抵押担保方式，采取最高额抵押循环贷款、担保公司担保、企业联保、机械设备抵押、权利抵押等方式，使不同产业都能得到信贷支持。以灵活、便捷的小额贷款扶持农户发展，积极扶持农业产业化龙头企业做强做大，实现银企双赢。

调动一切因素，大力组织存款。

为更好支持地区经济发展，不断壮大我行经营势力，全面实现三年经营目标，我们始终坚持“存款立行、贷款兴行”的经营理念，使存款业务不断增加。

开展存款竞赛活动。新年伊始，我行制定了《庄河汇通村镇银行\_\_年度存款考核办法》和储蓄存款小段竞二〇一〇年七月九日赛活动。通过竞赛活动掀起组织存款工作的新高潮，形成千斤重担人人挑，人人肩上有指标的新局面，并取得了显著的效果。六月末，各项存款余额为50,923万元，比年初增加24,604万元，比年初增加62.18%。

提高优质服务水平，加大攻关力度。一是通过各种方式教育职工通过专业服务质量去吸引客户。二是主要领导和专业部门率先垂范，走出庄河引进外地低成本资金累计金额近1亿多元。公存款的增加，不仅降低营业资金成本，而且壮大了我行的信贷资金力量。

开办通知存款业务，中间业务实现零的突破。

一是在存款工作中，我行在搞好传统业务的同时，以市场需求为导向，以开拓资源为目标，认真研究并制定了《庄河汇通村镇银行人民币通知存款管理办法》，并于5月20日，开办了七天通知存款业务，到9月30日，通知存款余额已达1,317万元，工作总结《银行柜台工作》。二是我们积极推进以代收代付为主要内容的中间业务，与庄河自来水公司建立了良好的合作关系，并于4月份开始办理了代收水费业务。

通过增加业务品种，创新服务功能，不仅有效地拓展了我行业务的辐射触角，开掘了新的存款资源，带来了新的效益增长点，而且产生了良好的社会效应，深受社会各界的好评。

加强会计基础工作，提高会计核算质量

一是认真测算财务收支状况，编制\_\_年财务收支等方面的财务计划。二是加强会计辅导工作，提高会计核算水平。在会计辅导工作上，根据辅导人员不足的实际，采取集中辅导、现场辅导、个别沟通的方式进行辅导。通过会计辅导工作，督促并规范了会计财务结算操作规程，防范了操作风险，对保障会计核算的正常运行起到了积极的作用。三是对全行固定资产和低值易耗品进行了核查登记，健全了固定资产和低值易耗品台账。四是改进核心系统的操作，使之适合我行业务特点。为了使现在应用的核心系统逐步适应我行业务发展的需要，1至9月我行多次与大连银行科技部沟通，提出了10余项特殊业务改进意见，得到了大连银行科技部的大力支持，已经逐项得到落实。五是开通大小额支付系统，解决结算不畅通的问题。从\_\_年6月份起，我行为了解决结算不畅通的问题，把大小额支付系统上线做为一项重要工作去抓。经过艰苦的努力，人民银行总行批准我行以间接方式加入支付系统。今年5月26日与兴业银行的专线连通。经我行与兴业银行大连分行进行系统技术测试，于6月10日正式开通大小额支付系统。大小额支付系统的顺利开通，不仅解决了我行建行以来全国联行结算不畅的问题，而且提升了我行在金融系统和社会各界的知名度，同时对于加速资金周转起到十分重要的作用。

抓好规章制度的贯彻落实，促进各项工作走上规范化在继续不断完善规章制度的同时，我行注重狠抓规章制度的落实，抓好规范化管理，使各项工作都有规可循，有章可依，逐步实现规范化。在原有的84条规章制度的基础之上，我行根据上级部门要求和本行的实际情况增加了相关规章制度，主要有：一是按照银监局的要求,根据贷款新规的规定全面修改了贷款管理办法。8月13日出台了《庄河汇通村镇银行个人信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行法人客户信贷业务操作基本流程(试行)》、《庄河汇通村镇银行固定资产贷款管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行项目融资业务管理实施细则(试行)》、《庄河汇通村镇银行个人贷款管理实施细则(试行)》5个信贷管理办法。二是为规范我行从业人员职业操守，提高从业人员职业道德和业务素质，维护银行业信誉，我们制定了《庄河汇通村镇银行从业人员职业操守规范》，具体规定了一般从业人员应当遵守的职业操守9条和董(理)事、监事和高级管理人员还应当遵守的职业操守5条。三是是为进一步提高我行内控和案防制度执行力，扎实推进案防工作有效开展，促进各项业务活动安全稳健运行，制定了《庄河汇通村镇银行开展内控和案防制度执行年活动实施方案》。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找