# 数据化转型工作总结(实用46篇)

来源：网友投稿 作者：空山幽谷 更新时间：2024-07-04

*数据化转型工作总结1在这历史的一年里，我行完成了从国有独资到股份制的根本转型，并于下半年在内地和香港二地同时成功上市，从而迈出了决定性的关键一步!回首xx年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现...*

**数据化转型工作总结1**

在这历史的一年里，我行完成了从国有独资到股份制的根本转型，并于下半年在内地和香港二地同时成功上市，从而迈出了决定性的关键一步!回首xx年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自已应做的工作，完成了自已应尽的工作义务，现将一年来主要的工情况汇总如下：

>一、认真学习党和国家的金融工作方针政策，把牢自已思想关;

金融行业一向是高风险行业;说它高风险，一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度;无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们紧持了制度，各种损失就会嘎然而止!什么时候忽视了制度，国家和人民财产就会遭受意外的损害!正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利，在钱财物上做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务;

>二、工作认真严谨，该自已做的从不推诿，高质量的完成本职工作;

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责!从参加工作至今，我是这样要求自已的，也是努力这样做的;我认为：作为一个入党多年的老党员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的;我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自已的\'良心!正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自已的工作!

>三、努力加强自身学习，提高各方面素质，为应对新的工作环境作好准备;

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识;从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到接人待物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索;作为特殊的金融服务行业，什么时候你的服务比别人更到位，更及时，更周到，什么时候你就具备了战胜对手的不二法宝，什么时候就会在日益激烈的竞争中脱颖而出!

xx年就这么过去了，20xx年正大步向我们走来!对照党和国家对我们的要求，我们的工作还远远不够;正因于此，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律已，刻苦工作，努力为改善我国的金融环境而努力!

**数据化转型工作总结2**

当今社会，电子银行成为银行业产品创新和服务渠道发展的一个明显趋势。电子银行以其破时空限制和成本低廉的独特优势受到越来越多客户的认可，电子银行的客户数量和交易量快速发展，对银行传统物理渠道的替代作用正在日益显现。电子银行方便快捷，极大的提高了我们处理事务的效率。

>一、抓住潮流，做大客户规模。

现时代，微博和微信在我们身边已经属于“必需品”人们在等车、坐车、甚至吃饭的时候都会翻看微博和微信。夸张地说微博和微信是人们成为“低头族”的凶手。我们可以利用微博和微信来做大我们的客户规模。首先可以在微博上注册一个账号，微博名可以叫“建设银行分行营业部电子银行”之类的，刚注册期间可以实施“关注并转发@几位好友可参加抽奖”之类的活动，这样我们微博的.粉丝就会增多，然后我们每天可以发教程在微博上。不仅如此，我们可以不定时的在微博上实施“答对问题有奖活动”既问一些关于操作的问题，第一个回答对的可以领取奖励。据我观察，浙江分行、辽宁分行等一些分行都有关于电子银行的官方微博，一级分行大概有十几万的粉丝，二级分行大概几千粉丝。在后续的工作中我们也可以快速涨粉。实现客户规模增大。关于微信操作有限，不能转发内容，我们可以把微博微信融会贯通。在微博里宣传微信，在微信里宣传微博。

>二、抓好服务，做好存量客户。

存量客户一直是我们的困扰。现阶段又有关于存量客户的考核。每天要达到提示数的10%，想必刚开始实行的时候是一件很困难的事情。万事开头难，我相信只要找准方向，我们一定可以完成任务。首先，我认为，非活跃客户弹出来就直接叫去激活不是长久之计，因为现在考核的是前八个月要有四个月有账务^v^易。激活了也没有用，所以这时候我们要做好服务工作，把客户分为几种类型：

1、平时偶尔会用的，引导客户关注我们的微博，上面会有一些客户不知道的功能。还会不定时的有一些活动。我想这样会吸引到这类型的客户，因为他们对电子银行不排斥。

2、平时完全不用的，这类型的客户我们可以先宣传一下电子银行的好处，如果还不接受，我们可以帮他们激活之后再把他们的电子银行渠道关闭。

>三、团结一致，做好电子银行。

在未来的工作中，希望同事可以积极配合我的工作，我也会积极配合其他同事的工作。希望在我们共同的努力下可以把每个产品都推向市场，做大、做强。

**数据化转型工作总结3**

一、主要工作情况

1、强化理论和业务的学习。我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合业务素质水平，认真学习工作业务知识，并结合自己在实际工作中存在的不足有针对性地进行学习，并且参加统计职业资格考试，明确了统计员的工作职责。

2、在工作以来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好领导交给的每一个工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

3、每天及时、准确按销售合同或出入库单的明细填写统计台帐，并及时作好数据的备份。

4、每月底根据本月实际发生情况向总部报送营业收入快报;产值指标月报;劳动工资及保障情况月报;主要产品产、销、存情况月报;能源消费月报表，并存档。

5、年底将部分数据用表格的形式进行汇总与分析。主要有《产成品交库情况统计表》、《公司人员统计表》、《劳动工资及保障情况统计表》、《年度经济活动分析》。

6、参加汇报了《关于做好特色产业中小企业发展资金项目》《\_\_\_\_省工业结构调整项目》的申报工作。

7、每周五向省工信委汇报项目建设完成情况，每月底向省科工局汇报项目进展情况及项目建设存在的问题，每月初向港区经发局、招商局汇报项目完成投资情况和建设完成情况。

二、存在不足

1、在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。同时由于个人不爱说话，与同事们的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。

2、身为新时代的大学生，却没有青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。领导交办的事基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动，而且缺乏工作经验，独立工作能力不足。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、工作计划

1、努力完成本职工作之余，学习更多有关财务、统计方面的知识，以提升自己专业学识。

2、积极参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记、上报与分析。

3、在原有的各种统计报表基础上，对一些没有实际意义的表格进行改进，并对统计数字的准确性进行加强。

今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

**数据化转型工作总结4**

“以史为镜可以知兴替”，20xx年的工作已经开展，回顾20xx年的工作可以温故而知新，从中汲取教训和经验。总的来说，20xx年取得了一些成绩，基本达到了省行三铁的标准，但也存在很多的问题，主要有以下几个方面：

>一、客户身份识别方面。

>二、传票审核方面。

20xx年，营业部存在大小写金额错误或模糊、账号书写不正确等方面的问题。营业部柜员日趋年轻化，前台柜员基本已是近5年入行员工，整体业务素质有待提高。对于很多业务，没有第一时间做好审核工作。20xx年，为确保做好传票质量，将做好自己复核、互相复核、专人复核三道程序。对于经常出现审核不到位的柜员传票或者容易出现问题的柜员传票，我也将再次复核一次，将问题降到最低。

>三、柜员素质提升方面。

柜员是业务操作的主体，要想提升基础管理水平，必须做好柜员业务素质的提升，并根据柜员的特点做好更合理的劳动配置。20xx年，通过柜员等级考试，营业部的年轻柜员都达到三级以上并有多名5级柜员。老员工中，也有2名取得了6级柜员的等级。但在支行业务竞赛中表现平平。20xx年，营业部将利用好响应平台这个平台做好每日一练，青年员工也将定期做好支行的测试和训练。我也将通过微信群每日学习业务知识要点，尤其是平时操作的重点和容易出现问题的一些关键点，逐步提升柜员业务知识水平。

>四、业务分流方面。

目前超柜分流还未达到90%的标准，通过分析存在三个方面的问题。

1、大堂人员未第一时间识别客户办理业务的种类或者部分客户拒绝告知大堂经理需要办理的业务种类，当客户到达柜台后，柜员担心客户等待时间过长或者引起客户不满产生投诉，柜员未再次分流到高柜。

2、大堂人员对于客户办理的业务种类是否可以通过超柜办理并不十分清楚。

3、客户办理多笔业务，部分业务可超柜办理，部分业务须柜台办理，柜员为避免麻烦未再次分流。20xx年，营业部将进行专项的超柜业务培训，使大堂人员更清楚地知晓超柜业务，尤其是轮班的客户经理。同时，也将超柜分流率考核的重要性再次对柜员做好强调，让柜员对客户做好解释工作，做好超柜业务的二次分流。

20xx年已经过去，20xx年任务仍然艰巨，但营业部将众志成城，团结一心，做好工作，不辜负支行领导的关心爱护。

**数据化转型工作总结5**

我20xx年xx月参加工作，在xx县经委成为一名数据录入文员，历经几次机构改革，原来单位改为现在的xx县工业促进局，而我一直从事打字复印工作。四年年暑往寒来，办公设备不断更新，自己作为一名录入员，亲身感受了时代的发展与进步，也感受了工作的压力，计算机的升级换代，跟随的是操作技能的更新与提高。我也随着工作的需要不断提升自己的业务能力和水平，学习新的业务知识，在繁忙的工作中体验了艰辛，也收获了进步与成长的快乐。下面是我的录入员工作总结：

在工作中我尊敬领导，与同事关系融洽。为尽快进入工作角色，本人自觉认真学习本单位、本岗位的各项制度、规章，严格按照单位制定的工作制度开展工作。能够坚持学习政治理论、与录入员工作相关的业务知识。积极参加单位组织的各项学习活动，并利用业余时间进行自学。业务水平和理论素养都有所提高。

多年来，在单位领导和同志们的大力支持和帮助下，本人端正工作态度，严格履行工作责任，较好地完成了本职工作任务，所承担的工作深得领导和同志们的肯定和好评。再此首先感谢一下一直以来对我耐心帮助和关心的所有同事和领导！下面是我个人这些年的工作业绩和技术业务方面的总结。

一、加强思想和业务理论学习，不断提高自身综合素质

回顾这些年来的工作，我克服自己文化基础差的弱点，利用业余时间，认真钻研业务和提高自身的政治素质。积极参加市、县劳动部门组织的各种业务知识能力培训，加强职业道德修养，努力提高自身工作能力。认真学习计算机的使用、维修和保养知识。自己不懂，就虚心向他人学习，自己花钱参加计算机知识培训班，把学到的知识应用在工作实践中。数据录入要求的是准确和速度。五笔输入法是录入汉字最快的输入法之一，因此我利用自己的休息时间努力学习，记字根、练指法、并做到盲打，有时甚至练习到深夜，直到打字基本熟练，速度达到每分钟100字以上为止。

二、严格履行岗位职责，努力做好本职工作

进单位以来，在业务主管和同事们的支持和帮助下，本人很快就掌握和熟悉本岗位工作的要求及技巧，严格做到按时按量完成单位里交给的材料和文件的录入、校对、复印等工作，保证打印材料准确、整洁、清晰，符合材料的规格。在数据排版上尽量设计的美观些，努力做到让打印出来的文件或资料便于大家使用。

三、忠于职守，严格做好保密工作

在数据录入的同时，能认真执行保密制度，数据材料的底稿能妥善保管，印后能及时把作废的底稿销毁，不泄露保密材料及文件的内容。对校对过的废、旧材料和文件的纸张，也都能够妥善处理。

四、厉行节约，杜绝浪费

数据文员工作简单没多少技术含量但是这个工作需要责任心和细心，要有一定的处事能力处事要豁达，不要求全责备，斤斤计较，对于工作中存在的问题和矛盾，需要以宽容之心去协调，去处理。但是在处理矛盾时，一定要相互谅解，支持，处事须谨慎，不要随心所欲，我行我素。粗心大意，不是谨小慎微，而是严谨慎行，待人要真诚，不能欺上瞒下，互不信任。诚信是中华民族的传统美德，也是我处人处事的基本原则。

**数据化转型工作总结6**

十几年前，人们接收信息的途径还比较单一，大多通过户外广告与传统电视广告去了解一个品牌，认识新产品。在80后90后的记忆中，不少经典的广告词已经成为童年回忆中不可磨灭的一部分。逢年过节电视上一定会反复播放的“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”， 电视剧关键时刻总会插播的步步高点读机广告“哪里不会点哪里，妈妈再也不用担心我的学习”，到现在依然印象深刻。

进入数字化时代以来，以数字信息技术为基础的新媒体形态逐渐替代了传统媒体，挤压了传统媒体的生存空间，报纸被电子刊代替，磁带和CD也变成了旧日回忆。Z世代年轻人大多已经很久没有看过电视了，BAT旗下三大流媒体平台——爱奇艺、优酷、腾讯视频，基本取代了传统电视，形成了现在长视频APP三分天下的局面。

**数据化转型工作总结7**

在这学期的课程里我们学习了数字化学习方法与技术。我们还接触到了概念图和思维导图，接触到了开动大脑和启动记忆等书籍，不但开阔了眼界，还学到了很多知识。

数字化学习是信息时代重要的学习方式。信息技术课程比其他学科更有条件为学生提供数字化的学习环境，让师生在共建的数字化学习环境下展开学习，变革教与学的模式，可以为师生共同发展创造广阔的空间。数字化学习要求师生是互动的，它对我们学生的要求更高。

而随之而来的是便捷、高效，但是也对我们提出了更高的要求。我们的信息不再闭塞，知识界不再疲乏，我们在这丰富的资源中却更容易迷航。通过上这门课，我感触最深的是老师介绍的思维导图工具，思维导图工具帮助我们高效的完成许多任务，因为它是很接近人脑的工作方式的。如果从一开始我们自己就有意识地训练，一段时间以后形成了定势，势必会帮助我们提高生活效率。

生活在数字化的年代，我们不能被动保持与社会发展的同步，更不可以落后于先进的技术。

**数据化转型工作总结8**

自正式开业以来，在行领导及上级部门的正确领导下，xx支行紧密围绕上级工作会议精神，认真贯彻国家金融方针政策和工作会议精神，提高金融服务水平，创新业务发展方式，强化基础管理，深抓合规经营，使各项工作稳步推进。

我支行辖内共有10个营业机构。截止6月末各项存款余额230,973万元，较5月末增长6,751万元；各项贷款余额93,516万元，较5月末下降1,175万元；表内不良贷款余额235万元，较5月末下降395万元；财务总收入3313万元（其中实现收入635万元），总支出2485万元，实现净利润828万元。

>一、我支行主要的工作措施及成效有以下几个方面

（一）搭建内部管理框架，全力以赴保障开业顺利进行

自盛大开业以来，xx支行积极落实了筹建办及总行在筹备创立和开业初期的各项工作，优质高效的完成了开业公告、对外宣传等各项工作。先后开展了机关人员双聘及中层管理干部选聘工作，积极筹备机关组建工作，在总行和兄弟支行的帮助与支持下，确定办公地点，逐渐完备办公设施，初步确立机关管理人员的选配和部门的基本设置。自此，xx支行机关部门已具雏形，保证了各项管理工作有序开展。

（二）逐步建立和完善支行信贷管理制度

按照总行安排，我行依据《授信审查委员会工作规则（暂行）》要求，成立了xx支行授信审查小组，制定了《xx支行授信审查小组议事规则》。按照《授信业务操作流程（暂行）》，结合我行实际情况，制定了xx支行授信业务流程。议事规则和授信业务流程的制定明确了我行授信业务各个环节的工作职责，对我行现阶段授信业务的顺利开展奠定了良好的基础。

（三）加强信贷基础管理，提高经营管理水平

在加大贷款营销力度的同时，我支行对报送贷款资料进行了逐笔审查，共审查8笔，金额共计470万元。对符合贷款授信条件的业务及时进行审批，对不符合授信业务条件的贷款做退回处理，对贷款资料不完善需补充的，及时通知经办行补充完善资料。在授信业务审查上我支行依据相关法律法规、国家行业政策、本行业务经营规划及信贷政策制度，通过财务分析与非财务分析等手段，对授信业务进行审查，充分揭示授信业务风险，并提出可行的风险控制措施，为授信审批提供依据。同时我支行坚持在业务合法性、安全性及可行性基础上加快审查速度，对个人类贷款审批于当日或次日内审查完毕，公司类贷款尽快审查。

（四）强化会计基础管理，及时进行各项费用处理

我支行财会部从6月中旬开始正式运转，前期费用报账工作未能正常进行，因此我们首先认真学习了总行下发的财务审批办法、财务费用报销办法、低值易耗品管理办法等，严格按要求进行财务费用报账工作，认真审核财务事项和票据，按审批流程和权限规范处理，确保费用支出的真实性、合理性、合规性。遇到难以把握的问题，积极与总行相关人员沟通，避免因认识不到位、理解有偏差而影响工作质量。

（五）规范电子设备管理及操作，进一步完善信息管理工作

**数据化转型工作总结9**

>一、业务发展状况

(一)转账终端业务分析

1、数据分析

截止今年9月底，我县联社共发展特约商户63户，其中3户已撤机，累计实际布放转账终端机具55台，今年以来共布放机具47台，完成省联社年初计划90台的。今年有交易终端数50台。

(1)基础信息。今年清算总笔数7868笔，总金额达亿，比年初增个亿，手续费总收入2584元，比年初净增元，比上季度增元，台均手续费收入元，比年初增元，比上季增元。

(2)消费类交易。今年消费清算笔数2498笔，金额达5966万元：其中百福卡消费笔数630笔，金额1403万元;他行卡消费笔数619笔，金额1580万元(其中贷记卡消费笔数245笔，金额万元);本行账户清算笔数1249笔，金额2983万元。手续费收入元。

(3)转账类交易。今年转账清算笔数5370笔，金额达6057万元：其中百福卡收款笔数2587笔，金额2894万元;他行卡收款笔数196笔，金额268万元。手续费收入元。

(4)存款。今年共绑定卡数量39张，绑定卡存款万元，关联卡数量600张，关联卡存款达万元。

2、现状分析

今年4月份以来，我县联社根据业务发展需要成立了电子银行部，制定并下发了《关于开展崇仁县农村信用社新一代自助转账终端营销竞赛活动的通知》文件，成立了竞赛活动领导小组，明确了工作职责和奖励办法，通过竞赛活动，提高了员工营销积极性，自助转账终端业务得到了较好发展，今年以来共营销了47台。由于前段时间POS机营销竞争激烈，其他银行均未收取押金，而我县联社机具要收取800元押金，在很大程度上影响了我县联社转账终端业务的发展。现阶段我县联社采取自营模式，实行稳健经营，对机具营销的押金灵活变化，进一步带动了转账终端营销热情。

(二)百福卡业务分析

1、数据分析

截止今年9月底，我县联社共发卡39397张，比年初净增7885张，比上季净增20xx张;卡存款余额达16001万元，比年初增4177万元，比上季增921万元;卡均存款4062元/张，比上季增21元/张;本期农民工卡受理128笔，取款金额20万元，比上季增2万元;本期手续费收入816元，比上季增135元。

2、现状分析

现阶段我县百福卡业务发展势头良好，基本上是自然增长，未纳入绩效考核系统，主要是考虑到百福卡如按卡数量考核到社容易造成低效卡、无效卡的滋生，如按卡均余额考核则与存款余额考核相冲突。

(三)ATM业务分析

1、数据分析

截止今年9月底，我县联社共4台ATM机，其中1台为CRS，取款笔数53446笔，取现总额达7136万元，比上季净增2669万元，比年初净增万元。其中他行卡取现笔数13513笔，占比达，取现金额1505万元，占比;百福卡(异地卡)取现笔数2108笔，金额236万元，存现金额4、11万元，转支金额万元，转存金额105万元，查询笔数1963笔;百福卡(本地卡)取现笔数37825笔，金额5395万元，存现金额206万元，转支金额467万元，转存金额375万元;手续费收入万元，比上季增万元，比年初增万元，日均手续费收入元，比上季增元，比年初增元。

2、现状分析

ATM、CRS的铺设已对我县联社的中间业务收入产生了明显效益，手续费收入已成梯形逐步增长，4台ATM机累计手续费收入已达万元，计划在下一年度增加ATM机的、投放，已进一步开拓市场，增加收益。

>二、风险管控分析

**数据化转型工作总结10**

一、一年来度统计工作开展情况

1、逐步建立健企业统计规章制度，加强统计管理工作。

2、加强统计基础工作建设，提高统计工作水平。

一是不断建立健全企业统计规章制度，规范统计工作程序，严格落实统计人员岗位责任制，保证统计数据的准确性、及时性和全面性。

二是加强统计人员队伍建设，提高统计人员素质。

三是加强基层信息质量考核，统计检查时重点检查基层原始记录、统计基础台帐、统计资料的管理、统计数据是否真实准确，促进了统计资料积累的制度化、规范化和标准化。

3、加强统计执法检查，努力提高统计数据质量。

根据统计工作的要求和企业《xx办法》的规定，在全企业范围内开展了统计工作执法大检查。统计部门就统计工作开展与执行情况进行了认真自查，自查率达100%；统计部门对本专业基层统计工作进行抽查，并将检查报告和检查表报企业企管部。通过统计大检查，进一步贯彻了《xx法》及其《xx》，较好地执行了企业的统计工作管理办法，提高了统计人员依法统计的意识，促进了基层统计基础工作的规范化，从源头上保证统计数据的质量，推动了企业统计工作的发展和提高。

二、当前统计工作中存在的问题和不足

在一年来统计工作中，虽然取得了一些成绩，但我们工作中还有很多不尽人意之处，当前搞好统计工作，还存在着以下一些问题和困难：

1、对统计工作的认识不足、重视不够。一些人认为统计工作可有可无，统计数字可以马虎对付。这种思想势必影响统计工作的进一步开展，进而给企业经营生产带来负面影响。

2、统计归口管理职能仍需加强。归口管理的职能虽然在逐步加强，但由于长期以来各专业统计各自上报，缺乏沟通，数出多门，造成同一统计指标出现多个数据的混乱局面。

3、统计执法检查力度有待加强。近一年，企业虽然按统计规章进行了统计执法检查工作，但由于思想上对统计工作的重视不够，统计自查流于形式，走走过场；加之组成检查组需抽调相关部门人员，牵涉面大，致使统计抽查工作不能全面展开，局限在狭小范围，不利于统计工作的正常开展。

**数据化转型工作总结11**

>一、主要工作措施

为了确保全数字乡村工作的顺利实施，一是由分管领导和相关业务股室负责工作的组织实施，落实到点、责任到人。二是结合实际、因地制宜有效规划，明确目标、重点任务和实施步骤。三是营造氛围，加大宣传。通过智能信息化手段宣传数字乡村带来的安全、便捷、实效性。

>二、工作推进情况

（三）统筹发展数字乡村与智慧城市。应用信息技术，改善患者就医体验，加强患者信息互联共享，提升医疗服务智慧化、现代化。同时健全公共卫生应急管理体系，有效预防、控制、化解、消除重大急性传染病等公共卫生事件势在必行。县人民医院建立了his、lis、ris/pacs系统，可通过自助机、微信公众号等现代化手段进行挂号、缴费等,及大的改善了就诊流程。

>三、存在的问题

（三）信息资源未优化整合。各类智慧应用功能还处于各自分别应用状态，还有待进行系统性统筹。同时，上级配发系统较多，各系统互不相通，数据重复录入，增加基层工作量、影响工作效率，不利于信息化工作的开展。

**数据化转型工作总结12**

根据《数字乡村发展战略纲要》《20xx年数字乡村发展工作要点》等文件精神，开阳县教育局认真贯彻落实数字乡村建设发展工作，现将20xx年数字乡村建设工作总结如下：

>一、工作开展情况

（二）积极依托各级教育资源平台，获取优质数字教育资源。依托国家教育资源平台、省教育资源公共服务平台、市教研平台等获取数字教育资源。我县中小学专任教师及适龄学生已全部注册贵州省教育资源公共服务平台，其中中小学专任教师注册2791人，适龄中小学生注册万人。

（三）依托活动竞赛，实现数字教育资源共建共享。组织信息技术教学应用成果作品暨贵州移动“和校园”杯教师技能大赛，共收到教育技术论文、优质课、教学课件等作品590件，推荐参加市级竞赛354件，获市级奖项102件；组织推荐作品参加贵阳市教师教学技能大赛--第三届（20xx）中小学教师微课应用暨竞赛活动，共上传作品1066件，参赛作品652件，推荐参加市级竞赛391件、获市级奖项作品245件；组织学生作品参加贵阳市中小学电脑制作活动，上报作品24件，获奖14件。组织教师作品参加贵州省“一师一优课 一课一名师”活动，共收到晒课作品248件，推荐参加市级竞赛99件。

>二、20xx年工作打算

（一）提高硬件设施水平，全面更新农村学校老旧教育信息化设备。计划投入资金5000万元，用于更新中小学校特别是农村学校的多媒体教学交互系统（班班通）540台、学生计算机2110台，教师计算机1520台，建设录播室28间；对新建七小、八小、实验小学配置教育信息化设备，对开阳一中省级示范性高中复查评估配备教育信息化设备。

（二）分层开展培训，提升教师信息化运用能力。通过国培、省培、市培、本级培训等，开展对中小学校长、专任教师的信息化应用能力培训，促进教育信息化与学科教学的深度融合。

>三、^v^十四五”期间发展目标

**数据化转型工作总结13**

针对商业银行机制的不断完善，近日我们又开始了为期半月的培训学习最后再考试竞赛竞争上岗。下班后匆匆回行里学习不少为人父母者都是带着无人看管的孩子放在营业大厅，就是这样克服自己的困难签到签退进行学习，从业务管理范围到业务操作流程再到业务技能技巧经验，系统细化地去理论学习。

银行是一个高风险的行业，因为它是以经营货币为单位，所以我们每个员工都有紧迫的使命感责任感，为了提高员工素质和业务水平，拓宽业务范围，大力发展中间业务，多方面展开综合柜员办理对公对私业务，所以培训已是迫在眉睫的事情，为了集中提升工作效率大家都牺牲休息时间加班加点学习，大家爱岗敬业树立以市场为导向，以客户为中心的经营理念。总是觉得时间紧任务重，总是有太累了的感叹。

不仅要办对私业务，还要学会办对公业务，不仅要有储蓄任务，还有证券系统业务，做一个多面复合型人才，顺应历史潮流，一切以大局为重。

**数据化转型工作总结14**

20xx年，在开发区党工委、管委会的正确领导下，在部分市人大代表的热切关怀下，数字化城市管理监督指挥中心全面投入运行。中心以全面贯彻落实科学发展观为基础，突出抓好“建设、服务、监督、创新”等方面的工作，积极响应市委、市政府“建设精神文明，加强城市管理文明创建”的号召，深刻把握建设我市和谐文明首善之区的定位，加强数字化城市管理问题的监督和指挥，充分发挥数字化城管系统在我区城市管理中的重要作用，使我区城市管理水平跃上了新台阶。

根据蚌埠市十四届人大二次会议和《蚌埠市人民政府关于加强城市长效综合管理的意见(试行)》文件精神，管委会成立了数字化城市管理工作领导小组，按照高标准、高品质的要求，建成了覆盖全区、具有开发区特色的数字城管系统和视频监控系统，并于20xx年6月进入正式运行阶段。数字城管中心具体负责区内有关城市管理的综合协调、监督指挥工作，充分发挥了问题发现、协调指挥、协调监督及科学评价的重要职能。截至到20xx年12月……日，监督员共上报案件……件，立案……件，已经结案……件，结案率为……%。在全区范围内全面推行数字化城市管理模式，已初步取得成效。

>一、20xx年度主要工作情况

(一)强化组织机构建设，完善管理体制

中心筹备伊始按照数字化城市管理系统要求配置资源，完善办公场所建设，在坚持厉行节约的原则下，建立了符合我区快速发展实际和创新性工作模式要求的高标准的办公环境，为工作顺利开展提供了物质保障。

参照其他地市成熟的工作模式和我区的工作方案，在中心内设综合部、监督部和指挥部三个部门，确定了各部门负责同志，主持部门日常工作。按照实际需要聘用了12名信息处理员，负责群众电话举报、监督员上报案件的受理、核实、立案、核查等工作;通过招聘建立了15人的城管监督员队伍，负责城市事(部)件专业信息采集。合理分配布置工作，充分调动大家的积极性和能动性，确保各项工作有序运转。

积极加强制度建设。根据本单位工作性质和有关要求，起草了各项规章制度，如《蚌埠经济开发区数字化城市管理监督指挥中心工作守则》、《数字化城市管理监督指挥中心工作职责及各部门工作职责》、《蚌埠经济开发区数字化城市管理工作实施方案》、《蚌埠经济开发区数字化城市管理工作管理标准及责任单位》、《城管监督员工作考核试行办法》等，形成了用制度管人，用制度管事的工作局面。建立起了较为完善的城市管理信息发现机制、问题处置机制、综合评价机制以及管理规范、运转高效的城市管理长效机制，为中心的正规化管理和制度化运作奠定了基础，并在日常工作中注重制度的有效执行和落实，取得了较好的效果。

(二)推进数字城管体系建设，实现数字化管理

为达到数字城管体系建设的总体目标，中心稳步推进运行环境建设、应用系统建设、数据建设和管理模式建设。建立了科学的数字化城市管理运行平台，制定了合理的运行程序，切实实施数字化城市管理模式。

视频监控系统设置了109路监控摄像头，并可以进行360度旋转拍摄。对城市管理问题进行日常监控，在重大活动期间，中心将全部摄像头调至全区各重点路段和公共场所，并安排专人负责，通过终端显示屏幕，实现24小时全方位动态监控。

创新性的`引入导听系统，实现数字城管既能看又能听。做到“地面有人、空中有声音”。对违规占道经营等进行劝导、指挥，向监督员发布语音指令。日常则进行区情及城市管理政策法规宣传等，逐步探索出具有地方特色的数字城管新路子。

**数据化转型工作总结15**

>一、基本情况

(三)热点问题排序

>二、重点工作

(二)继续开展县(市)数字城管平台建设督查。为进一步加快各县(市)数字城管平台的建设进度，3月下旬到青田县、缙云县、遂昌县开展数字城管平台建设督查工作。在听取了三个县关于数字城管平台建设工作的汇报后，对下步工作进行了部署。确保今年全面完成县(市)数字城管平台建设工作的目标。

(三)加大案卷督办力度。根据今年结案率达到95%以上和及时结案率达到70%以上的目标，针对前两个月部分部门结案率和及时结案率不高的问题。调整联系人员，加强与各部门的沟通，通过系统督办、电话督办、现场督办等形式，加大督办协调力度，提高各部门案卷的结案率和及时结案率。

>三、存在的问题

(一)环卫保洁问题。由于去年市区环卫体制调整提出来之后，一直还未真正调整到位，在一定程度上影响到市区环卫保洁工作开展力度，建议相关部门要进一步加大工作力度，理顺体制，根据“创卫”工作目标，有效开展工作。

(二)风筝占道经营问题。春季外出放风筝的人群越来越多，也带动了风筝的购买力，部分商家或小贩出现占道经营、占用绿化树木经营的现象，建议市城管(执法)局要加大该类问题的查处力度，进一步规范经营。

**数据化转型工作总结16**

一、虚心学习

二、踏实工作

努力完成领导交办的各项工作任务 三个月来， 在领导和同事们的支持和配合下，自己主要做了一下几方面的工作

1、汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单 提供可靠依据。

2、协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品， 为各部门的同事提供最可靠的库存数据。

3、完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。

4、完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。

5、每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查， 保证每款宝贝的架上数的及 时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6、配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工 作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7、完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、 不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

三、存在的不足及今后努力的方向

三个月来， 在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能 及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的 问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力;理论和专业知识不够丰富，导 致工作有时处于被动等等。

另外， 由于语言不通的问题， 在与周围的同事沟通时， 存在一定的障碍。

**数据化转型工作总结17**

在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神和工作部署，结合自己的岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成了各项工作任务，取得良好成绩。现将20\_\_年个人工作情况总结如下：

一、认真学习，提高政治思想觉悟

我认真学习公司的工作精神和制度规定，提高政治思想觉悟，培养良好的职业道德和敬业精神，做到廉洁奉公，忠于职守，竭诚为公司发展服务，完成各项工作任务，取得良好的工作成绩。我严格遵守《^v^会计法》等相关法律法规和国家财政、财务工作方针与财经纪律，做到遵纪守法，廉洁从业，提高会计工作质量，确保会计工作和有关资料的真实性，维护自身形象。

二、刻苦钻研，提高业务工作技能

我充分认识到从事会计工作，需要学习和掌握国家财经方面的相关法律法规与政策，需要学习和掌握财会专业知识，还需要学习和掌握税务、法律、金融、市场等相关知识，只有学好了这些内容，掌握这些知识与技能，才能做好会计工作，提高会计工作效率，保证会计工作质量。为此，我平时十分注重业务学习，认真学习《会计法》等国家法律法规和现代企业财务管理方面的知识，经常翻阅财务管理方面的书籍，留心财务管理工作的发展状况，切实提高自己的理论知识与业务技能，具有从事财务工作的岗位能力和技能，能够独立完成公司布置下达的各项财务工作任务，确保把财务工作做好，获得大家的满意，为促进单位健康、持续发展作贡献。

三、勤奋工作，完成全部工作任务

我增强工作责任性和工作紧迫感，做到刻苦勤奋、认真努力工作，全面规范会计核算和财务管理工作，进一步加强财务核算和财务监督功能，使自己在公司的领导下，做到既当家又理财，认真搞好各项财务工作，促进公司整体工作发展，提高生产经营效益。

1、规范会计科目设置。规范会计科目设置是做好会计工作的基础，我按照房地产企业会计科目设置要求，科学合理设置会计科目，规范记账凭证的编制，做到内容完整、规范，全面提高会计工作的效率和质量。

2、做好日常会计工作。我认真、细致地做好会计报销、工资发放、会计原始凭证、记账凭证的审核、记账、装订及相关财政、税务票据的领用、核销等日常会计核算、会计监督工作，做到工作仔细、认真、无差错。在日常会计工作中，我严格审核票据，对原始凭证采取审核金额、审核原始人签字、审核票据的真实性，保证基础会计数据的准确记录和会计资料的真实完整。

3、按时编制财务报表。对于月度、季度、年度等各类财务报表，我提前做好准备，按规定时间编制各种类型的财务报表，按规定时间上报各种类型的财务报表，决不遗留和延误一张报表。

4、全面加强税务管理。我一是认真学习国家税收政策，掌握国家税收政策内容，做到正确合理纳税，避免出现多纳税情况，增加公司经济负担。二是积极与相关税务主管部门联系，争取他们对我们公司的理解与支持，最大限度的利用国家相关税收优惠政策进行合理避税，为公司及职工减少税收负担，增加经济效益。三是及时申报与缴纳各项税金，使各级政府部门对我们公司留下了良好的印象，为公司的健康持续发展创造良好的外部环境。

4、做好会计档案管理工作。我按会计档案管理的要求进行会计档案的整理、归档工作，做到所有财务凭证，及时整理、装订和保存，重要单据当天处理，及时规整，杜绝单据凌乱现象的出现，确保会计档案全面、完整，便于以后日常查阅和利用，也方便上级检查工作时能够及时出具。

5、认真做好年末财务决算工作。为如实反映公司经营现状，确保年终工作圆满完成，我认真做好年末财务决算工作。一是通知各部门及时清理本年度发生的业务，因各种原因没有取得发票的，务必年底结账前取得发票交由财务部门。二是通知各部门已经取得发票但未到财务部门报销的业务，务必年底结账前到财务部门报账。三是自己认真进行账务处理，尽量保证经济业务的全面完整，做好一年一度的年终报表，为公司决策提供第一手财务数据。

6、加强与各个部门的配合。财务工作与公司各个部门工作都有紧密的联系，我切实加强与各个部门的配合，使大家能够按照公司的工作精神与工作要求开展工作，完成工作任务，提高工作质量。在做好自己本职工作的同时，我坚持公司工作一盘棋，积极配合相关部门的工作，做好力所能及的工作，完成其他相关工作任务，为公司的发展做出应尽的努力。

四、加强建设，培育良好工作作风

我一是培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，坚持精益求精，一丝不苟的原则，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，力争工作的完美与高效。二是在工作中承担自己的责任，加强执行力建设，做到在思想上、工作上、行动上与公司保持高度一致，不折不扣地贯彻执行公司的工作精神，加强工作创新，以新观念、新思路、新方法做好各项财务工作，力争取得更大成绩。三是加强个人道德品质建设，努力践行社会主义核心价值观，为公司发展多作贡献，力争当一名优秀会计。

五、严格要求，争当清正廉洁员工

我是一名会计，负责公司财务工作，要求自己做到三个正确对待：一是正确对待权力，我始终树立权力就是服务的意识，权力就是责任的理念，做到尽心尽责、恪尽职守，珍惜权力、管好权力，努力为公司服务。二是正确对待利益，我坚持正确的利益观，保持一颗平常心，不见利忘义，不见富思迁，杜绝一切不正之风和腐败行为。三是正确对待自己，我对自己高标准、严要求，严格遵守廉洁从业规定，做到自省、自警、自励，慎独、慎微、慎欲，做一名道德高尚、清正廉洁、深受总共群众拥护的清正廉洁员工。

六、存在不足问题

20\_\_\_\_年，我认真努力工作，虽然完成了任务，取得良好成绩，但是与公司的工作精神和工作要求相比，还是存在一定的不足问题，主要是工作规范化不够，工作成绩不够大，工作特色和亮点不多，这些不足问题需要在今后工作中切实加以改进和提高。

**数据化转型工作总结18**

一、社会化营销——公域流量

社会化营销按照平台可以分为公域流量和私域流量。公域流量指商家直接入驻平台实现流量转换。“两微一抖”三巨头(微信、微博和抖音)，淘宝、京东、拼多多等电商平台，以及处于快速增长期的小红书、B站等都是公域流量的代表平台，是面向公众的开放平台。人们对于公域流量的广告推广已经十分熟悉，抖音的短视频推广、微博的开屏广告、淘宝的直播、小红书的KOL推广已经成为了不少年轻人获取商品信息，制定购买决策的重要考量因素。

二、社会化营销——私域流量

随着近几年平台流量逐渐饱和，平台佣金抽成变高，私域流量渐渐成为企业进行数字化营销的一个新的尝试。私域流量是指从平台、媒体等公域引流到自己的私域，比如个人号、企业小程序、微信群等社群，或者通过线下扫码加群等方式引入私域的流量。相较于公域流量而言，私域流量是企业可以牢牢把握在自己手里的。企业通过社群运营与消费者直面交流，获取一手的消费者数据并进行分析，根据消费者的偏好设计调整产品，并且在社群渠道销售产品，具有用户黏性更强、成交率更高的优点。

三、社会化营销——案例

四、内容营销：

与社会化营销同样被广泛应用的是内容营销。在时代流行着这样一句话“Content is king”。内容为王的时代确实已经到来。制造热点性、时效性的内容来进行营销，具有ROI极高的特点，让越来越多的企业尝到了甜头，这其中硬广和软广的内容植入最为常见。

**数据化转型工作总结19**

>一、活动组织情况

(三)联动媒体，加强宣传，营造氛围。在此次集中宣传月活动中，大竹联社加大了宣传力度，与地方电视台积极联系，对整个宣传活动进行跟踪报道，充分发挥媒体的作用，展示我社在普及金融知识方面的良好形象。

>二、活动开展情况

二是开展“刷卡有礼”活动。为有效提高蜀信卡和POS机使用率，促进大竹农信社电子银行业务发展，宣传农信社电子银行多元化支付结算渠道，大竹联社在电子银行多元化服务宣传月中开展了“舌尖上的美食”刷卡有礼活动。此次刷卡有礼活动共吸引50多家商户报名参与，深受商家和客户的欢迎，累计送出礼品400余份，刷卡金额超过30万元。

>三、下一步打算

普及金融知识是一项长期、持续的工作，我社将在总结7月份工作的基础上，充分评估宣教工作的进展及活动效果，进一步强化公众教育服务。8月份，我社将以“珍视个人信用宣传服务月”活动为契机，通过多渠道小不同类型消费者宣传维护好个人信用记录的重要性，让消费者清楚了解个人信用记录对个人经济生活产生的影响，全面引导消费者关注个人信用记录和行为，加强银行消费者诚实守信意识，改善全社会信用环境。

**数据化转型工作总结20**

以数字化学习为核心的信息技术与课程的整合，不同于传统的学习方式，具有如下鲜明的特点：

①学习是以学生为中心的，学习是个性化，能满足个体需要的;

②学习是以问题或主题为中心的;

③学习过程是进行通讯交流的，学习者之间是协商的、合作的;

④学习是具有创造性和再生性的;

⑤学习是可以随时随地终身的。

1、数字化学习要素

数字化学习具有三个要素。

三是数字化学习方式。利用数字化平台和数字化资源，教师、学生之间开展协商讨论、合作学习，并通过对资源的收集利用、探究知识、发现知识、创造知识以及展示知识的方式进行学习，具有资源利用、自主发现、协商合作和实践创造几种途径。

**数据化转型工作总结21**

号角相闻，告别\_\_业界风云;战鼓催发，迎来更富挑战的\_\_。站在新一年的起点，\_\_证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。回首\_\_年，\_\_证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，\_\_证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，\_\_证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。\_\_年\_\_投行业务又上一新台阶，1-12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史最优成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的\_\_年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比\_\_年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升;作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，\_\_年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比\_\_年提高了一倍。

告别\_\_年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，\_\_证券广大干部员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望\_\_，\_\_证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言?这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇;而\_\_证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

从券业发展外部环境看，\_\_年，随着宏观调控政策效应进一步释放，经济运行中不稳定、不健康因素得到遏制，宏观经济发展的国内外环境总体继续趋好，面临一些长期结构性矛盾和一些短期问题已引起高层足够重视，并开始着手解决，这为资本市场持续发展提供了良好的条件。我国资本市场是一个新型市场，一方面市场证券化比率和世界平均水平相比明显偏低，有进一步提升的要求和潜力;另一方面，经济增长需要资本市场支持并与之相适应，加之我国企业直接融资比例一直比较低，不仅加大了银行风险，也限制了企业的融资渠道，扩大直接融资已成为当前经济和金融改革的一项重要任务。综合各种外部因素，未来几年，我国证券市场必然呈快速发展态势，新型+转轨的市场，必然会造就一批业界英雄。

从券业发展走势看，经过十多年发展，中国证券市场集聚起来的问题集中爆发，倒逼机制已经在促使制约券业发展的深层次问题逐步得到解决。尽管这一过程对某些券商来说是相当痛苦乃至是灭顶之灾，但从券业发展的整体角度看，经过分化、兼并、重组等券业资源整合，一个健康、富有生命力的市场将脱胎而出，低水平、白热化、死不了也活不痛快的竞争将成为过眼烟云。

面对券业资源整合，自然“有人笑来，有人哭”，濒临外忧内患，\_\_证券完全有笑到最后的潜质。

我们有股东单位给公司的有力支持及其为公司提供的巨大的发展空间，这是一般券商难以企及的先天优势;我们有“笑到最后”的基本基础，多年来，公司始终坚持的稳健经营、规范发展的理念，在券商违规事件频发、以身犯险者纷纷落马、监管政策很可能马上成为判定券商生死大限的背景下，又为我们增添了一份优胜劣汰后分享券业盛宴的把握;我们具有良好的企业品牌和社会形象，在舆论界普遍认为券商信誉与公信力已降到了历史最低点的时候，\_\_债的顺利申报和成功发行，就是监管部门和广大客户对我们的最有力的认可;我们具有逐鹿券业市场的经营基础和良好业绩，在经营管理能力不断提高的前提下，公司各项经营和财务指标基本良好，而且，经过\_\_年的努力，我们的投行业务、经纪业务实力又有较大提高，在某些方面，\_\_证券已经成为业内的一支劲旅。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。\_\_年末，公司组织力量编制了\_\_证券未来十年发展战略的实施意见;在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为\_\_年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在\_\_证券发展史上具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在\_\_年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发!

**数据化转型工作总结22**

自从事统计工作以来在公司领导班子的关怀下，在全体同事的帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。本人严格要求自己，遵守公司规章制度，维护公司利益，爱岗敬业，尽自己的全力履行好统计员工作职责，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平，并认真完成领导交给的各项工作任务。现对我20\_年的工作做一个简单的总结如下。

一、工作回顾

1.统计报表业务工作：按各部门的要求：

②每月录入当月有效供水量分类统计表、应收排水费分类统计表及应收垃圾费分类统计表并核对各类用水数据。

③每月核对上月售水量收费分类统计表、实收排水费分类统计表及实收垃圾费分类统计表。

④负责原始记录的收集和整理汇总，抓好原始记录管理工作。妥善保管各类统计报表，注意保密，防止损毁丢失。严格按集团公司“统计报表一览表”的要求，按时填报报表，不虚报、瞒报、伪造、篡改资料。

⑤完成分公司领导及部长交办的其它临时性工作，并及时汇报结果。

2.统计业务分析工作：每月按总公司的要求，月底进行各项统计调查，根据分公司的售水计划完成情况对当月、当季度及半年的生产经营情况进行经营统计分析，力求简明扼要，并要与计划数、上期数和去年同期数进行可比分析，并对特殊情况加以说明。

3.根据分公司的具体情况并配合部长对本年度及20\_年的经营售水收入预算进行多次反复详细的测算。

4.部门考勤业务工作：每月按集团公司及分公司的考勤管理制度认真、及时如实反映本部员工出勤情况，无弄虚作假出现。每月填写本部门的《考勤表》，并于每月5日前将《考勤汇总表》交本部门部长审核签名后并上报办公室。

二、存在的问题和不足

在顺利地完成了自己的本职工作的同时也发现许多不足之处，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。

以后要多熟练掌握相关工作上的专业知识和参加业务培训学习。努力提高工作效率把工作做得更精细。

三、工作感想

我时常在想因为这份工作，我有了养家糊口的经济实力;因为这份工作，我体现了自我的价值;因为这份工作，我磨练了我的意志。在工作中寻找快乐，达到忘我的程度，工作的满足感就会出现。快乐是因为你做了快乐的工作，当你把工作做好了，你对自己的行为感到满意，你就会快乐。

以上是本人20\_年全年的工作总结，在明年的工作中，我会加努力地工作!

**数据化转型工作总结23**

近年来，满洲里路支行按照呼伦贝尔分行的统一部署，紧紧围绕全行电子银行业务发展的总体思路和工作目标，细分市场、强化营销，采取一系列措施叫响e路通品牌。如果说我行在此方面取得一定成绩的话，那么这些成绩得益于市分行党委的正确领导，得益于支行领导的团结合作，更得益于全体员工的共同努力。

一是改变对电子银行认识不足的观念。我行多次在大小会议上强调，在竞争对手业务发展咄咄逼人、金融电子战愈演愈烈的新形势下，发展电子银行，在分流低端客户、有效缓解柜面压力、提高整体服务水平、增强市场竞争力等方面发挥了越来越重要的作用。

四是营建你追我赶的业务氛围。为了让大家及时了解任务完成情况，我行对电子银行等主要个人业务指标每日排名通报，让每名职工及时了解任务进展情况。

展望20xx年，尽管我们前进的途中将面临许多新的挑战和各种困难，满洲里路支行全体员工始终以坚定的信念保持必胜的信心，以务实的态度加倍努力工作，认真做好自己的事情，按照市分行的部署和经营目标，扎实推进各项工作，把握好市场节奏，抓住关键要素，提高营销技巧，我们就一定能够抓住发展机遇，迎来更加美好的明天!

**数据化转型工作总结24**

xxxx年以来，我办紧紧围绕市委市政府的决策部署，全面实施融资畅通工程，积极推动金融服务实体，不断深化金融改革创新，切实抓好金融风险防控，有力支撑全市经济走稳向好。执法监管信用应用场景获全省信用数字化改革十大示范案例，贷款不良率创七年来新低。现将有关工作情况汇报如下。

>一、xxxx年工作总结

1.以数字化改革为牵引，加快提升数治能力。一是推进政策性担保数字化改革，上线数字化系统农信办，落地总对总批量化业务-小微保，统筹完善配套机制，xx月改革落地以来新增担保xxxx户、亿，目前政策性担保余额亿，支小支农占比。二是创新金融数字化产品，积极探索显化贸易单据金融属性，通过数字化改革让贸易单据成为信息共享的金融资源，破解小微企业融资难题。基于订单、运单、仓单等推出货款宝海运贷铁路运单贷等数字化融资产品，累计投放亿元，全年小微、民企分别较年初新增亿元、亿元，增速达、。三是深化信用数字化改革，健全数字监管闭环管理机制，覆盖xx个部门xxxx项监管事项，该场景获评全省信用数字化改革应用场景十大示范案例。争取并落地信用+商圈治理信用+快递行业管理个体工商户信用体系建设等省级试点，完成Chinagoods平台和省金综服数字链接。

2.以共同富裕为目标，不断强化金融供给。一是强化信贷供给，紧紧围绕全市重点工程、重大项目，组织金融机构加快投放，推动银行积极争取省行资源，为光电光伏、绿色动力等x大新兴产业给予专项信贷支持，累计为xx个重点项目新增授信xxx亿元。二是强化资本供给，组织浙股交、券商等开展上市沙龙、培训等活动xx场，不断夯实上市梯队、完善服务体系。今年新增股份制公司xx家、上市挂牌企业xx家，真爱美家在深交所主板上市，实现首发募资亿元，蓝宇数码、华鸿画家居报省证监局上市辅导。三是强化要素供给，获批监管新规出台后全省首块商业保理牌照，为数字供应链金融创新应用提供支撑，进一步赋能市场商户和小微企业；积极争取数字人民币试点，谋划国际商贸城、数字综保区、xx平台等数字人民币应用场景，目前试点方案已由省政府报^v^，由^v^批转人总行。

3.以自贸区改革为引擎，深入挖掘发展新动能。一是聚焦秒汇兑，推动跨境电商等新业态电子单据结汇改革，全国率先形成了覆盖个体户、外国人、小微企业、跨境电商等全主体数字化结汇体系，今年累计办理线上结算业务万笔亿美元。二是聚焦人民币国际化，推广电子单证审核、事后审查等跨境人民币便利化举措，跨境人民币结算达xxx亿元，同比增长，增速全省第一。三是聚焦外国人居民待遇，全国首创外籍商友银行卡，为万在义外商提供移动支付、外汇结算、投资理财、公共交通、就医挂号等一卡式金融服务，累计已发放外籍商友银行卡xxx余张，发放贷款xxxx万元。

>二、xxxx年工作计划

（一）加大金融支持实体力度。一是抓好发展指标攻坚，按照xx%的存贷款增长目标，明确各银行任务挂图作战，按季度组织银行开展攻坚，褒奖先进鞭策落后。完善考核激励机制，增加财政存款考核中税收、存贷款等发展指标比重，充分调动银行积极性。二是继续抓住重大项目投放，迭代升级项目融资对接机制，对新建重点项目、招商引资项目投放实行数字化管理，力争全年服务项目资金xxx亿以上。三是实施上市增十行动，按照国企上市一批、民企上市一批、招商引资一批、并购重组一批的思路，搭建上市平台、整合上市资源，重点做好北交所科创板创业板拟上市企业挖掘培育工作。

（二）抓好金融数字化改革。一是探索构建金融大脑，以数字化手段群面推进金融监管服务体系改革，提升风险预测能力，强化资源高效配置。二是推进政策性担保数字化改革，落地批量化业务模式、构建智能化风控体系、实施数字化保后管理、完善系统配套机制，实现担保余额xx亿以上，支小支农业务占比达到xx%以上。三是抓好数字金融服务创新，针对不同主体、不同阶段的融资需求，推广应用货款宝海运贷铁路运单贷等三单融资产品，积极探索数字工厂、数字园区等供应链金融创新，全年新增数字普惠业务xx亿以上。

（三）强化共同富裕金融供给。一是推动政银共富合作，以共同富裕为切入口推动新一轮金融发展，谋划产业升级、乡村振兴、普惠小微等系列共同富裕政银合作项目，邀请省级机构召开专场对接活动，推动金融机构向上争取共同富裕专项额度、试点、机构、产品。二是加大乡村振兴支持，健全农村金融服务组织体系，深化农民住房财产权抵押贷款、农村土地承包经营权、村股份经济合作社股权抵质押贷款应用，推进政策性险种和特色农业险种等保险产品创新，全年新增涉农贷款xxx亿以上。

（四）深化资金自由改革。一是推动贸易外汇改革，主动接轨国际金融规则，推动贸易与金融融合发展，创新结算新规则，打造符合贸易发展新业态相适应的跨境结算体系。争取数字人民币试点、本外币合一银行结算账户体系试点，形成适应xx大众贸易的账户管理和货币兑换体系。二是深化跨境投融资服务，建立一站式投融资服务，推动境外合格投资人（QFLP）、跨境资金集中运营业务落地。加强境内外银行机构合作，创新开展离岸业务。积极发展服务于xx综合保税区、xx保税物流中心（B型）发展的离岸金融市场业务。

**数据化转型工作总结25**

我认为，惟有做到“五个到位”：一要道德教育到位。“思考方式决定行为和成就。”务必让合规的观念和意识渗透到全行员工的血液中，渗透到每个岗位、每个业务操作环节中，营造“重操守、讲合规、促案防”的良好氛围，促使所有员工在开展经营管理工作时能够遵循法律、规则和标准。

一是强化法纪意识。用心开展法制教育，增强员工的防范意识、法律意识；用现实的案例教育身边的人，使员工将法纪规范熔铸在自己思想中。

二是强化奉献意识。引导员工加强自身修养，学会心理调控，不盲目与人攀比，防微杜渐，应对各种诱惑持续高度的警觉性；正确处理好群体与个体、个体与社会、个体与个体利益得失的矛盾。

三是强化自觉意识。引导员工树立正确的人生观和价值观，自觉地运用各种社会规范指导和检点自己的行为，使自己循规蹈矩。四是强化群众意识。引导每个员工珍爱群众荣誉，关心群众的共同利益、共同目标、共同荣誉，增强群众观念。二要执行潜力到位。根据自身的改革和发展的形势，制定尽可能详尽的业务规章制度和操作流程，建立以提高执行力为目标的制度体系。一是加大制度的执行力度，引导员工增强利用制度自己保护意识，由“要我执行制度”转变为“我要执行制度”，做到有章必循，违章必究，构成制度制约。二是不断创新操作流程和管理制度，对实践证明仍然行之有效的管理办法，务必坚持，制定合规经营程序以及合规手册、员工行为准则等合规指南，为员工恰当执行法律、规则和准则带给指导。三是培养员工良好习惯，坚持按照操作规程处理每一笔业务，把习惯性的合规操作工作嵌入各项业务活动之中，让合规的习惯动作成为习惯的合规操作。四是正确处理好合规经营与业务发展的辨证关系，只有合规经营，业务才能更好更快地发展，在合规的基础上创新，在创新的平台上到达更高质量和更有效益的合规。三要合规操作到位。“合规操作，从我做起”。合规不是一日之功，违规却可能是一念之差。

一是管好自己。自尊自爱是员工自己培养自立潜力、防腐拒变潜力和风险防范潜力的基础，员工要从保护自己、保护家人的立场，切实提高自身防微杜渐的潜力。

二是监督别人。不轻易相信别人，留心观察身边人，善于及时提出对异常业务处理的疑问，对自己经手的复核和授权业务警惕性负责并追问到底。

三是坚持流程。流程制是解决合规经营、防范资金风险的最有效方法，实践证明，人制代替流程制往往隐藏着较大的道德风险隐患，流程制的监督保障更能够为稳健经营带给强有力的督查制约。

四是建立有效沟通的平台。通过共同谈心、单独谈心等方式了解员工的.工作、学习、生活及家庭

一是将合规经营落实状况考核纳入业绩考核指标体系，并作为衡量各单位工作绩效的指标之一，使其和领导业绩、员工收入紧密挂钩。

二是建立奖罚并重的专项考核激励机制。对合规工作做得好或对举报、抵制违规有贡献者给予保护、表扬或奖励；对履行工作职责中仅有微小偏差或偶然失误、且未造成不良后果的，予以免责或从轻处理；对存在或隐瞒违规问题、造成不良后果者，要按照规定给予处罚，追究职责。

三是建立沟通制度。制度不是放在案头的装饰品，它需要管理人员经常地向员工宣讲，不厌其烦地沟通、解释、提醒，制度才能得以执行。四是建立合理化推荐制度。通过开展“合理化推荐活动”，充分发挥员工的智慧，重视他们的意见，给他们发现问题、提出解决问题的机会，引导他们提出改善业务操作、防范风险的合理化推荐，凡是自己提出来且受到重视并在实践中得以运用的推荐，员工自然会铭记在心，自觉执行。五要榜样作用到位。“榜样的力量是无穷的”。正面典型是旗帜，能够启迪心灵，引路导航；反面典型是警钟，能够敲山震虎，以之为鉴。一是领导干部要率先垂范，身体力行，给下属员工做出合规操作的良好示范。合规要从高层做起，这是巴塞尔银行监管委员会指导原则的一个重要理念，也是《中国人民银行合规政策》要求的。

合规从高层做起，从每一个单位的一把手做起，口头上要时时宣讲合规，行为上要时刻体现合规，给广大员工做出合规经营的良好示范，只有各级管理人员提高认识，高度重视，才能保证合规经营各项工作落实到位，合规经营才能在银行经营中发挥作用。二是案件警示教育是有力震慑犯罪潜在行为的最有效手段，通过透视发生的各类案例，抓住典型，经常性地开展典型案例警示教育活动，特别是强调案例的量刑给家庭带来的危害和处理人的力度，到达警钟常鸣、防患未然的目的。总之，我们每名员工都要把“诚信、正直、守法、合规”的理念牢记，将“合规人人有责，合规创造价值”的经营理念根植于心，争做遵规守纪的交行人，为实现交通银行持续稳健经营、快速发展的既定目标贡献力量！

**数据化转型工作总结26**

>一、紧紧围绕经济发展主线，把招商引资作为经济工作的重中之重

年初以来，成立招商领导组，抽调人员组成专职招商小分队，由乡主要负责人任队长，按照上级统一调度，实行区域定点招商和重点招商，全年外出100多天，拜访和接待客商120多人次，年度共接触项目20多个，签约4个，新开工3个，有价值跟踪联系项目5个。

>二、项目推进情况

在建项目4个，东方老年乐园和昊天蓝莓继续完善有关基础实施和配套实施建设，完善山场租赁和土地流转手续，扩大苗木种植基地等；瑞生农业综合开发项目各项手续基本办理到位并成立子公司，目前正在做土地平整、水、电、路等基础实施和相关配套实施建设；莲花社区精品苗木种植项目已流转土地1000多亩，正在办理相关手续。

>三、经济运行及主要经济指标完成情况

规上工业企业1家，即英山铁矿，20xx年能够实现工业产值6500万元，国地税800万元目标。规模以下工业企业主要有：百春制药、凤翔制衣、婷乐服饰、寨山米厂、浮山米厂、油厂、锦澜硅业、迪邦家具等，年度实现产值约6000万元；工业投资全年完成4000多万元，主要是英山铁矿技改、昊天蓝莓基础实施投入、以及2家服装加工厂改扩建；全社会固定资产投资完成1亿元，主要是续建、新建、改扩建项目带动、以及建设敬老院、农贸市场综合改造、美好家园项目等；财政税收:全年能够实现1000万元目标任务，主要来自英山铁矿以及百春制药、凤翔制衣、婷乐服饰、农贸市场改造项目等等。

>四、存在主要问题

1、工业项目受用地指标制约，开工难。英山铁矿技改项目、年产30万吨预拌干粉砂浆项目一直未开工，以及工业项目洽谈签约难、签约项目开工难。

2、在建项目形象进度慢，不能发挥经济和社会效益。主要是东方老年乐园、昊天蓝莓。

3.现有企业受客观因素影响，发挥效益不明显，百春制药自08年金融危机以来，产能未能完全恢复，尖山矿业与方村铁矿整合已完成，正在办理相关手续。

**数据化转型工作总结27**

>一、做好两个准备，确保宣传活动顺利开展。

1、是明确组织领导。

该行成立了由分管行长任组长，相关部门负责人为成员的电子银行业务推广领导小组，明确各部门分工，形成推广工作整体合力。电子银行部负责电子银行业务推广工作的总体实施，科技部做好技术支持和运维保障，财务会计部负责电子银行相关业务参数的管理。

2、是明确宣传方案，制定激励措施。

>二、明确三种客户，确保宣传活动针对性。

根据辖内客户构成情况，确定授信客户、结算大户、新增客户为重点客户，加大对重点客户的宣传营销工作。

1、是紧盯授信客户。

将电子银行产品与信贷产品实行一揽子营销，促进授信客户开通、使用我行电子银行产品。在拓展电子银行业务的同时，也为客户提供了更加便捷的服务，使银行和客户的业务关系更加紧密。

2、是紧盯结算大户。

**数据化转型工作总结28**

时光荏苒，很快就要过去了，回首过去一年来的数据统计工作，内心不禁感慨万千，在领导和全体同志的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率。

一、一年来的工作表现

1、仔细认真，提高自身素质。为做好数据统计工作，我坚持严格要求自己，数据统计工作地要求就是

2、严于律已，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守企业各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作;坚持做到不利于企业形象的事不做，不利于企业形象的话不说，积极维护企业的良好形象。

3、强化后勤处室职能，做好服务工作。对办公室费用方面，继续发扬以必需品为前提，节省处室费用消耗，保证各种办公必需用品齐全，确保领导与同事对办公用品的需求。在这一年里，我积极配合做好后勤工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的进步，但也存在一些不足，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

1、仔细认真，克服浮躁心理。面对枯燥的数字数据统计工作，不怕繁琐，做到谨慎细心，不浮躁，积极适应各种数据变化，在工作中磨练意志，增长才干。

2、发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种

3、多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对企业各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解企业的各种制度和业务。用企业的各项制度作为自己工作的理论依据，结合实际更好的开展数据统计工作。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对政治理论和文字基础的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够;工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

**数据化转型工作总结29**

要制定一个合适的数字化营销方针，首先必须明确企业进行营销的目标。学术界普遍认为，营销的定义是向消费者传递价值。而企业对于营销的效果，在产品的各个生命周期会有不一样的要求。

品牌是企业或产品的核心价值体现，通过打造品牌形象，提高品牌知名度，将品牌价值传递给消费者，使消费者形成品牌记忆，从而对消费决策产生影响。品牌形象是品牌在消费者记忆中的形象集合，品牌知名度是品牌为消费者所知晓的程度，分别从侧面代表了品牌价值在消费者心中的深度和广度。想要做好品牌建设，品牌形象和品牌知名度二者不可或缺。

品牌建设是营销中的一项长期任务。通过广告等手段使品牌形象在消费者心中建立起记忆连接点，这需要一段时间的发酵，但是可以带来长久的回报。麦当劳广告语“更多欢笑更多欢乐就在麦当劳”，加上温馨的红黄配色以及麦叔叔的小丑形象，使得消费者始终将欢乐的氛围与麦当劳紧密联系在一起。长期投放的“德芙，纵享丝滑”广告语，配合浪漫爱情故事牢牢地在消费者记忆中映射了“DOVE=Do You Love Me”的浪漫印象，成功地将丝滑口感的生理需求转化为心理层面的满足，德芙也因为成功的品牌营销在巧克力品类一枝独秀。

是向消费者传递价值。而企业对于营销的效果，在产品的各个生命周期会有不一样的要求。

然而，品牌建设虽然必不可少，但是回报周期长。往往企业想要在短期内看到销量的增长，会通过优惠叠加、狂欢大促等价格刺激勾起消费者的购买欲，转移消费者的注意力，诱使消费者忽视产品本身的信息。或者通过名人短期代言、话题营销等制造人文标签，将产品和品牌与名人、当下潮流联系起来，赋予产品独特的意义，与同类产品形成差异化。这些刺激策略从省钱、归属感、个性化等维度对消费者形成短期刺激，从而可以在短期内达到销量的显著提升。

此外，企业营销还附带了消费者关系维护、信息传达等功能。企业在实际营销时，不能因为见效慢而忽视品牌形象的维护以及品牌知名度的提升，也需要注意对手使用各类刺激手段带来的短期销量增长，从而造成竞争威胁。比如，“国货之光”完美日记在短短四年之内，利用明星代言、KOL带货，在小红书、微博、抖音等平台疯狂种草，在李佳琦直播间频频带货，双十一淘宝天猫销量超过欧莱雅、美宝莲等传统国际美妆大牌，成为首个在美股上市的中国美妆集团。完美日记创造的国货美妆神话路线也被其他美妆品牌竞相效仿，对传统国际美妆大牌带来了不小的压力。

**数据化转型工作总结30**

xx年上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在某某银行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将xx上半年的工作情况总结如下：

作为一名理财客户经理，不仅要逐步提高自己的服务意识和服务水平，做好客户的财务保密的工作和管理工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

>一、努力提升业务技能水平，强化理财管理意识

为了能够更好的拓展客户，在分行某某部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识理财业务的操作模式，理财经验和管理的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后某次参加了分行举办的技能培训。

>二﹑加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作

由于xx年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与万客户的理财工作，为客户建立了良好的关系，实现了人民币理财产品多xx万元。

>三、积极营销外币储蓄和理财产品

今年总行推出了系列产品，借此向我行大客户推销我行的理财产品，共营销了美元理财产品xxx万美元、港币理财产品万港币、人民币理财产品多xx万元。

>四、加强客户营销，增加客户群体

自己的担子很重，而自己的.技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过上半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！今天，我们正把如火的青春献给平凡的中国银行长沙支行岗位，中国银行长沙支行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。^v^有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平

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