# 银行党建个人年度工作总结

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-07-08

*银行党建个人年度工作总结（通用14篇）银行党建个人年度工作总结 篇1 尊敬的各位领导: 我叫某某,某某年7月毕业于某某大学市场营销专业,并获管理学学士学位.同年7月22日经过考核和岗前培训,分配到商行工作.在各位领导的关心指导和周围同事的热...*

银行党建个人年度工作总结（通用14篇）

银行党建个人年度工作总结 篇1

尊敬的各位领导:

我叫某某,某某年7月毕业于某某大学市场营销专业,并获管理学学士学位.同年7月22日经过考核和岗前培训,分配到商行工作.在各位领导的关心指导和周围同事的热情帮助下,我从前台储蓄到做汽车信贷工作,始终以我是商行人，商行是我家，在我言行中，树商行形象，立商行信誉，创商行信誉，建商行文化，从我做起，从一点一滴做起的工作信条，努力践行着市行领导提出的立足地方经济，立足城市居民和以人为本，为家乡人民服务的宗旨。

一年来，我在思想，工作，学习等方面都取得了一定的进步，现简单总结如下：

首先，在思想和学习上，我能够用党员标准严格要求自己。作为一个有四年党龄的中共党员，我始终把坚持学习政治和业务知识放在首位，认真学习邓小平理论，三个代表重要思想及xx届六中全会文件精神，自觉地把八荣八耻提倡的精神运用与我所从事的工作岗位上;同时，我还坚持自学金融学和会计学的专业知识，向着一专多能方向发展。通过学习，不断提高自己的思想觉悟，风险防范意识和业务专业技能。

其次，在工作上，前台储蓄三个月的工作中，我做到了仔细认真，踏实恳干，在一次为储户办业务的过程中及时发现储户长款，归还客户，为储户挽回了损失，增强了我行信誉，践行了党员应有的拾金不昧精神。

在储蓄岗位工作三个月后，由于我表现突出，被调配到汽车消费贷款部从事信贷工作。在支行行长和部门经理的鼓励帮助下，我将大学所学的市场营销相关知识与信贷业务相结合，迅速掌握了本部门的各项业务(贷前调查，贷款审批，贷后审查，强化清收)等，并能逐一独立操作。九个月里，经我手汽车贷款调查车辆共计 辆，占车贷部调查数 辆的 %，实际放款 辆，，占调查数的 %，不予贷款数为 ，贷款总金额 万元，占总放款的 %。贷款涵盖某某市所辖的一市五县六区，实现了半年末所负责汽贸零逾期!

再次，为创建和谐的某某某银行，我努力把自己容入于行里的各项组织管理活动中：

① 积极响应行里的各项号召，在行里的交流会中，踊跃发言，提出合理化建议，我提出的节约合理化建议经支行长采纳实施，月节省开支近百元。

② 积极参加行里组织的各项活动，在年初举行的第十届商行某某支行棋类比赛中，我一人独揽象棋，五子棋冠军。

③ 与时俱进，开拓创新，利用业余时间涉猎各种知识，虚心向周围同志学习，用知识武装自己，更好地为商行服务等。

综上所述，是我到商行工作整一年的心得体会，我虽然取得了一些进步，但仍有不足，工作经验还有待增强等。面对不足，我将虚心学习，取长补短，百尺竿头，更进一步。某某年年，是国家实施计划的开拓之年，是我行实施五个一目标的关键一年。我决心发扬成绩，克服不足，努力学习，积极工作，为某某某银行美好的明天贡献自己应应尽的力量

银行党建个人年度工作总结 篇2

一年来，我在支行领导的指导和同志们的帮助下，能够以党员的标准严格要求自己，认真刻苦学习，勤奋踏实工作，清政廉洁，团结同志，顾全大局，学习和工作生活上都取得新的进步。

一、在学习和思想上，认真学习十九大精神，努力提高理论水平和思想素质。

党组织考验我，帮助教育我，并送我参加了党校的培训班学习，另外我还某某某某某某某某对政治理论学习，思想重视，将其作为日常工作的重要内容，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自己多学一些，学好一些，学深一些。

在学习内容的安排上，紧紧围绕党和国家大事和大政方针，学习中做到“四勤”，即勤看，勤听，勤记，勤思，平时除积极参加分行和支行组织的学习之外，遇有空闲，主动学习，遇有好的专场报告和音像辅导材料，尽量争取多听，多看，在听和看中坚持作好笔记，事后进行归纳整理和思考，将学习内容转化为学习心得，使自己得到升华与提高。通过学习，我提高了自己的政治觉悟和思想水平。

精神上感觉更加充实，自己的灵魂也用到了归宿，心灵也有所寄托。但和其他一些优秀党员相比自己还做的远远不够，以后会多加严格要求自己。使自己做一名真正合格的员。

二、在工作中，尽心尽责做好本职工作，勤奋务实，为中行事业发展尽责尽职。

在担任某某分理处主任这一段时间以来，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为中行事业的发展鞠躬尽瘁。作为一名分理处的主任，一名入党积极份子，我始终以身作则，以党员的标准严格要求自己;以高度的自觉性，正确的认识自己;严于剖析自己;坚定信心，执着追求，使自己成为员工们的模范。

克服了某某分理处成立时间短、地域较偏、客源有限的缺陷，带领全处员工勇于开拓市场、积极营销，今年上半年，在分理处成立短短一年的时间里，取得了人民币存款净增近800万元，完成全年任务的105%;外币存款净增9万美元，完成全年任务的900%;公司存款净增280万元，完成全年任务的93.33%，各项余额达某某余万元的好成绩。全面完成上级下达给我们的各项业务指标，得到了支行及分行领导的好评。

另外，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。苦练行业技能基本功，并取得较好的成绩。曾获“地区分行存款工作先进个人”，在总行省行组织的业务技能测试中先后多次获得“中文文章录入一级能手”、“中文储蓄传票录入二级能手”、“计算器三级能手”等称号。以“立足本职、扎实工作”为理念，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献青春，为中行事业发出一份光，一份热。

总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为中行今后的发展继续贡献力量。

银行党建个人年度工作总结 篇3

20\_\_年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是ZUI深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习某行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和职责感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的某行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是ABIS与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到某行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品――服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行ZUI基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，某行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在某行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情;客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出ZUI美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础;细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给ZUI有效、质、ZUI需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语;对于VIP客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

ZUI后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多;朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20\_\_年已经过去，在新的一年中，我会一向持续“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业?又是什么创造了他的财富?是职责与激情!我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹!

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员ZUI为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自已的权益和维护广大客户的权益潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的某某银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达!

银行党建个人年度工作总结 篇4

我镇民政工作在镇党委、政府的正确领导和县民政局的悉心关怀和大力支持下，紧紧围绕镇党委、政府中心工作，认真贯彻省、市、县“富民惠民，改善民生”精神，以改善民生、发展民主为重点，坚持“以人为本，为民解困，为民服务”的理念，致力于进一步完善社会保障制度和社会救助体系，打造公开、公平、公正的社会救助平台，切实保障困难群众的基本生活权益，统筹城乡经济发展、建设和谐社会。按照年初的工作部署，重点做好了以下几项工作：

一、低保工作

2020\_\_年初，我们镇共有低保户1178户，2443人，低保标准从270元/人，提高到现在的300元/人，参保率达3、2%，是全县平均水平。按市县要求对我镇低保户进行全面复核调整，我们在4、5月份和8、9月份共用4个月时间清理了脱贫、死亡人员158户、281人，对照低保复核情况及时更新低保系统信息，确保信息的准确性。在复核过程中，我们严格按照文件上的要求入村入户调查，做到户户与人见面、与卡见面，并做好邻里调查走访，积极宣传低保政策，确保低保复核公开、公平、公正进行，坚持按照“应保尽保、规范运作、分类施保、动态管理”的要求，层层把关，打造岚山镇阳光低保工程。

同时对新申请的低保户严格按照申请、核查、公示、上报的程序进行办理。组织人员对新申请户按照相关文件要求，采取入户调查、邻里走访等形式，了解申请户的家庭情况，并要求低保申请对象如实提供家庭成员经济状况、就业情况、残疾证、重病证明等，调查人员按照入户调查情况填写入户调查表。在初步入户调查的基础上，我们组织专门人员会同村两委干部、村民代表进行逐户评议，凡因正当理由评议不通过的户，当场告知原因并退回申请，从源头上杜绝“人情保、关系保”现象。对符合低保条件的户，及时告知并准备相关材料，填写低保档案，计算家庭收入，上报县民政局，一年以来我镇共集中审核上报了129户348人，低保档案基本整理结束。

二、五保工作

我们镇共有五保户355人，其中在两个敬老院集中供养的有167人，分散供养的有188人。1-11月份共有39名五保对象死亡，我们及时和县民政局对接，增补了39名符合五保条件的老人，解决了他们的后顾之忧。今年我们岚山敬老院提档升级，按照“三有、三能、六达标”的要求，我们积极向民政局争取，把岚山敬老院确定为20某某年改建工程，现在敬老院的改造已基本完成，新建了水冲厕所、洗衣房、浴室等公共设施，为所有五保老人房间铺设了地砖、墙砖，安装了马桶，配置了空调，更换了门窗，并对敬老院重新进行粉刷，现在的岚山敬老院焕然一新，共投资近200万元，得到了县局领导的高度认可。

三、优抚工作

优抚对象的各种优待政策，全部及时足额兑现，我们今年共为20名60周岁以上退伍军人办理了退伍补贴，为7名残疾军人、老复员军人家属办理了遗属补助，为全镇所有残疾军人换发新的残疾军人证，并免费为所有的重点优抚对象办理了城镇医疗保险，纳入医疗救助平台，为他们解决了看病难、看病贵等问题。

四、殡改工作

殡改工作第一次纳入了县对镇的考核，主要考核火化率、骨灰公墓建设和平坟工作三项内容，在这项工作中，我们认真当好党委政府的参谋、助手，在10月7日殡改大会之后，我们积极组织宣传车辆，在全镇范围内巡回宣传，督促各村张贴标语、横幅，发放致学生家长的一封信，广泛宣传殡改政策，做到家喻户晓、人人皆知，形成了浓厚的殡改氛围。从10月17日开始组织各村进行平坟，到目前为止，全镇主要道路两侧的坟头已平迁结束，公益性公墓建设正在有序进行，预计春节前能建成并投入使用。我们镇的火化率达到100%，一直处于全县的先进位次。

五、医疗平台搭建

一年来，我们两次对全镇低保户、五保户及重点优抚对象医疗平台信息进行审核，对各类人员的变更情况及时与县卫生局医疗救助系统对接，并在医疗系统中取消了500多名低保核销人员、39名五保死亡人员及15名重点优抚对象的搭建信息。将新增的348名低保人员和39名新纳入五保人员及时纳入医疗救助平台，确保他们能及时享受相应的优惠政策。

六、民政其他业务工作

我们今年共为近200名新满80周岁的老人办理了尊老金登记;为4000多位60周岁以上老年人办理了意外伤害保险;为5名孤儿办理了瑞华助孤，帮助他们继续完成学业;对0-6岁的残疾儿童进行统计上报，并分类进行康复训练;为全镇23个民办社团及民办非企业单位准备材料，进行登记;新增了岚山、河湾两个居家养老服务站;共办理医疗救助38户、临时救助25户、慈善救助5户、为4名儿童申请大病慈善救助;接待来人来访1500人次，发放救灾款7万余元。

银行党建个人年度工作总结 篇5

一、在专家指导下提高自我

“问渠哪得清如来，为有源头活水来”。“日习则学不忘，自勉则身不坠”，每一次的专题讲座都是那么精彩!带着教育教学实践中的种.种疑问，我们走进了培训课堂。课堂上，专家们的精彩讲座一次次激起了我们内心的感应，更激起了我们的反思。在这种理论和实践的对话中，我们收获着专家们思想的精髓、理论的精华。

培训期间，聆听了成都市石室中学张冬梅老师对作文教学的独到见解。张老师从自己的写作经历和情怀谈起，从“山雨文学”谈起，讲述了非常先进、独到的观点。让我懂得了如何培养学生的个性化作文，如何鼓励学生说出真正属于自己的个性化话语，如何创新作文构思，如何创新语言表达，如何做好作文讲评课，习作的设计与处理等等。她给我们展示的《用爱和智慧引导特别孩子的成长》《当花儿早开时》两篇论文，散文《青葱岁月，渐行渐远》，给我启迪和震撼，使我懂得了榜样的重要意义。只有提高自己的文学素养，才能引领学生。特别是《当花儿早开时》，它揭示的是中学生的早恋现象。张老师没有粗暴的去干涉学生，而是用爱心慢慢地去引导孩子，理解孩子，体现了教育无痕的理念。她用极富感染力的表情，抑扬顿挫的声调，再配深情的讲述，把我们带进了她的班级，她的课堂，她的问题学生，他对新课改理念的理解 在她两个半小时的讲座中，老师们个个瞪大了眼睛，张大了嘴巴。她的讲座，让我们如沐春风，驱散了职业带给我们的一些倦怠，我们听得很真诚，很投入，很尽情，很自然

二、在学习中提升自我。

各位知名教授、专家、特级教师的讲座，对我们来说，是一次彻彻底底的心灵洗礼，重新诠释了自我，从中找到了差距：虽爱学生但还不够深入不够全面;虽懂教育规律但重理论轻实践;虽能研究但没有成为自觉行为;虽有底气但还远远不够

古人云：聚沙成塔，集腋成裘，万丈高楼，平地起。在工作中要不断的总结与积累，才能逐步的提升自己。半个月的理论学习，使我们对教育教学的理论与方法掌握得更加系统，使我们感到比原来站得高了，看得远了，有一种“天更蓝、地更绿、水更清”的感觉。这次培训，给我们带入了一种求学的氛围。“逆水行舟不进则退”，要在教学这片土地上找到自己的乐园，学习才是唯一的路!

银行党建个人年度工作总结 篇6

本年度教学工作已经结束了，本学年按照教学计划以及新的《历史课程标准》，已经如期完成了八年级历史上册的教学任务。教育是爱心事业，为培养高素质的下一代，本人时刻从现实身心健康，根据学生的个性特点去点拔引导，对于个别差生，利用课间多次倾谈，鼓励其确立正确的学习态度，积极面对人生，而对优生，教育其戒骄戒躁努力向上，再接再厉，再创佳绩。

通过现实生活中的典范，让学生树立自觉地从德、智、体、美、劳全方面去发展自己的观念，树立崇高远大的理想。

作为教初二历史课的老师，明白自己对教材的生疏，故在课前做到认真备课，多方面去搜集相关进行资料。为提高每节课的进行效果，教学质量，本人除注重研究教材，把握好基础、重点难点外，还采用多媒体教学，如：投影、幻灯、漫画、录音等多样形式。通过培养学生学习历史的兴趣，调动学生学习的积极性、主动性，提高课堂的教学质量，按时完成教学任务。下面就分几个方面来说一说我在这学期教育教学方面的心得和体会，总结如下：

一、 备课 周到细致，找准重、难点

作为中青年教师，能认真制定计划，注重研究中学教学理论，认真备课和教学，上好公开课，并能经常听各老师的课，从中吸取教学经验，取长补短，提高自己的教学的业务水平。每节课都以最佳的精神状态站在教坛，以和蔼、轻松、认真的形象去面对学生。按照《初中历史新课程标准》进行施教，让学生掌握好科学知识。还注意以德为本，结合现实生活中的现象层层善诱，多方面、多角度去培养现实良好的品德和高尚的人格。

为了上好每一节课，我经常上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。为了学生能更直观地感受所学的知识内容，我还积极查找课件，制作课件，同时进行教材分析，争取把第节课都备到完美。复习阶段，我把全书及每一单元的重点内容、知识点的内在联系予以概括。总结，给学生一个明确的学习思路。并精心印发了一些历年中考、期末试卷中出现的最新题型，及时地让学生明确考试的方向。

二、上课 做到线索清晰，层次分明

历史这一门学科，对学生而言，既熟悉又困难，在这样一种大环境之下，要教好历史，就要让学生喜爱历史，让他们对历史产生兴趣。否则学生对这门学科产生畏难情绪，不愿学，也无法学下去。为此，我采取了一些方法，就是尽量多讲一些历史人物故事，让他们更了解历史，更喜欢学习历史。

上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。上课后及时做课后反思和写教后感，找出不足之处及时加以改进。

三、作业布置 有针对性和有层次性

为了减轻学生的学习和作业负担，每次布置作业时，我都会精心地挑选，认真地选择一些有利于学生能力发展的、有利于学生发挥主动性和创造性的作业。作业批改后，我又能及时给予讲解;对于作业错误教多的学生，我利用课余时间对学生进行辅导，不明白的耐心讲解，及时查缺补漏。

这样虽然作业量不多，但是作业的质量很高，学生通过不多的练习既掌握了知识，又提高了对知识的深层理解。

四、辅导 面向全体，关注个别。

在课后，我根据不同层次的学生的情况进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的不同需求，避免了只重视优生忽视后进生的思想和做法。

在课后的辅导中我加大了对后进生的辅导力度。我对后进生的辅导，主要是学习思想的辅导，在解决学生的疑难问题的同时，不断的给予鼓励和支持，让他们认识到学习的重要性和必要性，逐渐培养他们学习的兴趣，事实证明，我的这一做法收到了很好的效果。

但是，在今年的教学过程中还存在很多的不足的地方，主要表现在以下几个方面。

首先：上课进度过慢以致于学生没多少时间复习，这可能跟之前学生搞很多活动冲了一些课影响了教学进度有关，在今后的教学中一定要注意好复习这个环节。第二：由于经验不足，课外活动的开展因学生的素质参差不齐，总体效果亦有不尽如人意。

总之，教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也随着社会的不断发展发生着不断的变化。作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决教育教学工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。

“学高为师身正为范”，成绩已经成为过去，在今后的教学生涯中，我将一如既往地严格要求自己，刻苦钻研教育教学，不断提高自身的业务水平，为我校的教育事业做出自己的一份努力。

银行党建个人年度工作总结 篇7

高中物理的系统性强、较为抽象，学生普遍感觉难学。作为物理教师，教学方法尤为重要。我在教育教学过程中，从各方面做了探究和尝试，取得了较好的效果。本学期即将结束，现将20\_\_年度高中物理教学工作总结如下：

一、基本情况

根据学校的安排，本期我负责高三72班，高一96、97班的物理教学工作。高三教学在完成新课的基础上，主要进行了第一轮总复习。高一教学重点在初中物理与高中物理的衔接，思维模式的转变，物理模型的建立上。

二、成绩和缺点

1、以课堂教学为中心，向四十分钟要效益

(1)重三基。在课堂教学中突出基本知识、基本概念、基本规律。针对重点的概念和规律，我让学生通过对物理现象、演示实验的观察分析，力求推导引出新的概念、定理和结论，使学生清楚地理解物理知识的形成过程，培养学生的思维能力和想象能力。如：在学习《超重、失重》一节时，为了更好的让学生体会物理情景，我布置学生课外站在磅秤上亲自实验，从而加深了对这一物理过程的理解。遵从循序渐进的原则，知识要逐步积累、扩展和延伸。不要过高估计学生的能力，设法将难懂的知识通俗化，简明易懂，培养学生学习物理的兴趣和学好物理的自信心。如：在学习《波的传播》中我把问题口诀化：“上下坡反向”、“向右看齐”等。

(2)重能力。物理教学的重要任务是培养学生的能力。培养能力需要一个潜移默化的过程，不能只靠机械地灌输，也不能急于求成，需要有正确的学习态度和良好的学习习惯以及严谨的学习作风。准确理解并掌握物理概念和物理规律，是培养能力的基础。课堂练习和作业中，力求做题规范化。如：在主观性习题的求解中，要求学生必须指明研究对象，必须画图分析受力情况，必须写明所用的定理定律名称，必须突出关系式等。重视物理概念和规律的应用，逐步学会运用物理知识解释生活中的物理现象，提高独立分析和解决实际问题的能力。比如在讲运动学时，对一道习题，我用“图象法”“公式法”“实际演练法”等多种方法进行讲解。另外，课堂上分小组讨论，小组推荐让学生上台分析一些力所能及的习题，也是提高能力的关键。

2、激发学生的学习兴趣

高一学生刚入校，学生普遍感觉物理比较难，甚至对物理失去信心。针对这种现象，我组织学生成立物理课外兴趣小组，课外实验、小制作小组，宣传物理思想、调动大家学习积极性、培养大家学习。我把四个班的学生结合起来，共同组成物理学习总组成员。我和四个班的物理课代表担任物理总组理事会成员，我们制定一个共同的目标 提高学生的物理成绩。根据月考成绩，把每个班的学生根据上、中、下合理分组，以6 7名学生为一学习小组，小组设组长一名，然后、按组进行编号，更有利于学习的共同进步。让学习小组之间进行互相评比，在竞争中求发展。

大家的学习积极性提高了，对物理的兴趣越来越浓，变成了“要我学”为“我要学”，成绩自然而然取得了较大的进步。

3、错题集

为了提高学生的学习质量，我还建立了错题集。错题集又名“双色笔记”，蓝笔抄题，红笔写分析感想。一周交一次，对错题集进行打分。比较好的得5分，有一些错或不整齐的给4分，错的较多的给3分，数量较少的给2分。对这样的措施，学生一开始还比较重视，时间一长就疲塌了，错题仍然错，不见长进。

后来，我改变了做法，对错题集整理比较好，符合要求的打个5分，其他情况不得分，只用红笔勾出错处。由于有些章节题目较难，多数做不好，只有少数几个得5分，也有时题目比较容易，多数能得5分。这样，学习好、整理认真的学生经常得5分，学习较差的学生也有机会得5分，学生的错题集上只出现5分，不出现其它的分数。一学期下来，我发现错题集比原来整齐多了。每次错题集一发下来，学生都翻开看看，有的自言自语的说：真好，又得了一个5分。虽然只是一个微不足道的5分，却使学生获得了一种成功的快乐。这是一种积极的情绪，它可以转化成继续努力的愿望。虽然我不再做更多的工作，无形中作业质量也提上去了，错误率明显下降了。

三、方法和措施

(1)坚持课堂随时练

在平时教学中，有些章节知识容量非常丰富，学生是否掌握对下一节学习影响很大。我坚持进行了课堂10分钟随时小练习。通常情况下以概念填空或小计算题为主。通过随时地进行课堂小练习，有助于学生形成课后复习的好习惯，又进而促进教学。

(2)坚持周周定时练

我每周都要抽一节晚自习，让学生对本周所学的知识要点进行检测，根据艾宾浩斯遗忘曲线规律，知识的遗忘先快后慢，每周一练将有助于学生对本周知识形成系统，及时地弥补知识，更好地进行下一阶段的学习。

(3)坚持章节单元练

每学完一章之后，我都要对本章加以复习巩固。我精选习题，统一时间，统一考试。通过章节的单元练习，不仅有助于提高学生的综合能力，而且更有助于学生把知识串联起来。同时也可以检测这个阶段学生对章节的学习情况，对于检测结果，进步幅度较大者，我在周报上给予公布，以形成激励。

(4)坚持物理天天见

在高三教学中，我又坚持物理天天见。由各班课代表负责统一安排，每天由一个中等偏上的同学精心挑选一道习题，抄在后黑板上，让大家一起分析、思考，然后利用课余时间，负责给大家讲解，其他同学随时提出讨论意见，在和同学们的平等交流中解决问题、提高能力。

四、存在的问题

教学一段时期后，要进行教学反思。我每个班随机找15名学生进行研讨。让他们总结一下前一段学习中自己最成功的地方有哪些，不足的地方有哪些，老师应该继续提倡哪些，应该避免哪些，你对教学中有哪写建议。有一些同学很有潜力，但往往考试不尽如人意。我坚持每次月考后，开边缘生动员会。我把这些学生集中起来开会，帮助他们查找问题，并激励他们，你们有一个好的前途，很有希望，但考试成绩不理想，一定要仔细分析原因，相信你们会更优秀!也有些学生入学基础差，但我并不因此而忽视他们。除了平时主动接近他们，和他们谈话之外，还专门为他们开激励会。告诉他们成绩只能代表过去，老师相信你们能行。现在落后只是暂时的，只要你们坚持不懈的努力，相信成功就在不远方。

没有探索，就没有创新;没有尝试，就没有进步。探究与实践共行，汗水与心血同伴。凭着强烈的责任感、事业心，去奋斗、去探索。在教学上，没有捷径可走，没有固定的模式可循，必须倾注热情、付出心血、洒下汗水，需要脚踏实地的去探究。在今后，我一定要更加积极认真的投入工作中去，为我校建成示范性中学而努力!

银行党建个人年度工作总结 篇8

今年，我以强化统计监督为重点，全面加强统计法制建设，狠抓统计基础工作和统计执法检查，坚持依法行政，依法治统，维护统计工作正常秩序，确保统计数据质量，为统计工作依法开展营造良好的法制环境，现将一年来统计工作总结如下：

一、狠抓统计基础工作，提高统计业务水平

认真开展统计巡查工作。采用送检、巡检、整改报告和回返等多种形式，对统计工作进行统计巡查。加大培训力度。分三期对各规模工业企业及乡镇统计员举行了工业能源、农业、投资等专业的业务培训班，并邀请领导亲自授课。组织学习统计业务知识，提高统计业务水平，切实抓好统计基层基础工作和数据质量。夯实基层统计基础工作。结合统计巡查工作，针对基层统计基础工作薄弱环节，组织业务人员下到企业和农村，开展统计业务指导和调研活动，协助他们建立健全统计台帐，整理规范统计报表，理顺完善统计工作秩序，有力的促进了统计基础工作逐步规范化。

二、建立统计执法机构，加大统计执法力度

进一步加大了统计的执法力度，狠抓统计法制建设。结合统计巡查工作，制定了统计巡查工作方案，成立了领导小组，完善了数据上报责任制和数据质量评估制度，做到发现一案，查处一案，使执法工作经常化。在整个执法检查的过程中严格按照统计执法的程序有条不紊地进行，达到了净化统计环境，提高了统计数据质量，维护了统计信誉，做到了程序合法，依据合法，处理得当，进一步增强了统计人员依法统计，依法行政的观念。

三、搞好统计咨询服务，提供统计数据信息

搞好统计监测，加快开发统计信息资源。密切关注月度、季度和年度经济运行态势，监测经济发展走势及变化趋势;加强对宏观经济形势的分析研究，及时提供统计监测预警报告。向领导和部门提供统计信息依据，充分发挥统计信息资源的作用。搞好统计宣传，提供统计数据信息。完善统计信息发布制度，发布经济运行情况统计信息。

总结今年的统计法规工作，我们认为，各级统计部门要认真落实执法责任制，紧紧围绕维护统计数字真实性这一核心，从机关抓起，认真规范统计数据的收集、整理、推算、汇总、审核、质量评估及资料归档管理工作，避免因人而为的随意性，同时要抓好统计执法这一突出环节，把执法检查贯穿于日常统计工作中，做到经常化、制度化，切实保证统计工作的顺利开展，确保统计数据的真实性。

银行党建个人年度工作总结 篇9

短期内，我在公司的目标是：我希看自己可以更快、更多的接手不同类型的单子，可以进行全程跟单。加强和公司其他成员的沟通了解，成为一名优秀的跟单员。两个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。下面就本人的工作来作工作总结如下：

两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心 固然我坚信自己不是锈铁!在这两个月期间，我有20天的时间在车间实习，熟悉产品，第二个月开始，进进办公室熟悉业务跟单流程。

两个月来，我认真遵守公司的各项规章制度，自觉、有效得完成自己经手过的每件事情。并对自己天天看到、听到的新的项目进行总结回类。同时也坚持写工作日记(对自己负责的客人的单子的情况及时的记录)。

我一直本着 当天的事情，当天做 的原则，对自己所经手的事情负责，更对公司负责。经过20天的车间学习，我能独立制作我司生产的很多常规产品，能辨别产品是否合格，知道怎样做产品会看起来更美观(小技巧)。在车间的工作实习总结，之前我以每个车间一个总结的方式上交给部分经理了，这里就不做进一步的总结。

以下我想对我在办公室期间的学习进行总结。就总体的工作感受来说，我还是比较满足。只是也有某些时候，会有点觉得操纵没头没尾的感觉。有些事情好象是做了个头，但是这个尾到底怎么样呢?有些事情干脆是中间，很傻瓜地操纵着。

在这期间，工作上的不足主要有：

1、还没有真正容进温州佩蒂这个大家庭中。对很多公司其他同事的话题，了解未几。这也许是由于刚来这边的关系，很多思想还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

2、对发货和船务这块还没有机会操练，整个跟单少了这个环节，似乎就不完整了;

3。对公司的生产运做还了解得不够。尽管现在的工作存在这些瓶颈，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

我在工作上的收获主要有：

1、在预备欧盟考察团要来我是司考察的过程中，我学习了各个部分的表格制作;

2、学习了erp系统和万宝系统的基本操纵方法;

3、熟悉了公司职员的分工情况。尽管这期间也出现过比较尴尬的局面，比如不知道自己碰到的专业性的题目应该往找谁?但现在总算可以应对自如了;

4、基本知道我司业务跟单这块的操纵流程;我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满足，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满足。

银行党建个人年度工作总结 篇10

时间飞逝，转眼间，一个紧张而又充实的学期又过去了。回顾这这学期的工作忙碌而愉快。在各位老师的协助下，我们班的每孩子都有了进步。从工作以来，我一直不断努力，思考着怎样做好幼儿教师这项工作，虽然自己不是幼教毕业，但是很希望自己能够成为一名智慧爱心型的优秀教师。在小小班和孩子相处的这些日子，让我对孩子需要快乐的理解更深刻了，快乐是孩子的权利，然而让每一个孩子快乐是教师的职责。这是本学期的工作总结：

一、思想方面

人的一生都在不断的学习，作为一名教师，拥有着神圣的使命，更应该把更多的精力投身于学习中。只有通过多种渠道不断的学习，才能提高教育事业的责任心，才能提高自身的素质和教学本领。

二、教育方面

在教育方面，根据小小班幼儿心理的情况，我们实行了保教结合，深化教育改革的理念。我努力了解每个孩子的不同兴趣，试着挖掘每个孩子的潜能。通过一日活动的各个环节，培养幼儿良好的卫生习惯、生活习惯及行为习惯等一系列常规，为今后的生活和学习打下结实的基础。与此同时，在教育活动中，根据灵活多样的教学设计，充分调动幼儿的积极性、主动性，变幼儿被动学习为主动学习，使孩子成为学习的主人，引导他们去 发现”和 创造”。 刚开始的时侯，孩子们哭的哭、闹的闹，跟本无法开展正常的教学活动。于是我便去安抚哭闹幼儿，午睡时轻轻地拍着他们睡觉，直到孩子们一个一个地进入梦乡，使他们感受到老师的爱，让他们感受到充分的关注，攻克了一个又一个 难关”。我们耐心的安慰和真诚的相对才能让孩子意识到幼儿园是我们温暖的家。

三、家长工作方面

教师的职业是为社会服务、为家长服务、为孩子服务。 细微处见真情”是我对家长工作的感受。我和家长交流的方式通常采用电话以及接送时面对面沟通。交流的内容多为生活中孩子的具体表现、孩子的最大特点和有针对性的家庭教育指导。交流的方法根据家长不同的心理和个性特点，注意说话的语气和方式，讲究沟通、交流的艺术。根据我观察前辈老师实践经验总结出以下几个“要”与“不”：要微笑、要具体、要保持;不呆板、不说白、不间断。微笑可以使彼此有好感;具体的小事来概括孩子的特点，可以使家长佩服老师观察得细致，更加信任教师的工作;保持即定期有联系，特别是孩子表现不稳定时要及时沟通。让每个孩子高高兴兴来，愉愉快快走，使每个家长都感到放心、安心。我们给予家长一份权利，得到了家长一份认可。

四、自身的反思

在我的工作中，还存在着许多不足之处，比如在接待家长与家长的沟通上还有些许欠缺，在与孩子沟通时的方式方法，教育上都还需好好改进。当幼儿教师是很累，特别是小小班的教师事情更多，有的时候还会很心烦，这都是免不了的，但是，当你走近幼儿，看到那一双双小精灵般的眼睛，当你看到你的孩子在你教育下有了很大的改变，当你被孩子围着快乐的谈笑，当孩子把你当成最好的朋友，当家长打电话来告诉你，孩子变了，变的懂事听话了 那快乐是从心里往外涌的。幼儿教师是很有挑战性的工作，每一个幼儿都是一个世界，要想成为每一个幼儿的朋友，要想得到每一个幼儿的信任，需要付出很多的心血，用个人的魅力征服幼儿，要用自己的热情和朝气去感染幼儿，无论是服装还是言谈，都会对幼儿产生很大的影响。 但是，这一切都很值得。因为，我的付出，得到的是一个美丽的童心世界!

银行党建个人年度工作总结 篇11

时间过得真快，转眼间，一个学期已过去，新的学期即将来临。本学期我担任高二一班和十三班的生物教学工作，在这半年里我深刻体会到了做老师的艰辛和快乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的教育事业上，倾注于每一个学生身上。一个学期的工作已经结束，收获不少，下面我对上学期的工作做一总结，为新学期的工作确立新的目标。

一、思想认识。

在上一学期里，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业，全面贯彻党的教育方针，严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上取得更大的进步。在同事、学生的心目中都树立起榜样的作用。积极参加学校组织的各项活动，一学期来，我服从学校的工作安排，我相信在以后的工作学习中，我会在学校领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。新学期即将来临，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一名合格的人民教师。

二、教学工作。

在教学工作方面，本学期的教学任务非常重，由于是高二下学期，学生面临着升高三，无论是思想上还是学习上，学生的压力都非常大。为了提高自己的教学水平，我坚持认真钻研新教材，认真上课备课，我还争取机会多出外听课，例如市里组织的教研活动，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。平时还虚心请教有经验的老师。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。一学期来，认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务。由于我是一名年轻教师，我今后要学的东西还很多，我服从学校领导的安排，兢兢业业，在以后的工作中，我将一如既往，脚踏实地，我会积极地完成各项任务，为学校的美好明天献出自己的微薄之力。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。处理好学校工作与个人之间的关系，一学期来，不迟到不早退。在新学期中，我将更加勤恳，为学校作更多的事，自己更加努力学习专业知识，使自己的业务水平更上一层楼。我利用午休和自习时间，认真抓好课后辅导。在教学过程中，要求全体学生完全掌握所学的知识是不现实的，总会有几个学生因为在学习上有困难而跟不上其他同学。作为教师决不能放弃每一位学生，对后进生要早一点打算，少一点埋怨，多一点关心，不仅要帮助学生解决学习上的疑难问题，而且还要帮助学生解决思想上的问题，要根据学生的学习情况，制定辅导计划，明确辅导目的，并真正落到实处。对优等生的培养主要体现在分层布置一些有难度的作业，让他们跳一跳，能摘到果子，使他们在欣赏的目光中向上攀登。

教书育人是塑造灵魂的综合性艺术。在课程改革推进的今天，社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将立足实际，认真分析和研究好教材、大纲，研究好学生，争取学校领导、师生的支持，创造性地搞好生物教学工作，使我们的工作有所开拓，有所进取，更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

银行党建个人年度工作总结 篇12

工作一年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的情况作简要总结汇报。

在工作上，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。五年的大学学习，学到的更多的是专业基础知识，而实践经验、社会经验则十分匮乏。但是单位良好的学习发展机遇，让我很快完成了从学生到职员的转变。能够正确面对挫折，辨证的看待问题。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。当然，初入职场，难免经验不足，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，专业技能也得到了加强。在此，我要特别感谢单位领导的悉心栽培以及同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为公司作出贡献，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步。总而言之，作为一个入职尚不足一年的新人，我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态，努力发挥聪明才智，为单位的发展建设添砖加瓦。

银行党建个人年度工作总结 篇13

一年来，在市委、市政府的政府领导下，在教育班子及全体成员的帮助下，我紧紧围绕教育局行政办公室的中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

一、加强思想政治学习，不断提高政治素质。

高举\*理论伟大旗帜，提高三个代表重要思想的认识，认真贯彻落实科学发展观，用创造和谐社会的理念去考虑问题。整理各类学习笔记1万余字，读书心德五篇，使自己的思想觉悟和理论水平得到了显著提高。

二、高质量完成了本职工作。

重点来电件件落实，综合协调工作中，尽职尽责，优质服务，细心安排，各项工作都圆满完成;认真整理各类文书档案687卷，处理上级来文536件，下发各类文件及信息100多件，分别比去年增加60卷、20件和30件，办理人大建议，政协提案14件，并获市人大、市政协领导的高度好评，处理市委信箱反映的问题130多件。5月份在汶川大地震救灾过程中，做好了宣教及捐款工作。10月份与市安监局、交警大队一起完成了对全市校车的检查工作。会务、接待、车辆管理、卫生安全等服务工作的水平有了进一步提高，接待基层反映问题三十多起，妥善处理了许多矛盾，不能及时解决的问题分别做了工作解释和移交。高水平、高质量安排接待了上级和肥城的教育督导工作。在车辆管理方面，高标准，高要求，司机的服务意识有了较大提高，全部车辆共行驶近40万公里，无交通事故发生，保证了局里各项工作的顺利开展。在卫生安全等工作中也紧紧围绕抓落实，不懈怠，确实做到了服务第一。在印信管理方面。实行了等级审批制度，确认领导或主管领导签字后可办理手续。从而严肃印信管理，完善印信制度，树立了教育良好形象。

三、存在的不足。

在过去的一年里，工作中虽然取得了一定的成绩，但也存着不足和缺点。一是具体工作中调研机会很少，对基层工作情况了解的不够深刻;二是政治理论和业务水平学习抓的不够;三是考虑问题不够具体，不够全面。在今后工作中要逐步纠正不足，使自己的思想觉悟，工作方法有较大改进。

银行党建个人年度工作总结 篇14

20xx年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经一年了，在这一年里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解;虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

作为一名销售人员，我觉得我有必要对自己11年的工作做出总结。回顾这一年的销售工作，和其他销售人员比起来，我意识到自己这样的进度有点慢，所以为了跟上公司的步伐，为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我了解到了自己的缺点和不足，总结一下大体表现在以下几个方面:

(1) 由于经验少，从事销售工作时间较短，所以在工作中不能够像其他员工一样大胆、积极，对于浅意向客户，自己的跟进可能不够及时，所以在今后的工作中，一定要将不同意向度的客户分门别类做好记录，这样跟进的速度自己也能够及时把握，也能够防止遗漏订单;

(2) 对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多;

(3) 要提高自己的活跃性，多和别人交流交流经验，在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进;

(4) 销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己20xx年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

一、自己区域的情况分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责、和三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样子的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自己这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也知道大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不知道给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析:

1、对于地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

2、客户这里也大都意向不明，或者就是没采购权利、明年再说等等。为了探寻到客户的采购意向，在今后工作中，也应该和客户多聊，并且也要和客户搞好关系，以挖掘客户的意向为关键，这样才能抓住订单;

3、和地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

二、来年工作的大体安排和规划

20xx年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以一定要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自己的谈资。这样也就不会碰到客户不知道说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

同时面临着下一年的工作任务，我也知道销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自己的专业知识和专业技能。同时也根据自己所管辖地区的具体情况，做到以下几点:

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自己学习缓慢，对产品不了解 但是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，唯一的方法就是加强自己的学习能力和为人处事能力。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向但是又拿不下来订单的也应该安排出差拜访、送礼、请客户吃饭 只要是了解到的意向客户，一定要尽最大能力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

每个人的学习工作方式都是不一样的，别人的不一定适合你，但是和别人交流也有可能会对自己有所帮助。所以在工作闲暇之余多和同事进行业务上的沟通，了解别人和客户交流的具体情况，自己在此之上查漏补缺，这样对自己今后的工作都会有一定的促进作用。同时，也要常常总结自己的工作，看看这一段时间自己出单了没?和客户沟通的怎么样?有没有可以抓住的意向订单

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自己表现可能会显得稍有胆怯，虽然自己未意识到，但是让别人看着也是非常不好。在同事的帮助之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自己今后应该多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，但是也知道自己的任务和职责，所以也一直在严格的要求自己，努力做好自己的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自己学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自己也也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，一定加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为:勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。也深知道，作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

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