

# 其他业务类工作总结推荐68篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/220505.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 其他业务类工作总结1

我叫XXX，男，现年28岁，中学教师，20xx年9月开始参加工作。任职期间，我总以满腔热情投入到教学之中，取得了良好的成绩。因工作业绩突出，20xx年10月获镇“优秀共产党员”荣誉称号。现将我任职期间有关工作汇报如下：

### >一、乐于奉献，注重自身品德修养

从教以来，遵守国家的法律法规，贯彻执行党的方针政策，忠诚党的教育事业，严格要求自己，在教学中起模范带头作用；平时关心时政，加强政治学习，不断提高自己的思想道德素质，具有良好的社会公德和高尚的师德，爱岗敬业，热爱学生，正确处理各方面关系，与同事团结合作。工作踏实肯干，尽职尽责，坚决服从学校安排，认真履行岗位职责，勇挑重担。从20xx年9月至今在XXX初级中学任教，曾先后担任八年级、九年级的英语教学工作，兼任班主任。工作繁重，但毫无怨言，并出色完成学校分配的任务。

### >二、学无止境，不断探索实践

任现职以来，能坚持英语、普通话双语教学，在切实抓好教学五环节的同时，注重教学方法的改革，重视培养学生的创新精神和实践能力，成效显著。

1、注重激发学生的学习兴趣。兴趣是最好的老师，浓厚的兴趣是学生发现问题，思考问题的内在动力。在教学中我注重理论联系实际，举身边学生熟悉的事例进行讲授，创设问题情景，诱发学习兴趣；同时还善于运用多媒体来完成教学任务，丰富了教学内容，开阔了学生的视野，提高了学生学习兴趣。古语有说：“亲其师，信其道”，在教学中，注重情感沟通，做学生的良师益友。一直以来，所任教班级的学生都喜欢我的课，因此也收到最佳的教学效果。

3、在注重教法改革的同时，也十分注意对学生的辅导，我采取抓两头促中间，分层辅导的办法，因此，每年任教的班级的学生优秀率、及格率都较高。

### >三、辛勤耕耘，育人重于传知

任现职以来，班主任工作能遵循教育规律，面向全体学生，关爱学生，教书育人。在培育学生健全人格、培养学生能力、培优转差等方面成效显著。

2、培养学生的能力，使学生学会做事。在班主任工作中，注重学生自律能力、创新能力、实践能力的培养。在班级管理中，通过民主选班干，民主选先进培养学生的民主意识，选出的班干部不实行“终身制”，实行轮值制度，每半学期轮换一次，使每一位学生在两个学期内都能有机会当一次班干部。培养了一批优秀的学生干部，如20xx年八（1）班的李乐乐同学被评为崆峒区“优秀学生干部”。

3、关心学生，注重培养尖子，使其成为学生的榜样，促进班风学风的好转。还注重行为有偏差和学有困难的学生

的转化。深入学生中了解学生，用爱心去感化学生，激励学生，对待行为有偏差的学生做到晓之以理，动之以情。

由于本人参加工作的时间不够长，经验不够丰富，今后我将继续努力学习和工作，加强教育理论学习和研究，积极进取，以更高更严格的标准要求自己，以取得更大的成绩，为教育事业再立新功。

## 其他业务类工作总结2

自学校开展校本培训“六个一”活动以来，所有的教师都特别重视。特别是教师业务讲座作为六个一活动的重要组成部分得到了大家的积极响应和广泛参与。自从学校制定教师业务讲座活动方案以来，所有教师都能够认真准备，把精彩的讲座奉献给大家。让所有教师听取讲座过程中，汲取了营养，丰富了知识，充实了头脑。下面就这项活动开展情况做以简要总结。

### >一、精心组织，确保活动顺利进行

学校领导对教师业务讲座这项活动十分重视，专门召开会议，研究教师业务讲座工作，并取名为教师讲坛。要求分管领导要认真制定活动方案，要定好时间定好人员。并且要求所有老师都要参加，领导要起模范带头作用，要亲自上讲台，和普通老师一样作讲座。教科室作为主管部门，我们认真制定了活动方案，把每周二下午作为老师业务讲座时间，并且把每位老师的讲座时间都安排好，让所有老师心里有数。由于组织到位，确保了活动的顺利进行。

### >二、精心准备，把精彩送给大家

所有的教师都十分重视业务讲座。每位教师都能够认真准备。教科室对教师的讲座稿认真进行审核，对于不合要求的讲稿要求教师进行修改，加工，然后再登上讲坛与大家分享。自活动开展以来，共有十二位领导教师为我们做了精彩的讲座。侯校长向我们做了《壮怀、逸思、悟道》的讲座，这个讲座具有很强的针对性，针对新教育实验中，教师对暮省有一定畏缩心理，不知道从何处下手，怎样才能写好随笔而进行的一次讲座，使全体老师收获颇丰。

xx老师讲座《风格》让我们能够感受到语文教学的魅力所在，以及老师独特的教学风格，让所有的语文教师在讲座中受益颇多。马立成老师的《做一个有智慧的班主任》能够让我们知道要平等的对待学生，善于观察，学会倾听，把转化后进生作为班级工作的重点，使班主任工作成为爱的事业，生命润泽生命的事业。李秋红老师《如何指导小学生的小练笔》让我们知道，要想写好小练笔，就要做到随文而写，观察体会导写，注重对小练笔进行评价，赏析，抓住学困生，进行深度指导，从而提高全班的写作水平。闵凡永老师《读书与成长》的讲座，让我们进一步明确了读书的重要性，让我们知道应该读哪些书籍，并且告诉我们阅读能力是学习能力的基础。胡金芳老师《用心组建班委会》，让所有班主任认识到班级干部的重要性，能及如何培养班级干部，怎么样去锻炼班级干部，精心培养班级干部；xx老师的《建立和谐关系，师生共同发展》告诉我们，爱应该是经常性的，不是命令，而是一种温情。要用信任来赢得学生，心灵沟通才是建立和谐关系的关键所有。

xx老师所做的《激发学生的学习兴趣是开启心灵的钥匙》告诉我们成功的秘诀在于兴趣，课堂教学多样化，才能培养学生的兴趣。我们一直强调兴趣是最好的老师，于佳艳老师这个讲座为我们回答了这个问题。李会颖老师所做的《与你同行—班主任工作点滴谈》让我们知道多赏识学生，让鼓励和表扬帮助学生走向成功之路。孔凡静老师的《让爱陪伴学生成长》告诉我们教育全部技巧就是爱，要面向全体，平等对待每一个学生，要平静地欣赏差异的美丽。特别，她讲座后同我们共同欣赏了一首小诗《牵着蜗牛去散步》告诉我教育是慢的艺术，让我们静静去等待孩子成长。王校长在《构筑理想课堂，追求有效教学》向我们系统介绍了理想课堂三重境界，六个维度，构筑理想课堂的要求，以及如何构筑理想课堂。他的讲座针对性强，为全体教师如何进行课堂教学改革指明了方向。

这些讲座稿贴近教师实际，能够做到理论与实践相结合，能够深入到教师的头脑之中。侯校长在他的博客中写了一篇博文《打动教师的心灵》对教师的业务讲座给了高度的评价，我想就是因为教师的精心准备才能够取得这样的精彩，只有教师用心去讲，老师用心去听，才能够把理论变成实际行动来指导我们的教育教学，才能够让我们所有老师在听讲座的过程中汲取丰富的营养，助力前行。

### >三、及时总结，把精彩延续下去。

前面的十二位教师只是精彩讲座中的一部分，后面还有三十多位教师要登上讲台，同我们共同分享成功的案例和做法。今天我们召开这个阶段总结会，就是为了让大家能够回忆前面教师给我们带来的收获，为今后讲座奠定的坚实的基础。因此，今后教师业务讲座，教师要认真准备讲稿，讲稿一定要贴近教育教学实际，一定要让所有的老师通过你的讲座有所学习，有所借鉴。同时，教师也要注意讲座重在讲，而不是把稿念出来，注意讲座的方式。我想

有了前面的十多位老师的引领，后面的老师一定会认真对待，认真准备，一定会把精彩延续下去，把更多的精彩奉献给大家。

各位老师，教师业务讲座这项工作已经有了很好的开端，希望大家要珍惜难得学习的机会，在讲座中收获更多，以便更好的指导我们的教育教学工作，力争取得更大的成绩！

### 其他业务类工作总结3

时光荏苒，回首已经在中心就职两年有余，在这期间收获颇丰感受良多。作为一名资产保全人，我深切感受到自己的责任。信用卡催收电话业务同样是一种展示我们交行良好系统服务的“窗口”，所以我们每天都以饱满的激情，用心的服务，真诚的沟通，以切实为客户利益角度而着想赢得客户的信任。

催收电话业务也许是繁忙而机械单调的，然而面对各类客户，我们的要求是不仅仅做到账款回收，同时又要有耐心专业、良好沟通技巧、真诚的倾听、熟练解答客户的疑难的态度，用点点滴滴的服务让客户真正理解我们是这样一种友善友情提示的电话工作岗位。

在即将跨越的这一年里，可以说是变革的一年。对于我个人来讲确实大大小小也经历一些思想的风暴：

- (1) 三月底分期还款规则的变更，造成业务难度迅猛提升，工作强度大大增长；
- (2) 七八月份前排部分催收员整组转岗中排支援；
- (3) 以及近期优秀录音、转坐席评分等问题；
- (4) 更重要的是我从一名普通员工晋升为带职人，工作重点的转变，这期间是经历了一段不短的思想挣扎期。

作为一名优秀的电话催收员工，我仅需要有质有量完成好本职工作，做到零投诉零质检，每天都有新进步；当我升为带教干部时，在做好优秀电话催收工作的同时，要身兼带教的责任，把自己的技能，工作心得，电话沟通诀窍毫无保留的教授给同事，并成为团队里的影响力带动其共同成长；目前我是一名带职人，进行管理代班的工作。

**M0时段：**就是最后缴款日的第二天到下一个账单日。该时间段银行记录几乎不损，但是会收取滞纳金与全额的利息。该时段银行一般不催收，只会通过短信平台提示超过还款期！

**M1时段：**是M0时段的延续，即在未还款的第二个账单日到第二次账单的最后缴款日之间，信用记录会有影响，但只进入过一次M1时段不会影响问题，但到购房贷款之类的问题，但同样会收取滞纳金，如果是在第二个缴款日之前则只会收取到一次滞纳金，否则收取到2次，利息同样是按全额收取！该时段银行一般采取提醒式催收，也就是有信用卡中心的催收室的催收员打电话提醒还款！也有的银行在该时段不进行催收，目的是想多赚取滞纳金和利息。

**M2时段：**是M1的延续，即在未还款的第三个账单日到第三次账单的最后缴款日之间，信用记录有较大影响，在银行征信记录中会存在污点，对以后的贷款，以及在较大型企业找工作有很大影响。会收取滞纳金，如果是在第三个缴款日之前则会收取到2次滞纳金，否则三次，利息按全额利息收取。该时段银行一般采取引导式还款，有相关的催收员打电话告知信用记录的影响，等等不还款的后果，而且在该时段会联系欠款人亲属，朋友，协助提醒欠款人还款。有些银行催收强硬的，甚至会有催收员伪装成相关律师给欠款人施压，但有些银行催收力度轻的在该时段也只是进行提醒式催收！

**M3时段：**是M2的延续，即在未还款的第四个账单日到第四次账单的最后缴款日之间，信用记录有非常大的影响，在银行征信系统中会存在较大污点，会直接影响到在银行贷款，而且进不了对征信记录很严格的企业。会收取滞纳金，如果是在第四个缴款日之前则会收取到3次滞纳金，否则四次，利息按全额利息收取。该时段银行一般采取强压式还款，有资深的催收员会通过电话，短信，以及律师函要求欠款人还款，而且律师函会寄往户籍地以及申请信用卡时所填写的单位地址，但在该阶段还不会向公安局报案，一般都是需要向法院部门起诉才可以经由^v^门介入，但该阶段法院不会受理信用卡类起诉！

**M4时段，**是M3的延续，即在未还款的第五个账单日到第五次账单的最后缴款日之间，信用记录有非常大的影响，在银行征信系统中会存在较大污点，会直接影响到在银行贷款，而且进不了对征信记录很严格的企业。会收取滞纳金，如果是在第五个缴款日之前则会收取到4次滞纳金，否的、则五次，利息按全额利息收取。该时段停止电话催

收，银行会进行账户分类：第一种情况是金额较小的，银行可能委托给第三方外包公司，也就是专门替金融机构收债款的公司，一般这类公司以律师事务所居多，会上门，但该种情况下也会有银行的分中心的工作人员催收，不过都是进行面谈还款。第二种情况，是涉嫌金额较大，且在电话催收中明确不还款的态度的，银行则会整理相关资料，作为证据，进行起诉，如银行胜诉，则欠款人还将承担一笔额外的罚金！

M4+时段：超过M4时段的逾期账户称为M4+，该情况的账户多为银行无法联系到持卡人的，或者是存在伪冒卡及盗用卡的，但也有一部分是涉嫌金额过小，但当金额在经过一段时间的滚叠，达到法院可以接受起诉的金额，银行会再次进行起诉！

>信用卡相关名词解释：

1、滞纳金：就是对逾期账户的一种罚金，一般按最低还款未还款部分的百分之一收取，最低收取十元，但有的银行按百分之三收取，最低30元。

2、利息：所有银行一样，按日息万分之五计算，按月计算复息！

3、超限费：按超过额度计算，不同银行收取百分比不同，最低几乎都是5元。

从业务性质上看，信用卡恶意透支与公司机构信贷业务、个人消费信贷业务所产生的不良贷款均属于商业银行风险资产管理范畴。与公司、个人消费信贷所产生的不良贷款催收相比，信用卡不良透支催收业务金额小、户数多、持卡人区域分散，因此适合采用电话催收方式，催收人员往往要经过多轮手机、单位电话和住宅电话的提醒，方可成功催款，具有相当难度。

商业银行对信用卡设立专业机构，开展专业化经营时，信用卡不良透支催收业务隶属于风险资产管理部门，而发卡和促销用卡等业务则归口市场拓展部门。虽然发卡行内部职能分工不同，但对于持卡人而言，基于一张信用卡介质，所得到的应是发卡行作为整体提供的一揽子便利、快捷、安全的金融服务，包括存取现、购物消费、转帐结算、汇兑、信用透支、促销奖励计划以及透支还款提醒等。

在服务营销学中，对服务企业向消费者提供的种种服务称之为核心服务产品，将无形的服务产品有形化的介质称之为形式服务产品，它们二者构成了总的服务产品。因此从信用卡服务产品整体营销角度看，形式服务产品表现为持卡人籍以获取信用卡服务的有形权利凭证，即信用卡卡片；而不良透支催收业务属于核心服务产品，构成了信用卡整体营销的一个有机组成部分。

## 其他业务类工作总结4

自从从事教师这一行，当一位好教师就是我的目标。一年来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。现在又到年末，现对一年来的工作进行总结。

>一、思想品德方面：

在一年的教育教学工作中我能认真学习国家的有关教育方针，认真学习党的先进理论知识，热爱教育事业，始终不忘人民教师职责，爱学校、爱学生。作为一名教师，我从自身严格要求自己，通过政治思想、学识水平、教育教学能力等方面的不断提高来塑造自己的行为。使自己在教育行业中不断成长，为社会培养出优秀的人才，打下坚实的基础。

>二、教育教学方面：

一年来我一直担任初中物理教学，在工作中严格要求自己，刻苦钻研业务，不断提高业务水平，不断学习新知识，探索教育教学规律，改进教育教学方法。

1、尊重学生是以学生为主的关键。在教学中，深刻体会到要以学生为主，以学生的发展为主。首先，必须尊重学生。尊重学生的思考权，尊重学生的发言权，尊重学生探究精神，尊重学生的思维成果。做到这些，才能够放手让学生去思考，让学生探究。

2、对课堂操作的有效性的研究。

(1) 教学目标：首先，我有预设的课堂教学目标，目标根据教材、课时、班级学情正确定位，我根据课堂发展恰当地调整预设目标和生成新的目标，

(2) 师生角色：学生是课堂学习的主体，教师是学生学习的促进者，课堂中我正确地定位自己的角色，并努力促进学生形成正确的角色感。

3、规范作业。学生学习新课和知识的系统化、条理化，要靠一定的作业来巩固提高。通过规范化的作业使学生的思路明晰，条理清楚。养成良好的学习习惯。

4、多开展物理实践活动。利用课堂课余及班队活动，进行一系列的实践活动是本学期物理教学一个重要方面。

5、制定帮教方案。对个别的差生，能悉心辅导，经常面批作业，找出知识的薄弱环节，及时进行补漏。同时，在班级中开展互帮互学小组，进行一帮一的学习活动，使学生端正思想，互相学习，互相促进，形成你追我赶的良好学习氛围。平时，自己还注意<sup>^v^</sup>两手抓<sup>^v^</sup>：一方面培养好尖子生，一方面通过尖子生辅导后进生，以先进帮助后进，以好带差，促进双赢效果。

>三、遵守纪律方面：

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

>四、工作业绩方面：

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学教育教学理论，掌握了多媒体课件制作的一些方法。

>五、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科，并积极学习各类现代教育技术，进一步掌握多媒体课件制作。总之，在本学年的教学工作，在学校领导的正确领导下，取得了一些成绩，也存在一些问题，我将继续努力，取得更大的成绩。

## 其他业务类工作总结5

转眼间20xx就这样过去了，在这一年的时间里，自己学习到了很多有关销售方面的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

>一、工作汇报

20xx年是一个不平凡的一年，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。

火车跑的快还靠车头带，由于刚参加销售工作不长时间，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我挺感谢我们团队老员工及领导的正确引导和帮助，我很荣幸来到这个团队来到21世纪不动产金圣居加盟店，很荣幸使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。

>二、工作感想

经过半年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我

最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功。

其次，是能力问题，专业能力和基本能力。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

### >三、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在工作态度上，能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着人们生活水平的提高，工作将更加繁重要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

我们的工作说简单其实也非常简单说难其实也挺难，但是我相信只要是认真去做用心去做、不怕吃苦肯定没有问题！相信自己向着自己的目标努力吧！相信自己的选择、相信自己的团队加油！

## 其他业务类工作总结6

转眼间，我与xx分行已经携手走过第三个年头，也经历了第二个完整的会计年度。回首过去的一年里，我欣喜的看到自己与xx分行共同成长。

20xx年x月xx日，我行正式成立xx业务部。20xx年是不平常的一年，今年截至20xx年xx月底，收付汇量完成xx分行下达的全年计划的xx%，国际业务中间业务收入完成计划的xx%。两大核心指标均提前超额完成任务。

一个人的进步离不开整个集体的成长，在整个xx分行的平台上我也在辛勤的劳动中收获了很多，实现了自己的个人价值。今年主要的工作有：

### >一、坚守岗位，时刻牢记岗位职责，将精细合规的企业文化理念贯彻落实到每日的工作中

本人在部门内担任进出口结算业务复核、综合统计分析岗位。我时刻牢记岗位赋予我的使命，通过每日的核查反馈，力争提高部门国际业务操作水平，控制单证业务的系统操作风险，深化对国际结算的理解。

### >二、贯彻落实上级行下发的国际业务管理制度、产品流程

“和谐发展、共同成长、精细合规、良性循环”的企业文化已经深入人心，在业务不断发展的过程中，高度重视经营的安全性、合规性已经变得愈加重要。因此，在生产中一定做到有章可循，有章必循。我部在收到上级行下发的关于国际业务条线各项规章制度及产品操作流程后，积极学习领会文件精神，并依据我行实际，拟定实施细则，推动客户经理运用，并对条线内外汇政策执行情况进行监督指导。

为加强我行非贸易和个人外汇业务的管理，根据《xx银行xx分行非贸易及个人外汇业务管理流程》，结合我行业务实际情况，制定我行《xx银行xx分行非贸易及个人外汇业务实施细则》。规范了业务操作流程，发挥了国际业务条线与会计条线的协调配合作用，促进了我行非贸易和个人外汇业务依法合规经营。

### >三、积极响应分行国际业务条线检查，配合会计部门组织辖内外汇业务的培训和执行情况自查，对外汇新政策变化进行及时的传导，保障外汇经营合规性。

“外汇无小事”，当前经济环境复杂，国家外汇政策多变，为适应客观金融环境，积极组织我部员工及前台外汇从

业人员参加总行外汇管理新政策培训，通过召集视频会议、下发资料学习的方式对分行外汇从业人员进行了多次培训。20xx年x月xx我部通过国际业务外汇从业准入人员考试，之后积极组织营业部、xx支行、xx支行筹备组的前台外汇柜员参加前台外汇从业人员准入考试，并以通过率xxx%的优秀成绩通过考试，为xx支行、xx支行申请外汇业务经营权限创造了必要条件。

同时，为应对xx月份xx分行国际业务贸易融资专项检查，积极协调客户经理及风控部对公司授信档案进行自查自纠，对发现的合规问题进行补充完善。经过一个多月的努力，顺利通过专项检查，未发现任何实质性问题，有些小的瑕疵均已经完成整改。

#### >四、根据国际业务经营情况对各经营机构进行统计分析，并督促完成考核指标

协助公司部完成国际业务客户资源的确认及考核，落实支行和客户经理国际业务的绩效考核和综合评价工作。对各分支行进行国际业务经营情况统计分析，每周通报国际业务到期情况、客户贸易融资额度使用情况及外币账户开户情况，根据行领导的指示，落实业务资金备付、将授信额度透明化方便客户经理业务到期续做，积极建设结算渠道，为明年国际业务发展做好储备工作。

#### >五、认真对待外部数据报送，保证数据报送质量

综合岗位职责中负责国际业务各项报表、数据的汇总、分析和报送，国际业务统计分析是一项繁琐、细致的工作。针对不同的监管部门、考核口径，有不同的报送实现及要求。20xx年在面对各监管部门的各项报表中未出过差错，保证了数据报送质量。尤其是在结售汇统计、及国际收支申报中，该工作在外汇管理局对我行外汇经营考核中最高比重。我部积极主动与国家外汇管理局相关监管部门沟通交流，营造融洽和谐的工作氛围。确保每一笔申报数据的“及时、准确、完备”。

在认真完成每日的国际收支申报核查工作后，我部在20xx年前三季度国际收支申报非现场核查通报中实现“零差错”的成绩，获外汇管理局高度肯定，全市仅有三家银行获此殊荣，这样成绩的取得也与每日的付出息息相关。

#### >六、勤于总结，工作中多思考，时常多想几个为什么

在每日的繁忙工作中积累了工作经验的同时，也不断产生自己的心得体会。针对每日核查的国际收支统计申报工作，本人撰写了《xxx》一文，并抱着学习交流的目的给总行《xx》投稿，并在xxx上顺利发表。这是对自己工作的一种莫大的鼓励和肯定。同时，积极参与x月份xx市金融学会组织的“金融支持实体经济，助推黄蓝两大国家战略实施”征文比赛，撰写《xxx》一文，并在评选中荣获一等奖，为分行及个人均增添了荣誉。

回首过去的一年，是艰难奋进的一年，是小有收获的一年。xx分行国际业务实现了较大跨越，但就我个人来说这还远远不是收获的时候。当务之急是尽快为业务的全面铺开摸清道路，个人实现业务素质的尽快提高，积极努力适应充满激情和挑战的国际业务岗位。

下一步我将努力充实自己在外汇政策法规的理解，本行业务产品的组合、代理行渠道的建设，在开展业务的同时履行好把握风险、确保业务合规的岗位职责。

xx分行是一个大家庭，我们每个人所取得的成绩与我们整个行的发展息息相关，实现了自己的工作价值才能实现自己的个人价值，行领导常教导我：“做事情要看大不看小，看远不看近，要勇于担当。”眼前的成绩是暂时的，不断的努力开拓进取才是无止境的。只要每个人都尽自己最大的努力，我们有理由相信xx分行会有更加美好灿烂的明天。

## 其他业务类工作总结7

回首过去的一年，我部门在公司总经理x总的领导以及各位同仁的共同努力下，完成了年度销售目标。坚持以稳定外销，扩大内销，推广品牌，发展门店为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，规范化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，完成了一定的销售利润。

#### >一、部门基本情况

业务部门从成立至今，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至20xx年底，业务范围逐步扩大，我们的成品直接出口到xxx等其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验的同时，公司副总经理也给予我部门极大的支持，亲赴国外与外商进行面对面的业务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的管理模式，使我部门业绩稳步提升。

## >二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

作为业务部门来说，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切实与公司整体运营的创新经营理念同步。

## >三、继续建立健全各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。20xx年，我部门将一方面落实规范管理制度，一方面保障工作程序的层次和规范化。并且切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

## >四、加强领导，注重团队协作

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的整体业务水平。

第二，认真做好部门领头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其外贸业务工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合，同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

为了应对20xx年工作的新局面，我部门规划从以下几个方面加强20xx年度的管理工作和业务开展工作：

- 1、加强对新员工的培训工作，积极应变，认真学习，管理和引导并重。
- 2、加强订单成本核算，从报价就开始掌握订单的盈利情况，加工成本的多少。
- 3、加强对订单的了解，在下单第一时间了解面辅料状况，什么时间可以上手，在哪里生产，多少人生产，需要生产多少天。
- 4、严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定。三是晨会、夕会、周会等一些会议形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部门每个成员的辛勤努力下，20xx年，我们虽然做出了好的成绩，积累了一些好的工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这一年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的业务工作来说，这是个好的开始。

我们有决心也有信心以稳定外销，扩大内销，推广品牌，发展门店为指导思想，在公司董事长的领导下，在总经理的带领下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门工作的新局面！

## 其他业务类工作总结8

本年来，在公司的关心和支持下，借助于公司提供的公交车车身、候车亭等优势媒体资源平台，通过自己的不懈努力和与公司同事的精诚团结协作，在进一步巩固老客户的基础上，不断发展新客户，在为公司贡献了微薄业绩的同时，更使自己得到了锻炼和提高。现对本年来的工作总结如下：

### >一、取得的业绩

(一)继续协调公司与“x”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。“x”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见;二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与“x”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

(二)积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动;腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机;嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进;脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。

通过积极主动的工作，拓展了x等一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

>二、存在的不足

(一)与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。

(二)相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

>三、今后工作的打算

(一)加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。

(二)以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。

(三)进一步巩固“x”等合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。

(四)以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司x总、x总的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

## 其他业务类工作总结9

本人于xx年毕业于华北电力学，所学专业为供用电工程，在xx年8月进入电力实业公司参加工作至今。在这五年中，我先后在电力实业公司的线路班、变电班、生技股从事生产一线工作。在各位领导和同事的支持和助下，自己的思想、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，下面就从专业技术角度对我这五年来的工作做一次全面总结：

>一、学习生产运行专业知识，提高岗位劳动技能

从xx年参加工作，领导为了让我尽快转变角色，熟悉工作环境，适应生产要求，我先后被分配至电力实业公司的线路班和变电班从事线路架设、电缆敷设、高压试验、继保及变电检修等工作。

工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同生产实际有很大的不同和差距。为此我努力学习生产运行专业知识，努力提高自己的岗位劳动技能，在短短的一年内，我主动吸收老师傅们的工作经验，虚心向他们请教工作中的技术问题，并通过自己的努力，迅速掌握了线路和变电运行的生产程序及各种一、二次设备的规范、参数。

>二、从事施工设计和技术管理工作

其次，将先进科技手段应用到实际工作中去，同时应用autocad绘制了线路走向图、相序图，交跨图。做到及时更新线路图纸资料，并将新旧图纸进行衔接、更新，使图纸资料与现场相符，与设备相符，进一步完善了线路资料，保证了数据真实性，为真正指导生产管理和逐步实现线路的状态维护奠定了基矗提高了工作效率和管理水平。

### >三、努力学习新知识，用知识武装自己

在完成好本职工作的同时，我还不断学习新知识，努力丰富自己。xx年底我参加了二级建造师的考试，并以优异的成绩取得了国家二级建造师的证书。为了更好的完成这项工作，我重新学习了各种规程、标准、施工和验收规范，按时圆满完成各项工作的同时充实了自己。

总的说来，在这几年来的电力管理工作中，自己利用所学的专业技术知识应用到生产实践中去，并取得了一些成效，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在着许多不足，还有待提高。在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。更能适应现代化电力建设的需求。

以上就是我从事生产运行工作五年多以来的专业小结。总结是为了去弊存精，一方面通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的生产和工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的专业技术价值，另一方面，通过这次资格评审，从另一侧面看到别人对自己的专业技术水平的评价，从而促使自己更加从严要求自己，不断提升知识水平和劳动技能水平。三人行必有我师，我坚信在日常的工作中相互学习、相互请教，自己的业务水平必定能更好。活到老，学到老，知识无限的，学习是不可停止的。在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作之中去，更好在电力建设行业中发挥自己的技术专长，为企业创造更高的经济效益为企业、为国家做出更大的贡献。

## 其他业务类工作总结10

转眼半年的时间又过去了，业务员半年总结又开始要思考了。一份半年的工作总结，即是对自己的总结，也是对公司的交代，更是为下半年的工作做一个铺垫。

### 1. 主要完成的工作：

- 1)、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为986.24万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。
- 2)、完成了东部新城xxx国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。
- 3)、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。
- 4)、完成了山大新校供水管道pe管的投标工作，工程中标价82万元，已履约62万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

### 2. 工作中出现的问题及解决办法：

#### 1)、不能正确的处理市场信息，具体表现在。

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住。

缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性。

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

#### 2)、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题

究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

3)、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢。在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

3. 今后的工作打算：

1)、分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。

## 其他业务类工作总结11

自从20xx年x月至今，一转眼已经在公司工作了将一年多了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这一年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这一年多的时间里所做的事情的总结。

在工作中，我可以这样说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚（因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍），心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了x年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望，努力做好自己的工作。

## 其他业务类工作总结12

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。

是x销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于x年与x公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，积极配合x公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠

定了基础。最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xx年下旬公司与x公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。在来年，我们应该具有信心，做好明年工作计划，使自己步入一个新台阶。

## 其他业务类工作总结13

首先，最大的转变就是结束了学生生涯，离开了学校的象牙塔，踏入社会职场，成为了一名职场新人。

其次，在职业规划的选择上，我选择了招商银行，招商银行也选择了我，很荣幸的进入了招行，抱着一种来招行学习的心态，用最认真最真诚的态度来学习锻炼。

自从20xx年4月份进入招行以来，经历了集中训练，每一天都是学习技能、学习理论知识、学习上机操作，刚开始压力很大，能进招行的都是很优秀的同事，在那里感觉彼此之间的竞争都很大，每一天的考试测试，只要稍微一放松，就会被人超越，但培训结束后，我们掌握的不只是业务收获的不只是技能，更多的是我们同事之间所以建立的感情，在竞争中我们既相互鼓励又相互了解，走出学校后所结识的第一批朋友，对我自我在深圳工作和发展都有很大的影响。

在考到了自我的权限之后，真正的开始去应对客户去为客户办理业务的时候，真正的感受到压力的所在，我在柜台前，应对的不只是客户，我此时此刻并不只是代表我个人，而是代表着星河的服务，代表着招行的服务，是招行与客户最直接的交流的一个平台，在那里我必需按照招行的服务标准来为客户办理业务，记得刚开始上柜实习的时候，应对客户时，手忙脚乱，慌慌张张，显得十分不专业，不能快速标准的完成客户所要办理的业务，令客户不满意等等，在这种既迷茫又困惑苦恼的日子中，慢慢的自我总结自我思考，不断的更新自我的大脑，不断的学习业务上的知识，争取更快的掌握更新的业务操作，每一次新的业务我都会用心的去学习，到此刻基本上所有的柜台业务，我都能即快速又简洁的完成。

第一，做好服务，必须要熟悉服务的规范，我无法改变的东西，仅有更快的去适应，别人能做到的服务，我也能够做到更好；第二，做事情必须要头脑清醒，思路清晰，办理业务过程要认真的审单，每一张单据都要它的要求，审视清楚既是对客户的负责也是对自我最基本的要求，每个业务都有它的步骤，循序渐进，笔笔清，不拖拉；第三，与客户简单有效的沟通，一般情景下，最头疼的不是不会办理某个业务，而是，无法与客户良好的沟通，无法表达清楚自我的想法自我的思路，无法解释清楚业务的规定与要求，客户对此绝对不会满意，并且觉得你不够专业，所以我经常学习新规范，学习新操作规程，了解的业务多了，客户的很多问题都能很简单明了的回答。

业务差错，永远是每一个柜员的噩梦，刚上柜的时候，各种单据填写错误，各种单据缺漏要素，各种号码录入有误，更出现过单据被客户拿走的事，经常打电话追客户回来补签名，每一天下班都不得不加班个把钟头在行里整理自我的单据，但一个没办法把工作在上时间完成的员工不是好员工，经过了半年的成长，吸收了老员工的工作经验，加上自我的总结思考，我已经慢慢的养成了一种细心，专注的习惯，在每一笔业务上都会完成细致的勾对，每一笔都在办理结束时快速的审单，勾对，确保每一笔业务都不要再浪费班后的时间去一一核对，大大提前的自我的下班时间。

## 其他业务类工作总结14

本学期对我们来说是忙碌又充实的，这学期我们经历了市优质园的分等定级验收，经历了四年规划督导，通过专家的现场指导与反馈，使我们对课程的实施有了更深入得思考，并开展一系列措施努力推动保教工作稳步有序的发展

。现将一学期的保教工作总结如下：

## >一、课程管理，在规范中促优化

### 1、完善保教工作常规管理手册，优化管理机制

为了加强幼儿园保教常规工作管理，使之进一步制度化、规范化、科学化，从而确保园内保教工作正常、高效运行，本学期我们进一步完善《幼儿园园务管理手册》，修订了《xx幼儿园保教人员操作细则》、制定了《xx幼儿园0-5年新教师一日活动带班操作手册》等，使教师如何有效开展保教工作有了文本参考，实践有了依据，从而全面提高幼儿园保教质量。

### 2、完善课程实施方案，规范课程实施

课程实施方案是幼儿园课程实施的行动纲领。结合上学期研训部有关课程实施方案制定的培训，本学期初，我们重新修改课程实施方案，由课程实施领导小组牵头，就课程实施方案的框架、课程背景分析、课程实施的内容、课程评价等方面做了优化，使方案更具导向性与操作性。

### 3、完善课程环境，凸显游戏理念

为了凸显“快乐启蒙，和谐发展”的办园理念，本学期我们对课程环境进行了微调，保证班班有小舞台及建构区，确保幼儿本体性游戏；对中班个别化室进行了完善，凸显本学期主题；添加了丰富的建构材料，满足幼儿建构需求；创设了低结构的材料，满足大班幼儿角色游戏的拓展。

### 4、细化各类评价指标，优化保教实施

结合本次分等定级验收，我们细化了“幼儿发展评价指标”、“课程实施评价细则”，本着肩负增效理念，将评价纳入到日常工作中，有每月幼儿主题实施发展测试、一日活动中幼儿的评估观察、教师、家长的评价等，使评价的方法也更加多元。

### 5、注重教研组室管理，提升师资水平

本学期从组长抓起，通过组长例会、不定期碰头会等，和组长共同研讨组室管理中的问题，力促组长思在前、行在前。

## >二、课程实施，在实践中优化

### 1、优化运动活动的组织

针对我园运动组织形式不完善，教师高控等现象，本学期，我们重点开展了区域运动环境材料的创设。通过理论先行、借鉴区姐妹园优质经验，使教师明晰区域运动如何开展。

### 2、规范半日活动的组织

本学期，以《36指南》的学习与培训为契机，和教师共同梳理指南的理念及各领域相关的目标，使教师了解到学习其实渗透在一日活动各个环节。

### 3、提升保教配合的有效性

我们通过学习《保教人员操作细则》、《保教配合操作实施意见》，使教师明确了每个环节教师的工作职责及保育员工作的操作，在保教配合上达成了一致。我们利用随堂听课及保育员半日活动的考核等，走进班级，了解各班级保教配合情况，并通过教研活动，解决共性问题，从而提升保教配合的有效性。

### 4、提高案头资料的有效性

本着减负增效的精神，本学期案头资料的管理呈现逐级管理的机制。通过组长例会，使组长对不同资料撰写的要求

、格式等有了进一步的了解，也通过解读，使组长们知道了案头资料看什么、怎么看、如何修改，有利于组长对组员案头资料的指导及监督。

### >三、课程研究，在实践中收获

#### 1、指南引领，抓目标导向

本学期，在课题研究中我们始终以《指南》为导向，通过学习《36指南》中的社会领域目标，使教师们了解到在人际交往及社会适应领域中，各个目标及年龄段表现在角色游戏中的运用。在课程小组研讨中，重点对照相关领域及各教研组研究现状进行分析，总结各教研组研究中的亮点，并对薄弱项进行分析，从而达成共识，使大班聚焦混班打包游戏，中班聚焦情节拓展，小班聚焦情景化。

#### 2、聚焦课堂，显教研融合

##### (1) 大组引领，小组跟进

在课题研究中，我们注重立足园本、聚焦课堂的有效教研模式，采用大组先行，在理论上对角色游戏教师的观察、指导、分析进行学习；各教研组跟进，针对本组的研究重点，采用实践观摩、案例研讨等，使教师在真问题情境中有所思、有所悟，从而提升教师角色游戏指导的有效性。

##### (2) 经验梳理，过程积累

在研究中，我们还注意各类资料的收集与整理，如在案头资料中，注重角色游戏环境、材料的整理，每个班级根据每月角色游戏调整材料进行完善，每学期教研组会进行汇总，将各班较优质的角色游戏内容及材料进行整理，充实资源库。

### >四、师资培训，梯队基本形成。

#### 1、深化园本培训，注重教师专业水准的整体提升和个性化发展

为了满足我园不同教师队伍的需求，本学期继续开展形式多元的园本培训以满足不同层次教师专业发展的需要。

#### 2、搭建多元展示平台，关注教师日常教学行为落实

本学期我园开展了各项评比活动：如幼儿绘画评比、幼儿早操评比、班级环境评比、教师教学评优、小青蛙故事大赛、建构创意大赛等，通过活动不仅激发了教师工作的主动性、收获了成功的喜悦，还使教师教学技能、组织能力等有了一定程度的提高。

### >五、下阶段工作思路：

我们将认真总结督导验收的经验与教训，立足全面、夯实基础。为此，保教工作的思考：

进一步扎实基础课程。加强课程的实施，进一步规范一日活动的组织，以《36指南》为指引，转变教师观念，凸显孩子的学的主动性，减少教师主导的现象。

进一步凸现课题研究。继续开展角色游戏的实践研究，对上阶段研究的策略进行验证，并以教师指导为切入点，关注日常，使研究更日常化、规范化、特色化。

进一步完善队伍建设。以发展规划为抓手，清晰发展目标，细化培养任务，建立评价体系，注重培养结果检测和运用，积累过程资料，有效推进不同层面教师发展。

进一步汇总创优成果。及时梳理汇总过程性实践研究的成果。

## 其他业务类工作总结15

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

1):熟悉采购的流程，让自我从下单到收料，每个细节都经手，让自我熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料状况都由自我经手，让自我在第一时间了解生产的物料到货状况。下单的传真及确认。让我学到了很多的东西，能了解自我物料的实际到料状况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。

方便以后的调货事宜。明年必须把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自我的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自我请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自我了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的，

2)年底参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才明白自我真的只是学了一点的皮毛，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自我的调度还得带给最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自我，那才是真正好的采购。货比三家。透过不一样的厂家给出不一样的价位，在以理想的价位压自我心中最愿意最好的供应商，得到自我想到的结果。期望以后自我进入这个采购的大门里面。

3):参与ERP的工作录入及整理。最想说的话，这个ERP系统的引入是我们今年最大的帮忙了，透过ERP让自我学到每个车种的配置，自我的采购物料的到货状况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4):参与盘点工作。让自我在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。透过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎样才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自我对自行车的不了解，有点盲目的调货，对自我所谓的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，思考不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心应对自我的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。期望明年工作能职责到个人，分工明确规定。让自我的物料更了解职责更明确。

20xx年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一齐工作更是一件很愉快的事。透过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量!

## 其他业务类工作总结16

总结一年来的思想、工作和学习状况，有成绩也有不足，期望在新的一年里更加努力，在各方面取得更大进步。时光匆匆，一个学期已经过去了，总结如下：

一、在政治上，热爱祖国，热爱学生，关心、了解学生，循循善诱，诲人不倦，尊重、信任学生，充分尊重学生的人格和自尊心，鼓励他们用心前进，对学生一视同仁。热爱学校，关心群众，谦虚谨慎，团结协作，与家长、社会紧密配合，共同教育学生。“其身正，不令而行。”以身作则，为人师表，正直，诚实，言行一致，表里如一，严于律己，用自己的模范行为来教育影响学生。这种影响体此刻此刻德智体美劳诸育的过程之中，体此刻此刻自己全部的政治态度、思想意识、治学精神、生活作风、待人接物的整个人格之中。

二、在知识结构上，具有比较精深和渊博的专业知识和教育科学的理论知识。苏联教育家马卡连科深刻地指出：“学生能够原谅老师的严厉、刻板，甚至吹毛求疵，但是不能原谅他不学无术。”知识是师生交流思想感情，探讨真理的桥梁，知识的传授是教师塑造人才的主要手段。在我的学生时代，当我选取教师作为自己的职业时，我就很注意构建自己最佳的知识结构。以扎实的专业知识为基础，广泛摄取各方面的知识，并努力做到专与博的有机结合。在大学和研究生课程班学习以及教学过程中，我努力掌握专业知识体系，透彻理解教学大纲、教科书的内涵，而且时刻注意掌握本学科的最新研究成果和发展趋势。

正因为掌握了知识的内在规律，我在课堂上才能融会贯通，灵活运用，驾驭自如。当今社会是信息时代，我时刻提醒自己，要永远像海绵一样从各方面吸取知识，成为掌握现代知识的新时代的老师，并以自己的顽强学习的精神给学生以生动的教育影响。

语言表达用语准确，情感丰富，逻辑严谨，板书精当。教育组织潜力强，充分发挥各方面优势，创设最佳教育环境，有效地控制、组织群众活动，完成既定的教育任务。

教育是人类最光辉的事业，随着社会的发展，它永远充满魅力和挑战，永远值得我们去探索和努力。作为教师，对于我的过去，我将永远记住并不断的总结;对于我的未来，我将不懈地攀登和向前，用我全部的汗水、精力、心血和生命去浇灌教育这永远鲜艳的花朵。

## 其他业务类工作总结17

忙碌的x月已经过去，在x月份当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我衷心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成十月工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在x月份，我从思想做起，进一步端正对待工作态度，把自己的工作当着自己的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我努力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，多少有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在不断的总结中，我充分的认识到这一点，在x月份我注重解放自己的思想，改掉按步就班，墨守陈规的坏习惯，积极的吸收新鲜切合实际的新方法，并用到工作中去，为我的工作服务，并取得了较好的效果，以实际行动积极投入到我们整个销售团队中良好销售氛围当中去，努力使自己变成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展情况，以及取得的效果做如下总结。

1、在x月份我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在x月份月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建xxxxxx有限公司发货整车28吨，其中cc-800，26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清xxxxx公司发货16吨，cc-2500，对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

2、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业xxxxx行业做为x至x月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做xxxxx行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在xxxxxx行业里面有一席之地，而且xxxxxx行业用量都是比较的大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我在x月份很好的按照x月份计划的路线，也充分的完成了x月份计划任务，到x月我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。

5、在x月中旬是我国一年一度的xx节日，在这一个节日期间，也是跟客户进行沟通的很好平台，过节送祝福，当然少不了送礼，除了公司派送礼物外另外还送一些有特色特产进行疏通。现在正在进攻性的沟通。

6、另外在广州举行的展会，更加让我们信心百倍，感觉到自己的工作是那么崇高，为中国发展和环保事业做出不可估量的成绩，尤其在展会期间开会总经理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为将来在区域发挥更大的作用。这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到多少客户，而是体现公司的实力所在，认为自己在公司是非常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就好像在教会我们该怎么花钱一样。就好像我们到广东来学不学习，参不参加不重要一样，因为公司已经有具体安排特定人员负责。就好像让我们来花钱的，目的就是花钱，这就是公司的实力所在。

7、还有就是现在在工作中把自己完全的从，以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我对x月份的工作总结，总结得不够全面的地方，对自己认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和建议，我在此万分感谢，并定期改正。

## 其他业务类工作总结18

为了熬炼自己的交际力量，我选择在业务部实习，经理是位年青布满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的进展都是一个非常重要的挑战。

在实习的开头两个星期里，我主要是熟识产品，包括：学习各种产品的用法和简洁障碍处理、向客户具体介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，由于没有接触过实物，使得在刚用法机器时有“心有余而力不足”的感觉。

一款收款机，看起来很简洁就是那么几个键，可要真正能娴熟操作，我甚至用了比预期多一成天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。由于这是我接触的第一项产品，成果如此不济，也激起了的爱好和好学的愿望。

因此在以后的操作学习中，我倍加用功，用心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟识产品，还不算难的，真刚要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的爱好，从而能胜利地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，由于我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也最终看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。由于业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教育。第一次接触生人，开头正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清晰、扼要，在跟着老师实际学习和仿照了x次以后，我基本上克服了第一次的毛病，老师也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最终的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的阅历，但究竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。由于我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家明显是有备而来，应付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知老板是谁，有没有分店，有多少员工，甚至没有留下经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。

回到公司，经理问我出差状况，我无地自容，但也宣誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些有用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得许多。因此，我在以后的实习工作中也充分熟悉到这一点，随时提示自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我最终迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。

短短的两个月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财宝，感谢系领导和老师给我的这次难得而珍贵的实习机会。现在回头看走过的这好像也是漫长的10周60天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是胜利的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些艳羡的眼完，由于我向他们是交了一份满足的答卷的。

虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了爱护和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经受了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分熟悉到自己的不足和缺点，懂得要用一颗公平心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力气是有限的，在集体中，1+1>2的道理。

更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱惜人、敬重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中到处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人（客户）信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓？”时，得这样回答：“免贵姓x”；还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是敬重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺当地开展下去。

通过实际的工作，切身接触。才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，a同志就说过：“活到老，学到老”，我们即将踏入。的新青年、新的祖国的学问分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发觉不足及与。的差距，努力缩小这种差距，转变自己的学问结构，使自己真正做个对。和国家有用的人。

## 其他业务类工作总结19

一年来，宝鸡分公司业务科在省公司正确领导下，在各级领导关怀和重视下，在各部门的鼎力协作下，以经营管理年为工作主线，业务科全体人员精诚团结，群策群力，积极开展直分销工作，拓市上量，稳步提升经营质量，充分发挥业务枢纽作用，为保大零售做好资源保障工作，认真贯彻各项经营政策和经营纪律，努力完成省公司下达经营任务和各项经营指标，现将20xx年度工作总结如下：

### >一、总体情况

#### 购进情况

20xx年累计入库各类油品总计吨，其中柴油购进吨，占购进总量的75%；汽油购进吨，占购进总量的25%；汽柴油购进比为1:，铁路购进柴油吨，汽油吨，公路购进柴油吨，汽油购进吨，购进国储柴油35000吨。

#### 2、销售情况

20xx年累计销售各类油品吨（其中业务零售转量吨），汽油累计销售吨，占销售总量39%，柴油累计销售吨，占销售总量61%。

#### 3、配送情况

20xx年累计为自营加油站配送各类油品吨，其中柴油配送吨，占配送总量81%，汽油配送吨，占配送总量19%。

#### 4、撬装站开发情况

撬装站开发与建设，是我们业务科20xx年经营工作中一大主题，同时是我们经营工作中一大工作亮点，也是工作难点。在撬装站的开发工作中投入了更多精力和时间，对宝鸡市场有开发与建设潜力的地域及企事业单位进行了全面的调研，多次利用节假日和休息日，走访重点汽车站、停车场及大型物流企业进行撬装站选址、反复摸底调查，充分调研，不放过任何一个机会，通过我们不懈努力，截止目前撬装站投入运营2座，达成拟合作意向4座。撬装站开发与建设，是我们提高中石化在宝鸡市场的占有率和知名度的有效途径，更是彰显石化品牌，占有终端市场的有力举措。

#### 5、争先创优、立足本职、为民服务

自争先创优活动开展以来，我们宝鸡分公司业务经营人员认真领悟活动精神，采取多种形式，大力宣传，积极开展为民服务争先创优活动，不断提高服务水平和服务技能，用实际行动，真正将为民服务争先创优活动落到实处。

十月份以来，受炼厂集中检修、市场需求上升等多种因素影响和制约，市场柴油资源供给紧张，为此国储油在陕西储备物资管理局一五九处出库7万吨，陕西中石油、中石化各万吨。因为储备库一五九处位于宝鸡阳平镇秦新村，在宝鸡地区境内，所以我们中石化陕西公司万吨的柴油出库任务就交给了宝鸡分公司业务人员，为了保证国储油能顺利出库，保证我公司全省加油站柴油不脱销断档，确保零售资源正常供应，我们宝鸡分公司业务人员早起晚归，加班加点，顾不上吃饭、休息，每天平均出库50多车次，因为7万吨柴油要集中出库，一五九处门前车水马龙，人来人往每天都有上百辆油罐车出入，我们要想尽一切办法和一五九处相关人员协调，既要保证运油车辆和人员的安全又要保证每天来拉油的车辆都能在当天装上油。我们业务人员既要做好各种票据的传递，账务的核对还同时要做好各地区公司配送车辆装完油后计量密度、油高、施打铅封等工作。为了不让其他分公司远道而来的加油站油管、司机在天气寒冷的冬天在我们宝鸡来拉油等时间受冻，我们每天都把营业大厅打扫的干干净净，准备了热水，让大家在等候装油时有热水喝、有暖和的地方坐，让大家感觉到宝鸡的温暖。

从十一月中旬国储油开始出库到现在已经接近尾声，经过我们大家一个多月的共同努力，我们圆满的完成了公司交给的任务。在圆满完成任务的同时，我们只顾着喜悦和完成任务的轻松。但是我们却忘记了我们自己的艰辛，外面

的天气有多冷，有多少次都忘记了吃饭，每天都是很晚才回家，多少天没有休息过也不记得了。总之，三万五千吨国储柴油安全顺利的运到我们陕西分公司各地市公司加油站，这与我们宝鸡分公司业务团队辛勤努力和吃苦敬业精神是分不开的。我们用实际行动做到为民服务、也是争先创优活动的体现。我们大家用自己实际行动将为民服务争先创优活动落到了实处。

## >二、经营管理方面

### （一）经营指导思想：

紧紧围绕经营管理年这一经营主导思想，精诚团结，认真贯彻执行公司经营纪律和经营指令，充分发挥模范带头作用，见第一就争，见红旗就扛，积极开展直分销工作，正确角色定位，认真开展“比学赶帮超”活动。

### （二）经营方面

以提高直分销销量为工作重心，以市场为导向，以效益为中心，以抢占市场份额为制高点，正确把握销售节奏，形成全员销售氛围，人人参与销售，使每个人有压力，有紧迫感，不断提升经营质量，严格按照内控制度开展各项业务，规避经营风险，不断转变观念，紧盯市场，全方位开展直分销工作，抢抓机遇。我们直分销人员兢兢业业，积极进取，不计较个人得失，当别人在和家人团聚的时候，当别人在休息的时候，我们直分销人员为了提升销量，服务客户，依然坚守在各自工作岗位上，任劳任怨，默默无闻，无私奉献。

### （三）管理方面：

以人为本，精细化管理。强化基础管理，加强内部考核，严格遵守公司制定的各项规章制度，量化考核。制定了宝鸡分公司客户经理考核办法和直分销考核办法，使客户经理管理更加规范化、科学化、制度化，使管理有章可循，从严从细管理，用制度激励员工销售积极性，以此取得销售业绩新突破。制定了业务科全体人员岗位职责，明确职责，合理分工，正确发挥各岗位作用，认真履行岗位职责，真正做到能补位，不错位，打造一支乐奉献，敢打拼的直分销团队。加强日常管理，业务科所有人员实行签到制度，良好纪律是干好各项工作的前提和保障。

## 其他业务类工作总结20

我于xxxx年xx月xx日开端到公司上班，历来公司的榜首天开端，我就把自己融入到公司的团队中。时刻飞逝，现在我在公司不知不觉间已快三个月了。在公司的这段时刻里，在领导和搭档们的尽心关怀和辅导下，经过自身的尽力，我的各方面均取得了必定的前进。现将我的作业状况作如下报告：

来公司曾经，脱离大学后的我对自己只要理论没有实践的“半吊子”状况有着清醒的了解，因而对未来的作业水平缓状况充溢了摩拳擦掌和焦虑的两层心态。是浙江中盈出资有限公司，为我迈向职场的榜首步供给了勇气和渠道。

来到公司后，我知道在试用期中怎样去了解、了解并了解自己所从事的职业，是我确燃眉之急。

我在公司的作业暂时是帮忙x司理和x司理处理事务事务。作业小到复印传真，来往银行，制造单证，大到融入事务，和事务单位进行沟通。

在作业进程中，我尽力从处理量力而行的小事和翻阅以往事务留档、沟通事务单位中去了解事务、了解事务、了解事务，并尽力掌握事务流程和细节。我很快乐我能够在较短的时刻内习气了公司的作业环境，也根本了解了事务的整个作业流程，最重要的是触摸和学习了不少的相关事务常识，很好地完结了领导交予的使命，做好了自我的本职工作，使我的作业才干和待人接物方面都取得了不小的前进。

因而我要特别感谢领导对我的入职指引和搀扶，感谢他们对我作业中呈现的掉误的提示和纠正。初入职场，在作业中不免呈现一些过失需求搭档的攻讦和监督。但这些履历也让我不断老练，在往后处理各种问题时分考虑得愈加全面。现在的我同老职工比较，在作业经历和才干上都有很大距离，作业和日子上的不明白的问题应谦虚向搭档讨教学习，以不断充分自己。

在短短三个月的试用期中，不管在作业仍是思想上，我都得到了不少的收成。但与其一同，也发现了自己许多缺少的当地：实践经历的缺少，使得我在打开详细作业中，常常体现生涩，作业经历方面有待前进；对需求持续学习以前进自己的常识水平缓事务才干，加强剖析和处理实践问题的才干；一同团队协作才干也需求进一步增强等。关于

这些缺少，我会在往后的日子里谦虚向周围的搭档学习，专业和非专业上不明白的问题谦虚讨教，尽力丰厚自己，充分自己，寻觅自身距离，拓宽常识面，不断培养和进步充分自己的作业着手才干，把自己事务素量和作业才干进一步进步。

xxxx年愿壳一个充溢热心的一年，在往后的作业中，我将尽力进步自身素量，战胜缺少，朝着以下几个方向尽力：

- 1、“勤奋好学而荒于嬉”，在往后的作业中不断学习事务常识，经过多看、多学、多练来不断的进步自己的各项事务技能，并用于辅导和打开实践。
- 2、不断训练自己的胆略和意志，进步自己处理实践问题的才干，并在作业进程中渐渐战胜急躁情绪，活跃、热心、详尽的对待每一项作业，为公司作出更大的奉献。
- 3、寻觅客户资源，以扩展公司利益为根底和中心点，打开全新的作业。

最终也期望请领导和搭档对我多支撑，多提要求，多提主张，使我更快更好的完善自己，更好的习气作业需求。

## 其他业务类工作总结21

本年来，在公司的关心和支持下，借助于公司提供的公交车车身、候车亭等优势媒体资源平台，通过自己的不懈努力和与公司同事的精诚团结协作，在进一步巩固老客户的基础上，不断发展新客户，在为公司贡献了微薄业绩的同时，更使自己得到了锻炼和提高。现对本年来的工作总结如下：

### >一、取得的业绩

(一)继续协调公司与“xx”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。“xx”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见;二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与“xx”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发