# 员工季度工作总结个人 公司季度工作总结(五篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-06-08

*员工季度工作总结个人 公司季度工作总结一由于是一个新建校区，二年级—六年级均是插班生，底子较弱。但经过全体师生一个学期的努力，从本学期的四次大型考试来看，各科成绩呈震荡上升趋势。教务处主要工作如下：一、有效校本研训，提升业务素质。1、为了提...*

**员工季度工作总结个人 公司季度工作总结一**

由于是一个新建校区，二年级—六年级均是插班生，底子较弱。但经过全体师生一个学期的努力，从本学期的四次大型考试来看，各科成绩呈震荡上升趋势。教务处主要工作如下：

一、有效校本研训，提升业务素质。

1、为了提高教师业务素质和专业水平，本学期全体教师参加了每两周一次校内“美舍大讲堂”业务学习。各科老师都有不同程度的提升。

2、各教研组开展了“观看优秀教学课例光盘”、学校还组织语文组、数学组老师参加了“全国教育名家海南省小学精品课堂展示”等业务学习活动。

3.定期教研促成长

教研组建设是学科教学能力建设的核心，是学校开展高质量教育教学的关键。教务处要求各教研组重点关注课堂，教研活动每两周一次规范有序开展。各教研组能以“组内公开课”“同课异构”听课评课、反馈问题解决问题为主要形式，加强共同协作与探讨，认真落实好每一次的教研活动。在活动开展过程中，做到定时间、定地点，保证每位教师都能深入参与活动。上组内、校级公开课的老师都能以严肃认真的态度对待每一节课，注重反思，积累优秀案例。

4、督促老师勤写博文，勤反思。教导处将优秀家长会发言稿、评语、教案、资料等整理上传。以便老师取长补短。

二、开展丰富多彩的活动，搭建学生成长平台

1.为丰富学生生活，各教研组开展了丰富多彩的活动：语文组开展了作文竞赛，激发了学生写作的热情、数学组开展了数学竞赛，引发学生感受数学魅力，体验数学乐趣。英语组开展了“平安是福，欢乐共享”的庆祝圣诞节活动，掀起了学生学英语的新一轮热潮。

2.丰富多彩的德育活动不但使学生学到很多相关方面的知识，更重要的是学生从中受到很好的教育。我校每年都利用各种节日、纪念日开展国旗下讲话主题活动。还开展了“消费演习”、“防地震演习”“广播操比赛”“红歌唱响十月”“秋游”等活动，除了以上几个大项活动节外，学前班还开展了两次大型亲子活动。每次活动都以相关领导为核心，针对活动特点，有序进行活动前的准备，活动中的安排，活动后的总结，学生在活动中快乐成长，教师在演绎着职业的幸福。每一位学生有了这些经历，不仅没有影响学习，反尔促进学习，知识拓展、视野开阔、思维活跃，文明素养得到提升。

三、细化教学常规过程化管理，努力提高教学质量

1.课程管理严落实

本学期，学校延续老校区各项规章制度，严格执行“考勤请假制度”，对照学校“总课表”、班级“课程表”、教师“个人小课表”进行巡查，不得随意占课等。发现问题及时当面指正，此举有效地保障我校能够严格按照省课程设置实施方案要求，开齐学科门类并上足学科课程。

2.业务检查重平时

学校对教师教学常规的检查方式比较灵活，注重日常的业务检查与指导，原则上每月进行一次业务抽查，期中期末各一次普查，并能做及时反馈。按照“检查—反馈—改进—复查”四步走的方式，使得教师的各项教学业务工作在平时就落到实处，步步为营，一步一个脚印，不走形式，不走过场，求实创新，为教学服务。进行推门听课制度，听后及时点评，使教师的业务水平逐步提升。

3.规范常规做保障

我们严格要求教师遵守学校工作制度，规范自己的教学行为，尤其是对教学常规工作常抓不懈。教导处继续加强教学“六认真”工作的监督与检查，对教师的备课、上课、作业布置与批改、后进生的辅导、学生成绩的检测等都提出了更为细致的要求。尤其是针对教学常规最薄弱的几个环节：如教学计划中的学情分析、优差生辅导措施，试卷分析，教学反思等。学校教学部门分别作出明确细致的指导与规定。全体教师都能按照教学部门的要求认真细致地做好教学常规工作，向课堂40分钟要质量，向课外辅导与作业批改要效益。经过全体教师的协作努力，学生成绩稳步提升。

4.教学管理提质量

由于2-6年级学生均为插班生，基础较差，教导处规定，以各教研组为单位，整理各学科各年级重难点资料，资源共享，培优辅差。效果较好。

本学期我校重点抓课堂教学管理，拟通过严格的教学管理求得良好的教学质量。一是学校教导处加强日常教学监控，发现问题，及时分析研究解决办法;二是不断创新质量监控方式方法，加强课堂教学效果检测，进一步巩固和提高质量;三是召开学生、家长座谈会，交流反馈教学情况;搜集、整理

、研究学情;四是加强作业、辅导、检测管理力度，避免大量重复性作业，向课堂40分钟要质量;五是扎扎实实地做好“提优补差”工作，从而全面提高学生的总体成绩;六是重点抓好毕业班和五年级的教学管理工作，实行“双周复诊”为毕业班尽力提供良好的教学环境与学习氛围。

四、教务工作感悟及反思

1.树立全心全意为师生服务意识

教导处的日常工作确实很多，从课务安排到制定本学期的教研活动;从一年级新生编班到分发各年级师生书本，无一不需要周密考虑、精心安排。开学后、各类统计报表的填写，召开大大小小的会议，各种学生的常规检测又是我们日常工作的“重头戏”……一项项繁杂的工作纷至沓来，而又来不得半点马虎。我们只有高效地开展工作，才能使教导处工作能够稳步而有序地开展。尽管工作是琐碎而又繁重的，但是我们感受到的不仅仅是工作的辛苦，更多的是充实与快慰，因为只有当你能够正确审视自己价值的时候才是最快乐的!

2.建立边工作边反思边改进机制

尽管我们教导处做了大量的工作，本学期的教学成绩也是稳步上升，但是我们的教导处工作还是存在着一些不足之处。如：个别学科、个别班级教师的主动性及责任意识较差，对学生缺少长期而扎实的训练，没有形成良好的训练计划，开展班级活动抓得不够细、不够实，个别工作是为了应付学校检查，导致学生能力提高迟缓。还有的是一些班级只顾抓学习，而忽视了班级管理及学生思想等变化，班级学风不浓，一些学困生明显掉队，教师尽管用了很大的力气抓学习，可学习成绩仍然提高不了，可见班级细致的管理工作与教学工作应该是齐头并进的。在教学管理中，还有因为杂事多导致的落实不够的地方，这也是应该避免的。如听课听得少，由于教研组缺少工作的主动性，造成教研较为拖拉，集体备课活动的开展得不够扎实。这些都是今后工作中需要进一步完善的。进一步加大教学检测，特别是课堂教学的检测力度和教学质量的监控制度，进一步提高我校的教学质量。

本学期教学成绩与老校区相比来看，虽然一些学科，一些班级进步了，但是，还有的学科和班级与老校差距较大，甚至有的学科成绩下滑，这是我们的薄弱之处。不能不引起我们的反思，如何提高教学成绩，是摆在我们面前，契待解决的问题

以上是对本学期教务处工作的不完善、不成熟的工作总结。这一学期，可以说是本人学习、适应、反思的过程。工作存在着许多的不足：

1、学校的教研组管理不够细致，活动内容及次数有些随意。

2、对教学质量的提高抓的还不够扎实。

3、家校沟通较少。

4、校本教研开展不够实在，水平还不够高。

5、教师业务水平整体还不是很高。

6、个别教师在参加教研，辅导学生学业等方面积极性不高。

以上将是我在新的学期中，努力改进的方向和重点所在。

**员工季度工作总结个人 公司季度工作总结二**

当工作进行到一段时间后，回顾自己过往的工作，认真反思，并做一个工作总结，积累更多的工作经验，不断改进工作方法，在今后更好地开展工作。下面小编给大家带来关于员工的季度工作总结，希望大家喜欢!

在回顾这一季工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和\_\_支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自\_\_季7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和\_\_支公司车险部经理李刚来到\_\_支公司。</span

在\_\_支公司7—10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，\_\_季10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。</span

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半季在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半季的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持————因为是你们让我更成熟，更专业。

俗话说“阳光总在风雨后”，在经历了六月的暴风骤雨之后，终于迎来了炎炎夏日。在这七月流火的季节里，20\_\_年上期的教育教学工作也圆满画上了句号。在此，就我校本期的教育教学工作，向上级领导作以简单总结。

一、教育教学工作计划完成情况。

在县教育局基教站、教研室和学校行政的领导下，教导室按照学期初工作计划，以深化教学改革，提高教学质量为指导思想，紧紧围绕“着眼未来，面向全体，整体优化，个性鲜明”这一素质教育总目标，扎实稳步开展各项教育教学活动，在全体教职工的共同努力和密切配合下，各项工作进展顺利，目标任务落到实处

1、三月份依照上级精神如期开学。

2、四月开始按“两项督导评估”的要求完成了“控辍保学”工作，使辍学率控制在0.3%以内，同时认真对照《迎检细则》顺利地完成了“教育两项督导评估”迎市检和省检有关备查材料和数据统计的工作任务。

3、完善和制订了新的教育教学常规管理制度和奖罚条例，使教育教学常规更加正规化和科学化。

4、中青年教师已基本完成了普通话及信息技术高级培训学习。

5、组织开展了全乡性的教学竞赛活动，积极组织本校部分教师赴外校参观学习，吸取先进经验。。

6、派出近3人参加了省市教研室组织的语文教学公开课观摩活动。

7、积极踊跃地参加了各种论文评比，教育局组织的县级各项师生竞赛活动。

8、加强对教职工的政治、业务学习，并认真进行查评。

9、严格有序地进行了毕业会考及肄业班期末统考。

10、每月定期组织教师进行篮球对抗赛，既锻炼了教师们的体魄，又提高了男女球队队员的球技。

二、校本培训和教研活动开展情况。

本学期随着新课程改革深入开展，加强对教研组活动的管理，做到时间、内容、主持人早落实，并多次组织观看了新课程、新理念教学光碟，以及组织了中青年教师进行教师业务素质培训和复习，教导处每次进行督促检查。学校教研组正在确定学校核心课题，准备上报县教研室以核心课题统领学校课程改革，并结合日常教学开展连续性研讨，做好了教研组活动记录。本学期每位教师坚持每月听、评2-4节课，每月在校园内进行交流总结。

三、培养学生素质活动开展情况。

1、为了进一步提高我校学生各项素质，本学期进行了乡级作文、书法、绘画及全乡小学语数素质知识竞赛活动，有力地推动了学校特长生教育，促进了学生全面发展。

2、在各班自评的基础上，每周对各班按《文明班级评比制度》进行了评奖。通过值周教师的每周情况检查，每周评选出了3名文明班级并进行了奖励。同时每周各班还进行了“十星级”评比活动。

3、在3——6年级中开展了诗文背诵活动及《我的祖国》读书征文活动，激发了学生学语文、爱祖国的兴趣，提高学生语言表达能力。

4、“六一”节进行了全乡小学、幼儿文艺汇演活动，结合幼儿才艺展示与少先队活动，有力地展示了我校师生的精神风貌。

四、教育教学成绩小结。

1、从一至四年级看，教学成绩有所提高。因为从统考试题的难度与灵活性来看，都比往年加大了，特别是数学灵活性较大，从各年级的平均成绩分析，及格率在75%以上，优秀率保持在30%左右。从六年级成绩初步排名来看，我校由于毕业班老师们的辛勤和努力，估计能进入县前6名。

2、从对全乡教师的政治、业务、教案、作业等工作检查来看，教师爱岗敬业的精神是可贵的，工作责任心、工作能力是很强的。特别是中青年教师，大部分都认真地对各自科目的业务知识进行了系统复习，为迎接全市小学教师业务考试做好准备。

3、参加教育局各项活动积极踊跃而又严肃认真，特别是青年教师唐兰凤、黄金莲、杨兴连等，她们为了搞好本期三独比赛与学生防震抗灾演讲赛，总是废寝忘食地做了充分准备，做了大量细致的工作。同时广大教师不厌其烦地书写业务笔记与课后札记，交流心得，既耐心又虚心地向有经验的同行请教，并且本期还增加了几位教师博客爱好者，在网络中尽情探讨教学经验。

4、因为教育教学质量的提高，我乡学校的社会效应也在提高，在今年的一、三中农村班的招生中，一中准备在我乡六年级录取3名，三中也准备录取3名以上。

六、当前教学中存在的问题与困惑。

1、教师队伍的老化问题是一个十分突出的但又难以迅速解决的问题，增添教学一线的新生力量已迫在眉睫。

2、教师独立钻研教材、把握教材、独立设计好每一堂课的能力有待提高。

3、教研组本学期虽然活动能正常开展，但如何提高每位教师的自觉性，提高校本教研活动的质量，让本校教研工作步入常态发展，还需花费大量的精力。

4、学校急需补充英语专职教师1-2名，以弥补我校英语教学成绩远远落后于其他学科的现状;同时部分低段年级语数教学与兄弟学校同年级同学科的教学质量相比，还有较大差距。

5、本乡中心幼儿园各项设施有待继续完善，为我乡幼儿创造舒适的学习娱乐条件。

第一学期在忙碌中悄然而过，本学期教导处在校领导的指导下，以教研组建设为抓手，提高课堂教学高效性为核心，促进教师专业化水平的提高和学生成绩为目标，努力为教师和学生服务。

由于是一个新建校区，二年级—六年级均是插班生，底子较弱。但经过全体师生一个学期的努力，从本学期的四次大型考试来看，各科成绩呈震荡上升趋势。教务处主要工作如下：

一、有效校本研训，提升业务素质。

1、为了提高教师业务素质和专业水平，本学期全体教师参加了每两周一次校内“美舍大讲堂”业务学习。各科老师都有不同程度的提升。

2、各教研组开展了“观看优秀教学课例光盘”、学校还组织语文组、数学组老师参加了“全国教育名家海南省小学精品课堂展示”等业务学习活动。

3.定期教研促成长

教研组建设是学科教学能力建设的核心，是学校开展高质量教育教学的关键。教务处要求各教研组重点关注课堂，教研活动每两周一次规范有序开展。各教研组能以“组内公开课”“同课异构”听课评课、反馈问题解决问题为主要形式，加强共同协作与探讨，认真落实好每一次的教研活动。在活动开展过程中，做到定时间、定地点，保证每位教师都能深入参与活动。上组内、校级公开课的老师都能以严肃认真的态度对待每一节课，注重反思，积累优秀案例。

4、督促老师勤写博文，勤反思。教导处将优秀家长会发言稿、评语、教案、资料等整理上传。以便老师取长补短。

二、开展丰富多彩的活动，搭建学生成长平台

1.为丰富学生生活，各教研组开展了丰富多彩的活动：语文组开展了作文竞赛，激发了学生写作的热情、数学组开展了数学竞赛，引发学生感受数学魅力，体验数学乐趣。英语组开展了“平安是福，欢乐共享”的庆祝圣诞节活动，掀起了学生学英语的新一轮热潮。

2.丰富多彩的德育活动不但使学生学到很多相关方面的知识，更重要的是学生从中受到很好的教育。我校每年都利用各种节日、纪念日开展国旗下讲话主题活动。还开展了“消费演习”、“防地震演习”“广播操比赛”“红歌唱响十月”“秋游”等活动，除了以上几个大项活动节外，学前班还开展了两次大型亲子活动。每次活动都以相关领导为核心，针对活动特点，有序进行活动前的准备，活动中的安排，活动后的总结，学生在活动中快乐成长，教师在演绎着职业的幸福。每一位学生有了这些经历，不仅没有影响学习，反尔促进学习，知识拓展、视野开阔、思维活跃，文明素养得到提升。

三、细化教学常规过程化管理，努力提高教学质量

1.课程管理严落实

本学期，学校延续老校区各项规章制度，严格执行“考勤请假制度”，对照学校“总课表”、班级“课程表”、教师“个人小课表”进行巡查，不得随意占课等。发现问题及时当面指正，此举有效地保障我校能够严格按照省课程设置实施方案要求，开齐学科门类并上足学科课程。

2.业务检查重平时

学校对教师教学常规的检查方式比较灵活，注重日常的业务检查与指导，原则上每月进行一次业务抽查，期中期末各一次普查，并能做及时反馈。按照“检查—反馈—改进—复查”四步走的方式，使得教师的各项教学业务工作在平时就落到实处，步步为营，一步一个脚印，不走形式，不走过场，求实创新，为教学服务。进行推门听课制度，听后及时点评，使教师的业务水平逐步提升。

3.规范常规做保障

我们严格要求教师遵守学校工作制度，规范自己的教学行为，尤其是对教学常规工作常抓不懈。教导处继续加强教学“六认真”工作的监督与检查，对教师的备课、上课、作业布置与批改、后进生的辅导、学生成绩的检测等都提出了更为细致的要求。尤其是针对教学常规最薄弱的几个环节：如教学计划中的学情分析、优差生辅导措施，试卷分析，教学反思等。学校教学部门分别作出明确细致的指导与规定。全体教师都能按照教学部门的要求认真细致地做好教学常规工作，向课堂40分钟要质量，向课外辅导与作业批改要效益。经过全体教师的协作努力，学生成绩稳步提升。

4.教学管理提质量

由于2-6年级学生均为插班生，基础较差，教导处规定，以各教研组为单位，整理各学科各年级重难点资料，资源共享，培优辅差。效果较好。

本学期我校重点抓课堂教学管理，拟通过严格的教学管理求得良好的教学质量。一是学校教导处加强日常教学监控，发现问题，及时分析研究解决办法;二是不断创新质量监控方式方法，加强课堂教学效果检测，进一步巩固和提高质量;三是召开学生、家长座谈会，交流反馈教学情况;搜集、整理

、研究学情;四是加强作业、辅导、检测管理力度，避免大量重复性作业，向课堂40分钟要质量;五是扎扎实实地做好“提优补差”工作，从而全面提高学生的总体成绩;六是重点抓好毕业班和五年级的教学管理工作，实行“双周复诊”为毕业班尽力提供良好的教学环境与学习氛围。

四、教务工作感悟及反思

1.树立全心全意为师生服务意识

教导处的日常工作确实很多，从课务安排到制定本学期的教研活动;从一年级新生编班到分发各年级师生书本，无一不需要周密考虑、精心安排。开学后、各类统计报表的填写，召开大大小小的会议，各种学生的常规检测又是我们日常工作的“重头戏”……一项项繁杂的工作纷至沓来，而又来不得半点马虎。我们只有高效地开展工作，才能使教导处工作能够稳步而有序地开展。尽管工作是琐碎而又繁重的，但是我们感受到的不仅仅是工作的辛苦，更多的是充实与快慰，因为只有当你能够正确审视自己价值的时候才是最快乐的!

2.建立边工作边反思边改进机制

尽管我们教导处做了大量的工作，本学期的教学成绩也是稳步上升，但是我们的教导处工作还是存在着一些不足之处。如：个别学科、个别班级教师的主动性及责任意识较差，对学生缺少长期而扎实的训练，没有形成良好的训练计划，开展班级活动抓得不够细、不够实，个别工作是为了应付学校检查，导致学生能力提高迟缓。还有的是一些班级只顾抓学习，而忽视了班级管理及学生思想等变化，班级学风不浓，一些学困生明显掉队，教师尽管用了很大的力气抓学习，可学习成绩仍然提高不了，可见班级细致的管理工作与教学工作应该是齐头并进的。在教学管理中，还有因为杂事多导致的落实不够的地方，这也是应该避免的。如听课听得少，由于教研组缺少工作的主动性，造成教研较为拖拉，集体备课活动的开展得不够扎实。这些都是今后工作中需要进一步完善的。进一步加大教学检测，特别是课堂教学的检测力度和教学质量的监控制度，进一步提高我校的教学质量。

本学期教学成绩与老校区相比来看，虽然一些学科，一些班级进步了，但是，还有的学科和班级与老校差距较大，甚至有的学科成绩下滑，这是我们的薄弱之处。不能不引起我们的反思，如何提高教学成绩，是摆在我们面前，契待解决的问题

以上是对本学期教务处工作的不完善、不成熟的工作总结。这一学期，可以说是本人学习、适应、反思的过程。工作存在着许多的不足：

1、学校的教研组管理不够细致，活动内容及次数有些随意。

2、对教学质量的提高抓的还不够扎实。

3、家校沟通较少。

4、校本教研开展不够实在，水平还不够高。

5、教师业务水平整体还不是很高。

6、个别教师在参加教研，辅导学生学业等方面积极性不高。

以上将是我在新的学期中，努力改进的方向和重点所在。

一、关于\_\_银行的工年第一季度工作总结如下

(一)三月下旬存款余额4500万，其中对公：2500万，个人：\_\_万

(二)附近高校、党校、高级中学、\_\_区政府、四院、庞大的别墅区、一直辐射到康居小区、辐射区人员素质很高

(三)留学的多、炒股的多、学生多、退休老人比较多、做医疗和健康产业的多

(四)经过持续不懈的产品宣传和大量不间断的开口网点辖区的正常储户对\_\_人寿保险有了初步的认识和了解

(五)网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，(10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失)，所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

二、我的做法

我的做法是放平心态，qq超拽分组一点一滴的做，让他们慢慢认同中英人寿由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少我就给存储的宣传，以后办业务到这个网点办，不要排队，这个网点工作人员服务也非常好，工作认真负责细心，储户慢慢把存款搬家。

1.办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，\_\_宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

2.在柜台前，大力为银行宣传网银、基金、信用卡、第三方托管、保险外汇存款兑换等银行等中间业务收费项目

3.尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4.抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，

我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过5000元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，

请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5.定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6，平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7.根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来中英人寿徐州公司领导层，高瞻远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展。

公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。

时间过的很快，一个季度的物流工作就要结束了，下面简单总结一下这个季度的工作情况，总体来说主要有以下几点：

1、非本岗位职责的问题比较头疼：各种板材的生产供应问题、模具保管生产问题、仓库物资供应问题、框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

2、在公司的改革声中，使我学会了等待。时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动的灵活性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。

老板花钱请你来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己的“雄心”

3、由于上半年的各种失误的不利影响和惯性，在不断提高管理业务水平的同时戒急戒燥，坚决要求自己学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处，尽的努力协调高压开关与箱体、底座之间的成套性和组合的技术性来挽救定单的发货问题，将自己管辖的工作损失降到最低。

4、整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标成套性控制荡然无存，求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序--问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。

5、效率与效果，现在做事不要只讲效率了，效率已经不是很重要了，而要重视效果。每个部门都说自己做了多少多少，结果出货时一件货物都没有发出去。一个别挂式的工卡就要到两个部门去领：人事部发卡片，行政部领卡皮。要270mm的侧板，结果生产270mm的门板，要打磨开孔6块组合门板，结果说没有人手不接单。现在是要一样东西都得求爹爹告奶奶，原来三到四天的生产周期现在就要七天到十四天，到底是厂房比较集中犯了错，还是管理出了问题。到底是公司人员变了，还是制度改革错了。

在这种如何去适应公司的管理模式的思索中，我的工作也一波三折，沉浮不定，更加促使我去加强自身修养、提高适应工作压力的能力，端正自己的心态。积极推进企业自备运输车辆管理体制的步伐，在试点的基础上不断完善，把工作引向深入。以降低运输成本费用为目的，把改革内部运输体制同建立社会化物流服务体系结合起来，充分利用社会综合运输网络和社会运力，为企业的生产经营工作服务，提高企业的经济效益。

<

★ 公司员工的月度工作总结和下个月个人工作计划五篇</span

★ 20\_一季度个人工作总结5篇</span

★ 销售季度工作总结汇报范文五篇</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 公司企业工作总结五篇</span

★ 20\_年工会上半年工作总结5篇</span

★ 普通员工月个人总结简短5篇</span

★ 关于20\_年个人上半年工作总结汇报五篇</span

★ 会计主管季度总结报告及下一季度工作计划</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span[\_TAG\_h2]员工季度工作总结个人 公司季度工作总结三

俗话说“阳光总在风雨后”，在经历了六月的暴风骤雨之后，终于迎来了炎炎夏日。在这七月流火的季节里，20\_\_年上期的教育教学工作也圆满画上了句号。在此，就我校本期的教育教学工作，向上级领导作以简单总结。

一、教育教学工作计划完成情况。

在县教育局基教站、教研室和学校行政的领导下，教导室按照学期初工作计划，以深化教学改革，提高教学质量为指导思想，紧紧围绕“着眼未来，面向全体，整体优化，个性鲜明”这一素质教育总目标，扎实稳步开展各项教育教学活动，在全体教职工的共同努力和密切配合下，各项工作进展顺利，目标任务落到实处

1、三月份依照上级精神如期开学。

2、四月开始按“两项督导评估”的要求完成了“控辍保学”工作，使辍学率控制在0.3%以内，同时认真对照《迎检细则》顺利地完成了“教育两项督导评估”迎市检和省检有关备查材料和数据统计的工作任务。

3、完善和制订了新的教育教学常规管理制度和奖罚条例，使教育教学常规更加正规化和科学化。

4、中青年教师已基本完成了普通话及信息技术高级培训学习。

5、组织开展了全乡性的教学竞赛活动，积极组织本校部分教师赴外校参观学习，吸取先进经验。。

6、派出近3人参加了省市教研室组织的语文教学公开课观摩活动。

7、积极踊跃地参加了各种论文评比，教育局组织的县级各项师生竞赛活动。

8、加强对教职工的政治、业务学习，并认真进行查评。

9、严格有序地进行了毕业会考及肄业班期末统考。

10、每月定期组织教师进行篮球对抗赛，既锻炼了教师们的体魄，又提高了男女球队队员的球技。

二、校本培训和教研活动开展情况。

本学期随着新课程改革深入开展，加强对教研组活动的管理，做到时间、内容、主持人早落实，并多次组织观看了新课程、新理念教学光碟，以及组织了中青年教师进行教师业务素质培训和复习，教导处每次进行督促检查。学校教研组正在确定学校核心课题，准备上报县教研室以核心课题统领学校课程改革，并结合日常教学开展连续性研讨，做好了教研组活动记录。本学期每位教师坚持每月听、评2-4节课，每月在校园内进行交流总结。

三、培养学生素质活动开展情况。

1、为了进一步提高我校学生各项素质，本学期进行了乡级作文、书法、绘画及全乡小学语数素质知识竞赛活动，有力地推动了学校特长生教育，促进了学生全面发展。

2、在各班自评的基础上，每周对各班按《文明班级评比制度》进行了评奖。通过值周教师的每周情况检查，每周评选出了3名文明班级并进行了奖励。同时每周各班还进行了“十星级”评比活动。

3、在3——6年级中开展了诗文背诵活动及《我的祖国》读书征文活动，激发了学生学语文、爱祖国的兴趣，提高学生语言表达能力。

4、“六一”节进行了全乡小学、幼儿文艺汇演活动，结合幼儿才艺展示与少先队活动，有力地展示了我校师生的精神风貌。

四、教育教学成绩小结。

1、从一至四年级看，教学成绩有所提高。因为从统考试题的难度与灵活性来看，都比往年加大了，特别是数学灵活性较大，从各年级的平均成绩分析，及格率在75%以上，优秀率保持在30%左右。从六年级成绩初步排名来看，我校由于毕业班老师们的辛勤和努力，估计能进入县前6名。

2、从对全乡教师的政治、业务、教案、作业等工作检查来看，教师爱岗敬业的精神是可贵的，工作责任心、工作能力是很强的。特别是中青年教师，大部分都认真地对各自科目的业务知识进行了系统复习，为迎接全市小学教师业务考试做好准备。

3、参加教育局各项活动积极踊跃而又严肃认真，特别是青年教师唐兰凤、黄金莲、杨兴连等，她们为了搞好本期三独比赛与学生防震抗灾演讲赛，总是废寝忘食地做了充分准备，做了大量细致的工作。同时广大教师不厌其烦地书写业务笔记与课后札记，交流心得，既耐心又虚心地向有经验的同行请教，并且本期还增加了几位教师博客爱好者，在网络中尽情探讨教学经验。

4、因为教育教学质量的提高，我乡学校的社会效应也在提高，在今年的一、三中农村班的招生中，一中准备在我乡六年级录取3名，三中也准备录取3名以上。

六、当前教学中存在的问题与困惑。

1、教师队伍的老化问题是一个十分突出的但又难以迅速解决的问题，增添教学一线的新生力量已迫在眉睫。

2、教师独立钻研教材、把握教材、独立设计好每一堂课的能力有待提高。

3、教研组本学期虽然活动能正常开展，但如何提高每位教师的自觉性，提高校本教研活动的质量，让本校教研工作步入常态发展，还需花费大量的精力。

4、学校急需补充英语专职教师1-2名，以弥补我校英语教学成绩远远落后于其他学科的现状;同时部分低段年级语数教学与兄弟学校同年级同学科的教学质量相比，还有较大差距。

5、本乡中心幼儿园各项设施有待继续完善，为我乡幼儿创造舒适的学习娱乐条件。

**员工季度工作总结个人 公司季度工作总结四**

时间过的很快，一个季度的物流工作就要结束了，下面简单总结一下这个季度的工作情况，总体来说主要有以下几点：

1、非本岗位职责的问题比较头疼：各种板材的生产供应问题、模具保管生产问题、仓库物资供应问题、框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

2、在公司的改革声中，使我学会了等待。时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动的灵活性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。

老板花钱请你来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己的“雄心”

3、由于上半年的各种失误的不利影响和惯性，在不断提高管理业务水平的同时戒急戒燥，坚决要求自己学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处，尽的努力协调高压开关与箱体、底座之间的成套性和组合的技术性来挽救定单的发货问题，将自己管辖的工作损失降到最低。

4、整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标成套性控制荡然无存，求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序--问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。

5、效率与效果，现在做事不要只讲效率了，效率已经不是很重要了，而要重视效果。每个部门都说自己做了多少多少，结果出货时一件货物都没有发出去。一个别挂式的工卡就要到两个部门去领：人事部发卡片，行政部领卡皮。要270mm的侧板，结果生产270mm的门板，要打磨开孔6块组合门板，结果说没有人手不接单。现在是要一样东西都得求爹爹告奶奶，原来三到四天的生产周期现在就要七天到十四天，到底是厂房比较集中犯了错，还是管理出了问题。到底是公司人员变了，还是制度改革错了。

在这种如何去适应公司的管理模式的思索中，我的工作也一波三折，沉浮不定，更加促使我去加强自身修养、提高适应工作压力的能力，端正自己的心态。积极推进企业自备运输车辆管理体制的步伐，在试点的基础上不断完善，把工作引向深入。以降低运输成本费用为目的，把改革内部运输体制同建立社会化物流服务体系结合起来，充分利用社会综合运输网络和社会运力，为企业的生产经营工作服务，提高企业的经济效益。

<

**员工季度工作总结个人 公司季度工作总结五**

一、关于\_\_银行的工年第一季度工作总结如下

(一)三月下旬存款余额4500万，其中对公：2500万，个人：\_\_万

(二)附近高校、党校、高级中学、\_\_区政府、四院、庞大的别墅区、一直辐射到康居小区、辐射区人员素质很高

(三)留学的多、炒股的多、学生多、退休老人比较多、做医疗和健康产业的多

(四)经过持续不懈的产品宣传和大量不间断的开口网点辖区的正常储户对\_\_人寿保险有了初步的认识和了解

(五)网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，(10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失)，所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

二、我的做法

我的做法是放平心态，qq超拽分组一点一滴的做，让他们慢慢认同中英人寿由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少我就给存储的宣传，以后办业务到这个网点办，不要排队，这个网点工作人员服务也非常好，工作认真负责细心，储户慢慢把存款搬家。

1.办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，\_\_宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

2.在柜台前，大力为银行宣传网银、基金、信用卡、第三方托管、保险外汇存款兑换等银行等中间业务收费项目

3.尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4.抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，

我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过5000元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，

请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5.定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6，平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7.根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来中英人寿徐州公司领导层，高瞻远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展。

公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。

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