# 期货工作总结

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-05

*期货工作总结（精选3篇）期货工作总结 篇1 x月份就要过去了，时间过的非常的快。单位策划的期货大赛，作为招商工作成员之一的我，联系了好长一阵子。其中有很多的感触。先前金融组和传统组都在联系，只是联系了好一阵子，效果并不是很好。后来，公司直接...*

期货工作总结（精选3篇）

期货工作总结 篇1

x月份就要过去了，时间过的非常的快。单位策划的期货大赛，作为招商工作成员之一的我，联系了好长一阵子。其中有很多的感触。先前金融组和传统组都在联系，只是联系了好一阵子，效果并不是很好。后来，公司直接主管部门的副总裁决定压缩人员，成立四人小组。我是其中一人。北京的期货公司，外地的期货公司我们按约定一一打电话联系，邀请他们参加我们的期货大赛。从刚开始客户反应比较好，我们策划的比较不错，说着到价格方面，客户感觉贵。我和领导，和期货频道的同事，和策划部的同事都拜访过客户，也很多问题也有很多我们没有想到的。按照单位的统一部署6月中旬我们要正式开始大赛前期的投资者教育活动。

同事也在联系。我也在联系。北京的期货公司大部分都是我在联系。宏源期货公司，首创期货公司，安信期货公司，中粮期货公司，中期期货公司，天汇期货公司等都联系了。从目前看来，宏源期货领导说客户不参加了，中期期货也不参加了。这不是我想要听到与看到的结果。北京期货公司见得多，也参加过很多的什么这大赛那仿真交易大赛等，最终的效果不太好。于是对于我们的活动有很多的质疑，常常报的观望态度。我在努力着改变。因为我在为自己做，也是为了这次活动的主要发源地是北京，具有了非常多的政治意义了。

同成员间的客户交流过程中，发现自己的思维反应是非常的不灵活。就事论事了，没有放开思维。不会变通，不能很好的领会。联系了好一阵子了，每天都是很忙，有时候还搞的头晕晕的，但是效果在哪儿呢?目前还是没有看到。下午临下班前，组长组织我们开会介绍介绍彼此联系的期货公司的情况，大家都说了。现在我们这儿必须马上就要见一个单子，价格不再是主要的，就是为了一个“脸面”，一个荣誉。我，我们都很清楚这一点。上海，在三个分公司内面是做的的一个。我也同上海的同事交流了，也没有问出来个所以然。看来归根到底还是自己的能力或者说没有抓住期货公司真正的需求或者所要的东西。总结，善于总结。至关重要。这么多年来，我进步的比较慢，很大一部分都跟不善于总结有关。从这个地方摔倒了，就要从这个地方爬起来，这样才能进步。

来到单位已经两个月了。我很庆幸我遇到了一个好领导。领导从多方面的支持我，给我机会，给我希望。有时候手把手的教我。把很多希望都寄托在我身上，并且还是其他部门的同事，领导都看着我，我没有理由做不好。我身后看的人很多。我要为自己为关心为关注我的人，做出点像样的事情来，这样才不至于对不起大家。我努力，我进步，我坚信我能干好的。

期货工作总结 篇2

20xx年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养;感怀工作环境的和谐、融洽与温馨;感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作;潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下

一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献。

我在运输公司主要分管计算机管理、ISO9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，20xx年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，\*年我还多次组织管理人员进行计算机和ISO9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导;针对ISO9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。20xx年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策;同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

三、加强自身学习，提高服务企业能力。

\*年4月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我时刻不忘学习，虚心的向周围的领导学习，向同事们学习，先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。通过学习、不断积累工作经验。通过近一年来的努力，感觉自己还是有了一定的成长进步，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、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼也都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业知识比较薄弱环节，重点进行了加强学习，努力提高自身各项业务素质，使自己以更高的标准对待各项工作任务，提高了工作效率和工作质量。

四、存在的问题和今后努力方向。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率;第二，缺乏管理经验，协调工作还不是十分到位;第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年里已经来临，自己有决心，也有信心，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

期货工作总结 篇3

1、情况回顾

毕业两年多了，毕业之后换过一次工作，都不是很满意。亲友劝我不要频繁跳槽，好好的在一个岗位待下去，我也迷茫过，奋斗过，找份相对安逸但并不是自己很喜欢的工作，然后结婚生子，度过余生。俗话说，“男怕入错行，女怕嫁错郎”，但我认为现今社会男孩子应该找准自己的行业，不应该以工作是否安逸为主。这一点很像找伴侣，一定要找适合自己，自己也喜欢的，并且有发展潜力的，这样是才是对自己负责。

国外把职业生涯分为三个阶段，第一个阶段为见习，学徒阶段(28岁以前)，在这个阶段人应该尝试各种行业和工作以选定终身从事的职业。经过两年的摸索期，我初步感觉找到了自己喜欢的职业，而期货行业也正是朝阳行业。但是否适合自己，还要看以后的工作感受。我一定会付出全部努力的。

2、经验体会

来弘业三个多月了，我的感受，竟是又回到了学校，又感受到了那种大家一同努力拼搏互帮互助的气氛。这是我在其它行业从业时没有体会到的。很感谢弘业能给我这次学习成长的机会，也很荣幸和各位同仁共事。感谢徐经理给我来到这里的机会，感谢大家耐心的指专业知识，同时帮助我了解期货业务，我谢谢大家的帮助。在我们最年轻最风华正茂的时候一起度过，这将是我们一生宝贵回忆和财富。

在工作上，我基本了解了我们的工作内容重点是开发客户，写期货分析报告。之前因为对金融行业感兴趣，看了不少关于经济学和金融学的知识的书籍，但都是走马观花，不是很深入。在这次的期货从业资格考试的过程中让我找到了学习的方法，同时在次感受了久违的考试的感觉。

我的职位是期货客户经理，客户经理可以分为销售，咨询服务和综合服务三种类型。我们都在努力成为综合服务类的，不仅要自己去开发客户，营销金融产品，发展市场，而且要负责为客户提供信息咨询，专业分析等服务。这一岗位充满竞争与挑战性，要求我们必须掌握丰富的金融专业知识，市场营销知识与技巧才能成为一个合格的客户经理，才能为此职业奉献的力量。

3、今后打算

作为期货公司的客户经理，首先要遵守职业道德，德字当先，遵守国家法律法规和行业规则。其次把从事期货行业当做一份事业去做，而不仅仅是为了生计，努力提高自己的业务素质，爱岗敬业，无私奉献，乐观向上。

接下来，我会利用上班之余，把期货的基础知识好好巩固，不懂的知识虚心想前辈请教。熟悉期货法律法规。以法律法规绳约束自己的行为，按照操作准侧严格执行业务流程，自觉接受组织和客户的监督。

在上次开发客户的过程中因为没有和客户说清楚铜是单边别人说了单边等问题让我认识到表达清楚，同时还有很多问题我可能没有考虑到的有待提高，语音表达能力，收集成功案例，开发客户的突破。等等，我还要提高的地方太多太多。我只想静下心来完成做好自己的每一件事，不浪费自己的时间充实的过完每天就无悔了。

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