# 2024年金融个人年度工作总结报告范文(十篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-06-18

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。金融个人年度工作总结报告范文篇一—...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**金融个人年度工作总结报告范文篇一**

——个人存款。截至12月末，个人存款余额.亿元，较年初增加.亿元，增量居系统内第位,完成省行年度计划的.%，计划完成率居系统内第位，较上年提高个位次。个人存款增量市场份额.%，居第1位，较上年下降.个百分点。

——个人贷款。截至12月末，个人住房贷款余额 万元，较年初增加 万元，同比多增 万元，完成省行年度计划的 %，居系统内 位;同业占比 %，居第 位。 全行非住房个人贷款余额xx万元，累计发放xx万元,同比多发放xx万元，较年初增加xx万元，同比多增加xx万元。增量居系统内第x位，完成省行年度计划的%，计划完成率居第x位，同比提高x个位次。

——惠农卡及农户小额贷款。截至12月末，全行共累计发放惠农卡 张，较年初增加 张，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位;授信户数 户，较年初增加 户，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位;小额农户贷款余额 万元，较年初增加 万元，增量居全省第 位，完成省行计划 %，计划完成率居全省第 位。

——理财及个人中间业务。截至12月末，全行基金认申购金额为 亿元，完成省行年度计划的 %，系统内计划完成率由年初的第 位提高到第 位。基金销售同业占比 %，居第 位，较去年提高 个位次。代销国债 期金额 万元。销售“本利丰” 期金额 万元。实现个人业务中间收入为 万元。新增二星级(含)以上客户 户，完成省行年度计划的 %，计划完成率居系统内第 位。发放优先服务贵宾卡6000张。销售“传世之宝”实物黄金 公斤，金额 万元，实现销售收入 万元 。

——网点优化整合工作有条不紊行进中，网点文明标准服务导入完美收官。截至10月中旬，文明标准服务已在全市200个营业网点导入完毕，从环境到人员、从硬件到软件，都发生了焕然一新的变化。截至12月末，全行网点装修。。。。。。

20xx年，经全行个人业务战线全体同仁的辛勤努力，个人零售业务稳步健康发展，为全行的稳健经营夯实基础。

二、主要工作措施

(一)存款是立行之本，强调负债业务的根基作用，强力营销个人存款。

1、以总行“”活动为助力，推动存款业务快速增长。我行结合往年情况，采取早动手、早谋划，对一季度工作进行详细筹划，各支行亦相继召开专门会议，对基层网点员工明确激励政策及考核力度，适时调动员工积极性。全行上下认识到从元旦到春节前夕，是城乡居民收入兑现、年奖派发和资金回笼的主要阶段。通过举办客户乐于参与的春天行动抽奖活动、送“福”活动等等 ，辅以真情回馈，点面结合，维持良好的银客关系;同时抓住年前的资金流动特点，依托网点转型的平台，借助借记卡、惠农卡、网上银行、

消息服务、电话银行、手机银行以及我行合作商户等渠道和功能载体，积极做好储源挖掘，助推业务增长

2、加大对优质个人客户的营销和服务力度。优质个人客户是我行个人金融业务经营的战略资源。截至12月末，全行二星级以上客户占比 ，存款占比 ，由此可见，对优质客户的维护工作做得是否到位关系到我行的业务发展和利润创造，只要抓住优质客户，就能稳定个人存款的基础。因此，从年初市行就深入实施“抓优质客户、促成长型客户、争潜力客户”的客户结构调整策略，依托个人优质客户管理系统，指导各支行对星级客户实施分层营销，坚持以经济贡献作为客户价值衡量的标准，集中优势资源，匹配相应层次的客户经理。强化对三星级以上客户的个性化服务及金融产品综合营销力度，提高客户资金的留存率。同时为进一步增强对我行优质客户的增值服务，市行向辖内优质客户免费赠送优先办理业务专用卡(简称贵宾卡)，为客户提供方便服务，对维系客户，市场营销起到不可替代的积极作用。并在全市所有精品网点均开通贵宾服务窗口，并配备业务素质高的柜员，专门为贵宾客户提供服务。

3、加大对代发工资、企业分红和土地补偿款等源头性业务的营销力度。年初组织各行开展了代发工资业务调查摸底，指导各行积极抢抓源头资金和间隙资金，在全市作了针对性的工作部署。

4、加大业务调度和督导力度，建立健全业务督导和引导制度，充分发挥二级分行对基层行的指导和引导作用。一是定期汇制各支行个人存款通报表、市场占有率情况表和全市营业网点增量排名表，加强对个存款的监测和调度。结合不同阶段的工作需要，及时召开个人业务调度会议，分析业务发展中存在的问题，安排部署个人业务工作。二是深入基层调研，掌握第一手资料。对于各区域内客户资源、增存热点及时帮助支行把握，协同拟定措施，共同展开营销，有效切入市场，批量吸呐个人客户，加快吸储增存速度。密切跟踪各类临时性、集中性资金投放划拨信息，有针对性营销代收代付产品和代客理财产品，竞争性拓展各类代理项目的机遇存款。对于阶段性增存“低迷期”和增势较差的基层网点，由市行直接会同支行进行了解存在的困难和问题，逐一研究制定具体的帮促方案。

5、总结典型经验，建立信息交流平台。今年以来，编发《个人业务信息交流》28期，市行采编我部简报一期，同时，对全市个人业务发展较快的支行，及时总结经验做法，由市行采编简报，如栖霞支行基金简报、毓璜顶支行黄金简报，并转发全市网点学习借鉴。

**金融个人年度工作总结报告范文篇二**

新春将至，繁忙而紧张的20xx年工作也即将结束。作为医院的一个年轻科室，这一年来我科室依照全院总体工作部署，在院领导及科主任带领下，在全体科员的共同努力下，紧扣工作思路，结合工作实际，取得了令人欣慰而自豪的工作成绩，得到广大患者的好评与认可。现对本年度工作进行回顾总结如下：

一、 端正思想，牢固树立“以患者为中心”的服务理念，奠定年度工作开展的良好基础 。坚持以马克思、列宁主义，毛泽东思想，邓--理论和“三个代表”重要思想为指导，自觉加强理论学习，认真学习“三个代表”重要思想。牢固树立“以患者为中心”的服务理念，狠抓医德医风和岗位职业道德学习，响应医院号召开展“星级服务”评比，抓好医德考评制度落实，坚持对病人实施个性化医疗、人性化服务。

二、规范医疗质量管理，注意医疗安全，注重人才队伍建设，提高医疗技术水平 。

1、科内定期召开会议，每周一次，强调安全，质量，医生，护士职责执行情况;每月两次安全，质量检查，对不合格表现给以两彻底：(1)彻底整改。(2)彻底查办。

2、医护工作严格执行治疗规范，加强医院感染管理，全年无医疗差错事故及医疗纠纷的发生，无院内感染病例，无患者投诉。

3、科室人员按时参加院内各种业务学习;6人次参加院外第一范文网学术会议及短期业务学习，引进新技术4项;选派4人赴省外进修学习。科室学习氛围浓厚，大家刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平，今年我科有两位同志取得了康复治疗师资格证，一位取得康复主治医师资格证。短期内使我们这个年轻科室的工作步入正轨，业务水平稳步提高。

三、稳中求进，积极引进新技术、新设备，填补我院医疗空白，更多更好的为患者服务。

1、现有开展的成熟医疗项目做到精益求精。小针刀等诊疗项目的治疗范围不断科学合理的扩展。

2、购进中药熏蒸床、电动颈腰椎牵引床、电脑中频电疗仪，拓展了治疗项目，填补我院的医疗空白，为颈腰椎病的治疗提供了又一经济有效的方法，收到了良好的疗效。

四、社会、经济效益双丰收，受到广大患者好评，超额完成医院下达的经济目标。

1、专业的医疗技术，个性化医疗、人性化服务，受到广大患者好评，收到患者锦旗3面，赢得了良好的社会效应。

2、每月按时超额完成经济任务，全年超额完成医院下达的年度经济目标，20xx年全年我科经济收入共 元

3、科室争先进，科员争优创先，我科在医院组织的“医疗医技三基”考核中取得第三名的好成绩。及在山西针刀医学会获得了“三晋神刀杯金奖”。888在第一范文网护理操作考试中取得了单项第一。

五、不足之处

廉洁行医、诚信服务、以患者为中心的理念，还没有成为每一位员工都认同的价值观。科室的行政管理、医疗管理水平仍有待提高。康复工作没有实质性的开展，专科影响力也有待提高，医疗技术形象仍然未被广泛认同，专业技术水平仍有待提高等。

总之，回顾一年来的工作，成绩是主流，我们要继续发扬好的做法，改正不足之处。20xx年的工作将更加繁重而又艰巨，我们有信心做的更好，把科室打造成患者温馨的健康之家。

**金融个人年度工作总结报告范文篇三**

在新的一年来临之际，我们依依惜别了繁忙而又充实的20xx年，满怀热情地期待着充满希望的20xx年。回顾过去一年中，在领导和同志们的悉心关怀和指导下，围绕大队的总体工作思路，牢记职责，认真工作，较好的完成了各项工作任务,并通过自身的不懈努力，在各方面都取得了长足的进步。

俗话说：“活到老，学到老”，加之本人刚参加工作，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有很大的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，坚持理论联系实际，学以致用。

一、刻苦学习政治理论，不断提高思想政治素质

认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论及“三个代表”重要思想;认真学习贯彻党的xx届四中全会精神，站稳政治立场，严守政治纪律，始终与党中央保持高度一致。认真学习领会“二十公”会议精神，牢记“全心全意为人民服务”的宗旨。积极参加大队组织的党员先进性教育活动以及其他各种理论学习，坚持到课,认真记笔记。课后还能主动阅读政治理论读物，从网上查找政治理论资料，并坚持写读书心得。通过这些学习不断提高了自身的政治理论水平，丰富了政治头脑。

二、认真学习法律、法规，努力钻研业务知识

在校学习期间我虽然比较系统地学习了各项法律课程，但是由于专业不同，我所掌握的交通管理法律知识少之又少，毫不夸张地说是个外行，自20xx年\*月分配至\*\*大队后我结合工作实际，边学习边请教，边学边用，全面而又系统的学习了《道路交通安全法》及其实施条例、《道路交通违法行为处理程序规定》、《公安机关办理行政案件程序规定》、《治安管理法》等一系列法律法规。接管财务工作后，认真学习财务知识，以一名财务工作人员的身份严格要求自己。在日常学习中能够突出重点，结合实际工作有针对性的进行学习，用法律规范自己的一言一行，做到知法守法;并通过各种途径来提高自己的学习热情，变被动学习为主动学习。学习中我坚持理论与实践相结合的方法,做到相互促进，互有提高。我经常向单位业务强，经验丰富的同志请教、交流工作体会，并坚持记工作笔记，不断总结工作中的成败得失，从而不断的提高自己的业务能力。

三、以高度的热情和责任感完成了各项工作要求和组织交付的任务。

今年八月开始，我服从组织的安排，接管了食堂的管理工作，由一窍不通，到摸索管理，总结管理经验。接管后的四个多月，将食堂伙食合理搭配，饭菜质量有了明显提高，为大家安心工作提供了强有力的保障，圆满完成了组织交付的任务。

四、在工作中能够服从领导、尊重同志、顾全大局、不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。我本着老老实实做人、踏踏实实做事的原则，工作中不计较份内份外，不计较个人得失，尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，不等、不靠，以高度的责任感较好地完成了自己的本职工作。

五、严格遵守各项工作纪律

平时坚持按点上下班，不迟到、不早退，严格执行请销假制度，按要求规范着装，保持警容严整，严格遵守公安部的“五条禁令”，值班备勤时，能够坚守岗位，热情接待办事群众。

六、工作中存在的主要问题有：

1、工作作风情绪化有时较为急躁，遇到突发事件不够冷静，要在今后的工作中一定努力克服。

2、工作方法保守，创新意识不强，还有待改进。

3、从事财务工作时间短，实践经验不多，比较粗心，不够仔细，在今后的工作中，还要不断加强锻炼和学习。

经过这一年紧张有序的工作，我感觉自已的工作能力上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

回顾今年的工作，在领导和同志们的帮助下取得了一定的成绩，在这年终岁尾之季，我向队领导和同志们表示衷心的感谢，感谢大家在这一年里对我的关怀和帮助。同时我还将正视自己工作中存在的问题，在今后加以改正。衷心希望领导和同志们继续给予关心和帮助。在下年的工作中，我更将通过自身的努力做到，百尺杆头，更进一步!

**金融个人年度工作总结报告范文篇四**

我公司是经四川省人民政府金融办20xx年x月x日批准筹建，20xx年x月x日正式开业。开业以来，公司严格按照有关规定积极开展业务，在市、县人民政府金融办、人民银行的关心和指导下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了较好的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。回顾和总结公司成立以来的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展平稳，经营效益实现稳定。开业以来，经过公司上下一致的努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务笔，累计发放贷款x万元，累计实现业务收入x万元。上缴各项税费x万元，各项成本费用支出x万元，年末实现净利润x万元。截至年末贷款余额x万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全保卫制度》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各相工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态;二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中;三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。开业来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基础。在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲臵。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的最大化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺平道路。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定;内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高;客户服务越来越细致周到，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高;当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整;贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

20xx年主要工作思路

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平;二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神风貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益最大化。有效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模最大化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常经营和员工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的最大化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

**金融个人年度工作总结报告范文篇五**

xx年销售工作基本结束了，在整个团队的全年努力奋斗下，比xx年销量增幅12.5%，但在市场占有率和全国a类分公司排名中有所下降，主要的原因有以下几点：

一、外因：

1、20xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在xx年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上;

二、内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降;

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，做不到尽心尽力，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流;

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争;

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

最后，谈谈20xx年市场竞争状况及我们的精神与方法论

20xx年总部下达分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是7台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。20xx年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：

手机销售工作总结3篇工作总结1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。兵熊熊一个、将熊熊一窝，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、尽心尽力兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：民工心态和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系;

4、小改进、大进步工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。小改进、大进步成为我们工作的氛围，倡议大家小改进、大进步的工作及思维方式。

在经过20xx年的转折后震荡，20xx年大家激情飞扬，必将再创辉煌。

**金融个人年度工作总结报告范文篇六**

即将过去的一年，是我校迎接新的发展机遇和挑战的一年。这一年，由于有上级领导的热情关怀和指导，有学校全体同仁的共同努力，学校的各项工作成效显著，不仅得到家长、社会的认可，而且也得到上级领导对我们充分的肯定。这些成绩的取得归功于上级领导的支持与全体师生的拼搏。在此，我谨对领导对于我工作的指导、帮助和全体教职工给我的大力支持、配合，表示衷心的感谢。

如果按照三年周期规划的话我到双小第一个三年以“保稳定—谋发展—创一流”为学校工作重心，争创一流农村有特色学校，实现学校的“再次创业”和“新的腾飞”。我认为，过去的一年是实现这一规划的具有基础意义的一年，新的一年则将是实现这一规划的具有关键性意义的一年，“发展才是硬道理”新的一年，也必将是学校实现新的腾飞的一年。

下面，我就这一年我个人与学校的工作向在座各位作述职，请予以审议。

一、各项工作与成效

在这一学年中，我紧紧围绕学校发展的工作重心和奋斗目标，着重抓了以下几个方面的工作：

(一)狠抓教育教学质量不动摇

一所学校，教育教学质量是学校立足的根基，也是发展的目标，要用教育教学的质量向社会、向人民群众作出交待，我们一直为学校的可持续发展做着努力。教育教学质量如果不能保持良好势头和领先水平，争创一流农村校只能是空谈.可喜的是有学校全体教职工齐心协力、兢兢业业、脚踏实的工作，有我们双小人以办人民满意教育的信心和决心,有具有和谐奉献精神领导班子的努力工作，我们教学第一线的老师和中层干部们付出的努力,使我校在普通年级的教学上达到同类地区一流水平,毕业班教学成绩迅速提高,特别是英语成绩超出全区平均水平，受到教委奖励。

今年，我们依然以毕业班为突破口，狠抓教育教学质量。实行中层领导承包制,每人负责一个毕业班，三科老师捆绑制,树立同荣辱的合作意识。由于地处农村这一客观事实外来人口逐步增加，流动性大。，我校生源素质总体下降，教学质量面临的困难相当大，对此，我经常与分管教学的副校长、两个教导主任一起研究策略、制订管理措施。培养青年教师，建立学科组教研制度，改革备课方式。重视青年教师的发展，评选各类优秀课，组织专业考核，校本培训提高教师整体素质，师徒结对促进新老教师共同发展。

(二)加强德育工作和校风建设，

学校以培养人才为根本任务，而人才以德为先，因此德育在教育工作中处领先的地位。同时，培养出品德高尚的人才，必须首先要求教育者具备高尚的道德风范。为此，我在学校工作决策过程中高度重视德育工作。

结合学校实际，开展师德建设演讲、师德答卷等活动。以新教育理论为指导，以本土文化为依托，成立了农民画活动社团。发挥传承文化的作用，以此培养学生的实践能力和创新精神。

由于德育教育及管理观念得到了领导、老师们的认可和支持，管理细致到位，学校形成了优良的校风和学风，在行为规范养成教育上初见成效。

(三)加强干部队教师伍建设规范管理

过去的学年，我一方面坚持理论学习，深入思考、研究学校改革和发展问题，努力提高自已的管理水平、管理艺术;另一方面，大胆培养班子成员的管理能力，提高学校整体的管理水平。同时，对班子成员严格要求、增强服务意识，成为“和谐、奉献、学习”的团队。从一年来的运行情况看，班子是富于改革意识和创造精神的，是朝气蓬勃的，是团结进取的。

教育竞争越来越激烈，我的危机感也越来越强烈，也希望全校同志们既要坚定信心，又要有危机感、紧迫感，树立忧患意识;我们每一位老师，都不能躺在自己的历史上，枕着昔日的荣耀。我校当前可以说是处于一个关键时刻，我们的教师需要提高认识水平，自觉形成一种爱岗敬业、安贫乐教的思想境界。通过不断地学习，教师的服务意识有所增强，工作由被动转向主动，教书育人的积极性也较高，用双小教师特有的精神风貌迎接未来，我们用百米的速度和人家比长跑，只有实现跨越式前进，学校才能持续发展。今年我们评选出区级学科带头人刘钰主任.曹宝红老师。张振梅主任被评为德业双馨区级先进个人，赵永萍主任区级优秀教师，袁桂苓老师区级师德先进个人，我也被评为区级优秀教育工作者，学校被评为区级优秀集体。

(四)坚持“科研兴校”的方略，促学校教育工作上水平

“科研兴教”是高层次办学的必由之路，是一所学校办学水平的重要标志之一，也是教育发展的一大契机。本学期，我校成为教科院试验基地校，天津教科院基础教育研究所副研究员陈雨亭博士亲临我校指导。为了实践新教育，我校充分结合实际，开展《深入实践自主活动教学模式，提高教学有效性的研究》的课题研究，并已被区级立项。

在申报有关课题的同时，学校积极开展了相关教改活动：有教师说课比赛、公开课活动、同题课等。我还鼓励教师撰写教学论文，参加市小语基本功比赛一等奖刘钰、赵娟廷;二等奖张振梅、袁贵苓、孙冬梅;三等奖崔玉华;进取奖赵刚。本年度教师撰写论文的积极性很高，在质量和数量上得奖面创历史新高。

(五)以学生为本创造性的开展活动

素质教育不能光挂在口头上，培养学生多方面的能力是教育工作者必须思考的，开展各类的比赛活动，群体活动。五月份成功的召开了学校春季运动会。六月份借助六一如期的举办了“双口小学首届读数节”，市区级报社、有关单位十几个单位领导到学校祝贺，场面盛大，气氛感人。九月份参加了中央电视台《成长在线》节目的录制。刘颖主任指导的《让我们荡起双浆》参加北辰区学生合唱团专场展演(红歌比赛)获小学组二等奖，参加20xx年北辰区学校班级合唱比赛(小学)四年一班《柳树姑娘》《让我们荡起双桨》一等奖。学校获得优秀组织奖。20xx年北辰区中小学运动会团体总分42分第11名创学校近年来历史新高。我校社团还有春晖爱心社团、绿色环保社团、青青书社、篮球队、棒球队、排球队、校合唱队。

(六)关心教师学生生活，提倡管理民主

作为校长，我重视营造和谐的工作氛围，提倡民主管理，依法治校，并携同工会关心教师生活，主要有：

1、注重青年教师，多方调动教师积极性。

2、凡学校大事都经行政集体讨论，有涉及学校发展及教工利益的大事均经教代会讨论。

3、经常率领行政慰问生病教工。我还资助过家庭困难生病学生，关心青年教师的生活，从宿舍的粉刷到联系床，借电视、电脑事无巨细。

4、组织教师学生春游活动。

5、在教师节组织教师进行庆祝活动并给离别的同志举行欢送聚会。

6、为全体教师举行新春团拜酒会。

二、工作体会与反思

(一)争创一流的学校是我最大的愿望也是全体教师的追求。

(二)毕业班的教学质量是我校可持续发展的根本。

(三)我的工作离不开全体教职工们的支持。

(四)全校教职工要进一步统一思想，超前谋划，增强竞争与服务意识。立足本岗，讲和谐、谋发展，为双小的发展出谋献策，贡献力量。

(五)我在工作中存在许多不足：

(1)有时因工作的繁重与压力，产生畏难的情绪。

(2)有时因事务性工作缠身，对教职工们关心还不够;老师的困难、问题没有及时地解决;对有的老师提出的建议也有时没能及时考虑、采纳。

(3)办学的经验不足，办学的理论水平有待提高。

(4)在对领导班子的指导和对教师教育方面仍需进一步加强。

**金融个人年度工作总结报告范文篇七**

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入某某房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面;学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧;在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来：20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(七)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

**金融个人年度工作总结报告范文篇八**

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入某某房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产一无所知的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面;学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧;在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来：20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说客户是上帝，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(七)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

**金融个人年度工作总结报告范文篇九**

在20xx年， 我作为一名共产党员，坚持四项基本原则，积极拥护党的路线、方针、政策，认真学习党的基本理论，深入学习科学发展观，不断提高自己的政治理论水平与思想觉 悟，永远保持共产党员的先进性。热爱党的教育事业，教书育人，为人师表，不断提高自己的业务能力。工作中服从领导，团结同事，具有协作精神，能够积极履行 职责，圆满完成了本职工作。在学院领导的关怀与教研室同事的帮助支持下，教学科研方面都取得了进步，具体情况总结如下：

1. 教学方面工作

20xx 年本人的承担的教学工作主要有授课、生产实习和毕业设计。本年度承担的授课任务是机械制造技术基础、机械工程材料和机械加工新技术等三门课程。本人在教学 过程中积极备课，按时上课，课后认真批改作业，课下与同学们主动交流，圆满地完成了教学任务。在指导毕业生的工作中，本人指导的9名本科毕业生(其中6名 和崔焕勇联合指导)顺利完成的毕业设计和毕业答辩，有1人被评为校级优秀毕业论文。本年度指导的实习主要是认识实习、生产实习和毕业实习。在实习过程中， 本人认真负责，注意学生的安全，并督促学生通过实习提高自身的专业基础知识。本年度，作为副导师参与指导研究生一名。20xx年度完成的教学工作量累计约 570课时。

2. 科研方面工作：

在做好业务工作的同时，积极参加科研工作，不断提高自己的科研能力。主持济南大学博士基金项目一项(20xx年11月立项)，以第一作者发表b类论文1篇。

3. 班主任工作

本 人是机自xx03和xx04班的班主任，作为班主任，我积极参与两个班的管理工作，针对两个班在20xx年底期末成绩比较差的情况，通过开展创造性的工作， 使这种情况得到根本性的扭转，在学校开创了给学生家长寄送成绩单的先例，通过寄送成绩单，与家长取得联系进行沟通，督促学生的学习，此举措也赢得了家长的 好评。

总之，在即将过去的一年中，在领导的关心和同事们的支持帮助下，本人的政治素质、业务水平均有了显著提高。自己也为生活在这么一个奋进向上、互相帮助的环境中感觉到幸运。

**金融个人年度工作总结报告范文篇十**

20xx年即将过去，新的一年又将要开始，回首过去的一年，感慨万千，医院在不断向前发展，科室工作不断向前推进，人员整体素质不断提提升，作为一名护士长，医院的中层领导，凭心而论，我的进步不大，心态也不如从前，为使来年工作更好地开展，现将过去一年的工作总结如下：

本年度十月份之前，我一直在中风二病区工作，已有7年之余，期间经历了科室从起步到稳定发展，再到今天的逐步正规和强大，任中风二病区护士长也近4年的时间，期间，人员的调动、科室各项工作的开展，我一直在尽自己的能力，也许有的方面不到位，工作也不是很出色，但却是认真对待，发自内心地为医院、科室的发展尽自己的一份力量医学教|育网搜集整理。

因医院工作安排，我于今年10月份调入康复病区工作，至今已有2个多月，入科后，首先规范人员劳动纪律，强调医院及科室各项规章制度，经过努力和大家的配合，近段以来，医生、护士及康复师均能按时参加晨会交接班，，完善请销假制度，无论事假或调休均能按要求书写假条。

科室环境方面：介于康复科病房管理困难问题，历任护士长都做了大量工作，但至今收效甚微，原因为：科室大部分患者住院时间长，物品多却杂乱，有的常年住院的病人，一年四季的衣物用品都在病房，与家属沟通效果差，，介于以上问题，虽困难较多但仍需努力，只有好的环境才能给病人创造好的治疗及休养条件，10月份以来，病区一直断断续续整修卫生间，虽然困难是暂时的，但是今天的不方便，是为了以后剖更方便，我们医护人员也会做好沟通解释工作，争取得到患者及家属的谅解。

临床工作安排方面：因本人以往不太了解科室工作流程，近两个月来重点一直放在科室工作熟悉和人员了解方面，科室个别护士工作态度不端正、不服从管理，自律性差，究其原因，一是人员自身态度问题，二是病区工作性质问题，护士一直缺乏紧迫感、积极性不高，护士工资待遇整体较其他科室偏低，这也是护士整体素质提升慢的原因。

收费方面：康复病区大多为长期住院的医保病人，为了方便病人、提高报销比例，科室一直站在病人立场上为他们变换费用，这就造成了科室管理上的很多不便，虽是好的出发点，但却没有太好的评价。

新的一年里，如果我还能在康复科继续工作，我的重点将放在一下几个方面：

一、 做好病区病房管理，使病房管理有序化、正规化，不拖护理部病房管理的后腿;

二、 做好人员管理，减少护士流失;

三、 加强护理人员基础知识培训，规范培训计划，按计划不折不扣执行，切实提高护士专业素质提升。

四、 加强院感管理，按院感办要求，做好科室感控工作，一月一次的感控知识培训，要让大家切实掌握实用的医院感染管理知识。

五、 加强科室质控工作，重点是护理文书、病房管理、病房巡视和三查七对工作;

六、 开展患者健康教育工作，将疾病的防治常识讲给患者，切实做好脑卒中筛查工作。

新的一年的，我没有太多的豪言壮语，只希望科室工作能持续稳步提升，一步一个脚印，不断向前开展，以适应不断发展的医疗市场的需求。

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