# 职员个人年度工作总结

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-08-20

*职员个人年度工作总结（通用13篇）职员个人年度工作总结 篇1 一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。 回想在这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的...*

职员个人年度工作总结（通用13篇）

职员个人年度工作总结 篇1

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字 收获颇多、受益匪浅 。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下,负责跟进各个节期的每个活动工作.令活动顺利完成。 与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作,努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规, 树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

三、 缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

职员个人年度工作总结 篇2

20\_\_年我行认真贯彻执行分行个金经营方针，全行个金员工的商业银行经营理念有所提高，面对县城经济不发达的情况，在分行的正确领导下，经过全行个金员工的艰苦努力，个人经营业务成绩显著。

一、各项指标完成情况及采取的措施

(一)人民币储蓄存款超常增长，净增9513万元，完成分行下达任务的317%。采取的措施有以下5条。

1、由于去年遭受特大洪灾，今年灾民重建家园，给储蓄存款工作带来了难度。因此支行领导年初就高度重视储蓄存款工作。对辖区营业风点储源逐一调查摸底算账，并关注同业动态，和网点负责人一同准确预测，尽可能合理下达任务。行领导经常深入一线研究增存措施，深入企业单位帮助网点克服营销中的困难。

2、以发工资和教育储蓄为重点，行级领导、网点负责人、一线员工，上下联动，深入企业单位积极营销，在去年营销4025户的基础上，今年注重“挖户工程”，新增发工资3235户。教育储蓄新增户万元。

3、年初充分酝酿讨论制订出包括七个指标的一线员工绩效考核办法，合同工和代办员同工同酬，具体从工作量、业务营销、服务质量、劳动纪律、安全卫生等方面考核兑现，充分发挥其杠杆作用。同时根据实际情况对办法不断完善，对发工资营销每户奖励1。5元，对大额存款、挂失等业务每笔不低于15笔折算柜员业务量，面对网点撤并客户增多，客观上对银行员工办理业务的速度要求高了，我们极时加大了对员工办理业务的笔数和收款量的考核占比，并每月对绩效工资认真核算，以正式文件通报，透明度高，调动了员工争办业务抢办优质客户业务的积极性，增强了同业竞争力，调动了网点增存稳存的积极性。

4、支行领导和网点负责人经常深入大户走访，注重大户营销，克服困难，力排他行竞争，将钼业公司元月份股金分红800万元，6月份奖金120万元，11月份职工奖金550万元，12月份职工增奖补发1700万元全由我行发。

5、不定期用电视广告、悬挂横幅、更换宣传牌等形式进行宣传。发挥舆论先导作用，同时对服务工作检查监督，强化了柜面服务，提高了工行在区域经济的知名度。

(二)消费信贷累计发放笔，金额万元，收回笔，金额万元，实现利息收入元。华县地域经济落后，缺乏经济活力，给个贷工作造成一定困难。对此除绩效工资考核外，对个人营销半年以上每万元贷款奖励50元，调动了积极性，完成了个贷营销任务。

(三)中间业务收入39万元，较去年多收入16万元，完成了全年任务的95%。我们把中间收入在绩效工资的考核中的占比提高到180分，调动了网点个金中间业务收入的积极性，杜绝了跑、冒、滴、漏现象。其次把灵通卡发卡量分数占比提高到120分，并通过宣传牌、横幅宣传营销发工资挂卡，个人营销一张e时代卡奖励5元的激励政策，全年新增发灵通卡5238张，其中e时代卡380张。加上去年的5720张，两年发灵通卡1.1万张，灵通卡年费收入达8万余元。发卡量增加了，个人用卡汇款也多了起来，柜面在个人结算上宣传快捷方便的特点，提供优质服务，个金结算收入16.4万元，较上年多增7.3万元。再次是大力发展寿险营销业务，主管行长亲自带领有关人员到各网点推动业务，并请保险公司经理、讲师先后五次去网点培训，对如何接触客户、如何赞美客户、如何推介产品等方面进行讲解和演练，举行银保联欢会等，大大推动了保险业务营销的发展，全年代理营销保险400多万元，实现中间业务收入近9万元，较去年多收入6万元。

(四)做好管理工作，有效的管理能促进经营快速健康发展。我行先后制订了《华县支行一线员工绩效工资考核办法》《华县支行一线员工绩效工资分配办法》，各种单项业务奖励办法，开展代收大中专学费业务。代理营销保险业务竞赛活动，实施目标管理，按月考核通报，下大气力落实，促进了各项业务快捷健康发展。

二、几点体会

一年来我们取得了不错的成绩，主要得益于分行的正确领导，支行班子的团结协作，网点负责人的积极努力，一线员工的艰苦拼搏。总结一年来的个金工作，有以下几个方面的体会。

(一)用政策调动积极性是前题。

运用好考核奖励这个杠杆就有可能充分调动员工的积极性，20\_\_年以前全行发工资有4000户，而且由于吃大饭，发的工资时常发现金，实行一线员工绩效考核，每营销发工资1户奖励1.5元的激励政策后，原有的发工资全部发，20\_\_年、20\_\_年还新增发工资7260户。大家深入细致的做企业单位工作，动员工资由银行发，员工加班加点到深夜无怨言。代理营销保险每增加180元中间业务收入奖励个人100元，员工就走出柜台，深入企业单位营销。同时我行每月考核用正式文件通报，透明度高，工资虽拉开了差距，积极性却有增无减。

(二)领导带头是关键。

行领导、中层干部带头营销，行长、主管行长多次到金堆、城南、瓜坡分理处和网点负责人克难攻坚营销，力挫他行竞争，争取了钼业公司离退处、露天矿、铁路医院、铁路中学、铁一局给水队、引进厂、陕化运销公司、修造车间、物业公司等13个单位的发工资，抢占了市场份额，密切了银企关系。特别是当得到建行杏林网点要撤并的信息后，主管行长从多方打听了解到该网点发工资的单位和户数，和城南分理处主任采取先下手为强的办法，提前做这些单位的发工资工作，经过艰难曲折的竞争，使6个单位的1156户发工资全由我行发，建行杏林网点撤并后归邮政，但邮政只能是望洋兴叹。金堆钼业公司露天矿、离退处、后勤部发工资原在建行寺坪网点，行长、主管行长、金堆分理处主任经过艰苦营销，力挫建行石可网点竞争，1689户发工资落户我行。由于领导带头，激发了一线员工完成各项任务的积极性。

(三)服务是根本。

营销上来了，柜面服务跟不上。存款就有流失的可能。我们始终把服务做为根本对员工进行教育，在大会小会上从国内外文化背景、形势发展、周边实际等各种因素对员工进行观念引导，先从思想上解决员工对优质服务的认识问题。大多数员工也逐渐认识到领导克难攻坚把业务营销回来就应该提供优质服务把存款保祝在此基础上按照优质文明服务工作规范督促检查，强化了柜面服务质量，赢得了更多的客户。

三、存在问题及工作设想

(一)存在问题：

1、今年加大营销力度，建行撤并的两个网点发工资被我行挖了过来，由于柜面服务质量的提高其大量优质客户也陆续把钱存到工行，加之钼业公司职工增资一次性补发全年1700万元全由我行发，这些都是不可持续的资源，莲办还有600万余额要流失，面对同业不计成本的无序竞争，20\_\_年的储蓄存款将增加不小的难度。

2、由于代理保险营销的老客户普遍反映分红保险低于教育储蓄收入，致使20\_\_年后几个月代理营销保险业务缓慢，个别月份几乎为零，新产品的收入又不理想，20\_\_年代理保险营销不会有大的发展，将会在很大程度上影响中间业务收入。

3、收入激励机制有待在实践中不断完善，大家普遍反映，今年绩效工资过低，和一线的艰辛劳动有一定差距。

4、无专职营销人员，加之华县地域经济比较落后，新业务营销缓慢，理财金账户完成了3户，银证通还无一户。由于美元贬值，外币储蓄较上年下降1万元，未完成任务，估计20\_\_年也不容乐观。

(二)工作设想

1、工作目标

(1)储蓄存款确保完成2500万元，力争完成3000万元，外币储蓄存款力争1万元。

(2)个贷营销50万元，力争完成70万元。

(3)中间业务目标35万元，力争完成40万元。

(4)灵通卡20\_\_张，贷记卡30张，信用卡80张，理财金账户：户。

2、工作措施

(1)加强个金业务的组织领导。支行行级领导包网点，同时成立主管行长为组长、各网点负责人为成员的个金工作领导小组，下设办公室，营业部主管个金经理任主任。

(2)在分行的指导下，科学合理的制订绩效工资考核分配办法和单项业务奖励办法，充分发挥激励杠杆作用是20\_\_年的重点工作。

(3)抓好大户营销，在费用上要向金堆分理处倾斜，千方百计做好钼业公司大户营销工作。

(4)在发工资上重点是做好已有的1.1万户发工资的巩固工作。由于同业竞争愈演愈烈，我们原有的个别发工资客户已产生动遥20\_\_年我们要重点做好发工资的定期回访工作，分行兑现的储蓄存款单项奖励一定要兑现到网点，大部分要用在业务巩固和发展上，以密切银行和客户的关系。同时要动员员工多和个人优质客户联系，通过营销理财金账户密切和优质客户的关系，争取更多的优质客户。

(5)在中间业务上要拓宽中间业务收入渠道，做好银行卡的营销工作，提高个人结算工作的服务质量，做好各项代理业务工作，特别要做好代理保险营销工作，做好电子银行业务的宣传营销工作，以增加中间业务收入。

(6)做好宣传和柜面服务工作，管理好ATM机，提高其使用率，减轻柜面压力。

职员个人年度工作总结 篇3

20\_\_年就要过去了，我进入到中国建设银行至今已6个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。新年伊始，为了给下一年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结。

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在7月份建行的培训课程中，我深入了解了中国建设银行的发展状况、机构构成等企业文化;在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并参与了\_\_分行组织的新员工上岗考试。

我正式成为一名柜员大概有四个月的时间了，在工作上我严格要求自己。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做好“服务七加七”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声;始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复;结账后，检查凭证，及时发现错误并改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务。

二、存在不足

进入中国建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

三、下一步努力方向

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法;

2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力;

3、努力提高工作效率和质量，积极配合行领导和同事们把工作做得更好;

4、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。

匆匆半年过去，在中国建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为中国建设银行的辉煌做出更大的贡献。

职员个人年度工作总结 篇4

在管理行、支行各位领导的关心和培养下，同事的支持和帮助下。我在思想和工作方法上都有了很大的进步，对待和处理问题也逐步趋向全面化。回首一年的工作，有艰辛，更有收获，有工作经验的锤炼，更有意志品格的磨砺。如果要用一句话来概括的话，那就是：累并快乐着，苦并收获着。现将我本年度的思想、工作总结如下：

一、工作情况

(一)脚踏实地，努力工作。

一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序;

二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈;

三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作;

四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

(二)积极主动，撰写材料。

完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作;配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四星级标准化支行”的创建工作。

(三)认真学习，努力提高。

时代在不断发展变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。在20\_\_年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做最好的银行职员》一书，自己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

二、自身存在的不足之处

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

三、改进措施及工作计划

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室;二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作;三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信息，加强信息工作;四是努力当好一名协调员。为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的;五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

职员个人年度工作总结 篇5

自从进入建设集团以来，我始终严格要求自己，在这期间，深刻认识到要成为一名合格的土建技术人员，就必须遵守职业道德，并进一步提高自身素质和职业修养，诚信工作，树立正确的世界观，人生观和价值观，工作总结如下：

一、思想道德方面

首先我树立了正确的人生观和价值观，保持积极的工作态度和工作热情，我积极主动，勤恳务实，责任心较强，乐于接受领导布置的各项工作，我还注意知识的学习和积累，尽快的实现理论与实践的有效结合。在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、实践能力都得到较快的提高。

二、工作方面

对能够完整的参加一个项目施工过程，我感到非常的荣幸，因此倍加珍惜在金都时代新城的工作。工程施工是按照设计图纸把设计师的思想完成从意识形态到实物形态的转变过程，要搞好工程施工，就必须首先熟悉施工图纸，掌握设计师的意图，完成从图纸了解设计意图再回头修订图纸的过程(即完成图纸的施工前会审)，其次要强化对图纸的了解程度，熟悉工程的基本概况，考虑具体的施工方案，初步明确工程技术施工的重点、难点，为以后的施工操作行为做准备。

在工程施工过程中，测量放线工作是重中之重，它贯穿整个工程施工的始终，是工程施工的灵魂，要想工程干好，必须把测量放线的工作做好，所以施测、校对、复核的程序就一个都不能少(并且施测、复核的工作要有不同的人来做);其次要结合整套图纸对各个施工层、施工段、施工点进行校对，避免遗漏工程细小的部位构件;再次，就是检查、落实是否工程的实际操作层的理解`方案范#文.库整-理^与自己的思想一致，发现问题及时沟通，把问题消灭在萌芽状态。

在某一工程段施工完成后，要及时检查，验收，总结经验和教训，把发现的问题及时纠正在下一施工段，减少错误的连续发生。

工程施工是一项非常严谨的工作，工程技术人员必须要把它作为一个自己的艺术产品去雕刻，力求精益求精，要有一个良好的工作作风，要本着对国家(不浪费资源)、对社会、对业主负责的态度去工作，要有 干一项工程，树一座丰碑，赢一片口碑 的决心，这样才能把工作作好，才能成为一名合格的工程技术人员。

工程施工是一个群体作业的工作，它不是一个人或几个人就能完成的，它是需要上至质检站、设计院，下至劳动工人的相互紧密配合，才能完成的一项复杂的作业任务，所以，做好相互间的联系配合就显得尤其重要，否则，干好工程就会成为一句空话。合理操作，以提高生产效率，保证工程质量，确保施工安全。

三、业务能力

业余时间我加强了对word、Ecel、AutoCAD、天正建筑、Photoshop等电子软件的操作能力，尤其对AutoCAD、天正建筑软件已达到精通的地步

以上是我在公司的工作体会和总结，我喜欢我的专业，更热爱我的岗位。我将立足岗位，在以后的日子里更加努力工作，为我公司的发展做出自己的贡献。

职员个人年度工作总结 篇6

时光飞逝岁月如梭，\_\_\_年即将离我们远去，回首过去的一年，深感充实与忙碌。作为公司负责生产工作的董事，我有必要盘点一下一年来的工作，一来给公司领导及全体员工做一汇报，二来也是为新的一年提前做一个筹划。

\_\_\_年生产部在公司老总的大力支持与各部门的协调配合下，各方面的工作都取得了显著的成绩。无论是产量、质量、中层的管理水平、还是员工的工作意识等方面，都有了一个普遍的提高。

下面我从三个方面简要介绍一下全年的生产工作：

一、日常管理

制造企业的生存与发展，靠的是优质的产品、供货的及时，而这一切的保证，均来自于高素质的团队。为了提高员工的素质及团队精神，在日常生产管理中，我依据公司的生产管理办法，并结合自身的实际情况，从任务下达到过程监控，以及最后的检查验收等各个生产环节，都经过了精心组织及合理的安排与督导。重点订单，还要多次协调各相关部门反复审核，努力做到精益求精，不出半点纰漏。用实际行动来感染和培养员工的工作激情和责任心。通过大家的共同努力和付出，南北两厂共生产锯条4500吨，其中总厂生产3032吨，超额完成了全年的生产计划，且全年无一质量投诉，不仅如此更可喜的是，在公司产品产量、质量稳步提高的背后我们看到的是公司中层管理水平的上升;操作工技术的更加熟练;公司风气的改善及员工素质的不断提高，这才是我们钢花锯业的财富。我们应该为公司有了一个逐步优秀的团队，而为之高兴为之自豪!

二、技改创新方面

公司的发展与壮大，离不开革新、离不开技术的创新与改造，哪怕一天一点、一年一点，我们需要的是这种意识、需要的是这种精神。\_\_\_年公司投资近千万新上双金属激光焊接设备，并又投巨资更换了真空炉热处理设施，这一切都鼓舞着公司的每一位员工。锯条生产方面在\_\_\_年也有两项技改创新的项目，第一项就是在\_\_\_年的六七月份，在老总的督导与支持下，把总厂的四台分齿机全部改装成了自动分串，节约了大量的人力物力。第二项就是喷漆锯条水性漆生产工艺的使用，\_\_\_年8月份，同事在网上联系到了水性漆生产厂家，立即邀请其来我公司进行生产试验，我亲自带领喷漆车间主任及相关人员，不分黑白昼夜，进行了无数次的试验，通过近十天枯燥乏味的重复工作，终于试验成功。不仅产出了合格优质的产品，还大大改善了员工的工作环境、降低了劳动强度、且基本杜绝了火灾隐患与职业病的发生。更可喜的是很大程度上降低了喷漆锯条的生产成本。我经过粗略计算，两项每年就能为公司直接节省开支近30万元。

三、品牌战略的建立与实施

企业品牌战略的建立与实施，对民营企业的发展具有理论和现实意义，也只有一个好的品牌产品才是企业最有效的竞争力!幸运的是，我们的老总具有了这样的战略眼光，早在多年前就进行的这以战略的实施，继\_\_\_年公司获得省商标后的\_\_\_年再次提出申报中国驰名商标，并安排我来主抓这项工作，为此公司还为我配了一名得力的助手。说实话，在\_\_\_年头一年的审报工作中，由于一开始的一些基础资料便于搜集和整理，工作开展的还算比较容易和顺利，没想到随着工作的逐步深入与资料所需范围的逐渐扩展，难度愈来愈大，而且国家工商总局在\_\_\_年加强了驰名商标的管理，并提高了驰名商标的申报门槛，从每年审批900家降至每年不超于400家，更增加了我们的申报难度。在整个的\_\_\_年，驰名商标的申报工作牵扯了我很大的精力。我真的曾经心灰过，是老总给了我不断的鼓励和帮助，是同事给了我巨大的协助与支持，让我重新燃起了斗志和希望。难也要做，不仅仅是为了前期投入的几十万元，而是为了我们钢花锯业的今后发展，更是为了公司近300名员工的追求与福祉。在公司领导与同仁的支持配合下，终于在\_\_\_年底，把所有申报资料整理完毕，争取在\_\_年三四月份报送中国国家工商总局。在整个的申报工作过程中，我不仅体会到了工作的艰辛，还感受到了工作的乐趣，更感悟到了企业的生存与发展，离不开从老总到员工的上下一致、万众一心!

\_\_年的初步工作计划：

计划是提高工作效率的有效手段，写工作计划就是对我们自己今后工作的一次盘点和认知，让自己在新的一年里做到清清楚楚、明明白白，知道要干什么，怎么去干。计划更是我们走向积极式工作的起点。在新的一年里，我会着重以下几点：

一、努力完成公司下达的各项生产任务，并积极的协助好配合好老总的各项工作。

二、继续抓好职工的素质及生产安全的教育和培训，杜绝一切质量及安全隐患的发生。

三、落实好所有生产设施的维护与保养工作，确保设备的合理使用及生产的顺利正常。

四、为机加工与喷漆车间招聘合理数量的新职工，并督导其培训。

五、在各部门各车间鼓励开展技改创新活动，并协助相关部门负责人制定实施办法。

六、积极协调好各部门各车间及同事之间的工作关系和私人关系，继续努力改善公司风气，为打造钢花公司成为一个精诚团结、真正具有战斗力的优秀团体，尽到自己的绵薄之力。

纵观\_\_\_年全年的生产工作，虽取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，如员工的精神面貌和工作激情的缺乏，个别员工团队凝聚力和归属感的不强，甚至有些中层自满情绪膨胀，等等这些问题，给公司造成了很多负面影响，如一些订单的延期及一些安全事故的发生，我认为所有存在的`这些不足，与我有着直接的责任，是我的管理还不够完善，给公司和员工造成了损失和伤害，我在此诚恳的检讨自己，在新的一年里，我将在认真总结\_\_\_年度工作的基础上，在\_\_年里更加扎实的开展各项工作，加强业务知识学习，制定更加完善的规章制度和培训计划，实施有效的激励措施，更新管理理念，不断的提高自己与所属人员的管理水平和综合素质，以适应企业今后的发展，为公司发展壮大作出自己应有的贡献!

职员个人年度工作总结 篇7

\_\_年6月经过层层选拔，我进入到中国联通公司\_\_县分公司，光荣地成为\_\_联通的职员。进入公司6个月来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的\_\_年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对\_\_年的工作做一个总结。

一、前台接待方面。

二、会议接待方面。

参与接待了山东联通全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、临沂分公司与菏泽分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现;在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作。

四、综合事务工作。

\_\_年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

职员个人年度工作总结 篇8

2024年已经结束。在这一年里，我不管是份内的还是份外的事都能够脚踏实地的去做，不驰于空想，不好高骛远，以惟真的工作态度和踏实的工作作风互相协作的工作态度顺利的开展各项工作，完全得以于大队领导和全体队员的鼎力支持。在这里，我把自己一年来做的主要工作给大家作个简单的汇报：

一年来，我严格要求自己，身体力行，紧紧围绕全年工作目标，在队长的带领下团结全队发扬知难而进，攻坚克难的拼搏精神;坚持脚踏实地、创新创效的务实作风，坚定信心，迎接挑战，扎实工作，付出了最大的努力，争取较好的成绩，全面的完成了领导分配的各项工作任务。

一、加强学习、转变思想

无论是在市容管理或规划建设监管工作中，尽管我所扮演的角色快速的转变着，但是我时刻保持着一丝紧张感，在完成自身的工作和上级交办的任务的同时，不断充电学习，查遗补漏，在巩固自己一线执法能力和执法水平的同时，为成为一个好的下属和称职的管理者而不断学习进取，不断转变思想观念。

城管执法工作点多面广，较多的涉及弱势群体的利益，因此在今年的实际工作中，端正认识态度的同时，不断地加强了对理论知识的学习，通过自学、业务培训等多种方法不断地树立文明执法，服务为民思想，不断地提高自身的道德修养。本着群众利益无小事，为群众服务作为工作的出发点，边学习边总结边提高。，并把自己的思想认识与实际的管理工作结合起来，工作中处处要体现好“城管执法为人民，城管服务为人民”。

二、注重实效、认真履行职责，全力推进“双创”工作。

2024年是我们旬阳城管人难忘的，更是旬阳城管人刻骨铭心的，“三镇一体化”的规划格局和创建“国家级卫生县城”是我们旬阳城管人立身之年，是攻坚克难，冲刺之年，是旬阳城管人树立和提高行业形象的大好时机。

1。切实做好市容管理工作，建立长效管理机制。

主动响应大队部号召，主动参与城市市容环境综合整治和夜间执法巡查，以“定人，定岗，定责，定目标，定考核，定奖惩”为基础的管理运作模式，根据辖区特点，人员特点 ，工作要求，逐步实现划分合理化，人员搭配效能化，协调配合灵活化，检查考核经常化，提高了县城区市容管理的工作效率，扩大了城市管理的覆盖面。通过实施分级化管理，营造了辖区市容较为整洁有序的城市市容环境目标。

2.切实抓好群众反映强烈，领导关注和 创建热点，重点和难点工作。

遏制露天烧烤，马路餐桌和马路市场。针对露天烧烤，马路餐桌和马路市场严重污染环境，影响交通和居民正常生活，且容易反弹，整治难度打的特点，通过先期发布公告，采取严防死守，逐个击破的方法，有效取缔了这些群众关注问题，受到周边群众的好评。规范户外广告店招店牌。根据创建任务要求，对辖区内的不规范店招店牌，立式灯箱进行统一的更换和拆除。对暂时未使用的店铺作公益广告宣传，加强了对横幅的设置管理，通过应用语音告知系统，抓现行，有奖举报等措施，亦有效治理了“城市牛皮癣”三乱现象

三、抓住机遇，切实加强队伍建设。

着重在提高队伍素质上下功夫，做到了“四个注重”。

第一，注重队伍内部管理，按照“培训有制度、执法有机制、过程有监督”的管理运行目标。

第二，注重抓日常养成，利用现有的规章制度，抓经常性的管理工作，做到抓经常、经常抓，有效地促进了执法工作的法制化和规范化建设。

第三，注重思想教育，转变工作作风。针对执法工作困难多、任务重的实际，我们注重打牢队员的思想基础，培养队员热爱本职工作、吃苦耐劳、乐于奉献的思想品德和政治觉悟，增强责任感、自豪感。

深入开展了“四个要有”实践活动，帮助队员树立文明执法观念，要求在熟悉业务的基础上，严格依法执法、文明执法，做到着装整齐、行为端正，摈弃执法中冷硬的工作作风和简单地驱赶、取缔的工作方法，更新观念，强化文明执法，把执法工作做得深入细致，扎实有效，“润物细无声”地化解执法矛盾冲突。

四、廉洁自律，提高拒腐防变的能力。

在廉政问题上，严格按照廉政责任制要求自己，不做违法乱纪的事，不拿原则作交易，不权为私用，同时管好了自己的下属。要求自己做到：

1。 按守则自律。上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的第一把手。

2。 用制度自律。严格按本局制定的廉政措施办事。在人员调整、奖惩、案件立案、处理等重要问题上，都经中队会议讨论决定，不搞”一言堂”，不立”小山头”，力求秉公办事。

3。 以”干部”自律。我在考虑问题、处理事情当中，凡是要求群众做到的，自己首先做到。我不是以”队长”自居，寻求索取，而是以”队长”自律，讲求奉献，珍惜法律和人民给予的权力。

五、存在的问题和不足。

1、政策、业务水平还不高，要不断学习。

2、工作还不够细致，稍显急躁

职员个人年度工作总结 篇9

XX年6月经过层层选拔，我进入到中国联通公司\*\*县分公司，光荣地成为联通的职员。进入公司6个月来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的XX年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对XX年的工作做一个总结。

一、前台接待方面。

二、会议接待方面。

参与接待了山东联通全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省g网经营部工作会议、临沂分公司与菏泽分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作。

四、综合事务工作。

XX年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行电脑维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

职员个人年度工作总结 篇10

已经到来，回顾过去的一年，我收获颇多。在领导和同事的关心、帮助下，通过自身不断努力学习，各方面均取得一定的进步。在这里我简要的总结一下我在这一年中的学习工作情况：

一、工作态度方面：

我自参加建行工作以来，一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应银行的工作环境。通过阅读书籍资料，掌握银行各种业务操作流程，勇于发现问题，在不懂的问题上，虚心向各位前辈请教，学习他们的先进经验和知识，提高自身素质。

二、工作学习方面：

在建行的这一年里，我是在营业部工作。银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，在营业部充分的体现了这一点，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”。在这里学到了一部分银行基础业务，比如：人民币存取款、开立个人结算账户、同城交换等。让我充分的体会到银行的工作最重要的就是仔细。每一个帐号，每一个小数点对一笔业务起到了关键的作用。

除此之外，每当有新的有关行内发文和视频培训，我也认真参加部门内的文件精神，在工作中落到实处。学习制度、理解制度、在制度的要求下办事，把握全方位的知识，了解政策变化、行业风险，才能在成为一名合格的建行员工。

一年时间说长不长，说短也不短。时间让我对于建设银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。在这一年，我作为一名建设银行员工，亲身感受了银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使经营部门的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。各种规章制度的出台，对于我们建行“规范经营”提出了许多更为明确和细化的要求，工作中注重细节管理、精细化管理，针对违法违规行为，也有了更多的预防和惩戒措施，特别是行内开展的“违法违规行为专项整治活动”向我们再一次地敲响了警钟——工作不仅要做得“好”、“快”还要“合法”、“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的建行员工，更好地规划自己的职业生涯，使我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。20\_\_年对我来说是充满机遇和挑战的，新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新工作的挑战。面对严峻的挑战，加强学习的紧迫感和自觉性。今年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲，要在竞争中站稳脚步。我会扎扎实实地做好每一项工作,我坚信能很好的完成领导交给的任务，完成行里的各项指标。我也会向各位前辈和其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，征取更好的工作成绩!

职员个人年度工作总结 篇11

20xx年以来，本人紧紧围绕我区城市管理工作的总体部署及要求，始终坚持在学习中工作、在工作中学习，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，认真履行岗位职责，在平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献。现将主要情况总结如下：

一、强化学习，持续提高自身综合素质。

一是在日常工作中能认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论。深刻领会“三个代表”重要思想和科学发展观的有关论述，并运用其立场、观点和方法分析解决实际问题，关心时事政治，努力提高政治理论水平，在思想上、行动上始终同党中央保持高度一致;二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理及计算机软件应用知识。在学习方法上做到抓住重点，在重点中找重点，并结合自己在公文写作、公文处理、计算机软件应用方面的不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的业务工作能力;三是本着干一行爱一行的执著精神，不断增强服务意识，不断增强自己的职业道德和敬业精神。工作之余广泛学习城市管理法律、法规等知识，拓宽自己的知识面，不断提高自己的政治理论素养、思维能力。

二、恪尽职守，始终认真履行岗位职责。

一是认真收集各种信息资料，全面、准确地了解我区城管执法工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。二是对领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、保质、保量地完成任务。一年来，完成了《绩效考核办法》、《绩效考核督查办法》以及部门职能、领导分工、内设机构、相关法规等的发布和网页维护工作。

三、严于律己，坚决做到廉洁奉公、勤政为民。

在工作中能严格遵守各项规章制度，注重仪表，规范着装，具有较强的组织纪律观念，时刻保持良好的城管人员形象。坚持自重、自省、自警、自励，从未有吃、拿、卡、要等事件发生，做到廉洁奉公。在×小时以外，同样坚持原则，做到“慎独”，并敢于同一切不良现象行为作斗争。

回顾一年来的工作，在同志们的关心、支持和帮助下，各项工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不够强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于组织和群众的监督之下，在实际工作中多动脑、勤动手、常跑腿，刻苦学习、勤奋工作，力争在实际工作取得更多的成绩和认可;继续发扬无私奉献精神，真实、高质、高效地完成领导安排的各项工作任务，做一名合格的人民公务员，为建设新作出自己的贡献!

职员个人年度工作总结 篇12

年末将至，一年的工作终于落下了帷幕。回顾这一年来的工作情况，尽管有不少曲折、波澜。但是都终究敌不过一句话——“功夫不负有心人”!

我作为银行的职员，在工作中拼搏向上，为客户准备最好最及时我的服务，为工作做好最早最充分的准备，在工作中努力的完成自己的任务，在工作外也常常加强自己的能力。总的来说，这一年来，自己的收获满满当当!

但即使是最出色的员工也不可能不在工作中犯下一丁点的错误和问题，更何况我的能力还不足以让我自傲，为此，我要在此总结自己的成长和不足，更清楚的了解自己!我对自己的工作情况整理如下：

一、成长阶段

在今年工作刚开始的时候，我就为自己定下了计划，要在今年的工作中改变自己。尽管因为一些外部因素耽误了一会，但是并不影响我的计划进行。

首先，在今年的工作开始前，我留开始定时的总结自己的工作，并且仔细的分析自己在工作中的不足和问题，在后面的工作中留心调整。一年下来，自己也惊讶自己居然有这么多的问题。尽管都不是什么大问题，但是作为银行的职员，为了给客户带来最好的体验，我就必须将自己的工作努力做到最好!

其次，我还常常向领导和前辈请教，学习他们在工作中的优点和技巧。并且积极的参加银行的培训，巩固自己基础的同时也不忘加强自己的业务能力。

我还经常从网上和书籍中了解对待客户和工作的方式技巧，大大的扩宽了自己的知识面，对工作相关的不少事情也有了更加广泛的了解。

最后，在工作中，我热衷实践，通过自己的努力将知识融入到行动当中，从工作中吸取经验和收获技巧。当然，融入经验的时候都经过了多次的检查和判断，大部分的情况都为自己的工作带来了便利!

二、工作情况

今年的工作中，从表面来看，自己在成绩上有了大大的提升，工作中也越来越熟练顺利。这段工作中我带着热情和激情在工作中为客户服务，坚守银行的服务理念，人性化的为客户带来最好的体验。

并且，在工作中我还热爱帮助同事，待人亲切。和同事们建立了深厚的友情。

三、个人的不足和未来的展望

要说自己的不足，最主要的就是工作中一些细节的问题。尽管自己的性格不拘小节，但是我也明白，细节决定成败的道理。但是，自己却总是下意识的做出了一些错误的行为，这是我需要努力改正的缺点!

展望未来，我相信工作会有更大的发展和改变，我要及时的跟上时代的潮流，提升，改进自己!当然，也不能忘了时刻去反省，完善自己，这样才能将工作做到最好!

职员个人年度工作总结 篇13

xx年是寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是x个险发展重要的一年，x个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将x个险xx年的工作情况和xx年的工作计划汇报如下：

一、xx年的经营成果和工作总结

截至12月1日，x个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入x万元，其中期交保费x万元，趸交保费x元，意外险保费x万元,提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至12月有营销代理人x人，其中持证人数x人，持证率%;各级主管xx人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾xx年走过的历程，凝聚着太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。x个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变\"要我发展\"为\"我要发展\"。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为x个险从根本上增强了凝聚力，x个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了\"群英会聚人民大会堂\"的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置\"天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标\"的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，x个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是x个险长期以来始终坚持的方向，在xx年，x个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，x个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确\"要工号就要上班工作\"的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、工作中存在的一些问题：

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、作设想

针对经验和不足，x个险要做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

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