# 网点抱团取暖工作总结(74篇)

来源：网友投稿 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-15

*网点抱团取暖工作总结1本月销售额及完成率这里不做过多陈述，以上简单数据足以让大家吃不下饭。业绩、流量增长率很可怜，且很明显有下降的趋势，一方便是由于淡季的原因，另一方面就是店铺长时间的无付费推广。店铺流量是推广力度和综合营运状况的反映，对于...*

**网点抱团取暖工作总结1**

本月销售额及完成率这里不做过多陈述，以上简单数据足以让大家吃不下饭。业绩、流量增长率很可怜，且很明显有下降的趋势，一方便是由于淡季的原因，另一方面就是店铺长时间的无付费推广。

店铺流量是推广力度和综合营运状况的反映，对于我们没有花较大的人力财力进行推广的情况下，三个店铺的日常流量主要来自老顾客、来自口碑营销。

那么看看我们几乎跌落了20%的访客数，这意味着再次缺失了5分之一的顾客，一方面是由于前段时间主推驱蚊爆款的缺失。次爆款由于季节问题也逐渐退出顾客的眼球。另一方面就是没有很好的进行付费推广，尽管店铺日常对于碎片流量的整合已经非常重视，但这毕竟是小头。在天猫这日益竞争加剧的环境下，我认为，付费推广还是必不可少的。

xxx旗舰店7月份共举行了2场活动，分别为7月6日和7月13日。转化率分别为和。但实际达成的成交金额却分别只有19439元和16126元。一方面，目前一场聚划算所带来的流量越来越少，活动主要的流量还是取决于店铺。另一方面，由于聚划算目前坑位的缩减，对产出要求已越来越高。官方目前对于一场主题团的要求是100w的产出，划分到单个商家为20w。如果长期做不出业绩的话，以后的资源将会越来越难申请.

静坐下来将自己的思考好好整理。

其实我们当前所面临的诸多问题都已被提出来了，但是我们没有理清头绪的话，问题天天提，问题还是问题，得不到解决。

按照我们的经营模块，眼下主要有三方面的问题：

经营管理方面的问题。（体现在我们的日常销售管理、各项配合流程。）后台支撑方面的问题。（体现在公司给予的支撑与配合。）本部门对商品把控能力的问题。（体现在团队的创造性经营能力。）另外还有许多其它方面的问题，比如推广、人员……无数多的问题。眼下要先解决或者能解决哪个？

可能这么多的问题摆在大家面前，会让你们乱、没信心、有情绪、悲观？

我们既要宏观大局，又要脚踏实地。就像打仗布阵，会有疏密结构及主次要害，希望大家明确:我们的经营能力才是本部门的核心竞争力，其它问题目前不影响大局。而如何做好经营？店铺流量是重中之重！

十个人来消费，我们花费九牛二虎之力来让他们一般人下单。远不如一百个人来消费，十个人下单。前者转化率为50%，后者转化率为10%，但营业额反而差了一倍。我举这个例子并不是说转化率不重要，只是为了强调流量的重要性。可以说，流量才是一个店铺的更本。

如今，整个天猫行业竞争越来越激烈，如果我们不努力争取好每一个机会，抓住每一个活动，努力扩大每一份流量，很快便会被淘汰的！

在相对科学的配货方案下，提高服务，增大老顾客维护力度，重视每一个顾客，提高客户满意度，降低退货率。

公司聘请员工是来解决问题的，而不是光提问题。我们了解流量降低涉及多方面因素，大体清单如下：

**网点抱团取暖工作总结2**

美丽的七月，我走出美丽的七月，我走出象牙塔，走进民生。两个月来我很少对自身进行深入的自查。这次，行领导号召全体行员开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自己，改造自身的机会，因此，我认真的对自己进行了反思、解剖，检查总结这两个多月的学习工作：有辛苦，有付出，有成绩，有不足。

7月10号开始了民生入职岗前培训。先是大家集中学习整个民生文化、发展历史，再是学习了汕头民生行的基础业务、特色业务，涉及到外汇、储蓄、理财等多个方面。之后我们6个实习生开始接受会计业务的系统培训。我们需要在最短的时间里掌握柜台业务技能，连续10天70个小时的会计课程，笔记都记了大半本，有点像填鸭式的学习，三项技能都是利用下课时间自己练习。毕竟是短训，我对银行业务知识面掌握还很窄，特别是外汇、授信、合规、等业务了甚浅。今后要多看看银行业金融业的书籍，提高自己的知识面。

７月３０日，我被分到汕樟分理处实习，在这里，我很好的消化了熊燕姐教授的会计课程，进步神速。哈哈......

刚来汕樟的第一天是我最累的一天，从早上八点进到里面，一直到五点半，中午只休息了半个多小时。并非钢哥不让人休息，只是我看到娜娜姐、华姐和奕欣哥都忙得歇不下来，自己就更不应该休息了。那天下午四点左右，突然来了很多客户，存了很多钱，我帮这个人扎完钱，再跑到那个人跟前继续扎，忙来忙去，最后每个人都对我说，你歇歇吧，坐一会儿。其实我不是不想坐下来，可是作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多，坐下来，节奏就慢了下来。并非我虚伪，我告诉自己，我放弃了其他找工作的机会，花时间花精力到这里来，我要对得起我自己！我在全心全意的投入一种职业，投入一种工作。哪怕将来我不在这里工作，我这个月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一个经历。呵呵......那个时候我就是这样想的。

也许是看我做事比较认真负责，一个星期后钢哥娜娜姐安排我周六休息周日上班，人少可以让我上柜操作，第一次好紧张啊。我大概做四五笔业务吧，那个时候实在是太紧张了，呵呵，我是可怜的夏洛特。之后每个周末我都会上柜操作，在我犯错的时候扬扬和华姐毫不含糊，不会姑息我的失误。她们教会了我很多。

８月２３日，我被调到支行营业部，离开的那天，大家轮流和我说了很多话，我对大家充满感激，离开很不舍得。来到汕樟实习，我真的很幸运收获很多。

**网点抱团取暖工作总结3**

岁末将至，回首这一年来，我始终坚持着^v^道虽通不行不至，事虽小不为不成^v^的人生信条，在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。下面我从三方应对自己这一年的工作进行总结：

一、端正思想，迎难而上，时刻持续高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作务必有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，用心工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，透过自己不懈的努力，在这一年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后透过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我明白这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，透过我的不懈努力，在”争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双嬴，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水\*和业务潜力，个性是理财业务知识，全面提高综合业务知识水\*。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要持续清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

**网点抱团取暖工作总结4**

20xx年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxxxxx”，以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

>一、做好日常的服务结算工作

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取2款1。5亿，春节一过，又向人民银行回笼了650xxxx现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收收费发票交回学校，将款项及时划入财政。

4、参加xxx的大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。

6、做好、、版本的前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作，在11月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由xxx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12、7月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13、7月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

>二、提高服务质量，保证各项业务的顺利开展

**网点抱团取暖工作总结5**

本人20xx年进入xxx银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

>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。在本行的培训课程中，我深入了解了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。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和\*支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。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到“唱收唱付”，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，与同事交换检查票子，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，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

>二、存在不足

进入建设银行以来，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。

作为一名银行新员工，到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中我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到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把和\*支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和\*支行最优秀的员工之一。

>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、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。

4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在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，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

**网点抱团取暖工作总结6**

让我们在工作的同时享受工作，在过去的一年里我积极服从领导的工作安排，团结同事，主动履行工作职责，能很好的完成本职工作。工作之余积极参加支行组织的学习和业务培训，端正学习态度，认真学习新业务新知识，能较好的完成学习任务，达到学习目的。

去年一年来我不断学习各种理论知识，提高自己的思想觉悟水\*。工作期间我积极学习上级行以及银监会等相关部门的文件精神，在业务办理中坚持规范办理，坚决杜绝不合理的收费行为，严格按照各项规章要求进行工作，规范经营是我们农行稳健行远的保障，业务办理中我严格按照三化三铁的要求进行办理，对于违规不能办理的业务耐心向客户做出解释，取得客户的理解和认同。在工作上我认真履行职责，爱岗敬业，扎实工作，不怕困难，刻苦学习业务技能，本着严谨细致的目标任务，发扬甘于吃苦乐于奉献的精神，对持各项工作都任劳任怨尽职尽责，以高度的责任心，客户至上的服务理念，将优质服务工作落到实处将规范经营落到实处。

入行一年多的时间里，我早已没有了刚开始工作时的紧张和茫然，在领导的关心和帮助下，我业务技术不断增强，工作能力也有很大的提高，对于柜员的各种业务操作已是轻车熟路。为了提升自身的业务素质，我在工作之余学习各种会计业务知识和保险代理业务知识，并获得会计从业资格证和保险代理从业资格证。

回首xx年，这段时间里我学习到很多东西，自身素质也有了很大提高，一年来，我不段充实自己，在树立正确的人生观，世界观和价值观上有新的认识，一年里我思想积极向上，工作勤勉努力，坚持不断学习我行的规则制度和业务知识，提高自身业务素质，把学习到的知识应用到实际中去。在三化三铁的创建工作中严重按照标准执行，切实履行柜员职责。本着服务三农的宗旨，认真学同志的思想，自觉贯彻党和国家制定的方针政策，全心全意为人民服务，严格遵守各项金融法律法规以及单位的各项规章制度，忠于职守，实事求是，在工作之余认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，提高自己的业务素养，对于下发的各种文件和资料认真学习融会贯通学以致用，业务工作能力和综合分析能力有了很大提高。

——银行新员工工作总结10篇

**网点抱团取暖工作总结7**

因为工作需要，20年1月底至10月初，我在xx支行个人业务部担任部门经理。根据行党委的工作思路和xx支行个人业务发展的现状，确立了“注重传统业务，狠抓新业务，围绕新的经济增长点，促进个人业务收入的稳定快速地增长”的努力方向。具体工作汇报如下：

一、推动存款、贷款的稳定增长。

在行党委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增..万元，完成分行下达计划的，各项贷款比年初净增..万元，使近年来xx较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户xx农行。

结合xx长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《\*农业银行..市分行个人船舶按揭贷款管理办法（试行）》，xx支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的\'经济增长点。

二、推动三农工作的持续发展，全力降低三农贷款的风险。

三、狠抓新业务发展，理财产品和黄金销售实现零的突破。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

四、注重信用卡业务的发展。

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的 现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意套X、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味套客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续的发展。

五、贵宾团队建设有一定的成效，但任重道远，仍需努力。

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：

一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养；

二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。是人是产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中，20xx年5月、9月，xx农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第 8名第 6名以及6万元的费用奖励。

**网点抱团取暖工作总结8**

高铁拆迁工作已经进入实质性拆迁阶段，通过前期的接触与持续的营销工作今天是收获的关键一年。面对各家商业银行的竞，我们将制定详细的营销方案，信息的传输机制，发挥客户经理的个人能力，对区域内的行政村各个击破，充分发挥我行在区域内的软硬件优势争夺市场份额，并圆满完成高铁拆迁终端客户的储蓄兑付工作 三、下大力营销电子银行产品

今年以来，xx领导班子把维护社会稳定，落实各项综治措施当做大事来抓，紧密结合本单位实际制定计划，分解任务，完善制度，加强队伍建设，加大依法治社力度，围绕“打、防、控”一体化建设，扎实开展治安防范有工作，使全社治安保持了稳定良好局面，有力地推动了经营的向前发展。截止目前，没有重大案件、灾害事故的发生。

回顾一年来的工作，主要抓了以下几个方面的工作。 一、狠抓了综治工作责任制的落实

以维护稳定为目地，强基固本为基础，围绕xx县经济中心工作，以推进我社依法经营为重点，结合实际工作需要，认真开展法制宣传教育和思想道德教育。在物防、技防不断提高的今天，狠抓人的思想教育尤为重。先后组织职工学习了《^v^银行业监督管理法》、《^v^中国人民银行法》、《^v^商业银行法》。进行爱国主义思想教育、服务礼仪教育、会计职业道德教育。同时结合保持^v^员先进性教育活动，由党支部组织党员学习了反腐倡廉理论学习纲要、中国^v^党内监督条例等等。通过学习增强了干部职工的道德素质和法律意识，提高了自身的防范能力。 三、加强内保工作，确保安全经营

**网点抱团取暖工作总结9**

回顾这半年来的工作，我在单位领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照单位领导的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

>一、营业部的日常管理工作：

营业部对我来说是再熟悉不过的工作领域。作为营业部的中层干部，自己清醒地认识到，我是营业部经理的助手，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。上半年本人能认真做好各项领导交代的工作，没有出现过一笔特大差错，能按时完成报送各项会计报表和分析报告；及时了解客户情况，为领导决策提供依据；切实抓好本行业务管理的日常工作，按照审批制度，严格把关；atm机业务能坚持每天记帐、对帐、清帐等一系列业务，确保atm能正常运作，不仅增加我行的中间业务收入，也疏散了不少客户在柜台前的滞留；在安全保卫工作方面，本人能时时刻刻提醒自己及柜员决不可麻痹大意，掉以轻心，不得有任何松懈思想和侥幸心理，严格按照规章制度办事，抓好各项安全工作，确保万无一失。

>二、加强自身学习，提高业务水\*：

随着扁\*化的实施管理开始，我们员工身上的担子就很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，向书本、向周围的领导、同事学习。经过不断学习、不断积累营业部的工作经验，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，都有很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、存在的问题：

半年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，在吸存方面取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，营业部的工作由于是新系统上线后我接触较少，对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，在工作中处理问题言行举止不善于表达，导致同事对我的误解。

>四、今后努力方向：

在下半年里，本人决心认真提高业务、工作水\*，为单位经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习金融专业知识和相关法律常识；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的`助手；

第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进我支行服务水\*，积极为我支行创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**网点抱团取暖工作总结10**

办公室文员是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去适应这一岗位。现在就20xx年的工作情况总结如下：

>一：以踏实的工作态度，适应办公室工作特点

办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调：沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让本人不得不放心手头的工作先去解决，所以这些临时性的事务占用了比较多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，所以，本人经常利用休息时间来进行[补课]，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是企业会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在20xx年里，遇到各类活动与会议，本人都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只期望把活动圆满完成。

过去的20xx年是企业的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，本人认真做好各项服务工作，以保障工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，本人都会及时办妥；下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮助，本人都会第一时间解答与解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

>二：尽心尽责，做好本职工作，20xx年以来，本人主要完成了一下工作：

1：文员工作严要求

1：公文传阅归档及时。文件的流转：阅办严格按照企业规章制度及iso标准化流程要求，保证各类文件拟办：传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档：保管以及查阅。

2：下发公文无差错。做好分企业的发文工作，负责文件的套打：修改：附件扫描：红文的分发：寄送，电子邮件的发送，另外协助各部门发文的核稿。企业发文量较大，有时一天有多个文件要下发，本人都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，20xx年以来共下发红文xx份。另外负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。

3：编写办公会议材料，整理会议记录。每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结：计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供领导室参考。办公会议结束后，及时整理会议记录，待领导修改后，送至各部门传阅。

2：督办工作强力度

督办是确保企业政令畅通的有效手段，过去的20xx年以来，作为督办小组的主要执行人员，在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后，通过口头：书面等多种形式加大督办工作力度。抓好企业领导交办与批办的事项：基层单位对上级企业精神贯彻执行进度落实情况以及领导交办的临时性工作等，并定期向领导室反馈。

3：内外宣传讲效果

宣传工作是企业树立系统内外社会形象的一个重要手段与窗口。过去的20xx年在内部宣传方面，本人主要是拟写企业简报，做好[办公室报]协办的.组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分企业更名广告：司庆祝贺广告：元旦贺新年广告的刊登，另外每月基本做到了有信息登报。

4：完成办公室文员职责工作。

办公室文员工作是一个讲责任心的工作。各个部门的比较多请示：工作报告都是经由本人手交给领导室的，并且有些还需要保密，这就需要本人在工作中仔细：耐心。20xx年以来，对于各部门：各机构报送领导室的各类文件都及时递交，对领导室交办的各类工作都及时办妥，做到对领导室负责，对相关部门负责。因为这个工作的特殊性，为了更好地为领导服务，保证各项日常工作的开展，每天本人基本上6点多钟才下班。有时碰到临时性的任务，需要加班加点，本人都毫无怨言，认真完成工作。

5：企业文化活动积极参与

20xx年以来积极参与了司庆拓展训练：员工家属会：全省运动会：中秋爬山活动：比学习竞赛活动等多项活动的策划与组织工作，为企业企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。20xx年以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距与不足还是存在的：例如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自我的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情与主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

**网点抱团取暖工作总结11**

20xx年转瞬即逝，即将迎来新的20xx，过去的一年里，在公司领导的支持和各个部门的配合下，我顺利完成了20xx年度工作。

>一、软件建设方面

2、公司微博、微信的申请

企业创建微博、微信可以提高权威性，通过和用户之间的沟通更加了解用户的需求，从而增加用户对产品的了解，对企业进行宣传的一个重要砝码。目前这两块内容更新较为缓慢，后期急需加强，保证内容的丰富性，从而提高公司的曝光率。

3、机房服务器架设、维护

公司出于需要，机房硬件服务器变动，导致大部分服务器软件需重新架设、安装调试及维护，包括邮箱服务器，WEB服务器，财务ERP系统。

>二、安全体系建设

1、信息安全自查

安全自查，可以有效的发现公司信息系统安全建设的\'不足与漏洞，将对这些问题进行归纳总结，提出整改意见，并以次指导今后的信息安全建设工作。

2、安全管理建设

**网点抱团取暖工作总结12**

组织的考验，定期向党组织做思想汇报。对自己严格要求，廉洁自律，团结领导及同事，团队精神强，组织协调能力也较强。不计较个人得失，敬业精神强。

>学习方面

本人能吃苦耐劳勤奋好学，能全面掌握××支行所有柜面业务知识。在20xx年参加了省行dcc讲师团培训班,被省行评为优秀学员。学成后与其他三位共同完成了娄底分行柜面人员的全员培训工作。为dcc系统的顺利上线做出了应有的贡献。个人获得省行数据集中工程推广项目贡献奖。利用业余时间不断给自已充电，参加了20xx年11月国际注册内部审计师资格考试。

>工作方面

做为管理者，能与支行负责人一起奋力拼搏，务实创新，围绕全行中心工作，深化会计改革，狠抓基础建设，规范业务操作，强化监督职能，加强人员管理和培训，增强风险防范能力，圆满完成了全年各项工作任务。用心管理，进行人性管理，并与支行领导达成共识：业务发展与风险防范的最终目标都是一致的，规范经营是基础，均是为了建行业务的稳健发展。使××支行圆满地完成了各项任务。20xx年度安全行建设综合考核中被市分行确认为15个a类行之一，考评分为分，名列第一。会计基础工作等级被市分行确认为8个二级等级行之一。在市分行20xx年11月至20xx年3月开展的“抓服务、树形象、促营销”的柜面服务竞赛活动中获得二等奖。具体

>一、会计核算方面

1、委派会计主管能认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的努力下，顺利完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工作。

为顺利实现升二级目标，××支行多次组织柜面人员学习《会计基础工作等级验收评分标准》、《会计基础工作等级单位验收程序》，以强化柜面人员会计基础工作规范化及升级意识，并组织柜面人员加班加点整改存在的问题，还多次组织柜面人员进行了点钞考试和柜面服务基础知识考试，最后对照《会计基础工作等级验收评分标准》自评分为90分，并及时向上级行报送了关于达标升级的材料。四季度经分行会计结算部检查验收，会计基础工作达二级。

>二、会计内控方面

委派会计主管负责组织会计检查及日常查库工作，每旬查库一次，每月全面检查一次，对稽核工作进行日常检查、指导。重点加强以下四方面的管理：

**网点抱团取暖工作总结13**

20xx年即将过去，在这一年的时间中营销部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对营销部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

一、工作不足

从销量上看，我们的工作做的是不好的，营销业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，营销人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。对客户关系维护很差。营销顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。营销顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

沟通不够深入。营销人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。营销人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，营销工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的\'分配，工作局面混乱等各种不良的后果。营销人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

二、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把营销做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

三、明年工作计划

人才是企业最宝贵的资源，一切的营销业绩都起源于有一个好的营销人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的营销团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的营销人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的营销团队作为一项主要的工作来抓。

营销管理是企业的老大难问题，营销人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善营销管理制度的目的是让营销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高营销人员的主人翁意识。强化营销人员的执行力，从而提高工作效率。培养营销人员发现问题，总结问题目的在于提高营销人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

把握好制定好保险与装潢的营销模式，做好完善的计划。同时开拓新的营销渠道，利用好公司现有资源做好店内营销与电话营销、邀约营销、车展营销等之间的配合。根据公司下达的营销任务，把任务根据具体情况分解到各个营销顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成营销任务的基础上提高营销业绩。我们将带领营销部全体人员竭尽全力完成目标。

四、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们营销部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的营销业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在营销部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们营销部全体业务人员一致表示，一定要发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好营销工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的营销业绩。

**网点抱团取暖工作总结14**

五年前，怀着对未来生活的美好向往，怀着对工作的无限憧憬，我成为了一名\*\*银行的普通员工，从那天起，在日复一日、年复一年迎来送往的\*凡工作中，我不仅有对工作满腔热忱、更有颗追求完美的心，坚持不懈、韧劲十足地不断努力提高自己的专业技能和服务水\*，以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务，以自然豁达、和善宽容的心境接待每一位客户，以团结互助、\*和谦逊的姿态与领导同事一起为华夏银行的发展贡献自己的力量，从中我领略到了服务的魅力，体会到了什么叫“以客户为中心”的真正内涵，感受到了集体的温暖和力量，并以此得到了领导同事和客户的一致好评，银行从业人员工作总结。

我很庆幸自己能有这么好的工作环境和工作条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：严格要求自己，不断努力提高自己的专业技能，不断扩充拓展自己的业务面，亲切快捷地为每一位顾客提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。

几年来的实践也使我真正理解了服务的真缔，理解了服务的内涵，深知只有\*时勤练技能和苦钻业务知识，才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务和服务水\*，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

>一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水\*和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

比起年轻漂亮的同事，我没有先天有利的条件，但我相信“相由心生”，只有发自内心的微笑才最具魅力，才能把一颗真诚的心传递给客户，用我发自内心的足以赢得每一位客户信任的会心的真诚的微笑，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。我深知客户是银行的宝贵资源，有了客户才有我们的存在，服务是银行的经营之本、是银行的效益之源、是银行的灵魂、是银行的生命，所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，都不能摆出一副不开心的脸色，因为这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的猜疑和不满，无形中会把许多客户拒之门外，有一位客户来我行办理了几次业务后，他告诉我们，他到全国很多银行办理过业务，相比之下华夏银行的员工给他留下的印象最好，我真诚自然的微笑让他备感亲切，在华夏银行有家的感觉，虽然他们单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户。

其实在每天的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自身言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

>二、技能是提升服务水\*的基础。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休息时间、晚上、休息天抽空练，并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

>三、知识是提高服务能力的坚强保证。

人们往往习惯于把服务理解为态度，即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

良好的专业知识来源于\*时的学习和日常的实践。我非常专注于将所学知识与实际工作的结合运用，在工作中学，在工作中提高，在工作中体会。抱着“博学、审问、慎思、明辩、笃行”的原则，做到在工作中多听、多学、多做、多想。

听师傅、领导的教导；学师傅处理业务时的操作技术；做业务时要特别谨慎，注意容易犯错的环节和细节，遇到难点和问题时立即向师傅请教，及时为客户解决，做到熟能生巧；做完业务后马上再想一想为什么这么做，有没有更好的方法，这样就会做细做精，越做越好。在学习中提高理论水\*，在实践中积累实际经验。怀着求新、求变、求学的上进心理，做到干一行、爱一行、钻一行、精一行。

我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。

银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了专业专升本的学习，并于XX年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。

**网点抱团取暖工作总结15**

精心组织，做好宣传和调研两大文章。

二是出台激励机制，制定了《xx市农村信用社通讯员奖励办法》，鼓励员工勤动脑、多动手，用稿有奖。

三是搭起舞台唱好戏。创办了《xx农村信用合作》，定期传递农村信用社内部信息和刊发本社员工调研文章，xxxx年来共刊发本社干部员工各类信息及调研文章61篇，其中有48篇在县市级以上刊物发表。

在信息稿件的组织上突出三大主题：

一是向社会宣传本社的经营特色、业务特色、服务特色。

二是在社会上树立农村信用社健康的社会形象。

三是及时向社会传递农村信用社信息，让群众了解信用社，关心信用社，走进信用社。

在调研工作上，以析实事、写实事、重实效为宗旨，切实做到贴近业务、贴近基层、贴近改革。

二是贴近基层。总结基层工作经验，推广工作做法，起到启发基层干部员工思考、提高基层员工工作能力和业务素质的作用。

三是贴近改革。鼓励员工为信用社的改革献计献策。

**网点抱团取暖工作总结16**

来到皇家7号工作已有两个多月。在这两个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了领导“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了我们这个集体的艰辛和坚定。更为我有机会成为皇家7号的一分子而荣幸和高兴。两个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：是在于服务与营销，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为皇家7号的门面，代表的是皇家7号的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理情况更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的.服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的维护客户的相关工作及后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本按时完成了领导安排的各项工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀营销部员工应当具有优秀的能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证领导信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部门领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短两个多月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强;

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

**网点抱团取暖工作总结17**

回顾一年来的出纳工作，先是失误、还是失误，最后才有了小的成绩和经验。下面，我将出纳工作总结如下，敬请大家提出宝贵意见。

>一、失误、缺点和经验简谈

以前在公司是做会计工作的，出纳的业务没具体操作和实践过，总认为是“调虫小技”，不以为然，可就是抱着这种心态刚开始干出纳工作出现不少的失误，第一失误就是开具支票上的错误。

制度要求：开具支票必须字迹工整、无连笔、不能修改等。而我的正楷书\*底实在是太弱了，笔画不连，字就不会写；终于把支票抬头单位名称写工整了，盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压、重影、现象都会被银行退票，耽误工作。

基于上述业务需求，根据自己在软件公司的软件实施经验和电脑知识，为自己的岗位需求开发了excel系统的交行票据套打系统，解决了在实际工作中出现的缺点问题，提高了工作效率。

由此可见，虚心的、积极的心态是干好一切工作的根本；学习和实践相互融合才能产出成果。在大学里，学习的知识不能用在具体解决问题上，空洞无味，就是因为没有问题摆在我们面前，成果都是面对一个一个具体问题而存在的。

>二、取得的成绩

在这期间，在财务和内勤上我作了如下具体工作。

1、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。

2、每月第八个工作日按时作好单位职工的薪金发放。

3、及时登记现金、银行存款日记帐。月末编制银行余额调节表。

4、起草财经公文、人事公文并及时发放、传阅、存档、保管。

5、监督人员考勤登记，办公饮用水的安排。

6、开具日常收款业务发票，并保管好空白发票和其它支票。

7、开发了excel\*台票据套打系统。

8、填写地税申报表。

9、完成财务经理交待的工作。

出纳工作看似简单，做起来难，成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，一年的岗位实战练兵，使我的财务工作水\*又向前推进了一步。知道了要作好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

>三、今后的努力方向

作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：一.学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水\*和知识技能。二学会制订本职岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用.。三.出纳人员要恪守良好的职业道德。四.出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制。四.很好的沟通能力。特别是和工商、税务、社保等单位的外联沟通能力。

以上是我近一年工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好出纳工作计划，认真工作，努力实现自己的人生价值。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中。

**网点抱团取暖工作总结18**

xx年xx月我加入集团公司，被委派到本公司财务部，切身感受到异样的工作氛围：工作忙、节奏快、时间紧、压力大。

回顾这一年多的时间，经历的大事历历在目，虽然有点疲惫，但同事们对工作的热情和激情让我兴奋不已，我只有加倍努力地工作来融入到这个另人心潮澎湃的团队。

现对所做的工作作简要总结。

1、加入之前就知道本公司有上市的宏伟蓝图，让我迫切想参与这一过程，参与ipo的运作，但我也知道这过程的艰辛和曲折，以及对财务人员的历练和磨练，亲身经历了才知道过程的痛苦和得失的取舍。在集团领导的配合和支持下，组织参与了外部审计、以及券商律师的会审和咨询顾问，受益匪浅，明白了与规范的差距，明白了未来的道路和方向。事实上，虽然公司成长很快，但出现的问题很多，需要面对和解决的问题也很多，是一如既往还是革故创新，英明的公司领导给我们做出果断明智的选择。高投的介入，几次尽职调查的配合，我们将更坚守信念，沿着设定的目标和方向继续前行。

2、核算基础薄弱，核算力量单薄，是母线公司前行的阻力，为了克服这些困难，我们招聘了一些人员充实了财务力量，聘请了外部审计人员现场诊断，针对病因找出解决的根本。在新生力量的支持下，在我以及其他领导的指导下，改变了母线公司账务不清的现象，对历年来的帐套进行了梳理，对客户往来彻底的清理，对仓库材料全面的盘点，对供应商往来全面的核对，对所有帐套进行了全面核查和调整，了解和熟悉了公司所有情况，得出了母线公司的真实净资产。全新建立20xx年新帐套，更改过去核算不健全不完善、要数据没有数据、要核查没办法核查的现象。

3、严格的制度是企业管理先进和规范的前提，公司在不断改革，组织机构在不断调整，业务流程要不断更新，已有的制度规定已经不能适应新的形势。为建立规范的业务制度，确立合理的业务流程，提高各部门工作效率，减少各部门工作扯皮的现象，为改变过去财务基础管理薄弱、管理意识不强，参与制定了一系列财经制度，包括财务核算基础管理规定、财务档案管理规定、固定资产核算管理规定、个人往来核算管理规定、质量成本核算管理规定、成本核算管理规定、财务发票审核管理规定，资金计划管理规定。对于业务内控制度的完备，详细拟定了销售收款制度、采购付款制度、生产核算制度、财务管理制度、融资担保制度等一系列制度规定。有严格的制度，还需要很好的执行力，财务对照制度规定，严格执行，不徇私情，虽然这一举措激化了和其他部门的矛盾，引起了有些人员的不理解，但我相信，一切为了公司的宗旨和原则不变，财务人员的耐心和解释到位，公司的管理会大步向前的。

4、内部考核是对所有财务人员工作提升和进步的助推剂，只有查错防弊，工作才有进步，全员才得以提高。针对公司新的组织机构和新的核算要求，建立了岗位责任制，明确了岗位职责，建立切实可行的岗位考核办法，在财务内部形成了竞争、优胜劣汰的氛围。财务对一些岗位定期调岗，选择优秀和出众的到重要岗位，努力提高财务人员的整体素质和能力。

5、全面推行事业部核算。20xx年母线公司开始试行事业部核算，年正式推行事业部核算，并对事业部进行绩效考核。为了加强对各事业部成本费用的控制，准确考核各事业部业绩，财务中心对照各项材料及辅助材料消耗定额，控制超计划材料的领用。为保证各事业部业绩指标真实准确，财务中心定期检查各事业部核算台帐，督促及时归集各事业部费用，减少费用延迟报销，减少各事业部利润虚增现象。对事业部核算采取产值成本费用配比的方法、对制造费用采取固定单价的办法、对在外货款采用收取财物利息的方法等，每月分别计算各事业部利润。同时，财务中心收集了一些合同成本预算资料，根据实际成本情况，详细分析各合同预算与执行差异，杜绝合同串号，减少合同成本漏报、虚报，准确核算各合同真实成本，为业务费结算提供真实资料。

6、税务筹划一直是财务努力的工作内容之一，也是年财务重点工作内容之一。财务在确立规划时就明确了税务筹划的主题、方法、目标，10年通过财务人员的技巧和技能，已小有收获。10年在研发费用筹划上，达到预定目标450万元，节税56万元。年公司制定研发费用目标600万元、节税目标200万元、上海威腾节税100万元，财务针对目标任务，详细分解，分阶段实施。年调整个税申报办法，上半年节税73万元。同时，在全员税务财务知识普及上，财务也制定了目标，通过财务人员的耐心细致的解释和宣贯，各部门对财务税务已经有感性和理性的认识。

7、本公司财务初始化工作不断推进，在年6月初步完成。业务员累积借款业务费长期挂账，业务员往来混乱，业务费资料不实，账目不清，核查困难的情况，组织财务人员对业务员个人往来作了清查和核对，并且通过发票处理、税务开票、资金筹划，共计开票6912万元，筹划资金5960万元，核减个人往来3326万元。针对仓库材料帐实不一致、材料领用长期不办理材料出库、多开虚开材料出库单、多余材料部退库等情况进行了整顿和整改，材料管理大为改观。针对现金长期白条抵库，现金余额居高不下，对白条进行了清理，对累积费用进行了处理，使现金帐实一致。同时，对多个敏感问题都进行了处理和调整，年6月底，为高投私募资金的注入做好充分准备。

8、XX年公司组织机构重新调整，财务管控职能进一步加强。公司对财务提出了更高的要求，为了防范经营风险，定期检查经济运行质量，控制成本费用，提高企业盈利能力，财务中心组建了内部审计小组。审计小组10年对铜业公司、品管部等部门成本费用情况作了深层次审计分析，年对品管中心质量损失、行政中心总务物资、管理、ge事业部代垫费用、铜业公司财务运转进行了审计和调研，同时，多次到镀业公司现场进行了查看和了解，为公司全面了解各部门提供部分依据。

9、不断推进会计信息化管理工作。随着企业规模扩大，企业信息量增加，仅仅依靠财务力量和财务核算工具难以达到日益精益的核算要求，大量的财务信息需要财务人员的手工台帐来记录，各部门的信息得不到共享，各部门的信息在手工传递的过程中不及时而且经常出错，财务人员需要花费大量的精力来反复的核对验证数据，工作效率低下，工作重复，造成人员浪费。这就需要全员使用企业管理软件，资源共享，信息共享，交流及时。财务通过努力为企业搭建电算化管理的平台，为企业管理智能化、信息化不断探索。财务通过组织召集，已经就一些管理模块邀请了软件公司作了专题培训。同时，充分挖掘财务软件潜力，增加财务软件辅助核算功能，为财务精细化核算提供管理工具。

10、资金管理上，强化预算管理，严格对照事业计划资金预算、月度资金计划、周度资金计划，控制资金支出。对无计划、超计划的支出严格控制。控制融资规模，拓展融资渠道，在保证对外投资资金的基础上，不额外举债，同时改变融资方式，开展信用融资，推行票据融资，减轻资金压力，提高资金运营质量。年上半年利用票据贴现利率差，节约财务利息16。8万元，利用供应商一次性结算打折61。1万元，办理票据节约利息8万元。同时顺利完成贷款到期转贷、资产评估抵押、设备评估抵押、追加银行授信、增加票据授信、增加保函授信等银行工作，保证公司资金链正常安全运转。

当然，所做的事情还远远不止这些，需要做的事情也远远不止这些。高投的私募协议就要签订，ipo的工作才刚刚开始，财务管理的工作还有很多不到位，这都需要我们踏踏实实不计较个人得失、清心寂寞的去做好每一件事，财务工作成果不是有形的，并不是显而易见的，是需要时间和外部验证的。做好每一件事情都是我们应该的，我相信，在集团公司和本公司领导下，在各部门、中心配合下，财务工作会更出色，公司会走的更远。

**网点抱团取暖工作总结19**

>一、加大组织存款力度，增强资金实力，巩固存款开门红成果。

第一，我部对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

第三，提高服务档次，以优取胜，树立我部良好社会形象。全部要树立文优服务出效益、出精品的思想，文优服务常抓不懈。结合市分行、支行的文明优质服务规范化要求，我部狠抓柜面服务，文优水\*显著提高。针对不同客户群体的要求，我部还采取个性化服务措施，配备专门的送单人员(即客户经理)上门服务，既延伸了柜台，拉近了与客户的距离，又捕捉了客户信息，为领导决策提供重要依据。

第四，完善激励机制，加大考核力度，实行工效挂钩，对揽储揽存能手给予一定的物质和精神奖励，充分调动员工组织存款积极性。

>二、加强信贷结构调整，全面落实双优战略。

信贷资产是银行生存与发展的生命线。我部要结合上级行的要求，进一步加强信贷结构调整，有进有退，有所为，有所不为。

第一，加大市场开发力度，拓展双优客户，加强对优势产业和优良客户的竞争，积极推行对双优客户的承诺授信。今年贷款投向为烟草、学校、交通、煤炭、农业养殖等优势产业领域及国家基础设施项目等。今年投放贷款xx亿元，主要有龙岩卷烟厂投放xx亿元，xx公司xx万元xx学院xx万元，xx实业xx万元，xxx万元。

第二，建立淘汰机制，坚决淘汰劣质客户。坚决退出国家政策限制和禁止的产业、行业和产品领域，特别是国家明令禁止的五小产业等。结合清非工作要求，我部及时召开外勤会议，明确清非重点。对赖债户，经综合排队，依法起诉，力争诉一笔、胜一笔、收一笔。

三>、坚持从严治行，经营与管理并重，确保各项业务健康发展。

我部狠抓基本制度落实，落实基层主任十亲自和坐班主任八个一。柜面工作人员和坐班主任，严格按规章制度，确实按《会计法》和会计出纳达标规范要求处理每一笔业务。我部顺利通过会计规范化检查和会计电脑系统的升级工作。信贷管理上，我部坚持按章办事，规范信贷决策行为，防范化解信贷风险，顺利完成信贷系统升级及五级分类认定前期工作。我部切实加强三防一保工作，牢固树立安全就是效益的思想，确保了业务稳健发展和安全无事故目标的实现。

>四、大力推进党建工作和精神文明建设。

第一，加强和完善系统党建工作，围绕业务抓党建，抓好党建促经营。我部在提高素质、完善结构、强化管理、健全制度、增强团结等方面下工夫，使营业部增添内在活力，进一步发挥好整体功能。营业部党支部成立后，认真履行好一岗双责，抓好党员教育管理、三会一课、民主评议党员和党风廉政建设责任制量化考核等各项规章制度的落实，力争以红坊党支部为学习榜样，争创先进党支部。第二，把创建文明单位、创文明行业，建满意窗口和争创全国级青年文明号等活动引向深入，加强行风建设，提高我部文明优质服务水\*和知名度，赢得客户和信誉，拓展新业务经营。第三，切实加强和改进思想政治工作，继续深入开展向xx、xx、xx学习活动，争取物质明、精神文明双丰收。

我部在保持农总行级青年文明号荣誉的同时，积极争创全国级青年文明号荣誉称号，通过内强素质、外树形象，文明优质服务水\*进一步得到提高。12月底市分行组织的微服私访中，我部被评为满分，但文明优质服务水\*离我们自己的要求尚有差距，如员工素质离综合柜员制要求有差距，信贷员达不到客户经理要求等。我部将更加努力工作，力争素质进一步提高，促进文优服务水\*更上新台阶。

>五、存在问题及不足。

外勤管理上，目前面临主要困难是外勤人员仅xxxx，信贷总量大，事物性工作多。我部将通过调整充实外勤人员队伍，来加强客户经理管理，切实规范加强客户经理水\*，积极拓展业务。

20xx年是我行的发展创新年，营业部工作仍然艰巨而繁重，我部将结合学习饶才富、何桂萍、林红等活动，以红坊营业所、社兴分理处为学习榜样。牢记上级的要求，在管理上有新举措，业务上有新发展，思想上有新突破，力争业务经营上新台阶，精神文明建设再丰收。

**网点抱团取暖工作总结20**

我叫某\_\_，男，现年某岁，^v^党员，大专文化，现任中国农业银行某分行\_\_\_\_审计派驻办副主任。一年来，我严以律已，公正无私;遵章守纪，善勤为乐。为了促使农业银行快速步入规范化经营轨道，我与派驻办几名员工一道，认真落实上级行有关方针政策，严格按规办事，使临猗、河津两个支行的规范化经营又向前迈出了一大步。

一、随着对审计稽核工作的不断熟悉，我深刻体会到：知识就是生产力!尤其是金融业，显得更为重要。特别在我国加入世贸组织以后，我更感到学习知识、更新观念的迫切性和重要性。对此，我平时除了经常阅读党的各类报刊杂志外，我又积极响应各级党组织的号召，认真学习了、每月一期的《农村金融研究》以及每季一刊的《经济师》坚持必读之外，同时就市分行的《农行人》以及转发各行典型经验的简报信息等也都认真研究，积极借鉴，活学活用，举一反三，摸索总结出了不少工作经验，并在实际运用中非常实用，既指导了工作，又提高了自己。

二、就审计稽核工作的性质来看，由于牵扯到上上下下、里里外外、方方面面、错纵复杂的关系，因而深感责任重大，必须忘我工作。

其三，对矛盾决不回避。年初，我带队赴\_\_\_\_支行对20\_\_\_\_年决算真实性进行了审计，就该行在决算工作中存在的一些问题，我们不回避矛盾，不回避问题，认真按照各级行精神以及审计工作要求，严肃认真，一丝不苟，实事求是反映问题，不套大，不隐瞒，按质按量完成了市分行下达的任务，维护了财务纪律的真实性与严肃性。

回顾一年来取得的成绩与进步，内心颇感欣慰，但是，面对形势与各级领导的期望，我又深感压力巨大。因而，在今后的工作中，我决心继续发扬经验，负重赶超，迎接挑战，稳步前进，促使农业银行的审计稽核工作再上新台阶、再创新佳绩、再做新贡献。

**网点抱团取暖工作总结21**

案件防控心得体会

周一，解放路支行的全体员工认真学习了关于案件防控的文章，结合典型案例，参照制度认真查找问题，深入挖掘残留在自身的陈规陋习。通过学习我对案件专项治理工作重要性和必要性有了更深的认识，对案件暴露出来的问题追究原因归结为一点，主要是由于各项内控制度未履行落实到位造成的，主要反映在以下问题：

>一、防患意识不强，疏于管理。

每次案件的发生，都存在着相似的状况，如柜员违规操作业务，需要复核的业务一手清，需要授权的业务流于形式，给客户做理财业务时，没有必要的风险提示等问题，这些问题暴露出了柜员防患意识不强，疏于管理，注重了业务开展，忽视了案件防范，一手硬一手软的现象得不到彻底改观，不重视内部管理、安全教育和责任意识。

>二、员工法纪意识差，疏于教育。

>三、授权、复核流于形式，监督不足。

需要授权的业务，授权人员不经检验，直接办理授权业务，需要复核的业务，只是流于形式，做了表面工作，在日常工作中，我们都需要加快办理业务的流程，但是对于关键、重要的业务，授权机制的出现保证了业务办理的真实性和准确性，这在特殊业务处理的过程中是不可缺少的。

针对以上存在问题，经过学习与思考，本人觉得可以从以下几方面入手，以提高案件防控的实效性。

一、树立“以人为本”，提高思想教育水平。

金融机构内部的各项规章制度林林总总，不可谓不全，处罚不可谓不严厉，但是好多制度在许多职工看来只是墙上的制度，并没有很好的予以落实，规范自已的行为。究其原因，是大家的思想意识在作怪。案件防控工作教育活动，首要解决的就是一个人的意识问题，应该使大家认识到，制度并不是用来看的，而是用来指导实际工作的。特别是案件专项治理的典型案例，对每一位员工应该是有很强的震憾，模范地遵守内控制度，不仅仅是对自身的爱护，也是对他人的负责。在这个方面，我们银行应该将本项工作深入持久的开展下去，做好人的思想工作，真正使每一位员工从思想上重视，从行动上自觉。

二、严肃工作纪律，提高违章违纪的代价。

有章不循现象严重，不能将制定各项内控制度的良好初衷落到实处，是导致各项案件发生的主要原因。有了良好的制度，更要有一批模范执行制度的人予以落实，才能够收到良好的效果。因此，要加强各项内控制度落实情况的后续跟踪和监督工作，对于严重违反内控制度的要严厉予以处理，要让每一位违章违纪的员工付出沉重的代价，让其有切身之痛，严重的更应清理出银行队伍。

三、完善工作机制，防范道德风险。

道德风险是各项案件发生的一个重要因素。每一件有内部员工参与的案件背后，无不有作案人长期处心积虑的身影，他们正是利用了工作机制上存在的一些问题，精心准备，伺机作案。我们要通过工作机制的转变，来防范道德风险转化为实际风险。比如，在工作机制方面，可以以制度化的形式进行岗位轮换，以制度化的形式做好稽核监察工作，以制度化的形式作好员工的培训工作等等。

四、建立健全好各种规章制度。

加强制度建设，重视员工道德风险防范，严格操作流程，把对员工思想排查工作纳入议

事日程，杜绝不良思想的念头。

五、切实加强自身的素质学习

加强规章制度的学习，熟悉和掌握规章制度的要求，提高自身的综合素质和分析能力。认真履行工作职责，将各项制度落实到业务活动中去。强化责任意识，要求自己爱岗敬业，认真严肃对待自己的职业，忠于自己的事业，勤奋工作，深思慎行，将责任心融化于血液，体现于行动，伴随于身边。

同时，在日常工作中要不断加强自我学习，提高自身素质，把风险防范贯穿于具体工作的始终，牢固树立“违规无小事”、“安全就是效益”、“风险控制优先”的意识，自觉的把行业管理和自身的自律有机结合起来，明确岗位职责，增强自我执行制度的自觉性，增强自我思想道德和业务理论水平，构建牢固的思想防线，使遵纪守法意识在思想深处牢牢扎根，变成一种自觉，一种习惯。从小事做起、从自我做起，8小时以内要管好自己，8小时以外也要管好，坚决抵制种种违规违法不良行为的发生，做一名优秀的实实在在的建行人。

**网点抱团取暖工作总结22**

20xx年转瞬已经过去了，在各位领导的领导下、在同事们的支持和配合下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，在这里将自己在这一年的思想、工作情况等汇报如下：

20xx年我负责北京汽车动力总成发动机联合厂房工程及变速器联合厂房工程，建筑面积约12万平米，发动机联合厂房主体结构工程已经完成；变速器厂房处于基础施工阶段。

我作为一名技术管理人员，执行公司的各项规章制度，按时按质的完成施工中的各项管理工作：

技术管理：在过去的一年中，我参加了该工程的图纸会审工作，将会审内容进行整理、签字，并及时通知施工班组。由于动力总成基地建设项目的特殊性，图纸出图时间严重滞后，出图零散给图纸会审和方案编制及施工组织设计的编制等工作及现场施工造成很多困难，我根据实际情况组织相关人员按图纸来图顺序分别进行图纸会审后及时编制相应的技术方案。并对相关人员技术交底，下发到施工班组手中。在施工中由于施工图纸对于满足使用功能上的欠缺，施工过程中经常发生临时变更，对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证，在施工中的各项资料与施工同步，及时填写收集。

在20xx年11月及12月间组织了发动机联合厂房的结构长城杯验收工作，在长城杯验收工作中我发动机项目受到了结构长城杯评委及业主、监理的一致好评和认可。

质量管理：以前从书本上学到及经验积累的技术知识以不能满足施工实际的需要，在施工中特别是工业建筑中更要求我们对待质检工作不能人浮于事。而要以踏实、严谨的态度对待工作。不懂的善于学习，已懂的东西更要精益求精，因为技术不断进步更新，只有通过不断的学习，辅以求精务实，脚踏实地才能胜任自己的工作岗位。配合并服从监理工程师的监理和指导，严格遵守监理工程师下达的工程监理指令。

严格按规范要求施工，施工过程质量控制采用工序管理点控制办法。以工序质量保证分部、分项（单元）工程质量，凡达不到工序质量标准的坚决返工，直到检验合格，才能转入下道工序。

认真执行“三检”制度。即班组初检、分包单位复检、项目部终检。

在新的一年内，我将从以下几点做出努力、做好工作：

1、加强业务知识学习，继续提高管理水平：随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识的再教育。所以，在新的一年中，我打算首先加强学习专业知识。我相信只要努力，就会有结果。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

2、进一步作好施工管理工作：

20xx年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，在管理工作过程中，缺乏大胆管理的主动性,今后我应加强学习不断提高自己的管理水平，工作中不断总结经验。使自身能力更好的发挥。总之，在新的一年中，我将进一步提高自己，研究和改进施工管理办法和业务水平，为公司的发展作出贡献。

**网点抱团取暖工作总结23**

20xx年，在县县委、政府的正确领导和市双拥办的指导下，我县紧紧围绕深入学习贯彻党的十九大精神，全面贯彻落实省委第十一届三次全会精神，紧紧围绕服务优抚对象、服务国防这个重任，结合开展军民“融合发展”、“双拥在基层”、“关爱功臣”活动，加大双拥工作力度，全面落实抚恤优待和安置政策，不断健全完善双拥工作机制，使双拥工作从形式到内容、从广度到深度、从法制化到社会化都有了新发展。现将工作做如下总结：

>一、加强组织领导，保障双拥工作有效开展

一是各乡(镇)、县级各部门、各企事业单位、中小学校、村(社区)和驻盐部队都成立了双拥机构，配备了专兼职工作人员，具体抓双拥工作。二是把双拥工作纳入各乡(镇)、各单位、各驻盐部队年度目标考核和干部政绩考核内容，并把双拥创建任务分解到各乡(镇)、各双拥成员单位、各驻盐部队。

>二、加大宣传教育力度，不断强化双拥意识和国防观念

一是开展环境宣传教育。在主要交通干线和街道设立了美观、醒目的永久性、固定性双拥宣传大标语。各乡(镇)按要求在主要交通干线制作了固定双拥宣传标语。金融、医院、车站、码头、电信等服务窗口都张贴了“军人优先”的标牌。二是宣传典型。20xx年1月28日，县政府副县长陈关伍、县人武部陈仲强带领相关部门到现役军人沙子尔家中，为其父母送去立功喜报，挂光荣牌，发放慰问金2200元;并在全县范围内开展了对烈士家属、现役军人家庭挂光荣牌62块，通过典型宣传，激发官兵安心服役、献身国防的光荣感和使命感，激发广大青年应征入伍的政治热情。三是强化阵地教育，加强爱国主义、国防教育基地的建设。为把烈士陵园建设成开展爱国主义和革命传统教育的\'主阵地，今年，投入资金万元对盐边县烈士陵园纪念广场进行改建。

>三、广泛深入开展双拥活动，切实把双拥工作落到实处

一是“元旦”、春节及“八一”期间，由县委、人大、政府、政协主要领导带队走访慰问攀枝花军分区及7个驻盐部队，发放慰问金万元;走访慰问优抚对象和现役军人家属6921人次，发放慰问金万元。二是清明节、“”青年节期间，组织了部分县级部门及中小学校师生到烈士陵园扫墓缅怀先烈，进行爱国主义教育，受教育人数达3000余人次，同时，把学校作为国防教育的主阵地，在全县各中、小学校开设国防教育课程，列入青少年政治思想教育内容。20xx年9月30日，攀枝花市暨盐边县烈士公祭活动在盐边县烈士陵园隆重举行，全市党政军领导、烈属代表、老战士代表、学校师生代表、社会各界干部群众代表、解放军和武警和官兵代表1600余人参加，深切缅怀为民族独立、国家富强、人民幸福英勇献身的革命先烈。三是走访、下访优抚对象，了解优抚对象的生产生活及面临的现实问题，通过优抚对象建房补助，临时救助，医疗救助等措施解决优抚对象“三难”问题，确保退伍军人和谐稳定。四是及时发放了军队退休干部工资，按相关政策调整了军队退休干部的工资待遇，春节及重阳节期间均召开军休干部座谈会，及时了解军休干部的思想动态，落实了军休干部的“两个待遇”。

五是各驻盐部队积极开展扶贫帮困活动，武警盐边森林大队、县人武部多次到敬老院送温暖、献爱心，看望孤寡老人，送去了慰问品、送医、送药，与孤寡老人拉家常，询问老人身体状况，帮助敬老院疏通排洪沟、检查输电线路，排查消防安全隐患。

>四、统筹协调，全面推进第三届省级双拥模范县创建工作

为全面做好新一轮双拥模范县创建工作，确保实现“三连冠”，盐边县双拥办按照《四川省双拥模范(先进)城(县、区)创建命名管理办法实施细则》的规定和省、市双拥工作领导小组办公室的安排，结合我县实际积极开展、稳步推进各项创建工作。一是成立了以县委书记、县长为组长，相关县领导、县人武部领导为副组长的盐边县创建第三届省级双拥模范县领导小组，将双拥工作纳入全县经济社会发展和部队建设的总体规划，纳入各乡镇、相关部门年度工作目标考核(考核分值为2分)，形成了主要领导亲自抓，分管领导具体抓，乡镇部门配合共同抓，上下结合层层抓的良好局面。二是按照省、市要求，经县委、政府研究制定并下发了《盐边县创建第三届省级双拥模范县实施方案》，明确目标任务及考评标准，进行了任务分解，划分各成员单位责任清单，下达任务，营造氛围。三是全面推进双拥创建各项资料收集、整理、汇总工作，确保资料健全，在主要交通口岸设置永久性双拥宣传标语，增强全民双拥创建意识。

>五、按时足额兑现优抚安置政策

(一)积极开展“关爱功臣”行动

完成前三季度重点优抚对象抚恤补助发放工作，发放抚恤补助万元。对18户住房困难的重点优抚对象纳入20xx年重点优抚对象“安身工程”计划，并对改造后的房屋进行检查验收，按照每户万元标准足额发放补助资金万元;对111名重点优抚对象医疗补助费用进行统计审核，发放医疗补助费万元;对50名生活困难的退役军人进行临时救助，发放临时救助金万元，发放3名随队随军家属待安置期间生活补助费万元。

(二)退役士兵接收安置工作。

20xx年，我县接收符合安置条件转业士官5人，通过与市民政局沟通协调，5名专业士官均由市局统筹安置;接收20xx年退伍士兵(士官)24名。发放20xx年退役士兵(士官)一次性自主择业地方经济补助金万元，发放2名转业士官待安置期间生活补万元，完成年度安置工作。发放20xx年、20xx年91户入伍义务家庭优待金万元。

加强了退役士兵职业技能培训工作，对7名退役士兵进行职业技能培训生活补助，发放补助资金万元，增强了他们就业、创业能力。

(三)信访维稳工作。

通过重点时段，对重点群体的排查、走访、下访，各乡(镇)、村(社区)对重点不稳定人员层

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