

2023年文件运转工作总结 半年工作总结 工作总结(汇总7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，因此，让我们写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

文件运转工作总结篇一

半年来，在院领导和护理部主任的领导下，在本科护士长的指导下，立足本职工作，爱岗敬业，廉洁奉公。严格执行各项工作制度，对待工作认真负责，以医德规范为行为准则，履行救死扶伤的人道主义精神，在做好本职工作的同时刻苦钻研业务知识，努力提高自身业务素质，在掌握专业理论知识的同时积极学习新技术、新知识，并能做到学以致用，以最优良的服务态度，最优质的服务质量为病人的健康服务。遵纪守法，与同事团结协作，较好地完成工作任务。无发生差错事故。

个人医德总结：本人在2014年度中严格遵守医德规范，努力提高自身职业道德素质，改善医疗服务质量，全心全意为人民健康服务。在工作中，以病人为中心，时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛，同时尊重病人的人格和权利，对待病人能做到一视同仁，为病人保守医密，不泄露病人的隐私和秘密。与同事互学互尊，团结协作。廉洁奉公，遵纪守法，不以医谋私。在业务方面严谨求实，奋发进取，钻研医术，不断更新知识，提高技术水平。

个人小结：半年来，在院领导和科主任的'指导和同志们的关

心、支持和帮助下，较好地完成各项工作任务，在思想、学习和工作等方面都取得了一定的成绩。现小结如下：

一、在思想上，坚持马列主义、毛泽东思想、邓小平理论，学习社会主义核心价值体系，践行社会主义荣辱观，培养文明道德风尚，以宽容和谐的心态对待工作和生活。

二、在业务上，严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，认真做好本职工作，同时结合自己在工作中遇到的问题 and 存在的不足之处，有针对性地进行学习，尤其加强对新知识、新技术的学习，不断提高自己的业务工作能力。

三、在工作中，严格遵守医德规范，廉洁自律，遵守各项规章制度、法律法规。不做违法乱纪之事，与同事团结合作，取长补短，共同进步。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了新的进步，但还是有不少不足之处。今后，我还要认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习，勤奋工作，为人民的健康事业作出自己的贡献！

总结半年来，在局领导的关怀和同志们的支持帮助下，在全体同志们的支持配合下，我服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，较好的完成了各项目标任务。虽然工作上经历过困难，但对我来说每一次都是很好的锻炼，感觉到自己逐渐成熟了。现将本年度工作做如下总结：

一、在学习中不断提高自己

办公室工作涉及面广，对各方面的能力和知识都要掌握，如不注意加强学习，就可能无法胜任某些工作，所以就必须用理论武装头脑。在平时工作中我积极学习新知识，把政治理

论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，努力提高工作效率和工作质量。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，基本能够从容地处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位各项工作的正常运行。

二、日常工作

办公室是我局的服务中心和运转中心，担负着上情下达、下情上报、各种文件的印发、信息的报送以及后勤服务等。工作中我牢固树立了“办公室无小事”的思想，严格按照“五个一”的标准来要求自己，即接好每一个电话，接待好每一个来办事的人，完成好每一件交办任务，作好每一个记录，处理好每一份文件，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。只有这样，在相对繁琐的工作中才能端正工作态度，兢兢业业做好本职工作。

一是做好各类会务工作。全力做好各项会议和活动的准备、布置和接待。对每一次会议和集中活动，无论其规模大小、规模高低、会务简繁，都做到了会前准备充分，会中精心组织，会后认真总结，确保万无一失。

二是理顺头绪，做到“事无巨细”。办公室工作比其他部门相对要繁琐，有时候电话通知会议或者领取文件就会打一两个小时，而且重复性很强，具体的工作如：各种文件的印发、信息的接收和报送、会议的筹备及后勤保障等。这就需要我们时刻保持“清醒”，遇事不慌，分清事情的主次、轻重，理清头绪再做，这样可以保证我在有限的工作时间内完成更多的工作。

三是认真做好统计汇总工作。按要求定期对“领导干部廉政档案管理系统、机关事业单位固定资产管理系统、公共机构能耗统计分析系统”等电脑网络系统进行数据统计汇总及报

送，经过统计整理，共向相关部门报送数据20余次。在这些工作中我努力做到一丝不苟，杜绝粗心大意，力求做到凡事都要高标准、严要求，努力减少工作失误。

四是做好后勤工作。各种办公用品的维修和耗材的购买等，确保办公设备能够正常使用，为各项工作的顺利开展提供后勤保障。

五是认真做好文件档案管理。对各种文件及时收发、登记、归档，保证上传下达；把我局业务工作中形成的具有参考价值的文书材料进行整理、分类、归档，做到资料齐全、目录清楚、装订规范、保管有序。

六是努力做好其他临时性工作。

三、工作中存在的不足

以上这些是半年我在办公室工作的体会和收获，但由于我自身还存在很多不足，导致很多工作做的不够理想，比如：对办公室工作了解还不够全面，有些工作思想上存在应付现象；工作主动性不够；办事效率有待提高，事情多的话还存在顾此失彼现象，某些工作在细节上还有待加强等等。也许，没有做到让领导和同事们真正满意，但我坚信只要努力做到“勤奋”二字，遇到事情尽心努力去做，就一定能够做好。

文件运转工作总结篇二

网格管理是新时代城市治理的一种重要方式，旨在实现城市管理的精细化、精准化。本段主要介绍网格工作的概念及其重要性，引起读者对该话题的兴趣。

第二段：网格工作的具体内容及展开

网格工作是指将城市划分成若干个网格，并由网格专职人员进行管理、服务与维护。本段主要描述网格工作的具体内容，例如：巡查、信息收集、协调解决问题等。同时介绍网格工作的展开，例如：城市管理网格化覆盖、建立工作档案、科技手段的应用等。

第三段：网格工作的成果与问题

网格工作在实践中取得了诸多成果，例如：社会治安得到了改善、居民生活水平提升等。但也面临着一些问题，例如：网格管理人员多重任务负担重、网格信息化建设仍有待加强等。本段通过实例说明了网格工作的成果和问题，并探讨了背后的原因与解决方法。

第四段：我在网格工作中的体会

作为网格工作的参与者之一，个人所感所悟是独一无二的。本段主要介绍我在网格工作中的体会、感想以及从中获得的心得。例如：网格工作需要高度的责任心和细致入微的观察力、网格管理人员需具备高超的协调能力等。

第五段：对未来网格工作的展望

网格工作仍处于不断发展的阶段，未来仍有许多改进和创新空间。本段主要阐述对未来网格工作的展望，例如：进一步加强网格信息化建设、强化人民群众的参与意识以及不断提高网格管理人员的素质。同时，提出在未来网格工作中面临的挑战与机遇。

近年来，随着城市化进程的快速推进，网格管理作为一种新兴的城市治理方式被广泛采用。网格管理通过将城市划分成小区小块，由专职人员负责管理、服务和维护，为居民提供更精细化、精准化的服务。网格工作的有效开展对于改善城市治理水平，提升居民的生活品质具有重要意义。

第二段：网格工作的具体内容及展开

网格工作包括巡查、信息收集、协调解决问题等多项内容。通过巡查，网格人员可以及时发现小区内的问题并协调相应的部门进行处理；通过信息收集，网格人员可以了解居民的需求和诉求，及时向相关部门反映；通过协调解决问题，网格人员可以促使各个部门之间的有效沟通与合作。此外，网格工作还需要建立网格化覆盖，以确保每个小块都有专职人员进行管理。同时，科技手段的应用也是网格工作的关键，通过建立工作档案、使用人工智能技术等，可以提高工作效率和智能化水平。

第三段：网格工作的成果与问题

在实践中，网格工作取得了一系列的成果。社会治安得到有效的改善，居民对生活环境的满意度明显提升，社区团结度进一步加强。然而，网格工作也面临一些问题，例如，网格管理人员的工作任务繁重、信息化建设水平不高等。这些问题在一定程度上影响了网格工作的质量和效率。背后的原因是多方面的，如工作任务的层层叠加、网格管理人员专业素养的不足等。要解决这些问题，需要加强网格管理人员的培训和学习，提高他们的综合素质和工作能力；同时，加强部门之间的协调合作，形成联动机制，实现资源共享。

第四段：我在网格工作中的体会

作为网格工作的参与者之一，我从中受益匪浅。首先，网格工作需要高度的责任心和细致入微的观察力，通过巡查工作，我能够及时发现并处理小区内的问题，帮助居民解决实际困难。其次，网格管理人员需要具备高超的协调能力，能够与多个部门及时沟通、协作，为居民提供更加便捷的服务。最后，网格工作还加深了我对社区和居民需求的认识，以及对城市治理的理解和关注。

第五段：对未来网格工作的展望

展望未来，网格工作仍有进一步发展和完善的空间。首先，加强网格信息化建设，利用大数据和人工智能等技术手段，提高工作的智能化水平。其次，加强对人民群众的参与意识，鼓励居民积极参与社区公共事务，推动形成共建共治共享的社区发展格局。最后，不断提高网格管理人员的素质与能力，加强他们的培训和学习，让他们成为城市管理的中坚力量。尽管未来仍将面临一些挑战，但希望通过不断创新和改进，网格工作能够更好地为城市治理和社区建设做出贡献。

文件运转工作总结篇三

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未

发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预

检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下

半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和

客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

文件运转工作总结篇四

2017年11月20日，县卫生局邀请运城市稷山县精神病医院崔杨义教授来我县为全县各乡镇公共卫生服务项目负责人员及村级卫生所公共卫生服务项目服务人员进行了《精神病管理技能知识培训》。崔杨义教授的讲座使我感受颇深，这是我参加工作以来第二次接受精神疾病方面的知识培训，内容提到：机构制度，怎样发现病人，认识过程，怎样规范诊断，诊断注意内容，确诊后报告，纳入管理，随访流程及随访规范，用药指导，肇事肇祸报告等，我从新全面的理解了精神病管理的重要性，作为一名基层的公卫负责人如何规范的为精神病人服务。

为了搞好我乡重性精神病管理工作，会后根据县局的精神要求，于12月23日组织全乡各村卫生所负责人举办了《重性精神病管理工作培训》及《重性精神病知识讲座》。培训由院长主持，公卫科主办。参加培训人员有公卫科全体人员及全乡村卫生所公卫负责人。鉴于乡卫生院工作人员和乡村医生是农村一线的医疗卫生工作者，特别是乡村医生，群体特殊、责任重大，在培训内容上，我院精心安排，结合培训内容组织相关工作人员有针对的对乡村医生进行培训。培训前一天通知村卫生所负责人参会，安排培训议程，讲解由公卫副院长：李海英讲解了《重性精神病发现与诊断》，公卫专职员：贾云飞讲解了《重点讲解了重性精神病随访与指导》，万泉村卫生所负责人：贾哲民讲解了《精神病规范用药》。培训结束由公卫科拟题，大家共同考试，答案就在培训内容里，不会做题的可查找自己的培训笔记，目的不在于分数的高

低，而是让大家都能够明确精神疾病各管理规范及内容。

通过培训：1、进一步增强了全院职工及全体乡村医生的责任感和使命感，大家纷纷表示认识到了做好自身工作的重要性和现实意义。

2、提高了全乡公共卫生服务项目管理人员对重性精神病相关知识的知晓率也提高了乡村医生的业务水平。培训是乡村医生最急需的、最实用的活动，参加培训的所有人员普遍感到收获很大。

3、促进了乡村医生间的相互交流。通过培训不仅搭建了乡卫生院公卫管理与村卫生所公卫管理的交流平台，也为各村的乡村医生创造了一次交流的机会。

4、为进一步做好乡村医生的培训工作积累了经验，通过培训讲课也是对我们的一次锻炼，不仅提高了我们的语言表达能力，也使业务技能方面有了很大的提升。

总之?通过此次培训，各公卫负责人基本掌握了重性精神病的相关知识?进一步规范了我院重性精神疾病的管理工作，大家纷纷表示这次培训是最简单而又最容易接受并能受董的一次培训，大家在做试卷时，不用查笔记都能把答题做出来，这样的效果使我总结出，不论做每一件事，只要你踏踏实实的去做，有时候没必要非的有多规模，多隆重，结合实际需要，按照自己力所能及的能了认真的去完成，必有良好的成绩。

XXX

2017年11月23日

文件运转工作总结篇五

随着经济的快速发展和社会需求的不断增加，社会治理也面

面临着新的挑战 and 压力。为了更好地满足人们的日常生活需求和维护社会稳定，我市近年来推行了网格工作，通过将城市划分为一个个网格，利用现代化信息技术手段，形成了一套有机的社会治理体系。在我参与网格工作的实践中，我深刻体会到了它的重要性和作用。下面我就网格工作进行一番总结和心得体会。

首先，网格工作的最大价值在于它能够实现信息共享和协同办公的目标。传统的社会治理模式中，信息的共享和协同办公常常存在着许多障碍。而网格工作通过引入信息技术手段，打破了信息孤岛的壁垒，使得各个部门和单位可以实时共享信息，形成了更高效的工作协同。比如，在城市网格中，我们可以及时将街道巡查信息、社区安全信息、环境保护信息等交流分享，让每个单位了解到最新的情况，从而更好地开展工作。

其次，网格工作的制度机制是其成功实施的保障。网格工作将城市划分为多个网格，每个网格配备专门的网格员，负责网格内的各项工作。这一制度机制的最大优势在于它强调了主动服务和解决问题的能力，真正把服务对象的需求放在首位。网格员通过不同的方式和手段，主动了解群众的诉求和问题，及时跟进解决，提高了问题的反映和解决效率。同时，网格员还承担着安全保卫、信息采集、政策宣传等多种职责，将工作的综合性和全局性充分发挥出来，为社会治理提供了全方位的支撑。

再次，网格工作的有效推行需要广泛的社会参与和支持。作为一种全员参与的社会治理方式，网格工作需要广大市民、组织和企业的积极参与和支持。只有当社会各界共同努力、形成合力，才能真正实现网格工作在社会治理中的优势和效应。在我市的实践中，我们广泛开展了网格工作宣传和培训，加强了网格员的专业素养和服务能力，同时也加大了对广大市民的号召力和吸引力，让大家都积极参与到网格工作中来。通过大家的共同努力，我们取得了初步的成效，但仍需要不

断加强和改进。

最后，我认为网格工作不仅是一种社会治理方式，更是一种思维方式和工作态度的转变。在网格工作中，我们要摒弃过去的行政管理思维，转变为服务群众、解决问题的思维模式。我们要主动了解群众的需求和意见，及时解决问题，以问题为导向，不断改进工作方式和方法，不断提高工作效率和质量。这种思维方式和工作态度的转变，应该贯穿于社会治理的方方面面，不仅是网格工作的要求，更是社会治理发展的需要。

总之，网格工作在推动社会治理现代化进程中发挥了重要的作用。在这个过程中，我们切实感受到了信息共享、协同办公、制度机制、社会参与和思维方式的重要性的价值。通过不断总结和改进，我们相信网格工作在我市的实践中会越来越好，为我们社会治理的现代化做出更大的贡献。

文件运转工作总结篇六

2005年对支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，**路支行坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市场、创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。现将2005年工作情况汇报如下：

一、经营业绩

1、负债业务：截至11月底，我行全口径存款时点达到60978万元，较年初增长2358万元，其中对公存款余额达28614万元，较年初增长1525万元，储蓄存款时点余额32364万元，较年初增长833万元。截止11月底全年全口径日均存款余额为60625

万元，较年初增长1020万元，其中对公存款日均已浮出水面，较年初正增长39万元，余额为27517万元；储蓄存款日均余额为33108万元，较年初新增981万元。

2、资产业务：截止11月底，我行贷款余额为40273万元，比年初新增 万元。9月底，我行向**项目成功营销4亿元贷款，并分别于9月底投放2亿元、11月置换1亿元固定资产贷款，有效调整了我行的贷款结构，提高了利息收入水平。同时，我行今年在房地产项目贷款营销上也取得了较好的成绩，分别营销**、**两家优质房地产企业贷款各5000万元，为我行房地产金融业务打下了良好的基础。全年累计收息达到634.26万元，资产质量良好。全年累计签发银行承兑汇票达13189万元，手续费收入达到6.6万元。

3、中间业务：今年我行对中间业务收入的认识有了较大的提高，并积极拓展中间业务收入的各种渠道，积极组织收入，提高收益水平。截止11月底，全年累计中间业务收入达172万元，比去年增速达到215%。其中10月份我行收到第一笔财务顾问收入7.5万元，以及国际结售汇收入2800元，开拓了新的中间业务空间。代理发售国债1651万元，基金1300万元，信托280万元，各类保险25万元，理财产品中间业务收入达到**万元。

4、国际业务：今年我行国际业务有了较大的进展。通过营销**科技、**等有进出口业务的贸易企业，我行仅10月和11月就完成对公企业国际结售汇82.59万元，国际结算量达到71.71万元。11月，经上级行批准我行开办外汇储蓄业务后，我行积极行动，对前台员工进行多次国际业务培训，悬挂宣传条幅进行业务推介，并在较短的时间内开始办理业务，为我行今后国际业务和外汇理财业务的发展奠定了坚实的基础。

5、电子银行业务：为了给客户提供方便快捷的高科技服务，减轻前台压力，今年我行对电子银行业务的发展提出了较高的目标。截止11月底，我行共发展企业网银客户14户，个人

网银273户□callcenter签约287户，网银结算量达到32393万元。

6、其他方面：2005年**路支行在结算服务、核算质量、安全生产等方面也取得了一定的成绩，实现全年安全生产无事故。同时也积极参与**支行举办的各种活动，在行庆50周年合唱比赛中，我行做为牵头行，积极准备，组织有序，与营业部、黄河支行组成的参赛队一举获得第一名的好成绩。

二、主要工作回顾

1、围绕增强价值创造能力，提高经营水平

在2005年的工作中，**路支行始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。今年，我行充分认识到省行理财中心的潜力，通过与省分行个人客户部的多次沟通，利用理财中心的优美环境，开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。

在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初32000万元左右。目前通过设立对

私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

2、积极推行绩效管理，提高支行管理水平

“银行2005年工作总结”版权归作者所有;转载请注明出处!

匹配，以鼓舞中层负责人的工作热情和主观能动性。经过半年多的运转，绩效管理的激励约束效果已得到充分的体现。部分部门也在本部门内部对员工进行了试运行。我行试行的绩效管理办法也得到了金水支行相关部门的关注和认可，准备在一定范围内予以推广。

为了调动客户经理的积极性，5月份我行出台了客户经理管理办法和相应的考核办法，由于激励约束有力，使客户经理充分发挥自身潜力，积极营销客户，主动承担行内大客户的维护工作，我行对公业务有了较大的起色。今年我行自行上报申请审批的项目全部得到省分行认可并顺利通过，使**科技、等信贷业务的投放为我行今年以及明年的对公业务、国际业务发展奠定了基础。

3、从严把握核算质量，防范资金风险

今年，面对dcc上线、员工业务水平参差不齐，差错率较高等情况，我行从严把关，要求员工提高核算质量，积极防范资金风险。通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高核算水平。对会计主管的工作给予有力的支持，对核算差错出台了相应的处罚措施，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升。同时，在人员相对紧张的情况下，将b级柜员岗位后撤，做好全行后台稽核工作，从严把关，使我行的核算质量有了较大的提高。

4、强化培训，提高员工业务水平和综合素质。

今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才。员工的培训主要从以下几个途径展开：1)积极组织员工参加上级行培训，全年参训132人次，是力度最大的一年。特别是支行在人员短缺、业务繁忙情况下，克服重重困难，让每一个前台员工脱产11天专心学习。2)、支行自行组织对全体员工的深化培训。专项制定学习计划，每周安排2个晚上培训。培训采取多样化的学习形式，如每次由3名员工做讲师进行背课，使每个人既是学生又是讲师，收到了很好的效果。3)、加大对客户经理、中层负责人、业务骨干的提升培训。组织读书活动，推荐《细节决定成败》、《成功人士的七个习惯》等优秀书目，开展读后感想座谈，使骨干人员得到有效的素质提高。

5、把安全防范溶入日常管理，防微杜渐，继续创造安全无事故

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告。设立专职稽核员，对帐务全程监控，并制订核算差错处罚办法，有效遏制了业务差错和违规违纪现象。今年处罚相关责任人20多人，消灭隐患30多起，有力保证了我行业务发展。

文件运转工作总结篇七

随着信息时代的到来，无论是企业、机构还是个体，都在打

造自己的闭环工作体系，以获得更高的效率和价值。那么，什么是闭环工作？它又具有什么样的特征？如何才能将闭环工作运用到企业和个人的工作中？本文将分享自己的心得体会，希望对大家有所启示。

第二段：定义与特征

所谓闭环工作，就是指一种具有完整性与循环性的工作模式。这种工作模式的特点是：从目标设定到执行，再到反馈和修正，始终贯穿着完整的闭环流程。在这个过程中，每一个环节都紧密相连，互相配合，形成一个紧密而高效的协同体系。闭环工作的三个特征是：1) 目标明确；2) 信息共享；3) 反馈及时。

第三段：个人实践

作为一名销售人员，我深感运用闭环工作模式对我的工作带来了很大的帮助。具体来说，我将闭环工作应用于客户跟进过程中，首先明确客户需求和购买意向，及时反馈四至五个常见客户问题给产品线，争取快速解决，不断完善自身产品知识库，提高工作效率，提升客户满意度。

第四段：企业实践

在企业实践中，闭环工作模式通常应用于企业内部的流程管理和绩效管理。以某互联网公司为例，在业务拓展和用户运营方面采用闭环工作模式，以企业内部SLA及时反馈缺陷、问题和用户需求至产品研发和运营端，及时解决问题，不断优化体验，提高用户留存。同时内部错开流程容错，保证整体流程的完整性。

第五段：总结

总的来说，闭环工作模式是一个高效、可控的工作方式，不

仅可以应用于企业内部的流程管理和绩效管理，更加适用于个人的日常工作。同时，闭环工作要求我们明确目标，监控信息，积极反馈，并愿意不断调整和改进自己。只有始终保持学习和进步的心态，才能在闭环工作中体现更大的价值。