

最新工作总结的话术(大全9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

工作总结的话术篇一

一、勤于学习，努力提高自身素质和工作能力

任职以来，本人能紧密结合新的形势和任务，注重自身政治理论和业务知识的学习，不断拓宽知识面，努力提高综合素质和能力。一是通过参加中心组和支部的集体学习及自学，提高自身的政策理论水平；二是加强业务尤其是专业知识的学习，了解系各专业基本知识、现状、发展方向等，为自己更好地开展工作奠定了基础；三是注重向班子其他成员和身边的同志们学习，能维护大局，坚持原则，爱护班子的形象，维护集体的声誉，能摆正自身位置；四是参加了省高校中青年干部培训班的学习，开阔了视野，锻炼了能力，本人还获得优秀学员称号，结业论文被河南省高校干训中心第23期《干训之窗》选编；五是及时总结，先后在国家cn级刊物发表论文一篇，任副主编参与编写教材一部，撰写的大学生思想政治工作案例获学院一等奖等。

二、尽职尽责，认真完成了分管工作

1. 按照院党委的统一要求，抓了党员干部和教职员工的政治理论学习，

组织开展学习实践科学发展观活动；通过形势与政策课、党课、主题班（团）会等形式对学生进行思想政治教育；紧密围绕系教学科研工作，做好党员与教职工的思想政治工作。

我们医学技术系从20xx年4月时的15个班级、526名学生、四个专业、14名专任教师、实验室建设基础薄弱，发展到目前的25个班级、近1100名学生、五个专业（含方向）、19名专任教师，实现了医疗美容、康复技术和医用电子三个专业的专任教师“0”的突破，实现了学生顶岗带薪实习，学生高质量就业，就业率保持在100%，历经艰辛。虽然目前仍然困难重重，比如：专业与专业教师比全院最低、外聘教师与学生比全院最高、校内实习实训基地建设任务艰巨等等，但我们不等不靠，赢得了老师们的理解和支持，大家在各自的岗位上都能认真履行职责，保证了教学质量和管理水平的稳步提高。

坚持“三会一课”制度，发挥党员的先锋模范作用。

3. 加强党风廉政教育，促进党员干部廉洁自律。一是组织大家认真学习党风廉政建设的相关规定和各级领导的讲话要求，使党员干部、教职工更深刻地领会加强党风廉政建设的精神实质，加强自律意识。二是加大党务政务公开的力度，充分发挥教职工的主人翁作用，动员他们积极参与各项改革，凡晋级晋职、评先评优等事关教职工利益的事项，都经系领导班子召开党政联席会议研究，及时向教职工通报情况。三是按照学院纪委的要求，认真落实了行风评议、党风廉政目标责任制建设及涉教收费情况自查等工作任务。

表彰，14个集体和233名个人受到了学院表彰，有389人获得了各级各类奖学金，获奖比例逐年提升。四是抓了学生党员发展工作。加大入党积极分子的培训力度，先后组织8期党校（含系分校）培训班，近千名入党积极分子参加了培训。共发展学生党员137名，学生党员的整体表率作用发挥好、辐射效果突出，在他们的影响下，积极要求进步、向党组织递交入党申请书的学生已超过系学生总数40%以上。

5. 能及时指导分工会、团总支、学生会按照章程开展工作。分工会坚持“三必访”制度；开展文体活跃教职工的业余生

活；组织召开了我系一届一次民主管理大会，促进了系民主制度建设；开展建“职工小家”活动。系分工会荣获学院20xx年先进分工会□20xx年运动会体育道德风尚奖。团总支、学生会注重自身建设，顺利完成了新老交替，保证了工作的连续性；团总支、学生会结合系教学、管理工作的实际举办了一系列富有教育意义的活动，取得明显效果。

6. 协助主任抓了实验实训基地建设、校企合作办学等工作，成效明显。医疗美容和医用电子专业校内实验实训基地从无到有，校外实习实训基地从只能满足2个专业的12个，发展到能目前满足4个专业学生实习的32个。和珠海格雷斯联系签订了共建“医疗美容高科技实验实训室”协议，引进仪器投入100余万元；和上海康戴眼镜有限公司联系签订员工培训协议，引进仪器投入预计10余万元；和河南省煤炭卫生学校签订眼视光技术专业成人大专学历教育合作协议，已经完成了学生招生录取等等。

7. 按照党委要求抓了后备干部的培养推荐工作，先后有3名同志走上了不同的管理和领导岗位。

三、以身作则，增强廉洁从政的自觉性

我始终以一名党员领导干部的标准来要求自己，能严格遵守《党员领导干部廉洁从政若干准则》以及其它有关廉政规定，克己奉公，防微杜渐；自觉按照民主集中制原则办事，真正做到自重、自省、自警、自励，始终保持共产党人的政治本色，没有不廉行为的发生。

四、存在问题及整改措施

任现职以来，做了一定的工作，取得了一定的成绩，但与学院党委的要求和同志们的期望，还有不少的差距，主要表现在理论学习不够、学习浮躁，工作实践中还没有很好的掌握思想武器；思想上还不够解放，领导艺术和方法还欠缺，处

理问题还不够果断；工作中还存在畏难情绪；系班子不健全，工作人员不到位或满足不了需要，一定程度上也给工作带来了很大的困难，有时感觉很累。

鉴于上述不足之处，自己决心在今后的工作中加以改进和完善。一是要有计划、有步骤的进一步加强自身的政治理论和所需业务知识的学习，不断提高自身素质和工作能力、领导能力。二是在工作中，要进一步解放思想，更新观念，本着对组织负责、对工作负责、对同志们负责的态度，落实好民主集中制，大胆管理。三是要转变工作作风，力戒形式主义、官僚主义，要经常深入实践，了解并敦促解决大家关注的热点、难点问题。

新的一年，我们还将面临许多困难和问题，我会始终保持一个昂扬振奋、踏实求真的工作状态，以只争朝夕的精神，积极投身工作，为医学技术系的发展作出自己最大的努力。

以上述职，不妥之处，请大家批评指出，谢谢大家！

工作总结的话术篇二

你带我去爬山，你说接近大自然总是好的。秋日的风更能醒人头脑。“山顶很美，今天要登顶。”你笑着说。我不以为意，山顶有什么？还不是一堆树？正要反对，你已拉着我前进。树木并非长青树，秋风一吹，黄叶飞旋着落下，有些萧瑟。

爬到半山腰，我不想上去了，觉得太累，和学习一样。你摇摇头。忽地，你发现了什么，弯腰，从黄草中采下一朵野菊。你嗅嗅，念道：“小小野菊风霜造就……”你欲言又止。我看着你，有些困惑。良久，你说：“山顶很美，去吧。”我犹豫地点了点头。你总这样说，那便去吧。

上到山顶，整个景区一览无遗。秋风萧瑟，白云飘飞，群山

透迤，风光无限。我已是气喘吁吁，却不禁为眼前的景物所吸引。俯瞰大地，拥抱天下，山顶很美。“会当凌绝顶，一览众山小。当年杜甫也应是此豪情吧。”你说。

回到家中，已是黄昏。

我坐在窗边，回想着你白天说过的话。你说“山顶很美”，是想让我努力爬上去；你说“小小野菊风霜造就”，是要告诉我磨练成材。山顶很美，确实是的。山顶很美……我一下回首，看向桌上的试卷。山顶很美，你是不是还想说些别的？你意味深长的语气还要表达什么？我又沉默了许久，口中喃喃着。灵光一现，我恍然。

你是要告诉我成功之后的风景很美，必须要努力才能看到！

我心动了，我想去看看成功的彼岸是何美景。

我走到桌前，埋头于学习之中，我会坚持努力，等待绝景。

工作总结的话术篇三

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

（一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

（二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工

作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖罚政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

（一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合

起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

（二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

工作总结的话术篇四

那句潜台词挽救了我的心，也告诉我活在一个如点、线、面般百感交集的世界中。

——题记

窗外，明媚的阳光和阵阵微风告诉我这是一个春夏交替的时

节，这个时节充满独特的生机与活力，将我带到了几年前的此刻。

满怀信心的我寄出了那张凝聚我心血的画作，等待回来的却是老师的一句：“一般般，优秀奖。”，望着那张奖状，愤怒的我将其拦腰撕碎，丢下它，怒气冲天地来到画室——那个以前寄托我希望，现在却遭我嫌弃的地方。

心不在焉的我已无力作画，便拿起一张已有底稿的画作进行装饰，手下的笔忽轻忽重，沉浸在自己的风怒中的我，握笔的手上沁出汗珠，自己仿佛感觉到了心的跳动，脸上忽红忽白，笔下也只有光秃秃的“面”与画上。

殊不知老师已与我身后伫立许久，看着我手下的笔与画作，徐徐开口道：“人生如画，要点、线、面相结合，而非单一的‘面’。”说完便留下疑惑的我，踏着他那双大皮鞋回到讲台。

伴着皮鞋发出的“吱、吱”声，心中重复琢磨这句以前素描入门时听过，现在却是另一种含义的话，百思不得其解，这不是单纯的‘话’，这话中有潜台词，我内心想到。手下也迅速补救着那幅濒临死亡的画作。

看着那幅由点、线、面交融而成的画作，心中猛然一阵霹雳，忽然明白，点、线是构成人生的面，一个个喜悲的小点交融成一条条线，一条条代表着喜怒哀乐的线最终构成了人生这张复杂的面。

望着老师的脸，笑着说了声“再见”又忽然想起似的道了声“谢谢”，带着憧憬离开了画室，去体会潜台词中点、线、面的人生。

工作总结的话术篇五

春节即将到来，我也不能免俗，要对过去的2011年来一个总结，并且对2012年来个展望：

一 思想政治方面：

在2011年，我们经历了地震，海啸，南海，物价上涨，人民币贬值等等一系列事件，这些事件强健了我们的精神，改变了我们的思想，让做一天和尚撞一天钟，得过且过，有钱不用过期作废等理论再一次得到了诠释并上升到了一个新的高度，今天都还好，谁又知道明天的事儿呢？我不同，在过去的一年，我是坚持不看新闻联播不看电视不听播音，保持了一个十二年不交党费的优秀党员的光荣传统和精神境界，保持了政治和思想上的纯洁和纯朴，（没有受到腐蚀和毒害的思想是多么的可贵可爱高尚啊）做到了不贪污（没机会）不行贿（没事办），并且在老婆的教育下坚持学习八荣八耻，严格要求自己，在讲卫生，不乱扔垃圾方面起到了先锋带头作用。

二 工作方面

谈起工作不过是一个笑话，早若干年就下岗的人何来工作一说，不过既然有了草鞋公司，像我这摆地摊的人也应该算是一个工作吧。在这方面没有什么好说的，只是做到了一个想养家糊口的人的本分，往好处说就是兢兢业业，任劳任怨，积极主动，充分发挥了主观能动性，在世界大格局和本地小环境下，苦苦挣扎，困境求存，为温饱问题得到有效解决而奋斗。

三 家庭方面

爱老婆，爱香烟，爱网络。老婆是第一位，游戏是第二位，当然，这一切都是建立在烟雾缭绕的前提下，才可以悠然地

欣赏，愉悦地爱。

应该检讨的是，这一年来我每天奋战在网络上达到了16个小时，达到了衣不解带，食在电脑边，连做梦也是网络的崇高境界。由于长期坚持在游戏的. 第一线，我的游戏取得了长足的进步和不错的成绩，从一个从不涉足的生手变成了一个熟手，先后有了一个73级战士，45级战士，55级法师，38级猎手，81级猎手87级法师，并且带了五个徒弟，其中两个徒弟已经出师。哦，忘记告诉你们，我玩的这个游戏叫qq幻想世界。

应该表扬的是大大减少了打牌，应酬，喝酒的次数，成了一名实实在在的宅男。有时候不得不承认，腾那个讯公司在谋害人的生命方面有其独到之处，它不光是用qq聊天，空间，偷菜，娱乐等窃取了人们大量的时间，（在这儿我不是想要评价这个公司的利害关系）并且用各种各样的游戏吸引了网虫的大量的时间和金钱。但对我来说，玩游戏是不用花钱的，只是时间和电费的消耗，自从玩这个游戏以后，也不用打牌输钱或者破坏牌友关系，也不用喝酒唱歌伤身伤胃，虽然减少了对酒色事业的贡献，但是赢得了老婆的欢欣。

四不足之处

前面三条是年前腊月二十八写的，但是一直没有结束，过年的事儿嘛，套用现在的流行语，你懂的，所以直到今天。而从年前二十八那天起到现在，我的牙一直在闹事儿，有的要加薪，有的要升职。（备注：两颗牙空了能塞豌豆大的洞要补，一颗智齿拼命地往上长，已经把别的牙顶起老高）害我过个年都不安静，每顿吃点儿豆腐喝点炖蛋过日，至于酒酒嘛，让我这老酒鬼是闻酒香，见酒躲，不能喝啊，一喝更不得了。

所以，2012年的工作我是这样打算的，继续为温饱问题而奋斗，继续我的游戏升到中上水平（现在是4000攻2000防）达

到5000攻3000防就毕业，重点一般放在最后说的，因此，2012年的重点是继续爱老婆，然后是把要求涨薪水的牙加薪，让想升职的牙下岗，只有牙好了才能吃嘛嘛香撒，才能喝酒酒撒。

对于我来说：没有烟酒的人生，还叫人生吗？

没有看这内容的你的人生，还叫人生吗？

工作总结的话术篇六

直到现在想起妈妈的那句话，心仍是一阵悸动。

情不自禁的学着妈妈的口气说了一句：“水，终有澄清的一天。”

记得小时候缺水，所以家家院里都备着大水缸，里面盛着混着泥沙的水。因为太多杂质不能直接使用，所以需要静置好久才能让杂质沉到水底。

让水变清很不容易，可是要把水搅浑却轻而易举。于是大人们总是告诉孩子们院子里的水不可以去搅。不过，不玩自己家的水，可不代表不玩别家的水，然后我们家的水想变得清澈，就难了。

当我再一次因为别人家调皮的孩子搅浑了自家的水而气急败坏的跑去妈妈那里告状时，她只说了一句话——水，终有澄清的一天，你要等。

什么吗。我对妈妈的反应很是不满，满脑子都是那些坏孩子又玩了我们的水，哪里又听得出她的潜台词呢。

后来，我们搬到了大城市，再也没有了那样的日子，于是那

句话也被我遗忘。

浮躁，烦闷，我怕开始向着我最厌恶的方向成长。我很慌，可是我不知道要怎么办。

我的心跳乱了几分，瞳孔一下子放大，深吸了一口气。

于是那个午后，我就守在了那碗水旁，看它由浑浊不堪到略微透明，再慢慢纯净。

我是水，我是被搅浑了的一碗水，各种杂念充斥着我的身心，让我看上去那么的不堪。可我是水，我就是一汪清澈的水，杂念沉下去，心定下去，我便依旧是清水。水终有澄清的一天，而我，也终有澄净的一天。我要好好等。

我听到了自己心跳的声音，这是水澄清的声音。

我在等，水澄清的一天。

工作总结的话术篇七

我们塘桥镇20xx年度党员冬训工作以江总书记“三个代表”重要思想和*****“两个务必”要求为指导，深入贯彻党的十六大、十六届四中全会精神，以把我镇建设成为“经济繁荣昌盛、民主法制健全、科技文化发达、社会文明进步、环境整洁优美、人民生活富裕”的新型农村城镇为总目标，结合本地实际，注重实际效果，全面开展党员冬训，取得了明显的效果。从今年冬训开始，我们就对冬训进行了认真的规划与部署，学习形式多样，有集中辅导，镇党委书记作了全镇党员干部冬训动员报告；有心得交流，华芳、银河等单位作了交流发言。有分散自学，下发了《十六大文件汇编》、“两个务必”等材料，并结合实际工作，开展了外出招商引资、参观考察、慰问贫困户等多项活动。

通过冬训，我们在以下三个方面有了提高。

1、确立率先意识，始终把发展作为第一要务。发展是当前一切工作的主线。通过冬训，我们形成共识，要紧紧抓住经济建设这个中心，进一步解放思想，自觉打破传统观念和陈旧思维的束缚。本着不进是退，慢进也是退的原则，进一步调整目标，提出明年工业开票销售收入超80亿元的目标，并提出加快工业结构战略性调整，进一步增强工业经济综合竞争力。

一要壮大规模经济，提升产业群体优势，年内建成1个全国知名的'棉纺织生产基地、1个大规模的信息电子产品生产开发基地、1个国内最大规模的机顶盒生产基地和国内民用智能龙头基业。

二要加大技改投入，提升企业档次。全年完成技改工业量超过10亿元。三要加强服务引导，不断提升中小企业的集群优势。

2、确立民本观念，把富民放在突出位置。加快富民步伐，促进共同富裕，是实践“三个代表”重要思想的最最终体现，也是我们工作的根本出发点和落脚点。年内在青龙中心路形成一条集商贸、饮食、娱乐于一体的商业街，调整现行农业种养殖业布局，发展壮大花木果品、特种水产、特色蔬菜三大特色种养业，并积极发展第三产业，不断拓宽农民增收渠道。年内完成三产投入1亿元，新增个体工商户130户，新增从业人员500人。

3、确立创新理念，把提升开放层次和水平作为动力源泉。招商引资是当前经济工作的重中之重，也是全面构筑新一轮竞争优势的关键。冬训大会一结束，党委书记就亲自带队，远赴新加坡、香港等地开展招商活动，打响了羊年经济工作的第一炮。我镇早在97年就创建成国家卫生镇，并获得全国第一批小城镇建设示范镇等荣誉。通过冬训，大家意识到荣誉

面前应当有更高追求。遂召开动员会，向全镇人民发出了20xx年创建全国环境优美镇的动员，并组织基层干部及相关部门人员赴上海、苏州、常熟等地考察，制订了详尽的创建规划。

工作总结的话术篇八

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。

工作总结的话术篇九

时间慢一点，不要让你变老。

——题记

微风吹过，花影摇曳，光影斑驳，人影稀疏。我抬头看着光，它以年轻的姿势跳跃；我低头看着花，它以轻盈的舞蹈摇摆；我回头看着你，只是看到时间，在你的额头角老了。

我只去过杂货间一次，那天我搬家了。我翻箱倒柜地寻找所有可能派上用场的东西。突然，有什么东西滑落在我脚边。我弯下腰捡起来。这是一张照片。照片中，一个穿着白衬衫的年轻人手里拿着一把吉他，面带朝气蓬勃的微笑。我看到他的眉毛很熟悉，所以我给你看。

你只看了一眼，眉毛和眼睛了。这是我父亲年轻时拍的。你说。我很惊讶，不敢相信这个胖胖的人和照片中的人是同一个人。

那时，我20岁了。因为我的成绩不好，我不得不学习技术，但我非常喜欢吉他。我花了一个月的工资买了一把最普通的

吉他，然后那个月我不得不借钱吃鸡汁面。我知道你曾经有自己热烈的追求和爱好。我问吉他的下落，你有点尴尬。

自从我嫁给你妈妈后，我就没有再弄它了。我可能已经丢了。结婚之后要顾家，并且后来又有了你，必须为这个家努力，才能让你有更好地生活啊。我很惊讶，忙着问你是否还爱吉他。点点头，摇摇头。这时，我看到你鬓角的白发和额头上的皱纹。我还想问你什么，但你已经被搬家公司的人叫走了。但我清楚地看到你把照片塞进口袋。

我意识到你仍然爱吉他，但你更爱我们。你不知道，因为你
知道你不再年轻了。对于我和妈妈来说，你愿意放弃一点爱好，留出更多的时间。你把你的青春和青春藏在深浅的皱纹中，发酵成爱情。你不知道，我也不想戳破。

我看到了花影的摇曳，光影的斑驳；我看到了历史的沧桑和岁月的变迁；当我看到你对我深深的爱时，隐藏在那个时代不能变老的潜台词中。