

2023年部队军事考核总结报告 度考核工作总结(精选10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

部队军事考核总结报告篇一

以开展保持共产党员先进性教育活动为契机,以培养适应**发展要求的员工队伍为目标,严格队伍的教育、管理和培训,使员工的综合素质得到了较大的提高。

全面提高员工队伍素质,高标准做好安全保卫工作,是保卫部适应企业改革改制要求的主要途径。首先我们以先进性教育为契机,结合保卫工作和集团公司的形势,组织员工认真学习“三个代表”重要思想、科学发展观以及集团公司改革改制等相关政策和精神,及时进行形势、任务、责任教育,不断增强员工的责任感、危机感和使命感。其次,针对部分员工自律意识差,纪观念淡薄,道德缺失,与不人员勾结损害企业利益的实际,以增强大局意识、责任意识、纪意识、自律意识为重点,利用一个半月的时间,在护卫队员中开展了“学规章、明纪、找问题、挖根源、论危害、严整改”教育整顿活动,并对存在问题的员工进行了处理。再次,根据企业改制后的形势,重新修订了各部门的岗位职责,制定了《内部管理特别规定》等相关的规章制度,发出了《致员工家属的一封公开信》,组织骨干力量深入到员工家中进行家访,向家属讲清保卫部的工作性质、公司目前的形势、员工在工作中可能出现的问题以及相关的管理规定,动员家属与单位一起做好员工的教育、提醒工作,共同筑牢安全屏障。与此同时对家庭生活特别困难的员工采取动员职工进行捐款

的方式进行帮助。这些措施的施行，教育了员工，稳定了队伍，保了机构调整、人员精干等改革改制工作的顺利进行。

向素质要效率、向素质要战斗力是保卫部队伍建设的重点。各相关单位和部门围绕保卫部的中心工作，有针对性的组织员工扎实开展岗位培训练兵活动。消防大队妥善处理安全防火检查、火灾扑救、服务生产建设以及战训练兵的矛盾，利用有限的时间扎实开展体能、技能等战训练兵活动，与**宾馆进行火场疏散、高空营救等联合模拟实战消防演练，不断丰富消防队员的实战经验，提高了消防队员扑救火灾和服务公司生产建设的能力。护卫大队针对进厂拿摸偷盗人员手段变换频繁，暴力威胁不断的严峻形势，以百工种技能大赛为契机，抽调实战经验丰富、业务素质过硬的骨干担任教官，以擒拿格斗等实用的技能为重点，对护卫队员进行集中实战技能训练，进一步提高了护卫队员的专业本领。

求真务实、雷厉风行的工作作风是做好保卫工作的基础，更是员工队伍整体素质的反映，我们从抓劳动纪律入手，从上岗前的操练到班中岗哨换班交接的程序，检查过往车辆人员的要领，以及内务、会风都进行了明确的要求。根据形势的需要，我们设立了督查室，专门负责对内部员工履行岗位职责情况、执行工作纪律情况以及抓获人员处理等项工作的督导检查。经过一段时间的努力，员工队伍的精神面貌有了较大改观，遵纪守意识进一步增强，进而带动了工作效率的提高。

2、严防细管，保卫防范工作进一步加强厂区管理，减少物资流失，既是员工群众关注的焦点，又是保卫部的核心工作。在以往工作的基础上，在设施建设、制度规范方面加大了力度。积极建议并取得公司大力支持，在各个大门安装了先进的监控设备和监视系统，实现了监控手段的高科技化，达到了对进出厂大门昼夜全天候监控，最大限度地减少了利用车辆偷盗从厂大门进出的可能。

针对厂区四周没有完全封闭，部分地区厂区、居民区混杂等情况，在重点部位设置固定岗亭，扩大警戒半径。在公司的大力支持下，更新了所有巡逻车辆，车辆的使用主要用于一线单位，不仅加大了厂区巡逻的频率，提高了夜间的见警率，而且迅速提升了一线单位的快速反应能力，仅国庆节放假期间，就先后抓获到厂区内偷盗的机动车7台。为进一步规范厂区秩序，最大限度地减少厂区内闲杂人员、闲散车辆，从源头预防物资流失，建议集团公司制定了《出入厂车辆管理办法》，根据这个办，为进入厂区的生产和工程建设车辆办理通行，对不符合进厂条件的车辆一律禁止入厂。

为保此项制度的顺利进行，采取了增加门岗人员、领导带班等办，顶住各种闲言碎语以及威胁，对违纪及盗公行为的车辆号码在各门岗公示，坚决禁止入厂，有效地控制了进厂车辆。在严把入口的同时，严格出厂车辆的检查，尽最大可能堵住利用机动车辆盗公现象的发生。为加强保卫人员执行规章制度的严肃性、自觉性，护卫大队实行派岗制，督查室人员及相关领导不定期深入厂区各部位进行督导检查。为防止对拿摸偷盗人员以罚代管，造成少罚多偷、重罚大偷的恶性循环，在东华分局归属地方政府后，保卫部严格执行治安处罚条例，对抓获的拿摸偷盗人员，凡是够治安处罚的，一律移交东华分局处理，既显示了律的威严，又打掉了盗公人员的气焰。这些措施的实行，对于净化厂区环境、打击盗公行为，减少企业物资流失起到了积极的作用。

在服务集团公司生产建设上，各科室队以“做改革的先锋、发展的栋梁、稳定的中坚”等建功立业活动为载体，以业务工作为切入点，围绕集团公司的生产建设，积极组织员工开展建功立业活动，在急、难、险、重的任务面前，广大员工以自己的实际行动践行了“三个代表”重要思想，诠释着无私无畏、执著奉献的敬业精神。

xx年1月26日至2月7日，公司重点建设工程**厂点火试生产用水不足，消防大队出动全部车辆送水。由于连续送水造成了

驾驶人员严重不足。在这关键时刻，共产党员、积极分子主动请缨，抛却个人得失，顶着零下三十多度的严寒一刻不停的忙碌在送水线上，力保试生产的顺利进行，受到了生产部、工程部、**厂等部门领导的高度评价。

在维护集团公司物资安全的实践中，全体护卫队员不怕严寒酷暑，不畏威逼恐吓，尽职尽责，严抓细查，有效地减少了国有资产的流失。

xx年6月3日17时许，护卫大队中队长***带领三名护卫队员在**二号门查验出厂车辆时，发现一辆解放牌平头汽车的座位下藏有废钢，经细心查验进一步发现该车的工具箱内、大架子下均藏有废钢，遂及时将车辆及随车人员带回并移交机关处理。经审理查明，这一诈骗团伙在xx年5月23日至6月3日期间，利用往**运送废钢之机，在改装的解放牌平头汽车大桥内存放钢坯配重检斤，再用一辆自重较轻的套牌空车检车皮的手段，先后六次诈骗**35.05吨废钢，为公司挽回了较大的损失。

xx年11月6日至11月27日，护卫大队的**、**等十六名护卫队员不畏艰辛，风餐露宿，安全顺利的完成了由***向冶金区押运3.6万吨液压铁的任务，受到了好评。

生产保卫科人员在加强对要害部位、岗位的检查 and 考核的同时，及时制定重点工程安全保卫工作预案，根据重点工程施工进展情况，及时调整人员，死看死守，确保了重点工程建设在良好的环境下施工。人防存车处克服人员少等困难，积极努力，完成了夏季对防空洞的维护，较好地组织冬季存车，为公司生产提供了便利。

从年初到现在，冶金区内的重点工程施工工地、事故抢救、大型文艺演出、现场警卫执勤等，我们都派出保卫人员到现场执勤，维持秩序。在全体员工的共同努力下，圆满完成了各项工作任务。在年终的评比中，取得成绩的集体和个人被

评为公司和部内的先进。当然，还有不少同志立足本职，勤奋工作，为顺利完成全年工作做出了积极贡献。xx年，我们之所以能取得一定的成绩，离不开集团公司党政领导、全公司员工、家属对我们的支持与信任，也离不开保卫部全体员工的辛勤和努力，更离不开保卫部员工家属的无私奉献。在此，我代表保卫部，向受到表彰的先进集体和先进个人表示热烈地祝贺！向为保卫工作付出辛勤汗水的全体员工表示诚挚的谢意！向关心和支持我们工作的全体家属致以最崇高的敬意！

部队军事考核总结报告篇二

20xx年5月5号我从原来的精密测量室从事精密测量工作转到课内的品质担当的工作岗位上，做品质担当的工作快到三个月了，在新的岗位，新的环境学到了很多新的知识，接触了新的工作内容，还有新的同事。以下，是我对考察期工作的总结。

中对产品的质量加以控制，对每道工序的质量控制方法，以及检测方法进行监督和指导。对加工中出现的不良品进行判断，追踪，分析原因，制定对策，做出处理，并加以标准化，再持续改进。工作中负责对产品过程控制的检验数据的记录，统计，分析，和存档。

第二，从事品担这个工作让我对品质的认识更加深刻。明确了品担的职责，品质是一个企业的命脉。从事品担的工作，我学习到了品质的过程控制。在工作期间，我学习了并从事不良品的判定，分析，处理并作出对策。对产品的检测数据统计，分析等工作。学习并参与了产品质量检测的工程与方法的制定。

第三，工作中深刻的理解了团队协作的重要性，在和同事的协作下更好的完成了工作内容。

在工作中我学习并融洽的处理了和相关课之间的协调工作。

通过沟通共同分析达成共识，找到合理的方法解决问题。使各课之间能够更好的协作，最终为公司创作更大的价值。

第四，参加了iso-ts16949质量管理体系的培训，系统的学习了质量体系文件，并应用到工作之中，使我能个更好的维护质量体系文件，更好地宣传质量管理体系的相关规定。学习了分析问题解决问题的方法，并把学习到得方法用的日常工作中对质量不良问题的分析。使之得到更好的解决。从根源上杜绝不良的发生，防患于未然。对于这个岗位的要求，我也存在着些不足。由于从事这个岗位时间不长，相应的经验有些欠缺。但是经验是在工作中积累起来的，我相信在通过我的`努力，在以后的工作中不断学习总结经验，一定会弥补这个不足。

通过这两个多月的工作，使我系统的学习了品担的工作内容和岗位职责，对于我的工作能力和工作能力有了显著的提高。为了以后更好地完成品质担当的工作，我将一如既往的保持积极的学习和工作的态度，不断地提高自己的能力和业务水平，为公司的发展壮大，做出最大的贡献。

部队军事考核总结报告篇三

根据木兰县人力资源和社会保障局的要求，按照《哈尔滨市事业单位工作人员年度考核暂行办法》精神，我院对全院职工进行了20xx年度考核，现将考核工作做以总结。

为了认真搞好年度考核工作，我院召开了三个会，一是领导班子会，二是各科室主任会议，三是全院职工大会。会上，认真传达了市、县有关年度考核工作会议精神，为了加强年度考核工作，医院制定了20xx年度考核实施方案，规范了考核操作程序，医院还成立了由主要领导和相关科室组成的考核领导小组，具体负责实施本年度考核工作。

加强年度考核是人事制度改革的重要级成部分，是完善事业

单位人员聘用制度，岗位管理制度的主要内容和工作环节，是激励广大职工热情，提高政治和业务素质的重要途径。因此，年度考核尤为重要。

我院共有125人参加了这次年度考核工作，我院大体分为三个阶段。

履行职责及年度工作完成情况等方面进行总结。

第二阶段：科室总结。围绕医德医风建设、病历质量检查、医疗纠纷及科室工作，院部下达的工作任务完成情况等方面进行总结。

第三阶段：开展评比。全院职工按照医院实施方案要求，认真开展评比，按照考核标准确定优秀人员12名、合格人员113名。

为了增强年度考核工作透明度，医院将确定考核等次人员名单进行全院公示一周，广泛倾听群众意见，如无发现问题，进行填表上报，同时，要认真搞好材料备案，按照要求装入个人档案。

部队军事考核总结报告篇四

从20xx年x月x日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了xx证券这个集体。

在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

1. 由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平

台功能需求。

2. 负责公司客户服务中心质检，并且协助完成公司客户服务中心管理办法制定及公司客户服务中心规范用语编辑，完善公司客户服务中心制度体系建设。
3. 每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平。
4. 从20xx年x月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识。
5. 每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点。
6. 针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对xx营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知。
7. 在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题。
8. 根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

1. 加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程

中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平。

2. 加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通。

3. 对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为xx证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力！

部队军事考核总结报告篇五

针对公司确定的年度四项重点工作，作为一名党员，结合工程谈谈自己的一些想法。

(1) 加强材料管理，节约材料费用，材料在工程成本中占最大的比重，节约材料费用，对降低成本有着十分重要的作用，大力节约主要材料，结构件，周转材料，其他材料的耗费，降低采购成本，对于降低工程成本有着非常重要的意义。

(2) 提高机械设备利用率，降低机械使用费。机械使用费是整个工程费用中占第二大比重的项目。充分发挥现有机械设备效能，从而减少单位工程成本中机械使用费。体现在工程中最直接的方面就是：加强机械设备的计划性，做好机械设备平衡调度工作，选择与施工对象相适应的机械设备，防止“多要少用”“早要迟用”“大代小用”消灭停工、窝工、最有效地、最充分地利用各种机械设备。

第二方面，“加强企业内部培训，实施可持续发展的人才经营”。

大力培养可持续发展的人才企业实现可持续发展的重要组成部分。而在实际的工作中，往往只是注重青年干部、业务能力较强的年轻人进入机关，在机关的各个部门从事着不同的工作，相比对基层青年人的培养就显得力度不够。公司今年提出的年度四项重点工作中把对年轻人的培养列为其中一项，我觉得很有必要，也是迫在眉睫的大事。

(1) 加强对青年干部全方位素质的培养

这样的培养可以通过两个途径来实现。一是通过集中组织的培训，在相对较短的时间内组织在学历层次、工作经验、工作条件等相似的青年干部在一起，针对某方面的问题通过听课、讨论等形式进行理论上的提高；二是通过自学，但是这样的自学要逐步加大考查和考核的力度，让这样的学习真正落到实处，不流于形式。在素质的培养过程中，要注意全方位素质的培养，不仅仅是他从事什么样的工作就只培养什么样的技能，而忽视其他方面的素质，特别是政治理论方面的素质。

(2) 增加青年干部之间交流的机会

作为年龄层次和工作经历相似的青年干部，由于工作地点和工作环境的不同，青年干部们很少有机会能在一起交流工作中得到的收获和工作中遇到的问题，也就很难达到总结、提高的目的。可以定期集中青年干部到一起交流，对工作中存在的困难及时总结，制定对策。在交流中达到学东西的目的。

(3) 拓宽青年干部的眼界

由于工作环境相对较狭窄，尤其对长期在项目部搞工程的青年人来说更是如此了，普遍存在着眼界狭窄的问题。对于某

些问题的思考和处理往往都带有很大的狭隘性。因此可以考虑多组织青年干部到发展得比较好的地区走走、看看，通过这样的形式，让他们从别人的发展过程和发展思路中总结出属于自己的东西，从实践中得到真知。比如说，前一段时间公司党群部组织青年干部上苏州参观学习，我觉得这种形式就非常好，开拓了他们的视野，学到了很多东西，反映非常好。

第三方面，党员廉政建设工作。

进一步深化党风廉政教育，继续开展好“两个务必”教育、党规党纪、理想信念和廉政警示等内容的教育活动，增强拒腐防变能力，筑牢思想道德防线。牢固树立勤俭办企业、节俭过日子的观念，切实增强“四个意识”，即党员领导干部的责任意识、忧患意识、和全局意识，引导党员领导干部正确树立“六观”，即世界观、价值观、人生观、权利观、地位观和名利观。加强廉政文化建设，努力营造“人人崇廉、思廉、保廉、促廉”的浓厚氛围和“以廉为荣、以贪为耻”的良好风尚。认真落实党风廉政建设责任制，把责任目标层层分解，落实到具体部室和人员，发现违法违纪的，及时追究责任，保证党风廉政建设责任制的落实。要严格执行《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》，从教育、预防、监督和治理四个环节入手，切实抓好领导干部的廉洁自律工作。积极构建和逐步完善公司的惩治和预防腐-败体系，使公司的反腐倡廉工作既有长远目标，又有短期规划，既有总体部署，又有具体要求。在此基础上，分解好各项任务，履行好各项职责，落实好各项工作，进一步巩固已取得的成果。要加大效能监察工作力度，尤其要结合公司的中心工作，对资金和物资采购、非生产性费用、安全生产进行专项监察，提高经济效益，促进安全生产。认真做好信访举报工作，严肃查处违纪违法案件。切实加强纪检监察工作者队伍建设，适应新形势下纪检监察工作的新要求，转变思想观念，培养过硬素质，提高工作标准，转变工作方式，树立务实作风，提高工作效能，努力建设一支政治坚定、公正清廉、纪律严明、业

务精通、作风优良的高素质的纪检监察工作者队伍，为公司和谐快速发展提供可靠的作风保障。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索党员考核工作总结。

部队军事考核总结报告篇六

时间如流水，一学年的教学工作已接近尾声，为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，本人特就20xx学年的工作总结如下：

本人热爱党，热爱人民，坚持党的教育方针，忠诚党的教育事业。思想端正，作风正派，服从领导的工作安排，办事认真负责。本人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社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

本学年能主动、认真地服从和配合学校各级领导的工作安排。积极参加学校、市教研室和组里的各种会议；能根据学科特点，通过自己订阅或者在网络上寻找国内外热点、重点新闻，及时领会和用于教学辅导；热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于学校的教学过程中，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立了良好的教师形象。

首先，能认真把握教材——把大纲、课本、时政及时有机结合，以提高学生分析问题和解决问题能力为目标，切实落实培养学生的创新思维和创造能力，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮助学生拓展思路，对基础知识能灵活运用，从而使同学们分析、解决问题的能力不断提高。

第二，能把握学生的认知水平和能力。重视对已学知识的巩固和新、旧知识的联系，达到帮助学生学会求知、不断发展的目的。

第三，尊重学生。重视与学生之间的情感交流和培养，在严格管理的同时能尊重学生的学习热情和认知能力，提出与学生自身水平相当的问题，鼓励他们大胆探索，共同提高。因而也得到了学生的尊重。

我在教育教学工作中遇到了不少困难。针对这些情况，我在积极参加教育局组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累，有了心得体会就及时记下来与同事交流。

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

由于本人的不懈努力，学生们取得了长足的进步，在教委和本校的组织的历次考试中，学生的成绩都名列前茅。多篇论文获市县级奖。

部队军事考核总结报告篇七

201x年上半年，在总行的正确领导与大力支持下，在监管部门的科学指导下，……分行认真贯彻总行年度工作会议精神，紧紧围绕总行的工作部署，确立分行全年的经营策略、目标

任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，内部管理体系逐步完善，管理能力不断增强，企业文化和团队建设逐步加快，实现了“开好门、起好步”的预定目标。

一、主要经营指标完成情况

截止6月末，分行本外币各项存款余额为18.24亿元，其中单位存款17.65亿元，储蓄存款0.56亿元，保证金存款0.03亿元。吸收同业存款余额13.5亿元。存款折算成分行开业后实际日均14.21亿元，其中公司条线实际日均存款12.44亿元，小企业条线实际日均存款1.45亿元，零售条线实际日均存款0.32亿元。

截止6月末，分行各项贷款余额7.08亿元，其中公司贷款6.75亿元，小企业贷款0.294亿元，零售贷款0.0378亿元，银行承兑汇票余额3亿元。

上半年分行累计实现营业收入1690.04万元，其中利息收入1671万元，手续费收入19.04万元；累计发生营业支出20xx万元，其中利息支出666.37万元，手续费支出3.89万元，业务及管理费637.94万元，累计折旧支出1.11万元，营业税金及附加11.51万元，提取贷款一般准备708.18万元；上半年营业利润为-338.96万元。

二、主要工作开展情况

(一) 圆满完成了分行开业前后的相关工作

经过紧张筹备，于201x年获得监管部门开业的批复，在较短时间内完成了工商、税务登记，实现与人行金融网和银监局监管信息系统的对接，于4月1日对外试营业，4月16日举行了开业庆典。开业庆典体现了庄重、喜庆、节俭、紧凑的原则，参加庆典的领导和嘉宾近300人，活动安排朴实节约、轻松有

序，庆典现场气氛活跃，受到了社会的好评，是分行在……社会各界面前的第一次精彩亮相。开业庆典活动，体现了招商银行对社会和客户的尊重和关爱，展现了招商银行亲和、朴实的企业文化。

为确保分行开业安全运营，按照总行有关要求和分行实际情况，科学设置分行各部门与岗位，合理界定部门和岗位职责，部门、岗位做到相互配合、相互监督，不相容岗位严格分离，按照内控制度要求理顺各项业务处理环节，初步建立各项业务管理体系。在总行各项规章制度的基础上，初步建立起分行的各项管理办法、实施细则和操作规程，基本满足开业初期内控管理和业务管理要求。

(二) 确立业务经营目标和工作重点

根据总行及各专业条线年度工作会议精神，结合当前宏观经济金融形势和……地区的经济特点，明确提出201x年分行总体工作思路：建立并完善全员营销管理机制，全力推进交叉销售，以负债业务营销为主，推动各项营销工作；努力转变发展方式，以中间业务为突破口，逐步实现从单纯依靠存、贷款增长向中间业务增长的转变；结合地方经济特点，加大国际业务拓展力度，实现本外币业务同步发展；坚持以支持中小企业发展为主的市场定位，建立递进式营销模式，以点带面，逐步建立……分行真正的客户群体，夯实基础，传承优势，努力打造经营特色，实现各项业务又好又快发展。

根据总行下达分行的经营目标，结合……地区同业竞争态势，分行领导班子经过多次酝酿，制定了分行全年业务发展目标，适时引导，全面发动，并将任务分解到各业务营销部门，指导全行各项业务的有序开展。

(三) 逐步建立和完善业务营销机制

一是推进全员营销。分行明确提出，全员营销是必选的营销

策略，不仅是建行初期业务发展的需要，也是拓展市场空间、抢占市场份额的需要。为了发挥正确的激励导向，在全年业务考核办法中，制定了全员营销管理办法，明确了全员营销考核机制，确保全员营销机制的深化与落实。分行通过各种会议宣讲全员营销的理念，领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题，还身体力行，亲自参与客户营销工作。

二是开展交叉销售。在营销过程中，分行以“经营客户”为中心，实现信息资源共享，努力实现经营效益化，适时采取正向激励机制，引导营销人员树立“经营客户”的营销理念，改变单向营销意识，深度挖掘客户全方位金融需求，挖掘客户上下游资源，初步形成了公司业务、小企业业务、零售业务交叉销售的良好局面。

三是树立负债业务营销为主的思想。分行坚持负债业务营销先行的理念，夯实业务发展基础，以负债业务带动资产业务、中间业务的营销，任何业务的开展首先要考虑存款业务的拓展，对只贷不存的业务原则上放弃，同时努力争取企业的派生存款，坚决杜绝人为增加存款的现象。

(四) 稳步推进各项业务，不断壮大经营规模

在明确分行各业务条线目标任务的基础上，分行着力强化目标任务的推进工作，通过各种专题会议、条线月度工作会议和周例会等形式，研究具体营销措施，跟进目标任务，落实序时进度。

宁电器、苏宁环球、雨润食品和南一农等大型民营企业；既有江宁建设、江宁交通、江宁科学园、江北新城、河西国资等政府平台公司，也有维维股份、江淮动力、南钢股份等上市公司；各地在宁商会、行业协会、重点区域市场的中小企业客户群也得到不断扩展。

二是公司授信业务稳步开展，信贷投放逐步加快。分行定期研究筛选授信项目，指导、督促客户经理做好项目调查工作，授信业务流程不断完善，逐步提高项目调查、审查、审批和放款等环节的效率。资产业务稳健开展，已经授信的企业有生产型企业、商贸流通企业，也有基础设施企业、政府融资平台，同时还储备一些备选项目。

三是小企业业务、零售业务有步骤开展。开业后，分行坚持中小企业市场定位，在认真研究我行现有产品特色的基础上，以各地在宁商会、行业协会、重点市场为突破口，通过商会、协会、担保公司等各种资源，大力发展小企业业务，小企业信贷业务品牌逐步形成，负债业务初显成效。零售业务以渠道拓展、社区营销为重点，积极开展零售业务营销宣传活动。

四是同业合作初显成效。分行把握shibor利率上涨预期，累计吸收同业存款13.5亿元，为支持总行资金流动性做出贡献；开业初期，已商谈确定商业票据转贴现额度10亿元，满足客户多样化的融资需求，为客户创造价值，为分行突破信贷规模限制开拓渠道，同时增加分行的转贴现利差收入。

五是国际业务开始启动。上半年，在总行的支持下，分行在较短时间内完成了国际业务各项准备工作，6月下旬获监管部门批准，正式开办所有外汇项下的业务。经过分行领导的积极组织 and 带头营销。

(五)初步构建风险与内控管理体系

一是搭建风险与内控管理体系。建行伊始，分行即成立了内控与风险管理委员会、信贷评审委员会、经营预算管理委员会、资产负债管理委员会、反洗钱工作领导小组等风险管理、合规管理领导机构，在全行信贷审查审批、合规制度建设、重大风险管理事项上发挥了积极的领导决策作用。同时建立了操作风险管理体系，加强对操作风险的管理。风险管理与合规部负责分行操作风险管理牵头工作，业务运营管理部负

责放款环节操作管理和临柜操作风险管理，各管理部门负责各职能范围内的条线操作风险管理。

二是加强制度建设和流程梳理。上半年，分行按“急用先行”的原则，结合总行规章制度梳理建设工作，加快规章制度建设进度，对各业务条线管理及操作流程进行梳理，分行层面共制定规章制度31篇。通过制度建设推动流程操作合规管理，在分行成立初期逐渐形成了良好的合规氛围。

三是注重风险全流程管理。在贷前调查与申报、独立授信审查、独立授信审批、放款审查与见证等环节，加强信用风险与操作风险的有效识别、管理和控制，确保我行信贷资产安全。

(六)加强基础管理工作，提高合规意识

进行培训，探讨当前的宏观经济形势，学习监管政策和产业政策，努力做到授信业务流程的规范统一。根据安防工作需要，还邀请消防专家到分行讲解消防知识，传授消防工作经验，进一步提高员工安防意识。开好户”的工作目标，不断扩大分行基础客户群体，扩大分行金融服务的领域和服务范围。贯彻前台为客户服务、中后台为前台服务、一切为发展服务的指导方针，在……市场树立良好的服务形象。

2、加大纯存款营销力度。继续引进各类人才，进一步提高关系型客户经理营销纯存款的工作积极性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，在激励机制和费用配置方面，不断跟踪了解同业水平，提供具有市场竞争力的营销支持；充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

3、通过资产业务、中间业务带动负债业务。逐步实现信贷资源向生产流通型企业倾斜，不断优化存款结构，减少派生存款中单笔大额存款、定期存款、保证金存款占比，加大企业

收入汇入、信用卡收单等经营现金流入，增加结算存款沉淀，提高派生存款稳定性。

4、有针对性的开展各类营销计划。推进总行实施进度，结合本地市场具体情况，制定实施细则，努力争取吸收上市公司、拟上市公司一般性存款和募集资金，争取城郊结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。继续开展代发工资劳动竞赛活动，通过增加代理业务品种，提高个人存款稳定性。

5、继续加强交叉销售。对分行信贷支持的征地拆迁项目，公司业务与零售业务主动配合，有针对性地提出服务方案，提高储蓄存款留存率。加大外币资金的吸收力度，实现本外币业务的联动发展。继续加强小企业和零售业务渠道建设，打开小企业和零售业务局面，拓展新的业务增长点。

(二)提高信贷业务综合收益水平，提升全行公司业务盈利能力

1、优化信贷结构，强化授信准入和方案营销。下半年授信业务将重点拓展中小型、生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力争取成为主；对于优质大型企业仍坚持通过适度介入，带动负债业务和上下游中小企业的营销；控制政府融资平台信贷规模，适当选择实力雄厚、综合回报高的平台融资，介入合法合规、资金来源和运用明晰、满足监管要求的新增项目；对所有申请的公司业务授信项目，严格实行信贷准入制度，建立业务发展部门与授信审批部门沟通合作机制，协助客户经理完善授信方案，在风险可控的前提下争取利益化。

2、推动项目进度。建立公司业务工作分析例会制度，包括周例会、月例会与季例会制度，周例会由各公司业务营销部门的负责人召集，月例会和季例会由风险总监、分管行长、风险部门负责人、审批人、审查人、公司业务管理部门相关人员共同参加，审议各业务发展部门工作汇报和工作计划，对拟授信客户进行初步筛选。公司业务管理部门根据会议确定

的营销重点和项目工作进度进行推动和监测，对于超3000万元授信申请，分行业务管理部门派员全程参与项目调查和申报。

3、强调综合收益，对客户进行全方位营销。针对每个客户制定差别化营销授信方案，综合考量包括对小企业业务、零售业务的推动效力，综合分析派生存款、利息收入、国际结算和中间业务收入等多个收益来源，选择对全行业务发展最有利的营销方向，杜绝团队、个人为了个别指标的完成而放弃对全行而言更高的收益的做法。

(三)加大创新力度，努力实现经营方式的转变

定位，围绕“专营、专业、专心”建设小企业品牌，着力创新小企业营销、考核和风险控制机制。一是建立小企业专营机制，从业绩和风险等方面建立区别于大中型公司业务的考核激励机制，调动小企业从业人员的营销积极性；二是建立小企业风险管理体系，优化小企业信贷审批流程；优化小企业内部管理流程，在小企业机制内建立“流程银行”，以标准化、流程化操作控制小企业风险；三是拓展小企业渠道建设，提高小企业品牌市场影响力。

2、加快国际业务拓展，培育新的利润增长点。努力扩大国际结算业务客户群体和结算量，提高业内知名度和认同度；加大外币存款吸收力度，增加可用外币敞口，加快本外币联动营销，根据市场对人民币的升值预期和客户的需求，尽早推出人民币质押外币贷款配套远期结售汇业务的产品，直接创造收入并间接推动人民币负债业务发展。

3、积极争取筹备资金市场业务、票据业务，转变收益来源单纯依靠存贷利差的状况。不断加大同业资金业务的规模并提升操作水平，争取以较低的利率吸收同业存款，在取得总行授权的基础上对同业资金进行本地化操作，提高资金的利用率和收益。大力开展各项票据业务，通过保证金开票、承兑

保付等带动负债业务;通过票据贴现、商票保贴、票据转让等调节信贷规模和额度;根据票据市场利率变动趋势持有或转出票据,赚取利差收入;针对小型银行机构票据贴现利率相对较高的市场行情,对……地区实力较强的农村信用社进行同业授信,取得票据贴现额度,提高贴现利息收入。

(四)进一步完善风险管理体系建设

1、下半年分行将在公司业务条线推行风险经理制度,强化贷款“三查”制度落实,尤其是提高贷款调查的质量;严格评级管理,制定分行评级检查考核办法,进一步规范和约束内部评级工作,提高评级质量;制订并实行“授信客户准入制度”和“授信业务前期调查制度”,提高评级和授信申报质量和效率。

2、做好风险预警工作,加强贷后检查。分行除对授信业务总体资产质量情况、风险分类情况、资产质量的迁徙变化等进行监控外,还将根据宏观经济环境、当地区域经济特点和本行经营范围,提示和发布本行需要重点关注的行业风险状况。同时督促业务部门按时、保质完成贷后检查工作,制定贷后管理考核办法,不定期组织实施专项或全面信贷检查,风险管理部门参与贷后实地检查,并对业务部门的贷后管理工作进行考核考评。

(五)加强基础管理工作,切实防范各类风险

1、加强业务学习和培训,重点提升柜面人员、客户经理业务技能。结合“内控与案防制度执行年活动”及总行相关业务条线上岗考试,加大培训力度与深度;加强学习型组织的建设工作,在全行组织开展“业务知识学习月”活动,全面提升全行管理能力、服务质量和营销技能。

2、梳理、完善、细化各项规章制度和操作流程。根据总行出台的《制度管理办法》和总行正在进行内控制度建设和流程

设计项目，三季度，组织分行条线管理部门业务骨干，对分行内控管理制度进行一次全面梳理细化，争取在三季度末建立一套较为完整的分行内控管理制度体系。

(六)加强党群工作，促进业务发展

以党工团组织的建设和完善为机遇，加强党群工作。结合总行“四性、四强、四优”要求抓好党建工作，在分行基层党组织和党员中深入开展“创优争先”活动，进一步增强全行党员的自觉性、坚定性，努力提高党员党性修养，充分发挥党员先锋模范作用，不断提高党员队伍的整体素质和战斗力。发挥群团组织作用，积极组织开展好各项群团工作，使党群组织成为团结、带领、教育员工同心同德完成全年工作任务的坚强堡垒。

农银村镇银行为履行把村镇银行打造成为具有农字特色、机制灵活、竞争力强、可持续发展的农村精品银行的承诺，村镇银行充分发挥地处农村乡镇、直面农民的优势，抓住国家服务三农、扩大内需、提振经济的机遇，不遗余力服务三农。一年来，全行总资产5868万元，各项存款3804万元，各项贷款4150万元，账面利润85万元，贷款收息率和到期贷款回收率均达到100%，圆满实现了存贷双增、质量提升、保本微利、安全经营的目标。

一是找准定位，全力打造村镇银行是农民自己的银行形象。为践行贴近农民需求，贴身服务农民、立足城乡，面向市场，服务三农的经营理念，创建伊始，除采用传统的宣传单、报纸、电视等宣传模式外，该行员工还利用休息时间走村串户，深入村委会、村民小组和种养加大户，宣传村镇银行贴心为农民服务，是农民自己银行的服务宗旨，并通过举办银农、银企联谊会，积极参加当地人行组织的产品推介会等形式，让广大客户了解和认同村镇银行。

二是积极创新，全力探索服务三农新途径。针对农户担保方

式单一、抵押物缺失的现状，积极创新担保方式，加强与村委会和农户联动，通过村委会了解农户的生产经营情况，借力控制信贷风险。对没有有效资产可抵押的农户，采取三高(高职、高薪、高知)人员担保的方式放贷，三高人员可担保贷款5万元。是养殖大市，对于要发展生产，又不能提供有效抵押担保的农户，该行与武汉通威担保公司合作发放担保贷款。同时，该行还创新开办动产抵押、林权抵押和农机具抵押贷款，有效缓解了农民贷款难、担保难问题。

三是贴心服务，全力打造农民满意的银行。在服务上突出灵活、优质、高效，积极向当地农户、村委会、镇直部门、中小企业等客户提供存款、贷款、结算三大类金融业务。在服务时间上突出活字，坚持节假日不休，延长营业时间，上门办理业务，为及时满足农户需求，有时还晚上开办业务。在服务效率上体现快字，处处为农户着想，在风险可控和操作合规的前提下，只要是能一次操作完成的业务，决不让农户跑第二次。由于制度适应性强、管理链条短、审批环节少，办贷时间大大缩短，5天之内甚至最快1天就可将贷款发放到农户手中，深受广大农户好评。在金融产品上突出新字，针对农村、农民和涉农小企业，开发出方便、灵活的金融产品，形成自身独有特色，不断拓宽三农服务领域。一年来，采取自助反复可循环贷款方式，向107户涉农小企业和农户发放贷款2100万元；采取村委会推荐，以农村土地经营权抵押方式，向13户农户发放贷款60万元；采取在职公务员担保、担保公司担保、多户联保等多种方式，向78户农户发放贷款580万元，满足农户生产小额资金需求。为做实服务，该行还在全辖同业率先免费推出短信通业务，客户首次到村镇银行咨询或办理业务时，记下客户的服务需求和联系方式，并以短信形式通知客户什么时间前来办理业务比较方便，并提醒客户办理所需业务应准备哪些要件，需要经过什么程序，有效避免了客户由于业务不熟悉造成的不必要的往返奔波，极大地方便了客户。目前，该行的客户既有当地农户、村民委员会、镇直各部门、种植专业户、养殖专业户、运输专业户、个体工商户，还有一批涉农中小企业，成为农户放心满意的农民自

己的银行。一年来，该行服务涉农企业58家，乡镇居民和农户等客户近1160户，一大批农户通过贷款支持实现了增产增收。

四是强化内控，全力防控风险。在大力拓展业务的同时，该行充分发挥自身独特的股权结构、管理体制等优势，结合乡镇实际，借鉴农行服务三农的成熟做法，健全完善了存款、贷款和风险管理等制度体系，积极探索构建适应三农特点的风险防范体系。在对客户采用简易评级授信的基础上，总结出一看二摸三查四访五网的五字调查法，实地查看客户基本情况，全方位了解客户生产经营现状，掌握客户诚信记录，访问客户周边人群，了解客户有无不良嗜好，调查客户提供的信息是否真实，从而有效保证了贷款质量。

一年来，湖北农银村镇银行通过创新金融产品、简化服务流程、延伸服务触角，全心全意服务三农，不但赢得了广大客户的信赖和支持，也得到了包括各级政府、新闻媒体在内的社会各界的广泛赞誉。中央和省、市级20多家媒体先后报道了该行服务三农、积极支持地方经济发展的成功做法。湖北农银村镇银行成立一年来的成功试点，为全国农村金融体制改革积累了经验，为村镇银行如何更好地立足县域、服务三农提供了可贵的借鉴。

部队军事考核总结报告篇八

20xx年工作已经过去，我们考核办在公司领导的正确指引以及全体科员的共同努力下，按照年度工作计划展开各项工作。回顾一年的工作，年内如期完成了年初制定的各项工作任务。在完成工作任务的同时也发现有不少问题存在。为了更好的开展09年的工作我现在把10年的工作认真客观的总结一下，如实的肯定工作中的成绩，找出工作中的不足，确保更好的完成明年的工作任务。

(1)、培训工作：

根据年初制定的培训计划年内组织了中层干部管理培训、技术工人技能培训、新员工入场培训、安全生产培训、奥运安保培训、以及相关人员专业技术培训和礼仪培训。

培训范围涵盖到每个科室和每个员工，培训内容以公司颁布的规章制度、工作职责、工作标准和供水行业职业技能标准为中心展开培训工作。培训形式根据不同的工作岗位和性质，采用口授、互动讨论、与视听光盘相结合的方式培训。年内共组织各种培训106课时参与培训人员1532人次，并在年终按照培训计划对各科室进行了年度总结性考试，认真总结考试中暴露出来的问题找出了本年度培训工作中的盲点为下一年度的培训工作找出方向。

（2）、分管工作

1、每周检查各科室的周计划的制定与完成情况。

2、每周协同办公室检查卫生制度的落办情况。

3、按照公司要求对微机数据进行修改876项。

4、每周检查三来任务单的填写与落办情况并作出统计分析。

（10年三来任务单维修共1174处，其中工程维修647处，营销维修527处，换表204块。塑料管维修288处，铁管维修32处，pvc管维修5处）

5、按照“用户回访暂行办法”中的要求针对新用户安装、营销超收、“三来”任务单、水压低等几个方面进行回访24次（户），并根据回访结果及时协调相关科室完善工作。

6、每月针对“营销分公司”进行行为规范检查。检查结果月底会同财务科、办公室针对营销分公司按片进行考核。

7、监审员监审工作：监审工程572户（散户），铺设管

网12790.1米，其中（管径63以上的5449.9米，50以下7340.2米）。

8、网管工作：按照不同的要求按月或按星期定期对服务器进行维护、备份、以确保数据安全。定期升级杀毒软件对服务器进行杀毒，定期对局域网进行维护，以确保网络畅通。并随时根据各科室的要求对终端机进行维护。

9、“三来”工作：认真填写处理每一个来电、来信、来访任务单，供水高峰期对群众有情绪的三来单及时进行用户回访。并按照档案管理规范要求整理三来任务单、三来记录本按时向办公室进行档案移交存档。

10、定期组织本部门会议，加强自身学习，提高工作能力，针对工作中的不足、找差距并根据发现的问题及时调整改进工作。

（3）、其他工作：

1、在做好本部门安全生产、信访稳定工作的同时，积极配合办公室排查治理公司内部的安全生产隐患工作、协调其他部门之间的工作21件次。

2、定时更新“定州供水考核办”办公博客，为培训学习，工作技术交流提供提供文字资料和视频资料平台。

考核、督办、落实工作没有新的工作出发点，工作性质老套没有创新，对企业管理新理念、新办法没有做更好的研究，没有把学到的东西运用到工作中来，考核工作有待细化，规范化。有些具体工作上有断点，连续性不强，考虑工作不周密。对一些新出现的问题没有及时拿出有效的解决办法，在培训工作上有待提高自身的素质加强学习。作为公司的职能部门，在工作上缺乏思考性工作。在工作中局限于事务性的工作中，对工作没有全面思考。

其次是工作重点没有把握好。只是一味地把时间花在了非关键问题的处理上。

坚持定期组织本部门会议，加强自身学习，提高工作能力，针对工作中的不足、找差距增强科室员工的工作能力。坚持定期的和办公室进行沟通探讨检查、督办、落实工作中出现的问题，进一步完善检查、督办程序切实发挥“两办”的检查督导作用。认真制定年度培训计划继续深化培训工作，并加强自身队伍的学习，提高培训水平力争把培训工作做深做透。加强考核工作的落实，对企业管理理念、办法进行研究，拿出详细的考核工作目标、办法、工作思路要在提高预见性上下功夫，增强工作的超前性。发挥工作的主动性、创造性，在主动工作上跟上领导决策的节拍，增强协助领导抓落实的工作力度。在贯彻落实工作过程中，我们一方面要努力抓好本部门的工作落实；另一方面，认真收集各项信息数据，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，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。

一年来，我们考核办的工作虽然取得了一些成绩，但距离上级要求还存在一定差距，工作中也有不少问题。在今后的的工作中，我们要认真履行考核办的职责，开拓创新，努力提高工作主动性、预见性，转变思想，明确工作职责、目标，从任务型工作方式向目标型转变。在主动工作上跟上领导决策的节拍。

光阴似箭，岁月如梭，转眼进入路通宇公司已经将近一年的时间，在这一年的时间里，我从一个初出茅庐的大学生转型成为了一个职场人士，期间曾经茫然曾经执着，但为了自己最初的梦想，我一直在不断的奋斗着。

部队军事考核总结报告篇九

一月来，我一直将加强学习作为做好本职工作、提升自身素质的首要任务，坚持系统学习邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观等党的最新理论成果，及时学习党的方针路线和时事政策，认真学习本职业务知识，自觉做到勤学习多思考，始终保持政治上的清醒和坚定，始终与市委保持高度一致，能充分运用学习成果开展调查研究，服务市委决策。

一月来，我始终保持博采勤思的学习习惯和开拓创新的工作态度，勤钻业务，勇于创新，敢于突破常规性套路，大胆创造性工作，在服务市委决策工作中取得了一定的成绩。一月来，我作为主要成员参与或牵头，较好地完成了市委大型会议、中心工作部署以及各类调研活动等文字材料任务，得到了领导的充分认可。牵头起草的《中共市关于制定市经济和社会发展的第十二个五年规划的建议》、市第七次党代会第四次会议工作报告等重要材料，引起社会较大反响，受到各方较好评价。牵头撰写的《努力把试验区打造成示范区》、《加快推进城乡一体化建设》等重要调研文章，分别在省委刊物《政策》和《湖北日报》上发表，引起省领导重视。撰写的《赴合肥日照临沂漯河四市学习考察报告》、《关于对大连市西岗区党务公开工作的考察报告》、《星火燎原》等调研报告，为市委科学决策提供了重要参考。连续一月牵头完成《新农村建设投入多元化的实证分析与研究》、《发展县域产业集群对策研究》等省委重大调研课题项目任务，为省委决策提供了有益参考。

坚持把工作放在第一位，正确对待名与利、荣与辱、得与失，始终保持坚定的理想信念和奋发进取的精神状态。在工作生活中以诚待人，与人为善，团结共事，顾全大局。对组织和领导交办的工作任务，不讲条件，不讲客观，全力以赴地完成。长年累月加班加点，在应对紧急任务和多重任务时，能打通宵，连轴转，不叫苦，不叫累，甘于清苦，甘于奉献。

能认真贯彻廉洁自律的各项规定，工作生活中遵纪守法，严于律己，做到廉洁奉公，洁身自好。坚持按原则办事，按纪律办事，自觉维护领导和单位形象，从不打领导的旗号、借组织的名义，为自己和亲朋好友牟取私利。

一月来，我虽然在工作中取得了一定的成绩，个人能力和素质也有一定的提高，但与领导的要求和群众的期望相比，还有一定差距，存在一些不足之处。在今后的工作和生活中，我将努力改进不足，创新进取，勤奋工作，力争更好地完成组织和领导交办的各项工作任务。

部队军事考核总结报告篇十

不知不觉xxxx年离我们远去□xxxx年迎面而来，面对眼前、回想过去、展望未来，我有进步的喜悦，也有对工作中不足的愧疚。一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，勤奋学习、积极进取，努力提高自我，认真完成任务，履行好岗位职责，得到了领导和同事的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好专业技能。坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。认真学习业务知识，保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向同事请教问题，熟练掌握了业务技能。使我在工作上迅速成长起来。认真学习法律知识。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强对法律法规知识的学习。进一步增强法律意识和法律观念。

坚持严格要求自己，勤奋努力。回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上还不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠

缺;其次,在工作上,工作经验尚浅,给工作带来一定的影响,在以后的工作中,我一定会扬长避短,克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长,把工作做的更好,为人民群众做的更多,贡献做的最大。

一,团结同事,多与同事沟通,吸取好的建议,虚心听取领导的点评,在新的一年里多学习,做到懂得更多,做得更好。

二,在新的一年里一如继往的踏实工作,务实高效,不断自我激励,自我鞭策,时时处处严格要求自己,力争高效、圆满、妥善地做好本职工作。

感谢领导给我一次汇报的机会,感谢领导的关心和指教,感谢同事们对我的帮助和鼓励,谢谢大家!