

逾期贷款清收总结 年终工作总结(精选6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

逾期贷款清收总结 年终工作总结篇一

（一）、邮政业务发展进一步加快

1、储蓄业务发展较快

20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx年内完成20xx年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标，邮政储蓄年终工作总结。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0□xxxx以下、控制库存现金在xxxx以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。

第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20xx年计划的182□xxxx□创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出

费42xxxx元，超出了原订的30xxxx元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会****有1xxxx储蓄单位□6xxxx个人参加揽收，职工们为了这

次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

3、其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5xxxx多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了**的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、**发电厂等七家邮资封业务，为局创收2□xxxx元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通，发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收4xxxx万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片xx枚，为移动公司制做了xx枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的突破。

（二）、邮政服务水平有了一定的提高

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，以桓邮字[xx]1号文件下发了《**邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的5xxxx职工进行了处罚，对服务质

量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工6xxxx次参加了培训。

此外，我们还在3月份开展了全县星级营业员、投递员资格评定考试，对原有的星级营业员、投递员进行了重新评定，共评定出星级投递员五名、星级营业员2xxxx。通过全局职工的努力，现在我局职工着装整齐，态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

逾期贷款清收总结 年终工作总结篇二

然即将离开，但他们为全村稳定发展、促进和谐、服务群众等方面起到的带头人、领路人、解忧人、贴心人的作用都深深留在了干部群众心中。

工作组初来乍到，情况不清，工作、生活条件差，但是大家不动摇、不气馁，把自己看作是一名普通的村民，把驻地当作自己的家，坚持务实的工作作风，不走过场，不做表面文章，干真事，干实事，干成事。工作组深入全村到大山深处的农户，调查摸底做到村不漏户，户不漏人，访贫问计。狼牙口村、古道村、焦树庄村三个村的附庄均有十多个，居住特别分散，道路崎岖难行，但工作组不辞辛劳，仅仅用了不到一个月时间，就基本摸清了驻村群众的所思、所想、所盼。他们这种扎实敬业的工作精神使广大干部群众钦佩的同时，也深受感动，决心以工作组为榜样，真抓实干的做好全村各项工作。

驻村工作组与村两委班子团结协作，工作上默契配合为各村

的发展提供了坚强的组织保障。驻村工作组在上级扶贫政策和全乡产业的基础上，深入调研论证，为帮助村委健全完善各项规章制度、明确发展思路，制定了村庄规划、环境整治方案、产业发展计划、综合帮扶方案等。这些方案将指导各村今后的发展。

驻村工作组克服资金缺乏的困难，多方跑动，积极联系，多方筹措，为各村解决行路、饮水、通讯、垃圾处理等困难。

桦木沟村工作队通过积极跑动，为该村争取扶贫项目，新建养羊场一座，筹集资金5余万元帮助该村发展养羊产业。

谢台村工作队发挥自身优势，邀请国家水力资源部专家为该村进行水源勘探，并协调资金30余万元计划打机井一眼，目前已经勘探水源9处，制定方案四套，动工后将解决该村多年来吃水难的问题。

古道村工作队积极跑动县环保局、财政局等单位，为该村争取资金5万元用于粉刷学校、卫生院，并对两委办公室院落进行了硬化，有效改善了该村办公面貌。

焦树庄村工作队筹集资金8000余元为该村安装了5个喇叭，2个扩音器。联系下辖单位为该村贫困小学生捐献书包、纸笔等学习用品，价值20xx余元。

五个项目村道路硬化工作均已竣工，硬化面积达到1.5万平米，其中桦木沟村、古道村、狼牙口村村内主街道硬化已达到80%以上，道路厚度达到平均15厘米，路面平整宽阔，昔日的羊肠小道变成了宽敞的大道，彻底改变了以往晴天一身土，雨天一身泥的景象。

xxxx乡自古民风淳朴，乡邻和睦。为使这一优良传统得到发扬和继承，进一步深化新农村建设的内涵，工作队围绕“促进生产发展、提升生活水平、保持村容整洁、引领乡风文

明”四个方面的宗旨，将乡风文明的实质内涵通过各种方式向分，广泛宣传。如7月23日，谢台村、焦树庄村驻村工作组为帮扶村请来保定市艺术团举行了主题为“坚持科学发展、建设美好家园”的精彩文艺演出。还多次组织村干部为广大群众播放公益电影等等，在娱乐的同时，使村民受到教育。规范村民语言行为，提高了村民道德水平。狼牙口村、桦木沟村、古道村驻村工作组为村民请来林业局、畜牧局等专家为村民讲解传授种植、养殖等技术。组织村两委成员及有关人员到外地参观，从而使村干部解放了思想、开阔了视野，为村里发展提供了智力和技术保障。

当驻村工作组了解到村里还有很多贫困户和空巢老人、留守儿童的家庭时，他们多方联系，甚至自掏腰包，为他们送去了衣物、食用油等群众所用物品。七一前，桦木沟村工作组联系河北金融学院为该村困难群众捐献衣服200余件，并筹集资金5000元看望了该村多名老党员。焦树庄村筹集资金6000元慰问了村内老党员及困难群众。

通过送温暖活动，进一步融洽了党群、干群关系，工作组在受到广大村民的称赞同时，也使广大群众感受到了党和政府的温暖。

逾期贷款清收总结 年终工作总结篇三

20xx年，xx公司工会按照集团公司工会工作部署，紧扣中心工作，转变工作方式，变服务为担当，变围绕为融入，变配角为主角，认真落实“xx46”工作部署，全面推进工会团队、职工维权、困难帮扶、群众安全、职工素质和工会品牌工程建设等各项工作，为推动xx公司20xx年各项工作目标完成积极贡献力量。

xx公司工会把维护职工合法权益和维护企业和谐稳定结合起来，推进企业民主管理，发挥民主监督作用。

一是规范召开职工代表大会。规范召开首届五次职工代表大会，审议行政工作报告、工会工作报告以及《20xx年工效挂钩暂行办法》、《机构编制管理办法》等涉及职工切实利益的重大方案，签订集体合同和工资集体协议书，并跟踪落实合同履行情况；组织召开职代会联席会议，审议《安全生产处罚细则》；对“十件实事”和职工提案进行季度督查，并向全公司干部职工公示督查结果。5月份xx公司获评xx市企事业单位职代会规范化建设先进单位。

二是组织职工代表巡视活动。组织职工代表巡视组对集体合同和工资集体协商的履行情况、《职工带薪年休假条例》执行情况、“十件实事”进展情况等内容进行巡视，通过听取被巡视单位的汇报、与职工代表个别谈话等方式。巡视结束后，将巡视情况通报公司行政安排整改。

三是开展职工“三最”调查活动。针对职工休息休假、劳动报酬等开展专项调查，活动涉及xx本部和驻外9家基层单位，涵盖了煤炭、化工、有色金属、装备制造等专业板块，280名干部职工参加调查活动，工会通过组织专业人员汇总分析，形成了专题调查报告，供公司领导决策参考。

四是大力开展厂(矿)务公开。积极参与公司劳务工留转、子女工招收和紧缺人才选招等职工群众关心关注的热点敏感工作的民主监督。各基层工会也分别采取职代会、职代会联席会议、厂务公开栏、矿长(厂长、总经理)信箱、信息平台、模拟法庭等形式，畅通职工参与企业民主管理渠道。

xx公司工会认真践行“人企合一”文化理念，大力开展“两送一助”、“两堂一舍”对标管理、群众文化等活动，持续提升职工幸福指数。

一是持续开展“两送一助”活动xx各级工会组织救助困难职工近300人，发放困难救助金近50万元；资助困难职工上学子女380余人，发放奖助学金近70万元xx公司获评xx

市20xx-20xx年“金秋助学”活动先进单位；“夏送清凉”活动中，公司工会投入170多万元为一线职工发放降暑茶叶。接待职工群众来信来访，成功调解了职工来访事宜20余起。

二是开展“两堂一舍”对标管理。开展“两堂一舍”对标管理，每季度检查考核并对标排序，奖优罚劣，促进基层单位职工食堂、澡堂、单身宿舍管理水平的不断提升，提高职工对“两堂一舍”的满意度。

三是加强劳模管理工作。积极组织劳模先进分批次参加疗休养活动，共14批次700余名劳模先进、骨干员工参加了疗休养活动。开展劳模先进人物身边无“三违”活动。规范劳模先进人物档案管理，利用报纸、杂志、画册等宣传劳模先进人物。

四是扎实开展女职工工作。开展女职工建功立业和女工家属协管安全工作竞赛，在广大女职工中开展“四好两树”竞赛活动，召开“三八”节座谈会，表彰“四好两树”先进典型，举办女职工健康知识电视讲座，强化女职工“四期”保护，维护女职工特殊权益。

五是常年开展群众文化活动。先后举办了迎新春戏剧专场演出、元宵节灯谜活动、庆五一“劳动颂歌”文艺晚会，庆十一歌手大赛，每月组织一场“幸福xx”文化广场活动；先后举办了太极拳(剑)培训班、职工羽毛球比赛、职工女子排球比赛、太极拳比赛、健美操比赛、职工乒乓球比赛、职工男子篮球比赛等体育赛事和群众健身活动。承办省工信系统首届职工运动会篮球比赛并代表集团公司参赛获冠军，参加xx市羽毛球比赛和演讲比赛分获第三名和二等奖，代表集团公司参加xx省职工全健排舞大赛获一等奖。群众文化活动实现了经常化。

xx公司工会坚持融入中心工作，不断创新工作思路，通过开展“四型”班组建设、群众安全工作、技术能手导师带徒、劳

动竞赛、群众性经济技术创新活动等，推进企业改革发展目标的实现。

一是大力开展“四型”班组建设。制定以“安全生产型、质量效益型、学习创新型、文明和谐型”为内容的班组建设规范标准及考核办法，将“四型”班组建设纳入安全“双基”建设，并根据“四型”班组考核结果，评选奖励“明星班组”。前三个季度，共有40家班组建设考核95分以上的单位享受到“双基”加分政策。评选15家先进单位、90个“明星班组”，奖励金额近百万元。举办“四型”班组建设培训班和经验交流会。通过扎实开展“四型”班组建设活动，提高了班组安全管理水平，基层单位普遍规范了班前会议流程、班组长管理、班组文化等工作。

二是大力开展技术能手导师带徒活动。开展技术能手导师带徒活动，全公司共聘任各级技术能手导师447名，其中公司聘任167名，带徒486名。活动开展半年多来，在技术能手导师带的徒弟中，有10人获xx公司以上技能大赛名次，有41人获基层单位技术比武名次，主持或参与的技术创新、“五小”成果获基层单位奖励的有53项。

三是多种形式开展群众安全工作。建立健全基层群安工作组，完善群安工作网络。深入开展“安康杯”竞赛活动□xxx煤矿已连续10年获评全国“安康杯”竞赛优胜单位□xxxx□xxxx□xxxx等单位也连续获评全国“安康杯”竞赛优胜单位。坚持每季度组织一场安全主题宣教活动、召开一次群安工作座谈会、总结推广一项基层群安工作创新做法、开展一次群安工作集中检查考核。开展群监员集中上岗查隐患和职工家属下井体验等活动，注重发挥群监员现场查隐患、协管员一线搞宣教的作用，通过安全生产月“平安xx”文艺下基层，为一线职工发放安全教育书籍，组织安全文艺作品征文比赛，开展安全知识有奖竞答等多种形式，强化职工安全宣传教育工作。

四是坚持开展职工技能大赛。在基层广泛开展学习培训、岗位练兵的基础上，组织开展采掘电钳工、配电工、瓦斯抽放工等17个工种的技能大赛，参赛职工近500人。在“xxxx杯”第二届全国煤炭行业信息化会计竞赛中□xxxxxx获出纳岗位第二名；参加全省煤炭系统职业技能大赛两项，其中锚喷工比赛□xxx煤矿xxx勇夺第一名□xx公司获团队第二名；在集团公司第四届职工技能大赛11个工种的技能竞赛中，有5个工种获个人第一名□xxxx等5人获集团公司“首席员工”□xxx等6人获集团公司“技术标兵”□xxx等17人获集团公司“技术能手”□xx公司获职工技能大赛“先进集体”，其中在瓦斯检查工比赛中□xx公司选手囊括前5名。

五是坚持开展多种形式的劳动竞赛□xx公司工会坚持开展多种形式的劳动竞赛，组织动员职工群众在推动企业安全生产、经营管理、项目建设、节能降耗等工作中积极发挥主力军作用。特别是xxx煤矿综掘五队3月份创集团公司综掘月度单进xxxx米新纪录。

六是坚持开展群众性经济技术创新活动。以创建和提升“学习创新工作室”为依托，开展职工“五小”经济技术创新活动，征集评选职工“五小”成果。有4名职工因在省煤技能大赛中取得好名次被授予“河南省五一劳动奖章”□xxx煤矿xxxx被评为“xx省十大能工巧匠”；xx煤矿xxx□xx煤矿xxx获评“xx省技术能手”。

公司工会建立健全26家基层工会组织，培训工会干部300余人次；开展“职工之家”达标挂牌活动，已有18家基层工会获地市级以上“模范(先进)职工之家”称号；每月编印一期□xx工会》，做好宣传与信息工作；开展工会系统财会升级达标活动，管好、用好工会经费；每季度对基层工会“四型”工会创建工作检查考核，对标排序，促进工会各项工作对标提升。

第二部分20xx年工作思路

xx公司工会20xx年将围绕企业中心任务，凸显工会工作特色，提出“一突出、二持续、三强化、一提升”的工会工作思路。

一突出：突出创建“四型”工会这条主线，重点抓好工会组织自身建设。一是健全组织体系；二是抓好干部队伍建设；三是深化职工之家建设(职工小家抓好阵地建设；职工大家完善民主、安全、学习、创新、和谐、幸福六项职能)，全面提升工会工作整体水平。

二持续：持续抓好“四型”班组建设；持续抓好“两堂一舍”对标管理。

三强化：强化岗位练兵活动，提升职工队伍素质；强化群众安全工作，促进企业安全生产；强化维权帮扶工作，维护职工合法权益。

一提升：全面提升“学习创新工作室”建设质量，深入推进群众性经济技术创新活动。

逾期贷款清收总结 年终工作总结篇四

(一) 在xxxx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二) 在xxxx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（一）xxxx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度xxxx年下半年，行政部组织召开了xxxx年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好了固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇

报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xx的明天更美好！

逾期贷款清收总结 年终工作总结篇五

1、狠抓常规管理，规范学生行为习惯。

本人坚持每天尽早到校，尽早进教室，督查规范班级学生的日常行为。要求学生早到校、做好两操、出色完成班级值日卫生、积极参加校组织的各项活动，决不半点马虎，严格要求学生展现自己最好的一面，相信每个人都有自己的优点。平时注重对学生的仪表仪态检查，要求他们注意个人卫生。

2、加强班风学风建设，增强班级凝聚力。

本学期，原来三一班的学生转走了几个又转了几个新学生来，班上的凝聚力不是很强。所以开学前一个月，我经常强调班级的课堂纪律和良好的学习习惯的形成。通过集体活动进一步加强学生之间的协作精神和团体意识。这样既能在班级的纪律及常规管理上起到明显的效果，又能使同学之间也能因此养成团结友爱的习惯，在班级中孕育团结友爱的风气，使班级成为一个大家庭。本班学生集体荣誉感较强，一学期来，他们都主动积极参加学校组织的各项活动和比赛。

同时重视班集体建设，因为班集体建设是学校管理的基石，它是班级管理主体运用班内外资源、条件，引导师生以正确的方向、方法为指引，朝着良性的健康的方向发展。

强调班风和学风整顿，积极表扬学习积极分子，以此为核心影响更多的学生加入学习的队伍，让学生安心在校学习，让学生学会自主学习。

3、强调沟通在班级管理中的作用。

(1) 善于与任课教师沟通

我经常主动与任课老师沟通，倾听任课老师的意见，热心支持和服务任课教师的教学工作。一方面，在学生面前树立任课教师的威信。另一方面，把学生对任课教师的赞誉与改进意见反馈给任课教师，同时，以积极的姿态倾听任课教师对班风、学风建设的合理意见及个别学生的教育对策，并能很快地落实到班级管理的实践中去。

(2) 乐于与学生家长沟通

与家长保持紧密联系，通过家访或者电话联系，与家长沟通，取得家长的理解与信任，取得家长的支持与配合。在与家长沟通过程中，及时了解学生的家庭背景和父母的期望，激发学生的学习热情，同时了解家长的为人之道、思想素质状况。这样可以做到双管齐下，进一步做好学生的转化工作。

(3) 勤于与学生沟通

与学生多沟通，充分了解学生的实情，切准学生的思想脉搏，可以做好学生的思想工作。所以，我利用一切机会多与学生接触，处处做“有心人”和“知心人”，尽量达到师生心理相容，思想相通。平时，多找学生谈话，多参加学生的活动，找机会与学生进行沟通，让学生把真实的想法和真情告诉给班主任，班主任也应以诚相待，把班级管理的难处与苦处告诉给学生，以便取得学生的谅解、支持与信任。

总结，也是我和学生沟通的重要渠道之一。每个星期布置一次总结，要求学生谈谈班级一周所发生的琐事，或者谈谈自己的想法或困惑，随后我会认真记载每次发言，认真地对发言进行评价。要么鼓励他们继续努力；要么帮助他们解决生活中问题；要么接受他们对班级管理提出合情合理的建议等等。

通过总结时间，可以让我更清楚了解到班级里存在一些问题，也提供了我与学生进一步沟通的平台。

4、以远大的理想激发学生学习的。

一个人如果没有理想，就好像大海上一艘迷失方向的船，飘到哪儿算哪儿，没有目标，就没有动力。班主任应从小就开始对他们进行理想教育。因为只有让学生明确了自己的奋斗目标，他才会把它转变成学习、生活的动力。他们明白实际与理想之间存在的差距，但这差距并非不可逾越，而是可通过自己的努力去跨越，并要求学生制订自己的学习计划，把对理想的追求转化为学习动力。

(1) “推广普通话”黑板报评比获二等奖。

(2) 英语朗读比赛中张紫薇和刘雨欣获一等奖。

(3) 运动会中周溪等同学在四百米接力中取得良好成绩。

(4) 班级特色布置获二等奖。

班主任工作是做人的工作。做人不易，做人的工作更难，但我认为只要我们用心去做，或多或少会改变一些学生，帮助一些需要帮助的学生，在他们的人生道路上推他们一把。学生毕竟是孩子，学会宽容地对待他们的错误，相信他们会改变的。班主任工作是一项十分琐碎的工作，是一项十分细致的工作，也是一项辛苦的工作。这里有成功的喜悦，也有失败的遗憾。

逾期贷款清收总结 年终工作总结篇六

1、我从12年的11月1号开始来公司上班，刚来的一个星期，我对公司从事的业务范围了解甚少，甚至完全摸不着头脑，后续的半个月中在老师的手把手指导下，我开始逐步了解一

些，最后在李总为我及新同事培训的几次过程中，我了解的面又广了一些！其中我的一个客户来了之后，在跟随王老师的接待过程中，我学到了给客户讲解项目的方法及要点，同时后来王老师客户来的时候，我临时接待了一下，发现自己对学历教育方面还是有所欠缺。在此我像公司李总及各位同事保证，新的一年，我一定让自己的综合能力再上一个新台阶！

2、在平时跟客户沟通过程中，公司几位同事也给予了很大的帮助，不仅支招而且以自己的实际经历和经验给予了很中肯的建议。

3、在项目推广过程中，各位同仁还告诉我如何推广项目。

4、李总也在工作中给予了很大的建议和帮助。在开发客户过程中，李总以客户分布的情况做了分析，让我从中受益匪浅。我决定在年后天气转暖，沿着自己既定的线路开发各种有效渠道，力争将自己的业绩做到一个让领导及自己满意的程度。

在十一月下旬，我、新来的同事以及全体同事一起参加了网络课堂的操作，让我了解了自考的不容易；在十二月初，我们又一起经历了本年度的最后一次助考考试，虽然我所在的助考考点在公司楼上，从整体上了解了我们的助考操作流程。虽然作为新人，我们可能对这样的操作有些疑惑，甚至是不能够理解，但是却让我们在跟客户的交流中更加自信和从容，也让同行中的一些一线的业务员们望尘莫及。至此，我们感觉只有实战经历才能让我对业务更加的熟悉。

1、因此在以后的工作过程中，我会坚持不懈使用该方法。

2、在三个月的工作中，遇见了几个类似的问题。在跟客户沟通过程中，很多人认为我们是河南的公司。

1、公司的例会其实是一个让大家相互了解并且相互帮助的一

个平台。

2、我们每天一个小会，每周一个大会，对工作、学习等方面是一个很好的提高。

1、针对目前全国市场的分布，就我在三个月工作时间的了解，沿海地区目前对自考的运作最为成熟，内地市场趋于成熟，西部地区目前需求量最大，但是由于距离较远，这部分地区的生源较难开发。但是若是有的项目，市场完全没有任何问题。

2、河南是全国第一人口大省，河南每年的高考生也可以名列前茅。所以综合各方面的因素，河南的培训市场还是非常大的，在这样一个大背景下，我有理由相信，只要用对了方法加上自己的努力，完全能够做到很大的市场份额。

3、从目前同行的专业度及能力来看，目前在一线的销售们大多能力参差不齐，所以，所以我们应该不断提升自己的专业知识及业务水平。

4、根据自己几年来工作，我有一点点小小的感悟：我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。

性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经营的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

针对这些客户，我会定期与不定期结合，力争尽快促成合作与达成交易。

1、我这人有些心粗，不太重细节，这个方面，之前在其他工作岗位的时候也存在。这体现在给客户的记录上。每次客户咨询完之后，我都不能很及时、很迅速的把客户的信息登记下来，这一点我需要像王老师学习，他自己做了一个客户登记表，非常的详细，每当需要找客户的联系方式时，都能在第一时间准确的找到。这点我会改进。

2、在销售工作中也有急功近利的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

3、一个完整的销售，不仅在于拉单，还要收款。我本人在催款问题上，不是积极。之前赵老师在下班的工作会议上就提出过。我想在13年我一定会做到很好，不让自己为客户光口头答应却不交款而烦恼。

4、谈判技巧较弱。尤其是散单客户的谈判上，本身自己也没什么经验，客户在跟我讲了自己的需求时，不能旁敲侧击的引导客户往我们的项目上来考虑，这一点我也会像公司的老员工学习。

5、在客户的回访上，没有建立定期机制，经常局限于跟客户沟通，在节假日期间更不会给客户发一个问候短信，这一点我会向同事刘贺学习。

6、自己的业务知识还不够扎实，往往在跟客户沟通过程，对自己的回答不能够确定，更不能让自己提升信心；在整个行业了解方面，不能以点带面的全面了解，这导致了跟代理客户沟通过程中，深感自己知识的匮乏。

1、在新的一年里，我对自己会有更加严格的要求

(1) 争取每个月的迟到次数不多于3次；

(3) 每天通过各种方法联系客户，争取每个月都会有客户交钱；

2、构建更加合理及全面的营销网络，培育销售典型

3、提高销售语言及谈判技巧

对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可嗦。邮件中、留言、电话语言等国通过过程中尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会；若是不能正面回答，则可以采用迂回式或者巧妙转移式。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数代理客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

(1)、做好质量营销。

(2)、树立“客户至上”服务意识。

(3)、强化与客户的沟通。这一点尤其重要，你的及时沟通，哪怕是告知对方这才来考试可能天气有变化等之类的语言，也能给客户增加对你的印象分。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

- 1、公司的卫生制度，我希望能够详细的制定下值日表，一个干净、明亮的办公环境，会让一个人的心情好了很多，对每天工作的也是很有利的。
- 2、在公司的宣传资料方面，能否再制作一些封面突出我们公司特色、能容及时更新的彩页、单页等。
- 3、虽然近两年，全国乃至全球经济复苏步伐缓慢，但是我认为作为一个公司，对待员工的工资方面，应该及时发放，这对于员工来说也是一个很大的鼓励。

当然我的问题还有许多，还需要充分的考虑，鉴于自己能力有限及来公司时间不长，仅能做出以上阐述，提出一些拙劣的建议。治理国家和认真搞好自己的工作是一个道理，只有公司好了，我们大家才会好，13年我也衷心的希望公司李总及其他同仁能事事顺心，身体健康，赚到大钱；更加相信李总能够带领大家走得更远！同时希望在新的一年里，各位同仁能够监督和鼓励我成长！谢谢。

预祝公司明天更辉煌！！！！