

自我工作总结 银行柜员的年终自我总结 工作报告

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

自我工作总结 银行柜员的年终自我总结工作报告篇 一

一、勤奋努力，爱岗敬业。

在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。

随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近笔，日均业务量近笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

二、团队协作，共同进步。

银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务水平才能上一个台阶。

三、强化业务学习，进步本身综合素质。我积极参加金融业相干各项考试，考取了。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守xx银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20xx年的工作中再接再厉，与xx银行共同成长，谢谢！

自我工作总结 银行柜员的年终自我总结工作报告篇二

大家好！

20__年我在各位领导、辖区单位和党员群众的理解和支持下，紧紧围绕落实党建工作第一责任，增强四个意识、带头做好两个维护，深入推进开展好党风廉政建设方面持续努力。

一是加强学习。在贯彻落实“两学一做”学习教育过程中，紧紧围绕“学习党章党规，学习系列讲话，做合格党员”的活动主题，带头学习，带头对照检查，带头批评与自我批评，带头严格要求自己，在社区干部中营造浓郁的活动氛围。

二是重视班子建设，我深知要保证工作保质保量地开展离不开班子队伍的建设与稳定，通过多种形式与社区班子成员谈话交流、社区工作人员谈话交流，把社区工作人员思想意识统一到社区建设与服务上来，积极践行“为群众办好事，让

群众好办事”的工作理念。在工作上要求社区工作人员严格，在业余生活中关心社区工作人员，形成工作严肃认真，团队活泼融洽的氛围。

三是凝炼社区精神，以社区居民群众需求为导向，紧密结合社区实际，通过社区“我们的节日系列主题活动”和社区文体活动为抓手，积极宣传和弘扬社区与邻为亲，孝亲敬老的社区精神。

四是主力推动社区重点工作。着力推进社区便民服务中心标准化建设，工作内容上开展了专业社工项目、助推辖区市容环境整治。

五是贯彻落实“两个责任”，认真担负党委书记廉政主体责任，通过组织全体社区工作人员学习违纪案例，学习廉政读本，观看作风建设在路上等廉政题材教育片，带头树立廉政意识，严格要求社区工作人员自觉加强廉政思想意识，自觉抵制违法违纪行为，在工作中讲廉洁，在行动上讲正气。

自我工作总结 银行柜员的年终自我总结工作报告篇三

一、上半年主要工作完成情况：

（一）农村气象灾害防御体系建设完成情况

1、年初，对县、乡、村三级气象灾害防御组织进行进一步完善，实现全县9个乡镇全部有气象灾害防御领导小组，188个行政村全部有气象灾害防御责任人，对气象灾害防御人员信息库进行了更新，在去年已有基础上，将188个行政村领导、民兵、中小学校长全部纳入气象灾害防御人员信息库中，壮大气象灾害防御队伍。

2、与县委组织部进行了协商，对乡镇气象防灾减灾考核办法

进行了进一步的细化，在去年的基础上，增加了乡镇气象灾害应急演练、气象服务效果反馈等内容。

3、与县政府协调，在原有气象防灾减灾领导小组的基础上，成立了突泉县人工影响天气与气象灾害防御指挥部，并建立了相应的工作制度。5月上旬，由县政府办公室主办、县气象局承办，在永安镇召开了全县气象防灾减灾工作会议。参加会议的人员主要有县政府分管领导、盟气象局分管领导，全县9个乡镇分管副职、气象助理员，全县18个防雹作业点炮手。会议对全县过去的气象防灾减灾工作进行了回顾，对20xx年的气象防灾减灾工作进行了重点部署。

4、利用5.12全国防灾减灾日之际，在永安镇组织开展了一次气象防灾减灾应急演练。演练模拟永安镇将发生冰雹灾害，永安镇防雹作业点全体炮手按规定流程在10分钟内完成了防雹作业。通过此次演练，进一步提高了防雹增雨作业人员的实战能力。

（二）、农牧业气象服务体系完成建设完成情况

1、年初，在去年的基础上，对我局的农业气象周年服务方案进行了进一步的细化，方案对一年四季的服务产品进行了详细的划分，同时对产品的发布条件、发布的主要内容，发布的时次，发布的对象都进行了详细的说明，全年即按照此方案进行服务。

2、3月下旬，开展了“知农时、懂农事、察农需、接地气”的调研活动，深入到全县各乡镇和涉农部门，走访了部分农户、种养大户及设施农业户，对我县农业结构布局、目前农民获取气象信息的途经、关注的主要内容和满意程度，以及对气象服务的需求等进行了调研，在广泛征集广大农民群众对当前气象信息服务的意见和建议的基础上，形成了调研报告，为我局更好的开展“三农”气象服务工作奠定了基础。

3、对所有的农民专业合作社、农贸物资流通网点、农牧业龙头企业、种养殖大户再一次进行了摸底排查，对重点气象服务对象信息库进行了更新，与上述对象均建立了“直通式”的联系，通过手机短信、传真、电子显示屏、气象大喇叭等方式开展了点对点的气象服务。

4、开展突泉县主要种植作物—玉米、谷子和特色种植作物—绿豆、大蒜的全生育期精细化气象服务。于春播编制完成了谷子全生育期气象服务方案和紫皮蒜全生育期气象服务方案。在去年的基础上，又对玉米和绿豆的全生育期服务方案进行了细化，春播开始后即按此方案开展服务。截止目前，已发布玉米全生育期气象专报3期，绿豆全生长期气象专报2期，谷子全生育期气象专报3期，紫皮蒜生育期气象专报3期。

5、与突泉县农牧业局、林业局、水利局、民政局等相关部门全面开展了合作，建立了相应的联动措施，并在6月初针对全县气温偏低，农作物发育期较历年滞后这一情况开展了一次联合会商。在春播开始前与县农业技术推广中心合作，从4月10日开始，由县农技中心负责监测各乡镇10厘米耕作层的地温实况，由县气象局利用气象大喇叭和电子显示屏每天定时发布，直到春播结束。

6、继续开展农用天气预报和预警服务。根据盟气象台下发的农用天气预报等服务产品，及时进行订正发布农用天气预报产品，产品紧跟服务需求，深入分析当前气象条件对农作物影响的利与弊，并提出合理化建议。上半年共发布春播气象服务信息6期，农用天气预报2期，夏锄气象信息专报1期。

7、与农牧业局合作，在突泉县现代农业技术示范园区基地建立了试验田，利用区局科研所开发的节水灌溉系统继续开展玉米节水灌溉试验，为开展为农服务收集第一手资料。

二、积累的经验与体会

1、受当地经济条件制约，农村气象防灾减灾工作还未真正引起百姓的足够重视，对气象灾害危害的认识程度不够，存在麻痹和侥幸心理，短时间内很难解决这种现象，农村气象防灾减灾工作开展起来存在一定的困难。

2、我局缺乏专业的维护保障人员，气象预警信息设备的维修维护已成问题。

3、由于我县财政收入十分有限，两个体系建设专项经费至今未纳入财政预算，建立由政府主导的长效机制十分困难。

四、下半年工作计划

1、进一步完善农牧业服务体制机制和农业气象服务平台及技术系统，在夏管、秋收期间开展精细化的农牧业气象服务和保障粮食安全的气象服务。

2、继续开展玉米、谷子、绿豆、紫皮蒜的全生育期精细化气象服务。

3、继续开展设施农业气象服务。

4、完善突泉县主要农作物玉米的精细化农业气候区划，完成特色作物绿豆的精细化农业气候区划的编写。

5、完成突泉县干旱、霜冻、暴雨（洪涝）等11种气象灾害风险区划的修订。

6、印制《突泉县气象灾害防御手册》和《突泉县气象

自我工作总结 银行柜员的年终自我总结工作报告篇四

1、课前准备，备好课。把握课程目标，使知识技能与学生生

产生活实际及应用相合;使学生的体验、感悟与科学思维、科学方法积累相合;使化学在人类进步中的作用与学生立志化学研究为化学的发展而努力的志向相合;逐步转变以知识教学为主的备课模式,实现教学观念的彻底变革。

2、认真钻研教材,对教材的基本思想、基本概念,每句话、每个字都弄清楚,了解教材的构,重点与难点,掌握知识的逻辑,能运用自如,知道应补充那些材料,怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量,他们的兴趣、需要、方法、习惯,学习新的知识可能会有哪些困难,采取相应的预防措施。

4、考虑教法,解决如何把已经掌握的教材传授给学生,包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

教学的关系从本质上讲,学为主体,教为客体。教如何实现客体适应于主体特点,从学生为本源的思维策略去实施教学,才是培养有特色、有创新、有发展的新人才观的根本要求。

化学学科的特点是,对象为微观粒子,看不见,摸不着,学习中增加难度,从思维的角度看,对学生抽象思维要求很高,特别是高中教学,这种问题更加明显。如何建立形象思维与抽象思维的联点,只有充分发挥实验的优势效应。在教学实践中,我主要抓了实验教学的实践与训练,除了教材中安排的演示实验保证高质量完成,还合知识系统的具体情况,适当增加部分演示实验。实验中,随时引导学生养成节约、勤俭的良好习惯。在能源利用的教学中,指导学生对家庭燃料的构成、性能、价格、资源及对环境的影响进行实际调查、分析,提出自己对燃料利用的见解。

5、课堂上的情况.组织好课堂教学,关注全体学生,注意信息反馈,调动学生的有意注意。使其保持相对稳定性,同时,激发学生的情感,使他们产生愉悦的心境,创造良好的课堂

气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习化学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作。学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这个问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始。比如，握握他的手，摸摸他的头，或者帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重。所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学教法，博采众长，提高教学水平。本学期，本人坚持进行个人教育理论与业务研修，积极参加学校组织的各种学习和培训，坚持向同行学习，听课15节，参加教研活动19次，充分利用学校各种资源，不断提高自身的业务修养，教学中对于生成性的资源及时反思和积累。通过教学反思与教研活动的开展与积累，我觉得自己的教育理论水平、教学组织与调控能力、学科系统知识水平、教学科研与教育评价理念都有不同程度的深化或提高。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

在高二化学的教学中，我取得了较好的成绩，但对少数学生的学习基础的提高做得还不到位，问题学生的学习效率的提高一直是自己一块心病，但措施还不够完善，需要进一步探索与实践。

自我工作总结 银行柜员的年终自我总结工作报告篇五

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20_年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20_年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然2020年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激一情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款_万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在_，以_为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

- 1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的_万的目标，相差甚远。

主要原因有：

- a □上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于_，但

由于_市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开放面，虽然落实了x个新客户，但离我本人制定的x个的目标还差两个，且这x个客户中有x个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在_已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于2020年_月份决定以_为核心运作_市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，_年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、_市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——_老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、_市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且_酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个20_年我走访的新客户中，有_多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

自我工作总结 银行柜员的年终自我总结工作报告篇六

一、完成的主要工作：

1、及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

三、存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

四、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代进步的步伐。

2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

自我工作总结 银行柜员的年终自我总结工作报告篇七

一、加强基础管理，为项目的开发奠定了坚实的基础：

海南丰泰置地有限公司顺利于20xx年5月xx日在海南洋浦经济开发区成立。

制订、完善并培训学习了公司管理标准、制度和流程，对会计核算流程进行了梳理和制定，加强了预算管理的内部控制，

对各个流程做出了明确清晰的规定，严格了公司的督促、检查、考核机制。

完成了财务软件的实施工作。在数据初始化时建立了较为规范的房地产开发企业帐套体系，对会计科目、核算项目、费用项目的设置均按照房地产开发企业会计制度的规定进行设置。为今后税务部门、银行部门、公司内部进行帐务检查做好前期工作。结合本项目实际情况编制了本项目的成本总预算及20xx年度预算，力争来年在预算执行上严格把关，为公司在一定程度上降低了开发成本。

实施阳光采购、公开透明的采购制度，公开公正、透明，实施招投标或进行竞争性谈判。在采购前、采购中、采购后的各个环节中进行部门间的监督，围绕、采购性价比最优的产品等方面开展控制成本工作。

加强了对材料及各种资源信息的管理，对每一次资源的计划、询比价都进行了信息化的管理。

在董事长的亲自努力和帮助下完成了项目方案设计的报批通过。确认了项目用地边界、构筑物、管线等预埋物项目用地的界址点坐标、高程点。

完成了550米围墙及大门施工工作，完成了勘查单位、监理单位的调查工作；完成了对施工单位的承包方式、经营模式、工程造价、施工状况、主要建筑材料价格等调查工作。

积极联系规划部门加强同当地土地过户、项目立项、环评报告的审批程序、项目节能审批、报建、质检站、消防等单位人员建立关系，为下一步开展工作奠定基础。

加强对洋浦在建项目、地勘、建筑施工单位等方面进行考察并同代理机构签订了代办开发资质证书、环境测评协议，为下一步项目立项完成准备工作。

开展团队活动，增强全员凝聚力，组织员工开展文体活动，活跃了员工的业余文化生活，增强团队的凝聚力。

二、强化提升服务和创新意识、工作抓重点、抓难点：

一是强化主动服务提升服务意识。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。提倡进入角色快、深入实际快、反馈信息快。

二是抓突出工作重点。在工作计划中，每月都突出1-2个“重点”工作，做到工作有重点。

三是提倡创新的工作作风。在工作思路、工作方法等方面不断结合海南当地的特点改进和创新，增强服务意识和奉献精神。

四是加强学习和公司文体活动的开展，员工队伍整体素质提高，团队凝聚力增强。

一是对有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

二是考虑一些问题时思路还不够广阔，缺乏从多角度、多方位来思考问题。

三是公司文化建设有待加强。

四是对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决。

20xx年即将过去□20xx年将是我们大展宏图的一年，在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，加强项目成本费用预算执行力度，加强成本管控力度。深入调研，掌握实情；加

强管理，大胆探索工作新思路、新方法，全体员工将继续以更成熟的管理水平和更饱满的工作热情迎接挑战，加快海南项目的开发进程，努力完成集团公司制定的海南丰泰的经营目标任务，为海南丰泰置地的明天贡献力量，为实现集团房地产跨区域开发项目的成功及效益的增长而努力。