# 运营专员个人年终总结700字

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-01-20

*工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性...*

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以工作计划为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。其间有一条规律：计划——实践——总结——再计划——再实践——再总结。以下是工作总结频道为你整理的《运营专员个人年终总结700字》，欢迎阅读！

>【篇一】

　　资金营运部以实践“三个代表”重要思想为指导，在联社的正确领导下，牢固树立科学的发展观，积极贯彻“富民强社、加快发展”的经营理念，与时俱进，强化信贷基础管理，树立信贷营销理念，建立和完善管理制度，大力清收和盘活不良贷款，增加有效投入为业务工作主线，加强信贷管理，规范贷款操作流程，努力提高信贷管理的总体水平，各项工作均取得了一定的进展，有效地促进了农村信用社信贷工作及各项业务的健康稳步发展。

　　1、组织资金工作取得长足发展。20xx年度，我部在组织资金工作中按照联社的统一部署，树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截止到20xx年末，全县信用社各项存款余额万元，较年初增长万元,增幅为%，较去年同期多增加万元;其中储蓄存款余额和对公存款余额为万元和万元;分别较年初增长万元和万元，增幅为历年之最。各项存款增幅较大的信用社有：营业部较年初增加万元;魏庙信用社较年初增加万元;孟庄信用社较年初增加万元;向阳楼信用社较年初增加万元;湖西信用社较年初增加万元。

　　2、有效信贷投入不断增加。我部认真贯彻落实联社有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为已任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截至20xx年末，全县信用社各项贷款余额万元，较年初增长万元。其中农业贷款余额万元，较年初增长万元，占当年新增贷款总额的%。农户小额信用贷款和农户联保贷款余额万元和万元，分别较年初增长万元和万元。20xx年累放发放各项贷款万元，累收万元。

　　3、经营效益不断提高。20xx年共实现利息收入万元,较去年同期多收入万元，经营状况好转，效益明显提高。

　　4、信用村(镇、户)创建工作成效显著，农村信用环境不断优化。20xx年末，全县创建信用镇2个，信用村101个，信用户户，建立农户经济档案户，建档面达%，发放贷款证本，发证面达%，成立农户联保小组个。

　　5、积极推进贷款风险五级分类管理工作，建立稳健的信贷经营管理机制，促进了信贷业务的健康发展。20xx年认真组织开展贷款风险五级分类管理工作，通过初分贷款五级分类比贷款四级分类增加万元，不良占比比四级增加%，全面、真实、动态地反映了贷款质量的真实情况。

　　总结全年的工作，资金营运部主要抓了以下几个方面：

　　一、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

　　为使全县组织资金工作有一个良好的开端，年初资金营运及时制订工作方案，使组织资金工作早部署、存款早动员、措施早落实，增强了工作的计划性，使组织资金工作取得了良好开局。

　　1、积极探索新的存款增长方式，努力扩大资金来源。为此，在全面总结去年组织资金工作的基本经验，详细考察存款市场的基础上，合理分解全年总体工作目标任务，改变经营理念，积极探索新的存款增长方式，进行政府攻关，争取地方政府的支持，经过努力，20xx年县政府共协调资金万元;同时要求各信用社、部将发放支农贷款与吸储相结合，积极动员致富的农户将资金存入信用社，形成放贷吸储的良性循环。

　　王庄信用社加大对传统经济农作物的信贷资金投入，支持开发新的西瓜、香瓜等品种，如：京新1号、京新王、四季先锋等的大批量种植，新品种投放市场深受欢迎，销量很好，信用社组织人员上门服务，加班加点整点零币，仅5月份就吸储近500万元。作为全国育种基地，湖西信用社信贷全力支持地方特色农业的发展，使稻种等大丰收，销往全国各地，农民收大大提高，信用社及时上门、上村吸储，仅十一月份就增加存款1000余万元。

　　2、灵活的机制促进了组织资金工作的开展。及时掌握组织资金工作的主动权。联社第1号文的形式下达了制订了首季“组织资金竞赛活动”考核办法，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，年初联社重奖存款任务完成突出的单位，在奖励金额上拉开档次，不搞平均主义，充分调动了全体干部职工吸收存款的主动性和积极性，灵活的经营机制促进了组织资金工作主动性的提高，使存款有了大幅增长，提高了我社的资金实力，降低了经营风险。

　　3、细分存款市场，深挖储源，各项存款实现超常规增长。面对我县金融系统日益激烈的竞争，积极动员各信用社、部深入开展“存款立社”的教育活动，各信用社注重市场调研，大力推行个性化服务，根据社会不同客户的需要结合当地实际情况和工作需要增加业务品种，一方面，积极开办中行代签银行承兑汇票业务及信用社自签银行承兑汇票业务，一项，就为信用社增加定期存款万元，其中向阳楼信用社开办此项业务后，定期存款比年初增加了万元;另一方面，建立储源信息档案及时了解掌握储源信息，把登门服务与预约服务结合起来，加强对存款信息的分析工作，进一步使组织资金工作有形化、信息化、规范化，加大对黄金客户的系统集中公关，促进了各项存款工作的迅猛增长。向阳楼分社及时掌握黄金客户的生产、经营周期变化，利用自身优势吸引了大批客户到该社办理存款业务，由于工作到位，存款超额完成全年任务。

　　4、加强宣传与搞好服务并重，着力打造农信社服务品牌。牢固树立信用社良好的社会形象，重点宣传农村信用社的社会地位、资金实力、支农助农的服务功能等，把宣传工作延伸到千家万户;积极拓宽业务范围，积极开办信用卡业务，利用农村劳动力外出打工的机会上门宣传信用卡的相关知识，全面宣传信用社的业务范围，使更多农民愿意到信用社办理业务，截止年末共发卡多张，信用卡存款达到万元。

　　二、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

　　今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。截止到20xx年末，全县信用社各项贷款余额万元，较年初净增贷款万元。其中：农户小额信用贷款余额万元，比年初净增万元，农户联保贷款余额万元，比年初增加万元，农村工商业贷款余额万元，比年初增加万元，农户贷款余额万元，比年初增加万元。

　　(一)强化优质服务，转变思想观念。在提高服务水平和服务质量的同时，不断优化服务手段，转变思想观念，大力推广农户小额信用贷款和农户联保贷款，加大信用村镇的创建工作力度，努力优化农村信用环境，提高资产质量

　　1、在思想上进一步增强支持“三农”经济发展的光荣感，在经营上进一步增强支持“三农”经济的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，积极做好农户小额信用贷款和农户联保贷款的发放与管理，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。截止到20xx年底，我社农户小额信用贷款和农户联保贷款余额为万元，比年初增加万元，占新增贷款的%。在20xx年8月份资金营运部在原联保贷款操作管理办法的基础上，重新整理和规范了农户联保贷款操作规程，按照“自愿联合、多户联保、分期还款、风险共担”的办法成立的联保小组，与每位成员签订联保协议，核定金额和期限，发放给贷款证，有效地解决生产经营正常的专业大户、个体工商户的资金需求。

　　2、确保创建质量，努力改善信用环境。创建信用户、信用村(镇)工作，资金营运部坚持创建与降低信贷风险相结合，坚持成熟一个发展一个，确保信用村(镇)创建工作质量,从根本上解决了农民贷款难问题，优化了农村信用环境，密切了社群，银政关系，促进了信用社自身发展，是一项“利国、利民、利社”的“民心工程”，广大农民从小额农贷中充分体会到了党的富民政策的温暖，推创工作的开展被广大农户誉为看得见的“三个代表”。

　　3、积极做好国家助学贷款的发放与管理工作。农村信用社发放助学贷款是解决“三农”问题的组成部分，为确保不让辖区内一位大学生因家庭贫困而缀学，我部每年组织基层信用社信贷人员对所辖区内参加高考的和在校大学生进行全面摸底调查，建立健全学生家庭综合信息档案，对符合国家助学贷款条件的大学生，依据国家助学贷款实施管理办法积极办理，及时解决困难大学生的学费问题。截止到20xx年末，助学贷款余额为万元，比年初增加万元，累计发放国家助学贷款笔，金额万元。

　　4、集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。今年以来，我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我县私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对农业龙头企业、科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。20xx年，有针对性地在全县范围内，对产权明晰、资金实力强，企业发展前景好、信用好、管理好、符合国家产业政策的私营企业给予信贷支持，截止到年末，累计投放工商业贷款万元。

　　(二)创新工作思路，积极拓展新业务，不断培植信用社新的利润增长点

　　1、积极拓展票据贴现业务。为克服农村信用社中间业务经营范围狭窄的现状，我部积极与有关部室配合，在完善手续的前提下开办票据贴现业务，全年全县共有家信用社办理贴现业务，累计办理贴现万元，累计实现贴现收入万元，沛城信用社、杨屯信用社、向阳楼信用社、城镇信用社主动向客户推荐贴现业务，在最短的时间内使客户使用到资金，羸得了客户的好评，大大拓宽了信用社业务范围，增加了收入，也加快了工商企业短期融资的速度。

　　2、积极开办城区门面房抵押和质押贷款的业务。为进一步优化信贷结构，培植优良客户群体，抢占抵、质押贷款市场占有份额，降低信贷资金风险，对质押贷款凡属本系统存单在手续合规合法的前提下，贷款优先办理，贷款利率享受优惠;积极与房产、土管、司法等部门协调，对城区门面房抵押贷款申请，主动上门调查，对符合规定的积极予以办理，截止年末，我社门面房抵押贷款余额万元，比年初增加万元。

　　三、积极推进贷款风险五级分类管理工作，建立稳健的信贷经营管理机制，促进信贷业务的健康发展

　　(一)科学测算、分析，合理制定五级分类实施方案

　　根据上级文件精神，参照其它兄弟联社的经验做法，结合我社工作实际，组织相关人员经多次研究讨论，制定了《\*\*\*\*农村信用合作联社贷款风险五级分类实施细则》，并严格按照省联社规定大额企事业单位贷款余额不得少于企事业单位贷款总额的70%，小额自然人贷款余额不得超过自然人贷款总额的50%的规定，细分了我县大额企事业贷款和大额自然人贷款的余额。

　　(二)精心组织培训和学习，全面提高信贷人员的综合能力贷款五级分类工作，是一项技术性要求较高的工作。20xx年度贷款五级分类工作有了新的要求，为了增强全县信贷员对贷款五级分类工作有更新的了解和认识，提高工作的积极性，资金营运部于200年月日和月日先后组织了期贷款五级分类培训，邀请了我县资质较深的会计师对财务分析、非财务分析、担保分析和现金流量分析进行了讲解，我社法律顾问重点对担保分析进行了讲解，联社分管信贷主任带领受训人员，认真学习相关文件，要求各基层社组织自学，要学深、学透，吃透文件精神，掌握分类依据，把贷款按照五级分类工作要求分实、分细。

　　(三)做好督导检查工作，加强检查辅导力度。为保证基层社贷款五级分类工作的顺利开展，资金营运部成立了贷款五级分类工作督导组，负责对全县五级分类工作的检查和业务辅导，确保各信用社能按进度序时完成任务。

　　四、强化信贷基础管理，坚持贷款发放与管理并重，努力提高信贷管理的总体水平。

　　(一)加强对农户综合经营信息档案的管理。我部在组织开展贷款五级分类过程中，加大对了农户贷款需求调查力度，置换了新型的农户综合经营信息档案，要求基层社对大额农户贷款按户对贷款人、担保人资信、资产状况、经营前景进行了详细调查分析，对资产负债状况进行评定，通过对经济档案的规范性检查，各社都能按要求建立健全农户综合经营信息档案，并对经济档案编列号码;注重贷款调查，详细记录借款人和担保人的经济情况，及时登、销记借款人的借款、还款记录;通过对农户综合经营信息档案的规范性检查，确保了农户综合经营信息档案实用、整洁、规范。

　　(二)完善各项规章制度。20xx年，资金营运部对部分信贷规章制度进行了修改及完善，先后制定了《国家公职人员担保贷款实施管理办法》、《汽车贷款操作管理办法》、《信贷资产风险分类实施细则》、《信贷业务管理尽职指引》等。

　　(三)严格执行大额贷款审批制度。20xx年，资金营运部实行贷款大额审批制度，对上报的企业先通过财务分析、担保分析、非财务分析等方法进行分析、测算，然后到借款单位实地认真调查，客观真实评价贷款风险，并对大额贷款实行逐笔由联社审贷委员会成员共同审议、审批;20xx年各信用社、部共上报需审批贷款笔，金额万元，进行会办审批同意发放笔，金额万元，有效控制每笔贷款的风险。

　　五、加大信贷检查和处罚力度，认真执行各项信贷管理内控制度，努力提高人员整体素质，完善监督检查制度

　　(一)加大信贷检查力度、切实提高信贷基础管理水平。今年以来，我们每星期不少于3天时间深入全辖网点进行辅导检查，检查中我们通过翻阅贷款的借据、合同，信贷人员的经济档案、工作日志、贷后检查簿等基础资料，重点检查抵押贷款手续和公司担保贷款出具董事会决议的合法性，检查中发现的问题及时纠正，检查后并形成书面报告，要求被查网点限期整改，有效促进了信贷基础管理水平的提高。

　　(二)坚持以人为本，加强队伍建设，不断提高信贷服务水平。首先，强化信贷队伍建设，优化人员组合。一支什么样的信贷队伍，也就决定着什么样的信贷资产质量，我们坚持“以人为本”，优化人员组合，今年共有个信贷人员进行了岗位交流，同时强化从业人员职业道德，用市场营销理念推动服务水平的提高，要求信贷人员发扬传统的背包下乡、密切联系群众的精神，主动帮助客户解决一些难题，以情感人，营造一个较为宽松的业务空间;其次为做好信贷管理系统的上线工作，今年举办培训期，参加人员达人次，编写信贷知识资料，邀请电大高级教师作专题讲座，及时补充和学习新知识、新技能，着力提高从业人员素质。第三，积极推行贷款操作“阳光工程”，在全辖发放信贷服务“便民卡”，真实了解信贷服务质量、信贷服务存在问题，并采纳有关调查问卷中的合理化建议，避免“暗箱操作”，方便群众了解信贷政策。

　　六、大力清收不良贷款，切实防范和化解金融风险

　　(一)结合实际，合理下达任务，实行奖励办法。年初，我们根据基层信用社不良贷款的现状，走访了大部分信用社，对已形成的不良贷款逐笔过堂和摸底，切实了解不良贷款形成的原因，根据实际情况确定了不良贷款收回的金额和期限，科学合理下达了全年不良贷款清收任务，让基层信用社在清收不良贷款工作中，做到有目标、有计划、有压力。为调动辖内员工清收不良贷的积极性，强化清收不良贷款力度，联社实行奖励办法，凡收回超额完成任务的呆账贷款给予%比例的奖励、已核销呆账贷款给予比例的奖励。

　　(二)抓好新增贷款的源头管理，防范新的不良贷款的形成。对新增贷款，我们全面推行科学、适度的授权授信制度，进一步强化贷款程序和制约机制。一是本着“区别对待、分别权限”的原则，科学合理确定基层社贷款授权额度，不搞一刀切。二是全面考虑贷款企业的规模、财务状况、发展前景和信誉状况，对企业进行综合授信。三是授权管理制度全面推开后，我们进一步强化了贷款的发放、管理和收回等各个环节工作。严格执行信贷管理规章制度，加强贷款的“三查”，实行“三岗”运作，突出贷后检查，对大额贷款严格审批程序，有效杜绝了贷款“一枝笔、一口清”现象的发生，提高了信贷资金的安全性。

　　(四)完善清收不良贷款的办法和制度，增强清收盘活工作的紧迫感和责任心。我们一是重点针对少数社对岗位清收贷款存在着责任心不强、工作不力等现象，加强了对岗位清收不良贷款的管理，督促信用社主任亲自抓，落实岗位清收不良贷款责任人，并实行严格考核。对信用社内部职工自己贷款、亲属贷款、介绍担保贷款形成不良的以及违规违纪贷款，采取处罚性，强制性措施，限期收回。我们除实行“挂钩考核”外，还实行签订了不良贷款压降责任书，对不良贷款的压降起了积极的作用。

　　(五)针对全县农村信用社正常贷款科目中存在逾期贷款较多的现象，为确保信贷资金安全，资金营运部建立了贷款管理台帐，专人负责;对逾期贷款增幅较大的信用社，建立了不良贷款压降按旬调度工作制度，对不良贷款增加较多的信用社或责任人，及时召开调度会，分析形成原因，明确责任，分清情况，采取起诉、依法清收、担保人偿还等项措施;同时对跨区、垒大户、冒名、代签字发放的贷款，无论是否到期，坚决限期收回，并与责任人签订清收责任书;20xx年，对19家新增逾期贷款较多的信用社下发了预警通知书，切实做好不良贷款的压降工作。

　　总结20xx年的工作，资金营运部仍然存在以下几个方面的不足：

　　一是存款在稳步增长的同时，地区间存在着明显的不平衡性，有家单位超额完成全年任务，但有家未完成序时任务，并且差距较大。

　　二是不良贷款不断上升，资产质量有待提高，我们围绕防范和化解信贷风险，尽管做了很多工作，下了很大力气，但由于历史积累包袱较重，“三项治理”工作的不断深入，不良贷款逐步暴露。

　　三是信贷管理工作有待进一步加强，管理制度和考核奖惩机制虽逐步完善，但部分员工不能及时、准确、完整的贯彻执行各项制度，使得管理的效能未能得到充分发挥，在经常性的信贷工作检查中，仍发现了不少违规违章现象。对基层社信贷工作检查、指导的广度和深度还不够，完成上级管理部门的调查报告，内容不够全面、具体。

　　鉴于以上总结，20xx年度资金营运工作将本着市场需求和自身能力，以扩大资金规模抢占市场份额为主线，完善信贷工作量考核机制，切实改进金融服务，加大支农力度，防范和化解金融风险，努力提高自身经营效益。

>【篇二】

　　曾听某一老站长说，做网站优化和网站推广的人容易变老。虽然我并不怕变老，但非常赞同他的说法。做网站优化工作快半年了，总感觉跟自己原先想的不一样。原先设想，应该是挣了不少的钱，可能辞掉了工作，一劳永逸，自己舒服的点钱。

　　现在seo不仅没有帮我挣到钱，辛辛苦苦工作的一段时间，也被百度无情的把网站k了，现在只剩一个首页。像认识一个人，渐渐的明白了，seo不是我想的一劳永逸的事情。我甚至认为seo是一个体力活，是所有it行业中最无聊最辛苦的一个职业。我感觉做一件事情，就像玩一个游戏，只有规则一定，才能大胆的玩，才能玩出水平，玩的有劲。但是在中国，很多事情好像跟我们想的不一样，并不是总是付出才有收获，不付出也有，而且付出有时候并不一定能收获什么。很多事情虽然没有规则，但是却存在很长时间，细细想想不能不叫人感叹。Seo优化总要是针对百度，但是我感觉百度一点规则没有，甚至说规则并不是那么好，甚至是错误的。但是没办法，我们要做的其实就是做自己喜欢的事情，其实前途到在其次，至少，我并没看出seo有什么前途，但是我想证明自己，我要优化好自己的网站，然后告诉百度，我现在是首页了，而且永远要在首页。

　　抱怨了不少，现在说说自己的心得：

　　首先任何一件事情都不会是轻而易举的，正所谓不经寒霜苦，安能香袭人。所以，当我们决定做一件事情的时候，要充分认识到，不可能一帆风、不会一蹴而就。

　　其次，我认为其实并没有所谓的什么挣钱不挣钱，好做不好做。很多人告诉我，美容产品在网上能挣很多钱。他们分析很多人愿意在网上买这个。道理说的不错，但是，并不是你做这个就能挣到钱，想你做任何别的一样。也并不是这个挣钱来的比别的快，我认为在网上买衣服的交易量肯定要比这个多。我的意思是，任何事情，如果他简单就一定不是那么好，就好比大家都说他好，如果你没有做，说明他还是不够好。

　　再次，seo是一个繁琐的过程，有些东西，可能用在别的网站上有效果，但是用在自己的网站上就没什么效果了。这也是常事，所以，我们必须有个充分的认识，认清现状，如果再发生什么我们就不会举足无措了。也许真理存在的时间本来就不长吧.

>【篇三】

　　时光转瞬即逝，伴随新年钟声的临近，紧张、充实的20\*\*年即将过去。即将迎来光明灿烂、充满希望的20\*\*年。算来我已经加入生命人寿4个多月了转眼间就到了年底，这4个月是我人生旅途中的重要一程，我和同志们一起生活、学习和工作。彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨练了工作能力，使我的业务能力有了很大的提高，当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢!我作为生命人寿黑龙江分公司营运部的一员，感到非常的自豪。

　　现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

　　一、通过学习及了解对生命人寿的企业文化、经营理念有了更加深刻的了解。生命人寿以“携手提升生命价值”为理念，以“诚信、创新、高效、共享”为经营宗旨，坚持精心管理、稳健经营，充分发挥人才优势和经营优势，以的产品和的服务在激烈竞争的寿险市场上赢得了一席之地。

　　俗话说：“活到老，学到老”在这种优秀的企业中就更加要严格要求自己，努力地提高自己，使自己跟得上公司的发展。加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践，通过学习提高自己的业务知识和技能。加强学习要在行动上落实，我是一名新员工在保险知识和技能上还很欠缺，所以工作中针对自己的本职工作，系统的进行学习，对业务知识的了解和掌握，让自己尽快的熟悉工作，少走弯路。

　　二、我在客服的岗位是电话回访及保全岗，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。这段时间学习了电话中心规则、个险保全规则、个险保全操作流程、团险综合查询流程、新单回访原则及流程、回访话术的学习、投诉处理流程、服务标准等。并多次参加总公司组织的电话保全会议培训、保全、条款等方面的考试，考试成绩优秀。客服部在多次总公司组织的考试中成绩优秀，并受到领导的表扬。

　　从开业初期到现在个险、银行险的需要回访电话共计628件，共打出电话1300多通，回访成功率在90%以上。对保全件受理和录入的操作可以熟练并准确的完成。在完成日常工作的同时，对总公司和营运部的日报、月报表的完成能做到保质、保量。但在工作中也存在了许多不足之处，有时遇事急躁影响了工作质量，由于工作经验的不足处理一些工作关系时还不能得心应手。总之，需要学习和改进的地方还有很多。

　　本人遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。尊重领导、团结同事、对人真诚、人际关系和谐融洽，在学习方面可以自觉的完成领导布置的学习任务，把部门集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加部门集中组织的学习活动，另一方面根据工作的实际需要，自学知识不断吸纳新的知识。在工作方面可以认真做好职责范围内和领导交办的各项工作。主动完成各项工作任务。

　　三、由于我们是新开业的公司经验还不是很多，这就需要加强与兄弟公司的沟通，发现问题及时解决，吸取别家的长处积累我们的经验。在一些数据提取方面，有时会有许多相同的数据，这就会造成统计数据的不准确，希望IT调整系统使数据提取准确。

　　在今后的工作中，我将加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公司多作贡献，认真做好自己的本职工作，将工作做的更好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！