# 2024年电子银行个人工作总结(推荐)(5篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-03-07

*20\_年电子银行个人工作总结(推荐)一第一条 商品基本状况1、商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_2、品质规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_3、单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_4、数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_5、产地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_第二条 商品价款 商品单价为\_\_\_...*

**20\_年电子银行个人工作总结(推荐)一**

第一条 商品基本状况

1、商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、品质规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5、产地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 商品价款 商品单价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，总价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。 共计：\_\_\_\_\_\_\_\_\_大写元。

第三条 支付条款

1、付款程序选择以下第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种： 1先付款后发货 2先发货后付款。

2、双方商定选择以下第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种付款方式： 1银行汇款 买方开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2邮局汇款 收款地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 收款人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、根据上述选择的付款方式，买方应承担汇款发生的相关银行、邮局费用。

第四条 装运

1、装运时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、装运地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、最终目的地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、货运单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5、买方应承担货运发生的一切费用。

第五条 包装

1、卖方须用\_\_\_\_\_\_\_\_\_包装。以宜于长途海运邮寄空运及适应气候的变化。并具备良好的防潮抗震能力。

2、由于包装不良而引起的货物损伤或由于防护措施不善而引起货物锈蚀，卖方应赔偿由此而造成的全部损失费用。

3、包装箱内应附有完整的维修保养、操作使用说明书。

4、卖方应在每个货箱上用不褪色油漆标明箱号、毛重、净重、长、宽、高并书以防潮、小心轻放、此面向上等字样。

第六条 发货通知 卖方应在发货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_工作日内向买方或委托\_\_\_\_\_\_\_\_\_向买方发出发货通知。

第七条 退货

1、买方在到货日两天内有权利提请退货，但必须承担退货产生的一切费用，此外还将提取货款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_支付卖方作为赔偿。到货日以运输单位到货凭据为准。

2、买方在到货日两天后不得退货，到货日以运输单位到货凭据为准。

第八条 迟延交货 如果卖方因自身原因未能按合同规定按时交付所有或部分货物包括达成一致的文件，则应向买方支付罚金、罚金应按迟发货物每 3 天收取迟交货物总金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_计算，少于\_\_\_\_日应视为\_\_\_\_日。

第九条 终止合同 除非另有规定，本合同在下述任一情况下终止： 1通过双方共同书面协议 2如果另一方完全因其责任在合同规定的时间期限内未履行其义务，程度严重，并且在收到未违约方的书面协议后\_\_\_\_日内未能消除违约影响或采取补救措施，在此种情况下，非违约方应给另一方书面通知来终止合同。

第十条 产品质量责任

1、卖方销售的商品质量必须是符合质量标准国家标准的合法商品产品。

2、卖方承诺承担由于其产品质量出现问题时给买方所造成的全部损失。

第十一条 赔偿费 因人力不可抗拒而推迟或不能交货者除外，如果卖方不能交货或不能按合同规定的条件交货，卖方应负责向买方赔偿由此而引起的一切损失和遭受的损害，包括买价及或买价的差价、空舱费、滞期费，以及由此而引起的直接或间接损失。买方有权撤销全部或部分合同，但并不妨碍买方向卖方提出索赔的权利。

第十二条 声明及保证 卖方：

1、卖方有权签署并有能力履行本合同。

2、卖方签署和履行本合同所需的一切手续\_\_\_\_\_\_\_\_\_均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对卖方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。 买方：

1、买方有权签署并有能力履行本合同。

2、买方签署和履行本合同所需的一切手续\_\_\_\_\_\_\_\_\_均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对买方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

第十三条 保密 双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何

第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年。

第十四条 通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_书信、传真、电报、当面送交等方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

第十五条 合同的变更 本合同履行期间，发生特殊情况时，任何一方需变更本合同的，要求变更一方应及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内书面通知发出\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内签订书面变更协议，该协议将成为合同不可分割的部分。未经双方签署书面文件，任何一方无权变更本合同，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

第十六条 合同的转让 除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同所规定双方的任何权利和义务，任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得转让给

第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

第十七条 争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决： 1提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁 2依法向人民法院起诉。

第十八条 不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称不可抗力是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争不论曾否宣战、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

第十九条 合同的解释 本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

第二十条 补充与附件 本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

第二十一条 合同的效力

1、本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

2、本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，买卖双方各\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

3、本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。 卖方盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 买方盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

返

**20\_年电子银行个人工作总结(推荐)二**

20xx，当“世界末日”的谣言被击穿，阳光依旧灿烂，科学技术仍在以人类难以预料的速度向前推进时;我们不禁翘首：20xx年，科技的发展又将进步到哪个阶段?人类生活将会发生哪些翻天覆地的变化?

当你想买衣服的时候，你可以打开淘宝;当你想买电器时，你可以进入京东;当你想买书时，你可以点击当当……我们的生活，正在这一个个网页间转换。

电子商务的发展，让你足不出户就可置身琳琅满目的商品之中。当鼠标和快递悄悄充满你的生活，你会恍然意识到，我们的生活方式，已经被电子商务改变。

正如阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官马云所说：“电子商务今天不是模式的创新，是生活方式的变革。”当淘宝每天有超过1亿人登录消费时，我们必须承认：电子商务已经拉开了生活方式变革的序幕。

电子商务一路高歌

20xx年是电子商务迅猛发展的一年。一连串振奋人心的时刻和数字，共同见证着中国电子商务的前行。

据电子商务研究中心发布的《20xx年(上)中国电子商务市场监测报告》显示，截至20xx年6月，中国电子商务市场交易额达3.5万亿元，同比增长18.6%。电子商务服务企业直接从业人员超过190万人，由电子商务间接带动的就业人数已超过1400万人。20xx年第三季度电子商务继续以高姿态前进，一个季度交易额已达2.05亿元。

电子商务企业的成绩更是引人注目。截至20xx年11月30日，阿里巴巴旗下的淘宝和天猫的交易总额已经达到1万亿元。这个数字占了全国社会消费品零售总额的近5%，相当于ebay和亚马逊20xx年交易额的总和，相当于20xx年全国gdp的2%。对此，赛迪顾问园区信息化咨询中心高级咨询师夏令表示：“这是20xx年电子商务发展中应该被记住的时刻，至此中国的网购实现了一个飞跃。”

在20xx年的“11.11大促销”中，淘宝和天猫一天即完成了191亿元的交易额。中国人民大学商学院贸易经济系老师李智表示：“这是一个让业界为之震惊的数字。”

夏令认为有五方面的因素推动了电子商务的发展，“一是技术的发展，二是政策的推动，三是消费者的需求，四是电子商务企业的努力，五是资本市场的支持。”

正是这些因素相互作用，使得20xx年电子商务的发展一路高歌。

**20\_年电子银行个人工作总结(推荐)三**

一、实习概况

实习时间：20xx-3-7至20xx-4-29

实习地点：长沙芙蓉中路一段

实习公司：长沙新秩序电子科技有限公司

实习目的：在实习中接触社会，学习市场营销的基本知识，掌握市场营销的基本技能，在实践中锻炼自己在与人沟通、团队合作、制定计划、应对危机等各方面的能力，发现自身的各种问题和缺点并采取实际行动改进。

实习任务：通过面试被聘为长沙新秩序电子科技有限公司的一名实习生，在其销售部担任一名市场营销人员，参与公司在湖南省内进行的电子产品的市场维护及拓展的营销计划。

二、实习内容

（一）培训期间

1、了解新秩序公司

在长沙接受新秩序公司人事部主管、营销部等相关人员的基本培训，了解公司的基本概况。长沙新秩序电子科技有限公司是一家研发、生产、销售新型电子产品于一体的高科技有限公司，公司产品旨在降低客户设备购置和使用成本。

在培训的那天，三位公司职务不低的培训人员在上午连续培训几个小时后，只在报告厅的桌子上睡了一下又接着在下午给我们进行精彩的培训，在中午的时候他们完全可以享受更好的休息条件，但他们却没有。在这种行为之中我感受到了公司中人的那种敬业的精神、能吃苦的精神。这也促使我之后在网上搜索该公司更多的信息，使我对公司有了更深刻的了解。

2、业务培训

在到公司办公室后，我们刚好赶上经理在安排的一个产品的营销模式，过程就不用详细叙述了，我主要是从这个销售模式看到了公司

培养员工的独特方式，体会了一些商场上尔虞我诈、残酷无情的味道，这是我在学校肯定学不到的东西，我感觉这个游戏已经使我不虚此行了。

在我们接受公司营销部的业务培训，了解公司产品的种类、特性、市场定位、价格、竞争优势、产品流入市场的渠道、竞争产品的相关信息等。

（二）实习期间

1、拜访经销商，督促其下单，了解市场信息

（1）跟着业务经理一起到各市县拜访各级经销商，了解公司产品出货价格、出货渠道、出货时的促销优惠措施等，同时了解各级经销商所卖其他竞争产品的各种信息，针对产品信息做出产品销售策略的调整。

（2）一些大的经销商不用督促其进货，沟通是最佳的手段，只要沟通的好他们会很容易的按其需求进货。送些小样品给老板自己用,老板忙的时候给老板帮帮忙等等。只要这些情感的沟通技巧用的好，比说产品性能和促销政策等效果要好很多。有时候印象很重要，要让别人接受你的产品，就得先让别人接收你这个人。

2、拜访销售终端，销售公司产品，摸清销售渠道，核实市场信息

跟着业务经理拜访营销点、经销商、等销售终端和终端用户。

（1）了解他们使用或销售产品的感受，记录客户使用产品后的反馈信息（包括产品质量问题、实际使用时的产品特性和使用感受），帮助用户解决使用过程中出现的问题，提供技术咨询与技术服务。

（2）从这些销售终端得到电子产品及其他竞品的销售渠道、价格、促销、推广力度等的真实信息（竞争品的情报信息尤为重要），与从经销商处得到的信息核对，判断经销商在信息上是否对我们有所隐瞒，如有必要可调整与经销商的合作策略。

（3）从销售终端（以包子铺为例）了解其他相关产品配送的渠道信息，为我们省去找渠道的时间。

如了解营销点所用所经营各类产品的种类、进货渠道、价格、得到的促销政策、用竞争产品而不用我们公司产品的原因（如果用竞争产品的话）。

如从营销点了解经销商的信息，若该经销商不经营我们公司的产品，之后可以找该经销商谈，尽量将其争取为我们公司产品的经销商。同时从营销点可以了解到一个地区的经销商网络状况，通过经销商找终端会为我们拜访客户省去很多找客户的时间。从营销点可以了解到我们的经销商是否执行了我们要求其执行的我们公司产品推广计划。

3、两个县级市场的对比

走市场期间，我们碰到两个典型的市场模型，如何分别做市场的拓展或维护，以下是我和同事交流后想出的方法。

（1）我们公司及其他所属产品占市场的60%以上：做好经销商的回访工作，定期和经销商联系、联络感情，做好市场维护，保持原有份额的基础上促进份额增长。

（2）我们公司及其他所属产品占市场的40%以下：在县城所属市区或县城内发展一家具有一定实力的经销商，利用其现有的网络和较强力的促销政策铺货以打开市场，此为“上推”；同时拜访终端用户替换竞争产品，此为“下拉”。通过这种“上推下拉”的方式进行一段时间后，产品即可逐步流入并占有这个市场。

三、实习感悟

实习到最后，我体会最深的是这几个词语：沟通、坚持、尝试、总结。

（一）沟通

有很多沟通的技巧在销售上是很有用的，特别是在外面拜访客户的时候有很多说话的技巧、观察的技巧，如在拜访营销点、经销商的时候如何打消他们的戒心和疑虑，如何让他们接受你、让他们对你说实话，如何从他们不经意间透露的信息了解到他们卖或用的产品、进货渠道、用量或销量，如何说服他们用我们公司的产品，如何对他们讲解我们公司电子产品的优势，如何让他们对我们的产品感兴趣、进

而用我们的产品等等。我也将我学到的和客户谈话技巧的小细节，与客户沟通的小招数，观察客户开的店子需要注意的细节等都认真总结、细心揣摩，从中我汲取到了更多的养分。

（二）坚持

说实话，工作是有点辛苦的，有时候会有些消极的想法，这个时候就需要靠自己的意志来坚持了，有时候自己和别人做事的差别可能只有一个，就是能不能坚持了，如果能坚持下去，慢慢的就会习惯了。

举个例子，有一次拜访营销部，刚开始走了十几家，结果不是货没卖完就是根本不卖我们公司的最新电子产品。当时天很热，下午两点了，我们汗流浃背、又累又饿，我们准备吃饭后就休息下，再去下一个市场。然而我们最后又无意看到了一家店，店主在躺着午休，像是睡着的样子，当时我们顶着饥饿和困乏，抱着试一试的态度去拜访，结果卖了20几元的货物，从这件事我体会到越是最后关头越要坚持！

（三）尝试

工作中有很多事没开始做的时候感觉很难，但真正开始做的时候会发觉其实没有想象中的难。有些事不管怎样，首先要尝试，只要在尝试后慢慢调整策略就很可能成功。

有一次想坐公交车到经销商的仓库去，但当时整条路都在修，我们所知道的几路公交车都改线路了。因为目的地本身就有点偏，几乎不可能有别的公交车到那里了。当时情况有点急，也可以步行到经销商那里，但会耽误时间，最后我还是尝试问了一个大叔有没有公交到我们的目的地，我们很幸运的得到了肯定的回答。有时候看似不可能或很困难的事，其实只要去尝试，就有解决的`机会，不去试的话连丁点机会都不会有。

（四）总结

总结是很重要的，自己学到的、体会到的知识能不能升华、能不能使自己得到更多的启示就靠总结了。总结能使我反思自己工作中的不足，继而想出解决的办法；能使我举一反三，加快我学习、成长的速度；能使我更清楚我前进的方向。这次写实习报告的过程也就是我

总结反思的过程，在写报告的过程中发现了自身很多不足之处，在今后我会很重视这些在实践中发生的问题，竭尽一切努力去改进。

（五）实习改进建议

1、 增加实践环节。学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑。

2、承认教师指导社会实践的工作量。目前教师指导社会调查实习、毕业实习都没有计入教学工作量，所以不能调动教师积极性，也出现了上面三番五次强调但总是难以见效的实际情况。包括毕业论文也存在这样的问题。指导社会实践和毕业论文需要教师投入一定的时间和精力，才能收到效果。

3、加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。

最后，我要由衷的感谢长沙新秩序电子科技有限公司给我这个宝贵的实习机会，感谢公司人员的培训，感谢营业部王经理、彭澍等各位前辈给我的帮助。

**20\_年电子银行个人工作总结(推荐)四**

1.服务条款的确认和接纳

网站\_\_\_\_\_电子邮件服务系统（\_\_\_\_\_邮箱）的所有权、经营管理权和解释权归\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称网站）所有。用户如需使用该项服务，须仔细阅读并严格遵守网站制定的《\_\_\_\_\_邮箱服务合同》（以下简称本条款），完成其他注册程序和缴纳所需费用之后，才能成为\_\_\_\_\_邮箱服务系统的用户。

2.服务所需要的设备和其他条件

为使用网站\_\_\_\_\_邮箱服务，用户必须：

（1）拥有接入互联网的硬件设备和软件工具，包括计算机、调制解调器、有关软件和设置，或者其它必备的上网装置和进行有关设置。

（2）支付接入互联网的电话线路占用费用、网络服务费用以及信箱服务费用。

3.服务介绍

网站运用自己的电子邮件按照服务条款通过国际互联网络为用户提供有偿的发送、传送和收取电子邮件以及其他和电子邮件相关使用功能的服务。

考虑到\_\_\_\_\_电子邮箱服务的重要性和安全性，用户：

（1）在注册时，应按照注册提示提供详尽、真实及准确的个人资料。

（2）如个人资料有任何变动，用户有必要及时更新自己的注册信息。

（3）同意各项服务条款且具备确认本服务条款和接受\_\_\_\_\_电子邮箱服务的相应民事行为能力。

（4）支付相应的服务费用。

4.服务开通、续费及冻结和终止

（1）用户表示接受本条款并完成相应的注册程序，在缴纳相应的服务费用后，便成为\_\_\_\_\_邮箱的合法用户。

（2）如\_\_\_\_\_电子邮箱通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_代收方式缴纳服务费用，用户在每月交纳手机费的同时应交纳网站\_\_\_\_\_邮箱服务费用。用户逾期交纳服务费用的，则按\_\_\_\_\_\_\_\_\_关于迟延付费的相应规定办理，并且网站有权按本服务条款第3条执行。

（3）用户在服务期满没有续缴服务费用，网站将向用户发出续费提醒通知，如果受到通知后1个月之内没有缴纳所需费用，网站将终止向用户提供\_\_\_\_\_电子邮箱服务，并取消用户的帐号。

5.服务条款的完善和修改

网站保留在必要时对\_\_\_\_\_邮箱服务条款（包括但不限于本条款）进行不断完善和修改的权利。网站\_\_\_\_\_邮箱服务条款一旦发生变动，将以尽可能的方式事先通知用户，而且会在重要页面上提示修改内容，为用户提供优质的服务保证。

用户可以作如下选择：

（1）不再继续使用网站的服务并通知网站公司

（2）如果用户不作出任何表示并继续使用\_\_\_\_\_邮箱\_\_\_\_\_电子邮箱服务，则视为接受服务条款的变动。

6.用户隐私制度

电子邮件传送是发信人与收信人之间的私人信件的传送。网站尊重用户个人隐私权。所以，网站不会公开、编辑或透露用户的邮件内容，除非符合以下情况：

（1）根据中华人民共和国国家安全机构、公安部门的要求及/或根据相应的法律程序要求。

（2）维护网站的\_\_\_\_\_所有权及其它权益。

（3）在紧急情况下竭力维护用户个人、其它社会个体和社会大众的安全。

（4）符合其他相关的要求。

用户可以授权网站向第三方透露其注册资料，但网站不会公开用户的姓名、邮件地址、电子邮箱、帐号和电话号码。除非：

（1）用户特别要求、或者同意网站或授权某人通过电子邮件服务透露这些信息。

（2）网站在诚信的基础上，善意确信这样的作法对于维护用户的个人利益有其充分的必要性。

（3）根据公安部颁布的《计算机信息网络国际联网安全保护管理办法》规定，用户使用互联网络应登记备案。根据中华人民共和国国家安全机构、公安部门的要求及根据相应的法律程序要求，网站会提供用户的个人注册信息。

7.用户安全

（1）用户一旦注册成功，将得到一个密码和帐号。用户应对帐号和密码的安全负全部责任。同时，每个用户都要对其帐户中的所有信函、程序负全责。用户可自行决定改变密码。用户若发现有任何非法使用自己的帐号或存在安全漏洞的情况，应立即通知网站。

（2）网站提醒用户：网站不会主动要求用户提供密码，除非在用户在使用过程中遇到困难，主动向网站要求协助的情况下。在必要时，网站方会要求用户提供密码以协助用户解决困难。如果用户收到任何自称系统管理员而索取用户密码的信函，请不要回复并应即告知网站。

8.服务保证制度

（1）网站会努力完善和提升\_\_\_\_\_电子信箱服务，对系统的稳定性、防灾害性、用户信息的安全性、快速性等方面做最大努力。但对硬件、软件本身固有的瑕疵却无法保证，只能敦促产品提供商尽快解决。

（2）由于不可抗力造成网站无法继续提供专递邮箱服务，网站不承担任何的责任。不可抗力是指网站不能合理控制、不可预见或即使预见亦无法避免的事件，该事件妨碍、影响或延误网站为用户提供服务。该事件包括但不限于政府行为、骨干通信线路故障、地震、台风、洪水、火灾及其它天灾、战争或任何其它类似事件。

（3）因网站故意或重大过失原因导致的用户损害，网站将提供赔偿，赔偿额的计算方式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

9.用户责任

由于用户过错原因导致网站损失（包括因此网站需对第三方承担的损失）由用户赔偿。通过移动电话来缴纳邮箱费用的用户，如果由于用户转让电话而引起的费用问题和连带责任，由用户自己负责。

用户自行承担传输内容的法律责任。用户对服务的使用应根据所有适用于邮件服务的地方、国家和国际法律以及互联网等方面的规定。用户必须遵循：

（1）从中国境内向外发送资料时必须符合中国有关法律、法规规定。

（2）使用邮件服务不作非法用途，遵守所在国家有关法律、法规规定。

（3）不干扰或混乱网络服务。

（4）遵守所有使用邮件服务的网络协议、规定和程序。

（5）遵守互联网道德规范，包括：用户不能利用邮件服务作连锁邮件、垃圾邮件或分发给任何未经允许接收信件的人。用户须承诺不传输任何非法的、骚扰性的、中伤他人的、辱骂性的、恐吓性的、伤害性的、庸俗的，淫秽等信息资料。另外，用户也不能传输任何教唆他人构成犯罪行为的资料；不能传输任何不符合地方、国家和国际法律、道德规范的资料。不得未经许可而非法进入其它电脑系统。若用户的行为不符合以上的服务条款，网站将暂时停止该用户服务帐号。

用户利用邮件服务进行任何违法或侵权行为，由用户自行承担全部责任，与网站无关。如因此造成损失的，用户应承担全部赔偿责任

10.电子邮件信息的储存及限制

用户应清楚知道，超出系统存储量限制将会造成邮件丢失。因此，网站不对超出存储量而造成的电子邮件的删除或储存失败负责。

11.保障

用户同意保障和维护网站的利益，并承诺负责支付由于用户违反本条款而引起的赔偿费及\_\_\_\_\_，包括其他人使用用户的帐号、密码的情况下而发生的法律和经济责任。

12.网站通知

用户在使用\_\_\_\_\_邮箱的同时，网站会以电子邮件的方式通知用户服务条款的修改、服务升级或其他网站的重要信息。网站保证不会向用户发送网络广告或类似的直邮信息。若网站发送网络广告或类似的直邮信息，用户有权要求网站进行赔偿。

13.网络服务内容的所有权

网站定义的网络服务内容包括：文字、软件、声音、\_\_\_\_\_、录象、图表、广告中的全部内容；电子邮件的全部内容；网站为用户提供的其他信息。所有这些内容受版权、\_\_\_\_\_、标签和其它财产所有权法律的保护。所以，用户只能在网站和广告商授权下才能使用这些内容，而不能擅自复制、再造这些内容、或创造与内容有关的派生产品。网站所有的文章版权归原文作者和网站共同所有，任何人需要转载网站的文章，必须征得原文作者或网站授权。

14.法律声明

（1）本服务条款适用中华人民共和国法律。用户和网站一致同意服从中华人民共和国法院管辖。若任何网站的服务条款与法律相抵触，那这些条款将按尽可能接近的方法重新解释，而其它条款则保持对用户产生法律效力和影响。

网站（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

用户（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**20\_年电子银行个人工作总结(推荐)五**

转眼间，毕业实习工作已结束，在这一个月中，虽比较辛苦，但是收益颇多。在这份实习总结报告中，我将把这一个月所做的工作及完成工作后的感受如实记录下来。

实习地点：合肥学院电子系

指导教师：高先和

在系里统一安排下，我和其他5名同学被安置在系里实习，协同完成系里的各项任务。第一次以“非学生”的身份为学校工作，为同学服务还真有些不习惯。但我们都决心珍惜这个机会，尽力把工作做好。

我们最主要的任务，是将05、06级的学生们积极性调动起来，在这基础上，对他们进行从模数电应用到单片机应用的一系列培训，为电子设计竞赛做好前期工作，打下坚实基础。

晚上，我们大四一组人与电子协会以及科技部的领导班子，在我们的基地806教室，交流商议了一下。我们并不是来自一个年级，彼此也不是很熟悉，但是交谈很成功，大家聊得也很开心，都表示要把这份工作做好，做实。因为大家的目标是一致的，就是把我们电子系第二课堂办好，为同学们创建一个良好的学习环境和学习氛围，把我们电子系学生水平提高上去，精神传承下去。有了一种团队的精神。既然大家协同工作，那么分工就要明确，经过协商确定总体思路的构建及各小组间的协调工作，并且同大四几名同学作为辅助指导，在专业上帮助同学们。电子协会以及科技部的领导班子负责协助我们各个环节的日常管理和人员协调工作。

学校组织了去jac江淮汽车厂轿车生产线工作参观。

这条生产线可以说江淮厂的新新一代主打产品的诞生地，用来生产宾悦轿车和商务车瑞鹰。这是我第一次有机会进大型工厂，看到了工人们的工作环境及所做的工作，通过管理人员的讲解了解了大型企业的运作模式，管理方法以及企业需要什么样的人才。现代化的企业工厂车间里面没有几个人，都是自动化生产。这样就对操作人员素质要求较高，自动化的设备、先进的管理方法，这些东西员工都得学得明白才可以很好工作。与以前相比有了很大提高。由劳动密集型向技术、资金密集型转变。另外，我还发现无论是厂区还是车间内，环境都非常整洁，器件和成品都统一规划摆放整齐，处处展现着现代大型企业的风采，我想这跟江淮厂的现代管理方法，是密不可分的。

我所感兴趣的是那些自动化的设备，大都来自德国。真是不得不佩服他们制造技术的精良，在感叹的同时，我心中有些许遗憾，国内的装备制造业与之相比，差距还很大。知不足而后进，我想这个差距会慢慢的缩小，我们这些年青人要不断努力，为了国家进步，也为了实现自我价值，继续加油吧。

参观地点：佳通轮胎厂

参观后的我的最大感受就是为那些工人处在的一种恶劣的工作环境中感到担忧。

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！