# 金约行动工作总结(汇总13篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-04-09

*金约行动工作总结1本人自XX年12月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在单位领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了较大的进步。现向单位领导和同事们就我一年来的工作汇报如下：>一、在思想上通过参加工作和单位...*

**金约行动工作总结1**

本人自XX年12月份参加工作至今，已经有一年时间。一年中，在单位领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了较大的进步。现向单位领导和同事们就我一年来的工作汇报如下：

>一、在思想上

通过参加工作和单位组织的一系列学习培训，使我深刻地意识到学习理论知识与实践相结合的重要性和必要性。工作前的我，对集体荣誉感和大局意识是那样的淡薄，更不懂得什么叫做解放思想。工作一年了，从工作到生活，从生活到实际，每一个环节都是那么的重要和不可忽视。从事金融工作的我们，尤其是从事一线柜台业务的我，时刻都要保持一种高度警惕和认真细致的心态，领悟到什么才叫：把一件事重复地做好就是成功的道理!面对金钱，我们应经得起考验和诱惑，牢固树立正确的金钱价值观。安全保卫，大于天，我们必须时刻提高安全防范意识，加强内控管理，筑起一道坚固的安全防范长堤。

>二、在工作上

继续保持良好的工作作风和积极上进的学习心态。多向老员工请教和学习，做到不耻下问。勇于探索和发展新业务和新品种，积极搞好外围揽储，结合自身工作实际，进行自查、自纠，找出工作中所存在的问题，善于发现问题，勤于思考。记得刚刚着手工作的我，是那样的迷茫和不知所措。办理业务时都会紧张不安，怕出错。所以刚刚开始的那段日子对我来说真的很难熬。其实这并不能很好的开展工作，只会给自己增添更大的负担和压力。后来，通过不断实践和摸索，我也终于克服了畏惧的心理，业务也开始逐渐从陌生到熟悉，从紧张不安到镇定自若。现在，工作对我来说是一种乐趣，更是一种责任和崇高的使命。

>三、在生活上

从不会到会，从不知道到知道，从无到有，从依赖到独立，这是一段短暂而漫长的路程。经过一年的努力和拼搏，我已经开始学会自己理财，以前只知道没钱就向父母伸手的我，现在居然轮到自己“当家”，自己掌握经济。就连平时的作息时间也不能再像参加工作前那样没有规律了，每天都要把握好自己的每分每秒，什么事情也都只有靠自己去处理，再也不能够依赖家人和身边的朋友了。参加工作后，有时遇到加班可能就要很晚才能回家，也有时因为工作需要，就连休息也都在加班加点。当每天结束完忙碌的工作后便是拖着疲惫的身躯回家。这就是工作，虽然有些累，但却是那样的充实而有意义。

当然，在这一年工作中，我也有做的不够好的地方。思想上还不够成熟，工作上不够主动，生活上不够自律。希望通过今后的勤奋和努力，进而改正过来，争取做到最好。在接下来的一年中我能够做的更加好。

时间过的真快，转眼工作已经一年了，回首往日的点点滴滴，心中不由得掀起了一阵沉思。总之，工作短短的一年，却是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

最后，籍此20xx来临之际，衷心祝愿我区XX事业兴旺发达，再创佳绩!祝我区农信全体同仁在新的一年里：身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意!

下面我们公司明年的工作计划：

>一、建立金融工作网络，做好区金融工作

拟定在年初建立区金融工作领导小组，由政府分管领导任组长、发改、经科、财政、工商、税务等政府部门参与，各街道为成员单位的区金融工作网络体系，有效开展区域性金融工作。

>二、加强农村小额贷款公司监管检查、落实长效机制

(一)、进一步充实监管力量，加强对监管员的专业培训及业务交流。

(二)、做好日常动态监测。计划每月按要求做好6家农贷公司监管报表，将农贷公司数据与监管系统数据进行比对分析，对数据出现不一致的情况下及时与农贷公司联系，找出原因，及时更正或进行情况说明。如果发现3个70%偏低或者贷款利率、不良贷款率偏高等情况，及时提醒农贷公司，要求该公司在今后的经营活动过程进行注意和调整。

(三)、做好监管评级考核复查工作。6月上旬，配合市金融办完成对昌融公司的20xx年度监管评级考核复查工作。7月初，配合省金融办完成对鑫鑫、广银和昌信3家农贷公司20xx年度监管评级复查工作。8月末，聘请会计师事务所完成对友谊公司20xx年度监管评级考核复查工作。

(四)、认真履行职责，为农贷公司提供服务。对XX公司的营业地址变更，XX、XX和XX公司的银行外融资等申请，按规定及时进行审批。对XX公司申请的财政性补贴和农贷公司申请的所得税减半等申请及时审核和上报。

(五)、成立XX市小贷协会片区活动小组。拟定在今年成立XX市小贷协会片区活动小组，XX农贷被推选为首任组长单位，计划在6月份举办第一次活动，10月份举办第二次活动，重点学习小贷公司管理经验，特别是风险控制方面好的做法和措施。

>三、拓宽企业融资渠道、积极推进企业上市工作

(一)、调查走访企业，梳理筛选区内拟上市企业，建立名录库，储备后备资源。

(二)、加强对上市后备资源的培育。经初步了解，辖区内有5家企业有上市意向。

(三)、与中介机构开展战略合作。拟定与证券公司营业部签订战略合作协议，为企业提供融资服务，拓展企业融资渠道。

(四)、强化服务指导功能。

(五)、协助拟制订区推动企业上市的扶持政策。其中重点扶持区域内服务业企业及成长性较好的科技型企业。

(六)、开展银企对接活动。主动与经信科技局企业服务处联系，拟共同开展为中小微企业融资服务的银企对接活动。

>四、开展预防和打击处置非法集资活动

(一)、成立领导小组，统一负责开展预防和打击处置非法集资活动。

(二)、计划在今年2-3月份开展集中宣传活动，为扩大宣传效果，准备宣传海报、宣传手册和宣传短片，制作横幅和宣传袋，并将宣传材料发放至各街道。在3月初集中开展举办讲座、设置宣传台、挂横幅、张贴海报、播放宣传片、发放宣传手册和发放宣传袋等形式的宣传活动。

(三)、对涉嫌非法集资的情况及时处置。有信息显示，XXXX商务有限公司以养生、度假、旅游的名义涉嫌非法集资，我们计划与公安分局和XX街道即刻取得联系，了解情况，要求街道上门查看，协助市金融办接访，安慰涉及的有关人员。

(四)、参与XX市涉众型经济违法犯罪案件信息共享平台建设工作。根据市预防和打击处置非法集资工作领导小组的通知精神，计划认真参与共享平台建设工作，积极提供相关资料，完成平台测试的工作要求。

(五)、拟定于9月份，协助市金融办完成金融创新服务月系列活动。

>五、积极开展筹建科技小贷公司

(一)、上报XX小贷公司年度发展规划。

(二)、整理设定XX小贷公司设立基本条件。

(三)、初步确定设立地点，拟设在XX科技园内。

(四)、积极与有意向企业洽谈，落实主发起人。

**金约行动工作总结2**

回顾过去的一年里，历经紧张忙碌奔波辛勤的工作环境中，渡过了难忘的一年。迎来了展望未来、目标奋进光辉灿烂的20xx年。在新的一年里，本人将一如继往的全面服从公司领导、严格遵守公司各项管理制度，认真努力加强业务技能学习，增强管理技术水平，在项目部的整体安排下，积极努力配合同事们做好本职份内工作。

>一、加强学习，更新观念

我是一个性格倔强、较为好胜、永不服输、勇于战胜的人，因此，在实际工作中，往往爱说，爱坚持自己的意志观点，这样难免在实际工作中使一些同事们难以接受我这个观点。首先要申明的是，尽管如此，但我绝对是以工作上的认识、观点来坚持自己意见，而不是以个人私念来针对某一件事情。当然，人无完人，在今后的实际工作中，我将努力克服工作中的不足之处，来适应整体团队的工作环境。

为适应新形势下建筑行业的需求，自己只有更进一步的加强业务技术方面的学习，全面提高管理技术能力，在实际工作中，严格要求自己，坚持原则，实事求是，老老实实做人，扎扎实实做事，以一个公民的道德准则来衡量要求自己，并逐步更新观念，做一名合格的建筑行业管理人员。

>二、坚守岗位，履行职责

作为一名建筑施工专业技术人员，如何在工作岗位上履行好工作职责是衡量一名专业技术管理人员工作业务水平，思想道德素质，工作作风是否简单粗糙的尺度。要做一名合格的建筑行业专业管理技术人才，他首先必须具备有一种爱岗敬业，忠于职守不怕吃苦，辛勤付出，勇于拼搏的事业心责任。并在实际工作中去认真发挥自己的专业特长，履行职责，做好份内工作，以求真务实的工作态度，扎实的工作作风，去处理好本职工作中的具体问题，遇事不回避，不踢皮球，向部门领导多请示、多汇报，尽职、尽责、尽心、尽力去处理好本职工作范围内的相关业务。

>三、加强业务学习，全面提升管理技能

随着现代建筑行业技术规范要求的全面提高，作为一名建筑行业技术管理人员来讲，他必须适应建筑行业新的规范要求，不断更新业务知识，提升业务管理水平，掌握业务技能，才能在实际工作中去更好的发挥。

只有在实际过程中，不断总结、不断完善，虚心学习、力求上进，严格要求自己，积极努力做好本职工作，团结同事，齐心奋进，为公司全面完成既定目标任务，打造精品楼盘，树造品牌形象而努力工作尽一份职责。

在此并祝公司在新的一年里，事业发达，鸿运高照，万事顺心如意!也祝公司全体员工家庭美满幸福，新年吉祥如意!

**金约行动工作总结3**

年初以来，县人行与县金融办充分利用扶贫再贷款等货币政策工具，积极组织各银行业金融机构开展行业扶贫自查,加强银企对接服务，督促落实金融扶贫政策措施，加大扶贫信贷投放，促进金融服务带动贫困人口脱贫。截至3月末，全县累计发放扶贫小额信贷（富民农户贷）11笔、金额55万元，贷款利率，帮扶贫困户11户、39人；为1家农业产业龙头企业发放贷款20xx万元，带动9户贫困户、19人就业。主要措施：

>一是加强金融行业扶贫调度。

每月召开一次金融行业扶贫调度会，听取各家银行金融行业扶贫工作情况，督促各家银行对照《全县金融行业脱贫攻坚三年行动计划》目标任务，明确责任领导，落实具体责任人，成立扶贫工作专班，加强与贫困户及扶贫生产经营主体对接沟通，及时跟进融资服务，推进金融扶贫政策落实到位。一季度，组织召开金融扶贫调度会3次、现场协调扶贫对接5次。

>二是开展金融行业扶贫自查。

组织各银行加强学习金融行业扶贫政策，不定期召开金融扶贫工作交流会，督促各家银行对照扶贫政策要求，深入企业、贫困户对金融扶贫工作开展情况认真开展自查，并建立问题台账，制定整改措施，实行销号管理，及时跟进调度，确保各项扶贫政策落到实处。

一季度，召开金融扶贫政策座谈交流会2次、银行业金融机构开展金融扶贫自查1次。

>三是深入宣传金融扶贫政策。

组织各家银行深入扶贫生产经营主体、农业合作社、脱贫示范点、扶贫重点村、扶贫车间等贫困人口聚集地，发放金融扶贫宣传手册，讲解金融扶贫政策，向企业经营者、村干部、贫困户宣传金融扶贫知识，引导符合条件的企业和个人积极申请金融扶贫贷款，对有贷款需求的扶贫企业和贫困户，现场讲解贷款受理流程。一季度，共组织金融扶贫政策宣讲10余次，发放宣传资料1600多份。

>四是积极开展金融扶贫对接。

围绕金融支持精准扶贫，结合正在的企业金融辅导活动，组织7家银行金融辅导队（员）深入123家小微企业开展“一对一”对接，详细了解贫困人口就业情况，全面掌握企业融资需求，广泛宣传金融行业扶贫政策，逐户上门提供金融服务。对符合信贷政策和条件的扶贫企业和贫困户，积极协调相关银行认真落实扶贫政策，及时为困难企业和贫困户发放扶贫贷款，全力支持企业持续发展，带动贫困户实现稳定就业。

**金约行动工作总结4**

加大与省政府金融办及省市银行业监管部门的沟通联系，我办起草了关于恳请支持XX市增设银行业金融机构的函（抚府文20xx60号），并请市政府分管领导带队到省银监局走访联系，恳请在全省银行业金融机构布局和审批上给予我市相应的倾斜政策，帮助我市引进全国性股份制银行。积极引进上海浦东发展银行股份有限公司来我市设立村镇银行，浦发银行也多次派人到我市进行实地考察，并达成了在市本级设立临川浦发村镇银行意向，前期工作进展顺利，10月份有望成功开业。

**金约行动工作总结5**

进一步做好市城郊农村信用合作联社和临川农村信用合作联社合并组建XX农村商业银行工作。督促省联社XX办事处加快临川、城郊农村信用联社的清产核资和资金产评估，做好组建XX农村商业银行相关材料申报工作。5月14日，组织召开了XX农村商业银行房产过户手续办理有关问题协调会，协调政府有关部门以最快的速度办理好其有关房产的房屋所有权证和土地使用权证，目前28宗房产过户工作进展顺利。6月28日，再次组织召开了XX农商行房产过户手续办理有关问题协调会，与房管、规划、土管等部门一一研究剩余11宗仍需市政府协调的房产，并提出具体的解决措施，以加快XX农村商业银行组建步伐。目前，XX农商行的申报材料已通过江西银监局初审，现已上报中国银监会审批，预计10月份左右可挂牌开业。同时，我们与XX银监分局加大了对各县（区）农村信用社改制工作的督促力度。通过加大改革创新的力度，全市农合机构活力进一步增强，上半年，全市农村信用社新增涉农贷款亿元，增幅高于各项贷款平均增幅个百分点，有力支持了烤烟、香料、蜜桔、白莲等有根产业蓬勃发展；新增中小微企业贷款亿元，占新增贷款的，增幅，高于各项贷款平均增幅个百分点，全力支持了金巢园区、抚北园区等有税企业发展壮大。

**金约行动工作总结6**

在支行党组正确领导下和同事们的共同努力下，我较好地完成了各项工作任务，工作以来，我摆正位置，为主任当好参谋助手，积极配合与协助，共同做好部室工作。在胜任本职工作的同时，做好内勤、金融生态环境建设、监测分析等综合性工作。以下是我的主要工作：

一、加强学习，内强素质，积极履职

在学习上，我态度明确，认真、系统学习了西方经济学、国际经济学、货币银行学、国际金融管理、证券投资学、保险学、商业银行业务管理、中央银行业务、投资银行理论与实务等课程。通过几年的学习，本人具备以下几方面的知识和能力：

(1)掌握金融学科的基本理论、基本知识。

(2)具有处理银行、证券、投资与保险等方面业务的基本能力。

(3)熟悉国家有关金融的方针、政策和法规。

(4)了解本学科的理论前沿和发展动态。

在学习理论的同时，不忘钻研业务，积极参加支行组织的思政教育学习。学习上级行历次年初信贷工作会议精神，掌握精髓，按照要求编发《金融机构信贷政策与支持要点》《三门峡中小企业融资指引》等宣传资料，向有关部门和企业宣传货币政策，掌握辖内各行信贷政策，反馈国家货币信贷政策的贯彻实施情况。

二、加强对经济金融运行的调查研究和分析，为上级行决策服务，为支行在政府有地位赢得了话语权

围绕重大货币政策实施效果调研监测分析。参与经济金融快速调查多次，涵盖果汁行业、项目建设年、担保行业等层面内容，先后撰写并采用调研信息动态16篇，为上级行领导决策发挥了较好的参考作用。

密切关注信贷资金在不同行业的投入变化及风险状况，对贷款过度集中的行业或企业，及时向金融机构发出风险提示。转发利率文件，接待群众利率咨询。已配合上级行利率、民间借贷监测16次，上报监测表92张、分析报告16篇。

三、金融产品和服务方式创新工作

克服部室人员不足的困难，以支行名义起草《农村金融产品和服务方式创新试点工作方案》材料报请灵宝市政府批准印发，编发各金融机构的创新经验及适销对路的产品彩页，形成了《信贷产品介绍》《农村金融产品和服务方式创新简报》等宣传资料，有效地宣传金融产品，努力营造信贷创新工作的良好氛围。积极参与由行长或主管行长组织的金融产品创新工作碰头会，集全行之智、倾全市金融机构之力展开调研。对运作过程中出现的新情况、新问题进行深入剖析，及时研究制定对策。

目前，该项工作已得到上级行领导的充分肯定。仓储抵押贷款产品被郑州中支评为优秀产品奖，中小企业财务辅导服务方式被郑州中支评为优秀服务奖，三门峡市农村金融产品和服务方式创新工作领导小组在灵宝召开现场会，向全辖推广灵宝支行做法。由我执笔撰写的《灵宝支行货币政策传导、金融产品和服务方式创新》经验材料，中支党委书记、行长做了重要批示，加编者按转发各县(市)支行。

四、工作体会

领导的高度重视、大力支持是做好工作的基础。团结和谐是搞好工作的关键，吃苦耐劳是工作进步的积累，勤学善思是取得成绩的前提。

五、存在的不足

与其他部室人员缺乏交流，工作方法不够灵活，调研层次不高。

六、努力方向

(一)加强个人修养和其他部室人员交流，改进工作方法，有效履职。

(二)强化调研、监测、分析，密切关注经济发展走势，围绕影响经济金融运行质量的全局性、深层次问题做好调研。

20xx年是实施“十二五”规划承上启下的重要之年，也是推进“三大战役”、建设幸福XX的突破之年。半年来,在市委、市政府的正确领导下,在省政府金融办的指导和帮助下，我办认真贯彻落实市委、市政府的决策部署、全省金融工作会议及全市金融工作会议精神，以服务“三大战役”、服务幸福XX建设为己任，围绕“三个高于”，突出“六个着力”，做到“三个提升”，进一步加大金融服务力度，全市金融工作取得了明显成效。现将我办上半年主要工作情况总结汇报如下：

我办加大了对金融机构信贷投放工作的调度和通报力度，会同人民银行XX中支、XX银监分局，督促各银行业金融机构积极组织存款，加大信贷投放力度，全力以赴支持打好“工业强攻战”。6月末，全市人民币各项存款余额亿元，比年初增加亿元，增长，高于全省平均增幅个百分点,位居全省第三；贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长，高于全省平均增幅个百分点，达到“新增贷款增幅高于全省平均水平2个百分点”的金融工作目标，位居全省第二。工业贷款余额亿元，比年初增加亿元，增长，高于全市贷款平均增幅个百分点，达到“工业贷款增幅高于全市各项贷款增幅5个百分点”的目标。

**金约行动工作总结7**

回顾\_\_年，餐饮部在酒店领导的正确指导下，在其他部门的密切配合和大力支持下，通过部门全体员工的共同努力，围绕酒店下达的经营目标任务，以及相关考核标准的要求，同时，部门以酒店开展“双创”活动为契机，从促规范、讲质量、比素质、树形象做起，特别是在9月18日，酒店顺利通过星级评定委员会的验收，“四星”，挂牌成功以来，部门的管理和经营收入都得到很大的提升。为实现规范化管理，进一步巩固“双创”的成果，为进一步总结工作经验、改进工作措施，促进部门工作提高，现将全年部门所做的工作总结如下：

一、圆满完成年度经营指标

按酒店餐饮部的全年经营收入指标为1000万元。全年实际完成营业收入12845854元，其中职工餐厅收入为20\_51元，客餐厅收入为9102836元，酒饮类收入为3181185元，香烟收入为251288元，其他收入为109194元，完成全年计划1000万的129%。

从今年的经营情况来看，今年比上年增加了6882041元。增长幅度为53%、其中客餐厅增加33220\_元，增长幅度为36%、职工餐厅增加18369元，增长幅度为9%。

二、顺利作好日常各项接待

全年共接待客人14786桌(134577人)，其中高档宴席2789桌(26884人)，会议3573桌(34532人)，宴席14506桌(146573人)，零客7610桌(76001人)，综合台面利用率为31%。与上年相比全年进餐量增加18741桌(192742人)。

三、严格落实各项管理制度

1、部门建立了完善的管理体系，由部门经理、部门主管及各班组负责人组成的质量检查小组，对主管进行明确分工，各自负责几个小的班组的管理，班组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，要求一级对一级负责，实行有奖有罚，提高了管理人员的责任心，使得部门各项工作，有人抓，有人管，有人负责，促进部门整体的工作协调和开展;

2.完善部门会议制度，按照酒店要求，部门坚持召开每日班前班后会、每周管理人员例会、每月经营分析及菜品研讨会等，及时地沟通部门工作，发现问题及时分析，合理处理，总结经验。

3、坚持部门培训制度，为了使培训收到预期的效果，首先明确了培训要具有\"目的性\"、\"实用性\"、\"时间性\"的指导思想。其次，指定专人负责，制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以老带新的方式，在服务进行中“一对一”的培训，在班前会上适时的进行新菜品、酒饮的学习和培训;班后会

把当天服务中发现的案例进行分析，讲评。通过培训部门部分员工的服务技能得到很大的提高。

4、强化星级酒店的意识，自酒店开始创“四星”以来，部门就要求所有员工，提高认识，以自己是一名高星级酒店的一员而自豪，在工作中努力在对客服务的技巧和意识上下功夫，以为客人提供优质服务，实现自我价值为服务宗旨。

四、发动大众实现全员营销

在部门内部，鼓励员工全员营销，个个都做营销员，通过清收帐款，会议接待等机会，随时与客人保持联系，加强联络，增加客源，部门部分员工拥有了自己的常客，可直接为客人订房间消费。对老客户给他们以宾至如归的感觉，给他们更多的个性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕，合理推销餐饮以外的酒店项目。比如，客人用餐完毕后，介绍客人在康乐场所消费，帮客人预定客房等。扩大了酒店的收入渠道。发挥部门的窗口作用，利用宴席接待量大的优势，通过发放联系卡片，主动介绍和朋友推荐等方式，推销部门的包房接待以及客房、会议室服务。很多员工已具备宣传酒店的能力。

部门全年还做了很多的工作，比如经常的组织员工活动，活跃员工业余生活;关心部门困难员工，集体捐助有难同事;员工拾金不昧等，但在很多方面还存在不足，更需要总结和分析，促进下步工作。

一、内部管理有待加强

1、本年度部门发生多起员工纠纷，上半年职工餐厅厨师与前厅员工发生了打斗事件，下半年管理人员与员工发生打架事件，员工与厨师发生矛盾等，这些给部门及酒店带来了极大的负面影响，严重影响了部门的有序管理，事件发生后，酒店、部门并已做了相应的处理，并在部门针对以上事件进行了讨论和分析，要求员工相互尊重，相互宽容，避免类似问题发生，做到前车之鉴，后事之师。

2、部门物质管理需优化，比如餐厅的餐具、杯具器皿都出现破损仍然使用;部分设施设备使用不当，维护及时导致损坏无法使用;部分用品配备不齐将就使用;规格型号不一凑合使用;新旧物资混合使用等问题，使部门在服务接待中出现众多质量问题。针对此项问题，部门将在近期进行全面清查，及时补充、修复、完善。

3、部门内部衔接不清晰，在接待中，经常出现工作失误，特别是吧台的服务员，在联系客户、收银接待、上传下达方面出现误差，影响整体的餐饮接待。针对此项，部门严格要求，准备采用末尾淘汰，用合适的`人来做适合事。

4、执行力有待强，部分管理人员办事效率不高，工作请示汇报不及时，工作协调不合理，导致部门很多工作处于被动局面。此问题要从小事开始，严格要求，循序渐进，逐步提高。

二、菜品开发不及时

酒店后厨没有自己的特色菜，或者说是拿手菜、“看家菜”，菜品更新及时，不能适应外界客人的需求，厨师工艺不全面，协调配合不默契。导致部分宾客对酒店的菜品不满意。针对此项，要求厨师集思广意，用心钻研，通过品尝、考察、挖掘来推出新菜、特色菜、当家菜。并做到及时更新。以优质服务和美味的食品来吸引更多的宾客。

三、员工素质参差不齐

部分员工业务素质不精，服务技能不熟，灵活性不强都直接影响了酒店的服务质量，特别是在客人多，标准高的接待中，更显部门员工能力的薄弱。这是制约我们提供优质服务的颈瓶。“员工素质不高不是我们的责任，但提高员工素质是我们的责任”，在下工作中，只有通过培训逐步提高员工的整体素质。

四、酒店意识要加强

虽然酒店现在已经是挂了“四星”的高星级酒店，但是，员工没有达到“四星”级的员工，整体意识、服务意识、质量意识、团队意识、主人翁意识等未得到体现和发挥。

**金约行动工作总结8**

新年刚至，分行就结合自身实际，抢先抓早，在全面谋划20年各项工作的同时，对一季度提出了六项具体工作措施和要求。

一、精心部署早布局，努力实现开门红。

早在去年12月中旬，市分行就分别召开党委会、行务会对资金组织、贷款营销、中间业务收入等市场营销工作进行了安排部署，并迅速制订下发了《关于认真做好20年一季度重点工作的指导意见》，提出了一季度各项业务经营奋斗目标。即，到一季度末，营销有效贷款0万元;实现财务净收入4750万元，其中实现中间业务收入600万元;各项存款净增50000万元，全年余额突破50亿元大关;借记卡发卡达到21000张;实现不良贷款净下降500万元，非应计贷款利息清收达到200万元。围绕上述目标，各县(区)支行必须切实增强加快有效发展的紧迫感和责任感，及早筹划安排，扎扎实实做好一季度重点工作，努力实现各项业务首季“开门红”，争分夺秒，积极争取工作的主动权，为圆满完成全年各项目标任务开好局、起好步。

二、把握机遇抓存款，确保增量及市场份额持续稳定增长。

为了确保全年存款净增6个亿、余额跨越50亿目标，一季度全行在资金组织上要重点抓好四项工作措施落实。一是牢牢把握“两节”前后城乡居民收入相对集中、农副产品集中上市、外出务工农民返乡、商品交易活跃等季节性特点，进一步抓好适销产品宣传和柜台服务工作，切实以优质、快捷、高效的服务赢得广大客户的信赖和支持，不断提高个人优质客户市场影响力和竞争力，全力确保个人存款大幅度稳定增长。二是抓住年末岁首行政、事业单位集中拨款、企业资金结算回笼机遇，有重点地做好客户拜访维护工作，为全年实现机构类客户占有量在县域内达到50%奠定基础。三是牢牢关注铅锌企业一季度价格可能上扬的趋势，千方百计提高法人客户销售资金归行率，确保重点客户销售资金回笼归行。四是大力开展“大行德广、伴你成长。金钥匙春天行动”，充分利用广播电视、报纸专栏等媒体，并通过举办银企联谊会、组织上门服务、文艺演出等丰富多彩的宣传营销活动，全方位、多视角宣传金融产品经营优势，进一步提升农业银行的良好形象。

三、及早行动抓营销，努力提高资金运用效益。

要积极适应新形势、新任务的需要，以新的视野和思维积极主动寻找本行资产营销的切入点，切实按照“抓大、拓中、不放小”和“好”为标准的原则，在确保贷款风险可控的前提下，千方百计营销有效资产，努力做到早投放、早见效。一是重点抓好大行业、大系统、大客户的营销工作。文县、武都、成县、徽县、西和支行要继续在“南水北矿”上做文章。对已审批授信的徽县洛坝集团、东城集团公司、独一味制药有限公司等贷款，要在近期全部投放到位;高度重视交通、电力等行业的信贷需求，严密关注其重点建设项目的进展情况，并实行跟踪营销;高度关注学校医院等传统机构类客户的信贷需求，积极尝试旅游、广电类项目。二是大力营销个人贷款业务。大力营销以个人定期储蓄存单、凭证式国债、人寿保单为权利凭证的小额质押贷款，以押旧(房)贷新(房)为主要形式的个人住房贷款，以商铺房抵押、额抵押为主要形式的个人生产经营贷款。充分利用个人征信系统信息资源，细分客户，重点培植和发展以国家公务员、教师、医生、系统性优质企业从业人员等收入相对稳定的个人客户群体，积极稳妥地拓展网点服务半径内的城乡个体户和农村种养大户、致富能手等经营相对稳定的个体私营业主客户群体，力促个人信贷业务稳步快速发展。三是紧密围绕“三农”和县域经济，有针对性地瞄准农业产业化骨干龙头企业、成长型中小企业、经营性基础设施建设、资源性矿产、水电开发项目和县域优质机构、个人客户，着力调整优化农业信贷结构，积极培育农村金融市场新的效益增长点。四是进一步加强和完善对等公关、分级营销的组织保障体系，切实形成行级领导主攻系统性、集团性大客户，部门负责人主攻重点户，客户经理和员工全面营销个人优质客户的全员营销机制。

四、坚持不懈抓清降，努力提高信贷资产质量。

一是对法人客户不良贷款继续实行领导和部门包挂清收责任制，认真制定并落实清降措施，及早深入重点企业及大户进行跟踪清收，努力提高清收效率。二是充分发挥总分行有关不良资产清收管理的激励措施，加快清退进度。积极按照“三个有利于”的原则，在坚决维护贷款债权的同时，及时有效做好不良贷款的清收处置工作。三是创新不良贷款清收处置措施。坚持以货币清收为主，以委托代理清收、经营责任清收为补充，建立健全市场化清收处置机制，加快自然人不良贷款清退步伐。加强完善考核激励机，不断激发全员清收的积极性和创造性。同时，严格控制新增贷款风险，认真落实贷后管理工程，确保正常贷款按期收回。

五、努力拓宽增收渠道，加快中间业务发展步伐。

要牢牢把握“两节”前后城乡居民流动高峰有利时机，不断加大宣传营销力度。一是及早行动，坚持抓好保险代理工作。在深入分析近两年开展保险代理工作经验教训的基础上，认真研究新的营销办法和措施，切实为全年保险代理业务营销工作打好基础。二是依托营业网点和前台业务部门，不断改进服务方式，提高服务质量，进一步加大银行卡营销力度，确保银行卡手续费收入持续稳定增长。三是千方百计拓展各类代理业务。在认真做好代理他行业务、代发工资、代收水电费、通讯费等现有代理业务的同时，主动出击，大力拓展代收税款、代理财政、社保资金、以及金融同业机构和企事业单位各类业务，继续做好基金、国债、银证通等业务的营销工作，不断拓宽中间业务收入渠道。四是加大网上银行业务推广力度。积极采取向我行存款大户、信贷大户、结算大户，以及职业稳定、收入较高的公务员、企业中高层管理人员寄送产品资料、演示推介、减免年费和工本费等手段，全面营销网上银行业务，努力推动网银业务上规模、见效益。

六、加强廉政建设、安全保卫和员工思想工作。

严格执行总、分行党委有关廉洁自律的各项规定和要求，“两节”期间坚决禁止系统内攻关拜年活动，反对铺张浪费等不良陋习。坚持“股改、经营和安全”三大责任“一把手”负责制，严防死守，确保“两节”期间不发生任何问题。认真开展安全保卫大检查，特别对管理、金库守护、计算机系统管理、印押证管理等重点部位和重点环节，坚持定期或不定期的检查抽查;严格按规定做好防暴、消防、计算机事故预案演练，进一步提高全体员工处置突发事件的能力。不断加强对可疑性、苗头性问题的排查，及时采取果断措施，超前防范，切实把各类事态消灭在萌芽状态，确保全行财产和人身安全。充分利用节日期间积极开展多种形式的“送温暖”活动。认真做好离退休、内退员工和困难员工的慰问工作，力所能及地帮助困难员工解决工作和生活中的实际困难，切实让广大员工感受到组织的关怀和温暖。切实加强员工政治思想教育，进一步激发全员干事创业的积极性，坚定全行上下对我行改革发展的决心和信心，积极引导广大员工理解、支持和参与农业银行的改革与发展，为全年各项目标任务的全面完成奠定坚实的基础。

**金约行动工作总结9**

在办公室党组的正确领导下，深入开展“三好一强”活动，“单项工作争先进、整体工作上台阶”，积极主动、开拓创新，圆满完成各项工作任务和责任目标。

一、加强政治理论学习，不断提高政治修养。

今年以来，我认真学习了党的xx届四中全会精神，深刻理解了加强党的执政能力建设的重要意义。特别是通过加强对“三好一强”的学习，提高了对加强金融联络工作重要性的认识，把做好金融联络工作当作加强党的执政能力建设和开展“三好一强”活动的重要内容抓紧抓好。

二、积极主动、开拓创新，加强与各金融机构和企业的联络

通过组织中小企业信用评审、金融支持地方经济发展考核、农村信用社改革督促指导等工作，加强了与各级政府、各金融机构、有关企业的联系，为金融与企业的联络构建了平台，促进了经济和金融的共同发展。

三、精心组织或参与组织全市性大型会议，推动了我市经济金融工作协调发展

参与组织了全市经济金融协调发展促进会。为了召开好这次会议，我们召开了两次预备会，对有关部门的工作进行了安排和部署。省、市各金融机构、企业、新闻单位约人参加了会议，签定贷款合同及贷款意向\_\_\_亿元，促进了地方经济的发展。

参与组织了市金融支持农业发展联席会。主管农业市长、涉农部门和金融机构余人参加会议，会议对我市金融支持农业发展的相关问题进行了安排和部署。

组织了货币信贷及金融监管联席会议。会上，对年金融支持地方经济发展贡献突出的单位进行了表彰，对全市金融机构进行了通令嘉奖，并对下半年的金融工作提出了指导意见。

参与组织了全市金融联席会议。月日，在城市信用社三楼会议室召开了全市金融联席会议。各金融机构汇报了前个月工作和后二个月及明年工作打算。李市长、苏市长对各金融机构的前一段工作给予充分肯定，对今后的工作提出了殷切希望。

参与组织了人行济南分行行长座谈会。这是人行济南分行首次在我市召开的行长座谈会。为了开好这次会议，我们和人行同志一起进行了精心筹划、精心准备。会议开得很成功，各地、市的行长们很满意。

四、全程参与了全市农村信用社改革工作。

农村信用社改革是个系统工程，涉及面广，工作量大。为搞好此项工作，在主管秘书长的带领下，我门多次组织召开会议，协调、督促各级政府和有关部门加快农村信用社改革。截止目前，清产核资和增资扩股任务已完成或超额完成省定计划，清收不良贷款工作正在按计划完成。

20\_\_年的工作，虽然取得了一定成绩，但仍有不足之处，如工作质量有待于进一步提高、工作主动性需要进一步加强等。在年的工作中，要紧紧围绕市委四届四次全会和市委经济工作会议精神，以饱满的工作热情、积极主动的工作态度，求真务实的工作作风，高质量、高标准地完成工作目标和任务，争当“三好一强”型干部。

**金约行动工作总结10**

匆匆忙忙中，不平凡的20\_\_年悄然而逝。\_\_信用社在新一届班子的带领下，团结协作，上下一心，取得了持续九个月综合指标全联社第一的可喜成绩。我能够立足本职，勤奋工作，圆满完成领导交付的各项任务。现将一年来的工作总结：

一、时刻不忘学习，提高自身素质

一年来，社内每月组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。五月份，远去\_\_，参加了\_\_组织的系统上线的业务培训，经过几天的日夜刻苦学习，成功结业。扩展领域，不断学习信贷知识，并参加了信贷员资格考试。工作之余，观看《亮剑》等精典电视剧，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。学习李云龙，如何出奇制胜;学习独立团，如保精诚团结，从弱到强。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

二、大力发展存款，壮大资金实力

三月份，我利用定期免征利息税的大好时机，深入各村，积极宣传。通过组织车队，音响，张帖海报，发放传单等形式，使大好消息迅速传到千家万户，起到了很好的宣传效果。在社领导的协调下，挖来了新储源，以前为邮政储蓄代办的人员，纷纷为我社服务，成了我们的联络员。平时对专柜所辖的代办站，联络员多次走访，密切关注存款动向，作好统计，每日上报。一分耕耘，一分收获。截止10月底，专柜较年初上升800余万元。

三、尽职尽责，力争尽善尽

一年来，我能够认真遵守信用社的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。在办好业务的同时，定期对信用站，联络员召开会议，交流揽储经验，学习典型案件，做到警钟长鸣。在三秋期间的案件高发期，大宗款项实行社内车接车送;平时办理业务，要求二人同行。严格的防范措施，使一年来未发生一起刑事案件。

四、不断创新，笔耕不辏

在完成本职工作的同时，勇于担起\_\_社通讯报导报送的重任。在日常工作中，时刻不忘寻找其中的热点，亮点，先进典型事例，好人好事等。工作之余，值班夜里，将材料整理润色，并以通讯形式及时上报联社办公室。付出总有回报，汗水不会白流。一年来先后撰写通讯报导23篇，其中在《\_\_农信》报上发表16篇。

五、以社为家，美化社容

今年来，新一届班子投入了大量人力，物力对办公设施，外部环境进行了改造。营业室内外焕然一新，特别是对营业室门前的地面重新硬化。在东边空闲处安置了健身器材。优美的环境更需要我们用心保持，每天我能同大家一起将营业室内外认真打扫，力争作到一尘不染，以优美，整洁的环境的环境吸引储户。营业室外，彩旗飘飘，铁树青青。使信用社成为\_\_街上一道亮丽的风景。在大院内，东西两个黑板遥相呼应。我能用其所长，搜集精典小故事，名言警句，宣传信息等，出黑板报20余期，为信用社文化建设尽自己的一份力。

六、顾全大局，忍痛撤并信用站，联络员

十一月份，按照中国人民银行，银监会的文件精神，对我社辖区内的九家信用站全部撤并。我能够同领导一起，深入各个村站，作好认真的安抚工作。并将当月手续费，一次性补偿金及时发放。使广大代办人员能够认清形势，思想很快转变，情绪稳定，得到了平稳过渡。并对村站储户作好解释工作，使村站存款能够继续保持，为社所留。

七、兢兢业业，鞠躬尽瘁

一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。为很好完成自己的本职工作，主动放弃休息时间。

回顾一年来的工作，我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，我对以后的工作充满信心。票据置换的兑付，全省通存通兑的开始，全国结算的畅通。使我们的工作如虎添翼。我相信，信用社明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩!

**金约行动工作总结11**

一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统

工程，是餐饮管理实力的综合体现，XX年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程

提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配(百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结)，并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4-5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了15场培训，其中服务技能培训3场，新人入职培训3场，专题培训9场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升(有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间)，管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了7场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

五、XX年工作打算

XX年是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质

将对XX年婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素(对背景音乐进行调整)，对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通平台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数(酒吧、管事部的负责人参加)，提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

XX年将根据质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面监督检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为平台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，XX年度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量监督等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

XX年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水平

XX年的部门培训主要课程设置构想是：把XX年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养，积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

XX年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水平，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力!

**金约行动工作总结12**

为进一步调动全旗金融机构支持地方经济社会发展的积极性、主动性和创造性，制订了《敖汉旗金融机构支持地方经济社会发展考核奖励办法》，由于政策对路，使金融投放大幅增加。截止11月末，全旗银行业金融机构存款余额亿元，同比增长了;各项借款余额亿元，同比增长了。人险保费收入6990万元，各项理赔支出723万元;财险保费收入1816万元，理赔支出578万元。各金融机构进一步加大了对“三农”、农牧业产业化资金的扶植力度，基本满足了中小企业、农牧业产业化的资金需求。中小企业借款余额亿元，比年初增加亿元，增长，农牧业借款余额亿元，比年初增加亿元，较年初增长了。两家小贷公司累计发放支农借款9309万元，期末借款余额4425万元。

**金约行动工作总结13**

一、理论学习使我对农村信用社有了一个初步的认识和了解

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高

一直以来，我始终坚持学习建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规操作;平时生活中团结同志、作风正派、不贪污挪用、不谋私利，不参与赌博、\_等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

三、实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强

刚开始时我是在内勤岗位跟班实践，从第一天开始，难题就接踵而至。对五笔、珠算、点钞、电脑业务、财会业务等业务技能要么是一知半解，要么根本就是一窍不通。从零开始，一边是同事们的悉心指导，一边是自己对着书本反复练习，早上起床和晚上睡觉前都要练上几遍。几个月下来，已经能比较熟练地掌握了，而且已经能够独立上机操作业务。

今年三月份，由于人员的调整，我接手信贷工作，所分管的两个行政村人口一共3000多人，进村的道路极其难走，晴天灰尘滚滚，雨天泥泞不堪，而且个别屯离镇上有十几公里。加上刚开始时我对这两个村的情况知之甚少，所以面临的难度可想而知。在这种情况下，我克服重重困难，不摆架子，积极的走村串户了解情况。我首先找到了各村委会的干部，向他们了解村里的基本情况。一段时间下来，我对所管辖村的经济基础、主要经济收入来源、支柱农业以及农户的一些基本状况已经有了一个大致的了解;接下来，我便逐户的走访那些借款逾期较久的借款户，具体了解他们的情况以便对症下药。马善国一家，在我走访时所了解到的情况是他们家劳动力充足，靠种植甘蔗每年有一定的经济来源，而于1996年所借的四千七百元借款却久而未还，所欠利息已经是一千两百多元。深入一了解，原来这笔借款当初是他的父亲所用，如今两个儿子分家后谁也不愿意承担年老体衰的父亲的这笔债务。为此，我两次登门找他们一家谈心，动员两个儿子一起分担父亲的债务。工夫不负有心人。后来，分债的手续一办妥，大儿子马上还了一千元及欠下的利息。截止今年六月底，我的各项年度任务指标都完成得较好。通过实践，我解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定

接手信贷工作以来，本人各项年度任务完成情况较好。截止六月底，个人揽存\_\_万元，完成年度任务的\_%;收回正常贷款\_\_万元，完成年度任务的\_%，比去年同期多收\_万元;收回逾期贷款\_万元，完成年度任务的\_\_%，比去年同期多收\_万元;收回呆滞贷款\_万元，完成任务的\_%，比去年同期多收\_万元;收回呆帐\_元，完成年度任务的\_%;收回利息\_万元，完成年度任务的\_%，比去年同期多收\_万元;发放贷款\_万元，完成年度任务的\_%，比去年同期多增\_万元。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要;

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能才能更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能;

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的一年见习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年，也是我对农村金融事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

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！