# 最新职员年度工作总结(5篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-09

*职员年度工作总结一一、加强学习，不断提高思想政治素质和业务水平。乡党政办公室作为综合性的办公室，承担的工作职责较多，工作又十分琐碎，做起来千头万绪，这就要求办公室的人员必须有较高的思想政治素质和业务水平才能胜任，否则工作起来就会无从下手，顾...*

**职员年度工作总结一**

一、加强学习，不断提高思想政治素质和业务水平。

乡党政办公室作为综合性的办公室，承担的工作职责较多，工作又十分琐碎，做起来千头万绪，这就要求办公室的人员必须有较高的思想政治素质和业务水平才能胜任，否则工作起来就会无从下手，顾此失彼。今年以来，我认真学习党的各项方针政策，不断提高自身的思想政治素质;认真学习公文写作、如何做好办公室工作等业务知识。通过学习，想政治素质和业务水平有了很大的提高，各项工作有条不紊开展，并取得了较好的工作效果。

二、加强锻炼，做好领导分配的各项工作任务。

\_\_\_年第一季度，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，认真完成领导交办的各项任务，努力做好本职工作。

1、认真配合完成村“两委”换届工作。去年年底到今年2月份，我乡进行了村“两委”换届选举工作。在选举过程中，从推选村民选举委员会、选民登记到预选、正式选举，我们都本着“严格依法办事、处处有据可查、坚决杜绝漏洞”的原则，精心组织，周密部署，做到一个步骤不省略，一个细节不忽视。从选举之前的宣传工作、明白卡的制作到选举之时选票的制作与发放、选举之后计票与统计等各个环节我都参与其中，认真负责的完成了分配的各项工作。

2、精神文明工作。党政办分工我主要负责精神文明建设的材料，第一季度以来，我乡精神文明建设主要开展了以下几项活动：积极组织开展第十一个“公民道德建设月”活动，认真学习文件精神，安排部署集中活动方案;开展乌什塔拉乡首届道德模范评选活动;积极组织参与“天翼杯”精神文明知识竞赛，精神文明建设和“3·15”国际消费者权益有奖知识问答活动;动员参加“春暖三月雷锋精神”读书征文大赛活动。同时认真筹备创建自治区级精神文明机关的各项工作，完成精神文明责任体系分解，按部就班准备各项材料工作。

3、团委工作。主要协助专职副书记做好团的自身建设和基础工作，负责志愿者服务活动和其他日常工作。第一季度以来，团委主要开展了如下活动：组织青年志愿者参加“学习雷锋奋斗青春给力和硕”为主题的学雷锋志愿服务活动和“爱国卫生日活动”;认真组织进行“走进青年”活动。

4、办公室其他工作。同时在办公室还负责会务通知、会场布置以及办公室日常工作。办公室工作可以说是服务性工作，既要对外也要对内服务。在工作中要做到“三勤”，即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，要主动询问是否有需要办理的事情，遇到办不了的证明材料耐心向其解释清楚，或帮助联系经办人;收集整理材料时，全面准确的了解各方面工作的开展情况，及时总结汇总，向领导汇报。

回顾第一季度的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺;其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，深入村里的时间过少，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长;再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献更多。

**职员年度工作总结二**

工作总结可以让我们全面地，系统地了解以往的工作情况，可以让我们正确认识到以往工作中的优点与缺点。下面是小编为大家整理的职员季度职位工作心得总结，希望能帮助到大家!

进入二季度以来，股指继续攀升，投资者的交易热情高涨，交易量持续放大。随着暂停数月之久的ipo重启以及创业板交易开通的提前反应，市场的波动不断加大，投资者教育工作显得尤为迫切和重要。根据这一特点，结合南京证券\_\_年投资者教育方案的整体安排，在二季度，公司进一步加强组织领导，完善制度，拓展教育方式和渠道，倡导投资者价值投资、理性投资，进一步维护证券市场的稳定发展，取得了一定成绩。现将今年二季度的投资者教育工作汇报如下。

一、进一步加强组织领导，完善制度，狠抓落实，积极推进投资者教育工作

公司各营业部继续将投资者教育工作列为本营业部的工作重点，强化投资者教育领导小组的职能，从组织领导方面进一步保障投资者教育工作的顺利开展。同时，公司还对营业部投资者教育工作的实施提出了更加明确的要求，要求营业部根据公司投资者教育工作总体要求和营业部的实际情况，合理安排营业部的.投资者教育工作计划、工作方式和时间，对营业部投资者教育工作进行组织、协调、督导和落实，确保投资者教育工作的顺利进行。其中，上海新华路、杭州庆春东路、重庆较场口等多家营业部均制定了详细的投资者教育计划，内容丰富而又充实，在投资者中引起了一致的好评。在此基础上，公司继续加大投资者教育工作专项费用的投入，不断创新宣传形式，扩大投资者教育工作覆盖面，加强影响力，争取让投资者教育工作深入人心。

二、积极开展形式多样、内容丰富的教育活动，切实提高投资者教育工作效果。

公司各营业部根据证券市场的不同发展阶段以及当地的具体情况，积极调整投资者教育宣传形式，采用多种形式，认真做好投资者教育工作。

根据监管部门以及公司的相关要求，各营业部继续完善、丰富投资者教育园地，针对ipo重新开启和创业板，在投资者园地中设立了新股申购风险提示专栏和创业板知识专栏，得到广大客户的一致好评。同时公司充分利用公司网站适用范围广的特点，开辟了投资者课堂，将的法律法规、证券知识、风险提示等内容发布在公司网站上，供投资者浏览下载。

银川民族北街、南京新华路、南京长乐路和深圳南海大道等\_多家营业部通过股市沙龙、股民学校等形式向投资者普及证券知识，并针对不同的投资群体，开展了丰富多样的投资者教育活动。同时，深圳管理总部定期举办较高级别的私募基金路演(投资报告会)系列活动，邀请国内外最顶尖、最成功的私募基金管理人现场演讲，与投资者互动交流，从宏观策略到个股投资价值分析，深入严谨的分析研究，使得投资者深切感受到投资的严谨性和逻辑性，对后期的投资起到指导性作用。

三、组织业务培训与合规竞赛，提高员工执业素质，为客户提供更加完善的教育与服务。

当前证券市场日新月异、瞬息万变，创新业务和品种层出不穷。为此，公司针对员工知识结构的不足建立了完善的培训制度。公司相关职能部门组织了多场专题视频培训会，涉及证券法律法规(特别是经纪人管理暂行条例)、行业自律规定、新业务开展规则等内容。

同时为强化规范意识，加强合规建设，构建合规体制，培育合规文化，促进规范发展，同时也是为了能够给投资者提供更加优良的服务，进一步做好投资者教育工作，公司组织了全公司范围的合规竞赛，自今年4月份开始至6月底，先后完成了初赛和复赛，7月份将在南京电视台举行总决赛。通过本次合规竞赛，公司上下掀起了一股人人学习，人人合规的热潮，极大地推动了公司投资者教育工作的发展。其中南京龙蟠路、南京热河路、镇江、福州华林路等\_多家营业部利用本次合规竞赛进一步明确了内部培训机制，每周进行一次证券知识的学习，极大地提高了员工的业务技能，提高了公司的形象。

四、利用技术手段，加强客户回访与客户咨询服务，切实保障客户权益。

各营业部按照公司规定组织专人对新开户客户进行回访，核实客户身份，揭示风险，收集客户意见，解答客户疑问，并利用crm系统进行了详细记录。同时，各营业部利用crm系统，加强对客户的筛选和分析，通过短信、电话等形式加强新股中签、风险提示、分红通知等基础客户服务工作，进一步切实有效地保障了客户的权益。

五、发挥新闻媒体的优势，营造浓厚的投资者教育宣传氛围

各营业部积极加强与新闻媒体的合作，采取多种多样的合作形式，扩大投资者教育的影响面。张家港步行街、昆明丹霞路、北京惠新西街等15家营业部通过与电台、电视台、报刊及网站等媒体合作，不断深化投资者教育工作，取得了良好的效果。

今年第二季度公司的投资者教育工作取得了一定的成绩，但在深化投资者教育工作中同样也遇到了一些问题，有待研究并在实践中探索解决方法，比较突出的问题包括：一是现有的投资者教育内容、方式尚难以满足投资者个性化的需求，投资者教育的针对性有待加强;二是部分营业部存在培训人员缺乏、培训水平有待提高的现象。

随着\_\_年行情的深入发展，投资者教育工作需要关注的方面越来越多，南京证券都将一如既往加强领导，认真组织，积极推进，把投资者的风险教育作为一项日常的、长期的工作来落实，从切实保护投资者合法权益和利益的角度出发，增强投资者的风险意识，维护投资者权益，提高投资者抵御风险的能力，继续巩固和完善投资者教育工作所取得的成绩。

转眼间，第二季度即将过去。回顾过去，我园为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，幼儿园把安全工作列入重要议事日程。现将幼儿园安全工作总结如下：

我园在上级级领导的关心支持下，坚持预防为主、防治结合、加强教育的原则，通过安全教育，增强幼儿自我防护能力，通过齐抓共管，营造全园教师关心和支持幼儿园安全工作的局面，从而切实保障师生安全和财产不受损失。

一、树立安全第一的思想，把安全工作放在我园工作的重中之中

1、我园定期对全体教职工进行安全教育，增强教职工的责任感。并组织全体教职工认真学习上级转发的各种安全教育、安全检查等文件，通过学习，让大家明确到安全工作是人命关天的大事，安全工作人人有责，使教职工在思想上对安全工作高度重视。

2、定期组织职工学习安全知识。组织教职工学习报刊、杂志、媒体报道的各类事故、案例，分析产生事故的原因，进行讨论评述，除了少数不可预测的突发事件外，幼儿园很多事故主要还是当事者责任心不强造成的，让大家认识到自己肩负的责任重大，要引以为戒，加强责任心才能杜绝事故的发生。

二、健全安全管理机制，严格执行安全防范制度

1、成立安全工作领导小组。为了把安全工作落到实处，我园成立了由3人组成的安全工作领导小组，负责全园各项安全工作，定期每月对幼儿园设施进行检查，查找园内不安全隐患，包括显在的、隐蔽的，如，开关、电器、食品卫生、消毒，消防栓、灭火器，户外大型运动器械，等等，发现问题及时采取措施加以消除，确保幼儿了的安全。并建立了安全检查档案，及时总结和改进安全工作。

2、严格执行接送、交接班制度。为了幼儿的安全，我园严格执行交接班制度，认真清点幼儿，并作好记录，防止漏失。不违反规定随意接送幼儿，家长接幼儿必须持有接送卡，不允许非幼儿家长接送幼儿，特殊情况必须由家长事前说明并提供足信凭证。

3、加强对卫生药品的管理。对保健室内的药品、消毒物品、治疗器具等分类摆放，定期检查，及时更换过期、失效的卫生用品。对于有毒药品(如灭害灵、灭鼠药、消毒药等)，单独存放，妥善保管。严禁无关人员进入卫生室和药品间。

4、加强对食品卫生的管理。坚持执行《食品卫生法》等文件规定，严把食品采购关、加工关，不购买腐烂、变质的食品。存放食品有专人专门管理，其他人不得进入食品加工间和操作间，严禁外来人员出入厨房。加强餐具和炊具的消毒工作，严防食物中毒和经食物传播疾病。

5、不断完善幼儿园安全保卫工作规章制度。建立幼儿园安全保卫工作的各项规章制度，不定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及幼儿管理、门卫值班、防火防灾、健康体检等规章制度。严禁组织幼儿从事危险性工作，严禁教师个人利用假期私自带幼儿外出，做到有章可循、违章必究、不留盲点、不出漏洞。

6、签订责任书。幼儿园和老师签订安全责任书，明确各自的职责，贯彻“谁主管谁负责”的原则，做到职责明确。同时，建立幼儿园安全意外事故处置预案制度。

三、开展安全教育活动，增强幼儿防范意识

安全知识最终要转化为安全行为才是教育的根本，才是最有现实意义的。我们开展了丰富多样的游戏、学习、训练、实践活动。

首先，重视安全提示标语：在活动室周围和楼梯、过道两旁贴上安全标记图，以经常提示幼儿。如小心触电、当心危险，上下楼梯按指示箭头行走，不推挤，以免碰撞。教育幼儿不玩火，不动插头开关等。

其次，开展一系列安全主题活动：如遵守交通规则，给小朋友介绍交通规则，认识交通标记，懂得红灯停、绿灯行的常识。今年十一月九日，我们还带幼儿参观消防队，看演习，请消防队员给幼儿介绍火灾形成的原因，消防车的作用，灭火器的使用注意事项。

第三，教给幼儿自救的方法：让幼儿掌握简单的自救技能，告诉幼儿，让幼儿认识地震、水灾、火灾发生时的自救方法等。并学习正确拨打特殊电话号码：110、119、120等一系列的安全教育，使幼儿的安全意识有了明显的提高，心理素质，应变能力明显加强。

四、重视\"手足口病\"防治工作，措施到位，责任到人

在\"手足口病\"期间，我园能按上级的指示要求，认真做好\"手足口病\"防治工作。

⑴成立\"手足口病\"防治领导小组。

⑵向家长发\"手足口病\"防治宣传材料。

⑶对幼儿进行卫生教育，要求幼儿勤洗手、勤洗脸、勤饮水、勤换衣服，保持好个人卫生。

⑷请卫生部门人员每天来园对园内外喷洒消毒液。

⑸每天定时用紫外线和醋薰方法对教室、寝室消毒;用消毒液擦洗幼儿桌椅、玩具等;地面喷洒来苏;餐具餐餐消毒;坚持一人一杯，并定时消毒。

⑹严格执行晨检制度，医务人员做到一摸、二看、三问、四查，及时掌握幼儿健康状态，发现问题及时处理。在此期间，我园严格执行“手足口病”防治措施，均无发现疑似病人。

结语：

一学期来，我园严格的执行安全制度和检查制度，全园教职工始终把安全放在第一位，尽职尽责，各项措施得力，管理严格，在此期间，没有发生一起安全事故。在今后的工作中，我园仍继续加强幼儿园安全管理工作，不断提高幼儿和教职工的安全意识，努力为幼儿营造一个更安全的幼儿园环境促进幼儿更健康、更快乐的成长!

\_\_\_年第一季度以来，我牢记服务领导、服务机关、服务群众的工作职责，不怕困难、团结协助，较好地完成了各项工作任务。现将这一季度来的工作总结如下：

一、加强学习，不断提高思想政治素质和业务水平。

乡党政办公室作为综合性的办公室，承担的工作职责较多，工作又十分琐碎，做起来千头万绪，这就要求办公室的人员必须有较高的思想政治素质和业务水平才能胜任，否则工作起来就会无从下手，顾此失彼。今年以来，我认真学习党的各项方针政策，不断提高自身的思想政治素质;认真学习公文写作、如何做好办公室工作等业务知识。通过学习，想政治素质和业务水平有了很大的提高，各项工作有条不紊开展，并取得了较好的工作效果。

二、加强锻炼，做好领导分配的各项工作任务。

\_\_\_年第一季度，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，认真完成领导交办的各项任务，努力做好本职工作。

1、认真配合完成村“两委”换届工作。去年年底到今年2月份，我乡进行了村“两委”换届选举工作。在选举过程中，从推选村民选举委员会、选民登记到预选、正式选举，我们都本着“严格依法办事、处处有据可查、坚决杜绝漏洞”的原则，精心组织，周密部署，做到一个步骤不省略，一个细节不忽视。从选举之前的宣传工作、明白卡的制作到选举之时选票的制作与发放、选举之后计票与统计等各个环节我都参与其中，认真负责的完成了分配的各项工作。

2、精神文明工作。党政办分工我主要负责精神文明建设的材料，第一季度以来，我乡精神文明建设主要开展了以下几项活动：积极组织开展第十一个“公民道德建设月”活动，认真学习文件精神，安排部署集中活动方案;开展乌什塔拉乡首届道德模范评选活动;积极组织参与“天翼杯”精神文明知识竞赛，精神文明建设和“3·15”国际消费者权益有奖知识问答活动;动员参加“春暖三月雷锋精神”读书征文大赛活动。同时认真筹备创建自治区级精神文明机关的各项工作，完成精神文明责任体系分解，按部就班准备各项材料工作。

3、团委工作。主要协助专职副书记做好团的自身建设和基础工作，负责志愿者服务活动和其他日常工作。第一季度以来，团委主要开展了如下活动：组织青年志愿者参加“学习雷锋奋斗青春给力和硕”为主题的学雷锋志愿服务活动和“爱国卫生日活动”;认真组织进行“走进青年”活动。

4、办公室其他工作。同时在办公室还负责会务通知、会场布置以及办公室日常工作。办公室工作可以说是服务性工作，既要对外也要对内服务。在工作中要做到“三勤”，即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，要主动询问是否有需要办理的事情，遇到办不了的证明材料耐心向其解释清楚，或帮助联系经办人;收集整理材料时，全面准确的了解各方面工作的开展情况，及时总结汇总，向领导汇报。

回顾第一季度的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺;其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，深入村里的时间过少，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长;再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献更多。

\_\_\_年一季度，\_\_支行实行产品经理竞聘制，旨在提高各项产品在沧州分行的竞争力，同时使得青年员工在工作当中得到锻炼，工作责任心得到加强。我有幸成为九名产品的经理中的一员。\_\_\_年旺季营销，东光支行秉承沧州分行国际部的发展思路，围绕“客户拓展、产品创新、业务合规”三个主旨，稳中求胜，不断攀升，在\_\_\_年一季度旺季营销工作中，国际业务各项指标都取得了不俗的成绩。从中有以下几点总结：

一、关于指标

1、指标情况：\_\_\_年一季度，在国际收支客户激活中，东光支行计划完成15户，实际完成18户，计划完成率120%，在县域机构中排在南皮支行和黄骅支行之后，位列第三。在外汇账户新开立中，东光支行计划完成3户，实际完成9户，计划完成率300%，县域机构排在肃宁之后，位列第二。在国际收支量中，东光支行计划完成400万美元，实际完成391.85万美元，计划完成率97.96%，县域位列第七位。

2、指标分析：经过东光支行全体员工的不懈努力，东光支行国际业务整体业务指标可圈可点，收支客户激活和外汇账户开立都位在前列，成绩不俗，这和我行领导正确领导以及整个东光支行团队上下一心齐心努力密不可分。同时，我们也从中发现自身不足，国际收支量一直是东光支行的短板、先天不足。缺乏收支大户的支撑，以及有效客户数量的不足都是制约东光支行国际收支甚至是东光支行国际业务长远发展的关键因素。

二、关于东光支行

1、我行国际业务的发展。

\_\_\_年至今，我行从起初国际业务客户的3户到今天的55户，国际收支量从起初的\'几万美元到\_\_\_年的1400.56美元，对于一个开办国际业务仅仅两年，当地国际贸易并不是非常发达的东光支行来说，发展速度不可谓不迅速，取得这样的成绩离不开我行行领导的正确领导以及东光支行全体员工的努力。我行秉承沧州分行国际业务的工作思路，在缺乏国际收支大户的不利条件下，从小户抓起，积极拓展包装机械产业，聚沙成塔，同时，也从国际收支客户维护上下功夫，突出我行国际收支的产品优势，夯实客户基础，以此发掘更多、更有价值的国际收支客户。

2、我行国际业务存在的不足。

(1)当地的国际贸易不是非常发达，这是我行国际业务的先天不足，再加上当地收支大户落户他行，业务持续稳定，我行的难以介入，成为我行国际业务发展的制约因素。

(2)我行员工整体国际业务素质不高。由于我行开展国际业务时间不长，整体员工数量的缺乏，造成了熟练并且精通该业务的人员严重匮乏，提高员工业务素质，培养国际业务人才成为我行国际业务发展的重中之重。

三、关于业务合规

由于我行发展国际业务的时间并不是很长，人员素质的参差不齐，业务基础的薄弱，经办业务的经验不足，再加上实际业务的繁琐、复杂，人员在经办类似业务的时候，出现了各种问题，对于业务的风险审慎不足，给予了我行深刻的教训。面对复杂多变的内外部经营环境和日趋严厉的监管政策，我行以监管部门关注事项和屡犯差错为重点，对辖内外汇业务合规情况进行核查，查漏补缺，以查促学。加强支行外汇业务真实合规性审核，严格落实展业原则，审慎性审核，规范操作，进一步提升政策执行力和合规经营意识。

四、关于自身发展

身为对公柜员的我，临危受命，有幸成为了国际业务的经办人员，在国际业务的经办过程中，我对国际业务的喜欢已经流入到血液中，荣耀和光辉集于一身，这么好的机会，我将铭记于心，并继续把东光支行国际业务做大、做强，再次感激东光支行领导班子给予我这次机会!

\_\_\_年一季度，对于我来说有很多值得回味的东西，尤其是在电子银行产品经理的角色上，感触就更大了。很荣幸，领导给我机会，让我能够成功竞聘为电子银行产品经理，竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不求做到，但一定要做到最用心。\_\_\_年一季度，在东光支行领导班子的正确带领下，在全行员工的共同努力下，东光支行电子银行业务取得了不错的成绩。取得的成绩令人感到欣喜，但是工作的过程更值得回味。

1、运用精准营销系统，锁定目标客户

在大数据时代下，对数据的有效使用是新时代大零售业务获客活客的主要方向和手段，是提升客户维护效果的指明灯。对新一代精准营销系统的学习，让我感叹“大数据”是多么化腐朽为神奇，从此营销走入了精确制导的时代。通过新一代精准营销系统，锁定电子银行发展的目标客户，避免了盲目地去乱碰乱撞，为电子银行发展奠定了基础。

2、快速学习和有效传播是产品经理的必修课

《互联网思维的企业》一书对快速学习和有效教导的重要性和必要性举了一个非常生动的例子：美国的尼米兹级航母舰载人数一般在5000人以上，这座漂浮的城市每四年就会把舰载人员全部换成新人，而且必须能在任何恶劣的气象环境下稳定运行。航母的成员更换率很高，所以常态化的情况是每个人做着一件事，学着另外一件事，而且教着第三件事，做、学、教同步进行，结果航母变成了一个持续学习的组织，组织中的人的相互教学，形成了叠加效果。即便是每四年全部成员都更换，但并没有对安全运行造成损害和影响。

电子银行产品经理岗位的职责与我本职工作柜员岗位职责的不同就是，我在学习电子银行相关产品及政策的同时，还要有效的传达给每一位同事，如何进行准确的上传下达便成为产品经理工作中比较重要的一部分。从这个意义上来说，面对新产品、新理念、新政策，边做、边学、边教、边观察便成为产品经理的常态化工作，会做、会学、会教则是产品经理的必备技能。

3、组织竞赛活动，激发团队营销潜能

作为产品经理应该深知，任何成绩的取得都不能只依靠一两个人，团队的力量才是无穷的。因此，如何激发团队士气，鼓舞团队精神，挖掘团队的营销潜能就显得尤为重要。为激发东光支行全体员工人人学、人人用、人人营销的电子银行推广，东光支行一季度组织多个竞赛活动，激励全员参与营销电子银行产品，达到事半功倍的效果。

一季度已经结束了，这也就意味着电子银行产品经理的角色已经到期，但是在接下来的工作中我仍会以产品经理的职责鞭策自己，服务好大家，为东光支行电子银行业务的发展贡献自己的绵薄之力。

<

★ 20\_职工个人季度心得体会总结</span

★ 20\_职工个人季度工作感想总结</span

★ 20\_员工个人半年岗位工作总结</span

★ 20\_员工季度职位工作感想总结</span

★ 20\_公司职员个人体会总结</span

★ 20\_职工个人半年工作感受总结</span

★ 20\_职工个人半年心得体会总结</span

★ 20\_员工个人半年工作心得总结</span

★ 20\_员工个人职位阶段感受总结</span[\_TAG\_h2]职员年度工作总结三

转眼间，第二季度即将过去。回顾过去，我园为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，幼儿园把安全工作列入重要议事日程。现将幼儿园安全工作总结如下：

我园在上级级领导的关心支持下，坚持预防为主、防治结合、加强教育的原则，通过安全教育，增强幼儿自我防护能力，通过齐抓共管，营造全园教师关心和支持幼儿园安全工作的局面，从而切实保障师生安全和财产不受损失。

一、树立安全第一的思想，把安全工作放在我园工作的重中之中

1、我园定期对全体教职工进行安全教育，增强教职工的责任感。并组织全体教职工认真学习上级转发的各种安全教育、安全检查等文件，通过学习，让大家明确到安全工作是人命关天的大事，安全工作人人有责，使教职工在思想上对安全工作高度重视。

2、定期组织职工学习安全知识。组织教职工学习报刊、杂志、媒体报道的各类事故、案例，分析产生事故的原因，进行讨论评述，除了少数不可预测的突发事件外，幼儿园很多事故主要还是当事者责任心不强造成的，让大家认识到自己肩负的责任重大，要引以为戒，加强责任心才能杜绝事故的发生。

二、健全安全管理机制，严格执行安全防范制度

1、成立安全工作领导小组。为了把安全工作落到实处，我园成立了由3人组成的安全工作领导小组，负责全园各项安全工作，定期每月对幼儿园设施进行检查，查找园内不安全隐患，包括显在的、隐蔽的，如，开关、电器、食品卫生、消毒，消防栓、灭火器，户外大型运动器械，等等，发现问题及时采取措施加以消除，确保幼儿了的安全。并建立了安全检查档案，及时总结和改进安全工作。

2、严格执行接送、交接班制度。为了幼儿的安全，我园严格执行交接班制度，认真清点幼儿，并作好记录，防止漏失。不违反规定随意接送幼儿，家长接幼儿必须持有接送卡，不允许非幼儿家长接送幼儿，特殊情况必须由家长事前说明并提供足信凭证。

3、加强对卫生药品的管理。对保健室内的药品、消毒物品、治疗器具等分类摆放，定期检查，及时更换过期、失效的卫生用品。对于有毒药品(如灭害灵、灭鼠药、消毒药等)，单独存放，妥善保管。严禁无关人员进入卫生室和药品间。

4、加强对食品卫生的管理。坚持执行《食品卫生法》等文件规定，严把食品采购关、加工关，不购买腐烂、变质的食品。存放食品有专人专门管理，其他人不得进入食品加工间和操作间，严禁外来人员出入厨房。加强餐具和炊具的消毒工作，严防食物中毒和经食物传播疾病。

5、不断完善幼儿园安全保卫工作规章制度。建立幼儿园安全保卫工作的各项规章制度，不定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及幼儿管理、门卫值班、防火防灾、健康体检等规章制度。严禁组织幼儿从事危险性工作，严禁教师个人利用假期私自带幼儿外出，做到有章可循、违章必究、不留盲点、不出漏洞。

6、签订责任书。幼儿园和老师签订安全责任书，明确各自的职责，贯彻“谁主管谁负责”的原则，做到职责明确。同时，建立幼儿园安全意外事故处置预案制度。

三、开展安全教育活动，增强幼儿防范意识

安全知识最终要转化为安全行为才是教育的根本，才是最有现实意义的。我们开展了丰富多样的游戏、学习、训练、实践活动。

首先，重视安全提示标语：在活动室周围和楼梯、过道两旁贴上安全标记图，以经常提示幼儿。如小心触电、当心危险，上下楼梯按指示箭头行走，不推挤，以免碰撞。教育幼儿不玩火，不动插头开关等。

其次，开展一系列安全主题活动：如遵守交通规则，给小朋友介绍交通规则，认识交通标记，懂得红灯停、绿灯行的常识。今年十一月九日，我们还带幼儿参观消防队，看演习，请消防队员给幼儿介绍火灾形成的原因，消防车的作用，灭火器的使用注意事项。

第三，教给幼儿自救的方法：让幼儿掌握简单的自救技能，告诉幼儿，让幼儿认识地震、水灾、火灾发生时的自救方法等。并学习正确拨打特殊电话号码：110、119、120等一系列的安全教育，使幼儿的安全意识有了明显的提高，心理素质，应变能力明显加强。

四、重视\"手足口病\"防治工作，措施到位，责任到人

在\"手足口病\"期间，我园能按上级的指示要求，认真做好\"手足口病\"防治工作。

⑴成立\"手足口病\"防治领导小组。

⑵向家长发\"手足口病\"防治宣传材料。

⑶对幼儿进行卫生教育，要求幼儿勤洗手、勤洗脸、勤饮水、勤换衣服，保持好个人卫生。

⑷请卫生部门人员每天来园对园内外喷洒消毒液。

⑸每天定时用紫外线和醋薰方法对教室、寝室消毒;用消毒液擦洗幼儿桌椅、玩具等;地面喷洒来苏;餐具餐餐消毒;坚持一人一杯，并定时消毒。

⑹严格执行晨检制度，医务人员做到一摸、二看、三问、四查，及时掌握幼儿健康状态，发现问题及时处理。在此期间，我园严格执行“手足口病”防治措施，均无发现疑似病人。

结语：

一学期来，我园严格的执行安全制度和检查制度，全园教职工始终把安全放在第一位，尽职尽责，各项措施得力，管理严格，在此期间，没有发生一起安全事故。在今后的工作中，我园仍继续加强幼儿园安全管理工作，不断提高幼儿和教职工的安全意识，努力为幼儿营造一个更安全的幼儿园环境促进幼儿更健康、更快乐的成长!

**职员年度工作总结四**

\_\_\_年一季度，对于我来说有很多值得回味的东西，尤其是在电子银行产品经理的角色上，感触就更大了。很荣幸，领导给我机会，让我能够成功竞聘为电子银行产品经理，竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不求做到，但一定要做到最用心。\_\_\_年一季度，在东光支行领导班子的正确带领下，在全行员工的共同努力下，东光支行电子银行业务取得了不错的成绩。取得的成绩令人感到欣喜，但是工作的过程更值得回味。

1、运用精准营销系统，锁定目标客户

在大数据时代下，对数据的有效使用是新时代大零售业务获客活客的主要方向和手段，是提升客户维护效果的指明灯。对新一代精准营销系统的学习，让我感叹“大数据”是多么化腐朽为神奇，从此营销走入了精确制导的时代。通过新一代精准营销系统，锁定电子银行发展的目标客户，避免了盲目地去乱碰乱撞，为电子银行发展奠定了基础。

2、快速学习和有效传播是产品经理的必修课

《互联网思维的企业》一书对快速学习和有效教导的重要性和必要性举了一个非常生动的例子：美国的尼米兹级航母舰载人数一般在5000人以上，这座漂浮的城市每四年就会把舰载人员全部换成新人，而且必须能在任何恶劣的气象环境下稳定运行。航母的成员更换率很高，所以常态化的情况是每个人做着一件事，学着另外一件事，而且教着第三件事，做、学、教同步进行，结果航母变成了一个持续学习的组织，组织中的人的相互教学，形成了叠加效果。即便是每四年全部成员都更换，但并没有对安全运行造成损害和影响。

电子银行产品经理岗位的职责与我本职工作柜员岗位职责的不同就是，我在学习电子银行相关产品及政策的同时，还要有效的传达给每一位同事，如何进行准确的上传下达便成为产品经理工作中比较重要的一部分。从这个意义上来说，面对新产品、新理念、新政策，边做、边学、边教、边观察便成为产品经理的常态化工作，会做、会学、会教则是产品经理的必备技能。

3、组织竞赛活动，激发团队营销潜能

作为产品经理应该深知，任何成绩的取得都不能只依靠一两个人，团队的力量才是无穷的。因此，如何激发团队士气，鼓舞团队精神，挖掘团队的营销潜能就显得尤为重要。为激发东光支行全体员工人人学、人人用、人人营销的电子银行推广，东光支行一季度组织多个竞赛活动，激励全员参与营销电子银行产品，达到事半功倍的效果。

一季度已经结束了，这也就意味着电子银行产品经理的角色已经到期，但是在接下来的工作中我仍会以产品经理的职责鞭策自己，服务好大家，为东光支行电子银行业务的发展贡献自己的绵薄之力。

<

**职员年度工作总结五**

\_\_\_年一季度，\_\_支行实行产品经理竞聘制，旨在提高各项产品在沧州分行的竞争力，同时使得青年员工在工作当中得到锻炼，工作责任心得到加强。我有幸成为九名产品的经理中的一员。\_\_\_年旺季营销，东光支行秉承沧州分行国际部的发展思路，围绕“客户拓展、产品创新、业务合规”三个主旨，稳中求胜，不断攀升，在\_\_\_年一季度旺季营销工作中，国际业务各项指标都取得了不俗的成绩。从中有以下几点总结：

一、关于指标

1、指标情况：\_\_\_年一季度，在国际收支客户激活中，东光支行计划完成15户，实际完成18户，计划完成率120%，在县域机构中排在南皮支行和黄骅支行之后，位列第三。在外汇账户新开立中，东光支行计划完成3户，实际完成9户，计划完成率300%，县域机构排在肃宁之后，位列第二。在国际收支量中，东光支行计划完成400万美元，实际完成391.85万美元，计划完成率97.96%，县域位列第七位。

2、指标分析：经过东光支行全体员工的不懈努力，东光支行国际业务整体业务指标可圈可点，收支客户激活和外汇账户开立都位在前列，成绩不俗，这和我行领导正确领导以及整个东光支行团队上下一心齐心努力密不可分。同时，我们也从中发现自身不足，国际收支量一直是东光支行的短板、先天不足。缺乏收支大户的支撑，以及有效客户数量的不足都是制约东光支行国际收支甚至是东光支行国际业务长远发展的关键因素。

二、关于东光支行

1、我行国际业务的发展。

\_\_\_年至今，我行从起初国际业务客户的3户到今天的55户，国际收支量从起初的\'几万美元到\_\_\_年的1400.56美元，对于一个开办国际业务仅仅两年，当地国际贸易并不是非常发达的东光支行来说，发展速度不可谓不迅速，取得这样的成绩离不开我行行领导的正确领导以及东光支行全体员工的努力。我行秉承沧州分行国际业务的工作思路，在缺乏国际收支大户的不利条件下，从小户抓起，积极拓展包装机械产业，聚沙成塔，同时，也从国际收支客户维护上下功夫，突出我行国际收支的产品优势，夯实客户基础，以此发掘更多、更有价值的国际收支客户。

2、我行国际业务存在的不足。

(1)当地的国际贸易不是非常发达，这是我行国际业务的先天不足，再加上当地收支大户落户他行，业务持续稳定，我行的难以介入，成为我行国际业务发展的制约因素。

(2)我行员工整体国际业务素质不高。由于我行开展国际业务时间不长，整体员工数量的缺乏，造成了熟练并且精通该业务的人员严重匮乏，提高员工业务素质，培养国际业务人才成为我行国际业务发展的重中之重。

三、关于业务合规

由于我行发展国际业务的时间并不是很长，人员素质的参差不齐，业务基础的薄弱，经办业务的经验不足，再加上实际业务的繁琐、复杂，人员在经办类似业务的时候，出现了各种问题，对于业务的风险审慎不足，给予了我行深刻的教训。面对复杂多变的内外部经营环境和日趋严厉的监管政策，我行以监管部门关注事项和屡犯差错为重点，对辖内外汇业务合规情况进行核查，查漏补缺，以查促学。加强支行外汇业务真实合规性审核，严格落实展业原则，审慎性审核，规范操作，进一步提升政策执行力和合规经营意识。

四、关于自身发展

身为对公柜员的我，临危受命，有幸成为了国际业务的经办人员，在国际业务的经办过程中，我对国际业务的喜欢已经流入到血液中，荣耀和光辉集于一身，这么好的机会，我将铭记于心，并继续把东光支行国际业务做大、做强，再次感激东光支行领导班子给予我这次机会!

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！