# 员工季度工作个人总结(五篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-22

*员工个人季度感想总结 员工季度工作个人总结一一、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...*

**员工个人季度感想总结 员工季度工作个人总结一**

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。

**员工个人季度感想总结 员工季度工作个人总结二**

\_\_\_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1\_%，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!

**员工个人季度感想总结 员工季度工作个人总结三**

\_\_\_\_年的前三个月已经离我们渐渐远去，告别了寒冷的冬季又迎来了一个春暖花开。俗话说的好一年之际在于春，春天意味着一个新的开始，新的开始就要有新的气息。

在第一季度公司完成了部门的整合，各个系统部也逐渐的完善，当然我的工作也转向了更加的专业，公司的转化带着我们工作性质向更专业的方向发展，在这一点上已经很明显了。

在第一季度里，我完成了在港中旅最后的调试任务，过完了春节与\_\_\_开始承担软件园的前期，滨州小区的开工准备，济南军需仓库的设备维护，以及遵义仓库的门禁温湿度系统的硬件实施;编写吉林地税的初步推荐方案与成都油库的初步设计方案。

在港中旅工程中最后的调试中，我碰到了很多有关弱电实施中没碰到过的实际状况，在调试工程中将原先的理论解决变成了实践解决，像这种提升自己技术水平的机会是很少能够碰到，我觉得这是我在成长中一笔可贵的技术财富。

在软件园的前期中，我只帮\_\_\_作了一些日常的工作，工程上接触的不是太多，在与\_\_\_日常接触上，我学到了在工程管理中与人处事的另一种方法，及各家之百长，补己家之短，这是也是一个提高自身水平的机会。

在滨州小区前期，又碰到了与甲方、监理、配合单位等多方单位协调的艰辛，向这种艰辛也是一种过程的体验，也是一个自身业务水平提高的机会。

在济南军需仓库的维护上，前期实施人员没有留下任何文档，也没有在用户处留下任何关于工程的文档资料，这给后期的维护带来了很大的不便，且用户的培训做得也不是很系统，根本就不能在电话中进行指导性维护。因此，工程后期的资料汇总也是必不可少的。

在遵义项目的实施过程中，接触到了温湿度设备，虽然温湿度设备不是什么很难的东西，但这对我在今后的方案设计上又多出一条能够利用的素材。

在遵义的实施中，又出现了与软件脱节的现象，因此推荐我们硬件实施的时候软件也能够进场，已做到顺利交接，最终为用户做出一个满意的工程。

在这个季度里，我觉得部门之间的沟通越来越少，这在我们相互之间的配合上出现了很多的不协调。虽然工作能够做好，但工作中出现的不和谐是能够避免的。每个人都有好几个任务，大家之间都不相互理解的话，工作是无法干好的。例如成都油库的前期推荐方案编写期间，我身上有很多其他的任务，但这个方案有规定了时间，且各个任务又都几乎是同时完成，因此我在工作安排上就不能只按一个项目走，因此造成了一些不和谐的花絮，虽然都是为了工作，还期望大家都能互相的谅解一下。

**员工个人季度感想总结 员工季度工作个人总结四**

\_\_\_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。

**员工个人季度感想总结 员工季度工作个人总结五**

工作总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行全面和系统的总检查、总评价，进行具体的总分析、总研究。下面是小编为大家整理的员工个人季度感想总结，希望能帮助到大家!

四季度来，在工区领导和同事的支持和帮忙下，我始终坚持团结同志，认真学习，不断提高业务水平。严格要求，注重工作程序，自觉服从组织安排，较好地完成了领导交给自己的各项工作任务。现将自己四季度来的工作、学习和思想状况汇报如下：

一、工作完成状况：

四季度来，本人认真履行岗位职责，立足本职，爱岗敬业，和广大员工一齐，用心主动地配合工区领导，团结一致，主要完成了以下几项工作：

1、3#热水炉和4#蒸汽炉的大型维修工作。

2、两台循环泵的检修工作

3、4t每月材料计划的上报工作

4、4t和中央空调的设备配件型号的整理工作

5、中央空调的交接验收工作

6、能够认真完成领导交给的临时性工作。

二、学习和政治思想状况

1、在工作中，本人能够虚心坚持向区队领导学习，向老同志学习，向同行业兄弟学习，向实践学习，向社会学习，不断提高自己的业务技能和政治思想水平，使自己逐步走向成熟。能够合理支配时间，根据工作需要，及时学习。

2、注重政治理论学习，坚定立场。能按时参加集团公司矿工区党支部组织的政治理论学习，使自己的思想同各级党组织持续一致，提高了自己的政治素质。

三、存在的不足和今后努力的方向

总之，四季度来，我能够完成工区领导交办的工作任务，这和工区领导和同事的支持和帮忙是分不开的，是大家密切配合、共同协作的结果。但是这和工区领导的要求相比，还有必须的差距：一是工作中还存在着急躁心理，在大事面前，遇事不够冷静;二是管理水平有待进一步加强和提高;三是理论学习还需进一步加强，还需要学习更多的专业技术知识;当然我还有很多缺点和不足，在此肯请组织和领导给予批评指正，我将虚心理解，以图提高。

在今后的工作中，我将更加严格要求自己，不断加强学习，克服不足，发扬成绩，团结同志，努力工作，为我矿及工区贡献自己的微薄力量。

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。

\_\_\_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。

\_\_\_\_年的前三个月已经离我们渐渐远去，告别了寒冷的冬季又迎来了一个春暖花开。俗话说的好一年之际在于春，春天意味着一个新的开始，新的开始就要有新的气息。

在第一季度公司完成了部门的整合，各个系统部也逐渐的完善，当然我的工作也转向了更加的专业，公司的转化带着我们工作性质向更专业的方向发展，在这一点上已经很明显了。

在第一季度里，我完成了在港中旅最后的调试任务，过完了春节与\_\_\_开始承担软件园的前期，滨州小区的开工准备，济南军需仓库的设备维护，以及遵义仓库的门禁温湿度系统的硬件实施;编写吉林地税的初步推荐方案与成都油库的初步设计方案。

在港中旅工程中最后的调试中，我碰到了很多有关弱电实施中没碰到过的实际状况，在调试工程中将原先的理论解决变成了实践解决，像这种提升自己技术水平的机会是很少能够碰到，我觉得这是我在成长中一笔可贵的技术财富。

在软件园的前期中，我只帮\_\_\_作了一些日常的工作，工程上接触的不是太多，在与\_\_\_日常接触上，我学到了在工程管理中与人处事的另一种方法，及各家之百长，补己家之短，这是也是一个提高自身水平的机会。

在滨州小区前期，又碰到了与甲方、监理、配合单位等多方单位协调的艰辛，向这种艰辛也是一种过程的体验，也是一个自身业务水平提高的机会。

在济南军需仓库的维护上，前期实施人员没有留下任何文档，也没有在用户处留下任何关于工程的文档资料，这给后期的维护带来了很大的不便，且用户的培训做得也不是很系统，根本就不能在电话中进行指导性维护。因此，工程后期的资料汇总也是必不可少的。

在遵义项目的实施过程中，接触到了温湿度设备，虽然温湿度设备不是什么很难的东西，但这对我在今后的方案设计上又多出一条能够利用的素材。

在遵义的实施中，又出现了与软件脱节的现象，因此推荐我们硬件实施的时候软件也能够进场，已做到顺利交接，最终为用户做出一个满意的工程。

在这个季度里，我觉得部门之间的沟通越来越少，这在我们相互之间的配合上出现了很多的不协调。虽然工作能够做好，但工作中出现的不和谐是能够避免的。每个人都有好几个任务，大家之间都不相互理解的话，工作是无法干好的。例如成都油库的前期推荐方案编写期间，我身上有很多其他的任务，但这个方案有规定了时间，且各个任务又都几乎是同时完成，因此我在工作安排上就不能只按一个项目走，因此造成了一些不和谐的花絮，虽然都是为了工作，还期望大家都能互相的谅解一下。

\_\_\_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1\_%，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!

★ 普通员工月个人总结简短5篇</span

★ 20\_一季度个人工作总结5篇</span

★ 500字普通员工个人总结范文5篇</span

★ 办公室个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 个人20\_第一季度优秀工作总结5篇</span

★ 员工试用期自我总结简短范文5篇精选</span

★ 20\_年行政部员工个人季度工作总结范文</span

★ 销售月工作总结感悟及心得体会范文5篇</span

★ 员工转正个人总结800字范文集锦</span

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！