# 年终汇报范文通用5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-08

*只有确保汇报材料的真实有效，领导才能大致了解我们这段时间的工作情况，为了让思想汇报愈加详细，我们必定要保证态度端正，以下是职场范文网小编精心为您推荐的年终汇报范文通用5篇，供大家参考。年终汇报范文篇1忙碌在工作的岗位上，不停的工作，为了开拓*

只有确保汇报材料的真实有效，领导才能大致了解我们这段时间的工作情况，为了让思想汇报愈加详细，我们必定要保证态度端正，以下是职场范文网小编精心为您推荐的年终汇报范文通用5篇，供大家参考。

年终汇报范文篇1

忙碌在工作的岗位上，不停的工作，为了开拓银行新业务，奋斗在岗位上，坚持做好工作，完善自己的事情，让客户放心也让我们银行放心。

工作不怕累，而是怕没有结果，这才是让人心累的，以前没有在这个岗位上没有多少感受，看到前任在岗位上忙碌觉得其实不是多么难，但是到了自己手上却发现完全不是这个道理这是一次艰难的考验，为了弥补工作差距，我们改变方针策略，到各个单位公司去询问有没有人愿意办理业务，虽然这样的效果不怎么好，并且费时但是我却发现能够很好的开拓员工的积极性，让他们愿意去拼搏。

很多员工在电话里面不愿意详细沟通，导致最后办理业务也很少，这就给他们很多的问题，有了很多的责任和压力这给大家有了非常大的压力，把压力分散到每一个员工身上，让他们知道工作的紧迫，这让我们部门工作效率得到了很大提升，我们银行，很多人因为太过安逸稳定导致缺少积极奋斗之心和吃苦耐劳之心，这就给我们工作增加了很多阻碍，破局的关键还是在于我这个经理，兵熊熊一个，我要的不是一个厉害而是要整个部门的人都厉害所以我要做到将熊熊一窝，让我们部门重新焕发出生机有新的变化，这才是我要做的。

每天会分配给各个员工相关的资料和数据，让他们更具数据来联系客户，成绩好的可以继续留在公司办公，成绩差的就去扫楼，放下身段，放下面子才能够作好事，做成事。我把压力变动里让部门的人知道去工作中全力突破每一个客户，得到他们的认可，要的不是饭桶而是精英，用淘汰制，培养部门成员的积极能力，用各种奖励给予他们工作回报，这让他们工作起来有信心，也有安慰，至少这不是白忙活。每一个人的工作责任都非常重要，每一个人需要忙碌的事情都非常累没有特殊，为了就是把绵羊变成大自然里面凶猛的狼群。

同时对于自己的工作我从来都不是骄傲自满的，取得的成绩也大多是部门所有人努力的结果，我在其中做到的是居中指挥调度，并没有参与其中，这也是我工作的意义所在，责任不同，工作的性质不同，需要的努力也不同，对于工作我始终以大局为主，让我们的工作有意义，给银行创造更多的业务，带来更多的收益，当然我们也会接待客户，对于客户我们部门有一个特点，尊重并且会给建议，不会不考虑客户的情况随意的去带歪客户，个他们更多的机会，给他们更多的可能这样互利共赢才是我们银行要做的事情。

年终汇报范文篇2

时间过的真快，转眼间一年了，在这里也学到了蛮多做事做人的道理，在这里让我感受到广大劳动人民的辛勤劳动，用汗水在耕耘，用体力付出，也知道父母为了工作为了生活在外面奔波劳累，总之一份耕耘，一份收获，现在有一下总结回顾一下过去的工作情况：

对于施工员，自己必须先对每天的工作内容有掌握，对每天施工的技术要求和施工工艺熟练掌握，这样在现场的管理和协调中才能更好的处理。现场是一个极其考验一个人能力的地方，不光是对技术的掌握更是体现在对整个施工现场的管理和协调，尤其是在很多工序交叉时候，更要处理好相关事宜来避免不必要的麻烦。

在这一年的施工员工作中，我收获很多，不仅仅是施工知识的掌握，同时对与各种层次人员的交流有了很大的提高，这里包括与同事的相处，与分包的相处方式，甚至与建设单位和监理之间的交流，这一切的一切都让我受益非浅。

在施工技术方面，我曾经有一次因为没有看技术组发出窗户和门的变更导致门窗洞口位置留错，幸好上报时被我们工长xx发现并纠正。这件事给了我很大的触动，作为一名合格的施工员，必须对技术敏感，我们在实际的施工中，经常会遇到各种设计变更，施工员必须要了解、吃透这些变更，这样才能真正指挥好现场。资料整理方面做的不好，落下了很多资料，临时突击补资料搞的自己很狼狈。以后一定做到施工资料并行，保证认真工作态度，给以后的资料整理打下基础。

建筑职业不同于其他行业，它需要不断在现场检查、监督，随时发现问题，解决问题，而这些工作都在现场比较恶劣的环境下进行，这要求我们不断培养吃苦耐劳的精神，要不怕苦不怕累，放下管理人员清高的姿态，从工程的实干中不断丰富自己所学才能，使自己的现场综合处理能力得到锻炼和提高。我们要相信付出不一定有回报，但不付出一定没有回报，我们作为年轻的一代更应发扬吃苦耐劳的精神在工作的同时应抽空跟工人沟通交流，在一起聊聊家常啊，给工人师傅一支香烟，工人也会看作是我们尊敬他的一种意思，之后跟工人技术交底，工人也会很乐意的听从并接受，对于工作也能很好的开展，正所谓时时刻刻的密切联系群众联系工人，让工人感受到我们项目部的温暖。

在一年的工作当中我们都尽了自己的努力，为老板节约材料，告诫工人不要浪费材料，能够用的半砖块全部用上，二次结构植筋尽量全部用切割下来的短材料，大河有水小河满。

明年的综合楼也即将上马，综合楼基本上包含了土建工程的全部内容，有工程量之大工程难度之大特点，在我看来是一种学习的契机，我们应该迎头而上携手为中天公司再创辉煌。

以上为我参加工作以来的一些心得和体会，我会在以后的工作和学习过程中逐渐给自己定好位，为以后的工作作出更好的规划与总结。建筑是一门艺术，我们都是建筑的艺术家，择了建筑，选择了中天，我相信这是我可以为之奋斗终身的事业。

年终汇报范文篇3

1、关于选题

做一个好的选题是一本书成功的关键，也是每一名编辑的目标，这样不仅做起来轻松些，也会有较好的市常一般来说，我主要通过图书网站和新闻、报纸、杂志来探寻选题的灵感，但是总觉得不够好，没有抓到精髓，做出来的选题要不俗到不行，要不就脱离实际。

我们组的成员大多对选题的认识程度也不够，不清楚好选题该是怎样挖掘出来的，屡次强调后的结果只有两个：一个就是没有选题，一个就是滥竽充数。导致做出来的书，既难做，又难卖。

在选题筛选上，为了照顾每一位老师的情绪，没有精挑细选，认识到问题的严重性，走入一个量大于质的误区。在以后的工作中会加强大家对选题的重视意识，做好选题的沟通工作，精中选精，也希望能公司也能给予相关的培训。

2、关于工作流程和效率

一本书从无到有，是个很奇妙的过程，不奇妙的是这个的过程也是有规律可循的。现在每一本书的流程都要靠组长统筹，与各个部门沟通，必要时还要加班。但由于我们组也是新成立的，经验尚且不足，经常是不按照顺序出牌，有时候还有遗漏疏忽的地方，加上如果每一次都要组长这样提醒，不仅影响个人的工作效率，也不利于下面编辑与其它部门老师的沟通，给人感觉每次讲解就像是在做无用功。

可不可以给每位编辑一份本公司图书制作的详细流程，这样大家每一步该做什么，下一步该做什么，每一步跟谁交涉、对谁负责都一目了然，便于对整体时间的大致的把握，起到鞭策、催促作用，同时有利于力高工作效率，增强紧迫感。

每次做书都尝试不同的方法来整合资料，希望能找到最优的方案，在最短的时间完成任务，但是每次都会陷入瓶颈，希望在以后的工作中，多与有经验的同事分享提高工作效率的经验，也给后来的同时起到榜样教育作用。

年终汇报范文篇4

转眼间20xx年马上就要过去了，时间过得真快，我在客户经理这个岗位上任职已经一年了，一元复始，万象更新，这一年来，我始终如一的以高标准要求自己，严格按照行里的规章制度执行操作，在圆满完成各项工作任务的同时，自身业务水平也得到了显著的提高，截止20xx年12月31日，我完成新增存款任务xx万，完成个人揽储xx万，发放贷款xx万，现在我向各位领导同事们汇报一下我一年中的具体工作情况：

一、学无止境，思想进步

客户经理是银行资产业务对公服务的一张名片，是客户直接了解银行的窗口，起着沟通客户与支行的桥梁的作用，作为一名客户经理，我深知自己工作的重要性，在社会主义市场经济的条件下，要想服务好客户，不断适应复杂多变的金融市场，为客户提供优质的金融产品和理财产品，都离不开长足的学习。

在业务上，我认真学习和了解金融政策和法律知识，学习我行现行金融指导政策和有关规章制度的要求，努力提高自身合规操作的意识，积极参加行里组织的各种培训和学习活动，通过在岗培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强自身的业务素质，以及业务营销能力。

既要熟悉传统业务，又要及时掌握新型业务，既要学有所专，学有所得，又要学有所广，学有所用，努力具备综合运用多种知识为客户提供多种可选择投资理财方案的能力。

在思想上，我认真学习贯彻的党的路线方针、法律政策，严谨的学习银行服务理念以及发展方向，树立以客户为中心的思想，增强自身服务意识和责任意识，始终心系顾客，心系本行，在工作的过程中不断纠正自己错误的思想，主动了解客户的需求建议，并针对不同的客户采用不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，做好与客户的情感维系工作，把满足客户的需求，维护客户利益，作为自己工作的第一要义。

二、确立目标，创新营??

任何一项职业，想要长久的干下去必须有着明确的目标以及决心。说实话，在刚开始做这份工作的时候我也有有过抱怨和不满，因为这份工作真的比较繁琐和疲倦。

但正所谓“干一行，爱一行”，后来我经过深刻反省，及时调整了自己的工作状态，明白了自己的工作职责以及做业务的追求目标，为自己制定了清晰的职业规划，也在服务客户的过程中逐渐产生自我成就感和职业荣誉感，这些都为我坚定走下去树立了信心。

一个好的客户经理还需要不断的开发优质客户，只有增加存款，才能提高效益，所以我时刻关注市场营销环境，及时捕捉各种经济信息，对于现有客户，始终与他们保持着紧密的联系，充分挖掘现有客户资源，研究客户了解客户资金动态，实现客户资金的源头控制，并及时发现客户的业务需求，有针对性的向客户主动建议以及开发产品。

同时，我也一直不断地为我行积极寻找新的优质客户资源，努力从各方面搜集客户信息，一遍遍梳理潜在客户，拜访客户中间桥梁，保持十分的敏锐，时刻捕捉身边的所有有效信息，努力为我行吸收更多的存款。

就在上个月，我出去外拓的时候跟一位大客户聊天，偶然得知有这位客户的朋友在xx行有一笔存款马上就要到期了，我二话不说，打听到那位客户的住址以后，就立即去上门拜访那位客户，想要赶在他行之前将这位客户拿下，但我去了几回，客户最终都还是以各种理由将我婉拒了。

但是我没有放弃，我又经过多方打听，得知客户的女儿马上就要过生日了，我订了一个大蛋糕，买了一大捧鲜花，带着我的同事们又去了一趟客户家，采用温情攻势，给客户女儿过了一个温馨的生日，客户最终被我们感动，决定将存款转到我行。

当然，我在努力发现潜在客户，提高我行客户数量的同时，也注重客户的质量，优中选优，先获取营业利润的同时保证自身工作的合法合规。

三、强化风险，严于律己

作为客户经理，我要时刻树立风险意识，认真挑选客户，严格落实客户筛选工作，有效检测和控制客户风险，认真做好贷前贷中贷后调查，最大限度的减少不良贷款的发生。

在道德方面，我也始终保持着较高的道德素养，一直以高标准、严要求去规范自己的行为，严于律己，作风正派。

从事金融岗位，我们不可避免的会接触到形形色色的人，他们之中不乏有各行各领域比较成功的人士，有些客户为了将贷款提前做成，会对我输送一些利益诱惑，甚至还会对我施加压力，但我从来都不为所动。

因为我深知为客户经理一言一行一举一动都代表着银行的形象，稍有差池损害的我不仅是我个人的名誉更会损害到银行的整体利益，因此，我必须为我自己的负责，不能为了眼前利益而让我的职业生涯背上污点，更要顾全大局，为银行的长远发展所谋划。

四、总结与展望

20xx年已经落下帷幕，凡是过往，皆为序章，无论过去取得怎样的成就，那也已经属于过去了，我深知自己还有很多不足之处，总结过去，是为了吸取经验，展望未来，方能大步向前。

在新的一年里，我会努力学习金融知识，脚踏实地，戒骄戒躁，身体力行，努力提高自身业务水平，学习更多的产品推介技巧以及与客户沟通的技巧，工作与人从来都是双向给与的关系，我既然选择在这个岗位上，就要尽力做好它，在其位谋其职，我一定会全身心投入我的工作中去，争取做一名优秀的客户经理。

年终汇报范文篇5

公司在各部门的正确领导和大力支持下，快速、优质、高效完成了项目立项、气站选址、建站敷管等工程事项，并于去年9月成功投产点火，让市民用上了清洁、价廉、安全的管道天然气，完成了政府多年来恢复使用管道气的夙愿，重新点燃百姓使用管道气的希望，办了一件顺民心、得民意的大好事，也为政府评报园林城市添上了浓墨重彩的一笔。

现通过一年的时间，已在城区敷设了中低压管网180余公里，签约用户30000余户，通气用户15000余户，创造了城市管道燃气发展史上的奇迹。奇迹的取得，得益于市委、市府及各部门的正确领导和大力支持，尤其是在座的部门和各位领导的支持和帮助。

燃气行业，安全是企业的生命线。在确保企业快速发展的同时，公司从创建伊始并始终如一地高标准、严要求抓好安全生产。借此次抢修应急演练的机会，我把公司的安全生产工作情况向大家做一个简短汇报。

一、建立、健全安全管理制度

为确保建立起来的制度能有效实施并执行到位，不致于停留在口头上，体现在文字中，或躺在柜子里，公司成立了安全生产委员会，由13人组成，设臵专职安全管理员1名，部门兼职安全管理员3名。设臵专职巡线员、专职抢修员和兼职宣传员。公司每年都与各部门负责人及各岗位人员签定安全管理目标责任书，严格执行各级安全生产责任制和安全事故责任追究的规定，切实将安全工作落实到岗位，落实到责任人，实行谁在岗，谁负责，谁操作，谁负责的首问责任制。要求每个员工做到有岗必有责、上岗必守则。

二、建立、健全安全管理组织体系

根据国家燃气安全相关法规，结合公司实际，公司先后建立并完善了“工程施工安全管理制度”、“安全运营管理制度”、“安全检查制度”、“安全例会制度”、“安全教育及培训制度”、“安全考核制度”、“气站安全管理制度”等全面的安全管理制度，使公司安全管理工作有法可依、有章可循，做到高起点、高标准、严要求，并使之规范化、科学化、系统化。

三、坚持执行安全检查制度

公司始终坚持“预防为主，防胜于消”的安全理念，在工作中“以检查促整改、以整改保安全”，保证重点部位、重点环节、重点时段的安全，结合公司情况及节假日、气候变化、季节交替等特点每年进行6次以上的全面安全大检查，对气站、管线、燃气设施、施工现场、燃气用户进行严格检查，每个月进行一次月度安全例行检查，每周进行班组安全检查并结合日常安全检查和安全突击检查。每年组织进行1—2次用户户内安全检查，对燃气用户调压装臵、表具、灶具、立管、胶管等燃气设施进行检查，发放燃气安全使用宣传资料，确保居民的用气安全。各类检查使用专用检查检查表，检查人员必须如实填写。对检查中发现的安全隐患及时进行整改，暂无法整改的上报安委会备案并加强巡视。

四、加大人力、物力、设备的投入

遵照建设部和国家安全委员会的精神，根据市建设局的要求，我司加大安全管理的各项投入。公司成立安全运营部负责公司安全生产的全面管理，安全运营部下设巡线班、抢修班、运行班、专职安全员共13人，负责气站的运营、管线的巡查、燃气设备的维护保养、安全检查及隐患的发现整改、燃气事故的抢险抢修工作。

为了处理各类应急事故，公司购臵了专用抢修车辆，电焊机、pe管焊机、防爆电机、防爆工具、各种警戒设备等抢险、抢修工机具；按国家公安消防部门要求配备了齐全的消防设施和消防设备，能满足处理各种燃气突发事故的需要。

五、加强安全教育及安全培训

为加强员工的安全意识，熟练掌握安全技术操作规程。规定班组安全教育、活动每月不少于两次，部门不少于一次。根据年初制定的全年安全教育及培训计划，公司还采取“走出去，请进来”的培训方式，对各个相关岗位进行多种形式的培训，每年5—6次外派学习，分别参加市和总公司的消防、安全、防雷等相关安全知识学习和培训；组织对其他公司安全管理经验的学习。每年3—4次请相关专用安全管理人员和厂家技术人员上门授课。

公司建立三级安全教育制度，所有新入职、转岗员工必须进行公司、部门、班组三级安全教育培训，考试合格后方可上岗。特种作业人员按照国家有关规定进行安全作业培训并取得特种作业操作资格证方能上岗。通过一系列系统的安全教育和培训，提高了职工的整体素质和日常维护的业务技能，增强了处理突发事故的能力。

六、安全生产活动的开展

公司采用多种形式传播安全用气常识，做到家喻户晓。通气前公司与用户签定《安全用气责任书》明确供用双方的责、权、义。每户发一册图文并茂的《天然气使用手册》，告知用户燃气抢险电话，提高服务意识加强燃气安全宣传，树立“安全第一，用户至上”的思想，节假期间在电视台播放提醒用户安全用气的温馨提示，使安全意识在广大群众中警钟长鸣全生产月”活动中，公司积极参加政府组织的各项宣传活动，制作宣传横幅，张贴各种宣传画，张贴宣传标语，制作宣传板报，上街发放安。针对冬季燃气用户易发安全事故，公司每年对用户进行1—2次入户安全检查，发放安全宣传单，向广大燃气用户宣传安全用气知识。

在每年“全国安全用气、安全知识宣传单共万余份。使燃气安全知识深入用户。

七、建立、完善抢修应急预案

城市燃气做好充分的思想、设备、工具准备，及时采取果断处理措施，高效、有序、妥善地处臵燃气突发事故，公司建立了完整的燃气应急抢修预管网遍布大街小巷，与居民生活息息相关，由于各种客观原因、燃气设施不可避免地会发生故障或事故。为了保证员工随时案，并计划每年根据预案进行1—2次预案预演。

通过以上工作的开展，经过我们坚持不懈的努力，我们相信，只要我们遵循“安全第一，预防为主”的方针，坚持做好有关法规的宣传和贯彻，坚持安全工作的严格管理，不断完善安全管理制度并落实到位，坚持开展群众性的宣传活动，坚持做到事故隐患及时整改，安全工作本身就会取得经济效益、社会效益双丰收，同时也能为我公司的发展壮大，为市城市建设作出贡献。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com