

2023年反假工作总结报告(精选7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

反假工作总结报告篇一

辞旧迎新，随着春的脚步，我们又迎来了新的一年，我部的工作也要面临新的挑战。

历史文化学院团总支学生分会学习部是一个连接老师和同学们的桥梁，我们会第一时间联系同学们而转达老师们给予的任务以及尽可能多的展开与学习相关的活动，丰富同学们的课余生活，提高同学们的知识修养。在上一学期中，本部门举办和协办了很多活动，在尽力办好活动的同时，我部更重视不断创新以及和其它部门的交流与合作，争取做到扬长避短。经过一学期的锻炼，部门的工作效率提高了，同时干事也得到了很好的锻炼，增进人际关系。在部门所有成员的共同努力下，我们部门的工作将一往直前，希望得到更多的监督及建议，我们一定会更好的改进自己。

__去一学期，工作的点点滴滴时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕幕，在不知不觉中充实眼睑。在学院学生会工作一年半了，我收获了友情，收获了实践的经验。我和团学组织里的“战友”从陌生到亲密，对于学生会的工作从无从下手到轻车熟路，最重要的是：通过从做一名团学会的干事到现在担任学习部部长一职，让我对做人的原则，做事的准则有了更正确地认识，更坚定的信念。

经过上一学期的团学组织工作，我对学习部已经有了深深的感情。学习部是一个很特别的部门。第一其所负责的内容多

样化，方方面面的活动都包含其中；第二其所负责的内这需容又很专业化，都需要创新性，都要有区别于其他学院的特色，要一定的专业知识和素养。第三其所负责的活动工作量大，细节多，持续时间长。

必须在过去的基础上对相关知识、能力进行进一步学习，加深认识。

一、全学期工作概况

1. 活动计划

(1) 陇东学院第五届“荷包飘香”朗诵比赛

(2) 陇东学院第九届“读书月”系列活动

系列活动一：读书演讲

系列活动二：读书笔记展评

系列活动三：捐赠图书

系列活动四：读书摄影展

系列活动五：图书检索

(3) 历史文化学院“玩转英语”知识竞赛

2. 部门建设、干事培养

主要干事培养是每个集体都不得不做好的一个任务，它关系到集体以后的发展前途！历史文化学院的招新是以每人上台做个简洁的演讲，通过三轮的面试竞选来确定新人干事。入选的也要试用一个月，再看工作能力评选！这是一个好方法，因为上台说话是你胆识与自信的体现，而且试用期的设置能够更好的

了解每位新干事并让其能力得到充分的体现,从这可以看出我们院学生会各位领导对工作与对人才都是很负责的、也很细心的,始终坚持以人本的原则。同时我学习部通过纳新,招新工作之后,输入了新鲜的血液。如何培养他们,如何让他们在今后的工作和生活中作一名优秀的大学生,这些都是摆在我们面前的难题。

经过努力,我找到了方法,那就是在生活和工作中不断的积累经验提升他们的个人素养,助他们成长。而今,每一位成员的进步让我欣慰。每个人的能力有强弱之分,但这并不是一成不变的,看的多了,经历的多了,也就会有所提高。要像毛主席说的“在游泳中学会游泳”,我们要在工作过程中,不断向那些优秀的人(事)学习、有时间就多去看别人举行的活动(当然也没必要什么活动都看),吸取其好的工作思路、方式方法,融会贯通,扬长避短地提升自己的能力。不仅仅要把工作做了,而且要做得好,做得漂亮,多思考工作过程中的环节还有什么可以改进的地方,在不断改进的过程中提高自己发现问题、解决问题的本领。

二、上学期工作收获

通过上学期的系列活动,在肯定成绩的同时,我也清楚的看到自身存在的不足,我还须要进一步加强努力与锻炼。比如:在平常的工作中有些心浮气燥,遇到事情往往不能得心应手的处理。我想,每一次的活动都是对我及部门人的考验,当我们遇到的时候,更多的是在其中学到很多。弥补不足,以更加饱满的热情去完成今后的工作。

还是要感谢团学组织所给予我的一切,无论是快乐,痛苦,成长,挫折,都让我收获良多。使我我无论是生活还是学习各方面的帮助和培养,让我更有一颗平常心去应对一切。更要感谢我的“战友”们,是他们让我体会了责任与友情的重量。

在客观和主观的阻力面前，我并不是无计可施，在接下来的工作中，我应该深刻总结经验教训，从基础出发，从弱点出发，利用好课余时间，全面考虑，综合把握。

除此之外，我们还协助其他部门开展了一些活动。我尝试了很多以前没有接触过的工作，对自己得到了很大的提高，也对学生会的工作有了更新的认识，更让我交了那么多好朋友。在工作中，我十分注意虚心向他人学习，同时各级领导、老师、学长不管是在学习、生活还是工作等方面都给予我很大的帮助，借此机会我也表示衷心的感谢。

总之，学生会工作无小事，事事都不能懈怠。我们干事更要不断地提高自身的素质才能把我们的工作做得更好，才能更好地服务同学。在过去的学期里，我脚踏实地地做了一些工作，但由于自己的水平和经验不足，还存在着一定的问题。在新的一年里，我还要继续努力，争取取得更大的成绩。

这一学期的工作中我部门上下要充分发挥学生会“自我教育、自我管理、自我服务”的工作职能，在广大同学的鼎力协助下，经过全体学生会成员的共同努力，不断拓宽工作领域，创新工作模式。

反假工作总结报告篇二

您好！

为提升***物业服务分公司的服务品质，促进业主对物业服务公司服务工作的认知度，保障业主在物业管理活动中的知情权、监督权，现公布我司八月份工作总结和九月工作计划，欢迎各位业主/住户咨询、监督。

- 1、小区水池的清掏与冲洗；
- 2、绿化浇水、绿化修剪、绿化补种；

3、小区架空层、路面的冲洗；

4、小区倾斜树木扶正；

5、“美城美园”工作整改；

1、对商业街装修和材料堆放规范管理；

2、小区车辆停放管理规范苑区车辆停放；

3、小区井盖油漆翻新；

4、楼道公区杂物垃圾清理；

1、第三方施工进度跟进；

2、小区遗留问题跟进；

3、设施设备保养、检修；

1、8月社区文化活动开展；

2、***催费工作的继续开展；

3、**地块的收楼手续的办理；

4、***幢收楼资料的交接。

1、病虫害防治及四害消杀工作；

2、苑区楼道卫生细化；

3、****绿化品质提升；

1、加强**别墅装修管理；

- 2、加强**装修垃圾堆放;
- 3、张贴***层显以及标识;
- 4、加强小区车辆停放规范;
- 1、第三方施工进度跟进;
- 2、小区遗留问题跟进;
- 3、设施设备保养、检修;
- 1、9月社区文化活动开展;
- 2、**收楼手续办理;
- 3、催费工作的继续开展;
- 4、中秋的节日装饰的布置。

反假工作总结报告篇三

作为一名综合柜员，每天都要经手大量的现金业务，这就要求柜员必须有充足的反假货币相关知识及敏锐的假币识别能力，确保柜面办理业务时能够准确鉴别，并予以收缴。所以我社内部员工每月都要在内部主任刘莉娟的带领下学习反假货币知识并做好笔记。

做为一名银行从业者，收缴假币是我们应尽的义务，也是我们的职责所在，我们的服务对象是广大农民群众，我们要做的不仅仅是收缴发现的假币，同时也要做好对客户的解释工作，晓之以理，让误收假币的群众对反假币工作有一个正确的认识，使之理解配合我们的假币收缴工作，并在以后见到假币能够自觉上缴。这种案例经常发生，就在6月10日就有一

例，有一客户打一万元钱，其中有一张假币，当我们要收缴时，她很是不满，说是别人给她的，非要拿回去找人家，在营业室内大吵大闹，但是我们不能再让假币流通到市场上，最后通过我们的解释和宣传工作，使其了解了反假货币知识和识别假币技能，配全了我们的假币收缴工作。

相比于我们银行从业者，普通群众对假币的了解甚少，很多人都有过大大小小的损失，所以反假货币宣传工作是我们责无旁贷的工作任务，我们通过设立宣传点，比如双楼村，由于离镇比较远，我们有专门负责人做宣传工作；散发宣传资料；现场讲解咨询等形式，向广大人民群众宣传反假币知识，进一步提高反假、辨假能力。

此次活动使更多的群众掌握了识别真假人民币的知识，帮助人民群众了解反假币的基本常识、认识假币的危害性，增强了群众的自我保护能力和假币辨别能力，提高了群众的反假币能力，并得到了广大群众的一致好评，从而提升了农村信用社的社会形象，取得了良好的宣传效果。

反假工作总结报告篇四

九月份工作主要分为二大部分：促销前期的广告投放准备和专卖店的装修指导。

（一）促销前期的广告准备

通过最近几个月对底下分销商的了解以及对xx市场的整个状况的结合，在十一促销前期，利用有限的时间主要对xxx的客户以及部分大客户进行拜访，与客户商讨十一促销的广告投放事宜，主要走访了xxx几个客户□xxx的销量对整个xx总代理任务量的完成具有举足轻重的作用，整个xxx目前有9家专卖店，3个拿货点。通过对xxx□xxx的走访，了解各个经销商对十一促销的操作想法，并与之沟通目前公司的广告支持力度

与产品组合政策。

目前xx省客户投放广告的积极性并不是很强烈，特别是一些xx客户，更多的是想依靠总代理在区域上进行广告投放，而没能看到投放广告所产生的短期和长期的经济效益。其实目前在xx省投放广告比较多的县域城市，其广告投放都与销售量起到了正比的关系，所以加强分销商的广告投入意识是相当重要与必须的。

（二）专卖店的装修指导

目前xx省在装修的专卖店有xxx□xx专卖店是比较早完成装修的。但后面去检查的时候也发现了较大的问题□xx专卖店的面积比较小，而且专卖店没有形成一个整体的空间，形象起不来，目前已经要求其对该店进行整改，把后面的墙体补实，以便形成一个整体的空间感□xx专卖店装修的比较精致，但在一些细节方面也出现了一定的问题，另外门头的字体太多，使得整个专卖店的门头看起来比较凌乱，也让其对专卖店进行一些整改。

9月份惨淡的销售销量给接下来几个月的工作增加了极大的压力，如果想顺利的完成公司对xx省的销售任务，在接下来的工作中要把所有的精力都投放要市场当中去，针对九月的市场情况，对10月的的工作做出如下的计划。

一、做好各个分销商的十一促销的销售和囤货工作。实时与分销商进行联系，了解整个促销的销售情况，对于底下各个区域的竞争对手的促销情况进行汇总，做好十一促销结束前的分销商进货工作。十一促销作为公司的四大促销节日来说，公司的让利力度是相当大的，所以对于有实力的分销商要让其多下订单，只有把分销商的库存填满了，才能给客户造成一定压力，才能更快的让产品在通路上流通。

二、做好几个专卖店的装修指导工作。目前xx还有几个专卖店正在装修中，必须做好施工过程中的风格与公司的要求一致。确保装修的店面在形象、档次上达到公司的要求，使得分销商在未来的竞争具有优势。

三、利用有限的时间进行有针对性的市场开发。目前xx省的销售量一起起不来，离合同的截止日也只有2个半月了，要想快速的做起量来，开发专卖店是个较快的捷径。重点开发区域是□xx□xx等区域。这些地方都是有一定的摸底基础的，有一些意向客户，所以开发的可塑性比较高。

九月份的销售量是失败的，与自己预期的差距太多了，自己要对这次失败承担一定的责任，主要是专卖店没能在国庆之前开业，活动促销没有执行到位以及没能说服代理商及时的进行库存的补充等方面的问题。在职场上自己要学习的东西还太多。

以上是我20xx年9月份的工作总结以及10月份的工作计划。还望领导对我工作的指点！

反假工作总结报告篇五

1，提高客户信息的质量。提高跟客户的沟通技巧，在跟客户交流时，判断客户的购买倾向度及购买能力，将没有诚意，无潜在购买能力的客户过滤掉，保留潜在客户信息传给销售。

2，做好跟销售的配合。在回访客户时，对于有意向但销售没取得联系的客户，将客户信息再次传给销售经理并附上回访情况信息，做到及时反馈，提醒销售联系。

为了更好的做好客服工作，就需要全面的解答客户的问题。

客户会带着各种问题与xx人沟通，尤其作为客服，客户需要

从这里了解尽可能多一些的信息。所以为了拉近与客户的距离，明年工作中，希望通过自己的学习以及跟相关销售同事的沟通，来了解一些客户关心的知识，比如客户提到的招标、合同、付款、发货等销售相关环节事宜。在与客户的交流中，客户会提到线下市场方面的知识，在客服工作这块，我认为自己没有了解产品线下的市场情况，没能很好的应对好客户的问题。在明年的工作中，可以的话，如果是涉及到我工作范畴的内容，希望能跟相应的产品经理对接，在工作能给予我一些支持客服工作计划书。

客服工作做好的同时，明年会着力提高自身网络营销能力

首先需从接待网络客户开始。当市场部和内勤同事没有时间接待客户时，网络部可以去接待客户，帮客户讲解产品。尤其是从网络来的客户来公司看设备时，争取网络部这边可以独立接待客户。这就需要了解网络部主要推广产品的知识，了解产品的基本市场状况，例如光子嫩肤仪、调q led光动力 co2治疗仪、半导体脱毛、水动力、308准分子治疗仪。明年这些产品的知识将重点加强。

避免核对成单信息的障碍。

在接待客户咨询时，记录好客户的单位名称及装机地。今年所有咨询客户中，993个客户单位名称记录全面，占有所有客户比例的68%。明年的工作，争取将这个比例提高到85%，方便对单。

今年的工作已经接近尾声，明年的工作将有序的进行，以更好的心态去工作，努力做到成为一个专业的网络人员。

反假工作总结报告篇六

一、日常常规工作

1、 内务检查与监督

五月份我部的日常内务检查将会照常进行，并且会严格执行学校的规章制度。我部将会不定时突击检查各宿舍的内务整理与保持情况，并进行评分。评选出五月份的内务优秀的宿舍和表现较差的宿舍。对于表现较优秀的宿舍我们将会给予一定的肯定和表扬，对于表现差的宿舍我们将会派出精练干事对其宿舍内务中存在的问题进行纠正和指导，而且会时常督促各个宿舍进行良好的内务保持。

我部计划将内务评比在五月份做精做细，内务的整理与保持不仅关系到我们的校园生活环境也是能够体现出我们大学生生活的一种生活状态。所以，我们将努力做好生物系宿舍内务的检查工作。用严谨的工作态度和完善的工作细节，服务同学和有效的协助老师做好学生工作，为学校的文明宿舍建设贡献一份微薄之力。也要为同学们创造一个舒适温馨干净整洁的生活环境，使同学们的大学生活更加美好。

2、 夜不归宿检查

五月份我部的夜不归宿检查工作将会照常进行，我们将通过日常工作的了解确定重点检查对象，不仅要定时检查宿舍归寝情况实行宿舍长签字确认归寝情况，而且我们会对个别表现较差的宿舍实行复查。

对于不配合我部工作的学生，我们将及时了解情况及时解决问题。我们倡导我部干事在检查宿舍时能够及时发现问题，在事态没有进一步发展的情况下，用自己的才智与工作经验将问题解决，一旦解决不了及时通知部门负责人。

我部五月份将会继续执行出入登记制度，在我部干事检查归寝情况期间我部将会派干事对出入宿舍楼的同学进行实名登记。建立方便可行的销假制度，在22点20分之前，同学们可携带身份证件在宿舍楼大厅进行销假。

在发现有同学未及时归寝时，我们不仅要及时上报主要负责老师，也将及时联系学生本人确定其安全状况。

我们将会通过黑板报等方式提醒同学们按时归寝，以避免不必要的危险发生。

3、 安全检查

五月份我部将会进行违规用电整改活动，责任到人，通过联系各班班长和 安全信息员彻底清查违规用电情况。大力宣传用电常识，是同学们能够清楚的认识到的违规用电的危害，正确的在寝室和教室使用电源。

我部将会在本月继续向同学们宣传防火防盗知识，时常提醒同学们注意人身安全和个人财产安全，学会自我保护。

二、 宿舍文化建设

五四青年节即将来临之际，我部将会在五月份开展“闪耀青春的光辉”为主题宣传活动。作为年轻人我们需要的就是五四这种境界和精神，要有“弃燕雀之小志，慕鸿鹄以高翔”之志向。事业的成功、人生境界的提升，才是登临人生“高处”的潇洒，才是最具本质意义的进步，才是值得我们矢志追求的人生目标。有了这种人生态度，就会多一份超然、一份清醒、一份执着。一个人可以没有丰厚的财富，但不能没有美好的心灵；可以没有显赫的职位，但不能没有向上的追求；可以没有理想的工作，但不能没有敬业的精神。

我们希望通过我们的活动宣传，同学们能更深入的了解五四运动的历史，我们以我们的伟大民族为傲，以我们的民族智慧为荣。

三、 生活部内部管理

我部本月将会整顿内部风纪，提倡纪律的遵守与工作的负责态度。对各位干事的工作要求将会从认真做对事上升到用心做好事。提倡干事们用心工作，及时发现问题，并且能够自己解决处理。

注意仪容和言行，不断培养自己的能力。鼓励干事们积极参加学校组织的各项活动。培养我部干事成为学生会中的精英。

在工作中不断积累经验是我们认识到越来越多我们工作中的不足。我们是在学生基层工作的学生代表，也是老师和学校的助手，在以后的日子里我们将不断的开拓进取和追求超越，我们会努力成为我系学生会中的耀眼之星，成为老师和学校的好帮手。

反假工作总结报告篇七

20xx年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这一年充满着挑战，机遇与压力并存，在这一年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就将我个人在20xx年中的收获和体会进行总结，敬请领导批评指正。

一、做好前期调查，做到有备无患

1、做好调研，充分了解市场情况。

通过在公司几年工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调兵山公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前东北地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我公司想要在

这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

2、分析自身优势，找准工作切入点。

在对整个东北燃气市场进行详细的了解后，我又对本公司的优势进行了分析，首先，我公司属于民营企业，虽比不上中石油、中石化等大型国有企业实力雄厚，但是我们的决策机制相当完善，在对事情的决策上，不像大型国企那样需要很长一个过程；其次，我们公司虽说名气没有那些大型的国有企业那么响亮，但是我公司也属于正规的燃气企业，在外也有一定的知名度，不像当地这些房地产、土建和供暖公司老板那么业余，对于一些中小城市来说我们公司是一个不错的选择；第三，我们公司的业务面很广，项目的合作方式灵活多样，一些大型国企和当地企业不能完成的，我公司可以独立或分项承包，这样可以和那些个人、小老板找到不少合作机会。

二、开展工作，认真完成各项工作任务

1、工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在20xx年调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目18个，编写项目报告7篇、项目建议书15篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。

2、市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

3□20xx年我全程参与了辽宁恒泰利民节能减排有限公司的收购工作，从初期的公司市场调查，到各种审计，最后到顺利接收，虽然是刚刚接触这些工作，但是我在其中也起到了一定作用，更重要的是这样的一次经历将对我今后的工作产生

重要的影响。

4、在对现有工作的深入了解和调研后，我编写了辽宁恒泰利民节能减排有限公司、松原广燃燃气有限公司的相关体系文件，让我对母站、子站的具体运行规则、管理方式等增强了了解。

5、工作中，注重发挥自身优势，积极配合公司领导和相关部门完成相应工作。如参与康平项目时，我发挥了以前在办公室工作时的特长，编制招商合同并顺利与政府部门签订，确保公司项目顺利进行，并完成康平项目前期注册工作。

公司有利的信息，并及时汇总编写项目报告向股东汇报；在领导和同事的共同努力下，历经两个多月的调研、协商、可研、尽职调查、谈判，孙吴项目最终顺利签约。

三、加强学习，注重提升个人素质

一直以来我主要从事管理工作及行政、人事工作，在20xx年开始接触市场开发、区域经营工作。对于新从事的岗位，这一年我积极的从基础学习，了解公司运营模式，了解市场开发工作流程，摸索有效的工作模式，在公司领导的支持下在同事的帮助下，我取得了长足的进步。

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。

通过一年的工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

四、工作收获分享

通过近几年的工作学习，通过业务实践，通过取得的工作成绩，我在20xx年有一定的工作收获，主要有六个方面。

(一)有效分析业务信息，对市场业务敏感

在刚刚到一线工作后，对相关业务信息十分敏感，总想尽快做出成绩，不辜负公司领导对自己的期望，一旦听到相关燃气信息，我就马上去做调查，总觉得这些项目都能够大有作为，可是连着跑了几趟才知道，大部分道听途说来的信息都不够准确，不但自己的信心受到打击，还浪费了公司的资源，这也让我更明白了业务工作的不容易。工作一段时间后，我学会了对收集到的信息进行合理的筛选，自己先通过网络进行信息整理，再与公司同事进行交流，把收集到的信息进行一次次的筛选，最后将那些合理的、可信的信息在进行汇总和上报，这样不但节省公司的资源，也让我在信息筛选过程中增长经验，为今后的工作打下坚实的基础。

(二)信息收集渠道灵活广泛，信息收集准确

在调研过程中，我注意为公司节省成本，在实地调查前，先了解清楚相关部门情况，应该到哪个部门了解什么情况，避免出现“重复跑路、跑重复路”的情况。不仅要到政府部门了解详细的地区规划及建设情况，还在打车过程中，多于当地出租车司机进行沟通，从侧面了解市场信息及当地民众对燃气行业的看法，同时，在当地与居民住户了解情况，与工业、餐饮业用户沟通，了解信息，保证了信息了解途径全面和信息准确。

(三)虚心学习，能听取不同意见

在工作中，我始终注意工作的积累，遇到不懂的事多听、多想、多问，少发表意见、多与领导同事学习，注意每个成功

的项目中，哪些步骤是重点，哪些环节是关键，多听取别人的意见，使自己少走弯路，避免在其他同志身上发生的问题在自己身上再次发生，为自己今后的工作理清思路。

(四)注重发现不足，注重细节

因为从事行政、人事工作的缘故，使我有注重查找不足，关注细节的工作习惯。在每个项目中，我所负责的工作不尽一样，在每个项目完成后，我都会提前思考自己在工作中应注意那些问题，应关注的工作细节，并详细分析。工作后我会对项目过程中发生的问题，以及工作细节进行回顾与分析，争取在以后的工作中避免发生类似的错误。

(五)熟悉项目流程，能够串联团队通力合作

演着不同的角色，只有大家通力合作，齐心协力才能够成功的完成一个项目。在我所完成的项目工作中，我不论扮演什么工作角色，都能够积极的去考虑其他团队成员所负责的工作任务是否能够与我有交集，我应当如何去配合他们的工作，因为如此的思考，我能够很好的去串联项目中其他成员的工作，达到配合默契的目的。这也是我们市场部所独有的工作方式及工作优势。

(六)能够揣摩谈判对象思维，提高谈判水平

在参与谈判项目前，我总能想清楚先与对方谈什么，怎么谈，如何把公司的损失降到最低，怎么把公司的利润最大化，虽然不一定领导会采取自己的意见，但是我也总能够给领导提供不同的思路，为顺利谈判保驾护航。

五、工作中的不足

通过工作，我也客观认识到自己在工作中的不足。

(一) 过于关注细节，思维高度有待提高

因为自己多年从事管理工作，因此工作习惯于关注工作的细节，习惯做事情关注具体问题。通过20xx年的工作，我发现了自己的这个问题，这在做为具体工作执行者时必须具备的能力，而做为区域经营管理以及对市场项目宏观考虑时，我的思维高度不够，这在20xx年工作中收到了领导的指正。因此做为希望能够跟随公司共同发展的我，在未来，我将努力提高自己的格局，提高自我的思维高度，从一个全局者去看待项目，从一个主要管理者角度去管理区域公司，这是我未来需要改进的重点问题。

(二) 能够在团队主动提出自己的想法

做为市场部新人，我在项目讨论中，我有学习和聆听的习惯，但是有时不能积极的发表自己对项目的思路与对问题的观点，这在我们这个提倡沟通积极分享的市场部中，还是存在不足的，主要问题来自于我认为自己是新人，怕发表的意见与观点过于肤浅所致，但通过公司组织的管理人员培训及下半年的市场部工作，我在不断的改变自己的这种行为习惯，从开始的沉默到后来的参与我希望我能够逐步成长为市场部最为积极的业务骨干。因此在未来的市场部工作中，我要更为主动的提出自己想法，加强团队协作与互助，把自己在团队中的优势更有效地发挥，达到市场部成员协作1+1+1=111的放大效应。

20xx年，对于我来说注定是个不平凡的一年，注定是变化的一年，注定是让我成长提高的一年！这一年我的工作性质发生的飞跃性转变，从后勤直接转战至市场，从办公室走到项目一线，使我达到了自我的蜕变与自我实现的目的，在这里就我工作的转变我再次感谢公司领导对我的信任与工作的委任，使我有长足进步。

这一年也是我收获最大的一年，从一个初出茅庐的懵懂少年，

逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在新的一年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现大地燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身！

以上就是我一年以来的工作总结，如有不足之处，望公司领导和身边同事予以批评指正。