

中班美术小雏菊教案 中班美术活动教案 和反思(通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

一个月工作总结共精简篇 一个月工作总结篇一

20xx年3月28日入职昆明xxxx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xxxx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个月多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天

过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是无业可务 而是：业精于勤于实于务。

一个月工作总结共精简篇 一个月工作总结篇二

转眼间来到公司已经一个多月了，不得不感叹光阴过得真快。回忆一下来到公司的第一天，各类条件还不太完善，就在这短短的一个多月了观见了公司的途径已经快修好了、公司的晚上已经亮起了路灯、公司的生产车间已经整理好了。我们的公司正在发展，而我们也正在追随公司的脚步一步步发展。

来到公司劳绩许多，观到了每个人都有本身工作中的特长。每天提高一点点，我们每天都在提高。只不过有的人提高很快，有的人提高稍慢。已经踏入社会正式工作了，却照样稍微有些抱负化不现实的想法，与他人沟通方法欠佳。不成熟的本身应该尽快发展了。

一个人所取得的成绩，完全取决于他对工作的态度。一个不懂得感德只为一己私利而工作的人，觉得工作便是最简单的雇佣关系、互换关系的人，除了从中拿到工资之外，只会一无所获。

记得这样一段话不停校正着自我：无论遇到什么样的老板，都要感谢他给予了你成长的机会，尽心努力地为他工作。这样做外面上有益于你的老板，其实，最终受益的照样你本身。

不要只为追逐私利为目标，而应感德企业，办事于企业，树立宽阔和雄伟的见识及胸襟，这样能力充分施展本身的聪明才智、驶入职业成长的快速通道。

滴水能穿石，不仅因为它持之以恒而且因为它的目标始终如一，所以只有赓续追求卓越的员工，能力把本身的工作做得更好。生活中最让人痛心的不是在追求更好的历程中的失败，而是那些原来壮志凌云的员工在追求中竣事了本身的朝上提高，满足近况，最终变得漫无目的。只追求最低工作标准的员工往往连最低标准也达不到，只有那些赓续追求做得更好的员工能力成为职场中的赢家。

一个月工作总结共精简篇 一个月工作总结篇三

一、工作作风不严谨，在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很简便的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了x的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的业绩与其下滑，这只能充分体现了自我在班组推行九大模块不梦想，更谈不上推进，这些职责只能是班长的职责，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了一系列的不正常现象。

二、工艺指标的履行，我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行履行，在工艺指标上履行的是我版主操x□在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，可是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

三、巡回检查，在这方面，在那里要提出表扬的是，我班巡回工，在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

四、区域职责制，我班在区域职责制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在那里要提出表扬的是我班出渣工，在上班期间，他能主动的维护自我的卫生区域，在一次，他能主动的将自我区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导x主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣，他是一个做事比较踏实的师傅，在班期间，他能明确自我的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自我的区域卫生，受到了x主任的表扬，为班组争得了荣誉。

五、隐患治理方面，我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工x在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行维护。

一个月工作总结共精简篇 一个月工作总结篇四

入职的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一

步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几

个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

一个月工作总结共精简篇 一个月工作总结篇五

一个月以来，对我来说，幸运的是学到了船务操作的流程，虽然有些并未实际操作过，我从师傅那里知道了每一步应该做些什么，应该注意些什么问题！下面我总结一下我学到的海运船务的一般流程。（我方大多数做的是fobchina条款，所以下面总结的也是针对fob术语的）

1. 根据公司与工厂之间订立的生产合同里的客人要求的交货期来安排船期。
2. 根据船期，提前两周写好书面订仓纸（有时也可以是电脑里写订仓纸），对于在节假日之前更要提早和船公司联系订仓，以免爆仓，订不到仓位。订仓纸里的具体内容大致包括：抬头(shippingadvice)□船开截关日，目的地港，所订的柜型（一般就是20尺寸的小柜或是40尺寸的平柜或是40尺寸的高柜），货物的品名，每种货物体积，数量，总货物体积（以此来确定柜型），客人的公司名，我方代理公司名，最后就是公司的联系电话，传真号码。
3. 写好订仓纸后就是传真给船公司，快的一般就是当天可以拿到进仓单(shippingorder)了，进仓单里一般包括仓库地址（会有画好的一个地图），旁边写着何时之前要将货物送到指定仓库，何时要将所需单证寄到船公司等；接着仔细些就是在进仓单旁边的空白处写好每一个货物工厂联系人，货物的箱数，以便工厂那边确认！然后就是对工厂发传真的了，货物多的要仔细，一个一个传过去。

4. 有些货物是国家法定检验货物，我方外贸公司还需要安排作商检，这个一般是要求工厂去做的；有些货物如木盒子之类还需要作熏蒸，拿到熏蒸证书。

5. 工厂那边收到进仓单后，顺利的话就直接送到船公司指定仓库；如果货物怕摔什么的，船公司那边又没有拖车了，还需我方外贸公司自己另行安排拖车公司去拖柜，在这个过程中，有时会遇到些数据的变化，比方说由于运输问题，最后实际进仓货物箱数与原来的不符，这就要求我们随时同工厂和船公司的人联系，跟踪货物的进仓进度，随时采取应变措施，确保货物顺利进仓！

6. 对于没有进出口经营权的外贸公司还需自己制作一份货物明细表（包括发票号，船公司名，船公司联系人电话和传真，开船日，货物的品名，数量，美金单价，箱规，每种货物的箱数，毛重，净重，贸易术语[hS编码等），然后传真给代理公司，让代理公司做一份单证，一般包括（装箱单，商业发票，报关单），之后要求代理公司把全套的单据寄给船公司去报关，从中可寄两份空白单据，以便船公司把数据打印上去。为什么要两份空白单据呢？我前面所说的五点里有时货物实际进仓货物箱数与原来的不符，那么我们及时的得知箱数变化，就可以及时联系船公司重新打印数据。

8. 然后我们就可以要求船公司把做好的提单样本传真过来，作确认，如果有什么不对的地方还可以回传改的；提单确认之前，可以把提单样本传真给客人看一下 [t/t30%定金的，客人会把余下的款项打到代理公司的账户下，因为我外贸公司无进出口经营权，所以客人的钱都是进了代理公司的账户。

9. 提单确认了以后，只要把运费和相关杂费付清就可以拿到正本提单，公司拿到正本提单后就可以立即寄给客人，我方是用dhl [哈哈~~只要打个电话，人家就会过来取件的哦。

10. 寄正本提单之后，如果很倒霉，提单在途中寄丢了，我所

知道的是可以在确保钱已进账的情况下出份保函，付点钱给船公司，然后船公司作提单电放，直接把提单电放给客人，客人无须正本提单也可以去提货。做电放有一定的风险，一般是能确保钱已进账的情况下才做的。另外做电放我所知道的情况是两种：1) 很霉运提单寄丢了做电放。2) 对于东南亚客人，开船后4~5天这样，船已快到目的港，但是由于种种原因（诸如钱还未付清，改提单数据，节假日等），正本提单还未下来，客人急着要提货，这里也可以做提单电放。

10. 寄了提单之后，1~3个月里催要核销单，这个是要去催的，不然这么多外贸公司，人家是不可能主动记得给你的，核销单也是给财务的，公司可以凭着核销单去退税的，到这里基本上就是出货工作结束了。

11. 最后，那就是每次出货之后的文档归类保存了，日后对于相关的货物可以查查翻翻作参考的。

其他注意的地方比如说走美加线的的货物还要付ams附加费。

一个月工作总结共精简篇 一个月工作总结篇六

不知不觉间，到贵都公司工作已过了一个月。自己还清晰记得刚到公司的情景，虽是八月盛夏，但在这里丝毫感受不到南方应有的酷热。整洁干净的住所、美味可口的饭菜、标准美观的网球场。正是这些所营造的宽松舒适的工作环境让我对这份工作增添了更多的热情。

回顾这一个月的工作，我在公司领导和各位同事的帮助下，按照要求，较好的完成了本职工作。通过这一个月新岗位的工作实践，从象牙塔到社会的大熔炉，自己在尽力的转换着角色，以尽早的融入到大家庭中，为公司分力担责。

这一个月来我学到了很多，感悟了很多。第一次接触公路养护这门职业，自己起初虽然对与高速公路相关的专业知识一

点都不了解，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的工作作风，加之自己对未知领域的那种本能的探索欲望，这反倒让我很快喜欢上了这份工作。结合到自己所学的专业知识，慢慢地理解了高速公路的安全不仅对于企业本身更是对于路上的司乘人员和养护施工人员都有着十分重要的地位和意义。正是基于对这些因素的认识理解，构成了我在工作中源源不断的动力。

作为负责安全的管理者自己深感责任重大，事关企业的业绩、形象、人员的生命。从入职的第一天起，自己便下定决心在工作上不可有半点马虎。首先我从最基本的一些工作做起，查看前期安全相关的资料，熟悉相关工作流程，对其中许多不理解的专业术语自己要么上网搜索要么询问部门的同事、领导。结合在公路上的巡查自己慢慢地知道了什么是匝道、锚杆、主动柔性防护与被动柔性防护、超高与反超高、衬砌、桥头搭板等等。也通过阅读《公路养护安全作业规程》、《施工现场临时用电安全技术规范》、《公路养护技术规范》知道了如何在施工过程中做好安全预防。正是这样的一段学习实践历程，让自己内心中的那份无知生疏的恐惧也慢慢转为了然熟悉的自信。安全生产无小事，安全责任重于泰山。高速公路养护作业是高速公路安全畅通的保证，安全管理则是高速公路养护作业顺利完成的保障。然而在近一个月的工作过程中自己也发现了许多的问题。

一是在养护施工作业现场很多都没有按要求布设安全警示标志，或缺少安全防护设施。

二是缺少安全宣传教育和培训，养护施工人员的安全意识薄弱，存在侥幸心理，凭经验干事。

三是养护部和养护中心缺少现场安全施工监督巡查或是即便巡查也少于关注作业现场的安全防护设施的布置情况和人员的施工作业安全情况。

四是内业安全资料不完善，巡查记录不具体详实。

五是安全管理制度不健全，落实不到位，形同虚设。

培训的重点包括安全意识、安全行为以及安全技能三方面。以相关的典型事故案例作结合，通过录像□ppt宣讲等方式让员工认识到事故的破坏性对事故当事人及其家人所带来的不利影响。当作业人员的内心中时刻认识到危险的存在，保持一种危险的预见性，认识到事故的危害性之后，他就能够做到能动的自我安全防范；而针对像电焊、挖掘、坑槽修补等比较特殊的工作需要规范员工的操作手法，以操作说明作基础结合经验进行施工作业，坚决杜绝三违作业；通过技能比赛、技能培训等方式提高专业施工作业人员的操作技能。专业工程师不定期地在施工现场检查、宣传、指导安全操作技能。

没有完善而又行之有效的安全管理制度，安全工作不可能取得实效。而制度的落实不仅是要写在纸上，贴在墙上，喊在嘴上，重要的是熟记于每一位员工的心中，表现在每一位员工的工作实践中。安全管理制度的完善需要结合工作的实际作补充和修正。制度的建立完善是以公司主要专项负责人带头加之全员参与的过程。安全管理制度的落实情况则需要建立一套完整的考核评价标准，可以采取“安全”指标与绩效奖金挂钩，实行“连带责任”制度。采取有奖有罚的考核制度。

时要有针对性的加强对现场作业人员的安全检查。重点包括人员的安全防护装备、操作是否按相关的规范要求进行。由于养护施工周期较短，对现场人员存在的可能造成事故的行为要求当场整改。

当然，在这一个月的实习过程中自己也有许多的地方做的不足。自己没有主动的去多向部门的其他同事请教，自己解决疑问固然是好，但要知其所以然还得应该请教有经验的同事。

自己在最初的两周上班在看资料的同时会开小差上网聊天，也会有时上班迟到下班早退。开例会时不能主动的去向养护中心的同事提出要求，感觉自己还没能完全去胜任了解这份工作。自己认识到存在这些不足之处后会慢慢地调整心态去努力改正。

接下来的工作中我为自己制定了新的目标，认真学习高速公路养护的各项技能和知识。更要认真扎实的抓好落实安全工作，一是对以上范范而谈的三点建议还需要去作具体的计划安排，二是在以后的工作中也还存在更多的问题，包括安全文化的建设、同各个部门及单位的协同沟通等这都需要去具体落实。我也会向其他同事学习，搞好同事之间的关系，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

作为贵都高速公路的一份子，更作为安全管理的一份子，我感到骄傲和自豪，自己也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，去实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，完成上级交办的其他任务，争取更好的工作成绩，为公司创造价值，同公司一起成长进步！