

2023年驻军部队季度工作总结报告(优质8篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

驻军部队季度工作总结报告篇一

酒店班子根据总店的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。酒店总经理班子带领各部门主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

- 1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。
- 2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。
- 3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善了窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。
- 4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，几乎未发生一件意外安全事故。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店领导班子率先垂范，组织指导全体员工，认真学习上级会议精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店主要抓了以下工作。

(一) 以效益为目标，抓好销售工作

1、渠道拓宽。一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

2、窗口形象。前厅除充分利用酒店给予的餐提政策，加大促

销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理推销，保证酒店利益最大化。加强对前厅在接待结帐等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。

3、投诉处理。吧台岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。争取了较多的酒店回头客。

(二)以改革为动力，抓好餐饮工作

用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。

2、竞聘上岗。酒店除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，酒店将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求厨师每周或至少隔周创出几款新菜，

由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

(三) 以降耗为核心，抓好维保工作

1、八字要求。根据关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要宣。

2、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

(四) 以“准则”为参照，抓好培训工作

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、部门培训。酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。通过培训，员工的整体素质提高了，业务水平提高了，客人的满意度也

提高了。

四、酒店仍存二类问题

上半年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的’。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、管理水准有待提升。一表现在管理人员文化修养、专业知识和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

2、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。中午与晚上、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。

通过对酒店工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订下半年的管理目标、经营指标和工作计划，以指导全年酒店各项工作的开展和具体实施。

驻军部队季度工作总结报告篇二

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20__年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。

按__所签协议书，该任务的载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20__年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“__”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，__应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，__应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

__项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定__医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

__的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了__品牌的打造，__集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《__工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20__年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于__的各类人才，并相应建立__专业人才库，以满足__集团公司各岗位的需要。

驻军部队季度工作总结报告篇三

首先要把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。其次经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，必须在工作中不断地提高自己、提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，不断学习专业知识，全面提高自己，在协调关系的能力上要有突破，在组织管理的能力上要有突破，在完成工作的标准上要有突破。

二、学习及制订培训计划；

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，根据需要调整我的学习方向(管理知识、营销知识、策化知识、各个楼盘的动态等相关房地产的知识

都是我要掌握的内容)来提高业务员的销售能力。通过学习,感到既开阔了眼界,又丰富了头脑,既学到了知识,更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质,增强了干好本职工作的本领。

三、业务目标及发展目标;

首先以提高工作效率为根本,尽的努力超额完成公司每月制定的业务目标,争做公司所有项目第一优秀楼盘,其次打造红军一样的团队,大家什么事都能以公司利益为重,以部门利益为重,做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤、讲团结,讲协作,保证完成各项工作任务。

通过学习,实践工作结果来证明我的能力,争取年底做到销售总监。

四、加强自己思想建设,增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我要虚心向其它同志学习工作和管理经验,借鉴好的工作方法,努力学习业务理论知识,不断提高自身的业务素质和管理水平。要勤于汇报,善于总结,使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神,增强责任意识,提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

驻军部队季度工作总结报告篇四

进入新的世纪,部队管理工作面临着新的形势和环境,部队管理者只有不断研究新形势下部队管理工作的新问题、新特点,才能增强管理工作的针对性和有效性。今天本站小编给大家整理了部队年终工作总结,希望对大家有所帮助。

x年，在连队党支部的正确领导下，在战友们的帮助指导下，我围绕连队党支部确定的“按纲建连打基础，全面建设迈大步”的建设思路和目标，圆满完成了以教育训练为主体的各项工作任务，在团组织的专业技术课目训练大比武中夺得一项第一名、一项第二名，在团政治处组织的“学习三个代表重要思想演讲比赛”中，夺得第一名。下面，我从四个方面对全年的工作情况作一个总结。

一、完成的主要工作和取得的成绩

1. 积极参加政治教育和理论学习，不断提高思想觉悟和政治理论水平。今年连队政治工作的头等大事是抓好“三个代表”重要思想的学习教育。我按照连队制定的学习教育计划，在认真参加连队集中学习教育的同时，自学了《论三个代表》、《论军队和国防建设》、《三个代表重要思想学习纲要》等书籍。学习中，我紧密结合个人思想和工作实际，围绕坚定理想信念，树立正确的世界观人生观，提高“打赢”能力等方面，撰写了30多篇计三万余字的读书笔记。按照“三个代表”的要求，突出解决了个人以往工作标准不高、学习自觉性不强、自身素质提高不快等问题，重新制定了工作目标，确定了今后的努力方向。

2. 积极投身科技练兵热潮，不断提高军事训练水平和高科技素质。为认真落实党的xx大提出的我军机械化和信息化建设的双重历史任务，推进中国特色的军事变革，实现我军现代化建设的跨越式发展，在部队开展的“建设学习型军营，争当知识型士兵”活动中，我利用业余时间学习了《高等数学》、《计算机基础教程》、《军事高科技知识读本》等书籍，参加了全国高等教育自学考试和计算机等级考试。

在训练之余，我坚持每天睡觉前学一点，课余时间学一点，利用一切机会向机关干部和身边战友请教，向驻地院校的教授求教，平时还注意收集外军资料，积累了厚厚五大本剪报和摘抄笔记。为了把理论知识运用到训练实践中，针对连队

以往训练中对炮手击发后射击效果评估缺乏直观性和准确性的问题，我产生了在高炮身上架设一个激光发射器，让目标变为一个感光器，当命中目标后，可以直观地测出来，从而增强训练逼真性的想法。我查阅了大量资料，查找了近千个数据，经过反复论证和实验，在连队干部的大力帮助支持下，历时两个多月，终于研制成功了这种高炮射击模拟系统，这个训练课目在集团军比武中获一等奖。

3. 积极落实条令条例，不断加强作风纪律建设。一年来，我坚持以条令条例为准绳，严格落实一日生活制度，从日常生活小事入手，狠抓作风养成，在连队和团组织的内务卫生、军容风纪检查评比中都取得了优异成绩。节假日外出注意请假，回来及时销假。平时坚持做到在军营内与在军营外一个样，领导在与不在一个样，不做违法乱纪的事，不说不该说的话，维护了纪律的严肃性，树立了军人的良好形象。

4. 积极参加连队组织的各项活动，不断增强以连为家的主人翁意识。在认真完成本职工作的基础上，我先后参加了连队读报评报组、文艺演唱组、棋艺组，对连队组织的所有文体活动，都积极报名参加，先后两次带队参加团政治处举办的“?新星杯?军旅歌曲演唱大赛”、“?八一杯?军事高科技知识竞赛”，分别夺得了第二名和第一名的成绩。在连队组织的“我为管理工作献一计”活动中，本着对连队建设高度负责的思想，我提出了对探家、外出、住院等人员，采取离队时写保证、在外期间定期向连队写信汇报思想、归队时带回家长或所在单位的意见等六条建议，其中有两建议被采纳，变成了连队的工作决策，对加强连队行政管理工作起到了较好的促进作用。

二、主要经验和体会

1. 对军营生活的热爱是干好工作的前提。刚到部队时，因一时受不了艰苦、紧张的训练生活，我曾有过打“退堂鼓”的念头，想混两年退伍回家。在这种思想支配下，一段时间内，

我训练打不起精神，工作标准不高，自我要求不严，自然也就谈不上有什么收获和进步。在团里开展的“三个代表”重要思想学习教育和革命人生观教育活动中，通过参观地方大型企业集团，听企业家和英模人物作报告，学习本团战友岗位成才的感人事迹，我思想上受到了很大的触动，重新焕发了工作热情，坚定了立志军营建功立业的信心和决心。思想上的转变带来了行动上的自觉。从此，我像换了个人一样，处处争一流、当标兵，扎扎实实干好每一项工作，把艰苦的军营生活当作磨炼自己的大课堂，把教育训练当作事业去干、当成学问去钻，不但深深地爱上了军营生活，而且在平凡的工作中学到了本事，得到了锻炼，取得了成绩，自身的能力素质也得到了全面提高。

3. 革命理论是走好军旅之路的指路明灯。如何面对市场经济大潮的冲击，如何面对社会上一些不良思想的影响，如何面对军营艰苦生活的考验，这是摆在我们每个战士面前的一道现实课题，只有用革命理论指导人生实践，学会用理论认识、分析问题，学会用理论判断真、善、美和假、丑、恶的能力，才能时刻保持思想上的清醒和政治上的坚定，才能在复杂多变的国内外复杂环境中站稳立场，同党中央、保持高度一致，始终做到“枪杆子永远听党指挥”。

4. 严明的纪律性是干好工作的重要保证。纪律是军队这个武装集团中每个人必须共同遵守的规则，没有规矩不成方圆，一个连队如果没有纪律的约束，成了一盘散沙，就谈不上有战斗力。严守纪律必须建立在高度的自觉性基础上，做任何事情，都必须用纪律这把尺子去量一量、卡一卡，看有没有越轨违纪。纪律是保持部队高度稳定和集中统一的有力武器，加强纪律性，革命无不胜，这是我军在长期的革命斗争实践中总结形成的宝贵经验，无论在战争年代还是和平建设时期，都应该矢志不渝地坚持下去，发扬光大。一年来，我深深体会到：当个人主义和纪律要求发生矛盾冲突时，战胜了自我，就在迈向合格军人的道路上跨越了一大步，不断地战胜自我，就能成为一个在纪律和全局下行动，让党和人民放心的忠诚战士。

i.理论学习仅局限于读了多少篇目、写了多少笔记，但联系实际不够紧密，学用结合上存在着一定差距。

2. 按纲施训的意识不强，训练中有重专业课目轻入伍训练课目的现象，表现在入伍训练课目训练成绩不够理想。

3. 对科学文化知识的学习还有系统性不够、深度不够的问题，离“知识型”士兵的标准有差距。

4. 工作缺乏主动性和创新性，有满足于完成任务的现象。

四、今后打算

1. 认真学习革命理论。深入学习“三个代表”重要思想，学习邓小平理论和关于加强军队建设的一系列重要论述，着力在理论联系实际，解决思想问题，提高思想觉悟，树立正确的世界观、人生观上下功夫、见成效。

2. 努力学习高科技知识。结合本职专业，熟练掌握与手中武器装备相关的专业技能，充分发挥首长机关局域网作用，发挥好电脑在训练中的作用，增加训练的科技含量。立足岗位，积极开展小革新、小创造、小发明活动，为连队训练改革做出积极贡献。

3. 加强与战友之间的团结。注重与来自不同地区的战友搞好沟通，尊重老战士，爱护新战士，工作中多向战友学习请教，自觉做到小事讲风格，大事讲原则，尽力减少与战友之间的磨擦，平时经常与战友交心，争当尊干爱兵的模范。

我叫，山东省**县人□xx年月出生，年月入伍，年月入党，中士军衔，现为汽车机械队机械班班长□x年在仓库领导和队领导的带领下车队的工作蒸蒸日上，在这种大好的局势下，我这一年也取得了一些进步，在一年里我付出了汗水和辛劳，现将一年的工作做以下总结。

一、在思想政治学习方面

积极学习党的纲领、政策，时刻以一名中国共产党员的身份来要求自己，紧紧围绕在以为的党中央周围，积极维护党的形象，响应党的号召，做到了永远听党的话。今年以来全军大抓学习，上级领导更是把今年定为学习年，仓库掀起了浓厚的学习活动，特别是“崇尚学习增强党性”“崇尚学习强素质，爱军精武立新功”这两个主题教育，在学习中我认真听，细心记。一年来还学习当代革命军人核心价值观、新条令新纲要等一些内容，并做学习笔记200多页，深刻体会到着些先进的思想是我积极进取勇担重任的精神食粮，在以后的日子，我还会认真积极的去学习这些先进的理论，让他成为我永远前进的动力源泉。

二、在军事训练方面

作为业务分队的一员，我的职责是熟练掌握机械设备的构造、性能、维修保养及操作技能，年初利用冬季寒冷，工作少的条件，我自学了《电瓶叉车与牵引车》、《后方军械仓库搬运机械管理细则》、《内燃叉车与牵引车》等大量有关搬运机械的书籍的教材，这使我在以后的工作中发挥了巨大的作用，作为班长我积极带领大家学习掌握机械的操作技能，不厌其烦的去讲解、去示范，并用考核制度和奖励机制来激励他们，使他们都成为操作手，都可以上岗作业。四月底，前往平定弹药仓库参加分部组织的叉车集训，此次集训的目的是选拔三个代表分部参加军区的基础性训练大比武活动，在进入集训队不久，时任业务处处长的刘主任便打电话指示我一定要进北京参加比武，去代表分部参加这个活动让领导在名单上看到繁峙军械仓库的名字，我当时便向处长保证；请领导放心，这五个字很好说，但对我来说压力很大，因为在历史上我们仓库在这个专业上还没有人进入过前三，平定弹药仓库和太原弹药仓库使用叉车的频率甚至超过使用双手，这造就了两个单位高手如云，在这之中要取得名次去代表分部压力可想而知，有时候会因为一天的训练不理想，脑子里就会琢磨那个过不

去的弯而失眠，经常每天早上五点别人在梦乡自己便起床训练，战友开玩笑说开叉车开的都疯了。在我的努力下最终完成了领导交给的任务，和去军区第一名兰小伟，太原弹药仓库代理排长仁勇，一起参加军区比武，并取得了军区第五名，回分部后得到了分部原张处长的认可，回单位后受到主任等领导的赞赏。

三. 在遵守纪律方面

认真学习规章制度，做遵章守纪，不做违法乱纪的事，作为一名班长做到了不打骂体罚，不侵占士兵利益，注重内部和谐，团结同志，积极维护集体荣誉，并制止了一些有违章违纪苗头的事，还学习了总政治部宣传部编写的《军人涉法问题解答》学后更让我的心里亮堂了许多。

四、在完成任务方面

年初因编制减少，我到门卫班站岗值勤，在值勤的这段时间积极服从安排，做到了不脱岗，不睡岗，在北风呼啸，大雪纷纷的三尺岗台上很好的完成了任务，新兵下连后我继续担任机械班长，带领大家完成了各项任务，受到了领导的好评，全年带领全班共配制电解液100多升，充电380台次，维护. 维修机械60余台次，利用机械搬运弹药3000余吨，搬运火炮100余门，九月份因人员编制调整，我们班调整到汽车机械队，根据二班新兵少，老兵多的特点，我积极想办法，找对策，努力提高老兵同志的工作积极性，对情绪不好的同志，我都主动靠上去，谈心聊天，动之以情，晓之以理地引导他们。我深刻体会到关心，爱护战士是当好班长最重要的一点，也是必须做到的一点。全年我配合大家完成并参与了接收、发出、报废弹药销毁，业务达标等多项工作，6月x日报废弹药就地销毁作业工作全面开始，我的职责是牵引车驾驶员。我做到了控制车速平稳，运输稳定无事故，确保了安全作业，每天下午下班后将牵引车拉回机械库充电，保养。确保了两个作业线上的四台牵引车在10天的作业中没故障，做到了100%的安全无故障，确保

了销毁工作的顺利完成，基本上都很好的完成任务。

五、在自身存在的不足和今后的工作打算

为了更好的开展今后的工作，我总结出几条20xx年工作不足之处，以便谨记。

- 1、工作的标准不是太高，下步将严格要求自己提高，做到严于律己。
- 2、工作的积极性还不够有待加强，下步将以饱满的工作热情投入到工作中去。。
- 3、对战士的关心还达不到要求，下步将努力做到以情带兵，当好班长，带好兵。
- 4、以更高的工作标准担当起肩上的这份职责。
- 5、维护，保养好搬运机械，使其始终处于良好状态。

以上是我对全年的工作总结，有不对的地方请领导和同志们批评指正，如果我今年能够留下，明年我将以更高的工作干劲开展工作，扎根山沟，努力奉献。

一、加强政治理论学习，提高政治素质，增强业务能力。

20xx年，支队先后开展了学习“三句话”先进性教育等专题教育。这些教育学习，为了们每个人的道路指明了前进方向，也更奠定了我们理论基础，真正增强我们的服务意识。在学习过程中，我能够严格要求自己，积极参加组织的各项学习和活动，并认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和科学发展观，深刻领会党中央精神实质，把握理论精髓，不断提高自己的政治觉悟，真正在头脑中树立牢固的理想信念和全心全意为人民服务的宗旨观念，服务基层官兵，坚决执行

党的路线方针政策，行动上同党中央始终保持高度一致。同时不断学习业务知识，认真钻研专业知识，把创新精神融到工作中去。针对实际工作中存在的各种问题，能够认真分析、深入研究，运用所学的业务知识，寻找对策，采取科学有效的方法和途径去解决实际问题，使装备科营房工作更加规范化。

二、扎实工作，努力做好服务，认真完成本职工作。

给养装备科主要负责车辆、器材装备、备装、粮秣、营房建设等几项工作，在经济迅速发展的情况下，火灾情势日趋严峻，除了建设一支忠于党和人民的消防队伍，还要拥有与之相适应的现代化的营房、器材和装备，这样我们的队伍才能战无不胜。优良的后勤保障则是消防工作的重中之重。这更要求我们后勤保障人员要有过硬的业务素质和高度的敬业精神。

我负责的营房工作在整个后勤工作中占重要的地位，使全市消防官兵住的好、住的安心是我的工作准则，在工作中，我坚持高标准，严要求，始终以对支队官兵高度负责的精神完成本职工作、实实在在做人，勤勤恳恳做事。

三、做好营房装备建设和项目相关手续工作

20xx年随着四平市社会经济的快速发展，城市建设步伐加快，年初支队党委研究决定在四平经济开发区四平东良谷物有限公司院内西侧建消防站，占地面积7800平方米，建筑面积7560平方米，其中消防站建筑面积3200平方米，体技能综合训练馆建筑面积1200平方米，消防科普教育展馆及官兵公寓楼建筑面积3260平方米，项目总投资950万元，该站建成后除完成厂区内火灾扑救任务外，同时全面承担起四平市经济技术开发区的抢险救援任务。定于20xx年x月交付使用，我具体负责工程施工建设质量和项目相关手续，我原来对于这方面的工作不太熟悉，做起来无从入手，但是我想再难也一定

要做好此项工作，于是就主动与一些相关单位咨询请教。征地申请、土地规划、图纸设计、土地堪探、开工验槽，报检等手续要经过十多个单位批准办理，而且有的单位要反复来往二十几次才能办妥，算起来每天楼梯要走上两千多节，警服经常是湿的。由于过度疲劳加上自己血压低经常头晕呕吐，但是我只是到卫生队补点葡萄糖挺一挺，没有影响工作，功夫不负有心人，经过几个月的奔波，终于圆满完成了经济开发区消防站一期建设的任务。

四、保证营房建设工程质量、克己奉公、尽职尽责做好服务
后勤装备是支队的一个特殊的主要部门，负责支队官兵的衣食住行等方面的保障，他不但要求我们具备一定的工作能力，还要求我们有更高的责任心，在一年多来的后勤工作中，严格要求自己，在新营房建设时不怕多走路多费时间，争取用最少的资金、购买最好的建筑材料。面对基层官兵困难时，我总是热情服务，能办的马上办，一刻也不拖延，想尽一切办法为官兵解决燃眉之急。有时节假日我也要到营区看看一下有无需要做的事情。入冬以来，营区时常出现供热设备老化、不热等现象发生。为了不影响部队正常执勤战备和官兵的日常生活，星期礼拜代人抢修，每天下班后也经常到几个供热点上看看供热情况。有时虽然累的腰酸腿痛，但是想到大家能够住在温暖的环境里，心里就舒服多了。

五、自身存在的不足。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也存在一定不足。如开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，说话有时生硬，伤了同志们的感情，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习和及时改进。

六、今后工作的努力方向。

首先，要进一步加强“三句话”重要思想和科学发展观的理论学习，不断提高政治思想觉悟，增强责任感和使命感，找

准标杆，明确定位，努力提高工作标准，树立良好形象，践行“三句话”要求，确实把理论和实践相结合，把工作落到实处，全面抓好营房工程建设。把为基层服务放在首位，做践行“三句话”和科学发展观的实干家。

在今后的工作中，我将认真克服存在的不足，在解决问题上下功夫，不断提高自身素质，把“三句话”的重要思想和科学发展观的方法贯穿工作的始终。我将一如既往，努力工作，不断加强学习，及时改进不足，努力提高思想觉悟和业务水平，使后勤营房装备工作更上一层楼，为消防部队的规范化建设贡献自己的全部力量。

驻军部队季度工作总结报告篇五

一、春节期间安全生产工作

1、2月份，正值春节期间，公司对春节安全生产工作和值班守护工作进行了安排。制定了春节期间安全生产工作和值班守护工作方案，并下达公司各部门和各二级库执行。公司成立了春节期间安全生产督查领导小组，由总经理王敏先担任组长，部门负责人以上领导为成员，各部门按照自身工作职责，开展了第一季度安全生产工作的检查。对公司总库和二级库库区安全设备、消防设施、值班措施等方面的工作进行了全面和详细检查。回收网点安全检查，主要针对火灾安全隐患。对各网点灭火器是否配备齐全、灭火器是否在有效期内、物资是否分类堆放、卫生是否清洁等问题进行了详细检查。对检查中发现的隐患及时处理，彻底消除可能导致安全事故发生的因素。

公司值班人员在值班期间，不定时对总库、各二级库进行了电话检查，确认各库是否随时有人值班，并将上级检查和自身对各库进行的检查记录在案，由于公司对春节期间安全生产工作高度重视，认真部署，确保了节日期间无任何安全事

故的发生。

二、落实安全生产责任制

安全生产责任制是公司安全生产工作基础。春节过后，安全生产和后勤部根据公司工作要求，针对公司机构调整情况和安全生产情况工作实际，安全生产工作层层落实、人人负责的原则，公司分管安全的领导与各部门负责人签订了安全生产工作目标管理责任状，并要求各部门负责人与各岗位从业人员签订安全生产责任状，将责任状分部门归档保存。

三、安全检查情况

安全检查是安全生产最重要的手段。今年以来，公司各级领导和相关部门都陆续对自身工作范围内的安全生产工作进行了检查，并取得了良好效果。2月16日，公司主要领导就总库进行检查时发现*库内门松动，总库人员当日即整改完毕。3月份，按照公司领导有关安全生产工作要求，安全生产和后勤部联合民爆综合部对公司各二级库、临时库、再生资源回收网点进行了安全检查。

各二级库情况较好，未发现安全隐患。3月7日、3月17日在大坝临时库例行检查中，发现存在库房通风口未安装铁丝网、库区摄像头无防雨设施、未建立巡查记录和安全设备检查记录等问题。检查人员当即对该库下达了整改通知。该库随后上交书面整改报告，在整改期限内整改完毕。

1月26日，安全生产和后勤部对综合市场、酒店、停车场、洗车场进行了检查。检查中发现综合市场在消防通道放有液化气罐、液化炉、柴油桶。当即对其下达了整改通知，要求立即将液化气罐、液化炉、柴油桶搬走，并对综合市场负责人罚款200元。3月份，安全生产和后勤部与民爆综合部在对再生资源回收网点进行的联合检查中，发现灭火器过期或数量不够的情况较突出，其中有3个网点缺灭火器1个，1个网点

有1个灭火器失效，1个网点缺2个灭火器。

检查人员对这5个网点都下达了整改通知，要求限期补充灭火器。中枢网点卫生情况不尽如人意，茅台网点卫生比较好。检查中还发现，由于各网点负责人和工作人员的文化程度和重视不够等原因，绝大多数网点没有开展收购物资台帐登记。

四、避雷设施检测

3月以来，各二级库均汇报避雷设施检测已经开展。其中，长岗、茅坝两个二级库的避雷设施检测报告已经交到安全生产和后勤部，其余二级库避雷设施检测报告还未交来。安全生产和后勤部在检查时已通知各二级库，须按时将避雷设施检测报告送到公司存档。

五、一季度安全生产工作不足和二季度安全生产工作安排

1、安全检查力度不够。安全生产和后勤部由于身兼办公室、安全生产两块任务，人手比较紧张，陷于事务性工作。导致一季度的安全检查中，只对各二级库的检查能保证每月一次，而对再生资源回收网点检查次数相对较少。

2、少数岗位人员责任心不强。2月份，总库*库内门发现松动。这项隐患本来应该是总库工作人员首先发现、首先报告、首先处理。但却是在公司领导对总库的检查中才发现。说明相关岗位人员马虎大意，责任心不强。

3、临时库人员素质有待提高。一季度的安全检查检查中，大坝临时库出现问题较多。虽然都及时进行了整改，但相对于其他二级库，临时库的人员无论是工作素质还是责任心，都有待加强。

4、再生资源回收网点的问题。由于网点的从业人员文化素质不高，法律意识淡薄，物资收购台帐登记绝大多数网点没有

开展。同时，中枢各网点卫生较差，对公司“整脏治乱”工作形成了一定压力。

针对以上问题，第二季度的安全生产工作安排，应从以下方面进行：

1、落实各部门、各岗位主体责任。按照上级有关部门文件精神，全面落实安全生产工作责任制。以“安全责任、重在落实”为主题，组织开展好“安全生产月”活动。在去年的基础上，做好重大危险源应急救援演练。

第一季度安全生产工作总结5篇
第一季度安全生产工作总结5篇
2、加强安全保障体系建设，加强公司安全监管、安全资金投入力度。在一季度安全检查基础上，根据年初制定的安全生产工作方案，开展领导检查、部门检查、岗位自我检查。各部门通力配合，将安全隐患消灭在萌芽状态。针对存在的问题，加大安全投入和技术保障投入，提高公司安全生产水平和事故防范能力。

3、严肃责任追究制度，。按照“依法依规、奖惩分明“的原则，对多次出现安全隐患的岗位人员，要严肃处理，惩前毖后。对查出的问题，要进行回查，落实整改；责任部门必须对整改的问题，做出详细的书面报告。

4、，加大警示问责力度。按照安全生产责任状的要求，层层落实安全生产责任。对多次出现安全隐患的部门，分管领导要进行约谈，加强督察，及时解决发现的问题。

5、加强重点部位监管。公司总库、各二级库、临时库和网点安全责任重大，安全生产和后勤部、仓储部、民爆综合部要加强对这些部位的监管，深入排查安全隐患，针对可能存在的消防、爆炸、盗抢等隐患，要根据预案，做好防范，确保不出现问题。

6、结合“安全生产月”活动，加强安全生产宣传教育，积极开展安全文化建设，强化职工安全技术职业培训，提高职工安全生产技能。

7、二季度气温将有大幅度回升，对安全生产工作有一定压力。公司各民爆仓储部门、二级库、临时库要定时开门通风，检查灭火器材和消防水池，能确保正常使用。尤其对各网点的检查要重视火灾隐患，灭火器过期或数量不够的，要及时补足，确保公司各部门各环节无安全事故发生。

驻军部队季度工作总结报告篇六

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

第四季度以来。透过学习，我对重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。透过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和用心性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信

息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作潜力

在第四季度，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是透过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，透过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的资料》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试

行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题,参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善,并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会,收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题,编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三) 昆明局五华分局试点建设7-24小时数字化营业厅

参与《7-24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善,协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7-24小时数字化营业厅土建部分已经完成,软件开发也已过半,很快将投入使用,届时用户能够24小时透过全自助方式,以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务,让用户更加快捷的完成业务办理,省时灵活,同时也节约了供电成本。

(四) 建设移动营销作业系统

参与《云南电网公司营销移动作业子系统方案》、《云南电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调昆明局和云电同方结合云南电网的实际状况,在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用,目前主要实现了:综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

(五) 参与编写各种规范

参与编写完成《云南电网公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《云南电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《云南电网公司市级供电企业营销标准体系》、《云南电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六) 完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成状况透过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；透过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了必须的了解；透过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；透过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了必须的提高；透过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作潜力得到全面提高。

四、自身存在的不足

(一)应对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务潜力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调潜力还有差距，还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮忙下，经过自己不断努力，取得了必须的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，应对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务潜力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！

驻军部队季度工作总结报告篇七

时光在悄悄的流逝，不知不觉，本人来公司已经有6个月的时间，在这段时间中，我努力学习让自己适应公司快节奏、高效率的工作环境。由于工作的需要，我从一个秘书的角色逐渐转入行政人事的角色，角色的转变使我接触的更多，学习了更多，在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！

第一季度的工作，我扮演着秘书兼行政人事主管的角色，回首三个月的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

刚接手人事工作时，公司各个站都需要补充人员，我通过公司原有的招聘渠道进行招聘，却发现原有的招聘渠道存在一些不足，根本无法满足公司人员的需求。所以我曾与许多职业学校联系，试图通过职业学校这条路径为公司找到合适的人才，也曾联系过劳务派遣公司谈定劳务合作事宜，最终我发现通过人力资源保障中心的现场招聘加油员、收银员，效果还不错，于是几乎每周三都会参加现场招聘会，偶尔也会参加周六的现场的招聘，甚至还去现场招聘，最终基本满足了各个站的人员需求。招聘的过程中，不断收集、了解市场信息，为公司的发展提供可行的建议。

尽力做好每一项工作，为人比较正直，乐于助人，凡事为公司的利益着想，工作态度较好，本着“干一行爱一行”的原则。行政人事部是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件。

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，几乎每周六同公司领导及其它同事一起参加巡站，每周进行打分评比，使每位员工

都能认识到，工作地方就是我们的家，要保持良好的环境。为过生日的员工父母制作生日卡，送上公司的祝福，表达公司的谢意，使员工感受到公司的关怀，家人般的温暖。

当然，在工作中还存在很多的不足之处。

1、计划性不强

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到的效益。但在过去的工作中由于自己的计划性不强，导致处理日常工作事务时无条理性，总是忘东忘西的，大大降低了工作效率。

2、执行力不强

人事工作要求原则性较强，但由于个人的工作能力及经验不足，导致在日常的工作中人事工作不能严格按照公司的规章制度执行。

3、培训不够系统

公司的培训工作仅限于新员工入职培训，未有针对不同岗位的要求进行各种培训，但由于我本身的事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较完善的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

4、员工考评工作不到位

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

1、能力及经验不足，做事不够细心，文书一般，勉强可以满

足公司需要。

2、在工作中有时脾气急躁，遇事不够冷静，将情绪化带到工作中。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。

4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

在以后的工作中，要不断提高自身的业务能力，提高自己的高度，提升自身的综合素质，以达到公司的要求。

驻军部队季度工作总结报告篇八

在回顾这一季工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和__支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自__季7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和__支公司车险部经理李刚来到__支公司。

在__支公司7—10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，__季10月1日后，我被安排到非车险部

学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半季在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半季的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持————因为是你让我更成熟，更专业。