

# 最新拖车公司工作总结 公司工作总结 结(实用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 拖车公司工作总结 公司工作总结篇一

(一) 把握全局，稳步推进，各项指标顺利完成

1. 收入指标：公司全年物资销售收入万元，比去年同期增加%；聚合氯化铝实现销售收入万元，比去年同期万元增加%；纯净水销售收入万元，物业管理费（含电费万）收入万元。累计实现主营业务收入万元，完成全年考核指标的%。

2. 成本费用及效益指标：公司20xx年主营业务成本万元，上缴税收万元，投资收益万元，全年账面合计盈利万元。

(二) 严格管理，优化服务，生产经营稳步推进

1、物资保障取得新成绩。公司在物资保障业务上，攻坚克难、务求实效，切实解决推进集团重大工程项目服务和物资管理中的突出问题，取得了实足性成绩。一是把江东、临江、钱江世纪城、“新塘综合泵站”及南片黄海高程25米以上等重大工程项目材料供应作为物资供应的第一要务，努力做好工作，保障了各随路给水工程的物资供应。二是通过集团平台，组织抢修、维修零星管线dn100-dn1000球墨管招标两次，签订供货买卖合同43项。配送大项工程材料合计20项，应急抢修材料36项，阀门类配件80项。

2、净水药剂超额完成全年经济目标。公司在净水药剂业务上，

根据市场的变化，调整经营思路，以稳定内销，扩大外埠业务、保证产品质量、提升服务水平为总体目标，强化质量管控，生产出的优质产品，赢得市场信誉，通过了卫生许可证的更换。在维护好老客户的同时，积极开拓新客户，今年先后新增四家客户，实现销量吨，其中外销首超吨，超额完成全年经济目标。

3、一方净水发展势头平稳良好。一方净水重抓质量、狠抓客户服务，严把成本控制，主抓大客户业务。一是严格按qs质量标准组织生产，顺利通过省、市、区的质量验收；二是积极做好快捷服务的调研工作，提高送水及时率；三是加强纯净水的成本控制，月均破桶率1.923%，同比下降了0.187%，并创新营销模式，将业务重点放在大客户管理，并对经销点加强了监管；四是对设备进行及时更新维护□20xx年新增6家经销点，扩大了市场经营范围，为后续净水销售打下良好基础。

4、物业管理能在平淡中创造亮点，一是加强成本控制，做好节能降耗，提高成本意识；二是完成物业三级资质年审，为后续物业管理顺利开展提供有力保障；三是强化服务质量，把保洁、会务及住户的满意度作为服务好差的标杆；四是加强食堂管理，严把卫生关和食品质量关；五是加强设备管理，如对奥的斯电梯□vrv空调等设备进行了年检和养护，对大楼屋顶平台进行补漏，全年设备完好率达到95%以上。

### （三）健全制度，严格考核，全面加强内部管理

管理出效益，公司始终重视管理，通过内部考核，成本控制、完善制度等手段，向管理要效益。

1、抓财务管理。为了保证生产经营发展、技术改造的资金需求，公司加强财务管理，提高财务管理水平。一是对资金使用实行层层把关、严格审核，保证资金统筹安排合理运用，用好用活资金。二是抓好预算管理、成本控制等财务基础管

理工作，为公司节约资金。三是加强应收帐款回收工作，做到有计划，有任务，有措施，运用一切方法回收应收帐款，保障公司正常生产经营的资金需求。四是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失，做到资金合理使用。

2、抓制度建设。规章制度是企业健康发展的保证，是取得良好经济效益的基础。公司在原有的规章制度上，结合工作实际，结合新情况，又针对性地相继出台了一系列新的规章制度，确保了公司的健康发展和业务的顺利开展。在规章制度出台后，公司严抓贯彻落实，加大执行力度，保证规章制度执行有效，不走样，真正发挥规章制度的作用，用规章制度管人管事，促进了各项工作的发展。

3、抓绩效考核。今年公司针对各部门的实际，建立了科学合理的考核机制，细化量化内部考核，加强了干部职工的考核。通过考核，提高职工的工作积极性，做到对工作认真负责，努力完成工作任务，提高工作效率与工作质量。

4、抓队伍建设。为提高职工整体素质，公司加大对职工的学习培训力度，制定学习培训计划，安排落实学习培训时间。通过学习培训，切实提高职工的思想觉悟与业务技能；二是合理安排人员，做到量才使用。公司根据每个人的能力大小安排合适的岗位，充分挖掘每位员工的内在潜力，实现人员与工作岗位的合理匹配，并提拔一些能力强、敬业精神高、道德素质好的年轻人到领导岗位，做到人尽其才，才尽其用。

5、抓安全管理。公司不断提高安全意识，加强安全管理，充分认识安全就是公司最大效益。年初，公司与各部门签订了《安全生产目标责任书》，重点岗位则签订到个人，世博期间，强化对门卫的管理，确保安保工作顺利进行。公司积极参与集团组织的消防演习，提高员工的消防意识与消防技能，确保公司消防安全。

（四）加强党群工作，促进企业发展

20xx年，公司切实加强党群工作，促进企业发展。一是以“服务”为根基，开展“服务型支部”与“党员服务竞赛制”活动，进一步增强干部职工的责任意识、大局意识、服务意识、创新意识，提高队伍的凝聚力、战斗力。二是积极开展区级文明单位创建，构建和谐公司氛围，充分调动和激发干部职工的工作积极性、创造性，推动公司各项工作向科学化、规范化、制度化发展。三是认真落实党风廉政建设责任制，积极组织开展正、反两方面的警示教育，通过抓好廉政勤政工作，树立清廉公正形象，不出现违纪违规现象。四是成立了“一方水务”书画团，鼓励职工参加各类丰富多彩的文体活动，活跃职工业余生活。五是加强党建工作，增强党组织的战斗堡垒与党员的先锋模范作用，两名预备党员按期转正，扩大了党的队伍。

（五）围绕重点，顺利推进，增强发展后劲。

20xx年，公司积极努力完成重点工作，增强企业发展后劲。一是临江f泵站药剂新厂房建设工程。公司密切配合，至目前，车间、厂房、产品池等主体建筑基本施工完成，生产工艺流程、设施布局及电器、管路配置等设计方案已通过评审。同时分公司的登记注册审批、环评等手续也在办理之中。二是注册资本少的问题基本解决。在集团公司的支持下，解决了公司成立以来注册资本少这个困扰公司发展的重要因素，目前已完成了增资，注册资本由200万增资到508万。

1、人才短缺的矛盾。因为随着市场机制的准入及业务的不断扩大，公司人才缺乏的矛盾开始暴露，同时又缺乏人才引进机制，导致一些工作无法正常开展。

2、二是体制不活的矛盾。由于公司规模小，自身力量薄弱，在走市场化等工作上存在困难，阻碍了企业的进一步发展。

3、管理有待提高，思想观念需进一步转变。公司的生产经营管理虽进行了不断完善，但还存在一些不尽人意的地方。因

此，全面优化管理手段和提高管理水平，成为明年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

## 拖车公司工作总结 公司工作总结篇二

20xx年即将过去，新的一年也即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾两年多来的工作历程，总结参加工作来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，下头分几方应对一年来的工作进行一下总结。

### 1、施工现场管理

做为规划建设科工程管理人员，过去两年多时间里，累计参加项目工程建设x个，负责现场管理的项目工程x个，不论是施工质量、施工进度、施工现场的管理都给我很大的压力，我工作的好坏已不是个人问题，直接影响到我们景区项目建设的声誉和今后发展。所以在管理处安排我负责工程施工现场管理后，在每个工程的施工中我必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，在学习同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工单位现场施工员和项目经理提出具体要求，异常强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。

在施工前我会详细了解施工单位材料的储备情景和人员的准备情景为下一道施工程序做好充分准备。在施工中我严格按照工程的施工设计要求、相关规范和管理处建设方案实施，施工期间我不间断的在施工现场巡视，对施工重点情景落实检查、对施工质量的控制、化解各施工中遇到的与征地、拆迁等矛盾、解决现场施工过程中出现的问题。并督促施工进度。

### 2、资料管理

在资料方面，按照工程的形象进度及时完成施工记录、放线记录、过磅记录、见证记录的编制和上报，在记录过程中发现问题及时向单位领导汇报，并联系设计单位、监理单位和施工单位进行协调解决。

按照管理处工作安排及风景区规划要求，完成天河古城、北镇关环境综合治理项目等的前期规划资料收集整理，协助设计勘察单位工程师完成地形测量、景区自然资源、文化资源的挖掘，从而更好的完成立项、可研及初设。

### 3、学习培训

由于是刚参加工作，并且是专业技术性十分强，我必须加倍努力学习工程建设相关知识，虚心向领导学习，向监理工程师学习，向施工人员学习，并且参加到工程建设各个环节。从工程的规划设计、图纸审查、施工招投标、现场施工管理、工程竣工验收以及后期的维护工作我都参加到其中，了解学习各个环节的知识和技术要求、规范和相关法律法规等。

两年来，我先后参加过招投标、施工管理等专业技术培训学习，以及管理处每月的工程技术和法律法规学习。提高了自身的业务水平。

1、自身方面因为经验不足，对问题研究不够全面，对某些专业性强的技术不懂，给工程管理带来必须的影响。

2、在施工技术方面，由于缺乏施工经验。在施工现场不能准确的快速的找出施工中存在的毛病，没能把施工图和施工规范灵活巧妙的运用。

以上问题虽没有影响工程验收，但查找不足赶先进、立足根本争先进作为工作方针的自我觉得没有尽到一个技术人员的职责，在以后工作中自我将努力做到更好。

经过总结两年来的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自我的工作本事，加强工作职责感，及时做好个人的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自我并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和风景区的发展，与管理处共同提高、共同成长。并积极参加相关专业技术学习和培训，尤其是工程的质量和成本管理方面。必须认真熟悉施工图纸和施工规范并很好的掌握，争取能更好的把施工规范运用到现场施工当中。尽可能地为建设山水园林宜居毕节贡献自我的力量。

## 拖车公司工作总结 公司工作总结篇三

20xx年已推房源\*套，已售房源\*套，完成已推可售房源的\*%，实现销售面积\*平方米，实现销售收入\*万元。全年累计签约金额\*万元，资金回笼\*万元，资金回笼率\*%。

20xx年一标段主体至\*层，砌体至\*层；二段标\*号楼完成基坑开挖支护，\*号楼主体至\*层。

1、截止20xx年12月31日止，全年累计来访\*组客户，累计认购\*套，转化率为\*%；全年累计签约\*套，签约率为\*%；全年已售房成交均价\*元/平方米。

该部在严格按财税法规，及内控流程做好日常帐务、纳税申报、审计、检查、资金划转、回款催缴工作的同时，配合相关部门顺利取得\*行、\*行、按揭贷款审批；并全力配合公司领导跟进前期\*问题磋商洽谈。

由\*亲自挂帅，工程部各专业工程师在部门负责人的积极带动下，齐心协力，圆满完成\*\*项目20xx年工程安全、质量、进度目标。

该部严格贯彻领导会议精神，始终将安全管理工作做为重中之重，充分发挥监理、施工管理团队、分包管理人员作用，定期对现场进行安全巡查，杜绝安全隐患，迄今为止未发生一起重大安全事故。同时督促监理、施工单位按照相关法规要求，完善安全文明施工措施，使施工现场秩序井然、防护到位。主抓安全、文明施工的同时，现场质量管理工作也不曾松懈，严格按图纸、合同及相关规范进行工序验收，做好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制，确保主体工程结构优良；对重要部位和关键点的施工，督促监理实行全过程旁站，及时发现和纠正施工技术质量问题。并配合做好规划方案报规，售楼部、样板间、总平绿化设计、施工、验收、整改工作。并在施工管理过程中不断探索，及时提出合理化建议，优化设计施工方案，严把施工造价控制关。

预算部严格按照工程造价执业准则和职业道德要求自己，拓展自身优势资源，在设计、地勘、监理、施工单位、电梯、营销代理、物管等分项工程、合同的发包过程中，加班加点，扎实做好预算基础数据的编制审核，为合同的谈判签订提供了强有力支持。同时，配合工程施工做好规划总平设计、施工图设计，售楼部装饰设计、绿化总平设计、基坑支护、正式用电等方案优化审核工作，为工程造价成本控制做出了一定贡献。该部在人员紧张情况下，基本完成安装算量核对，及水、电材料市场询价比选，确定了预算价；对土建施工图以内算量除手工计算的全部完成。及时做好施工总包进度款的审核及股东单位的核对工作。

供应部人员在身兼数职的状况下，仍全力配合各部做好材料采购，市场询价，合格供方资料的收集、整理、比选、谈判、确定工作。对大宗材料及重大合作单位的选定都严格按招投标管理制度执行。坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合销售约定、质量条件，项目定位的合作方、工程承包商和材料供应商进行筛选，按合理、低价的中标原则，确定中标合作单位。同时，配合做好售楼部软硬装饰材料、物资比选采购，电商、广告设计、活动策



划、画面制作、印刷、公交、大牌等一系列工程、检测、销售合同的谈判选定，通过认真细致的比选，大幅度降低了销售推广费用开支，站好了成本控制监管审计班。

该部通过全体同仁的不懈努力，圆满完成报规报建、招投标、资质换证、按揭回款、物管后勤服务保障工作。并在刘总带领下，严格按计划完成项目立项，规划容积率调规，规划总平方案审批，招标方式备案，环评、文勘、市政方案审核，节能、消防、人防、防雷施工图审查，建筑区划、物管备案等工作，顺利取得《工程建设规划许可证》、一标段《施工许可证》，\*号楼《预售许可证》，保障了工程、销售工作的正常开展。牵头主抓销售按揭回款工作，做好信息的上传下达、资料的传递上报，截止20xx年1月27日止，按揭累计回款\*万元。

提出合理化建议，牵头协调办理了\*的减免。并配合预算部完成施工、物管等的招投标备案工作，及环评、土壤氡、沉降检测、图审等合作单位的比选确定。同步做好临水、临电、临讯的报批开通缴费，零星物资采购，办公设备的管理工作。及时完成工商变更、年检工作。协助做好物管人员招聘到岗管理工作，及客户、行销接送，拆案、调价、投拆、纠纷配合工作。

上述成绩的取得，是全体同仁共同努力的结果，在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多亟待改进之处。

全年销售计划完成率较低，虽有受市场大环境影响之因，但也跟项目整体推盘思路不明晰，销售团队内部管理工作还不够到位等诸多因素相关[]20xx年，房价会继续进行合理回归，根据项目资金流，应加大以量换价，去库存化。在\*长的指导下，拟从三个方向入手改进，以应对市场更加激烈的竞争。

打法，优化资源，引进差异化的营销渠道或拓客方式，扩大

项目区域性影响力，促进来访。二是，引进行业顶尖人才，通过自行组建新的销售团队，加大营销代理公司压力；出台具有可操作性的销售刺激政策；加强一线销售人员案场执行能力培训；在来访保障的基础上，促进成交。三是，做好市场调研，及区域产品与自身产品的深度分析研究，顺应市场趋势，灵活多变的进行上量促销活动，以缓解融资缺口，减少融资成本，控制整个项目开发建设成本。

一是，多渠道引进优秀安装、预算专业人才，按需配置齐各部门急需中坚力量；同时对现有人员进行内培加外培的多途径学习，提高其业务素质；从而打造一个高效、专业的工程预算团队，满足后期复杂的施工需求。

二是，在预结算审核过程中对所有原始数据、材料及时认质认价，在增减分项工程量上做好技术核定及书面证明材料的收集整理确认。在现行房价走低的情况下，从点滴做起，采购适宜于该项目定位的高性价比材料，从质量事前控制入手，把好工程质量管理关，建造合格的精品楼盘，切实规避交房常见的几大质量通病，为后期业主回楼，及商业、地下室推广打下坚实基础。

## 拖车公司工作总结 公司工作总结篇四

既然我们选择了工作，就没有理由不把它做好。一个人一生中除去休息的时间以及不具备劳动本事的时间，剩下的大部分时间都是在劳动中度过的，能够说，工作等于一个人一生的价值。如果一个员工不能站在梦想的高度上去看待自我的工作，不能满腔热情的去工作，那么他成功的机会就十分渺茫。对于绝大多数具有上进心的员工来讲，工作绝对不仅仅是为了生存，工作更应当是天职，是神圣的使命。

然而，现实中，常常听到有人抱怨自我被人忽视、没有被安排在好的工作岗位上、没有高工资、没有得到高度的重视等怨言，一副很受委屈的样貌。其实，你有没有认真的审视过

自我：你真的应当被安排在那个你所认为的重要位置、领到你所期望的工资、得到别人的重视吗？不劳无获，一切都不是理所当然的，没有付出就没有理由索取，当你伸手向企业、向领导要这要那的时候，你有没有认真的审视过自我你为企业付出了什么？你把企业当成自我的家、与企业同呼吸、共命运，全心全意的干好自我的本职工作了吗？如果没有，那就没有资格埋怨别人，要怪只能责怪你自我；如果没有，你就应当摒弃埋怨，积极进取，努力培养主人翁意识，热爱你所在的企业，热爱你所从事的工作，尽你的努力，尽可能的发挥自我的才能，为企业多做贡献，相信总有一天，大家会看到你的努力，你也会得到所期盼的一切。

企业是一个严密的组织，不是一个自由的组合体。它是一个有组织、有纪律、有制度、有目标的合成体。在这个组织里，个人不能也不允许自由散漫，不服从管理。服从是天职，也是企业对员工的一项基本要求，即使领导的某个安排你内心无法理解，也要告诉自我丢掉不满情绪，因为企业不仅有你一个人，它是一个大团体。个人往往习惯于从自我的角度出发，研究问题往往先研究自我，你所看到的、你所关注的也许只是你个人或者是所在小组的利益，这就有很大的局限性；而领导则不一样，他所研究的是全局、是整体。所以，对于领导分配的工作任务，我们必须要不折不扣地去执行。很多时候，很多我们开始并不能够理解的事情，在实施的过程中，自断后路、义无反顾地去执行，原本想不通的事情往往能够得到很好的理解，从而激发了个人的主观能动性，反而促成工作任务的圆满完成。

“工欲善其事，必先利其器”。这就是说，一个人要想真正成就一番事业，离不开过硬的基本功。还记得上大学时，教师对我们说过的一句话：“关系是泥饭碗，是会碎的；文凭是铁饭碗，是会锈的；本事是金饭碗，是会升值的。”当今社会的竞争愈来愈烈，做任何事情都需要技能。现代企业最需要的、最紧缺的就是精业的员工，就是具有专业本事的员工。在实际的工作中，对待自我，对待工作，必须要高标准、

严要求，不要满足于已经掌握的，这个世界是大变、多变、快变的，要努力寻求更好、更快、更富成效的专业技能和技巧，提高自身竞争力，唯有如此，才有可能创造出更好的成绩，才有可能从胜利走向另一个胜利。

在现代社会，在专业分工越来越细、市场竞争越来越激烈的前提下，单打独斗的时代已经过去，合作变的越来越重要。团队的力量远远大于一个个单独的优秀人才的力量。所以，现代企业招聘员工，虽然都有一套很严格的标准，可是，最重要的条件就是要有团队精神。就算这个人是天才，如果其团队精神比较差，这种人也没有企业愿意用。不能与同事友好合作，没有团队意识的人，即使有很好的本事，也难以把自我的优势在工作中淋漓尽致的发挥出来，甚至，由于其自高自大、排斥他人，反而会把事情弄糟。一个人本事再强，总有本事不能到达之处，团结才有力量，团队成员之间相互取长补短，精诚合作，会把事情做的更好，甚至收到意想不到的效果，这就是1+1》2的道理。

现实生活中，我们做事之所以会半途而废，往往不是因为失败而放弃，而是因为失去了自信而失败。创造出奇迹的人，凭借的都不是最初的那点勇气，而是一种自信乐观的精神，在这种精神的支持下，向前迈一步，再迈一步，终会到达成功的颠峰。人的敌人不是别人，而是自我，凡事都不会是一帆风顺，一马平川的，总会有这样那样的困难阻挡我们前行的脚步，不要被设想的困难吓倒，要相信自己，鼓励自我，要有战胜困难的决心和勇气。如果你没有做今日这件事情，也许你就永远不会明白给自我一些压力之后，你能够做到些什么。一个人觉得最自豪的事情，是做那些做起来最艰难的事情。一个人应当自信而不自负，执著而又不僵化。人生必须背负重担，一步一步慢慢的走，稳稳的走，总有一天，你会发现，自我是那走的最远的人。

“谦虚使人提高，骄傲使人落后”这是我们在小学就理解的教育。谦虚是美德，人类如果失去谦虚，那么自信就会变成

自大。自大就是自满，自满就会失败。或许因为我们还年轻，没有多少经验，所以比较容易骄傲和急躁，办事也总是急于求成。可是，要明白，没有一个人有骄傲的资本，因为不论过去你取得了多少骄人的成绩，即使是在某一方面的造诣很深，也不能说是已经彻底精通，因为知识是无穷的。谁也不能够认为自我已经到达了境界而停步不前，趾高气扬。如果是这样的话，则必将很快就被同行赶上和超过。所以，在实际的工作中，我们必须谦虚谨慎，戒骄戒躁，求真务实，脚踏实地的做好每一件事。

可是，我们也不应当满足于此刻，不思进取，停滞不前。而是应当可能的发挥主观能动性，要勇于创新，敢于挑战，把一切好的主见即刻付诸行动。天下没有场外的举人，凡事都要敢于尝试，如果不试一试，谁也不明白自我的斤两。虽然也许最终试出自我的重量可是二三斤，但我们也会得到自我的东西。哪怕是小小的提高，我们也算是取得了成功。而如果一开始就明白自我仅有二三斤，而不敢去尝试，去创新，那我们肯定会一事无成。成功肯定不会是在口号声中实现，有梦想没有行动是一个梦，有行动没有梦想是一种浪费，梦想加适宜的行动能够使人取得成功。

找到自我的个性并肯定它，按照自我对自我的期望去塑造自我，加以不懈的努力和奋斗，我相信经过20xx年的摸索之后，我必须会成为一名优秀的员工。

## **拖车公司工作总结 公司工作总结篇五**

(1) 坚持理论联系实际将《商务英语谈判》〈国际贸易单证〉《英语口语》等课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。认真观察业务流程，积极和同事交流虚心请教学习，学习与客户沟通，开发市场。

(2) 加强英语的学习对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定

的专业知识，而且还必须会用英语与外商沟通、谈判及函电等。如果专业英语知识掌握不好，就无法开展工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中大胆与客户交流，边巩固所学知识，边学习工作中遇到的外贸英语知识，掌握外贸专业术语基础。

(3) 注意本课程同其他相关课程的联系外贸英语是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如法律，比如商品学比如营销学，在实习期间发现这些对开展工作的用处很大，这就要求我们广泛博览其他相关学科的书籍，多和同事、上级沟通关注外贸当面的新发展，不断提高业务能力。

(4) 坚持学以致用外贸英语是一门实践性很强的应用学科。实习中深有体会，许多书本中学的东西想要发发挥其作用需要广泛积极的应用于外贸交流中，处理工作事务中学习很多书本没有讲的知识，可见学以致用在这门学科里的重要性。基本的业务流程就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的国际贸易知识。我上个学期学的国际贸易实务让我对国际贸易方面的术语并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等流程。由于本人才疏学浅，目前尚属初级阶段——找客户阶段。

## 实习总结

我通过一段时间的摸索摸索，总结出摆正心态的重要性，冷静分析，从自身查找原因，采取有效措施。树立一个辩证的挫折观，保持自信和乐观的态度，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功。接待客户，收发处理邮件制发文件等

工作要做到积极主动，认真负责。还有与领导谈话要注意言语场合，正确理解领导意图。

通过实习，加深了我对外贸英语知识的理解，提高了我的实践能力，掌握了更为实际的外贸知识，锻炼了办事能力，了解了社会。通过实习，发现了自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的工作中更加用心，表现更加出色!不管从事什么工作都会努力!对于公司的不足，暂时还没什么想法，可能是自己观察不够。以后我会在这方面有所留心，争取多发现问题，解决问题，有好的想法会及时和大家交流。

工作中也会遇到一些问题的，遇到的问题及建议解决方案与上司沟通不好;版权归属原作者上司给的某份工作感觉无从下手;谢谢合作。对琐碎重复的工作感到厌倦。

在xx年，我希望自己能掌握业务能力，当我们能独挡一面的时候，相信也会是公司壮大的时候。来年的我们都会越来越好!

小学英语实习总结实习学校：县龙山中心学校实习时间：35天(xx.03.01-xx.04.02)指导教师：指导班主任：实习生：实习班级：三(1)班实习内容：小学英语课(三年级)、实习班主任实习目的：实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。

在以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作并不是想象中的那样，它不是一件容易的事。

从7月7号开始到8月1号，近一个月的时间，我在杭州日报社部做了一名实习生。想到7月6号那天得知消息之后便开始兴奋。后来更是得知我是将两名大二新闻专业学生给踢掉，自

已抢到了那个实习岗位时，更加的觉得自豪。

证券公司实习总结第为为期一个月的实习生活转眼间即将画上圆满的句号，在证券公司这段期间，我们充分感受到作为一个证券从业人员的酸甜苦辣，也了解了作为一名证券从业者的工作身上肩负的责任和义务。