

最新部队警卫工作思想汇报(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

部队警卫工作思想汇报篇一

又完成了一个阶段的工作，在近期的工作上自己没有做到很好，是我个人对工作的疏忽，更是我应该要对自己进行深刻的分析，这样才能够让我在往后的工作中有更加好的工作状态和效果。

一、最近的问题

这一段时间我对于工作好像已经出现了厌倦心理，每天工作起来都没有任何的激情了，再加之最近的我实在有些对工作力不从心，这才使得我完全没有办法集中自己的心力，让自己在工作中更好的进行下去。和以前的我相比，确实让我发现到自己是有着极大的问题，尤其是这次在工作中出现的问题，更是让我感到手足无措，一下子慌了神儿，更是不知道自己应该要如何弥补。还好是领导及时对我的错误进行了止损，这才让我的错误没有扩散下去。

二、对工作的感悟

在企业也是工作了挺久了，每一天我都是十分认真、努力在完成自己的工作任务，但是最近的一段时间，我的状态实在有些不好，更是直接影响到工作。其实也是自己经过这么久的的工作感觉到自己越发的疲劳了，更是对这份工作没有太大的激情，这也是我个人心理上的问题。毕竟在一份岗位上工作很长的时间必定是会产生厌倦心理的，而我如今正是这一

状况，也是因为这样的情况才使得自己在工作上不断地出现问题，这是我的过错。

三、今后的发展

从这之后便是应该要对自己的状态进行一个调整了，我会让自己转换一个思路来面对每天的工作，并且要让自己保持一个坚持奋斗的心，这样才能够让我在目前的工作岗位上更好的做好自己的工作，并且不会让自己出现一丁点的问题。对于今后的工作，我确定我是能够更好地去做好我应该要做的每一项任务，当然在上交之前必须要养成一个反复阅读、检查的习惯，这样才能确保自己不会出现一些简单的错误。身为企业的员工要时时刻刻都以企业的利益为基准，更是要尽力做好自己的工作，同时我也会努力让自己在自己的工作岗位上做好自己应该要做的事情。

不管自己每天的工作都是何种模样，我都会尽力多花费时间来对自己进行更多的反省，这样我才能够更好的明白自己的未来是何种模样。当然必要的对自己工作的分析更是非常重要的，毕竟这样我才有更好的进步空间，才能够让自己的工作进行得更加顺利。通过这次会自己的分析，我更是会遵照着改进，就期待我能够在自己的工作期间有更多更好的成长！

部队警卫工作思想汇报篇二

一、如何有效的和客户沟通。

第一、专业取信客户。

谈客户，首先是你的人接触客户，人的长相我们不好改变，但是我们可以改变自己的自身素质和专业水平，这一点很重要。给人的第一印象自不用说，要注重仪容仪表也不用说，这是销售最基本的。在这里我想说的一点就是要靠你的专业水平取信客户，让客户相信你。

第二、利益打动客户。

我们在向客户推销产品的时候，不能极力的把产品展示给客户，不能只是一直说产品或者服务如何如何的好，这样是打动不了客户的，他所关注的是你产品或者服务能给他带去什么？又比别人的有什么优势？那么这个时候，我们的销售人员就要“投其所好”，极力向客户推销“利益”，反复说明销售该产品能够给客户带来的最大花利润，是给客户提供一条财路和发展的机会，是求的双赢的，从而引起客户的兴趣，让洽谈能够顺利的进行下去。另外通过案例说服法打动客户，比如介绍某某经销商销售该产品，带来较好的利润等，从而为签单做铺垫。

第三、态度感染客户。

谈客户非易事，一定要做好心理准备。即使人倒下了，我们的信念精神都不能垮，那么在谈客户的时候，这一点也很重要。我们要始终都保持积极乐观向上的态度，不要把上家的情绪带到下家去，要充满激情与活力，要在客户面前展示自己博大的胸怀和坚定的态度与意志，客户可以拒绝你的产品，但他不能拒绝你这个朋友，要有这种思想。

第四、情感感动客户。

人都是有血有肉的感情动物，客户也是如此，有些客户表面可能很冷漠，你一次两次三次拜访他都不合作，但是或许你再坚持一下就能成功，客户可能不光在比较你的产品，更是在考察你的人品，所以要学会用情感去感动客户。

二、如何处理质量异议问题。

第一、强调产品之间的差别与优势。

现如今产品早已开始多样化，每一种产品都有许多不同品牌

的同类产品。在销售过程中，客户往往会拿别家公司的产品同你的产品相比较，从而进行讨价还价。在这种情况下，你千万不要指出竞争对手的不足，而大谈自己产品的优点，这样等于在驳斥客户。你可以闭口不谈别家公司的产品，也可以同意客户的某些看法，同时强调自己产品的特点和差别优势。在强调自己产品的优点时，无需面面俱到，只要强调自家产品比别家产品强的某些特点即可。

第二、精确而具体地说明产品质量。

一般而言，产品的内在质量往往需要专门的检测才能得以证明，因此，销售人员在强调产品质量时要精确而具体，不能用一些含混不清模棱两可的语句，也不能用一些夸张的说法去形容严谨的产品质量问题，而要列出具体数据，说清检测方式与手段等，使客户对产品的质量深信不疑。这样，客户才能有效化解客户提出的质量异议。

第三、着重强调客户的利益。

当客户提出质量异议时，销售人员应从客户购买后的利益去唤醒客户的购买欲望。正像著名的推销专家海因兹·姆·戈德曼所说：“推销就是要使客户深信，他购买你的产品会得到某些好处。”对中间商来说，主要是强调他购买你的产品后所获得的利润。

第四、强调产品的实用性。

当客户对你的产品提出质量异议时，你应把重点放在产品的使用价值上，说明自己的产品能满足客户哪方面的需求，强调需求是关键。

部队警卫工作思想汇报篇三

一立足本职工作,处理好每向任务

20xx年我来到招商凤起支行直到现在,我主要负责支行营业大厅和自助银行值班及日常清机,押运的保卫任务.记得刚到招行时,为了能快速进入角色,熟悉工作.我利用一切可能的时间学习招行保安工作的各项规章制度,遇到不明白的地方就立即向班长及老同志请教.在支行大厅值班时见到有客户向大堂经理咨询时我就在一边仔细的听着,然后默默的记下来,遇到不明白的地方及时主动地向大堂经理请教,为提高自己的工作能力和服务水平,在平时工作中,我学会了塌实,勤奋,务实,兢兢业业地干好每一项工作,所以我很快就熟悉了工作技巧.赢得了许多客户的好评.我记得第一次被客户表扬时是一次我在支行大厅值班,当时客户很多,我见到一位年纪30岁左右的客户东张西望,我就主动上前问到:“您好,先生,请问您需要办什么业务?”客户回答说:“我有一笔钱要汇到深圳的一个朋友那里,要填什么单子吗?”我说:“要填的,请问你要汇的金额大吗?”客户说:“三十多万吧,”我说:“那手续费可能高一点.大概需要1000多元的手续费”客户吃惊的说,“以前不是50元就够了吗?”于是我耐心的向客户解释说:“不好意思,我们这里系统刚升级过,汇款方式有所变动,以前通过转账的方法汇出去的,要第二天才能到账,系统升级后该业务已经取消了.接着我就向该客户介绍了网上银行专业版,然后告诉他如果通过网上汇的话手续费只有0.2%而且是50元封顶的!该客户得知一卡通在网上转帐时,他立刻就填写了开护申请书和网上专业版申请书,使该客户减少了等待时间,在我的帮助下很快办理了业务.临走时,该客户来到大堂经理面前微笑着说:“你们保安服务态度很好,没想到你们保安也这么懂业务,我很满意。”然后走到客户意见簿上写道:“保安服务态度非常好,服务也比较专业,请领导给予表扬。”虽然是短短的两行字,但但确是对我工作的最大肯定!

二勤学苦练、强化自身素质

无论做任何事,务心竭尽全力,因为它能决定一个人事业的成账。我深知,作为银行的警员,平时接触现金的机会多,

所以必须具备较高的个人综合素质，否则就容易出问题，而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

部队警卫工作思想汇报篇四

本人做事认真，肯吃苦耐劳，思维灵活，灵变性强。在工作中与同事之间相处融洽。本人持有十二分的热情来对待此工作；本着在职1分钟，奋斗六十秒的态度来对待上司交于我的每一个任务。

本人待人诚恳，能做到堂堂正正做人，踏踏实实工作，担任年级组长，能真心诚意协助好校领导做好年级组工作，协调好教师与教师、教师与校领导之间的关系。使年级组每个教师都有一个舒适的工作和学习环境，提高他们工作的积极性，激发他们工作的原动力，在工作中我更是尽心尽职，克服困难，虽然工作单位离家较远，生活不方便，但我能克服困难，不管春夏秋冬，不管风雨晴天，每天都能坚持早到校，教学上更是积极钻研教材、教法，认真备好上好一堂课，对学生能做到循循善诱，担任班主任，勤勤恳恳，任劳任怨。在加入党组织之前的群众意见征求时，同事们给了我很高的评价，我把它当作是鞭策我今后生活、工作的一笔可贵的精神财富。在过去的工作三个月里，有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了很大的提高，现将3个月来的工作做一个自我评定。

1、努力学习，不断提高业务能力。在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习培训，不断充实自己。

2、遵章守纪；3个月来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，学习优秀员工的方法，认真完成了本岗位各项工作任务。

3、团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互

助，互相尊重。

4、由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致，这是我以后努力的方向。

部队警卫工作思想汇报篇五

本学期我担任高二年级(2)、(3)班的历史科任教师，任教期间，能够抓住主要教学目标，完成教学任务，对这两个文科班工作认真负责，以高考为目标和抓手，努力为高三打好基础。虽然在教学中存在某些疑惑或不足，但我能努力去探索解决之道，以促进教学效果的提高。

在本学期教学的过程中，我主要做出以下努力：

一、本学期我接手高二文科班教学工作，对于一些学生的基础弱和学习状态不是很好的情况下，尽早针对学生的特点进行辅导。为了能够顺利指导教学，我尽量多地向其他科任教师，特别是班主任教师询问本班学生学习的状况，除此之外还通过检查作业、测试、问题跟踪等方法了解他们对历史学科的学习态度与及基础水平。每周点评和检查作业，每周定向和不定向跟踪问题学生，每周找几个学生谈话……这都成了我和学生学习交流的习惯，这既融洽了师生关系，也有利于提高学生学习的兴趣和成绩。

二、在了解教材与教学方法方面，为了进一步落实自然分材教学，跟上新课改的步伐，我采取了多听课，多备课，多教研，多参与试卷的设计和材料的整合工作等措施，在较短的时间内领悟课改精神理念，贯彻自然分材教学的精髓。本学期学校专门组织了校际公开课，采取同学科老师上同一节专题课的方式，让大家互相取长补短，展开教研，提升教学水平。对于这次专题《中美关系》一课，组内各教师轮流上公开课，并在评课中基本表示教学效果良好，教学设计新颖合理，给予了良好的平价。另外我也积极听课，超过二十节，

并客观参与评课，收获颇丰。

三、本学期我还担任高二历史备课组长，在高二历史教学研究与整个历史教研组当中起一定的主导作用。作为一名备课组长，必须为整个备课组的教学研究工作负责。在这一方面我的经验较少，但我在本学期也做了许多努力，为高二备课组整体备课，促进整个备课组教学研究的进步起到重要作用。如组织历史教研组内的课题研究，如新课改教材与旧教材知识的衔接，初高中课改教材的衔接等等；倡导备课组教师积极进行小课题研究，本人带头做了关于《中学历史自主学习能力的培养研究》的小课题研究；积极参加校际、教研组、备课组教研活动；根据高二教学的实际和教学的难点，每周在教研组活动之外另定期组织备课组教研活动。目的在解决教学重难点，统一知识结构，统一教学进度，取长补短，采取众长。

四、阅读《中学历史教学》等期刊和教师教育论文，不断学习和尝试实践各种教学方法，提升教育教学水平。书籍是最好的老师。通过阅读，我受益匪浅。新课改后，历史试卷的题型主要是选择题和材料题两种，而学生大多数的难点就在材料分析题，他们缺乏一定的灵活分析能力，或者说是不能活学活用。我经过多年的教学，发现大部分学生的历史基础知识并不扎实牢靠，缺乏举一反三的能力，我觉得今后在平常的月考中可以适当增加基础认知题，以引起学生对基础知识的重视。

五、利用课余时间，学习心理学知识和班主任工作，尝试对学生的心理教育。因为工作需要，我曾专门学习了心理学，并考取了国家心理咨询师资格，自身的成长经历和多年来的教学经验告诉我，青少年学生心理的健康成长不仅有益于眼下的学习，而且还会对他们今后的工作、生活等产生重要影响。所以，对学生的心理教育理应成为教学工作的一部分。由于理论水平有限、实践经验不足，在这方面的我不敢说有什么成绩出来，只能说是一种尝试，有了一些心得罢了。我主要是通过读《班主任》，学习优秀班主任的经验，巧妙

处理问题。由北京教育科学研究院主办，班主任任杂志社编辑出版的《班主任》这一杂志，里面介绍了许多班主任的工作经验，非常实用。我就经常阅读学习并借鉴，结合我校和学生的实际情况，因人制宜，因地制宜，平时多和学生进行思想交流，多引导，通过长期沟通，使学生认识到成绩好坏的关键不在于是否天生就是聪明的，而是有没有用心去做，从而帮助学困生树立信心。

今后，在教学过程中，还有一些地方急需改进，如对自然分材和理解教育的进一步领悟和贯彻，对各种教学教具和设备的熟练运用等。当然还有一些自身没有意识到，今后需多发现，多反省，努力改进。