

# 2023年电玩城工作总结心得体会(实用9篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来文字，近似于经验总结。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 电玩城工作总结心得体会篇一

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为\_x□我的计划没完成，因为\_x”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

### 一、要客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短的时间内找到一些重中之重的客户。

### 二、知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多

难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

### 三、不断更新，不断超越、不断成长，蓄势待发

互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

### 个人心得工作总结3

## 电玩城工作总结心得体会篇二

我校围绕教育局开学工作安排会议精神和学校目标责任书，深入开展了多项活动。根据我区教育局颁发的《城关区教育教学管理办法汇编》开展我校“教育质量管理”，谈起亮点工作，基于我校实际情况，不敢横向与先进学校相比，只能纵向与我校过去相比。尽管学校受灾过渡，让局领导操心，兄弟学校受累，但作为教育的一线单位，工作绝不能过渡。

在认真学习我教育局发的各种文件精神，积极寻找提升管理理念、提高管理方法，在学校全体领导班子成员分工合作和全体教师的认真努力下，与我校以往相比，有以下几个方面有了明显提高。

## 一、以管理思想统领工作思路让系统思考结合精细管理

再学彼得圣吉博士《第五项修炼》，让我们对学习组织的建设有了新的认识，“学校一盘棋，全凭人提气”是需要系统思考的，人是第一要义，我们紧紧把握这一要义。在具体工作中，我们也把人的工作作为第一重点，要想学生爱学、乐学，就要教师爱学、乐学，爱教、乐教。努力构建阳光教师、智慧学者，这需要多方面的政治思想工作，同时也体现了我们校本教研培训的实效性。

我校在去年教师队伍建设和专业化发展积累一定经验的基础上，今年来全盘考虑和研究的基础上提出培养阳光教师、智慧学者。校本教研培训真正以校为本，研究学习校本理念的专题会，老师们把“基于学校”“为了学校”“发展学校”三个要义深入教研培训中。

如：今年的校本教研培训中，我们安排了固定的“班级管理论坛”（全体教师参与，人人去谈班级管理的问题和方法，班主任和任课教师的沟通、任课教师和非任课教师的协商，使全校教师都成为每一个学生行为习惯养成的示范和监管，改变了学生只认班主任和任课教师的现状，产生了“六部一角制”，实行“长官制度”等好的班级管理方法）。

“教师师德演讲会”、“教师心理座谈会”（领导班子成员做了《浅析产生“体罚现象”的教师心理及对策》讲座，从教师心理疏导和情感体罚方面比较深入地进行了分析和启发，从教师学习心理学理论和心理辅导技术，用心理学驾驭课堂教学，提升教学艺术几个方面进行了对策研究，较好地消除了隐形体罚和情感体罚的产生）。

同样也根据教师提出的困惑，在实践的基础上进行集体研讨，呈现教育的合力。

一本教师培训卡，记录了教师成长发展的自我规划、培训记载、自我反思、教师成果、荣誉记录、六个一、教师评价、校长导评等内容，使其成为教师一年来的学习记录、思考记录、成果记录、提升记录、引导记录的资源。

我们为教师铺设轨道、指点成长，以管理思想统领工作思路，让系统思考结合精细化管理。我校在编教师24人均大本在读，其中10人已取得毕业证书。教师们还在今年完成了校本课程资源包《开启数学思维的金钥匙》和《阅读欣赏》，正在交替实施，同时下一步要考虑富有探究性和深度思考的活动课程资源建设。

## 二、以点带面以面带面

管理中的以点带面是常用的办法，面上工作的提升是每一个点的提高所影响的，点面结合是更加有效的，使管理扁平化，呈现出服务于学校中心工作的服务功能。以面带面却是新收获，用一个面上的工作去带动其他几个面的工作，效果却也不错。

如：我校钱焕玉老师申报的央电教馆课题《信息技术在小学数学课堂教学中的有效整合研究》实施两年以来，今年他们做出了调整。每个课题组成员担负课题管理工作和研究工作，如其中一位课题组成员负责《课题跟踪》，了解本课题现阶段的研究现状和新的思路方向，同时管理课题相关资源(网络了解和期刊中的课题类似信息)，然后完成《课题文献研究报告》，支撑课题根据最新动态做成调整，以保证课题研究的前瞻性。还有一位课题组成员为两个平行班做对比试验研究，同时收集原始资料，形成评价对比，完成《对比试验研究报告》，为课题提供数据支撑。

这样的方法在课题阶段成果展示后，逐渐成为我校我部门工作的有效蓝本，也成为了一种工作思路，以面带面的效果在意料之外，同样也在意料之中。下一步我们考虑让工作更加有“度”。（长度、宽度、高度，适度、密度、精度）。

### 三、让教师引导家长建教师助学理念

本年度，我们针对我校家长实际，针对家长流动性大，绝大部分文化水平不高，对教育理念和方式方法缺乏，难以实现家校联动的现状，同时也为了改变25的教育实际，我们提出了这一理念。

如：在教师提供给学生的家庭作业中，我们要求提前写好“家长意见”“家长签名”“作业时间”等信息。在家长意见栏中提供“书写情况”、“修改情况”、“学习态度”几项，我们想引导家长进行家庭学习的指导和管理。在学期开始、中期、期末对家长进行沟通和方法的指导。

在如：我们让教师在课堂中建立“生本”理念，让教师们在课堂中不仅亲自指点学困生，同时也有学生帮助学困生，使课堂时间倍化，效果比较好。

下一步，我们将继续把这一亮点放大，逐步探讨并形成一些好的做法和经验。

我校今年也取得了一些成绩。学校在统测中取得了近几年来最好的成绩，也被荣评为城关区教育先进集体，这是对我们极大的肯定和褒奖，同时也提出了更高的要求。教师们有多人获得省、市、区级奖项，其中钱焕玉老师自行拍摄的录像课《圆的周长》获大、中、小学参加的第十二届全国教学软件大奖赛优秀奖。学生也在各项活动中有一定的成绩。

我们会继续努力，于艰难处显精神，一句话，学校在过渡，我们的工作不过度，工作不但不会过度，还要更进一步。

## 个人心得工作总结2

### 电玩城工作总结心得体会篇三

在初来乍到的那段时间里，有紧张，有欢笑，有进步，有茫然，而使我受益匪浅的一句话就是：成功一定有方法，失败一定有原因，学习不够是我的不足之处，不管做什么，都要踏踏实实，一步一个脚印地把它学好、做好，才会有更大的能耐去面对各种挑战与考验，才能成为一个值得信赖的工作者。

自入司以来我主要的工作就是销售人员，做为一名销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。作为一个销售人员可以直接面对面的向投保人介绍条款的内容，险种的特性和功能以及投保人想知道的信息，与投保人建立良好的信息沟通也要有一定的应答技巧，解答投保人的疑虑而打消他们的种种疑虑，激发他们的购买欲望。当然销售人员在销售过程中随时都可能遭到拒绝，所以拒绝是必然的，正常的，要有遭到拒绝的心理准备。也要通过拒绝进一步分析，了解客户真正的想法，弄清其拒绝的真正原因，才能对症下药来处理拒绝。当促成签约时也应遵循让准保户自愿投保，要让准保户认可保险方案，感到投保是值得的。当然一个合格的销售人员不仅仅是一名销售人员，更应该是一名值得信赖的理财顾问或风险评估师。要从各个方面提高自己的素质修养。

由于公司对我的信任，也是对我工作的认可，现阶段我被调到出单中心负责部门经理职务，主要负责的工作有出单协调以及领导交付的其他各项工作。出单岗是一个窗口服务岗位，可以在一线了解客户情况，是一项非常需要耐心和细心的工作岗位，是体现公司形象的服务窗口，所以我时刻注意自己

的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

只要对待每份工作都抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。时刻提醒自己向同事，领导虚心请教，不断丰富和强化自己的业务知识。在公司我严于律己，遵守公司规章制度，有事请假，不无故旷工，准时上下班，与公司同事也相处融洽，能互帮互助，有一个良好的工作氛围。

在领导的指导下，同事的关心帮助，自己也不断学习，提高了业务技能和知识水平，但也存在一些不足的方面，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，对非车险出单还不是很精准，相关的承保和理赔还不能更详细的向客户介绍。

“不积跬步，无已成千里。”由于工作经验的欠缺，我在实践中也暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应的也得到不少磨砺的机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。在今后的工作中我会更加积极努力提升自己总结经验教训，使自己更好的做好本职服务工作。

学无止境，加大对保险知识的学习，在过去的时间里我深刻体会到了自己保险知识的缺乏，对有些不常见的问题回答不了，这让作为保险人员的我感到惭愧。

所以在以后的工作中我继续努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作，加强专业技能，熟悉承保政策和工作系统，做到快速，准确的出单。本着“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急，以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

## 电玩城工作总结心得体会篇四

一、工作方面。在工作上，虽然一个人的能力有大小之分，天分有高低之分，悟性有好坏之分，但它决定不了一个人的命运。最重要的是勤能补拙。日常工作是繁琐的，却体现着一名工作人员的三颗心——细心、耐心、责任心。除了三颗心之外，更需要我们良好的执行能力、领悟能力、组织协调能力、应变能力，这样才能使工作有的放矢，重点突出，保证效率。我总结要以高度的主人翁精神，树立时间、速度和质量相统一的效率观念。做到大事不误，小事不漏。争取在定量的时间里做出更多、更好的事情来。“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以至江海”。要以焕然一新的面貌努力工作，用自己的实际行动把每一件工作都办好、办落。我相信只要辛勤的付出，就一定会有收获的那一天。

二、学习方面。作为一名合格的工作人员不仅要自动自觉的学习专业知识，更要用先进的思想武装自己的头脑。人的一生本来就是在学习的过程中不断的进行总结和思考。要善用并改进前人的工作方法和工作经验，也就是说择其善者而从之，择其不善者而改之。做到学有所思、学有所获、学以致用。同时要注重利用自己的已有知识框架来调节新知识的摄入，深入浅出的把新知识融入到已有的知识当中，为自己的理论知识补充鲜活的营养，提高自己的履岗能力。把苦难当成垫脚石，与其吼破嗓子，不如做出样子。自动自发的做好本职工作。学习如逆水行舟，不进则退。甘于现状的学习是不再前行的船，再也无法追上时代前进的步伐。年青人如旭日之初升，草木之方萌，要敢于开风气之先，有一股“于满是荆棘的荒野里踏出一条路”的闯劲儿。在工作上要做一个有心人，要上心，要用心，要善于学习。提高办事效率，掌握新的技巧，进而提高自身的工作能力。

三、思想方面。工作让我学会感恩，勇于面对批评。记住，生活变得美好不是偶然，而是我们努力改变的结果。工作中开展批评与自我批评是工作所需，更是自我完善的重要手段。



批评是一份爱心，批评是领导对我们一腔恨铁不成钢。

那些问题发生了却没有想到，以后要如何避免同类事件发生。  
7、注重克服思想上的“惰性”，把工作做到前头，牢固树立高效率、快节奏的工作理念。8、增强主动服务意识。一个人肯干事是态度、想干事是热情、会干事是能力、干成事才是本事。要从内心驱使自己，全力以赴地去工作、去服务。

我一直信奉着大学导师在毕业前赠予我的一句话：志之所趋，无远勿届，穷山复海不能限也；志之所向，无坚不摧；故古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚韧不拔之志。在今后的工作中我将围绕“勤奋”为起点，本着求真务实的态度，脚踏实地、为单位的繁荣与壮大贡献自己的力量。

个人工作总结心得【篇4】

## 电玩城工作总结心得体会篇五

一：学习上

二：工作中

在工作上遇到不懂的我会虚心向老同志请教会与新同志一起探讨面对一个全新的工作领域、工作任务、内部氛围和人际关系，我要尽快了解情况在工作中遇到不懂得我会一是问领导同事，二是查阅以前的文件我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，“心诚则路正，路正则事业成”。在所里我认识到了自己的不足正因为有了这种认识，我在工作岗位上深深感到自己的责任重大，坚定了干好工作的信念，促使我更加热爱本职工作，珍惜自己的岗位，兢兢业业、一丝不苟、认认真真的做好每项工作。

### 三、严格按照单位的规章制度执行

我会注视自己的仪表仪容，即使小到穿衣戴帽、待人接物、为人处事等细小问题，我也会注意自己的方式方法，有些不良现象不会带到单位因为我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，能够创造性的开展工作，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力在这个新单位干好工作。

千里之外，始于足下。有理想才会有奋斗目标。我相信我从现在开始，从一点一滴开始，踏踏实实地，一步一个脚印地前进，我会实现自我价值。

一个人能力有强弱，职务有高低，行业有不同，贡献有大小，但是我相信我在工作期间竭其所能，尽职尽责，做了对单位好的事情，为社会做了一分贡献，就会有一种成就感，有一种自我需要得到满足后的幸福感，心理上的感觉就是自我价值的实现。总之我会努力完成所领导交给我的各项任务我会让各位领导和同事对我的工作作出肯定的。

个人工作总结心得2

## 电玩城工作总结心得体会篇六

职责阐述：

2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系
4. 主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施
5. 负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定
6. 销售部人员建设和团队建设

## 7. kpi的有效管理， 以及促销计划执行和管理

## 8. 制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员， 为公司储备人才

. 市场动态的及时了解， 分析并制定应对方案， 提升销量， 有效完成既定任务和目标。

这段时期， 公司也经历了高层领导人员小波动后， 在黄总的正确指导下， 有针对性的对市场开展了促销活动， 人员建设等一系列工作， 取得了可喜的成绩。我对销售部阶段工作所取得的成绩， 所存在的问题也做了一个简单的总结， 今年实际完成销售量为 台□ssi第二季度和第三季度取得 的返点， 成绩不是很理想， 但是与第一季度相比是有进步的。其中保险取得 ， 精品取得 ， 基本完成年初既定目标。销售数据表明， 成绩是客观的， 问题是肯定存在的， 总体上， 销售部是朝预定目标稳步前进的。

1组织纪律意识个人同事还是浅薄， 上班迟到， 个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在， 针对这种现象， 个人认为公司除了有适当的考勤制度， 有部门领导管理， 公司的高层领导也要出面制止。 2虽然销售部已实行了管理制度和办法， 每月工作也有布置和要求， 但是销售顾问没有形成按时回报的习惯， 仅仅是口头汇报， 间接转述， 销售部不能全面， 及时的统计， 规划和协调， 从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3销售流程执行不彻底监督不到位， 销售组长的管理职能没能最大化的发挥， 服务意识没能更好的提升， 导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员， 组长， 内勤， 主管的互动沟通不及时， 任何知情不报， 片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展， 更不能保证及时， 全面了解状况， 以便随时调整策略。

4. 内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从领导者就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

4，销售顾问并不重视客户资源，客户资源是我们生存和发展的根本，工资也是客户发给我们的，所以销售部要加强对于目标群体我们要有计划，有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

5售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

6增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，个人销售顾问自己的腰包鼓起来但未想到公司的利益增添到最大化，这也是部分四s店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。这些都是我在20xx年工作中主抓的脉络。要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。水到渠成好过一气呵成。

## 电玩城工作总结心得体会篇七

### 一、教学方面

本学期虽然没有做过什么高水平深层次的教学活动探究，可是我的教学工作每走一步都是脚踏实地的，从没有丝毫的放松过。

备课深入细致。平时认真研究教材，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目标、选择教学方法、进行教学设计时，非常注意学生的实际情况。认真进行二次备课，课前做好充分的教学准备。

让学生在课堂上尽量都动起来——动口、动手、动脑、。让学生在课堂上能充分发挥自己的潜能、才能，展开小组学习、独立学习、互助学习；培养学生独自思考、合作探究的学习能力。让课堂和谐、民主，学生敢问、敢说、敢动。

积极参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。向经验丰富的教师请教并在一起讨论教学问题。这些教研活动使我受益匪浅，知道了课堂上该怎么教和怎么讲。

认真及时批改学生的课内外作业，力求做到全批面改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

做好后进生的转化工作。首先我取得了家长对我的支持和信赖。其次在课堂上给他们创造条件，鼓励他们举手发言，及时给予肯定。课外积极辅导、跟踪，多与家长联系，为他们创设一个健康良好的环境。

## 二、班级管理

加强对学生的思想道德教育，继续对学生进行“小学生守则”和“日常行为规范”等行为习惯的养成教育，使学生做到文明守纪，培养学生良好的品质，净化学生的心灵。

响应学校号召，组织学生积极参加学校组织的各项活动。

加强班级管理。教育学生要有主人翁精神，认真做好班级和担当区的值日工作，自觉遵守校规校纪。

### 三、自我完善

## 电玩城工作总结心得体会篇八

时光飞逝，转眼已经毕业一年了，我顺利地完成了从一个学生到一名企业职工的转变，思想上、学习上、业务技能上都有很大提高。进步的同时，我的心里装满浓浓的感念，是领导的亲切关怀、同事们的无私帮助激励了我的成长，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。

第一次迈入企业的大门，我的内心是茫然的，这呈现在眼前的陌生的一切，不知能够带给我怎样的人生。师傅们的目光鼓励了我，领导的叮咛安抚了我，我感到我并不是一个初来乍到的孤单的孩子，如同亲人一样接纳我的这个人群，令我感到火一样的温暖。办公室的工作是琐碎而繁杂的，许多东西要学要把握，而我学的是英文专业，与办公室的业务毫不相干，怎样才能干好它？干一行爱一行，领导是这么教诲我的，师傅们是这么说的。只要工夫深，铁杵磨成针。我积极努力地工作着，不懂就问，不会就学，不好就练。以一个战斗者的姿态，迎接着这种全新的挑战。

文字工作是办公室工作的重头戏。一年以来，总厂各种总结、汇报以及先进事迹材料不计其数，我把工作的压力下当成是领导对我的信任、工作给予我的历练。我认真地对待每一份材料，按照领导的要求反复修改，直到领导满意为止。为了宣传总厂的先进事迹，树立企业形象，我把上报企业信息当作自己义不容辞的职责，一年上报信息35条，在对外宣传报道中发挥了自已的作用。经过一年的磨练，我感到自己的文字水平有很大提高，工作起来感到越发得心应手了。

此外，我还认真抓好人事、劳资工作，负责办理总厂人事、劳资、医保、统筹基金及离退休人员管理服务等，这对我来说是全新的领域，而涉及职工利益的事更来不得半点差错。为此，我在业余找来相关的书籍进行学习，并向有经验的人

请教，将理论实际紧密结合，认真做好各项劳资医疗报销和工资台帐以及供暖费、药费报销等工作，及时编报人事、劳资报表并立卷归档，在各项工资统计、资料管理及分析工作中做到一丝不苟、精益求精，圆满完成了每一笔报销、统计以及人事劳资管理业务。我以孜孜以求的态度、严谨细致的作风赢得了职工的好评，大家称我是信得过的好管家。

我积极参与工会的各项工作，包括准备工会建家基础材料、慰问困难职工等，并积极参加总公司及区公司工会组织的各项活动，如秧歌比赛、保铃球比赛和七一歌咏比赛等，受到了职工的欢迎和好评。我还积极协作党支部作好各项工作，在防禽流感工作、厂务公开等各项工作中发挥了自已的作用。

在完成好本职工作的同时，我还积极发挥年轻人的优势，热情帮助其他同事解决工作中的困难，如解答电脑网络方面的问题和文件打印等工作。在去年年底给退休职工发放慰问品的工作当中，我负责打印五百多名退休职工的名单，并逐一电话通知领取，受到了大家的好评，这使我越来越感到帮助别人乐趣。

回首往日，我觉得可以用几个词来形容我心中的感受，第一个便是收获。是的，我只作了我应该做的，却收获了太多东西。在我有限付出的同时，我收获了成果，收获了成长，收获了大家的信任，收获了围绕在身边的浓浓的企业温情。这是企业所给予我的，也是激励我迅速成长的源泉。

在收获的基础上，我也在不断地感悟。我越发感到自己的进步首先需要思想上的动力做保证，我感到身边党员的作用，感到他们领先于职工的先进性和光荣性，感受到党组织的战斗堡垒作用是我们战胜一切困难的法宝。我在协助党支部工作的同时，郑重地递交了入党申请书。我悄悄地向身边党员学习，严格地要求自己首先作到在思想上入党，在工作中不忘自己身为入党积极分子的身份，按时上交思想汇报和学习感想，在总厂党支部的领导下，在总厂党员同志们先锋模范

作用的带动下，我的思想觉悟一步步提高，我渴望自己有一天也能跨入这个先进者的行列，以一名共产党员的光荣称号为党组织增光添彩。

我感到，身为办公室的工作人员，要积极发挥领导的参谋助手作用，充分体谅领导的难处，尽最大努力为领导排忧解难，使领导能够集中精力到办企业的大事中去。比如在为职工报销供暖费的工作中，我从容面对接踵而来的供暖公司，能挡则挡，为领导分忧。

此外，作为煤炭行业的一名职工，我感到学习的紧迫性。所谓学海无涯，在知识爆炸的年代，现有的知识水平是远远不够的。人才是企业第一资源。随着企业不断深入的发展，只有不断学习、不断积累，才能满足企业发展的需求。为此，我在业余时间参加了研究生班的学习，在学习中不断丰富自己、提高自己，随时准备在企业需要时贡献自己的才智。

这一年来我感触最深的，就是总厂的工作氛围。领导平易近人，如同长辈一样和蔼可亲；同事们善良朴实，无微不至地给我关心。象对待徒弟一样传授我技能，象对待孩子一样包容我的缺点。我很幸运，我溶入了这样一个团结战斗的集体，溶入了这样一个温暖的大家庭。它鼓励我进步，激励我成长，并无时不刻地提醒着我，这种团结一心、携手并进的企业合力，是企业宝贵的财富，是能够破除一切阻碍、乘风前行的助推器！

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。回首一年，我深感欣慰，我从一名不谙世事的学生，成长为一名要求进步的企业职工，各种滋味只有自己体会。人生的道路刚刚开始，这工作第一年所给予我的启示将会成为我不断前行的坚实动力！我会不断思索和寻求，用全部的青春和热血，为总厂的发展壮大贡献自己的一份力量，书写我的人生中浓墨重彩的一页！



# 电玩城工作总结心得体会篇九

光阴似箭，进入维护部自动化班实习已近五个月了，在这近五个月的时间里，在领导、师傅和同事们的细心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，各方面均取得了必须的提高，现将我的工作情景作如下汇报。

## 一、思想认识

并配合支部书记和其它支委及各党小组长开展以学习《党章》、《文选》、公司及电厂领导重要讲话和重要会议为主的理论学习，邀请党委工作部领导讲党课，并响应领导的号召，配合支部书记组织成立专业知识学习小组。

我相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同事们的帮忙下，经过自我的努力，克服缺点，取得更大的提高，使自我真正成为一个经受得起任何考验的共产党员。

## 二、工作学习

### 1、安全方面

防止事故发生，保证人身安全是电力部门首要的工作，安全生产“以人为本”是追求“零灾害”目标的根本出发点和落脚点，安全生产必须贯彻人是最宝贵也是最根本的思想。本人在跟随师傅对设备进行的多次维护工作中，始终坚持贯彻执行“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，严格执行电业安全工作规程，认真分析安全工作中各类难点，针对各个工作任务的特点，有意识、有目标、有重点地做好各项安全措施。

### 2、学习工作资料

进入维护部自动化班实习已近五个月□20xx年12月份以来我主

要参与了厕所排污控制系统调试、更换6号机油压装置回油箱油位指示器、更换7bb相2号冷却器流量计、大坝渗漏排水系统的改造调试、电气热工仪表及变送器的校验和检修、更换水轮机仪表盘导叶接力器开腔压力表、泄洪洞检修门控制系统改造调试、制作对线灯、铺设电缆、机组检修励磁系统试验、调速器维护和试验、同期装置改造、主变冷却器控制柜电源监视继电器更换，油压装置维护、顶盖排水控制柜维护、尾水门机穿销同步位移传感器的更换、 $\text{SF}_6$ 气体密度继电器的校验、表孔弧门改造调试、二期机组筒阀调试以及一些对设备的常规维护工作。经过这近五个月的实习使我对自动化这一专业有了一个整体的认识，初步了解了自动化所管辖的范围及日常维护工作的注意事项，同时也更深的感觉到在自动班要学的专业知识十分多，并且比较深。在感到压力的同时也恰恰激起了我求知的渴望。

### 3、主要收获

1、恪尽职守、诚实守信的原则：在工作中，每一个环节的操作都需要一步一步严格按照程序进行，一丝不苟，按章办事。因为每一个小细节都关系着一个工厂的生产的正常运行，不能有半点儿戏。深感职责于泰山之重。

2、优秀的表达本事、沟通本事和团队精神。对于一个团体、一个公司，甚至是一个国家，团队精神都是十分关键性的。今日，当我们应对一个正在走向全面发展的新华能时，生活在这样的群体之中，做出更好的表现，得到更多的收获，是尤为重要的。在公司这样一个大团体中，让我深刻地感受到了什么是团结就是力量。

3、给自我设定目标。在订立目标方面，不要有“宁为鸡首，不为牛后”的思想。放开思维，站在一个更高的起点，给自我设定一个更具挑战性的标准，有准确的努力方向和广阔的前景，不做“井底之蛙”。这就是华能精神带给我的震撼，仅有站得跟高，才能看得更远。

4、不再只是被动地等待别人告诉我应当做什么，而是应当主动去了解自我要做什么，并且规划它们，然后全力以赴地去完成。想想今日世界上最成功的那些人，有几个是唯唯诺诺、等人吩咐的人？对待自我的学业和工作，要全力投入，不断努力。这就是华能的工作作风，态度决定一切，态度至关重要。

5、进取的心：进取主动的虚心听取他人的批评和意见。虚心理解别人的批评，并从中汲取教训，争取更大的提高。华能告诉我，一个企业要坚持旺盛的生命力，要取得更大的提高，就要永远坚持一颗进取的心。

6、在工作的同时，我寻找到了几位我异常尊敬的良师：无论是在发电部实习，还是在维护部实习，给我感触最深的是，师傅们不仅仅毫无保留的传授我们专业技术知识，更教育我们如何做人、如何搞好人际关系。这些知识恐怕是在书本上学不到的，确实使我们受益匪浅。他们除了能够在学识上毫无保留的教导我，在生活上对我无微不至地关怀之外，还在其他许多方面给我指点，包括为人处世，看问题的眼光，分析问题的角度，研究问题的方法等等。使我们成长的速度更快一些，使我们更快地适应华能快节奏的发展速度。

7、对于工作的热爱，比尔·盖茨也曾有过十分精彩的阐述，他说：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”所谓做一行，爱一行。看到师傅们投入到工作的活力，使我深受感染，我同样怀着一颗热爱的心投入到工作中去。我期望能够对自我选择所从事的工作充满活力和想象力，对前进途中可能出现的各种艰难险阻无所畏惧。

### 三、存在的问题和不足

1、专业理论基础还不够扎实，动手实际操作本事还较差。

2、学习主动性不够高，自我工作的主动性还不够，应对一些

工作不能大胆去完成等。

3、实际和理论知识还没有完全融合。

4、研究问题不够全面。

上头的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自我能够在今后的工作中会做得得更好。

#### 四、今后的工作学习思路

1、我将坚持不懈地努力学习各种先进设备的知识，并用于指导实践。进一步培养爱岗敬业、勤奋、求真务实、开拓进取的精神。在以后的工作中不断学习业务知识，经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能，并加强对动手操作本事的训练。

2、对检修、试验、维护工作，力求防患未然，始终坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针。

3、加深对思想理论的学习，紧跟时代的步伐，在思想上坚持永不落伍。

我们的社会正在不断地提高，在电力改革大潮推进的今日，社会对电力行业的要求更高，在今后的工作中，我将立足实际，认真学习更多电力知识，使我的工作有所开拓，有所进取，更加严格要求自我，努力工作，发扬优点，改正缺点，并请领导、师傅和同事监督批评。

最终，对在这五个月里给予我帮忙的领导、师傅和同事表示衷心的感谢。正是有了你们的关心和教导，才能使我站的更高、看的更远。