

最新幸福快车的教学反思(优质9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

电信公司工作总结 电信工作总结篇一

为期两个多月的社区经理的岗位实习中，我分别跟随了开发区的金、陈、杨等师傅学习光纤线路□adsl线路□itv的安装与维护。他们循循善诱，把多年来辛苦总结出来的一些手法，经验传授于我，使我受益匪浅。

在光纤安装中，他们指导我如何利用墙内网线的位置分布与光纤线路相结合的操作方法，使用户家光纤接入尽可能的简洁、美观。

金师傅一手漂亮的盘纤手法让我叹为观止。当我向他求教时他说，“尽可能把两根相连的光纤想象成一个圆，让后大圆化小圆，当然这需要长久的积累。”嘱咐我中午午休时到会议室勤加练习，以便以后在工作岗位发挥出最佳水平。

adsl线路安装中，杨师傅就说，“说给你听你会记住，给你演示你会理解，让你自己做才能真正领悟。”杨师傅拿出自己宝贵的工作的时间来让我琢磨研究，并在一旁加以指点，经过无数次纠正后我才逐渐明白。在此我深深地感谢他们长久以来对我的指导，建议，培养与关心。

在光纤□adsl的安装维护方面，每位师傅都有自家的硬功夫，但美中不足的是他们在产品营销方面存在缺陷。

正所谓人生难得，佛法难闻。对于社区经理岗位的各位老师傅而言，销售这事就像佛法一样，是难以理解的。但在这些天与用户面对面的接触过程中，我对此已有几点感触。一：让用户先认可你的人，再认可你的产品。在安装过程中我一定要认真仔细，多替用户着想。这样他们就会对我有一种好感，而当我再向他们推荐某款套餐的时候，他们一定会认真地听下去。因为这个时候他们认可的不是某款产品而是我这个人。二：尽所能与用户搞好关系。在与用户电话联系多用敬词，上门也应礼貌。正所谓礼尚往来，我对用户尊重，他们就会对我客气。接着我们之间的关系就会发生改变。路上相遇，也如同朋友一般问候。相反，如我整天板着一副脸，像是客户欠我钱似的，用户也会对我置之不理。而在当今人情盛行的年代，关系变得异常重要，向客户推荐产品时他们也会给个人情。

三：善于观察，对症下药。客户经理整日扫街寻找目标客户，但是很难看出客户的真实消费水平，通常不知道他们真正想要什么。如果营销人员不知道客户有何需求，那就会流失潜在客户。而社区经理却是上门为客户服务，通过对家庭布置的了解就容易知道用户的经济条件，所谓知己知彼百战不殆，制定的营销方案，命中率高，容易被客户采纳。

社区经理的工作是安装与维护，可不知道安装时可以营销，维护时可以营销。而在这般大好环境下，营销的业绩却少得可怜。我知道未来社区经理所要加强的地方太多，而营销却是首要之务。

电信公司工作总结 电信工作总结篇二

从来到电信公司到现在很长一段时间从事机务人员，在这段时间里也学到了很多，机务人员要做到工作认真、细致，不能有一点马虎，及时发现问题及时上报处理。机务人员每日要对机房进行温度、湿度等各项环境指标进行记录，检查设备电路是否运行正常，在对一些环境维护工作检查的同时，

也要对干线机房安全管理、消防安全情况进行检查，对存在安全隐患的机房、部位严格进行整改。在重要通信、节假日对全网维护区域设备、网管、备品备件以及缆线进行检查，对检查出的问题进行汇总，提出解决方案和措施加以整改，确保设备、电路正常运行。机务人员同时还要简单处理一些各专业投诉，使交换、传输、数据、电源各专业设备能够正常运行。

在做了半年多的机务人员并对业务各项专业专业知识熟悉一些后，自己选择成为一名传输专业维护人员，这样对传输专业学习会更透彻一些。始终以做好设备维护工作，保证网络安全可靠地运行为主题，及时发现故障点，迅速处理故障，使网络有效畅通的运行。在这1年的工作和学习中，我学到了很多技术上和业务上的知识，与同事合作更加默契，从他们的身上我学道了很多专业知识和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的的时候有他们陪伴，相信在以后的工作道路上会做出更好的成绩。

在这一年的学习中，我发现自己离一个职业化的人还是有很大的差距，各个方面包括工作技能，专业知识，工作习惯，工作思维都不是很成熟，也是我以后在工作中不断磨练和提高自己的地方，仔细总结在这一年里自己还有很多地方做的不够好。

的人和资源提高自己的工作能力。

2. 工作不够灵活，平时缺少与同事之间的沟通，做事要分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本质工作，哪些是帮助，哪些是必须做的，要想清楚。怎么和其他部门人员进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和用户沟通，这些都是以后需要重点沟通和学习的地方。

在以后的工作和学习中，要时时刻刻修正自己的不足，养成良好的工作习惯，做每项工作要吃苦耐劳，勤勤恳恳，处理

好每一个细节努力提高自身专业技能和修养，尽快使自己成长和进步，努力成为优秀的职业化人才。

电信公司工作总结 电信工作总结篇三

xx年，是xx电信实施“龙头战略”、实现企业新一轮的稳健快速发展的一年。上半年，女工工作站在省会公司的角度，在省电信工会和本公司党委、工会的正确领导下，全面落实全省电信女工工作会议精神，以企业发展为中心，以提高女员工素质和发挥女员工作用为主线，以维护女员工权益为重点，以加强女员工组织建设为保障，紧紧围绕生产经营开展女工工作，取得了一定实效。

一是增强了女工干部力量，年初我们抓住干部调整和工会换届选举的机会，重新选举产生了女职工工作委员会成员，全部为大专以上学历，分别来自前端、后端和管控等部门，其中67%的女工委委员为基层单位一把手或主要领导，极大地充实了女工工作力量；同时我们利用女工业余学校、培训中心、企业网、宣传栏等学习的平台，对女工干部进行有关维护女工合法权益等方面的法律法规的学习培训，提高了女工干部的素质和法律意识，切实达到了学以兴德，学以增智，学以致用，使她们在工作中能大胆依法维护女工利益；二是我们“把创学习型班组、做知识型员工”和提升女工素质相结合，引导全体女工树立与创建学习型组织相适应的新理念，即终身学习的观念和工作学习化、学习工作化的观念，使学习成为女职工发展需求的自觉行动；全体女工以做学习型女工为目标，积极拓展弘扬“自尊、自信、自立、自强”精神，主动树立自主意识和发展意识，在本职岗位上，学理论、学文化、学科学、学技能，营造了浓浓的“岗位成才、素质达标”的工作氛围，在公司开展的创“学习型企业”工作中，首批试点的客户服务中心、网络维护中心、增值业务部等6个单位的女工参与率达到100%；营业服务部组织200名营业前台女工于7月底开展了打字、点钞和业务知识等专项内容的技术比武和岗位练功活动。

只有把女工工作与企业的生产紧密联系起来，女职工工作才有根，在企业发展中才能发挥女职工才干，才能体现女职工的价值，女职工工作也才能从根本上融入企业。因此，今年一季度“奋进杯”劳动竞赛伊始，我们根据公司劳动竞赛委员会的要求，结合省总工会第五轮“芙蓉杯”女职工素质达标成果赛的主题，从xx年12月21日至xx年3月3日，在全体女工中开展了“芙蓉花开漫星城”女职工业务拓展活动；活动由工会主席向云成亲自挂帅，全体女职工历经了“花香长电——每周一花评选”、“花漫星城——亲情诚信服务”、“名花欣赏——心得体会交流”、“百花争艳——‘三八’总结表彰”四大主题活动，”形成了“劳动竞赛遍地开花”的喜人局面，充分展示了她们在企业发展的关键时期主动参与、善于竞争的精神风貌；特别是在“花漫星城——亲情诚信服务”活动中，广大女职工主动走上街头、走入社区、走近市民，积极开展电信业务宣传受理，为企业取得了良好的宣传、发展效应；此活动得到了公司党委的高度重视，总经理舒石、副总经理欧阳慧亲赴活动现场，感谢女工为实现全年业务发展开门红做出的贡献。此外，我们还创新“三八”活动内容，组织开展了“三八”短信编、发大赛，组织全体男员工在“三八”节期间，对自己的妻子开展“献爱心显真情”行动，真心感谢她们在家庭与事业上对自己的关心和支持；在双创活动中，基层单位积极制定创建计划，结合本职工作开展创建工作；涉外女工评星级服务员面达到了82%以上。

上半年，我们以调动女职工的积极性和创造性、为企业竭诚奉献为出发点，从关心爱护女职工的身心健康和特殊利益入手，认真抓好女职工的劳动保护工作。结合企业实际，完善了《女职工劳动保护规定实施细则》，通过集体合同解决女职工劳动保护问题的有关规定，进一步强化了女职工劳动保护工作的权威性。根据女工的特殊情况，向公司申请了减免了女工怀孕期间的业务发展指标并得到有效落实；公司领导十分关注女工的权益保障，划拨46万多元专项经费，为女工发放了卫生用品，做好了一年一度的妇科学普查工作，购买

了“两癌”保险等；同时我们还加强了计生国策的宣传，在做好独生子女安康保险工作的同时，及时杜绝了两起计划外超生情况的发生。

我们十分注意典型的培育工作，在开展女工业务拓展活动时，公司女工部积极与基层女工联络沟通，发现了许多优秀的女工业务发展典型，如增值业务部的梁畅、大客户部的吴沉香、浏阳市分公司的冯细满，在组织她们在“三八”节上进行先进事迹宣讲时，还将她们的先进事迹进行整理、升华，在企业网和《xx电信报》上同步推出，在全体女工当中引起了强烈的反响，并成为了“保先”教育的先进典型；与此同时，我们根据女工业务拓展活动“每周一花”上榜情况及“亲情诚信服务”活动组织情况，评选产生了“每周一花”的各项花王和活动优秀组织单位，并在一季度对185名提前半个月完成一季度竞赛任务积分的女职工、101户“五好文明家庭”和12位“芙蓉岗位明星”进行了表彰奖励，在全公司广大女工当中掀起了一股学先进、赶先进的热潮。

电信公司工作总结 电信工作总结篇四

本人从2011年毕业于到电信工作至今，已经过了5年的分水岭。从刚开始在客户网络维护岗位转岗到前端，至今一直在渠道客户经理岗位上，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，使自己逐渐被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合中心做好经营工作。

（一）执行公司政策。

随着竞争对手不断进攻，公司政策也是全面更新，时时调整。作为渠道经理，必须在最短的时间里学习，吃透各种政策。同时将政策全部正确地传达，落实，跟进，反馈。

面对更新较快的政策，首先要站在更高的角度理解，不要怀

疑，不能迟疑，更不能够被动接受。制定工作计划，按天或按周管控进度，实时调整，务必保持目标一致性。并及时检查工作，总结经验，弥补不足，使得下一次工作做得更好。

（二）做好代理商支撑。

代理商的工作就是直接面向客户且为客户提供服务，他掌握政策的多少，深浅，服务态度的好坏直接影响了公司的形象。所以，做好代理商支撑，就是间接做好服务工作。和代理商建立恰当的合作关系，及时必要的沟通与打气，充分发挥代理商积极性，主动性。

政策沟通要正确、清楚、及时的做好代理商顾问工作事宜，及时处理代理商疑问、申诉、反馈和各种其它需求，做到不让代理商心存疑虑，故而间接影响业务发展。

（三）内部协调沟通

作为渠道经理，对上要对领导负责、对公司负责，对下要对代理商负责、对客户负责。加强自身内部沟通协调能力，可以减少工作摩擦，提升工作效率，事半功倍。具体来说就是向经验丰富的同事常请教；向上级领导多汇报；跨部门间常协作，多交流；对合作商多指导，常监督。

工作少不了学习。不论职位高低，不论经验多寡，都需要不断地学习，不断提升专业知识和自我素养。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质。

电信公司工作总结 电信工作总结篇五

根据公司的文件精神，我参加了“金秋营销体验”活动。在活动中，我到公客一部和社区经理一起，为用户的各项需求提供全面周到的服务，如用户装机(电话、宽带、小灵通)、拆机、报修等各方面服务。在为期半月的体验中，我学习到很多内容，为我在日常工作中帮助很多。

我体验的岗位是社区经理，实践使我改变了社区经理工作挺轻松的想法，在交接箱上站一会儿腿就酸了，可社区经理为了查修电路经常要一个一个的爬上爬下，还要站上几分钟，多辛苦。在为社区内孤寡老人装电话时，体验到装电话的辛苦和快乐。一部电话从主干到用户家里，经过配线的跳接、接头盒、下户线等一系列的工序，装通了之后，感觉很有成就感。

一天夜里我们维护的阜王路上一个用户家里电话通话时突然发生故障，社区经理接到维修电话后，通知我和他一道连夜对该用户故障的电话线路进行维修。在维修电话线路故障时，我们还对该路散乱的电话线进行了梳理和抬高，以确保居民电话的正常使用。

在体验活动中，我还学习到了adsl线路故障的处理方法。由于adsl是架设在原来的电话线上，所以它的通信质量就取决于电话线了。对于那些新建的小区或者是电话线在近期进行过改造的地区发生线路故障的可能性就很小，而那些仍在使用旧电话线的地区产生线路故障的可能性就很大了。检测电话线质量有个很方便的方法，那就是拿起电话，仔细听拨号音，听听声音是否纯净没有杂音，如果拨号音非常纯净，那就说明电话线质量很好，反之就说明电话线质量不好了，如怀疑是电话线质量问题，可以通过分段进行电话测试来帮助查找问题。在排除了外部线路问题后还应该检测一下用户家里的电话线是否有损坏，如有的话应该将其换成新的电话线。

电信公司工作总结 电信工作总结篇六

同志们，昨天刚刚召开了全市的电信工作会议，今天我们就马不停蹄地在这里召开20xx年电信工作会议，希望能把省、市电信工作会议的精神及时地向大家作传达贯彻，同时总结我们20__年的各项工作，提出20__年的工作思路。同志们，时间不等人，市场不等人，机遇不等人，我们要把20xx各项工作抓早抓实，明确目标，变革创新，务实高效，促进电信更优、更快地持续发展。

下面，我向大会作工作总结报告。

第一部分20xx项工作总结与回顾

已经过去的20xx我们来说还是记忆犹新。这一年，面对着繁重的改革与发展的任务和激烈的市场竞争，我们的业务发展出现了较大的起伏。前两个季度，我们的业务收入与去年同期相比均出现了不同程度的下滑，在全市的业绩考核排名中也曾一度落后，每位员工还因此扣掉了好几百元的绩效工资；后两个季度，经过全局员工上下一心，奋力拼搏，我们的业务收入实现了止跌、回升、反弹，在全市业务发展龙虎榜中的排名连续几期都位居前列。到年末，经过全体员工的共同努力，我们较好地完成了市公司下达的6150万的调整后预算指标。20__年，我们实现固话放号(含pas)15898户，其中pas放号6793户，电话用户总数达到108954户□pas用户总数达到18800户；净增宽带用户3179户，宽带用户总数达到4529户。

回顾去年的工作，我们主要有以下几方面的认识和体会：

一、坚持以发展为要务，市场得到进一步拓展

20xx面对激烈的市场竞争，我们在省、市公司的统一部署下，

以三个主量发展为重点，进一步拓展市场。相继开展了“春风行动”、“夏日旋风”、“彩虹计划”等营销战役，立足实际，借助各类营销渠道，通过各种方式，大力发展各项电信业务，多方拓展市场，着力提高业务收入，取得了一定成效。

1、注重话务量营销。针对长话话务量分流严重的局面，我们实施了“长话保有工程”，通过ip长话打折，有针对性地开放ip业务等方法，抑制了其他运营商对长话业务的分流。还积极采取有效跟进的策略大力开拓公话、201电话吧和网吧业务市场，利用社会力量大力发展电信业务，加大对新业务、增值业务的推广力度，有效挖潜，保有和激发了话务量市场。

2、强化大客户、商业客户营销服务工作。通过采取与大客、商客签订长话特惠协议等优惠措施，加上个性化、专业化、人性化、标准化的服务，我们锁定了中高端客户，实现了高端话务量的保有。20__年大客户流失率为0。

3、不断激活市场需求兴奋点。小灵通业务是我们电信业务发展的亮点所在。去年，通过“小灵通包月零首付”等优惠政策的实施，我们的小灵通业务获得了长足的发展。20__年共净增pas用户6793户。宽带业务市场在20__年也得到了充分的开拓，结合省市公司推出的“宽带极速之旅20__”、“奋战50天，实现了宽带用户超百万”等各种营销措施，去年我们共发展了3179户宽带用户。

4、大力实施信息化助推工程。加速推进政府、企业、社区、农村信息化建设，抢抓发展和服务先机。我们与县政府的政务信息网建设协议书已经成功签订，并通过政府信息化带动行业信息化的发展，相继启动了“工商网”、“国税网”工程，发展了一批行业用户。此外，还通过“绿缘读书网”营销，刺激了学生群体消费。

5、充分挖掘农村电信市场。通过开展“支局劳动竞赛”，不

失时机地启动农村电信市场，既提高了支局员工的工作积极性，又拉动了全局业务收入的增长。

二、坚持以效益为中心，通信建设投资更趋于理性

20xx信建设投资主要是以服务于前端，服务于市场为目的，注重投资的效益性和效用性，侧重于配合市场发展趋势。完成了横溪、白塔、田市三个乡镇的小灵通工程；完成了县局旧机房改造和相关专业设备的搬迁、割接；根据支局要求及业务发展需要实施线路、设备的“短、平、快”工程，有力地支撑了业务发展。

三、坚持以支撑前端为目的，维护水平进一步提升

通过综合化集中维护的实施及后端资源的整合，我们的网络能力得到了加强，网络功能得到了完善，维护水平也得到了进一步的提升。20__年主要完成了小灵通的网络优化、交换机升级扩容和宽带设备的升级改造，加强了后台的话务量经营分析，提高了端到端的维护服务水平和快速反应能力，基本实现了“业务开通和故障处理”等对前端的响应承诺。

四、坚持以用心服务为宗旨，通信服务水平有了很大改善

电信公司工作总结 电信工作总结篇七

电信员工应该以高度的主人翁精神，默默地奉献着光和热；应该抱着务实认真的工作态度，埋头苦干，敬业爱岗，勤勤恳恳地做好本职工作。对于目前的工作，我虽然取得了一点点成绩，但我还存在一些不足之处，所以在以后的工作中，做好工作总结范文继续发挥自己的优点及良好的工作作风的基础上继续加强业务学习，提高自身素质。

大家好！作为电信员工，有机会获此殊荣，我很高兴，也非常激动。此时此刻，我想用三个词来表达我的心情。

第一个词是感谢。我要感谢单位领导和同事们对我的信任、支持和鼓励，我由衷地感谢你们！

第二个词是自豪。人们常说，一粒种子，只有深深地植根于沃土，才能生机无限；而一名员工，只有置身拼搏创业的氛围，才能蓬勃向上！我非常自豪在人生的韶华之年，来到电信这片沃土。在她的培养、造就下，在领导的信任和同事们的帮助下，小小的我才得以成长，我人生的画屏上才涂下了一抹最绚烂的色彩。

第三个词是行动。为了感谢领导和同志们对我的信任，为了回报电信对我的培养，我将把这份感谢与感恩化作行动，将自己的全部智慧与力量奉献给电信，勤奋敬业，激情逐梦，在未来的道路上执着前行，努力做到更好！

电信营业厅是电信公司的窗口。在公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

在营业前台担任营业员时，我首先找对自己的正确位置，为自己制定工作目标、工作计划。要求自己怎样做能掌握全面的业务知识，怎样做能传达好自己掌握的业务知识，怎样做能通过营业前台将我们的各项业务更好地宣传给用户，又怎样做能让用户接受并使用我们的业务……一系列的怎样做时常会督促我去树立正确的工作态度，做好自己的每一项工作。

优质的服务水平：首先要把客户放在第一位，无疑这是我们的重中之重，因此我今天最大的感慨和主题便是——客户在我心中。我们每天都会接受到充满了喜怒哀乐的业务，而我们的心情，往往也会被用户的喜怒哀乐所感染，这就需要用我们的“热心”换取用户的“放心”，用我们的“耐心”换取用户的“舒心”。面对竞争日益激烈，服务日益重要的市场环境，我们必须要考虑怎样的服务才能让客户满意呢？我

从事服务工作就是从细小细微中着手，以小见大，体现服务的无微不至。

一个小问候、一个小提示、一个短信、一个电话都使客户惊喜地发现，他时刻在我心中，心灵的沟通能让所有美好的东西无处不在。提供个性化、差异化、多样化、亲情化的优质服务，满足客户的多种需求，细节产生差异，差异创造优势。企业的经营首先是客户的经营，体会客户感受，用心服务于客户，用真诚、耐心和细节提升客户价值。整洁优雅的营业环境、亲切温馨的服务人员、统一规范的企业标识、优质全面的服务内容，都能够带给客户良好的感受，进而产生客户的信赖和认同。

微笑服务，微笑可以使我们获得友谊，它可以消除人际间的误会，你会微笑不是服务，但当你把这微笑送给客户的时候，就产生了服务。时刻把客户的利益放在第一位，一个亲切的笑容，一句真切的问候，缩短了彼此之间的距离，同时也赢得了客户的尊重。唯有真诚的微笑，才能“用心”服务，才能真正做到“五心”服务，即爱心、热心、诚心、关心和虚心。

记得2·0要上线的时候，为了尽快掌握公司业务知识，牺牲了所有节假日，我利用一切可以利用的时间，全面细致地学习公司各项业务知识，除了上班钻研业务知识外，还利用下班时间翻阅相关资料并进行测试，使自己的业务水平有了极大的提高，让业务能顺利开展，并受到领导和同事的一致好评。

在担任营销副组长时期，更让我感受到了任务的艰巨，以及增强班组凝聚力的重要性。为了做好新发展用户的新业务普及，在营业部下达指标后，我苦思冥想，招集班组部分成员商讨措施。根据大家的建议，制定了切实可行的竞赛办法，并组织业务培训及代销商会议，与代销商进行积极沟通，征得了他们的理解和认同。由于考核办法科学、公正、支撑有

力，此次活动极大地调动了营业员的积极性。在短短一个月内的189档套餐当月的普及率由原来不足75%提高到106%，所以我首先要求自己必须具备娴熟的业务技能。为此，我对各种业务知识进行归类记忆，比如品牌资费类、新业务类、促销活动类等，对于品牌资费类我会选择将月租费、来电显示费、基本通话费、漫游费对比记忆的方法进行记忆，这样既加快了记忆速度，又加快了记忆的准确性。对于新业务类，我会选择与其相近的一些概念进行记忆，比如wap和gprs这两个概念，非常难以给用户解释，所以我选择让用户去体验3g终端，这样很快用户便于熟悉、掌握了这两项业务。

在现代的工作环境中具有团队意识是非常重要的。有效的团队工作可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外，生活中我也经常和同事谈心，了解各自内心的想法，相互出主意、想办法。

应该以高度的主人翁精神，默默地奉献着光和热；应该抱着务实认真的工作态度，埋头苦干，敬业爱岗，勤勤恳恳地做好本职工作。对于目前的工作，我虽然取得了一点点成绩，但我还存在一些不足之处，所以在以后的工作中，我会在继续发挥自己的优点及良好的工作作风的基础上继续加强业务学习，提高自身素质。同时认真听取前台营业的各种意见及建议，不断做好工作总结，和大家一起做好服务工作。

现在我们公司的全员活动在轰轰烈烈地进行着，我做为vip房一名优秀员工，将积极参与改善活动中去，不断地展现自己的热情和智慧，为公司和自己创造一个更加优美的工作环境。展望未来，我还有很长的路要走，我不会被现在一点成绩冲昏头脑，我将继续发扬成绩，不断创新，不求做得最好，但求做得更好。