

# 招标办个人工作总结(实用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 招标办个人工作总结篇一

在训练上面要求全员参加，改变了原来只抽一部分有基础的人进行训练的状况。黄沙堡站大人员多，工作分成几块，人员集中难度大，要想让全部人员都参加训练，我在训练时间上面将全站人员分成两批、四小时来训练，这样一来，我就要训练四个小时才能使站里每个职工训到一个小时。要使队列动作达到一般的水平，每人必须接受100个小时以上的训练，按照每人每天接受1小时训练算，就需要一年以上的时间，我就要训练400个小时。我心里很清楚，要实现这个目标，那不是件容易的事。

在八个小时的正常工作以外再进行训练，这是职工非常不愿意接受的。因此，在训练当中经常出现心不在焉、出工不出力、甚至闹情绪的现象。在部队里谁要出现这样的情况，骂两句、甚至打两下是很正常的。但是，在这里不行。怎么办？虽然在这之前制定了一些管理细则，而且还纳入了量化考核，对做得不好的就可以按照细则扣分。但是，我认为扣分并不是最终目的，我们主要是抓好训练、搞好管理、促进工作。

我认为那样动不动就扣分，还会适得其反。因此，我只能因人而异的多讲一点、勤要求一点，经常做一做大家的思想工作来进行严管细抓。对那种做思想工作不起作用的、指出来了还是不去做好的，再将其记录下来。对学动作较慢的同志，我不厌其烦的讲解示范，对错误的动作认真指出、仔细纠正，要求并经常提醒大家的神态和军姿，小到一个手指、一个眼

神，并在11月29日、30日进行了一次队列比赛，通过这次比赛使我站职工的队列水平又上了一个新台阶。总的来说：通过这段时间的训练，全站职工的队列水平虽然离标准还差很远，但是，全站职工在队列动作上已基本上路，只要继续坚持下去，要实现目标，只是个时间上的问题。在训练中表现好的有：邓国平、陈建春、王湘娥、宋春梅、罗丽娟、何秋琳、刘永量、何文林、郭云湘、姚金娥、李小田、扬中华等；也有几个表现很一般化的，如：吴新茂、吴章益、单丽娟等几个同志总是比较随便、比较放松。

这个内务卫生标准，对没有当个兵的人来讲，不是关要求达到什么标准就能达到的。这需要有段时间过程，需要有正确的引导、指导和督促检查，循序渐进、逐步提高。这一直以来，我经常进行内务卫生检查，对做得不好的，极时给予公布指出，对指出后还不认真去做的再记录下来，按照制度该扣分的要扣分。通过这段时间的管理，虽然效果不是很明显，但是，全体人员在这方面的意识提高了不少，叠被子的水平也提高了很多，为下步工作更上一层楼打下了很好的基础。在内务方面做得好的有：胡海兵、陈建春、郭云湘、罗丽娟、何秋玲；在整体上女生宿舍比男生宿舍的标准要高。

现在，我们要求收费班的在上班之前要进行整队、整理服装，班长检查收费员该带的和不该带的东西、提醒工作当中的注意事项，尔后整齐带队接班，交接班长在交接时互致军礼，交班后带到指定位置进行讲评一天来的工作。在这段时间里，大部分班长能认真负责的按照要求去组织，班员也能够服从班长的指挥，所要求到的程序基本能够完成下来。虽然现在的标准还远远不够，但是我有信心在下步工作当中将其提高上来。因为我认识到这是自己的监督力不够所造成的。在这项工作中也有做得较好的班长有：胡海兵、李志明、苏业志。象李志明、苏业志虽然没有当个兵，在指挥和口令上有所欠缺，但是组织时很认真。整体较好的是李志明和胡海兵两个班，其他班都时有在队列里讲话、队列松散等不正规的现象存在。在交接班时做得最不好的是稽查人员，在队列中不但

没有起到带头作用，反而表现很随便，甚至在队列里连人都看不到，还不如收费人员做得好。

这项工作实施得比较晚，但落实得比较快，这主要是站领导起了很好的带头作用。从这项制度出台后，我分成几次通知到职工，并认真做好日常督促工作，有少数违反的人，通过指出后基本能够做好，如：邓昶、吴章益等几位同志，在我对他们讲了以后马上就换了过来。当然，要想这项工作能够保持下去，还需要经常提起和督促。

以上是今年在半军事管理各方面主要的几项工作。虽然效果不是很明显，但是，通过这段时间的管理，我的思路比较清晰。在这方面工作上抓出来的成效还远远不够，主要原因是我在工作上面“抓”的力度还不够，尤其在交接班方面发现问题时，缺乏那种当面指出纠正的迫力，当然、这种迫力与我自身的处境也有一定的关系，在今后应该尽量去克服；在内务卫生上面，将问题抓到每个人头上去的措施尚未落实好；没有调动和充分发挥“半军事化管理考核小组”其他成员的作用，在内务管理上还需更进一步的规范，叠被子还要多培训几次。在训练方面，我认为存在的主要问题是：需要我们的管理人员、稽查人员和各班班长多一点支持，尽量将一些事情、按排在搞训练这短短的一个小时里做，在这里也不排除当中存有想方设法躲避训练的现象。针对这一现象，在这之前我没有厚起脸皮去抓，我想今后可能要有一定的突破才行，否则的话，那些搞了训练的人心里很不平横，而在往后的训练当中，存有的抵触情绪会更大。当然，我未能很好的做通职工的思想工作，也有我的责任。

在工作当中，我认为自己的缺点是：“不够大胆的管理，管理起来还有所顾虑”。以后一定要克服这样的缺点，在站领导的大力支持下，切切实实将半军事化管理工作抓出更大的成效来。

## 招标办个人工作总结篇二

统计学是一门实践性很强的方法\_\_学科。1992年国家技术监督局在gb/t14745—92《学科分类与代码》，把包括原来社会科学领域和自然科学领域的各种统计学归并为一门统计学，并将其与数学、经济学等并列上升为一级学科，统计学从此以崭新的面貌出现在我国。

课程作用：21世纪是知识经济的时代，也是信息高速发展和传递的时代。统计是获得信息的手段和源泉且具有反馈信息、提供咨询、实施监督、支持决策的作用。统计学作为一门收集、整理、和分析数据的方法\_\_科学，目的是探索客观事物内在的数量规律性，以达到对客观事物的科学认识。越是先进的`国家，统计理论和统计方法普及率、应用率越高。因此，培养统计意识，经常关注统计数据，掌握实用的统计知识，在日常经济生活和管理活动中运用统计知识，无论是对于学习、研究还是对我们的生活来讲都具有重要意义。

课程定位：《统计学》课程是面向经济管理类各专业的核心课程。它是经济管理类专业包括会计学专业、财务管理专业、旅游管理专业、市场营销专业、国际经济与贸易专业、金融学专业、社会保障等专业的专业基础课。在统计学教学中，注重培养学生的数据收集与分析能力、统计预测能力。培养学生的统计思想，提高学生的统计分析与应用能力。

课程目标：本课程的基本目标是：系统地介绍统计学的基本思想、基本方法及其在经济管理领域中的应用。通过本门课程的学习，使学生具备基本的统计思想，培养学生学习统计的兴趣，提高学生掌握基本统计方法和应用统计分析方法解决经济管理中实际问题的能力。同时为今后进一步学习相关专业打下坚实的基础。

二、实习时间：20\_\_年12月26日——20\_\_年12月31日

### 三、实习目的：

实习是统计学专业教学计划的重要组成部分，是对学生进行实际统计工作能力初步训练的基本形式，是培养学生职业技能与能力的重要环节，是全面检验和提高我校教育教学质量的必要措施。

统计学是我们这学期新开的课程，在大家学习了一学期理论知识后，都对统计学有了初步的认识与了解。实习的目的是使我们巩固和运用所学的基础知识和基本技能，建立统计意识和思想，运用收集数据的方法，并能够根据数据的特点选用恰当的统计方法进行分析和推断，获得相关经验，进一步理解统计的特点与规律，培养与提高我们的独立从事统计工作的能力，并使我们接受深刻的专业思想教育。

### 四、实习内容：

本次实习是通过上机试验的形式，主要通过运用e\_cel软件对数据进行处理、分析、解释，以学习过的理论为指导和老师的现场指导。学生通过自己在网上找资料，作为原始数据对其进行统计。

实习的内容只要有一下几个实验：

(1)用e\_cel进行数据的收集整理和分析。学会数字抽样，分析，产生直方图，饼图，散点图等对数字进行分析。

(2)用e\_cel计算描述统计量。主要是计算一组数据的众数、中位数、标准差、算术平均数。使用描述统计工具量对数据进行描述。

(3)用e\_cel进行时间序列分析。计算逐期增长量、累计增长率、平均增长量，测定发展速度、环比发展速度及平均发展速度。计算长期趋势与季节变动。

(4)用e\_cel进行指数分析。包括计算总指数和平均指数以及因素分析。

(5)用e\_cel进行相关和回归分析。

## 五、实习过程中注意点

通过用对这五个实验的实习，我觉得以下几个方面是值得注意的：

### 1、数据的搜集

统计数据的来源渠道主要有两个。一个是数据的间接来源，另一个是数据的直接来源。城我们作为学生没有那样的能力也没有那个时间来通过自己的调查来获得的一手的资料，更主要是因为，我们只是试验没有那个必要来亲自调查，因此在数据的来源方面主要是间接来源。国家统计局取得和自己从网络上取得别人调查好的数据。

### 2、数据的图表展示

表格性的数据，我们不易从中找出规律性的东西，不便于我们对其分析。而将表格性的出具同图表的形式展示出来使数据说明更加形象直观。便于我们从中发现其规律。本次试验所分析的数据是数值型寻呼机。数值型数据的展示方法很多，对分类数据和顺序数据的展示方法都适用于数值型数据而数值型数据还有自己的一些图示方法。我们要根据数字的性质，选择与其合适的图表形式。

### 3□e\_cel数据处理技术

我们学习的教材的一个特点就是更加突出了与计算机的结合主要是突出了与e\_cel的结合。因此我们在试验中更主要的是运用e\_cel软件对数据处理分析□e\_cel数据处理技术贯穿与整

个试验过程的始终Excel是我们统计试验的基础知识。若不知Excel的运用则无法进行试验。因此在试验中运用最多的还是Excel技术。所以我们要充分了解计算机包括Excel对统计的重要性。

## 六、实习心得与体会

这学期，我们开设的统计学这门课是理论性与实践性并重的一门课。通过一学期的学习我们对统计学应用领域及其类型和基本概念有了一个基本的了解，掌握了数据的收集、展示、分析的技术。但这都是些书本上的理论知识，是纸上谈兵。理论须用来指导实践，把我们学习到的理论知识运用到我们的工作和生活中去，这是我们学习的目的也是教育改革的方向。在学期末，学校为我们安排了统计学的实习。实践提高我们动手操作的能力和把理论应用到实践中去的思想，也通过试验加深我们对课本上理论的认识和掌握。在统计学实习此期间，我进一步学习了统计学的理论知识体系，对统计有了更深的理解，并且将理论与实践有机结合起来，深化了对课本知识的了解。从而巩固和运用所学的基础知识和基本技能，建立统计意识和思想，运用分析处理数据的方法，根据数据的特点选用恰当的统计方法进行分析推断，获得相关经验，进一步理解统计的特点与规律，提高独立从事统计工作的能力，从而接受更深刻的专业思想教育。

没有问题，但事实是自己太高估自己了。

本次实习是我大学生活中不可或缺的重要经历，其收获和意义可见一斑。首先，我将自己所学的知识应用于实际的工作中，学会了利用Excel软件进行数据搜集与整理数据，对数据进行统计分组，然后再做成各种统计图和散点图。我还学会了用Excel计算描述统计量，用Excel进行实践序列分析、指数分析和相关回归分析。真正做到了理论应用于实际，在实践中我的知识得到了巩固，解决问题的能力也得到了提升；这也

就是本次实习的目的。实习期间，我利用此次难得的机会，努力学习，严格要求自己。原本以为统计学实习是件很简单的事，就是做几个e\_cel而已，但是实习了才发现，其实我在统计学学习中还有一些问题的。但是遇到问题后，在老师的指导下，解决了问题，最后顺利地完成了实习任务。我也深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，今后我将继续学习统计学方面的知识，不断丰富自我，完善自我，超越自我。

最后，借此机会，由衷地感谢为我此次实习提供帮助和指导的老师和同学。

## 招标办个人工作总结篇三

从九月份到现在，我调动到营销工作已近3个月多月了，在这不算很长的时间里作为个人来说我是十分充实和宝贵的一段经历，加上我在我实习工作和在总部的培训加入st集团已经有一年多的工作时间了。如果把我个人的工作认识分成三个阶段，我现在已处第三个阶段。同时我也是按照公司对我们的要求和个人制定的学习计划循序渐进开展工作和锻炼自己。

以下我将从市场层面，渠道层面，和操作层面的门店管理以及财务核对谈谈我个人对我们帅康产品在渠道市场和销售的想法。

### 一、市场层面

建材超市作为电器销售的新兴渠道，市场规模和潜力巨大;从建材渠道来说就分：百安居，乐华美兰，东方家园，好美家，天津家居等子系统，从经营方式来说属于超市类型;而目前还有商铺租赁+部分超市如居然之家，红星美凯龙，康家等。而我们目前所面对的主要是以百安居和东方家园为代表的建材超市。从渠道管理上，建材超市相对国美，苏宁，大中，永乐等电器连锁，扣点较低，开单手续规范，超市相关商品关

联性强，家居购物一体化；购物环境好等便利；同时销售容易受季节性影响，消费者认知度(门店数量较少)和接受度相对电器连锁来说不高，尚处于消费者市场成长期。据调查目前消费者在连锁渠道和在建材超市购买电器的比例为8：2，是机会！挑战！

从当前国家宏观经济发展，尤其是以房地产行业为上游产业发展来说建材渠道将会充满机会和挑战。以xx市场百安居xx年“五一期间七天满买厨卫电器送”活动案例来看，就具有相当的代表性。

分析如下：

- 1、此券仅限于在百安居内购买任何品牌橱柜和橱柜的配件，且不可兑换现金。
- 2、此券在使用时必须在购买橱柜每满六千元仅能使用两千元抵用券。(不足六千元，此券无效)
- 3、此券有效期从5月1日—5月15日。

从券的这几点要求来看我认为，首先百安居抓住了大多数的顾客在选购烟机的同时需要订做橱柜，但由于百安居内部的几个品牌的橱柜一般比市面上的橱柜档次要高一点，价格也要高一点，平时有很多顾客是在百安居购买烟机但不在百安居订购橱柜，(因为，购买烟机的顾客远远多于订购橱柜的顾客)所以百安居流失了大量的橱柜顾客。此次的返券活动将烟机于橱柜互动起来，用烟机的销售带动橱柜，形成联动式销售，提高了烟机于橱柜的销售。

其次，关于返券的费用，百安居利用它作为建材超市的整体资源优势，用其他商品的利润来弥补电器返券所流失的利润。对于百安居的利润来源，我有这么几点认识。第一，提高销售自然可以弥补部分的利润，第二，由于橱柜的返点高于电

器的返点，平均点位在25个点以上，水槽、拉篮等用券可以购买的商品的点位更高，水槽能达到33个点以上。第三，也是最重要一点，一般顾客在购买橱柜的消费层次在4000元左右，高档的顾客消费也不过在7500左右，达不到用券的要求，因此如果顾客想用券就必须提高橱柜的消费层次，选择价格更好的水槽或者提高橱柜单位延米的价格，进而加大了百安居的整体利润空间。

$$*20\%+4000*25\%+*35\%=2100$$

扣去返券金额百安居依然有利润支持店面的运做，而事实上顾客的消费往往要远高于以上的最低值。

纵上分析，在该按例中，百安居虽然损失了部分利润，但并不会出现亏损，再加上板材，油漆等其他商品的整体销售，百安居依然有利润。与此同时，它还加大了在建材行业里的霸主地位。

借鉴百安居五一的活动，假设在相对成熟或销售空间增长较大的市场，如果能结合st牌水槽或橱柜同时推进，销售规模和利润不是没有可能有较大的增长!就目前我们烟灶(消)套餐搭配的形式，在某一中促销活动中如果我们的整体资源有限，无法像百安居做出如此大的促销规模，但我们可以烟机做平台，损失烟机的利润，用灶具来弥补烟机的利润，进而达到整体利润保障。

## 二，渠道层面

不同的市场渠道间的竞争存在不同的程度：渠道间的并购和牵制，用实力说话，大鱼吃小鱼是发展趋，总的来说家电连锁还是占据着很大的优势属于强势渠道，建材渠道目前属于开发成长型，而我们处于家电食物链的下游!而公司有效资源往往往优势渠道倾斜。在这段时间，我重视良好的学习习惯，培养自身对市场节奏的感觉和在理解握渠道间的平衡的意义。

在xx大中作为优势渠道，和国美，苏宁，建材超市等渠道共同上演着“三国演义”，“车，马，炮各有各的着”共同瓜分市场。“螳螂吃虫，黄鹄在后”。另一方面在我建材渠道内部如同一个小的市场同时存在：百安居，东方家园，天津家居，好美家和家福特，乐华梅兰以及永乐系统等子系统！“既要面对人民外部矛盾也处理人民内部矛盾”作为渠道销售助理，要解决各种问题，作为公司销售渠道之一，应该要有大局观点，要配合公司政策来制定本部门工作计划，任务分配，店面管理，落实到各门店主管，协调好本渠道的工作。

建材渠道在xx市场处于非强势地位，相对大中，国美等渠道来说门店数量少规模不大，销量较少，但单店效益较好。站在公司来说通常资源会向大中，国美等渠道倾斜。将有限资源合理配置，有的放矢，以确保整体销售完成！一样在我们建材渠道内同样夜会采用相似方式来处理各子系统之间的销售政策，以不同的时间段，不同的方式结合店面情况，争取渠道资源以确保销售任务的完成。

以xx市场建材活动为案例分析：时间11.21.到11.27.(xx大中，国美，苏宁各有店庆)

家园系统(6家)满返1000券店面承担，特价除外(店面部门间不得使用)

家居系统全场单机8折，特价除外(2家)

好美家系统指定小区按9.2折，其他均不参加(2家)

百安居全场满5000返500电器指定用券(4家)

尽管都是店面承担折扣费用，但实际中我们还是选择性得参加了东方家园的活动，和百安居活动而没有参加另外系统活动或控制其他门店活动在一定程度以内，尽管有来自采购

店面经理的压力但，但我们必须这样对待。合理利用系统竞争，通过政策倾斜配合公司其他渠道的销售，减少乱价发生的可能，同时在渠道内部有的放矢，把没有参加活动的系统失去的销量在其他门店抬起来。

在实际工作中，我将协助管理的门店按销售标准重新划分，每周统计出单店销量第一，门店销售增长率第一，最落后地第一，欧式烟机，热水器和竞品占比等资料。有针对性的开展门店管理，发现问题，找出原因，最后解决问题(尽可能快的)对优势门店要继续保持，对有增长潜力的店要关注。尤其是在“金九银十”黄金周的备战工作尤其重要。

十一过后我将店面工作重点放在了门店调整和中小门店销量提高上，挖掘其销量增长来源。如东方家园西三旗店，来广营店，百安居马连道店。其中以西三旗店为例：该店由于前期各中原因销量落差很大。针对该店实际情况，接手前期没有完成样机处理工作，更替驻店促销员提高促销员信心，切实解决遗留的出样比例，陈旧，品种结构单一问题，终端生动化。改善店面关系，重塑店面对我st形象;在尽可能的情况下以最少的投入换得店面资源的支持。在接受任务后两个星期内在大家共同努力下，由周不到5000提高到周近2，月近1xx0销量有了很大的增长。另外一方面对于促销员管理我总的原则可以概括为：将心彼心，恩威相济;利情 法相结合，建立一种信任感。

总之，水无常型，只要对具体的卖场有所认识后，摸清脉络，分主分次，才能在门店管理上学到更多的知识，提高对一线终端，核心门店的掌控能力。及时处理各种突发事件，做好销售，不断积累自己的经验。

### 三、财务核对

建材渠道到财务工作是相对于其他渠道来说较为烦琐的，主要体现在以下几个方面：各子系统对帐，转销售，店面财务

核对时间不统一;各子系统办理对帐所需要基本手续不同, 办理转销售和排款支付时间较长;有时开票号码和销售金额错对, 扣除费用不明等情况。而作为建材渠道电器销售属于特殊定单单产品, 如果涉及到退货, 导单情况出现, 手续繁琐。因此对于建材渠道来说对财务工作尤其重要。在平时的工作中, 几乎每一笔业务来往都要记录在电脑数据库中, 工作量也很大, 工作必须很细致。在进三个多月的工作中我对财务知识也有了一定了解, 熟悉了财务结算, 核对帐务, 和税务票据的核对流程;知道了如何合理的加快对帐流程和效率, 缩短回款周期;但仅仅知道这些我觉得还远远不够, 以后随着地方市场的精耕细做, 对一名优秀营销人的考核必将是全面的和科学的, 更加注重效益以利润为导向做市场, 做单店效益。如果不懂财务知识犹如“盲人摸象”。

通过在sk实习和工作, 从到总部再到, 让我体会到了两类不同市场。如果说xx市场是一杯纯正的果汁, 清醒诱人。那么如同是一杯上好的红酒, 值得好好回味体会。不同的土壤酝酿出来的地域文化和市场成熟度, 决定了不同的市场策略。回想在这三个多月的经历对我们来说都有不同的体会。

## 招标办个人工作总结篇四

1、之前对于招投标工作了解甚少, 以为是一件很容易的事情, 真干起来却不如想象中的那么简单。

(2) 了解公司项目具体内容, 比如环境科技主要是绿化工程, 包括住宅小区、学校、公园等的绿化; 机电主要就是照明工程, 例如: 体育场、路灯等的照明工程。

(3) 加强学习和研究, 及时掌握和收集国家有关法律法规和最新招投标政策信息, 进一步提高工作能力和业务素质。在同事们积极热情的帮助下, 学习到了不少以前从未接触到的东西, 从而提升了自己的工作水平。

(1) 在资格预审期间，应该确定我们的`目标，即投标的目的是为了培养人才，锻炼队伍？还是为了配合其他公司，寻找新的发展方向？还是为了拿下项目。如果是第四个目的，那么，我们的关系链应做到项目执行的层，否则，难以成功。然而把关系做到层往往是最难的，我们要从中学习技巧和方

(2) 拿到标书后，用一些时间，来了解招标文件的重要信息及内容，捋出思路，并将招标文件按照合同条件，设计要求，投标要求，参考文件分类。

(3) 项目投标工作启动，根据业主的招标要求，我们需要提前做好标书、并及时审查标书中的内容，发现不符合招标文件要求的可及时更改（如若不符合，被视为投标人未实质性的响应招标文件的要求，并被视为废标处理）。

(4) 及时做好项目跟进、信息跟踪工作，充分了解竞争对手的实际情况，并跟自己的实际情况对比分析，从而了解业主的招标动态。

## 招标办个人工作总结篇五

在数据分析岗位工作三个月以来，在公司领导的正确领导下，深入学习关于淘宝网店的的相关知识，我已经从一个网店的门外汉成长为对网店有一定了解和认知的人。现向公司领导简单汇报一下我三个月以来的工作情况。

作为一个食品专业出身的人，刚进公司时，对网店方面的专业知识及网店运营几乎一无所知，曾经努力学习掌握的数据分析技能在这里根本就用不到，我也曾怀疑过自己的选择，怀疑自己对踏出校门的第一份工作的选择是不是冲动的。但是，公司为我提供了宽松的学习环境和专业的指导，在不断的学习过程中，我慢慢喜欢上自己所选择的行业和工作。一方面，虚心学习每一个与网店相关的数据名词，提高自己在

数据分析和处理方面的能力，坚定做好本职工作的信心和决心。另一方面，向周围的同事学习业务知识和工作方法，取人之长，补己之短，加深了与同事之间的感情。

1. 汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单提供可靠依据。
2. 协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品，为各部门的同事提供最可靠的库存数据。
3. 完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。
4. 完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。
5. 每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查，保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。
6. 配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。
7. 完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及

的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

针对以上不足，在今后的工作中，自己要加强学习、深入实践、继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，把网店的数据分析工作做细做好。

## 1. 对公司人员状况的分析

要想管好一个企业，首先要管好这个企业的人，要想管好一个企业的人，首先要对这个企业人员的基本情况有个比较全面的、细致的、科学的正确的了解。

目前公司成员大部分为90后，是一个年轻化的团队。他们大部分在长辈们的宠爱中长大，心理素质不怎么成熟，没有自信心，没有目标，责任心不强，不怎么能吃苦耐劳，心理承受能力较弱，不爱学习，不明白工作的真正意义。不过也有一部分比较懂事，做事比较踏实、勤奋、性格也比较好。

因此，我们在招聘的时候，要招那些肯学习、善于学习、领悟力学习力强的人。不过，这部分人一般都比较现实，对待遇、公正公平、发展空间比较看重。

其实，我们要想打造一流的企业，培养一流的员工，一流的管理人员并不是难事。最重要的是要有一颗真正的，持之以恒的做事业的心。

## 2. 对员工工作状态的 analysis

目前，部分岗位存在分工不明确的现象，出现问题时，同事之前相互推诿，不愿意承担责任，这也是部分员工责任心不强的最直接反映。部分员工没有团队合作意识，这就可能导致工作在某个环节衔接不上，进而有可能出现重大问题。

因此，明确分工和加强员工的团队合作意识也是公司目前需要解决的问题。

企业文化，对我本人来讲，是一个管理学里面比较专业的词，我怕自己讲不好它。但我却可以深刻的体会到，这个无形的东西就在我的周围，在我们的骨髓里。因为我觉得它重要，所以，还是想讲它，而且觉得非讲不可。

在我所走到的企业里，旺旺集团的企业文化给我留下的印象最深。他们自己明确的经营理念、经营目标、公司训、公司口号、企业标识、公司社歌和独立的传媒机构。他们的企业文化具有很强的感染力和凝聚力。

但是，很长一段时间以来，我们的公司一直处在“黎明前的黑暗”之中，为什么公司领导的那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心，并没有感染所有的员工，那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心并没有很好的变成我们的企业文化。没有被突出出来，没有在公司发展的日日夜夜中，张扬的体现给我们企业所有的员工们看。甚至是没有被人感觉到。

所以，加强健康向上的企业文化的建设工作，也就成为一种必要。十分的必要。也该引起足够的重视。把目前创业阶段的决心和信心力量、企业和员工相互之间的理解、信任、支持和默契融入到我们的企业文化中去。从而感染和吸引更多的优秀人才到我们中来，共同开创我们企业的未来。