

军粮供应个人工作总结 个人工作总结 (精选8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

军粮供应个人工作总结 个人工作总结篇一

20xx工作计划

2、加强主动意识，提高办事的实效性；全面提高执行力度，抓决策落实；新的一年，新的挑战，我将以更好的姿态和更敬业的工作态度，投入到公司行政管理的各项工作当中，为公司整体目标实现，发挥行政应有的作用，力争20xx年能独立担起行政管理的全面工作！

最后，请公司领导给予我指导性意见！

军粮供应个人工作总结 个人工作总结篇二

20x—20x年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有必须的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了必须的认识和了解□20x年度老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，职责之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全

体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理能够清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx—xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，期望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情景进取派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，进取进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，必须要发挥工作的进取性、主动性、创造性，履行好自我的岗位职责，全力以赴做好年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩

固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们xx科技有限公司在20x年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的梦想靠拢。

军粮供应个人工作总结 个人工作总结篇三

财务会计实训的建设主要是为了提高我们的实际应用水平。在实训过程中，通过做分录，填制凭证到制作账本来巩固我们的技能。通过财务会计实训，使得我们系统地练习企业会计核算的基本程序和具体方法，加强对所学专业理论知识的理解、实际操作的动手能力，提高运用会计基本技能的水平，也是对所学专业知识的一个检验。通过实际操作，不仅使得我们每个人掌握填制和审核原始凭证与记账凭证，登记账薄的会计工作技能和方法，而且对所学理论有一个较系统、完整的认识，最终达到会计理论，会计实践相结合的目的。

我们以模拟企业的经济业务为实训资料，运用会计工作中的证、账等对会计核算的各步骤进行系统操作实验，包括账簿建立、原始凭证、记账凭证的审核和填制，各种账簿的登记、对账、结账等。我们虽然掌握了理论知识，但对于把这些理论运用到实践还是有一定难度，不能够把理论和实践很好地结合起来。众所周知，作为一个会计人员如果不会做账，如果不能够把发生的业务用账的形式体现出来，那么就不能算做会计。所以我们进行了是虚拟商业社会环境的实习。

在实习中，我们组有19个人，我们财务部有五个人，财务会计有两个人。在实训中，我们首先掌握了书写技能，如金额大小写，日期，收付款人等等的填写。接着填写相关的数据资料。再继续审核和填写原始凭证。然后根据各项经济业务的明细账编制记账凭证。根据有关记账凭及所附原始凭证逐日逐笔的登记有关明细账。

在本次会计实训中，我们实训的内容以一个较大的模拟单位

的会计资料为基础，结合专业教材的内容，对会计主体的必要简介，相关资料的提供，有关经济业务的提示和说明等等。在实训中，我们充当单位的记账人员，掌握了应该如何处理具体的会计业务和如何进行相互配合，弥补我们在课堂学习中实践知识不足的缺陷，掌握书本中学不到的具体技巧，缩短从会计理论学习到实际操作的距离，也可通过实训的仿真性，使我们感到实训的真实性，增强积极参与实训的兴趣。

我们将教材的理论知识学完以后，进行这次综合模拟实训。实训重在动手去做，把企业发生的业务能够熟练地反映出来，这样才能证明作为一个会计人员的实力。比如课本上及会计模拟实验中有原始凭证、记帐凭证、总账、明细账、银行存款日记帐等的填制，虽然现在还有点手生，但只要细心，一步步的填制，我对自己往后熟练的填写很有信心。

作为一名未来的会计人员，我们现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科，所以会计理论教学与会计模拟实训有机衔接、紧密配合，才能显著提高我们掌握所学内容的质量。还有就是作为一名未来的会计人员，我们应该具有较高的职业道德和专业素养。因此我们学校本着理论结合实际的思想，让我们学习实训课使我们不仅在理论上学到很多，在动手能力上更是得到很好的锻炼。

军粮供应个人工作总结 个人工作总结篇四

质量是工作的生命线，为保障军供粮质量，采取措施，我局切实抓好了军供粮食质量管理工作。一是按照国家军粮质量政策要求，明确加工采购质量、加工品质和质量标准、抽样、产品交接等进行具体要求和规定；二是要求定点军粮加工企业，进一步完善出入库检验，严把原粮进货质量关，从原粮采购、调运、入库手续齐全，对加工的成品粮做到了经检验合格后方可出厂供应，面粉实行定点采购，并质量档案；三是指定负责，实行军粮专库保管，建立了军粮保管、供应、

出入库登记专用帐卡，完善产品交接手续，建立了原粮来源和供应粮食质量档案；四是定期开展军粮质量检查，查看加工点和供应点执行国家军粮质量政策情况，是否建立质量档案，今年3月会同德阳军供站检查发现一些问题，及时进行了整改。同时定期走访部队进行调查，了解部队对军供量质量和服务情况满意度情况，以及他们需求情况，只要部队反映有质量问题，无条件退换。

继续开展“优质服务，满意在军营”活动，以部队官兵是否满意作为军供工作检验标准，定期走访部队，倾听部队官兵意见，努力改进工作，以方便部队为出发点，开展兑换服务，以满足部队生活需要，不断提高服务水平，严格执行国家军供政策，强化管理和服 务，做到执行政策到位，及时、按质、按量完成供应，做到手续完备，服务措施到位。上半年已供军粮特米xx公斤、特一粉xx公斤，在“八一”同部队进行了联欢共同庆祝“八一”建军节。

严格按照国家财经和相关财务会计制度进行军粮财务管理、会计核算，在中国农业发展银行德阳市分行营业部开设专户，设立了专帐，专人管理、专款专用、独立核算，资金使用、财务核算真实准确，没有出现挤占、截留、挪用、为其它单位和个人担保的违纪违法现象发生。

建立了领导责任制，落实了分管领导，明确工作职责，强化制度建设，建立了军供质量、财务、票证、保密、食品安全管理制度，做到了军粮供应工作年初有安排，明确专人负责军供工作，确保了军供粮源稳定、质量保证、供应及时。

我县开展军供工作时间短，还存在一些不足之处，制度还不够完善，管理还有待规范，今后将加强制度建设，强化管理，进一步提高管理和服务水平。

军粮供应个人工作总结 个人工作总结篇五

转眼间xx年的上半年已经过去，回顾这段时间，我在公司领导 and 各位同事的支持与帮助下，较好的完成了自己的本职工作。

1. 针对具体项目，利用网络资源及能源杂志，搜集整理产品、市场以及合作伙伴的相关信息。就光伏项目，利用办公软件access[]针对世界各国主要的光伏公司建立数据库，较全面地掌握了各公司的光伏产品信息，为选择合作伙伴并开展合作打下了良好的基础；太阳能水箱及生物柴油项目，由于之前尚未接触过，所以在项目的准备阶段，主要从上述产品的基础知识学起，逐步了解了太阳能水箱的工作原理、生物柴油的加工过程及市场前景。这些工作大大拓展了自己的知识面。

2. 翻译与各项目相关的信息资料以及德国专家xxx向上层领导所作的工作报告。一方面，新项目的开展使得自己的翻译内容有了较大的转变，尤其是在与机械、化工相关的专业术语方面，翻译起来显得有些吃力，有时甚至会出现不理解汉语术语的现象。意识到这一问题后，我开始注意该类词汇及表达方式的积累，对于不懂的汉语术语，则积极向同事请教并做好记录，保证这类专业术语再次出现时可以应对自如。另一方面，在翻译xxx所写的一些资料、报告时，注意纠正其不规范的英语表达方式，强化对英语的运用能力。通过翻译工作，自己的专业技能得到进一步锻炼和提高。

3. 做好联系和协调工作。联系和协调是各项工作顺利开展的重要前提和保障。为推进光伏项目，与xx光伏公司国际贸易部进行多次联系，先后将两块组装好的太阳能电池板样品顺利寄送给国外的合作伙伴公司进行工艺检测。此外，与可进行生物柴油合作的公司联系并组织会谈。在这半年的工作过程中，我的联系与协调的工作技能得到进一步强化，在完成

工作任务的同时，与公司和集团的领导、同事以及合作伙伴建立并保持良好的工作关系。

（二）外事工作1. 在时间比较紧张的情况下，准备好公司领导办理签证所需的全套资料；2. 为xx德国分公司总经理xx女士办理一年多次签证申请；这两次外事事务的办理，对于未曾进行过操作实践的我言，确实是一种学习和锻炼。准备签证资料，要求办理人员认真仔细，尤其在填写申请表时，更是不能出现一点差错，否则只能重写。从中，我深深体会到，工作不管大小，想要干好，对工作态度的要求都是一样的，那就是认真，再认真，千万不能有一丝懈怠。

（4）注重与领导、同事之间的交流，同各位一起创造融洽、积极向上的工作氛围。

军粮供应个人工作总结 个人工作总结篇六

1、工学院艺术团一周年庆

活动介绍：新生才艺展中我院生涯部主要负责舞台布置、喷绘与横幅的悬挂和其他协助工作。

2、活动规划

活动介绍：一个学期快结束了，大一的同学们可能有的已经开始在反思来大学到底要怎么度过，要怎么规划时间才能让自己在所参与的事物上有大的突破。一些毕业的学长们也找到了满意的工作，一部分也获取的保研的资格。为了进一步让同学们加强规划，巩固积极向上，规划并做好每一件事的意识，我们工学院生涯部正在积极策划更多丰富有趣的活动，通过我部建起低年级同学与高年级同学的桥梁，让低年级同学在各种交流会中认识到自己的不足，并从高年级同学中获得一些经验。

3、内部集体活动

活动介绍：为了让内部成员更加了解彼此，加强交流，从而有利各项工作积极开展，我部集合本部全体成员于周末去欢乐谷展开部门活动，通过这次出游，路上遇到的种种事迹锻炼了我部大一干事的遇事应变能力，和与人沟通能力，实在是一举多得。

内部集体活动：纳新以来，大一的干事对学生工作大多还处于懵懂的状态，办事效率并不高，遇到问题也不太敢问部长和副部，主要原因就在于之前内部活动相对较少，部门人员不太熟络，经过这次的内部集体出游，我们生涯部各个成员之间的了解更加深了，部门气氛也越来越好，相信我们生涯部成员能在之后的活动中拧成一股绳，克服各种困难，让生涯部的明天更辉煌。

期末已至，各项考试即将开始，我部积极向同学们宣传诚信考试的积极性，树立诚信考风，把握好时机，争分夺秒复习，规划好学习进程，向心中的目标前进！

军粮供应个人工作总结 个人工作总结篇七

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。以下是小编整理的关于个人工作总结范文，欢迎大家参阅。

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导

和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤保险工作；(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变

成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

一、本年度工作总结

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

一、在思想上，爱国爱党，积极上进。

我积极参加各种学习培训，认真参加政治学习，为了提高自己的思想觉悟，我认真学习《在三个代表重要思想理论研讨会上的讲话》，并思考“我如何在自己的岗位上实践三个代表思想”？我还深知要教育好学生，教师必须先身先之率，时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生，《教师人格魅力的构建》等文章，努力使学生、家长能接受我、喜欢我。今年又是新课程改革，为了适应新形势，我认真拜读了《在新课程改革中活化自己的角色》等文章，努力使自己不被新课改的浪潮所淹没。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时非常重视对学生的全面培养。因为我深信良好的品行是每个人身上最美的东西，针对社会这一大气候和学生这一小气候我把学生的德育、美育工作放到了最重要的地位。在

工作中，我积极、主动、勤恳、责任性较强，乐于接受学校布置的各项工作；我还注重文化学习，参加了“小学教育”的本科进修。在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都得到较快的提高。

二、 在教育教学上，敬业爱岗，严谨治教。

把学生教好，让学生成功，是每位教师最大的心愿、最高的荣誉。作为一名数学教师，让学生掌握良好的学习方法，获取更多的知识是最重要的任务。因此，我在课堂教学中，坚持做到认真钻研大纲，仔细分析教材的编写意图，认真备课，注意设计好每堂课的教学方法，研究现代教育技术在课堂教学中的应用，注重对学生各种能力的培养。在认真做好日常教学工作的同时，努力探索在小学数学课堂教学中落实素质教育的方法及手段，探索在教育中培养学生能力发展的途径。在工作中，我深知学习的重要性，抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中不断提高自己的教育教学水平及教学管理水平。我抓住学校安排外出听课的机会，虚心学习，不耻下问，及时消化，吸取别人的精华，在自己的教学中为断实践，不断总结，不断提高。平时向书本学习、向身边有经验的老师学习，提高自己的课堂教学水平，努力形成自己的课堂教学风格。在教育教学中，我在做到教学“五认真”的同时，平常能以“团结、协作”的精神和老师们共同交流、互相学习、共同进步。

我兢兢业业，尽职尽责。多年来，时时以“爱心、耐心、细心”贯穿始终，去关心每一位学生，去搞好班级的每一次活动。这个学期，我班取得了较好的成绩，……我决心让他们在一种“宽松、探求、竞争”的氛围茁壮成长。本学年担任6(5)班数学老师，根据学校德少工作计划，认真开展各项活动，加强行为习惯训练及良好心理品质的培养。关心学生的学习和生活，特别关注后进生，予以他们更多的关怀，鼓起他们学习的劲头，更好地融入在这个班级体中。注重行为规范教育，从实抓起，用正确的舆论导向，用榜样的力量，

促使学生从被动到主动，从他律到自觉，养成良好的心理品质和行为习惯。通过晨会、班会、黑板报、墙报等渠道，使学生自觉地成为集体的主人，学习的主人。加强“安全教育”，使“安全”牢牢地刻在学生心中。使班级蒸蒸日上，尤其注重与家长的联系，运用电话、家访、请家长到学校等多种途径和方法，把学生在校的表现及变化，如期向家长汇报，让家长了解孩子在校是进步了还是退步了，及时掌握孩子各方面的优点和不足，以便有针对性地协助教师开展教育活动。由于我的主动，有些家长也很愿意将孩子在家的表现反馈过来，希望教师的帮忙。这样的双向活动，使家长也参与对学生的管理，对学生的健康成长起到了良好的督促作用。

一学期来，我从班级的凝聚到干部的培养，从黑板报的出刊到广播稿的挑选，从教室布置到班级竞赛，不知要化多少心血、牺牲多少个休息日，但我没有怨言过，总是一如既往地去完成一件件事情，做好一项项工作。

总之，在这一学年中，我不仅在业务能力上，还是在教育教学上都有了一定的提高。但我平时工作中出现需改进的地方也较多，如理论知识不够，论文精品意识不强；电脑知识长进不快。在今后的工作中，我将扬长补短，不断努力。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

军粮供应个人工作总结 个人工作总结篇八

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队

意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

1□xx

2□xx

3□xx

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

（二）、加强沟通。同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

（三）、加强自身学习，提高自身素质。积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！