

财经类心得体会(模板8篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

财经类心得体会篇一

(1) 不到15%的销售冠军或者说优秀的销售人员能成功的管理其他人

(3) 不到15%的大客户经理对于新业务开发也能得心应手

虽然这其中有些抱怨或者说反馈可能有其真实的一面，但是还是会有销售人员在所有条件都差不多的情况之下要比其他的销售人员表现的好。值得高兴的是，我们发现了一些成功销售人员与不成功销售人员不同之处。

huthwaite花费超过12年的时间用来研究在23个国家的世界领先的销售组织/企业所进行的超过35,000个的销售电话。研究发现：优秀的销售人员在进行销售拜访时会根据他们顾客所面临的问题、问题产生的影响以及“如果那些问题能够被解决会发生什么？”来进行提问。而大部分的销售人员则不会这样做。

hr chally对80,000名顾客进行了超过14年的革新性研究。研究结果表明：对于当今竞争激励的市场上，存在的一个至关重要的影响因素就是销售人员（不是价格，不是质量，甚至也不是产品/服务的革新）。顾客期望销售人员能成为他们想要结果负责的人并能理解他们所做的业务。销售业绩高的销售人员总是能做到这点并且顾客总是能很容易联系到他们。

miller heiman的20xx年最佳销售实践报告中指出：联系所有对你的销售结果具有影响力的人是一个很关键的活动，这该是在困难时期实行的纪律。成功的销售人员在提出解决方案之前能够充分理解他们顾客问题的症结所在。

sales excellence的调查研究显示：一个潜在顾客决定购买还是不购买取决于存在于他们内部组织的条件，而不是由销售人员采取的步骤决定。因此，成功的销售人员会把注意力放在顾客已经采纳的步骤，以及那些在顾客的购买过程中剩余的步骤。

ari galper主张：销售人员很少会受到拒绝当销售人员打销售电话的时候不期待任何销售结果，而是围绕顾客自身的情况开始谈话，自然而然就会和顾客建立起关系。

最后，被誉为“专业销售专家”的neil rackham建议道：成功的销售人员是价值的创造者，而不只是一个充当“会说话的宣传手册”，成功的销售人员通过对顾客的问题提出创意性的看法以帮助他们解决问题从而产品所能带来的价值。

2. 顾客信任你是因为他们知道你有这个技能和能力把最适合的产品和服务提供给他们。

顾客有的时候不知道他们想要什么或者他们面临的主要挑战是什么，更不要说理解如果他们面临的挑战不能被克服会产生什么样的影响；有些顾客一般不愿意把销售人员举荐给他公司的其他同事。

那些自称是决策制定者的顾客事实上很多时候都不是真正的最终决策人。相反，那些其实是真正的最终决策人通常都不会表露出来。（俗称真人不露相。）

jessey是我曾在荣格工业传媒公司的同事。她当时是我们中国大陆地区的销售冠军。她和其他人不同地方是：她会建议

顾客有关如何把广告宣传和他们其他的营销活动例如为提升效益的商业展览活动协同起来。

成功的销售人员也知道如何提供很棒的售后服务。在索菲特（酒店）中国，一些表现出色的销售人员会很积极的听取来自顾客的反馈意见，然后再顾客离开酒店以后与酒店预订人员跟进（这些意见的相关方面）。除此之外，索菲特最佳销售人员还知道如何向他们的顾客进行推荐，使得顾客无论是来酒店开会，住店还是婚庆都能获得享受一般的经历。

出乎大部分销售经理人想要的结果，以下是一些导致销售不能成功的销售行为：努力。不是说成功的销售人员不努力。他们确实很努力地对顾客的需求作出回应。但是，大部分或者说表现欠佳的销售人员就只是努力。也就是说，表现欠佳的销售人员在错误的方面白白的努力。

财经类心得体会篇二

为了使我们尽快适应和理解本职工作，10月13日-10月21日，市人事局特地对我们进行了岗前培训。这次机关事业单位招聘人员岗前培训的内容十分丰富，包括中国特色社会主义理论体系、党性教育、理想信念教育，中国政治制度与政府运作概况，扬州历史文化与当代经济社会发展概况，生态环保知识，公务员制度、公务员法，公共管理与公务员通用能力建设，依法行政及政府法律实务，食品安全法，机关公文写作与处理，预防腐败警示教育，计划生育与人口素质，政府公共危机管理与特发事件应对处理，公务员职业道德和行为规范、公务礼仪，国家保密安全制度。这次培训的内容都是我们今后开展工作所必需具备的基本知识和技能，通过学习，我对所学内容的总体感受是：摆正心态，机关事业单位并非意味了铁饭碗、终身制，必须不断努力学习，提高自身技能、素质才不会被社会淘汰；在工作中端正态度，提升政治修养，增强服务意识。

一、政治鉴别能力是前提

作为一名机关事业单位新进的工作人员，要想在事业上取得一定成绩，思想上明辨是非，业务上有所进步。政治鉴别能力是指在政治上分辨是非的能力，主要表现在大是大非面前能够分清主流和逆流、真理和谬误、真善美和假恶丑。各行各业的工作人员是国家宝贵的人才资源，是祖国事业的建设者，肩负着党和国家的重托，只有在思想上与党中央保持高度一致，不断加强政治理论学习，养成关注时事习惯，坚定理想信念，面对生活中的是是非非，错综复杂的事物和各种疑难问题，才能头脑清晰，分清是非，才会自觉运用辩证唯物主义和历史唯物主义的世界观和方法论去认识和分析问题，抓住事物本质和规律，为自己的言行作出正确的判断，不走弯路，不违背规律，不至于在生活 and 工作中迷失方向。

二、沟通协调能力是基础。

人总是生活在一个群体里的，社会是人與人相互作用的产物。马克思指出：“人是一切社会关系的总和，”有关专家也曾说：“一个人的成功，85%取决于人际关系的状况。”因此，沟通协调能力就成为一个人生存与发展的必备能力，也是决定一个人成功的必要条件之一。沟通是心灵与心灵的碰撞，是情感与情感的交流，是人类行为的基础，它使人类相互了解，增进感情；协调是沟通的延伸，是沟通的目的，它可以消除人们之间的误解和隔阂，使人们形成相互合作的合力，提高人类行为的效力。作为一名教育工作者，接触面广，面对的人和事多，人际关系也相对较为广泛，这就对个人的沟通协调能力提出了更高的要求。只有在工作 and 生活中不断加强 with 领导、同事、朋友 and 家人的沟通，才能与人和諧相处，得到对方信任，才会有好的工作成绩，也只有这样，才能拥有一个愉快、和諧、轻松的工作环境，如果离开与他人的交往，我们将很难在这个社会上做成任何事情。

三、树立终身学习目标。

学无止境，人生在世需要不断学习，人的一生就是一个学习和发展的过程，学习在先，发展在后。授课老师、学者们扎实的理论知识、深厚的文化素养给我留下了深刻印象，他们在授课过程中都从不同角度和视野强调了学习的重要性，要求学员们要树立终身学习理念，不断用知识武装自己，在学习要做到温故而知新，不断给自己充电，注入新鲜血液，更新知识和思想观念，做到与时俱进，才不会被社会所淘汰。目前我国正在倡导建设学习型党政，基层单位也在积极创建学习型机关，工作人员更是不能列外，要重点加强对科学理论知识、文化基础知识和业务技能知识的学习。

财经类心得体会篇三

我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至xx月末，个人累计完成存款xx多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天

晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

财经类心得体会篇四

当领导让回顾这一年自己做销售的心得体会，我突然间觉得

自己这一年过得很平淡，有其实那天听别的同时讲他们的心得体会，我觉得很惭愧，或许这也正是自己为什么没有别人做得好的原因之所在吧。

首先，认为找出自己做这一年电话营销的不足：

1、没有更好的宣传公司，有好几个客户虽然记得我的名字，每次打电话都能知道我，可是总把我误认为是其它出版社。

2、没有真正找对人，很多时候直接找领导，总是一味的跟领导联系，可最后发现真正负责的却是另一个人，上次听丁老师光盘他就说找对人比说对话更有作用，现在特别有体会，这也说明自己工作没有做到位，没有从其他方面进想了解。

3、没有毅力，总是很不耐烦，被拒绝几次就没有信息再去拨通对方电话。

4、不喜欢分析客户，最近做到刘经理旁边我深有感触，每次他结束完通话她就在揣摩客户说那些话什么意思，那人是个什么样的人，他就通过其他客户了解那人爱好，是个什么性格的人。分析客户了解客户才能更好的接近客户，对客户进行销售。

总之，要做好营销以上那些不足是肯定得改掉的。我也会报以积极的态度去学习，做好自己的工作。

通过周六会议上的交谈，我个人认为做好营销必须具备以下：

1、开场白要有吸引力让客户在第一时间里记住自己，进而介绍公司，多宣扬企业文化，企业精神。以前每次给客户发信息或者写信，结尾都是注西安_____，但现在每次结尾我都会写上陕西中智_____。让客户看得多了也就能够记住。

2、了解客户通过其它客户了解客户爱好、性情；或者通过网

络搜索，了解客户成就；了解客户家庭情况等，这样交流之时显得更加亲近。

3、多提问少说多问能够更好的了解客户所需，但一定要会问问题。

4、做好笔记每次结束要及时记录有效信息，对其进行分析，以便下次能够很好的进行沟通。

5、用心去关心客户，就像文艳所说，用心去对待客户，客户慢慢就会接纳你，多夸夸客户，然客户有种被认同感，这样可以更好的拉近距离。

当然，这只是我个人认为比较重要的，我也会认真践行。最近领导一直再说学、思、践。我们不但要学习还要去思考以达到将学到的东西更好的应用到实践上。

财经类心得体会篇五

认同感就是员工在长期从事某种职业活动过程中，努力做好本职工作，达成组织目标的心理基础，所以，在日常管理中，一方面要让员工对本岗位的工作内容、要求、重要性、目的有一个明确的认识，要使员工对自己的岗位从内心认可，认识到本岗位的重要性，认识到自己在本岗位对生产上的贡献，把对生产的贡献作为激励员工不断努力的动力；另一方面要充分使员工认识到工作兴趣是不断创新的动力，在安全生产工作的基础上，培养员工在本职岗位上的工作兴趣，才会使员工在本岗位工作过程中有一种心情愉悦的感觉，而不是一种精神负担，为员工更好履行安全职责提供精神支持，更好地发挥员工在本职岗位的主动性和创造性。

安全感是人类生来具有的一种需要，煤矿供电是一种高压行业，这是自有煤矿开采以来工作性质所决定的，这种根深

蒂固的观念对参与煤矿供电的员工形成一种本质的思想影响，如何使员工树立煤矿供电事故可以避免、事故可以做到可防可控的理念，特别是生产管理人员，要改变固有观念认识，让大家认识到自己的思想直接影响到生产系统的安全性，各个生产岗位的安全包括了人、机、物、环四个方面，它需要在日常管理中，通过生产的科学管理让员工对本岗位设备的安全性能、所使用工具的安全操作、环境的.安全系数必须有一个清楚的了解和掌握，让员工在上岗前从心理角度有高度的安全感，在安全感的支持下，员工才有信心在本岗位上积极履行安全职责，规范操作，促进安全生产，确保矿区电网安全可靠稳定运行。

责任感是一个人对自已的所作所为负责，是对公司承担责任和履行义务的自觉态度，有责任感的员工大多能够处理好份内与份外的工作，主动解决问题，有人监督与无人监督都能主动承担责任而不推卸责任，对于煤矿供电而言，安全责任重于泰山，每名员工所在的岗位都事关矿井的安全生产，这也是我们在日常管理中一直重视的责任意识，在培养员工责任意识方面应抓好三个方面工作：一是作为管理者必须身体力行起到模范作用，行为教育最好的方式就是管理者身体力行，特别是生产计划科的每一名同志都直接参与到各个生产环节，因此，在做每一件事情之前，每个人都要目标明确、注重细节、尽职尽责、勇于担当，为基层车间管理人员起到榜样的作用，二是建立严格的工作流程，要保证员工尽职尽责，就必须合理设计工作流程，从领取工作任务到完成任务，都应做出严格细致的规定，促使员工做到有章可循、有的放矢。三是建立完善的监督制度，员工能否按照工作流程安全地完成工作任务，就需要建立和完善生产监督制度，形成相互监督、通力配合的监督机制，共同促进员工在岗位上自觉履行安全职责的意识。

成就感是指一个人做完一件事情或者做一件事情时，为自己所做的事情感到愉快或成功的感觉。成就不一定是实现大目标带来的良好感觉，有时小目标得以实现，同样会有成就感。

对于生产计划科而言，每一名岗位工在自己的岗位上凭借一技之长做出不同的贡献，而对于所做贡献的肯定，都是我们生产计划科的无形财富。我们生产管理者还应通过各种方式增强基层车间员工的自信心和责任心，使员工认识自我，坚定信心，发挥潜能，更好地在本职岗位上发挥积极的作用。同时，员工薪酬也是体现员工在本岗位上取得成就的关键经济指标，大家来工作在体现自身价值的同时，也需要用经济价值来衡量，每个员工在岗位上的表现往往都以薪酬的考核作为结果。因此，生产薪酬的分配一定要坚持公平、公正、公开的原则，严格考核，做到奖罚分明、奖优罚劣，杜绝滥奖滥罚，以免挫伤员工生产积极性。

总之，培养生产岗位自主管理不仅需要员工个人努力，更重要的是还需要管理者坚持不懈的引导，我个人也存在很多不足之处，今后将着重在计划能力、组织能力、指挥能力、协调能力、控制能力上下功夫。在生产管理工作中充分发挥每个人的作用，达到人尽其才，知人善用，同时注重在团队中工作，在团队中成长，提升综合能力，实现自主管理，推动公司安全生产。

财经类心得体会篇六

毕业实习是学生大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，根据财务管理专业本科教学计划，毕业生在撰写毕业论文前进行实习。通过实习，使学生对企业(事业)单位的财务管理工作进行业务实践和调查研究，做到理论联系实际，充实和丰富所学的专业理论知识，培养发现问题、分析问题和解决问题的能力，为毕业后从事财务管理工作打下基础。毕业实习这一实践性教学环节，也是学生了解社会、接触生产实际，树立事业心、责任感的重要途径。以增强学生对社会主义现代化建设的责任感、使命感。在实习中，通过财会问题的专题调研，为写作毕业论文收集有关信息资料。

二、实习内容

实习内容主要由以下五部分工作组成，其中第一、第二两项为实习环节必须完成的实习任务，后三项实习任务由学生根据专业兴趣及实习条件任选其一。

1、企(事)业单位会计核算工作

包括：资产、负债、所有者权益、成本费用、营业收入和利润等核算及会计报表的编制等各项工作任务。要求以实习单位上年度的经济业务为基础，任选一个月或多个连续月份的经济业务。从抄列“原始凭证清单”开始，到编制记账凭证、登记账簿、核算成本、编制会计报表，进行全过程的会计处理。所选经济业务核算周期应不少一个月，且经济业务内容完整。

2、企(事)业单位财务管理工作

包括：财务管理制度；资金筹集管理；资金使用管理；企业财务评价指标体系及其分析；利润及其分配的管理；对外投资管理；外汇风险管理；了解电子计算机在财务工作中的应用情况。学生在实习工作中以上述管理工作限选两项做为工作内容，其中至少有一项为前5项管理工作之一。

3、企(事)业单位成本管理工作

包括：成本计划的编制与执行；日常成本控制工作；成本指标的分解、下达与考核工作；成本核算工作。

4、企(事)业内单位预算管理工作

包括：企业内部预算管理和经济责任制的组织体系、指标体系；内部经济责任与预算指标的分解、下达、控制与考核；内部经济核算和预算完成情况报告、分析的方法；内部经济利益的分配。

5、社会审计和内部审计

包括：了解审计工作的组织方法和审计组内部的具体分工协作情况，了解从编制项目审计方案开始到签发审计报告为止的基本步骤和各步骤的主要工作内容及其基本方法。根据实习单位审计项目实施情况，参与审计项目中某一业务循环的审计工作。在审计人员的指导下，收集、整理审计证据和进行某些交易业务的证实测试，掌握审计实务操作技能。

三、实习注意事项

(1)要服从领导，服从实习工作的分配，服从指挥，遵守纪律；遵守实习单位的各项规章制度，按时上下班；保守国家及企业机密，注意安全。

(2)要谦虚谨慎，虚心向实习单位的同事和老师学习，努力完成实习单位交给的工作任务，注意搞好各方面的团结，讲文明礼貌。

(3)要认真思考问题，客观分析问题，发挥主观能动性，努力克服遇到的困难。

(4)树立良好的个人形象，维护学校声誉。

四、专业实习时间及汇报安排

时间

汇报内容

实习第1周

寄回实习单位接收函及实习情况反馈表。

实习第5周

汇报实习最后阶段的情况。

实习回校后，上交以下资料，并做好实习答辩准备：

- 1、实习单位鉴定表；
- 2、实习报告(字数3000字以上)；
- 3、实习日记；
- 4、经济业务处理资料(证、帐、表)；
- 5、其他要求的书面材料。

五、成绩评定

毕业实习成绩以优、良、中、及格、不及格五级记分，由系内指导教师根据以下评分标准打出初步成绩，最后由实习领导小组审定。

评定标准

- 1、实习任务完成情况(10%)；
- 2、报告的质量(30%)；
- 4、实习日记的质量(20%)；
- 5、经济业务资料及其他资料(20%)；
- 6、实习答辩(10%)

财经类心得体会篇七

我在思想上严以律己，热爱党的教育事业。与每位同事团结

合作，能够正确处理好同事之间，特别尊敬老员工，把他们作为自己学习的榜样。一年来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。遵守部门各项规章制度，服从部门的各项工作安排。

二、业务工作方面

不断向先进同事学习，以他们为榜样，做到爱岗敬业、无私奉献。而且在工作、学习和生活中，时刻约束自己。在实际工作中，时刻严格要求自己，严谨、细致、尽职尽责，努力做好本职工作，团结同志，认真完成各项工作。一年来，在部门领导及同志们的关心帮助下。

三、组织纪律方面

今年以来，我将加强组织纪律意识贯穿到工作生活中。不仅是从小事做起，点滴做起，严格要求自己。更在日常生活中注意遵守各项规则制度，每一次上下班，每一次接待旅客，我都做到严格规范，坚持精益求精，不断提高对自身的要求，确保纪律严明，作风过硬。

四、本人今后的努力方向

回顾一年的工作学习，检查自身存在的问题，我发现存在以下问题：一是学习不够。当前，以便捷交通为基础的民航事业迅速发展，新情况新问题层出不穷。面对严峻的挑战，自己缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。二是在工作压力大的时候，有时情绪过于急躁，这是自己政治素质还不够高的表现。

针对以上问题，我为明年确定了努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。要适应新形势下安检工作的新要求，必须要通过对国家法律、法规以及相关政策的深入学习，增强分析问题、理解问题、解决问题的实际能力，二是

增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。三是打牢全心全意为人民服务的思想，脚踏实地的工作。时刻用徐总的话为行动指南，以新世纪、新阶段的三大历史使命为己任，虚心向先进同事学习，不断丰富与旅客之间的关系，把为人民服务的宗旨观念落实到行动中去。切实提高行政执法效率，真正成为一名优秀的安检员。

生活总在执着和付出中精彩。我知道，任何事情都是在不断的反思-改进-再反思-再改进的过程中不断的发展完善的。相信在大家的帮助下我能不断地加以克服缺点，我也将一如既往地尽自己所能努力工作，不断攀登新的高峰！

财经类心得体会篇八

我认为：首先，要认识到服务质量的重要性和关键性。服务质量优，则被服务对象满意度高，其心情则舒畅，才会和谐、愉快地配合安检；反之，则服务对象满意度低，其心情郁闷，内心则会产生厌恶、对抗甚至敌对意识，干扰安检工作。我们服务质量的好坏，表面上讲，会影响到安检的形象，深层次讲，会动摇安全的根基，其后果将是不可挽回的。因此，我们必须不断提高服务质量，以优质的服务保障安全，赢得声誉。

其次，要有敬业爱岗和忠诚企业的职业道德和品格。如果没有这两样品质，是不可能提供出高质量服务的；没有这两样品德，就会不思进取、敷衍塞责、得过且过；就会无精打采、不负责任、行事马虎、差错不断；就会影响团结、影响合作、影响形象。因此，要网想有意识地不断提升服务质量，就必须具备这两样品德。

第三，要有大局意识和良好的心态。只有具备大局意识才会真正意识到服务质量的重要性和必要性；只有具备大局意识，才会积极、主动地为他人着想、为服务考虑；具有具备大局意

识才会自觉提升服务质量。只有具备良好的心态，才会意识到所在岗位的重要性和不可或缺性；只有具备良好的心态，才会认为为他人提供优质的服务是一种良好的品德，是一种相互合作，是一种人与人之间的尊重；只有具备良好的心态，才能意识到能为他人提供优质的服务是一种享受和幸福。

第四，要加强学习，提高素质，总结经验，讲究艺术。只有不断地学习，才能提高业务素质，也才会为服务对象提供无差错的优质服务。只有个人素质过硬，才会赢得服务对象的信赖；才能提高服务对象的满意度和认可度。

没有过硬的业务知识，再好的态度和再高的激情，也不能使服务对象满意。在每一次的服务中，我们要善于总结经验，提高服务的艺术性。讲究艺术性能够使服务对象感到舒适和满意，这需要细心揣摩，好好体会，要经常换位思考，体谅他人的处境和难处。

为了旅客的满意，我必须提供优质的服务，为了保障空防安全让我们携起手来，共同创造质量，共同打造安检工作坚不可摧的质量基石。以上是我的几点粗浅的认识，请各位领导、评委、同仁批评、指正。谢谢大家。