

最新初来工作心得 工作心得体会(模板8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

初来工作心得篇一

三天的培训在不知不觉中就结束了。翻开这几天培训做的满满的笔记，专家们的讲座、优秀教师的课堂如电影一幕幕在脑海里呈现，他们与时俱进的教育理念、教学方法给了我这个新手教师指引了方向，他们的思想精华更让我感到思想的洗礼和火花的碰撞。这几天我都带着一份激动、一份期待、一颗真诚的心去学习。这次培训的内容涉及到新教师最需要学习的如教学目标的设计、如何听课、评课，如何开展课题研究。为了更好地做好工作，我把这次培训工作细细回顾一番，并得出以下心得体会。

4、选用有效开发教学资源的方法，如视频、歌曲等。反思李教授给的建议，我以改革的眼光、创新的思想来审视自己的教学工作，反思自己的教学工作，我距离优效教学还有很大一段距离，但李教授的讲座给了我启发，让我有了改进的方向，我将从专家们、同行们、学生们那里吸取教育精华营养以提升自我素养。

知识在不断地发展，知识在不断地更新。作为新时代的教师，不能墨守成规，一成不变地按照自己的传统观念和思想进行教学。教师的专业发展一般可分为四个基本阶段，即新手阶段、胜任阶段、熟手阶段、专家阶段。我走上这三尺讲台第四个年头，还属于“新手阶段”，还需太多的磨练和学习。体育东路小学的孙颖校长通过自己的例子让我明白教育从来

不是一件容易的事，我们必须要有“活到老，学到老”的意识，不断学习理论知识，并以此指导自己的教学实践。我想今后我要向课本学习，向专家学习，多读教育教学方面的书籍，多撰写教学论文和反思案例等；向有经验的教师学习，多参加听课、评课活动，多与同事进行交流，加强教师间的合作，或者利用网络与更多的同行进行交流与学习，树立“活到老，学到老”的终身学习的观念。

以后我将带着收获、带着感悟、带着信念、带着满腔热情，投入到今后的教育教学中。我要汲取专家的精华，让自己在教育教学中不断成长，使自己的教学水平和教学能力都能有所进步。

初来工作心得篇二

通过上了这一学期的体育课后，发现自己对体育的爱好又增加了几分。体育带给我们太多美好的心情，亦给予了我们必要的健康。上体育课，让我们充分的享受生活，放松自己，其尽妙之处，还能陶冶我们的情操，激发我们学习的热情，更好的学会生活。

我们要将枯燥的动作和身体素质练习变成有趣的游戏活动，让趣味性成为体育的灵魂，提高同学对体育活动的兴趣，让同学能够更加轻松、愉快地参与活动，从而达到发展机能、增强体质的目的。大集体拥有了更活跃的团体气氛，给我们的大学生活留下了美好的记忆；这次活动促进了我们同学间的交流与合作，增强团体之间的凝聚力，同时也增强了我们的团体意识，这对我们以后步入社会都是一笔财富，这也让我们在融洽轻松愉快的环境中有更好的心情去面对学习和生活中的各种事物。

排球是我喜欢的球类运动之一，您耐心地教导我们，在您的指导下我了解了排球的各种基本规则，学会了传球、垫球、发球等排球的基本技巧，同时心里也略有所感。上课时，老

师您给我们讲解了垫球的基本知识。垫球是排球运动的基本动作之一，是比赛中运用较多的关键性技术，也是排球运动得以开展的基础，没有垫球就没有进攻和防守。

通过在排球课上的学习，培养和锻炼了我的心理素质，在课堂上，不管练习还是娱乐，学到很多控制自己情绪和调节自身心理的手段和方法。如连续失误时，如何使自己尽快冷静下来而不灰心，这些都是对自己形成良好的心理素质的培养和锻炼。更重要的是它也培养了我的配合及应变能力，在某种意义上说排球是依靠判断的运动，你必须预测将要发生的情况而迅速做出决策，它也是一项靠集体配合的运动，所以我们必须相互协调，不断观察同伴意图才能合作。所以打排球可以培养人的心理素质、锻炼人的体魄、愉悦心情。

我们不仅了解了排球比赛的规则，还了解到排球是一项集体运动，需要我们相互配合。并且深深体会到了排球所蕴含的内在的意义：通过学习排球，我的身体素质得到了提高，熟悉地掌握了排球技能，身体的协调能力得到了提高。很高兴这学期能在排球班学到这么多东西，也很感谢路老师的悉心指导。我会在以后的体育训练中延续排球带给我的快乐。

初来工作心得篇三

转眼在美的小学工作已经一年有余了，一年多路途是崎岖而丰富的，感谢学校让我开始重视读书，学会了要拥抱变化。新的学期，新的挑战。最近我一直都在思索我的工作如何完善、革新，以期工作更科学、高效、合理。

反思工作，每学期的工作都是按照计划，一步一个脚印走过来的，但仍有很多的工作没有抓实做牢。

1、班级管理体系还存在漏洞。

班干部的培养力度不够，只给了班干部具体职责，而没有很

好地知道他们工作的方法，班级管理显得比较无序。班干部还缺少主动为班级服务的精神。班级凝聚力还不够，需要进一步解决。本期变化：注重培养班干部的积极主动性，手把手叫他们如何开展工作。并及时跟进监督。组织一些团体活动，让大家参与其中，相互配合，逐渐形成默契。善于利用机会对学生进行思想教育。集体通过可行的班规，班级事务均依照班规来执行。班级新增“班级大事记”，用来记录班上重大事件。好人好事、受到表彰以及严重违纪。期中家长开放日，将展示给家长。加深家校沟通。利用班级qq群，组织家长每周三晚19：30—20：30一起讨论学生教育管理的问题。每周交流一个主题，使学校教育与家长教育更紧密地联系起来。

2、课堂教学。

课前备课依然不够充分，课堂上各教学环节拖沓，造成课堂授课时间经常不够用。对知识点的层次划分不明确，学生的理解能力没有得到很好的训练，导致学生阅读理解能力一直得不到提升。本期变化：认真备好课，特别是讲读课文，课堂上致力于培养学生的阅读理解能力。课堂上把握好老师教和学生自主学的关系，合理做好时间分配，力求高效。

3、写作也是学生面临的重大考验。

当下，教育管理机构对小学生习作能力的要求逐渐在走高，学生的习作不仅要书写工整，字数足量，更看重习作的质量。从今年广东省高考作文状元的作文中不难看出，高分作文内容无一不是博古通今或中外贯通。作文中涉及到历史朝代的文化、政治、经济等各个领域背景。可见小学阶段对学生习作的教学是任重而道远呀。本期变化：加强对学生课外阅读的要求，带领全班同读曹文轩作品，倡导学生做好摘抄。10月份，日记全部用来摘抄曹文轩的作品，激发学生的共鸣，为孩子的写作拓宽想象的空间。另外，通过批改学生的日记和作文，我发现培养学生的语感也非常重要。不然读到的东

西，不能转化为自己的书面语言，写不出来。上学期学生的日记仅停留在利用多样的评价培养学生的兴趣上，本学期会对学生的用词用句上做更具体的要求。

4、自我提升。

上学年虽然读了一些理论性书籍，但仍觉得自己的文学素养欠缺太多，本学期开始，在继续学习理论书籍的基础上，多读一些文学名著，提升自己的文学修养。最近读了陈琴老师的《经典即人生》一书，才知道陈琴老师虽是朴素如万千众生的小学语文教师，但却有非常深厚的文化底蕴。国学经典手到拈来，古今中外文学佳作无不涉猎。独创的“素读”教育法更是轰动全国，为小学语文教学指明了出路。这本书使我对读书又有了更深的渴求。

初来工作心得篇四

“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

学会聆听，把握时机。我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

对工作保持长久的热情和积极性。辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和

时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

初来工作心得篇五

首先是树立并保持科学正确的世界观、人生观、价值观。在 worldview 方面，我确立了远大的奋斗目标，对自身的职业发展进行了细致的规划，认识到实现理想的奋斗历程的前进性与曲折性，也坚定了为远大理想坚持不懈拼搏奋斗的信念；在人生观方面，我反对拜金主义、享乐主义、个人主观主义，拥有高尚的人生观，追求高尚的品格，保持了积极进取、乐观向上、自强不息的人生态度；在价值观方面，我坚持正确的价值取向，坚持全心全意为人民服务的宗旨，立足现实，坚守岗位，廉洁勤勉，兢兢业业，将个人利益、集体利益和国家利益统筹兼顾，做到义与利相统一，责任与贡献相统一，奉献与获得相统一。

其次是培养了对工作单位的归属感，激发了工作热情。单位领导和各位前辈的悉心教导、热心帮助，让我感受到了单位大家庭的温暖，也让我感受到工作氛围的融洽、人际关系的

和谐，还激发了我巨大的工作热情。某某支行良好的团队合作竞争环境以及为提升员工技能提供的有利条件，督促我每天以饱满的热情投入到工作中，做到爱岗敬业，勤勤恳恳，孜孜不倦，并力争完美完成每一项工作。

最后是明确职责，提高了对职责重要性的认识。通过对我行各项规章制度的学习，我对我行员工的职责有了明确的认识。同时也明确了柜员职责的坚守对于方便人民生活，促进我行发展乃至整个经济体系健康高效运行的巨大意义。在这半年多的时间里，我严于律己，立足本职工作，克己奉公，尽职尽责，努力为广大客户提供更方便、快捷、准确的服务，让每个顾客都高兴而来满意而归。

二、知识技能的掌握与运用

首先是理论基础专业知识的巩固和积累。在工作的过程中，我始终坚持学习各种理论知识，积极利用业余时间学习银行、会计、保险、证券及理财等方面的金融业务知识，巩固和积累了自己的金融知识，提升了自身的文化素养。同时我时刻了解政治经济动态，并对各种时政信息进行研究分析，争取以最先进的理论知识与最新的信息为广大客户提供最好的服务。

其次是业务操作技能的熟练掌握。把学习的知识技能熟练应用到日常的工作中，对刚进入职场的员工是一个巨大的挑战。为了更快更好的将自己掌握的知识技能转化成工作成果，为广大客户提供更优质的服务，我积极主动向各位领导前辈请教，充分利用一切可以提升业务技能的机会。而且我合理有效的利用了时间，我将各项业务的操作流程，注意事项，容易出错点进行了详细的记载，在搭公车，午休吃饭期间进行记忆，并时常进行巩固复习，力求将每一项业务的操作步骤牢记于心。我也注重自身风险自控能力的培养，注重服务细节，严格要求自己，力争精确的完成各项业务操作。同时我还对我行的各项理财业务进行了详细的了解，并熟练掌握了

各种理财产品的特点，尽全力为客户提供全方位的服务。我行的财政授权支付业务量大，我在此岗位时，每天都为自己设定一个目标，每天都要求自己要有有一定的进步，争取在更短的时间内以更快的速度更高的准确度完成当天的所有账务。

最后积极参与我行举办的各种培训。我非常珍惜我行为员工提供的各种宝贵的培训机会。对于我来说，每一次培训都是我扩大专业知识面，提高业务技能的契机。每一次培训，我都会认真做好笔记，收集好各项培训资料，并精确掌握每次授予的知识，力争在每次考核中取得令人满意的成绩。同时我也注重将学习的知识运用到日常的工作中，提高工作的质与量。

三、职业规划的制定与实行

在我行工作半年多，我的另一个巨大收获，就是对自身的性格、能力、优缺点的明晰，并在此基础上为自己制定了详细的职业规划，且稳固扎实的进行着职业规划的每一步。

职业规划首先要进行的是职业探索，这一个过程已经完成，我选择进入农行，成为农行大家庭的一员，并努力为广大客户提供更高效更全面的服务。其次是完成职业规划的制定。主要包括设定明确的奋斗目标，根据目标确定开发自身潜能提升自身能力的深造计划，并进行最终的职业决策。接下来是职业规划的实行阶段，主要有提升职业技能、素质，开发潜能，考取各种知识、技能的学术或资格认证和其他能力的提升如压力管理、时间管理等。最后就是提升的准备期，这个阶段需要注重观念与心态的调整，以不懈的努力与平和的心态等待机遇的到来，注意态度决定一切，切忌浮躁、迷茫、徘徊，这会使自己错过难得的时机，使自己功败垂成。

以上三点是我在农行省府大院支行工作的心得体会，除了在精神思想、知识技能、职业规划等方面的心得体会，我对我行派遣员工加入工会的情况也有不少感触。

一方面是关于同工同酬的'落实。同工同酬究竟指什么，包括哪些项目，以及进入我行工作的派遣员工在多长时间后能够获得福利与社保的同酬，这些派遣公司与用人单位都没有明确表示，这容易引起三方的矛盾纠纷。这一点，我想工会是可以介入的，与用人单位和派遣公司共同协商，进一步提高派遣工工资、福利、社保的透明度。派遣工工资、福利和社保的明晰，可以减少三方的矛盾纠纷，并有利于增强派遣工的归属感，激发派遣工人的工作热情，使他们创造出更好的业绩。

另一方面是关于派遣工早日入会的感触。据了解，派遣工与派遣公司和用人单位之间最容易出现职责、权利、义务等方面的纠纷，一旦出现纠纷，派遣工个人会因为各种原因更容易处于劣势，导致自身的合法权益难以得到保障。而让派遣工人早日入会，在工会的协调与帮助之下，派遣工人的合法权益能早日得到一定的保障。同时要加大派遣工入会的比例。派遣工往往是保护自身合法权益的弱势群体，许多派遣工因为不懂得相关法律条例，不知晓也无法维护自身合法权益。工会应给予派遣工较多入会名额，从而使得更多的派遣工的合法权益得到更好的维护。

总之，作为我行派遣工的一员，我对自己的工作充满了热情。积极主动的个性，自强不息的精神，更是让我在这半年多的时间里收获颇丰。在精神思想方面，我树立并坚持了科学正确的世界观、人生观、价值观，热爱集体，热爱工作，尽职尽责，为更好的服务于广大人民，更好促进经济体系的健康有序循环坚持不懈的努力；在知识技能方面，我潜心学习各种金融理论知识，时刻关注政治金融动态，悉心熟练掌握各项业务操作技能，通晓各种理财产品的特点，积极参加我行举办的各种培训，力争成为一名与时俱进的优秀员工，为客户提供更全面更优质的服务；在职业生涯规划实行方面，我对自己的性格特征、能力、优缺点进行了详细的评析，也进行了职业定位，为自己制定了详尽的切合实际的职业发展计划，并按照计划有条不紊的进行自身潜能的开发与素养的提高，

为自己职业生涯的飞跃努力奋斗。对于派遣员工入会，一方面，我认为工会应当适度介入派遣员工、派遣公司和用人单位各项协议的制定与签订中，使得三方的职责、权利、义务更加明晰，避免三方的矛盾纠纷；另一方面，我认为应该使派遣工尽早入会，并适度提高派遣工入会的比例，这样能更快更好的维护派遣工的合法权益。

在我看来，我行在派遣工方面的工作做得相当不错，不管是工资、福利和社保的待遇还是为派遣工提供的培训提升机会，我都很满意。相信在未来，我行在派遣工方面的工作会取得更大的进步，并臻臻完美。相信我行在派遣工和正式工的共同努力下，会取得更辉煌的成就。

临柜工作是最平凡的，曾经有许多人问过我是否后悔选择临柜工作，而每次我总是毫不犹豫地回答：“不后悔”。都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了临柜工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它，力争做一名优秀的临柜人员。因此，在临柜工作中，我以优质的服务、熟练的操作、团结敬业的精神赢得了客户和领导的好评，并荣获了x地市分行“优质服务明星”□x地市分行“十佳会计员”等荣誉称号。

作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对等客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象，吸取更多的存款。

客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护银行利益的前提下，多为客户谋利益。比如办理定期存单取现时，我总是特别留意存单的到期日，若未到期，就看是否可以办理不提，能不提的，就尽量替客

户办理不提;若存单快要到期,就及时提醒客户是否到期后再来支取,使客户存单利息损失降到最低点。

说真的,以我们临柜人员的一份耐心,换来顾客的一份满足就是我最大的满足。文秘部落原创下班后客户来存取款是常有的事,而我总是来者不拒,不敷衍或怠慢客户,总是耐心办好每一笔业务。有一次,已过了下班时间,最后一扇大门即将拉上,我正准备轧帐。这时,一位客户急匆匆地走进来,询问是否还可以存款,见他走近我柜台,我忙起身招呼,并立即请他填好存款凭条,他向我们诉说他已经拿着现金跑过其他几家银行,对方都说已下班不能存,无奈之下,他只好拿着现金回家,但觉得始终不妥,于是抱着试试看的心情又跑到x银行,没想到竟然还可以存。

我从客户手里接过现金,快速地办理了存款业务,临走前,他由衷地说了一句:“这下我总算无后顾之忧,真是谢谢你们了”。我听了也感到很高兴,其实,我只是做了一个临柜人员应该做的工作。然而,在临柜工作中不仅需要一份耐心,而且还需要一份热心,真正急客户之急,想客户所想,力所能及地为客户排忧解难。记得有一回下午班,我早早地去了营业所,趁午间空闲整理早上刚开出的银行承兑汇票,正当埋头整理时,忽然感觉有声音从柜台外传来,我忙惊觉地从座位上站起来,发现柜台外站着一位面容憔悴的大妈,正惆怅地望着我,可当时还不到上班时间,我的尾箱还未到场,我只好请大妈到另外几个全天班的储蓄柜台去办理,而当时恰逢业务高峰期,那几个柜台外全都挤满了客户。

大妈仍然站在我的柜台外,双手驾在柜台上,有气无力地告诉我她身体很不舒服,急需取钱去医院看病,望着大妈苍白的脸色,我能觉察出她确实病得不轻,我不忍心再拒绝她,再看看两个坐班的同事忙得不可开交,正当我感到束手无策时,突然想起自己口袋里的钱还是可垫付大妈的款项,便赶紧为大妈办理了取款手续。大妈含着泪连说:“谢谢,谢谢”。其实,在临柜工作中,像这样意想不到的事是时有发

生。还记得有一回上午班，办理业务后，我发现柜台上有些乱，便随手整理了一下，突然发现柜台外紧挨着凭条盒旁边放着一叠用纸带捆轧好的佰元人民币，我拿进来清点了一下，正好捌仟元正，我立即将此事报告营业经理，营业经理表示先让我暂时代为保管。大概过了一个多小时，来了一位中年顾客，满脸焦急地在柜台外转悠，像是在找什么东西似的，当我招呼他时，方知他刚才是丢钱了。于是我就叫来了营业经理，经过一番仔细地核实之后，确认失主就是他，便将钱如数交还给他，并请他当面点清收妥，那位顾客拿着钱激动地说：“你们x银行真好！真是太感谢你们了”。总算物归原主，我也松了一口气。

临柜工作看似简单，可真正要干好却是一件不易的事。好的服务态度固然很重要，但过硬的业务素质也是必不可少的。平时不但要多练业务技能，还要多学相关业务知识。在这方面我虽然不算最好，但我希望做得更好。在支行营业部这个大家庭中，有许多业务水平高，业务全面的同事，在这里我可以不懂就问，虚心请教，从他们那里我学到了很多，同时也丰富了自身的临柜经验。随着业务种类的增多，营业中心的业务量也越来越大，几乎每天的工作都很繁忙，但我跟同事之间主动协作，相互沟通。虽然时常加班加点，也颇感辛苦和劳累，但我们总是毫无怨言。

身为x银行人，我将认真实践“三个代表”，立足本岗，为共创x银行更美好的明天贡献自己一份应有的力量！

初来工作心得篇六

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下述职。

一、加强学习，领会精神，提高执行力。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌；2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步；4月25日，精心组织的项目品鉴会 & 客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前

积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为二期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传；售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难；售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持；与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

三、强化管理，注重团结，带好销售团队。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗

位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

四、正视不足，改进工作，超越自我。

半年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔；二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

五总结经验，明确今后的工作思路与措施。

1拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。一期一批及二批销售均达到90%以上为目标；一期一批共213套，销售面积24741m²，预计可完成总销套数的90%，即22266.9平方米，共191套；自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达万元；一期二批；共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套；自行车库销售金额为万元。回笼资金预计可达万元。

2合理搭配，科学制定广告计划。

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息；中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区；短信效果明显，应在开

盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间；报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩；二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

初来工作心得篇七

工作学习心得体会，以下是由文书帮小编提供工作学习心得体会范文阅读。

首先，我非常感谢公司给我们全体员工的集体培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

经过这几天的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自

我的的行业，而且与生活紧密相连。在这几天的培训中我还学到了，卖场的布局，商品的陈列，及在管理方面的根基，让我更加的了解超市是需要细心强和责任心强的员工。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。

公司的这一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，老板及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

接下来的培训，我想会更有趣、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！

学习能让人进步，工作能让人自信，相信我们在不断地学习和工作经验当中让我们把超市变得更加美好。

歌德曾说过“人不光是生来就拥有一切，而是靠他从学习中得到的一切来造就自己”。作为一名财政监督检查人员，不但要掌握相关的专业知识，还要熟悉最新的法律、法规和政策；不但要掌握检查工作流程，还要掌握检查技巧，只有广泛学习，不断的“充电”，提升学习能力、提高自身修养，才能胜任本职工作。否则即使是一个知识渊博的人，如果停留在原有的水平上，很快就会被时代淘汰；即使是一个工作上尽心尽力的人，如果不接受新的知识，也难以胜任新形势、新情况下的岗位。

学习要立足于工作进步和修养提高，广泛学习一切有益知识。既学习与自己业务有关的专业知识，提高履行岗位职责能力，也要广泛涉猎政治、经济、法律、科技、文化、历史等基本知识，并把这些方面的学习同自身的工作实际紧密结合起来，做到“专”与“博”相结合，求知与修身共进步，使知识结构更加合理，个人修养全面提高。

人生需要懂得自我加压，过分的安逸会使人变得懈怠，变得“弱不禁风”，经不起生活的击打，只有不断地自我加压，勇敢地挑起生活的重担，人生的步履才会迈得更坚实、更稳健、更有力。我虽然参加工作二十年，但时过境迁，平时忙于事务性工作多，深层次思考工作少。通过学习，结合自身从事的财政监督检查工作，我深刻认识到当前工作面临的压力大、肩负的责任重，我要把压力变为动力，把学习的收获化为谋划工作的思路，促进工作的措施，开展工作的本领。

1、克服消极情绪。“物竞天择，适者生存”。要生存、要发展、要成功，学历、资历、某个阶段的能力早已不是决定性的因素，起决定作用的是不断修炼自己、勇攀高峰的意识，有了这种意识，我们才能跟上时代的步伐。

2、明确奋斗目标。没有明确的工作目标，就没有工作压力，也就很难产生工作动力，没有动力很难取得工作实效，只有自我加压，才会创造无穷动力。在今后的工作中，我要给自己树立明确的工作目标，定下标杆，向着目标努力。

3、坚定理想信念。只要思想不滑坡，办法总比困难多。自我加压、自强不息是一种工作的方法，更是一种对待工作的态度。做好工作离不开自我加压、自强不息的精神。态度端正了办法自然会多，路子自然会顺。事实证明，只要坚定理想信念，一切行动都从大局出发，从局中心工作出发，积极开动脑筋，一切困难都能迎刃而解。

恩格斯说，人类思维是“地球上最美的花朵”。而创新思维

更璀璨。当前各项工作的争先恐后，实际上就是创新的争先恐后，这是形势发展的必然要求。为不断提升本职工作水平，圆满完成各项工作任务，要正视工作中遇到的各种困难和问题，要以饱满的热情和昂扬的斗志积极投身到创新工作中去，积极培育创新思维。在今后的检查工作中，努力实现“三转变”、“三坚持”。

一方面在检查内容上，实现“三转变”。即从“单一型”向“复合型”的转变、“纠错型”向“预警型”的转变、“会计型”向“管理型”的转变，将部门预算与会计信息质量、政府采购政策执行情况、非税收入情况等结合起来，提高检查的综合效能。

另一方面在检查实施上，实现“三坚持”。一是坚持科学选点，体现代表性。紧紧围绕政府和人民群众关心的热点、重点、难点开展检查；二是坚持紧扣中心，体现针对性。在全面关注的同时，紧扣中心，突出重点。围绕做大财政收入“蛋糕”，加强税收征管质量和非税收入征缴质量的日常监督，积极开展财税政策执行情况的监督检查，保证财政收入真实、完整；三是坚持注重成果运用，体现监督效应的可持续性。注重检查成果多元化利用，促进整章建制，着力提高对检查成果的综合利用程度，固化监督检查成果，充分体现监督效应的可持续性。

学习带来收获，压力提供动力，思考成就创新。新的一年，在局党组的正确领导下，在同志们的关心支持下，我将以更加饱满的政治热情，昂扬的工作斗志，强烈的责任意识，开拓进取、扎实工作，保质保量完成领导交办的各项工作任务。

从10年9月入学至今，已近两年的文艺学专业研究生的学习过程。回首，是痛苦与快乐相伴的一大段日子。埋首于圣哲先人的博大精深的哲思中，阅读并思着。

从最初的艰难入门到渐入佳境，感觉自己像是经历了一个漫

长的修炼的过程。我所选择的学习方向是美学，并有幸拜师到对东方美学造诣颇深的彭教授门下。但是心情却一度低落。因为入学前对文学理论方面知识的匮乏，对“美学”一词的模糊概念。面对着流光溢彩，闪耀着智慧之光的中外哲学著作，却感到理解困难，头脑混沌。在导师的指导帮助下，我开始硬着头皮找来一些相关哲学名著来读。黑格尔的《美学》，亚里士多德的《诗学》，李泽厚的《中国美学史》，柏拉图的《文艺对话录》。渐渐使空白的大脑划上了几痕浅浅的对美学形象的印记。知道了中西方关于美学研究的历史，现状。认识了一些著名的言论，如“理念论”“精神辩证法”“艺术模仿说”“人本主义”“理性思辨”等。但最初的阅读也仅是对我起到了入门的作用。理解不够全面，深入。无法形成自己的看法观念。

学习文艺心理学方面的课程时，重点研读了佛洛伊德的著作《梦的解析》《性学三论》，并对性变态心理学做过一些粗浅的研究，连带查找了大量社会，心理方面的资料，写过《同性恋是否非健康心理》《社会角色定位对人性别观念的约束》。从中了解一些相关学科知识，并促使自己一直思考的一个问题：“美”的真谛，美，在看似迥异的个性心理中的共通性。本学期开设的《中西方文论》使我对西方先哲的学术理论产生了浓厚的兴趣，正在研读苏格拉底，柏拉图的作品，思考有关理念，有关人本性，精神绝对的问题。准备与中国古代的老庄哲学相比对，作相关论题的研究，目前也已作了大量的笔记，表达了自己的几个看法，以期形之于完整，系统的论文。

我的那个人去了》，吸引我的是，作家宿命论的思想。比如阅读陈忠实的《白鹿原》从中思考了十几个论点，如“党派之争的是非正义”“女性形象的解读”“完美儒学形象的刻画”“人性美丑的界定”“教育生长环境对深层个性的塑造”等。还读了几乎所有张爱玲的作品，写下论文《张爱玲的无爱世界》《张爱玲的恋物情结》《张爱玲笔下母亲形象的解构》《张爱玲对环境气氛营造的卓越技巧》，之后又读

了王安忆的《长恨歌》，比较其与张爱玲作品的异同，探究其浮华环境中人物的平淡心性描述。我阅读中以女性作品为主，希望做有关女性作家，女性哲人，女性作品，心理的研究，尽管这方面的研究已浩如烟海，但我相信兴趣和关注度对课题研究的重要性。

在学习审美文化学时，除了阅读叶朗，余华等当代大家的理论著作，更多对现代大众文化审美进行了思考，平时喜欢看新闻，社会新闻，娱乐新闻，行业新闻，财经新闻都略有关注，学习了文艺学之后总是很自然的将有关美的观念引入对当今大众社会的思考，喜欢逆向思维，比如当专家都在摇头网络，媒体文化导致文学走向衰落时，更多的想站在年轻一代的立场来解读，火爆网络，侵占市场的文学作品，叛逆的作家们作品中的闪光点。并非出于消遣，我读了网络作家“安妮宝贝”的大部分作品，以及卫慧的部分作品，了解了所谓的“颓废写作”“身体写作”，也形成了个人的许多不同看法。

总之入学以来，感觉自身的变化很大，思维方式的扭转，人格素质等诸多方面都得到了一定程度的升华，学会了思考。但我知道自己关于理论方面著作的研读还远远不够，深入思考不足，并且有鲜明的个人观点，完整的论文也较少。今后的学习中我会继续摸索更好的学习方法，提炼论文主题，尽快拿出优秀的研究作品。

从心做起，听似简单，其实不简单，如何才能够从心出发把工作做得更好呢？好，即完美，完美的工作就要求我们全心投入，真诚相待。

记得在我的孩提时代有着这样的记忆：因为生病，心急如焚的父母把我送进了医院，本来就对医院有恐惧感，刚一进医院大门，就一直哭嚷着要回家，医生还说需要打针，于是在爸爸妈妈软硬兼施的诱逼下，来到了打针的地方，就见有位阿姨穿立脚点白大褂，戴着白口罩，头上还戴着一顶白色的

帽子，全身上下都是白色，一手举着针，一手拿着棉签，面无表情地来到了我的面前，我越发害怕，吓得一直往后退，虽然被父母强行按住身体，但还是不停地扭动，就这样，折腾了老半天，那阿姨急了，大嚷道：“你再动，再动就给你多打几针！”还边责令母亲将我按得动弹不得，现在想来，如果当时那个护士不是那么凶，而是微笑着鼓励我，也许我就不会那么害怕了吧！

士的第一天起，我就告诉自己说：既然我也是一名儿科护士，就一定要用我的微笑来面对生病的孩子，改变我孩提时脑海中那咱面无表情，看上去让人生畏的护士形象。前不久，有一位6~7岁的小男孩的一句话让我更坚信我这样做是对的。

第一次给这个小男孩做治疗的时候，我就像平时一样面带微笑一样走进病房，他就总是盯着我看，到了第二年，他哭吵着奶奶要找我给他打针，听他奶奶说本来有护士准备给他打针的，可他硬是不肯，握着小拳头不让人碰，偏要找我，于是我就去了，他看到我之后竟然不器了，只是乖乖地伸出两只小手由我挑选，我很诧异，为什么这个小男孩会有这样的举动，但当时没有问，只是在思考，接下来几天的治疗都由我为他进行的，可由于工作忙，打完了他的针，我便忙着我自己班上的事儿去了，好久没看到我，他就说打针的部位很痛，要奶奶找我去看他，我去了之后，边微笑着轻轻抚摸，边细声问道：还痛吗？他眨眨眼望着我说：不痛，其实一点都不痛。到了他出院的时候，我就问他，为什么每次打针都找我，而他说了句让我非常感动的話，阿姨，因为我想看见你对我笑。

现欢声笑语~“神话中天使的美丽在于她的圣洁与善良，而白衣天使的美丽在于温馨与微笑。”进入新的世纪，特别是在加入wto以后，我们的各项工作都面临着新的环境，新的机遇和新的挑战。我想要塑造新时代护士的新形象就应该从心开始，从心做起！

人们常说：“眼睛是人类心灵的窗户”，人类情绪中的喜怒误用东都可以从眼神中表现出来，而人们更希望看到的是医务工作者炽热的眼神和那张被蒙在白色口罩后面真诚的笑脸，要塑造一个城市的新形象，离不开各行各业的形象建设，更离不开一个个行业的新变化，卫生部门作为“窗口”行业影响和反映了一个地方的新形象，要塑造医务人员新形象，离不开医生护士的共同努力，必须要以敏锐的洞察力和灵敏的观察力，弃旧图新，锐意进取，并要有顽强的意志和坚忍不拔的毅力，脚踏实地，奋力拼搏，不断地完善自己，充实自己，解放思想，转变观念，善于学习，借鉴，取长补短，实践着护理模式由个案护理，小组护理到功能制护理，责任制护理及现在的系统化整体护理，不再是像以前那么单纯的头痛医头，脚痛医脚，而是将病当作一个整体的人来进行护理。这每一个新的工作方式都是在原有护理工作方式的继承，者是为了让病人得到更全面，更整体，更系统化的服务！作为新时代的护士，作为江西医务人员中的一员，我一定顺应时代的要求，坚持不懈的努力，为塑造江西医务人员新形象贡献一份力量，为提升江西医务人员整体形象建设增光添彩，紧跟卫生改革发展的步代，为实现江西在中部地区崛起的宏伟大业而努力奋斗！

从心做起，听似简单，其实不简单，如何才能够从心出发把工作做得更好呢？好，即完美，完美的工作就要求我们全心投入，真诚相待。

记得在我的孩提时代有着这样的记忆：因为生病，心急如焚的父母把我送进了医院，本来就对医院有恐惧感，刚一进医院大门，就一直哭嚷着要回家，医生还说需要打针，于是在爸爸妈妈软硬兼施的诱逼下，来到了打针的地方，就见有位阿姨穿立脚点白大褂，戴着白口罩，头上还戴着一顶白色的帽子，全身上下都是白色，一手举着针，一手拿着棉签，面无表情地来到了我的面前，我越发害怕，吓得一直往后退，虽然被父母强行按住身体，但还是不停地扭动，就这样，折腾了老半天，那阿姨急了，大嚷道：“你再动，再动就给你

多打几针!”还边责令母亲将我按得动弹不得，现在想来，如果当时那个护士不是那么隐，而是微笑着鼓励我，也许我就不会那么害怕了吧!

本来有护士准备给他打针的，可他硬是不肯，握着小拳头不让人碰，偏要找我，于是我就去了，他看到我之后竟然不器了，只是乖乖地伸出两只小手由我挑选，我很诧异，为什么这个小男孩会有这样的举动，但当时没有问，只是在思考，接下来几天的治疗都由我为他进行的，可由于工作忙，打完了他的针，我便忙着我自己班上的事儿去了，好久没看到我，他就说打针的部位很痛，要奶奶找我去看他，我去了之后，边微笑着轻轻抚摸，边细声问道：还痛吗?他眨眨眼望着我说：不痛，其实一点都不痛。到了他出院的时候，我就问他，为什么每次打针都找我，而他说了句让我非常感动的话，阿姨，因为我想看见你对我笑。

初来工作心得篇八

1、导游教育培训工作。

我们先后通过规范化的业务培训，不断学习，提高讲解服务技能，同时实战操练，巩固创新，不仅形成了导游员的个人风格，也夯实了我部门的经常性工作的基础。7月份举办了讲解员培训，培训导游11人。分别从政策法规、导游礼仪、导游基础知识、导游业务知识、导游心理、导游讲解等方面进行了综合培训。但是，随着旅游事业的迅猛发展，社会对导游员的要求越来越高，对导游员仅仅依靠公司培训已经远远不够。针对导游队伍流动性大等问题，导服部要求每一名导游，都要养成自学的习惯，多看，多想，利用个人手机资源扫描景点二维码为依托，开展自我培训，贯穿到导游的平时生活之中，从而扩大导游的知识面，增强导游的综合素质。

2、对导游进行制度化管埋。

为加快导游队伍的建设步伐，全面提高导游人员的服务水平和综合素质，大力整合导游人才的优势资源，同时在行业内形成“积极向上、钻研业务”的新风尚，在社会面展示旅游行业、导游职业“爱岗敬业、诚信服务”的新面貌，制定了华阳景区导服部规章管理制度、奖罚管理制度，重点从仪容仪表、带团次数、语言表达能力、普通话、旅游投诉等方面进行综合考评，努力营造比先进、学先进、赶先进的良好氛围。

3、齐心协力，团结协作。

全年以来，我部门先后接待游客人，每位导游平均接待次数次。对出团顺序、咨询台值班，都一一进行了排班，使每一名导游都能按照顺序出团、值班。吃饭时间我部门每位导游都能顾全大局，轮流吃饭，保证时刻咨询台、值班室随时有人，不挂空挡。在出团当中，我们能以“耐心、细致、文明、礼貌、热情”的方针提供讲解、服务，深得游客的肯定。我们把美丽的华阳推荐给来自四面八方的每一位外地游客，也让客人深深的留恋于这片热土。值得一提的是，十一黄金周，我们破纪录的接待了余位游客，我们有条不紊的按原计划落实推进，顺利圆满的完成了十一旅游高峰的接待，为游客的接待提供了优质的服务。

4、脚踏实地，稳扎稳打，抓好平日工作中心。

下来、静下心，随时出团，随叫随到，深刻领会“万丈高楼平地而起”的至理。所有人员都能自觉遵守公司制定的规章制度，不出团的时候都能钻研业务知识，提高讲解水平。

1、目前导游工资太低，人心涣散，流动性大，存在混日子的现象。

2、没有奖金发放，无积极性。

3、存在不钻研业务，不想学习，人员思想素质差。

4、车辆调配难度大。三条线，一条线没车，另外两条线有车，无人管，咨询台无负责车辆调配人员，无观光车时，游客与导游发生争执，找麻烦，使导游工作处于被动。

三、下年度改进方法措施及建议

1、提高导购人员工资，稳定队伍，笼络人心。

2、每月要奖罚分明，有奖有罚，提高积极性。

3、加大业务培训，提高服务意识。

4、车队调度应在咨询台或附近随时调配车辆，协调三条线的车辆，相互利用。不能一忙，调度不见人，电话不接。

5、游客与导游发生争执后，望公司的领导需要拿出一个切实可靠的方法来妥善解决，切实维护 and 兼顾各方的利益，这样才能树立诚信和良好的口碑，给我们以后的工作提供方便。更好的提高导游的服务意识，为游客服务。

6、公司应该明确划分每个人的职责和业务范围，做到权责

分明，有理有据，避免由此产生同事之间、不必要的矛盾和恩怨，破坏公司的良好氛围。

过去的一年极不平凡，取得的成绩也来之不易，我们切不可骄傲，不可自满。如今，我们的任务还相当艰巨，存在的问题也摆在我们面前。面对工作中的懈怠，面对接待中的不到位，面对导游中的随意性，我们要严肃对待，认真整改。让我们用共同的智慧，共同的担当，务实创新，开拓进取，协力齐心，为华阳景区的明天更美好而奋勇前行！

20xx年11月15日