

# 云智慧培训总结 智慧家居客服工作总结(汇总8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 云智慧培训总结篇一

a□ 福建/江苏20xx年任务额□200w□总销售额1093972 元，完成率%;(福建%，江苏%)

b□ 江苏郑雄工程客户，\*\*年总销售额130406， 占总销售额%;

c□ 福建现有客户提货上10w的3个占总销售额的%，其他%;

漳州李明福工程客户，\*\*年总销售额606920元， 占总销售额%; 漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能(型材，配件要求高)特别是供货速度;来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

福州方书亮渠道客户，\*\*年总销售额138667 元占总销售额%;原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售(价格55元/平方)，福州市有两家做锌钢加工(原本是做金为锌钢)市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之\*\*年，\*\*年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

泉州王国胜工程客户，\*\*年总销售额123252 元占总销售额%。工程客户；新开发客户：厦门罗明长;有自己的工程公司(工

程建设三级资质)，有承包锌钢护栏工程；已考察公司，厦门市场高楼以室内护窗为主，产品有市场潜力，看重锌钢护窗市场，锌钢产品安装简便快捷，颜色多样，装饰美观高档，公司营销模式完善；已在集美区开设展厅，计划20xx年着手渠道市场。

b□关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的需求，市场是有潜力的。

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从了解公司产品化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单单卖产品，是帮助客户赚钱的. 顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢□20xx新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

## 云智慧培训总结篇二

不知不觉中□xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的xx年学习工作中，我懂得了很多知识和经验□xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人

来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越\*静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗\*稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在\*时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上

有待于向其他业务员和同行学习[]xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(七)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

## 云智慧培训总结篇三

最近我终于看完刘一秒《销售智慧》和《执行智慧》这两张培训光碟，的确震撼，受益匪浅！简单地来讲，《销售智慧》我收获了两个字：“用心”，《执行智慧》我收获到：“用心”、“用脑”和不断地“干”。总的收获如下：

1、世上无难事，只怕有心人！销售五心显得尤为重要：相信自己之心；相信顾客相信我之心；相信产品之心，相信顾客现在就需要之心；相信顾客用完产品感谢我之心！对比这五心我发现自己在销售过程中有两颗心不太坚定：第三颗心和第五颗心！因为感觉自己能够掌控的东西很少所以心理很虚，比如会很担心公司没这方面的数据或者效果问题等诸如此类的问题！不过任何产品都会有这样那样的不足，刘一秒说过“凡是好做的容易做的，你的收入就低！谁能解决问题谁的收入就高！能力和智慧是在解决问题的过程中提升的！”，在某些客观因素没办法改变的时候，还是需要我们自己多想些解决的办法，比如从卖产品的阶段逐渐过渡到卖感觉的阶段！顾客之所以会跟你合作，其实就是买你这个人！所以最终还是要用点心思把客户关系做好，并且能够满足到客户的需求，那么客户就会永远离不开你了！

2、“成长就会出丑，出丑才会成长！想要成长就不要怕出丑！恐惧时就马上行动！面子是别人给的，而非自己给的！撕下来的是皮，贴上去的是脸！”刘一秒这几句话确实经典！中国人都很爱面子，特别是受过高等教育的“知识份子”越爱面子！回忆起刚刚进公司时候的我，在同事面前矜持放不开还带有点清高，到客户面前也不能够做到收放自如！思想汇报专题所以成长速度几乎是团队里面最慢的！刘一秒告诉我们被客户拒绝时要学会转移关注的焦点，不要受客户情绪的影响！比如客户说“别来烦我”，以前表示被拒绝，现在只是表示他当时心情不好；客户说“需要时给你打电话”，以前表示被拒绝，现在只是表示他当时正在忙；客户说“我不需要”，以前表示被拒绝，现在只是表示他对产品不了解；

所以我们永远不要相信客户说的话！同时我们要秉承一个信念：只要我不放弃，你永远拒绝不了我！很多例子证明客户终究敌不过我们的软磨硬泡！

特殊的，所以我们采用问、听、说的方式去跟顾客沟通时能够做到快速判断顾客当时的感受和感觉！不过最主要的就是要让顾客当时感觉到舒服！如何把握这当中的语言艺术就是我们需要不断修炼的内容！

5、刘一秒还教我们如何化解顾客的顾虑？其实顾客无非会关注三个因素：价格、质量、服务。顾客在购买前都会衡量这个产品值不值？你们有什么保证？你们有什么服务？他告诉我们：永远不能回答顾客所有的问题，却可以反问顾客所有的问题！他给出了对应的策略：你有见过比这个还便宜的吗？在同一个时期，要是有什么比我便宜的，便宜多少我返还多少！你要什么保证才放心？你要什么特别的服务？我都会为你量身定做！他能够敏锐地洞察到顾客的心理进而采取了最有效的办法去化解，真的是很厉害啊！从这个当中，我悟到了做销售一定要学会洞察到人性、满足到需求和解决到问题！

6、财富来源于认识你的人和你认识的人！行动才能创造结果！《执行智慧》告诉我们要“用心”、“用脑”和不断地“干”！在这里面让我感触最深的两点就是要是有什么本事让别人成为你的心腹知己，那么你到哪都是人物！要是没什么本事让别人成为你的心腹知己，那么就要有什么本事成为别人的心腹知己！这样我们才能够在这个社会取得比较好的成就！这个跟应平之前在销售术的层面上提到的两点有异曲同工之妙，他提到我们唯一可以做的两件事情就是把朋友变多和把朋友变铁！这样才能够保持一个良好的心态，同时也不会对客户患得患失了！如果你对自己目前的业绩结果不太满意，那么只说明了一个问题：自己还不够强大，客户数量还不够多，还没有把客户变成朋友甚至死党！我现在要做的就是去见更多的客户，去跟他们成为朋友甚至是死党，同时要学会把他们都照顾好！

应平说过：做业务，不跑肯定不行，光跑也是不行的。最后套用他的话：不写总结肯定不行，光写总结也是不行的！我们要用无求的心态、有求的战术来面对客户！对客户进行归类并精耕细作，只有用心才能够锁定客户的心！让我们马上行动去！

## 云智慧培训总结篇四

根据学校对我们专业实习要求，为了更好的学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

### 现代物流实训中心

这次实训的主要内容是建立概念模型建立数据库[sql]创建基本表[sql]系统前台与数据库进行连接[odbc]物流业务流程分析（流程图）、货物编码与条码的选择和生成、熟悉仓储物流管理信息系统[wms]根据案例进行仓储物流管理信息系统的操作。

经过一个学期的（物流信息系统）的学习，对信息系统的定义、基本功能和各个信息流程有了一定理论了解，为了以后那更好的适应学习和工作，学校给我们物流管理专业的同学安排了为期一周内的实训（物流实训基地），以便于我们更好的掌握物流信息系统作业、建立概念模型（主要是画出e-r图）、建立数据库[sql]创建基本表[sql]系统前台与数据库进行连接[odbc]物流业务流程分析（流程图）、货物编码与条码的选择和生成、熟悉仓储物流管理信息系统[wms]根据案例进行仓储物流管理信息系统的操作。一周的实训转眼间就要结束了，但是却给了我们不少的收获，同时也看到自己的一些不足，让我们在今后的学习中好好学习，学以致用。



在这一次的实训最大的特点就是问题，也就是说问题出现得特别多，虽然这让我们很头痛但终究不是一件坏事，而让我们从一个无知到有知的提升。

第一个问题是学生操作能力差，对电脑没有更好的熟悉操练，特别是excel中的用法和功能不熟悉，在实训过程中耽误了很多时间甚至导致当天的任务不能完成，敷衍了事的交了。

第二个问题是对条码的输入及计算非常慢,无法了解数字中包含的内容意思、

第三问题是在excel操作过程中所遇到的最大问题，就是在计算校验码起到改变一个数字就可以改变一个整个运行结果的效果（这也是excel的强大计算功能之一）

在这整整一周的实训,虽然我们没有更好的掌握物流信息系统作业、建立概念模型（主要是画出e-r图）、建立数据库[sql]创建基本表[sql]系统前台与数据库进行连接[odbc]物流业务流程分析（流程图）、货物编码与条码的选择和生成、熟悉仓储物流管理信息系统[wms]根据案例进行仓储物流管理信息系统的操作。但是也深深的让我们明白物流信息系统操作对于我们物流学子在未来的就业方面起到非常重要的一门课。

同时我们也知道excel在今后工作中的重要和它的应用功能帮助我们解决什么问题,虽然只是一个小小的初步认识但是我们可以感觉到excel重中之重。也让我们学会了很多的专业知识,更透彻的了解专业知识,加强了我们的操作动手能力,在其中虽然困难很多,但是我们只要认真加努力一定取到不错的成绩。

这一切的一切都是学校为了我们在寻找工作前铺垫昂贵一条路。

## 云智慧培训总结篇五

1、在战胜了重重坚苦后，打算投资3300万元，地下一层，地上6层框架结构，建筑面积9172\*方米的病房综合楼工程，也于9月份正式进入开工阶段，厥后工程进展顺遂，并将于20xx年下旬结顶进入彻墙阶段。

2、在院行政楼完成搬迁工作后，我科按照院率领的`指示和要求，投入了30余万元资金，顺遂完成了对门诊3楼、四楼的装修工程，并于10月份之前完成了胃、肠镜室，心电图室，动态心电图室，理疗科，体检中心□b超室，病理科，生化室，门诊化验室，门诊放射科等科室的搬迁工作，根基上腾空了已被评为危房的医技楼，进一步完美了科室结构，为病院下一步培植工程的顺遂实施打下了精采的基本。

3、热情处事，做好日常维修工作。我科本着勤俭办院的原则，在保证维修质量的前提下，力争节约开支。面临日常\*常经常碰着的繁杂的各种维修项目，总务科都能实时保证质量，按时落成。对重点部位，组织人员每月搜检和巡视，发现问题实时措置，为病院的临床工作解除后顾之忧。

4、增强水电打点，做好水电使用和维修工作。

落实打点岗位责任制，实施每日放哨、记实，发现问题实时解决，接报必修，年来共维修水电办公设备150余件，保证了病院使用水电的需要。同时也有用地避免了长明灯、长流水、跑冒滴漏现象的发生。并对20xx年—20xx年水电用量情形进行了当真的剖析，形成陈述上报院办，获得院率领好评。

5、顺遂完成爱国卫生的搜检工作。

在院率领的正视和率领下，在各个科室的鼎力协助下，今年度，总务科多次组织洁净公司对全院的卫生进行彻底的清扫，由专业的公司进行药水喷洒消毒，统一投放了老鼠药和甲由

药，断根卫死活角，消弭蚊蝇、甲由孳生场所；并在食堂、药库等处所增设防鼠防蝇等装配；还重点增强了垃圾堆放场所、承\*间等处所的消毒措置，保证了全院情形卫生的整洁、舒适、敞亮。

6、整治情形污染，为职工和病人缔造一个更为清洁的糊口情形。

原先的医疗废料堆放处因众多的工程造成影响，使病院的医疗情形受到极年夜的影响，很轻易造成二次污染，形成极年夜的院感隐患。是以，在院率领的正视和总务科及病院传染科的配合全力下，在合适的处所新建了一处斗劲规范的垃圾房和医疗销毁物仓库，从而根基解决了这个院感的地雷。

7、增强职工的\*安常识培训，提高\*安提防意识。

为了提高职工在有紧迫情形下的逃外行艺和应变能力，总务科、综治办还组织职工并专门礼聘了消防人员就消防\*安根基常识：如火灾的种类、灭火器的使用、遇火灾等紧迫情形应采纳的应变法子等方面连系实例进行现场讲解，提高了职工的\*安提防意识和逃外行艺，获得了巨匠的一致好评。

8、总务科对食堂内部打点进行了调整，使之能更好的处事于临床工作，即阐扬食堂处事人员各自的能力，提高了经济效益，又晋升食堂的工作质量，调动处事人员的工作积极性，也解除了泛博师生的后顾之忧。今朝食堂工作井井有理，讲究卫生，价钱不变，主副食花腔翻新，泛博病人和职工很是对劲。

一年来，全体后勤打点人员，齐心协力，以年夜局为重，积极配合病院方方面面的工作，内练素质，外树形象，圆满完成了各项使命。出格是暑期、节沐日，我们几乎没有歇息过，而且任劳任怨，不计酬报地死守岗位，当真履行职责，完成院率领交办的各项工作使命。

“戎马未动，粮草先行”，这是前人对后勤工作的浸染、地位的一个精辟的表达，形象的归纳综合。病院是个巨匠，运行一天开支其实不少，总务科不仅要开源，更要做节约工作。下一阶段，在超卓完成各项日常工作基本上，力争经由过程我们的全力，为巨匠营造更好的工作、糊口情形。我们要克意进取，不竭完美自身工作，在幕后为病院临床一线各项工作的顺遂进行摊\*道路，力争做到工作使人相信，立场令人对劲。我们的方针、目的都是一致的，既要做好本科的营业工作，又要彼此配合，只有这样总务科才更有凝聚力、战斗力。

## 云智慧培训总结篇六

转眼间又将跨过一个年度。自从我接手骨科医院财务会计以来，迄今为止任职已有7个多月的时间，回首过去的7个多月，内心感慨万千。在此期间我所负责的的财务工作得到了各位领导、各位同事和各科室的大力支持和热情帮助，借此机会我表示衷心的感谢。

会计工作职责是对全院财务资金活动进行核算管理和监督。会计工作是一项“婆婆妈妈”的工作，事情繁杂，又不像其它临床科室能够用数字和成果来说话。但我自任职以来，热爱本职工作，立足自身岗位，踏踏实实做人、勤勤恳恳干事，恪尽职守，忠实履行自己的工作职责。现将七个多月来的工作情况汇报如下：

随着医院业务量不断攀升，会计核算和工作量也随之不断加大，接手以来我加班加点认真对账务进行了认真处理并及时做完。迅速熟悉自己的工作任务，学习医院管理方案，并按要求对一季度浮动工资进行核算按时发放。我每月21号开始对结帐出院病人逐个分项目分科室录入汇总完成后打印出来交由各科护士长、药房、医疗股长每人一份进行核对，确认无误后方记入住院收入。每月5号之前要把上个月的账务处理完毕，打印出记账凭证、财务报表后装订成册然后归档保管。

5号之前向主管局上报上月财务收支月报表，向院领导提交上月业务收入报表及收入汇总对比表。同时对新增的固定资产进行录入，保持固定资产管理软件中的固定资产和财务账上一致，年终要及时向县国资局上报固定资产年报。每季度要统计各科室收入和个人收入，根据医院管理方案真实准确、实事求是地进行各科室人员浮动工资的核算，形成草案后交由院领导审批后按时兑现全院人员浮动工资。

在做好以上工作的同时，加强对票据的管理，对收款室、护理部、出纳等领购发票严格实行缴销管理。对学生交来的学费按票及时录入电脑备查，学生领证时逐个核清学生学费。对每一个查询学费的学生我都热情接待，始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。时刻把自己的岗位作为医院一个服务的窗口。财务部的工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是作为医院正常运转的命脉，我深深地感到自己岗位的价值，所以在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，我养成了严谨细致务实的工作作风。在办理每一笔会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，对要求我签字审核的支出进行认真审核，确保会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

1、在业务知识和管理经验上与自己的本职工作要求还存有一定的差距。

2、开展工作的思路还不够宽广，缺乏创新精神。

3、日常工作中有些做的不够细致、深化，管理只停留在表面，没有起到真正的作用，针对这种情况以后如何将工作做细做深，加强财务监督管理职能，应是我今后工作中的重点。

1、继续做好财务基础及核算工作，同时加强财务科与各科室之间的沟通联系工作，积极参与到医院的经营活动中去，做到事前了解、事后分析，加强财务数据预测和分析工作，发

现问题及差异时及时与各科室沟通并查明原因予以纠正。

2、创新思路，加强财务管理和监督工作，查疏堵漏，把工作做深做细，加强财务收支监管力度，确保医院收入不外流，医院资金能够合理有效的运转使用，使医院效益化。

3、不断加强自身学习，提高自身业务水\*，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，提高自身业务管理水\*，力求为领导管理决策提供切实可靠的财务依据，能够真正发挥财务人员应有的作用。

新的一年即将到来，新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，我将会坚持做到身体力行，以更加饱满的工作热情，以更加积极的精神面貌投入到工作中去，立足自身岗位，履行自身工作职责，为医院的发展贡献我的微薄之力！

## 云智慧培训总结篇七

智慧因宽容、分享和尊重而美丽。

排笔一甩，右后方同学洁白的画纸上顿时出现了一条黑色的污迹，纸上的那条黑线顿时如同一条丑陋的疤痕，附着在白纸上，甚是难看。我满怀歉意地望着他，只见他轻声对我说了声没事，然后微微一笑——他宽容了我。又见他拿出白色颜料，将黑线渐渐淡化，最终成了缕缕炊烟。整幅画毕，夕阳西下，白云深处人家缕缕炊烟，甚是美丽。

创造的智慧是美丽的智慧，宽容亦是。

“氢氦……”教室里所有同学念经般背诵着化学的元素周期表。因为枯燥，因为乏味，整个教室如一滩死水。突然，我灵光一闪，将元素都编入一首歌中，一下子就背诵下来了。此时，我为自己的智慧感到开心。随后，我将自创的歌词告诉了同学，大家无不开心的看着我。悠扬的歌声从教室里传

出，教室里不再单调，充斥的是所有人的笑脸。能与同学分享智慧，我更是开心。

学习的智慧是美丽的智慧，分享亦是。

小区里有一位老人，平日里捡些垃圾，在楼道里生活。他虽然贫穷，但很自立。一个冬天，他生病了，没法捡废品，只得蜷着身子躲在楼道的蜗居中，我和妈妈回家时，在楼梯口碰见他。只见妈妈笑吟吟地跟她打招呼，然后拜托他帮我们清理一下家里的废品，顺便找他借装东西的袋子，就这样，三个人慢慢走上了楼。到家后，只见妈妈将旧被子、爷爷的旧棉袄，家中堆积的瓶子纸盒都送给了老人。还说：“今天实在是太谢谢您帮忙了，这些旧东西放在家里真是占地地方。”只见老人的腰板挺立，微笑着收下了这些东西。

生活的智慧是美丽的智慧，尊重亦是。

智慧在学习、生活中无所不在，智慧更因宽容、分享、尊重而分外美丽。

## 云智慧培训总结篇八

- 1、 迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
- 2、 为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。
- 3 按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在本年度工作中

- 1、 严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐

目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

5、做好xx-xx年下半年工作计划，争取各出纳各项工作开展得更好。