

# 最新新学期新气象感悟(模板5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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 跟单工作规划篇一

□

### 一、跟单和跟单员

#### 1、什么是跟单：

跟单是英文walkthrough的直译，意思是从业务的起始一直到业务的结束——一般都是到财务做帐结束——一整套业务流程。跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

#### 2、跟单员的定义□documentaryhandler□□

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。（不能兼职，替代）所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

#### 3、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

## 4、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理”。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科”：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在”生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理；有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理；有些时候，跟单员是老板的助理；更多的时候，跟单员是客户的助理。

## 二、对公司跟单岗位的认识

### 1、跟单岗位的工作内容

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证（植检证、产地证、提单等）的核对、单证的寄出、货款的回收；与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息（装船通知□dhl号码、货物运输状况等），根据贸易方式及时的催款；与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息（生产进度、客户提货和付款、客户要求），按照销售经理的思路制作合同和指令；与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

## 2、如何更好的做好跟单工作

在做跟单的工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，质检证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做发票时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1) 熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律，如某个客户喜欢要什么样的货，什么规格的，有什么特殊的要求等等，这都是我们跟单必须了解并熟悉的。

2) 深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作，减少一些低级的失误，如多少公斤的苹果装什么规格的，在一个集装箱里可以装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们必须要了解的基本常识。

3) 合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通，如客户所要货物的规格，重量，金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的，指令上的每一项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的失误。

4) 在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

5) 在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天

检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

6) 在给客户寄单证方面。当我们准备好客户所需的单证后，在确认可以给客户发件时更要慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们可以直接发件（如dhl/tnt）有的客户则需要我们通过银行发件，在做银行发件时我们需要做一张《出口托收委托书》交与银行，其间一定要将代收行和付款人以及托收金额准确无误的填清楚再交与银行。

## 跟单工作规划篇二

20xx年，我有幸进入公司立优化部门负责人工作，在那里感谢领导对我的精心培养，给予我工作上的支持。我将更加认真的对待20xx年的工作。目前所负责工作范围涉及部门各份数据分析与新闻源外推效果跟踪。以下总结了工作的几个方面及以后的工作计划。

人事行工作复杂，目前部门已配备了各种管理表，有员工纪律跟踪表、各组组长项目分配表、奖金分配表、月份就诊表、转正试题表、员工面试、入职、转正、离职表、从人员招聘至任用，根据各组的实际需要，有针对性，合理地招聘员工，配备到各岗位。

较好完成各组人员的入职、离职、调岗等人事审批工作；规范员工档案，对资料不齐全的作出补齐；确定员工劳动合同签定人数，配合人事部工作事宜。对办公室日常纪律管理，不定期通知宣传消防知识并做好办公室管理工作；对办公室清洁卫生，安全进行巡查；跟踪后勤安排员工住宿，关注员工宿舍卫生安全等状况；排解员工之间的人和事矛盾。

对优化部门就诊各数据分析：在优化就诊表优化效果统计表进行跟踪发现问题进行周与周的比较和本月与上个月的比较从中找出原因，并进行跟优化工程师对接一齐分析问题的所在处。

做好每个周的新闻源外推效果跟踪的统计以极新闻源的就诊比较，从中检查看那个平台就诊人数比较多，用心告诉他们作出改整。

组织员工活动，加强企业文化建设工作，以员工对企业有良好的认同感和归属感。

20xx年人事行工作虽不算太理想，但我们会继续努力，加强学习，用心配合公司管理好部门人事行工作，尽的努力使工作水平上升到一个新的台阶。

### 跟单工作规划篇三

售后行服务工作是一个综合技能要求相当高的工作，尤其是对售后服务人员的要求也相当高，下面是我个人20xx年的工作总结：

- 1、需要了解市场现状，了解客户需求，而且了解一些企业运作和服务途径。
- 2、个人修养较多，有较高的知识水平，对产品知识熟悉，并且具备所使用销售产品的机械、装置、设备的知识。
- 3、个人交际能力好，口头表达能力好，对人有礼貌，知道何时何地面对何种情况适合用何种语言表达，懂得一定的关系处理，或处理经验丰富，具有一定的人格威力，第一印象好能给客户信任。
- 4、头脑灵活，现场应变能力好，能够到现场利用现场条件立时解决问题。
- 5、外表需要整洁大方，言行举止得体，有企业形象大使和产品代言人的风度，不一定要长得英俊、漂亮，但至少要对得起观众，别一出场就歪鼻扭嘴斜服，吹胡子瞪眼睛的，有

损企业的形象。

6、工作态度良好，热情，积极主动，能及时为客户服务，不计较个人得失，有奉献精神。

1、建立客户意见表或投诉登记表表格。接到客户投诉或抱怨的信息，在表格上记录下来，如公司名称、地址、电话号码、以及原因等；并及时将表格传递到售后服务人员手中，记录的人要签名确认，如办公室文员，接待员或业务员等。

2、售后服务人员接到信息后即通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容，如问题电脑名称，规格，生产日期，生产批号，何时使用，问题表现状况，在使用此品牌前曾使用何种品牌，状况如何，最近使用状况如何等。

3、分析这些问题信息，并向客户说明及解释工作，规定与客户沟通协商。

4、将处理情况向领导汇报，服务人员提出自己的处理意见，申请领导批准后，要及时答复客户。

5、客户确认处理方案后，签下处理协议。

6、将协议反馈回企业有关部门进行实施，如需补偿油品的，通知仓管出货，如需送小礼物的，通知市场管理人员发出等。

7、跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。

## 1、确认问题

认真仔细，耐心地听申诉者说话，并边听边记录，在对方陈述过程中判断问题的起因，抓住关键因素；尽量了解投诉或抱怨问题发生的全过程，听不清楚的，要用委婉的语气进行

详细询问，注意不要用攻击性言辞，如“请你再详细讲一次”等。

## 2、分析问题

在自己没有把握情况下，现场不要下结论，要下判断，也不要轻下；将问题与同行服务人员协商一下，或者向企业领导汇报一下，共同分析问题。

## 3、互相协商

在与同行服务人员或者与公司领导协商之后，得到明确意见之后，由在现场的服务人员负责与客户交涉协商，进行协商之前，要考虑以下问题。

## 跟单工作规划篇四

转眼间，作为音乐教师的我，又渡过了忙忙碌碌的一年了，回顾本年度的教学工作，有一定的成绩，也有一定的不足。这一年我担任的是一、五年级的音乐教学，现将这一年的教学工作总结如下，以便今后更好地开展工作，弥补不足，精益求精。

同时，还有幸参加了^v^国培计划[20xx]^v^置换脱产研修培训，学到了很多原来不知道的知识，我把本次国培培训作为一件重要的大事来对待。认真细致地学习，我对教育工作的认识从模糊到清晰、从茫然到豁然，明确了厚实文化底蕴、提高专业素养的重要性，提高了思想认识、提升了学习理念、丰富了专业理论，培训的过程中，经过专家精辟的讲解和同仁的讨论，教学业务能力和水平有不同层次的提高。

在培训中无论是每一次的听课学习，还是实验课堂教学展示，还是聆听专家讲座，都让我感受着新课程理念的和风，沐浴着新课程改革的阳光。我异常珍惜这样的学习机会，因为国

培为我提供了宝贵的. 教学案例和资源，让我从自身出发寻找差距，反复的琢磨和钻研，不断的反思和总结。对我来说，国培——骨干教师培训，不论从理论还是教学上，都是一个让我锻炼和进步的有效良机。在交流过程中，我也积极参与交流讨论，聆听感言，书写自己的心得。从每一次的观摩学习中，我的教学理念和教学技艺都能有一次革新和飞跃，让我对教学充满了信心和希望。

这次的国培学习给了我新的感受，新的体验，使我在思想和认识上重新飞跃到一个新的台阶，通过一段时间的学习，我对新课程改革的理念有了更深刻的认识，明确了厚实文化底蕴、提高专业素养的重要性，提高了思想认识、提升了学习理念、丰富了音乐专业理论。

音乐是一种情感艺术，音乐的魅力在于给人们一个驰骋想象的空间。一首好的音乐作品或是蕴涵着一个美好的寓意，或是抒发一种温馨的心曲，或是衬托出一个美丽的梦幻，或是展现一片灼热的情怀。这种立意与意境之美对人有着深刻的感染力，会在心灵留下美的烙印。音乐课为了更好的完成教学任务、达到教学目的，培养学生懂得理解，有表情地歌唱和感受音乐的能力，通过艺术形象，培养学生的美好情操，使他们身心得到健康的发展。

在教学工作中，我认真根据《新课程标准》和学生实际情况备教案。《新课程标准》极力倡导学校的教育教学活动应当<sup>v</sup>以生为本<sup>v</sup>把<sup>v</sup>关注学生的个体发展<sup>v</sup>作为根本的教育目标<sup>v</sup>把学习还给学生<sup>v</sup>低年级的孩子无论在生理还是心理上都不同程度的带有幼儿的特征，音乐的兴趣应侧重激发和培养。同时我还注重学生学习习惯、学习方法的培养和积极性的调动，坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣，注重以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐，并在一定基础上创造音乐。教师必须善于走进学生的情感世界，把自己当作学生的朋友，与学生平



等相处，感受他们的喜怒哀乐，并让美的音乐去触动他们的心弦，让音乐与孩子的心灵靠得再近一些。让音乐真正成为他们的朋友，让每个学生都爱好音乐，喜欢音乐。

在课堂活动中，我会创设平等、民主、愉悦的环境，能够在课堂中点燃学生的求知火焰。但是，有时候学生音乐课上总是乱糟糟的，课后我进行了反思，肯定是我的评价语言没有用在点子上，过于频繁反而失去了他的威力，我担任7个班的音乐教学，每个班的情况都不一样，没有<sup>^v^</sup>备<sup>^v^</sup>好学生。希望在今后的教学中自己能有所改进。我经常利用休息时间去收集各种音乐文化资料，多接触优秀的作品，从而增长见识，并获得更多美的感悟。此外，我还很注意自身的学习。积极参加组里的音乐教研活动；练习专业技能；阅读一些音乐、教育、文化等方面的报刊、杂志。

作为一名小学音乐教师，学习虽然辛苦紧张，但是让我享受了收获的快乐。通过这个学期的培训，我的理论和专业教学水平同时得到了很大的提升，让我感受到国培计划培训带来的阳光、空气、雨露，拓展了我的教育视野，提升了我的教研能力，让我的教育思想和教育行为有了真真切切的转变。虽然培训已经结束，但思考还在进行，行动更在进行。我将带着收获、带着感悟、带着信念、带着满腔热情，在今后的教学中，继续学习教育教学理论知识，不断反思自己的教学行为，让自己在教学实践中获得成长，使自己的教学水平和教学能力更上一个台阶。

## 跟单工作规划篇五

伴随着新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的20\*\*，满怀热情的迎来了明媚灿烂、充满希望的20\*\*年。年终之际，现对过去一年的工作汇报如下：

### 一、工作内容，对公司的贡献

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

20\*\*年全年销售处重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。老客户20\*\*年定单相对较少，不过全年的开发已为20\*\*年打下基础。坚信20\*\*年会拿到我们想要的。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

## 二、自己的成长与突破、变化

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

## 三、自己的不足及需要改进的地方

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够

继续组织和加强这方面知识的培训。

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4、面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们（处事习惯，工作节奏）以便给予更周到的服务。

个人工作总结代写

跟单工作总结和计划