

2023年我心目中的青春 我心目中的英雄 演讲稿(精选5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？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。

实名制管理工作半年工作总结篇一

随着时间的推移，又过去了半年，特对此前工作进行汽车销售半年工作总结。在过去的这一年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握。承德现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在承德这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总出几点原因：

1. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想。

3. 市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果。

因此我也针对自己的不足作一些计划：

1. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向合。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

以上汽车销售半年工作总是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！

实名制管理工作半年工作总结篇二

转眼□xx上半年过去了。我来到医院工作已有xxx年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了上半年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为

病人服务。

认真学习《护士条例》及其它法律法规，积极参与医院xxx的`学习班。意识到□xxx市场经济体制的建立，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在下半年的工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

实名制管理工作半年工作总结篇三

时光飞逝，不知不觉地已度过二十多年的建筑工程施工员的工作生涯。自20_年涉建筑工程工作以来至今，我一直在项目部经过实习至担任施工员工作，多年来能独立建筑工程施工员工作，有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽深获信任。回忆在这些年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，下面我就把这半年的工作做简要的总结：

作为工程施工人员，不但要用到大量的专业知识，还需一定的现场和必要的业务能力来支配和协调班组。这么多年施工现场的质量管理工作使我受益匪浅。做好事前控制工作，预防及消除施工隐患存在。在工程开工前，全面熟悉施工图纸，参加设计院的图纸会审活动，结合工程实际、国家质量验收规范的要求参与编制专项施工方案、质量技术交底卡，严肃、认真的指导班组工人作业。

做好事中监督工作，发现及纠正施工过程中存在的问题，对工程质量作全面的检查，对施工中出现的问题及时提出、纠正。对特殊工序的施工工艺的施工进行全过程跟踪检查，确保每

道工序合格，配合项目部土建技术人员巡查解决混凝土浇注过程中出现的各种情况，及时加以整改，确保每个环节的施工质量达标。通过我的尽心尽职检查及严把质量关，每个施工环节都受到公司领导的表扬，还带领兄弟项目部管理人员前来学习。

我对出现的施工问题在事后进行总结分析，以便于工作的持续改进。每天施工结束后对施工过程找出往后容易出现的问题及施工过程中可取之处，写入施工；参加每周的监理例会、项目部例会和每月的业主协调会，对如何工作才能确保取得实质性成果进行总结，不断地提高个人的业务水平；按时向公司提交周报、月报，将现场存在的质量问题及须公司协调解决的问题认真反映出来，将公司与项目部有机的联系在一起。

通过自身的不断学习，我对现场施工的各个环节有较清的思路。在_x酒店项目中，我更是兢兢业业的工作，放弃个人的休息时间，尽职尽责的检查管理，及时纠正施工中存在的问题，在本工程中做出重要贡献，受到甲方监理的认可和好评。

对现场实际施工内容比较熟悉，帮助内业组将产生的变更（包括图纸会审问题、设计变更通知、工程业务联系单）的内容整理进入竣工图。竣工图能具体反映出实际施工内容具有可追溯性，为日后结算和竣工提供资料依据。

随着时间的推移，技术的不断进步，我感觉知识的匮乏将影响今后的工作效果，我利用业余时间，阅读大量的专业书籍，探讨学习新技术新发明，与此同时，我带动本项目部的其他管理人员一起学习专业知识，从基础基本知识开始学习，让技术员和我一起学学习新规范新标准新工艺，不断提高他们的专业素质，使本项目部的施工力量与技术力量一同发展壮大。

在日后的施工管理工作中。我也深深地体会到成功与不足的存在。为此，在未来的工程管理工作中，我将继续认真钻研

业务，虚心学习，提高业务及外交能力，掌握更深的知识及技术，项目部的人性化管理，注重员工技能的培养，以及集体员工之间的相互关心，良好的企业氛围，我相信，我一定会在项目部大家庭的发展中，成长成为一名真正优秀的工程师！

实名制管理工作半年工作总结篇四

不知不觉，我们已经度过了一年中的一半。在这半年的工作中，我充分利用公司内部资源和网络，注重对市场上新兴潮流的了解和掌握。同时在团队合作中，我也积极参与，在互相学习和互相支持中实现更高效的工作目标。

在过去的半年中，我已努力做到工作的细节把控、以自我学习和不断创新为拉动力、能够胜任不同的工作要求和模式等方面有了卓越的表现。今后，我将会更加努力，希望能够提高自己的技能水平，为公司的业务开展做出更多的贡献。在这半年的工作过程中，我发现自己所需要提升的不只是专业能力，还包括在与人沟通和协调方面的能力。我会时刻保持清醒的头脑，持续不断地学习和提升自己的能力。

第一，我会持续不断地学习，认真思考，随时关注行业市场的动态，把握新兴趋势，为公司开展产品和业务提供更多的建议和方案。

第二，我会更加注重与团队协作和沟通，倾听不同的声音，尽可能地去达成共识，提高工作的效率和质量。在与不同部门的协调中，我会主动沟通，积极解决问题，做到团队合作顺畅无阻。

第三，我会全面提高自己的管理和领导能力，不断锻炼自己的创新思维和独立决策能力。在工作中，我会注重时间分配，合理安排自己的任务和工作重心，提高工作的效率和产出。

在未来的工作中，我将坚持以客户为中心，持续不断地提高自己的能力和综合素质，为公司的发展提供更为高效的支持。我深信，在坚持自我学习、不断创新和拓展视野的道路上，我一定能够实现自己的职业目标，为公司创造更多的价值和贡献。在工作中，我始终坚持以客户需求为导向，把握客户痛点，根据市场调研和用户反馈，不断改进和创新产品，提高产品竞争力。我会积极与客户沟通，主动接受客户反馈和建议，及时进行处理和回应，提高客户满意度和忠诚度。

在团队协作方面，我注重团队文化和团队成员的积极性和凝聚力，鼓励和支持大家进行自我提升和培训，提高团队整体素质与能力。我也会关注团队的沟通协作，及时解决各种工作问题，确保工作进程的顺畅和高效。

在自我提升方面，我会注重在行业内深度学习，关注行业动态和前瞻趋势，掌握最新技术和方法，不断拓展自己的视野和能力，为公司创造更大的价值。同时，我也会注重个人修养和综合素质的提升，不断磨炼自己的沟通表达、创新思维和领导能力，提高自己的整体竞争力和职业水平。

在对未来的展望中，我相信有许多机会和挑战等着我去迎接，我愿意不断挑战和突破自己，不断提升自己的能力和素质，与公司共同成长发展。我会紧跟时代步伐，在较长的时间里为公司做出更大的贡献，创造更优秀的绩效。

总之，作为一名年轻的员工，我深知自身能力的不足，但我有双倍的热情和韧性，我相信只要保持积极心态，不断提升自己，付出更多的努力和汗水，就一定可以为公司带来更高的价值和贡献。在半年的工作中，我发现自己需要提升的不仅仅是专业能力，还包括与人沟通和协调方面的能力。因此，在未来的工作中，我将会持续不断地学习，关注行业动态和前瞻趋势，不断提高自己的能力和综合素质，为公司的发展提供更为高效的支持。

我还会更加注重团队协作和沟通，倾听不同的声音，尽可能地达成共识，提高工作的效率和质量。在与不同部门的协调中，我将会主动沟通，积极解决问题，做到团队合作顺畅无阻。同时，我也会全面提高自己的管理和领导能力，不断锻炼自己的创新思维和独立决策能力，提高工作的效率和产出。

在未来的工作中，我将始终以客户需求为导向，把握客户痛点，不断改进和创新产品，提高产品竞争力。同时，我也会注重自身的修养和综合素质的提升，不断磨炼自己的沟通表达、创新思维和领导能力，提高自己的整体竞争力和职业水平。

总之，我相信只要保持积极心态，不断提升自己，为公司带来更高的价值和贡献，就一定能够实现自己的职业目标，并与公司共同成长发展。在未来的日子里，我将不断挑战和突破自己，不断提升自己的能力和素质，与公司一同迎接更多机遇和挑战。

实名制管理工作半年工作总结篇五

下半年已经过去，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

现在对我们现在处的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，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的下半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在下半年里我在二线的岗位上工作了半年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在下半年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据下半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，下半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为下半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情况我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在下半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在下半年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作半年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

实名制管理工作半年工作总结篇六

上半年，在公司领导和各位同仁的支持与密切配合下，本部门恪尽职守，务实工作，以积极的心态较好地履行了本部门的工作职责和领导交办的其它工作。作为部门主管，从今年6月份加入顺成置业团队起，我由于工作内容的转换，连带着思想、方法等一系列的转变与调整，以逐渐适应和融进这个群体，并从中得到了收获和快乐。现简要回顾总结如下：

下半年公司相续制定出台了《周例会制度》、《人事管理制度》、《差旅费及招待费报销制度》等，规范员工行为准则，严明公司纪律。行政部首先以身作则，认真履行督查职能和严格执行各项制度。

下半年是公司重大变革和质的飞跃期，由于公司组织形式做出重大调整，各项工作几乎都是从新的高度开始，需要完善各类证件的注册、登记手续。行政部充分发挥职能作用，积极配合相关部门办理开发资质申报、土地交付等手续程序。充

分发挥综合部门的协调作用。

员工培训，是直接提高经营管理者能力水平和员工技能，为企业提供新的工作思路、知识、信息、技能，增长员工才干和敬业、创新精神的根本途径和极好方式，是最为重要的人力资源开发方式。因此，下半年我们前后组织多场次的员工学习与培训工作，提升员工的自身素质，增强了团队的凝聚力。

在信任员工的基础上，激发员工的创造性和能动性。同时，也建立了一种企业文化，在这种文化氛围里，员工有明确的工作责任心，以最大限度的空间去施展自己的才能。

行政部头绪多、事情杂，需付出双倍的劳动。下半年(4月份起)共召集总经理办公会并编写《会议纪要》8期，起草各类报告、文件近数十份，收集整理了各类档案、资料、合同，并逐步形成电子化管理。配合公司领导逐步制订和完善了公司组织架构、规章制度，及时组织学习传达贯彻。

根据工作需要，完成了办公场所的调整，办公用品、通讯、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用登记管理，严格按照程序核定使用标准；做好会议安排、外事接待的后勤服务工作。强化了部门间的协调工作，维持公司正常运作秩序。

我们在取得了一些成绩的同时，也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，新组建的团队，新的工作理念和方式，许多地方需要相互适应、相互磨合，许多工作需要边干边摸索，工作起来还不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，本部门的理论、业务水平还不太成熟，。这些问题都需要在今后的工作中不断改进，不断提升和加强。

实名制管理工作半年工作总结篇七

我于20xx年10月份进入xxxx公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。20xx年在不经意间已过半年，回首这半年，步步脚印，现将20xx年的上半年工作总结如下：

一 内勤日常工作

作为xxxx公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。

工作主要从以下几个方面开展： 1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。 2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。 3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。 4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案（涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式）。 5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。 6、建立销售分类台帐（反映出销售价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度）。 7、建立销售费用台帐（反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干费用的提取数额）。 8、各种报表的统计、汇总，报告的打印转发。 9、销售经理差旅费的初审与上报签批。 10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。 11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。 12、各月份客户优惠的结算及登记。

二、要坚持做到五勤，切实履行岗位职责

1、眼勤。内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情况，看出问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补己之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

2、手勤。在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

3、嘴勤。在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

4、腿勤。要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与各部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

三、增强两种意识，更加从容从事内勤意识

1、服务意识。要做到不让领导安排的工作在自己这里延误，不让办理的事项在自己手里积压，不让各种差错在自己身上发生，不让客户在自己这里受冷落。要培养服务意识，时刻摆正位置，尽可能把工作安排得井井有条，做到坚决服从领导和服务群众。

2、奉献意识。内勤工作繁杂，加班加点，已成家常便饭。这不仅仅是对个人身体上的考验，更是精神意志的磨练。这就要求内勤无论何时何地，都要有吃苦耐劳、乐于奉献、攻坚克难的精神，要把自己对饲料事业的满腔热情和高度认真负

贵的态度融入到工作中，以苦为乐，敬业奉献，艰苦奋斗，真正培养自己的奉献意识。

四 总结

半年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了两年多的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与修养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

实名制管理工作半年工作总结篇八

加强村级财务管理，营造公开透明、规范有序、管理民主的农村财务管理新格局，是建设社会主义新农村的重要内容。今年上半年，我们在镇党委、政府的正确领导下，在分管领导重视下，村级财务在管理上以建立健全村级财务管理制度为重点，以完善监督管理机制为核心，全面推进村级财务管理经常化、规范化、制度化建设，大大减少了村民因财务问题而引发的上访，促进了农村社会的稳定。

半年来，在村级财务管理上，我们主要做了以下工作：

[xx]90号文件《中共xxx镇委员会xxx镇人民政府关于推行村（居）招待费改革的实施意见》，把原来招待费用按实报销限额管理改为公务消费补贴，村（居）招待费用实行“零”开支。村（居）的公务消费补贴按人口规模及经济状况分为四类。

这一制度在实施后收到较为明显的效果，各村（居）用于公

务消费的费用大幅度下降，据初步统计，今年1-6月份 全镇各村（居）应付公务消费补贴为199500元，而去年同期支付招待费用高达549874.16元，比上年减少了350374.16元。

当然在工作中我们还存在一些问题和不足，主要是：

一、银行多头开户的现象还没有彻底根治。尽管我们多次要求各村清理银行存款账户，可从我们自查的情况看，尚有部份村（居）有多头开户现象。

二、领、借款及以据抵现处理不够及时。有的村挂宕账数额较大，最多的达78万元；有的村领、借款时间较长，有九十年代领用的，这样不利于集体资产的管理。

三、财务公开内容不够明细。对于财务公开的内容，我们也有一个初步设想，并去绍兴县孙端镇进行了考察。有可能的话在建好电算化的基础上实行逐笔公布。

同时也向领导提个建议，是否由管委会牵头，为我们两个乡镇建一个服务器的平台，这样，能像绍兴县一样在电算化的基础上自动生成财务公开的内容，既具体又清楚。使财务公布真正起到群众监督的作用。

XXX

xx年7月10日

实名制管理工作半年工作总结篇九

20xx年的工作已经过去了一半。此刻，我觉得今年的时间过得很快。可能是各种情况的影响，感觉春节就在昨天，但是这段时间的工作真的在告诉我，我已经工作半年了。在公司领导的指导和关心下，我们部门很好地完成了上半年的工作计划，我个人在工作中也很好地履行了自己的职责，所以我

在工作中的表现是可以接受的，这让我体会到了完成工作带来的收获和满足感。在这半年的工作中，我也觉得自己比去年进步了不少。现在，让我总结一下我在20xx年上半年的个人工作：

20xx年初，春节还没过，我们还在上班。当时，随着一年的临近，公司的各项业务都到了紧要关头。我们能否完成当年的工作计划，甚至取得更好的成绩，取决于最后一段时间。所以公司对我们各部门所有员工的要求都比较高，大家都希望做出更好的成绩，拿到年终奖，所以大家都在努力，都在被大家感染。后来到了春节结束上班的时间，因为特殊原因影响我们在家工作一周。老实说，这是对我自己能力的考验。这不是工作能力的问题，而是我工作态度的问题。没有公司制度的约束，没有领导的监督，在工作中很容易荒废，但幸运的是，我坚持自己的内心，认真对待自己的工作。虽然当时的工作任务完成的有点晚，但是在规定的时间内完成了。没多久我们就恢复正常工作了，因为是年初，所以我们都想有个好的开始。所以公司接手了几个大项目，比如xx公司的装修方案□xx酒店公司的设计图纸。虽然那段时间很累，但是经过我们的努力，在规定的时间内完成了，客户非常满意。

因为之前已经有一个多星期的网上办公，而且因为那种模式要求每个员工都要有意识，一个员工工作思想的不规范考验，所以通过那段时间的工作考验，我的责任心和认真对待工作的态度都有了很大的提高，自我约束的能力也有了很大的进步。所以后来就去公司上班了，到现在也有几个月了。我没有犯任何迟到或违反公司规定的错误。因为要处理家里的事情，所以我只请了一天假，所以我对公司制度的合规性变得更严格了！

虽然这半年来我的工作没有什么收获，但是和以前相比，我已经取得了很大的进步，所以我相信有了这些，我可以在下半年做得更好！