

最新药物分析工作总结谈收获 药物分析 岗位职责(汇总9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

药物分析工作总结谈收获篇一

- 1、根据公司项目发展规划制定部门研发计划, 负责部门专业管理制度与流程建设。
- 3、指导和审核所有实验室的标准操作程序和负责实验室质量控制体系的完善;
- 4、指导并带领各项目组按规范开展工作, 在过程中实现全员技术提升。
- 6、负责审核相关项目的申报资料、质量标准、原始记录的复核;
- 7、按照药品注册报批要求, 撰写或审核相关申报材料及原始记录, 配合完成申报和现场核查工作。
- 8、解决分析团队在药物分析工作中遇到的难点和各类问题;
- 9、指导分析团队, 进行培训. 建立部门人员培训和职业发展计划;
4. 具备出色的领导能力, 丰富的与人沟通、交流和组织能力, 具有良好的团队合作精神。

5. 具备很强的技术创新能力,对行业技术发展趋势具有准确的'判断,能够带领和激励自己的研发团队完成公司赋予的创新任务,实现公司的研发目标。

6. 有海外留学或者海外相关行业领域工作经验者优先考虑。

药物分析工作总结谈收获篇二

争做一名优秀的信合员工”是所有信合人所追求的目标,也是我的目标。不知不觉我进入农村信用社这个单位工作已经快一年多了,在这一年多的时间里,我始终从事的是记帐会计这个工作岗位。自踏入这个岗位以来,我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作,以《会计法》和《农村信用户会计基本制度》来规范自己的行为,以“做一名优秀的信合人”作为自己工作的座右铭。一年下来,通过领导和同事们的帮助,我觉得自己无论是在思想道德还是在业务技能上都比以前要成熟得多。现将述职报告如下:

由于工作时间不长,我对农村信用社的各种规章制度和法律法规包括业务上的一些方法都不是很熟悉,为了能尽早的适应工作需要,我每天除了处理日常的业务外,还积极的学习了农村信用社的各种规章制度和有关法规。在业务方面遇到不能解决的问题就马上虚心向同事们求教。为了提高自己的思想觉悟,我认真参加了“三讲”,“三观”等一系列的党政学习,深知要提高自身素质,最关键的是必须要用知识来武装自己,所以20xx年我积极参加了全国的成人本科教育,争取在将来的两到三年内使自己的知识水平再迈一个新台阶。

记帐会计处于临柜的第一线,每天接触的都是和农村信用社有往来的客户,是农村信用社的“形象窗口”。我深知自己的一言一行不仅仅要代表我个人,而且还代表了整个农村信用社,如果因为自己的一时失职,影响的可能是整个集体。在平时的工作中我不敢有丝毫的马虎,对待每一个客户:不管是存钱还是取钱,不论是贷款还是还款都以笑脸相迎,

以温语相送;遇到有些不方便写字的顾客还主动帮他们填写传票,对客户提出的每一个要求都尽量的满足他们,自己不能解决的马上找到领导反映。通过自己和同事们的不断努力,农村信用社在人们心目中的地位日益提升[]20xx年在我社开户存款的数量不论是单位还是个人都多出了不少,去年年底圆满的完成了农村信用社下达的存款任务。

能正确熟练的处理好每一笔业务是一个记帐会计必须具备的素质,我深知自己笔下的每一个数字不仅是代表一元两元一百两百那么简单,也许因自己的一个笔误或敲错一下键盘,可能会给自己或单位会导致成千上万甚至不计其数的损失,由于我刚参加工作不久,对有些业务的处理还不太熟悉,每当我遇到不懂的地方就虚心的向主管会计请教,直到弄懂弄通了为止。以这种认真负责的态度对待工作,一年下来,会计帐务上没有出现任何差错。

近年来农村信用社不断的发展壮大加之中间业务的拓展,存贷款规模都比以前高了不少,每天所发生的业务也都在一两百笔左右,但我始终都坚持会计记帐的原则,认真的填制、审核每一张传票的会计要素,直到完全符合会计记帐规则才递交给出纳处理。白天业务比较繁忙,我除了要当好记帐会计外还要处理电子汇兑业务,每天早上按时接来帐,下午发送往帐,接到的来帐要准确快捷的存入到客户帐上,并及时通知客户。对客户汇出的每一笔汇款更是要快速的汇到指定的帐号,丝毫不能有任何的偏差。通过近年来不断的宣传和广大农民自己的深切体会,我社的电子汇兑业务渐渐在广大农民群众间有了一定的影响,去年通过此项业务我社也吸收了一定规模的定期存款,使我社在与同行的竞争中立于不败之地。

由于白天上班的时候我要处理外面的业务,根本抽不开身来处理传票的装订、编号等一系列的工作,这些细致的工作我通常都只能选择在下班后进行。每个月我社还代发各单位和学校的工资,这些工资户加起来大概有一千多名,为了使

们能尽早拿到工资，我通常都是在拿到花名册的当天就要立即存入到他们的帐户，但因为工作量实在太大，每个月的这几天我都要加班到晚上十一二点钟。第二天白天还要照常上班，每当看到顾客能及时取到工资脸上洋溢着那种满意的微笑时，我觉得自己的工作再辛苦也是值得的。

总的来说□20xx年是艰辛与收获并存的一年，这一年中我付出了许多心血和汗水，但为此我却更多的是收获到了宝贵的工作经验和业务技能。当然，通过这一年的工作我也看到了自己身上的许多不足，改正的地方较多，如字写的比较潦草，每月与单位户对帐不及时等。在今后的工作中我将扬长避短，不断努力。

药物分析工作总结谈收获篇三

项目经理博客总体上说，我们的需求分析是做了，但是做得很不够，我们做的需求只解决了我们能做出这样的项目，但是没有解决这样的项目是不是真就是客户想要的。造成这种状况的原因主要是下面几个情况：

客户本身说不清楚

文物网是这样，中彰国际更是这样，但是这不能怪客户，毕竟客户在软件方面的知识要少的多，也没有相关的经验，可能心里只有一个想要的软件的轮廓，于是可能会要求我们去替他们来完整这个轮廓的细节，而我们的能力、我们能否真正站在客户角度去搜集和整理这些需求，就决定了这个需求的完整性和有效性。

需求自身经常变动

随着客户对这个项目越来越深刻的理解，那么可能他的需求也会随之改变，这些变化的可能性越大项目风险就会越大，我们在需求分析的时候就要充分考虑到哪些需求是相对固定

的需求，哪些可能会是产生变动的需求，考虑到他的可变性，这样设计功能和数据库的时候不致因为后面的变动而影响整个工程。

分析人员或客户理解有误

毕竟，不是每个分析人员都是专业而合格的，为避免这种情况的发生，需求分析必须要有审核制度，公司自己内部要审核一遍，客户再审一遍，提出意见，修改后双方共同评审签字，确认。

由此出现的问题：

a□需求分析过于笼统，只关注到面上，没有关注到点上，开发出来的东西在具体的细节上和客户的理解有误差，并且无法严格界定是否属于需求变更。中彰的方案就是这样的。

b□需求报告只求我们这方评审通过，不去关心客户的评审，认为只要客户签字认可就行。虽然签字认可能够给日后出现问题时划清我们的责任，但是不能保证使项目实施成功。

c□需求分析中含有技术实施上有难度的功能，一味的求全和盲目按照客户的设想，受客户影响过大，毕竟，很多时候，客户的想法在实际实施过程中是不现实的，或者可以有更为简便的方法来替代的。如中彰国际的在线交易功能，后台大批量邮件群发功能。

d□对双方已经确定的需求，实现以后并不适合客户使用，需要按照变更手续执行的时候，客户可能会纠缠，提出“你们是专业人士，你们应该事先能提醒我们可能会出现这种问题”并以此来把责任推给我们，而我们又不好完全按照变更手续执行，因为可能激化双方的矛盾，比如508的批量处理功能，因为属于人事管理比较专业的细节问题，需求分析师开始没有对客户业务熟悉到如此细致的地步，而客户也没有过

多关注这些细节，导致软件的某些功能不合用，较为繁琐，而重新按着客户的意见修改的话工作量比较大，导致成本增加、工期延长。

e□项目的成熟度受客户预算的限制。大部分客户在项目投入上都是有预算的，在成本有上限的前提下，项目的功能设计（软件的成熟度）方面必然受一定影响，毕竟功能越多越完善，相应的开发成本就越高。这种功能上的不完善需要事先告知客户并得到理解。

f□此项工作的反复造成思想上的倦怠，使需求分析最后虎头蛇尾。需求分析是一项繁琐枯燥的工作，需要和客户之间不断的商讨、确认和反复，另外由于大部分的客户虽然安排专人负责这项工作，但是该人并不只做这项工作，特别当他被很多其他的事情缠身的时候，而无心细看提交过去的需求报告的时候，他很可能会给你一个错觉，让你认为他已经真正的理解并认可了你的设计。

结论

a□需求分析是整个项目管理中需要重点控制的几个关键节点之一，首先思想上一定要重视。

b□需求分析报告的编写者要参与到需求的搜集工作中，准确领会客户的意图，并转化成软件能够实现的功能。对于说不清楚需求的客户，要善于问关键问题，引导客户提出自己的需求。可以采取的措施是事先编制一个问卷调查之类的文档，详细列举需要客户回答的问题，以便防止遗漏。

c□需求报告的编写者要能够对客户需求进行深入分析，区别出哪些需求存在日后变更的可能，哪些需求属于相对固定的，哪些需求能够实现，哪些需求需要变通才能实现，以便于指导后面的功能设计。

e□需求报告的每个关乎功能的描述都要让客户明白和理解，客户在理解之上的确认才能够保证日后一旦出现问题不致出现双方互相推托责任纠缠不清的情况。

h□最后，需求分析报告一定要双方共同签字确认

药物分析工作总结谈收获篇四

一年来，在两任领导的正确领导下，认真学习农村信用社的各项规章制度，我以“窗口行业”的标准，树立信合品牌形象，在我社职工中树立了“形象重于生命”的理念，使全体职工发挥主动性，积极投身到形象建设中去。同时，建立思想政治工作制度，加强员工的思想教育，树立“农村信用社是一个大家庭，需要人人关注，人人爱护”的观念，使员工能以严格的举止，优质的服务投身到工作中去，以个体的微薄之力推动整个信合品牌的壮大。现将工作述职报告如下：

我的职责，从客户进门时起，我就主动迎接客户，询问客户的需求，对客户进行相应的业务引导，我以热情、诚恳、耐心地解答客户的业务咨询。向客户推荐关福祥卡的方便、快捷、农民工卡特色服务。快速妥善地处理客户与柜员之间发生的直接争执，化解矛盾，耐心接受客户提出的宝贵意见。

随着各种工作经验的增多，我对个人在工作中的要求不断地提高。我的一言一行代表着营业部的形象，我的工作不能有一点马虎和放松。经常会有人办理个人汇款和关帝卡的业务，有的人连所需要的单都不会填写，每次我都会认真为他们讲解怎么填写，知道填好为止，临走是叮嘱他们收好回单以便查询。当为他们办理完业务时，他们都会不断地向我表示感谢，还说服务态度真好，有钱就存你这。我心里就万分的高兴，那不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。我要用心来为客户服务，才是最好的服务。

身为综合柜员的我，我能以身作则，做到表率。因为我知道

客户的到来并不是对我们工作的打扰，而是我们工作的目的，客户给我们打电话是为了帮助我们，而不是我们在帮助他，客户是把需求告诉我们，而我们的工作需要满足他。

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感、危机感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了任务。

一年来，没有发生过违章违纪不遵守劳动纪律的现象，所有的工作我都能积极主动带头干，从不怕苦，不怕累，各项工作都能起到带头作用。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是对一些业务技能特别是财会业务还不够熟悉。今后的工作应吸取教训和不足，加培努力是自己的工作进一步提高。以上是自己三年来的工作述职，请领导和同志们评议。

药物分析工作总结谈收获篇五

在数据分析岗位工作三个月以来，在公司领导的正确领导下，深入学习关于淘宝网店的的相关知识，我已经从一个网店的门外汉成长为对网店有一定了解和认知的人。现向公司领导简单汇报一下我三个月以来的工作情况。

努力提高网店数据分析方面的专业知识作为一个食品专业出身的人，刚进公司时，对网店方面的专业知识及网店运营几乎一无所知，曾经努力学习掌握的数据分析技能在这里根本就用不到，我也曾怀疑过自己的选择，怀疑自己对踏出校门的第一份工作的选择是不是冲动的。

但是，公司为我提供了宽松的学习环境和专业的指导，在不

断的学习过程中，我慢慢喜欢上自己所选择的行业和工作。一方面，虚心学习每一个与网店相关的数据名词，提高自己在数据分析和处理方面的能力，坚定做好本职工作的信心和决心。另一方面，向周围的同事学习业务知识和工作方法，取人之长，补己之短，加深了与同事之间的感情。

1、汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单提供可靠依据。

2、协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品，为各部门的同事提供最可靠的库存数据。

3、完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。 4、完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。

5、每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查，保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6、配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7、完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

针对以上不足，在今后的工作中，自己要加强学习、深入实践、继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位

置，尊重领导，团结同事，把网店的数据分析工作做细做好。

1、对公司人员状况的分析要想管好一个企业，首先要管好这个企业的人，要想管好一个企业的人，首先要对这个企业人员的基本情况有个比较全面的、细致的、科学的正确的了解。目前公司成员大部分为90后，是一个年轻化的团队。他们大部分在长辈们的宠爱中长大，心理素质不怎么成熟，没有自信心，没有目标，责任心不强，不怎么能吃苦耐劳，心理承受能力较弱，不爱学习，不明白工作的真正意义。不过也有一部分比较懂事，做事比较踏实、勤奋、性格也比较好。因此，我们在招聘的时候，要招那些肯学习、善于学习、领悟力学习力强的人。不过，这部分人一般都比较现实，对待遇、公正公平、发展空间比较看重。

其实，我们要想打造一流的企业，培养一流的员工，一流的管理人员并不是难事。最重要的是要有一颗真正的，持之以恒的做事业的心。

2、对员工工作状态的 analysis 目前，部分岗位存在分工不明确的现象，出现问题时，同事之前相互推诿，不愿意承担责任，这也是部分员工责任心不强的最直接反映。部分员工没有团队合作意识，这就可能导致工作在某个环节衔接不上，进而有可能出现重大问题。因此，明确分工和加强员工的团队合作意识也是公司目前需要解决的问题。

企业文化，对我本人来讲，是一个管理学里面比较专业的词，我怕自己讲不好它。但我却可以深刻的体会到，这个无形的东西就在我的周围，在我们的骨髓里。因为我觉得它重要，所以，还是想讲它，而且觉得非讲不可。

在我所走到的企业里□xx集团的企业文化给我留下的印象最深。他们自己明确的经营理念、经营目标、公司训、公司口号、企业标识、公司社歌和独立的传媒机构。他们的企业文化具有很强的感染力和凝聚力。但是，很长一段时间以来，我们

的公司一直处在“黎明前的黑暗”之中，为什么公司领导的那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心，并没有感染所有的员工，那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心并没有很好的变成我们的企业文化。

没有被突出出来，没有在公司发展的日日夜夜中，张扬的体现给我们企业所有的员工们看。甚至是没有被人感觉到。

所以，加强健康向上的企业文化的建设工作，也就成为一种必要。十分的必要。也该引起足够的重视。把目前创业阶段的决心和信心力量、企业和员工相互之间的理解、信任、支持和默契融入到我们的企业文化中去。从而感染和吸引更多的优秀人才到我们中来，共同开创我们企业的未来。

一、主要工作情况

1、强化理论和业务的学习。我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合业务素质水平，认真学习工作业务知识，并结合自己在实际工作中存在的不足有针对性地进行学习，并且参加统计职业资格考试，明确了统计员的工作职责。

2、在工作以来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好领导交给的每一个工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

3、每天及时、准确按销售合同或出入库单的明细填写统计台帐，并及时作好数据的备份。

4、每月底根据本月实际发生情况向总部报送营业收入快报；产值指标月报；劳动工资及保障情况月报；主要产品产、销、存情况月报；能源消费月报表，并存档。

5、年底将部分数据用表格的形式进行汇总与分析。主要有《产成品交库情况统计表》、《公司人员统计表》、《劳动工资及保障情况统计表》、《年度经济活动分析》。

6、参加汇报了《关于做好特色产业中小企业发展资金项目□□xx省产业结构调整项目》的申报工作。

7、每周五向省工信委汇报项目建设完成情况，每月底向省科工局汇报项目进展情况及项目建设存在的问题，每月初向港区经发局、招商局汇报项目完成投资情况和建设完成情况。

二、存在不足

1、在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。同时由于个人不爱说话，与同事们的沟通与交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。

2、身为新时代的大学生，却没有青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。领导交办的事基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动，而且缺乏工作经验，独立工作能力不足。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、工作计划

1、努力完成本职工作之余，学习更多有关财务、统计方面的知识，以提升自己专业学识。

2、积极参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记、上报与分析。

3、在原有的各种统计报表基础上，对一些没有实际意义的表格进行改进，并对统计数字的准确性进行加强。

今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

一、团队的合作是完成工作的前提

做一份能令领导满意的数据表格不单单是自己一个人闭门造车所能造出来的，需要合理的意见和适当的帮助，自己的制表思路是要在前人的启发下才能发挥出色。

二、精准的数据需要懂得数据的理念和要求，数据的运用做数据表格是给人一种一目了然的清晰感，怎样把公司的数据信息及时传达公司领导、客户及客户主任尤为重要。准确的数据表格是给领导和客户的第一印象，是直接影响整份表格的进度。信息是及时、全面反映整个企业的精神面貌和工作动态，这就要求及时，迅速，对各部门上报的信息进行整理、加工，对发生的大事对各部门进行催报，使信息管理工作更加规范到位。

三、善于总结，懂得吸取经验

经验是在实际工作中得到的，把握了经验工作自然就是事半功倍。刚开始做数据表格时，只知道一味的按部就班，缺少灵活性，表格表达不清晰。后来经过不断的摸索，领悟到表格有很多功能是值得我们去参谋的，运用vlookup、sumif等常用公式，让自己变得灵活而具有战斗力。表达最美的效果，这种感觉是要在长期的工作经验中积累起来的。

四、善于沟通，避免出错

做数据表格是在第一份原始资料的基础上做出来的，第一份原始资料就是小马做的数据报表，做数据时遇到什么不明白的需请教，因此信息传递是很重要的，我们要保持信息的畅通性就必须善于沟通，否则出现差错，前功尽弃。所以，一边工作一边总结经验是百利而无一害的。

五、做数据表格要讲究效率和准确

数据的作用是给他人能够更快的看清楚所表达的数据内容，还有重要的是数据准确性及美观，给人一种赏心悦目，心旷神怡的舒服感，具有挑战性的是有一种感觉，就是一眼就分辨得出哪里好，哪里需要改进，哪里需要取。

六、感想

一、数据部是实现自己理想和展现自己技能的平台。能把自己所学知识运用出来是一件值得庆幸的事，安分守己，把自己的工作出色完成对公司是一种责任，对自己是一种交代。

二、认识了很多新同事，交流广泛，知识面丰富了。新的环境必然有新的事物，接收新的事物必然有新的认识，新的认识必然有新的数据理念思想，对自己的专业知识和认识更上一层楼。三、去旧迎新，迎接新的挑战，自我提升，给自己定下目标[]20xx年是奋斗的一年，一年可以实现很多事情，可以改变很多事情，是选择继续奋斗还是碌碌无为，关键在于自己的行动。只有行动万事皆成事实，所以我给自己定下了三个目标：

- 1、全面提升自己，工作能独当一面。这样就能提高工作效率，不会延误工作进度。
- 2、数据能精确化，提高效率。
- 3、保持一颗上进心，永不熄灭。

最后，祝愿大家新春如意，事业有成，开开心心过一个好年。

药物分析工作总结谈收获篇六

1、年度关键动作□kpi□

- (1) 成都移动入围并开展业务
- (2) 德阳移动入围并开展业务
- (3) 甘孜移动入围并开展业务
- (4) 眉山移动入围并开展业务
- (5) 内江移动入围并开展业务
- (6) 乐山移动入围并开展业务
- (7) 凉山移动业务梳理

2、我们的突破

- (2) 成都移动管道施工入围
- (3) 德阳移动试点室分工程
- (4) 甘孜移动中标20xx集团客户年度比选及小区宽带比选两大专业入围
- (5) 眉山移动中标集团客户专线彭山区域标段
- (6) 内江移动中标20xx传输整改项目，业绩40余万
- (7) 乐山室分□wlan集成施工入围待定

3、我们自豪

(1) 甘孜移动2大专业入围，19家参与企业我们均排名第一！！！！！！

(2) 眉山移动集客专线入围，16家企业我们排名第三！

(3) 内江移动年底传输整改，7家参与企业我们唯一中标！

4、我们下阶段的挑战

(1) 成都移动工建部3大专业（无线室分，管道施工，集团客户接入）基础工作完成。待突破！

(2) 成都移动网络部3大成本投资专业（室分整改，传输迁改，小区宽带接入）基础工作完成。待突破！

(3) 德阳移动工建体系梳理，并优先完成室分、接入等相关专业入围。

(4) 甘孜移动线路专业入围，并获取较大的业务量分配。

(5) 眉山移动室分、传输等专业入围，并力争业务区域落地现有的业务区域彭山。

(6) 全面参与内江移动各专业入围及单项目招标力争内江区域全面开花。

(7) 乐山移动？基于今年的项目再来制定明年的战略规划！

(8) 凉山移动首先完成td6期项目入围，并着手参与其余专业入围。

5、团队建设

(1) 市场部由最初的2人伴随业务成长发展为今天的8人，我们将现有的业务区域划分为3大业务区域，并形成组长负责制的区域销售体系。

(2) 随着业务量的增加后端支持团队也逐渐成熟并给力。

(3) 随着区域市场的增加以及业务高潮的到来，售前支持是我们现在最大的短板。我们希望有专业技术过硬的伙伴加入我们的团队，为全面并超额完成2500万的经营指标一起努力奋斗！

6、我们需要改进

(1) 专业知识及其缺乏非常不专业，不能有效获取业务信息并完成高效的客户端拜访和交流。

(2) 工作态度参差不齐，缺乏良好的团队协同氛围。不能做到真正的职业化、职业人。

(3) 业务能力培训是我们需要加强的基本功锻炼，我们必须清醒的明白我们是市场前沿。我们是公司的血源！

(4) 不能完全公私分明，成本管控意识不强。我们花钱是为了更好的赚钱，谁能赚钱，我给谁资源。

7、需要公司的支持

(1) 出差频率较高，高山地区是我们需要经常走访的市场，希望领导考虑为外勤购买额外的意外伤害保险。

(2) 市场部现在全部以个人私车作为交通工具，希望公司考虑并支持业务用车。

8、个人来年寄语

廖义平：你是我最尊敬的大哥，但你还没有完全融入整个团队和熟悉内外部环境。你需要用你的人生经历和从业经验引领整个团队稳步前进，你承担的是2个极大规模和龙头市场的业绩。我希望你能够独立承担整个公司业绩的总和，你的区域业绩健康稳定是我能带领其他兄弟拼杀其他市场和新市场的坚强保障。请你放下以前所有的辉煌、荣辱从新书写职业生涯新篇章。

袁启刚：你能放下万元的月薪从新回炉让我刮目相看，但从新回炉也意味着从零开始。良好的方案制作能力和执行力是我一直看重并放心让你承担区域市场业绩的原因。从零开始和较之原来偏低的薪水并不可怕，可怕的是如果再不能高速增长和独挡一面就浪费了时间和辜负了自己的决心。万丈高楼平地起，而今迈步从头越！请一定要注意自己的交流方式和思维判断能力成为一个运营商行业高端的销售。

王君豪：你是公司的“老人”了，良好的家庭经济环境是乎消灭了你在工作中的冲劲。男人30而立，我们现在的年龄是一个男人在事业平台发展的黄金年龄。我们不要留恋过去的种种辉煌，我们也不抱怨诸多的客观困难。我们现在已经有了一个新的开端只要我们携手拼搏我相信我们会找到自己的“蓝海”。为儿子，为家庭更为证明自己拥有重邮的纯正血统我们一起拼杀！

朱栋：俗话说一张白纸好画画，你是白纸我是画师，如果你这张白纸不能画出五彩夺目的篇章那就是我这个画师的失败。你已经迈出校门，也已经远离家乡，如果不能在异地他乡的职场里书写出炫丽的职业生涯那就是得不偿失。公司的每一个人都是你的老师，每一次的项目运作都是你人生中的历练。请向海绵一样吸收职场里的精华，也像饿狼扑羊一样冲入通信战场。

徐龙妹：面试的时候你告诉我“你在市场领域还有自己没有完成的心愿，销售领域还没有找到自己合适的平台”那今天

的至通通信我相信已经具备了体现你个人价值的平台和施展自我才华的舞台。但是再奢华的舞台，也需要优秀的舞者，请你全力以赴跳出属于你自己的舞步[]20xx成都、眉山就是公司为你搭的舞台，不要犹豫请翩翩起舞！到年底，让公司所有同事为你喝彩！邱娜：加班最多的人是你，为公司同事考虑最多的是你，但是受委屈和批评最多的也是你。也许加盟公司是你人生中最大的转型，但我更希望成为你人生中最大的机遇和转折。四川移动现有2、3级经理中有50%来至于综合这个看似平凡却又蕴藏巨大挑战的岗位。我越来越深刻的感受到你的用心和细心，但是请你再自信一点，再坚强一点，我坚信你会在头发花白的时候对今天的选择和这段工作经历意犹未尽并永不言悔。

冯玲玲：我知道你对现在的工作岗位有些不解和疑问，但是请你多点耐心和决心。每一个人的特点和工作大家都看在眼里。标书制作我相信使你比部门其他的同事都收获了专业知识这个宝贵的财富，我们不会定岗定人，只会用人所长。如果你真的对一线销售羡慕不已，那就静心沉淀现在的宝贵经历，并克服滴酒不沾这个致命的弱点。请记住机会永远是给有准备的人。

感谢市场全体同仁辛苦的付出，没有你们我们今年不会精彩完整。感谢大家的各自家庭对你们工作的支持和理解，没有他们的理解、支持，我们不会有现在的辉煌答卷！请坚信我们一定会飞的更高！

最后感谢李总的亲力亲为的身先士卒，感谢公司工程、财务、综合等部门同事的大力支持与协同[]20xx年2500万我们责无旁贷！明年我们一起喝彩！

药物分析工作总结谈收获篇七

我社高度重视农村信用社开展的“会计工作规范操作百日竞赛”活动，成立了由主任任组长的领导小组，制定了一、三、

五学习日制度，积极组织全体内勤人员对活动实施方案进行了反复学习，要求每个内勤人员都必须熟练掌握本岗位的操作流程，基本掌握内勤各岗位的操作流程，对照方案对日常操作查漏补缺，统一操作流程，使临柜操作有章可循，杜绝有章不循、违规操作等内部管理的薄弱环节，从源头上杜绝违规操作，防范各类风险的发生。进一步强化内控机制，将隐患、漏洞彻底清除，将防范关口前移、下移，预防各类经济案件的发生。在农村信用社部室的指导下，我社内部管理水平得到了明显提高，在本次活动中取得了第五名的成绩。

随着业务的快速发展，我社业务量急剧增加，临柜人员业务水平的高低，成为影响门市服务水平的主要因素。

我社自年初即制定了全年学习、练兵计划。学习主要以《会计出纳工作规范》、《信息科技工作规范》等书籍为主，练兵主要以农村信用社制定的新进员工达标标准为依据。做到定期学习，定期测试。不定期检查学习笔记，并将学习、测试结果作为内勤人员考核的一部分，纳入绩效工资考核。

我社员工还分批参加了农村信用社组织的新一代银行核心业务系统的培训。我社是第二批新一代银行核心业务系统模拟演练单位。我们充分发挥员工大多住在单位的优势，坚持内勤人员全部在岗参加模拟演练。熟悉新一代系统的操作程序，为新一代系统的上线提供保障。

药物分析工作总结谈收获篇八

利用丙二酰脲类的银盐反应。若用二银盐浑浊来指示终点，在实际操作中反应较慢，难于判断浑浊的出现。采用电位法指示终点可消除该缺陷。

2. 溴量法——司可巴比妥原料药及其胶囊

双键烯丙基可与溴定量发生加成反应

3. 紫外分光光度法——硫喷妥钠注射液

硫代巴比妥类在酸性或碱性溶液中均有紫外吸收，强碱性溶液中在304nm处有吸收峰。采用对照品比较法测定含量。

药物分析工作总结谈收获篇九

(1) 与银盐反应：一银盐溶解，二银盐不溶

(2) 与铜盐反应：显紫色。含硫巴比妥显绿色

2. 取代基或元素反应

(1) 苯环反应——苯巴比妥 亚硝酸钠-硫酸：显橙黄色 甲醛-硫酸：界面显玫瑰红色

(2) 烯基反应——司可巴比妥 使碘试液黄色消失

3. 熔点测定：制备游离酸沉淀，干燥测定熔点

4. 钠盐反应 (1) 焰色反应 (2) 与醋酸氧铀锌反应