

2023年工程部个人月度总结报告(优秀8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

工程部个人月度总结报告篇一

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的

人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

(3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

1. 销售个人月度总结

2. 个人月度工作总结
3. 月度个人工作总结
4. 个人月度工作总结范文
5. 个人月度工作总结模板
6. 月度个人工作总结范文
7. 公司新员工月度个人工作总结
8. 月度工作总结
9. 销售月度总结报告
10. 公司月度工作总结

工程部个人月度总结报告篇二

x月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月x号来到专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习*品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针

对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：

对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的'责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务。

工程部个人月度总结报告篇三

自8月26日某公司，我历一月现场工作。在公司及老员工们热情、友善，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，要求施工质量的精神面貌和工作的感染和下，我很快融入了特殊的大家庭。一月，公司为精心并了人事、安全、质量管理等多多的培训；师傅及现场员工们耐心讲解了正在的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等的土建基础知识；综合部还为组织了羽毛球、篮球、棋、牌比赛等工余活动。这使的知识了，技能了提升，情操了陶冶。，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

月的总部培训和月的现场工作，我公司多年来技术管理基础、制度健全。施工方案的性和可操作性施工总结的科学性、实用性尤为。技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，系统资料。为刚参加工作的员工了。下面，我将一月的工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，质量终身责任制的管理，责任，强化管理责任卡是施工过程中的。把握施工各道工序质量，加大对质量的日常管理工作，本道工序不合格下道工序施工，每道工序受控。施工开工前的技术交底、方案的编制和监督工作。施工中标准，过程质量控制，质量工资制，优质优价，创建精品工程。

在成本管理上，施工前成本预测，在施工中对成本管理实施监控管理，使工程成本在有序可控的管理体系下运行。施工中禁止现场大面积返工，用料，利旧利废，工程投入量最小。机具管理，检查，搞好保养，综合率，长周期运行。在工程进度管理上，近几年的工程工程期紧，任务量大，在材料设备货的情况下，要控制点施工任务按时，精心组织，划分施工阶段，提前施工技术，为后序施工的条件。

在强化安全管理上，全年施工作业长，现场施工环境，立体交叉作业频繁等特点，应施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，把安全工作首位，全员的安全、防火教育，人人管安全，人人安全防火规定，天天讲安全，天天安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位批评指正。在今后的的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，挖掘更大的潜能，成才成型的步伐，早日为__事业添砖加瓦。

工程部个人月度总结报告篇四

我是xx年x月调入财务科，至今任职半年多时间，负责出纳工作。以下是我任职一年来的出纳述职报告，不妥之处，敬请领导和同志们批评指正。

在x的正确领导下，不断改造世界观、人生观和价值观，团结协作，廉洁自律，刻苦努力，勤奋工作，圆满地完成了上级赋予的各项工作。

一、思想政治素质和理论水平方面。一年来，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的马列主义水平。坚持理论联系实际的学习方法，进一步加深了对学习内容的理解。在实际工作中认真加以贯彻，保证党和国家路线方针政策的执行。在工作中，有较强的法制意识和政策观念，严格依照法律程序做好每件工作，能牢记全心全意为人民服务的宗旨。

二、必须具有高度的责任心。计会统工作繁杂、琐碎，整天与数字打交道，容不得半点马虎，细心是最基本的要求，高度的责任感和事业心，一丝不苟的作风是做好这项工作的前提。只有认真履行职责，才能在工作中发现问题。

三、出纳岗位职责是负责现金收付、银行结算、货币资金的核算和现金及各种有价证券的保管等重要任务。出纳工作责任重大，而且有不少学问和政策技术问题，需要好好学习才能掌握。因此，工作的效率很一般，对工作形成了难度，如何办理货币资金和各种票据的收入，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完整，如何填制和审核许多原始凭证，以及如何进行帐务处理等问题，通过实践，业务技能得到了很快的提升和锻炼，工作水平得以迅速的提高。

经过x个月紧张的工作实践和总结，出纳工作是会计工作不可缺少的一个部分，它是经济工作的第一线，因此，它要求出纳员要有全面精通的政策水平，熟练高超的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：

- 1、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的政策水平。
- 2、出纳工作需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。作为专职的出纳员，不但要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。
- 3、做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。
- 4、出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。
- 5、出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为本单位中心工作，为单位的总体利益、

为全体职工服务，牢固的树立为人民服务的思想。

以上是我x个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将理论转化为实践的一个过程。在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作。

工程部个人月度总结报告篇五

一、业务工作

1. 办理了三家“三无”公司(商业综合公司、外贸发展公司、外贸公司)社保挂账手续。
2. 启动了商务企业管理服务中心日常工作，开展档案、资产、财务移交工作。
3. 展开了益阳大厦招商引资、立项争资工作，开展医保护面工作。
4. 配合工商、食安委等部门认真做好“五一”黄金周前的流通领域食品安全隐患排查工作。
5. 根据市局《开展打击私屠乱宰和病死猪病害猪肉非法交易行为整治活动》要求，对城区肉品市场进行了检查。
6. 办理了城区27家成品油经营企业《成品油零售经营批准证书》年检手续。
7. 做好“家电下乡”日常性工作，定期报关有关数据。

二、综合工作

1. 根据xx区委第二批深入学习实践科学发展观领导小组要求，扎实搞好我局第二批学习实践活动，按要求内容，学习活动生动有效，受到了区学习领导小组的通报表扬。
2. 根据作风建设巩固加强年活动要求，组织开展了征求意见查摆整改问题活动，人人撰写了学习心得体会。
3. 做好了商务系统老干部日常探病(忧)工作。
4. 妥善处置了各类上访事件和突发事件，确保了商务系统的平安稳定。
5. 协助有关部门搞好了商务系统的退役志愿兵的生活援助工作。

五月份主要工作安排

一、业务工作

1. 继续调研物资实业公司、外贸公司的改制情况和实施办法，重点办理外贸公司参保手续。
2. 办理益阳大厦拆迁工作、资产处置工作。
3. 联合市局、安监局对城区成品油经营企业进行检查。
4. 为移动公司参与“家电下乡”办理好销售网点核准手续。
5. 继续关注城区肉品市场安全。

二、综合工作

1. 根据区学习实践领导小组要求，继续搞好深入学习实践科学发展观活动下阶段安排的学习实践活动。

2. 继续做好老干部日常管理、计划生育、青年工作。
3. 积极配合区组织部、人事局做好局机关干部的整档工作。
4. 搞好两网信息发布工作。

工程部个人月度总结报告篇六

似水流年，20_年已接近尾声，进入公司已有一年，回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将一年来的工作情况做简要总结：

一、认真完成日常工作

努力提高自身的能力。作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放矢。同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的能力，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

二、爱岗敬业、扎实工作

不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

工作中存在一些问题和不足，主要表现在：

- 1、由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。
- 2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。
- 3、自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。

在新的一年里即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：

- 1、加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识。
- 2、本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做好每个客户都喜欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员。
- 3、自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

回顾这一年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加积极主动。这得益于和领导，前辈的交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的

希望。

工程部个人月度总结报告篇七

感谢公司领导给我这个宝贵的机会，让我得以在咱们摩配商贸中心项目工作。同时，我也衷心的感谢各位同事在这段时间里工作中对我无私的帮助。在已经过去的20__年里，通过工作的这段时间中，在公司各位领导指导下，积极开展工作。现工作总结如下：

此时□a尚未封顶，板面及砌体配管工作随进度进行□b区，c区主体工程完成，安装工程相关专业随主体及墙体工程正常进行。

在日常现场巡查过程中，发现存在以下一些问题：

一、质量

- 1、室内开关插座预埋线盒不标准，线盒过深、高度偏差过大、歪倒现象较普遍。
- 2、预埋线管看护工作未到位，出现管道绑扎、排列不符合要求等情况，造成预埋管无法隐蔽在现场的疏通清理过程中，管道不通的现象时有发生。
- 3、项目现场，安装各参与单位配合协调不是到位，安装各班组均是以包代管，承包单位项目人员配备不完善，造成诸多问题。
- 4、施工单位技术力量薄弱，技术交底工作未到位，人员较少，完成质量不高，成型感观效果较差。进度方面之前基本正常，随土建工程进度进行。但分房确定后，消防水电，给排水及强弱电出现很大的变更，针对该部分我方应尽快确定方案并出图落实施工。

二、安全

1、临电布置基本符合临电施工要求，但是私拉乱接现象较普遍，现场专人管理不到位。

2、临电管理资料不齐全，施工单位未对配电箱电气器件、机械设备、塔吊等用电设备定期进行巡检，同时无巡检记录等有关资料。

综上所述，我认为造成以上原因及问题，主要存在以下几点原因：

1、施工单位安全技术负责人，安全意识淡薄，对相关规范深度理解不够。

2、施工单位技术负责人对施工工艺不熟悉，现场施工经验不丰富，对相关规范及工艺、施工流程要求了解不深。

3、施工单位技术负责人对劳务班组的技术交底工作做得不到位。

4、施工单位相关管理人员责任心较差，责任意识不强。

5、施工单位以包代管现象突出，总承包单位负责人监督不到位。

6、监理人员责任心不强。

针对以上存在问题，日后我将与相关人员沟通，为达到能有效控制工程质量、进度效果目的，采取以下几点措施：

1、积极与监理人员沟通，督促监理人员加强现场监督管理。

2、及时了解施工现场进度情况，同时与各班组相关技术负责人积极沟通，提出指导性意见及整改意见；负责监督跟踪整改情况，

并一一落实到位;安排好各专业工艺流程的施工顺序;监督施工单位现场施工动态情况,做到心里有数,掌控有度;根据图纸要求、相关规范及合同约定,要求所有进场材料均提前申报,进场前检查,严格把好材料质量关口,杜绝以次充好、私自更改材料品牌、降低材料质量等现象。

3、加强与监理、项目管理、施工班组间的交流沟通,了解大家的工作思路,规范施工工艺与流程,尽量避免后期一些返工情况发生。

在做好现场管理工作的同时,会同设计单位对施工图纸不合理的地方进行了变更;完成了对配电原图纸的优化;b区配电室位置确定,配电室建设,室内高压配电方案确定,后期图纸设计及现场施工指导等;对室外水电图纸进行错误纠正,确定设计方案等;对消防各专业变更方案确定;完成了领导交代的其它任务,同时与自来水公司、供电局等地方职能部门均进行了前期接洽,与一级开发对接相关系统的接入口等工作。

根据20__年进度计划安排节点,在本年内,本项目须达到竣工交房要求,后期水电安装工作量大任重,时间紧迫。在接下来的20__年中,本人除了做好施工现场质量、进度及安全管理等工作的同时,将认真会同部门领导王经理做好电梯工程,变配电工程,智能化弱电工程进场前期工作,为各系统工程创造进场条件;加强对各系统工程,结合实际使用功能要求,符合国家法律法规,行业规范标准要求优化处理,尽量控制工程建设成本;积极做好各总包、分包单位的配合协调工作,力保各单位施工顺畅,实现管理上为公司控制建设成本,创造管理效益。同时达到竣工交房节点,做好本职的服务工作。

工程部个人月度总结报告篇八

期末临近,孩子们各方面的能力都有很大程度的提高,这令我们感到欣喜,但难免也存在一些不足之处,我们就孩子们

一月份的各方面表现作一下小结，以便调整培养目标及相应措施。

一、教育教学方面

本月我们开展了《冬天来了》的主题活动。

冬天是寒冷的，是令人难忘的。在《冬天来了》这个主题中，我们通过各种活动，带领幼儿去观察、体验、探索和尝试。通过“冷冷的冰”体验到了冰块的变化过程。“香香的被子”、“阳光抱抱你”让幼儿体验到了在阳光下的舒适。通过“怕冷的大恐龙”等一系列活动，使孩子们初步了解了冬天的气候特征与人们穿着等环境的变化，知道要做个不怕冷的宝宝。

活动一方面让孩子了解冬天的特征，和成人在冬天的生活以及动植物在冬天的变化，另一方面，要孩子天天早睡早起，天天坚持来园，坚持锻炼，学会一些简单的自我保护方法，如注意运动前后的自我保健教育，知道热了要*服，冷了要及时增添衣服，帮助他们养成良好的卫生习惯和生活习惯。活动中，我们通过多种渠道，来加深幼儿对冬天的认识，促使幼儿多多地体验冬季的活动，增强幼儿的体质。

二、保育工作方面

本月又是流行性感冒的高发期，所以我们把保育工作放在首位，平时密切关注孩子冷暖、随时增减衣服、加强午睡管理、每天注意开窗通风，天天坚持户外锻炼，增强体质，还提醒孩子多喝开水。

孩子们穿的衣服都多起来了，因此反复提醒幼儿注意运动前后的自我保护非常必要，如知道热了要*服，冷了要及时增添衣服，出汗了主动到老师处擦汗等。

三、家长工作方面

幼儿园的好多工作都需要家长的支持和配合，如让家长引导幼儿观察冬天周围环境和人们衣着的变化，多带孩子到阳光下活动。和孩子自制冰块，带到班上放置科学区内。鼓励孩子天冷也要坚持早起上幼儿园，并坚持参加户外锻炼等。因为天气的关系，经常出现孩子身体不适不能按时来园的情况，我们及时与家长沟通，了解幼儿不来幼儿园的原因，如果身体不好，就好好在家休息。除此之外，“宝宝成长记录”也是我们和家长的一个沟通的桥梁，我们认真填写，将孩子在园情况准确及时地反馈给各位家长，让家长了解他们在园情况，以便更好的跟老师沟通，并将孩子在家的一些情况及时告诉老师。

相信在下不知不觉加入已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一、业务开展的情况

在一个月，其中有两个星期进行了系统的`产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访！由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在！

磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是xx大学的thermo离心机（已经进行投标，基本完成），一是学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

二、工作中的问题和困难

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。
- 2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。
- 3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了的机会。
- 4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访。

学期中，我们会更努力的做好班级工作，使我们的孩子变得更自信、更活泼、更能干！