

最新魔法奶奶的电话大班教案PPT购买 魔法奶奶的电话幼儿园中班语言公开课 教案(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

跟单员个人年度工作汇报篇一

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，之后经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作资料有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自我的提高会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最终都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应当具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们

在实践中又不断的进行总结和思考，为自我的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自我在工作的各方面都有了明显的提高，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自我又归纳总结，不断的改善自我的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的职责重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自我多方面的本事，以提高自身的素质层次。

我平时也坚持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类提高的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自我的提高和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

跟单员个人年度工作汇报篇二

一、提高服务质量，规范管家服务。

自20--年3月推出“一对一管家式服务”来，在日常工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作

的连贯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在“一对一管家式服务”落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、《举止行为》、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

二、规范服务流程，物业管理走向专业化。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化提议，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们立刻发整改通知书，令其立即整改。

三、加强培训、提高业务水平

专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步构成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一向不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要资料有：

(一)搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮忙业主解决这方面问题。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说“你好”，这样，即提升了客服的形象，在必须程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

(二) 搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《苏州市住宅区物业管理条例》、《苏州工业园区住宅物业管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费物业公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司承担多大的职责等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

20--年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区入住业主的增多，物业将会向着更高、更强的目标迈进，客服全体员工也将会一如既往的坚持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为我们万科物业公司逸庭服务中心谱写崭新辉煌的一页！

跟单员个人年度工作汇报篇三

作为一名行政主管，我能够充分发挥承上启下、协调左右、联络内外的枢纽作用，从信息调研、文件起草、综合协调的文秘工作，详细内容请看下文行政主管年终个人总结。

行政工作无小事，每一件细小的工作都可能牵一发而动全身，从而影响到公司的形象。自担任行政主管后，迅速投入到各

项工作中，完成了各类文件起草、会议安排、信息上报、信访接待、参谋督办、印章使用、档案存放以及其他服务工作。特别对仓库物品出入、印章管理等工作要求严格按照制度执行，避免因责任心不强造成公司经济损失和产生负面影响。

1、注重学习，努力提升工作能力

坚持把学习摆在重要位置，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。利用空闲时间学习《应用文写作大全》、《秘书学》和各种行业报刊杂志，以此提高自身素质和能力。

2、立足本职，完成各项文书工作

完成公司年度总结、目标完成情况和下年度工作安排的起草、报送、印发工作。做好公司日常公文起草、处理和文印工作，全年收转、传递、报送各种请示、报告318份。校对、印发党委、行政、工会、团委各类文件共198份。向市建委上报各种文字材料163份，做到了及时、准确、规范，满足了公司正常的工作需要，树立了公司的良好形象。

3、热情细心，完成接听接待工作

4、积极主动，做好城市综合整治工作

根据上级工作部署，制订了公司市容环境和立体美化综合整治实施方案，分别于__年4月、9月和今年1月集中开展了综合整治活动。活动期间每天收集整理活动开展情况，填写综合整治日报表，坚持一日一报，节假日不间断，及时将整治情况上报市建委。

5、认真负责，加强行风建设工作

6、多方联系，做好水价调整工作

积极配合公司做好水价调整相关工作，多次同省内各地市水司联系，了解相关信息，掌握最新水价动态。

7、积极投稿，多方面宣传供水工作

8、加强培训，提高员工整体素质

加强本岗位员工培训教育，制订学习计划，重点学习本岗位工作职责、业务流程、各种制度、专业知识等。通过多种形式，多种渠道的培训活动，提高了员工整体素质。

跟单员个人年度工作汇报篇四

1、3个多月来我爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

2、做好部门固定资产管理工作要求各队长负责固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

3、加强组织保安队员努力学习，切实落实消防工作职责制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针。在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

4、我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，边干边学，不断掌握工作方法积累经验。还注重以工作任务为牵引，依托工作经验努力学习，经过观察、摸索、和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富消防知识掌握安防技巧。在各级领导和同事们的帮忙指导下，不断提高，逐渐摸清了工作中的基本情景，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、主要经验和收获

这3个月来，在上级领导的指示和支持下，经过我们的不懈努力，我们完成了一些工作，取得了必须成绩，总结起来有以下几个方面的收获：

- 1、摆正自我的位置，熟悉基本业务，已完全适应工作岗位。
- 2、主动融入团体，处理好各方面的关系，已在新的环境中坚持好的工作状态。
- 3、坚持原则落实制度，认真统计盘点，履行好物资的申购与领用。
- 4、树立安防服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。
- 5、加强与下属的交流，要与下属做好沟通，解决下属工作上的情绪问题，要与下属进行思想交流。
- 6、加强了夜间巡视检查，及时整改，在工作中正确认识自我。开展多时段常规检查。把安全教育工作作为重点检查资料之一。
- 7、定期召开工作会议，瞿听下属工作的意见，总结工作成绩与问题，及时采取对策！
- 8、坚持“预防为主、防消结合”的工作思路，完善对a地块(1号楼一层、二层、三层办公区)及家居建材馆消火栓□c02的月安检制度，逐一排查。
- 9、以身作则，带头遵守公司的各项规章制度，坚持严谨自律的工作作风，给队员树立良好的榜样。

10、新增设夜间4个重点巡逻区域：(1号楼二层、三层办公区)(3—1a负一层总配电室)、(家居馆负一层总配电室)、(消防监控中心)。

11、在工作中严格管理，处理问题尽量做到“公平、公正、公开、”并且“功必奖”“过必罚”的工作原则，树立管理威信，充分调动员工的工作进取性。

12、进取配合公司各部门工作，保证各项活动的物料准备与回收。

13、完善公司护旗队训练制度。

14、为了提升安防队伍的整体形象与素质，特制定早操和军训计划。

15、为了更好的开展安防工作，以全面了解公司的六大消防系统。

三、存在的不足

总的来看，取得了不俗的成绩，可是还存在很多不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表此刻以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、停车场偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，各岗亭机动灵活、巡逻岗认真负责，与公司各部员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，之后在上级领导的指示下监控室高清视频监控系统与地面巡逻人员的密切相配合，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

跟单员个人年度工作汇报篇五

在过去的半年里，我保安部紧紧围绕酒店的中心工作，以脚踏实地的工作作风，求真务实的工作态度，积极创新，不断提高，全面地完成了各项任务，为我们____大酒店再创了新的业绩。总的来看，我们半年来的工作有许多好的方面，也有许多不足，为了能在今后工作中，扬长敝短，特对上半年工作进行总结。

一、各项考核指标全面完成

上半年在酒店各级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，我保安部顺利完成安全保卫任务。在上半年里未发生一起重大责任事故，真正起到了保驾护航的作用。

二、建立健全绩效考核制度，实行激励机制

实行绩效考核是我们酒店从严治企、强化管理的需要，是落实目标责任制的强有力依据。我部门结合自身的特点，将员工的工资、奖金与员工个人的工作表现等直接挂钩，通过不断完善激励机制限度的发挥员工的工作积极性和创造性。员工以酒店为家的同时，部门也坚持贴近、关心员工，急员工之所急，想员工之所想。

三、强化管理，不断进行学习和培训，力求优质服务

现在旅游服务行业人才竞争尤为激烈，只有充满优秀的人员，才能使酒店的经营蒸蒸日上。部门在留住优秀人员的同时，加强了对全体员工的培训力度。先后进行了两次较为集中的理论和实践培训。平均每个月利用业余时间的培训达到一个课时。在每次早班下班后，没有一个人离开，而是主动留下来参加培训。通过对员工的培训和再培训，加强了各员工的酒店意识、礼节礼貌、治安消防各方面的知识。进一步规范了岗位操作，针对在指挥车辆、开拉车门、敬礼等服务上各

别人员存在的操作中不甚规范的毛病，统一了标准。

由于酒店行业工作的特殊性，客人的需求常常与我们的工作要求发生矛盾，有些客人不理解，常发生辱骂保安员，甚至做出一些过激的行为。我部保安员，坚持以“客人是服务的对象”为宗旨，耐心仔细地做好工作，对于客人的辱骂从不还口，而是尽量让客人得到一次愉快地消费。我们在做好为客服务的同时，也做好对内部的服务工作。我部门还主动为各部门及外包单位进行消防安全培训，听取各部门的培训意见，改进不足，提高培训质量。

四、努力做好酒店的治安和消防工作

安全是企业生存之本，在局安监处及____集团安监部的指导下，我部门坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真、扎实做好每项安全防范工作。

我部门对酒店的重点部位和部门，经常进行巡视和检查。对容易引发事故的危险点，重点范围认真进行消除隐患。坚持对餐厅、厨房等处的安全检查，对发现的安全隐患，及时进行处理，不能处理的，如实上报。

上半年来，我们加强了对酒店消防设施、设备定期进行了检测、维护、保养。与____消防系统生产厂家保持密切联系，配合厂家人员一道做好消控中心人员专业操作培训，使消控中心工作人员能够正确使用好____消防设备，并爱护、保养好____设备，减少因错误操作而引起的各类故障和毛病；对期灭火器进行了更新维护，缺少零部件的消防器材及时补齐，对重点部位的消防设施、设备进行维护保养，存在故障进行了维修，确实保证了正常使用，万无一失。

回顾了上半年来的工作，切实感受到了更为严峻的工作形势。但我们保安部坚信在酒店各级领导的指导下，紧紧围绕酒店的中心工作，以脚踏实地的工作作风，为酒店的发展和

稳定做出新的贡献!

跟单员个人年度工作汇报篇六

x年，我县分公司在省、市公司的正确领导下，在县委、县政府的大力支持及有关部门的通力协作下，按照“以市场运作为原则，开拓进取树形象;以确保收入为目标，与时俱进谋发展”的经营方针自我加压，认真贯彻省公司“四个以”的决策，发扬创新求实、发展进步的工作作风，高标准、严要求地做好了各项工作，各项经营指标取得了突破性的进展。全年共实现总收入x万元，占比上年增收15.25万元，增长13.49%，企业取得了快速发展。现将今年的工作总结如下：

一、强化内部管理，提高企业效益。

1、完善了全员目标责任管理。进一步规范内部管理机制，健全激励机制，实施绩效管理。把企业内部经济责任制与目标管理有机结合起来，全面实行量化积分考核奖惩制度。结合实际制定了《xx县分公司20xx年员工岗位责任制及目标考评方案》，定岗定员，责任到人。实施月度考核，季度末根据考核结果发放当季效益工资，有效激发了员工干好工作的积极性。

2、严控费用支出。加强内部财务管理，严格控制费用开支。一是加强材料成本核算，健全材料领、退料制度，大大提高了材料的利用率和节约率;二是加强对工程成本的控制，按工程进度核拨款，加强工程监管，加强跟踪问效;三是压缩日常费用开支比例，尽量减少不必要支出。

3、加强安全生产管理。抓好安全教育，树立“安全至上”观念，强调“安全也是效益”。增加安全防护投入，为每个员工办理一份“人身意外伤害保险”。增强自我防范意识，在企业形成“时时讲安全、人人关注安全”的氛围，有效避免了安全责任事故的发生。由于安全管理抓得严，我县分公司

全年未出现一起安全责任事故。

二、推出有力举措，大力拓展业务范围。

1、稳步发展基本业务。我县分公司采取有力措施发展网络基本业务，年初顺应市场需要，制定了《分公司关于租赁店面经营户安装使用有线电视优惠办法》，既大大拓宽了有线电视的业务范围，增加了收视维护费，又从源头上堵住了私拉乱接有线电视信号的违法行为，进一步规范了市场。经过努力，全年共新增城区用户x户，使我县有线电视用户达到了x户，新增用户率达8.9%。

2、重点发展数字电视业务。一是认真进行市场调查，细分市场，并写出了调查报告，有针对性地对不同用户群采取不同的促销手段；二是加大宣传，精心策划。投入宣传经费3000多元，举行现场咨询演示会，印发宣传单，配送邮政广告10000多份，利用有线电视进行广告宣传，并在收视率极高的自办节目《新闻》前配播“数字电视欢迎您收看《新闻》”的广告，收到了良好效果；三是积极发展集团用户。充分利用省公司的有关优惠政策，由分公司领导亲自出面洽谈，争取到了县地税局、国税局、农发行、发改局等单位集体购买数字电视机顶盒，使用户在短时间内迅速增长；四是做好优质服务。树立用户至上的服务理念，在人员少、时间紧、安装任务集中的情况下，分公司员工加班加点，分工协作，为用户做好数字电视机顶盒的安装，耐心解答用户的咨询，以优质服务赢得了用户，赢得了市场。从元月份正式推出数字电视业务以来，经过卓有成效的工作，仅在春节前夕数字电视用户就突破了200户，全年共发展数字电视用户达x户。

3、宽带互联网业务有了一定发展。我县分公司首先利用公司办公所在的x大楼原有网络进行布线，发展大楼内单位用户xx户。然后逐步向大楼周边小区和用户延伸。目前共发展互联网收费用户x户，全年累计实现互联网业务收入x元。此外，还为县政府领导办公室接入了广电互联网，受到县领导的高

度评价，同时也较好地宣传了广电增值业务，展示了公司的良好形象。

三、抢抓机遇，实现了网络建设的跨越发展。

1、全面完成了城区光缆网改造任务。我县城城区广电网络升级改造自去年11月开始后，我县分公司精心组织，周密安排，努力克服施工难度大、涉及面广等诸多困难，到今年5月实现了工程的顺利竣工，除预留的x个光节点外，已经开通光节点xx个，并为工业区、火车站、财政、地税以及县行政中心等部分小区和用户联接上了光节点信号。据不完全统计，我县城城区网光缆改造共完成地埋管道开挖埋设x公里，杆路架设xx公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路x公里，布放管道光缆xx公里，布放架空光缆xx公里。与此同时，做好了资料整理和工程自检自验工作，并顺利通过了上级组织的验收。

2、完成了全部乡镇光缆联网和收编整合工作，实现了“全县一张网”的目标。一是加快了乡镇联网改造步伐。在省、市公司的正确领导下，我县乡镇联网改造前后二期项目均得以批复，将全县xx个乡镇全部纳入了联网范畴。我县分公司抓住机遇，抓紧组织工程施工，截止12月底已完成县至各乡镇光缆联网杆路建设和光缆敷设，以及设备的安装、调试工作。据统计，我县乡镇光缆联网共架设杆路xx公里，新架墙吊线路x公里，复挂光缆线路xx公里，布放管道光缆x公里，布放架空光缆x公里，开通乡镇光节点x个。经过扎实有效的工作，较快实现了工程竣工，并在12月初迎来了省市公司组织的验收。二是积极争取县委、县政府的支持，以行政手段推动乡镇联网收编整合的顺利实施。我县分公司根据县政府批转的《x县农村广播电视网络收编整合实施方案》，对乡镇广电网络实行全面整合，并于9月2日以县政府的名义召开了全县乡镇联网收编整合会议。经核定，共整合农村有线电视网络x户，整合协议在10月底已签订完毕，资产及网络的移交工作也已

在12月全面完成，实现了“全县一张网”的目标。

四、推行优质服务，确保网络优质安全运行。

1、强化服务意识。一是转变员工观念，反复提倡“用户就是上帝，服务就靠质量”、“人人是效益，个个是形象”、“广电是我家，搞好靠大家”等观念；二是设立了服务监督栏，让每位员工面对群众，接受监督；三是在电视台公开服务承诺，推行办事限时制、首问责任制；四是上班时间工作人员一律挂牌上岗，热情接待每位来访者，接听好每一个电话，从细节做起，不断塑造广电人美好形象。

2、加强网络维护。一是建立部门分工合作机制，保持部门间的联系与沟通，使各部门既分工又合作，密切配合，及时处理各种网络故障，全年共上门为用户维护检修3582人次；二是完成了x段光缆线路的正常巡查、维护以及敏感时期的光缆线路巡护任务，有效确保了广播电视信号的畅通，未发生任何责任事故；三是加强了sdh设备及机房前端设备的检修、维护，消除机房用电安全隐患1起，确保了设备安全平稳运转。

3、做好了三线安全整治工作。分公司认真传达贯彻上级整治精神，并成立了由分管副总经理任组长，各部门负责人为成员的专项整治领导小组，统筹安排，责任到人。在整治工作中区别不同情况分项进行。首先，对城区范围内有线电视与电力、电信线路的交越以及电力、电信搭挂、交越我分公司线路的情况进行了调查统计。然后，根据统计情况，对安全隐患较大、易发生事故线路按照整治的要求先期进行了整治；对隐患较小、不易发生事故的线路作出统一安排，逐步整治；对情况特殊、暂时无法整改的线路与产权单位签定了协议。到目前为止，县城工业大道、等路段线路已整改完毕。

五、强化人本管理，提高企业的凝聚力。

员工的积极性和创造性是完成各项工作任务的根本保证。我

们一直坚持“以人为本”的管理理念，收到了较好的效果。

1、进一步理顺了工资分配关系。结合省公司有关工资分配的文件精神，制定分公司员工工资分配办法，执行企业工资标准。按照报酬与效益挂钩、与职责挂钩、与贡献挂钩的原则，增加了外线人员和技术人员的补助，增强了一线人员的工作责任心和敬业精神。

2、扎实开展学习培训工作。一是在年初制定学习、考试制度。要求每个干部职工做好读书笔记，全年达2万字以上；同时，每季度进行1次政治、业务知识考试，聘请县委党校老师进行监考和阅卷，考试成绩与考评工资挂钩，考试成绩公布后严格奖惩。通过每月集中学习，平时分散自学，季度考试的方法，着力提高员工思想政治素质和业务技能水平；二是开展了“三项学习教育”活动，大力倡导良好的职业道德风尚；三是开展学好“两本书”活动。在省公司发出“向全体员工推荐两本书”的倡议后，我县分公司立即联系购买好《没有任何借口》和《细节决定成败》书籍，做到员工人手一册。随后，召开分公司全体员工大会，进行专题学习和动员，制定了专题学习计划，要求大家提高认识，认真研读，做好笔记，得到员工积极响应。四是积极选派技术人员参加省、市公司举办的各类学习培训活动，全年培训人员16人次。通过学习培训，有效推动了员工素质的提高，增强了企业的凝聚力和向心力。

3、抓好了企业文化建设。企业文化是在生产、经营、发展、壮大过程中不断形成的理念，是员工共同的价值观，共同的行为准则。为此，我县分公司把企业文化建设作为企业发展的重中之重来抓，不断增强员工对企业的归属感、自信心和自豪感。首先，做好员工的管理工作和思想工作，时刻关心每位员工的思想动态和精神状态，尊重人的本质，积极为员工自我教育、自我塑造、自我发展创造条件，以民主平等的态度进行对话交流，多点关心，多点人情味，在分公司内部营造了一种和谐、宽松的工作环境。其次，加强宣传力度，

制作了“广电精神”、“广电网络企业精神”等牌匾，使员工增强对广电网络企业品牌、企业标识、企业理念、企业精神的理解和认同。第三，积极组织员工撰写论文，参加征文活动，向省、市刊物投稿。分公司总经理撰写的《理顺市县级分公司的人事关系是加快我省广电网络发展的当务之急》一文在省公司举办的征文活动中被评为三等奖，另还有一篇文章获鼓励奖；分公司行政财务部经理撰写的《如何加强县级广电队伍建设》一文在《声屏世界》杂志发表。此外，信息上报工作也有很好成绩。今年共在省公司主办的《广播电视网络工作简报》上刊发信息21篇，列全省各分公司第一。

回顾20xx年的工作，我县分公司取得了可喜的成就和效益，使企业获得了跨越式发展，但在经营过程中也存在着一些问题，如县城分配网改造任务繁重；乡镇联网后，原有网络质量低下，导致管理维护、收费难度加大；机房还未改建，以及机制尚需理顺和完善；工程技术人员业务水平有待进一步提高；队伍建设有待进一步加强等等，这都有待于在今后的工作中加以解决。20xx年，我县分公司将把管理摆在最突出位置，进一步规范运营，以实现“网络做大，事业做强，效益提高”的目标。

跟单员个人年度工作汇报篇七

20xx年行至年末，回顾一年来的历程，变化颇多。现在我将尽量真实、全面的对自我在性格及能力方面的不足做一次剖析。

从小便养成的老毛病，主动性缺失。学生时代，师长的评价为“抽一鞭子走一步的牛”。回顾过往二十多年，只有在高考前一个月，自觉自愿且富有主动性的有所行事，其余时间，大多是在他人要求或勒令下，被动行事。

工作三年多来，这种惰性对自我及团队所产生的负面影响，已逐步认知。在二零壹零年下半年开始，我尝试主动的去分

析一些问题，或者提出一些相关的建议，但现在看一看自己提出的问题，实际解决的并不多，归根到底，还是惰性使然：即便一时主动的发现了问题，但后续需要长期主动跟进的实施过程又被惰性束缚，而难以持之有效的作出改进。

我也去尝试分析过，为什么会出现这么严重的惰性，归结下来，还是自我追求及外界压力不够造成的。我们生活在一个信仰及梦想缺失的年代，如果你现在问我，你的理想是什么，我一定回答不出来。这个问题，有明确答案的时代，恐怕要回顾到童年了，上学以后，就再也没有了这样的考量，只知道在机械的学习、行事中寻找偷懒的机会来使自我放松。人只有到了一无所有的时候，才会重获新生。对员工管理的模式中，有一种是结合严酷的心理学的，那便是完全击毁之前的人格，重塑符合企业文化的新人格。或许我也需要这样的历练。

现在工作交办单及例会模式的运作，在一定程度上，可以起到一些督促、监管的作用。这样对普遍的惰性现象应该有所约束。在接下来的工作过程中，在发现问题或机遇之后，我也会尝试对自己使用“交办单”，限时且尽可能有条理的强迫自我去主动达成目标。

20xx年八月岗位晋升后，面临对下属调配及管理的课题。领导力与自信心是有机结合的，富有自信心的人，往往可以在其他层面带动他人的积极性，且更容易被他人信任。而我却在这一过程中，明显的感觉到自我缺乏足够的自信。

造成这一问题的原因有三：第一，自己并未给企业创造很高的价值，无业绩说服力；第二，阅历的匮乏，在工作及生活层面上，都不能给员工指导性、前瞻性的建议；第三，作为一个外来人员，难以完全的融合进本土文化，甚至还不能完全听懂本地方言。

针对自我分析的这几原因，如要树立自信，只有在接下来

的工作中，做出让他人信服的成绩。之前，我对成绩的理解局限在业务的拓展层面，但在最近这半年时间中，企业现实的问题让我意识到，业务拓展只是企业成绩的一部分，而员工的捏合、效率的提升、矛盾的化解、团队的塑造、规范模式的建立都是企业必不可少的。因此，在业务开拓的同时，对上述问题提出建议及解决问题也应当是成绩目标之一。而阅历及本土融合方面，还需要领导的教诲及同事的帮助，自我也在这一时期开始刻意的扩大本地交际圈，在结识新朋友的过程中，逐渐自我完善。

此处的创造力指的是解决问题的新方法和对预期的建议。每个人的思维模式有区别，我的创造力大多在图形、图像层面，这和用脑习惯有关。逻辑性的创造力我是比较匮乏的。当然这只是一个原因，另一个原因还是前文提到的主动性不足。诚然，只要拼命想，还是可以有一定的逻辑性创造力的，但由于不自信，有了想法后，第一反应是“这个想法或许不对，可能会被否定”，所以又不愿意第一时间作出表述。

之前开玩笑的时候也提到过，自己在夜晚冲澡的时候，逻辑性思维是最敏捷的，往往会对白天出现的问题作出分析，并能有所联系，假设解决方案等。所以，在接下来的工作中，我或许应该更看重这一时间段，及时作好笔记，并上报、商讨。如果想法幼稚或者不切实际，请领导“多鼓励、少打击”，结合指导加批评的模式，给出评定结果。

要问我在工作中，最害怕的事情是什么，我可以立刻给出答案：拜访陌生客户。这里的拜访包括登门拜访及电话联系。其实在每次被迫拜访过后，并没有出现什么很差的结果，但事前总是抵触这样的工作。

记得有人说过，八零后的一个特征是“与熟人侃侃而谈，与陌生人无言以对、极度尴尬”。我觉得自己这个特征是比较明显的。在接触陌生客户前，总害怕出现“尴尬”，甚至在与陌生人通电话前，我会不厌其烦的整理自己该说些什么。

但总结过后，我发现，在和比自己年幼或弱勢的陌生人交流时，言语的表述和交际的发散性远好于定义为“客户”、“长辈”、“领导”的群体。这应该还是不自信造成的一个问题。一旦觉得自己的能力可能逊于对方，或者阅历浅于对方，就习惯性的少言或忌口。

采用“蔑视战术”可能是应急方式之一，但只有自我学识及见识的真正提升才能彻底解决这一问题。

多年来习惯就事论事。比如与客户讨论某一业务时，一直会拘泥于此业务中，不会从交流中发掘新的合作机会。这样导致的结果就是：此业务不成，便没有了继续协作的机会。还有就是领导交办的任务，一般只会根据要求进行执行，很少结合任务思考后续作业。

这是一个逐渐成熟的过程，需要指导和领悟相结合。在最近的一些协同外出业务操作中，我才意识到这个问题，并且在群策群力中，发现众人的商讨对于拓展性的开发有很好的促进作用。一个人想破了头也很难找到门路，但众人的言语往往在不经意间道出出路何在。这也是需要重视团队，轻视个体的原因之一。

一直亲历亲为的领导是不称职的，这是必然的，所以，统筹管理能力是考量一个人是否具备领导能力的重要考核指标。就我个人而言，执行力强于领导力，且非常明显。对于下属的不信任，也造成了事务安排的局限。

打个比方，三年来，我对自己在德黎仕的定位一直是“学生”，而不是“教师”。一直到现在，这个定位还没有改变，所以“做作业”是我的本分，“批作业”是一种“越级”行为。之前说到过，自己没有作出明显的成绩，也没有非常强势的优势，在这种情况下，盲目的指导或安排他人，底气不足。

今年八月升职以后，我从之前的单独行动，逐步向群体协商转变。我更愿意在遇到问题的时候和员工商讨解决的办法，而不是以领导的形式先确定好做事方法，再安排员工遵照执行。这样做有利有弊，利在于方法更有团队观，更科学；弊在于自我领导威信树立不多。

接下来的工作中，这种工作方式我觉得应该作出以下调整：一个议案的提出，在找寻解决问题的办法时，优先考虑自我决策或从上级或平级人员处得出大概可行的方案，然后，以此为基础，统筹安排团队作业，在操作过程中出现的细节问题，再团队协商解决。

专业知识的匮乏包括数个方面：第一，人力资源领域的学识遗失殆尽；第二，相关法律法规领域掌握非常不到位；第三，行业内信息掌握不够，市场发展分析能力弱；第四，选人用人管人方式方法不科学，主观性较强。

其实解决这一问题的方法较之之前的问题，说起来容易一些，就是“学习”，但这个方法在实际操作中，难度更大，其困难在于：第一，持续性；第二，学于用的结合。之前行政部提到过的专业知识考核，应该结合到实际工作中来，这样，公司施压，会迫使员工学习意识提升。在营造出一定的氛围后，公司整体专业性必定会有所加强，这样才能对得起“专业机构”这个称谓。

以上，林林总总。如有不到位之处，请指出，我必虚心接受，以图自新。

跟单员个人年度工作汇报篇八

在过去的一年里，我在公司领导的正确指引下，认真落实公司管理的各项规定，踏踏实实做好本职工作。完成了对警卫局、乐山、宁夏等地教学系统的投标技术文档工作；配合相关人员对材料申报、用户调研提供技术支持；完成了对公司oa的

搭建及试运行工作;乐山售后服务已经全面展开。

二、自身工作的不足及其需要改正的地方

1、沟通不够，工作中同事之间遇到摩擦很正常，问题是如何去处理。对此事自己也做了深刻的反思，我相信人和人交往，最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是用真诚和实际行动去打动对方让其接纳。

2、自身要求不够，我对自身要求的必要性认识不足，认为只要把公司安排的各项工作做好，把任务指标完成，确保不出问题就够了，学不学一样能搞好工作。这个想法本身就是错误的，软件行业自身就是一个高速发展的领域，技术更是时刻都在更新、发展。只有更加充实自己，跟上行业技术领先的脚步，才能更好的完成工作。

三、对工作的建议

1、售前工作

我认为应该增加参与前期客户调研和投标现场答辩环节的机会。人们常说只有接触了，才能真正意义上的收获和总结。现在售前主要有两个问题：

第一，就是一个项目下来售前人员不是固定的一个，有些工作是被动的、为了做而去做。已警卫项目为例，造成了很多没必要的被动。

第二，就是售前和销售、技术人员沟通的问题。我觉得有必要在一个项目启动前期、中期、后期定时的开沟通会。

2、售后工作

跟售前一样同样希望增加软件部署，用户培训环节参与的机

会。现在售后主要有两个问题：

第一，就是销售和售后人员交接的环节，因为特殊性，具体负责跟客户沟通人员在项目签订合同后，一定要及时的跟售后人员沟通，明确售后人员、地点，及相关系统交接单。作为售后人员也要主动的了解跟进项目的进度。

第二，就是售后与技术人员的沟通上，加强售后人员的培训，使售后成为真正意义上的售后技术人员。

3、项目流程完善，目前整个项目从启动到结束还没有一个完整的流程体系，缺乏透明度，造成很多环节出现问题。