

最新职工岗位工作阶段心得体会(实用10篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

职工岗位工作阶段心得体会篇一

时间匆匆，回顾__年的地理教学工作，本人认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，广泛涉猎各种知识，构成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自我的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教育教学任务，使自我在教学中得到很大的收益。现将一年来的教学工作总结如下：

一、提高教学质量，重点抓好四个环节。

1、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，明白应补充哪些资料，怎样才能教好。

2、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

3、研究教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

4、组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其坚持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学地理的兴趣，课堂上讲练结合。

二、提高学生素质，力抓课后辅导工作。

此刻的中学生还是爱动、好玩，缺乏自控本事，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，我在抓好学生的思想教育上狠下功夫，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去。首先是做好对学生学习的辅导和帮忙工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，从赞美着手，激发学生对中国的地理环境、风土人情等认识、理解。故此，还进一步抓住学生的心理状态，有针对性地对学进行教学，激发学生的进取性及学习兴趣。

在教学过程中，充分利用已有的知识基础，引导学生思考课文中提出的问题和现象，并自行设计或补充一些学生较熟悉和感兴趣的地理问题和事象，以展示地理课资料的丰富多彩和智力价值，增强学生的求知欲。

三、提高工作效率，用先进的教学方法出成绩。

在自我总结教育工作的同时，进取参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

首先，在我带的地理课上，将“人地关系”作为学习地理知识的主要线索，注重列举的问题和地理事物，尽可能启发学生运用身边的“人地关系”材料，使学生实实在在认识掌握地理知识的重要性。另外，还从地理学科中与其它学科相互联系，相互渗透的角度举例，引导学生正确认识掌握地理基础知识与学好其它学科的关系，从而改善了教学方法，收到了较好的效果。

其次，在教学过程中，指导学生阅读课文，分析归纳出“看书、听讲、用图、动手、动脑”等方法和要求，并可利用“地理学习”图向学生介绍地理学习的形式。针对初中学生的特点，要求应简明具体而又切实可行。并经常督促检查，养成学生很好的学习习惯。

再次，认真组织开展复习、测验、考试组织课外活动等。侧重于教会学生了解地理知识在生产建设中的作用，主要体此刻农业、工业及其联系纽带——交通运输业等方面。在掌握好地理知识的同时，将地理知识与通信、邮电、贸易、旅游等第三产业联系起来进行学习，如：培养学生多种兴趣爱好，多阅读课外书籍，多关注身边的地理知识，不断扩宽知识面，为教学资料注入新鲜血液。

尽管在下学期的教学工作中取得了必须的成绩，可是与现代教学质量的要求还有不小的距离，自身尚存在必须的不足，如：在教学工作中课堂语言尚存在平缓，平时考试较少，语言不够生动等问题，这些问题尚需在今后的教学工作中不断改善和完善。

职工岗位工作阶段体会2

职工岗位工作阶段心得体会篇二

紧张有序的一年结束了，在学校、年级组的正确领导下，我们都相对圆满的完成了高考备考任务，不管成绩如何，一年来平平稳稳、按部就班的贯彻了学校、年级组安排的各项教学管理任务，在期间有得有失，有成功的喜悦，已存在遗憾，下面将一年的工作总结如下：

一、学科组备考方面

1、优化课堂教学，注重双基落实。能力的高低，归根结蒂在于对基础知识的掌握程度，这就要求对基础知识和基本技能的教學要夯實，对知识点的学习提出了更高的要求。我在课堂教学中主要做了两方面：一方面充分利用课本、地图册中的各类附图、插图、图表等，把课本的基础知识落实到图上，以图带文，以文带图，实现图文转换，以及图表之间的变化、转化，从而使学生认识到表象是多变的，本质是不变的，本质即基础知识的落实。另一方面，构建学科知识体系，培养学生学科内的综合能力，理清学科内的知识的层次脉络，使之系统化，形成综合分析比较分类、归纳、演绎、概括推理的能力。

2、做好学生主动学习的引导。学生在学的过程中只有掌握了的学习方法，才能使他们的学习具有持续性，并能受益终生。在学习中主要采用引导学生提问的方法和引导学生反思。引导学生提问。不仅是在学习中提出教材内容中的问题，也鼓励学生自己给自己主动的提问题，从而启发思维方式，使问题得以解决。

3、立足课堂主阵地，把课本内容复习到位，扫清知识死角。课堂练习一对一进行，讲练结合，既记住了知识，又加强了应用。单元练习每章不少，结合学校考试和学科自考，及时检查了学生的掌握情况。

当然还存在一些不足，希望在今后教学中加以重视：

1、对世界地理部分复习过于简略(时间紧迫)区域特征不够细化，初高中的衔接做的不好。

2、学生作业的检查批改应该更加具体，对目标生应尽量面批面改。

3、单元考试后应该让学生自己做好总结，经过第一轮复习，学生已经掌握了地理学科的基本知识，并初步形成了知识网

络，具备一定的学科技能。第二轮复习重点是进行学科综合能力的培养，使所学知识进一步系统化条理化，提高对地理事物发展规律和内在联系的分析能力。在知识专题中，结合学生的实际情况，内容进行了取舍，主要针对第一轮复习中发现的薄弱知识点进行巩固完善查漏补缺，加强针对性的强化训练，以弥补缺陷。

4、高考既是对所学知识与技能的考察，也是对心理素养的考验，二轮复习中还应注意心理素质的培养。针对此时出现的问题，引导学生坚定信念，分析反省自己，合理把握高度和难度，恰当安排复习时间，克服考前疲劳。

二、班主任工作方面

印度一位哲人说过这样一句话：“把一个信念播种下去，收获的将是一个行动；把一个行动播种下去，收获的将是习惯；把一个习惯播种下去，收获的将是一个性格；把一个性格播种下去，收获的将是一个命运”。这句话，不仅道出了教师的教育之要，更精练地说出了一个做人的道理。结合我高三(8)班的具体情况，这一格言成了我这一学期教育工作的指向。

高三以来我们八班的情况大致如下：

其一，基本素质悬殊较大。虽说是文科班程度最差的班级，但经过高二一年的科任频繁变换，导致班上同学由于不适应而学习积极性下降。在期末考，该班没有一个成绩较高的同学，又中间各个分数段人数较少，教学操作的难度由此增大；从学生品德看，整个班的同学平常表现良好，这是八班的优点。从性别看，男女生比例差异大，女生有30人，而男生仅有12人。需要指出的是这个年龄段的女生多对一个班来讲并不是好打理的事。

其二，仍缺乏良好的学习习惯。这应是文科学生的毛病！很多同学对各科的学习仍处于很盲目的状态，表现在学习上是无

计划性，不会利用时间或时间利用不合理安排不得当等。

职工岗位工作阶段体会5

职工岗位工作阶段心得体会篇三

“民以食为天”，作为后勤工作重点之一的食堂管理，怎样激活内部活力，完善竞争机制，提高劳动效率，更好地为师生服务，这是我们后勤管理人员孜孜以求的目标之一。为此，自我校食堂创建以来，我们更加努力地探索食堂的新路子。两年多来，我们基本形成了一套我们自己的管理模式，为了更好地总结经验、弥补不足，我将从以下几方面作简要回顾。

一、抓机构建立，促组织落实：

1、机构设置及人员管理

(1)学校成立食堂管理领导小组。其成员由分管校长、总务主任等组成。

(2)伙食部所有成员实行聘用制。年度开始，食堂管理领导小组对其进行全面考核，择优录用。被录用的人员必须服从管理，踏实工作，在聘用过程若有违规违纪的，伙食部有权对其进行行政和经济制裁，直至中途解聘。

(3)建立健全各项规章制度的组织落实，年终进行考核评比。

2、食堂工作人员的身体执行学年度体检制度，发现身体状况欠佳的，采取暂时停用休养的办法，待身体完全恢复后再考虑安排；对食堂环境卫生实行周检查制度，发现问题，立即指出改正。

3、抓文明礼貌的落实：我们提倡文明用餐、礼貌服务，要求

班主任做好在校用餐学生的文明用餐的教育，而且，每天学生用餐时都要求值周领导入餐厅巡视，值日教师定桌服务，帮助解决学生用餐中的具体问题。

二、食堂管理的具体做法：

(一)严格管理制度，共创文明服务。

学校的主要工作是教学工作，后勤管理的宗旨是坚持为教学服务，而作为后勤管理重重之重的工作——食堂管理工作更是直接影响学校工作的正常开展，为此，我们特制订了一些例的规章制度，确保食堂工作的正常开展。

1、出勤制度：

不随意更改作息时间

2、劳动管理：

(1)和睦相处、礼貌待人，杜绝与就餐人员或是内部职工吵架、打骂，违犯一次，扣除当事者当月奖金，情节严重者送司法机关依法追究刑事责任。

(2)出售饭菜及其他食品一律不准收现金，违犯一次，收一罚十，并点名批评，情节严重者，劝其离岗。

(3)职工内部来客就餐者，一律先买票后拿饭菜。

(4)要节约水电，做到人走灯灭，水用即关，违犯一次，罚当事者2元。

(5)按规定时间上交各种票证。如不按时上交，造成被盗或其它损失，按其金额处以2倍罚款；如发现私留或转卖票证发现一次，立即辞退。

(6)月底结帐需要实事求是，不准隐瞒不报，若扣留票证或实物，发现一次，除追回票证或实物外，扣除当事者当月奖金。

(7)专人负责锅炉房，按市技术质量监督局的要求定期进行检测。不得擅离岗位，不违规操作，否则，锅炉房所造成的一切责任事故均有当事人承担。

3、其它：

(1)炊事人员不准在伙食部喝酒、吃特殊饭。

(2)不得违犯操作规程，无故损坏炊具；不得不经同意擅自把伙食部的物品外借；不得偷盗食堂各种食物、材料、票证、餐具等。违者根据情节轻重给予处分，直至劝其离岗。

(二)加强卫生管理，增强忧患意识。

食堂卫生是隐患的源泉、发源地。在卫生管理上我们坚持每周召开_，做到警钟长鸣，增强职工的忧患意识，尽可能地把隐患扼制在盟芽状态；我们要求每一位职工必须做到：

1、上班时所有职工，一律要穿工作服。

2、注意个人卫生，勤理发、勤剪指甲、勤换衣服、勤洗澡，不留长发、小胡子，开饭先洗手。

3、食堂内外实行定人、定点、定时间、定要求，必须做到每日清扫、周末大扫。

4、各种餐具、笼布、机械等要洗刷干净，做到木见本色，铁见光，用后摆列整齐，生熟用具严格分开，不得混用。

5、开饭时不准吸烟，不准面向食品说话、咳嗽，不准涂脂抹粉。

6、设立卫生达标奖：认真执行《食品卫生法》和卫生制度，形成制度，对照评比。经学期评比合格者，给予奖励。

(三)严格检测与监督，创效应。

食堂管理既要有一套完善的管理制度，更要有过硬的检测与监督机制，才能确保制度的纯粹性、真实性，也才能吸引更多的家长了解学校，了解学校食堂管理，也只有这样，学校才能在家长中树立起效应，才能让更多的家长放心地把自己的孩子送到学校来用餐。我们具体做法是：

1、控制进货渠道，不进劣质低价菜、不进来路不明菜。凡因此而造成后果的，除承担一切责任外，还将劝其离岗。

2、由保管员负责经常检查食堂仓库，不把变质变腐的米煮给学生吃。

3、有会计和出纳负责成本核算，定期向领导反映情况，节余不超过8%(节余部分主要用于购置餐具及食堂内的正常开支)，以确保师生的伙食，凡对有意抬高菜价而在师生中造成恶劣影响的，将劝其离岗。

三、存在问题

随着国民经济的发展，人民的生活水平也得到了改善，同时也给我们的独生子女养成了娇生怪养的坏习惯，主要表现在：

1、挑食、偏食，导致倒菜现象严重。

2、小朋友们独立生活能力较差，有时会出现吃不饱、吃不好的现象，而引起家长的不放心。

食堂工作人员由于缺乏小学生心理学的研究，往往不能想学生所想，正确善待每一位学生，这都给食堂管理带来一定的

困难。

但是，任何一项工作都有它有利的一面，也有它问题的一方，但我们只要一分为二地看待它，困难也会变得得心应手。所以，我坚信，在校领导的关心和监督下，在全体食堂工作人员共同努力下，我校食堂一定会越搞越兴旺发达。

职工岗位工作阶段感想4

职工岗位工作阶段心得体会篇四

时间过的真快，转眼本学期要结束了。回顾本学期的工作，有得也有失。本学期我担任八年级7个班的地理课教学，根据学生实际，认真钻研课程标准，结合备课组的教学计划，积极完成了本学期的教学任务，具体总结如下：

一、认真学习、研究地理课课程标准，建构合理的知识框架

课程目标是我们确定教学内容与策略，选择教学类型与组织形式，组织教学实施与评价的基本依据。深刻认识目标，既有助于我们进行地理教育课程的基本功能，又有利于通过具体的教学设计操作，将培养目标落到实处。

二、重视地理知识的应用

教学中应注意与学生生活实际联系，帮助学生通过熟悉的现象理解所学地理知识。如我国气温在冬夏季节的分布规律，降水的分布等等。让学生知道地理知识在生活、生产和科学试验中的广泛应用，增强学习地理的兴趣和信心。

三、教学中注重方法的传授

地理概念和规律是地理知识的核心内容，培养学生关注地理

现象，引导其从现象的观察、分析中形成地理概念，学习地理规律，进而对规律的发现过程产生兴趣，避免靠单纯机械记忆的方式学习地理，在教学中要注意培养学生的分析概括能力，对重点的概念和规律要使学生学的更好一些，并且充分发挥他们在发展智力、培养能力方面的作用。但是，知识的理解、能力的培养都需要一个过程，不可要求其过高过急。

四、课堂教学以学生为主体

在地理教学中要组织学生开展有效的学习活动，学生是学习的主人。只有学生处于积极主动状态，经过认真的分析、思考，才能体会教材中蕴含的知识，产生探索地理世界的兴趣，理解所学的地理知识，获得相应的能力。

在本学期的教学中我注重培养了学生的学习兴趣 and 愿望，鼓励他们发现问题和提出问题，指导他们学会适宜的学习方法，为学生的终身学习打下良好的基础。同时教学时尽量采用多种教学手段和方法来激发学生兴趣。同时重视学生的心理特征研究，了解他们的知识、能力基础，从实际出发进行教育。

注意因材施教，针对不同的学生提出不同的要求，对学习困难的学生，针对他们的具体情况给予了耐心帮助，鼓励他们通过一系列的探索活动去发现结论，如地理名称、概念、事实、原理等，使他们基本达到教学要求。对学有余力的学生，采取研究性学习等多种方式，培养他们的创造和探索能力。

五、培养学生应用知识的能力

在教学中通过读图、学生练习和课堂讨论等方式培养学生应用地理知识解决简单问题的能力。如做练习时，要求学生弄清地理事实，独立思考，自己提出解决问题的办法，并能对所得结果进行分析、判断。

六、适当课后作业帮助知识巩固

大多数学生能够及时按质按量按时完成老师所布置的作业，但也存在个别学生作业完成不及时质量不高甚至拖沓的情况。今后应注重思想教育，加强辅导，端正部分学生的学习态度。

当然，在教学中，也存在着不足之处，如学习困难生的转化工作，一节课下来，总觉得原来会的还会，不会的还不会。另外，并不是所有的地理知识都教的有新意，有时内容讲解不灵活，没有吸引力，致使学生产生厌烦情绪。在以后的教学中，努力做到：

- 1、以学生为主体，注意基础知识教学，调动学生的学习积极性。
- 2、重视地理概念和规律的教学方法。
- 3、重视地理知识的应用。
- 4、在开展教学活动的过程中，注重对学生进行心理教育。

总之，我要不断改进工作方法，更好的完成地理教学工作。总结经验，查找不足，争取在新的一年里，取得好成绩。

职工岗位工作阶段体会4

职工岗位工作阶段心得体会篇五

伴着圣诞节的喜庆和元旦的气息，xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利！回首xx年，在各位领导的指导下，在广大同事的支持下，作为一名xx，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领广大食堂员工，为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务；为实现食堂经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体工作总结如下：

我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜。等等。

以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的努力。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜谱。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为xxx□我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就

把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成

本，从而达到效益化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显著成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我们也还存在不足，比如，受甲流和金融危机的影响，消费者就餐的品味与档次下降，这使我们的年收入受到一定程度的影响。但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，程度的增加年收入，从而达到转危为机的良好效果。从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在xx年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在xx年创造更好的经济效益和社会效益。

xx会将会给我们带来又一次的发展机遇。与此同时，周边酒楼和饭店的与日俱增也使得xx年餐饮业的竞争更加白热化。但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的xx!

职工岗位工作阶段心得体会篇六

自踏入教师这个岗位以来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，以“师德”规范自我的教育教学工作，以“当一名好教师”作为自我工作的座右铭来要求自己，现将一学年的工作总结如下：

一、在思想上，爱国爱_，进取上进。

我进取参加各种学习培训，认真参加政治学习，为了提高自我的思想觉悟，并思考“我如何在自我的岗位上实践三个代

表的思想”我还深知要教育好学生，教师必须先身先之率，时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自我的人格、行为去感染学生，《教师人格魅力的构建》等文章，努力使学生、家长能理解我、喜欢我。今年又是新课程改革，为了适应新形式，我认真拜读了《在新课程改革中活化自我的主角》等文章，努力使自我不被新课改的浪潮所淹没。作为一名教师自身的师表形象要时刻注意，我在注意自身师表形象的同时十分重视对学生的全面培养。因为我深信良好的品行是每个人身上最美的东西，针对社会这一大气候和学生这一小气候我把学生的德育、美育工作放到了最重要的地位。在工作中，我进取、主动、勤恳、职责性较强，乐于理解学校布置的各项工作；我还注重文化学习，参加了“小学教育”的本科进修。在不断的学习中，努力使自我的思想觉悟、理论水平、业务本事都得到较快的提高。

二、在教育教学中，敬业爱岗，严谨治教。

把学生教好，让学生成功，是每位教师的心愿、的荣誉。作为一名数学教师，让学生掌握良好的学习方法，获取更多的知识是最重要的任务。所以，我在课堂教学中，坚持做到认真钻研大纲，仔细分析教材的编写意图，认真备课，注意设计好每堂课的教学方法，研究现代教育技术在课堂教学中的应用，注重对学生各种本事的培养。在认真做好日常教学工作的同时，努力探索在小学数学课堂教学中落实素质教育的方法及手段，探索在教育中培养学生本事发展的途径。在工作中，我深知学习的重要性，抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中不断提高自我的教育教学水平及教学管理水平。我抓住学校安排外出听课的机会，虚心学习，不耻下问，及时消化，吸取别人的精华，在自我的教学中为断实践，不断总结，不断提高。平时向书本学习、向身边有经验的教师学习，提高自我的课堂教学水平，努力构成自我的课堂教学风格。在教育教学中，我在做到教学“五认真”的同时，平常能以“团结、协作”的精神和教师们共同交流、互相学习、共同提高。

我兢兢业业，尽职尽责。多年来，时时以“爱心、耐心、细心”贯穿始终，去关心每一位学生，去搞好班级的每一次活动。这个学期，我班取得了较好的成绩，……我决心让他们在一种“宽松、探求、竞争”的氛围茁壮成长。本学年担任_()班数学教师，根据学校德少工作计划，认真开展各项活动，加强行为习惯训练及良好心理品质的培养。关心学生的学习和生活，异常关注后进生，予以他们更多的关怀，鼓起他们学习的劲头，更好地融入在这个班级体中。注重行为规范教育，从实抓起，用正确的舆论导向，用榜样的力量，促使学生从被动到主动，从他律到自觉，养成良好的心理品质和行为习惯。经过晨会、班会、黑板报、墙报等渠道，使学生自觉地成为团体的主人，学习的主人。加强“安全教育”，使“安全”牢牢地刻在学生心中。使班级蒸蒸日上，尤其注重与家长的联系，运用电话、家访、请家长到学校等多种途径和方法，把学生在校的表现及变化，如期向家长汇报，让家长了解孩子在校是提高了还是退步了，及时掌握孩子各方面的优点和不足，以便有针对性地协助教师开展教育活动。由于我的主动，有些家长也很愿意将孩子在家的表现反馈过来，期望教师的帮忙。这样的双向活动，使家长也参与对学生的管理，对学生的健康成长起到了良好的督促作用。

一学年来，我从班级的凝聚到干部的培养，从黑板报的出刊到广播稿的挑选，从教室布置到班级竞赛，不知要化多少心血、牺牲多少个休息日，但我没有怨言过，总是一如既往地去完成一件件事情，做好一项项工作。总之，在这一学年中，我不仅仅在业务本事上，还是在教育教学上都有了必须的提高。但我平时工作中出现需改善的地方也较多，如理论知识不够，论文精品意识不强；电脑知识长进不快。在今后的工作中，我将扬长补短，不断努力。

职工岗位工作阶段体会3

职工岗位工作阶段心得体会篇七

时光荏苒，xxx年马上就要结束了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。在部门领导和同事的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，对待工作精益求精，较为圆满的完成了自己所承担的各项工作任务，在工作上取得了一定成果。回顾过去的七个月现将工作学习情况总结如下：

- 1、制定采购计划：根据厂内生产年度生产计划、季度生产计划及月度计划陆续开展采购计划的制定。执行采购计划时依据库房现存量、生产计划及供应商供货周期拟定好采购物料计划安排。
- 2、拟定采购合同：采购计划做好后发给相应供应商双方盖章生效合同生成，双方需严格按照采购合同执行采购计划。
- 3、做好跟催工作：定期跟踪供应商生产进度，掌握重要物料到货时间安排，平时根据库存情况及生产任务的调整及时安排好供应商优先生产所需物资更好地做好跟催工作。
- 4、物料到货验收：认真仔细核对来厂物料的规格型号数量，打印相应到货单交由质监部门检验，经检验合格入库，不合格物品整齐有序码放到不合格品库。
- 5、与供应商协调沟通：生产过程中出现的产品质量问题及不合格品及时与供应商协调解决维修及退换货处理。
- 6、整理付款：定期与供应商做好对账工作，产品规格型号、数量、价格及结账情况都应一一查看，严禁出现错账漏帐和重复付账的情况。

各部门领导批示的请购单(无领导签字的请购单一律不予采购)，按照请购单根据所请购产品的规格型号进行网络供应商筛选或直接出车去市场筛选购买。购买前做好充足的询价比

价及产品质量、交货周期和服务配合度对比，经过缜密筛查选择物美价廉的'优良供应商，采购商品回厂后需质检的产品交由质监部门进行检验，合格后请购人员方可领取使用。

物料出现不合格品时偶尔出现未能及时放入不合格品库区，时间久了容易出现找不到相应批次的退货物品，直接影响对账情况。

xxx年是充实的一年，也是收获的一年。通过一年的'学习工作，我在采购工作中，学习到了丰富的采购经验。同时我也在努力的提高自己的知识和经验。我深知一个公司的发展离不开每一个同事的努力，新的一年我们要为公司的发展多做贡献。同时希望公司的发展越来越好。

职工岗位工作阶段心得体会篇八

时间飞逝转眼间已经来到了20__年，一年的工作下来，我对销售有了自己的认识。

对于现在做的销售工作，每天感觉自己就变了一个人。自己可以瞬间放下一切，立刻全部投入，一年来感谢销售带给自己的快乐，感谢销售带给我的自信，同时也感谢销售带给我的动力。

其实销售不仅仅是只靠大数法则，当然夜路走多了自然会遇到鬼，但这不是业务经理的主要部分，去分清业务经理该做的不只是这一点点。

在我看来销售最有效的办法，从模仿开始，再到自我学习深入，直至自己开发作为销售新人，最聪明的就是，先把前辈的经验全部吸收再收入大量信息，再就是熟练的掌握专业知识，自信是销售的成功重要砝码。

其实销售很简单自己总结就是以下几点：

- 1、首先必须明白什么是效率，因为客户资源有限。
- 2、要虚心和身边的前辈请教学习。
- 3、要大胆的说，会说，能说出重点。
- 4、必须学会倾听，说的再好，客户不关心，那么等于直接失败。
- 5、每天回家对着镜子念半个小时的书。
- 6、留意和工作有关的所有专业知识，包含信息、报纸和一些新闻都是必了解的。
- 7、要做到坚持不懈。
- 8、所有的收获和付出都是相辅相成的必须做好对自己心态的一个调整。
- 9、做好事情前提是做好自己。
- 10、理想是巨人，行动是矮子，那么就注定失败。
- 11、要善于沟通，善于观察。
- 12、要和上司搞好关系。
- 13、销售不仅是销售的'是产品更是业务经理这个人。
- 14、要必须知道这个世界没有任何产品是销售不出去的只有不懂得如何销售的业务经理。

自己深深地知道销售压力大，也很辛苦、很累。但是自己发现自己开始享受销售所带给我的快乐，我愿意在销售这条路上走得更远。20__相信自己会做的更好!

职工岗位工作阶段心得体会篇九

转眼间，20__年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到2021年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2000万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如__客户的球阀，__客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

- 2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如___、___、___等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，___、___等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，___在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

- 1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用

人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

2、例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3、定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4、公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销

售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

职工岗位工作阶段感想3

职工岗位工作阶段心得体会篇十

我出生____年_月，于____年__月参加工作，先后在宜章六中，教师进修学校担任学校后勤管理从事食堂烹调工作。由于本人烹调技术和各方面表现好，____年_月调入宜章县教育局工作，主管局机关食堂工作，____年__月通过考核评定为中式烹调师高级工。____年_月赴长沙参加省烹调师考试获中一级烹调师。回顾过去，工作总结如下：

一、政治思想上。我认真学习_的路线方针、政策，邓小平理论，_和国家的教育政策、方针、教育法律法规不断提高自己的思

想素质和政治理论水平。向来坚持以大局为重，服从组织安排，干一行爱一行从不讲价钱，虽然自己是工人，我从不认为自己低人一等，总是以自己的实际行动抓好食堂管理工作。保证教育局各项工作正常动转。

二、工作上，我担任局机关食堂主管兼食堂烹调工作。首先保证干部职工饮水、用餐从不失职失误并在技术上不断提高自己的烹饪技术。在实践中我不断探索，根据湖南和粤北地区的饮食爱好，不断提高自己的刀功和烹调技术，配制有多套特色的菜谱，让全局干部职工和来往客人都能吃上香甜可口的饭菜。让干部职工吃的满意，生活安心。第二我在食堂管理上狠抓了几个环节。一是把好食堂原料进货关，我不怕远路，进市场，货比多家，选购各种营养丰富的食品原料，保证物美价廉，让干部职工吃得好，花钱少。二是当好食堂食品保管员。保证食品及原料不腐烂，不变质，不浪费，节省食堂开支，近五年来，为局机关节省招待费__多万元。三是保证按时开餐，保证开水正常供应，平时我起早贪黑，甚至星期天不休息，作好下星期的后勤准备工作，自___年以来，每年由教育局主持召开的教育行政工作会议，每月教育行政例会，每年的教职工、中学生篮球运动会和上、下级来往的有关工作人员的开餐和接待工作，都由我个人操办。我也从不怕苦怕累，也不失职失误。由于食堂工作有特色，深受市、县领导及其他部门的好评，保证了局机关工作的正常运转。在___年至___年度考核评比中，被教育局评为先进工作者。

我在搞好本职工作的同时，我又积极参加县教育局各项中心工作，历年的高考、成招、中考、自考等考务工作，每年的“五一”、“十一”春节长假，包括今年“非典”期间值夜班我都主动参加，不辞劳苦，任劳任怨，深受同志们好评。

三、注重学习，养成读书看报的良好习惯。关心时事政治，关注国家大事，做到头脑清醒，不落后于形势。

四、遵守劳动纪律，不缺勤，不旷工。今年来，我都是出满勤，甚至超满勤，做了些份外勤杂工作。

总之，近几年来，我忠于职守爱岗敬业，遵纪守法，廉洁奉公，取得了很好的成绩。为教育事业作出了自己的贡献。

职工岗位工作阶段感想5