

总结中国古代选官制度的演变 中国历史 常识总结(模板10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

总结中国古代选官制度的演变篇一

同学们对中国历史常识的知识，相信还记得吧，下面我们来总结一下。

宋代的针灸学和法医学成就突出，《洗冤集录》是中国第一部系统的法医学著作，比西方同类专著早了300多年。

1、司马光是北宋著名历史学家，他用了19年的时间编写的《资治通鉴》，是一部著名编年体通史，叙述了从战国到五代1300多年的历史。

2、宋朝末年，宋江领导的一批民众在山东省梁山一带起义。后来中国古典四大名著之一的《水浒传》就是以此为背景创作的。

3、宋朝时期，中国境内还有一些其他民族建立的政权，如契丹族建立的辽，女真族建立的金，党项族建立的西夏等。1127年，金朝的军队攻破开封，俘虏了北宋的皇帝宋徽宗、宋钦宗父子，徽宗的另一个儿子赵构称帝。逃到南方，在杭州建立政权，历史上成为南宋（公元1127-1279年）。

4、岳飞是南宋的抗金名将，他率军北上以收复被金军占领的

宋朝领土，却被秦桧等人以“莫须有”的罪名害死。岳飞葬在杭州西湖边上。后人为了纪念他，在他的墓前放了用生铁浇铸的秦桧等人的跪像，表示对奸臣的强烈憎恨。

125、1271年，忽必烈建立元朝后，大举进攻南宋，南宋著名的将领文天祥组织军民抵抗，失败后被俘虏。元朝统治者采用各种方式劝他投降，他宁死不屈，写下了《正气歌》和《过零丁洋》等诗篇，表现了不屈不挠的民族气节。《过零丁洋》中的“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”两句，成为千古名言。

5、1405到1433的近30年间，郑和率领的船队先后7次下西洋，到达亚、非30多个国家和地区。郑和下西洋宝船模型。

6、蒙古族是中国北方一个古老的民族。12世纪末，铁木真经过十多年战争统一了蒙古各部，1206年被推举为蒙古的. 大汗，尊称为“成吉思汗”，意思是“坚强的君主”。

7、忽必烈是成吉思汗的孙子。1271年他建立了元朝(公元1271——1368年)，称为元世祖。元朝在成立过程中及成立以后，发动了大规模的扩地战争，向西一直打到欧洲的多瑙河流域，对世界历史发展进程产生了重大影响。

8、在中国历史上，元朝的疆域比以往任何朝代的都要大。元朝实行行省制度，对全国实行有效的统治。元朝的首都大都，是闻名世界的商业中心，大都就是中国现在的北京。

9、元朝中后期，棉花已在全国范围内广泛种植，棉纺织业发达。棉布成为江南人的主要衣料，这是中国古代经济生活中的一件大事。元朝的黄道婆，推广了黎族人民先进的棉纺技术，对棉纺织业的发展做出巨大贡献。

10、元朝时期，中外交往频繁，著名的意大利旅行家马可波罗写下《马可波罗游记》一书，生动描述了大都、杭州等城市的繁荣景象，激发了欧洲人对中国的向往。

11、元朝时期有大批信仰伊斯兰教的波斯人、阿拉伯人迁入中国，他们同汉、蒙、维吾尔等族长期杂居相处，互相融合，开始形成一个新的民族回族。

12、元朝同许多国家和地区有贸易关系。福建省的泉州是元朝最大的港口，在当时和埃及的亚历山大港并列为世界第一大港。泉州生长着很多刺桐树，故以刺桐城闻名于世。

13、1368年，朱元璋率领农民起义，推翻元朝政权，建立了明朝（公元1368——1644年），朱元璋即明太祖。明初定都南京，后来，明成祖把都城迁到北京。

通过上面对中国历史常识知识点总结知识的讲解学习，希望同学们都能很好的掌握，同学们要努力来学习哦！

总结中国古代选官制度的演变篇二

20xx年3月xx日是第二十五届“世界水日”，3月xx日28日是第三十届“中国水周”，联合国确定20xx年“世界水日”的活动主题是“水与就业□water and jobs□”□我国纪念20xx年“世界水日”和“中国水周”的活动主题是“落实五大发展理念，推进最严格水资源管理”。根据上级有关组织开展“世界水日”、“中国水周”宣传活动的通知要求，我区结合实际情况及新修订《水土保持法》实施5周年宣传活动，认真组织部署，采取多种形式进行广泛宣传，收到了较好的宣传效果。现将宣传活动情况总结如下：

我局十分重视“世界水日”和“中国水周”的宣传活动，根据《佛山市水务局关于组织开展20xx年“世界水日”“中国水周”宣传活动的通知□□x市水务函□20xx□x号）的通知要求，结合市局宣传活动的安排和我区实际情况，对宣传工作进行安排，制定宣传活动方案。

我区紧紧围绕省水利厅“世界水日”、“中国水周”宣传主题“落实五大发展理念，实行最严格水资源管理，大力推进水生态文明建设”，结合宣传活动的工作安排，实行市、区、镇（街道）三级水利管理部门联动宣传，采取多种形式，开展内容丰富的广泛宣传活动。

（一）积极参与市水务局开展的宣传活动。我局分管领导带队参加了市水务局举办的《热线面对面》水务专题论坛，围绕“世界水日”、“中国水周”，就如何落实五大发展理念，推进最严格水资源管理及海绵城市建设等方面内容，与市民进行互动交流，并现场解答市民关于水务的各方面问题，增进市民对水务工作的了解，增强市民积极参与节水用水治水的社会意识和责任意识。

总结中国古代选官制度的演变篇三

中国的快速发展和经济繁荣引起了全球的关注。为了符合这种发展趋势，不仅是企业，政府机构和学术环境都需要不断进步并提高竞争力。因此，如何适应这个变化来满足不断变化的需求是一个重要的课题。在这个重要的发展时期，中国的培训和教育方案变得非常关键。在参加中国发展培训的过程中，我也有了很多收获和体会。

第一段：我的经历

在中国的发展培训课程中，我从课堂上收获了许多，我学习了在商业领域中需要考虑的各种因素。通过课堂上的实例和案例分析，我了解了许多商业运作模式，跟踪了成功人士的方法。此外，我通过和其他参加者的互动交流，扩展了我的社交网络和商业资源 - 广泛的寻找机会和解决问题的途径。

第二段：团队合作

在课程过程中，我意识到了团队合作和集体智慧在现代商业

环境中至关重要。与其他相似的课程不同，中国的培训课程鼓励合作和同事之间的互相了解。课程组织了小组讨论，让参与者在合理时间内分析和讨论不同问题的解决方法。

第三段：勇于面对挑战

中国培训课程最重要的一个体验是鼓励我们勇于面对挑战。通过不断反思自己业务操作中的失败和错误，我逐渐成长并提高了自己专业的才能。这样的反思帮助我识别并了解欠缺的能力，同时也是提高自己的机会，进一步提升业务能力。

第四段：人际关系的重要性

在中国，人际关系对于商业成功是至关重要的部分。我珍视每一个机会来扩展社交网络，在中国的课程和培训过程中，我借此机会了解商业圈内的许多有趣和杰出人物，并分享和学习他们的经验。这些人际关系在我的职业生涯中起着至关重要的作用。

第五段：总结

总之，在中国发展培训中，我体验了博大精深的中国文化，并获得了许多竞争优势和成功机会。通过这个课程，我发现了自己的天赋和欠缺的能力，并且有机会与同行交流经验，开发他们的潜力以及互惠互利。总之，中国培训经历帮助我在职业生涯中更好地理解 and 适应了当下发展的新机遇，并逐步实现自身的成长。

总结中国古代选官制度的演变篇四

为进一步落实食品安全责任，保障全镇群众食品安全，我镇严格贯彻落实阆中市人民政府《阆中市20xx年食品安全重点工作安排》并结合我镇实际情况认真开展食品安全工作，加强食品安全教育与监管。现就20xx年xx镇食品安全工作

总结如下：

一、20xx年工作开展情况

(一)强化认识，落实责任

镇党委政府高度重视食品安全工作，深刻认识到食品安全工作的重要性与紧迫性。由党委书记和镇长牵头，分管食品安全工作领导具体落实，包括安办主任等镇干部成立食品安全工作小组。全面细化分工，体系化管理，制定年度工作计划与食品安全应急预案，将食品安全责任落实到个人，同时将食品安全工作与网格化管理相结合，加强与网格员的联系与沟通，确保各司其职，各负其责。

(二)加大力度，落实行动

镇政府与各村签订食品安全责任书，由各村网格员担任食品安全协管志愿者，对各村大型聚餐、宴席等集体就餐活动进行报备、监厨以及食品的留样以避免出现群体性食品安全事故。做到发现问题及时上报，完善了基层食品安全监管网络。

同时，食品安全工作小组对xx镇各商铺，超市，副食店、餐馆饭店等场所进行每月两次定期检查和不定期的突击抽查，确保餐馆饭店食品卫生安全，确保过期商品不上架。对于检查中发现的食品安全隐患，依法依规对责任人或责任单位进行处罚同时下达限期整改通知书。

同时，将xx镇属三所学校(水观中学□xx小学、大垭中心校)的食品安全工作列为重点工作，安排专人进行监督，对三所学校的食堂进行常态化的检查，重点检查所提供的蔬菜、肉类是否检疫合格，是否通过正规渠道采购，每日菜品留样封存，确保学生吃的安全吃的放心。

(三)强力宣传，完善机制

印制了食品安全宣传手册，制作了食品安全健康专栏，大力宣传食品安全相关政策，召开村(居)食品安全协管员知识培训会，广泛开展了相关法律法规和食品安全知识的普及工作，提高群众食品安全意识，增强群众对食品安全的认识程度和重视度。同时定期对网格员，食品安全协管志愿者开展食品安全工作培训。并定期召开食品安全工作会议，总结工作成效与不足，建立食品安全监管应急机制。

二、20xx年食品安全工作计划

进一步完善食品安全监管应急机制，进一步完善食品安全应急预案。巩固当前工作成果，提高工作标准，明确新一年的工作目标和任务。进一步完善镇、村两级的食品安全监管网络，同时加强监管力度，加大食品安全违法违规行为的打击和处罚力度。进一步做好全镇范围内食品生产经营单位的调查摸底与备案工作。坚决杜绝食品安全事故的发生，争取在20xx年迈上新台阶。

总结中国古代选官制度的演变篇五

在中国古代，商业活动是社会经济的重要组成部分，也是人们谋生的主要途径之一。经过几千年的发展，中国古代商业形成了独特的商业文化和经营理念。在这个过程中，商人们积累了许多宝贵的经验和心得。本文将就中国古代商业心得进行总结，包括商业信誉的重要性、市场竞争的策略、商业道德的约束、经营技巧的运用以及商业风险的防范。

首先，商业信誉在中国古代被视为至关重要的因素。商人们深知信任是商业成功的基石。一个诚信的商人会赢得顾客和合作伙伴的认可，以其可靠的商业信誉赢得更多的商机。古代商人们注重承诺和守信，一旦承诺，必定会不遗余力地履行，从而建立了良好的商业声誉。因此，商业信誉是商人们经营过程中必须时刻保持的宝贵财富。

其次，在古代中国，市场竞争也是商人们面临的一个重要问题。商人们意识到市场上的竞争是不可避免的，因此必须采取合适的策略来应对。首先，商人们必须与时俱进，不断更新产品和服务，以适应市场需求的变化。其次，商人们还常常寻找合作伙伴，通过互利合作实现共赢。此外，商人们还利用市场宣传和广告来提高产品的知名度和形象，吸引更多的潜在客户。总之，灵活的市场竞争策略对于在激烈的商业环境中生存和发展至关重要。

第三，商业道德是中国古代商人必须遵守的准则。商业道德包括了正直、诚信、公正、敬业等方面的要求。商人们要以正直的态度对待商业活动，不以欺骗和不正当手段谋取私利。诚实守信是商人们的基本要求，只有建立了可靠的商业关系，才能赢得顾客和合作伙伴的信任和支持。此外，商人们还需以公正的方式对待竞争对手，不以虚假宣传和恶性竞争手段抢占市场份额，以维护市场秩序的公正性。商业道德的遵守不仅是商人的责任，也是维护整个商业社会的基础。

第四，古代商人们善于运用一些经营技巧来发展和扩大业务。其中，营销技巧是十分重要的一部分。商人们善于通过各种方式推销产品，如举办庆典、参加商业交流活动、提供免费服务等。通过这些手段，商人们能够吸引更多的顾客和合作伙伴，扩大自己的商业网络。此外，商人们还善于运用各种策略来把握市场机会，如瞄准消费者需求的变化，提供定制化的产品和服务等。商人们的经营技巧与智慧使得他们在古代商业活动中屡创佳绩。

最后，商业风险是商人们必须时刻警惕和防范的问题。在古代商业活动中，商人们始终面临着各种潜在的风险，如市场波动、自然灾害、政策变动等。为了规避这些风险，商人们常常采取各种措施，如稳定供应链、备货防止停工等。此外，商人们还常常寻找合适的投资项目，以分散风险和提高收益。在面对商业风险时，商人们必须保持警觉，灵活应变，并做好应对措施，以确保自己的商业利益不受损失。

综上所述，中国古代商业形成了独特的商业文化和经营理念，包括商业信誉、市场竞争、商业道德、经营技巧和商业风险等方面的心得体会。这些宝贵的经验对于现代商业仍然具有启示意义，值得我们深入思考和借鉴。通过学习和传承古代商业心得，我们可以更好地理解商业的本质和规律，不断提升自己的商业智慧，为实现商业成功做出更大的贡献。

总结中国古代选官制度的演变篇六

按照沐食安办[20xx]12号关于开展20xx年全县食品安全宣传周活动的紧急通知，为动员全社会关心、支持和参与食品安全工作，增强全社会对食品安全的参与意识，普及食品安全科学知识，认真贯彻落实食品安全法律法规，6月11日至19日，我乡食品安全领导小组认真组织部署，围绕宣传活动主题，突出宣传重点，有计划、有步骤地开展了形式多样、内容丰富的食品安全宣传周活动。现将活动开展情况总结如下：

一、领导重视，精心组织

我乡领导高度重视此次食品安全宣传周活动，专门成立了以唐乡长为组长，汪乡长为副组长的领导小组，负责组织、协调和参与我乡宣传活动，开展宣传周活动，为开展好此次宣传周活动做好了充分的准备。

二、方案具体，目的明确

围绕此次食品安全宣传周活动的主题“尚德守法，提升食品安全治理能力”，展开了形式多样的宣传活动。

(一)举办现场宣传咨询活动。

采取现场专家咨询、板块展示宣传、张贴标语、印发科普读物等方式，向群众宣传法律法规、整顿成效，介绍本乡的法律职责和工作程序，并认真受理食品安全举报投诉案件。

(二)充分发挥各类宣传作用。

通过墙报、专栏、赶集，举办专题展览、设立公众热线等方式，大力宣传食品安全基本知识。

(三)组织开展“五进”活动。

组织开展“食品安全进农村、进社区、进企业、进校园、进机关”活动，在场镇、校园、集市、企业、社区等人群密集区域开展食品安全主体宣传咨询活动。

三、内容丰富，效果明显

本次食品安全宣传周活动，我乡共举办大型现场咨询宣传活动1次，食品安全专题讲座1次，悬挂宣传横幅2条，制作宣传展板1块，发放宣传材料500多份，宣传、咨询、服务群众近1000多人。

总结中国古代选官制度的演变篇七

中国古代商业是一个充满智慧和精神的领域，商人们不仅以勤劳和智慧创造了许多财富，更为后人留下了宝贵的商业心得体会。这些心得体会，不仅仅适用于古代商人，对于现代社会的商业活动也有着重要的启示。本文将从商业信誉、商业伦理、商业传承、商业智慧和商业创新五个方面，总结中国古代商业的心得体会。

首先，商业信誉是中国古代商人一直以来注重培养的品质。古人常说“信者人也”，商业信誉不仅是一种道德修养，更是商业成功的基础。古代商人通过勤奋努力和诚实守信，积累了口碑，赢得了顾客的信任。这种信任关系不仅在商业交易中发挥作用，也有助于维护社会和谐和商业互信。现代商业也强调信誉的重要性，只有建立了良好的信誉，企业才能长期发展。

其次，商业伦理是中国古代商人的重要价值观。商人们常说“富贵不能淫”，他们注重做事要有节操和原则，不能为了财富而背离道德。古代商人非常重视忠诚、诚实和公正，关注社会责任和道义意识。这种商业伦理观念对于现代商业社会同样有启示。在商业活动中，重视道德和伦理，注重企业的社会责任，才能获得长久的发展和良好的声誉。

第三，商业传承是中国古代商人非常重视的一项工作。他们注重将商业经验和智慧代代相传，确保商业成功的延续性。古代商人不断总结经验教训，制定经营规范和家族商业制度，以便培养下一代的商业才能，并保持家族商业的稳定和繁荣。这种商业传承精神对于现代企业同样具有重要意义。企业需要重视员工培训和知识传承，保持企业的核心竞争力和经营动力。

第四，商业智慧是中国古代商人的一大特点。古代商人善于发现商机、把握时机，勇于冒险和创新。他们经营上注重灵活机动，善于应对市场变化，通过与他人的合作和互惠，在竞争激烈的商业环境中脱颖而出。他们也懂得利用信息和情报，做到市场先知，把握商机。这种商业智慧和策略性思维对于现代商业活动同样具有重要的启示，企业需要善于寻找商机，灵活应对市场，不断创新和变革。

最后，商业创新是中国古代商人的成功之道。古代商人们在商品的创意设计、商标的注册等方面积极探索和创新，使他们的产品脱颖而出。他们还懂得通过改进和升级产品形式和服务内容，增强竞争力。古代商人们不断推陈出新，以满足消费者的需求，确保商业的继续发展。这种商业创新精神对于现代企业同样至关重要，只有不断创新和改进，才能适应市场需求，保持竞争力。

总之，中国古代商业经验的总结得出的商业心得体会可以为现代商业活动提供重要的参考和启示。商业信誉、商业伦理、商业传承、商业智慧和商业创新是中国古代商人们取得成功

的关键因素。这些商业心得体会带有深厚的文化底蕴和智慧，值得我们继承和发扬光大。同时，也要结合现代社会的需求和挑战，不断创新和改进，使这些古代商业心得体会焕发新的生机和活力。

总结中国古代选官制度的演变篇八

古代中国商业的兴起和发展，对于中国古代社会的繁荣和文化的传承起到了关键的推动作用。通过对古代商业的研究和总结，我们可以得出一些宝贵的商业心得和体会，这些经验对于当代商业的发展也有着重要的启示。

第一段：商业道德是立身之本

古代商业活动中，商业人士十分重视商业道德的培养和践行。他们注重信誉和承诺的守护，并以信义为商业行为的准则，赢得了人们的信任和尊重。商业人士通过坚守正道、诚实守信，形成了良好的商业信用体系。古代商人注重以诚为本，保持诚信的原则，交易双方都能够从中互利，这种商业道德意识的培养和践行至今体现着重要的价值。

第二段：互利共赢是长久之计

古代商业人士深知合作能够获得更大的利益，在商业交往中秉持着互利共赢的原则。他们形成了以“精诚合作、共同发展”为核心的商业合作观，重视合作的稳定和长久效益。商业人士之间互相借助和依赖，共同承担商业活动的风险，并相互支持和帮助。这种商业合作观念至今仍然具有重要的价值，对于现代社会的商业发展具有重要的启示。

第三段：创新和适应是立于不败之地的关键

在古代商业中，商人们不仅注重和尊重传统和秩序，同时也不断努力求变求新，保持了商业活动的活力和生命力。他们

不仅积极创新商业模式，还善于适应市场变化和顾客需求的变化。商人们敢于冒险、追求创新，往往能享有更大的商业成功。这种创新精神和适应能力是商人们站稳市场的关键要素，也是现代商业人必备的品质。

第四段：执着和毅力是乘风破浪的推动力

古代商业人士常常面临生活艰难和各种挑战，但他们凭借坚毅不拔的精神，克服困难追求商业成功。商业人士的执着和毅力让他们在商业道路上能够长期坚持和努力，最终实现商业繁荣。现代商业依旧需要这种执着和毅力，只有坚守初心，不惧困难，才能取得商业上的成功。

第五段：商业发展需要崇尚学问和追求

古代商业人士倡导读书和学问，他们注重知识的追求，并注重商业智慧的积累。商人们深知只有通过积累学问和追求更高的目标，才能在商业中保持竞争力。现代商业依然需要这种崇尚学问和追求的品质，只有通过自身的不断学习和进步，才能在商业竞争中占得一席之地。

总结：

通过对中国古代商业的研究和总结，我们可以得出一些宝贵的商业经验和体会。古代商人的商业道德、互利共赢、创新和适应、执着和毅力以及崇尚学问和追求等品质，至今无论对于中国商业还是全球商业都具有普世的价值和意义。在当今商业发展的大背景下，继承和发扬这些古代商业心得，对于推动商业的健康发展，实现经济繁荣和共赢都有着重要的作用。

总结中国古代选官制度的演变篇九

中国国防法规是国家安全和军事建设的重要法律法规，对于

维护国家安全、确保军队战备能力具有重要意义。通过学习和理解国防法规，我深刻认识到军事建设与国家发展息息相关，军队是国家力量的重要支撑，而国防法规则是指导军事建设和维护国家安全的重要法治保障。下文将从学习国防法规的重要性、国防法规的内容和形式、国防法规落地的挑战以及加强学习国防法规的建议等四个方面进行阐述，以期更好地理解和应用国防法规。

第一段：学习国防法规的重要性

作为一名中国公民，了解国防法规对于提高国防安全意识、加强军事建设至关重要。国防法规确定了国家对外军事安全的立场和目标，是维护国家安全不可或缺的重要法治依据。通过学习国防法规，使我们深刻认识到军事建设对国家发展的巨大影响，增强国民对军队的尊崇和支持，提高国防安全意识和自豪感。

第二段：国防法规的内容和形式

国防法规主要包括了《中华人民共和国国防法》、《中国人民解放军军事设施保护法》等。其中，《中华人民共和国国防法》明确规定了国家对国防建设的任务和原则，明确了国家安全的范畴和国家安全保障的责任分工。而《中国人民解放军军事设施保护法》则明确规定了军事设施的保护范围和保护措施。这些法规从不同层面和角度确保了国家安全和军事建设的顺利进行。

第三段：国防法规落地的挑战

国防法规的实施和落地面临着一系列的挑战。有些地方政府和军方单位对国防法规的认识和理解不够深入，导致执行力度不足。同时，一些干扰国家安全和军事建设的行为仍然存在，迫切需要国防法规明确惩处和打击的措施。此外，还需要加强对国防法规的宣传和普及，提高公民对国防法规的认

识和理解，形成全社会的共识和共同行动。

第四段：加强学习国防法规的建议

为了更好地学习国防法规，提高国家安全和军事建设的水平，有几点建议。首先，政府和军方应加大对国防法规的宣传和普及力度，提高公民对国防法规的认知度。其次，加强对国防法规执行情况的监督和检查，确保国防法规的有效实施。第三，鼓励广大公民积极发挥自身的作用，主动抵制任何干扰国家安全和军事建设的行为，形成全社会的法治秩序和共同维护国家安全的合力。最后，学校应加强国防法规教育，将国防法规知识纳入课程，培养学生的国家意识和法治观念。

第五段：总结

通过学习国防法规，我们认识到国家安全和军事建设是国家发展的重要组成部分。国防法规为保障国家安全提供了重要的法治保障，但同时也需要我们共同努力。通过加强国防法规的宣传和普及，加大对国防法规执行情况的监督和检查，鼓励公民的主动参与和学校的教育培养，我们可以更好地维护国家安全、加强军事建设，推动国家发展和社会进步。

总结中国古代选官制度的演变篇十

自从进入大学以来，我一直都享受着移动的便捷与快乐，期间也曾尝试换个其他的使用，但事后愈发珍惜移动的品质与服务。

一直在困惑，中国移动公司为何能在短短的几个春秋便屹立于世界500强之林？

今年暑假，我们一行四人有幸成为获嘉县移动公司的一员，与移动公司有了零距离的接触以后，慢慢的开始了解他，“正德厚生、臻于至善”八个大字让我们印象尤其深刻，

它不仅是中国移动的行为责任规范与社会责任的宣言,还昭示中国移动永不止息、创新超越的进取心态,以及对完善、完美的境界孜孜不倦追求的崇高精神。

七月五号,是承载着激情与梦想的日子,在我们的翘首企盼之中,登上了千万获嘉县的客车,经过一个多小时的路程,我们到达了获嘉县移动公司,远远的望着“中国移动通信”那六个蓝底白字高高的伫立在楼宇之间,心里不仅一时感慨,有高兴、有兴奋、有期待,看到最上方那两双诚挚的双手紧紧交叉在一起,这不仅让我想去了移动公司的“沟通100,满意100”,用我的真诚,换取你的满意。

由于我们是中午一点多到的获嘉,公司的领导们在下班休息时间,只有营业厅的员工们正常营业,当我们进去说明来意后就再这里的客户休息区等着上班时间的到来,由于刚进营业厅紧张没在意,当我们坐下来,渐渐被营业厅里的高品质服务吸引,“您好,先生,欢迎光临!”、“您好,先生,请问您要办理什么业务?”、“您好,先生,请慢走!”这一句句甜美的话语展现了员工们的不急、不燥、尊重客户的优秀品质,这样的金牌服务就似炎炎夏日里一丝凉意,沁人心脾。他们将金牌服务的理念诠释的无比完美!“问渠哪得清如许,为有源头活水来!”随着时代的进步,顾客的追求也不断上升,相信移动公司也会不断向更高更广迈进,也只有这样的企业才会蒸蒸日上,傲视群雄,在岁月的长河中越走越远。

在进行完下午的培训后,我们也开始有了任务与安排,成了移动公司一名实习员工,虽然是实习,但是我们依然保持者高昂的斗志与饱满的热情,做好了吃苦受累的准备,可是一段时间之后慢慢发现,这不是一个光靠勤劳、肯吃苦就能做好的工作,要注重效率,要有市场意识,哪些是你的目标客户,成功率有多少?哪些是你的潜在客户,成功率又有多少?如何在与客户沟通的过程中把握他们的'心理咨询?成功的抓住他们的购买欲望,这就需要我们了解产品的优势,就是卖点。

所以刚进入营销班，我们营销班的两位姐姐就对我们进行了业务培训，经过短暂的自我介绍后，大家也就相互熟稔了起来，接下来就给我们讲了神州行、全球通、动感地带的卡品和资费及一些相关的营销活动，还有新业务与g3电话的卖点、资费培训，为我们以后成功介绍产品打下基础。

从7月8号到7月20号这段时间，我们参与了“g3电话进社区，入网寄送大礼包”g3电话下乡促销活动，在组长吕玲姐的领导下，通过村广播通知和挨家挨户宣传，与群众积极沟通，成功的卖出了一部又一部g3电话，世上无难事，只怕有心人。对营销一窍不通的我们，经过一段时间的`学习也都卖出了自己的第一部电话，但有时候也让我们饱尝到失败的心酸，差点一蹶不振，后来几位姐姐告诉我们，营销就是一个概率的游戏，关键是你如何提高概率，这个时候我们也慢慢入门了，在这一段时间真的学到了很多，经过了一次次的失败后，我们逐步成长，我们一直再努力。

同时，我们也参与了与社会渠道的沟通，跟着她们与这些老板也渐渐熟络了起来，前几天转眼间，我在xx公司学习和工作已有一年的时间年了。以下是我对我在这一年中的工作和学习所做的一个总结。

11月份，我从xx营业厅调回中心营业厅学习、工作。因为在此之前我都是在xx营业厅上班的，所以有很多业务都没有学习过，调回大厅以后我发现我要学习的东西还有很多，我应对自己高标准，严要求，尽快进好的掌握新的知识和技能。

在调回中心厅的这些日子，我发现了自己有许多不足的地方。比如微笑待客，唱收唱付等，虽然看似只是一些细节问题，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下，我也认识到了这些规范的重要信，并进行了改进。有时在顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。

在今后的工作中。应当学会对工作进行合理的安排。这些不足之处我因及时改正，在今后的工作中加以避免。我的工作能力方面还有待进一步提高，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好的做好本职，服务公司。

针对以上存在的不足和问题，在新的一年里我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

一是继续加强对公司各项制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。

二是踏实做好本职工作。面对新的一年，我将以更加积极的工作态度，更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。

三是继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作，为公司做出应有的贡献。

在上级领导的关怀和领导下，我会更加努力，更加团结。新的一年我们一定会取得更好的成绩。