

# 公司员工个人年度工作总结 公司员工个人工作总结(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 公司员工个人年度工作总结篇一

转眼已是20xx年了，我作为咱们企业的新员工，来到咱们企业也有几个多月的时间了，眼看着大家都在热火朝天的写着年终总结，我心里也是痒痒的，毕竟工作了这么久，我自然是生出了不少的工作心得，所以趁着新年来临之际，我也来对自己这一段时间来的工作做一个简短的总结，希望这份总结能对我以后的工作起到指示的作用。

我是在20xx年\_月份的时候加入到咱们企业里的，那时候我还是一名尚未毕业的大学生，正在为实习工作而发愁，好在经历了诸多挫折险阻之后，我顺利的通过了咱们公司hr的面试，并在面试后的一天接到了入职通知，这对于我一个尚未体会过工作滋味的人来说，就如同获得了一张登船的船票，我甚至都开始幻想自己能在公司里面大展拳脚一番了。只是，想象和实际的差距是比较大的，还记得刚来公司的时候我由于没有工作经验，所以我还得经过几天的培训才能正式上岗，原本以为自己处理工作上的业务都是手到擒来的，可真正上手了之后才发现自己不仅学识上有所不足，动手能力也有着诸多的欠缺，所以我可谓是出了不少糗，遇上了困难还得问一问周围的同事怎么办。即便我在工作的时候已经比较谨慎小心了，可依然还是在不少细节的地方犯了失误，弄的我有点头大了起来。

后来，我下定决心要改一改自己的习性了。首先我得从自己的思想开始，我不再被动的听取领导给我的建议和工作方法，我开始主动地去接触和了解公司里的业务，然后在回到宿舍后，还会在网上学习一些有用的资料；其次我开始锻炼自身的意志力，除了要保证每天准时准点起床来上班之外，我还要多多向公司的前辈讨教经验。其实，我刚来工作的时候，心态是比较骄躁的，很不喜欢别人来过多的指点我的工作，也不喜欢别人指出我工作上的问题，但是经过这么一段时间的工作，我变得沉稳了不少，即便遇上了工作上的问题，我也不会乱了自己的阵脚，而且当我的上级领导在批评指正我的时候，我也没有什么不满，因为我的确在许多方面还做的不到位。

在新的一年里，我一定要好好地提升一下个人的能力，争取让自己的工作效率有更大的提升，然后取得更好的业绩！

年度公司员工个人工作总结

环卫公司员工年终个人工作总结

公司员工个人自我评价

地产公司员工个人自我评价

公司员工个人自我评价范文

## 公司员工个人年度工作总结篇二

尊敬的集团领导：

本人自20xx年5月1日起通过培训进入山东华平新材料科技有限公司工作，作为公司第一批招聘的员工，从公司的基础建设开始，认真学习每一门技术知识，最大限度发挥自身才能，协助公司生产线建设调试成功并投入试验阶段，在三年时间

里，从最基层的员工做起，慢慢到班长、工段长，最后做到车间副主任，这是领导对我的肯定，虽然很苦，但是让我成长了太多，感谢华平领导的栽培！

20xx年5月1日因董事长召见从华平新材料调入青岛总部工作。经过一段时间的学习和考察最终进入董事办做文秘工作，工作期间认真贯彻以服务董事长为核心，协助张经国秘书完成董事长交办的各项工作任务，努力提高自身业务能力，为董事长排忧解难。

20xx年8月1日应董事长要求兼职民乐团管理工作。根据董事长要求，利用两个月时间民乐团成员从最初的5人发展到18人，其中包含博士1人，硕士研究生5人，本科12人，其成员均来自于各大知名专业院校。民乐团日常除辅助董事长宴请之外还承担集团公司大型会议宴请和活动宴请等任务，经过一系列改革和发展，民乐团拥有自主完成一场大型演出的能力，并被内外界所知晓而且给予高度评价。董事长对于民乐团的发展提出了宝贵的'建议，我会遵循董事长的要求尽全力管理好民乐团，为集团公司的发展尽一份力。

在未来的日子里，我会继续兢兢业业的工作，为适应新环境下的集团公司建设努力学习新的知识，并运用到实践当中，成为对集团公司有用的人才！

## 公司员工个人年度工作总结篇三

转瞬之间一年又将要过去，回顾一年来的工作，在领导和同事们的无私的关怀和指导下，经过这段时间的学习和实际操作较好地完成了各项工作任务。以下是本人在20xx年度个人工作总结报告：

### （一）不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是xx年09月10日进入公司，也是我踏入社会工作的第一天。

面对生疏的环境，生疏的工作，当时无从下手，布满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简洁的工作术语都不懂。

在公司领导合理支配岗位和同事的关怀下，很快便对工作业务有了确定把握，较好地生疏了入库操作、在库管理、出库操作等。现任马士基系统操作组长和参预三运仓库管理，至今顺当完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参预新秀丽审计盘点等。能精确、准时地与客户协调处理特殊状况，能较好地处理各种工作细节和听从上级、公司的工作支配和管理制度。

## （二）对本职工作的熟识

1、对仓库的熟识：生疏马士基、三运仓库基本状况，包括库房区、货架、货品摆放等；

### （一）高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话询问，我都急躁解释并赐予解决，客户提到的问题和需要，都能准时解答和解决。

### （二）专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。

专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论学问得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我

们的工作价值。点的精通，线的`进展，交织成面的扩张，使自己能够掩盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

### （三）因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发状况和紧急中，我快速转变思路，找准自己的工作定位，主动和同事争辩改进方法。争辩在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有阅历的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。

“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简洁的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今日，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

### （四）认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的酬劳，还有技术的熬炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财宝，条件是你必需转变自己的思想和熟识，努力培育自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你缔造的财宝。

### （五）心态准备一切

对环境和自我的推断准备我们的行为。我认为全部的工作转变首先来自于思想上的转变。怀疑、埋怨、无所谓、思想上的懒散这些态度对工作是有致命的。熟识到工作是自己的事便不会有懒散的思想。

在过去的工作中，在公司领导和同事的关怀下，经过自己的努力，较快生疏和妥当完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和熟识，对物流专业学问也有很大的不足。为了适应新形势、谋划新进展，我决心在今后的工作中，发扬成果、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

（一）虚心学习，力争在提高自身专业素养上取得新突破；

通过制定学习方案，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增加服务客户的力气，增加与客户沟通的力气，增加解解决客户问题的力气，使自己成为一个综合素养比较好的员工。加强思想熟识，做到学以致用。

（二）加强物流管理、供应链管理学问方面的学习，并在工作中不断应用这些学问，做到理论实际相结合，不断发觉工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

（三）确立目标，不折扣行动；

（四）大胆思索，当心求证，力求做得更好；

在20xx年，我会努力改进，做好20xx年个人工作方案，争取做出更好成果。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，主动参预部门培训，从目前状况看培训取得了比较好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热忱。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需把握的学问需更广，为此，我将

更加勤奋学习，提高自身各项素养和技能，适应公司进展要求。

## 公司员工个人年度工作总结篇四

不知不觉中，旧的一年悄然离去，我一直在思考，思考着怎样把工作做得尽善尽美，因此我一直在努力学习在工作中碰到却不懂的知识。自从正式加入xxxx公司以来，我始终分外珍惜这个来之不易的工作机会，总是充满热情的对待领导交办的每一件事，不会的地方就努力去掌握。以下是我今年的工作总结。

我天生对未知的知识领域保有一颗强烈的好奇心，总是希望能通过自学，通过交流，丰富自己的知识储备，完善自己的理论体系。在这一年里，我把自己放在一个“小助手”的位置上，协助领导、同事做好项目筹建的各项工。同时，我希望通过我的协调能力，通过我的热情和真诚，把油脂项目部的办事效率提到更高的水平，使本部门成为集团的榜样。

由于对电脑软件有一种天然的理解能力，无论是碰到本人十分擅长office系列软件还是其他电脑方面的问题，总能被我迎刃化解，因为工作需要，在这一年里内我还学会了project、autocad和acrobat等专业软件，让电脑能为我做更多的事，使我的工作能力如虎添翼；油脂加工工艺方面，我也曾“按图索骥”到图书馆借书，以能完全看懂工艺流程图为目标，恶补相关专业知，做到“知其然亦知其所以然”，只有把工艺搞懂了，才能清楚如何把工厂建好，运行好。

工艺方面，我还将并且十分愿意认真学习、深入了解，争取完全掌握油厂运行的整套模式，将来做维持工厂正常运行的“小助手”；土建施工方面，我很乐意跑工地向专家们请教各类建筑知识。我将满怀憧憬地迎接建成投产那一天的到来！

我时常反省，反省自己工作中的不足，进一步认识自己，扬长避短，争取在新的一年里在工作上有更出色的表现。首先要更加注重细节，下班前写好施工日志，收拾好桌面，从容的结束一天的工作，而不是慌乱的去赶班车；其次是更加细化工作时间，科学合理的安排好每一项工作，不再出现拖拉的迹象；最后是加强体育锻炼，保持充沛的精力，继续坚持每逢节假日去体育馆锻炼身体，才能适应今后长时间进驻工地这样相对艰苦的工作环境。

在新的一年里，我会更加用心工作，服从安排，一丝不苟地完成好项目建设中分配到的任务，同时也将时刻牢记“分工不分家”的工作态度和“安全、质量、效率、规范、团结、奉献”的十二字方针，提高团队协作能力，共同为xxxx项目添砖加瓦！

## 公司员工个人年度工作总结篇五

自从本人20xx年加入xxxx珠宝以来也有1年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年让我担任销售主管一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让



顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

- 1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。
- 2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。
- 3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。
- 4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。
- 5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。
- 6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个销售主管，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为销售主管首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。总之，在这

一年里我工作并快乐着！

## 公司员工个人年度工作总结篇六

20xx年过去了五个月，在这五个月里做的工作为：

在此次活动中，本人负责两所演讲学校的场地安排现场督导。工作的内容为联系学校相关负责人，另接收我方上级指示，对场地的布置以及现场状况进行调控。第一次参与此类大型活动，对活动能否顺利结束感到忐忑不安，演讲签售结束，领导表示满意后，心才放下来。在此不多废话，谈一谈个人心得，以便借鉴于日后再次组织并参与此类营销活动所需。

并不是每件产品都适合于此类活动，首先产品必须有群众基础，比如书的内容要符合当时社会的热点话题（达沃斯就是最大的热点），书的作者要有知名度为大众所知（央视著名主持人），产品的适读人群比较广等（励志书记适读面广），演讲签售总要有面向的人群，有了这些卖点条件，就可以考虑为某个产品举办此类活动了；有了举办活动的可行性，就要开始考虑活动的组织宣传。选择活动的承办方及地点就如同小本经营选门面一般重要，由于这次活动定位为校园营销活动，一开始我们选择南京大学，一是有合适的场地，二为有合适的人群，我们考虑到南大的商学院学生众多，新传学院学生也不少，而南大也是名声显赫的名校，不过这里就是我们的误区。南大正因为是名校，因此名家众多，我们看上人家，人家未必看得上我们，此类学校往往自视清高，会排斥校园里涉及外界的营销行为。另一个误区是我们直接找到商学院的领导作为协作者操作这件事，在这类活动中，承办方的实际定位是借助我们的活动获取外界的目光来提升自己的影响力，是需要花钱的，做为学院领导是最为忌讳别人背后谈论他们花钱的事，毕竟学校不是企业，需要一个严肃的学术环境，而此类部门往往不缺乏影响力，因此在签售上必定遇到阻力。所以在寻找合作伙伴时一定要注意，要寻找那些花钱的需要影响力的部门合作（学生会、科协等），

此类活动的成功会给他们带来更多的预算，所谓的双赢；承办方敲定就开始为活动的举办做实质性的准备了，会场的布置要符合主题，根据实际情况的来创造出良好的氛围。渠道方面的产品保证供应充足，现场的安保工作做好，基本上足以保证活动的顺利开展。这里话语不多，因为每个活动的'实际情况的都不会一样，处理方法也会不一样，不过这里是最需要重视思考的地方，细节决定成败。

本次巡展走访了包括南京、常州、无锡、苏州、张家港、盐城、淮安、南通、扬州9个城市13所高职院校（原计划里泰州改为南京），发展会员109位，有几个城市考虑到大学城比较、中，学校之间往来比较方便所以仅在一所学校里展示）。

南京的展点为南京机电学院、南京交通职业技术学院和南京工业职业技术学院。南京三个学校的活动由王老师参与，据了解，机电学院专业比较单一，目前使用我社的教材为新编大学军事教程，一年20xx余册。交通学院使用我社经管类教材品种比较多，而专业人数不多，故用量不大。工业职业技术学院可在大学语文上做一点突破。

常州的展点安排在常州信息职业技术学院。该校在校学生11000余人，教职工700余人，与我社高职高专系列教材对口的专业有：电子商务、物流管理、国际贸易、市场营销、机电工程、电子电气以及外语专业。而这些专业占该校学生比重并不大，因此相关专业教材并没有被重视，反而我社新出的大学语文倒引起了该校语文教研室老师的注意，可继续跟进。

苏州的展点安排在苏州农林职业技术学院，该校学生总数不过5200人，主要专业为园艺园林以及农业，设有大学语文这门课，但是并非全校必修，只是某些院系选修，用量不大，该校可操作性不大。

张家港的展点安排在沙洲工业职业技术学院，在校学生4300

余人，重点专业为机械制造，机电一体化、国际贸易等。仅会计专业以及国贸专业的老师对我社产品感兴趣，在这里会争取到数量不大的产品销售。

盐城的展点安排在盐城技师学院。该校在校生18000余人，近三年每年3000人的招生增长，办学规模全国第一，设立数控技术专业（4500余学生），机械工程专业（4200余学生），电气工程专业（4500余学生），汽车制造与应用专业（3400余学生），轻纺与经贸专业（2200余学生）。该校目前仅经贸类专业使用我社部分教材，机械机电方面换版近期不太可能，给相关老师推荐了我社的大学语文，需要跟进。

淮安的展点安排在江苏食品职业技术学院和淮安信息职业技术学院。江苏食品学院在校生11000余人，和我社产品对口专业为酒店旅游管理、机电工程、经济贸易以及会计。该校的旅游英语为省级精品课程，教材选用了我社产品，任课老师提出需要电子教案的要求，已经根据其要求和教育分社编辑老师做了沟通，完成维护工作。市场营销和会计专业有望换我社教材。淮安信息学院在校学生10000余人，与我社产品对口专业为电子电气工程，机电工程，电子商务，市场营销，国际贸易，物流管理等。

南通的展点安排在南通纺织职业技术学院，该校在校学生10000余人，设立会计专业、市场营销专业（纺织品）、物流管理专业、国际贸易专业、电子商务专业、电子电气专业和机电工程等。重点推广的教材为高职数学立体化教材以及新出版的国际贸易和物流管理专业教材。该校旁边的南通职业大学也有老师过来，南通职大的陆建东老师为我们的向导，对我社产品很看中，表示会推荐使用我们的新税制会计以及高职会计系列的教材。

扬州的展点设在扬州环境资源职业技术学院，该校10000余在校学生，设立文秘、旅游管理、国际贸易、会计以及物业管理等专业。此次展示将会在文秘、旅游管理、会计三个专业

教材使用上达到突破。

各出版社高职高专教材在江苏省的实力排名分三个档次，第一档为高教、劳保以及武汉、工；第二档为苏大、南大、东大等本土出版社；第三档为清华、北大、人大、科学、机工、人邮复旦等社。苏南偏向于本土出版社，甚至会有上海的出版社如复旦、上海交大、同济等社的介入，而苏北则是五花八门什么都有。我社高职高专教材在江苏省所占份额不大，甚至可以说很小，因此我们有很大的潜力去挖掘这个市场。目前的市场情况的比较混乱，除高教社不谈，本土出版社在省内势力还是很大的，如苏大的总编吴培华，此人出身省教委，关系一大把，据了解，因为他的关系，教委指定学校在公共理论课上使用了很多苏大出版社的教材，选用他们教材的教师有2万元奖励，这笔钱由苏大出版社承担。此外高职高专院校自编教材也越来越多，主要一些出版社市场战略为给业务员提成，让他们出去找有意向自编的老师，1000册甚至更少就起印，这种扰乱市场的手段让人很头疼。个人认为，我社在江苏省高职高专教材市场的战略应定位为侵扰，我们在当地没有那么大的势力，没有那么多的资源去和那些势力强劲的对手竞争，所以只能先细分客户，细分市场，在局部形成优势后，再一口一口地去吃这块蛋糕，有些势力只是目前的。在江苏的高职高专院校中，机电专业的人数较多，而我社相关专业的教材正在持续推出，适当的时候，可就相关专业做一些小型营销活动，达到蚕食市场的目的。本次活动涉及的学校可操作性比去年的要低，因此可以初步判断今年高职高专教材发货会有一定的增量，但达不到去年的增长率。

这次活动由我和王老师配合市场部杨老师组织开展，从先期的联系到会议的举办，经历了近一个月的时间。经过短期的联系，有涉及经济，工商及法律三个专业24所学校的180余位老师参加会议。在此次活动中，我们接触到一些之前没有建立联系的老师，获取了教材使用的信息，之前有联系的老师也通过此次活动联系的更为频繁。通过这样的活动，不仅社里掌握了江苏省教材市场情况的以及省教学科研动态，也为

我们个人在日常的的市场拓展维护上提供了便利。

工作的内容包括接待来访的老师，给索要样书的老师发书，不定期的电话或者上门拜访之前联系的对我们产品感兴趣的老师，给之前设立的样书柜配送新的样书等琐碎之事。工作虽不起眼，但这是所有工作地基础，以后也要细致入微的去做好这方面的工作。

四月份做了大学语文的调研，由于4月巡展的开展以及5月会员年会的举办时间上比较紧凑，调研工作只进行了一半。目前江苏省使用量比较大的大语教材为高教的陈洪版、南大的王步高版、华师大的徐中玉版以及苏州大学出版社的教材。接受调研的任课老师反映，江苏省的大学语文普遍不为学校领导重视，课程设置比较乱，有的学校多达72课时，而有的学校只有15课时，教材的品种过于泛滥，而可选的优质教材并不多。南财的皋于厚教授使用的是徐中玉版的大语，他认为该教材内容比较丰富，但是同时内容也比较陈旧，形式不太灵活，如果有好的教材他愿意换版。另外，此老师对于返点比较看重，已经赠送一本我社大语教材供其参考。通过调研发现，省内大本院校老师认为我社大语教材内容稍微少了一点，层次较高的学校老师觉得内容比较浅，反而一些高职院校的大语老师对我们的教材很感兴趣，认为内容不多不少，形式比较新颖，如果教学辅助资源能够让他们满意，他们倒是很愿意使用我们的大语教材。使用王步高版大语的院校，凡与南大东大关系密切的院校，我们很难去做工作，其余院校还是有很大的可操作性。大语后半段调研我们将尽快完成。

除了以上工作，我们还协助驻店的同事参与了省店的馆配会活动，陪同编辑分社的老师进校园拜访老师做一些辅助性的工作，协助教育分社的老师组织高职成人院校系列教材的编委会事宜，等等。

一月至五月的工作大致如此，接下来我们要做会员年会的后续服务，重点并开始着手的是中职《职业生涯规划》教材的

调研推广工作。节前跑了一个学校，南京中华职业教育中心，通过里面比较熟悉的老师得知，目前江苏省中职都要学习这门课，省里没有指定教材，而该校的情况的是开了这门课，全校20xx多名中职学生包括300多名5年大专学生都要学习，教师手上有教材为讲课用，并没有给学生选教材，目前正在寻找这方面教材，主要负责选择教材的老师关系和我相当到位，表示会帮助我做上层领导的工作争取使用我们的教材。如果省教委没有政策上的偏向，这个学校拿下问题不大。据我的内线老师所说，该校的职业生涯规划课程在市里比赛评过一等奖，我想如果能拿下也是我们在江苏省推广这本教材的良好样板。