

2023年公司年会个人心得体会(精选8篇)

通过写工作心得，我们可以更好地总结自己的工作经验，提高自身专业能力和职业素养。小编为大家整理了一些优秀的读书心得，希望能给大家在写作方面提供一些指导和参考。

公司年会个人心得体会篇一

临近年末，融和集团年会在九华山庄隆重举行。“盛大”的程度，甚至超出了我狭小的想象。

在我的世界里，一直以来只有一片小天空，满足地努力着，满足地欢笑着，满足地接受着周围陌生和善意人群的赞赏与批评，在一片阳光之下自给自足地生长。而外面的世界，辽阔、悠长又遥远，我只能低头往前走，一步一个脚印地去挥洒青春的时光，期望有一天，真的结出让自己欣喜的累累硕果。

融和集团的这场年会，让我真正看见了外面真实而壮丽的世界。哥家公司的员工欢聚在一起，可谓人才济济，群英荟萃。这个年末的喜庆时刻，是为了总结一年的成就，畅想更加辽阔而丰硕的未来。

那样的一个稳扎稳打的真实的“未来”，那里有殷实的壮阔的数字，有丰硕累累的成绩，有“气吞万里如虎”的雄壮目标与决心，有一批一批汇聚旗下的精英们倾力奉献的赤诚之心，有傲视全国、引领潮流的气势与力量，有一切成功者应该具备的因素。

所以，它的气势决定了它的成就，它的勇气决定了它的未来。这一个大世界，让我看见了自己的渺小，也让我发现了目标的力量有多强大。

“你不知道远方有没有你的梦，但你至少要走到远方去。”

这个远方，就是融和集团既定的目标，为自己、为前路、为生命而定下的目标。激情的梦想，无限的希望，都会在目标的指引之下，一步一步去实现。

当每一位公司的总经理为我们恢弘展示各公司的成就与未来宏伟蓝图之时，那一种雄壮与激扬的气场在偌大的会场上久久萦绕，激荡着在座的众位同事，亦深深地震撼着我的心灵。我所敬佩的，是他们每个人带领旗下精英冲锋陷阵的卓越能力，不惧艰难险阻的大无畏决心，凌越一切艰辛与挫折的勇气，精明果断睿智的领导决策，更是他们每个人身上所散发出的非凡魅力。

榜样的力量永远都是伟大的。

正是因为有了这样的一位位英明的领导者，才能使得众多的优秀人才、精英干将汇聚一堂，以“融和”为强大的向心力，燃出炽烈而雄壮的奋斗之光。

仰望那一片辽阔而悠长的梦想天空，我忽然不再感觉到它的遥远。“如果你想成功，你就要大声说出来！”这是年会上向我们分享成功经验的同事告诉我们的金玉良言。成功者，最重要的便是心态，是坚定的信心，是大无畏的精神，是笑傲风云的勇气。

从今天起，我是那个相信奇迹发生的人，我就是那个拥有激情梦想的人，我要大声说出我的成功渴望，我要用双手努力绘出那片美丽的成功彩虹！

公司年会个人心得体会篇二

4

时光似箭，岁月如梭，转眼进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在__年度取得了不小的进步。

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度。

我于__年8月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉了解工作流程

作为设计师助理，我的职责是帮助设计师完成谈单过程中的各种图纸及文档，为设计师签单做好充分准备。经过一段时期的磨合，我逐渐知道自己该如何去做并做好手头工作，在设计师的指导带领下，不仅懂得了许多专业方面的知识，也懂得了许多做人处事的道理。

二、存在的不足以及改进措施

__年已经随风逝去，回想自己在公司将近半年的工作，工作量并不是很大，闪光点几乎是不存在，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于专业知识不够扎实，又存在一定惰性，遇事考虑不够周全、不够细致，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的工作效能。

2、缺乏计划性

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对其它专业的基本认识都没有，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名专多能的复合型人才。

三、__年目标计划

1. 加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，认真做好本职工作，积极配合同事工作项目。

继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

2、积极向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位提高自己的工作能力。

3、克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

年末，要感谢所有的同事，谢谢你们半年来的相伴，让独闯异乡的我倍感温暖和亲切。要感谢公司，感谢公司能给刚毕业且什么也不懂的我一个这么好的平台，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。真诚的感谢。也真挚的希望我们在12年越走越好。

公司年会个人心得体会篇三

在20xx年11月11日，郭声琨书记代表中国共产党广西壮族

自治区第九届委员会向第十次党x会作报告。

通过再次认真学习报告原文，进一步收获感悟、体会和启示。

一、从报告中让我更深刻了解到自治区过去五年取得的辉煌成绩，让人喜悦，催人奋进

报告总结了五年来全区集中力量办成办好6件大事。

一是着力提升广西在国家发展大局中的战略地位。

国家出台了《广西北部湾经济区发展规划》、《关于进一步促进广西经济社会发展的若干意见》，明确了广西的战略定位、发展方向。

二是全面实施“十一五”规划和科学发展三年计划。

提前两年完成了目标任务。

三是有效应对百年不遇的国际金融危机。

四是奋力战胜百年不遇的雨雪冰冻、特大干旱灾害。

五是不断扩大广西开放合作影响力。

六是圆满举办重大喜庆活动。

报告用6件大事来概括五年来自治区办成办好的主要工作。

结合实际、突出重点，说明了我们广西在国家的地位在提升，工作亮点纷呈，面对挑战智慧迎战，这都是广西改革开放、科学发展的缩影。

接下来，报告用7个排比句概括了自治区五年来在综合实力、改革开放、保障和改善民生、精神文明、民-主法制、生态文

明建设、党的建设等7大领域中取得的辉煌成绩。

从综合实力方面，表现出五年来自治区的工业化、城镇化、农业现代化的快速发展。

从改革开放方面，总结了国有企业和国有资产管理体制、财税金融体制、医药卫生体制、行政管理体制等五年来改革取得重要进展。

从保障和改善民生方面，总结了五年来全区人民生活水平明显提高，安全生产管理加强，人口和计划生育工作全面加强，妇女儿童、残疾人保障、老龄、慈善等社会事业加快发展。

从精神文明方面，总结了五年来全区文化软实力大幅提升。

从民主法制建设方面，总结了社会和谐稳定局面更加巩固。

从生态文明建设方面，总结了“山青水秀生态美”品牌优势更加彰显。

从党的建设方面，总结了执政能力和水平不断提高。

二、从报告中让我更深刻领会到自治区未来的宏伟蓝图，令人既感压力，又深感动力

报告分析了自治区面临的机遇与挑战，把握世情、国情、区情发展变化，提出加快实现富民强桂新跨越的目标。

富民，就是坚持以人为本、富民优先，大幅增加城乡居民收入，切实提高人民物质文化生活水平，走共同富裕道路，增强人民群众的幸福感。

强桂，就是加快壮大经济总量，调整优化经济结构，强化科技和人才支撑，全面增强综合实力、整体竞争力和可持续发展能力。

要实现富民强桂新跨越，科学发展是根本，富民是目的，强桂是基础，新跨越是阶段目标。

要实现富民强桂新跨越，就要在今后五到十年，要努力实现“翻两番、跨两步、三提高”的奋斗目标。

“翻两番”，主要是指全区生产总值提升。

“跨两步”，主要是指实现城乡居民收入大幅增加、差距逐步缩校“三提高”，主要是指基本公共服务水平明显提高；可持续发展能力明显提高；社会文明程度明显提高。

提出了战略目标、中期目标，就要围绕目标脚踏实地干事业，提出了8个“更加注重”。

更加注重科学发展；更加注重富民优先；更加注重改革开放；更加注重统筹协调；更加注重科技创新；更加注重文化引领；更加注重生态建设；更加注重社会管理。

报告提出了自治区未来发展要推进“五区”建设。

即西部经济强区、民族文化强区、社会和谐稳定模范区、生态文明示范区、民族团结进步模范区。

报告中体现出既要抓经济发展，又要抓文化繁荣、社会和谐稳定、建设生态文明、加强民族团结。

建设西部经济强区，需要从构建现代产业体系、农业产业化、社会主义新农村建设、城镇化建设、“两区一带”协调发展、改革开放等各方面努力推进。

报告中多处提到南宁。

建设民族文化强区，需要从社会主义核心价值体系建设、公益性文化事业、文化产业、文化改革创新、精神文明建设等

方面加快发展。

弘扬以爱国主义为核心的民族精神、以改革创新为核心的时代精神，力构建覆盖城乡的公共文化服务体系，巩固提升南宁国际民歌艺术节文化品牌，加强基层文化人才队伍建设，做好机关、企业、学校、社区和农村的思想政治工作。

建设社会和谐稳定模范区，需要从城乡居民收入、保障和改善民生、扶贫开发攻坚战、社会管理创新等方面加强努力。

建设生态文明示范区，需要从生态产业、循环经济、生态建设与环境保护、生态文明意识与保障机制等几方面加大下功夫。

建设民族团结进步模范区，需要从民族团结进步宣传教育、加快少数民族聚居区发展、深入贯彻落实党的民族政策、凝聚民族团结进步的强大合力等几方面进行加强。

富民强桂，关键在党。

报告中提出要着力推动思想大解放，始终保持锐意进取的精神状态。

要着力加强能力建设，提高领导水平和执政水平。

要着力夯实基层基础，增强基层党组织先进性和战斗力。

要着力做好群众工作，密切党同人民群众的血肉联系。

要着力深化干部人才工作改革，培养集聚各方面优秀人才。

要着力弘扬求真务实精神，真干实干苦干促跨越。

要着力推进反腐倡廉建设，营造风清气正良好环境。

从报告中领悟到，首先要加大思想解决力度，思路决定出路，要有开阔的思路才能有开放的思想，才有保持锐意进取的精神状态。

其次，体现了推动科学发展、促进社会和谐，干部是关键。

选好一个干部，造福一方百姓，深化干部人才工作改革，培养集聚各方面优秀人才。

公司年会个人心得体会篇四

精彩纷呈的“感恩20_，腾飞20_”年会终于在1月14日落下了帷幕。这次年会中，我有幸担任了统筹全局，组织大家的角色，既有经验、也有教训，在此逐一分享：

1. 关于时间安排

筹备宜早不宜迟。接到年会提前到14日的通知后，_在7日上午、下午分别召开了内容策划会和全体动员会，构建了节目框架、调动了全员积极性，并在8日~13日都安排了演员排练，并同步进行了道具和服装的准备工作。

总体而言，日程安排还算比较紧凑。但是也有两点没有做好。一是会前准备不够充分：由于与会人数众多，意见难以统一而导致频繁跑题，拖长时间；二是时间规划没做好：预订会议室不及时，导致大家排练要去到边远的“凯撒”而不是“维纳斯”。

2. 关于人员配置

人尽其才是王道。在组织活动之前，必须对年会性质和受众需求有深入了解，在此基础上合理分配任务。

1年会主题：神曲串烧。注定了这不是一场正常的晚会，必然包含各种搞笑和雷人的元素，因此对演员性格要求务必放得下身段，经得起调侃，积极性高。

1主要受众：谢总以及其他部门同事(主要是销售)。谢总在演出前明确要求，利用《桃花源》曲目特点，颠覆主编工作中建立的严肃形象，因此在道具选择上和舞蹈动作上都融入搞笑性元素；另据了解，各位销售非常眼馋本部门的美女，因此考虑在舞台大小允许的情况下，尽量多上女生。

在此特别指出，在选择人员时，必要时“软硬兼施”，表扬和威逼结合，在充分尊重个人意愿的前提下，强调集体利益优先的地位。

3. 关于紧急事件处理

讨价还价、暗度陈仓。在和国德酒店沟通的过程中，有出现许多突发情况。比如对方不愿免费提供灯光、地毯、更衣室、麦架，要求额外收费，这个时候就要充分发挥软磨硬泡的功夫，摆出一副我们是金主、以后有合作机会、外面市场价更便宜三大妥协条件，争取达成妥协(这方面颢馨和孝飞具备丰富的说客经验，值得借鉴)。另外，也要发挥主观能动性，积极调动可利用的外部资源，暗中想法自筹，作为后备选择。

在此，特别感谢全体演职人员的无私奉献和后台莫莫、孝飞、韵蕊、颢馨等人在布场、灯光、策划、服装/化妆的默默付出，正是因为你们才成就了桃花源“最佳节目”大奖的殊荣。

20_，轰轰烈烈的年会业已尘埃落定，_诸仙也该各自归位，在自己岗位上，继续为搜房用户编织着关于“家”的梦想。

20_，愿_诸仙芳华不朽，祝二手房事业蒸蒸日上。

公司年会个人心得体会篇五

_年财务部在中支公司党委、总经理室的领导下，在中支各部门、各基层公司紧密配合下，以“诚信天下，稳健一生，追求卓越”为指导思想，一如既往地做好日常财务核算工作，细化各项管理，做到财务工作长计划，短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用，坚持科学发展观，进一步更新观念，理清工作思路，以公司效益为首要目标，为公司提高盈利能力，步入健康发展之路，做出应有的贡献。

回顾_年的财务工作，在日常基础工作外，主要有以下几个方面：

(一)认真做好20_年会计决算

根据分公司会计核算日程安排，我部全体人员按照分公司要求，加班加点、同心协力，对于日程安排中所列各项工作，提前收集数据资料，做好相关准备，并认真核对各项数据，按时向分公司及时报送各项数据及各类统计报表。并根据总公司要求及分公司的统一部署进行数据质量准确性的核实，对会计科目所属明细进行了逐项认真核对，根据实际情况配合分公司进行了账务调整，以使账套数据更加明晰准确。

(二)做好各项税金的申报工作

按照分公司的统一部署，我部门在收到分公司下发的纳税申报表后，进行核对，并按支公司进行分配，按月按时按点对我司营业税、城建税、教育费附加、价格调节基金、印花税、个人所得税进行申报。同时，做好免税险种的协调沟通工作，及国税季度零申报等工作。同时，今年还向税务部门申报缴纳了我司残疾人保证金及工会经费。

(三)做好各项自查工作

根据分公司所下的通知，对_年内的财务数据真实性、公司内控做了自查工作并上报自查及整改结果，配合分公司财务做了会计达标自查工作。按月核对保户质押贷款的还款及续贷业务数据及财务数据的一致性。

(四)做好财务集中管理工作。

根据总、分公司集中管理的要求，我司按照分公司要求，所有退保、给付、理赔等付款业务都实现了总公司集中支付，费用类支付工行、农行、建行、农信社、邮政储蓄银行等均实现了分公司集中支付。收款业务中新保业务中98.63%的业务实现了总公司集中代扣，续期业务中92.76%的业务实现了总公司集中代扣。我部门根据集中收付过程中出现的各类问题进行了积极的协调处理。

(五)做好银行账户及资金管理。

根据省公司“财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款、费用集中支付”的原则，明年我们继续加大资金的管控力度，收入户在今年已实施了总公司集中中管理，保障了收入户资金全额、及时的上划；根据集中管理的要求，我司四级机构不设置银行账户，所有费用和给付、赔款等支付业务将由分公司统一进行集中支付。

根据集中管理的需要，为减少资金的风险，我部门出纳员会督促、监督各支公司将收取的现金保费每日及时解送银行，保证总公司每天都能将资金集中到总公司收入户。行政出纳也会通过网上银行实时跟踪，对于滞留在银行账户的资金，及时通过网上银行管理，从而为企业带来更大的效益。

(六)做好费用管控和预算管理。

为了实现公司产生效益，必须加强对各项费用成本的管控，对于中支的各类费用协同同行政人事部一起建立日常费用明

细表，以加强对今后各项费用支出的管控。分公司对各中支实行费用预算拨付制度，即先由各中支公司预算自己的保费规模，然后根据保费规模和日常的费用支出填列统一下发的“费用预算表”，分公司以此表为依据，按月对各三四级机构进行费用的拨付，对于超出预算的部分分公司坚决不予拨付；根据省公司这样的严控，对于三四级机构的管控我们将严格按照分公司的要求，加强费用管控，即加强对四级机构固定费用外的开支情况进行严管，对于每笔开支要求向中支公司说明情况，列明用途，中支公司将根据实际情况核准此笔费用的开支，予以支付费用，已达到压缩不必要的费用开支的目的。_年，我们采用重点科目按科目管控的办法，对招待费、车辆费用、电话费、办公用品、电子耗材按照分公司要求进行管控，在这样的严格控制下，我司今年上述费用都有了大幅度的节约。_，我部门将对所有科目进行单个科目管控、按进度使用。对于超进度的费用一律不予报销。

(七)做好各类数据的统计工作。

做好对各类台帐的登记汇总工作，月初，做好向外部机构及上级机构的报表申报工作，月末及时的提供各项费用类指标，及时反映出业务部门及险种的经营效益情况和费用支出情况，同时根据分公司的培训内容，尽量多列举各类指标数据情况，方便领导全面掌握经营方面的各类情况，方便公司总经理室根据指标情况进行相应的政策调整，为公司最终效益的实现提供好数据支持。

(八)做好档案管理工作

根据分公司要求，我司要对所有财务凭证中支保管5年后上交分公司保管，我们在保管期间，做好档案的分类、整理、工作，同时做好档案的防火安全工作。

公司年会个人心得体会篇六

转眼又是一年，回顾今年的工作，自己感觉比较充实，感谢这一年领导对我的信任与培养，在工作中也学到很多东西，现对自己的工作总结如下：

一、今年的主要工作情况

公司今年安排给我的主要工作是办理__项目手续。另外，我主动担起了大冶__项目的各项后期手续。年初以来，__项目相继完成了规划验收备案、房产证、土地证以及各项联系工作。__项目相继完成了水土保持方案编制、环境评估手续、项目立项、土地摘牌及土地利用通知书、环保竣工验收、建设用地及工程规划许可证办理、工程竣工实测等工作。今年我给自己定的工作目标是把“五证”办齐，但是由于各种客观原因，这个目标没有实现。但是我认为我尽全力了，为了实现目标我自觉加班，多跑路，多请教，积极发掘人脉关系。工作虽有时有委屈和辛苦，但是想到自己充实了，学到了东西，积累到了人脉，得到了信任，我就始终充满了干劲。

二、工作中积累的经验教训。

我认为我今年的收获就是积累了经验和教训。领导在安排我负责__项目手续的时候，我认真学习了各部门的办理流程，向领导、同事请教了办事的方法。但是在实际运用过程中我才发现，理论与实践是不一样的。这里我归结一下几点经验：

(一)任何事都要正面面对，不捞偏门，不慌张，总经理助理年度总结不逃避，不轻视、不存侥幸心理。

我接手的大冶__项目与___项目都不顺利，特别是手续方面遇到的阻碍很多，其中有客观原因，但有更多的主观原因。我在项目办手续的前期也曾认为乡镇项目政府管得松，有__政府撑腰，手续可以走捷径。但是，现实告诉我任何目标可

以选择多方法实现，但是绝对不能跳过这个目标。政府办事有它的原则，没有人会牺牲自己利益去承担不对等的风险。所以，工作心态很重要。首先，要有一种不惧困难的心态，要有正面面对困难的勇气。今年有办事的过程中，经常有的人会告诉我事情有多么的复杂，困难有几大，凭我的能力不完成不了的，有时人家直接要求叫公司老板来办。但我每次都以一个“能做主说话”的姿态去和别人谈事，不怕复杂，不怕失误。往往这样做提高了效率，取得了效果，同时，也把自己逼上了前台，有了与更多的人面对面谈事的信心和勇气。做事难免有各种问题，但是我认为害怕或者没有头绪地去应付困难都会造成不可估计的后果。因此，面对困难要有理智，不可以遇事慌张而手忙脚乱，不可以动不动就想捞偏门走捷径。第二，不能轻视任何工作，更不能轻视困难。工作过程中，有时候遇见一些小的麻烦，我有过轻视，甚至因此而心存侥幸心理，放过了对一些问题的整改。但是往往大问题解决了，反而是这些不起眼的小问题挡住了事情的正常进程。

(二)多请教，多总结，少走冤枉路。

今年我比较注重请教和总结，经常请教办事的领导，请教同事，请教书本，总结办事的窍门。例如，对于“请教”，我总结到一点：一定要请教办事就“揪筋”的人，往往这种人办事原则性强，最终他的话起很大的作用。以往我喜欢请教领导，认为领导都说了算，请教他手下的人没有必要。但是，这一年的经验告诉我，人人都怕担责任和风险，所以领导的承诺大多不会白纸黑字，而是空口无凭。“揪筋”的人只要他把原则性的话摆在台面，反而领导一般是不得不听下属的话。__项目从进场到现在我认为走了很多的冤枉路，有的我认为是犯了低级错误，而这些失误教训将成为我人生的宝贵财富。

(三)交朋友，积人脉，熟人好办事。

我经常想到如果我的手续到位了，可以给公司带来少的效益，但是想到自己的手续没有到位，我格外觉得“时间就是金钱”。这一年我意识到办事的过程中，多“交朋友，积人脉”对于提高工作效率很重要。“生人”之间说十句，可能敌不上“熟人”说一句。因此，今年我特别注意东扯西拉关系，并且在办理手续过程中充分运用了自己的亲戚、朋友、同学等人脉，取得了比较好的效果。我希望在今后的工作中我交到更多朋友，积累到更多人脉。

(四)工作凭良心，当大胆时无畏缩，当谨慎时多汇报。

工作中有很多事情要谨慎汇报，但不是事无巨细的汇报。有些事只要凭良心做，当大胆时要大胆，只有这样才能提高工作效率，减轻领导的负担。例如，有时同事谈到报销不方便，花点小费用担心领导“说话”。实话实说，公司对于起用小费用并没有很完善的制度，员工担心花钱领导不放心也情有可原。但是，我认为制度有缺陷不能影响到我的工作，只要凭良心做事我就心安理得。我在办事过程中，有的人曾明示“项目我有没有股份”、“是公事还是私事”以求合谋双方以公谋私。但我从来都是站在公司的利益角度出发，该说公时说公，该是私说私。我始终认为该我拿的我会争取，一分不能少，不该我得的一分也不要。正是有这种心态，所以对于工作中的一些费用我有底气和信心，我一般是该用时不省，该请示时不少。所以，我认为要获得相互信任就要做好三方面：一方面要做到做事凭良心，大胆行事，即便有失误，不再犯就是；二方面要对事后的效果要有预测，不鲁莽行事，不能好事做成坏事；三方面做到谨慎汇报，不错过时机，不添油加醋乱，不事无巨细乱汇报。

(五)与同事多沟通，减少摩擦，提升效率。

今年，我在与同事沟通方面有进步。有的工作内容与同事有交叉，需要同事之相互配合，我都友好地进行了商量，并且增进工作友情。一年来，我始终保持谦虚和尊重的姿态与同

事交流，所有的工作交接都比较顺畅。我心里也非常感谢同事们对我工作的支持。

(六)不以苦劳论功劳，只以结果论绩效。

这一年来，我大多时间在外面，工作忙忙碌碌，经常自己给自己加班，也有同事叹我辛苦。但是，回顾今年的成果，我自己是不满意的。今年我目标很明确，我始终抱着“只以结果论英雄”的心态，所以不达目标不罢休。也正是这种心态告诫我：不能放松，没有委曲，坚持到最后胜利。我相信有这种心态的人，情事没有成功，也不敢在别人面前谈辛苦、谈委屈，只会埋头苦干，向目标进取。

保险公司经理个人工作心得感悟范文

公司年会个人心得体会篇七

2

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对__肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，

特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。

公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据目前工作分工，我的主要工作任务是：

- (1) 负责公司培训工作；
- (2) 负责工伤保险工作；
- (3) 办公室部分写作和临时工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。

随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，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。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

公司年会个人心得体会篇八

20xx年x月x日正式进入公司，入职开始至今一直都从事销售工作，时间犹如白驹过隙，转眼间已有近x年的时间。在这期间的工作中，在公司领导、各位同仁的关心和帮助下，我在思想上、工作上都有了显著的进步，进入了一个崭新的阶段，借此机会，我要感谢公司各位领导的帮助、以及同事们的支持。特别要感谢的是公司的负责人x总，她不仅在工作中教会我很多，最重要的是她让我学会了一种思维方式，而这促使我愈见成熟起来，在这里，我要对x总表示深深的谢意。

为了激励我们，调动我们的工作积极性，公司实行了此次的公开竞争。这次活动，虽然名义上说是一场竞争，我认为其实更是公司在我们客户部的一场意义深远的改革。我相信，通过这次改革我们将真切感受到销售的乐趣，对于提高我们的工作能力也将有历史性的意义！下面是我工作上的心得体会。

一、对于业务工作，无论过程顺利与否，最终目的就是要看业绩

我自20xx年底入职至今□x年的时间，实现签单的新客户主要

涉及了四大行业：房地产、汽车、银行和保险。其中，房产行业的主要客户是xx地产，汽车客户中是xx还有xx银行x年，以及xx保险。其他签单的客户还涉及到政府，重工业，旅游业，食品行业等等。在工作中，我不仅注意与已签单的客户保持良好的合作关系，还注意与尚未与我公司签订合约的客户适时地沟通，能在最短时间内掌握户外媒体客户的动向。古语云，天道酬勤，这个教诲我一直铭记于心。另外，我相信自己开发客户的能力。坚持不懈地挖掘客户更是我的工作准则！

二、我善于总结在工作中成功或失败的教训

在过去的x年的时间里，通过理论的学习和工作中的实践，我坚信“细节决定成败”。即便是最初的电话沟通，语气、语速、声调，方方面面都有我细心的归纳。每一个电话都有收获，每一个电话都有价值，连点成线，便是我扎实进步，迈向成功的脚印。当然，由于某些原因也会导致工作中出现纰漏，这时候都能深刻认识并及时更正总结的我，不仅得到了客户的信任也磨练了我的心态，平和让我受益匪浅。一次次舍与得的经历更让我相信“天将降大任于斯人也”这句话其中蕴含的道理。

三、有人说销售工作不分男女，其实女性在心思细腻这方面的优势不能忽视

从小时候起，身边的朋友遇到任何大大小小的事都喜欢向我倾诉，这就是我性格中乐于助人，富有人情味的因素使然。我也希望这个特点可以让我成为我们这个大家庭的每一位同事的知心朋友，我将竭尽我的所能。

我们有一个很明确的目标[]20xx年xx万的业绩需要我们共同的努力。经过这些日子的锻炼，大家都有跃跃欲试，摩拳擦掌的感觉，期待着为大客户服务的激情。如果这次岗位竞争，能有幸得到各位同仁的认可和信任，我将会把我的工作经验

通过各种形式与大家交流，和大家一起成长。为了更好地完成我们的目标，我会拿出一部分客户资源让我的队友去沟通和服务，同时遇到无法解决的问题，我们可以共同商讨，共同面对。