

最新个人工作心得 员工个人工作总结(优质20篇)

通过写培训心得可以帮助我们更好地吸收和理解所学的知识。以下是一些写军训心得的范文，有关军训的方方面面都有涉及，希望对大家有所帮助。

个人工作心得篇一

转眼间，来xx公司的一年挥手向我告别了，在这2x年即将来临之际，回顾这2个月来的工作，我在公司领导及同事的支持与帮助下，严格要求自己，努力工作，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过两个月来的学习，工作模式上有了新的突破，创新思维也提升了不少，本人主要负责两个xx店铺的装修，海报设计和产品的上下架，还兼职了客服，以下是我这2x年来的工作情况总结：

通过同事的积极配合我顺利的完成了两个店铺的装修，当然对于五钻店铺的装修，我自己也不是很满意，从手机店铺的装修过渡到手表店铺的装修，在创意上面实在欠缺，有很多东西我没有更加细致的去完成，加之时间上很紧迫，整个店铺的所有装修都由我一个来完成，可以说工作量是非常大的，一般的美工都不会负责上架的，而我做到了，因为我要做给所有人看我到底有没有那个能力，所以在装修五钻店铺的时候我从一点资料都没有，到自己去扎资，再整合到编辑设计，没有一个人帮我，我真的好累，我为了尽快的完成工作，在晚上回家后也会找资料，但是最终在时间上来说还是很紧迫，我也只能大体的装修一下，以便进入下一个店铺的装修!就这样我在xxxx的第一个月结束了。

紧接着是x店铺的装修，这次我有了经验，在装修和设计的风格上有了很大的提升，相对于xx店来说，我装修的更加大气

唯美，关于宝贝页面也得到了很大的优化，这次我更加自信了，我相信自己的能力，所以我更加卖力的去做设计，我希望大家看到我的作品都说这个设计不错，有这样的意念支撑着我，我的工作热情更加的高涨了，所以x店的装修没有用到一个月就完成了，当然还有细节需要我去完善！

总体来说我自己对这两个月的工作还是肯定的，因为我知道只有经历才能成长。世界上没有完美的事情，每个人都有缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁、粗心。我在平时遇到设计上的问题及时与同事沟通，向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。在跟客户沟通时积极的听取他们的意见和建议；不断努力学习提高自己；及时了解客户的需求，不断根据客户的要求修改自己的设计作品。经过时间的洗礼，我的专业技能和展会会得到提升，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力提高我的技能。

也许我的个人观念和老板的不同，因为我总是把设计放在第一位，我希望很好的完成我的视觉营销，只有我的作品出色了，我才会备受关注，我才会肯定自己的能力，其实对于一个店铺来说，不是一次装修好，就可以永远不变了，这样的想法是错误的，因为人都会有审美疲劳的时候，所以店铺的装修和风格需要不时地更换，这样才能更好的吸引顾客的眼球，提高购买率。

在接下来的日子里，只要我在公司一天我就会尽心尽力的去完成我的本职工作，服从公司的安排，这是我做人的原则。

个人工作心得篇二

年，在银行的正确领导下，我加强学习，端正工作态度，切实按照银行的工作要求，在自身工作岗位上认真努力工作，真诚服务客户，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将年工作具体情况总结如下：

**年，我作为一线前台柜员，把工作任务定为两方面，一是做好前台柜员工作，二是积极销售银行理财产品。在前台柜员工作中，我做到认真、细致，合规合法，基本实现零违规零差错；在销售银行理财产品中，我积极宣传，努力推荐，共销售银行理财产品万元，其中：基金万元，保险万元，银行卡万元。

我在工作中始终树立客户第一思想，在做好一线前台柜员工作的同时，不忘积极销售银行理财产品，做到以客户为中心拓展银行理财产品空间。为争取新老客户购买银行理财产品，我急客户之所急，想客户之所想，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了较好的工作成效。在服务老客户的过程中，我用心细致，引入关系营销，让老客户对我们银行的服务和产品保持足够的信心和好感，巩固老客户的忠诚度，鼓励老客户持续购买，使老客户始终和银行保持信息协调的一致性，实现银行与客户的双赢。我还利用老客户的关系介绍新客户，以老客户为链条来带动新客户，以此扩大银行理财产品销售量，使自己既完成银行的理财产品销售任务，又促进银行经济效益的提高。

在日常一线前台柜员工作中，我以实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；把真情融入对客户的一言一行之中，坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，切实在服务过程中多一点微笑、多一份理解、多一些热情；做到服务从微笑开始，始终给客户明亮的笑容，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我行优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

**年，我切实按照银行的要求，认真做好一线前台柜员工作，积极销售银行理财产品，完成了任务，取得较好成绩，服务态度与组织纪律性明显提高。我要在取得成绩的基础上，继

续加强学习，提高工作业务技能和服务水平，更加刻苦勤奋，更加认真努力，做好自己的本职工作，创造优良工作业绩，为银行的又好又好发展，做出自己应有的努力与贡献。

个人工作心得篇三

从x年x月x日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。

个人工作心得篇四

对于一名新员工，这一年来的工作任务相对较重，让我倍感压力。然而我的工作单位正处于飞速发展阶段，作为一名新人，我也获得了许多进步的机会，在这些工作任务之中，有许多是我之前完全没接触过的，因此刚开始是不知所措，但是经过领导以及同事的悉心指导，加之我刻苦认真地学习与努力，也一次次地将任务顺利地完成。每当遇到困难，我都会积极搜索相关知识并向同事请教，坚决不盲目去做，让自己少走一些弯路，能让自己在有限的一个时间里头学到更多的东西。通过交流与询问，既能提高我的认知水平，也能够保证最终的任务能够达到要求。一年的时间，完成的工作任务很多，有大的，也有小的，但总的来说，这一年的工作也是让我明白自己的工作各方面能力得到了巨大的提升，而且也获得了领导的认可。

除了工作上积极向同事寻求帮助，我在平时也会不断查阅本工作的专业知识，多了解行业最新的情况，明确自己要改进的地方是哪些。通过不断的学习，让我收获了许多学校里没有学到的知识，同时也让我更加清醒地意识到，和真正优秀的职场工作人员相比起来，还存在较大的差距。所以这一年里，我从不松懈，也不会懒惰，一直都有了一个坚定的目标，只有自己的工作水平提高了，能力增加了，那么我才能更好的在企业里面立足，才能更好地发挥自己的能力和工作之中做出成绩来。

新的一年，我也是要继续的提升我自己一些不足的地方，同时对于行业的一些更好，更新的东西也是要去学，让自己不落后，并且努力追赶优秀同事的脚步，让自己在以后的工作之中能变得更加的优秀，做的更加的好。

个人工作心得篇五

20xx年的工作已经接近尾声了，我的工作是一名消防员，做

好地区的安全、保卫工作，在总经办和车队的领导下能顺利完成各项工作。我作为一名罗钾人能够服从领导安排，作为罗钾人的一员，感到很骄傲，尽心尽力干的更出色。

作为一名消防员的工作以来，能履行好自己的职责，对工作的态度也很认真，从自己的一言一行抓起，立足本职，发挥自己的职责，自己对车辆性能和器材方面，做到四会，在车队领导下本人的日常工作能顺利开展，出现问题能及时上报，发现隐患及时纠正，保证无事故发生，做好保卫安全工作，下面本人将这一年来的工作总结如下：

作为消防员自己要加强学习，来武装自己的头脑。这一年来，自己不断学习消防业务理论，火灾的隐患性，对车辆和器材的性能，基本上要懂，保证车辆器材完整好用，发生任何情况，及时出警，按规定时间出警，迅速赶往现场。学习别人的长处来弥补自己的不足，增强自己的全面发展。

在这一年来自己的训练没有放松，紧紧围绕车队的领导下完成任务，火怎样灭、就怎样练、做到练为战，战为练的原则，对消防器材的掌握到位，器材的质量、性能和维修，在日常给各部门送水，用的器材，做到及时清洗，对器材勤检查、勤擦拭，保证器材的完整好用。

消防演练主要是在安环部的领导下，到各部门演练。对灭火的讲解、使用、灭火剂的用途，主要灭初期火灾。发生火灾第一时间，使用灭火剂灭火。

作为消防员自己知道，我们的两辆消防车载水量和泡沫数量，发生突发情况，怎样开展灭火战斗，自己牢牢记在心里，对车辆上的器材，会操作、会维修，是保证执勤战备的一项，给自己时刻提醒战备的观念。

做好安全防事故工作是自己工作的前提，在车队的领导下安排出车，提醒安全的重要性。在灭火和训练的日常生活中，

把安全问题放在首位，让领导放心，让公司放心的原则，这一年来自己在安全方面，没有事故发生，但存在的隐患，能及时纠正、改进。

总之□20xx年的工作已到尾声，这一年来自己的工作对比别人，自己还做的不够、不细、多学习别人好的做法、想法，自己做为的保卫人员，我会用自己的行动努力，请车队的领导放心，自己会不断学习，不断加强。在自己平凡的岗位上做出不平凡的事业。为的明天添砖加瓦！

个人工作心得篇六

时光飞逝□20 xx上半年很快就要过去了，从x月中旬至今，我已经在 x工作了x个多月了，作为一名应届毕业生，我很庆幸自己在刚刚走出校门就能有这样的机会。

x是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去适应这一工作。经过半年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我也已经融入到了 这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这半年付出了不少，也收获了很多，感到自己成长了，也逐渐成熟了。

经过这大半年的锻炼，在工作能力上我有了较大的进步，但差距和不足还是存在的，比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态；对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

在上半年里，我的工作还有许多不足，我会努力加强学习并不断提高自己，在即将到来的下半年，我将继续与公司同事一起努力配合领导更好的完成工作任务。

面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

经过这段时间的工作，我对于公司的日常运作了也有了一定的了解，在此基础上，我发现公司存在一些问题：

1、岗位不明确，职责混乱。

目前公司员工人数较少，很多工作都是大家一起做，在做的同时，因为岗位以及职责的关系，很难分清主次，没有合理的安排，甚至在日常办公中都不知道应该先去向哪个部门申请，以至于有什么事都是去找总经理，如此一来加重了领导的工作量，也影响了领导处理其它重要的工作，长此以往，对公司的发展会产生很严重的影响，所以希望在下半年年里这个问题能及早得到解决。

2、管理制度不完善，难以实施。

我看到公司也印有管理制度，上面明确发明了各岗位的职责与权利，但纵观全公司员工，敢说了解的恐怕不多，大部分人甚至不知道自己岗位对应的职责是什么，都有哪些权利，所以在工作中常出现一些牛头不对马嘴的事情，这对工作效率的影响非常严重，这个问题希望公司领导重视，并及时解决。

总体来说，我对下半年充满了期望，希望在下半年里，大家相互勉励，共同打造出更好的！

个人工作心得篇七

刚来公司的时候，我是个愤青，脑子里都是批判性思维。我想涉足很多事情，遇到很多不喜欢的人就要举杠。在公司努力了一段时间后，我改变了自己的坏习惯，开始用“严以律

己，宽以待人”这八个字要求自己，看似每个人都能做到，但任何人都很难做到。效果很好。这八个字让我这两年的工作越来越顺利，不再和人有争执，不知道怎么处理事情。可以说这八个字是我这两年工作的原则，也正是抓住了这个原则，我的工作才有了成就，人生才有了收获。

后期升任经理后，除了用对方法，实事求是的做事，还在思考怎么用对人。我觉得我的每一个同事都很优秀，各有各的优点。在我们的工作中，如何把他们用在自己的好岗位上是我的主要工作。这两年工作做得不错，算是用对人才了。通过和谐的合作，公司创造了最高的价值，带来了最丰厚的回报。

个人工作心得篇八

一年来，本人按照学校确定的工作思路，以微笑服务为己任，以学生满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好服务工作。现对自己的工作总结如下：

理论是行动的先导。作为后勤服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1)、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按时参加理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加学校举行各种政治学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2)、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践问题，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预

见性和创造性。我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

作为后勤服务人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；全身心的投入到工作中去一年来，为了能积极贯彻学校提出的“服务周到，保障有力”服务宗旨，为了使自己更好地为学生服务，我一边向老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对学生反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向学校如实反映，争取尽快给学生回复。

以上是自己对全年工作的总结，但自己深知还存在一些不足之处，离上级的要求还有差距，为此我将继续努力，取得更大的进步。

个人工作心得篇九

误打误撞第一次,我想也是最后一次进入车行工作。

那是一种开放、张扬的环境，与我这种内敛的性格应该是格格不入。

但期间的动荡，倒让我抱着尝试和锻炼的态度坚持了下来。

短短的5个月，我被调动了三个部门，第一个是客服部：一个彪悍、做事无头绪的领导带领着几个心胸狭窄一天到晚只知化妆打扮的员工，两个人做着一个人的工作。

第二个是售后服务部：调我去的理由是公司提供培训，学习系统管理与维护，但公司的规定是参加了培训两年内如果离

职就要赔偿公司的培训费，再加上领导是一个五十多岁的老头，工作能力一般，世故圆滑很到位，但作风不好。我到的第一天就意识到了，所以跟他从一开始就绝裂了。

结果第二天公司又把我调到了销必胜法销售部，与其说是调，还不如是要，是销售部的副总把我要了去。因为销售部刚成立，展厅还没装修完，临时跟客服部在一起办公，所以也是有缘吧，她早就有心调我去做信息员，一个月的观察也够了。于是我们面对面以直接的上下级关系面对时觉得还是比较亲切。

记得她带我去见部门的同事，在进门前，跟我说了一句话，我想我可能会记这一辈子的——“没事，你肯定行！”这句话给我无比的力量。虽然新工作我没从事过（以前从事过专业培训的同事离职了），但给了我无限的信心，而我的心也更向她靠近了。事后我想这应该是一种管理者的方法吧！

自从到了销售部我一门心思的工作，凭着一份信任和一份器重，将一个刚成立的部门的信息员做的很称职，我是累并快乐着，累的是脑子，快乐的是心情！而这位副总的必胜法影响力真的很大，我上班以来就没见过这么团结的团队。大家好事一起分享，坏事一起分担。都团结在她的周围。她总是把展厅当她的家，把这些员工当她的孩子。工作中总给人以激情和动力。在她的人格魅力下，想不全身心投入都难。虽然其间她为了利益不择手段但她遮掩的很好。而这种团结令老板很恐慌，于是他在每个关键岗位上都预备上一个人。正赶上副总因母亲住院请假，于是老板安排上的人都上阵了。觉得挺可笑的：新官上任即烧三把火，把自己烧的旺旺的，想拿出成绩给老板看，想想副总是见过大世面的人，工作能力又强，她都拿不出什么成绩更别说这些涉世未深的人。看着他们的努力好象在做秀。

车行或者说是销售行业，当面都是pmp□但如果你不买，背后就是骂声一片，太直接了，我不喜欢！大家都有选择的权力，

凭什么差不多的东西我非选你的，除非你有能说服我的理由。这也就是销售的技巧了。我没做过销售，不明白他们的最高境界，但我见过一个人，不知道他算不算高手，在跟客户交流时，就象拉家常一样，让人觉不出他在推荐车，而只是一个旁观者，把主动权交给对方，让人感觉都很轻松。我想这种自然本能的拉近了卖与买的距离吧。

虽然车行给我的感觉就是一个字“乱”，但没有进入过，就不会有这种深刻的体会：热情、张扬、开放、时尚。

个人工作心得篇十

20xx年，是x邮政速递物流公司快速发展的一年。我认真贯彻公司的发展方针，根据营业部的业务情况，带领员工加快发展速递业务。通过营业部所有员工的辛勤努力，我们按时完成了公司的预期业务目标。到20xx年10月底，营业部累计完成速递物流业务收入x万元，完成年计划的x%□速递业务收入x万元，物流业务收入x万元，预期任务目标完成情况良好。回顾今年的工作，我将工作情况总结如下：

为了能够更好的完成x邮政速递物流营业部的工作任务，我不断加强学习，时刻以科学发展观来严格要求自己。根据公司的发展目标和发展理念来确定自己的人生价值观。在工作中，我以忧患意识、大局意识来维持自己的责任感和使命感，将“发展慢就会落后”当做自己的工作箴言，时刻检查反省自己，发现问题，了解不足，全心全意地为营业部的业务发展服务。我在牢记自己的责任的同时，也把公司和营业部的利益放在首位，工作中时刻严格律己，坚持艰苦奋斗的工作精神，不搞特殊化，积极解决工作中的各种困难，努力为员工做榜样示范。

我将学习当做基础工作来做，并根据营业部的工作需要来制定合理的学习计划。努力了解现代邮政速递物流知识，提升

自己的管理能力。并认真学习公司的反腐倡廉监督政策，坚持在工作中学习，在学习工作中工作的原则，为公司的发展服好务。我利用学习的机会，锻炼自己的求真务实工作作风，将知识能力学习统一到营业部的发展理念中，在内部形成齐心协力谋发展的良好氛围，专心致志抓经营发展，为公司的可持续发展贡献自己的一份力量。

20xx年，营业部在代收货款业务方面积极实施有效的营销策略，循序渐进地提升自身的服务水平。x月，营业部投入更多的业务员来处理代收货款业务，根据出口代收货款自主封发业务来提高员工的业务能力，加快代收货款业务发展步伐。到x月，实现代收货款业务收入x万元，占速递业务总收入的x%。根据公司业务特点加强e邮宝业务的宣传力度，认真整理归类了e邮宝客户信息，加强乡区客户开发，并将客户开发进度上报给市场部。

另外，为了不断开拓速递业务市场及新客户，发展速递物流业务，营业部不断加强新客户营销开发力度，在新客户开发发展计划中，以竞赛活动的形式激励营业部开发更多的新客户。与此同时，我们在回访老客户、开发新客户的过程中，用网格化营销、速递物流交叉营销的方法来发展更多的新客户。业务发展以新客户开发为提升渠道。到x月，累计新增客户x家，新增业务收入x万元。

20xx年，营业部的业务发展和管理有较为显著的进步，不过还有待进一步提高。具体来说，所反映出的问题主要是国际业务发展进度缓慢。20xx年国际业务收入完成了x万元，占全年计划的x%。国内异地文件型邮件业务发展态势不好，国内业务是以依托物品型邮件为主，但是国内异地文件型特快专递邮件业务没有较为明显的增长，全年只完成了x万件，占年计划的x%。另外，还要继续做好进出口邮件次日递隔日率量提升工作，尽管营业部的邮件投递及时率、邮件规格质量合格率、妥投率指标有一定提高，可是进出口邮件次日递隔日

递率还没有达到预期的x%□与x%的指标还有较大的距离。

20xx年，我依然会认真执行上级部门和领导的工作指示，不断发展主线业务，寻求业务创新，以ems业务为基础实施多元化发展。和营业部员工一起奋斗，努力提高业务竞争能力，在激励自己的同时也不断激励员工们认真工作，努力奋斗，扩大营业部业务规模，力求在20xx年完成速递业务x万元，物流业务x万元，争取又好又快地实现营业部全年业务收入计划指标□20xx年，x邮政速递物流营业部的经验发展有机遇，也有挑战。未来，我们依然会坚持科学发展观，以坚定的信念为x邮政的发展而不懈奋斗。

个人工作心得篇十一

转眼我来公司已经2年多了，首先感谢各位领导对我的支持和关心，在过去的20xx年内，我针对丹麦工序个人总结归纳几点：

2. 成本控制：针对丹麦原辅料使用上，我们制定出更规范的操作方式；

a.冷库放置要求斜放，防止平口袋破碎造成浪费；

b.冷库开关要求尽量开启小门，以降低能耗；

20xx年即将到来，针对新的一年，我觉得还做得不够好，要做到以下几点：

1. 工艺操作这块应该增加不定时考核，并且与家人的工资挂钩，让新老家人有所差距，真正实现劳有所得！

2. 丹麦人员工作环境太冷，劳动强度大，长期开启冷库身体吃不消，是否可以轮岗，改善作业环境！

3. 产品质量及作业标准应该增加考试环节，加深家人操作印象，更好的利用激励币制度！

个人工作心得篇十二

自20xx年12月13日入职以来，在森波经理和公司各部门领导及同事的帮助和关怀下，我坚持用公司理念完成本职工作，紧密围绕公司工作理念“一心、两点、三力争”，努力唱响企业文化主旋律。

20xx年6月开始，公司“双争”活动正式拉开帷幕。近一年来，我挫折伴着坎坷走来，汗水夹着泪水走过，同样收获了宝贵的成果和成功的喜悦。回顾我个人的工作和成长，都是伴随着公司的发展而成长起来的，能与公司共发展，能与公司齐飞翔，是我职业生涯中的一次机会，一大幸事。

现将近一年来工作情况概述如下：

一是为了更好的履行工作职责，因此我十分注重通过自身学习和切实提高个人的理论素养和文化素养。认真学习公司制度，坚定理想信念，增强组织观念和纪律观念；深入学习公司理念；贯彻落实科学发展观，在工作中把握正确的舆论导向。

二是涉及工作相关知识的学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。工作中我遇到了不太了解的新事务、新问题、新情况，比如：撰写员工手册、公司制度及方案起草、园区绿化等。面对这些难题，我首先从了解熟悉情况入手，通过领悟会议内容、查阅相关文件、进行网络搜索等途径，把“难题”的基本概念，基本情况掌握清楚，做到心中有数，使自己很快进入工作角色，切实做好相关工作。

一是细心留意。巧妇难为无米之炊，在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉工作情况；同时，学会做个有心人，通过自身细心观察和留意、反思和总结，提高了个人业务能力。

二是勤写勤练。为了深入学习工作业务，增强工作的针对性、创造性和实效性，我勤动笔，将勤写、勤练当成每天的“课外作业”，切实提高自己在工作中的能力和水平，做到张弛有度，游刃有余。

三是深入分析。从全新的角度对公司的好人好事，先进典型进行通报，发挥舆论宣传的最大价值和影响力。

四是开阔视野。广泛涉猎知识，丰富自己的知识结构，提高履行岗位职责的能力。

近一年来，在公司领导的大力指导和支持帮助下，结合自身的不懈努力，我的工作能力有了较大提高，取得了小小的成绩。自开展“双争”活动以来，先后9次获得月度优秀员工。

我坚持联系实际、学以致用，把理论学习作为指导实践、推动工作的重要方法，不断增强理论学习的实效，深入做好工作。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。工作中，我勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做言语的巨人行动的矮子，不论是接待工作、办公室日常事务，还是清洁卫生工作，我都用心的做到更好。同时，抓住公司的发展契机磨练自己，凭借公司的良好平台提升自己。

踏实勤奋既是优点又是缺点。因为太执着于做事而忽略了人情世故，因为太真诚而容易上当受骗。然而不管在什么情况下，我依然坚信“努力的去工作，哪怕不求任何回报；真诚的去爱，就像从未受过伤害。”

在行政部工作要经常与各部门领导及同事接触，跑上跑下是经常事儿。我相信一种更有效地沟通，那就是信任和尊重。一个会心的微笑，一个真诚的眼神，都能够拉近与大家的距离。

以上是我对20xx年度尽责履行政助理工作情况进行的述职报告。就一分为二地看待，我在取得一定成绩的同时，也发现存在的不足，主要是工作能力还需进一步在实践中提升，工作总结分析和汇总不够及时，创新思维抓落实的本领需要进一步提高，深入开展调查研究的能力需要进一步改进，与上级领导的汇报和沟通需进一步努力。

今后，我将坚持贯彻落实好科学发展观，把领导安排的工作做好、做实、做出更大成效。一是履职尽责带好头。我将始终按照解放思想、实事求是、与时俱进的要求，以良好的人格力量，推进行政工作再上新台阶。二是创新实践谋发展。认真分析总结工作面临的新形势、新特点和新情况，联系公司发展实际，不断丰富工作的内容、形式和手段，真正把 work 做大做强、做深做精、做活做透。三是牢记此时、此地、此身的告诫。雷厉风行，现在应该做的事情，立即做起来，不要拖延到以后；从自己所处的岗位做起，为公司做出贡献，不要好高骛远；自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不要推给别人。不退缩，不逃避，在人生的道路上勇敢地走下去，为公司的发展贡献力量。

近一年来，我的工作取得了一点点成绩，但我深刻认识到这仅仅才是开始，以后的路还很长，困难也会很多。20xx年我将扬长补短，继续做好上述“五勤”工作，深入学习，爱岗敬业。

有一句话这样说：“如果说，人生是一个长短不一的故事，我想我的故事才刚刚开始；如果说，每个人的故事都是一个或大或小的传奇，那么我期待在这片舞台上创造更多更美的传奇。”转眼，在公司已经工作近两年时间，由于我的工作职责任和所需，我感触到了公司发展的脉搏，展望出了公司美好的前景。在公司里，一种家的感觉油然而生，那种熟悉和亲切让人倍感温暖。因为这里是我努力过的地方，也是我正在不断成长的地方。

相信20xx年，在公司董事长的带领下，在公司上下齐心的努力下，定能实现黄金街公司新的辉煌！

个人工作心得篇十三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

今日，我代表本年度的优秀员工发言，在那里，我十分感激各位领导的栽培和厚爱，感激各位同事对我工作的支持！

在一年的物业工作中，我认真学习业务知识，不断的完善自我，无论在思想上还是业务素质上，都得到了相应的提高。“对工作认真负责、不怕脏、不怕累、更好的服务于业主”是我工作的职责。所以，我作为公司的青年员工，更应当为实现公司的共同目标添砖加瓦。

回首瞻望，我们熟知的“铁人”王进喜，凭着“宁可少活二十年，拼命也要拿下大油田”的顽强意志和冲天的干劲，获得了成功。大家都听说过奥斯特洛夫斯基的这句话吧，“人的生命仅有一次，当我离开这个世界的时候，我不因虚度年华而懊悔，也不因碌碌无为而后悔”他们的青春之火熊熊燃烧，放射出了灿烂的光芒，同时也激励着我们奋勇前进。同样，公司给了我们每一个人展现自我的平台，我们不能把自我仅仅放在“小我”的狭隘圈子里，我们要以建设新型的、强大的物业公司为己任。

虽然本年我们的工作得到了大家的认可，我荣幸地被评为本年度“优秀员工”的荣誉称号，应对荣誉我们不能沾沾自喜，固步自封。明年的目标等待着我们大家齐心协力的去完成，我们要凝心聚力，再接再厉，登高望远，再攀高峰，为公司的全面发展和攀升目标而奋斗！

最终，我祝愿在坐的各位工作顺利，身体健康，和家人幸福！

多谢大家！

个人工作心得篇十四

20xx年是我店极不平凡的一年。面对店面租赁到期的重大挑战，我们审时度势，全体员工克服困难，顶住压力，自寻出路，迁出了有着10年根基的广陵路，为门店的未来打开了新局面，翻开了新篇章。

普通员工年平均月工资****元（不含工龄工资和保险补贴），处于去年公司员工平均工资水平线偏上。虽然销售总额同比总体下降，但我们也欣喜的看到，从6月份乔迁开业至年底，门店也还是出现了每月逐步平稳的增长，且增长后劲十足，增长苗头喜人。

我们认识到企业文化对员工的影响更深刻、更久远。发挥企业文化引导员工、教育员工、团结员工的功能，增强员工的凝聚力和创造力。加强员工职业道德规范建设，在门店树立员工认同企业文化的共同理想和信念，引导员工更多的参与公益性慈善事业。明确团队理念：帮助团队中每一个成员的进步，是我们团队中每一个成员的责任和义务。

在扎根门店基层工作中，我深刻的领会到务实才能发现现实中存在的问题，也只有务实，才能解决现实中存在的问题。对于门店电脑销售程序中存在的缺陷，发现矛盾，提出问题，并针对性的提出解决方案，使销售程序得到了进一步的完善和功能的扩展，提高了门店的科技化和信息化管理水平。

门店积极响应企划部的每次促销活动，在门店管理部的领导下，门店开展了月月有活动的促销宣传，积极分发活动宣传单，耐心向顾客解释活动内容、促销商品、特惠商品以及赠品的宣传。通过有效的宣传扩大了门店在附近居民区的影响

力，拉近了与附近老百姓的距离。由于每次活动的宣传到位，门店搬迁后的客流问题得到有效解决，并逐月上升，其他问题如价格、服务、环境、特色等问题也都有序的在经营中逐步解决。

以巩固老会员，发展新会员，带动非会员为思路。在搬迁开业后的半年时间内新发放会员卡306张，继续扩大会员覆盖面和分布面。以老会员的忠诚度为基础，引导发展众多的新会员，并带动更多的非会员加入到门店的顾客群中来，壮大门店的会员队伍。通过建立会员档案，凝聚了会员队伍，提升了会员卡人气，进一步赢得会员的认可和支

持。实现门店的销售增长、毛利增长和提成增长以及盈利能力的提升我们还要付出很大的努力。对此，我们要进一步增强员工忧患意识、责任意识和创新意识，认真加以引导、解决、落实。

在解放思想中统一员工思想，在开阔眼界中拓宽员工销售思路，在创新进取中突破销售瓶颈，以思想大解放，观念大转变，推动销售大进步。

立足门店实际，大力推动公司自有品牌的宣传与销售，转变员工的销售思维，改变顾客的消费习惯，开创门店盈利能力的新局面。

千方百计争取医保，优化服务，发展会员，增强门店可持续发展的后劲与活力。

把保障和提高员工的收入作为一切工作的重中之重，做到门店的发展是为了提高员工的收入，员工收入的提高是依靠门店的发展，门店发展的成果能让员工获得利益。

决不去掩盖员工的任何情绪和矛盾，高度重视员工诉求落实解决工作，深入开展员工矛盾纠纷排查、化解工作，维护员

工合法权益，不回避矛盾，不掩盖问题，以创造和谐稳定的工作环境为己任。把保证销售增长和促进销售增长作为自己的首要职责，把提高员工收入和门店盈利能力作为自己的中心任务。对顾客：提供优质的产品和专业的服务；对员工：打造实现自我价值体现的平台；对公司：创造合理的最大的利益回报。

个人工作心得篇十五

xx年，在全处各级领导的正确带领和同事们的'密切配合下，我很好地完成了分管路段的各项工作任务，得到了领导和同事们的一致好评，为全市创建国家园林城市工作和环境综合整治工作做出了自己应尽的贡献。现将一年来个人工作情况简要总结如下：

作为一名长期工作在一线岗位的职工，我始终把立足本职、服务创新作为做人、做工作的基本原则。在日常工作和生活中，努力做到言行有度、谦虚谨慎、平等待人，时刻注意保持踏实地、吃苦耐劳、敢于奉献的作风。在今年开展的全市窗口行业创先争优的活动中，我牢固树立“优质服务”理念，坚持为人民服务宗旨，努力以更高更好的标准要求自已，认真履行各项岗位职责。在工作中，我以饱满的精神状态和争创一流精神风貌，以扎实肯干的工作态度和胜人一筹的工作成绩，经受住了来自各方的考验，受到了领导同事和广大市民的一致好评。

作为一名管护道路园林绿化设施的普通工人，在这一年中，我努力做好自己分管路段园林绿化设施的保洁、养护等工作，认真完成了领导交予的全部任务，将所属责任区内的各项工作都严格落实到位，做到了管理无死角，养护上水平，工作更精细。我所负责管护的范围北起海慧路口、南达龙泉公园，是象山大道最繁华的路段，其中还包括一处小游园。该路段是我市最为重要的商业经济区，来往的行人一直络绎不绝，管养任务十分艰巨。面对日益繁重的工作任务和工作压力，

我时刻坚定信心，鼓足勇气，高标准，严要求，每日定时定点对所属责任区进行彻底的除杂清脏，清理卫生死角，并定期对园林植物进行严厉禁止和悉心劝导。经过一年来扎实的工作，我的工作态度和工作成绩得到广大市民朋友们的交口称赞。

作为一名国家事业单位的工作人员，政治合格。素质过硬至关重要，为此，我始终坚持把学习摆在首位，端正学习态度，明确学习目标，增强学习的主动性和自觉性。通过业余时间读书看报和参加单位组织的相关教育和培训，我认真学习国家各项方针政策和行业规章制度，在学习中细致深入查找不足，扎扎实实整改，努力提高自身思想素质和业务素质水平，从而进一步认识到自身的缺点、差距和不足，明确了今后的努力方向和工作重点，增强了努力干好工作，切实履行职责的事业心和责任感。

回顾一年来的工作，我亲身体会到，自己在工作上的每一个进步，都离不开领导的关怀、指导和同志们的支持、帮助。今后我将以更加饱满的干劲，更加务实的作风，努力克服不足，锐意进取，力争把工作做得更好，为单位的持续健康发展做出更大的贡献。

个人工作心得篇十六

我所实习的汽车股份有限公司是国有企业，位于省市经济技术开发区路18号。公司的核心理念是：奋斗目标：自主创新，世界一流，造福人类；经营方针：用户第一，品质至上，效益优先；管理办法：目标管理，规范流程，持续改进；行为准则：以人为本，诚信合作，勤俭节约。员工品质是：钢铁般的意志，大海般的胸怀，冰山般的冷静，初恋般的***。汽车股份有限公司于年 月 日注册成立，现注册资本为36.8亿元。公司于年 月 日开工建设，年 月 日，第一辆轿车下线；月 日汽车股份有限公司独立，又叫951工程。以3月26日第200万辆汽车下线为标志，进入打造国际名牌的新时期。目

前，公司已具备年产90万辆整车、发动机和40万套变速箱的生产能力。公司旗下现有四个子品牌，产品覆盖乘用车、商用车、微型车领域。目前，已有16个系列数十款车型投放市场，并且实现了“研发一代、生产一代、储备一代”的良性循环，保证了技术和产品的不断升级换代。以“安全、节能、环保”为产品发展目标，先后通过iso9001□公司iso/ts16949等国际质量体系认证。多年来，产品深受全球消费者青睐，实现全球销量682058辆，同比增长36.3%，连续蝉联中国自主品牌销量冠军，连续八年成为中国最大的乘用车出口企业。

随着年夏季的到来，我的大学三年时间即将结束，同时将近半年的实习也接近尾声了。时间过得很快，相比起别人四年甚至更久的大学生活，我的三年显得匆忙了点。顶岗实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。这半年来的实习，让我真真正正感受到了理论与实践之间的距离，体会到了理论联系实践的真谛。通过实习，培养了我观察问题和解决实际问题的能力；培养了团结合作精神，提高了组织观念。在顶岗实习的过程中我明白了许多。首先明确顶岗实习的目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、业务水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力以及待人接物与外界沟通的能力，以便把学生培养成为具有较强实践能力、良好职业道德、高技能、高素质的，能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质复合型人才。顶岗实习、工学结合是现代职业教育的一种学习模式，是把生产劳动和社会实践相结合的一种人才培养模式。其基本形式是学校与企事业单位合作培养学生，学生通过工学交替完成学业。生产实习是我们学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为业务骨干打下良好基础。通过生产实习，使我们了解和掌握了车间管理、生产技术和工艺过程；使用的主要工装设备；产品生产用技术资料；生产组织管理等内容。在这次生产实习过程中，不但对所学习的知识加深了了，更重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能

力等。

我在乘用车公司二涂工作。涂装车间处于焊装与总装中间。涂装是工程机械产品的表面制造工艺中的一个重要环节。防锈、防蚀涂装质量是产品全面质量的重要方面之一。产品外观质量不仅反映了产品防护、装饰性能，而且也是构成产品价值的重要因素。涂装工艺流程：前处理—粗密封—细密封—底打—中涂—中打—修饰—喷蜡。涂装二厂的设备及设备安装由durr公司总承包，该公司为世界上最好的涂装线设计制造和安装公司。前处理和电泳线机械化运输采用国际上最先进的rodip-3运输系统。中途和面漆采用durr公司最先进的高压静电自动喷涂机。我们的任务就是把从焊装运来的车子的车身焊缝封起来，并涂上面漆。经过打磨和喷蜡之后运往总装装配零件。车间的管理理念是：每天进步一点点。口号是：干就干一流，争就争第一。实习感悟心得体会：通过这次实习，我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践中，我又一次感受充实，感受成长。

下面是我实习过后的一点感悟：首先在实习过程中要有较强岗位意识。作为一名机电专业毕业生，毕业后走向社会，从事本专业人大多是从事一线工作，有劳动性的，基本上都要从基层做起，每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位责任，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位责任是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位责任，就必须顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强我们的岗位责任感。其次在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工作中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向师

傅们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有别人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。然后要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障。在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校交了很多朋友，使我有一个比较***的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所以我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。最后要认真学习企业的科学管理技能。管理是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的管理，能给企业插上腾飞的翅膀。我们选择学生顶岗实习的平台时，选择一个好的企业，特别是科学管理好的明星企业，对我们实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的管理意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。企业一席话，证明管理出效益，管理出人才，管理促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的明星企业去磨练，去锻炼，在实践中增长管理才干，增长做人的才干。

实习就这样结束了，我们也将正式走出学校，走进社会，这段实习生活是一个很好的锻炼机会，它让我真正的懂得了学校和社会的不同，为自己的未来奋斗，为将来打拼，这种感觉很好，虽然在这段期间有些不适应，也有过要放弃这份工作去找个轻松点的活，但我最后还是干到现在！

个人工作心得篇十七

今年一季度在全体销售人员与经销商的'努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长16.77%，其中瓶装水增长26.4%，配制奶增长8.52%，发酵奶增长15.66%，碳酸饮料负增长28.97%，果汁饮料增长62.36%，茶饮料增长45.09%，八宝

粥增长32.58%，纯牛奶、花式奶负增长49.33%；但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少5.21个百分点，其中瓶装水少2.76个百分点，碳酸饮料多负27.11个百分点，八宝粥多增26.13个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长49.33%而我公司负增长34.99%，反差极大，果汁饮料落后11.82个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

1经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要

全国中小客户的比例占客户总数的67.24%，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时32.76%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2经销商、业务员无法进行全品项销售

0—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3 经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因此各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

4 厂商之间关系不正常

目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经销商的制约并未按公司要求去运作；二是经销商受我们业务员的欺负，亦不按公司的要求去运作，有时不会给经销商带来损失；三是经销商与业务员关系太密切，甚至成为利益共同体，骗取公司的政策，牟取私利。这些现象都有不正常，必须坚决取缔！最近已连续发生几起区域经理联名经销商与销售人员的上告现象，公司认为这种状况是绝不正常的，与公司行事的风格格格不入，一旦查明真相，坚决查处，公司认为有什么问题可以直接向上级反映，但决不允许帮结派；公司相信的是事实下成效，而不是相信人多与口头表面现象，各省要端正风气，我们厂商之间的关系应该是坦诚的、平等的、精诚合作关系，而不应该有其它的关系形式的存在。

5 业务员素质水平尚不适应当前市场竞争的需要

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与激情。想当年我们的销售队

伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍，是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍，是出一个新产品打响一个新产品的队伍，当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到公司，希望宁可贴我们费用，让我们不涉及茶饮料，而如今我们是出一个新品败一个新品，搞得经销商都胆战心惊。而且当初人没有现在多，销售人员的收入出没有现在多（按人事部汇总统计xx年省能经理人均收入22.46万元，区域经理人均收入为9.14万元、客户经理人均收入为4.78万元）但效率与业绩都比现在高得多，而且据查止前通报亦未传达到各级业务员与经销商处，当然也更难说如何执行公司的指令与政策了，公司自去年以来规定了许多规章制度与工作程序亦未认真执行，因此公司认为迅速整顿队伍，激发销售员激情与斗志是当务之急，否则是打不好仗的。

6 广告宣传不到位，促销活动无力的状况亦没有得到改变

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，投放不合理的现象几乎没有改变，不痛不痒的宣传既未达到效果，又浪费钱财，投了广告也没有人管，到底做了多少，起了多大效果也无人知晓，甚至各省放弃了广告宣传，而将费用转移到价格促销上去，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。

7 内外勤配合不好，影响销售的局面亦没有得到改善

品种销售，经销商代垫费用、政策兑现不及时，销售人员差旅费报销、工资奖金发放不及时，这些影响销售的因素非但没有改善，反而越来越严重，影响经销商与销售队伍的情绪。

1 清理整顿销售网络

要求各省对现有经销商、二批商的资金实力、营运能力、对公司的忠诚度及销售我司产品的积极性进行分析后，按以下

要求重新整理、完善网络。

a 实施经销假商密集化或二批商密集化战略

按各省、各地区、各客户责任销售区域一季度各品种计划任务完成情况、资金到位情况分析确认现有经销商实力够不够，二批商网点够不够，有否足够的资金与营运能力完成我公司下达的计划，若完不成就要制定调整与补充计划，采取的方法为调整、增加客户与增添二批网络二种方法，最终的目标是保证金到位与实现销售计划的完成保障（销售公司将会下达建议方案，各省要认真分析后于4月25日前反馈，销售公司确认后要在5月10日前落实并作为计划任务考核）。

b 实施分品种、分渠道建网络的策略

鉴于公司目前品种较多，经销商与业务员根本无法全品项经营的现状，要将经销商不愿经营或经营不力的品种拿出来找新的经销商去经营，在分配品种的过程中要注意新老品种的搭配。因老品种有销售基础，但利益肯定会比较小；新品种尽管没有销售基础，得利益较大；二者平衡经销商就比较愿意接受分品种销售的策略；同时要开发餐饮渠道、商超与连锁超市的渠道销售，有些大城市在市容整顿中已撤了许多零售摊点而增加了许多连锁小超市、小便利店，要注意这个变化，及时开发这些渠道的销售，各省要严格执行公司的指令，要按要求开发好网点。

c 本次网络的调整要与经销商开诚布公地商量，究竟采取哪种方式进行调整，甚至于通过经销商去调整都可以，要搞清楚调整网络的目的是不是将现有经销商做小，而是要其做大。公司原平规定的500万年销售才算合格的经销商的标准不变，今后应该还要提高才能对经销商的发展有利，对网络的发展有利，只有大经销商才能对公司有忠诚度，销售我司产品能保证其盈利，能保证其生存发展的需要，才能使其更有信心与积极性去经营我们的产品。我们现在调整网络的目的是要

将没有做的地方做起来，没有做好的地方要做好来，销量少的地方要将销量做大来，不是看经销商的数量增加多少，而是看销量增加多少，要尽快将占60%的小客户变成大客户，才是我们的目标所在，千万不要走偏了。同时在调整过程中要注意的另一个关键因素是经销商的经营理念与双赢的诚信态度亦至关重要。

以上调整方案与计划必须在4月25日前上报，5月10日前实施完毕，发适应旺季销售的需要。

2 调整价差策略与营销策略

公司认为这两年公司与几家大对手均已陷入了低价竞争的怪圈，特别是康统对零售终端的政策已造成终端制约经销商与厂商的现状，而且由于产品同质化严重，很难跳出这个怪圈，造成经销商、二批商差价减小，厂家利润减薄而无法支撑高额的销售费用，而无奈地通过降低广告宣传费用来支撑渠道促销。目前已到了各大厂家无法支撑的地步，因此均在改变策略，跳出怪圈，公司实际上已在去年就准备跳出这个怪圈，提出差异化及以拉为主、推拉相结合的战略，但实际各省并没有真正理解也没有真正实行，现将五月份开始实施的具体部署通知如下：

a 实施差异化战略及产品换脸的步骤

个人工作心得篇十八

岁月流转，时光飞逝，转眼间20xx年的工作又接近尾声，我于7月19日来到学孚以来，也将近1年半的时间了，回顾这1年半来的工作，在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，在这里表示感谢，所以在个人感觉上像保尔说的话一样“当他回首往事的时候，不会因为觉得自己虚度年华而悔”。

在这一年半里，面对过去生活中的人和事，一直要求自己不断从失败教训中总结自身存在的毛病，弃去糙粕，取之精华。也得到了一些宝贵经验，随之也改变了少许个性、价值观，包括从前那么多原则性的东西。回顾这一年来的工作，看到了成绩也发现了不足，力求认真总结今年的工作，使明年做得更好。以下是我在学孚这一年里各个方面的表现：

一：在工作上、品德方面，围绕公司“精诚立人、精心立事、精品立业”的企业精神，严以律己，严格要求，较好的完成各项工作任务。平时遵章守纪、团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活。时刻牢记学习管理师的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

二：在成绩方面：也许我没有像其他咨询师那样能够签7万以上的单，但是我的单笔也是不小，每个月都能保持在20000以上，最高的一个月目前是7月份和12月份，上了40000多，因此我是很开心的，因为我现在每个月的工资都能再2100元以上，虽然不是很高，尤其这后面的3个月里，都是3000以上。当然以上绝对不是我的目标，我的目标是：争取再20xx年里签80000以上的单，每个月的工资也必须在3000以上，因此我的努力远远是不够的，我会在新的年里朝着这个目标继续加油、继续努力。

三：在出勤方面，我从来不请假，从来不旷工，就连生病的第二天也是一直坚持到最后。所以我希望自己在新的一年里，也能够保持这样好的出勤状态。

以上就是我各个方面的情况，今后努力的方向随着公司新的管理制度的实行，不断有新的客户，工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的专业知识、职业素质及职业能力也更高更广，为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文

化素质和工作技能。虽然在生活中，在工作上，不可能每件事都一帆风顺、称心如意，要学会以一种“容”的心态对待别人、对待自己、对待事情。这个世界没有“完美”，但有“完善”，达不到不代表不能做，我必须以一种尽心尽责、爱岗敬业去工作；不可能样样顺利，但可以事事尽心。

20xx年就这样结束，在未来新的一年，我决定运用我在公司所学到的，在学管师这个岗位上，来更出色更快的完成我的每一项工作，每一个领导下达的任务。就像在培训时，董老师所说的：做好自己的本分工作，做公司里管家，没有什么“那不是我的事情”这样的情况。做好公司及学生的后勤部队，为公司的每一份文件高度保密，为每位学生，每位家长及老师更好的服务。

我相信20xx就是一个崭新的未来，所以我一定会好好的努力，努力跟上公司发展的步伐，与公司一同成长，我一直坚信没有最好，只有更好！

个人工作心得篇十九

年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作总结如下：

一、思想方面

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法律法规及各项加油站规章制度，学习上认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加油站工作的重要性的理解。加油站运行的正常和加油站各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，让别人以为你是一个很聪明的人，加油站是不需要这样的聪明，在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。

我要抛弃个人的利益，把我的聪明运用到学习技术上，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。为了工作的顺利进行，我们的分工也明确了，不是意味着埋头苦干，恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。只要有能力，大家是有目共睹的，不但要发挥自己的特长，还要知道别人的特长。用行动证明自己，用成绩征服大家。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

总之，一年来取得了一定的成绩，但与上级的要求相比，仍存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

个人工作心得篇二十

光阴似箭，日月如梭，转眼间来到xx气站已经两年多了，为使往后的工作加倍做好，现将本两年多的如下：

“学海无涯，学无止境”，只有赓续充电，能力维持业务成

长。所以，不停以来我都积极学习。通过学习知识让本身建立先进的工作理念，也明确了往后工作尽力的偏向。随着社会的成长，知识的更新，也催匆匆着我赓续学习。通过学习，赓续充足了本身、富厚了本身的知识和见识、为本身更好的工作实践作好了预备。同时公司还给我们提供借阅册本这么便利的条件。

这两年中，我时时处处的维护公司的利益，站长交给的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基础上可以或许做到“任劳任怨、优质高效”。时刻方便与他人，为公司创造更多的利益。同时把平安顿在首位，让站长宁神。

总之，在这两年中，在站长的鼎力关切和同事的赞助下，作为公司的一名员工，能很好的和谐好与同事之间的关系，积极学习同事的长处，从自身做起，始终按公司的要求严格要求本身。积极完成站长交给的各项任务。当然工作中还存在着许多不够，不能只维持着近况，还有待于在新的一年里赓续尽力，争取更大的提高。

回顾当初刚刚来到xx气站的时候，其时的我什么都不太懂，但颠末了这两两年来的实践经验，我不管是做什么都已经很流利的做好，不但要做好，还要做的更优秀。

记得两年前刚来的时候，我观到什么都感觉是那么的不容易做好，做什么都不顺手，手忙脚乱。记得我第一次学卸液是跟我们组长刘宁学的，他认真仔细的教我做好每一步操作，我拿簿子认真的记好每一项操作，深怕本身的第一个夜班弄到手忙脚乱。

学完卸液了，终于完成了一个月的实习生活，要正式的开始进入买办了，记得第一个夜班，我终于本身开始卸液了，心里有点小重要，不知道能不做好，不停在等着液车的到来。液车终于来了，我观到液车进站了，我赶快出去做好筹备工作，等液车停稳后，我先把小心线拉好，在接过液车司机的

票据和车钥匙，认真核对车号，铅封，待都对了以后，我奉告液车司机，哪个是景象的管子，哪个是液象的管子，在阁下观司机接好了以后，我把票据和车钥匙放回屋里，然后打开必要打开的气动阀门，再回到卸液现场打开必要打开的手动阀门，筹备开始平压，待平压完成以后，我又开始下一项工作，那便是引液，现在的我已经很顺畅的听引液的声音，但其时的我分外重要当心的听着，观来真的是，做得多，就会变得顺手，哈哈，等引液完成后，我就开始卸液了，现在回顾起那时的场景，本身都感觉欠好意思，其实很简单的卸液，但其时切实其实那么的抵触。

其实不管做任何事，只要你想做好，就必然能做好，便是心态问题，我相信，在往后的工作中，我必然是那个想做好员工。