

个人工作感悟范文集（30 篇）

个人工作感悟范文精选集（精选 30 篇）

个人工作感悟范文精选集 篇 1

三年来，局党组在市委市政府的正确领导下，按照“一年打基础，两年见成效，三年大变样”的工作思路，积极探索，创造性地开展城市管理工作已见成效。为进一步加大城市管理和执法力度，打造一支综合素质高，作风建设过硬，执政为民上水平的执法队伍，近日市局组织各大队、一县三区区域大队中队长以上干部进行了为期 3 天封闭式执法培训。课上，局领导就目前城管性质、队伍素质、作风以及新形势下面临的新问题，如何进一步解放思想，转变观念作了详细的阐述和深入的分析；市法制办就执法权限与程序，通过案例分析，来帮助解决执法中碰到的困难和问题，受益匪浅，体会如下：

一、对城管工作有了更深的认识

城管执法是城—市历史演变过程的产物。随着城—市—经济的发展，市民对自己的追求（衣、食、住、行）和城市环境需求更高，期盼增多，“城管”这个代名词就由此而生。一个城市的好坏，除了本身经济发展水平因素外，很大程度上取决于城市管理水平。由于历史原因，城管没有一个行业指导部门，全靠队伍边管理，边探索，能发展到今天，实属不易。其次由于工作性质原因，城管管的事“多”“杂”，被管理对象层次不一样（高层开发商、中层小店、低层小摊小贩、弱势群体）。管理上涉及到违章建房，下到摆摊设点，特别是城市管理相对集中行政处罚权后，部分职能是划过来了，但由于未能及时有效的与部门之间沟通协调，执法力度大打折扣。再者是主观上的差距。法律不健全，至目前没有一部正式的城市管理法，使用的都是法规、规章。队员素质不高，执法观念不强，服务部到位等。

二、加大执法力度，切实转变执法理念

城市管得好不好，市民最有发言权了。这次执法培训，首先从提高法律、法规、业务知识水平上入手，其次最重要的是要求全局上下转变执法观念，强化在“执法中管理，管理中服务”的理念。在大力开展市容市貌整治活动中，要大力推行文明执法，公平、公正、廉洁执法和严格执法。对“乱搭乱建、乱停乱放、乱涂乱画、乱摆乱设、乱拉乱挂”等“十乱”行为，执法力度要大，执法观念要转变，服务要热情。因为我们不是为城市管理市民，而是为市民管理城市。

三、全面落实科学发展观，争创“市民满意的城管队伍”

我们要以学习科学发展观为契机，紧扣“三保一弘扬”，打造一支市民满意、高素质、作风硬、执法水平强队伍，建设一支亲民、爱民、一心为民的城管队伍。我们工作中要注意城管形象，增强工作责任心和社会责任感，以身作责。从身边的事做起，从点点滴滴做起，以人为本，以争创“市民满意的城管队伍”为目标，认真履行职责。

个人工作感悟范文精选集 篇2

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的20年。回望20年度的工作，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。自20年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了人才，水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。

公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是的强心剂。过去，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支

持。

上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结

一、对于公司员工的人事档案及资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况；填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提供准确的信息。

二、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续；到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹性化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，造成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

四、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜；对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

五、公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。考虑到员工的保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

六、进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部分，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备的业务人才。

七、协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排人员、跟踪落实人员的情况等；

八、帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动；

此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20__年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。

个人工作感悟范文精选集 篇3

工作一年了，结合我自身谈谈 UI 设计的重要性。现在主流的论坛建站程序有两种 Phwind 和 Discuz (Phwind 被阿里巴巴收购 Discuz 被腾讯收购这两个论坛程序都是开源免费的)，利用这两种程序我都分别建立过论坛，我第一次用的是 Phwind 后来我转用了 Discuz (当时我只是略懂 HTML 和 CSS)，迫使我放弃使用 Phwind 论坛程序的主要原因是 Phwind 论坛界面不太好看 (现在 phwind 设计团队好像在这方面做了改进)，第二个是很多功能都很难摸清楚，插件安装很繁琐。其实 Phwind 的功能比 Discuz 略强大一点。但是我们现在上网大多都会发现论坛网站都是基于 Discuz 建立的。Discuz 为什么比 Phwind 有市场关键取决于界面设计和用户体验设计。我们的软件不是卖给程序开发人员使用的，使用者也许连 HTML 都不懂，这就需要我们的软件用户体验设计好，这样才会有好的口碑，否则软件功能再强大用户不会使用，用户也不会满意。

同样苹果的 iPhone 手机卖的很火爆，iPhone 的硬件根本算不上高端，也没有研发什么强大的手机功能 (苹果有的手软件件功能

智能机基本都能安装)但是苹果就是卖的好!大家都知道是因为 iPhone 的工业设计 界面设计和用户体验设计做得好!

结合各种实例，我们会发现人们的文化素养提高了，应用软件已经不能仅仅停留在满足功能需要。

还需要有审美和文化内涵的需求。现在中国劳动力的主力军是 70 后 80 后(未来十年是 80 90 后)而这些人大多接受过良好的教育没有吃过苦，这些人懂得审美 有自己的个性，比较挑剔。这就需要我们的软件在界面设计和用户体验设计方面下工夫。这样才会迎合用户的各种需求。使用户满意，获得好的口碑。开拓更广的市场。

个人工作感悟范文精选集 篇 4

经过不断的努力，较好地完成了自我的本职工作，并且在工作上了有了新的突破，工作方式和工作效率有了很大的提升，现将今年的工作总结如下：

一、主要完成的工作

(1)狠抓安全管理，减少事故发生：身为一名基层干部，虽然本事有限，但肩负员工的生命安全的重任从未放松。

(2)保证产品质量提高产品品质：我深知作为客服主管，自我的工作直接影响车间的工作质量，出对公司的负职责，我在质量控制方面，一向不敢松懈，对于生产过程中出现的问题从不轻易放过，会主动与质控沟通解决问题，同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让同样的问题出现。

(3)提高班组管理力度：在我的进取带领下并很好的完成了部门交给的各项生产任务，还把产能翻了又翻，同时在管理上借鉴以往的方法，使员工的执行力得到很大的提高，友好团结，工作认真，提高了工作效率和工作质量，降底了成本，改善技术多项，为我公司每月增值几万元的收入。如：边角料以废变宝。

二、工作出现的问题及解决方法

公司创立到此刻，虽然在不断的努力下取得了很好成绩，但同时也存在一些问题和不足，以下几点比较突出：

(1)班组管理方面：如，员工的标准化作业，专业技术水平，有待改善和提高，没有高素质的员工，就没有高质量的产品，员工管理不好是领导的错，所以在以后的工作中，要提高员工综合素质问题，加强岗位技能和专业技术知识的培训，企业文化是很重要。

(2)质量控制方面：质量是生产出来的而不是检出来的，必须要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序，虽然目前公司从上到下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是原材料及配料是很重要，如：前不久生产的安医大就是新供应商原材料 abs 板有质量问题，给我公司带来不必要的损失，我认为要做好质量工作，必须把握严，细，实“的原则，垃圾材料是做不出精品的，以后要严格管理，认真细致，狠抓落实。

(3) 安全生产方面：安全管理没有做到位，力度不够，安全培训不到位，劳保用品不全。还有质量问题，如：今年安全事故累累发生，都没有在发生一次事故后及时总结经验教训，避免类似的事件再发生，使我公司的利益受到损伤，为止。在今后的工作加强安全培训，使每位员工都认识到安全生产的重要性。从而构成”人人重视安全生产，人人参与安全生产“的良好性。

三、新年工作计划

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，在这一基础上我必须拥有新的高度，在原有的基础上再接再厉，认真提高工作水平，为我公司发展贡献自我的力量，我计划把我公司的功能背板作技术改善。最终再次感激领导和同事对我的帮忙，在新的一年里我会再接再厉用优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱。

看完了客服经理年底总结，期望你自我的能够做得更好。

个人工作感悟范文精选集 篇5

实习了一段时间，最终要单独临柜办理业务了，怀着感动又兴奋的心情开头了第一次上柜。

初始，特别期盼客户来办理业务，脑海里想象着各种各样的客户该怎么问候怎么称呼，在脑中反复演练。但是，当一位大叔把贷款结息回单递给我时，我竟然一下愣住了，有点忐忑，有点不知所措，也不知道怎样去办理贷款相关业务。然后我尴尬的看了一眼师傅，师傅看出了我的窘迫，立马凑上来细心指导，最终妥当的办理完第一笔业务。正是这样，让我深刻意识到自己的不足，主动要求

办理没有接触过的业务，只有不断地去学习才能快速提高业务技能。

在师傅急躁教育下，让我渐渐熟识了各类业务流程，如存取款、开卡、修改密码、挂失、开立网银、手机银行及贷款业务等等。

作为一名柜员，首先必需做好文明规范服务。师傅一再强调两站三声一双手等基本服务，业务不会可以再学，但是服务就是现场直播，没做好，让客户不满足，那么客户就不会再来其次次了。相比上午，下午办理业务就显得游刃有余，没有上午的紧急感，反而始终抱着奇怪的心态操作着柜员系统，尝试更多新的业务。

初次临柜时的`茫然让我感到些许惭愧，每一次都是师傅们的雪中送炭，帮我解围，但正是这样，促使我学习了更多的东西，使自己的业务学问更全面，业务力量逐步提高。在后期工作中，我会自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，全方面提高自己。脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。提高自身业务素养，提高业务学问和操作技能，尽快让自己成为一名优秀的农商银行员工。

短短的几天上柜让我深刻体会到要做一名优秀的柜员，不光要有全面的业务学问、娴熟的操作技能，还需要协作主动、热忱、急躁的服务。主动和客户打招呼、相互沟通，恰到好处的向客户介绍金融产品。做事要有步骤，要有急躁，才能做到零差错、零误差。

学习永久在路上，客户永久在心中，服务永久在日常。只有学习不断、诚意无限、服务永久，才能在柜员的成长道路上越走越好、越走越远。

这次实训，除了让我对农业银行的信贷业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实训无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实训快要结束时，信贷业务的基本流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时客户经理让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好、请签字、请慢走；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系

统的专业知识，这才是我们实训的真正目的。

感谢中国农业发展银行泸西县支行给我的此次实训机会。此次实训让我感受到学习不止是学，习和悟也是必要的环节。通过这几周的实训，使我对银行的工作有了更好的认识 and 了解，真正的做到理论联系实际，对树立信心起到很大的作用；对银行的日常工作也有一个初步的了解，了解了银行的业务范围，及其相关的运作模式。虽然时间短暂，但是意义深远，我体会到了付出与回报的快乐。在工作当中，在积极做好自己的工作的同时，也学会了如何开动自己的脑袋进行思考，如何自己主动地去解决一些问题。在遇到思考后难以解决的问题时，我懂得了如何寻找自己的伙伴一起商量后再去解决。我还认识到作为一名银行从业人员，要时时刻刻保持好的态度和心态，要有抗打击能力和良好的心理素质，要做好每一天的计划，不能每天浑浑噩噩。这次实训，对我走向社会起到了一个很好的引导的作用，无论是对我的职业生涯还是人生都十分有意义。

个人工作感悟范文精选集 篇7

时光飞逝，岁月如梭，这一年在公司同仁的共同努力下，我们开拓创新，积极配合，注重效率，完成了一个有一个精美绝伦的艺术品。当然这都离不开公司领导的正确决策，离不开总设计师和设计部每位成员的独具一格的创新理念。离不开各个部门同事的团结合作。回顾这一年有收获，有成就，也有问题，有反思，有总结。

1. 常州__寺海岛。(在这个项目中出现人物拥挤现象，安装过程中出现透视关系与背景的不协调，导致整体的艺术效果及一些细节问题没有达到预期的完美理想。)

我个人认为以后做的时候要注意人物的体量与背景空间关系以及摆放尺寸的融合，要达到最后人物，背景，寺庙的完美结合。

2. 东北海岛。(在这个项目中出现尺寸不准的问题要注意大体尺寸与局部尺寸的准确还有和现场神台与寺庙的整体结合。)

我个人认为今后做的时候要求钢架尺寸要负责人签字确认。务必做到准确无误。以前做的好的要做到更好，以前做的不对的要及时改进，下次不能再犯类似错误。

3. 东北__和__莲花化身。(在这个项目中主要问题就是外包单位做成品时没有很好按小稿中的整体感觉和艺术效果来做，稍有偏差，也许是我们传达的思想不够单位，今后一定要加强沟通，传达艺术理念，详细讲解作品的整体表现。加强团队意识才能到达顾客企业个人的多重共赢。从而增强企业品牌知名度和信誉度。)

4. 松江__。(在这个项目中主要问题就是人物的组织安排和验收时间的要求没有做到很好。)

我个人认为今后工作中负责人要及时组织督促员工总结已经完成的任务和没有完成的计划。加强时间观念提高生产效率。做为员工要做计划定任务做总结。时刻紧跟公司的步伐。要高质量，高要求，高标准的完成工作任务。

5. __堂，六柱人物背景。在这个工程中主要就是要及时与师傅沟通，理解领悟设计师的要求的整体艺术效果，达到艺术与进度的及时更进。不伦是已经完成的这几个项目还是现在做的四大天王，关公，童子侍女以及今后做的工程，理解设计师的设计理念，领悟整体的艺术效果都是我们做好一件艺术品的前提条件。

希望自己在各方面都有一个质的提高，而这需要在艺术创作和艺术欣赏的实践中，逐步培养和锻炼。做好一个艺术品首先要树立正确的世界观，人生观，价值观，培养自己的审美趣味，扩大自己的欣赏视野，从而提高艺术修养水平，增强文化底蕴各种艺术之间都是有内在联系，这就需要博览群书，广泛通晓各种艺术形式。要多看，多听，多反思。看看名家的优秀作品，从中领悟他们的创作经验和表现手段，不断实践，不断反思，不断总结。三人行必有我师，要与同事虚心请教学习彼此互通有无，取长补短。对于小徒弟要认真传授自己的经验和技巧。增强同事之间的团队合作意识。21世纪需要的是复合型的人才，在新的一年里希望自己做好本职工作的同时加强各方面的综合素质。为公司创造更多的价值。

个人工作感悟范文精选集 篇8

经过这段时间的工作自己学到了很多的东西，也突然感觉到了工作的压力，作为刚从大学校门走出来的学生，对于很多的东西都很期待尤其是对待工作，每次我都想要努力的把工作做到最好，但是我也出了不少的错误，第一次发群体邮件我就犯了最低级的错误，对此我真的很自责，我很明白那是自己没有用心的去做这件事情，没有考虑周全，很多的办公知识点我还没有完全的学明白，在以后的工作中我会加紧练习，对自己严格要求，踏踏实实的做好自己的本职工作，在工作中不断的学习；在学习中不断的提高自己的能力。

作为一个秘书细心是最起码的，但是有的时候我还是没有做到，昨天的错误本来是完全可以出错的，但是由于我的粗心耽误了昕欣姐的工作，对此我感到很抱歉。以后我会更加的努力去做到更好少让昕欣姐为我操心。

秘书的工作很繁琐，刚接手有的时候可能会无所适从，有的时候感觉千头万绪，工作也比较零散，而且有突发性和临时性的工作。我个人认为要做好行政文秘的工作应当尽快地转换角色，不能老是停留在学生的时代。要不时的提醒自己，加强个人修养和品质。如：沉着稳重、严谨细致、果断明快等。

三周来在主管的指导下，以及同事的帮助下得到多方面的锻炼，但是离做好一个合格的秘书我还差的很远，要弥补这些差距，就必须加强自身的学习，通过学习、实践、再学习，不断提高自己的理论水平和分析问题，解决问题的能力。作为一个秘书没有扎实的理论功底也不会做好这份工作也不能成为一个合格的秘书。Office 的一些办公软件我还不是很精通我会加紧练习。

在工作中我有强烈愿望。敢于面对困难，能吃苦耐劳，以后我要是再犯什么错误希望昕欣姐及时提醒我，我会尽快改进。

点评：和我刚开始工作的时候是一样的状态。但是要通过自己不断的学习、细心才能获取更多的进步加油。此外，秘书一定要有一个好的工作心态，这样能在进步中收获快乐。

工作建议：把没有做完的工作，都记在本子上，随时刷新完成情况，不要有遗漏。

前期的学习阶段已基本结束，notes、office、公司制度你也大体了解到位了。现在你的工作要慢慢进入成熟阶段了。后续我会一点点的给你分配工作，打起精神了，把这些工作做好：)

提醒：宣传栏你们订的7月底之前完成更新，你要提醒一下尚未更新的人，另外这个工作月初就已经制定了，我从来没看见你发过提醒邮件。不要等到最后几天你再提醒，那个时候大家都比较忙，就没时间完成任务了。把工作记下来，只要没完成，要自己制定提醒计划，保证在承诺时间内完成工作

个人工作感悟范文精选集 篇9

时光飞逝，自大学毕业来到医院已经有三年多时间了。在这三年里，我在院领导的关怀教育下、在科主任的指导关心下、在同事们的帮助支持下，我很快适应并进入了医生这个新的角色，很好的完成了这三年的任务。在这个过程中，我在政治、工作、学习等方面均取得了很大提高。

一、政治思想方面：来到医院的三年多来，医院组织了许多集体政治思想教育活动，我坚持每次大会到位并做学习笔记，在科里，以毛主任为代表的党员们个个以身作则，不仅在工作中给我指导，还在生活中给我帮助，以党员模范带头作用激励我向党组织靠拢，在放射科党支部的鼓励下，我向党组织递交了入党申请书。

二、工作勤务方面：一年前，我只是一个有理论知识的医学生，来到放射科，科室同事们非常关心我的成长，给予我很大帮助，使我很快适应了放射科的工作，走上了工作岗位。毛主任坚持每天早交班带领我读片并要求我对疑难杂症及典型病例做好统计工作，让我积累了经验；辛主任亲手指导我做透视、各种造影检查并带我做了两例介入治疗手术，让我掌握了基本影像检查以及影像诊断和治疗技术，基本达到影像诊断医师的要求。医院作为空降兵十五军的保障单位成立了空降医疗队，我作为医院的生力军，参加了去年2个月的空降兵伞降技术训练和今年4个月的空降兵后装“两成一力”演练，安全圆满的完成了任务，为医院争了光。

三、专业学习方面：我在毛主任、辛主任的指导下，对放射诊断进行了理论联系实际，结合实践巩固和加深理论的学习，辛主任还督促我学习《中华放射学杂志》，积累影像资料，并要求我学习钻研影像诊断技术。今年我对基础医学知识和临床医学知识进行了复习与梳理，报名并参加了国家执业医师资格考试。

以上几点是我这一年来的主要收获，当然还有许多不足，特别是在医疗上，我的放射诊断水平还有待提高，出现过漏诊与误诊的情况，我通过认真分析，吸取教训，在以后的工作中做到“眼勤、嘴勤、手勤——多看、多问、多记”，尽量避免医疗差错，尽职尽责，做好一名放射诊断医生。

个人工作感悟范文精选集 篇 10

我觉得要成为一个好的学生会干部，首先要有能力，我们来学

生会最主要的目的是为了“服务同学”，如果我们连给同学服务的能力都没有，还能谈什么呢，在学生会中有些干部是抱着“锻炼自我”的目的来的，我觉得这不是正确的目的，这样的想法是一种自私的想法，也是一种不负责的想法，建立在这样的目标下很难全心全意地从广大学生的利益出发去工作。

我要说的第二个方面是“热情”，大多数的学生会成员刚上任的时候，都是满腔热忱的，都有一股大显身手的欲望，可是有几个能把这个热情保持下来的！一个月？一个学期？一年？我们都要反思一下！产生这中普遍现象的根本原因是什么，是环境影响还是自己放弃，“新官上任三把火”这谁都能做，要把这火一直烧下去的才是真正的官埃我们一旦失去了热情，就像时发动机失去了油，最后连我们的能力也就没有了！

“受支持”，无论做什么事情都要得民心，都要取得群众的支持，要知道我们根本不是什么干部，什么官，我们和大家一样，只是多了一份担子而已，是多了义务而不是权利！我们要保持谦虚的态度，要时刻把同学、集体的利益放在第一位，把个人的得失看的轻一点，将心比心的对待同学，以真诚换得支持与赞赏，那样我们在工作时才会减少阻力！

我个人认为只有把这几方面的事情做好了，那么我们就可以说我们是优秀的学生会干部了，然而要做到上述几点还是需要用心的！

处理好各层关系

部门间的相互关系是加强合作的基础，是完成重大任务不可或缺的要害！这要求我们平时不仅要在会议上相互多交流，私下也可以相互_____，交互！不光要部门的负责人加强相互间的交流，更重要的是部门间成员的交流，因为做活动时是部员们在一起的机会更多，学生会干部工作心得。这样合作起来才能更密切！

部门内部的团结是部门强健的基础，是学生会成功的保证！我们虽然是干部，但我们要公平、平易地对待我们的部员，不要让他们感觉是在阶级场所，而是要让他们感到家的温馨和亲切！让他们心甘情愿地工作，在工作中找到乐趣！要促使部员相互交流感情和经验，这样才能使你的部门不断的发展！

以上几点只是我个人的浅见，虽然是浅见但我还是坚持以上几点，并把这几点作为原则来指导我继续工作，因为我是一直这样遵循下来的，并且取得了很好的成果，所以才敢拿出来与大家分享！在大家没找到更好的方法时不防一试！

个人工作感悟范文精选集 篇 11

照例每当这个时间总结是不变的主题，昨天今天明天是亘古不变的思路。以下将从设计师的几个专业素质方面来分析一下得失。

对于设计人员，能力的锻炼积累提高是重中之重。这一年，对大量方案的制作，有了大量的积累，对方法、流程也有了更深刻的认识。对规范也有了进一步的了解。能力来源于实践，实践检验能力；一年来，按照自己思路一步一步地脚踏实地走过来，有些思路可能做到了，而有些可能还有一定地间隙，具体表现在以下几个方面。

一、对净化方案深刻理解

这一年，通过对东莞信义、东莞倍克、龙晨光电、迈瑞恩科技、光核光电等几个净化方案的制作，我对此方面的知识有了更进一步的深刻理解，具备了更强的能力。为方便与甲方的沟通，我更多地了解了无尘室的各个级别档次，用心揣测达到的设计效果。作为设计师，主要通过国家现行规范和甲方的思路来宏观控制；其次，材料的确定，主机选用何种系列、品牌，管网的组织规划也是一名成熟的设计师必须熟练解决的几个问题。我在工作中特别注意上述问题，并妥善处理，遇到难题时就虚心向领导和资深人士请教，取得了较好的效果，积累了不少宝贵的经验。

二、装饰预算的理解

预算作为甲方投资的规划，是方案设计作品能否完成的最直接表达方式，它决定着设计方案中材料的运用，优秀技术人工的选择，设计风格的改变。也是决定甲方对整套方案部分取舍的一个很重要的原因，所以我认为方案预算是整个设计系统中相当重要的组成部分，也使我必须更熟练更深刻的掌握。一年来，通过对丹邦科技项目、翡翠会所项目、东莞理想项目、龙晨光电项目、东莞松山湖工程项目、中惠样板房项目、东莞金铭电子有限公司车间净化装修项目、光核光电科技项目等制作，更进一步熟练的掌握材料的单价、人工的基本成本，利润的基本把握。对于大型的综合项目的预算把握还有些许间隙，还有些遗漏。还需要不断的学习和实践。

设计师又如一部电影的总导演，了解设计内容思路、选材、构思方案、制作、后期预算等等，是一套繁琐系统的过程。

个人工作感悟范文精选集 篇 12

20__年，我在银行的正确领导下，在同事们的支持和帮助下，认真实行银行的工作方针政策，立足本职，服务客户，较好地完成自己的工作任务，获得了一定的成绩，获得银行领导的肯定和客户的中意。现将 20__年工作情形具体总结以下：

一、获得的工作成绩

20__年，我勤奋努力工作，全面完成工作任务，获得了较好的工作成绩。除完成一线前台的柜员工作外，我利用一切机会销售银行理财产品，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。

二、认真学习，提高政治思想觉悟和业务工作水平

20__年，我认真学习党的理论，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与银行保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，建立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。我在工作上除了学习政治理论外，重点是学习银行的各项制度、工作纪律及理财业务知识，做到学深学透，掌控在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基矗通过学习，我熟悉和掌控了银行的各项制度、工作纪律及基本理财业务知识与技能，增强了实行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情形加以贯彻实行，完成银行布置的各项工作任务，获得良好成绩。

三、建立服务意识，做好服务工作

作为一线前台柜员，要做好自己的工作，关键是要建立服务意识，做好服务工作，获得客户的中意，以此增强银行品位与形象，增进银行业务的发展。为此，我做到爱岗敬业、实行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好服务工作。侧重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好服务工作，排除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行动，认真落实银行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，掌控质量。三是努力学习新业务知识，掌控做好银行工作必备的知识与技能，特别是理财产品方面的知识，为扩大业务范畴与创造良好经济效益奠定基矗 20__年，我认真努力工作，虽然在政治思想与业务知识上有了很大的提高，在业务工作中获得了较好成绩，但是与银行的要求和客户的期望相比，还是需要连续努力和提高。今后，我要连续加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把银行工作提高到一个新的水平，创造良好业务成绩，为银行的健康连续发展，做出我应有的奉献

个人工作感悟范文精选集 篇 13

窗外淅淅沥沥的下着下雨，随着夜幕渐渐降临，喧嚣了一天的心终于静了下来，回想起三年前那个斗志高昂的我，好像已经适应了这里的“和谐相处”的气氛，早已没有了起初的棱角和锋芒。但是我相信我依然是我，我依然有企图。离开学校三年了，在这平凡的岗位上也奋斗了三个年龄，谈谈自己的浮浅认识和体会。

一、我对银行工作的认识

银行是一个夕阳产业，它需要朝阳管理！银行工作也是我的第一份工作。我认识的银行是主营存贷、经营结算、销售理财保险等等的金融机构，这是书面的里的说明；我知道的银行是在经营人心和客户，说白了其实就是在做人脉，这当然只是对于我们销售管理人员基层支行管理，客户经理销售人员。由于现在的银行的产品已经同质化，靠的是服务，是及时有效细微高效的服务。如果每个银行柜面服务人员都像空姐那样面带微笑，接人待物那么的细微周到，就可以赢得人心，赢得客户。如果每个客户经理都能像自家亲人一样，及时生日问候，按时的理财提示，何愁客户不来找你！银行工作是一个服务与销售并行的，人脉与资产糅合的. 综合体。所以说，重视服务赢得销售，做好人脉，亦得资产。

二、我对支行基层管理及营销团队组建的认识

记得以前我由一本由著名的管理培训专家方永飞教授所写的《赢在中层》一书，书中提出：中层是企业的脊梁，是企业的核心人才库，是企业得以生生不息的创新源泉！一句话：中层管理人员既是实行者，又是领导者。他们的作用发挥得好，是高层联系基层的一座桥梁；发挥得不好，是横在高层与基层之间的一堵墙。决策层对各种方案的制定，需要得到中层的严格实行和组织实行。

对于支行来讲，各科室经理、各网点经理便处于中层管理的位置，是贯彻落实支行工作目标和任务的关键。担当着将支行的意图贯彻到网点的每一位员工，终究实现支行每一个具体经营管理目标，并带领全所员工确保任务目标完成的责任。

记得每一次开旺季营销动员大会，行长都会转达分行会议精神，动员大家行动起来，通报这次的任务指标，制定简单的团队分工，而我感觉我们好像只是在听取会议精神，只知道这次多少任务，只知道要努力努力再努力，却不知道如何努力，从何处努力！简短的会议留下好多问题，直到旺季终止，季度末，看到全行通报，才知道我努力了，本来还不够努力！银行职员个人工作感悟五篇到此终止！

个人工作感悟范文精选集 篇 14

进入公司工作了也有一段时间了，自己作为一名人事，在工作中也在不断地努力为公司提供更加优秀的人才。自己的努力算不上有多么突出的作用，但是也一直严格的遵守着公司的规定，严格的肩负起自己的责任。

反观最近这一段时间的工作，虽然已经开始正式的工作很久了，但是在很多的地方自己好需要更加的强化学习，让自己能更好的根据公司的要求，去从公司的基础上为公司做出贡献。现在，我对自已这段时间工作的体会做了一个总结。

一、工作情况

作为一名人事，我最为重要的工作，就是为公司招聘适合且优秀的员工。为此，我努力的学习了公司的要求，提高自己，让自己能和公司走在一个方向。在一开始的时候，我在学习的时候真的经历了很久，这也是我最艰难的一段时间。

自己为了能为公司找到符合要去的工作者，我必须对公司中自己需要负责招聘的岗位有详细的了解。而且还要对公司的走向有一

定的了解。两者结合还不够，对应聘者的情况自己也要会分析!这在一开始实在是让自己感到非常的头痛，甚至感觉自己处理不来这样的情况吧。

但是，在后面的工作中，我渐渐地发现，只要将自己和公司的角色重叠，就能很好的完成自己的工作。公司的要求就是自己的标准，不符合公司的标准，就是不合格!当然，招聘的情况也是变化多端的，自己也要对这样的情况做好准备。

其次，自己在平时也负责对公司员工和员工相关事务的管理工作，安排培训、员工管理这些对我来说都是全新的体验，但是经历的多了之后，自己也熟悉了，在工作中也更加的顺利了。

二、公司的人际关系上

自己作为人事，基本上和公司所有的员工都人事，毕竟是员工的管理者，认识是最基本的事情。但是为了提高自己的工作效率，和部门的管理者、重要的员工有更加深入的交流是必要的。认识的人多了，我也更加的了解了他们的工作，也更加的了解了工作的需求。这样，在招聘的工作上也更加的顺利了。

三、总结

工作中的体验是各种各样的，作为一名新人，这里到处都是全新的体验!但是我要去学会习惯这样的感觉，并从这样的体验中，找到自己的问题，提升自己的工作能力!

个人工作感悟范文精选集 篇 15

其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

一、用心学习

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

二、学习积极的心态

进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客

户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是他对自己的一种肯定。

三、培养你的亲和力

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售房的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有 80% 以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

四、提高你的专业性水准

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/247113166025006110>