

精选销售年终工作个人心得范文（精选33篇）

精选销售年终工作个人心得范文 篇1

暑假的时间渐渐的已经过去了一小段时间了，整天呆在家里也是实在是让人无聊。在进入大学之后，总是觉得时间变得非常充裕，也许是我在生活上实在是不如其他同学那样安排的有序，总是在抱怨着在大学的无所事事。

现在到了暑假，时间变的更加的充裕，闲暇的时间变的更多。这种虚度光阴的时间总是让人感到焦躁，为了摆脱这样的焦躁，我在暑假中找到了一份与专业相关的工作。在工作中，我渐渐的体会到了充实的生活感，虽然让人觉得有些劳累，但是我渐渐喜欢上了这样紧密的生活安排。现在，对我这次的暑假销售工作做出记录如下：

一、工作的感受

在参加工作前，我从来没想过之后自己的工作可能回事多么的辛苦，也总是觉得父母的辛苦也一定是自己可以承担下的程度。直到我亲自来到了现在的工作岗位——一名电脑销售，我才知道自己的想法暴露了自己多么幼稚的事实。没能正确的认识这个社会生活的困难，也许就是我之前最大的错误。

在这份工作中，我体会到了学习、劳动、听从指令……这些都和以前在家或是学校的情况一样，但是在工作中，却多了一个“无法偷懒”的条件。在工作中，对我们这些新来的员工也许并不会要求我们在工作上做到最好，但是正因为是新人，所以才更不能在那些事情上有所偷懒。一天的工作下来，不仅是学习怎样去销售，怎样去吸引顾客，还有许多的杂事，这些都是我们的职责。这些工作虽然没在第一、二天就将我打倒，但是在第三天开始的时候我确实感觉非常的累。

二、与学习上的对比

在工作中，最有收获的因该就是在学习上的发现了。一开始面对工作，我本是想运用在专业上的知识来提高自己的销售成绩，但是却被店长狠狠的转变了过来。这个时候我才知道，在学校中学到的那些技术，并不是在哪里都能适用的。

店长是个经验丰富的销售者，这家店，就是他凭借这自己在市场中的不断累积经验经营起来的。我在跟着他学习的时候，知道了很多不曾了解的知识，也让我在学习上有了更深的认识。

三、总结

真正的体会过了工作，我才看到自己有多少的缺点。自己的知识还远远不足，在大学中的空闲也不过是自己想要休息的借口。如果真的想要学，那真是学到死都学不完，前路还这么漫长，看来我还要好好的努力。

精选销售年终工作个人心得范文 篇2

生活中，我们每个人都面临许许多多选择，我们可以选择自己的职业，也可以规划自己的未来。由于每个人的阅历不尽相同，所以大家对生活的理解也不同，彼此的思想观念也有很大的差异。人就这么一辈子！因此有人选择了索取与享受，而有人则选择了给予与奉献，还有大量非常善良但心态与行动却一直在摇摆的寻常百姓。这也就形成了日常的文化。

一个企业如何建立自己的企业文化，我认为没有固定的模式，我们要通过工作的实践来不断的学习，积极地注意吸纳其它企业的先进思想，结合公司的实际和自己的员工来共同建立的一种文化。如经营理念、管理理念、服务理念、风险理念、人才理念等等一系列形成企业文化的一个组成部分。

一个拥有优秀文化的企业，在今后的市场竞争中，才可能得以生存和发展，其资本才可能不断增加，而且成为真正有价值的资本，否则，再多的资本也不过是一堆废纸，因为它会在今后的市场竞争中逐渐丧失。

一个月的培训期期已经过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为冠华天视的一份子而惊喜万分。

这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

怀着自己美好的希望和从零开始的心态，开始了自己人生的新征程。

我虽工作多年，但对市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢集

团领导给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取拿来主义把国际上最先进成果拿来为我所用，但在市场营销管理方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的市场营销管理体系做到洋为中用才能奏效。

正如古人所说桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。（《晏子春秋》）。

下面仅就我参加集团市场营销培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活市场营销工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

精选销售年终工作个人心得范文 篇3

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月实习做一个工作小酷。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销，“DELL”新品牌，因为“DELL”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“DELL”及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

靖天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台帮助销售。这是我实习的第四个阶段。主卖“DELL，联想”等品牌，很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的（当然在保质期内）。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工公司的较好运转；

（2）销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

（3）市场信息反馈肯慢，对发展新客户的工作作得不够细；

（4）售后服务不是太好，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：

精选销售年终工作个人心得范文 篇4

不经意中又到了年底，每每在年底写总结的时候都感慨万千，这一年公司的发展之迅速可以用“势不可挡”来形容。伴随着公司的各项任务都超额完成，我自己本身也有了新的提高和进步，也让我认识到了一个新公司能有如此之业绩是多么的不容易，是要靠领导班子的正确领导和广大员工的不懈努力而创造出的辉煌成绩，下面我将我的12年工作和下一年的工作计划做出总结：

一、思想方面

作为一名党员、一名机械队的值班队长，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事心目中都树立起榜样的

作用。积极参加公司组织的各项活动，服从和配合领导做好机械队的各项工作。

在日常工作生活中，了解关心班员的生活，尽量解决班员的困难，让他们知道公司是个温暖的大家庭，对班员积极开展思想教育，贯彻上级的指示精神，讲解公司的发展路线和目标，让班员了解公司的动态，发扬吃苦耐劳的精神，思想统一，随公司一起成长壮大。

二、安全工作方面

带领班组以安全生产，预防为主的中心思想，开展各项工作，定期开展安全教育会议，经常不厌其烦的灌输班员安全生产的意识，使大家对安全工作得到了加强和巩固，对以往的事故做案例，探讨研究，分析事故原因，认真吸取事故的经验和教训。今年的新学员出师，新手较多，安全思想教育力度加大，我把培训新学员作为班组的重点工作来进行，对每个新学员遇到的新货种我都“贴身看护”，边示范边讲解新货种的动作要领和注意事项，加强他们的安全意识，规范化操作，直到他们能独立操作为止。我经常和大家说：“如果枪是兵的第二生命，那么机械对我们来说就是‘衣食父母’，我们应该对它有崇高的敬意，要爱惜，不能对它有半点马虎，规范操作，不能出现在操作时对设备造成伤害的现象发生，杜绝野蛮操作！”

三、日常学习方面

在繁忙的生产工作之余，我不断加强理论学习，提高自己的专业知识，学习怎样做好一个管理者，充实自己的大脑，与时俱进，并结合实际的运用到日常工作生活中，今年春我报考了《武汉理工大学网络教育物流管理专科》，使自己将来有更专业的能力来为公司效力。

四、机械设备的点检及保养方面

对班员对设备点检能力进行时常的检查和测验，特别是新员工在他上岗之前要认真对其进行设备点检的学习和培训，在设备点检方面绝对不能麻痹大意，无论固机还是流机，机械的完好是我们工作的保障！在交接班时严格按照设备点检流程及标准进行点检，发现问题及时报修，严禁走马观灯糊弄事，严禁因设备点检不到位导致发生事故的现象发生，让自己开一个放心车！

定期开展机械的保养工作，在生产繁忙时，抽出时间给机械加注润滑油，如装载机有时甚至利用中午午休时间来做保养润滑，还有场桥有时下半夜做保养，错开生产高峰期，不耽误生产，班员们没有怨言，这种精神值得其他员工学习和借鉴。

五、存在的不足

1、对同事之间的沟通方式有待改进，有时候忙的有些急躁，所以出口的话很冲，过后想想真不该，在忙在累也要端正态度，提高修养和自身素质才是基础。有时调度给的指令不理解，所以带有情绪的去做事，现在我想不管对或错，都要有一颗包容的心，大家都是为了把工作做好，时常在一起沟通沟通，很多事都迎刃而解了。

2、对于机械的状况，不能长时间的跟踪，如机械故障报修后(不影响作业，如喇叭、倒车镜等之类的)，没有得到及时的维修，然而时间一长，很多事接踵而来，就忽略了该问题，造成领导问起却不知道忘了的尴尬局面，为了能更好的开展该项工作，我们制定了《维保报修单》，这样就有依所查。

3、有时领导的任务落在我身上多了点就有点情绪，心里想不通，但经过领导的耐心说教，明白了一个道理，多做多得，一切围绕着上级的指示完成各项任务，并尽可能超越任务指标。

六、下一步工作计划

1、在日常生产中加大巡检力度，对现场的各个危险点进行排查和消除隐患，保证作业中安全有序的运行。

2、经常对班员进行安全教育，加大安全学习力度增强班员的安全意识！

3、在特殊的时间段对特别的人员和设备进行跟踪并做好记录，保证不出事故。

4、规范班员的行为，严禁做不符合规定的事情和严禁有不遵守规章制度的行为，保证班员的人身安全，努力搞好班组建设。

5、认真的传授新学徒的操作技能，做好传、帮、带，夯实基础，争取早日把学徒送上他们的岗位，为公司明年的发展做准备。作为机械队值班队长，在以后的工作中我会带领班组人员共同学习、提高和进步，完成上级下达的各项任务，使我们的班组上网工作更上一层楼！同时也祝愿我们公司在明年更辉煌！

精选销售年终工作个人心得范文 篇5

掐指一算，转眼我已经工作5个月零十天了，在这段时间中，有欢乐也有泪水，在心情郁闷的时候通常是音乐陪我走过，想想人生活是否快乐，关键是看自己怎么调节，想忘掉工作上的烦恼，但我发现其实这样很难，工作不被老总认可与欣赏常常会很大程度上影响我的心情，我现在能做的不是抱怨，而是认真学写案子和英语，踏踏实实的走好自己工作路上的每一步，相信有一天我一定会被认可，而且是大大的认可，嘿嘿！

在不知不觉中我来到这里已经数月之久了，我还记得我踏入公司的第一天，一切都是那样的新奇，同时又是那样的胆怯，也许是因为刚进入一个新的单位总会觉得不适应。特别是第一天感觉周围的人都是以一种异样的眼光看着你，其实这也是一件再正常不过的事情了，不管再哪，新来的总是特别引起别人的注意。

从本来熟悉的环境突然换了一个新的环境，真是很不习惯，尤其是对周围的人和事一切都是陌生的。从之前的安逸工作、节奏的，一下子转变成忙乱的、无方向的束手无措。就感觉到本来不是很累的工作，一下子变的只剩我一个人去做的原因，让我受不了，当时真的是觉得很无助，很孤独，不知道将如何将这份工作做好。

时间一天天的过去，从原本我对这里的不了解，慢慢的变成了了解熟悉。在我来之前的胆怯，现在已经不复存在了，给我的是现在在工作中的乐趣。

在这段时间的相处中，我感觉到了这进而同事都是很好相处的，而且大家都很是热情，也善于帮助他人。我来到这进而同事给我的帮助特别大，每次不懂的、不知道的、不会的，都是他们在帮助我，教我如何去做，如何去解决问题，就是这样，我慢慢在同事的帮助和引领下，我熟悉了这里的环境，这里的人，然而我也就这样很快的融入到大家的工作中去了，这里的领导都很关心他们的下属，现在觉得在这里的工作环境较轻松，即使工作有点繁忙有点累，但是和同事之间的相处是那样的融洽，那样的愉快。

还记得刚来这里不仅是环境上的不适应，更是管理上的不适应，不管什么事情，在这里都会有一个过程，程序化管理，程序上有条不紊，这是我来这进而之前没有接触过的，我总以为做一件事情是简单的，现在我才知道不是像我想象中的那么简单，原来一件事情我们都是口头上说一下就去办，而现在我知道了要用书面形式，这样在做的过程中就不会出现差错。

现在我在这上班的每一天都很高兴，心里有一种莫名的兴奋，而更让我高兴的是这种兴奋是以前的工作环境中无法找到的，在这里我学会了很多东西，我真的是很感谢这里的同事们，我想我在这进而将会学习到更多的东西，而那些东西是我之前所学习不到的，现在我对我的工作越来越感兴趣了。

精选销售年终工作个人心得范文 篇6

20__年客服个人工作总结范文时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自己真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。

在__月份的时候处理的交接数据是我们小组中的，__的当月处理的交接数据达到了__多个，平时也都能尽职尽责的去完成自己的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完成本职工作，为公司创造更多的效益，特将今年的工作经验作工作总结如下：

1、塑造店铺良好形象

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。

作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文字与顾客交流，面对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

2、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解

决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。

售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

3、熟悉公司产品和产品相关知识

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。

对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

4、有效的完成本职工作

在与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。

通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。

通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了

精选销售年终工作个人心得范文 篇7

在忙忙碌碌中我们的学期也接近尾声，回顾这一学期自己的工作，真是又喜又忧。幼儿教师的职业是琐碎的，细小的，但我热爱我的职业。在工作中我严格要求自己，以“为了孩子的身心健康，为了孩子的可持续发展，尽心尽责的工作”为宗旨，全身心的投入到工作当中，现将这学期的工作总结如下。

一、思想政治方面

主动参加双关爱活动，为困难教师及幼儿尽一份爱心。利用各种渠道如电视、报纸、网络等，了解国家大事，提高自己的思想政治觉悟。团结同事、遵守园内的各项规章制度。

二、教育教学方面

1、认真学习幼儿园新《纲要》及《走进新教材》，全面了解幼儿教育新动态，思想紧紧跟上现代教育的步伐。认真钻研教材，积极参加并完成教研组布置的各项任务，全面细致的了解每名幼儿的身心发展状况，因人施教，努力使幼儿得到全面发展。

2、在教学中，尊重幼儿，营造平等、和谐温暖的班级氛围。用眼睛关注每个幼儿，从幼儿身上汲取闪光点，去点亮他们自信自立的明灯。在课堂上利用各种生动形象的直观教具，激发儿童的兴趣。我力求尊重每个小朋友，根据本班的实际情况制定教育计划，认真备课。我努力让每一位小朋友都有发言的机会。多数用游戏的方式进行各项教育，让他们在游戏中愉快学习。养成他们良好的学习习惯，与活泼开朗的性格。我平时多鼓励小朋友多方面的发展，在平时活动的时候，有时候我会放一些音乐给小朋友听，让他们学会欣赏。有时候放比较动感的音乐跟小朋友一起笑啊，唱啊，跳啊，让小朋友有真正自由空间！让我也回到了童年时光！我鼓励每一个小朋友用自己的方式去表现自己。让小朋友在一日生活环节中有所放松！

3、注重学习环境的创设对幼儿的作用。为幼儿创设一间有特色、有意义的教室，是教师、幼儿共同的责任。我们根据幼儿年龄特点、动静活动特征为幼儿设计活动区域，如语言角、美工区、表演区、操作区等，并为孩子们准备了丰富的材料，让幼儿自主选择，大胆使用和创作。让幼儿成为环境主人，用自己的作品和创意去丰富环境，体现课程的进行、目标的变化，幼儿在平时发挥想象，大胆进行绘画和手工创作等，他们的作品得了老师和同伴的肯定。

4、在教育小朋友的过程中，我也不断的努力提高自身的素质，不断的完善自

身修养，不断吸取教学经验。到__幼儿园参加观摩学习，吸取他们的教学经验，让我受益非浅!在园内，积极主动参加学校组织的教学比武、演讲比赛等活动，撰写的案例荣获了__市三等奖的理想成绩。工作中，我时刻严格要求自己，努力把理论知识转化为实践，并运用到教学活动中!我热爱幼儿教育事业。我深深体会到幼教工作的崇高，责任的伟大!体会到实践工作中的意义与欢乐!

三、保教工作方面

我力求从小事做起，耐心细致，我班连榆昊小朋友刚进园时自理能力比较差，语言、动作发展都比较慢，刚开始时，我帮助他做一些事情，后来就鼓励他自己吃自己穿衣、穿裤，鼓励他要学会自己的事情自己做，体验成功的喜悦。现在的他在各方面都有所提高，也适应了幼儿园的生活与学习。

四、家园联系方面

教师与家长互动效果直接影响班级经营的成效，家园沟通，教师与家长协力解决教育问题，提升对幼儿的关心，共同分担教育责任。孩子的快乐，是对我工作的鼓励。家长的满意，是对我工作的肯定。真诚的对待每一位家长，如实的和他们交流对孩子教育方面的看法，对家长提出的要求尽量去满足，对家长提出的教育孩子方面的疑问帮着查资料解答，让家长感到我不只是孩子的老师，也是家长的朋友。同时，我还利用多种媒介与通讯手段，做到经常性和简洁性。班主任教师将手机号码留给每一位家长，以便家长更方便快捷地与老师进行联络，更好地关心孩子的成长。召开家长会和向家长开放园内半日活动，使他们了解了班内课程特点，并针对一些问题开展讨论。在园内举办的“创新艺术节”活动中，我积极与家长交流、合作，培养幼儿的创新能力。

五、其他方面

在珍惜幼儿园提供学习机会的同时，也努力吸收外界的信息和知识，今年我本科学习结业。浏览__站，翻阅幼儿教育杂志，看提升个人品味的书籍，利用业余时间进行学历学习、电脑专业学习，让自己永远处于一湾活水、碧水之中。

精选销售年终工作个人心得范文 篇8

本学期，本人任教初二级三个班的历史课。一学期来，本人自始至终以认真、严谨的治学态度，勤恳、坚持不懈的精神从事教学工作。

作为年轻教师，能认真制定计划，注重研究中学教学理论，认真备课和教学，积极参加科组活动和备课组活动，上好公开课和平衡课，并能经常听各老师的课，从中吸取教学经验，取长补短，提高自己的教学的业务水平。每节课都以的精神状态站在教坛，以和蔼、轻松、认真的形象去面对学生。按照「初中历史新课程标准」进行施教，让学生掌握好科学知识。还注意以德为本，结合现实生活中的现象层层善诱，多方面、多角度去培养现实良好的品德和高尚的人格。

教育是爱心事业，为培养高素质的下一代，本人时刻从现实身心健康，根据学生的个性特点去点拨引导，对于个别差生，利用课间多次倾谈，鼓励其确立正确的学习态度，积极面对人生，而对优生，教育其戒骄戒躁努力向上，再接再厉，再创佳绩。通过现实生活中的典范，让学生树立自觉地从德、智、体、美、劳全方面去发展自己的观念，树立崇高远大的理想。作为教初二历史课的老师，明白自己对教材的生疏，故在课前做到认真备课，多方面去搜集相关进行资料。为

提高每节课的进行效果，教学质量，本人除注重研究教材，把握好基础、重点难点外，还采用多媒体教学，如：投影、幻灯、漫画、录音等多样形式。通过培养学生学习政治的兴趣，调动学生学习的积极性、主动性，提高课堂的教学质量，按时完成教学任务。

通过一学期努力，能制定好复习计划，并能认真备好复习课，培养好尖子生，提高中等生，帮助差生。但由于本学期授课时间较短，复习内容较多，复习比较仓促，同时发觉很大一部分学生接受能力较差，学习自觉性不高。加上本人对教材生疏，同时要到广州进修本科，无暇顾及六个班面积较广的差生，致使本学期教学成绩未达所想。

精选销售年终工作个人心得范文 篇9

转眼间我来到中国电信宽带维护部工作已经一年的时间了。在这一年的时间里，自己学习到了很多有关宽带的知识。

为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

一、工作汇报

自20__年__月__日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了配合adsl与端口的绑定工作，和百路达公司的工作人员一起到用户端摸排用户机器的网卡mac地址。为了确保端口的正确无误，摸排资料的准确，为将来端口的顺利绑定打下了坚实的基础。

紧接着又做了一部分资源上线的工作。包括模块局的建立和dslam设备的内连接及外连接。这些工作使自己更加熟练的操作使用客服系统。而且对机房设备有了一定的了解，使自己对上层设备有了更加感官上的认识。

当分公司搬到新的办公场所后，公司的内部办公网络交由我们维护。在为开通每一个信息点时，使自己学习到了更多的网络知识，更加提高了自己的实际动手能力。

同时，为了确保每一个信息点的及时正常使用，使公司的各位领导及每一位同志尽快的在新的办公环境中投入到工作中，我和班上的几位同事加班加点的完成了这项艰苦的任务。

在投入到新的办公环境后，我也开始了新的工作——故障预处理。这项工作使自己掌握了基本的adsl技术。可以处理大部分的用户端故障。为了解决一些外线班处理不了的问题，自己和外线人员一起机房和用户端处理。

在用户家，每一句话都代表着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。

一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标在今后的工作中

我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、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，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。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各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

精选销售年终工作个人心得范文 篇10

今年上半年，公司严格按照__(集团)人力资源部的要求，认真做好人事管理工作，促进了公司各项工作稳步发展。

一、基本情况

公司现有人员__人，其中男员工__人、女员工__人;本科学历__人，大专学历__人;拥有专业技术职称__人。

二、人事工作基本措施

今年人事管理工作做了以下几项工作：

1、根据公司的经营目标和发展战略，重点抓好人力资源的重新规划、配置和干部队伍建设。今年二月下旬，公司通过实施“竞争上岗、双向选择”，对全员重新进行定员、定岗，因个人和工作需要，四位员工工作岗位有所调整，使人力资源配置更优化，为人才提供施展才华、实现抱负的广阔舞台和搭建干事创业的平台，让他们在最适合的岗位上各尽其能。

加强干部队伍建设，提升员工综合素质和工作积极性，在中层干部的选拔任用上，围绕提名、推荐、考察、酝酿、决定等关键环节，积极完善差额选拔、票决、任前公示、差额选举等制度，在普通员工中提拔干部，不断扩大干部选拔任用工作中的民主，进一步促进干部的年轻化、知识化。

2、加强培训，提高队伍素质。公司鼓励员工立足岗位再充电再学习，形成了业务上你追我赶的氛围。今年五月组织全体员工“比能力更重要的12种能力”的学习、培训，同时多次委派专业技术骨干去外地参加业务培训，提高了他们的业务水平和思想水平。

三、20__年工作计划

1、以创先争优为载体，切实加强自身建设

(1)、进一步加强政治思想和人事政策方面的学习，不断提高政治敏锐性和业务能力，增强工作的原则性、系统性、创造性和预见性，努力提升工作能力。

(2)、进一步加强人事工作的公开程度，全方位、多途径宣传人事人才机构设置政策，在招聘、竞争上岗、绩效考核、评先等工作上，接受群众的监督，努力扩大人事工作的透明性和公示性。

(3)、加强党风廉政建设，继续推进惩治和预防腐败体系建设，建立健全内部监督机制，进一步严肃干部人事工作各项纪律。

2、创新工作思路，创造性地开展各项工作

(1)、深化实施绩效工资工作，进一步完善公司工资管理的各项工作制度，规范程序，改进审批方法。

(2)、加强人才队伍建设。以优化人才环境、广开宣传渠道，加大引进力度，抓好人才引进环节；从工作上、生活上为人才骨干提供优质的服务，以确保人才队伍的稳定性。

3、人力资源信息化建设

公司将加强了人力资源信息化建设工作。为公司及人力资源工作提供方便的信息平台。

精选销售年终工作个人心得范文 篇11

20xx年财务部的工作在各位领导和帮助下，在各部门的配合下，取得了较好的成绩。20xx年度，财务部全体人员在繁忙的工作中都表现出非常的努力和敬业。虽然我们做了很多工作，但是，20xx年的任务会更重，压力会更大，还有很多事情等待着我们，我们将继续努力，以务实、积极的态度去迎接新的挑战，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为公司的发展再创辉煌！

一、今年新开展的主要工作

我院为加强经济管理，实行全成本核算，在医疗系统尚属最新的经营模式。目前，我们根据有关理论知识及我院实际情况，在实践中不停地摸索、探讨，制定了全成本核算办法和操作规程，自今年x月x号实施。通过全成本核算，增强了广大职工的成本意识，杜绝了浪费现象，收到了明显的成效，在收入以增幅情况下，但相关成本却相对降低。

二、各项日常工作圆满完成

(1) 严格遵守财经法律、法规，健全了费用报销制度及审批规定，并能认真执行，层层把关，坚持原则，不徇私情。

(2) 积极做好经济管理工作，为领导及时提供经济信息，今年召开了两次财务经营分析会议，对我院财务运行情况进行阶段性全面分析。看到成绩，发现问题，提出改进措施，保证了我院经济活动有序顺利开展。

(3) 完成了省物价局、省卫生厅交给的医疗服务项目成本测算工作。搜集了上万个数据，填制各种表格，分摊计算出我院近三百项医疗项目成本以及诊次成本、床日成本、出院人次成本。写出了《20xx年医疗服务项目成本测算分析报

告》，完成x项新的医疗收费项目及收费标准的申报工作。

按物价局的要求，我们深入科室进行了严格的物价自查工作，我院完全按医疗收费标准进行收费，无乱收现象。根据要求制定了物价管理规定，病人投诉制度，价格维护制度等规定，规范了医疗收费行为，使物价管理上了新水平。

(4) 今年以来，我院努力改善就医环境和就医条件，尊重病人的知情权。为不影响工作，住院处利用晚间调整了软件程序。年中在实行“日日清”的基础上逐步实行“项项清”，此项工作方便了病人，得到了群众的认可。真正做到了让病人“看放心病交明白钱”。也促使了医院加强管理，规范医务人员的行为，合理检查，合理用药，提高了诊疗质量和水平。

(5) 财务人员转变服务观念，增强服务意识。在财务机构人员调整后，我们每日将住院病人费用一日清单，催款单送到病房，每月将奖金送到科室，对凡需财务科服务的离退休老干部给予热情的接待。总之，为病人为职工服务逐步落到实处。

(6) 积极配合各科室的工作，住院处在完成本职工作的同时协助医务科完成医生收治病人工作量统计工作，帮助医疗咨询部调查住院病人出院反馈信息份。

(7) 做好一年一度的预决算工作，对上报的资料，认真整理修改，撰写了财务预决算分析报告，及时完成20xx年决算及20xx年预算工作。

(8) 准确、及时发放职工工资，耐心细致做好工资调整解释工作，为职工代扣代缴煤气费、保险费，个人所得税，公积金等，坚持做到周到服务，让职工满意。

(9) 按有关规定管理空白凭证，按档案管理要求及时办理会计凭证，账簿、报表等有关会计资料的整理归档工作。

(10) 极做好经济管理工作，为领导及时提供经济信息。今年召开了两次财务经营分析会议，对我院财务运行情况进行阶段性全面分析。

精选销售年终工作个人心得范文 篇12

一个学期转眼就过去了，在幼儿园领导的指导下，在同事们得关心，支持和帮忙下，使我学会了很多，也使我干好了我的本质工作，同时也取得了必须的成绩，在那里，我也该整理一下我的思绪，总结过去的工作经验，以使我更好地提高自己的工作水平。

我热爱保育工作，自觉遵守劳动纪律，用心参加学校组织的学习教育，以及开展的一切活动，学习认真做好笔记，增加保育意识，不断改善工作，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，配合本班老师做好保教工作。

我是第一次接触保育工作，我选取这项工作是正因我喜爱和热爱幼儿，这学期我是小四班的保育老师，我们班的孩子都是第一次上幼儿园，应对陌生的幼儿园，难免会有些害怕和恐慌。这时候，我就把每个孩子当做自己的孩子，从内心去关心个爱护他们，孩子们都是刚刚入园，开学初，早上有的的小朋友要哭要闹，这时我就用亲切的语调，温暖的拥抱，细致的照料，友善的笑容，像母亲一样的去吸引幼儿，让幼儿很快的适应幼儿园的生活，刚开始，有的幼儿一到中午看到饭菜就想家，不是说“我不饿”，就是说“我不想吃”、还有个别幼儿说“我要回家”为了能让孩子们喜爱吃饭，我们也采取了多种方法。

首先，我们在户外活动时，让幼儿多活动，在吃饭的过程中说每样菜吃了对小的好处，如：青菜有很多的维生素，吃了皮肤白白的，头发黑黑的，肉吃了，小朋友长得高高的，身体棒棒的等各种方法。

其次，我们班有个早产儿，他比较挑食，刚开始来的时候，他根本不会自己吃饭，听他家长说，他在家都不爱吃饭。吃点奶，零食之类的东西来补充，我们就及时和他家人交流。同时期望家长配合老师，在家里也对孩子进行自理潜质的培养，放手让孩子自己吃饭，不挑食，在学校来我给他讲道理，鼓励他，渐渐的 he 有了进步，变得喜爱吃饭了，当然大多数幼儿适应潜质比较强，很快就适应了，盛给他的饭，都能自己吃了。有的还主动要求老师添饭，养成先吃饭后喝汤的好习惯，孩子们得变化使我变得十分高兴。

在卫生保健方面，我以培养幼儿各种生活习惯为主，帮忙幼儿认识自己的杯子，毛巾，培养幼儿饭前便后要洗手，饭后要擦嘴，漱口的好习惯。孩子们都很小，自理潜质都很差，因此在大小便时都要老师给予帮忙。有的幼儿还尿裤子，这时我就把他弄脏的身子擦洗干净，换上干净的衣裤，并把弄脏的衣裤洗干净，晾

干。在午睡时，王子林要上两次厕所，并且要按时提醒他，听他家长说，他在家睡觉时都要用尿不湿，但是他在幼儿园，透过老师的提醒和培养，他很少流尿了。

活动时，对出汗多的幼儿，我及时给幼儿们擦汗，隔背，以防感冒。随着天气的变化，要给幼儿增减衣服，对体弱多病的幼儿给予特殊照顾。我们班有一对龙凤胎，身体比较差，比较怕冷，我也要随时关注他们的冷热状况，给他们增减衣服。

我每一天认真的做好消毒工作，减少有害细菌的滋生，总之，保育老师是生活老师，对幼儿来说是十分重要的，他们来到园的每一天都是由我照顾，要想取得幼儿的喜爱，家长的信任，就要像母亲一样，要用自己的热情，爱心，细心，耐心去照顾他们。

透过一学期的共同生活和学习，我与幼儿们建立了深厚的感情，在玩的过程中，有的幼儿还不由自主的喊“徐老师，徐老师的”。我问他有什么事吗？他说“没有”，就是对我甜甜的笑，可见我在他们心中占取了必须的位置，孩子们甜甜的笑脸，开心的笑声，使我越来越喜爱这些小天使了。

当然，我在工作中也有粗心，有做得不周的地方，在今后的工作中，我必须不断总结经验，配合老师，吸取教训，发奋做好本质工作。

粗略总结，如有不妥之处，请领导和同事们批评与指导。

精选销售年终工作个人心得范文 篇13

20__年没想到这么快就过去了，对我个人来说，还是非常的意外的。作为一名电话客服，我们的工作其实非常的枯燥，每天在接电话和打电话中循环，自己曾经认为在工作中的时间是非常漫长的。但是在工作中，自己经过了学习和领导的指点，自己也渐渐的学会了如何去面对工作，如何去看待工作。现在看来，自己的工作已经不再是这样的单调，虽然有时候依旧会感到枯燥，但是在枯燥的背面，自己也看到了有趣的成长！

作为电话客服，自己曾以为工作不过是给客户解答问题。但是在面对了各种各样的客户后，我彻底的改变了自己的想法。我对这一年工作的总结记录如下：

一、个人的情况

思想上：作为一名__的客服员工，我在理念上保持与公司一致——“坚持为客户提供的服务！”在工作的培训和学习中，我不断的提高自己的思想觉悟，学习公司的理念，改正自己工作中的缺点。工作中热情，且亲切，主动帮助同事，并对自己的工作认真负责，有较强的责任感。

工作上：努力的完成自己的工作，对于自己不明白的地方及时去学习和提升自己，为顾客解答的时候以客户为主，优先为安抚客户情绪，同时以最快的速度为客户解决问题。在工作中学习经验，对同事和自己遇上的情况进行记录和反省，防止下一次出现问题。

人际上：在公司中我广交朋友，提升自己在公司中的人际关系，加强同事间的交流，与同事间互帮互助，互相学习经验，努力提高工作能力。自己作为一名客服，总是要面临和各种客户的交流，有时候也会出现无奈和伤心的时候，但是我们总是互相的安慰和帮助，让工作能顺利的进行。

二、工作的情况

在工作中，我一开时严格的要求自己，不让自己在工作中犯错，总是在做好万全的准备之后再为顾客解决。虽然没什么问题，但是在业绩上却难以进步，自己也总是被批评。在重新对自己检讨之后，我改变了自己的工作方式，开始带着人性化的工作，在和客户交流的时候，多考虑客户的状况，让客户能感到更加的方便。渐渐的，自己也喜欢上了这样的感觉，努力的将工作做的更好。

精选销售年终工作个人心得范文 篇14

转眼间，一学年已经结束。首先感谢各位领导对我的关心和信任，感谢各位老师在工作方面对我的大力支持，才能使得我本人的各项工作得以全面顺利完成。本学期，我始终以百倍的信心和热情投入各项工作，不断加强业务学习，团结同志，虚心请教，以全面实施素质教育为根本宗旨，在学校领导的大力支持和个人的努力工作下，依靠全体教职工的共同努力，取得了一定的成绩，现将本学期个人工作总结

一、加强学习，革新观念，提升理念，不断提高管理能力。

理念是先导，学习是保证。作为一个学校的教学组织者和管理者，首先应具备的是过硬的专业素质的协调管理能力。本学年我不断学习新课程理念，学习学校管

理知识，学习市县有关学校常规管理要求，以很好的完成学校赋予的职责，并在平时的工作中主动向有经验的老教师和学校领导请教，使自己的育人和管理水平不断得到提高，从而更有的放矢地指导自己的教学和管理实践，更好地为学校教育教学工作服务。

二、转变观念,更新方式，推进课程改革,促使我校师生综合素质全面发展。

本学期，在学校日常教学管理和教研教改工作中，重点开展了以下几个方面的工作，使我校各项工作进一步得到发展和提高。更新教育模式，着力提高英语教学水平。一是组织开展了教师学英语活动，将日常口语打印发于教师手中，要求教师常学习，会将口语应用于课堂教学和平时的师生对话中，形成英语学习的良好氛围。二是开展课间英语活动，用形式多样的方式教给学生英语知识。三是开辟英语书画、每日英语等学生学习英语的渠道，使我校学习学习英语的兴趣和英语知识水平不断得到提升。

2、成功组织举办北区英语联片教研活动。____年12月，____县北区小学英语联片教研活动在我校举行，作为本次活动的组织者，我精心排，认真负责，活动开展顺利，达到预期效果，受到县师训中心和全体与会教量的一致好评。

3、组织全乡学生综合素质竞赛。为了使我乡学生的综合素质得到全面发展的提高，本学期组织了全乡学生的礼仪、安全、生活、学习、社会等方面的综合知识竞赛，全乡共27名学生获奖，学生的综合素质得了很好的检测和提高。从试题的编写、活动组织、活动开展，我始终高度认真负责，确保活动圆满完成。

4、组织开展全乡教师学科赛教。活动分初赛和决赛两部分进行，全乡教师参与讲、听、评课。在全乡决赛中，个个教师奋勇当先，亮点多多，通过活动开展，以点带面，使我乡教师的育人能力和水平有了大幅度提高。在今年4月份举行的全县小学教师优质课展评活动中，由我校选送的教师李会民荣获语文组一等奖，同时被命名为县级教学能手。

5、组织教师进现代教学设备的使用能力培训，每位科任教学对电脑使用常识、课件制作等学习时间不低于10课时，大部分教师能正确操作。

6、定期组织开展课堂教学研讨活动和教师业务能力帮扶活动，不断促进教师的专业成长。

三、强化管理，落实措施，提高实效，确保教学质量稳中有升。做好课程设置和课表、作息时间调排工作。确保课程设置合理，课时开齐一足，课时安排科学合理，便于师生操作。

2、认真抓好教学常规检查工作。组织教研组定期对科任教师的教案、作业、学习笔记、工作笔记等进全面检查，以保证日常教学扎实有效开展。

精选销售年终工作个人心得范文 篇15

即将过去的20__年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来!过去的__月份开始，在__口腔医院的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我们的工作学习得到了不少的进步。

一、提高服务质量，规范前台服务

前台是展示医院的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们医院的第一步，是对医院的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了医院的形象。同时，医院对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我们一定要认真做好本职工作。努力提高服务质量。认真接听每一个电话，对反应的问题认真解答做好记录同时根据信息涉及的部门或责任人进行调度、传递、汇报。客户来访时我们将时刻注重保持良好的服务态度，热情的接待。在合适的环境下巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我们将加强学习一些关于电话技巧和服务礼仪知识。不断的为自己充电，以适应美容院的快速发展。

根据记录统计，20__年来院开始：填写__余次、接待来访客人__余次、订饮用水__余次、做员工考勤表__次、转接电话__余次、更新通讯录__次、快递收发__余次、盘点申购库存__次、收发传真__余次、打印文件__余次、打扫卫生__余次、周末转接电话__次、指纹登记__余次等。

二、做好仓库管理，按时盘点仓库，做好物品归类

严格接照医院制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门进行采购或维修。

精选销售年终工作个人心得范文 篇16

回顾20xx，是及为不平凡的一年，是突飞猛进的一年，是我院不断深化改革、加快发展、增进效益的一年，也是医院树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的关键一年，更是落实以病人为中心、提高医疗质量为主题的医院管理年，不断提高全面推进卫生改革与发展的能力这一总体要求，突出重点，真抓实干，创造性地开展工作，完成了全年的各项工作任务。

我科在医院领导的正确领导下，始终坚持以病人为中心、提高医疗服务质量为主题，以医院管理年共创和谐医院为工作重点，强化医疗质量和医疗服务管理，认真履行我院制定的各项规章制度和我科制定的各项操作规程，不断提高各级医务人员的自身素质和业务水平，全面提升我科的诊断/技术/服务水平，紧紧围绕年初制定的工作目标，全科医技护人员同心同德并超额完成医院下达的各项工作任务，促进社会效益和经济效益同步增长，为我院又好又快、共创和谐医院的发展理念，做出了应有的贡献。

（一）强化科室管理、完善各项制度，树立良好的医德风尚

科室不断完善各项规章制度，全面更新标准化的操作规程；新制定了医务人员及患者放射防护制度；重新建立了工作人员健康档案，做到工作人员的健康资料统一管理、存档；全体工作人员严格按照标准化操作，严格执行医院各项规章制度和劳动纪律。

树立良好的医德医风，大力弘扬救死扶伤的人道主义精神，加强职业道德和行业作风建设，发扬治病救人的优良传统。文明礼貌服务，时刻为病人着想，做到耐心细致，尽量快的提前给病人阅发诊断报告，做到灵活掌握急诊急发、特诊特发的诊断理念，程度满足病人的需求。

（二）把好质量关，增收节支，稳步提高社会、经济效益

本年度我科完成总诊疗病人44342人次，其中CT检查10441人次，全年保量保质完成，干部、职工、农医保、食品饮服人员体检任务，总人数达30000余人次，积极开展特殊检查，全年50多人次，全面提高了经济效益和科室信誉度。

大力开展增收节支工作是当前和今后的中心工作。围绕这个中心，限度地把大家节支意识的积极性调动起来，切实做好增收节支工作，严格把关控制成本支出，使科室内的各项耗材（成本耗材、电费、办公用品等）大幅度下降。面对繁重的工作量，我们没有丝毫放松把好质量关，严格按照医院管理/规章制度的相关要求，保证和巩固基础医疗/技术质量和服务质量，提高医疗服务的安全性和有效性，进一步落实医院的各项规章制度、人员岗位职责、技术操作常规。

在抓好常见病、多发病诊断的基础上，加强放射诊断/技术的质量管理，积极开展新科目，全面提高放射科的诊断/技术/治疗水平；照片质量和诊断报告达到医院诊断标准，同时减少医疗差错发生，坚持每天读片，每月疑难病例讨论学习。

（三）加强人才培养及人才资源的管理，促进医院医疗事业再发展

多年来，我们科始终坚持多层次、多渠道培训医务人员的工作技能，鼓励年轻医务人员刻苦钻业务、积极开展新技术，不断提高工作能力；在工作量不大加大、工作人员紧缺的情况下，我们科室不断外派年轻医师到省级医院深造学习。尽快适应我科现行的数字化操作和数字化管理，对全科操作人员继续进行不定期的新技能培训，使之人人对每台机器都能娴熟操控，尤其是对今年年初新进安装多排螺旋CT，医用影像诊断工作站，用最短时间进入工作状态。

参加省市放射学术活动及防护知识培训20余人次，在本年度我科全体人员参加的浙江省杭州市放射防护知识培训班的学习全部考核过关，并取得了《放射工作人员证书》。先后在省级以上刊物撰写并发表科技论文2篇。积极参加医院内举办各类培训讲座及医学继续教育学习，均考试合格。医院年度考核均合格。

配合临床科室积极开展新项目，在我科先后开展了CTA、CTU造影，在CT引导下组织活检穿刺等工作。

（四）加强医疗设备的管理，注重放射工作人员自身防护

医疗设备的管理维修是我放射科的重要工作之一。没有精湛完美的设备运转就没有良好的工作环境。在工作量不断加大的情况下，和我科数字化尖端设备的增加，操控及维修技术难度也随之加大，因此我科加大了医疗设备的操控维护的管理力度。相对制定了各台设备的操作规程及维护制度，设备使用故障记录制度等一系列规章制度，效果显著。

明确安全制度。通过定期的科室会议、讨论、研究，不断强调医护人员的安全意识。由于本科具有一些与其他医疗科室所没有的特点，要求医务人员对各种机器的操作应该严格按照所定操作章程执行，而且对安全漏洞的堵塞尤其要注意，避免人为失误、错误引发的突发安全事故的发生。这期间，对有关操作规程中不完善的地方，大家要提出一些很好的建议，经研究讨论后给予采纳并明确。

基础设施建设。科室的基础设施建设又分为两部分：一是医疗仪器设备的更新升级，二是影像信息整合改善美化诊断水准。

医疗基础设施的先进与否，是影响本科室医疗水平的根本因素，而针对科内机器的紧缺和老化，机器故障较频繁，严重制约科室业务开展和工作质量的情况，为确保将来日益俱增、业务不断扩展的工作需求，望医院今年为本科室引进一台数字化摄影机—DR。全面提高医院和本学科的综合实力与竞争力，真正做到双台套工作流程，缩短检查诊断时间，避免检查病人拥堵、滞留时间过长引起的不满，亦为新技术的开展、提升医疗质量与服务素质提供有力保证。

我们要加快学科整合的步伐，理顺普放、CT的协调合作关系，充分发挥大学科影像诊断的集体优势和力量，（影像科内所有影像设备的联网RadiologyPACS系统），促进科室间互相学习，使医师更好地完善知识结构与提升专业素养，提高影像诊断的符合率。

（五）人才的建设

相对制度化建设与基础设施建设立竿见影短期内就能够见到成效而言，科室人才的建设则是一项更长期更艰巨的工作。我科的人才资源现状可以说是处于新老交替的滞后状态，整体缺乏创新意识，缺乏新技术开拓理念。所以我们今后必须遵循人才是第一财富，人才也是财富的创造者的发展法旨，————一个科室要有所发展，就必须重视引进人才，培养人才。本科室明年特需引进数名医学影像专业本科生，充实和改善科内人员不足及技术滞后状况，同时也让这些新生力量为科室增添活力。

对人才培养方面，本科室继续外送优秀人员到国内知名医院进修、培训，以及参加各类学术交流研讨会，开阔科内人员的专业视野，注重加强与院外相关学科各方面的沟通联系，继而形成结构较合理、发展趋势良好的一流的专业工作团队和学科建设梯队。

总之，在20xx年的工作中，我们取得了令人欣喜的成绩，实现了大的突破，谋得了新发展；但我们应该更清醒地认识到，当今越是形势好的时候，我们越要有忧患意识，越要居安思危，面对危机。我们全科医技护人员要同心协力，坚定信心，志存高远、励精图治，按照设定好的目标努力奋斗，为把我院发展为和谐而强大的现代化医院作出新的更大的贡献。

精选销售年终工作个人心得范文 篇17

20xx年一年来，紧紧围绕全院的发展大局，认真开展各项医疗工作，全面履行了主治医师的岗位职责。

一、加强政治业务学习，不断提高自身素质

一年来，能够积极参加医院组织的各项学习活动。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

二、认真负责地做好医疗工作

“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，医疗工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用，为此，我以对历史负责、对医院负责、对患者负责的精神，积极做好各项工作。

1、是坚持业务学习不放松。坚持学习放射理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高，全年共计记业务工作笔记万字，撰写工作报告20__余份，撰写业务工作心得论文20篇。

2、是坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一例患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量，受到了社会各界的好评。全年共计接待患者5000余人CT检查患者。

三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力

作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，知情出力、建言献策是义不荣辞

的责任。一年来，紧紧围绕医院建设、医疗水平的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化建议，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，坚持代病工作，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

精选销售年终工作个人心得范文 篇18

时间转瞬即逝，作为一名幼儿园的小班老师，我又在自己的岗位上度过了一年。在这个学期里，我负责担任__小班的教师一职。作为小班的老师，在工作中的要麻烦很多，要考虑的也有很多，但是我成功的完成了，在努力和坚持下，在领导和同仁们的帮助下，我顺利的结束这一年的工作。并通过这一年的工作中的努力得到了不少的提升。

在这一年的工作中，因为自己是第一次担任小班的教师，所以在工作中我通过努力提升了自己许多方面的能力。以下是我这次对自己的总结：

一、工作情况

在小班的工作中，我作为老师，在工作中需要时刻的关注幼儿们的情况，比起中班和大班的孩子来说，其实我们班的孩子大部分还比较安静。但这并不是听话，而是孩子们还没能融入幼儿园的表现。为了能让他们更加积极，更加主动，我在工作中下功夫去细致入微的照料，对幼儿们的生活和情绪都用心的去照顾，很快的得到了他们的认可。并且在我们的引导下，幼儿们在早晨和放学的时候也不会像一开始那样吵着要回家了。这都是对亏了老师们一起精心准备的有趣课程和游戏，渐渐的让幼儿们了解了幼儿园是个有趣的地方。

在幼儿们吃饭挑食的问题上，我们通过学习和鼓励去领导，带领幼儿们认识蔬菜中的营养，慢慢的勾起孩子们的兴趣，并学会不挑食，以及锻炼独自吃饭的能力。

在生活的管理上，我们和保育老师一起照顾好全班__个幼儿，通过一段时间的熟悉，我们摸清了幼儿们的习惯，对于喜欢睡觉蹬被子和上厕所的同学，进行重点关照。在运动后及时的给幼儿们更换衣服毛巾，保证幼儿们的健康和清洁。

在这一年的教学中，还有很多的事情，只有自己管理和教导的话，一定难以做好，都是对亏了在工作中有这么多的同事一起努力，这才让__班的幼儿们健康、快乐的度过了这一年。

二、工作的不足

回忆这一年的工作，自己对于家长方面的交流似乎是的弱项，没能紧密的联系好家庭和幼儿园，实在是失策。在下一年的工作中，我还是要多多联系幼儿们的家长，让家庭能配合幼儿园一起做好幼儿们的培养工作。

三、结束语

作为教师，我要学习的东西还有很多，为人师，不能什么事情都半斤八两。在今后，我还要好好的努力，去提升自己，去努力的突破自己！

精选销售年终工作个人心得范文 篇19

很快我们就开始了公司的运营，通过开会讨论，我们确定了公司的名称，经营方向，各个成员的职务，应该做的工作，并且明白实习应该按章程准则经营公司。而我的工作岗位是出纳。很快我们就开始了公司的运营，通过开会讨论，我们确定了公司的名称，经营方向，各个成员的职务，应该做的工作，并且明白实习应该按章程准则经营公司。而我的工作岗位是出纳。

以前对于出纳这份工作究竟是干什么的，以及怎样干有过一定的了解，只是实操之后才会发现很多实际的工作和自己以往想象的是有很多不同的，这需要重新学习。当然很大一部分还是一样的。

一、出纳每天的工作及注意事项

出纳每天的工作是，是记帐凭证的制作，记帐凭证的订制，支票的填写，对银行对帐单的记录，计算印花税以及登记日记帐等等。很多细节问题需要注意，比如就整个出纳工作流程而言，我们要登记凭证，但凭证不是随便登的，就记帐凭证而言，它是由出纳对审核无误的原始凭证或汇总原始凭证，按其经济业务的内容加以归类整理，作为登记帐簿依据的会计凭证。记帐凭证按其反映的经济业务内容或者

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/898121002032007007>