

最新学生三个一工程心得体会(大全9篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

学生三个一工程心得体会篇一

我于20xx年x月x号加入科瑞特照明有限公司，在公司各位领导正确的领导下和各位同事的密切配合下迅速的融入公司的文化气氛中，较好的完成自己的本职工作，我在忙碌中不断地适应，不知不觉快一个月了收获实多，感触良多，在此对一个月来自己在公司内工作做一份总结。

不断了解及掌握公司的品管政策及各种品质管控手法，严格执行公司里的品质政策，以身作则，不断提升品质观念意识，遵从品管部各个控制作业和产品标准文件严格，严格按文件操作规范操作，主要负责在线跟踪检验和成品包装检验，收件确认，研发部门样品测试。在平时工作中发现问题能及时像项目负责人及相关部门负责人，使得问题能及时解决。

加入公司以来，因部门人力不够，又处在起步的状态，需在工作中保障产品质量，任务非常艰巨，在此期间及时完成在线跟踪，发现问题及数据统计，任务重，困难也多，在部门同事的帮助下，都能顺利完成任务，印象最深的就是成品老化，由于老化问题比较多，时间也就跟着延长，需要不断地去跟踪了解，刚开始对数据以及解决方案记录不够详细。

越来越熟悉。加入公司之前，对led灯具认识很少。而现在加深了对公司led灯具的认识标准，也熟悉了相关的检验方法，并能实际的完成一些检验工作。

工作中经常会遇到困难，最深的体会是不能害怕困难，更不能因为困难而不去完成工作任务。最正确的态度是面对困难，把困难列出来和部门同事共同探讨。

一个月以来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距离领导及同事的要求还有一些差距。比如公司的led灯老化过程中常常会有死等，其中的具体原因和处理方式，可我对公司的规范及测试标准还不够了解，缺乏经验。这将在后续的工作中不断的积累经验，并掌握测试方法和规范，同时工作中也发现包装检验，测试还不够完善，没有一套标准的方案可供参考，而都需要凭工作经验去检验，测试。这样就容易出现漏洞，希望后续工作中能够完善。

决心在以后的工作中，发扬成就，克服不足。以对工作事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责的做好各项工作。

学生三个一工程心得体会篇二

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：__珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的

力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么

难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

一、思想政治方面

本人一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，爱岗

敬业，工作勤勤恳恳，兢兢业业，按时上班，不定时下班，认真完成了党委政府交办的各类工作。

二、加强学习，提高认识

为提高自己的业务水平，更好地开展工作，我认真学习《中华人民共和国安全生产法》等安全生产方面的法律法规，并以之来指导自己的工作。在今年4月底参加了__市安监局组织的为期一周的“__市宣贯《四川省安全生产条例》工作”培训班，培训期间认真学习，虚心求教，经考核成绩优秀。

三、踏实工作，确保安全

1、在索桥安全隐患整治过程中尽职尽责。

2、认真组织开展了“安全生产月”活动，效果显著。

3、认真组织人员开展了安全隐患检查工作，每月开展企业安全生产检查一次以上，全年组织开展了四次安全生产大检查，在检查中做到有计划，有安排，有记录，及时发现交并排除了安全隐患，保障了广大群众和游客的生命财产安全。

4、积极参加了创建国家级4a景区的安全治理工作，并完成了“环保安全科”的全部认证材料。

回顾过去的一年，有汗水，有收获，也有一些不足。在今年的工作中，我将继续学习别人的长处，弥补自己的不足，力争更好地做好本职工作。

学生三个一工程心得体会篇三

截至11月份，流量经营综合排名全省第三，其中流量经营收入累计完成2464.65万，调整前的预算执行进度为88.02%（调整后的预算执行进度为78.24%），全省排位第三（调整后第

六)；月户均流量完成133.81m³预算执行进度为102.93%，全省排位第二，提前完成预算指标；月均终端活跃率为81.10%，全省排名第八。电子渠道综合排位全省第5，其中电渠移动放号完成进度74.86%，位居第七；交易金额累计完成1884.08万元，预算执行进度83.36%，位居第七；宽带续约率21.11%，位居第一。固网号百累计完成1039.88万元，完成全年预算117.62%，位居全省第 。

回顾全年，中心工作主要围绕预算任务开展：年初制定全年的工作计划，并按实施表有效执行。围绕3g流量开展体验式帮扶炒店，推进主流业务发展；通过下县巡回互动培训，落实产品拓展支撑；立足转型，全力创新，聚焦重点，强化执行，中心全体人员以务实勤奋的干劲贯穿于全年的工作之中。

“智慧城市”做为电信占领本地移动信息运营制高点的重要工具之一，不仅深接地气，而且还能拉动流量，并有利于提升电信品牌，占领客户心智资源，促进潜在销售。在公司领导的有效指导及各经营单元的大力支持下，“智慧城市”得到强势、高效推广，其中完成进度及日均安装量均居全省第一，安装量绝对值全省第二。不仅为全省各本地网树立了标杆，而且一举获得集团“智慧城市”标杆门户殊荣。

1、强化组织，落实细节。将“智慧城市”推广工作按客户入网属性“一分为二”，梳理并简化“智慧城市”卖点，“有的放矢”的针对性细化开展。新入网购3g智能机客户在辅导时，结合“智慧城市”优先推荐，通过“安装送流量”、“缴水电费9折”等卖点吸引客户积极配合安装注册；存量未安装“智慧城市”的智能3g用户，实行“派单制”，即提取流量活跃并关联促销人、客户经理等字段的清单下发给各经营单元，各经营单元根据清单相关字段进行二次派发给一线客户经理，结合日常营销开展“智慧城市”的随销工作。该公司信息运营中心实行细节管控，每周关注并通报新入网及存量的安装情况，保持全市“你追我赶”的积极态势。

友分享，形成推广氛围的“点面效应”，为“智慧城市”有效推广造势。

3、广泛宣传，营造氛围。“空中地面”组合开展系统宣传。通过整合移动互联网app定点投放□itv□宽带web□短信、微博微信、本地报刊、公话厅、厅店（含供水供电厅店）等资源系统开展“智慧城市”的品牌及业务宣传。

1、加强团队建设，成立全省唯一纵横一体的流量经营队伍。横向方面，市公司本部成立了由前端及支撑关键部门组成的“流量经营虚拟团队”，让流量经营工作在整体推进中取得协同支持与合力。纵向方面，成立了由各经营单元的流量专岗人员组成的“流量经营执行团队”，通过每月kpi绩效对标，“奖先罚末”，加强了各流量专岗对全市流量经营工作的协同推进及本单位流量经营日常工作的落地执行。

2、实施经营帮扶，深入一线开展“3g体验式”娱乐交叉炒店活动，“有声有色”融入并推进主流业务发展。通过热门、新颖、时尚的3g应用聚集厅店人气，并以有奖体验、娱乐互动等方式，宣传天翼3g优势、手机促销政策、热门应用并拉动机卡销售，为县公司今后炒店活动树立了“标准化、低成本、有效果”的炒店样板。目前已启动第二季3g娱乐式交叉炒店活动，交叉主持、互动学习，培育各经营单元炒店能手，打造高效率的营销宣传团队。

3、积极创新运营，在夯实流量经营基础上寻求与探索新的运营思路与利器。

（1）按时间维度梳理汇编流量辅导日常工作并每周反馈执行情况。让流量专岗及流量辅导员的日常辅导工作可知、可见，让日常辅导工作有计划、有提醒、有跟踪、有对标、有考核，属全省首创。

（2）结合实体厅店各客户接触点，自外向内逐一梳理与布

路“3g流量”的宣传元素，为流量辅导营造氛围，并自行设计、制作《3g流量使用手册》及《二维码荟萃墙》等辅导元素，该助力流量经营的细节做法，赢得省公司赞同。

(3) 全省第一个制作“流量辅导电子书”辅导应用，助力辅导工作开展。将梳理的“流量优选集”形成“流量辅导重点知识”应用，通过手机安装，辅导员随时查阅流量辅导知识的盲点，有利于推进辅导员的日常辅导。

(4) 巧借外力，协同推进流量经营发展：利用本人之前在客服部工作时积累的关系，积极借力客服部外呼组的力量针对性开展流量包外呼及流量使用提升外呼，均取得喜人业绩，其中流量包外呼成功率及套餐迁转率创全省记录，期间省公司产品部组织团队到抚州开展外呼调研。

1、立足服务，网厅充值稳步提升。持续推进“网厅充值赠送话费、推荐好友赚话费竞赛活动”，立足方便客户，提升客户感知的宗旨，通过短信推送、外呼提醒等多方式引导现有在网客户到网厅缴费充值，让客户感知到电信对存量用户的体贴服务。网厅充值由1月 47万元提升到11月137万元，提升率全省第2。这个主要依赖于政企客户群的大力支持！

2、渠道协同，快速提升宽带续费率。通过设立地市专区，解决抚州本地化宽带自主续约网厅匹配度不高问题，提升网厅宽带续约率。与客户服务部联动开展网厅宽带续约活动，将所有当月宽带到期用户进行一对一外呼营销，提高网厅宽带续约率，并关联网格经理再开展二次续约营销，大大提升成功续约率。二季度活动竞赛将网厅宽带续约占比指标纳入最小收入核算单元的周竞赛中。通过多种举措，抚州宽带续约占比提升明显，从2月份倒数第1提升至全省第1。

学生三个一工程心得体会篇四

呈刘总：

走过寒冬，迎来的是明媚的春天，解放思想，宝峰公司定能踏上新一轮发展征程；科学发展，宝峰公司必将谱写出更加辉煌的新篇章！

——2016年度品质部成绩小结

一．立足全面、真抓实干、基本完成2016年度的工作任务
(公司认证验厂、部门品质目标、新人入职培训)

2016年3月iso9001 2015质量管理体系sgs换证认证，在品质部主导及组织协调下，通过各职能部门的密切配合，顺利地一次性通过，未发现有严重的不符合事项。

2016年7月、8月、9月、10、11月先后有walmart thd lowe's bbb等重要客户 its sgs str bv的第三方验厂，特别是sgs bv的fccca及lowe's thd的qms验厂的内容皆涉及公司的品质管理体系，在品质部牵头及其他部门的积极配合下，基本达到各客户的验厂的一一社会责任管理体系、质量管理体系、环境管理体系、职业健康与安全管理体系的要求。为公司业务接单创造了应有的条件。2016年年底以品质部为主组成的安全办公室，在东莞骏景公司的辅导下，顺利通过了冶金等工贸企业安全生产标准化第三级的考评。

2016年度部门的主要品质目标也基本达成！

质量管理体系qms建立后，通过多年的实施、保持及持续有效性的改进。公司质量管理体系qms的有效的自我监督和自我完善机制正在显现，在实施过程中能够及时获得有关产品、过程和体系的信息，通过分析、评价以识别存在的问题并加以解决，从而确保体系有效运行和提供满足客户要求的产品。许多影响产品的功能性不良，及时得到发现与有效控制，像在来料抽检时发现的影响产品组装功能的不良；发

现后按照“纠正与预防的措施程序”及时得到了处理，杜绝了客诉隐患，防患于未然。当然，因种种原因也发生了一些不该发生的品质事件，像trinity 918光身管因对客人的标准把握不到位而遭致投诉。另外像瑞典客人的镀锌的冲孔光身管表面处理质量不良的投诉。

二. 打好基础、立足服务、品质部平稳健康发展

正在有条不紊地进行中。因应公司未来发展的需要，品质部对公司需要任用或新进的其他职能部门的人员提供了“产品知识、品质意识、工作流程、程序文件、职业道德”等相关知识的培训，通过培训使他们懂得在质量管理体系中承担任何职务的人员都可能直接或间接地影响产品要求的符合性

（灌输质量大师戴明的“质量散布在生产系统的所有层面”的质量观念），使他们对解决各自职责范围内的品质问题有一种责任感和使命感。使他们从一开始就牢固树立“品质第一”、“用户至上”、“品质是企业的生命”、“工作品质决定产品品质”、“结果是靠过程来保证的”等意识。

三. 注重管理、务求实效、品质部工作日益提升

在2016年度品质部明文规定且高度细化了品质部人员（含正副组长及品管员）的职责与权限。明确规定了qc检验工作的指导思想、工作方法和工作作风。通过有计划规范的系统培训、通过传、帮、带，新进群管员的基本技能已具备，但在某些工作方法方面及标准的把握方面还有待提升。

——2016年度品质部问题剖析

2016年度品质部的问题可以从以下四个方面来界定剖析

一、当前品质部应有的状态与现实的差距所表现出来的问题

1□qc的专业知识与鉴别能力还有待提高。质量检验是一项技

术性很强的工作，它要求检验人员应当具有与其所承担的检验工作相适应的生产技术技能，熟悉所承担检验工作的基本理论和技术知识，熟悉有关的技术标准和管理标准

（如iso9001□2015□能够熟练地掌握有关的检验、测试技术，会正确使用检验测试设备、仪器仪表和量治具。公司产品是从原材料进厂经加工制作后通过表面处理（如镀铬、镀锌、电泳或粉末涂装）再辅以其它五金塑料配件而成的多工序、多部件的较复杂的产品，作为qc所要掌握的专业知识和应该要具备的鉴别能力相对来讲还是比较高的。

2□qc的在职学习与自我充电还有待加强。质量检验是一项学科性很强的工作，一般应具备高中或高职以上文化程度，能够掌握质量管理和质量检验基本知识，有一定的生产实际经验和较强的质量分析判断能力，并且有基础能够钻研技术业务，更新知识，不断提高检验技术水准。可是随着客户的要求不断变化及随着生产和科学技术的不断发展以及管理科学化、现代化的要求，质量管理在整个企业管理中的地位和作用越来越显得重要，同时有关对质量管理的理论、技术和方法的探索，也越来越丰富和深化，这就需要我们的qc加强在职学习与自我充电，一定要跟得上所属行业的最新潮流（像络物架的结构、新的制作方法、新的表面处理等），否则不进则退。未来职场上只有两种人，一种是忙得要死的人，因为工作和学习；另一种是找不到工作的人，因为能力或知识。

二、未来品质部的状态与现状之间的差距所表现出来的问题

1、忠诚敬业与技能超强者还不多。何谓人才或者后备人才，他必须是品德与技能两者都很优秀才算人才。一个不忠于公司的人，再有能力他可能为公司带来比能力平庸者更大的破坏。忠诚是员工之本，也只有忠诚的人才会在工作中踏踏实实、不投机取巧；也只有忠诚的人才会自觉维护公司的利益，不以职谋私。也有少数ipqc认为□ipqc是一份卑微的工作，其实世界上没有卑微的工作，只有卑微的工作态度，只要你全

力以赴去做，任何工作都会变成最出色的工作，就像一位名人所说的“世界上没有卑微的职业，只有卑微的人”。如果每天都保持忠于职守，勇于承担责任的工作态度，无论他从事什么样的工作，都可以做出骄人的成绩来。优秀的qc不仅要有一流的能力，更要有一流的敬业精神。

2、善于发现问题与处理问题者还不多。发现问题与处理问题应具备辩证的分析能力，既要考虑问题的起因，又要考虑问题的结果，更要考虑问题的本质。发现问题与处理问题应具备敏锐的洞察能力，要透过现象看本质，通过苗头看趋势，从小事断大事。控制品质问题的关键在于“预防”。对不合格品的控制要以“预防为主，检验为辅”。所以说，做品管的最佳境界就是能够做到“预防品管”。目前有部分品管总是“马后炮”。

三、品质部品质目标与现实的差距所表现的问题

1、品管员的检验频率（次），每台机要抽检的数量，产品检验的项目及检验重点有的品管员还是在打折扣！从所发生的一些品质事故中就可以看出！

2、各检验站点所订定的考核指标，如错检率、漏检率等离公司所期望的还有差距，按公司的要求进料检验错、漏检批次应为零！

四、品质部理想状态与现实的差距所表现的问题

品质部理想的状态应该是以下状态。

1□ qc检验工作的指导思想：即“质量第一、预防为主、客户至上”。

2□ qc工作方法：要做到“三员、三帮、三按、四不放过”。即“三员”：品质意识宣传员、工程技术辅导员、产品品质检

验员，做好三员的出发点和落脚点在把关，为的是起到品质保证的作用。“三帮”：帮助现场人员对照图纸、帮助现场人员分析产生品质问题的原因，帮助研究采取措施解决品质问题，做好三帮的出发点和落脚点在于预防，为的是预防品质问题的发生。“三按”：按产品图纸、按标准、按规范（工艺），做好三按的出发点和落脚点在纪律，为的是在生产现场qc能模范遵守工艺纪律，一丝不苟执行品质标准规定。“四不放过”：品质事故原因找不出不放过，品质事故责任查不清不放过，预防与纠正措施不落实不放过，品质事故责任人没有得到教育培训不放过。做好四不放过的出发点和落脚点在责任制，为的是明确责任、积极采取有力措施，防止同类品质问题再次发生。

3 qc的工作作风：“严、细、精、准”。“严”：执行品质标准要严，“细”：进行检验时要认真仔细，“精”：钻研技术业务要精益求精，“准”：检验检测结果要准确。

可现状是：有的品管员指导思想不明确，不是在替客户把关，不是在替公司把关，而是在应付甚至阳奉阴违；有的品管员视图能力较差，看不懂稍微复杂一点的图纸或经常看错图纸；有的品管员工作作风不严谨、不务实；有的品管员对自己要求不严，不思进取，得过且过；有的品管员眼高手低，却一味抱怨公司没有给他机会；有的品管员不用说做到三员、三帮，就是一些简单沟通都不会去做或不愿意去做等等。

在公司的主管会议上，刘总都曾多次要求各部门主管要善于从各自的管理中加强学习，从学习中加以总结，将总结又反哺于各自的管理工作，循环反复pdca不断提升自己，以适应和跟上公司的快速发展！

年终总结的主要目的，就是依据pdca管理循环，针对过去的一年所未解决的问题，进行检讨分析、拟订对策、在新的一年里执行确认、防止再发而完成新的更高层次的一轮循环的思考的过程。

要解决问题，首先要认识到问题，要有问题意识！问题是什么？不知道问题是什么本身就是问题！不清楚问题的解决方法就是问题！虽然既知道问题是什么也清楚其解决方法但什么也不去做就是问题！

问题意识，就是意识到其差距的存在，并有弥补其差距的意愿！

以上是品质部的一些主要问题从四个层面上的解剖分析！

不知做什么，何谈做好！不知责任是什么，何谈责任心！不知定位在哪儿，又何谈称职！以上这些问题的出现，作为品质部的主管难辞其咎。

——2016年度品质部工作展望

在2016年度品质部拟针对以上问题点采取以下措施或对策

1、 心态。工作心态是指对工作的态度，包括对岗位的认知态度，在新的一年里要加强qc的忠诚心态、敬业心态、责任心心态和进取心态。加强qc个人的心智成长与职业理念培育。心态决定一切。你改变不了事实，但你可以改变-态度；你改变不了过去，但你可以改变现在；你不能控制他人，但你可以掌握自己；你不能预知明天，但你可以把握今天。你可以平凡，但不能平庸；你可以虚荣，但不能虚伪，你可能低落，但不能堕落。今天做别人不愿做的事，明天就能做别人做不到的事。“决定成功与失败的原因，态度比能力更重要”。世上没有不好的人，只有不好的心态。在把产品品质做好之前，先把人的品质做好，所以说：人的品质是一品质的根本。启动企业要从人开始，启动人要从精神开始。第一步就是要改变人的观念、心态。观念心态不改，就要换人。

2、 激励。产品质量复杂性的提高进一步强化了每一位员工对质量做出贡献的重要意义。对人类动机研究的结果显示，

除了金钱报酬以外，当今员工要求强化工作上的成就感，以及承认他们对实现公司目标所做出的贡献。管理始于尊重，这就突出了质量教育和提高质量意识的必要性，不仅品质部，而且包括全公司所有部门的人员，特别是一线操作人员，要营造一种团队氛围，从公司的层面上讲就是一种企业文化，用激励的措施来强化他们工作上的成就感，并承认他们所做出的贡献。人类本性中最深刻的渴求就是赞美。美国作家马克·吐温曾经说过：“得到一次赞扬，我可以多活两个月。”当众表扬是用来提高一个人积极性的最简单、最有效和强有力的方法。有人力资源专家认为，赞扬是最经济实惠的激励。

3、技能。技能是做好本职工作的关键。“君子生非异也，善假于物也”，品管员不能只仅仅依靠个人的文化水平，还需要依靠科学的方法、专业的qc工具来让自己更加方便快捷，更加卓有成效地完成本职工作。在新一年里，系统地、全面地进行qc本职工作与qc专业知识的强化培训，以提升qc的工作技能。通过培训掌握一些作为qc专门的方法，接受一些最新的先进的思想和理念。管理就是让别人做好你想做的事，解放自己的最好方式就是培养部下。

4、学习。把品质部打造成一个学习型的部门，职业咨询机构曾告诫职场人士，需要充电的七个信号：一是感觉目前自己的职业没有意思时；二是处在职业生涯的停滞期时；三是发现自己经常在工作中面对问题不知所措时；四是迁升或跳槽做准备时；五是当工作中缺乏专业知识时；六是当需要更新自己知识结构时，七是当缺乏职场安全感时。你永远不能休息，否则，你就永远休息。

管理好下属。原因何在？因为他们缺乏对人的影响力和控制力。有两种力量决定管理效果：一种是人控制人的潜在力量，另一种是制度控制人的显像力量。所以，管理效果首先是管理者的问题，其次是管理模式和管理制度。管理者有了驾驭人的能力，管理模式和管理制度才能发挥最大效果。当管理

者控制人能力强的时候，下属若出现失误或者错误时，会有心理上的压力或惧怕心理，即使在制度不完善的情况下也同样会出现这种心理上的压迫。当管理者控制人能力弱的时候，下属若出现失误或者错误的时候会无所谓：“看你会怎么处理我？”即使在制度完善的情况下也同样会出现这种现象。管理者若要提高管理效果，先要强迫自己变，再要求别人变。先要提升自己控制人的能力，要在如何提升控制人上下功夫，找到控制人的潜在力量，这是一个改变自我的过程。其次是掌握管理工具和做事工具，制定适合的制度和程序，这是一个指导、要求别人的过程。

6、 细节。问题出在岗位，答案藏在流程。管理问题经常反映在人的身上，但问题的根源往往都出在流程。流程不清晰、不完善，岗位上的员工就不清楚这件事该怎么做，容易出现失误。管理者的责任在于让团队规范地做成事。把工作重点放在类型性问题的思考、流程的设计与流程的训练上，这就是管理的逻辑。在新的一年里，作为品质部的主管更要意识到细节的重要性。品质大师戴明曾说过：质量无须惊人之举。海恩定律也清楚地说明了细节的重要性，他认为，每一起严重事故的背后，都有9次轻微事故、300起未遂先兆、1000起事故隐患。这说明所有的安全事故、质量事故等问题，都是由于不重视细节所造成的。管理要关注过程，而不仅仅是结果，紧抓工作过程中规定动作或要求的执行才是管理的核心。在新的一年里，要将品质部所有检验工作细化、量化、标准化并按制订的考核指标严格执行到位。在2016年11月份月初，刘总针对公司目前人员难管、绩效不好、条块分割、沟通不畅、质量下滑、交期难保、成本上升、人心不齐等诸多苗头表现，当机立断，并放权要求各部门重新检讨修订各部门的绩效考核制度。我想这正是明年管理工作的一个突破口。

7、 监督。监督是管理中一个非常关键的环节，如果只强调信任，不强调监督与控制，就一定会出问题。管理者接受监督是管理的要求，监督是一种保护也是一种爱护，这样就不容易出问题。

公司是员工的根基，员工以她为归宿并依托她逐步成长，成功的人会在公司事业成长的过程中，同时实现自己的人生目标，他的价值会随着公司的发展不断增值；个人进步带动公司成长，公司成长促进个人发展，这是双赢的循环。希望在新一年，有新的起点，有新的气象，有更大的收获。

品质部：唐植勇

2016年12月31日

学生三个一工程心得体会篇五

尊敬的各位领导、各位同事，大家下午好，20_年财务个人工作总结。

下面我对北京公司财务部门的工作进行总结。我的总结分为二个部分：第一部分财务部门上半年工作总结；第二部分财务部门下半年的工作重点，暨财务部门二线为一线服务的6条承诺。

第一部分：财务部门上半年工作总结

1、各种财务报表的编制和审核。财务部门每月制作和上报的报表加起来有近百个，包括每日上报的资金日报表，核对每日的收支明细；营业收入核对表，检查各门店每日的营业款是否在次日存入银行，以及存款是否与营业现金收入相符。每周要上报代金券回收情况，也就是我们门店上报的券是否按要求回收，与收银系统是否相符；每周还要上报证照发票办理情况。每月1日前要上报北京公司各店营业收入明细表、现金盘点表和银行余额调节表，每月5日前要上报上月各店发票盘点表、毛利率表和水电煤表，每月7日前要上报资产负债表、利润表、部门损益表、门店损益表和物流报表。每月8日前要上报资金预算表。每月10日前要上报财务分析报告、现金流

量表和管理费用明细表。

2、综合纳税申报。按照税法的要求，每月在_日前缴纳各店上个月的税款，每季度_日前上报各店的所得税分配表，每年5月底之前上报所得税汇算清缴表。

3、新店开业的银行、税务工作。20_年12月24日和25日分别开了唐山万达店和天津大悦城店，1月13日开了天津万达店，每开一家新店要办理银行刷卡pos机、税控机、发票、大众点评pos机、商通卡pos机，北京市区外的门店，比如河北和天津的新开门店的还需新开银行账户、三方协议、以及与税务专管员的衔接。

4、配合会计师事务所、税务师事务所完成了20_年度的报表审计和税务审计工作。

5、审核报销费用。对于每一张报销的单据，都要审核发票是否符合要求，包括抬头是否是我公司的全称，是否是真发票，金额是否与报销金额一致，以及该项费用是否是合理支出等。特别是审核费用是否是合理支出，需要我们各部门各门店控制好本部门本店面的费用，财务部门在报销时也加强各种费用的控制。可以不花的钱不要支出，平时注重节约，节约用纸，一些文档可以双面打印；节约用电，人走关灯等。在不影响顾客和员工感受的情况下，倡导节约、低碳环保。

6、日常账务处理。按照会计法和会计准则的要求，认真将每一笔收入、成本和费用制作成凭证，及时将每月的会计凭证打印出来，整理归档。

第二部分，下半年的工作重点

下半年北京公司财务部门在保证做好财务工作，财务、税务、统计工作不出差错的同时，要着重加强二线为一线的服务意识。以下是北京公司财务部门的6条服务承诺。

1、门店的报销方面。自财务部门收到单据起若无特殊事情当日付款，最迟不超过2日内付款。

2、门店的发票方面。每月月初财务部门根据各店的营业需要购买当月发票，若门店当月的发票用完，提前5天向财务部门申请可继续购买。一般情况下，请各店根据本店的营业需要预估本月的发票，根据上月剩下的发票，可适当多估20%，但不要估太多，因为估太多了，税务所与上个月该店的发票使用量比较，申购太多不卖。我们各店的税控卡上都记录有这个店上个月的发票开具明细。

3、门店的水电煤费请购方面。财务部门在收到水电煤请购的oa后，当天写单据，当天发oa报审批，在工作流审批同意后，当天付款申请总公司授权放款。因为包括北京公司和总公司的领导有时不在办公室，无法签字或审批授权等情况，因此，需提前一周(即5个工作日)申请。

4、工资的发放方面。根据行政人事部的工资表，每月_日以前(含_日)按时发放自发人员的工资，每月25日以前(含25日)按时发放离职人员工资。

5、北京市内的七家门店的电话费在_日前缴纳。保证门店不因电话欠费影响门店营运。因为北京市的银行无法缴纳北京市以外省市的电话费，对于外地的四家门店，还是由该店长在当地的银行或营业厅自行缴纳。如果外地的门店的电话费，还是我们单独去一趟河北或天津缴纳，需要一个人一天的时间，我们财务部门人员不多，成本也太高了。

5、实行微笑服务。因为财务部门是一个与数字打交道的部门，平时工作表情严肃，但我希望我们做到门店或其它部门的同事到财务部门办事时，能给对方一个笑容，要优先将门店或其它部门人员的事情先办，自己的事情后办，减少门店或其它部门人员在财务部门等待的时间，如果门店或其他部门人员要求的事情目前办不到，要解释不能办到的原因，以及我

们办理的时间或对方该如何做才能办理。

6、财务部门人员手机保持24小时开机，随时接听办理门店和其他部门的紧急事情。

以上是北京公司财务部门的6条服务承诺，在以后的工作中，若有需要财务部门解决的事情，也可以随时向我反应，我们能做到的尽力做到。

时间过的很快(岁月如梭)，转眼间一年已经过去了将近一半的时间，在以后的时间里，北京公司财务部门与大家锐意进取，齐心协力，共同把北京公司的各项工作做好，共同为北京公司的20_年度交上一份满意的答卷！

谢谢！

学生三个一工程心得体会篇六

大家晚上好，很荣幸站在这里，对我半年来所做的工作进行总结与回顾。

;四是参与“我的长大我做主”提案前期准备、现场方案征集，并撰写长安大学举办第五届“我的长大我做主”建言献策活动宣传稿件，在学长帮忙修改下，在本站进行刊登;五是积极参与修改第五届“我的长大我做主”建言献策进入决赛的提案;六是六小龄童来我校进行讲座主，在幕后做过服务工作者;七是积极参加我校演讲比赛，经过 轮预赛和决赛，最终获得二等奖。

二是几点工作体会。通过半年来工作，让我对提案委职责有了进一步了解，从中收益不少，主要是能力上得到提升，新闻稿件写作能力稳步提升，计算机文字处理软件操作越来越熟练，经过几次活动参与，自己协调组织能力提升很快，同

时在工作中，我也发现：自己做提案时，站的角度不高，写得不深刻，解决办法缺少深度；在学习和工作兼顾不是十分理想，往往努力完成了工作，却忽略了学习，但是我始终怀着一颗求学上进的心，会努力去改造这些缺点，今后做到学习与工作两不误，另外我想借这个机会，对提案委工作提出一些自己期望：一是提案委在学子中知名度不高，部门应加大宣传力度，让提案委的活动成为校园的精品；二是加强与各部门联系，使校学生会成为一个大家庭。

最后相信大家和我一样，对提案委认识越来越深刻，已经深深爱上了这个部门，我愿意始终保持一颗热情的心。如今提案委已变成了一个家，深入到我们内心，在这个大家庭我们不仅要提高了自己的工作能力，更应感受到了这个家的温暖与爱。

一、在3月份时就拟定了辖区内如何规范市场秩序的具体措施、办法；对食品市场、文化市场、成品油市场、粮油市场及农资市场采取措施进行规范。

二、由片区专管员进行日常监管，并每月组织人员对辖区内各类市场的经济秩序进行规范，并有巡查记录。

三、对辖区内各类市场交易行为采取依法监管，每天有专职人员进行检查，每月组织人员进行综合检查。

四、县局下发、转发各项文件、工作事项都能按时完成和上报。

五、分局成立了市场应急措施分队，做到了对可能引发的重大食品安全事故的防范工作，做到了早发现、早报告、早控制。

六、按时上报了季报、半年报的各类市场报表。

七、建立健全了农资经营户台帐，做到了农资经营户“两票一档”的落实情况。

八、分局按照文件要求落实了农资经营信用评定等级，并建立了2户农资经营示范店。

在今后下半年工作中，要加强组织学习，增强法律意识，不断提高队伍素质，努力学习业务知识，提高管理水平，为规范工商行政管理机关行政执法方面而努力。

学生三个一工程心得体会篇七

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。

现将月工作总结如下：

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。

紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。

在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。

完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。

二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。

三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

万物俱凉，时间已在不知不觉中走入寒冬，在学生会工作也有很长一段时间了。

在当中的工作的人，我学到了很多的东西，认识那么多新的朋友，接触了很多的人，提高了社交能力。

回首这段学生会工作经历，有欢笑还有汗水，大家都是日日如既往，只因自己是一名光荣的学生会干部。

我们来自不同的城市，能够在财贸相聚，在学生会相聚，可谓是种难得的缘分。

我们体院部第一个任务就是踢毽比赛，这是一个艰巨的任务，大家都没有退缩。

赛前忙于整理统计名单，空闲时间都奉献了出来。

比赛的时候，我们是裁判老师的得力助手，当然我们也是英勇拼搏的选手，打响了院体育部团结合作的第一枪。

之后不久，我们尽心尽力的忙完了全院学生体能测试。

而现在，摆在我们面前的是更艰巨，更重要的任务——阳光体育系列跳绳拔河赛。

我们部门承担了裁判，记录员，统计，器材保管等几乎全部的任务。

肩负着比赛的公平、公正、公开的重担，我们需要严格要求自己，努力遵守比赛制度，在比赛中拼搏，发扬体育精神，办一届最成功的跳绳拔河赛。

最后谈一下我自己在院学生会工作和活动总结的几点经验，也是我以后工作的目标。

1. 在做事的'时候，尽职尽责，不要对老师有依赖的感觉，这样才能更好锻炼自己，让自己收获更多。

2. 保持新鲜感，坚持到最后才是正确。

也许有些人加入学生会，时间长了，会渐渐厌倦，忘记了当初加入的目的，我不愿那样，只有积极做好自己的事情，才能更好锻炼自己塑造自己。

3. 团结协作才会更精彩。

我要说的是部门与部门之间的团结协作，比如阳光系列运动的成功举办，更说明了这点，所有有关部门的辛勤才促成运动会的良好运行。

4. 热爱生活，热爱体育。

时刻记住自己是光荣的学生会干部，是优秀的体育部成员，微笑面对每个人。

进入部门工作已有这么久，我和部门一起在成长，认识到自己的工作有很多不足，有待改善的地方很多，十分感谢同事们，老师们对我的照顾，在今后的学习生活中，我一定毫无顾忌的为体育部的成长贡献自己的一份力量，最后祝体育部在以后的工作中越来越好，祝院学生会的明天更辉煌！

院学生会体育部成员

XX

20xx年x月x日

学生三个一工程心得体会篇八

1、工作表现：

a□严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。

b□懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

2、工作收获：

a□工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

b□工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

2、外来客人的接待和服务不够热情大方；做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不能做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说***年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着****年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信***年的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色!为企业的明天尽一份力。更希望通过公司全体员工的努力，可以把公司推向一个又一个的颠峰。

学生三个一工程心得体会篇九

我校领导高度重视庆“六·一”系列活动的开展情况，认真制定活动方案，围绕活动主题，积极探索，因地制宜地制定了整个活动计划。并将筹备工作落实到班级、人头，形成人人参与的局面。在活动期间，努力营造良好的氛围，扩大宣传声势和影响，使这次活动取得了较好的效果，受到了全体少先队员的热烈欢迎。

活动当天，县教育局领导、学校法制副校长、家委会主任及成员、陇四中领导也莅临我校、和全校师生一起庆祝全世界儿童的节日。

一年级小同学的入队仪式，由中队辅导员老师们和六年

级同学为他们戴上了鲜艳的红领巾，孩子们脸上洋溢着幸福的笑容。他们在辅导员杨雪嵘老师的引导下都神情庄重地在队旗下宣誓，光荣的加入了中国少年先锋队，孩子们有了一份寄托、一份希望。他们纷纷表示一定记住老师的希望，努力做好每件事。掌声再次响彻会场。

通过开展庆祝“六·一”活动，使队员在积极的参与中体验集体合作的快乐，体现一种积极向上、乐观进取的精神。让学生过一个有意义、能回味的六一儿童节。同时，也为了展示我校素质教育取得的丰硕成果。

“六·一”晚会上节目丰富多彩，舞蹈《祖国您好》赢得了台下的阵阵掌声，大合唱《中国少年先锋队队歌》回荡在校园上空，小品《装病》博得大家阵阵喝彩，诗歌朗诵《感悟师情》抒发了同学们对老师的感谢。一个个由师生精心编排的精彩舞蹈节目搬上了舞台，将六一的欢乐气氛推向了高潮。

游园活动项目更是丰富多彩。“掌上明珠”、“看谁是灌篮高手”、“盲人击鼓”、“联想abc”等活动。同学们都高兴地玩，开心地笑，在玩中得到了乐趣，从乐趣中学到了知识。校园里到处洋溢着同学们欢乐的笑声、欢呼声、喝彩声。每个同学都参与，都能得到一份奖品，有的更是满载而归，笑声不断，整个校园变得明媚和朝气蓬勃了。

在激昂的鼓乐声中，学校对“优秀少先队员”、“优秀学生干部”、“三好学生”等进行了表彰，当受表彰的学生接过奖状和奖品时，脸上都洋溢着自豪的微笑，在鲜红的队旗下，在红领巾的映衬下，在奖状证书的光辉里，孩子们的脸熠熠生辉。在这个幸福的时刻，校长向受表彰的同学表示了祝贺，并对全体同学提出了几点希望，激励大家奋发向上。

可以说，活动的顺利开展离不开各级领导、部门的支持；离不开全体师生的共同努力。今年的“六·一”，孩子们度过了一个愉快的节日，同学们脸上洋溢着灿烂、幸福的笑容。系列活动从研究决策到准备到活动过程，都是以孩子意见为主，体现了“小梦想 大世界”的宗旨，让同学们体验到了成功的快乐，真正做到了快乐是属于孩子们的。

景罕镇中心小学

20xx年6月1日