

最新缓刑思想汇报第一个月(优秀9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

缓刑思想汇报第一个月篇一

转眼来公司工作一个月了，回顾工作，总结经验，以启迪以后的工作。

来到xx[]等于完全接触了一个全新的行业，一切从零开始。通过公司行政人事部的培训，以及一个月的工作经验，使我对公司和部门的产品和企业文化有了比较全面的认识。首先，公司主要从事工业重防腐涂料的技术、生产、工程服务为一体的多学科、全产业链的企业。20年的行业经验，在同行里有了深厚的技术基础和强大的实力。

我的工作部门是xx[]主要涉及xx这一领域。自主研发的xx[]开启了国内这一领域的先河。

这一个月，我学到了很多，也对自己的工作和操作流程有了比较熟悉的认识。我的本职工作是xx[]我的工作随着订单来开展工作，需要面对相应的供应商和公司内部的各职能部门，同时起到介于销售人员和项目进程的纽带作用。其工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象，是一项非常综合性和边缘性的工作。

我的工作同时也是非常严谨的。从确认订单开始，到合同评审，到与相应供应商进行采买和生产的追踪，到与中试厂生产状态的确认，到追踪项目的到货情况，到相关的费用结算等，环环相扣，都需要有认真负责的工作态度来开展。这一

个月的工作我了解了整个流程什么时候该干什么该跟那些人沟通，也了解了哪些环节比较困难，需要特别注意。

当然，工作中难免出现一些差错还需要领导指正，但前事之鉴，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑的更全面，杜绝类似失误的发生。

这一个月面临了很多困难，最大的困难是面对一个全新的行业和工作模式，需要从新熟悉产品和新的工作制度。遇到工作流程和产品方面的难点和问题，我经常需要请教公司领导和其他有经验的同事。通过不断的学习产品知识，现在我逐渐对部门和公司的产品有了比较全面的认识，对我工作的开展起到了很大的作用。

作为20xx年加入公司的新员工，在以后的工作中，我会更加努力的像其他同事学习，迎接来自工作的挑战，争取尽快具备独立工作的能力，为xx的辉煌贡献自己的力量。

汇报人：

日期：

缓刑思想汇报第一个月篇二

时间匆匆，转眼我就在xx工作一个月了，回想起一个月前我还是一名学生，现在却已经踏入了社会成为了公司的一名员工，不禁感慨万千。虽然在这公司里还没有工作太久，只有区区一个月而已，但却依然让我学到了很多的东西。

我毕业于xx大学xx系，在学校学的是xx专业。在校内我的成绩一直是名列前茅，老师都夸奖我专业知识素养高，学得扎实。这让我在毕业前一直引以为傲，心怀着优秀大学生的傲气来到公司后，我却发现了自己的浅薄。

因为我在学校表现优秀的原因，公司对我很欣赏，我一进来就将我安排到了xx部门，这样重要的部门让我这个新人参与进来，这让我在荣幸之余又感觉有些惶恐。并非是觉得自己不能胜任，而是认为自己可能会因为经验的差距而犯下一些错误，让公司蒙受损失。对于我自己的能力，在当时我是抱有十分的自信的，至少在没有正式上手前是这样。

但是在正式上手后，复杂的结构和繁忙的工作给我好好地上了一课，让我明白在学校学习的跟社会上公司里使用的实际上还是有着一些差异，而这些差异则需要我在日后的工作中拿出比在学校学习百倍的努力来迅速理解适应。所以后面我调整了一下状态后，就积极跟着李哥张哥他们身后帮他们打下手，学习他们的操作，并跟自己所学进行一个验证和调整，加速我对公司工作的理解。

经过我的不懈努力，在进公司半个月后我，虽然还有些生疏，但总体来说已经可以让李哥和张哥他们把一些不是那么重要的工作交给我单独处理了。这对我也是一个很大的激励，让我在面对交给我的工作时爆发出了令我都感觉惊愕的热情和效率，在保证错误率低下的前提下以最快的速度完成了李哥和张哥交给我的任务。

随后的日子里我逐渐上手，目前为止已经在公司里待了一个月了，处理问题xx件，接手项目x件，统统都圆满的完成了任务，获得了部门里大家的称赞。而我也在这段时间里加紧学习，将我在学校里学习的知识进行了融会贯通，丰富自己的学识和见识。在生活上，我也在这一个月的时间里跟公司里的大家打成了一片，融入了我们公司这个大集体里面。

回想这一个月的生活，实在是让我不得不感慨实践果然出真知，闭门造车般的寒窗苦读始终不如在外行万里路那般收获丰富。

但是我毕竟来公司只有短短的一个月，很多方面的知识和经

验我都有所欠缺，这些是无法在短时间内积累到得，只有通过长时间的不懈努力才能获得。所以我将在今后的日子里加倍的努力，挖掘出自己的潜力，为公司建设发光发热。

所以，也希望领导和同事们在接下来的日子里对我多多关心，多多教导。xx在这里提前向大家致谢了！

缓刑思想汇报第一个月篇三

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。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

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。

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。

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，也是我们都要了解的。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。

xx是我们与顾客沟通的工具之一，在xx上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，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就从顾客的. 回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题。

题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

在过去的一年中我收获了很多，但是我知道自己还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，通过模拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自己产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改进，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到心中有数。

公司也组织过各种各样的培训，在年中闲暇之际，我申请过到售前岗位去学习，虽然学习时间不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要通过xx与顾客打交道，但是xx沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自己想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不用的岗位后我才发现自己其实还有很多需要去学习和改进的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自己的综合实力。

在新的一年里我会吸取过去的教训，积极参加公司的培训，但是领导的指导和关怀下，我有信心做得更好。

缓刑思想汇报第一个月篇四

时间飞逝，转眼间，做为一名供应链试用员工已经有一个月之久。在这供应链学习的日子里，我体会到了公司员工之间的的冲劲氛围和各个部门的巨大魅力，目睹了公司的一个个新项目。供应链部门的工作逐渐完善，并日渐不乱，同时，

也看到了公司的新项目带给我们的学习的平台和和无穷的机遇与挑战，所以，我在此对于过去的工作做下总结。

在过去的一个月里，我只要跟昭桂学习sap/erp系统的基本试用方法，在昭耐心的指导下基本上在规定的时间内完成了大部分的工作需求。在工作中逐渐积累做事的流程和细节。学习了很多供应的业务知识，逐步地了解了部门组内各成员的综合素质和工作范围。就个人业务方面，我主要了解富士康业务，当然这很多得益于昭桂和王平。倪经理人的精心指导，我很是感谢他们。但是在工作的过程中存在许多的不足，需要进一步改善。

重新审视自己的工作态度，改变自己工作的心态。在这一个月期间，工作一直没有进入状态，每天的工作在迷茫中度过，但是工作可以平凡，工作态度不能平庸。工作态度的总结影响我们的行为，我相信一个工作态度良好的职场人员，无论他从事什么工作，他都会把工作当成是一项神圣的天职，并怀着浓厚的兴趣把它做好，而反而，只会把工作当成累赘，当成让自己不快乐的源头，当成敌人一样地去对待。居然都是工作就必需改善自己的而工作心态快乐享受工作带来的乐趣。

以上是我近一个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的工作计划，认真工作，努力实现自己的人生价值。

缓刑思想汇报第一个月篇五

1. 你是个有礼貌的好孩子，在幼儿园里你能主动地与老师打招呼，看见小朋友吵闹时，你能第一个告诉老师或主动去劝阻，真象个懂事的大姐姐；你总是安安静静地跟老师学本领；友好地与小朋友一起玩；认真细致地完成好各种事情；看着你

能自己吃饭画画做手工……老师知道你进步了，你会自己的事情学着做，不仅会自己脱衣裤还学会自己折衣裤，有时还会积极地帮助小朋友脱衣服，真能干！看着你能与小朋友友好地相处，看着你认真地做着事情，老师心里非常地开心，我们的欣魏长大了！但老师希望你学本领时再专心一些，举起你的小手大胆地表达自己的想法，相信你会取得更大的进步！

2. 上幼儿园后，你学到的'本领可多啦！能高高兴兴地上幼儿园，能主动地将玩具归放整齐，能自己学着做事，自理能力有了很打的进步。认真的你，还学会了念儿歌讲故事打节奏。看到你的进步这么大，老师真开心。如果升入中班后，你能大胆地与同伴交往，那就更好了。

3. 你是一个懂事的小男孩。你爱帮助别的小朋友，能安静睡觉，本学期珠心算有了很大的进步，上课会认真听讲，有时还能响亮地回答问题。希望嘉威小朋友以后再接再厉，更上一层楼。

6. 晓琳你是个可爱的小姑娘，你乐意自己的事情自己做，自理能力很强，会自己穿脱衣服自己独立吃饭，你能积极的参与老师组织的一些活动，在课堂上你能认真听讲，但以后能积极主动发言就更好了。如果能和同伴友好相处，合作游戏，你的朋友会更多，相信自己你是最棒的！

7. 你是个心灵手巧的孩子，你特别喜欢画画，画得画也很棒！舞蹈表演时你真投入！你有时还能帮老师做事情，你懂得谦让，能主动关心别人，能和小朋友一起快乐地玩耍。就要上小学了，如果你上课能积极举手发言，那进步就会更大了。

8. 山钦，你对人有礼貌，不和争抢玩具，课间能和一起游戏。你的小手变能干了，会穿脱鞋子，会自己吃饭。做操做得好。如果上课能认真听讲，大胆举手发言，那就更好了。

9. 你是一个聪明懂事的小女孩，这学期你各方面都有了很大

的进步上课能遵守纪律，积极举手发言。能和小朋友一起合作游戏。还能主动帮助老师为大家服务发点心叠被子等。但是，你不喜欢主动与别人交流自己的见解，马上就要上小学了，老师希望你能大胆地去展示自我，表现自我。

10. 丹丹，你真是个乖巧可爱的孩子，富有爱心，乐于助人。爱学习爱动脑，可你遇到困难时就哭鼻子，这不太好，老师希望你成为一个勇敢的小女孩。

11. 你是个懂事的女孩，每天早上你都要鞠躬向老师问好，相信这一优点会使你赢得很多朋友，努力吧，你会更出色的。

12. 翁明丽，你是个活泼大方很善于与人交往的可爱孩子。你礼貌待人，给老师留下了美好的印象。你还是个爱集体，关心班级大事的热心孩子。对老师布置的作业都能按时完成，你做作业很快，但质量不高。老师希望你能在一年级严格要求自己，争做三好学生。

13. 洋洋是个充满爱心的孩子，当小朋友有困难时，你总能伸出援助之手，愿你永远拥有一颗善良的心，老师希望你升入中班后在学习上有更棒的表现。

14. 上课时，你能大声地跟着老师说儿歌讲故事，还很乐意到前面来给大家表演节目，可真棒！贝贝，以后多出来晒晒太阳，多和小朋友一起玩好吗？那样的你会更快乐！

15. 你是一个诚实厚道的孩子，爱劳动讲卫生。能尊敬老师关心同伴，乐于为集体做事，上课能认真听讲，但发言不够积极，动手能力有待进一步提高，老师希望你能大胆地在集体面前发言，做个自信勇敢的孩子，争取更大的进步。

16. 活泼可爱的小女孩，一年来你的进步真大，会自己穿衣服了，还会唱好听的歌……，只要你能每天吃饭时多吃一点，不挑食，一定会是个聪明健康的好孩子。

17. 热情活泼的你，总是那么愿意帮助别人，小朋友哭了你会去安慰他，帮他擦掉眼泪；爱唱爱笑的你，在学本领时总是那么认真仔细，特别是在音乐活动中，总能听见你响亮的歌声，表演后总不忘说一声谢谢大家！你知道吗，老师和小朋友都很喜欢你，因为你有那么多的本领。

18. 你是一个聪明活泼大方的小男孩。你喜欢听故事念儿歌；在老师的眼中你爱动脑筋，好奇心强，你的聪慧常常能给老师带来意外的惊喜。你喜欢帮老师做事，每次你总能愉快地完成老师交给你的任务，是老师的好帮手。老师希望你在进入小学后能再接再厉，争取更大的进步。

19. 你是位文静懂事的小姑娘，尊敬老师，遵守纪律，友爱同伴，能主动争当小组长，较前自信，老师和小朋友都喜欢你。平时讲卫生，吃饭比以前好了，更加漂亮了，还学会自己梳辫子，真棒！不过老师希望你进入小学后在学习上能积极动脑筋，大胆地表达自己的看法。老师相信你会更棒的！

20. 你是一个活泼能干的小女孩。你很乐意帮助集体做事情，小组长工作认真负责，你上课的时候能专心听讲，积极动脑，经常举手发言，语言表达能力较强，可以说是能说会道……愿意和老师亲近，交谈，交往能力较强，和小朋友相处都非常好，各方面的习惯也很好，希望你上大班后，能再接再厉，更上一层楼。

缓刑思想汇报第一个月篇六

在这一个月的时间里，我们经历了从学生到教师的角色转换。在这一个月的时间里，我深刻体会到“台下十年功，台上一分钟”，我初尝了作为一名教师的酸甜苦辣。回顾这段时间的经历，真是感想颇多。短暂的工作时日不仅磨练了我的意志，也使我今后的人生道路有了份经验和收获。

教育实习对一个师范生来说是相当重要的，在校师范生平时

所学的无非是一些理论性知识，大部分知识都无法直接与教育实际相关联，久而久之，我们就养成了一种看待事情往往过于简单，缺乏深刻见解，思考大于行动。因此，要想把所学的东西切实的、合理的运用起来，就必须付诸于实践，因为实践是检验真理的唯一标准。实习就是一个很好的机会，它使所学的理论知识使我们得以真实的尝试，在这个过程中，我能够找出自己的不足之处，从而努力完善自己。

实习期间，我积极主动向指导老师请教有关教育方面的问题，听课与讲课相结合，每天认认真真，丝毫不敢松懈。老师也乐于将自己多年的教学经验拿出来与我们共同分享，共同进步，因而我学到了许多实用的技能，认识到了能够把自己既有的知识轻松的传授给其他人，而学生又乐于接受。传授一种切合实际的知识技能，对学生来说是相当有用的，所以课堂的授课方式也是不容忽视的，它直接影响着一个老师的教学成果。教学的目的是让学生掌握老师传授的知识，学生是教学的对象，所以我们不能只为了讲而讲，应该更注重学的结果，应以学生为中心。

一、教学理念的思考

简单地叙述你在这节课所采用的教学方法是在什么理论支撑下设计完成的。

二、板书设计

1、要简捷地反映出本节课所学知识的线索，这个相当重要。

2、备课是讲课的前提，是讲好课的基础，教案则是备课的具体表现形式。它可以反映教师在整个教学中的总体设计和思路，是衡量教师教学水平高低，尤其是教学态度认真与否的重要尺度。因此写好教案对于教师授课十分重要。

三、写好教案主要应当掌握三个基本环节

1、要掌握教学大纲的总体要求，吃透教材。每个学科都有明确的教学目的，这个教学目的是通过每节课的教学任务的完成来实现的。要完成每节课的教学任务，必须以教学大纲为准绳、以教科书为依据，明确每节课的重点、难点，在教学时有据可依，得心应手。

2、了解学生。兵家讲知己知彼，百战不殆，教师若想教学有效亦需要了解、掌握学生，即根据学生的具体情况设计出适合于学生的教学方法，以求达到预期的教学目的。

一个好的教案应有始有终。小结既是课堂教学的结束语，又是强化教学重点的必不可少的手段。好的总结可以起到画龙点睛的作用。作业则是教师根据授课内容所布置的课后习题，以便于学生复习、理解、消化授课内容，为学好下一节课的内容奠定坚实的基础。

实践证明，课堂上的缺陷和漏洞总是与备课不充分、不细致，教案的书写不全面有关。教师要上好一节课，往往需花费十倍于它的或更多的时间作准备。认真写好教案是合格教师必须具有的基本功。

四、教师应当具有教育创新能力。

教师不仅是知识的传播者，而且是知识的创造者。作为塑造学生心灵的教师，要积极地寻求未知世界，去探索新的育人规律，就应当具有选择课题、设计方案、搜集资料、整理分析资料、撰写报告或论文等方面的知识能力，使局部的经验上升为普遍的理论。可见，开展教育创新是教师应当具备的基本素质。

合格的教师，除了上述所列的四种基本素质之外，还有其他许多方面，需要我们在自我修养和教学实践中去提高。

最后，我觉得我的收获有知识方面的，也有为人处事能力方

面的提高。总之，这是一个充满了机遇和挑战的社会，我觉得不但要把个人的工作做好，还要与人和谐共事，搞好团结合作，真心对待别人，才能换来别人的尊敬。

缓刑思想汇报第一个月篇七

一、主要工作成绩

（一）、采购部分

1、严格按照公司询价、核价、采购管理制度，严格控制采购成本，保质保量完成项目采购任务，全年完成采购项目共计__万元，保证了公司项目实施的正常进行。重点采购的大项目有：__证券__营业部ups□发电机设备；__证券__营业部建设项目所需设备；__证券日常设备供应；__省农行小型机以及附属设备；__证券__集中交易所需设备；__证券_网_项目以及__证券设备供应等采购任务。

2、努力学习，不断提高业务技能，征询产品信息，完成新项目的设备采购，在20__年，我们接洽一些比较新的项目，如__证券__营业部发电机项目以及__农行的小型机项目，还有__证券__营业部建设项目设计的防雷防静电等设备采购，项目品种十分丰富和复杂，好多设备都是我们以前没有接触过的，这对我们的采购工作提出了一定的挑战，在总公司帮助下，我们经过积极的努力，全面完成了这些项目的采购，保证了项目正常实施，同时锻炼了我的能力拓宽了我的知识面，对后期的工作十分有意义。

3、不断拓宽采购渠道，征询采购信息和最新设备信息，为市场提供产品信息和支持。采购的工作和市场业务工作关联十分紧密，在20__年，我们根据公司的经营计划和市场部的业务拓展计划，积极拓宽了采购渠道，同时，定期为市场部提供产品信息，保证市场部工作的正常开展，取得了市场部的

好评。

4、在项目采购上尽量争取价格优惠和较长的帐期，严格控制款项支付，保证了公司的正常运营，这是我们去年工作中的重心，因为应收款任务比较艰巨，所以应付款这块控制比较严格，这对我们来说真是巨大的挑战和锻炼，通过我们和供应商的良好沟通和多年关系的积累，付款的控制做的比较好。

5、根据公司的需要，参与部分市场业务工作，取得一定的好成绩，在20__年，我直接负责__证券的日常设备采购和供应，从商务谈判、到供货以及后期收款等能较好的完成，取得客户的一直好评。同时还参与长沙交行的设备采购项目的商务谈判工作，取得了项目的成功。

（二）协助公司完成的其它工作

在20__年，我协助公司主要完成应收款工作，主要是__证券的应收款工作，在过去的一年里，我收回欠款__万元，同时协助公司开展大项目的收款工作，经过我们的努力，收回欠款__多万元，较好的完成了公司的应收款指标。

二、工作中的缺点和不足

1、技术水平还需提高，尤其是对产品的具体配置和关键性能指标的理解还要提高，目前，产品的品种越来越丰富，分类也越来越细，采购工作对技术的依赖越来越大，所以提高基本技术能力，对今后的工作具有十分重要的意义。这也是我今后努力的方向。

2、和市场部、工程部门的沟通还需加强和提高，今后要逐步加强和市场部以及工程部门的沟通，严格控制采购供货时间和采购周期，保证项目的供货的科学合理，争取更低的成本。

3、加强对客户需求的理解，寻求更多的渠道，为客户解决问题，这也是我今后努力的方向。以上就是我20__年主要完成的工作情况，有成绩也有不足，在公司上市的大好时机鼓励下，我一定会努力学习，不断提高业务水平和综合技能，为公司的发展作出应有的贡献。

缓刑思想汇报第一个月篇八

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司领导、同事的介绍，学习相关行业知识，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，学习了安全规程及操作规程等相关培训文件。

一位优秀的巡操，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎得胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为巡操员，应开拓思路，塑造其行为规范，并形成管理制度习惯，养成企业精神。在公司领导，同事和师傅的帮助下，学习方面进步得很快，在短短的时间内基本能适应工作环境，对不懂的东西充满好奇，满怀信心。然而，公司安排的培训给予了我很大的自信。本来我已接触三年脱硫，一些基本的东西应该不陌生，学起来也快。但来到这边有不同的地方，这边是有机胺脱硫法，算是脱硫上的一个新技术。刚接触，设备各方面是不一样的，这样也激励了我应该加强学习，不能把以前主操的一种自信感带到工作中来，更应努力学习，进一步掌握

理论和实践，为工作作好铺垫，为成为公司优秀员工作好铺垫。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导，同事和师傅的关怀与呵护下，不断提高、成长，对自己以后的工作充满信心。在此，感谢公司领导，同事和师傅的关心，我会加倍努力的！

缓刑思想汇报第一个月篇九

不知不觉加入____已经一个月了，在这第一个月中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一、业务开展的情况

1. 电话初次拜访客户____家。
2. 电话有效客户____家。
3. 实地拜访客户____家。
4. 要求试料客户____家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了____个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识。

(1)了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！

争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧。

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理。

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

四、目标

1. 顺利通过公司对我的考核，真正成为____的一员。
2. 能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！
3. 能够完成月度目标，至少成交一家新客户。