

2023年课间活动方案桌舞让我们荡起双桨 (精选7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

终端人员的日常工作总结篇一

接下来的日子，就是我每天面对着前来咨询手机的顾客，然后拿出自己最好的态度，向他们介绍各种手机的性能，一期能够把手机推销出去。

可是，来看手机的人多，买的少，这很打击我的积极性，因为毕竟卖出手机才能拿到工资。但是我还得坚持着，依旧每天从事着这样的事情。

我的感受与建议

一、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

二、打工不能放弃学业。

三、打工应擦亮你的眼睛，提高自身素质。

四、打工要为能动而不为利动。挣钱确实也是打工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

五、学会等待和养成踏实认真的习惯是干好一件事所必不可

缺少的

结束语：

大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。

终端人员的日常工作总结篇二

1、工作总结不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

5、做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 6、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。
- 8、关心客户，学会感情投资、应变能力要强。
- 9、反映要敏捷，为了兴趣做事、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。
- 12、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。会进退战略

（一）认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

（二）脚踏实地，努力工作

我深知销售是一个工作非常繁杂、人务比较重的工作。作为一名推销员，不论在工作安排还是在处理问题时都得慎重考虑，做到能独挡一面。要成为一名合格的推销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误

事、不敷衍。

（三）存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

终端人员的日常工作总结篇三

结合*年售后维修总体运行情况来看，售后部基本实现了年初拟定的工作计划。客户的承认是对我们工作的鼓舞，批评和建议则是工作改进的方向。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短现对售后服务部工作总结如下：

一、售后服务部的主要工作：*年售后部营业额□xx 万余元。毛利□xx 万余元，平均单车营业额□xx 元。20xx 年共进厂 xx 辆，其中润保 xx 辆。

二、不足之处售后服务部成立时间较短，新成员较多，制度不够完善，现场实践经验较为欠缺，我们必须坚持加强现场实践的力度，在实践中培养增强各种业务水平，同时要争取工作的主动性，提高责任心、专业心，加强工作效率、提高工作质量。要树立真正的“主人翁”思想，心往一处想，劲往一处使，积极主动共同服务于公司的各项工作中。为公司

更好的发展，为更好地服务服务汽车贡献自己的微薄之力。

三、售后服务部的工作计划

确定并重点服务忠诚客户，随着辖区保有量的增加，将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失显得尤为重要。为确保我公司更好、更快、更强的发展，现将售后维修服务部工作展开计划如下：

（一）、客户管理细化

2、通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因及改进措施；

3、对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

（二）、续保率和预约率入厂台次的增加导致维修高峰期时客户等待时间长和车间超负荷工作，需通过预约工作合理调配，减少客户等待时间。

（四）、人员培训

随着车用新技术不断应用，更新换代周期缩短及客户期望值的提高，人员素质及战斗力须相应提高一个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

1、加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核；

2、注重理论与实际工作相结合的培训，对接待注重产品基本知识和实实践操作相结合，特别是实际接待能力的考核。维修技师注重操作技能和常规故障排除能力的培训，提高员工的整体战斗力。

（五）、增加维修人员

随着保有量增加和回厂频次的增加，在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时，适当增加维修人员数量。

（六）、团队建设

1、目标和表现形式 以公平、公正、公开为原则，坚持只有团队利益最大化，才能确保个人利益最大化 本售后维修组织培训及考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训；塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

2、 实施手段及措施 采用将所有培训及考核资料纳入员工个人档案、团队意识直接与员工个人收入挂钩、团队意识强者优先考虑外出培训、职称晋升、福利等优惠。

总的来讲，新的一年是富有挑战的一年。为努力实现公司质量目标，售后服务部已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好！

终端人员的日常工作总结篇四

刚刚过去的上半年是我初次正式踏上工作岗位的半年，我所从事的是手机销售，不能直接的观察到客户的行为和表情，只能通过简单的言语去了解顾客是否有购买的意向，但是因为我工作的经验不是很足，经常不知道应该从哪一个方向来判断应该怎么推销负责的产品。

记得第一次拨打手机的莽撞，大大咧咧的说出推销的话语，很快就被挂了手机，一瞬间就有一种我接下来还是会失败的感觉，如我所料，一次次的拒绝让我不知道该不该再一次按下号码，希冀着有一次奇迹的发生。我觉得很长一段时间过去了，没有做出一丝成绩，在这样的拨打击下，我感觉自己连话都不会说了，感觉自己已经到了能够承受的极限。有一

瞬间有放弃这份工作的想法。

是同事的鼓励和开导重新让我鼓起了勇气，他们将自己刚刚工作时的经历分享出来，告诉我，现在的业绩不是一开始就是一帆风顺的，也是经过一次次的拒绝锻炼出强大的心脏，才有今天的成就。听了这样的话，我就在想我和他们之间差了什么呢，迈过这道坎，说不定我又能迎来不一样的局面，所以我坚持了下来。

经过半年的工作，我也渐渐适应了这样的工作节奏，也能以平常心来面对手机里传来的拒绝声，也渐渐总结出自己在工作的过程中应该以什么样的语言来推销产品，不能放弃，抓紧机会，才能有成功的希望。

一路走来，回顾自己在工作上的一幕幕，我发现自己将生活中的一些习惯带到了工作上来，让我在工作的过程中平添了很多的困难，尤其是马虎大意不记事，让我吃了很多的苦头。比如说已经做好了笔记应该在拨打手机的过程中说的一些话，但是翻过头我就给忘了放在那里了，还有接发传真漏掉一些细节，等到后面来补足，就又急急忙忙的赶工等等。这样的情况在上半年的工作发生过好几次，同时也提醒我要注意，但是我依旧如此，完全没有改正，但是下半年的工作我会吸取教训，不能凭借冲动和热血来完成工作中的任务，导致发生很呆在我现在看来不应该发生的事情。

上半年里因为对自己的目标不明确，导致在工作上没有做出什么成绩出来，但是在下半年我会给自己制定好工作计划，完成目标，改善自己的缺点。

终端人员的日常工作总结篇五

山东现有46家售后网点，其中山河体系的网点有13家，占28.26%，金网售后16家，占37.78%。金网除淄博外其余只受理cdma机型，17个地市除济南外都已设立，但真正运作的

只有青岛、淄博、滨州、威海、聊城、莱芜等六个有产品销售的地区。

山东各地网点中仅有8家左右能真正起到二级维修网点的作用，占总数的13.39%，制约其他网点当地维修的主要问题在于配件的匮乏。造成配件匮乏的原因一是网点订购的积极性不高，只做检测不做维修，没有成本的支出。针对此情况我们利用各种手段来调控售后网点，如劳务费、维修授权等，让网点根据当地销售情况最大限度的订购配件，如淄博三江。原因二是总部配件的供应有限，部分机型的配件一直不能正常供应，如268的面镜、壳□lcd□638的排线、面镜，33系列的配件、6990的面镜、6683的壳和面镜、7682的排线，2180的电池和液晶套件。再有一个原因是由客服中心代替下面网点订购配件的流程已不再适应现在售后的发展趋势，现在客服中心与各地的售后网点都在争夺资源，如各地网点订购的配件多了，当地维修量提高了，客服中心的维修量就会减少，利益随之降低，这样肯定会影响客服为下面的维修网点订配件的积极性。有许多售后网点都建议由办事处来订购配件，但这样一是与公司驻外机构的相关制度相违背，二是办事处人员太少，操做起来有一定的难度，三是如由办事处介入网点的配件订购，势必接触钱物，如有意外发生，对公司和个人都是极其有害的，所以由办事处负责网点配件订购也不适应我司现阶段的发展情况。但办事处今后应加强对网点和客服中心配件订购、更换的管理及监督，要求所有网点订购的配件都在办事处备案，否则今后配件退换如有问题办事处不负任何责任；办事处同时设立专人与总部协助客服中心协调配件事宜，缩短配件订购和更换的周期。

山东三月份共有23家网点上报劳务费（山河体系的网点统一由山河客服中心报），比三月份（12家）多11家。三月份上报故障机5801部，劳务费上报金额为108160元，比二月份分别增长1448部和29475元。分析主要原因是：1、上报劳务费网点增加，同时新增5家新网点；2、部分机型（如668系列）故障率较大，7系列转轴裂的问题没有得到很好的控制；3、

新上市机型较多。三月份客服中心上报劳务费80920元，占总劳务费的74.82%，二月份客服中心上报劳务费62025元，占78.83%。可以看出三月份客服中心的劳务费比重降低了4.01%，各地级网点的售后作用有所提升，当地处理量增大。

部分售后网点的劳务费很低（如潍坊金网三月份总共上报80元，大于1000元的8家，占上报劳务费网点的38%）或根本没有上报劳务费，这对网点的管理很不利，因为我们调控网点的手段主要是通过劳务费来控制的，并且这样网点对我们的售后工作肯定不会重视，想做好就很难了。下一步我们将对每一家有问题网点分析具体原因，是故障机数量的问题还是因劳务费流程复杂不报，根据实际情况进行网点管理，如仍无法改善被动局面就只好切换网点。

本月718故障机共540台，其中翻盖破裂的占35%，不开机的占10%，死机和按键失灵的各为6%；700共有524台，其中不开机的占14%，死机的占9%，信号弱和翻盖破裂的各占8%；710共有363台，其中翻盖破裂的占27%，不开机的占12%，死机的占7%，信号弱的占6%；本月7系列排线断裂的情况比上月有所减少，但转轴处外壳破裂有增无减（329部），部分客户因多次裂壳而提出换新机或退机的要求，对我公司销售的负面影响极大，望公司能彻底改善转轴，避免此类故障的发生。2180共有241台，其中转轴处有响声的为116台占48%，副lcd无显示和黑屏的各占7%和9%，听筒有噪音的占6%；2180轴响为材质问题，有很大一部分为开箱故障，小屏发黑和无显示应和前期6681一样，存在软件故障699共有142台其中死机的占17%，自动关机的占14%，听筒噪音和听筒无音的各占8%。699死机和自动关机的做软件升级可以解决一部分机器，但还有大部分和硬件有关系，做完升级还是不起作用。

7系列排线断判为非保的做法已越来越多的遭到用户和经销商的抵制，315期间因此类问题全省投诉的案例很多，一般情况下工商或消协多数也不认同人为，曾有人因排线问题宁肯自

已出5000元做电视等媒体上曝光来论证是否属人为，这给我们的工作带来了很多的麻烦，给公司的形象也造成了非常坏的影响。希望公司能针对此问题再进行检测论证。

66系列的问题也相当突出，主要反映在屏不显（黑）、待机时间短、通话有杂音、通话时显示网络故障，不能收发。有很多用户更换过多部机器仍不能正常使用，为此退机的情况经常发生，导致许多售场拒卖。前期返回总部换新的机器我们抽测了一部，仍有屏黑问题，近期办事处有几会将再多抽测几部，并将结果上报。

终端人员的日常工作总结篇六

一年前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入_x药；现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定。与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我今年的工作总结成如下几点：

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准

确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

作为_公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要有着头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一年来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

一年来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善；今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数。

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手。

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

终端人员的日常工作总结篇七

一、售后机处理情况：

9月26日至10月25日，售后共接经销商故障机2582台，返还经销商2291台，欠经销商291台，月欠机率为11.27%。

欠机的主要原因为：1、部分机型无维修权。在售后39款售后机型中，有20款我司没有拆机维修权，占总机型51.28%。这些机型的故障机只能返厂处理，完全依赖上游单位的处理能力。

2、15款机型上游厂家已明确不再换新，占总机型的38.46%。余下的24款机型虽然给予翻新或报价翻新，但翻新回的机器多数外壳有明显磨损，导致部分机器返给客户后又退回。

3、20款机型仓库无周转机可借，配件存量较低，依靠返厂换新和维修。

4、经销商退货处理缓慢，报价款个别经销商付款不及时或故意拖延，导致积压售后无法解决。报价和退货机共46台，占总欠机量的15.8%。其中以烟台华英最为严重，共有退货机33台，报价拖延近二个月。

欠经销商最多机型情况：

10月13日借仓库周转机1698台，10月26日借仓库周转机1564台，11月1日借仓库周转机1498台，归还200台。

占用周转机数量较多的机型有：

高占用量的主要原因：

1、前期销售量较大，且机器质量不稳定，导致后期周转机占用量居高不下。

2、个别上游厂家维修和翻新速度慢，为提高下游经销商的处理速度，只能先用我司商品机进行周转。

3、经过长期周转，绝大部分的机器外壳均有不同程度的磨损，不符入库标准，滞留积压售后。

三、下月售后工作重点：

- 1、按公司统一部署，在不影响售后正常工作的条件下继续压减借仓库周转机数量。
- 3、调整售后维修人员结构，激发工作热情，按量考核，末位淘汰；
- 4、强化前台文员服务意识，端正工作态度，规范服务用语；
- 5、设立电子台帐，提高工作效率，加强数据统计与管理的能力；
- 6、建立月度定期对帐制度，每月的最后一个周末与上、下游经销商对帐，并每周进行库存实物盘点。
- 7、严格内部管理，加强报表、台帐等数据的准确性和完整性，强化安全措施和安全意识。

四、月度数据分析：

- 1、当欠经销商数量增大时，会直接导致借仓库周转机数量增加。造成此现象的原因一是前期所借周转机因外壳问题不能周转和及时退库销帐，二是因配件较少，在紧急情况下只好借机拆件或换新。
- 2、当厂家欠机数量减少时，欠经销商数量也随之降低。这反映出上游厂家的处理能力对我们仍有较大的影响。如果上家出现问题，将对工作极为不利。

本月共接机2582台，返厂处理1640台，返厂率63.52%。1347台机器是依靠配件或拆机当地解决，占处理量的58.77%。

五、工作建议：

1、订购并贮备翻新和易损配件。周转机翻新后退库，降低商品机的占用。维修使用配件，尽量避免拆用周转机。未雨绸缪，贮备易损配件以备一年的保修期之用。

2、加强配件以旧换新的周转速度，提高使用效率。

3、希望领导能调整增加售后一台电脑和一名员工，建立售后电子台帐，提高查询效率，使故障率的统计和配件的订购更科学化，并且通过与手工台帐的核对，及时发现问题并进行解决。

*****有限公司

售后服务部20xx/11/2

终端人员的日常工作总结篇八

对于初踏入社会的我来说，社会上的一切都好陌生，我对于自己即将在社会上扮演什么角色，毫无头绪。我知道现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，多学习一些东西对自己的将来是非常有帮助的。

我的第一份工作是在北京丰台区一家电脑销售公司，这家公司主要是进行电脑耗材、整机、组装机销售，和电脑上门维护，公司规模不是很大，只有十几个人，本着初入社会、学习经验的目的，我决定留在这家公司。

第一天工作的时候，公司对我们进行了基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安

定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗（来源：58同城一实习总结）皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，还好我的同学看起来不怎么烦躁，这让我暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自已的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的

行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。

实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质。