

最新初心一失心得体会 迷失的初心感心得体会(实用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

汽车销售半年工作总结篇一

采购指通过交换获取物料和服务的购买行为，为企业经营在合适的时间、地点、价格获取质量、数量合适的资源。采购可分为直接采购和间接采购。今天本站小编给大家为您整理了采购半年个人总结报告，希望对大家有所帮助。

20xx年即将过去，采购部全体员工在公司领导的正确领导下，以提高经济效益为中心，拓展思路，求实创新。在过去的一年里，随着我国经济建设的快速发展，各种各样原材料的持续上涨和劳动力、能源的价格飙升给我们的采购工作加大了一定的难度。在此情况下，我们仍然严格按照公司的管理规定，规范化、程序化地进行操作，以一切为了公司效益的原则，保质保量圆满地完成了各项任务。现将主要完成的工作、经验体会及xx年工作计划汇报一下：

一、主要工作与作法：

1、采购及时，经营管理正常有序

采购部作为我公司正常营业保障的重要组成部分之一，我们坚持在日常采购中以《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等各项法律法规为工作原则，树立经营部门第一，公

司声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成公司下达的各项工作任务，在xx年度工作中，共完成采购任务一万余次，采购各类药品七千多种，并完成因经营部门临时需要而出现的零星采购一千余次，有力保障了公司的正常经营。

2、货比三家，采购药品物美价廉

3、积极努力，拓宽公司供给新渠道

为开辟和引进异地特色新特药品，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据公司总体工作安排，积极考察市场，参与药品交易会并成功引进了一批特色优质药品，为公司库存品种的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大终端客户的一致好评。

4、想方设法，降低公司运营成本

二是根据市场情况及时调价销售，做到合理利润最大化；

三是为进一步提高公司的经营能力，部门同销售部一起寻找供货品种近100余种；

四是根据实际情况，积极组织厂家开展培训活动和定货会，促进公司销售；提高员工素质；

五是在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

六是在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

二、存在的不足：

20xx年度，采购部在公司领导和指导下，虽已完成了公司下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距公司领导及其他部门的要求还有一定的差距，有待于我们采购部进一步的改进，其主要表现在以下几个方面：

三是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

三、20xx年工作计划：

回顾过去的20xx年，在波澜起伏的价格市场中，在你退我进的激烈市场竞争中，我们采购部克服了重重困难，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好药品采购保障和质量的督导工作，确保公司经营管理正常有序的开展。圆满地完成了公司下达的各项计划，对公司经济指标的完成作出了一定的成绩，但也存在的一些问题和不足。

20xx年，我们将对采购管理工作进一步规范化，严格执行采购作业管理规定。建立多渠道的信息平台，对相关信息多渠道地收集，并迅速反馈，为公司领导层的决策提供准确、有效的数据。同时针对在管理上相对缺乏或不到位，对事情的处理盯的不够紧，面对面的沟通管理方式应该加强，应该逐步让部门各位员工学会自我管理、人人管理的模式，以提高工作的主观能动性，最大限度的激发各位员工的工作主动性，和及时反应问题及解决问题的的工作方式。

随着新型农村合作医疗的实施和新医疗改革方案的颁布，在新的形势下，我们采购部更新观念，完善各项规章制度。对我们的业务素质的培养上加大力度，加强业务知识和法律知识以及相关经济知识的学习，不断提高个人业务及综合素质。建立健全各项基础台帐，做到原始台帐准确无误，把公司的管理制度落到实处，创造一个整洁、舒适的工作环境。为公司20xx年实现新的跨越做出最大的努力！

今年，在中心主任的正确领导和关心支持下，在中心同事的大力配合下，紧紧围绕政府办的工作重点和中心的工作要求，以“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为统领，继续认真贯彻落实《政府采购法》和财政部三个部长令，不断加大规范采购力度，努力提高工作质量和水平，全年共完成政府采购预算1611万元，节约资金109万元，节支率6.76%。为提高财政资金使用效益、维护国家和社会公共利益、保护政府采购当事人合法权益、促进党风廉政建设以及构建公开、公平、公正、和谐的政府采购环境作出了积极贡献。现将20xx年工作总结如下：

一、加强政治思想学习，努力提高政治素质和业务能力。

随着我区政府采购事业的蓬勃发展，政府采购工作倍受社会各界瞩目，政府采购工作任务重、责任大，这对采购中心干部职工的工作作风和业务素质提出了更高的要求。为此，积极参加政府办公室及中心组织的政治思想学习活动，深入学习科学发展观，深刻领会其精神内涵。认真贯彻《中共中央纪委关于严格禁止利用职务上的便利谋取不正当竞争利益的若干规定》的文件精神，进一步增强遵纪守法意识，坚持依法采购，增强自觉抵制商业贿赂意识，提高整体职业道德素质，认真学习中心内部的各项规章制度，及时掌握财政部关于政府采购的政策规定，内强素质，外树形象，规范管理，优质服务，展现出政府采购中心文明的工作作风和良好的窗口形象。

二、努力提高政府采购规范化操作水平

随着政府采购执行力度的加强，今年政府采购规模显著提高，对于我负责综合信息工作也承担了艰巨的采购任务，在完成大量招标采购工作的同时，在规范操作上狠下功夫，全面提高规范化操作水平。

1、严格执行财政部规定，发挥政府采购的宏观调控作用。今

年财政部先后下发了《关于加强政府采购货物和服务项目价格评审管理的通知》、《关于实施促进自主创新政府采购政策的若干意见》等，认真学习领会文件精神，并全面贯彻落实到具体采购工作中。在采购中严格按照财政部的规定制订评审价格的打分标准，优先考虑自主创新产品、节能产品，推动了政府采购事业的良性发展。

2、认真执行中心内部的规章制度，完善内部工作程序。今年中心针对工作中存在的问题，调整和规范了采购文件，细化了合同审核程序，规范了资金结算程序，统一了工作标准。严格按照中心规定程序的进行操作，通过与其他同事的密切配合，完善了工作程序，实现了内部的约束制衡。

3、认真做好质疑处理工作。随着供应商对政府采购参与程度以及对政府采购法认知程度的提高，我部今年受理质疑二十起，其中有效质疑七起，有供应商自身存在的问题，也有因工作人员疏忽造成的失误。对每一起质疑我们都客观对待、认真落实，严格按照中心质疑处理工作流程进行处理，从中也积累了经验，提高了学习法律法规的自觉性，转变了工作作风，提高了规范化水平。

三、圆满完成政府采购工作任务
政府采购个人工作总结
一是组织大家认真分析采购操作流程，并进一步规范和完善，规范采购文件的制订，积极探索科学严密的评审办法。二是自觉接受监督，各项政府采购业务都在媒体上发布采购信息，向社会公开。重大政府采购项目，都邀请监察局、采购办及采购人代表监督开标及评标过程，每个采购项目都按法律要求组成评标委员会，进行独立评审，做到公正、公平。三是做到优质服务，由于大多数采购人不了解政府采购工作，在接到采购货物规格、技术标准不清的采购项目时，主动同采购人沟通，了解其采购需求，重新拟订详细技术标准再实施采购，确保采购到采购人满意的货物，供货时，组织采购人认真验收，保证货物质量。还不定期的以电话或上门走访方式，征求采购人对货物使用、供应商服务的意见，做为今后

政府采购的参考。通过采购中心人员的共同努力，按照公开透明、公平竞争、公正、诚实信用的政府采购原则□20xx年共实施政府采购122项，预算额1611万元，实际合同额1502万元，节约财政资金109万元，节资率为6.76%。

在新的一年里，我们将自觉运用科学理论去研究政府采购工作中出现的新情况、解决政府采购业务实施过程中出现的新问题；在业务上，加强内部学习交流，更新知识，提高业务水平。增强工作的主动性、创造性、预见性，提高工作效率和水平，全面促进政府采购事业的发展。

，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落□20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下□20xx年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。现将主要工作情况总结如下：

20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20xx年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设

备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。采购员年度工作总结做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。

同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20xx年采供部进一步加强对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

四、步加强对材料、设备价格信息的管理

20xx年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

五、提高部门工作人员的业务素质和责任感

20xx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

六、20xx年将具体从以下几方面予以改进：

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程(10个)

房地产企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程,从而全面提高公司采购管理水平。

2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。

它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

在20xx7的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

汽车销售半年工作总结篇二

我自一年-月来到公司，虽然已经不再是一名新人，但我始终坚持从思想开始自己的工作。在这一年来，我经常认真的反思自己的目标，结合企业的理念和方向，对自己努力的加强对自我的管理，严格的要求自我。

在在思想的上，我认真仔细。有充足的工作动力和较好的自我管理能力和。跟随着领导的指引，我还在学习如何规划自己的目标，看清自己、部门以及企业的方向，并紧随道路前进，跟随公司的发展方向而努力发挥自己的价值。

二、工作严谨，细心优化

在工作方面，我依旧保持着严格且严谨的态度，认真切实的按照要求和规定去做好自己的职责。但同时我也凭借自己累积的经验在工作中多样的发挥自己，让自己能跟随要求改变自己，追求工作的多样性，准确按照领导要求完成工作。

在业务上，我还经常和身边的同事们互相交流、探讨，学习他们优秀的思想，了解不一样的方式和方法。以此保持自己对工作的新鲜感，并不断发展和完善自己的工作方式，让工作更加顺利，出色。

本年度，我在工作成绩上取得了不错的结果。虽然也有不够好的时候，但我始终保持着对自我的完善和反思，不对的就改，改过的尽可能保证不会再犯。在自我持之以恒的努力下，我在今年取得了不错的结果。

三、自我的不足和改进优化

在本年度里，我一边完成自己的工作的同时也在对比自己和其他同事的不足。通过反思和对比，我发现了自身许多的弱项，和“不够仔细的地方”。为此，我不仅请教了对这些方面表现优异的同事们，还一直在通过书籍和网络钻研专业。这让我在工作中取得了许多收获和新发现。

下一年，我会继续努力的提高自己，完善自己的业务能力。今后，我会比现在更加努力，取得比现在更好的成绩，为公司贡献更大的力量。

汽车销售半年工作总结篇三

今天上午我们欢聚一堂，隆重召开公司201x年半年度工作总结大会，在此，我谨代表公司董事会向在上半年工作中付出艰辛努力、取得卓越成绩的部门、门店及个人表示衷心的感谢和崇高的敬意！同志们辛苦了！

201x年上半年是公司多事之秋，由于公司高管工作调整变动频繁，一度给公司经营管理带来被动，目标达成情况离年初制定的目标计划也有一点点距离，最近又由于政策性的行业大整顿也对公司盈利情况带来了较大的影响，企业旧的盈利模式遇到了瓶颈。尽管前进的路上出现了很多障碍，但我们xx人仍逆市奋进、积极拼搏、勇于竞争，在上半年取得了很大的成绩。同时很多新形势下出现的新问题新模式需要大家一起来总结来探讨，有句话说得好：大发展就会有大困难，小发展要面临小困难，只有不发展才不会有困难，我们要做区域性的行业领头羊□xx人坚决拒绝没有激情没有挑战的生活，

我们追求生命的精彩，要用智慧和行动克服前进路上的一切障碍，乘风破浪胜利地到达成功的彼岸，所以今天这个半年度总结会很及时很重要，是一个反思总结和谋划未来的大会，希望大家在会后全力学习和贯彻落实会议精神，带领团队全面完成年初制订的目标任务。

一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作取得的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a□直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b□1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x付x胡x任x张x张x尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持；培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习；人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

(1) 拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时务必要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2) 工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

(1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通

过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力；对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a□列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b□修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c□统一门店装修标准。

d□对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

(2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务

等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人力资源部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住

宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a□制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b□无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c□以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

(2)、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们必将有一个更加美好的明天。

汽车销售半年工作总结篇四

一、主要工作与作法：

1、采购及时，经营管理正常有序

采购部作为我公司正常营业保障的重要组成部分之一，我们坚持在日常采购中以《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等各项法律法规为工作原则，树立经营部门第一，公司声誉形象为上，物美价廉为主的工作意识，并努力完成公司下达的各项工作任务，在xx年度工作中，共完成采购任务一万余次，采购各类药品七千多种，并完成因经营部门临时

需要而出现的零星采购一千余次，有力保障了公司的正常经营。

2、货比三家，采购药品物美价廉

3、积极努力，拓宽公司供给新渠道

为开辟和引进异地特色新特药品，为一线部门提供很好的经营保障，部门根据公司总体工作安排，积极考察市场，参与药品交易会并成功引进了一批特色优质药品，为公司库存品种的常换常新提供了有力的保障，并得到了广大终端客户的一致好评。

4、想方设法，降低公司运营成本

二是根据市场情况及时调价销售，做到合理利润最大化；

三是为进一步提高公司的经营能力，部门同销售部一起寻找供货品种近100余种；

四是根据实际情况，积极组织厂家开展培训活动和定货会，促进公司销售；提高员工素质；

五是在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

六是在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。

二、存在的不足：

20xx年度，采购部在公司领导和指导下，虽已完成了公司下达的各项采购任务，但仍存在诸多不足，距公司领导及其他部门的要求还有一定的差距，有待于我们采购部进一步的改

进，其主要表现在以下几个方面：

三是自身的学习意识不浓，综合素质有待于进一步提高；

三、20xx年工作计划：

回顾过去的.20xx年，在波澜起伏的价格市场中，在你退我进的激烈市场竞争中，我们采购部克服了重重困难，加强学习，牢固树立后台围绕前台转、二线围绕一线转的思想，主动沟通，勤于调查，严格把关，努力做好药品采购保障和质量的督导工作，确保公司经营管理正常有序的开展。圆满地完成了公司下达的各项计划，对公司经济指标的完成作出了一定的成绩，但也存在一些问题和不足。

20xx年，我们将对采购管理工作进一步规范化，严格执行采购作业管理规定。建立多渠道的信息平台，对相关信息多渠道地收集，并迅速反馈，为公司领导层的决策提供准确、有效的数据。同时针对在管理上相对缺乏或不到位，对事情的处理盯的不够紧，面对面的沟通管理方式应该加强，应该逐步让部门各位员工学会自我管理、人人管理的模式，以提高工作的主观能动性，最大限度的激发各位员工的工作主动性，和及时反应问题及解决问题的的工作方式。

随着新型农村合作医疗的实施和新医疗改革方案的颁布，在新的形势下，我们采购部更新观念，完善各项规章制度。对我们的业务素质的培养上加大力度，加强业务知识和法律知识以及相关经济知识的学习，不断提高个人业务及综合素质。建立健全各项基础台帐，做到原始台帐准确无误，把公司的管理制度落到实处，创造一个整洁、舒适的工作环境。为公司20xx年实现新的跨越做出最大的努力！

汽车销售半年工作总结篇五

_年上半年,我行在省行领导的正确带领和指导下,坚持以科学

发展观为导向,我行各项工作取得了明显的成效,主要做了如下几个方面的工作:

我行在上半年的工作中,各个部门加强协作,紧密配合,共同打造良好的发展环境,全面落实完成各项任务:

(一)、上半年财务完成情况

1-5月份全区累计完成金融业务总收入6863.73万元,完成计划的42.74%,完成率在全省排 名;其中:银行收入2392.36万元,完成计划的39.15%,比序时进度差2.52%,完成率在全省排 名;邮政代理收入4471.38万元,完成计划的44.94%,完成率在全省排 名。

1-5月份全区累计发生营业支出 万元,其中:业务及管理费 万元,营业税金及附加 万元,资产减值准备 万元。

1-5月份全区累计完成利润 万元,目前还未结算邮银双方的关联交易费用,一类网点中非骨干网点改造费用也未入账,预计改造费用约210万元(7个农村网点)。

(二)、我行业务状况良好

上半年,全市实现利差和中间业务收入万元,完成年计划的%,其中利差收入万元,中间业务收入万元,中间业务收入占比为%。新增储蓄存款万元,完成年计划的%,公司存款达到万元,完成年计划的%;代理保险业务量达到万元(标准保费),完成年计划的%;发放绿卡张,完成年计划的%;商易通布放台,完成年计划的%;代理基金、国债、理财产品万元,完成年计划的%。

(三)、以“合规管理年”为契机,相关活动方案得到落实

二月初我行按照总行及省行要求制定了“合规管理年”活动

方案并上报省分行风险合规部，于2月27日我行正式下文成立了“合规管理年”活动领导小组，并将活动的内容及具体要求传达至各单位，同时要求各县支行成立相应的活动领导小组。保证了小额贷款业务合规风险评估、法律事务管理、反洗钱、机构合规评价等活动方案的落实。

在上半年工作中，我行以加快加快网点改造工作为重点，完成了对洪泽湖路支行的选址、设计、施工等，已于5月29日正式开业，4月份，我们完成了对王官集镇支行营业用房的租赁和设计，目前正在施工，拟于6月10日可完工，王官集镇支行新网点设立了自助区□vip服务区、开放区，配备了客户等待椅，其全新的邮储银行形象必将促进各项金融业务的快速发展。6月份，我们将对大兴镇支行、耿车镇支行、龙河镇支行进行改造，不断提升邮储银行的整体形象。

(五)、以科学发展观为统领，人力资源工作较好的完成了目标任务

人力资源工作坚持以科学发展观为导向，坚持以人本的原则，加强人事管理工作，加强工资管理，合理使用工资总额。每月逐一统计本行人员的收入发放情况并作完整的收入统计，以便省分行下达工资总额或劳务费费用计划时合理的分配和管理。并且依法规范劳务工使用和管理，认真做好劳动保障、劳动保护工作和教育培训、合规管理工作。

(六)、以案件防控为中心，以现场与非现场检查为抓手，审计工作积极开展

1. 以常规稽查、审计为抓手，监督检查内控制度在全辖的执行情况，保证各项内控制度的有效贯彻落实，上半年我部克服人少，工作量大，责任大的压力，共对储汇网点开展常规检查86次，对重点岗位检查20次，查出问题项，努力完成了规定的检查频次要求，有效地保证各项内控制度的有效贯彻落实。

2. 加强以电子稽查为主要手段的非现场管理措施，延伸稽查工作效用，提高检查有效性。我部继续加强电子稽查、远程监控系统在实际工作中的应用，分工负责，每人每天对辖内网点的操作现场进行远程检查，及时纠正违规操作，对稽查系统预警及时进行核对，上半年共排查电子稽查预警信息条，稽查工作的有效性显著提高。

3. 推进积分管理办法和质量考核办法的应用，提高问题整改力度。积分管理和质量考核双措并举，对问题整改促进作用显而易见，今年以来，我们对于检查出的问题逐一分析和归类，建立专项资料把问题检查、分析、整改、考核、后续检查等全面反映出来。同时对发现的问题一一对照质量考核办法和积分管理办法进行经济考核和积分，由于积分措施相对威慑性更大，给相关责任人的提示作用更明显，上半年，共对人次累计积分。

4. 开展专项审计活动，对重要风险环节、部位和经营管理活动进行合规性审计，及时发现风险，规范管理。上半年，我部围绕“深化案件治理、风险排查、整改考核”的中心开展了多项专项审计活动，如年初开展了公司业务和信贷业务专项审计；“春节、五一”期间资金安全突击检查；开展全区性集中稽查活动和“邮政金融资金安全管理回头看”活动等，通过活动的开展，提高了全行内控管理水平、案件防控水平。

5. 做好与邮政局的工作协调，推动二类网点内控工作的制度执行力建设，共同做好案件防控工作。通过与邮政按月召开联席会议，相互通报上月检查存在问题，分析、解决问题。每月将稽查检查发现二、三类网点存在问题书面提交邮政局，进行落实责任、考核，并将考核结果反馈到审计部。通过我部的推动，全市各县支行也规范和统一了做法，保证了全辖工作的整体效果。

6. 加强审计队伍建设，提升审计人员业务素质，尽快适应新体制下的审计工作，将审计工作对象由负债类业务经营管理

逐渐向全业务，全岗位的转型。今年以来，我部不断加大对公司、信贷等新业务的介入程度，及时了解流程、风险点、操作要点及岗位设置等情况，为做好相关业务的审计工作，安排了全市审计人员系统性学习公司、信贷业务，不断深入了解，为新业务的快速发展保驾护航。

(七)、信贷业务稳步提高

在做好原有存单质押贷款、小额贷款业务的基础上，顺利开办商务贷款业务，积极筹备开办二手房抵押贷款业务，今年以来，我行大力发展小额贷款、商务贷款业务，1-5月份，我行累计发放各类贷款笔，金额亿元，截至5月30日，贷款结余笔，金额亿元，比年初增加亿元，增幅为 %。各项贷款业务详细情况如下：小额贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元；商务贷款结余笔，金额万元，比年初增加万元；存单质押贷款结余笔，金额万元，比年初减少万元。共有各类逾期贷款 2万元，逾期率为 %，不良贷款万元，不良率 %。积极办理同业存款业务。为大力支持地方经济建设，今年以来，我行积极发展同业存款业务。通过主动和各兄弟银行联系，了解他们的资金需求情况，互相加强沟通，及时通报最新价格，到目前为止，已和市农发行成功办理1亿元同业存款业务，和市农行成功办理3亿元同业存款业务，实现我行同业存款业务零的突破。积极筹备开办二手房贷款业务。二手房贷款是客户在购买二手房时以房产作抵押向我行申请的贷款，贷款利率低于国家基准利率。此项业务正在申报中。

进一步加大人事制度改革的力度，针对我分行实际，不断探索适合我行长远发展的新的用人机制，突破选人用人模式，按照建立现代企业制度要求，把人才作为一种战略资源，进一步激发企业发展活力。坚持实事求是，不断探索和实践符合现代金融业制度要求的干部考核新方法，建立更加系统、科学民主的考核体系，打破身份、单位界限选拔人才，将综合能力突出，熟悉银行业市场，善于经营的管理人才不断充实到基层领导岗位上来，切实加强了基层领导班子队伍的能

力。

汽车销售半年工作总结篇六

时间匆匆，半载流年已过，作为职工，是时候写一份工作总结分析这半年来的工作情况和意见反馈了。以下是小编收集整理有关工作半年个人总结报告，欢迎大家前来阅读。

20__年下半年，我院领导班子根据《平江县卫生局关于印发公共卫生与基层医疗卫生事业单位绩效考核办法（试行）的通知》平卫[20__]04号文件精神，成立了绩效考核领导小组，以医院绩效提高工作质量和效率，更好的为病人服务，推进医院建设和发展为目的，以坚持多劳多得、优绩优酬的原则制定了南江镇中心卫生院工作人员考核实施方案。

现将绩效考核工作总结如下：

一、绩效办制订了各岗位员工的考绩效考核评分标准和绩效分配方案草案，经院委会、各科室主任护士长多次修改，职代会讨论全体通过方案。

二、组织全院职工学习了绩效考核方案和各岗位工作质量标准。

三、考核分定期考核与平时考核、院领导考核与科室考核相结合，院内考核由分管领导负责对各线的考核，科主任、护士长负责对本科室人员的考核，每两月考核一次，考核结果与奖金挂钩。

四、加强了成本管理，对各科室财产器械进行了盘底建账，建立了财产物资管理制度及财产物资报废赔偿规定。

五、对全院成本进行了分项分科室登记，每月汇总反馈，为

领导提供了各项成本费用开支情况，各科室成本节约意识大大增强，杜绝了长明灯、长流水。

六、通过绩效考核大大调动了员工的工作积极性，今年病人比去年住院病人增加66%，医务人员的主动服务意识增强，病人满意度达98%，杜绝了医疗护理投诉。

存在问题：

一、有的干职工对绩效考核的目的意义认识不够。对成本核算难以接受。

二、绩效考核工作经验不足。

整改措施：

一、加强对管理人员的绩效考核培训。

二、每季对医院成本进行分析，掌握成本数据。

__年上半年，__项目办公室全体员工在公司各级领导的关心指导下，在其他部门的热心支持和大力帮助下，团结进取、努力工作，克服困难，以“服务工作、服务领导、服务员工”为中心，进一步解放思想，开拓创新，扎实工作，做道了周密部署“相对分工、绝对合作、责任到人”使工作的进程看得见，工作的范围说得清，工作的效率比得出，增强了工作紧迫感和责任感，让办公室人员在规范的体系中掌握正确高效的工作方法，切实提高工作执行力，较好的完成上半年的工作，现将__年上半年工作总结如下：

一、上半年工作情况

上半年可以说是办公室充满艰辛的半年，在四个路基队，一个桥队进入施工现场后，我标段面临最大的困难就是不能给

施工队一个完整的施工作业面，在业主没有赔付青苗费，迁坟费，征地动迁等各种补偿费的情况下，部分村民拒不动迁、恶意阻工、索要高价、敲诈勒索，导致施工队不能正常施工，做为办公室主管征地动迁，对外协调的压力可想而知，在这种情况下，办公室积极协调指挥部，镇政府，派出所等相关部门动迁房屋_处，迁坟_多座，补偿村民青苗费、树木损失费数十万元，使施工队得以正常施工，减少了企业经济损失。路四队在施工过程中山体爆破导致石土将__家_多棵兰花云(名贵树种)砸毁，_亩山地不能耕种，村民胡云强多次到施工现场阻工，索要人民币_万元，办公室积极协调派出所，镇政府调节最终以_万元解决了__赔偿纠纷。协调工作是一项政策性、业务性很强的工作，在对外处理纠纷时要充分熟知国家和当地的相关政策、法规，具有运用政策解决问题的能力；具有敏捷的思维能力和处理好各种突发事件的协调能力，时刻以企业的利益为重，使单位利益不受损失。

办公室各种报表及时上报准确无误，各种合同、台账齐全，“五比五创”进行考核及时，得到了公司领导的好评。

努力提高后勤保障管理水平，项目部食堂的日常管理，严格按照公司的的食堂管理流程做到验收、入库，食堂帐目日清月累，定期公布食堂收支情况，严抓食堂卫生，改进食堂伙食，使职工吃的放心，住的安心为职工创造了一个良好、舒适的工作环境。

二、今后的工作目标

在今后的工作中认真贯彻公司领导指示，一切管理行为向领导负责。做好上下联络沟通工作，及时向领导反映情况、反馈信息，做到上情下达和下情上报；搞好各部门间相互配合，实施对本科室分管各项工作和计划的督办和检查，当好领导的参谋，严格执行各项规章制度，认真履行其工作职责。

加强与公司上级主管部门及相关部门的联系，促进项目与当

地各界的广泛合作和友好往来，塑造公司良好的企业形象；负责做好公司来宾的接待安排，做好重要会议的组织、会务工作。

严格执行项目部用车管理，保障办公车辆正常运行，提高车辆的利用率，节约燃油，降低成本，对驾驶员经常进行安全教育，做到安全行车无事故。

搞好对外协调工作，增强业务工作水平，发扬优良的工作作风和吃苦耐劳的精神；二是要有一定的亲和力，加强各种突发事件的协调能力。时刻做到以企业的利益为重，使单位利益不受损失。

虽然上半年办公室做了一定的工作，但与公司领导和项目领导的期望以及项目部干部职工的愿望还有一定的差距，工作中还存在一定的不足。今后，我将进一步按照“政治强、业务精、纪律严、作风实、服务好”的总体要求，不断加强自身修养，努力提高个人素质，围绕中心、服务大局，开拓创新、真抓实干，努力提升服务水平，积极完成公司领导和项目领导交给的各项工作任务，为企业的发展做出应有的贡献。

经过上半年的努力，__酒店逐渐由创业走上了成熟，也取得了可喜成绩，在经营方式上初步实现了由探索经营向专业经营的转变，在管理机制上实现了由人管人向制度管人的转变，在经营效益上实现了由规模效益向利润效益的转变。现总结如下：

一、认真作好各项准备工作，切实保障酒店的按时开业

成立了筹建领导小组，召开小组会议，研究制定了筹建工作方案；研究制定了采购物品计划；研究制定了临时用工人员招聘和培训方案；制定了临时用工人员的工资标准；制定了当前一个时期的工作重点和工作思路。并将这些工作分阶段制定出时间进度表，逐日抓落实，保障酒店的按时开业。成立了

物品采购领导小组，具体负责物品采购方案的落实。严格按照规定实行招标采购，并组织人员及时组织到位。按时完成了人员招聘工作，人员招聘是酒店筹建工作的重头戏，能否招到较高素质的人员并及时到位，是酒店能否按时开业的关键，也是酒店以后能够顺利发展的保证。

充分利用报纸、广播和电视进行宣传，尽可能让更多的人知道开来大酒店的招聘事宜；成立招聘工作小组，认真了解应聘人员的基本情况，按照酒店要求严格把关；组织体检，确保受聘人员身体健康；对新近招聘的人员进行了，此举的主要目的就是强化了员工的整体观念和组织纪律性，经过四天的军训取得了较为明显的效果。

二、制订各项，逐步健全内部管理

规章制度是加强酒店管理的重要保证。为此，酒店非常重视这项工作，及时制定了各部门的、工作流程等一系列规章制度。开业之初由于酒店专业素质管理人员缺乏，个别部门的规章制度不很切合实际，有工作漏洞，还有的部门规章制度一直不健全，酒店就在工作运行中结合实际情况，不断的进行调整，并与同行互相交流学习，借鉴经验，取长补短，弥补漏洞，使酒店的规章制度不断得以健全和完善。

三、加强人员的素质培训，努力提高服务质量

培训是提高员工素质的有效手段，是提高服务质量的基础性工作。酒店刚成立时，首批进入的工作人员绝大部分没有从事酒店工作的经验，高层次的管理人员就更加缺乏，加之酒店又是一个人员流动性较强的行业，尤其是餐饮服务人员，素质高的人才难以找到，素质低的人员又难以满足酒店上层次的需要，在实践中酒店领导意识到，加强人员的培养与是酒店提高服务质量关键，也是促进酒店生存与发展的根本。

回顾过去上半年来的工作我记忆犹新，我作为一名普通的员

工我为自己能够在这上半年当中充实了自己感到幸运，虽然说每天的工作很多，一直以来我都是一个比较喜欢有挑战的人，工作的时候从来都不会忘记了自己的职责，也就是因为这一点让我感觉我有很多事情要去做好，时间过得很快，我非常想把握好工作当中的每一秒，我对自己的要求也一直都是很高的，这上半年来的工作当中我认真仔细的在处理好自己的细节，上半年来经历了很多困难，我也成长了很多，有困难才会有进步，这一点我从来都不会质疑，作为__员工需要有这样的品质，也就这上半年的工作我总结一下。

这份工作让我感觉自己经历的每一天都是非常充实的，我愿意在接下来的工作当中继续处理好这些细节，在工作上面我不会忽视了这些好的`东西，不断的挑战不断的充实积累，这才是我们所需要的，不管是什么事情都应该主动起来，在工作当中我经常愿意去挑战一些有难度的工作，这是我的目标，也是我的方向，未来的一段时间我认为我会有更多的挑战等着我，我一定会更进一步，在下阶段的工作当中不断的积累，充实，蓄势待发，上半年来我是踏踏实实的在做好手上的每一件工作，无论是大小，我都愿意去做好，我相信未来在工作的时候我这些好的习惯一定带我有所帮助，虽然忙碌跟充实成为我过去的上半年的代名词，但是我还是愿意接受的。

在能力上面我一直在学习，周围有很多优秀的同事，在业务上面这些同事们对我都是非常照顾，我一直都保持着乐观的态度积极学习，在未来工作当中我一定会继续保持的，很多时候这些都是我要去做的事情，我也相信在下一阶段的工作上面能够受到周围的同事们的启蒙，在业务能力上面更进一步，无论是出于什么原因，都会在未来的工作当中打好基础，作为__的一名员工我必须提高自己的业务能力，在工作上面有更多的工作经验，为公司争取到更多的利益才是实力，处于对自己的肯定，我相信我会有更多的进步的，过去跟现在都是这么想，未来的工作当中我还是会更加用心努力，我也会在下一阶段的工作当中不断的充实自己能力，未来上半年肯定会更加精彩，我也希望能够给公司创造更多的价值。

我于20__年x月__日参加保安工作至今，在这六个月的工作中我深刻体会到了保安工作的神圣。作为一名保安员，我应充分认识工作的重要性：以高度的责任心，严格各项规章制度，脚踏实地确保为客户和群众提供优质的服务。

保安工作是一项工作时间长，劳动强度大，工作责任重的工作。事关用户单位的财产安全，与一般工作不同的是，处理正常工作日之外的夜间和节假日安全事务往往是保安工作的重中之重！

在门卫室职守工作中和巡逻工作中，严格按照工作规范操作，从思想上提高工作的责任心。从规范上明确保安人员的工作职责，提高保安工作的规范化和标准化，严格要求自己，以身作则，工作上做到一丝不苟，做到让公司与客户单位满意。要有敬业奉献精神，高度责任感，爱岗敬业，对工作充满激情。要有良好的观察能力，应变能力，了解队友的思想动态，与对队友做好沟通，反省自己的工作。

现在我已经熟悉保安队员劳动纪律规定，及保安班班组的上岗规定及要求细则。详细了解并明确保安工作职责，上班做到着装整洁，精神饱满，对待来访者的询问仔细解释并以答复。

对需要帮助的主动给予帮助，对生活区住户所需帮助的尽职帮助。为了使小区的卫生环境更加优美，本班组已对小区楼梯口的环境加以了治理已见成效。对办公楼及生活区进行巡逻检查，对公共财物及设备加以防护与保养，对住户反映的情况及时作出合理有效的处理。

我工作所属__公司，应面临的是服务窗口，做到用礼貌用语，我会严格要求自己，将时刻铭记强化自己的能力，提升素质，改善工作方法，更好为做大做强保安事业做贡献！