

# 最新加气站个人年终工作总结(大全7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 加气站个人年终工作总结篇一

各位领导、职工同志们：

做为一名职工代表，我感到非常的光荣，同时也感到肩负的责任和重担。自担任职工代表以来，始终觉得有无数双热烈、期盼和信任的眼光关注着我，无时不在鞭策、提醒我既是一名职工代表就要为职工讲实话、办实事。在工作中，我坚信，只有职工才是工作的评判官，只有群众满意了，我的工作才算合格了。因此，担任职工代表以来，我始终以职代会精神为指导，围绕中心，服务大局，团结全体人员，积极主动地完成了各项目标任务。作为职工代表，我也在为职工服务的过程中不断升华和提高。现将今年以来履行职工代表职责情况述职如下，不妥之处，请各位代表批评、指正。

### 一、注重理论学习，始终保持思想上的先进性

一年来，始终坚持理论学习，在思想上有了很大的转变，世界观、人生观、价值观得到了改造。思想上、行动上，我始终坚决服从上级领导的决定和安排，坚决执行领导交给的各项工作任务。不断提高自身理论水平和管理能力。在思想上、行动上，我始终与上级保持高度一致。我始终把学习贯穿始终，通过不断学习，提高了思想觉悟，坚定了政治信仰，始终保持思想上的先进性。与此同时，我还认真学习专业知识，

积极拓展视野，拓宽思路，不断提高自身理论水平和业务能力。

## 二、切实履行代表的各项职责，力争做合格的职工代表

职工们选举我做代表，是对我的信任，并寄托了很大的期望。希望职工代表真实反映他们的意见和要求，切实维护和代表基层职工的利益和愿望。作为职工代表真正关心和代表广大一线职工的根本利益，真正相信和依靠广大职工，全心全意为职工服务。在参加职代会期间，认真听取报告，仔细领会文件精神，职工关心企业的发展，愿意为企业的发展积极献言献策。回到班组，迅速向其他职工传达职代会的精神，将我段新的政策、新的形势带给每位职工，让广大职工都能够及时了解各项最新动态。我作为一名职工代表，日常重视听取职工们的意见，依照有关政策和规定，努力去维护他们的正当权益和合法要求。我平时密切联系群众，听取基层职工的真实意见和要求，作为职工代表，我十分注意自己的形象，努力做到平易近人，言行一致，不怕接触群众，不怕听群众意见，以实际行动履行着一名职工代表的神圣职责。

## 三、今后努力方向

1、要认真学习党的路线、方针、政策，紧紧团结在党的周围，认真领会上级文件精神，为企业的发展出一份力。牢固树立全心全意为职工服务的思想，广泛收集职工意见，代表职工的心声，争取做一名合格的职工代表。

2、加强专业知识的学习，提高本职工作的能力，在工作中不断积累经验教训，提高自己处理和解决问题的能力。

3、作为职工代表，要不断提高自己的法律意识，增强法制观念，增长法律知识，在行动上自觉地、模范地遵守法律和公司的各项管理规定。要多学习管理、法律、经济等方面的知识，拓宽自己的知识面，提高自己的综合素质。

此致

敬礼！

述职人

日期

## 加气站个人年终工作总结篇二

尊敬的领导：

今年我分管资产财务部，自己尽职尽责领导资产财务部全体人员一起努力工作，与其他部门相互配合顺利地完成了公司财务的主要工作，以下是我的述职报告：

工作上服从组织安排，重视政治理论学习和业务培训。全面贯彻科学的发展观，切实领会其科学内涵，积极运用其中的立场、观点和方法分析和解决工作中出现的实际问题，不断改进自身的世界观、价值观和人生观。积极参加公司组织的“打造高绩效团队”和“赢在执行”的培训，并在工作中努力实践，指导自己的言行，不断地锻炼和磨练自己。

建立健全公司及下属子公司的财务管理制度、企业财务标准、内部控制制度，严格执行制度，参与企业经营管理、制止铺张浪费、防范企业财务风险、揭露和抵制不正之风、保护公司合法权益。

按照公司加强财务管理的要求，对财务人员加强职业操守和业务知识的培训，以提高工作能力和业务水平。针对财务工作中发现的问题，不断组织学习讨论，找到解决问题的办法。

加强公司资金监管，配合财政统筹安排资金，严格按照建设工程项目的审批程序对工程付款进行审批，保证工程进度的

顺利进行;积极协调银行资金,合理安排公司自建项目的资金及相关项目公司的注册资金的到位。加强财务基础工作,根据公司《财务管理制度》办理公司会计事务;对于投资公司、建设中心等帐务进行抽查、检查,发现异常及时与财务人员沟通,保证公司日常核算工作的真实、完整。

参与公司自行开发的多个项目开发建设工作,及时组织收款及相关销售协调工作,并对项目利润不断分析,为公司发展提供利润基础。加强对公司资产的管理,组织相关人员对库存苗木定期、不定期的盘点,发现问题、及时研究解决,保证资产的安全完整。对公司自留的资产如铺面、车库等认真测算相关回收期及收益情况,与物管公司等友好协商,兼故各方利益,有效经营,实现公司资产的保值增值。

积极与财政部门对接相关财务处理办法及工程进度款的拨付审批等;与财政对接建设中心的财务处理;与财政多次对接相关资金的拨付,在年内全面完成应收款项的收款工作,缓解了公司的资金压力;加强与合作银行联系,便于工作进行;积极与税务交流,学习税收法律法规,掌握相关税收政策,对公司税收进行统一策划。

加强政治思想理论的学习,工作创新,开拓进取;加强财务基础工作,提高业务技能,不断学习,适应公司的发展;积极参与公司经营管理及项目运作的相关财务管理;对公司投资管理的子公司加强监督和管理,保证投资者的合法权益;从财务角度对集团公司发展进行分析,提出建议,不断提高公司经营效益;加强与财政、税务、银行联系,以利于公司各项工作的开展。

在公司领导的指导和同事团结协作下,财务工作虽然取得了一定的成绩,但自己深知离领导的要求还有一定的差距,在今后的工作中严格要求自己、努力学习、用心工作,把工作重点放在服务、规范、创新上,清醒地认识到只有搞好服务才能做好工作,只有坚持规范才能减少风险,只有推进创新

才能有所作为;确立以优质服务为先，以制度建设为本的工作理念;立足于做好常规工作，着眼于推进重点工作。

面临着集团公司及子公司的管理□xx改造、统规统建房建设及园区基础设施的建设及德贷项目的推进，这对于我们来说是机遇更是挑战，自己更是迫切地感到在工作中需要不断学习、持续学习，以提高业务技能及处事能力，面对公司不断发展的需要，作为财务总监更要从规范运作，加强财务管理等方面，逐步把资产财务部打造成为学习型、服务型、创新型的团队，为公司新一轮的快速发展理好财，服好务，办好事。

## 加气站个人年终工作总结篇三

尊敬的领导：

您好！

自从我20xx年x月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止20xx年x月，我总共完成了x万元的销售额，完成了全年度销售额的x%□现将一年以来的销售工作总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的'实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于x系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：今年九月份□x分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约x吨、重晶石x吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到x分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对x区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据20xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在x区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如[]x电力局[]x电力局做为重点，同时x供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好x油矿的电气材料采购，三是在x区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对x地区县局无权力采购的状况，计划对x供电局继续

工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做x有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(四)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

(一)20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑[]20xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

此致

敬礼!

述职人□x

20xx年x月x日

## 加气站个人年终工作总结篇四

去年述职的情景还历历在目，今天却又在这里总结自己一年的工作，不得不感慨：时间真是过的太快了。每年临近总结的这个时候心中就会感觉忐忑不安，生怕那宝贵的光阴，被自己不负责任的挥霍掉了。回顾匆匆过去的一年，有收获也有失落，有精彩也有黯淡。现在我将本人一年的工作做如下小结：

本人对工作有奉献精神、热爱幼儿、作风正派、为人师表、尽忠职守，关心每一位幼儿，对幼儿有一颗热诚的爱心。平时我能抓住空余的零碎时间给自己充电，经常看一些对自己有帮助的书籍《孩子的名字叫今天》《没有教不会的孩子，只有不会教的父母》《老师怎样和孩子说话》《感动教师心灵的教育故事》《教师怎样和学生交流》等书籍，另外经常看一些幼教杂志，不断学习新的教学理念，提升自身内涵。平时积极参加全园教职工政治学习活动和年级组教研活动，活动过程中能够认真倾听并详细认真的做好笔记。以积极热情的心态去完成各项工作，爱岗敬业，做到耐心、爱心、公平地对待每一个孩子。

为了让每个孩子都能在幼儿园快乐、健康地成长。我虚心向身边的同事学习，我们班级的周老师在班级管理与教学方面经验丰富，在班级工作中一些困惑我主动向她学习，努力使班级形成良好的班风班貌。

人们都说“孩子是父母的作品”，作为我们老师，幼儿又何尝不是我们的作品呢？让孩子进步、成长，是我们共同的心愿。因此，我深刻的体会到家长工作的重要性。工作中，我通过面谈，电话，家访……各种形式，及时和家长交流，及时反

馈信息。并且努力通过各种活动把家长请进幼儿园让他们看到孩子在园的表现，引导家长配合我们的工作。

为了使家长了解我们的工作，争取家长的理解与信任，在家长会上我们请个别家长介绍自己的优秀经验，然后全班家长进行沟通，家长们各抒己见，拉近了家园间的沟通。平时针对幼儿的表现，本人本着报喜也报忧的原则，当幼儿有进步时，马上与家长取得联系，使该幼儿能继续进步。本学期进步较大的幼儿有：吴琼、黄欣宇、周弈睿等。

教学离不开科研，只有在科研的道路上不断摸索才能让自己的教育，焕发出新的光芒。我经常写博以此记录自己成长的点滴，在看了李镇西老师的讲座后，更坚定了我写博的信心，最近我坚持每天一博记录自己的教育点滴，发现原来写教育日记也没有想象中那么困难。

积极参加园级培养对象评选活动，并有幸被评为园级培养对象。平时认真参加组级与园级研讨活动，绘本《神秘的大衣》获园级二等奖，活动《课题《小班幼儿引导策略之实践研究》已经完成结题，最近我也在收集各方面的资料，完善课题的成果，准备明年的课题参评。论文《优化育人环境展现班级采》送平湖参评，在这里感谢曹老师帮助我一起修改。

本学年由于邹老师的推荐，我敢于挑战自己参加了镇里“三八节”活动的主持，后来又在郭老师的鼓励下担任“六一”儿童节节目主持。由于柴老师的鼓励，我敢于次挑战自己，将自己这几年在乍浦的经历写成演讲稿，参加镇里的演讲《我为乍浦做贡献》并获得一等奖。通过参与这些活动让我看到只要自己敢于去尝试，认真去对待就没有做不好的事情。

今年，我参加了幼教高级的职称评定，因为本人年间短，加上在教科研方面与其他优秀的教师比还有一定距离，因此这次没有过关。我希望在接下来的一年里能够通过自己的努力缩短与优秀教师的距离。同时真诚地希望领导和有经验的老

师能够帮助我，让我在教育教学更上一个台阶，让我顺利通过明年的职称评定，在这里先感谢大家。

新年的钟声即将敲响，希望在新的学年里自己和孩子都能有所收获，有所提高！

## 加气站个人年终工作总结篇五

尊敬的领导：

一学期来，本人热爱本职工作，认真学习新的理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的述职报告。

### 一、政治思想方面

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

### 二、工作考勤方面

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在本学年的工作中，我取得了一定的成绩。

### 三、教育教学方面

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面

的工作

1、课堂上的情况。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

2、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

3、积极参与听课、评课，虚心向同行学习，博采众长，提高教学水平。

4、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

5、课前准备：备好课。

6、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

7、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防。

8、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

金无足赤，人无完人，在教学工作中难免有缺陷，例如，课堂语言平缓，平时考试较少，语言不够生动。考试成绩不稳定等。社会对教师的素质要求更高，在今后的`教育教学中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量。

以后的教师生涯，我将会一直走下去，我相信我能够一直进步下去，这些都是我能做好的，也是能够做到的，对我来说，这不是难事，所以我会一直走下去，我相信我能够做的更好。当一名教师是光荣的，我一直为自己是一名教师感到自豪，所以今后的路，我将会继续走过，我相信我能够做的更好！

此致

敬礼！

## 加气站个人年终工作总结篇六

下面我将近几个月年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

我在市办事处主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

- 1、严格控制市办事处现金支出。严格按公司发布的备用金管

理办法相关规定进行备用金的控制，对于不符合要求的发票、超出费用报销范围的费用或相关手续不完善的报销凭证坚决不予报销，将市办事处发生的费用控制在预算范围内。制定市办事处备用金二次借款管理办法，对二次借款进行严格控制，提醒借款员工按时归还或冲销借款。对发生的费用及成本及时寄回总部冲销备用金，保证现金的正常周转。

2、认真审核需支付第三方物流承运商的承运费。费用结算严格按合同规定价格和周期执行，对所支付金额过大的费用认真审核，询问相关人员原因，对不符合要求的发票要求承运商重新开据或者拒绝报销。

3、按时结算。按时与美菱物流部及长虹销售分公司核对配送费用，及时向总部申请开票，开票时严格匹配收入与成本，取得统一发票第一时间交美菱物流部结算费用。

4、正确计算工资薪酬。根据公司规定严格按照考勤记录及加班情况正确计算员工工资，耐心准确地解释员工对自己当月工资的各项疑问，对因我个人原因造成个别员工工资计算错误的情况，及时向办事处总经理及总部人事主管反应，保证员工正当利益不受损。

5、及时向总部报送财务分析及经营分析。根据r3系统及业务台帐数据及时准确的填制财务分析表，监督该月各项指标执行情况，分析各项指标异常因素，制定下月预计目标；及时填制经营分析，反应该月市办事处经营情况、财务状况及存在的问题。

6、及时完成总部的其他要求。如及时完成对年市办事处收入预算的编制、及时配合完成年公司财务决算工作，为公司的正常工作当好助手。

半年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，

主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对部分公司规定还没有吃透，另外市办事处正处于逐步走向制度完善的境况，相关业务流程对工作效率有一定影响，对这些问题，我将在今后的工作中认真加以学习，不断提高自我，为公司发展竭尽所能。

## 加气站个人年终工作总结篇七

尊敬的校领导：

我是xx年来小学任教的一名特岗教师，刚上任，我主要担任的是小学五年级的语文及班主任，从一名学生转变为教师，曾经有过很多的迷茫，但我虚心学习，经常向有经验的教师请教，慢慢适应了自己的角色与各方面的环境，尽职尽责完成自己的工作，现将自己近两年的教育教学工作总结如下：

班主任工作中，结合班级实际，有计划地对学生进行了思想、道德、纪律和心理素质等方面的教育。

我所担任的班级有学生16名，因为是农村小学，并且大部分同学还是留守儿童，平常受家庭教育的程度不够，在言行举止，良好习惯方面有很多弊端，所以加强学生的思想品德教育，使学生全面发展是我做的第一步工作，我充分利用班会课、品德课，有针对性地开展多形式、生动活泼的教育活动，提高学生的思想品德素质。有的学生学习怕苦怕累，无上进心，不想读书，我针对这一现象，认真地组织学生开展“新学年新打算”、“我为班级做贡献”、“跟奶奶比童年”等主题会，激发学生的学习积极性，提高了学生的自信心和竞争意识。并用“小学生首则”、“日常行为规范”严格要求学生，规范学生言行，提高全班学生的思想素质，促进了良好班风学风的形成。

在班级管理上，为了使班中每一个学生获得不同程度的发展，我在班中开展“自己与自己比”的教育活动。在全面了解学

生的思想状况，学生基础，智力状况，身体素质，性格爱好的基础上，确定每一个学生的奋斗目标，同时，要求每一个学生都客观地、全面地总结自己过去，充分认识自我，然后在思想、学习、纪律、文体劳动、爱好特长等方面确定今后的奋斗目标，并坚持每月小结一次。对不同程度的学生提出不同的要求和不同的奋斗目标，对学生来讲是切合实际，可以接受的。虽然是自己与自己比，但实际上也存在同学之间的相互竞争，这种竞争就是比谁的进步大。这样的竞争是人人都可以争取的，因而，学生谁也没有太重的心理负担，只要努力，就有进步，就能实现目标。这样进步和成功的喜悦感，经常在他们心中荡漾。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日