

# 2023年骨干教师个人报告申报(精选9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

## 电力营销年度工作总结报告篇一

今年来,我们在公司党委的正确领导下,在各级安全消防职能部门的监督指导下,以《西平县电业局20\_\_年安全工作计划》和西电[20\_\_]5号《关于开展20\_\_年度三个“百日安全无事故”安全生产竞赛活动的通知》以及西电[20\_\_]32号《关于开展春季安全大检查的通知》等一系列文件精神为指导。始终把安全工作放在一切工作的首位,列入重要工作议事日程,当成头等大事来抓。做到了同布置、同检查、同总结、同评比。半年来未发生一例不安全事故。总结半年来的安全工作,我们认为主要做好了以下几点:

### 一、加强组织领导,明确责任目标。

为了认真做好全年的安全工作,确保年度内各项工作顺利进行,我们及时调整成立了以行政一把手为组长,副经理为副组长,各部门主任为成员的安全及消防安全工作领导小组,并由一名副经理具体负责。建立、完善了责任到人,明确分工的分级负责管理安全网络体系。

### 二、加强对全体员工的安全常识教育,进一步提高全体职工对安全工作重要性的认识。

安全工作事关企业全局利益,因此我们始终坚持把安全教育放在首位,制订了员工安全知识学习、培训方案,进一步强

化了全体员工的安全知识教育。利用典型案例和事例，经常组织职工进行学习，我们采取灵活多样的宣传教育形式，对职工进行了防火、防盗窃、防丢失、防人身伤害等主要内容的安规常识教育，全体员工积极参加了局组织的安规知识考试，通过集中学习和派人参加局组织的学习、培训，我们开展了以消防安全和交通安全常识为重点的教育，由于我们思想重视，宣传教育到位，职工的安全责任感和防范意识明显提高，有效防止了各类事故的发生。

三、认真抓好制度的落实工作，使安全制度、安全措施落实到实处。

今年，我们认真落实“安全第一，预防为主”的方针，强化管理，落实制度，务实际、求实效。根据局《20\_\_年度安全管理实施意见》的具体要求，年初，我们逐级、逐人签订了安全岗位责任书，使安全工作步入了规范化管理的轨道。在此基础上，修订了安全各项规章制度和措施，完善了安全生产奖惩办法，严格考核，公司坚持每月召开一次安全分析会，各部门每月召开两次分析会，查找问题，消除隐患，保证各项工作顺利进行。根据我们单位的实际，我们把防火、防盗作为安全重点，对各单位的消防设施、器材和安全防护设备、制度经常进行检查，严格值班制度和领导带班巡视制度，确保了各项规章制度的贯彻落实。

四、加大监督检查力度，真正做到防患于未然。

认真开展安全检查，促进了其他工作正常进行。节日期间，我们狠抓了安全经营和值班制度的落实工作，加大巡视检查力度，对重点部位的消防设施、安全防范措施、人员和物资做了周密安排。春季安全大检查中，我们根据本单位的实际情况，重点抓了以防火、防盗窃、防丢失、防人身伤亡为主要内容的安全工作。百日安全无事故活动中，我们及时制定了活动内容和标准，对百日活动做了精心组织、周密安排，重点抓好了各部门的日常经营安全和夜间值班安全工作。这

些措施和办法，都对做好安全工作起到了积极有效的作用。在季节性安全大检查活动中，我们结合企业安全性评价工作，重点检查了各岗位安全生产责任制的落实情况，各班组安全生产措施、安全分析会、安全消防器材是否配置合理，有无超期现象，人员是否会使用灭火器扑救初期火灾等，使安全大检查活动有声有色。

今年来，我们根据企业已经全面实行股份制改造实际情况，在公司“安全监管工作领导小组”的监督指导下，制订了切实可行的措施和办法，做到了体制改革和安全管理两不误。各级安全管理体系从而得到了进一步加强。

## 五、加大消防安全管理力度，积极做好消防安全各项工作。

消防安全是安全工作的重中之重，为此，我们本着“以防为主、防消结合”的原则，在上级安监和消防部门的督促、指导下，采取得力措施，积极做好了消防安全工作。首先，我们在年初，就根据公司实际情况，及时调整、成立了《消防安全工作领导小组》和《消防安全突击队》。并顺利通过了消防部门的消防年度检验。为杜绝消防隐患和事故的发生打下了坚实的基础。

## 六、严格车辆管理，加强了驾驶员《交通安全法》的学习、贯彻工作。

积极组织驾驶员参加了局组织的每月一次的交通安全知识学习和培训。参加了上级交警大队组织的交通安全宣传图片展，驾驶员的交通安全意识和工作责任心得到进一步增强。由于我们思想重视，措施得力。一年来，未发生一例违反交通安全法事件和交通安全事故。

20\_\_年，由于我们思想重视，组织得力，措施到位，各级领导责任明确，真正把安全工作摆到了一切工作的首位，思想重视，工作扎实，保证了企业各项经营工作的高效、稳妥进

行。同时，也应当看到，我们的安全工作仍有许多不足之处，不容乐观，主要有以下两点：

- 1、安全集中教育时间少，效果不明显。
- 2、监督、检查力度还有待进一步加强。

今后，我们要在完善各项安全措施和责任目标的基础上，把安全工作的重心放在对各部门的监督、检查、整改方面，加大检查和查处力度，特别要加大对重点部位和事故高发季节的检查工作。对检查中发现的问题和隐患，要坚持“三不放过”的原则，随发现，随整改，不拖延，不抱侥幸心理，下决心，花大力气做好安全工作，为企业的可持续发展创造良好的安全环境。

电力物资公司

20\_\_年十二月九日

电力行业年度工作总结报告

## 电力营销年度工作总结报告篇二

本篇文章是本站为您整理的《营销年度工作总结报告》，供大家阅读。

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并

且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

## 20xx年工作设想

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，11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：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

- 1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

- 3、缺乏计划，缺少保障措施。

- 4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

- 5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；

好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

新年伊始□xx年就在那第一声钟声走完了。回首望去，在xx年里，所有的得与失都尽收眼底。没错□xx年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了20xx□那就做好备战20xx的准备。

不论之前得多少，失多少，那已经是过去，那么，从现在，规划好明天，做好今天。“今天”永远是“昨天”死去的人所希望的“明天”。

自xx年4月入职以来，不长不短也大半年时间了，说实话，我爱上了这份工作，也在工作中学到了不少社会知识和社会经验。在这大半年时间里，我从门外汉一直成长到现在熟练的掌握业务流程、客户接待、谈判等，这都得益于我亲爱的同事们和公司的大力培养和支持。

在这期间，共接待客户位，收录房源条，成交单数：买卖单边，租赁单边，完成销售业绩元。纵观这多天，接待的客户和收录的房源还算可以，但是完成的业绩就不尽如人意。所以，在工作中自身还是存在着许多不足的地方。

一路走来，期间和客户发生过争吵，被客户骂过；和同行为了

客户也发生过不愉快，等等等等。但是，这些并没有影响我的工作热情。因为“知业不如敬业，敬业不如爱业，爱业不如乐业”！

说实话，期间如果说心态没有浮动过，那是假话。在现今这种市场下，许多同事、同行，都选择了放弃。谁都知道，无论做什么事“贵在坚持”，“坚持就是胜利”！真的，人生的悲哀莫过于轻易的放弃了不该放弃的和固执的坚持了不该坚持的！不过，我坚信！我的坚持没错，靠谱！

20xx已经如约而至！所以，不管xx做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20xx新的挑战！延续xx年里优良的东西，摒弃xx年里不好的东西，尽的努力去完成20xx的工作！在新的一年里，用新的工作态度，去完成新的挑战！comeon！

20xx年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市

场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

## 本年度存在的问题

在20xx年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程.再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

已上是我在20xx年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

## 电力营销年度工作总结报告篇三

我于20\_\_年\_\_月份来到\_\_投资有限公司，初入房地产业我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。但是在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

### 一、营销部办公室的日常工作总结

作为公司的营销内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。营销部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，把握市场最新购机用户资料的收集，为营销部业务人员做好保障。在一些资料的整理、房源的核实、购房合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料、客户的回款进度、日报周报月报的上报等等都是日常需要做的工作，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落，

并学会了制定工作计划，有计划、条理地做事。

## 二、购房合同、银行按揭合同的签署情况

在签署购房合同时，现在对于我来说可以说是游刃有余。但是在客户资料、单价、总价及付款方式的录入，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在打合同时客户资料必须齐全(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购房用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，户口本、结婚证、身份证等证件、银行贷款资料、我公司的购房合同等这些资料是很重要的，是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。在银行签署合同、资料全都齐全之后跟银行做好沟通尽快放款。

## 三、本年的营销业绩

20\_\_年\_\_家天下城市广场全年共实现营销业绩为\_\_元，合计营销总面积为\_\_平米共\_\_套，其中项目案场实现营销额为\_\_元，营销面积为\_\_平米共\_\_套。工程顶账实现营销额为\_\_元，合计营销面积为\_\_平米共\_\_套；截止目前剩余可售房源为\_\_套(另有公司保留房源\_\_套)。

## 四、今后努力的方向

\_\_年来，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

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

第二，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的营销内勤，与企业共成长。

## 电力营销年度工作总结报告篇四

我1984年出生于市区，汉族，中共党员。在校时历任学校学生会主席。x年6月毕业于中国人民公安大学，同年9月在x电力部门参加工作。我是市区人，档案毕业后暂托管于市人才服务中心。虽然我全日制所学的专业非电力专业，但近年来我重点自修了电气化相关专业课程，不断强化我的专业技术能力。x年12月我通过了广东省人事厅组织的全省计算机网络应用考试。现我从事的工作主要是电力系统电气化专业工种。我对所从事的配电线路、线损管理、设备安装及检修工作比较熟悉。

近年来，我爱岗敬业，忠于职守，严于律己，勤廉务实，以高度认真的态度和善于创新的精神开展工作，取得突出成绩，受到好评。曾被评为年度考核优秀人员、优秀基层党员。

一年多来我在身边师傅同事及领导的帮助下积极开展专业技术工作，我主动上进，虚心好学，不耻下问，苦于钻研。近年我认真参与单位组织的电气课题研究，寓理论于实践中，敢于创新敢于进取。撰写的论文《关于两改后的线损管理措施的思考》、《略论变电站自动化系统的新发展》，荣获公司年度论文评比三等奖。在电力设备安装及检修工作中，我受到领导的充分肯定及单位奖励。

近年主要工作情况如下：

一、开展继电保护定值整定工作(10kv及以下)。

x年10月，由于单位原来整定人员不足，我协助单位开展10kv配电线路(含电容器)10kv用户站继电保护定值整定工作，开

展工作以来建立了继电保护整定档案资料，如系统阻抗表、分线路阻抗图、系统站定值单汇总(分线路)用户站定值单汇总(分线路)，并将定值单用微机打印以规范管理，还包括各重新整定定值的计算依据和计算过程，形成较为完善的定值整定计算的管理资料。近两年时间内完成新建35kv变电站出线定值整定工作和审核工作。未出现误整定现象，且通过对系统短路容量的计算为配电线路开关等设备的选择提供了依据。x年底由于机构设置变化，指导初级技术人员开展定值整定工作并顺利完成工作交接。

## 二、加强线损专业管理工作。

损规划x年度降损实施计划，月度、季度、年度的线损分析，积极采取技术措施降低线损，完成两个35kv站10kv电容器投入工作，完成迂回线路、过负荷、供电半径大、小导线等线路的切改、改造工作。

## 三、参与电网建设与改造工作。

x年3月至现在我参加了湛江霞山两个35kv变电站主变增容、更换10kv真空开关工作。目前作为协助人员，我配合领导开展郊区110kv变电站全过程建设工作，参加了霞山等5条35kv线路大修改造工作，配合了农网10kv线路改造工程，在工作中逐步熟悉设备和工作程序，协助完成工程项目的立项、编制变电站建设及输电线路改造的可行性报告，参与工程质量验收及资料整理工作，提高了供电能力，满足经济运行的需要，降低线损，提高供电可靠性和电能质量，满足了经济发展对电力的要求，取得了较好的经济和社会效益。

## 四、大胆参与专业运行管理，参加制定专业管理制度。

由于我曾是学习文科，文字功夫较好。单位领导获悉，抽调我配合参与制度的完善与修订。包括内容是：供电设备检修

管理制度;技改、大修工程管理办法;固定资产管理办法实施细则;供电设备缺陷管理制度;运行分析制度;外委工程管理规定;生产例会制度;线路和变电站检修检查制度;技术进步管理及奖励办法;科技进步及合理化建议管理制度;技术监督管理与考核实施细则;主持制定供电营业所配电管理基本制度汇编。参加制定生产管理标准,内容是:电压和无功管理标准;线损管理标准;经济活动分析管理标准;设备全过程管理标准;主持制定专业管理责任制:线路运行专业工作管理网及各级人员责任制;变压器专业工作管理网及各级人员责任制;防雷工作管理责任制;电缆运行专业工作管理网及各级人员责任制;变压器反措实施细则。积极开展季节性工作,安排布置年度的重要节日保电工作、重大政治活动保电安排。这些工作的开展,有力地促进了电网安全稳定运行。

## 五、开展科技管理工作。

在工作中我尽可能采用计算机应用于管理工作之中,提高工作效率和管理水平。一是应用固定资产统计应用程序,完成单位固定资产输入工作,完成固定资产的新增、变更、报废、计提折旧等项工作。二是应用天津市技改统计程序完成技术改造(含重措、一般技措项目)的统计分析工作。三是协助完成分公司地理信息系统的开发应用工作,组织完成配电线路参数、运行数据的录入工作,形成线路数据库。四是协助配电线路加装自动重合器(112#线路)试点工作,形成故障的自动判断障离,提高了供电可靠性,为配电线路自动化进行了有益尝试。另外,在x年9月至12月间利用定额进行城网改造工程的电气施工预算的编制审核工作。

总之,在近年来的专业技术工作中,我自己利用所学的专业知识在生产实践中做了一些实际工作,具备了一定的技术工作能力,但是仍存在着一些不足,在今后的的工作中,自己要加强学习、克服缺点,力争自己专业技术水平能够不断提高。

## 电力营销年度工作总结报告篇五

不知不觉我在\_\_做营销工作已经有半年时间了，可能很多人会觉得这个时间过于短暂，但是我认为经验的累积首先靠时间的累计，最主要在于自身的努力学习！

营销是酒店经营重要部门，它主要承担酒店客房、会议、餐饮等各项业务的联系工作，达到使酒店最大限度盈利的目的，保障酒店长久发展并且不断壮大。营销部是酒店业务活动和客户服务的一个综合性部门，作为客户与各部门之间的纽带，协调各项业务细节，使各部门的服务工作达到客户的要求。

对于这份工作，开始的时候有许多无奈。因为以前从事售楼工作，20\_\_年\_\_较旺，运气比较好小有些积蓄，自己或者身边的朋友都是些层次比较高的人，所以很注重个人形象。记得刚来的时候常被调到餐厅帮忙，有一次在传菜时碰到了一位旧友，当时的我手中还端着菜，顿时觉得自己很没有面子，便匆匆走过，没有上前打招呼，此后几天，心里还一直不舒服，认为自己丢了面子，甚至后悔从事酒店工作。看到其他经理及后勤工作人员都和我一样，在餐厅忙不开时有的当起服务员、有的传菜，精神饱满的为大厦的经营工作奉献自己的一份力量时，我才想通了，既然我选择了酒店行业的工作，那么我就要热爱这份工作，尽自己全力去做好本职工作的同时，做为新航的一员，还要以大局为重，服从领导安排，保障大厦各项经营任务的完成。

在工作中，与领导、同事意见不统一是不可避免的，有时还会发生争执，但也正是通过这些事情使我一步步成长。我很庆幸自己在新航工作，能够认识现在的领导，工作遇到难办的事情，是董经理帮我出谋划策，因为工作的事情心烦意乱时，是赵经理陪在我的身边耐心开导，最令我感动的是总经理全总在在工作中对我的悉心教导、和鼓励、方式方法，使我懂得做人要有自己的标准、底限、少走了许多弯路，在工作中有所提高。

在这半年的工作期间，我学到了很多的东西，不仅仅是业务上的知识，更重要的是为人处世的道理。这个社会本来就很复杂，很多时候所需要面对的不单单是工作，还有与人相处的微妙关系，很多事情的处理都是需要与人很好的沟通才可以做起来得心应手，而这一切，都是从书本和学校所学不到的。同时我也发现了自己的一些不足之处，比如，作为酒店的员工，我说话比较直接偶尔会和客户或单位同事发生一误解，但我始终都让自己保持一种宽容，平和的心态去化解一切的不愉快，我相信只要用一颗真诚的心去对待别人，别人也会同样对待你。同时也善于发现别人的优点，尤其是别人在处理问题时的优点，借鉴的同时也在学习，以弥补自己的不足。

\_年的工作，品尝了酸涩和挫折，忍受过委屈和误解，甘苦自知，冷暖自明，但都坚持了下来，我想，我可以这样说，我是一个心灵的强者，我不允许自己保存哪怕一丁点的骄傲和傲慢，不允许自己犯任何不可原谅的错误，认认真真，脚踏实地，用自己的素质来成就自己，以更高的要求 and 目标鞭策自己。我踏上了工作岗位，但这只是刚刚的起点，今后的还有更长的路需要自己去走，更多的坎坷需要自己去踏平，还有更高的台阶需要自己去迈。在今后的路上，我会保持清醒的认识，在已有的经历和经验的基础上，持之以恒，巾帼不让须眉，我有这份勇气和信心。