

年终总结必备古诗词名句(实用8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？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。

年终总结必备古诗词名句篇一

个人理财是一项重要而必要的技能，它不仅关乎一个人的经济状况，也影响到一个人的生活质量和未来发展。在我多年的理财实践中，我深刻体会到了一些重要的心得和体会。下面我将结合自己的经历，总结出五个方面的个人理财心得，希望对大家有所启示和帮助。

首先，理财应该从根本上树立正确的消费观念。消费观念的根基在于理性消费和节制消费。在过去，我常常因为没有正确的消费观念而陷入无尽的购买欲望中，导致花钱不计后果，最终陷入经济困境。后来，我意识到我需要养成理性消费的习惯。我开始设定购买的预算，并仔细权衡每一笔开支的必要性。通过坚持理性消费，我成功地控制了开支，将资金合理分配到各个领域，真正做到了不为挣钱而花钱。

其次，掌握好投资的艺术是理财的核心。不仅要有存款，还要有合理的投资方式，才能让资金实现增值。我通过积极学习投资知识，掌握了一定的投资技巧。我发现，分散投资是降低风险的一种有效方式。我将资金分配到不同的投资标的中，包括股票、基金和房地产等。同时，我保持了一定的信息敏感性，紧跟时事动态，及时调整投资组合。通过合理的投资，我的资产得到了不断增值，为未来的发展提供了有力的支持。

第三，储蓄是个人财富的基石。无论是多么聪明的投资策略，

如果没有储蓄的基础，都难以实现财务自由。因此，我在个人理财中始终将储蓄作为首要任务。我养成了每月定时定额储蓄的习惯，确保每个月都有一笔固定的存款进入我的账户。而且，我将储蓄作为支出的优先级，保证每月储蓄金额不受其他开支的影响。我发现储蓄不仅能够为生活中的应急情况提供保障，还为未来的投资和购买奠定了基础。

第四，债务管理是个人理财的关键。很多人在理财过程中常常忽视了债务的影响。事实上，债务会给我们的理财带来很大的压力，甚至导致我们的财务状况恶化。因此，我非常注重债务管理。我尽量避免不必要的借贷，只在必要时才进行借贷，并制定了债务还款计划。我保持了良好的信用记录，并及时偿还债务。通过做到债务管理的规范化和有序化，我成功地将债务问题控制在一个可接受的范围内，避免了因债务带来的经济压力。

最后，财务规划是个人理财的关键步骤。只有制定合理的财务规划，才能更好地掌控自己的经济状况。在我的理财实践中，我开始制定长期和短期的财务目标，并制定相应的规划和策略。我制定了实际可行的预算，并按照预算执行和调整。同时，我敢于面对和解决个人财务中的问题，积极与专业人士取得联系，咨询理财方面的建议。通过财务规划，我能够清楚地知道自己的目标 and 方向，更加有计划地进行理财，取得了意想不到的效果。

总的来说，个人理财是一个复杂而又独特的过程，需要我们的不断学习和实践。通过总结自己的实践体会，我发现：树立正确的消费观念、掌握投资的艺术、储蓄为个人财富的基础、债务管理对理财的重要性以及财务规划是个人理财的必经之路。只有在这些方面都做到得当，才能使个人理财真正发挥作用，让我们的财务状况得到改善和提高。所以，从现在开始，每个人都应该重视个人理财，运用这些心得和体会，使我们的财务状况更加健康和稳定。

年终总结必备古诗词名句篇二

谈判是我们在生活和工作中不可避免的一部分，无论是与朋友、家人、同事还是商业合作伙伴进行谈判，都需要用到一定的谈判技巧和心得。通过多年的谈判经验，我积累了一些个人心得体会，总结如下。

首先，明确目标。任何一场谈判都应该有明确的目标和目的。在谈判之前，做好充分的准备，明确自己的底线和出价空间。了解对方的需求和利益，以及双方的共同利益是非常重要的。只有通过明确目标，我们才能在谈判中有方向性地思考和行动。

其次，掌握有效的沟通技巧。谈判是一种信息交流和互动的过程，良好的沟通技巧是取得成功的关键。首先要学会倾听，尊重对方的意见和观点，理解对方的需求和利益。同时，我们也要清晰地表达自己的观点，用简洁明了的语言来解释和阐述。此外，灵活运用肢体语言和非语言交流，可以更好地传递信息和取得对方的信任。

第三，合理把握时机。在谈判过程中，合理把握时机是非常重要的。有时候，我们需要等待对方做出更好的条件或者等待一个更好的时机，才能提出自己的要求。此外，也需要学会妥协和让步，适时调整自己的立场和出价，以达成谈判的最佳结果。时机的把握需要细心观察和灵敏反应，从而在谈判中抓住有利的时机。

第四，保持冷静和理性。谈判是一种高度紧张和压力的活动，往往涉及到重要的利益和决策。在这样的情况下，我们需要保持冷静和理性，避免情绪化的行为和冲动的决策。冷静和理性有助于我们更好地思考和分析问题，找到解决问题的最佳途径和方式。当面对困难和挑战时，冷静和理性是我们取得胜利的关键。

最后，建立信任和互利共赢的关系。谈判不仅仅是一种交流和博弈的过程，更是一种人际关系的建立和维护。在谈判过程中，我们要注重与对方的信任和合作，通过尊重对方的利益和需求，争取双赢的结果。建立信任和互利共赢的关系可以为我们以后的合作打下良好的基础，并为我们赢得更多的商业机会和合作伙伴。

谈判是一门艺术，需要我们在实践中不断磨练和积累经验。通过明确目标、掌握沟通技巧、合理把握时机、保持冷静和理性以及建立信任和互利共赢的关系，我们能够更好地在谈判中取得成功。谈判不仅仅是一种技巧，更是一种智慧和能力的体现。通过不断学习和实践，我们能够不断提高自己的谈判能力，成为一名出色的谈判者。

年终总结必备古诗词名句篇三

在个人生活和职场中，不可避免地需要和他人进行谈判。无论是解决争端、商议合作还是达成妥协，谈判技巧的运用都是至关重要的。在我参与的多个谈判过程中，我积累了一些宝贵的心得体会。本文将就“个人谈判心得体会总结”为主题，以连贯的五段式来进行阐述。

首先，在个人谈判中最重要的是充分准备。我发现，谈判结果很大程度上取决于事前的准备工作。在准备过程中，我会全面了解对方的背景、需求和目标。通过仔细阅读相关文件和资料、有针对性地进行调查和研究，我能够更好地理解对方的立场，并在谈判中更好地把握主动权。此外，还要提前明确自己的底线和目标，并进行深入思考和预演，以便在谈判中更好地辩护和争取利益。

其次，积极的沟通是取得谈判成功的关键。在谈判过程中，我会始终保持开放和透明的沟通态度。这包括虚心倾听对方的需求和意见，理解并尊重对方的立场，注重双方的共同利益。另外，在表达自己观点的时候，语言和语气的选择很重

要。我会尽量使用一些客观、中性的词汇，以减少争执和冲突。在处理分歧的时候，我会主动寻找解决方案，通过积极互动和妥协达成共识。

第三，灵活应变是成功进行个人谈判的关键技巧之一。在谈判过程中，情况常常变化莫测，所以我们必须随机应变。有时候，我们必须临时调整原定的策略和战术，根据实际需要改变立场或者寻找新的解决办法。在这种情况下，我们需要保持冷静、灵活，并借助自己的经验和洞察力做出明智的决策。能够灵活应变，不僵化固执，是成为一个优秀的谈判者不可或缺的技能。

第四，在个人谈判中，建立良好的人际关系非常关键。我们常说，“人脉就是财富”，而在谈判中，与他人的关系网络也同样重要。尤其是在长期合作的关系中，信任和友好的氛围会有效地促进谈判的进展和结果。所以，在平时的生活和工作中，我们要多与他人交流互动，维系良好的关系，建立坦诚和亲密的合作关系，以便在谈判时可以更容易地达成共识。

最后，树立正确的心态和态度至关重要。个人谈判往往是一场你输我赢的较量，也很容易产生压力和焦虑。在这种情况下，我们必须保持冷静和自信，不受外界因素的干扰，专注于达成谈判目标。同时，我们要善于发现机会、把握机遇。有时候，谈判的良好结果并不仅仅是在双方之间取得的妥协，也可能是通过推动自己的极限和提高自己的竞争力达成的。只有拥有正确的心态和积极的态度，我们才能把握住机会，获得更好的谈判结果。

在个人谈判中，充分准备、积极沟通、灵活应变、建立良好的人际关系和正确的心态是取得成功的关键要素。通过合理运用这些心得体会，我在个人谈判中取得了一些较好的成绩。然而，谈判是一项复杂而艰巨的任务，还有很多技巧和经验需要学习和实践。我将继续不断提升自己的谈判能力，不断

学习和总结，以便在未来的谈判中取得更好的结果。

年终总结必备古诗词名句篇四

《企业行为模拟——沙盘推演与erp应用》综合实验课程是广东财经大学的专业拓展课，是全校经管类专业必修课，是一门以深化专业知识与专业知识整合原则，专业理论融于实践原则和引导学生主动参与，自主学习原则设计的高等学校精品课程。本课程的目标是通过erp沙盘竞争博弈实验与erp管理软件综合应用实验，通过模拟经营企业，进一步学习与理解专业知识，整理与构建专业知识体系，拓展学生专业知识面，开发、训练学生综合运用本专业及相关专业的理论知识、基本方法解决实际问题的能力，使学生得以在此平台上融会主修专业和相关专业知识，在与其他相关专业互动过程中强化自己的主修专业技能，并通过企业行为模拟综合实验，进一步提升学生获取知识、整合知识、创新知识的能力，培养学生理论联系实际的能力和专业知识的应用能力等综合能力，掌握企业基本业流程与方法，为训练学生的综合执行能力和综合决策能力打下坚实的基础。

本次沙盘推演首先从实物沙盘的模拟对抗开始，熟悉沙盘规则后再开始电子沙盘的模拟对抗。我们通过模拟的企业虚拟环境中认识，体验企业复杂多变的生存环境，熟悉企业的运作方式与业务流程，整合小组各位同学的专业知识，亲身体验并模拟企业的团队建设、经营管理、经营决策、营销策略和企业之间的竞争与协作等等。我认为通过这次课程，可以增加我们对企业全方位的认识、，激发我们的学习兴趣，变被动学习为主动学习、自助学习；更重要的是培养我们怎样将理论知识与企业实际运作紧密联系、学以致用能力，提高我们的综合素质和业务能力。

erp沙盘推演实验——一个人总结

实验班 c8 班 第 47 组 姓名 学号 专业

公司名称 宇通有限责任公司 职位 ceo

关于erp沙盘推演实验的个人总结

在实物沙盘和电子沙盘中，我都是担任本小组的ceo职位，因为以前在企业行为模拟课程中有担任过ceo的经验。作为ceo我认为主要的职责有以下几个方面：

一、发挥领导作用。在公司成立之初引领小组各成员完成对公司发展策略、发展方向、发展计划的确立。在开会议的时候时刻记住会议的重点，抓住会议的走向，使会议更有效率。

二、发挥模范作用。在处理公司事务的时候，认真仔细，不怕麻烦，给组员起带头作用。

三、发挥督促作用。在沙盘推演的过程中，严格督促各个部门的主管落实好每一年度的基本工作，在每一年度工作开始前督促他们做好准备工作，不能让他们蒙混过关。

四、做好工作分配。公司就像是一个运作有方的机器，每个部门就像是必不可少的零件，所以部门的分工合作至关重要。作为ceo应该做好每个每个部门主管的工作分配，不能让一人身兼数职，二另一个人又无所事事的情况出现，这样才能提高工作效率。

五、协调组员之间的工作。电子沙盘的过程中，作为刚接触的我们，难免出现各种状况，所以ceo应该协调组员之间工作，解决矛盾。如果出现什么问题ceo应集合团队的智慧，进行解决，若解决不了，才去请教老师。

我们组建了宇通有限责任公司，参与主要角色主要有ceo、财务主管，会计主管，生产主管，采购主管，市场主管，销售主管，模拟企业运行的主要环节，包括战略规划, 资金筹集, 市场营销, 产品研发, 生产组织, 物资采购, 设备投资与改造, 财

务核算与管理等。

总得来说，我们两次沙盘推演的结果都不尽如人意。第一次实物沙盘虽然没有破产，但是公司的盈利不多，本来我们可以获得更多的盈利的。第二次电子沙盘更令人失望，我们第二年就由于经营不善破产了。这里主要以电子沙盘为例，讲讲我的个人心得体会。

出于出奇制胜，兵行险招的心理，我们一致赞同采用会计主管提出的“先下手为强”战略。通过前期对市场需求的分析中，我们选择放弃p2这个大市场，并在p3投巨额广告，但天不遂人愿，居然有人比我们出更高的广告费，最终我们没能如预期那样抢到最大的销售订单，导致第一年销售收入不足以抵付综合费用的支出（综合费用的支出包含着15m的广告费投入），形成亏损，导致第二年的破产。这次重大的教训让我们深刻地明白短期贷款是用来解燃眉之急，并不为维持企业的资金链的。所以在老师给我们注资100m后，我们调整了思路，重新计划，采取谨慎的态度，在广告投入方面均衡考虑p1p2p3都有投资，单不侧重于一个，广告投放量适中，做到以最小的投资换取最大的回报。所以最后4年都有小额盈利。在调整之后，我们小组在接下来的几年都稳稳当地经营着，到最后第六年账面上还有100多m的现金，其实已经可以还上老师100m的注资，虽然还有长贷没还，但总的来说，我们算是有个好的结局。

混乱：生产主管兼顾采购主管的工作，信息主管兼顾销售主管的工作，会计主管兼顾财务主管的工作。其次，作为ceo我应更严格要求我的组员，让他们在每一年度开始前就要认真真做好该年度的各部门计划，这样才能更为准确的预测市场需求，并根据市场需求的分析决定广告的投放量，从而拿到最合适的销售订单。

年终总结必备古诗词名句篇五

在过去的一年里，在科主任的领导下，坚持以“以病人为中心，提高医疗服务质量”为重要指导思想，努力学习，钻研业务，使个人的自身素质和业务水平都上了一个台阶。

思想政治上始终与党中央保持一致，紧紧围绕医院开展的廉洁自律主题，从事医疗活动，紧跟国际国内形势，拒绝收受红包、提成，严格遵守医院的各项规章制度；服从领导，团结同事，爱岗敬业，未发生一起医疗差错与纠纷。

工作中，一切以病人为中心，全心全意为病人着想，本着“节约、节省、高效”的原则，为病人选择最佳的治疗方案。在科主任的领导下，业务上秉承过去的优良传统和作风，认真学习，勤于总结，在国家级专业杂志上发表论文两篇。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过学习订阅的业务杂志及书刊，丰富了自己的理论知识；通过各种培训和业务专业讲座，及参加医院组织的新的医疗知识、技术和相关理论的学习，开阔了视野，扩大了知识面。熟练掌握了电子病历、医嘱的书写、输入，能够独立完成创伤骨科较复杂的手术及手外科的常见手术，并能辅助上级医师完成关节置换、脊柱的相关手术。严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治，尽可能的避免了差错事故的发生。

今后，要更加善于学习，善于总结，与时俱进，学习更新更好的医疗技术，在造福社会，造福病人的同时，完善丰富自己的人生。

2016年即将过去，回顾这一年来，我科在院领导的正确领导下，坚持“以病人为中心，提高医疗服务质量”为重要指导思想。努力学习，钻研业务，使个人的自身素质和业务水平都上了一个台阶。俗话说有总结才会有提高，为了能在以后的

工作中扬长避短，取得更大的成绩，现将我个人在本年度的工作总结如下：一、政治思想方面：因为工作性质的关系，看多了生命的脆弱与短暂，所以我时常想起，曾看过的《钢铁是怎样炼成的》里面的主人公保尔。柯察金说过的一句话：人最宝贵的东西就是生命，生命属于我们只有一次而已。人的一生应该这样来度过的：当他回首往事时，不因虚度年华而悔恨，也不因过去的碌碌无为而羞耻。所以我端正思想努力工作让自己的工作更有意义，自己的人生更有价值。

二、业务水平方面：俗话说“活到老学到老”，这话用在医生身上再贴切不过了。在很多人的眼里只有临床医生的压力大，风险高，必须医术精湛，以确保万无一失，其实随着科技的发展，大量现代化设备应用到了医学上，绝大部分医生在给患者诊断前，要依据医技科室提供的各种报告、诊断，然后结合患者症状来下定论，这样看，医技科室才是冲锋在前的排头兵，风险系数才是最高的，生怕漏看，错看，而让自己的错误报告误导医生诊断。用如履薄冰，来形容我的工作心态丝毫不为过，对待每个患者的x光片，我不敢有丝毫懈怠。也正是因为压力大所以我不断要求完美，力求在技术上更精湛，不因为自己的水平低而给患者造成更大的痛苦，给医院抹黑。（为了提高自己的业务水平，我不断学习，丰富自己的理论知识，拓宽视野，让理论辅助、指导自己的实践工作，但理论与实践终究存在着千丝万缕的区别，很多时候面对新的病情我从书中找不到答案，一筹莫展，科室会诊大家的意见也莫衷一是，所以我就到东港中心医院求教，终于解开心中疑团，回到医院后很多同事对我的这种行为不理解，或许觉得讨教的行为不光彩吧，但我认为在学术领域里，只有无知才是可耻的，求知无罪。

在不断的走、看、求教的过程中，让我清醒认识到，目前我们医技科室仍存在大量问题，急待解决：一、客观上：设备落后、老化，致使成像清晰度低影响诊断，片子拿出去也影响医院声誉。有时候拿着别的医院的cr片子，我的脸上满是羡慕的表情，因为片子上，病人的病情清晰可见，漏诊的几

率当然会大大降低。我希望我们医院也能引进先进的设备，虽然成本很高，但是我们**医院既然是乡镇中的一流医院，就应该有高于其他医院的设备，先进的设备在日后一定会带给我们更高的回报，而不仅仅是经济效益。

首先团队意识不浓厚，大家互相帮助，互相学习的氛围有待于提高。希望在今后的工作中能通过各种活动，听讲座学习，增强我们科室的团队意识。

其次，报告书写不规范，各写各的，详简不一，没有统一认可的标准，漏症率较高，导致临床医生不信任医技科室，如果是这样的话那医技科室就失去了它真正的意义而是形同虚设。所以在下一年里希望医院在搞业务学习时，能把一些时间放给各科室，各科室针对相应的业务问题，有针对性的学习，而我们科室，则可以开设一、两节如何书写规范报告的学习。

再次摄片质量不高，除去设备原因也有个别医生技术不高，责任心不强等因素在里面。医学教，育网|搜集整理希望院领导能充分认识到医技科室的重要性，给予我们科室更多的关注，分批分期派出去学习，倾力打造一支责任心强，技术过硬的医疗队伍。

最后，个别医生对患者服务态度较差，体现不出“以病人为中心”的服务宗旨。

总之，这一年里有收获也有遗憾，希望在2014年里所有的荣耀不会褪色，所有的遗憾都变成完美，我更期待在院长的带领下，在全院职工的共同努力下，**医院不仅仅是一流的乡镇医院，而且可以和省、市一流医院相媲美！

工作总结就是让上级知道你有什么贡献，体现你的工作价值所在。

1、你对岗位和工作上的认识2、具体你做了什么事

4、以后工作中你还需提高哪些能力或充实哪些知识

5、上级喜欢主动工作的人。你分内的事情都要有所准备，即事前准备工作以下供你参考：

总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总评价、总分析，分析成绩、不足、经验等。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。

2. 成绩和缺点。这是总结的主要内容。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是怎样产生的，都应写清楚。

3. 经验和教训。为了便于今后工作，必须对以前的工作经验和教训进行分析、研究、概括，并形成理论知识。

1. 一定要实事求是，成绩基本不夸大，缺点基本不缩小。这是分析、得出教训的基础。

2. 条理要清楚。语句通顺，容易理解。

3. 要详略适宜。有重要的，有次要的，写作时要突出重点。总结中的问题要有主次、详略之分。

1、标题

2、正文

开头：概述情况，总体评价；提纲挈领，总括全文。

主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。

结尾：分析问题，明确方向。

3、落款

现代教育理论告诉我们，要组织一个成功的班级，班主任首先要选择一些品学兼优、责任心强、身体健康、乐意为同学服务的学生担任班干部，并根据他们性格、能力的差异，安排相应的工作，尽心地进行培养和教育，使之成为同学的榜样，带动其他同学不断进取。接手初二(2)班的班主任工作后，我特别重视班干部的队伍建设。下面让我来谈谈自己的一些做法和体会。

由于所有的学生都经历了一个学年的不平衡发展，我决定对原有的班委会进行重大的调整。在班干部的产生过程中，我认为教师的包办代替，必定会使班干部失去群众基础，给日后的工作带来不必要的困难，是不可取的！但是，单纯的所谓的“民主”，让学生完全“自决”，一些学生往往会倾向选举自己的“好朋友”，以便在以后的班级管理中得到“照顾”，同样有不足。比较好的办法应该是先民主后集中，即先让学生进行投票选举，再由教师权衡。

为了使学生的选举结果更具代表性，我让大家在规定的时间内推荐20位同学上来，然后再按所得票数的多寡进行排列，前12位的同学始得当选，这样可以最大限度地让学生发表意见，而且选出的干部往往又比较理想。最后再根据所选干部的气质、性格类型以及能力的差异进行分工，优化班委组合。

李叶敬，我们班的班长，在我刚接班主任工作时，他便利用机会跟我谈论有关选拔班干部的事，话语中暗示我——他能当班长，从以往的班主任那里，我早就了解到该生的责任心和组织能力都很强，学习成绩也名列前茅，而且爱好广泛，我便决定请他出任班长；罗泳雪，初二年级时的班长，他思维灵

活，反应迅速，但看问题比较肤浅、轻率，这个学生平时往往未经慎重考虑而迅速发表自己的意见，甚至做出一些超乎常规的夸张动作，我决定让她当宣传委员；陈丽华，初一年级时的班长，活泼可爱、能歌善舞，而且处事大方，我让她当文娱委员；考虑到出操、集会很大程度上反映了班级的精神风貌，我决定让体育竞赛成绩突出、组织能力强的郑豪杰同学出任体育委员，同时再加多一个副班长的衔头。

实践证明，在民主选举的基础上，经过班主任的优化组合而产生的班委会，得到了同学们的信任和拥护，具有较强的战斗力。

班主任对班干部，不能只是使用，还应该进行教育和培养。我经常教育他们树立为集体服务的光荣感和责任感，要求他们努力学习、团结同学、以身作则，鼓励他们既要大胆工作，又要严格要求，注意工作方法。当然，选出的干部毕竟不是完人，因此对他们不能过分苛求、指责，特别是在工作出现失误的时候。例如负责清洁卫生督促检查工作的欧阳伟华同学，起初对自己的工作好象不太满意，每天只是把那些未参加清洁工作同学的名字以及清洁状况告诉我，为此，我反复向她讲述清洁卫生工作与同学们身体健康和班级精神风貌的内在联系，同时讲解该项工作的要点，让她重新怀着满腔的热情投入自己的工作中去，后来的情况表明，她们的工作完成得相当出色！

此外，我还坚持定期召开班干部会议，组织他们学会制订计划及具体措施，检查落实情况，总结得失，并加以改进，教会他们如何分辨是非，及时阻止同学中的不良行为。而对于班干部在班级中的不良行为，决不姑息，鼓励他们以身作则并带动其他同学，促进整个班级的管理工作。

集体是在活动中产生的，大集体如此，小集体也一样。我每月组织一次班干部集体做好事活动。例如搞大扫除等，通过活动扩大班干部在同学中的积极影响，通过活动加强班干部

之间的协作精神和团体意识。这样既能在班干部的纪律及常规管理上起到明显的效果，又能使班干部之间也能因此养成团结友爱的习惯，在班级中孕育团结友爱的风气，使班级成为一个大家庭。

年终总结必备古诗词名句篇六

组别：姓名：学号：

记得以前上课经常会听到erp这个英文缩写，当时我就知道，只要我学习管理，erp肯定少不了，也一直很想了解erp具体是什么东西，见识其庐山真面目但是苦于其是个收费软件，一直未能如愿。当期中过后突然群里有通知说新开课程安排李没有erp实验，我还为之兴奋了一阵，学了这么多管理知识，如何灵活运用那才是王道。

为此我还咨询了08级的学长，他们说他们没这门课，难道我们又是第一届，哈哈！太爽了！

通过两周的学习以及操作，我对erp有了大致的了解，并且学会了对这个软件的一些常用操作，同时也学到了其他的很多有用的知识，希望erp这门课在管理学院可以一直开下去并且做得更好。

划也是实施企业流程再造的重要工具之一，是个属于大型制造业所使用的公司资源管理系统。世界500强企业中有80%的企业都在用erp软件作为其决策的工具和管理日常工作流程，其功效可见一斑。

erp是先进的企业管理模式，是提高企业经济效益的解决方案，它整合了企业管理理念、业务流程、基础数据、人力物力、计算机硬件和软件于一体的企业资源管理系统。erp系统可对企业中大量的、动态的、错综复杂的数据和信息进行及时、

准确的分析和处理，对生产经营活动进行事先计划、事中控制和事后反馈，从而达到合理利用企业资源、降低库存、减少资金占用、提高经济效益和市场竞争力的目的，是企业的管理方法和管理水平产生新的飞跃。

一个刚安装了erp系统的公司，首先需要做的就是录入企业的相关资料，对系统进行初始化，这是整个企业erp管理过程的基础，而且这一步相当重要，容不得马虎，这里出错，将会直接导致业务过程中产生错误的结果，给公司造成损失。

主要包括生产数据管理、主生产计划、粗能力计划、物流需求计划等几个模块。

生产数据管理中，我们完成了对工序、资源清单、生产类型、工种、班组与职员对应关系等的录入，同时完成了客户bom的维护、规则配置，并且在数据的基础上学会了对bom的查询，方便企业人员随时了解订单的情况，各部门根据实际的需求来完成作业，节省了时间，提高了效率。

主生产计划中，我们主要完成了企业日常工作中很重要的一块——产品预测，在客户需求未知的情况下，根据系统数据以及条件预测客户可能的需求，这也是管理很重要的一个职能，做好计划，应对未知的不确定因素。同时我们学会了处理采购订单，在订单到来时能够及时处理，快速响应。之后我们要到预测的准确性进行分析，以便提高以后的预测效率，最后执行预测冲销。

然后，我们还学习了mps的计算，并进行了实际操作，进行向导设置，方便查询，除此之外，我们还要对mps计划订单进行审核，通过一定的手段如合并、拆分来处理mps计划订单，之后是投放订单、关闭订单。

在企业运作中，要先安排主生产计划，再由主生产计划安排

细部生产计划。为使生产计划的安排不超过企业的能力限制，就必须进行能力规划，粗能力需求计划只考虑mps类物料的各种工作重心的能力，是一种简略的能力核定方法。我们首先生成了粗能力清单，然后根据清单进行促能力的计算，这样我们就可以对粗能力计划进行查询，同时进行能力与需求的匹配，为后续工序提供基础。

与主生产计划相比较，物流需求计划主要是对普通的物料进行需求计算。这些无聊所占用的资源可能不是关键资源，在一般情况下能够及时生产或者采购。物流需求计划主要有两个主要功能：

- (1) 将外部需求转化为内部的需求。
- (2) 在计划过程中实现能力的平衡。

在设置好系统之后，我们对mrp进行了计算，生成mps/mrp报表，然后我们即可进行生产资质计划订单，各生产负责人可以根据次报表分析未来一段时间内，需要生产的物流及其数量，计划开工、完工日期等，制作生产计划明细表。根据生产计划明细表，生成采购计划明细表，同时也可以通过查询进行mrp查询。

最后是细能力需求计划的制定，细能力需求计划是用来检查物料需求计划的可行性的，它是根据物料需求计划、工厂现有能力进行能力模拟，在进行习能力计算前要准备好相关的无聊在各工作中的标准工时资料。

首先是细生产能力的计算，在指定的时区内，制定的生产任务单、计划的订单在制定的工作上的负荷和对应工作重心的能力极其之间的差值。同时我们还进行了细能力的查询，为生产计划的安排提供参考信息。

在供应链业务处理模块中包括采购业务处理、销售业务处理、

仓库业务处理以及存货成本核算四个部分。在这个模块里要求各部门紧密合作，共同完成活动中的业务流程，处理各笔业务虽然很繁琐，但是却很有价值。

在采购模块中我们要对采购价格进行设置，同时维护日常采购业务，根据企业需要下订单，处理货到单未到、退货、暂估入库、单先到货后到、收到部分货物与采购发票等业务，使整个采购过程信息数据化，随时便于企业其他的相关人员查询。

销售业务处理是整个模块中类型最多最繁琐的一个部分，不但要对销售资料、信息进行管理，还要处理诸如销售退货、分期收款销售业务、直运业务、委托代销业务、受托代销业务等业务流程，而这些过程有依赖于前期的生产、采购，处理好采购订单、出货单等之间的微妙关系。

之后的仓库业务处理与存货成本核算做为企业日常活动的一部分，也起到相当大的作用，需要生成凭证、审核、钩稽，才能放在下一环节。

在整个实验过程中，我们发现，企业真的是一个精密的仪器，比喻成钟表的精度也毫不夸张，企业各部门不仅需要各施所职，认真做好自己的本分之事，完成自己分内之事，还要对其他部门的业务流程有比较深入的了解，同时经常与其他部门进行沟通，保持整个企业业务流程的有序运行，完成企业的任务。如果某一环节出现了错误，将会对之后的每个换届造成影响，按照牛鞭效应，越是前面出错，对最后结果的影响就越大，这可不是儿戏，需要企业里面每位员工一丝不苟的工作态度以及熟练的操作，才能保证一个企业在市场竞争中掌握先机，根据顾客需求开发产品，立于不败之地。

在整个实验过程中，我也看到了erp的先进性，信息化对我们人类的活动产生了深远的影响，不仅使我们的沟通交流变得更方便，给人们带了了更多的娱乐方式，它还改变了企业的

思维方式，如何更准确地预测市场的需求，同时对企业的每个流程进行有效的监控以及管理，甚至可以管理到每一个细节，这一切都得益于电脑扩宽了人们记忆的范围，能够把更多的数据记录下来，供我们后期分析以及利用。

通过这次erp实验的学习，我们的整个小组顺利完成了任务，而且更主要的是整个小组之间的氛围更融洽了，分工也很明确，大大提高了我们小组的效率；不仅如此，我们对团队的交流有了更深入的认识，在分工但是又有相互联系的工作中，一个人的错误就会导致整个任务的失败，缺少沟通而导致的_不一致在我们小组被降到了最低。

当然我们在整个实验过程中遇到了许多的困难与困惑，但是在团队成员的共同努力下，以及我们敬爱的老师的帮助下，我们最终把一些困难给解决了，这也是一个很重要的学习过程吧。

最后希望工作后企业的erp系统与学校所学的差距不会太大，这样我就一定能在短时间内掌握。

年终总结必备古诗词名句篇七

谈判是人际交往中不可或缺的一部分，无论是在工作中还是在日常生活中，都有可能需要进行谈判。在与_人沟通的过程中，我们需要协商、讨论、达成一致，以解决问题或取得双方都满意的结果。个人经历过多次谈判，我深刻认识到谈判技巧对于成功的关键作用。在这里，我将总结我个人的谈判心得，希望对大家有所帮助。

首先，了解对方。在谈判前，我们需要对对方有一定的了解。了解对方的需求和立场，有助于我们做出更有针对性的提议和解决方案。在我个人的经验中，通过与对方进行沟通和交流，了解彼此的意愿和目标，不仅可以减少谈判中的摩擦和冲突，还能够更好地掌握主动权，达到谈判的最终目的。

其次，善于沟通。在谈判中，沟通是至关重要的。我们需要通过有效的沟通来传达自己的意见和需求，了解对方的立场和意愿。良好的沟通可以建立起双方的信任和共识，从而达成更好的谈判结果。在沟通过程中，我们需要善于倾听对方的观点，注重理解和接纳，以建立良好的互动关系。同时，我们需要清晰地表达自己的观点，避免模糊和歧义，以免造成误解和冲突。

第三，掌握谈判技巧。谈判中的技巧可以帮助我们在有限的时间内最大限度地实现我们的目标。例如，我们可以利用信息优势来增加自己的谈判筹码，通过灵活运用谈判技巧来寻找双赢的解决方案。在我个人的经验中，项目拆分和逐步妥协是两种常用的谈判技巧。项目拆分指的是将一个大的目标分解成多个小目标，并逐个解决，从而减少谈判的复杂性。逐步妥协则是在谈判过程中灵活调整自己的立场，向对方做出一些让步，以换取对方的合作和支持。

第四，保持冷静与理性。在谈判中，情绪的控制是非常重要的。愤怒、焦虑或恐惧等消极情绪会对谈判产生负面影响，可能导致我们做出错误的决策和表现出不激烈的行为。因此，我们需要保持冷静和理性，控制自己的情绪，避免情绪对谈判过程的干扰。在我个人的体会中，一个冷静和理智的人更容易在谈判过程中保持清醒和灵活，更容易找到解决问题的最佳途径。

最后，尊重与合作是谈判的基础。在谈判中，我们不应该将对方视为对手或敌人，而应该视为合作伙伴和平等的参与者。尊重和合作是建立良好合作关系的基础，也是解决问题和达到共识的前提。在谈判过程中，我们需要关心对方的需求和感受，尊重对方的意见和立场，并积极与对方进行合作，共同寻找最佳解决方案。通过尊重与合作，我们可以建立起长期的合作关系，为今后的谈判奠定良好的基础。

综上所述，个人在多次谈判中，积累了一些心得。了解对方、

善于沟通、掌握谈判技巧、保持冷静与理性、尊重与合作是我总结出的关键点。当我们在谈判时，如果能够灵活运用这些心得，相信可以达到更好的谈判效果。谈判不仅能够帮助我们解决问题，还能够提升我们的交际能力和人际关系，为我们的个人和职业发展带来更多的机遇。

年终总结必备古诗词名句篇八

项目于20xx年12月31日，基本完成了主体工程的建设。市委市政府比较满意项目的建设情况。项目建设还有许多收尾及完善工作要继续，主要集中在如下几个方面。

- 1、园林绿化类数据，树种的确认工作
- 2、“三区一园”指挥中心的收尾（线缆整理、标识打制、卫生清理、空调的安装）工作。
- 3、市级监督指挥中心收尾（裸露的钢柱包边、储藏间的装修、地毯的敷设、中控的调试、大屏显示子系统的完善）工作。
- 4、各个分项硬件子系统的培训工作。
- 5、数字城管实施办法和绩效考核指挥手册的编制工作。
- 6、人员机构编制定岗、定编，人员班子业务操作培训工作。
- 7、执法车、清扫车的车载探头□gps车载终端的安装工作。
- 8、室外探头的安装、安装现场的归原工作。
- 9、扩展型子系统的开发工作。
- 10、创新型子系统的需求确认工作。

11、硬件分项子系统配置文档的整理工作。

12、设备连接线缆、端接线缆的打标工作。

13、各个标段的配置文档、图纸或竣工文档的整理工作。

又经过一年的锤炼和学习，发现自己很多不足，需在如下几个方面去提高和突破，

1、提高服务意识、责任感；

监理工作就是提供软服务，必须提高服务意识。按监理合同明确责任、范围、工作，但同时积极配合建设方。监理工作不能局限在办公室，仅仅成为承建方的传话器。我个人认为要积极下现场，发现问题并总结将问题要害及时反馈给建设方。我同时认为方案和计划多和细致并不绝对重要，把科学合理的方案和计划贯彻落实才是真实有效。年轻的我切记不要以为监理工作轻松、钱好拿、风险小，要树立风险意识，居安思危、防微杜渐将问题化小化无。我们是建设方的防火墙，要时刻提醒自己有责任和义务为甲方承担风险。我们必须树立，“项目出问题，推进不利，我是第一责任人”的意识。

2、解决问题计划性、目的性增强；

努力提高技能素养和积累经验，事先预判风险、发现问题。积极旁站现场建设工作，关键节点实时旁站，勤能补拙，及时发现问题。监理工作驱动必须要有自己的一本经，日志、周报、月报要及时编写，既是对项目实施工作短期的全面梳理也是自我总结提高的过程。每天的工作要有重点，抓大放小的推进项目实施。每天的工作重点、每周的工作重点、每月的工作重点，都要一一跟踪并督促承建方落实到位。

3、学习的广度、挖掘深度，提高监理质量；

监理项目需要个人有必要的技术底蕴。作为我个人既要加强学习的广度，也有同时钻研学习的深度。我进入监理行业已三年有余，已深深感觉自己的不足。知识广度和深度是相辅相成且并不矛盾，学习要有所成必须具备两点。这需要下功夫、沉住气，毛躁、浅浮、骄傲是不行的。来年我首先将公司的监理规范、施工标准、承建单位的施工方案仔细研读，通过书本积累、实践推敲，不断提高自己。