

最新工作收获心得(精选7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

工作收获心得篇一

一、各项经济指标完成情况：

全年实现营业收入__元，比去年的__元，增长__元，增长率__%，营业成本__元，比去年同期的__元，增加__元，增加率__%，综合毛利率__%，比去年的__%，上升(或下降)__%，营业费用为__元，比去年同期的__元，增加(或下降)__元，增加(或下降)率__%，全年实际完成任务__元，超额完成__元，(定额上交年任务为__万元)，酒店餐饮部工作总结。

二、今年完成的主要工作：

(一)落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，餐饮部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的__万元，上升__万元，上升率为__%。为了较好地完成任务，餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入__元，比去年同期的__元，增加了__元，增长率为__%。

(二) 抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1、健全管理机构，由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2、完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3、建立出品估清供应监督制度。为了限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4、加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5、提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的记录。由于环境优美、

价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

(三)开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在餐饮业不景气，生意难做的情况下，餐饮部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个□__x(筹备中)。开展联营活动，餐饮部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营;如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

工作收获心得篇二

销售工作是一项具有挑战性的职业，也是一项需要不断学习和提高的工作。在我从事销售工作的这段时间里，我深刻地意识到了这一点。通过不断的实践和经验累积，我渐渐掌握了一些销售技巧和心得，也收获了一些宝贵的体会。

第二段：提高自我认知

在销售工作中，自我认知非常重要。我们需要清楚地认识自己的优势和不足，以便更好地应对各种情况。我发现，只有不断提高自己的能力和素质，才能在激烈的市场竞争中取得优势。因此，我一直努力学习，不断提升自己的销售能力，不断开拓新客户，提高客户满意度，从而获得更多的订单。

第三段：注重人际关系

在销售工作中，人际关系也十分重要。建立良好的人际关系可以帮助我们更好地达成销售目标。因此，我始终注重和客户、同事之间的沟通和交流，关注客户的需求和反馈，倾听他们的意见和建议。另外，与同事之间的合作也是至关重要的。我坚信，只有团队协作，才能达到更好的销售业绩。

第四段：保持积极心态

在销售工作中，我们面临着种种困难和挑战。唯有保持积极乐观的态度，才能克服困难，迎接挑战。我始终保持乐观的心态，积极向上地面对工作中的问题与挫折。同时，我也鼓励同事们保持良好的心态，相信只要努力，就一定能够克服困难，取得成功。

第五段：总结

总的来说，在销售工作中，我学到了许多东西。自我认知、人际关系、积极心态等都是非常重要的。在未来的工作中，我会继续努力，不断学习和提高自己，争取获得更多的收获与成就。同时，我也希望能够通过自己的经验和体会，帮助更多的人在销售工作中取得更好的表现。

工作收获心得篇三

认认真真地做事情做好，把任务完成得妥妥当当。高中时候，我曾是很散漫的，不懂得纪律的重要性，也不懂得处理人际关系，更不懂得组织工作。都说在大学要想锻炼自己，必须要多参加活动。我想，跟着师兄师姐们一齐干工作，让我从对学生会工作的异想天开到踏踏实实，一步一个脚印，尽自己努力，把事情做得尽善尽美。从一次又一次活动中我感受到，做好，需要的绝不仅仅是热情和刻苦，还要用自己的大脑和心。用脑想每一个细节，细节决定成败；认真体会被服

务对象的心理和感受，思其所思才能做得让其满意，正如我们学生会的宗旨所说的“你满意，我成功”。

我相信学习部是一个真正干实事的部门，真正锻炼人的部门。我相信，我能把我感动的一瞬又一瞬记在心中，为学习部服务，为我们学院热爱学习的同学们服务；我相信，有我们，学习部会有更出色的工作，更精彩的活动，赢得大家更满意的微笑。

工作收获心得篇四

作为一名高中生，我在假期里选择了去一家公司实习，担任前台接待员。在这段时间里，我收获了很多，今天我将分享我在前台工作的心得体会。

首先，我的工作职责是接待来访客人，安排会议室，协调内部部门日常工作等。在这个过程中，我发现沟通技巧是非常重要的。每个来访客人都有不同的需求，我们需要根据他们的需求提供合适的服务。这其中需要对话术、沟通技巧、表达能力有较高的要求。这让我体会到人与人之间的交流和理解是非常重要的。

其次，在前台工作中，我还学会了如何处理压力。前台接待员是公司的门面和形象，每天都会接待很多不同的来访客人。万一出现了客人不满意或者不友好的情况，前台接待员就需要面对不同的情况做出合适的处理。这往往需要有比较强的心理素质和应对技巧。我在这个过程中逐渐学会了如何保持冷静，用最合适的方式解决问题。

最后，在前台工作中，我还学会了简单的办公软件使用技巧。在办公自动化程度日益提高的今天，熟练掌握办公软件是非常必要的。略微掌握excel[word等常用软件的基本操作，可以让接待员的工作效率更高，减少客户等待的时间。

总之，前台工作是一个需要较高沟通技巧、心理素质和应对能力的职业。在这个职业中，我学会了如何更好地与人交流、处理压力和掌握简单的办公软件技巧。通过这次实习，我迈出了自己的第一步，对自己未来的职业方向有了更清晰的认识。

工作收获心得篇五

作为一名销售工作多年的从业者，我从每一次的销售经验中收获了许多心得体会。这份经验的累积必将为我未来的销售发展之路提供坚实的支撑。接下来，我将以五段式的形式，分享我的心得体会。

第一段：认真策划与维护客户关系的重要性

在销售工作中，一个好的销售人员必须具备良好的策划能力。准确分析客户需求，制定有效的销售计划，是一名优秀销售必备的能力。同时，维护良好的客户关系也是销售领域非常重要的一环。我们需要配合客户的需求，及时解决问题，营造良好的合作氛围。这样的话，在销售中就能够获得更高的成功率和更高的客户满意度。

第二段：主动沟通的能力是提升销售效果的关键

主动沟通是销售工作中不可或缺的必要条件。当我们了解客户需求之后，应该迅速主动与客户展开沟通。在与客户交流中，我们需要积极主动配合客户要求，而不是让客户感觉我们在推销。当客户发现我们与他们有着良好的沟通，令他们感到舒服时，出售产品成为必然结果。

第三段：了解市场状况是销售人员必备的技能

对市场状况的了解是销售人员必备的技能。我们需要将目光投向同行业中的竞争对手，进行有效的市场调查，及时了解

市场上销售情况。从而，我们也能更好地制定销售策略，以应对市场上的变化。

第四段：拓展销售渠道是提高销售业绩的良方

不仅仅局限于面对面销售，我们应该进一步拓展销售渠道。以传统销售和电子商务相结合的多渠道销售方式为例，我们应该考虑运用网络销售、电话销售等方式，以满足客户多方面的需求。通过对各种渠道的不断探索，拓展销售渠道，能够提高销售业绩，以取得更多的销售成功。

第五段：题外话

总结来看，在销售领域发展，最重要的是积累经验，提升能力。销售工作中，需要不断地引用个人经验和理论知识，结合业务背景和客户需求，以达到最优化的结果。同时，还需要不断学习市场动态，跟进新产品，以不断提升销售的技巧和技能。

结论：对于每一名销售人员而言，精益求精的态度是取得成功的必要条件。我坚信，经验积累、能力提升，总能让我们在销售领域的发展上腾飞。

工作收获心得篇六

回顾一年来的工作，在上级行的大力支持和行领导的正确领导下，本人能奋力拼搏，务实创新，围绕全行中心工作，深化会计改革，狠抓基础建设，规范业务操作，强化监督职能，加强人员管理和培训，增强风险防范能力，_完成了全年各项工作任务。__支行的会计工作有了全面提高，受到上级行和支行的肯定，现将本人一年来的工作总结如下：

思想方面

本人思想品德好，上进心较强，自20__年起开始接受党组织的考验，定期向党组织做__。对自己严格要求，廉洁自律，团结领导及同事，团队精神强，组织协调能力也较强。不计较个人得失，敬业精神强。

学习方面

本人能吃苦耐劳勤奋好学，能全面掌握__支行所有柜面业务知识。在20__年参加了省行dcc讲师团培训班，被省行评为优秀学员。学成后与其他三位共同完成了娄底分行柜面人员的全员培训。为dcc系统的顺利上线做出了应有的贡献。个人获得省行数据集中工程推广项目贡献奖。利用业余时间不断给自己充电，参加了20__年11月国际注册内部审计师资格考试。

工作方面

做为管理者，能与支行负责人一起奋力拼搏，务实创新，围绕全行中心工作，深化会计改革，狠抓基础建设，规范业务操作，强化监督职能，加强人员管理和培训，增强风险防范能力，__完成了全年各项工作任务。用心管理，进行人性管理，并与支行领导达成共识：业务发展与风险防范的最终目标都是一致的，规范经营是基础，均是为了建行业务的稳健发展。使__支行__地完成了各项任务。20__年度安全行建设综合考核中被市分行确认为15个a类行之一，考评分为97.7分，名列第一。会计基础工作等级被市分行确认为8个二级等级行之一。在市分行20__年11月至20__年3月开展的“抓服务、树形象、促营销”的柜面服务竞赛活动中获得二等奖。具体如下：

一、会计核算方面

1、委派会计主管能认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的努力下，顺利

完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工作。

2、狠抓会计基础工作规范化工作，督促网点按《会计基础工作等级验收评分标准》逐项检查落实。

为顺利实现升二级目标，__支行多次组织柜面人员学习《会计基础工作等级验收评分标准》、《会计基础工作等级单位验收程序》，以强化柜面人员会计基础工作规范化及升级意识，并组织柜面人员加班加点整改存在的问题，还多次组织柜面人员进行了点钞考试和柜面服务基础知识考试，最后对照《会计基础工作等级验收评分标准》自评分为90分，并及时向上级行报送了关于达标升级的材料。四季度经分行会计结算部检查验收，会计基础工作达二级。

二、会计内控方面

委派会计主管负责组织会计检查及日常查库工作，每旬查库一次，每月全面检查一次，对稽核工作进行日常检查、指导。重点加强以下四方面的管理：

(1)加强授权管理。督促网点负责人、业务主管严格按照会计制度的规定，做好对重要会计业务和大额收付业务的授权工作，必须先对业务和有关凭证进行严格审核，再进行授权或签字。加强授权卡及操作密码的管理，定期修改密码，防止授权卡被盗用或借给他人使用、密码失密等现象的发生。

(2)加强对现金、重要单证的管理。落实日终综合员核对每个柜员的现金及重要单证并双人上锁、尾箱双人接送、交接、异常现金支付进行严格审批、报备等规章制度。

(3)加强对单位定期存款，保证金存款，承兑汇票，银行汇票的核对和监控。

(4)加强对重点业务、重点环节的控制。如银承、承兑、贴现、个贷、资金挂账等业务的管理，严格执行双人折角验印制度。

(5)加强自助设备的管理。坚持每日双人清机制度，及时处理长短款，随时排除设备故障，确保设备运行率达95%以上。

三、柜面人员方面

1、为切实提高提高会计人员的工作积极性，增强会计人员遵章守规、按规操作的自觉性，解决会计核算管理、内部控制过程中的有章不循、违章操作现象屡禁不止的发生，年初__支行制定了《会计人员核算质量考核办法》，后分行又先后下发了《娄底市分行会计核算质量绩效考核标准》和《娄底市分行柜面优质服务绩效考核标准》、《娄底市分行员工违规行为积分管理办法》，__支行也相应制定了《__支行绩效考核办法》、《__支行员工业务量考核办法》等。__支行严格按以上文件要求按月对柜面人员工作质量进行考核、通报。

2、根据建娄函[20__]301号《关于营业网点推行弹性工作制有关事项的通知》精神，为提高柜面工作效率，拓展网点容纳客户能力，提高柜面服务质量，贯彻落实“以客户为中心”的服务理念，市分行决定在各营业网点推行弹性工作制。我行严格执行，通过推行弹性工作制，打破传统的倒班模式，根据业务量的高低分布情况，灵活调整窗口设置，挖掘柜面人员的工作潜力，增强营业窗口的服务能力，减缓客户排队现象，业务高峰期，我行对外窗口由8组增开到了11组，为我行业务健康稳定发展提供保证。

四、高度重视、明确责任、全力以赴、__完成dcc上线工作

今年的dcc上线工作，是压倒一切的工作。尤其是第一、二季度，是dcc业务模拟演练及上线切换的关键时期。为确保万无一失、确保成功切换、确保按时开门，我行的具体措施有：

1、1-2月份，脚踏实地地做好城综网数据清理、补录、核对工作，我行加班加点，共补录客户信息近1500多条，为客户信息的准确转换打下了基础。

2、一季度，我行合理安排当班柜员，有21名柜员先后参加了dcc培训班，其中有2名柜员被评为优秀学员。培训完成后又为联机培训制定了切实可行的学习计划，从三月份开始每个晚上进行联机操作，利用实践来消化封闭式培训中的理论知识，全体员工全面完成市行下达的联机考试和考核要求。

3、我行深刻理解抓好全员模拟演练的重要性，召开全体人员思想动员会，要求每一位员工要全力以赴打好模拟演练仗。结果是比较好的，不仅保质保量地完成了六轮演练工作，而且演练考核名列前茅，其中第三、四轮我行演练的交易量和交易代码获得全省第一。

工作收获心得篇七

为了提高自己的教学认识水平，适应新形势下的教育工作，我认真地参加学校每次的培训活动，认真记录学习内容。“脚踏实地，大胆创新”是我教书育人的座右铭。本年度我继续领悟新课程标准，以新思路、新方法来指导自己的工作，认真备课、上好每一节常规课。

本学期我积极参加了百花奖的赛课活动，在准备公开课的过程中我虚心向组内、组外教师请教，查阅了大量的资料，最终拿出了一节符合自身风格、深受学生喜欢的公开课《跳起舞》，为本年度的教学工作添上了一个美丽的音符。

学校的bbs论坛也是我经常驻足的地方，在那里我认真学习其他教师在教育、教学中的先进经验同时也把自己好的做法、想法跟大家分享，这种方便、快捷的学习方式使我的生活更加充实。通过多种方式的学习我积累了大量的素材，撰写的也多次在国家、省、市、区获奖。

二、师德表现总结

关心集体，以校为家。响应学校号召，积极参加学校组织的各项活动，注重政治理论的学习，积极向党组织靠拢。配合组里搞好教研活动，认真负责集体备课记录的整理工作，抓住每一个学习的机会提高自己的业务水平。每周按时参加升旗仪式，从不缺勤。服从学校安排，人际关系融洽。本学年度全勤。

关心、热爱学生，做孩子们的好朋友。记得王校长曾经对我们说过：“虽然你面对的是五、六十个学生，他们的能力水平高低不等，但在家长的眼中他们却是唯一的，是完美的，我们不要在心里就给孩子划分出等级，那样做对孩子是不公平的。说我们教师这个职业神圣是因为我们的工作完全是良心活，没有办法去准确地衡量！”我认同王校长的话，所以我用爱心浇灌稚嫩的花朵，课堂上严格要求，课下每一个孩子都是我的朋友，一年的努力换来的是孩子们开心的笑脸，我经常听孩子们说：“赵老师，如果能每一天每一节课都是你给我们上课那该多好呀！”听到孩子这样的话我所有的付出都值得！

学校无小事，处处是教育。值周教师的工作让我有机会接触更多的学生，我非常认真地对待这项工作，并且能够富有创造性地开展。让我校的学生养成良好的行为习惯，成为讲文明、懂礼貌的学生。

我负责的校舞蹈队可谓是本年度的一个工作亮点，今年编排的舞蹈《好运来》获得了南岗区中小学生文艺汇演的一等奖，我本人也被评为优秀指导教师和南岗区第__届校园艺术节活动的优秀组织工作者。在代表学校参加黑龙江省督导评估检查的活动中，孩子们的表演打动了在场的领导，受到了领导们的高度赞扬。在南岗区教育局的新年联欢会上，舞蹈《好运来》代表南岗区的中小学生为参加联欢的领导们作精彩的表演，迎来了阵阵掌声。为了庆祝建队55周年，团省委

在黑龙江省电视台筹备了一场题为：民族精神代代传的晚会，我校舞蹈队也光荣地被邀请表演创作歌舞《美丽的鲜花献给你》，整个舞蹈从排练到演出只有七天时间，而且恰巧赶上十一长假，我和孩子们放弃了休息时间，每天早早来到学校进行排练，功夫不负有心人，在节目预检的时候我们就受到了团省委领导和电视台导演的高度赞扬，说我们的节目是“放心节目、效果好、符合晚会气氛……”10月22日晚会在黑龙江省电视台播出，效果非常好，坐在家里，通过电视当看到我们复华小学的名字出现在电视屏幕上的时候，我相信每一个复华人的心情都会无比的激动。

工作心得及个人收获5