最新工作中的主要困难和问题 业务员工作中的心得体会(精选7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

工作中的主要困难和问题篇一

作为一名业务员，我有着自己的心得体会。业务员的工作是一项既充满挑战又有成就感的职业，需要具备多方面的能力和经验。在这篇文章中，我将分享我的心得体会，希望能对其他业务员和即将步入这个领域的人有所帮助。

第二段：沟通能力的重要性

作为业务员，沟通是最基本、最关键的能力之一。在与客户、同事和上级的交流中，良好的沟通能力能够增强合作关系、解决问题和达成共识。通过与客户的有效沟通，我们可以更好地了解他们的需求，提供个性化的解决方案，同时建立信任和稳定的合作关系。

第三段：自我管理的重要性

作为业务员，我们通常会面临大量的工作任务和压力。在这种情况下，良好的自我管理能力对于保持工作积极性和高效率至关重要。合理安排工作时间、设置目标、制定计划并保持专注是自我管理的重要组成部分。掌握这些技巧可以帮助我们更好地应对工作压力，提高工作效率和效果。

第四段：学习和成长的重要性

在不断发展和竞争的市场中，业务员需要不断学习和提升自己的能力。通过学习行业动态、销售技巧和沟通技巧等知识，我们可以更好地适应和应对市场变化。此外，积极主动地参加培训、与同事交流和参加行业会议都是提高自身能力和获取新知识的途径。不断学习和成长对于业务员而言至关重要。

第五段：关系建立的重要性

在业务员的工作中，建立良好的人际关系对于成功至关重要。与客户建立长期的合作关系需要时间和努力，但也是最有价值的。通过提供优质的产品和服务，并保持良好的沟通和反馈，我们可以赢得客户的信任和支持。此外，与同事之间的良好关系也是团队合作和工作效率的关键。建立和谐的工作环境可以促进信息共享、问题解决和团队成就。因此，建立良好的人际关系对于业务员而言是不可或缺的。

结束段：总结

作为一名业务员，我深刻认识到沟通能力、自我管理、学习和成长以及关系建立对于成功至关重要。这些心得体会是我在工作中不断学习和实践的结果。通过不断提升自身能力和投入努力，我相信每个业务员都能够在这个富有挑战的职业中取得优异的成绩。希望我的心得体会能给其他业务员和即将步入这个领域的人一些启示和帮助。

工作中的主要困难和问题篇二

第一段：引入团员心得体会的重要性和目的（200字）

现代社会，工作已经成为人们生活的重要组成部分。在工作中，无论是公司内部的员工还是外部的合作伙伴，都会面临各种各样的挑战和困难。而团队中的每个成员，作为团队的一部分，也需要反思自己在工作中的表现以及存在的不足之处。本文旨在通过团员的心得体会，总结工作中存在的不足

和改进的方向，帮助团队更好地发展。

第二段：分析工作中存在的不足（300字）

在工作中存在的不足是多方面的，包括个人能力的不足、沟通协作的不足、决策思考的不足等等。个人能力方面的不足可能表现为技术或专业知识的欠缺，导致在某些任务上无法胜任；沟通协作方面的不足可能表现为沟通能力不强，无法有效地与他人交流合作；决策思考方面的不足可能表现为在面对问题时缺乏思考或者选择不当。这些不足都可能导致工作的低效和团队的不稳定，因此需要我们及时反思并加以改进。

第三段：团员心得体会中的改进方向（300字）

团员心得体会中的改进方向可以从个人和团队两个层面进行思考。在个人层面，团员可以通过提高个人能力、强化沟通协作技巧、培养决策思考能力来改进自身的不足。例如，不断学习和提升专业知识，参加培训课程以提高技能水平；积极参与团队讨论和交流，提升沟通表达能力；加强问题分析和解决能力，培养科学的决策思维。在团队层面，团员可以更加注重团队协作，建立良好的工作关系，形成团队合力。此外，团队可以通过团队培训和团队建设活动，搭建交流平台，促进团队成员之间的相互了解和团队凝聚力的提升。

第四段：团队管理的重要性（200字）

在团队中，团队管理的重要性不言而喻。团队管理是通过一系列管理方法和手段，提高团队的工作效率和业绩。良好的团队管理可以帮助团队成员更好地发挥自己的优势，协调团队关系，促进团队成员共同进步。团队管理需要注重团队目标和规划的制定，合理分配任务和资源，激励团队成员的积极性和创造力，及时沟通和解决困难。通过良好的团队管理，才能够更好地发挥团队的力量，实现工作的高效和团队的良

好发展。

第五段：总结团员心得体会对工作中的不足和改进的影响（200字）

团员心得体会对工作中的不足和改进的影响是积极的。通过团员的心得体会，每个人能够自我反省、总结不足、寻求改进。这将帮助个体更好地适应工作环境和工作要求，提升自身的竞争力。同时，团队中每个成员都能够意识到自己的不足，从而更好地协调团队关系，形成团队合作的氛围。通过团队成员的共同努力和改进，团队的工作效率和质量也将得到提升，实现共同进步和发展。

总结：通过团员的心得体会，我们能够深入了解到工作中的不足和改进方向。在个人层面，我们可以通过提高个人能力、加强沟通协作、增强决策思考方面的能力来改进自身的不足；在团队层面，我们可以通过团队管理等措施来促进团队的发展。通过团队成员的共同努力和改进，工作中的不足将得到有效的弥补，团队的工作效率和质量也将得到提升。

工作中的主要困难和问题篇三

工作中的心得体会要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的工作中的心得体会样本能让你事半功倍，下面分享【工作中的心得体会优秀3篇】，供你选择借鉴。

在实习这段时间，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司行政文员的具体知识和行政文员每日的工作事务及工作流程。为了尽快融入这个快节奏快脚步的工作中，我更加虚心的努力的吸收工作所需的各项专业技能。

从没接触过行政方面的工作，刚开始对师傅讲解的东西，听起来迷迷糊糊的，突然觉得压力很大，开始怀疑自己的智商

有问题，还好有师傅的耐心、认真教导和鼓励，我开始一点一点有了头绪，慢慢的我学会了怎样检查合同收据的交接;如何进账;如何检查及审批成交报告这些基本的专业技能，师傅带我去银行存款转账，去总部核销合同和收据等等，每一项的工作对于我而言都是新奇的都要问。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙。

有一次，我帮忙师傅进账，在收据使用过程中，没有细看物业名称和房号，导致合同编号与物业名称不相符，这些问题在师傅检查的过程中发现的，工作中无小事，任何一个环节的处理不当，都会造成不必要的障碍。我惭愧万分，不是师傅眼力比我好，而是师傅比我认真、细心。通过这件事，让我明白：要做好一份工作，要有足够的耐心和责任心。

作为外勤管理部的工作人员,我充分认识到自己的工作虽然琐碎,但也有它的重要性。正所谓:“天下难事始于易,天下大事始于细”。要想协调好一个团队，必须做好每一件琐碎的小事以保证工作的正常有序进行。

感谢公司给我提供学习的平台，感谢师傅在这段时间对我的教导和悉心关照，师傅,您辛苦了!

转眼间，20__年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

一、上半年工作总结：

(一)、知识管理

20__年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核

结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)、20__年集团知识管理考核积分卡(截止5月)

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家;80分以上的有34家，最低分为57分;并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2)、20__年集团知识管理考核个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3)、20__年集团知识管理考核频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20__年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕如何提高km积分卡在集团的排名展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团最佳知识管理专员荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理

数据回顾：

20__年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，20__年公司调整考核思路，引导员工有做必有果，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，

让员工正真认识到做得多、做得对就可以得分高。

按照20__年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作;生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新;工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为现场管理红旗班组班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、示范点、现场亮点以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入现场管理优秀部门流动红旗及现场管理部门警示旗(蓝旗)管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时

数据回顾：

1、成立包装有效工时项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立包装有效工时qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部有效工时氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以

查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持开三班生产。与20__年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了减员增效的目的。

(四) □e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20__年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅

历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

三、下半年工作计划：

1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4□e-hr人事信息管理

(1)、员工照片维护;

(2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息;

(3)、学习薪酬管理模块的操作。

刚刚毕业，初入社会，受伤、彷徨、不知所措，等等等等等，这一切的一切都是在所难免，但是，对于我来说，唯一不变的是，一直不灰心，始终对自己不抛弃、不放弃。我坚信：努力，有改变就会有进步!

从学校出来，就会面临很多问题，诸如工作，生活，找对象一类，都是要解决的问题，可是我们绝对不能盲目。我朋友小崔，他是个幸福的人，就要打算月底结婚了，这不是每个人都能做到的，得有实力，得有资本养得起家，我没有，所以我还要奋斗。

我的应聘真言是：我要的是工作，不是工资!

这样的信念使我很容易在这个社会上生存，所以，现在我可以在安徽一笑堂茶业公司里学习，公司虽然不是什么巨头，但是对于我这个初出校门的学生来说，同样可以学到相当多的东西，没有工资、更没待遇，这使我更加努力的学习，更加谦虚的向师兄师姐们请教，因为我知道，公司最终不会让一个毫无用处的职员留下。

很多时候，我个人认为我的一些同学、朋友在找工作的过程中走进了一些误区，总把工资、待遇放在最前面，而最先考虑的不是前途、发展和将来。这样完全不好，刚毕业，家里

也不会指望自己挣多少钱，都是父母的骨肉，他们也能体谅的，更不是说一年带个多少多少钱回家才算是好儿子、乖女儿。

很多朋友不理解为什么我愿意在这公司这样被“剥削”，都说我是不是大脑不好使、脑袋进水了，都不明白为什么有些不错的公司让我去面试都被我以已经找到工作回绝了，都劝我不要学了，其实他们完全不明白我想要的，我不愿意为了眼前的工资去放弃这样的学习机会，即使学习过后我还得重新找工作，那样我也会觉得值!

一份好的又前途的工作，比一份眼前的“高”工资好多了，我不是“富二代”，人生路怎么走，得靠自己，一笑堂的总监教会了我，做大脑勤劳的人更容易成就事业。

无论结果是什么样子的，我都是会努力的!

工作中的主要困难和问题篇四

《你在为谁工作》是一本激人奋进的好书!这本书篇幅不长、字数也不多，短短一百六十多页，但讲述的每个故事典型而富有趣味性，阐述的每个道理言简意赅而引人深思。读完它，让人有一种荡气回肠的感觉!

书中有许多让我惊喜的地方，里面的篇章犹如一堆堆七彩石，每一块诱发着神奇的光彩，让人爱不释手。我认真从第一章“为什么要努力工作”，逐一拜读到第五章“从优秀到卓越”，内心的激-情似乎燃烧到了沸点!它简直就像一个完美的胚胎，纵使我想挑点什么毛病，好比从鸡蛋里挑骨头还难。阅毕，我掩卷而思，心情久久不能平静下来!

这本书提出了人人都需要自我反思的人生问题，并对这个问题进行了深刻细致的解答。它有助于我们解除困惑，调整心态，重燃工作激-情，使人生从平庸走向杰出。如果人人都能

从内心深处承认并接受“我们在为他人工作的同时，也在为自己工作”这样一个朴素的理念，责任、忠诚、敬业将不再是空洞的口号。

我想，人生离不开工作。工作是一件非常有意义、有价值的活动，一个人抛除他的童年、学习、生活和休息时间，人生的重要意义寓于工作之中，在工作过程中度过。工作不仅可以帮助我们解决房租、吃饭和穿衣带来的经济压力问题，还可以历练我们的品性，施展我们的才华，实现我们的人生价值。无论我们对人类进步的贡献是大是小，但都作为对人类社会整体意义上的进步而客观存在。也无论我们身处何岗何职，都应该扪心自问“你在为谁工作?”往小的说，它是一种“明理”之举，因为只有“大家”才有“小家”;往大的讲，它也是人生职业生涯规划的要素之一，因为“小家”要通过“大家”才能实现。

在这本书里，《工作中无小事》这篇文章让我感触颇深，特别是前两段话让我感慨不已：

“作为普通人，在大量的日子里，很显然都在做一些小事，怕只怕小事也做不好，小事也做不到位。其实身边本无小事，很多人，不屑于做具体的事，不屑认真对待小事和细节，总盲目地相信‘天将降大任于斯人也’。孰不知能把自己所在岗位上的每一件事做成功，做到位就很不简单了。

把每一件简单的事做好就是不简单;把每一件平凡的事做好就是不平凡。”

诚然，外交无小事，在任何工作中亦无小事!美国福特汽车公司的汤姆·布兰德成为我们许多年轻人走上工作征程的典范：他从一个普通的杂工做起，经过多个岗位的历练，在做好每一件小事中获得了成长，并最终成为“汽车王国”里最年轻的总领班。这是一件很不容易的事情，也是一个“漫长等待”的过程，甚至在这期间连他的父亲对他的举动也感到十

分不解，但毕竟在他十二年之后脱颖而出了。

上述两段话说到我的肺腑里面，而汤姆·布兰德的事迹更是让我感同身受。只不过汤姆·布兰德笑到了最后，而我则经历了一些波折。记得刚大学毕业的时候，我受聘到新竹路一家中央直属机关后勤部担任一名综合管-理-员，平时的工作就是负责机关生活区的水电抄收、房租登、环境绿化、安全保卫、住户牛奶订购等。兴许是处于好奇阶段，一开始我表现得积极主动，可圈可点，很受领导的赏识。可惜没过多久，我浮躁的心理表现出来了，对整天干这些小事颇不耐烦，进而在毫无预警的情况下，擅自离开原单位想以“技术协作”的身份去香港镀金……最终，残酷的现实把我打回了“原形”，竹篮打水一场空，去也去不成，回也回不去，至今后悔不迭！

究其原因，这都是我好高骛远、自命不凡的心在作祟，自导自演让自己坠入空中楼阁而不能自拔。如果当初我认识到“工作中无小事”，事无巨细都能认真以对，杜绝马虎懒散，这几年下来也不会磕磕绊绊。如果当初我耐得住寂寞，甘愿当一朵“蘑菇”，踏踏实实在原单位效忠，说不准试用期过后我变成了一名编制内的国家干部。如果当初我有幸看到这本书，知道“以小见大”、“见微知著”的道理，也就不会……当然，世上没有后悔药！

20xx年1月份，香港大学授予一位八十二岁扫地老太太“荣誉院士”称号，感谢她四十四年如一日地为学生做饭、扫地，“以自己的生命影响大学堂仔的生命。”这在更大程度上是为我们当代大学生们树立了一个人生的标杆，也再一次印证了“大事是由小事聚集而来”的深刻道理。古人有云：“一屋不扫，何以扫天下”，莫不如是！

这本被誉为“世界500强企业推崇的优秀员工思维理念”的书，对于我这个初上管理岗位的中层管理人员来说，是求之不得的精神食粮。感谢中心领导把这本书介绍给员工，让我们得

以重新定位，端正态度，明白事理，摆正位置，处理好“大我”与“小我”的关系。感谢这本书的作者，它帮助我们理清思路，拒绝自命清高，学会在工作中将心态归零，抱着谦虚和学习的态度认真地投入到工作实践当中去，使得日常各项业务都能根据其紧迫性和重要性顺利开展，从而在工作中享受到乐趣，以及工作带来的尊严和实现自我的满足感。

这是我读完这本书的深刻体会，也是我对自己的工作实践所作出的深刻认识和总结。如今我刚好三十而立，精彩的人生也刚刚拉开序幕，不管前面的道路多么艰难险阻，我都愿意从小事做起，从小处着手，一如既往地向上攀登，努力朝自己的人生目的地迈进。

工作中的主要困难和问题篇五

在当今商业竞争激烈的社会中，业务员作为企业与客户之间的桥梁，承载着重要的销售任务。身为一名业务员，我深深地体会到了这份工作的挑战和机遇。通过多年的工作实践，我逐渐领悟到了一些经验和体会，这些教训不仅对我个人的发展有着重大影响，也有助于提高整个团队的业绩。

第二段：沟通能力的重要性

作为业务员，良好的沟通能力是至关重要的，它直接关系到与客户的合作效果和销售成绩。在日常工作中，我发现积极主动地与客户建立良好的沟通关系，能够更好地了解客户需求，掌握市场动态，并且能够及时解决问题和提供相应的产品或服务。此外，通过专业而简洁的沟通方式，可以提升客户对企业的信任感，进而为团队带来更多的业务机会。

第三段：坚持与毅力的重要性

业务员的工作往往不是一蹴而就的，需要坚持和毅力。在开展业务过程中，会遇到各种各样的困难和挫折，可能会有客

户拒绝我们的产品或服务，可能会有同行竞争给我们带来压力等等。然而，只有坚持不懈地努力，不怕失败，才能在竞争中脱颖而出。所以，在面对艰难时，我经常告诉自己要坚持，要相信付出一定会有回报，只有这样才能真正实现自己的目标。

第四段：学习与创新的重要性

商界竞争激烈，客户需求也在不断变化。作为一名业务员，我们不能停留在过去的销售模式中，需要不断学习和创新。通过学习新的销售技巧和市场趋势，我能够更好地为客户提供更符合他们需求的产品和服务。此外，勇于创新也是取得成功的关键。只有敢于尝试新的销售方式和方法，才能使自己与竞争对手区别开来，为客户提供更高质量的服务，进而为企业带来更多的销售业绩。

第五段：团队合作的重要性

在业务员的工作中，团队合作是不可或缺的。团队的力量可以将个人的优势发挥到极致，也可以让每个人在合作中得到更多的经验和启发。在我过去的工作经历中，团队合作给我带来了很多的帮助和成长。通过与同事的合作，我学会了倾听和尊重他人的意见，从中获得了宝贵的经验和建议。而团队的成功也需要每个人的积极投入和相互协作，只有共同努力才能实现更好的业绩和目标。

结尾段：总结与展望

作为一名业务员，我认识到沟通能力、坚持与毅力、学习与创新以及团队合作都是工作中至关重要的因素。相信只要我持续努力，不断提升自己的业务能力，并且善于与他人合作，就能够在竞争激烈的商业环境中取得更好的成绩。同时，我也希望能通过自己的努力和经验，帮助到身边的同事们，共同实现个人和团队的发展目标。

工作中的主要困难和问题篇六

“自我修炼，成就卓越自我”

行业拓展一中心于20xx年4月15日在开展了以“自我修炼，成就卓越自我”为主题的读书分享会。分享会上，我们以小组形式针对《工作中的自我修炼》这本书的读后感进行交流分享。

小组“梦之队”队长苗地分享，通过阅读这本书， 她最大的受益是“困难是把双刃剑，一面割出你的鲜血，一面又为你挖掘出新的希望”。她是一名很优秀的客户经理，无论在集团工作中遇到怎样的困难，她都用自己坚定的意志对自己说：“我能行，我不可以输在起跑线上，我要成功，向着自己的目标，迈着坚定的不伐，一步步走下去。”她也正是用这种耐力带动着她们组前进。

“一枝五花队“高晶分享，让她体会最深的是“人最大的敌人是自己，只要战胜了自身压力，那么，其他一切外界压力也就不值得一谈了。”她最开始进入移动工作时是个较为内向羞涩的女生，但是经过几年集团工作的“摸爬滚打”，她已经不再羞涩，她觉得这句话是她工作历程的写照，更希望以后的她能够战胜一切的压力。

“永不言弃队”赵薪分享，她最认同的是“只有那些勇于承担的人，才能够出色的完成任务，才能够受到领导的欣赏和重用。” 她今年已经43岁，可以算得上是一名 “老”客户经理。虽然是这样，但是她一直都是个勇于承担的人。记得有一次她的集团客户到我中心来办理手机，但是由于营业员的疏忽忘记收她客户的688元购机款了，她知道后第一时间对营业员说“小妹，你放心，姐帮你去要，要不回来姐赔给你”。有责任感，在关键时刻敢于担当，这样才能得到集团客户的认可，得到领导、同事的肯定。

张兴斌经理和王锋副经理在分享会的最后做了总结性发言：

其实每个人都有成就卓越自我的能力，左右我们的绝不是能力、资质，更不是工作环境，而是我们在工作中是否进行了严谨的自我修炼、严格的自我管理，因为它们制约着我们的行动和思想，同时也决定了我们的事业和成就。

我们要将学习到的成果认真总结，在工作中得以应用。应用我们所学到的思想提高工作能力，应用我们所学到的方法来指导工作，这才是学习的目的所在。

四月初，行业拓展四中心组织全体员工认真阅读了《工作中的自我修炼》一书，以“五定”、“五思”为指引，得到了很多人生中的启迪、工作上的启发和生活中的启示，对于我们做好自己的工作提供了很大的帮助。

首先，我们对于自我修炼要有一个正确的认识。工作本身就是一种自我修炼，而自我修炼也是把工作做好的基础。通过五思，思变化，思进退，思成败，思方法以及思价值，促使我们在工作中能够在思考的同时自我修炼。我们不能为了完成任务而应付了事，要勤于思考，变被动为主动，认真做好手里的每份工作。

自我修炼，强调的就是要有一个自主性，这就要求我们用心工作，用心去发现自己的问题，自觉、独立的进行有针对性的自我修炼，从而提高自己的能力，从而能够达到工作的要求和领导的期望，这才是我们应该做且必须做的。

其次，自我修炼也要注意一个方式方法的问题，要坚持公司的五定要求，定时，定量，定标，虽说条条大道通罗马，但其中肯定有着一个最佳的捷径。在自我修炼这个方面，很多的成功者们都有着自己独到的见解和行之有效的方法，这就是我们要借鉴的捷径。公司向我们推荐这本书，就是希望我们可以向这些成功者们学习，学习他们的思想，学习他们的

方法，从而可以尽量少走弯路，尽快的成长和提高。

工作中的主要困难和问题篇七

农业标准化既是促进农业结构调整和产业化发展的重要基础，又是规范农业生产、保障食品安全的有效措施，也是质监部门服务发展的重要职能。农业标准化工作任务重、难度大、要求高，必须依靠县委、县政府，各镇、各部门和社会各方面的力量，把大家动员起来，统一认识，形成合力，建立有效的工作机制，才能确保工作顺利完成。自以来，泸县质监局农业标准化工作坚持“围绕中心，服务大局”的工作方针，积极创新工作机制，全面发挥质监部门在农业标准化工作中的组织、管理、协调、沟通作用，为泸县经济社会发展作出了新的贡献。

一、泸县农业发展概况

泸县地处川南，是一个人口超过百万的农业大县。“十一五”期间，泸县按照“工业强县，劳畜富民”的发展方针，坚持以新农村建设为统揽，以加快农业产业化发展为抓手，以提高农村生产生活水平为目标，大力实施以生猪为主体的“一体两翼”战略和以水稻、再生稻为主导的粮食高产创建工作。“十一五”期间，泸县生猪规模养殖比例达52%，生猪出栏32万头，仔猪外销3万头，销量保持全省第一。同时，水稻高产创建活动卓有成效，水稻单产总产、再生稻产量保持全省第一，粮食总产达54.28万吨。

结合泸县的实际，我局把农业标准化作为服务中心，服务大局的切入点，围绕县委、县政府“工业强县，劳畜富民”的发展方针和“两个加快建设，两个积极推进”的发展战略，将工作进行了合理定位，进一步理顺了关系，实现了农业标准化工作的“三个上升”。即：将农业标准化从部门行为上升为了政府重要工作，将质监从被动实施单位上升为组织牵头部门，将农业标准化从单兵作战上升为整体推进。形成了

以政府主导、质监牵头、部门协作、社会参与的工作机制，确保了农业产业发展和农业、农村结构性调整。

（一）转变角色，主动介入

长期以来，农业标准化工作都是由农业局等部门牵头完成，因技术、人才等方面的缺失，导致质监部门在整个工作的实施过程当中，只扮演了一个“档案管理员”的角色，无法真正介入和主导农业标准化工作。针对这一情况，我局在充分调研、详细论证的基础上，通过积极向县政府汇报工作，争取政策、资金的支持，围绕地方特色产业大力推进农业标准化工作。自以来，我局通过强力推进青花椒、龙眼、生猪、再生稻等成功申报国家和省级标准化示范区项目，进一步建立健全了农业标准化体系，修订了相关标准。同时，我局进一步加强与相关部门的沟通、协调，着力建立“政府塔台、部门唱戏、企业受益”的新模式，先后与畜牧局、农业局、供销社等部门在农业标准化示范区创建工作中开展协调，牵头组织召开项目建设工作会5次，并多次深入相关单位和企业指导，帮促企业制订标准、健全标准体系。

（二）政府主导，质监牵头

随着农业标准化工作的不断深入，，泸县政府出台了全县农业标准化工作奖励政策，对省级项目和国家级项目给予3万至5万的奖励。政府的重视，政策的支撑，为质监部门深入推进农业标准化工作奠定了坚实基础□xx年，泸县政府出台《泸县人民政府关于推进质量兴县的工作意见》，将农业标准化工作纳入“十二五”期间的重要工作，之后出台的《泸县人民政府关于加快推进农业标准化工作的意见》则进一步明确了“十二五”期间农业标准化工作的目标和重点。并形成了以政府主导，质监牵头，农业、林业、畜牧、水务、工商等相关部门和全县9个镇的“大农业标准化工作格局”，从而在全县上下掀起了开展农业标准化工作的热潮。

质监作为农业标准化工作的组织牵头部门，要真正介入农业标准化工作，就不仅要向地方政府借力，同时也要向地方党委借势，通过与地方党委的合作，将农业标准化工作纳入全县农村经济工作考核的重要内容，与农村经济工作一同安排、一同检查、一同考核、一同奖惩兑现，共同推进全县农业产业化的发展。为此□xx年，我局协助泸县县委农工办出台了《泸县促进农业产业化发展考核奖励办法》（下称《办法》）。根据《办法》规定，泸县政府将通过以奖代补的形式，鼓励企业业主推进农业标准化生产和品牌创建。既对当年成功创建农业标准化、特色产品品牌、商标、无公害农产品、绿色食品和有机食品生产认证的承担单位、申报单位予以万元至8万元不等的奖励。同时，《办法》还对获得农业产业化示范户、农业产业化龙头企业、农民专业合作经济组织表彰的给予奖励。

通过《泸县促进农业产业化发展考核奖励办法》的出台，健全和完善了农业标准化工作的奖励考核机制，为农业标准化工作的’有效实施提供了依据，有力确保了农业标准化工作成为地方农业产业发展和农业农村结构性调整的关键。

在工作中，我局深刻地认识到农业标准化在推进现代化农业发展和地方产业结构调整中的重要作用，同时，要实现以农业标准化为重点的农业产业发展，必须立足于地方实际，选择优势项目，发挥“以点带面”的辐射作用，从而增强农业标准化工作的有效性。

（一）立足“三大优先”，选择两大项目

我局在选择农业标准化项目中做到了“三个优先”：一是县委、县政府重点发展的项目优先选择；二是有资源优势和地方特色的项目优先选择；三是能迅速带动农民致富的项目优先选择。为此，我局根据泸县实际，重点建设生猪标准化示范区和再生稻标准化示范区，力求通过两个示范区的辐射效应，逐步形成集中连片成规模、重点突出显主导、特色鲜明

上档次的产业发展新格局。

（二）强化协作配合，打造标杆示范区

一是我局通过会同畜牧部门制定基础标准、环境条件标准、猪种标准、养殖标准、质量安全标准等3个地方标准，积极推广“6＋”合作的运作模式（即种猪场、饲料企业、融资担保公司、专业合作社、养猪业主、肉食加工企业加上保险公司）和“八统一”的管理模式（即统一管理、品种、防疫、饲料、技术、销售、资金、保险），大力推进国家级生猪标准化示范区建设，确保出栏生猪及仔猪外销实现“双百万”。

二是联合农业局等部门对再生稻项目发展实施“六统”的管理模式（即良种统供、旱秧统育、三角形统栽、施肥统配、病虫统防、促芽肥统施），强化对再生稻标准化示范区的监管和服务，大力推进再生稻标准化示范区建设，着力打造再生稻生产标准化“百里示范长廊”。目前，全县已建成以泸县福集镇等7个乡镇为重点的再生稻标准化示范基地□xx年，泸县再生稻成功列入了第八批省级农业标准化示范项目，该项目的建设，将进一步规范泸县再生稻生产，提高再生稻产品质量，提升泸县再生稻的市场竞争力。

目前，泸县已有生猪、再生稻、优质水果、青花椒、小花吴茱萸等国家和省级标准化示范区。全县基本形成了以生猪、再水稻为主导的农业标准化发展格局。目前，通过创新生猪养殖“6”、“0”模式，泸县生猪规模养殖比例达了52%；再生稻标准化示范区达0万亩，辐射带动35万亩再生稻种植面积，再生稻产量保持全省第一，有力推进了农业产业化发展，逐步达到了农业增效、农民增收的示范目的。

通过农业标准化项目的开展，提高了农业综合效益，增加了农民收入，加强了与县委、县政府的沟通，搭建了质监部门融入地方经济发展的平台，一条用农业标准化工作服务地方经济发展的路子逐渐清晰。