

最新爱卫工作半年个人总结 半年个人工作总结(大全20篇)

军训总结是对军事训练过程、目标完成情况以及个人成长变化进行总结和概括的一种书面材料，它对于提升学生的纪律观念和团队合作能力具有重要作用。我们的军训已经结束了，我想我们应该好好总结一下吧。以下是小编为大家收集的学期总结范文，供大家参考。

爱卫工作半年个人总结篇一

20xx年上半年，矿业处□xx物业处□xx物业处□xx物业处及大柳塔物业处在公司党政的正确领导下，认真贯彻“安全第一，预防为主”的安全工作方针，把安全工作作为“天”字号工程来抓，在日常的工作中时时注意，事事注意，收到了明显的效果。主要做了以下工作：

安全工作是党和国家的一项重要生产方针。各单位利用各种工作会议对员工进行教育，占靠专题会议研究布置安全工作，使每一位员工、各级管理人员都高度重视安全工作。矿业处对安全工作除每月进行月度考核外，还进行不定期检查和夜间抽查；各基层班组每天进行自查，服务部每周进行检查和不定期的巡查。在工作中严禁出现“三违”现象，对出现的事故坚持“四不放过”原则，及事故原因不查清不放过；事故责任不明确不放过；事故责任者不处理不放过；事故责任者和群众没有受到教育不放过。

各单位以公司检查考核为动力，认真开展了自查自纠活动□xx月份，各单位积极预防，扎实工作，通过有效的安全预防工作作为生产经营工作的稳定运行保驾护航。

今年xx月份，矿业处□xx物业处□xx物业处□xx物业处及大柳塔物业处未发生二类以上机械事故，保证了生产经营任务的圆

满完成。

矿业处五月份通过各种形式的检查考核共查出安全问题条，整改条；罚款余元。内部工作基本杜绝了“三违”现象。xx月份，个服务部未发生一起安全事故；各服务部还积极配合矿方进行安全知识宣传教育工作，通过黑板报、宣传栏，利用每一个窗口，每一个服务点对矿上职工进行宣传教育，受到了矿方和职工家属的称赞。xx物业处切实加强小区内部治安防范工作，通过加强对小区内业主车辆的管理，增加治安巡逻力量，确保小区居民安居乐业。xx月份，保安部查获处理大小案件起。其中大案起，抓获作案人多人；有人送交派出所；追回被盗摩托车辆、自行车辆、汽车车牌块；保安部一个月内两次受到业主赠送锦旗。

尽管前半年在安全方面做了一些工作，收到一些成效。但安全形势仍不容乐观。例如由于矿业处及各物业处所属设施经过多年的运行、使用，部分设施已到了服务年限或已经出现了安全隐患，急需专项资金进行维修。哈拉沟服务部前石畔小区设备设施严重老化，急需资金进行维修；新成立北区物业处车辆防盗、居民防盗措施亟待完善，乌兰木伦物业处由于地企混杂居住，多次发生抢劫、偷盗事件，需要进一步和地方上协调安全保卫工作。这一切都说明安全工作仍需要我们“常备不懈，常抓不懈，警钟长鸣，警心常在”。由于公司正处于股份制转变的关键时期，而矿业处、各物业处又是占地工主要用人单位，因此对于安定职工的人心也将是下一阶段重要工作，以免影响正常安全生产工作。下半年的冬季供暖工作也是一个安全工作重点，如锅炉、供暖管线安全检修的检修工作等。

我们将抓住改制的机遇，积极应对改制的挑战，群策群力，同心同德，使下半年的安全工作再上一个新台阶。

爱卫工作半年个人总结篇二

因为近段没有周小结的习惯，如今半年总结动笔前总在迟疑，沉思好长时间，感觉发生的事情太多，又无从入手，原来一个好的习惯可以带来无穷的灵感，假如失去自我思考的动力，浑浑噩噩，必将一事无成，虽然总感叹每天重复着机械的动作，但也要自我寻找乐趣，只有保持不断的热情和自我激励的潜意识，才能让自己变得轻松而且坦然，有时候不该有负担有压力，但不可以没有憧憬和规划。

回顾半年来的学习与工作，点点滴滴，过眼云烟，挥之不去，这俨然成为一种习惯，但不能满足或安于现状，需要不断树立自我超越的意识，这其中需要太多的技巧，处事与为人，沟通、观察、分析、判断，和营销队伍共处需要不断提升自我的理解力与对事物的感召力，视线不同看到的风景也是一样，不必庸人自扰，或许总有人感慨万千，现实亦如此，试图去了解与尝试，验证更多的真理，更多是时间问题，思考或看透一个问题，没有冷静下来，看到的仍然只是表层，尽力而为之，形形色色的人和各式各样的问题该如何去改变，这当中的规律如何在现实当中摸索出来。只有不断实践与行动。

在营销行业，每个人都在竭尽全力，有业绩的没有业绩的，踏入保险的那一刻，他们都曾努力付出过，很多人在用毅力“挣扎”着，信念是否坚定、忍耐力是否强大，预示着寿险生命能否常此以往下去。不可惋惜，沉淀都是金子，营销队伍的壮大，需要不断淘汰更多的沙子。作为组训人员，更加要具备发现问题的能力，要学会总结亮点，抓住典型，其实我们和营销伙伴一起在参加晨会，也在接受主管的激励，更多的时候我们反思技巧技巧的时间太多短暂，我曾多次融入这样的一个境界，但始终因为角色的定位不同，而缺乏这样的认识，或者说拒绝接受经典的言辞与精辟的理论。但长期的熏陶与关注可以收获更多的东西，不难发现，营销人员他们的参会情绪总是很奇特，试想自己每次参加的视频会也

好，启动会也好，我们分神的概率与受干扰的情绪一样存在。所以如何抓需要，挖亮点，深度分析问题，就需要掌握适度的讲话技巧、和善的行为举止、逐层递进的思维模式。当然这需要过程，评定能力强弱，不是一时，当然人的性格各异，弊端也不一样，展现在别人的形态也是奇特的，只有不断减弱自己的缺点，而无限放大自己的优点，一切都可以归零的心态要求自我，培养警惕心，有效预防和减少可以存在的错误与隐患，事情的起因总有追溯的根源，金莲部长总能在适当的场合讲合适的话语，更多的时候话里有话，批评、表扬、赞许，讲话始终带着教育意义。这应该是沟通的最高境界。

一区部的伙伴以品牌第一引以为豪，夺第一，争荣誉，身为一区部的一员，我也接受这类似的光环，光环闪耀下，有更多的平台去锻炼、有更多的时间去感悟，有更多的技能去施展。没有人天生适合的岗位，只有不断培养的工作能力，这样强有力的精神支柱，需要以激情为基础，以深度的学习欲望为辅。站在巨人的肩膀上看问题，避免经常抬头看问题，在同一起跑线上，要时刻准备着冲刺终点，没有人知道自己的终点在哪里，但是不要放弃一些可以努力的机会，作为渺小的个体，只有放到大的舞台才有机会，正如一区的大平台，接受的考验和成长的空间非常巨大，自我感觉要取得成就和认可，这其中的障碍与磨练永远不只是一点点的挫折，而是要付出多余十倍以上的努力，每个人的角色都是处于激励和被激励的角色。组训就是要培养不断激励自我和激励别人的能力。

很长的一段时间，考虑未来是一个非常严肃而且恐惧的问题，至20xx年6月加入一区开始，这些都是自我人生轨迹当中最深刻的记忆，这不是职业习惯在作怪，人都需要忧患意识，多珍惜少叹息，多思考少烦恼，多努力少放弃。只有一如既往，持之以恒才能正确定位。

现在静下来，常思考如何培养自己的兴趣，如何保持良好积极的心态，长时间的加班时间用于不断总结与回顾每天的成

果，认真对待，用心体会，如何培养感染力与领导力，是未来很长时间需要不断琢磨和思考的方向，需要不断自我雕刻，自我剖析。闲置的时间需要不断收集和整理材料，只有吸收更多的资讯和领会更多的哲理才可以不断认识自我，改变自己。

回顾半年来，看到区部的变化作如下总结：

1、自主经营、自力更生的创富管理模式

自主经营、自力更生至开门红提出以来，已经深入人心，能力与作为挂钩，只有从单一的个体小组开始，才能形成整体的统一。创富平台越来越广泛，转变经营管理模式，培养自我发展的意识，避免被动接受，而要积极主动的创新。现在一本两个团队已经具备独立经营的能力，从二早的经营流程与组织安排来看，已经形成模式，而且时刻在增添新的创意。只有不断刷新，才能在自主经营的平台上大放光彩。

图为：伟凡团队的二早图为：玉凤团队的组经理会议

同时自主经营离不开核心领导人的指导与付出，自主经营从小团队开始，形成自我管理的模式，而且要不断培养标杆人员，自主经营的典型代表作为模范小组，需要大力炒作并隆重表彰，同时对于优秀小组的管理模式要互相学习，在追踪与辅导方面的亮点要放大。

2、氛围营造、意愿调动的晨会流程模式

晨会运作的关键在于氛围的营造，琢磨晨会需要的基础知识，以及需要了解的资讯，通过晨会内容丰富营销员的知识面，制造营销员外出拜访的借口，营销队伍需要活动，在于早晨两个小时的营养吸收，纵观半年来一区部在晨会的运作模式，个人总结为：（1）营销伙伴的一线销售现状的演练，这是展现在伙伴面前最直接最有效的方法，通过演练可以了解在拜

访过程营销伙伴的言语以及行动是否符合销售流程。（2）专家门诊时间，是答疑解惑的最好平台，对于活动工具的推广使用，以及拒绝问题的解决是最有效，最及时的方法，一区部的经验是互相交流出来，互相奉献出来的。（3）有组织个人销售的延续传承，从接触、观念、产品、拒绝，这四个步骤只有反复不断的更新，才能提升上门营销的能力，营销伙伴缺少观念沟通的技巧占大部分，因为保险的意义与功能是具备教育意义的课程，涵盖社会责任、家庭责任、人生风险的诸多因素的组合，所以只有不断培养讲授观念的能力，才能取得进步。（4）精英的亮点分享，晨会最精彩的部分，因为这是伙伴最迫切需求，以分享人员为参照物，可以看到自己的不足与缺点，可以提升拜访的信心，引导分享人员站在大局角度思考问题，避免片面或消极情绪的传播，这是塑造健康市场氛围最应该注意的。（5）委员层面的主管激励，这是拨开云雾见彩虹，营销激励是关键，充满挑战的事业需要不断激励的言语，需要不断产生往前冲的动力。（6）荣誉之争强调晨会重视表彰，重视表彰的流程以及感受，特别是七战七捷的鲜花表彰，将晨会氛围调动到最高点。

3、独立运作、相互配合的六大计划项目

区部的六大计划，龙虎规划的重要的项目，区部后勤队伍最重要的力量，每个人身上的指标和努力的方向都不一致，但是都是一个目的，就是为了完成区部的指标，这是共存的整体，就如一个身体的“八大系统”，各个系统都有自己的功能，都是整体都受到大脑司令部的控制，同时每个系统之间是互相依存，任何一个系统出现差错，就可以导致其他系统的崩溃。区部的六大计划是20xx年区部工作的重要项目，意义深远，同时对于委员在管理团队上减轻了压力，也知道了每个层级培养的目标和对象不一样。六大计划工作的推广，涵盖了区部大部分积极的营销伙伴。

4、形式多样、意义深远的增员活动形式

区部在今年创新了很多的增员形式，丰富多彩，改变以往区部大型的增员，如大型的庆生会，登山团康会。如今要求主管自主经营，要求化小团队经营各自的团队，活动形式更加灵活，增员活动的费用成本也可以缩小。主要以增员水果会、增员水饺会、大型表彰会。团队的增员策划暂改变以往的委员出面，而是各自小组长自己负责，亲历亲为，只有不断积累办活动的经验才可以锻炼小组长的组织活动的的能力。

5、提升品质、深刻教育的社会责任意识

爱卫工作半年个人总结篇三

时光飞逝，转眼间年即将过去，新的一年将要到来。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，详细内容请看下文行政主管个人年度总结。

对于我们每一个追求进步的人来说，都免不了会在年终对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入学习，掌握技巧；加强管理，改进服务；大胆探索工作新思路、新方法，促使我们的工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献！

行政部是公司关键部门之一，对内管理水平的要求应不断提升，对外要应对机关单位的各项政策做到及时了解及时撑握。行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订阅报刊杂志、文件的保管、大到接待、会议，评估验厂等活动，每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。行政部人员虽然少，但在这几个月里竭尽全力将各项工作顺利完成。经过几个月的磨练与洗礼，行政部的综合能力相比之前又迈进了一步。

根据公司部门岗位的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位。规范了各部门的人员档案并建立了档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。同时要加强内部的培训管理工作。

1. 本年度进行了两次验厂活动，主要出现在目前公司厂地面积窄小和现场员工访谈的培训不够使得验厂结果要求改进。

2. 搞好iso再认证工作，确保iso认证通过，通过这次iso在认证，让我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足□iso的覆盖不全面，来年行政部需加强各部门iso管理体系的培训于学习。

3. 对后勤保障工作做到让员工用上健康、卫生的食品。

2. 逐步完善公司监督机制。有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强对员工的监督管理力度。

3. 加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。

4. 搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。

5. 充分引导员工勇于承担责任了解职责。要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

爱卫工作半年个人总结篇四

2、参与了孔村镇半边井项目、孝直镇天宫等项目的立项工作，

并对项目可行性研究报告的论证参与意见。

3、协助主任做好东阿镇窑头项目、玫瑰镇外山洼项目、孝直镇后洼项目的规划设计工作。

4、做好三乡镇黄河沿岸淤改项目的规划。

5、协助主任做好孝直镇薄庄项目、平阴镇三山峪项目、平阴镇东蛮子等2村项目、东阿镇白塔洼等18村基本农田保护示范区土地整理项目的招标前期工作。

6、协助做好东阿镇南坦项目的验收资料。

7、协调好孝直镇马跑泉项目、李沟孔庄项目、孝直镇薄庄项目指挥部、施工单位、监理单位及项目涉及各村的关系；监督各项目的工程质量；落实各项目的规划设计；督促各项目的工程进度；控制各项目的资金使用，使资金最大程度的发挥效益。根据各项目的实际情况和各受益单位的意见，及时做好变更规划设计，使各受益村最大程度的满意。

8、及时完成领导安排的其他工作。

二0xx年八月二十八日

爱卫工作半年个人总结篇五

全面了解幼儿教育的新动向，思想紧跟现代教育的步伐。在教育中，尊重幼儿，创造平等温暖的氛围，用眼睛关注幼儿，从幼儿身上吸收闪光点，点亮自信的灯光，帮助幼儿发现自己的优势、智能，建立自信和集体归属感。在课堂上利用各种生动形象的直观教具激发孩子的兴趣。真诚地对待所有的监护人，如实地与他们交流对孩子教育的看法，尽量满足监护人提出的要求，帮助调查监护人提出的教育孩子的调查资料回答。当问题发生时，与父母联系是非常重要的。让父母

知道老师非常重视问题，并非常关心幼儿的发展。园内半天活动中，监护人看到自己孩子各方面的表现和进步，也看到其他孩子的优点，帮助监护人找到差距和不足，找到继续教育指导的方向。

幼儿教育改革逐步更新，时代在发展，社会在进步，教育教育观念也在不断更新和转型，我非常重视业务学习，不断充实自己，解剖自己，分析自己，正视自己，不断提高自己素质，提高文化专业知识水平。园区组织的听课、教师训练等活动给我带来了工作思想和教育行为的启示。而且，在幼儿园这个团结、提高的团体中，进步是必然的，特别是教师的训练活动，我在翁先生的指导下学到了很多，学到了如何规范的准备课程。以前，我在准备课程的时候总是很烦恼教材的分析，不知道怎么写。翁先生知道在准备课程的过程中，教材的分析非常重要，首先要了解与哪个领域有关，自己要了解这些领域的目标，找出这次活动的重要难点。只有彻底分析教材，我才能开展这项教育活动。

在日常生活中，我也利用空闲时间阅读幼儿教育相关书籍，学习幼儿教育杂志上的文章，及时摘录优秀教师的先进教育方法，同时向有经验的老师咨询，中学、学的工作，积累经验，提高自己的业务水平。

总之，这半年来，我努力工作，但工作中也不可避免地有不足。我在工作中改善，扬长避短，继续努力，努力工作，让孩子们每天笑。

爱卫工作半年个人总结篇六

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

根据计划安排，对半年来的工作开展情况进行总结。在党委支部的正确领导下，自己能够安心本职、兢兢业业、任劳任怨、精益求精，全身心投入到每一件工作中，完成好各级赋

予的各项工作任务，现将履职尽责情况汇报如下。

一、上半年工作完成情况

（一）理论学习不放松。打铁还需自身硬，对待学习一刻不得放松，一旦放松，如逆水行舟，不进则退，因此始终坚持严格落实理论学习制度。积极参与各级学习辅导，主题教育授课不缺席、认真听、深思考，反复琢磨深入理解，以期灵活运用到日常工作中，支部组织的日常教育、党课培训从不放松、持久受教，因临时任务缺课的内容及时补上，量身制定个人学习计划，随书注记心得体会，每月撰写学习体会，每季度汇报学习情况。

（二）技能评定准备足。根据个人情况，今年需要进行业务技能评定，为了取得良好成绩，年初即积极准备。对照去年评定内容，逐一课目、逐项内容进行重新学习、回炉重铸，坚持每周对xx□xx□xx□理论知识□xx等内容过一遍，记录常错易错题形成错题库，有针对性的反复记忆，逐一攻克，清零见底，对以前学过但难度大、遗忘多的课目，集中精力进行攻关，一周内就将难点课目重新拾了起来。

（三）科研创新紧跟上。以解决工作中装备、技术实际困难为出发点，找问题、寻思路、求创新，积极开展科研创新。作为项目负责人申请□xx设计研究》科研项目1项，反复修改10余次，待反馈审批结果；参与申请□xx系统设计》维修科学研究与改革项目1项，共同研究系统设计具体细节，多次修改申请书；撰写理论文章□xx的几点思考》、《一种便携式气动多功能清洁工具设计与制作》和《对xx的思考与探究》3篇，向□xx□投稿2篇，上报机关作为研究成果1篇。

（四）修理业务盯得牢。修理工作是我们的主责主业，全身心投入到修理一线，与修理工面对面、手把手，拆解机构部件，研究故障问题，试验性能状态。接到待修设备x台，对承

担的xx□xx□xx部分进行修理，排除修理故障x个，完成x台，已交x台；

5月开展车辆设备保养维护，组织全体人员对x台车辆装备检修保养，对x台（套）机具设备进行保养，所属装备、设备性能得到了较好恢复。

（五）风气监督尽职责。担任风气监督员一年半以来，始终坚持对单位敏感事项、基层风气建设多看多问多听，对风气情况全程监督，做好纪检监察的千里眼顺风耳。坚持每周碰头每月总结，坚持敏感事项全程参与全程监督，每周轮流监督伙食菜品的供应，保证分量足、品质好，对外包超市定期监察与随机暗访，看有没有价格偏高、过期变质商品，与一线员工面对面，深入末端了解困难矛盾、意见建议，参与党委支部各项敏感事项的处理和决策过程，监督是否公平、公正、公开处理各项事务。

（六）廉洁自律原则强。作为一名干部党员，我严格遵守党纪国法；

作为一名军人，我以服从命令为天职。一直以来，我坚持从严要求自己，始终牢筑思想防线，从严格遵守部队条令条例和各项规章制度抓起，坚持一日生活制度，落实安全管理和安全保密制度，每天坚持体能训练，保持良好的身体素质和强健的体魄。始终坚持严谨的工作态度和务实的工作作风。与人交往，尊敬领导、团结同志、宽以待人，不斤斤计较、不争风吃醋，关心爱护需要帮助的人，营造和谐的人际关系。

二、存在的问题

从半年来的工作开展情况看，自己还有不少问题，需要下力进行整改。一是在工作筹划安排摆布上还需进一步加强。一方面，对大项工作统筹安排还存在思考不细、部署不全的现象，没有能够将场地、技术、人员等因素充分利用足，另一方面，对紧急工作和多项工作同时开展时，还有决策犹豫、摆布不开的现象，越是紧急的工作越要思考清楚，安排布置

妥当，力求一遍高质量完成，越是多项工作存在矛盾冲突的时候，越要厘清关系、分清主次，确定优先顺序，依序先后处理，对冲突的方面相互避让，妥善避开。二是在工作韧劲久久为功上还需进一步加强。当下能完成的工作，完成较好，跨度长周期长贯穿全年甚至需要几年完成的工作，有时出现起初热乎一阵子，慢慢冷了忘了的现象，干工作长劲韧劲耐住寂寞的劲不够，工作划分、阶段完成、步步推进的方法掌握不好。三是工作标准精品意识还需进一步加强。干工作图机械完成应付差事的现象有时还存在，对细小琐碎无技术含量但耗时耗力的工作看不上不愿干，只求完成即可，对难度大任务重的工作存在畏难情绪，等靠寻求帮忙思想还存在，干一项工作就出一件精品的意识还有欠缺。

三、下半年工作打算

根据工作任务，下一步继续在以下方面干好本职工作。一是继续加强理论学习。学习要保持持之以恒的韧劲，下半年，继续积极参与各类教育，完成自学书目，撰写心得体会，力求形成自己的学习感悟和更深认识，同时，加大军事职业教育平台的使用，利用该平台对抽象难懂的专业知识重点突破，提升专业能力水平。二是继续强化业务训练。业务训练不容放松也不能放松，按照训练计划，充分准备、精细组织、注重质效，严格开展下半年的业务训练，对上半年有遗漏的课目补训补考，不断提高训练水平。三是继续搞好设备修理。下半年的修理任务很繁重，按计划还有x台待修设备，部分专业修理能力还偏弱，下半年还需要加大攻坚力度，投入更多精力在修理一线。四是继续做好风气监督。风气监督是融入日常、做在平时的工作，下半年，继续在坚持制度落实、深入基层一线、监督敏感事项上下功夫，监督风气情况，维持好风清气正的良好形势。

;

爱卫工作半年个人总结篇七

即将过去的20_上半年年是充实忙碌而又快乐的半年年。在这岁中之际，回首过去，展望未来!过去的一年里，在公司的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我的工作学习得到了不少的进步。

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

一、努力提高服务质量。

认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格按照公司的指引给予电话转接同时做好保密。客户参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

二、注意前台的卫生和形象。

按时提醒卫生人员打扫，清洁。对自己责任范围内的茶水间将会保持室内的洁清和饮水机的消毒工作，每月最少消毒一次。按时更换打印机的硒鼓和维护前台的办公用品。

三、做好文具采购工作，学习一些采购技巧。

了解所采购文具的市场价格，对现有的供应商将和他们进一步的沟通，希望将原采购的价格再降低点。并且多找些优质

的文具供应商。从中挑选物美价廉，服务周到的供应商。为公司节约每一分钱。保持有两家以上的固定的供应商。

四、做好仓库管理。

按时盘点仓库，做好物品归类。严格按照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门。

五、以大局为重，不计较个人得失。

不管是工作时间还是休假时间，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为京信的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！