# 最新公司个人岁末工作总结 企业岁末年初工作总结(五篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-12

*公司个人岁末工作总结 企业岁末年初工作总结一一、工作总结自9月初进入公司以来，任光谷负责人期间。我工作负责，在公司各部门以及各门市的工作人员对我的指导和帮助。在中秋、国庆、重阳节期间我们光谷门市的收客情况都比较理想。这些成绩的取得是与我们公...*

**公司个人岁末工作总结 企业岁末年初工作总结一**

一、工作总结

自9月初进入公司以来，任光谷负责人期间。我工作负责，在公司各部门以及各门市的工作人员对我的指导和帮助。在中秋、国庆、重阳节期间我们光谷门市的收客情况都比较理想。这些成绩的取得是与我们公司全体员工的共同努力是分不开的。在门市值班期间，认真接听每一个电话，并且记下每一位客户的相关信息。在客人有意愿跟团的前提下，适时的向客人咨询并耐心向客人介绍公司的出团信息和优惠情况。客人\_期间，主动给客人提供最简单快捷的乘车路线，做到了为客人服务的要求。这些得到了客人的好评，对公司的宣传有一定的作用。

二、工作中存在的问题

经过4个月的学习，我发现在自己离一个职业化的接待人员还有差距，主要体现在工作技能、旅游知识的不丰富和旅游地的不够了解。这些是我在工作中不断磨练和提高自己的地方。

三、工作心得

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。

作为一个优秀的接待人员，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。

四、工作计划

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在新的一年里我将加强学习，努力工作!认真学习公司的旅游政策和相关路线的风土人情，努力使个人专业素质和工作效率全面进入一个新水平，为公司发展做出更大更多的贡献。

**公司个人岁末工作总结 企业岁末年初工作总结二**

岁末年初，都是我们年终总结，年度考核的时候。我们写工作总结的过程就是通过对实践过程进行认真的分析，找出经验教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。下面是小编为大家整理的公司个人岁末工作总结，仅供参考，希望能帮助到大家!

瑞雪飘飞寒气扑面，春节的洋洋喜气踏步而来，转眼又是一年岁末年终!所谓“春耕夏种秋收冬藏”，冬天最是一年该整理的时节。站在十一月份回首望，年初的祝福尤萦绕耳旁，可我已收获了今年的实习工作中学有所获的喜悦，感受了与同事一起忙碌于开工现场的艰辛，品尝了遭遇困难挫折时的失落和惆怅。但，此时，我最应该做的是对自己深刻检查和反省，向部门领导检讨自己的不足。

一、检讨失误勇于改过敢于担当

今年七月份中旬，为了报考研生入学考试，我特向实习队请假从钦州实习队回成都。不想其中出了岔子，有了误会，产生了极其不好的影响。虽然我不是偷跑也没有欺骗，但我没有“严格遵守部门请销假制度”，产生了严重后果。于此事，我受到应有的处罚，我也勇于接受毫无怨言，自己的失误该我承担我也敢于担当。于此事，我一直深刻检查自己反省自己，我不是纪律涣散之人，但是想事缺乏严谨周全，做事冲动稍显浮躁。我一定引以为戒下不为例。

二、学习认真努力实践学有所获

过完春节，在亲友的祝福声中，我再次踏上培育了我的大庆，继续我的实习工作。我从去年的橡胶成品岗换到了橡胶中控岗。按照自己一贯的学习程序，先看规程熟悉基本原理，再结合操作锻炼动手能力，进一步巩固强化所学方法。在此，我学会了“丁二烯中过氧化物含量的测定滴定法gb/t17828-1999”、“丁二烯液上气相中氧的测定气相色谱法gb/t622-1999”、“丁二烯中微量水的测定卡尔・费休法gb623-1999”、“天然、合成生胶取样及制样方法gb/t1534-1994”、“生橡胶挥发份含量的测定gb/t6737-1997”等中控岗位的一系列分析方法。五月份，顺利完成大庆的实习任务。按照部门安排，我随之奔赴广西钦州，开始新的实习工作。

钦州位于祖国的大西南，气候湿热难当，刚离开的北方的我从严寒干燥的环境毫无过渡地就直接进入到完全相反的气候环境中，水土不服难以承受。但我没有退缩，眼看着汗珠湿透衣服而咬牙坚持。刚到钦州，正好赶上他们调试仪器，我有幸跟着学习，从而掌握了库仑岗仪器工作原理和一些小故障的排除方法，所获颇丰。在其后的学习时间里，我苦练操作，并全部掌握了硫、氮、微量水、催化剂和微量金属的分析方法。

金秋送爽，也送达了我离开钦州的通知。于1月中旬，我背上行囊，离别曾经战斗过的广西石化，离开已经浸润了自己汗水的钦州大地，还有曾经那些24小时并肩的开工队友，再次转战到被戈壁包围的新\_山子。和另一部早已翘首以望的实习队员会合。在独山子石化，我分配到馏程岗位学习，虽然在原单位我已顶岗几年了，但所谓学无止境，其中总还有值得我学习的地方。我安下心来专心学习。并顺利通过工程师考试，发表论文。

三、协助开工努力工作完成任务

广西石化开工，任务繁重，我有幸选出来参与开工，给予必要的协助。在广西石化的开工中，我连续两班一倒24小时地奋战在岗位，接受了技术和身体的双重考验，很高兴我经受住了考验;在顶岗工作中，我一丝不苟兢兢业业，及时准确地做出分析数据，很高兴我贡献了自己的光和热。

参与广西石化的开工，是我这次实习中最为宝贵的经历。我感受了石化基地的开工氛围，熟悉了开工流程，接受了开工洗礼，积攒了开工经验，为以后四川石化的开工做好前期准备工作。

四、分析之余参与宣传略有成绩

化验分析是我们监测部最根本最起码的工作，我一直将之置为第一位。但其之余，我发挥我的爱好，积极写稿，支持实习队的宣传工作，把监测部实习队的成绩、精神风貌和风采向外报道，给予全面展示!此工作，略有成绩，有几篇报道还被选上公司主页，并在“争做典范式员工”主题征文中获得一等奖。

五、学无止境永不停步……

学海无涯书山不尽，我将针对自己的不足，在学习、工作和生活中加以完善。化验工作中，我还有“航煤”和“塑料”两大项目不曾接触，我要花时间去学习;生活中，我一定要万事周全!同时，在工作中，我一定一如既往兢兢业业尽职尽责;在宣传上，我一定笔耕不辍尽全力支持实习队的工作!

不知不觉在公司上班已经近两个月了，从刚出校门的什么都不知道，到现在逐步的对外贸有了个初步的了解，也逐步熟悉着公司的运作体制和经营概念.虽然每天都在重复着了解产品，找客户，发邮件，收邮件，收询盘，回复，等回复，失望，接着找客户，发邮件・・・一直以为在学校的时候自己很强大，很优秀，现在出来工作了才发现自己什么都不是。先对之前的工作进行大致的总结，希望能对自己以后的工作有所帮助。

一.业务能力

我觉得做外贸就是了解自己的产品，了解市场，了解客户，联系客户，卖出产品的过程，通过对公司产品的学习，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解.能够掌握产品在各个环节所出现的问题，了解到产品应有的不良率。这些都方便我们去把握市场，知道怎么样去跟客户沟通。

其次对市场要有了初步的了解.我们公司的产品广泛应用于汽车车体，目标市场日本汽车用品需求量一直很大，所以对公司产品很乐观，开发好日本市场可能性也大.

再者就是对业务技巧的初步掌握.通过在免费平台上的客户开发，我慢慢的掌握跟客户沟通的技巧，一切从客户的需求出发，通过跟客户的沟通，了解客户的需求，从来给出相应的价格。

二.个人素质能力

我觉得做外贸的要求就是要有耐心，开发出一个新的客户不是一朝两夕的事情，长期的跟进才是王道，听说开发出一个新的客户可能周期需要半年到一年，在这个过程中自己没有订单而同事有订单的时候，需要耐心等待，相信自己暴风雨后便是彩虹。

其次就要有饱满的热情，要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

再者就是要自信。面对长期没有订单的情况，如果自信心不够就很容易浮躁，怀疑自己的能力，这个时候就一定要有自信心，每天做好自己的工作，相信订单就在前方。目前，我公司开拓日本市场，任重道远，需要我们有满满的自信，相信自己的能力，才能干好工作。

三.个人建议

根据对目标市场以及国内同行的了解，日本客户的防备心理非常普遍，这可能是跟日本小国又四面临海且多灾难的缘故。要跟日本客户做生意就要做好被拒绝的准备，只有用自己的真诚打动了客户，他才有可能相信你，从而成为你的客户。为了打款方便以及安全日本客户经常要求供货商有日本银行账户，或者选择安全系数较高的paypal.故为了更好的开展工作，希望公司能开通日本银行账户以及申请paypal。

四.总结

总之我觉得做外贸要重视每个细节，只有把握了细节才能成功的抓取每位客户的心，从而能完成交易，获取收益。

不知不觉间，来到\_\_国际旅行社已经有四个月时间了。在工作中经历了很多冷暖，同样认识了很多良师益友，学习到了很多旅游服务经验教训。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。无论是个人能力和与客户交际沟通都在不断提高和完善。感谢公司领导给我的成长空间、信心。在这几个月的工作时间里，通过公司的大力宣传以及自身的不懈努力，在接待收客上取得了一定的成果。但也存在诸多不足。回顾过去一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

自9月初进入公司以来，任光谷负责人期间。我工作负责，在公司各部门以及各门市的工作人员对我的指导和帮助。在中秋、国庆、重阳节期间我们光谷门市的收客情况都比较理想。这些成绩的取得是与我们公司全体员工的共同努力是分不开的。在门市值班期间，认真接听每一个电话，并且记下每一位客户的相关信息。在客人有意愿跟团的前提下，适时的向客人咨询并耐心向客人介绍公司的出团信息和优惠情况。客人\_期间，主动给客人提供最简单快捷的乘车路线，做到了为客人服务的要求。这些得到了客人的好评，对公司的宣传有一定的作用。

二、工作中存在的问题

经过4个月的学习，我发现在自己离一个职业化的接待人员还有差距，主要体现在工作技能、旅游知识的不丰富和旅游地的不够了解。这些是我在工作中不断磨练和提高自己的地方。

三、工作心得

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。

作为一个优秀的接待人员，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。

四、工作计划

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在新的一年里我将加强学习，努力工作!认真学习公司的旅游政策和相关路线的风土人情，努力使个人专业素质和工作效率全面进入一个新水平，为公司发展做出更大更多的贡献。

进公司一年以来，在\_总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，\_\_年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司一年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，215年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现总结如下：

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施;而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

<

★ 公司员工个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 公司企业工作总结五篇</span

★ 建筑公司半年个人工作总结</span

★ 保安公司个人总结5篇</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 房地产公司员工个人半年总结五篇范文</span

★ 20\_公司年度总结</span

★ 20\_年公司综合部工作总结汇报</span

★ 公司行政人员工作总结报告范文</span

★ 20\_年招聘个人月度工作总结报告</span[\_TAG\_h2]公司个人岁末工作总结 企业岁末年初工作总结三

不知不觉在公司上班已经近两个月了，从刚出校门的什么都不知道，到现在逐步的对外贸有了个初步的了解，也逐步熟悉着公司的运作体制和经营概念.虽然每天都在重复着了解产品，找客户，发邮件，收邮件，收询盘，回复，等回复，失望，接着找客户，发邮件・・・一直以为在学校的时候自己很强大，很优秀，现在出来工作了才发现自己什么都不是。先对之前的工作进行大致的总结，希望能对自己以后的工作有所帮助。

一.业务能力

我觉得做外贸就是了解自己的产品，了解市场，了解客户，联系客户，卖出产品的过程，通过对公司产品的学习，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解.能够掌握产品在各个环节所出现的问题，了解到产品应有的不良率。这些都方便我们去把握市场，知道怎么样去跟客户沟通。

其次对市场要有了初步的了解.我们公司的产品广泛应用于汽车车体，目标市场日本汽车用品需求量一直很大，所以对公司产品很乐观，开发好日本市场可能性也大.

再者就是对业务技巧的初步掌握.通过在免费平台上的客户开发，我慢慢的掌握跟客户沟通的技巧，一切从客户的需求出发，通过跟客户的沟通，了解客户的需求，从来给出相应的价格。

二.个人素质能力

我觉得做外贸的要求就是要有耐心，开发出一个新的客户不是一朝两夕的事情，长期的跟进才是王道，听说开发出一个新的客户可能周期需要半年到一年，在这个过程中自己没有订单而同事有订单的时候，需要耐心等待，相信自己暴风雨后便是彩虹。

其次就要有饱满的热情，要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

再者就是要自信。面对长期没有订单的情况，如果自信心不够就很容易浮躁，怀疑自己的能力，这个时候就一定要有自信心，每天做好自己的工作，相信订单就在前方。目前，我公司开拓日本市场，任重道远，需要我们有满满的自信，相信自己的能力，才能干好工作。

三.个人建议

根据对目标市场以及国内同行的了解，日本客户的防备心理非常普遍，这可能是跟日本小国又四面临海且多灾难的缘故。要跟日本客户做生意就要做好被拒绝的准备，只有用自己的真诚打动了客户，他才有可能相信你，从而成为你的客户。为了打款方便以及安全日本客户经常要求供货商有日本银行账户，或者选择安全系数较高的paypal.故为了更好的开展工作，希望公司能开通日本银行账户以及申请paypal。

四.总结

总之我觉得做外贸要重视每个细节，只有把握了细节才能成功的抓取每位客户的心，从而能完成交易，获取收益。

**公司个人岁末工作总结 企业岁末年初工作总结四**

进公司一年以来，在\_总的领导与支持下，在各位同事的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾总结如下：

“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，\_\_年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、进公司一年来的工作表现

(一)正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，经过一年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教。

(二)一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，与客户沟通还在基本格式上徘徊，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

(三)当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

**公司个人岁末工作总结 企业岁末年初工作总结五**

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，215年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现总结如下：

对于工作这个词，是潜移默化的接受的，作为一名从高校毕业时间很短的学生来说，社会经验、工作经验都很缺乏，所以在平时我要多学多问，付出比别人更多的努力。在公司里面我深切的感受到的是领导们无微不至的关怀，同事们团结奋发、互帮互助的干劲，工作中认真务实的作风，这对走上工作岗位时间短的我来说是受益匪浅的，为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。

没有太多宏伟的高瞻远瞩，也没有过于细腻的深切体会，只是在工作的当中的一些琐碎的想法和话语，分为几方面总结：

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施;而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程，

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

<

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找