# 深圳华为团队工作总结(通用25篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-07-02

*深圳华为团队工作总结1先不说这些，在 18 年时妻子做完了手术，手术居然很成功。休息完之后我们 19 年初开始备孕了，这次真的是上天保佑，运气不错，很快就怀上了。这段时间，我虽然每天坐地铁 小时到公司上班，经受高强度的工作，我心里每天还是乐...*

**深圳华为团队工作总结1**

先不说这些，在 18 年时妻子做完了手术，手术居然很成功。休息完之后我们 19 年初开始备孕了，这次真的是上天保佑，运气不错，很快就怀上了。这段时间，我虽然每天坐地铁 小时到公司上班，经受高强度的工作，我心里每天还是乐滋滋的。

但是，突然有一天，PL（华为小组长）跟我说，LM 需要派人去杭研所支持工作，我是最合适人选，让我有个心理准备。当时我是不想去的，这个时候妻子是最需要关怀的时候，我向 LM 表达了我的意愿，并且我也知道如果去了杭州年底绩效考评肯定不高。

过程不多说了，反正结果是我去了杭州。

于是我开始了两头奔波的日子，每个月回上海一趟。这过程中还有个插曲，家里老家城中村改造，分了一点钱，父母执意卖掉了老家学校周边的房子，丈母娘也处理老家的一些房子，然后把钱都给了我们，然后我用这笔家里最后的资产，

同时利用华为的现金流在绍、甬不限购地区购买一些房子，我没有炒房的想法，只是防止被通货膨胀侵蚀而已，不过后来结果证明我貌似又蒙对了啊，我自己的看法是：

**深圳华为团队工作总结2**

看完这本书后，给我最深印象的就2个字：“效率”。书中介绍的所有华为的思考法则和工作准则，想要达到的目标都体现在“效率”二字。全书共9章，30余万字，围绕着如何提高工作效率，从自我定位、时间规划、工作方法、沟通艺术、执行力、目标追求和自我优化等方面陆续展开。

就我个人而言，比较有感触的是自我定位、执行力和自我优化三个部分。对于一个大型企业而言，自己在企业中的定位是一名员工认清自己的第一步，只有正确给自己定位，才能确定自己的发展方向以及目标。就像华为在培训员工时，都会让每一个员工在工作开始前必须弄清楚五个要点：

做什么、如何做、做多少、在哪儿做、为什么做？

第一点是目标导向

在华为永远不可能“先干起来再说”，而只有“先瞄准目标，再开枪。”这对于企业管理者很重要，对于每一位员工更加重要，只有清楚了自己的实际位置，才能有清晰的目标，顺之而来也就有了工作方向和工作内容，然后按照目标一步步去行动。同时，清晰的自我定位和目标的导向性也会约束员工的行为，激发员工的工作动力，从而引导员工自发地将工作做好。

第二点是执行力

日本软银集团董事长孙正义说过，“三流的点子加上一流的执行力，永远比一流的点子加上三流的执行力更好”。这句话就说明了高效的执行力才是最终的生产力。不管是工作还是生活，执行力都是很重要的，相反，老是给自己找借口会慢慢摧毁自己。华为的董事长任正非也说过：“不要总是说‘做不到’，不去试一试怎么知道呢？”就是要求员工不要找借口，有了目标之后，先去做，去执行。读后感·面对困难，退缩永远都不是该有的态度。华为眼中的优秀员工都是那些抛弃了借口，拥有强大执行力的员工，这样才能够有效提升和挖掘自己的能力，并争取到更多发展机会。

第三点就是自我优化

通俗点讲就是“活到老，学到老”。华为很清楚的认识到成功不是一个人的，必须团结一切可以团结的人。但企业之所以“团结”你，必然是因为你对企业有价值，而你的价值就体现在你的能力之上，唯有不断充实自己、提升自己，才能让你拥有企业所需要的核心竞争力，这也是你能在企业保持地位的核心所在。尤其在互联网时代，信息、技术更新迭代的速度越来越快，这更加要求我们养成终身学习的理念，在学习中保持自己的核心竞争力，实现自我优化升级，立于不败之地。

《华为工作法》中很多内容和观点都值得我们学习借鉴，但更重要的是落到实处，把这些原则和方法运用到实际的工作和生活之中，让这些工作准则、工作方法成为我们前行的不竭动力。

**深圳华为团队工作总结3**

13 年 4 月份，我坐上火车来到上海，在一路换乘地铁来到了大闵行，出了地铁走路到单位，一路上建筑都比较老旧，我心里想这跟老家也没什么区别嘛，还大上海呢。

到达单位报到，负责报到的老师很亲切，填写完资料，分配了一间宿舍，还给了大概 3k 左右安家费，当时我心里那个激动啊（乡下孩子没有见过钱啊，见谅），拿了安家费，在附近小超市买好生活用品，这样我就开始了自己航天生涯。

经过 1 个月集中培训后，我分配到部门，主要负责卫星上嵌入式软件开发。不过说是高大上的卫星软件开发，其实刚开始就是打杂，给实验室、厂房推箱子搬设备，呵呵，说航天是个体力活相信很多航天人都有同感吧。

不过当时年轻，心思很单纯，每天搬完设备，晚上主动加班，看文档材料，画软件流程图，编程练习，日子过得很充实。

记得第一个月到手大概 5k 左右（好少呀），当时很多一起入职的同事抱怨，我没有，我甚至不太愿意和他们比较工资，这里总结第二条经验：

**深圳华为团队工作总结4**

今年\*采购基本上能顺利完成公司交给的采购任务，这与公司给予的支持和信任分不开的。今年直接参与了“xxx省行政事业单位协议供货采购及服务”的投标，取得了良好的成绩，不但与原有用户密切配合完成其采购项目，保证公司利润。而且还通过协议供货增加了很多新的用户。另外，通过本人与\*采购工作人员的良好关系，也在\*采购中有了一些意外的收获，当然这与公司的良好资源是分不开的。但是由于种种原因，xxx招标局，xxx招标局，xxx招标局仍是不足之处，在20xx年有待提高。20xx年将利用协议供货的资源更好的发挥公司的长处，把协议供货的销售量及利润值提高，让xxx公司在\*采购中成为一面旗帜。

**深圳华为团队工作总结5**

20xx年在公司领导的信任和支持下本人继续负责市场销售部这一公司主要部门的主管。由于本人管理经验有待提高，在这方面很被动。20xx年在做好自己本职工作的基础上，根据每个同事的特点安排他们负责相应的业务内容，把员工的不足之处用公司的优势来弥补。对此，通过学习和年终的总结，进一步来加强自身建设，总结经验，取长补短，进一步以自身的工作行为和积极的态度促动和带领部门全体员工共同本职工作，随时迎接挑战，力爭在20xx年度中销售部要有一个好的起色、好的环境、再接再厉，更上一层楼。

**深圳华为团队工作总结6**

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，\*常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

**深圳华为团队工作总结7**

通过阅读《华为工作法》一书，对自己的工作岗位负责、更聪明地进行工作以及及时做好自我反省三条让我感触颇深，其中的自我反省让我受益良多，因为自我反省不只是在工作中，在自己的生活学习中都是有非常大的作用。

第一，在及时做好自我反省中第一条记住自己曾经犯过的错。

每一次犯错后，都会将自己的错误记录下来，在下一次工作的时候进行查看，以此来警醒自己，这几乎成为一个习惯。正因为如此，我们的工作才能够做到精益求精，我们的生活才能不断改善，我们学习才会不断深刻。只有不断的自我反省才能让自己不断进步，不要像网络上那句\_在哪跌倒就在哪躺会、休息会、趴一会\_等。要真正的在哪跌倒就在哪爬起来，坚决不能犯同样的错误。

第二，留给自己一定的思考时间。

真的做事前先留给自己一点时间思考下你是否理解了，该如何做，怎么做才能更好。当然这个思考的时间肯定不能无上限的，跟任务确定思考的时间，然后再去做，有了思考做起来才会思路清晰，大方向不会出错。有时间有目标制定好就全力以赴地去做，做到极致。就像我们鑫源的核心价值观：精益求精。

第三，失败后不要找借口。

这是最重要的一点，失败就是失败，没有什么好推脱的。哪怕原定的计划被不可抗因素破坏而失败，俗话说上天跟你作对，但失败了就要承认。不要说因为这因为那。总之承认失败，再从失败找失败的原因，记录这个原因，在下次做决定前回顾看下自己失败的原因。一旦你为自己的失败找了借口，下次失败还会找借口去堵，到最后你的人生都是失败的。

所谓知行合一，首在知，重在行。在以后的工作中，我会不断落实书中的做法，使自己胜任本职工作，并不断努力，能够为公司创造更大效益。

**深圳华为团队工作总结8**

---学习情况作简要的总结汇报。

一、工作情况

怀着对人生的无限憧憬，我走入了通信实业分公司市区基站组。我是一名基站维护员，刚进公司时，对基站维护全然陌生，虽然以前的学习中接触过，但这次才是真正的近距离接触，虽然每天都会有很多自己不懂的东西，但从进公司开始，就有一种很神奇的感觉，一种找到了自我的感觉。每做成一件事情，每学到一点新的知识，都会特别新奇有趣，我感觉到已经找到了自己的方向，能感到自己是真正用心去工作，而不是为了单纯完成任务而敷衍了事。

许多人认为基站维护只是简单的发电、打扫机房卫生等，但只有用心去做了的人才会知道：作为有高度责任心的维护员来说，要保证基站的安全稳定运行，仅仅做好以上工作是远远不够的;要保证基站的安全稳定，就是做好日常巡检，发现问题及时解决，使隐患消灭在萌芽状态。使基站通信随时保持畅通，---学习以提高自身各方面的能力。经过六个月的工作，我基本熟练了基站维护的各项工作。对线路维护、铁塔空调维护以及传输、网优和监控的工作有了全面的了解，使得我对移动通信的运作和维护有了更深入的认识。

从11月底我被暂调到技术组工作，主要做光端机备用电源控制器的项目，从设计电路到做PCB，再到调测生产，一步一步，最后圆满完成任务，现在正在往需要的基站安装。其次，我协助马工调测原来研制的自动跳纤设备。最后，根据领导的指示我在公司原来网站的基础上加入了访客访问权限，不仅可以使公司网站起到对外宣传的作用，也不会使重要资料外泄。并在网站上开通了公司的技术交流论坛，使员工有一个互相交流的平台。正在做一个在线考试系统，可以组织员工进行在线考试，达到技术学习的目的。做了这些我更觉得有成就感，感谢领导给我这个机会。

二、学习情况---在做人做事方面我认为应该“低头做事，抬头做人”。

在这半年里，我参加了一次华为组织的BSS基本知识培训。系统的学习了BSC和BTS的基本构成和功能，使得对移动通信系统有了更进一层的认识，给以后的工作做好了铺垫。

从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，所以我要抓住每一个学习的机会，使自己更加充实，更好的完成每一项工作。

三、思想情况

记得刚来的时候对各方面都很陌生，同事都给与了我很大的帮助，让我尽快地适应新的工作和环境。在这里我进步很快，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了领导安排的工作任务。现在的工作岗位是客服部与市场部，主要负责公司的客户接待、介绍公司、推销我们的业务，出租办公室；同时兼顾客服部的文秘工作，整理公司文件，处理客户投诉事件，反映工作问题。虽然之前没有从事过相关岗位的工作，但是在每天的工作中，积极学习，如何接待客户，怎么处理工作上的问题，学习为人处世，学习怎样---提升自己的水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是深圳雷丁创业投资有限公司的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，尽自己的所能为公司作出贡献，同时也为自身谋求一个更大的进步。因

此，我会以谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

总结人： 蔡桂銮

时间：20\_年12月7日

篇3：华为公司员工工作体会

华为公司员工工作体会

华为公司员工工作体会

光阴似箭。眨眼间，在新公司已经到了要转正的时候。第一次煞有介事准备试用期转正报告还是20\_年在华为，当时利用周末时间改ppt的场景至今还存留在脑海里。

这次的工作总结是参加工作以来写---别能在XX遗留的桶水项目里体会出来——目前在我看来，这种差别实质上就是谁为生产出来的代码负责的问题。“业务方的要求”至高无上么？如果抱着做项目的心态，大抵应该如此，因为项目归根结底还是交付委托方的。但如果从做产品、身为产品owner的角度看，就要更多考虑到业务需求的合理和内恰，“业务方的要求”未必符合业务方自身的利益——可能他们自己也还没有想清楚。

理想和现实的差距。惯性的力量很强大，我想可能每个人工作都有自己独特的理由和目标，所以即使是一项实施之后可以马上带来好处的改变，也要花费很多力气才可能被接受。比如说用junit代替main函数来做自测，虽然说过几次了，还有人习惯性地用后者?

工作中的主动和担当精神。最近对“主动”和“担当”的感受很深。突出体现在，我很希望能有需要帮助或者仅仅是想征求意见的同事主动来找我说出状况----

华为公司一、从两万到千亿1、两万元神话这是一个今天很多外人都津津乐道的故事:1987年，43岁的退役解放军团级干部任正非，与几个志同道合的中年人，以凑来的2万元人民币创立了华......

公司介绍简要概况华为公司是全球领先的信息与通信解决方案供应商。多年来围绕客户的需求持续创新，与合作伙伴开放合作，在电信网络、终端和云计算等领域构筑了端到端的解决方案......

华为公司企业文化华为的企业文化概括：团结、奉献、学习、创新、获益、公平。 企业家在这个企业没有太大作用的时候，就是这个企业最有生命的时候。文化是一种人人感觉得到、人......

**深圳华为团队工作总结9**

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

（一）、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区

域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

（二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成

规模销售；另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每\*方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、明年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据去年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如：《》等做为重点；二是发展好新的大客户比如《》等，三是在某些区域采用二级代理的形式，让利给二级代理商以展开销售工作，比如《》。

（二）、首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）、自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

（五）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）、为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）、销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）、应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

（三）、应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

（四）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

华为市场销售工作总结3篇（扩展2）

——市场销售工作总结

市场销售工作总结

转眼间，20xx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年里所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。在过去一年里有失败，也有成功，有遗憾，也欣慰；自身业务知识和能力有了提高，首先得感谢公司给我们提供了好的工作条件和生活环境，xxx总给我们指导，带着我们前进；xxx总的实战经验让我们终生受益，从中学到的\'不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。自己与公司又共同度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

20xx年是紧张忙碌的一年，是多事之秋的一年。经济危机给我们带来很多麻烦，影响了我们很多。当然这不是销售不力的必然因素。本年度本人全年的销售量为：220多万元左右；投影机销售数量为：130台左右，比去年同期有较大的减少。在此本人做出深刻的检讨。以下是本人20xx年度各个销售方面的具体工作：

**深圳华为团队工作总结10**

加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的\'素质和业务水\*，以适应新的形式的需要，积极与公司各办事处的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。

在公司快三个月了，有很多的感言啊！千言万语说不尽，用一句話表達這些日子的心情。我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活的还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。”

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大！每人背一个书包在市场发CD，要让国际商贸城的每一个人都知道EFUTIAN，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人（一公司最困难的时候，二已是年底），至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的由!

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长！在工作中我们业务员必备的能力！

一．业务能力

１．对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们EFUTIAN。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

２．对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

３．业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

二．个人素质能力

１．诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

２．热情，只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。

３．耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再劢，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

４．自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把EFUTIAN公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，最好是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合.的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活的中遇到的`难题，免除业务员工作的后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。作为业务人员的心态:记住该记住的,忘记该忘记的。改变能改变的,接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于EFUTIAN形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水\*，谈判技巧，道德人品等！为把EFUTIAN建成在义乌规模最大、品种最全、最具有权威性的IT企业而努力。

我们是一个团结的体，具有团队精神的体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用\*精神里的一句话就是要“与时俱进”

对公司提一个创业企业要成功的几条因素：

1.首先公司必须有一个好的根基，有比较可靠的业务来源和赢利模式,有自己的核心竞争力或者产品。

2.其次要有一个牢靠的核心合作伙伴队伍，不能随意就是要散的队伍，大家分工协作，并且要有一个核心人物，必要的时候他是可以有决定权的，他本身是有威望的,能管得住自己的手下。

3.另外是财务要做得让大家放心，资金有足够的支持，让大家打拼的时候没有后顾之优.财务制度一定健全。

4.公司的管理制度要切合实际，要规范化，公司的荣誉和资职等方面要做好，该有的要有，其他的尽量争取。

5.影响力，最好有\*支持，行业要有一定的名气。要利用各种媒体扩大影响力，主要在福田西大做一下广告，让福田商户先有个意识（这方面当然要舍掉花钱）。

6.对于一个IT公司，对人才的管理一定要有很好的模式，做到人尽其才，才尽其用，惩罚分明，施行人性化的管理，留住^v^优秀^v^的人才才能把事情做强做大。

7.公司的执行力，要有一个强大的执行力来保证公司最高决策的快速执行。这个执行力需要多方面的制度来保证，公司.体的凝聚力也是不可忽视的因素，管理层的以身做则和示范及影响力必不可少。

8.风险要想得足够周到,要列出预防措施。有没有风险会让这个公司彻底的死掉，如果有那么就不要去做,或者让这个风险避开后再做。

9.注重细节，提倡切实可以行的方法管理，管理是靠方法而不是经验。管理要分层次，既要重视基础管理，也要注重高层面的管理。

10.提升管理层核心人员的人性魅力。吸引更多的人力共同来完成我们的事业。

希望公司在20xx年各个系统能够完善，领导和员工齐心协力工作，在奥运之年大展宏图。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

**深圳华为团队工作总结11**

华为公司员工工作体会

光阴似箭。眨眼间，在新公司已经到了要转正的时候。第一次煞有介事准备试用期转正报告还是XX年在华为，当时利用周末时间改ppt的场景至今还存留在脑海里。

这次的工作总结是参加工作以来写得最卖力的一次，共有近3000字。在这里把中间跟具体工作无关的“工作体会”一节贴出来，可看作一篇独立的：

\*\*\*

（二）工作体会

离开互联网公司来到传统企业做事，感觉既陌生又熟悉。陌生的业务场景、陌生的公司体制，而熟悉之处在于，有一批优秀的同事，大家在工作态度和做事方法上常有共鸣。

行胜于言。一个人哪怕能力再强技术再好，光说不做也是难以让人信服的，相反只要实实在在带头做一点事，哪怕结果跟预期有差距，也能收获信任。

人力有穷。做事的心态越热切，就越发意识到自身能力的局限。常感觉想做的事情一件一件积成山，正在做的事情却屡屡耗费比预期更多的时间，再偶尔加上没空读书学习带来的焦虑，结合成精神上的压力。我还在逐渐熟悉和学习应对这种压力。

做项目还是做产品。两者之间的差别能在XX遗留的桶水项目里体会出来——目前在我看来，这种差别实质上就是谁为生产出来的代码负责的问题。“业务方的要求”至高无上么？如果抱着做项目的心态，大抵应该如此，因为项目归根结底还是交付委托方的。但如果从做产品、身为产品owner的角度看，就要更多考虑到业务需求的合理和内恰，“业务方的要求”未必符合业务方自身的利益——可能他们自己也还没有想清楚。

理想和现实的差距。惯性的力量很强大，我想可能每个人工作都有自己独特的理由和目标，所以即使是一项实施之后可以马上带来好处的改变，也要花费很多力气才可能被接受。比如说用junit代替main函数来做自测，虽然说过几次了，还有人习惯性地用后者…

工作中的主动和担当精神。最近对“主动”和“担当”的感受很深。突出体现在，我很希望能有需要帮助或者仅仅是想征求意见的同事主动来找我说出状况——一般来说我是一定会有办法解决问题的。反过来，如果同事们不主动而我过分主动，特别在具体问题上，因为每个人内心想法不同，就不好拿捏信任和控制之间的分寸，而且精力有限，必然会有很多时间上的浪费。

**深圳华为团队工作总结12**

笛卡尔说过：“自我反思是一切思想的源头，人是在思考自己而不是思考他人的过程中产生了智慧。”所以对于每个人来说，反思都是必不可少的。在《华为工作法》中也有相似的观点，华为总裁任正非说“接班人都是从底层打出来的，打出来的英雄同时又能够进行自我否定、自我批判。”

关于自我反省，任正非将它视为执行力和企业管理的一部分，华为公司在自我反省和自我批判这条路上，开拓出的“心声社区”与“反幼稚”活动都取得了较为显著的效果。“心声社区”是说，无论是谁都可以这里畅所欲言，都可以提出中肯的批评，没有职位的高低，也不分年龄的大小。“反幼稚”活动目的是批判那些缺乏市场化、工程化意识，在开发过程中只注重实验室性能，而忽视技术、产品的市场价值以及推广的研究人员。研究人员把这些批判当做成长自身的养料，以此促进自己越来越好。

从参加工作到现在有半年的时间，我深刻认识到自我反思是一种端正的工作态度和优秀的工作方法。为什么说它既是工作方法又是工作态度？作为刚入职场的新人，难免会碰到很多问题，犯很多错误。这时候，自我反思的作用就凸显出来。

在综合办公室工作，很多情况下就是与文字打交道，每篇新闻稿的措辞，每个文件请示的格式都需要进行斟酌和注意；每个月工资表的制作，要求的不仅仅是细心，更多的是考验耐心，要不断的对考勤表进行核对。

从工作到现在，由于自己的粗心，在工作中出现过很多错误。在这个时候，如果你选择错了就错了，不以为然，那么迎接你的可能就是更多次同样的错误。如果你选择进行反省，分析犯错误的原因，找出正确的处理方法，那么就不会被同一块石头栽倒两次。

学习华为工作法，让我意识到了自我反思的重要性，给我未来的工作带来了极大益处。

**深圳华为团队工作总结13**

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守公司制定的各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

**深圳华为团队工作总结14**

第一件事情是我正式升任组长，由于副组长的工作经验，在组长的岗位上也做得比较顺利，在保证研发工作的同时，继续带领团队连续获得铜牌以上班组奖励，另外各种认证检查都稳稳当通过，但是就在这个时候，因为年轻，我犯下了一个至今非常后悔的错误。

大概是这样的，我们部门当时有两个大组，一个是我们的软件研发组，一个是负责系统设计的系统分析组。

当时两个组的工作界面是系统组下发软件任务书给软件组，软件组依照任务书开发，当时由于历史原因，软件组有不少 10 年以上的老员工，而系统组由于新成立由很多员工工作时间不到 2 年。

不知道从什么时候起，也不知道是从哪位人员开始，软件组的不少同事认为自己是给系统组打工的。并且，由于系统组同事工作年限较短，实际设计经验不足，任务书中难免出现遗漏，从而导致实际产品出错，两组同事矛盾不断加深。

最后，出现了一个爆发：当时系统组主推一项新的平台，虽然这个平台得到了行政线的支持，但是由于军工产品迭代严谨，这个新平台当时没有型号愿意使用，同时平台的部分负责人，居然没有完整的型号经验！由于这个新平台的软件需要软件组实现，但是因为已经形成的偏见，软件同事认为这项工作中自己是为利益既得者打工。

我当时也因为既负责实际软件开发，又负责部分行政事务，并且年轻思想不成熟，也持有类似的思想。过程中的摩擦、冲突就不说了，最后的结果是系统组、软件组多人辞职，系统组组长离职，部门主任离职创业（当然他们辞职不全是这个原因，包括我离职也不全是这个原因，但是我相信这件事情有一定的影响）。

这件事情我非常后悔，后来反思过其实当时自己应该站出来，协调两组矛盾，全力支持部门技术升级，可能最终就不会有那么多优秀的同事离开了。

**深圳华为团队工作总结15**

《华为工作法》利用九章篇幅讲述了关于企业工作方式、方法的内容，每一章内容，我想我只能用“受益匪浅”这四个字来形容了。华为总裁任正非以他卓远的见识和高瞻远瞩的领导能力，成功地让华为公司跻身于世界通信公司前列。通过通篇认真阅读，结合自己该做实际，谈一下其中令我最深刻的几点心得体会：

首先是做任何事情和工作之前都要有自己的目标。这个目标要具体、可实现、并且切合实际，一切脱离实际的目标都是虚设。比如在我们的煤矿建设工作中，正因为中高层领导制订了每个阶段的工作目标与工作规划，并将目标与规划传达到基层，基层再进行认真分解和强势执行，层层推进才使我们的工作进行得有条不紊。同样的道理也体现在我们日常生活中的，一个家庭如果是没有任何理财计划，那么一个月甚至是一年的收入都难以维持正常生活。

其次是路要一步步去走，先解决容易解决的问题，先做那些重要的事。中国数学家华罗庚说过，“学习和研究好比爬梯子，要一步一步地往上爬，企图一脚跨上四五步，平地登天，那就必须会摔跤了”。其实每一个远大的目标都是由小目标来一步步实现的，就像我们十几年寒窗苦读的学校生活，如果我们没有小学的汉语拼音做基础，没有扎实的文字功底，怎谈得上出口成章；如果我们没有制定一个短期的学期目标，没有按部就班的按照目标去努力，又怎会成功地实现升学梦。在工作中，每天班前会的召开，一方面让所有职工学到了安全知识，了解了当班的安全注意事项，另一方面使大家对当日的工作安排做到了心中有数，一步步去完成每一个工作任务，反之，如果不把班前会开好、开精，布置工作避重就轻，贯彻安全措施蜻蜓点水，非但本班职工胸无成竹，而且会对下一个班组工作造成被动，甚至带来不可预知的严重后果。

再次是态度有时候比能力更加重要。华为人良好的工作态度是工作效率和工作业绩的关键因素，华为人的努力、勤奋和艰苦奋斗是令我最钦佩的。任正非讲到：任何员工，无论您来自哪个国家，无论新老，只要坚持奋斗，绩效贡献大于成本。当今社会，无论是央企、地方企业还是私企，学历虽然是很关键的，但很多人都忽视了态度决定一切这一观点，很多无私奉献于平凡岗位的职工，依然用自己认真的态度和辛苦的汗水为国家和人民做出了不平凡的贡献，比如外来打工的农民工，他们虽无学历，但工作时态度积极，踏实能干，吃得了苦，受得了最，最终成就了自己的辉煌。

任正非总裁和华为员工的工作法激励着，同时我也意识到了自身的不足之处，我明白了何谓工作，如何高效地完成工作任务。作为刚刚踏入煤炭行业的我，更应该向华为人一样，踏实工作，艰苦奋斗，以认真的态度完成工作目标，为我矿的发展贡献自己的力量。

**深圳华为团队工作总结16**

初识华为是在八年前，买手机时店员介绍华为手机才知道了一些华为的情况。后又断断续续听到了一些华为公司及总裁任正非带领一家默默无闻的小企业，逐渐壮大成为通信设备行业中的翘楚。让我心生敬佩，有了想要进一步了解华为的冲动。正此时，矿工会开展了“送书下基层、学习新方法，提高执行力”活动，我有幸收到并拜读了《华为工作法》，使我对华为公司有了全新的认识，结合自己的工作对本书有了全新的感受和心得。

九章301页，一页页翻看，每个章节都会让你有种心灵的震撼。

都说华为不一般！其中有两点不容忽视，工作方法和工作态度。什么叫方法？我认为是解决问题的途径。华为的方法和态度，不仅适合企业，同样适合一个人的生活，这是我读到《华为工作法》之所以感兴趣的原因。怎样把华为的工作方法为己所用，这也是我读这本书的目的了。那么，华为的工作方法是什么呢？确定目标，永远不要“先干起来再说”。而是在工作开始前必须弄清楚五个要点：做什么、如何做、做多少、在哪儿做、为什么做。要明白跳起来是摘果子，而不是摘星星。

我喜欢打篮球，篮球运动是一种集体项目。一场球的胜负除了队员个人及团队攻防能力外，往往取决于队员是否真正贯彻执行了教练的意图，这就是执行力的问题。我们不要总是说“做不到”，不去试试怎么知道呢？这让我想起了儿时的故事“小马过河”：小马欲过河去磨坊。兔子说，水太深过不去。老牛说，水很浅，没问题。小马不知该听谁的好，决定试一试，结果过河很顺利。这就告诉我们，尽心去做永远胜过尽力去做，借口只会摧毁你。

生活中常有这样的例子。我做了，但结果怎样？不去想。有这样两口子，为洗脚吵架，就说明了“做和尽心做”的不同。妻子说丈夫脚臭。丈夫说，我洗了，并抬起滴着水的脚证明。妻子问他为什么洗脚？丈夫回答因为脚臭。妻子说洗了依然臭，跟没洗有区别吗？所以，做过并不意味着做好。没做好和没做等同一样。执行时不能追求差不多，高效的执行力离不开专注的精神和良好的纪律。

我从书中讲解了到，华为科学合理的工作原则、工作态度与能力的关系。它告诉我，解决容易的事，做重要紧急的事，时刻做好艰苦工作的准备。其实这些方法并不陌生，尤其在我们学生时期考试的时候，经常会遇到这样的问题；一道题一道题认真的作答，遇到似会不会的，咬着笔帽死磕。其实老师早就说过，先捡会的做，不会的，等做完再回头去琢磨。可是到了考场上，就忘了。结果，时间有限，会做的没做，不会做的更别说。尽心与尽力是两回事，执行好细节才是关键。

华为还告诉我们时刻自省，才能够不断进步。人性的弱点是不愿承认自己的错误，所以拒绝别人的批评。自省，是知错认错的过程，不去掉污点，怎么能够有光洁的脸面？道理往往非常的简单，但做起来却总是艰难，怎样做到自我更加完美？或许，认真读一读成功者的经验，换掉短板或加长短板，才会对我们的人生有所帮助。才能更加快乐地工作、快乐地生活。

我是煤炭人，但华为人的成功方法和态度，给了我深深的思考。无论是企业还是个人，要学习华为，要从华为那里获取真正有意义、有价值的东西，所学习的不应该只是华为的体系，不应该只是所谓的企业文化，而更应该是华为人工作中的方法及工作态度，因为这些是华为成就的精华。

推荐访问

**深圳华为团队工作总结17**

办公室工作也是我非常由方的乐意从事的部分。一来由于本性喜欢。流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活的经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况的。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个。体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活的上提供支持，让机器运转的更顺畅，让。体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

华为公司

一、从两万到千亿

1、两万元神话

这是一个今天很多外人都津津乐道的故事:1987年，43岁的退役解放军团级干部任正非，与几个志同道合的中年人，以凑来的2万元人民币创立了华为公司。当时，除了任正非，可能谁都没有想到，这家诞生在一间破旧厂房里的小公司，即将改写中国乃至世界通信制造业的历史。

创立初期，华为靠代理香港某公司的程控交换机获得了第一桶金。此时，国内在程控交换机技术上基本是空白。任正非敏感地意识到了这项技术的重要性，他将华为的所有资金投入到研制自有技术中。此次孤注一掷没有让任正非失望——华为研制出了C&C08交换机,由于价格比国外同类产品低2/3,功能与之类似，C&C08交换机的市场前景十分可观。成立之初确立的这个自主研制技术的策略，让华为冒了极大的风险，但也最终奠定了华为适度领先的技术基础，成为华为日后傲视同业的一大资本。

但是，当时，国际电信巨头大部分已经进入中国，盘踞在各个省市多年，华为要与这些拥有雄厚财力、先进技术的百年老店直接交火，未免是以卵击石。最严峻的是，由于国内市场迅速进入恶性竞争阶段，国际电信巨头依仗雄厚财力，也开始大幅降价，妄图将华为等国内新兴电信制造企业扼杀在摇篮里。

熟读^v^著作的任正非，选择了一条后来被称之为“农村包围城市”的销售策略——华为先占领国际电信巨头没有能力深入的广大农村市场，步步为营，最后占领城市。

2、独门绝技

如果说小客户还可以单靠价格打动，但对于欧美等发达国家的主流客户，单纯的价格战就很难起作用了，这些客户更关注的是设备提供商的综合实力，也就是说，从设备的设计、生产，到运输、安装、调试，以及到后期的服务，都要有完善的持续的解决方案。

华为独家中标QSC 的NGN项目后，在与华为一起召开的项目中标发布会上，QSC总工Frank Thelen这样解释他们最终选择华为的原因:“以提供全面的商业通信解决方案而著称的QSC将为客户提供更加丰富、便捷和经济的通信服务。华为公司以其快速的需求响应能力和技术创新能力给我们留下了非常深刻的印象，其’端到端‘的完善解决方案能够满足我们客户化的需求。”

一名欧洲老牌电信运营商这样说:“我们最怕的就是设备买回来几年后，设备供应商倒闭了，没有人来升级、维护，因此我们购买 2 设备要综合考察设备供应商，只有那些具有持续发展的可能，在产品和服务上不用我们担心的供应商才会进入我们的视野。” 这就要求华为要提升综合实力，为客户提供持续稳定的服务，且能够在最短时间内响应客户的需求。

1、确保完成全年销售任务，\*时积极搜集信息并及时汇总；

2、提高自身的服务态度，细心的与客户沟通；

3、做好季度计划，月计划。做好详细得出差计划和报告；

4、及时分享个人的经验与不足；

5、客户关系的维系，并不断开发新的客户；

6、努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

1、事故处理不及时。针对辽阳市场上一年的事故处理上虽然公司给予解决，但在处理时间和方案上存在很大问题。建议公司建立出故处理小组，针对类似事情有一套合理得方案。

2、销售政策改了又改。在销售政策上，价位是客户最敏感的话题，如果价位改了又改，在客户心里会存在很大得阴影，同时也会打消客户打款得积极性。建议公司先建立明确得销售政策，更要提早出台。

3、防伪标码有名无实。

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极与他人沟通。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品种，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，中农人都会洋溢着幸福的笑容！

第六周是我们的erp沙盘实训周，这一周我们主要是通过沙盘模拟训练来强化我们的管理知识，训练我们的管理技能，全面提高我们的综合素质。

去年沙盘学习的时候没有学习，所以这次一开始对沙盘模拟很陌生，都不知道沙盘模拟是什么，什么都不懂，什么都不知道，然后经过老师的细心解释，再经过自己慢慢的接触了解，到最后的恍然大悟，我才明白这些天的确是学了不少东西，感觉比上理论课要踏实的多，能从中学到很多课上学不到的东西。从实训中我也深切的感受到市场是一个瞬息万变的地方，如何做好市场预测以及根据计划做好生产和销售就成了公司生存的关键问题，因此，我们每年的计划以及目标都是经过组员们的长时间讨论，分析各个方案的可行性以及可能收到的效果，经过一致同意才最后确定下来的，最后也算顺利的完成了任务。

刚开始实训时先是分组，我们分成了8个组个，我作为销售主管，主要是广告支出、销售订单的工作。广告的投入需要仔细考虑，综合其他组一起分析，广告的成绩对销售订单有很大的影响。只有销售业绩好，一个公司才能正常的运转下去。

第一年，这是我们第一次接触的一年，刚听了老师的解释，还有点云里雾里的，所以老师先带领我们做一年的，让我们先熟悉下整个沙盘的操作过程，一步一步跟着老师的步骤以及下发的材料上的顺序来，很快我们就大致了解熟悉了整个的运作过程。

第二年，由于不是很熟悉，我们就按部就班的运作。广告投入不高，导致订单很少。

第三年，上一年的销售业绩不好，导致资金链出现问题，不得不贷款。 第四年，因为一直投资科技，所以资金链一直是问题;销售订单慢慢多了起来。

第五年，科技落后于其他组，于是继续做大p1、p2，本地、区域市场。 第六年，经营下来，虽然没有赚多少钱，但是公司也没有倒闭的危险。 在整个的6年过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题，这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：广告费投资太多了，没有选择到满意的订单或者订单没有了，因此浪费了大量资金;计划考虑的不周详，要么订单不足要么就得延后交货等出现一些不良现象。刚开始的两年我们都是亏损的，尤其是第一年，亏损的很多，达到了亏损1500万，第二年就稍微好转了，亏损了一百万，往后的几年我们都还有的赚。

公司亏损时我们分析了原因，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，进行了战略调整，我们觉得前两年我们差不多为未来的几年打下了基础，做好了准备，如果继续经营，我们就应该充分分析市场、产品研发以及竞争对手。 于是乎，我们就改变了战略，首先，我们依据市场以及竞争对手来分析广告费的投入，以免浪费大量的资金;其次，我们根据市场以及竞争对手来分析要不要开发新产品;再次，我们熟悉掌握年度大会的预算，正确的预算不仅能避免投资的风险，更能让公司经营的顺畅。沙盘实训心得体会接下来的几年，我们开始大胆地打出广告，当然是在一番详细的计划之下，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

erp沙盘模拟结束，在短短的2天里，我们从对企业的经营理念一无所知到熟悉了企业全面管理系统，了解了企业的整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题.

这次的沙盘实训，我们完成了围绕培训主题的高质量学习，思想上进一步的升华;通过培训，迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训;通过实训，对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法，锻炼了我们的协作与沟通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才;通过实训，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏，对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让我们亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法;通过实训，在激烈的市场竞争中，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使我们获得了多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。

学习了沙盘企业模拟经营之后，我深深的体会到，要经营一个企业并不是想像中的那么简单。实训虽然只进行了四天，但我却像是真实地经历了7年的企业运行，其中要考虑很多的东西。一名ceo，做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难;一名生产总监，如果生产工作没有监督好，很有可能面临延迟交货或者生产线停用的局面;一个名采购总监，如果没有即使更新货源，会使企业陷入不能生产的局面，从而导致生产线停用，这就浪费了大量的资金;一名产品研发总监，如果没有详细的考虑好是研发哪种产品，或者研发出的产品错过了最佳的销售时间，就会给企业带来亏损的局面;一名营销总监，如果广告费用考虑的不周全，过度的使用广告费而没有考虑企业的实际情况等，都有可能带给企业致命的打击;一名财务总监，财务总监是管钱的，如果帐没书写清晰，没有理清，账单不平，可想而知这个企业的未来发展会是如何;一名小小的财务助理，虽然职位小，可是跟在财务总监后头，也是与企业资金有关的，企业最终目的也是为了盈利，如果连资金都算不清，这个企业最终也只会走向灭亡。

---学习情况作简要的总结汇报。

一、工作情况

怀着对人生的无限憧憬，我走入了通信实业分公司市区基站组。我是一名基站维护员，刚进公司时，对基站维护全然陌生，虽然以前的学习中接触过，但这次才是真正的近距离接触，虽然每天都会有很多自己不懂的东西，但从进公司开始，就有一种很神奇的感觉，一种找到了自我的感觉。每做成一件事情，每学到一点新的知识，都会特别新奇有趣，我感觉到已经找到了自己的方向，能感到自己是真正用心去工作，而不是为了单纯完成任务而敷衍了事。

二、学习情况---在做人做事方面我认为应该“低头做事，抬头做人”。

在这半年里，我参加了一次华为组织的BSS基本知识培训。系统的学习了BSC和BTS的基本构成和功能，使得对移动通信系统有了更进一层的认识，给以后的工作做好了铺垫。

从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，所以我要抓住每一个学习的机会，使自己更加充实，更好的完成每一项工作。

三、思想情况

记得刚来的时候对各方面都很陌生，同事都给与了我很大的帮助，让我尽快地适应新的工作和环境。在这里我进步很快，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了领导安排的工作任务。现在的工作岗位是客服部与市场部，主要负责公司的客户接待、介绍公司、推销我们的业务，出租办公室；同时兼顾客服部的文秘工作，整理公司文件，处理客户投诉事件，反映工作问题。虽然之前没有从事过相关岗位的工作，但是在每天的工作中，积极学习，如何接待客户，怎么处理工作上的问题，学习为人处世，学习怎样---提升自己的水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是深圳雷丁创业投资有限公司的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，尽自己的所能为公司作出贡献，同时也为自身谋求一个更大的进步。因

此，我会以谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

总结人： 蔡桂銮

时间：20\_年12月7日

篇3：华为公司员工工作体会

华为公司员工工作体会

华为公司员工工作体会

光阴似箭。眨眼间，在新公司已经到了要转正的时候。第一次煞有介事准备试用期转正报告还是20\_年在华为，当时利用周末时间改ppt的场景至今还存留在脑海里。

这次的工作总结是参加工作以来写---别能在XX遗留的桶水项目里体会出来——目前在我看来，这种差别实质上就是谁为生产出来的代码负责的问题。“业务方的要求”至高无上么？如果抱着做项目的心态，大抵应该如此，因为项目归根结底还是交付委托方的。但如果从做产品、身为产品owner的角度看，就要更多考虑到业务需求的合理和内恰，“业务方的要求”未必符合业务方自身的利益——可能他们自己也还没有想清楚。

理想和现实的差距。惯性的力量很强大，我想可能每个人工作都有自己独特的理由和目标，所以即使是一项实施之后可以马上带来好处的改变，也要花费很多力气才可能被接受。比如说用junit代替main函数来做自测，虽然说过几次了，还有人习惯性地用后者?

工作中的主动和担当精神。最近对“主动”和“担当”的感受很深。突出体现在，我很希望能有需要帮助或者仅仅是想征求意见的同事主动来找我说出状况----

华为公司一、从两万到千亿1、两万元神话这是一个今天很多外人都津津乐道的故事:1987年，43岁的退役解放军团级干部任正非，与几个志同道合的中年人，以凑来的2万元人民币创立了华......

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

1、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和\*，建立贸易关系的有3家，20xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；\*客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

2、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理XXX公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金；初步预计XX年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

3、中东市场：XX年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；XX年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚PRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

4、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在XX年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是XX年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然XX年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

5、西欧地区：意大利和德国市场在XX年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过XX年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LPR，如果我们的.产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升；

6、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产） 下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容） 生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作） 发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理） 发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单） 再次联络（新订单的谈判）；

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失；

8、XX年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解； 理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将XX品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，

今年年初以来，我负责松林啤酒销售工作。在这一年里，我认真履行职

责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

**深圳华为团队工作总结18**

华为公司员工工作体会

华为公司员工工作体会

心得体会 工作心得体会 华为公司员工工作体会 华为公司员工工作体会

光阴似箭。眨眼间，在新公司已经到了要转正的时候。符合业务方自身的利益——可能他们自己也还没有想清楚。理想和现实的差距。惯性的力量很强大，我想可能每个人工作都有自己独特的理由和目标，所以即使是一项实施之后可以马上带来好处的改变，也要花费很多力气才可能被接受。比如说用junit代替main函数来做自测，虽然说过几次了，还有人习惯性地用后者…工作中的主动和担当精神。最近对“主动”和“担当”的感受很深。突出体现在，我很希望能有需要帮助或者仅仅是想征求意见的同事主动来找我说出状况——一般来说我是一定会有办法解决问题的。反过来，如果同事们不主动而我过分主动，特别在具体问题上，因为每个人内心想法不同，就不好拿捏信任和控制之间的分寸，而且精力有限，必然会有很多时间上的浪费。华为公司员工工作体会 相关内容:暑期支教心得

XX年7月10日，xx师范学院化学系三下乡服务队走进了xx市xx区xx镇的xx小学。作为服务队里的一员，从走进学校的那一刻起，我就感觉到，我肩负着的不仅仅是传授知识给他们这一任务，更重要的是那份责任。

“我的中国梦·彩虹人生”—暑期志愿者服务活动心得

青春三下乡，放飞我梦想。XX年7月16日，xx工业大学xx工程学院“我的中国梦·彩虹人生”暑期社会实践调研团到达xx市xx镇xx村开展志愿服务活动。今天的活动包括敬老院慰问、义务支教和为村民放电影。

下乡心得总结

这一次我下乡的主要任务是与我中学校长取得联系，并争取我中学时的学校成为我们这次三下乡的活动地点。我感觉到和下乡学校的联系是挺漫长且频繁的，中间多多少少会有些意外出现。

优秀团员心得

心得： 在结束了新年的热闹后，我们沉浸在新年的喜气当中，来到了社区当志愿者。以前是很少有机会接触到志愿者这一名词的，而现在我能将志愿者付诸于行动中，我感到很兴奋，更是作为一名团员更让我感到骄傲。

质量管理工作心得体会

一转眼来公司已经快三年了，自踏入公司大门 的体会是“要发出好声音、打出情感牌、算好经济账、选准突破口”，具体表现为：

一、发出好声音。

附送：

华为总裁致新员工的信

华为总裁致新员工的信

您有幸进入了华为公司。我们也有幸获得了与您的合作。我们将在共同信任和相互理解的基础上，度过您在公司的岁月。这种理解和信任是我们愉快奋斗的桥梁和纽带。华为公司是一个以高技术为起点，着眼于大市尝大系统、大结构的新兴的高科技术企业。公司要求每一位员工，要热爱自己的祖国，任何时候、任何地点都不要做对不起祖国、对不起民族的事情。相信我们将跨入世界优秀企业的行列，会在世界通信舞台上，占据一个重要的位置。这历史使命，要求所有的员工必须坚持团结协作，走集体奋斗的道路。没有这种平台，您的聪明才智是很难发挥并有所成就的。因此，没有责任心，不善于合作，不能集体奋斗的人，等于丧失了在华为进步的机会。那样您会空耗宝贵的光阴，还不如在试用期中，重新决定您的选择。进入华为并不就意味着高待遇，公司是以贡献定报酬，凭责任定待遇的，对新来员工，因为没有记录，晋升较慢，为此，我们十分歉意。但如果您是一个开放系统，善于吸取别人经验，善于与人合作，借别人提供的基础，可能进步就会很快。如果封闭自己，总是担心淹没自己的成果，就会延误很长时间，也许到那时，你的工作成果已没有什么意义了。

**深圳华为团队工作总结19**

花了大概有两天的时间也算是囫囵吞枣地通读一边，我个人觉得《华为工作法》这本书表面上讲解的是华为管理的一个缩影，其实觉得把它说成是个人职场，处事，做人的一本指导书更为贴切。对于华为的异军崛起一直以来都有一种莫名的好感，作为一个民营企业能够做到现在一流的顶尖企业，然而外界对于华为其独特的管理方式也都是种种谜团。

（一）、首先谈下目标管理

华为的目标管理很明确，无论是企业还是团队个人，从上到下都有一个明确的目标，一旦觉得这个项目或者说这件事通过论证有可行性，那么就锁定目标，全力以赴。都会为达成这一终极目标而努力。

（二）、再谈高效执行力

现代企业管理奉行的是人性化管理，作为管理者更多扮演的是一个服务，服务下属满足他们的工作需求，给予技术、人力以及其它一切有效资源的全力支持，而员工通过有效的工作效率得到领导的肯定，实现自身的个人价值，从而期待企业赋予一种归属感。下面重点说一下执行力，很多企业面临的是管理散漫，执行力不到位，每当遇到事情，员工就相互推诿责任，没有明确的责任制度。而华为实行的是责任到人，“谁管理，谁负责”管理制度化流程化，每个人都必须要对自己的工作负责任，有担当，而不是靠着团队来混日子。这里着重提一下，华为奉行的是庸者下，能者上的用人原则，这是本人自己揣摩哈。

（三）华为用人原则

不看背景，不看学历，注重新员工入职的心态，讲究能力比什么都重要，但是要端正学习态度，因为每个人能力有限，时间有限，每个人所擅长的领域不同，企业要发展，不论是管理，还是技术都需要不断更新，只要紧跟时代的步伐，不断学习才能够得到长久发展。

最后总结下华为的企业文化，企业文化的形成一般是由最初创始人的做事风格有一定关系，任正非军人出生，做事果断，雷厉风行，锁定目标，全力以赴，正因为他的经历才取得了华为今天的成功：“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的战友精神，“冬天总会过去，春天一定会到来”一种不服输的豪情。后期这本书我还会精读，毕竟很实用，无论做人还是做事都值得借鉴。

**深圳华为团队工作总结20**

在年初以前，市场上\*\*啤酒占市场达６５％以上。而\*\*啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。

结果使老百姓对松林啤酒家喻户\*，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。

不过，随着销售业绩的大好，在明年松林啤酒的销售中，我们会做得更好。

一、工作总结

1、严格执行现金管理和结算制度，每日认真核对现金与日记账账目，发现现金金额不符，做到及时查询及时处理，每月按银行对账单做好对账工作认真做好未达账项调节表。

2、及时收回各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金现象。

3、根据会计提供的依据，及时发放职工工资和其它应发放的款项。

4、坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不予报销。

5、为配合发展需用，协同本部门会计一同完成了银行贷款卡的办理。

二、工作计划

随着不断的学习和深入，我对本职工作有了更深刻的认识，并将20\_\_年工作计划如下：

1、管好库存现金，不得坐支，不得白条抵库，不得擅自挪用库存现金，不得浮存账外现金。

2、根据记账凭证，逐笔收付后在记账凭证签章，并加盖“收讫”或“付讫”戳记，做到合法准确、手续完备、单证齐全。

3、按规定填制各种支票、授权支付凭证等银行结算凭证，数字准确。

4、妥善保管有关印章、票据等，做好有关单据、账册、报表等会计资料的整理、归档。

5、定期和不定期向财务总监报告工作。

6、完成财务部总监交办的其他各项工作任务。

以上都是一年以来的认识，也是在工作中将理论转化为实践的一个过程，学习和努力提高技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为和全体职工服务，和和全体员工一起共同发展！在此，领导和各位同事在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

逝去的是青涩，赢来的是苦涩;漫漫飞雪诉说着年关迈进，20××犹那江水已去不复;20××以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上!

一、销售概况

20××年××地区实现销售××万;其中主力品牌：××牌子××万、××牌子××万;较20××年××增幅××%、××增幅××%;与20××年相比整体持\*的主要因素是××、××等整体萎缩，另××国××、××库存的转代销冲抵销售等。

二、场外分析

1、市场竞争白热化：20××年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年;各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是;直接导致三四线品牌生存压力加剧;例如：××的部分型号利润空间可到达××余元，并且零售价位并不高。

2、促销活动拉升年：20××年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销活动方案收获了很多销售;搞活动生，搞有创意、与\*关联的活动更是活的无比滋润;不搞活动就死，并且死的很惨;例如：××经过与××合作，一场活动销售××冰箱××余台、××洗衣机××余台!

3、渠道变革加速：20××年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场;经过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待;但确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题;例如：我们的××市场××、××区域连锁模式，××县家电协会的成立。

4、核心店品牌主推：经过观察我司品牌、及竞品的销售，我们能够发现核心店的建设十分重要，构成核心店品牌主推，销售立竿见影;例如：××冰箱经过××一场“惠民”活动销售就到达我司一年在该地区的销量，××冰箱在××20××年的销量将近××万。

三、内部思考

1、团队建设：团队建设我首要讨论的是“统一思想”仅有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力;而执行力的原则就是：用有执行力的人;思想统一、具有执行力和销售活力的团队才是有战斗力的团队，才能够做大做强三四线品牌;我们能够借鉴参考一下××的销售团队!

2、规则优化：规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆;我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的;规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利;应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售;建立签字职责制十分有必要，谁签字谁就要承担职责;同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作;但，必须要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得××是所有子公司的榜样!

3、品牌架构：针对××这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的;长期来看，想要在××这片土壤上生根发芽务必构成高、中、低的冰洗格局，才能够在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者;此后才有资格有本事引进其他品相，构成规模化运营;成为××地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

4、应对措施：市场白热化证明充满着机遇，同时极具挑战;随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施!应当来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，经过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战!

转眼xx年过去了，回首这一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。通过广州市场对客户的走访，进一步的促进了我的业务能力。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。

回顾10年工作是一虚心学习过程

**深圳华为团队工作总结21**

自松林啤酒承诺“零缺陷”以来，我对消费者零缺陷服务进行了认真调查研究，认为要通过松林啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和松啤之间的距离，进一步强化了松林啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助松林加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的POP招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，松林啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\*\*元。

**深圳华为团队工作总结22**

另外我一直思考未来想做什么，已经有了一丝眉目，就这样，我拿了年终奖约 7 月就提出了离职，后来部门还让我做了最后一次贡献，把我硬留到 10 月份，这样就可以参加上半年考核了，让帮忙背了一个 C 呵呵，这是工作多年，最差绩效吧。

这里还有一个小插曲，最后这三个月我负责什么工作呢，因为 20 年 3 月开始我就接手了部分部门招聘工作（在华为干过的都知道为什么非 HR 也要帮忙招聘，呵呵大坑啊，就不多解释了），结果最后三个月我这个待离职员工居然继续负责招聘，真的是很搞笑，不过由于我在上一份工作中其实一直也有招聘的工作，

所以也算做的轻车熟路，每天看 50 份左右简历（我看得都非常仔细，我害怕自己的疏忽会导致一个优秀的人才错失机会，所以比较慢）其实也蛮有收获，最后好歹对程序员如何写简历有了一些心得。

时间慢慢的时间走到了 8 月份，我的项目已经告一定段落，一颗卫星圆满发射成功，深空项目也通过了初样阶段我的第一份工作也算有始有终了。

我向领导提出了离职，离职的过程很痛苦，有过经历的人估计都知道，这里就不说了。话说我为什么会选择华为呢，一是当时急需钱，二是总觉得搞嵌入式的不到华为看看真的是人生遗憾。现在想想没有认真去理解公司的企业文化就进入一家公司还是太草率了：

**深圳华为团队工作总结23**

另一件事是当年室友刚买房，然后天天研究生财&之道，一会劝我买房，一会劝我买比&特&币，我当时没有鸟他，为什么呢，因为当时的室友生活习惯不太好，会躺在床上抽烟，还在宿舍内做饭(我们宿舍是那种很老的单位房，通风不好），我有鼻炎，所以不是很喜欢他（嗯，这里要向室友道歉，当年真是太幼稚了）。

现在 B&T&C4万美元了，我当时要是听了室友也能小发一笔了（其实我后来 18 年买了，但是没有拿住这是后话），这里要总结一下：

**深圳华为团队工作总结24**

华为公司员工工作体会

华为公司员工工作体会

心得体会 工作心得体会 华为公司员工工作体会 华为公司员工工作体会

光阴似箭。眨眼间，在新公司已经到了要转正的时候。符合业务方自身的利益——可能他们自己也还没有想清楚。理想和现实的差距。惯性的力量很强大，我想可能每个人工作都有自己独特的理由和目标，所以即使是一项实施之后可以马上带来好处的改变，也要花费很多力气才可能被接受。比如说用junit代替main函数来做自测，虽然说过几次了，还有人习惯性地用后者…工作中的主动和担当精神。最近对“主动”和“担当”的感受很深。突出体现在，我很希望能有需要帮助或者仅仅是想征求意见的同事主动来找我说出状况——一般来说我是一定会有办法解决问题的。反过来，如果同事们不主动而我过分主动，特别在具体问题上，因为每个人内心想法不同，就不好拿捏信任和控制之间的分寸，而且精力有限，必然会有很多时间上的浪费。华为公司员工工作体会 相关内容:暑期支教心得

XX年7月10日，xx师范学院化学系三下乡服务队走进了xx市xx区xx镇的xx小学。作为服务队里的一员，从走进学校的那一刻起，我就感觉到，我肩负着的不仅仅是传授知识给他们这一任务，更重要的是那份责任。

“我的中国梦·彩虹人生”—暑期志愿者服务活动心得

青春三下乡，放飞我梦想。XX年7月16日，xx工业大学xx工程学院“我的中国梦·彩虹人生”暑期社会实践调研团到达xx市xx镇xx村开展志愿服务活动。今天的活动包括敬老院慰问、义务支教和为村民放电影。

下乡心得总结

这一次我下乡的主要任务是与我中学校长取得联系，并争取我中学时的学校成为我们这次三下乡的活动地点。我感觉到和下乡学校的联系是挺漫长且频繁的，中间多多少少会有些意外出现。

优秀团员心得

心得： 在结束了新年的热闹后，我们沉浸在新年的喜气当中，来到了社区当志愿者。以前是很少有机会接触到志愿者这一名词的，而现在我能将志愿者付诸于行动中，我感到很兴奋，更是作为一名团员更让我感到骄傲。

质量管理工作心得体会

一转眼来公司已经快三年了，自踏入公司大门 的体会是“

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