

# 秩序员的工作总结和自我评价(精选8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 秩序员的工作总结和自我评价篇一

2、工作中我深刻体会到了不同地区海关之间的差异，并积极调整适应了这种变化

3、对于集团及公司的规章制度认真学习并严格执行；

4、工作中保持了良好的团队合作精神，能够很好的协调和沟通，配合部门同事落实和完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与同事和谐融洽相处。

## 秩序员的工作总结和自我评价篇二

在过去的五个月中，在工程服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了自己的积极努力，做了以下工作。

一. 工作态度，思想工作。

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守工程部的各项制度，保持对工作负责的工作态度，谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平，力争把领导分配的每一项任务做的最好。

二. 指导安装工作。

在金立永磁安装实战的工作中，通过对设备各管路接口、整流柜和控制柜接线放线的安装，加深了我对设备工艺流程和

线路供配电的理解。也培养了我看懂电器接线原理图、管路连接安装图纸的能力。同时也学习到了设备零配件认知的技巧。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现碱液过滤器安装错误及时提出并正确安装。虽然指导工作顺利的完成，但是通过工作发现了在控制柜里plc型号配置和配件详细名称、功能作用的理解不够深刻。今后重点看些技术图纸，工作时间之余到物资保障部认知配件。不懂的问题及时向同事和领导请教。

### 三、设备试验调试工作。

在车间对沙特设备试验调试时，对电厂cndq—10制氢设备的开机顺序pid参数设定，都有了一定的了解。同时也对整流的工作原理由浅入深的理解。试车之前确定直通气缸是90度，三通180度。直通球阀调制关闭状态。乔丹的气动薄膜调节阀应对其做初始化调整，调试过程中像设备达不到系统压力，实际液位与上位机不符，电泵损坏故障时有发生，应根据实际情况正确地排查。

### 四、今后的工作方向。

下月重点放在调试阶段的学习。培养自己查找故障的能力。将现场发现的问题反馈给领导，多请教。在以后的工作中弥补不足，发奋把工作做的更好。

## 秩序员的工作总结和自我评价篇三

在我入职\_\_\_\_的两个多月中，我学到了很多专业知识，也学会了如何才是一位合格的财务经理，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职工作的同时，也学习了公司的文化。在我觉得：公司是在不断的成长中，只有不断的完善自身，才能与公司共同进步。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

## 秩序员的工作总结和自我评价篇四

作为一名共产党员，我时刻牢记邓小平同志的告诫：“坚持党的优良的传统作风，具有十分重要的意义。”因此作为共产党员的我，要求自己根植于群众，服务于群众，始终保持共产党员的先进性，实践全心全意为人民服务的宗旨，实践全心全意为人民的教育事业奉献的宗旨。在工作中我力争做好以下几个方面：

### 一、全心全意为人民服务

全心全意为人民服务，是我们党的立党之本，执政之本，这是我们党的性质和指导思想所决定的。全心全意为人民服务是我们共产党员的天职，我们党的路线、方针、政策是靠每一名共产党员的实际工作去影响群众，带动群众的。因此作为中的党员，我首先在自己的工作和生活中树立为人民服务的思想，努力为学校的教育教学工作服务，工作中只要是对学校、对学生有益的事我就主动去做。在教育教学中注意带动年级组的共同把教育教学工作做好。

### 二、要脚踏实地地做好本职工作，模范地履行一个共产党员的职责

作为党员，无论自己从事什么工作，都要树立高度的责任感和敬业精神，尽心尽力把工作做好。一切都要以党和人民利益为出发点，不能急功近利，更不能计较个人得失；要克服华而不实，飘浮虚荣的工作作风，要做老实人，办老实事，对工作勤勤恳恳，求真务实。

教学质量是学校工作的生命线，作为一名党员，我长期担任着两个班的语文教学工作。无论从事毕业班的教学，还是迎来初一的新生，我都能够认真备课，钻研教材，掌握教学动态，研究教法和学法，研究学生，把学生的素质教育落实到每一堂课中，切实提高教学成绩。几年来，我所带学生学习

语文的兴趣都及浓，学生成绩优秀。

身为，在班级管理上我更是用爱心和耐心雕琢着我的每一位学生。十几年的班主任工作中，我坚持用以“爱”为核心的四字准则：爱、严、导、宽、来要求自己。让全班学生能够沐浴在老师爱的关怀中。关心每一个学生，帮助每一个学生。坚持用“一个标准”处理班级事务，尤其是奖惩方面，对好学生和后进生使用一个标准。好学生不受到偏爱，对后进生不有偏见，一碗水端平，对好学生和后进生的错误和缺点一视同仁，树立好的班风。坚持对学生进行赏识和鼓励教育，坚持针对学生的实际情况及时彻底地做好学生思想工作。所以我所带班级不但成绩突出，而且学生品质优秀，我也因此获得了一些荣誉。

### 三、要善于学习，不断提高自己的业务水平，掌握工作的本领

我们从事的教育教学工作，总是面临许多新问题，没有雄厚的文化知识，现代科技知识，尽管有再好的愿望，也只能是事倍功半。我认为身为教师，在任何时候都必须不断地更新知识，丰富自己的工作技能和实践本领，善于在工作中开拓创新，提出新的思路和见解，这样才能把良好的愿望和实际工作效果结合起来，实现动机与效果的统一。在教学工作中，我注重用最新的理论知识武装自己，注重理论联系实际，通过不断地总结提高自己的思想境界。在这一过程中，认真、系统地学习，特别是学习政治理论也起着极其重要的作用。共产党员只有通过努力学习文化，学习科学技术，才能具备建设社会主义的业务能力；只有通过学习政治理论，用马列主义、毛泽东思想以及邓小平理论武装自己的头脑，才能具有正确的世界观、人生观、价值观。

### 四、身先士卒，处处起表率作用

在人民群众眼中，党员的言行就是代表党，党员个人先进与

否，在特定的环境条件中体现的就是党的形象。共产党员要体现时代的要求，做到：胸怀共产主义远大理想，带头执行党和国家现阶段的各项政策，勇于开拓，积极进取，不怕困难，不怕挫折。在平时的工作中我是这样要求自己的，也是这样做的。在新一轮教学改革中我更能够勇立潮头，勤于思索，敢于实践，不计个人得失，发挥榜样的作用，吃苦在前，处处起表率作用。

精神境界不是天生的，而是在学习和实践中培养和塑造的。在开展“保持共产党员先进性教育”活动中，在学习十九大的精神中，我能按照上级党委和学校支部的部署，端正态度认真学习做好读书笔记，提高自己的思想素质，在思想上保持高尚的境界。在新时期里，我还要注意把握时代的脉搏，结合实际，认真学习党章，学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论，时刻不忘党的性质和宗旨，全心全意为人民服务，全心全意为人民的教育事业做贡献。

## 秩序员的工作总结和自我评价篇五

每过一段时间我们对自己的工作进行一个总结与自我评价，有利于我们工作效率的提高以及下一阶段工作的开展。下面是爱汇网小编给大家整理的工作自我评价总结，供大家参阅！

一年来，在办公室主任的领导下，我紧紧围绕办公室中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项会务接待任务。

### 一、 主要工作

(一)强化形象，不断提高自身素质。

认真学习新修订的《管理标准》、《内控手册》及接待礼仪、会务组织等相关业务知识，更新接待工作理念，进一步细化

工作流程，提高服务意识，通过不断提高自身素质来提高接待标准，接待和服务水平明显增强。加强对公共关系学的学习，增强与部门及业务单位的沟通协调能力，确保接待工作“零失误”。

## (二)强化工作职能，服务中心工作。

年初，厂部按“八部一公司”实施机构改革以后，各部门职能都有了相应的调整，我继续在办公室接待专职岗位，充分发挥自己的工作职能，以努力适应新形势下企业工作的需要。

1. 加强管理，会务接待工作不断提高。会务工作是对办公室服务水平的一个总体检验。今年由于脱硫项目前期筹备并开工、全面预算与内控工作逐步推进，扩建项目大胆探索，使接待任务量相对增加。通过组织修订《接待管理标准》，明确工作流程，细化方案，本着部门“展示企业形象、拓展公共关系”的原则，规范的开展接待工作，确保工作进程的有序性、稳定性与连续性。

尤其对大型的会务接待和公司领导或团体的来访均编制详细的会务指南或接待计划书，提前落实费用、日程、住宿、参观等安排，做到有备而战。一年来，组织和协助各部门顺利完成了厂职代会、公司多经安评会议、公司组织的脱硫项目可行性研究评审会及xx电力市场模拟研讨会等大小会议48次，为企业发展创造良好的外部环境。

2. 注重细节，提高日常后勤服务水平。日常后勤服务工作比较琐碎，面对大量的日常性工作和领导临时交办的事项，我都能抓紧时间，高效、圆满、妥善地办理好，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

3. 耐心细致，完成领导交办的各项任务。今年全面预算管理的施行和内控工作的推进，对会务接待组织的相关流程进一步提高了要求。严格按《全面预算管理实施办法》对部门控

制的费用进行预测、结算和登记，完善中间流转环节，为领导合理控制费用出谋划策。全年会议费、招待费、办公费用等得到有效控制。

## 二、 存在不足和明年工作打算

一是业务知识学习虽有一定的进步，但在思想政治方面的学习有所放松，没有一定深度和广度。二是日常后勤工作纷繁复杂，缺少在工作方式方法上的创新。三是主动服务意识还需进一步加强。

针对以上的认识，还需要从以下几方面努力：

1、加强思想政治、政策理论方面的学习，提高自己的政策理论水平。继续抓好接待工作。

2、要不断加强个人修养，自觉提高接待标准，开阔思维，学习和借鉴在接待工作上的先进工作方法，努力适应新形势下接待工作的需要，在接待工作中不断融入企业文化和企业特色，树立办公室良好形象。

3、提高主动服务意识，任劳任怨抓好日常后勤服务，为厂部领导、为各部门更好地开展工作提供优质服务。

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们xx专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们xx专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。



总之，通过理论上对自己这一周的.工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

这学年来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

## 一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

## 二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

### 1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，

博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

## 秩序员的工作总结和自我评价篇六

2. 工作中我深刻体会到了不同地区海关之间的差异，并积极调整适应了这种变化

3. 对于集团及公司的规章制度认真学习并严格执行；

4. 工作中保持了良好的团队合作精神，能够很好的协调和沟通，配合部门同事落实和完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与同事和谐融洽相处。

我从事维修有三年，精通烙铁焊接技术，热风枪技术，对电子线路能够熟练分析讲解，熟悉新产品导进的维修工作流程以及各类电子产品的维修与异常分析工作，能处理产线出现的异常并能对其进行分析并完成维修报告。

工作认真负责，踏实、细致而有耐心，有上进心，动手能力强，勤于思考与总结，富有创造力；能吃苦耐劳，有较强的组织能力和团队精神；性格开朗、热情、随和，适应环境能力强，易于与人交往。

我热情豁达，能很快的适应新环境，学习新知识，把握新技能。

给我一次机会，我会用我的实际行动证实您的选择，相信您的信任和我的实力能为我们带来共同的成功！

在我入职xxxx的两个多月中，我学到了很多专业知识，也学会了如何才是一位合格的财务经理，如何与他人更好的交流等等。

我在做好自己本职工作的同时，也学习了公司的文化。

在我觉得：公司是在不断的成长中，只有不断的完善自身，才能与公司共同进步。

这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

## **秩序员的工作总结和自我评价篇七**

在过去的三个月中，在技术服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了积极的努力，做了以下工作。

### **一. 工作态度，思想工作。**

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守部门的各项制度，保持对工作负责的工作态度，谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平，力争把领导分配的每一项任务做的最好。

## 二. 进行设备维护工作。

在气象局集成项目安装实战的工作中，通过对设备各线路、机架和设备安装，加深了我对设备安装和调测的理解。也培养了我独立施工的能力。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现了网路不通并及时提出并独立完成调测。虽然期间遇到了不少问题，但均能独立解决。

## 三、学习工作。

在工作之余，我还积极学习团队协作知识，以及应人力资源部要求的《执行力》相关材料，并积极将执行力落到实处，把每一件事情都会落实到位，当然了，这里我也有自己的诀窍，就是手机上装了个idodo待办的软件，可以督促自己完成每一项工作，这个经验我也和其他同事做了分享，毕竟，我们这一行的工作非常琐碎，全记下不容易。工具不是重点，重点是执行力的培养。

下月重点放在实操练习的学习。培养自己查找故障的能力。  
将现

## 工作总结及自我评价

xx月份市场部工作分成以下几类：

一、店头活动的策划及执行；两场点头活动□xx月xx号的“蛋蛋有现金、锤锤中大奖”□xx月19日的“永天杯成麻争霸赛”，两场活动总结及改进办法已交至领导。

二、各种物料的设计、制作；本月各部门物料制作需求多，厂方mot物料、店头活动物料、售后物料的制作基本满足各部门所需，只有售后的物料因排版、制作（与店头活动物料制作时间冲突）及广告公司选择上出现了拖延。改进办法：各部门交物料制作申请单，必须与市场部确认制作完成时间，

避免因市场部手头工作繁多导致物料制作拖延。

三、网络后台、微博发帖及信息推送；本月两场活动，市场部暂时管理了网络后台，在发帖及推送上大幅度提升，以永天成麻争霸赛为例，太平洋、易车网、大渝网均在活动前3天内饱和推送（如太平洋20次推送），最大保证了活动的曝光率。

四、市场部工作的点检及总结；9月份制定了市场部工作职责□  
xx月份正好进行了第一步的试岗工作，如活动流程、月度核销、库房盘点、物料制作等均按照工作职责及时间规定按期完成。所有工作职责将在以后的时间里得以强化执行。

本月工作，我继续努力达成工作流程的通畅，保持与销售部、售后部的沟通协调，共同营造良好的工作氛围。并在带领员工陈晨工作上，取得较大的进步，陈晨在工作中能够自发自动，按期完成既有工作，并在物料设计、活动流程设置中提出自己的想法。达成了本人希望的工作第一，兼顾和谐，我也希望与大家共同创造良好的工作氛围。

自我评价：

一、工作认真，所有工作能够上传下达，并能很好的把控工作完成时间及进度。

二、工作以结果导向，以促成销售为市场活动目的。对于现有的店头活动，因为销售后的收尾活动，在时间安排上，本人持保留意见。

三、沟通不足。进入市场部1个多月来，与各位同事处于磨合期，沟通不到位。尤其是与本部门领导及王总沟通不多，还不能更好的适应。改进方法：以完成工作为第一目标，加强工作中的沟通，多了解各位领导的工作方式，并尽力协调市场部与各部门及领导的工作对接。

四、思路僵化。在以前的4s店工作中，店头活动以节省成本为主，只有国际车展和大型外展才有发挥的机会，导致店头活动成效不大，且重复繁多。改进方法：多接收新的想法、思路，多与大家沟通，参考《市场营销》等营销类杂志。

以上为本人进入永天以来的个人总结，在工作中还有许多问题未能严查到位，请领导多指正。

## 秩序员的工作总结和自我评价篇八

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们××专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们××专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！