

新员工年终总结报告个人工作(汇总5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

新员工年终总结报告个人工作篇一

2

过去的一年,是我在社会开始工作的头一年,也是让我感触到,作为一个新人,在单位也是得到了很多的照顾,而自己也是努力尽责的去做工作,也是有挺多收获,让我也是成熟了很多,对于工作也是可以更好的去完成,在此也是来对自己单位岗位的一个工作来做个总结。

参加工作以来,自己也是知道,新人没有什么经验,所以也是积极的来学,多去问同事一些工作上的事情。从进入单位到现在也是有一年多的时间,我也是和同事们相处的融洽而且也是从他们那学到挺多的,不管是工作上的一些经验或者是生活中一些注意的事情,可以说给我这个刚进入社会的新人,同事们真的有很多的照顾,我也是积极的配合在工作上去做好一些事情,自己能帮到或者一起做的工作都是积极的去做好,同时单位组织的培训我也是会认真的参与进来,下班之后会去思考一天的工作以及看相关的一个书籍来进行学习让自己能有一些进步。一年下来,收获很大,也是更好的来把所学运用到工作里头,成为了自己的一个能力。

而在岗位所做的工作,我也是积极的来做好,从不迟到也是没有不去尽责做的工作,自己也是会去思考优化工作的方法来把工作给做的更好,从开始需要同事带着我一件件工作的

完成到现在我也是可以去带新人，可以说这是一个好的良性循环，同时也是让我知道单位之所以那么的吸引人，也是有着好的工作环境以及氛围，同时也是大家都是很团结，愿意把自己的一些经验来分享，也是为了完成好工作，在工作的这些日子里，我也是没有出什么糟糕的情况需要同事来帮我收尾，而自己也是尽责的来完成工作，配合的时候一些琐碎和基础的工作我都是尽责的去做到位，为了完成工作有时候要加班也是没有怨言，这是我一个新人该去做好的，主要也是可以更好地锻炼自己，本来经验也是不多的，更是要去多学多做才会有更多的提升。

很感激领导给予了我工作的机会，我也是去珍惜，同时在这看到我能力上的一些欠缺方面以及要以后去努力的方向，同时也是让我更加的明白，对于以后要去发展的知道该如何的来做，也是会在来年继续的做好工作，去不断成长，来立足岗位，为单位服务。

新员工年终总结报告个人工作篇二

20__年对于__而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20__年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

一、狠抓生产，经营业绩不断提高

18年，公司继续围绕“争创勘察设计之精品”的经营目标，坚持“创造从心开始”的经营理念，继续坚持科学发展观，把发展经济作为公司发展的第一要务。一年来，公司在工程设计与施工、多媒体制作与演示、网络监控及软件开发等方

面均取得了一定的成绩，主要有：

- 1、__施工图设计；
- 2、__施工图设计；
- 3、__施工图设计。

二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。18年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《__朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。18年，公司先后组织员工培训__人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而

这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。18年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建__自行车队、举办__篮球联谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

18年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识;其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。在到来的20__年，我们将会更加的努力奋进，为公司的建设献出自己的一份力量。

新员工年终总结报告个人工作篇三

务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款。以下是豆花问答网为大家推荐销售员工年终总结报告参考资料，欢迎你的阅读与借鉴。

销售员工年终总结报告一

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20__年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾。

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的效率，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

二、自身的不足

(1)业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2)过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对

账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3)今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一直处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

三、明年的工作思路

(1)从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2)今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3)明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少

有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4)两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20__年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20__年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

销售员工年终总结报告二

加入__公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从__来到__感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在__领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会

有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在__各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。

先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。

要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。

针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽

量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；

与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。

想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。

关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

销售员工年终总结报告三

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在__公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。

知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。

在工作中为了弄清一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收

到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。

20__年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。

所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。

记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在

制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，__的出口业务只能在__以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以__头衔__的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于__，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是__公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从__厂采购欧标圆钢965吨，__厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

当时我公司与包钢友谊轧钢__厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵__港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。

尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。

接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。

想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。

最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

20__年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

无意中看到这篇范文，很赞。

销售员工年终个人工作总结报告范文

销售员工个人工作总结报告

销售工作总结报告

服装年终销售总结报告

销售年度工作总结报告

新员工年终总结报告个人工作篇四

进入实习之后，我在各项学习中完美的度过了短暂的四个月，这次在酒店的实习之旅中，我收获到了很多的东西，比如说做事的沉着冷静，交际上的提升，为人处世方面上的改变等等，这些都是我在这次实习当中逐渐学会的技能。很感谢这一次酒店可以提供给我一个这样的机会让我去学习，我感到非常的开心也感到很幸运，我会带着我所学到的东西继续在这条路上走下去的。

初次进入酒店工作，其实是很不适应的。虽然我是酒店管理专业的一名学生，但其实我在这个过程中，多少都会有一些惊慌失措，平时的理论学习其实就是给实践打下了一些认知上的基础，当自己真正走到这个岗位上的时候，才会发现原来做好一份工作是一件不简单的事情。平时我们有很多的东西都是没有接触过的，所以这一次在实习当中，其实也就是去进行一次实践，去丰富自己的视野，让自己真正在这份工作上扎下根来，为今后的发展做好铺垫、打好基础。

在这段实习当中，我发现了一些自己的优点，那就是性格还不错，以前我总是觉得自己是不是太过沉稳了一些，不太符合这个年纪的自己。但是进入这份工作之后，我发现这成为了我工作上的一个优点，它让我变得更加冷静，对待事情更加细致认真，这是我以前没有发觉过的事情，所以这让我感到非常的惊喜，也让我对今后的工作有了一些新的展望和认识。

当然，在这一个过程当中，我的缺点也是存在的。不足的地方总是有一些的，比如说我胆子还不是很大，作为酒店的一

名前台工作人员，首先我要端正自己的工作心态，该说话的时候就要说话，不要总是闷闷的做自己的事情，保持一个好的状态才会让更多的客人满意。

在社会上，有很多时候我们都会身不由己，有很多地方都是我要多加去反思和考量的，所以这一次，我认为自己还是收获了蛮多的东西的，给我今后踏入社会也打好了一些基础，让我更加从容淡定去处理任何一件事情，给我的生活和工作都带来了极大的便利。让我也感受到了前所未有的成就感，我想这就是工作的魅力吧，让我们逐步的充实自我、提升自我。感谢这一次酒店这个平台提供给我的机会，也感谢每一位同事兄弟姐妹们给我的鼓励和帮助，感谢！

新员工年终总结报告个人工作篇五

第一次接触生产部，由于自己的专业又不是这么熟悉，故感到很难入手，究竟怎样开始工作了。物料需求等都是我的工作内容，一开始感到很迷茫。然后我把以前学过相关课程的书翻出来看，如《生产运作管理》、《经济学》、《财务管理》、《市场营销学》、《生产与作业管理》、《战略管理》、《管理运筹学》，慢慢知识又浮现我的脑海。

物料需求;月初就要写出厂房容量报告，设备能力报告以及人工需求报告;年末需要年度工作总结以及需求规划报告。

2、车间管理

车间管理的核心是制定管理标准，好让下面的生产人员按照标准工作。虽说这是模拟实习，但却很逼真，不单是每个部门都有员工，而且有第三方、客户部、工商部银行等。

年初车间计划、生产预算;月初则要考虑车间生产计划、批量安排、委外计划;平时的工作要注意下达领料单、生产加工或装配等。

3、产能管理

产能可以说是衡量生产部的一个指标，故在产能这块我费了很多心血在里面。包括产能计划、设备计划、投资预算、设备购置或租赁、设备维护与修养等。在这方面，需要和财务部密切联系，因为我们要注意固定资产的一个折旧问题。

4、成本管理

成本控制的高低，直接影响到公司盈利的多少。主要是一个成本计算方法。

年初我主要是掌握成本控制措施与方法；年末需要进行产品成本分析；同时，在平常的工作中，要计算半成品的成品和产成品成本。

公司，是一间蒸蒸日上荣的公司，同事之间相敬如宾，谦虚学习。

经过这次实习，我收获颇丰。在这次模拟实习中，为了完成任务，我从多个方面了解企业的内部资源和外部资源；亲自参与制定企业的发展战略与发展规划；我们公司共同制定涉及企业“人财物产供销”所有方面的预测、决策、计划、预算、组织、协调、控制和分析，涉及企业管理和经营决策的方方面面；公司的具体业务又涉及供应链、生产链、价值链的主要业务。

作为一个生产制造公司，我们的具体业务涉及信息流、业务流、物流、资金流的协调与统一；涉及具体业务发生、完成；经手业务办理，业务单据传递，进行业务处理；因此我们可以亲自体验从数据到信息，从信息到决策方案，从决策方案到科学决策的完整过程。通过校内模拟实习，能够使我在知识、素质、能力等方面都能得到训练，能够提升。

转眼20x年过去，过去的一年中，在领导的指导以及师傅们的帮助下，使我对包装的理论知识和操作有了更新更深刻的认识，做到了理论与实际的更紧密结合，工作能力有了一定的提高，受益匪浅。在不断提高自己的专业业务素质同时，我也把工作中存在的不足之处做了认真的分析与总结，我会在以后的工作中努力改进，把工作完成的更加圆满。