

2023年参加残障活动的心得(实用7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

参加残障活动的心得篇一

酒店前期wi—fi的整改已经在今年x月份结束，在正常使用的情况下确保了其故障的维护和保养。酒店每天日常的数据备份和服务器检查都正常进行着。还有负责各部门电脑和打印机的日常维护，给新员工设置新用户和邮箱。

今年年初准备的xx平台上线都已经正式启用，阿里的后台管理和服务器连接都属于正常工作范围□xx也在今年x月份正式的上线使用，后台程序也教管与各部门相关人员使用。

年中未出现重大停电事故，也未造成服务器宕机情况，机房都能保证一切正常的运作和使用。因酒店开业也有x年有余，故会有一批打印设备和电脑使用寿命损耗严重的状况，故此已经做出更换和维护的办法来解决各部门的紧缺情况。也未和其他公司签订任何合同，打印机的维护合同也都还在有效期内。

x年来各项工作发展和运行都进行的有条有理，有过棘手问题，也遇到过许多麻烦的事情，但是在领导的英明指导和帮助下也能顺利的完成各项工作和任务。

在接下来的工作中已经做好充足的准备去迎接挑战了，总结是为了去弊存精，通过技术总结，在肯定自己工作的同时又可以看到自己的不足和缺点，在以后的工作中加以改进和提高，精益求精，不断创造自身的技术能力和个人价值，从严

要求自己，不断提升技术知识水平和待人处事能力。

在今后的工作中，我将以饱满的热情投入到本职工作中去，让自己时刻都能自省时刻都能让自己保持正能量，让自己健康的心态感染每一个人，发挥自己的技术专长和能力，为酒店创造更高的经济效益。

参加残障活动的心得篇二

有些朋友问我，做销售这么久有什么心得?我想不外乎几句话：

对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素，包括经济的、政治的等等，是一些非常复杂的因素最后综合影响的一个结果，因此你不要对一个项目过于耿耿于怀，你拿下了一个项目，不见得能够拿下这个客户的第二个、第三个项目；同样，你丢掉了这个客户的第一个项目，也不一定就丢掉后面的项目，而后面的项目有可能比前面的要大的多！因此，对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好；拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为！

对渠道，我们要以诚相待，以理服人！因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。但是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到！因此对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的！

另外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。

总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。

参加残障活动的心得篇三

作为一名平安保险内勤人员，我深感荣幸与自豪。平安保险稳健经营的发展方针和“专业化、规范化、国际化”的发展战略，人性化的管理深深吸引着我。表面看上去我是一名推销员，做销售的。其实保险是一份伟大的事业。不但让自己的能力、学识得到提升，更让自己开拓了眼界，结交了五湖四海的朋友，同时也是助人的事业、爱心的事业、永恒的事业。

对于保险行业、教育培训是不可缺少的。对于所有保险营销员来说就是及时雨，加强了保险从业人员的素质。学习是每一位营销员必须严格遵守的“核心”精髓。是每一位营销员“干到老、学到老”的终身修养的信条。

这次的教育培训对职业道德、法律法规、诚信建设、三方面内容展开讲解。由于每种职业都担负着一种特定的职业责任和职业义务。各种职业的职业责任和义务不同，从而形成各自特定的职业道德的具体规范。保险职业道德是加入wto后保险业国际化的迫切需要的。

随着中国金融市场的不断开放，将会有越来越多的外资保险公司进入，能把更高的道德标准和职业操守等先进经验带进中国保险市场。所以对我们来说面对的是竞争，由于目前我国保险的经营还处于初级阶段。很多方面经验都不是很全面，

而这次培训来的正是时候，从点滴开始、从小事做起、从基础做起。让保险营销员从一开始就做的标准、规范、更要让保险营销员变的有知识、有文化、有素质、有品位。

保险作为一种服务的商品，其有形载体只是一份保险合同，相对于一般商品而言则是无形的，具有无形性、复杂性、长期性、内在价值透明度比较低的特点。从某种意义上说，保险公司经营的产品实际上是一种以信用为基础、以法律为保障的承诺。所以良好的诚信是保险业的生命线，保险业要健康发展必须加强保险业诚信建设。

保险因涉及到经济损失的补偿与给付，所以服务是否良好更较其他许多服务业来得深远。保险从业人员如果没有形成爱岗敬业的观念，不珍惜自己的职业声誉，不忠于职守，甚至于私欲膨胀，就很可能无视国家和本行业的利益，以不正当竞争的手段挣揽同行业务，贬低、毁损其它保险从业人员，欺骗投保人、被投保人或受益人，骗取保险金，这一系列的行为将会给社会经济生活和保险职业的形象及声誉带来破坏性的影响。保险从业人员的规范化、职业化、专业化，是保险业发展的基本规律。保险从业人员要爱岗敬业，以客户利益为最高利益，树立诚信服务，规范经营的社会形象，开展公平公正的市场竞争，共同维护保险市场秩序。从保险业来讲，最大诚信原则是保险的基本原则，诚信是保险从业人员必须遵循的首要道德规范，加强保险诚信建设，是保险业的永恒课题。

诚信是当前社会生活中使用频率很高的一个词汇。它既是个人的道德品行，也是社会交往中应该遵循的伦理准则。还是规范人行为的法律原则。诚信可以说是企业的品牌，是企业的无形资产，是企业最珍贵的财富。诚信是企业经营的最好方略。诚信是经济交往中寻求共赢的保障。诚信更是保险营销员的天职所在。总之：成功的营销员必须是讲诚信的营销员，只有讲诚信的营销员才能拥有固定的、并不断壮大的客户群体，创造出最佳的工作业绩。

这次的培训学习让我体会到保险的内涵与价值，让我知道做为一名保险营销员应具备的专业与素质，让我在以后的工作中脚踏实地、勤奋工作、热情服务于客户。真正做到讲诚信、遵守保险职业道德、守法守规经营。

感恩保险是您给我一个舞台，我才演绎出一个管理者的风采！感恩保险是您教会我经营客户、经营员工、经营幸福！感恩保险是您给了我发展的平台、发展的方向！

感恩保险是您让我收获了尊重、收获了财富、收获了亲情、收获了成功！感恩新华让我用行动和梦想成就新华灿烂美好的未来！

我一定要珍惜和抓住每一个机会，编织出绚丽多彩、色彩斑斓的人生，来回报我的天空！

参加残障活动的心得篇四

回想起自己的这一个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。记得刚到公司的第一天，我被安排在一个办公室文员身边学习。真的，第一天是最难熬的，从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同，大家把你当成隐形人的感受只有亲身经历过的人才能体会。幸好宿舍的女孩子们对我很好，告诉我他们刚出来工作的经历，也是从被当成隐形人开始的，从打杂的过来的，劝我要挺得住，坚持走过来就好了。我刚开始接触的工作就是招聘，我自己还是一个刚刚走上工作岗位的新手，却要去招人，有点紧张也有点兴奋。我们公司是以鞋业为主的，有很多有关鞋业的专有名词是我以前从来没有接触过的，所以也就有很多我不熟悉的工种，如开发部的做包，车包，品质部的成型品检、巡检，针车品检、巡检；总仓的划料，下料等。这些有关鞋业的岗位，听的多了，问的多了，也自然就明白一些了。来应聘的人员多了，我发现了一个差别，就是北方与南方的

差别。在南方，大多数20岁左右就出来找工作了，就连我们办公室就有两个女孩是87年的，他们均已工作一年；而北方大多二三四才刚刚大学毕业步入社会。从北方到南方找工作的年轻人就是年龄大，经验少。所以为了尽快融入南方这个快节奏快脚步的社会中，我要更加虚心的努力的吸收这里的一切。

工作几天之后，领导对我的工作表现和态度有了一些肯定之后，交给我一些我可以独立完成任务。比如送文件给各个部门的领导或某个员工签字，这项工作现在对于我来说简直是小菜一碟，可在当时，真的苦死我了，全公司30多个部门，3000多名员工，5个副总分别负责哪些部门，哪个部门在什么地方，是管什么的，部门主管是谁，手下员工有什么人这些我通通是一团雾水，而那些一堆一堆的文件我又必须送到他们手上，我怎么办，工作总是要做的，问题总是要解决。记得第一天办公室的那个女孩向我介绍过公司大体概况，听的不是自己的，看的也不是自己的，只有做过的才是自己的。于是这次我就只有自己问，问办公室的同事，问各部门的文员，一天下来，我终于把手上的文件都送了出去，虽然效率低了点，也算顺利完成任务。但是我的收获却是很大的，每个部门的主管和文员我都清楚了，人员也大体了解，以后哪些文件该送给哪些领导，哪些送给部门文员让他们自行下发，我都可以独立辨别了。自己做过的永远都是自己的！

通过实习，加深了我对人事工作的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常办公行政管理工有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业行政管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密结合。在学校我学的是行政管理专业，修过秘书学、人力资源管理、办公自动化等课程，这些学校的理论课程在我们这里都得到了实践的应用。像如何接听电话，如何接待客人等都是秘书学学过的知识；人员招聘、培训、绩效考核等是人力资源管理学过的知识；做e_cel表格[]word文档文件等式办公自动化学过的知识。所以说学校所学的知识并不是像有些

人说的拿到社会上根本用不上，而是要看你会不会用，学校学习的是理论，社会用到的是实践，只要学会把理论联系到实践中去，那在学校学的东西就不会白学。

第一次参加工作，难免也会觉得有一点点的小辛苦。每天早上八点上班到晚上九点才下班，因为是私企，只有单休日，还经常有加班。再加上在北方冬天温暖的暖气下生活惯了的，我很难适应南方连续半个多月的阴雨天气，经常半夜冷的睡不着觉。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。但是工作简单也不能马虎，一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。我曾经想到过放弃，但是我必须克制自己，不能随心所欲地想不来上班就不来。在遇到困难时，学会从调整心态来舒解压力，面对困难。古人云“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。”遇到困难时应进行冷静分析，经常保持自信和乐观的态度，学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。凭着这种信念，我坚持顺利完成了我的实习任务。

一直以来，我们都是依靠父母的收入，工作以后，我才体会到父母挣钱的来之不易，所以我也在有意地培养自己的理财能力。

参加残障活动的心得篇五

扶贫工作就是一项解决民生实际问题，联系群众最直接最根本的工作。开展扶贫工作，实现贫困地区脱贫奔小康，离不开党的关心与支持，更离不开地方自身凝心聚力，不懈奋斗。做好扶贫工作，最需要走群众路线，最应持之以恒践行一切为了群众，一切依靠群众，从群众中来，到群众中去的群众路线。

一是加强动态管理。广大农村基层，是扶贫工作的基础，扶贫档案的管理，科学的统计，精准的识别。这个过程就是一个动态管理的具体体现。所以，有一个好的统计管理体系，是我们扶贫攻坚的重要资料。

二是加强扶贫工作人员的管理。现目前，扶贫工作开展已经进入白热化阶段，驻村工作人员的作用越来越明显，重要性也越来越突出，农村缺少的是发展的意识和路径，农村不是没有好的东西，可是因为缺少对外沟通的桥梁，导致越来越落后，所以，仅有加强对扶贫工作人员的动态管理，让他们发挥出桥梁作用，那么扶贫才能更成功。

三是加强督促贫困户动起来。经过近几年的扶贫，各项优惠政策涌入基层农村，农户受益颇丰，但也产生了负面性，贫困户越来越懒了，针对此类问题，我们仅有加强排查，加强督促，让贫困户动起来，真正做到贫困户有事可干，“逼”着他们干，最终实现自我也能干，这样我们才能把扶贫做好，做成功。

四是让主体贫困对象动起来，做得再好的工作，如果贫困户不参与，不行动，都只能成为表面现象，仅有让贫困户参与进来才是重中之重，所以关于扶贫我们是牵线人，主体是贫困主体，让他们真的参与了，动起来了，那么我们就成功了。

参加残障活动的心得篇六

20xx年8月26日星期五，在项目有关领导的组织与带领下[]xx项目全体人员共同学习了董事长关于《在总公司半年工作会议上的讲话》，学习完董事长的讲话，使我深有感触。

董事长在这次讲话中主要阐述了两个方面的内容。

精神有了更为深刻地认识。

了“八坚持，八不许”的管理办法。

下面根据我自身岗位发表一下自己的感想。

首先，作为一名出纳，最为基本的就是认清自己的岗位职责，出纳的岗位职责：

- 1、遵守有关收支款的各种标准和规定，正确办理各项的收付工作。
- 2、严格审核原始凭证，发现问题及时处理，并向领导反映对违反财务规定的一切开支有权阻止。
- 3、及时登记复合银行存款收支的记账凭单，做到月末与银行对账单核对相等和凭单的统一编号。
- 4、按时发放职工工资及资金款项。
- 5、加强现金管理制度，合理使用资金，加强安全保卫，防止发生盗窃事故。
- 6、月末向项目经理上报各种款项的收付情况。

天核实点库，每笔汇款业务都要认真核实，做到不差账。

方面的指导，遵守量、价分离原则，做好材料费控制工作。

第一对价格进行控制。做到对市场进行调查，货比三家，择优购料。

第二对材料用量的控制。

和单位领导肯抓实干的精神所感染。从今以后，我会更加加倍努力工作，虚心学习，弥补自己的不足，端正自己的工作态度，努力做好自己的本职工作！

参加残障活动的心得篇七

xx年，我部门认真贯彻落实上级领导的指示精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神、强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量、开源节流、增收节支、大胆的开拓从而取得了良好成绩。

作为刚踏入社会的我，深知自我要学的东西有很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的收银员的主角。在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用进取的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要坚持好的心态面对每一天。因为欢乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

(1) 安全创稳定。酒店经过制定“安全第一、质量为主”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每一天召开部门经理反馈会，通报情景提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

(2) 实施了品牌管理，酒店主抓八大工作。

- 一、以效益为目标，抓好销售工作
- 二、以改革为动力，抓好餐饮工作
- 三、以客户为重点，抓好物业工作

四、以质量为前提，抓好客房工作

五、以“六防”为资料，抓好安保工作

六、以降耗为核心，抓好维保工作

七、以精干为原则，抓好人事工作

八、以“准则”为参照，抓好培训工作

(3) 员工是酒店的主导。

1、为全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情景，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，最大限度的满足客户的要求。我们在管理费上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则。采取一切措施避免不必要的开支。

2、在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应当把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者仅有做好对下级的服务，帮忙下级在工作中作出优异的成绩，管理者自我才会拥有管理的业绩。