

# 岗位锻炼月度总结(精选6篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 岗位锻炼月度总结篇一

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻；毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年□xx是勤奋的一年□xx是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们的团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。

离这个目标最后还是还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，

对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制，。

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，热门思想汇报我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己

一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！

还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

xx年已成为过去，勇敢来挑战xx年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

## 岗位锻炼月度总结篇二

我接触工作已经一周了。

一周的时间，如果说我完成了从一个初出茅庐学生到走上社会工作者的蜕变，显然有些不恰当。

时间太短，我个人实在没有什么具有建设性的问题可以总结，只能按我个人的想法，把这段时间的一些感触和一些体会稍作介绍，算是一个不成熟的总结吧。

回顾这一周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，基本上了解自己的本职工作。

在此，我对公司的领导和同事们表示衷心的感谢，感谢你们的不吝赐教，感谢你们对我工作的支持和帮助。

虽然我接触工作的时间不长，但是我在这段时间里学到了很多在学校不曾学到的知识。

另外在工作中也在慢慢学着与同事相处，慢慢融入到鹏毅这个大家庭中来。

现将这一周的工作情况作如下汇报：

工作内容如下：

一、此项工作主要包括计算机硬件的日常维护、管理，并保证公司全部计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题能够及时的解

决，防治计算机及整个网络被病毒攻击，及资源共享设置等。

二、计算系统及软件维护：公司计算机需要日常维护的基本为150台。

由于公司计算机较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等。

很多计算机是由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统。

另外有一些网络故障，线路问题等。

其他软件问题主要包括瑞星杀毒软件和360安全卫士的安装使用erp系统桌面快捷方式的创建office办公软件的使用等。

三、邮件服务维护相关工作：公司内部邮箱和外部邮箱的新增及变更，主要是关于新来职员邮件开通和设置，邮件有时无法发送及收取等一类问题。

四、打印机的日常维护：公司打印机及驱动的安装，打印机的共享与设置。

经常出现的问题有：打印机输出空白纸，只需及时更换色带或维修打印头；打印字迹偏淡，可用更换色带或调节推杆距离解决；经常出现卡纸，只需检查进纸通道，清理输出路径杂物。

总结一周以来的工作，尽管有了一定的进步，但是在很多方面还是存在着不足。

比如：有时考虑问题欠妥、不够严谨，降低了工作效率，延误了规定的完成时间；遇到困难的时候与领导沟通不够等等，这都有待于在今后的工作中加以改进和完善。

对于四月份的计划和今后努力的方向为：在四月份我将继续努力提高自己的工作水平，为公司的发展贡献自己的绵薄之力。

我想我应努力做到：首先，遵守公司内部规章制度，维护公司利益；其次，加强学习，增加自己的知识面，加强对专业知识技术的强化、学习，要对自己的工作有规划、做到心里有数；再次，加强工作力度，要积极主动的为公司创造价值，力争取得更大的工作成绩。

总之，我会努力将自己的知识背景和公司的具体情况相结合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

再次感谢领导和各位同事的支持和帮助，我会继续努力，不断提高自己的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取更上一个新台阶。

已经工作一周时间了，感觉自己受益匪浅，下面讲讲我的心得感受。

怀着紧张和兴奋的心情踏上了新的工作岗位，紧张的是作为一名刚踏入政府的工作人员，必须时刻树立严谨的工作作风和工作态度，摆正自己的位置。

兴奋的是工作岗位不仅能够磨练人的意志，提升工作能力，更能丰富人生经验与阅历。

告别了大学的象牙塔，走上工作岗位，首先就是适应环境，摆正自己的位置和心态，做力所能及的工作。

报道的第一天，张主任就告诫我们过去的成绩都是过眼云烟，重要的是着眼于当前，加强学习，不断适应新的岗位工作需要。

到岗的第一天同事把一些已经定稿的有关平时工作材料给我拷贝了一份，材料包含了领导讲话、汇报提纲以及传达的政策文件，初读材料时使我了解了政府文件的语言风格及文体与我们平时学校课堂写的作文内容及格式有很大不同，让我对即将要涉及的工作有了一个初步的认识，对上要服务好领导做好领导的助手，对下则要准确传达政策文件的精神，我也从网上了解了一些有关政府政研室工作的材料和前辈的工作汇报，对初步的工作环境和任务量有了大致的了解。

我认为适应环境不仅仅是简单的融入新的集体，更重要的则代表了克服和进步。

许多工作和环境，也许初试的时候，会觉得困难重重、辛苦无比，但是只要咬紧牙关的撑下来，不久后我相信就能应付自如。

摆正自己的位置和心态是必须牢记在心的，作为刚到工作岗位的新人，我很有幸能够和三位有经验的“老”同志在同一办公室共事，领导的关怀和同事的帮助让我紧张的心情感觉阵阵温暖。

我最大的感受是自己基础沉淀不够，需要学习的东西很多，期间，我做了一些简要的\*\*信息的整合汇总，认识到了编写信息的简要格式及语言风格，总是觉得时间不够用，单位工作效率快，我追赶的步子也要快，都说环境能够影响人，我希望能够在政研室这种磨练人锻炼人的工作氛围中沉淀自己，使自己能够受用一生。

第二，加强学习，迎接新的挑战，发扬不怕苦不畏难的吃苦精神。

在竞争日益激烈的当今社会，知识是自己立身的唯一资本，学习是塑造自身品格的奠基石，作为县委办的一份子，我深刻的认识到自己的不足，经验少，文字功底差，对重大时事

关注少理解不透彻都是短板。

在周三领导临时交给我一份抄写民主生活会议记录的任务，时间紧任务量大鞭策着我提高工作效率，当晚我抄写到八点，第二天早起继续抄写，通过完成这次的工作任务让我更加理解政研室工作的责任和困难，加班加点是经常地事情，我对此已经做好了心理准备，工作累点苦点意味着有事可做，要想实现自己的价值就是要发扬不怕苦不畏难的精神，现在我只是刚刚起步的一名新人，领导和同事都是我学习的榜样和影响我工作的力量，虽然现在能力有限只能做一些力所能及的工作，但是只有不断的积累，一步一个脚印踏实做好我份内的工作才能够提升自己的能力，工作苦累我不怕，我会争取把工作当成一种享受激励自己不断进步。

说实话，我平时很少关注新闻与时事，但是这份工作性质决定了必须要了解中央、省市县委的有关精神及工作指导，而且需要有超前意识，这样才能顺利的开展本职工作，我尽可能的抽取时间关注新闻及时事，为自己充电，既然自己有哪方面不足，就要在哪补足。

既然干了这份工作，就得拿出干事的样子，做好事，服好务。

勤勤恳恳做事，实实在在做人，始终严格要求自己不断进取，不断拓宽自己的学习范围，这样才能取得更大的进步。

俗话说，没有耕耘的辛劳，就没有收获的兴奋。

但是收获之后，还得耕耘，所以在达到目标之后，还要继续向着更大的'目标前进，这样才能取得更多的成绩。

第三，磨练心智，做事先做人，积极融入政研室的集体氛围。

良好的人际关系也是单位顺利开展工作的保障，单位和谐的工作氛围以及领导与同事待人接物的处世态度给我印象很深，

潜移默化的影响着我感染着我也让我看到了自身的差距，从学校走到了工作岗位，就不能再把以前不好的习惯和态度带到工作氛围中，这就要求我不断的改进一切过去不成熟的思想 and 作风，磨练自己的心智与坚忍不拔的毅力，不断改进自己工作中的不足，以昂扬的工作态度，务实的工作作风做务实进取之人。

以上就是我这一周的心得感受，言语有不妥之处，还请领导多批评指正。

一周短短的六天，我在工作中收获了很多。

工作让我充实了生活，进一步“武装”自己；工作让我看到了前进的方向，让我找到了人生的目标。

我这周的主要工作是在扩张车间实习，在工作中，我学习了工作机台的基本原理，懂得了操作扩展机台，这周我学习了扩“三指套”，了解了扩“三指套”机台的特性，懂得了扩“三指套”的基本技巧。

在工作中，我了解了“电缆接头”的生产过程，也知道了生产“电缆接头”的基本使用成本。

在周五时，车间的生产“绕管带子”的那台机台出了一些小问题，使机台无法正常生产，我与曾德长师傅学习，师傅也传授了一些基础知识，如何把“带子”对齐，在水箱该加多少的水，才能生产出所需的带子，该调多大的转速，才能生产出不同产品所需的不同带子等。

本周我也面试了公司的“电工、设备维护”的岗位，我的兴趣是做电工，所以学习的也是相关专业内容，我知道要做一名合格的电工，是需要具备许多知识与一定的能力。

我在校基本上都是学习理论知识，专业成绩均在中上水平，

但是实操还有待提高，希望公司能给我一次机会展现自己、发挥所学的知识，我一定会认真学习，仔细钻研，用心的去完成每项任务。

希望我能早日到岗实习，做一名“小学徒”。

## 岗位锻炼月度总结篇三

\*\*年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个

项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我

们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好

的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

## 岗位锻炼月度总结篇四

xx年9月份，我怀着无比激动的心情走上讲台，成为一名光荣的人民教师。从教以来，我时刻不忘自己作为一名教师所扮演的社会角色和承担的民族重任，一直严格要求自己，刻苦学习，积极工作，努力做到为人师表、教书育人，在校领导和同事们的关心帮助下，通过自己的努力，较好的完成教育教学工作任务，尽到了一个人民教师应有的职责，受到领导和同事们的肯定，也得到了学生们和学生家长的认可。

一方面，通过学习政治理论，提高自己的思想政治素质。

品德是决定一个人价值的先决条件。没有良好的思想品德，其它的一切都是空谈。因此，我认真学习马列主义毛泽东思想，提高自身的思想觉悟，树立正确的人生观和价值观。同时，积极参加学校组织的各种政治理论学习，在工作和学习中认真践行科学发展观，自觉与党中央保持高度一致。利用业余时间，关心时事政策，主动阅读一些政治理论读物，不断提高政治理论、思想意识、职业道德、社会公德等方面的觉悟性。无论在什么情况下，我都没忘记“学为人师，行为世范”，并以品德至上要求自己，努力使自己成为一名政治思想过硬的人民教师。

另一方面，通过学习业务知识，提升自己的业务能力。

作为一个刚刚走出校园的学生，对于教学，我面临着太多的问题，有太多的东西需要学习掌握。特别是在如今信息技术日新月异的年代，自身的学识相当重要，一天不学习，就会落后一截。高者为师。所以，自参加工作以来，我仍然不断加强学习，丝毫不敢松懈。我是中文专业毕业，但由于我们学校教师资源缺乏，我除了担任三年级班主任以外，还担任三年级和六年级的英语教学任务。因此，继续学习成为我工作学习中重要的一部分。尽管刚刚走上岗位，工作中的活动与任务让我颇感压力，但只要一有空闲时间，我积极阅读相关教学书籍，遇到不懂的就向老教师请教，并结合实际摸索教学模式，争取以最快的速度掌握自己在教学岗位上所需要的业务知识，使自己迅速完成了从一名学生到教师的角色转变。

在工作中，我严格遵守学校的各项规章制度和纪律，尊重同事，积极工作，始终保持饱满的热情投入到工作中，不迟到，不早退，认真备好每一个教案，上好每一节课，充分发挥课堂40分钟的作用，尽可能减轻学生的课业负担。同时，我通过自身的言行，努力给学生树立一个良好的榜样。我担任三年级班主任，班级男生较多，都是十来岁的年龄，正是调皮的阶段。他们思维敏锐，怪想法鬼点子多，平时是小吵天天

有，经常是一个到办公室告状的刚走另一个就哭着进来。我从教育学和心理学两方面来看待这些问题，学生的年龄决定了他们爱玩的天性，如果没有正确的思想引导，他们就会因为爱玩而影响学习。所以在教学过程中，我不仅时刻规范自己的言行，还通过课文中的事例来发散教学，潜移默化，形成文明礼貌好品行的氛围。如《好汉查理》一课中，爱恶作剧的小男孩查理最后成为了一个爱帮助别人的真正的好汉。我适时引导男同学对“什么是真正的好汉”这一问题进行讨论，使他们认识到只要有爱心，懂得去帮助和爱护别人那就是真正的好汉。这一节课虽是略读课却起到了很好的教育意义。

作为班主任，我努力使自己成为一个有心人，及时捕捉到每一位同学的情况，了解每个学生的家庭情况和他们的思想基础、智力发展、兴趣爱好、性格特点，时时处处的去观察学生、关心学生、帮助学生，对学生们进行有的放矢的教育。对于每一位同学，我都从关心爱护他们的角度出发，坚持正面教育，耐心引导，肯定他们的成绩，爱护他们的自尊心，鼓励他们继续努力，尽量满足他们的合理要求，帮助他们解决困难。学生在学校里有什么情况，我定期与学生家长联系沟通，争取家长的协助，共同教育好孩子。通过自己的努力，我的学生们和我建立起深厚的感情，我不但是他们的老师，更是他们的朋友。

回顾过去的一年，既是忙碌的一年，也是收获的一年。在这一年中，作为教师队伍中的新人，我热爱这份工作，真正做到了“干一行爱一行”，在工作中兢兢业业，任劳任怨。看到孩子们一天天快乐的成长起来，作为教师的我感到十分欣慰。一分耕耘一份收获。我所担任的教学工作在第一学期的期末质检中，取得了优异的成绩，这既是对我的肯定也是对我的一种鼓励。

虽然取得了一定的成绩，但是仍然有不足的地方需要进一步提高完善。首先我觉得我的教学设计能力还有待于提高；其次，

在处理教学中一些事情时还过于急躁，需要有更多的耐心。我相信在今后的工作和学习中，经过磨练，我会改善自己的不足，全面而不失风格，越做越好，再创佳绩，不负人民教师这个光荣称号。

## 岗位锻炼月度总结篇五

车龄3-5年的二手车无论是买还是卖都比较划算，而对于卖家来说，车子用了3-5年，基本都过了保修期，其中一些部件开始需要更换，养护成本提高，此时换车最划算；过年是二手车经销商收车的旺季，出价也非常高，这个时候卖车对于车主来说是非常划算的。

### 二、年限

年限是影响二手车价格的主要因素，因为年限太长，零件老化，新车又降价，维修保养成本也比较高，而且每个地方的排放标准不一样，限排减少了车辆的需求量，如果是异地流通，成本会增加。

### 三、排放标准

排放标准是影响车价的一个非常重要的因素，因为政策的规定较少了该车的需求量，价格自然不会很高。

### 四、是否停产

停产车型的维修保养机构的确会比在产车型少，维修保养的成本相对来说较高，这样价格就不会很高。

### 五、事故车

事故车安全系数比非事故车要低很多，大多数人都不愿意买事故车的，这样价格自然不高。

## 六、冷门车

比如现代的劳恩斯酷派，传祺等冷门车，冷门车的消费群体比较少，需要量小，价格自然不会很高。

## 七、商业险可以退 交强险是否到期

车商收车的时候需要客户提供商业险，其实商业险可以退的，这样子客户又多获得20xx元左右，这当然是针对商业险还剩余比较多的客户；若客户的交强险要到期了就可以和客户说交强险到期后你还得去买交强险，又多花一笔钱。

## 八、保值率

一般大众的车和日本车的保值率很高，国产车和韩系车的保值率比较低，主要有三方面的原因，第一. 大众和日系车受欢迎，需求量大。第二. 大众和日系车做工精细，三五年之后也不会出什么问题，维修保养成本低。第三，韩系车新车经常降价。

## 九、高端车进口车折价幅度大

高端进口车的进口关税高，品牌附加值比较高，但这些是不包含在真实车价里面的，所以高端车在前两年的折价幅度是比较大的。

## 十、自动挡和手动档的区别

现在大家都比较喜欢自动挡，城市堵车嘛，走走停停，开手动挡的很麻烦，所以手动挡的二手车现在需求量不是很多，价格自然不是很高。

## 岗位锻炼月度总结篇六

1、我认识到加强政治理论学习的重要性和必要性，坚持把政治理论学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的重要途径。因而积极参加单位组织的理论学习；关注媒体新闻，了解大事要事，增强法律意识；提高政治思想和品德修养。

2、爱岗敬业，坚持原则，客观公正，树立良好的职业道德。在工作中能够坚持原则，秉公办事，顾全大局，服从安排、团结协作，忠于职守。

3、扎实工作、热情服务，增强服务意识，保证服务质量。在本职岗位上发挥出应有的作用。对待来报账的同事，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解。在工作过程中，不刁难同事、不拖延报账时间；对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。

1、负责费用报销单的审核工作。在实际工作中，本着实事求是、细心审核、加强监督，按照财务报销制度和会计基础工作规范化的要求进行审核。为领导把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报。在审核原始凭证时，认真审核每一张凭证，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，果断不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。

2、每月及时做好所有费用支出的会计记账凭证，正确无误的入对会计科目，做到及时对账，特别是零余额和专项。

3、每月计算发放工资和绩效，及时发放工资条给各科室，以及打印工资表。

4、及时正确无误的计算申报院及顺德共700多员工的个人所得税。

5、每月申报缴纳员工住房公积金，对新入职和离职的员工做到及时增减申报。

6、计算统计院务会议所需各部门科室收入表，同时计算出同比和环比增长率和人均产值。

7、认真做好了照明学会、南方珠宝研究院、华安消防公司的帐套处理，每月按时申报缴纳各种税款，填报各类季度、年终财务报表、并按时报送。

8、以积极负责的态度在保质保量按时完成本职工作的同时，还积极认真负责得及时完成了领导交办的其他临时性的工作和任务，并积极协助同事处理力所能及的日常事务。

1、认真学习财经方面的各项规定及新的法规政策，自觉按照国家的财经政策和程序办事。确保会计凭证手续齐备、规范合法，确保了会计信息的真实、合法、准确、完整，以便发挥财务核算和监督的作用。

2、不断吸取新知识，完善知识结构。努力做到学以致用，融会贯通，理论联系实际，使自身综合能力不断得到提高，工作效率进一步提升。

3、虚心向领导和同事们学习请教，取长补短，提高自己的业务能力。

总结我这一年的工作，还存在着一些不足之处：

1、工作中尽管已经很细致，但难免存在一些失误，虽然都已及时补救，但还是影响了工作效率。

2、平时忙于工作不善于总结，造成有些工作的付出与收效不成正比，事倍功半的现象也偶有发生。

今后工作中要更加细心，勤于总结，善于思考，改正不足，逐步达到事半功倍的效果。

展望新的一年，我决心立足新起点，迎接新挑战。进一步加强对业务知识的学习和培训，使自身的会计业务知识水平不断得到更新和提高。要适应新形势对工作的更高要求，克服不足，勤奋工作，使自己能一直紧跟单位发展的步伐并做出应有的贡献。