

# 最新听军旅分享会感悟 销售员分享心得体会(大全7篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得感悟，通过写心得感悟，可以帮助我们总结积累经验。我们如何才能写得一篇优质的心得感悟呢？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

## 听军旅分享会感悟篇一

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及b货翡翠和c货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

要以恰如其分的语言引导顾客熟悉本品牌及产品，如我们只经营a货翡翠；我们的翡翠饰品全部经过权威鉴定机构的鉴定并配有鉴定证书，证书的真假都可以通过网络等进行查询；它是真正的翡翠，这些语言有利于顾客消除戒备感，建立对公司产品的信心，顾客对产品有了信心和信任度才能产生购买本公司产品的欲看。

要以翡翠的文化内涵激发顾客购买翡翠饰品的爱好，如佩戴翡翠饰品可以作为护身符、可以健体强身等。作为一个普普通通的人，谁都希看一生平安，家庭幸福美满，身体健康，翡翠消费文化中的这些特殊功能一定会对激发顾客对翡翠饰品的爱好，进而产生购买行为。

作为一个翡翠销售经理，首先，要对翡翠的专业知识有全面

的了解。如翡翠的颜色、水头、质地、工艺评价等，这是从事翡翠销售的基础。很多顾客可能有购买翡翠的强烈欲看，但由于自身对翡翠鉴定知识的贫乏，面对混乱的翡翠市场而一筹莫展。有了这些知识，才能向顾客先容本企业的产品，才能取信于顾客，让顾客买得放心。其次，要对翡翠消费的历史背景和文化内涵有全面而深刻的熟悉。向消费者大力宣传中华民族的翡翠文化，激发他们的购买欲看。另外，还要把握顾客的购买心理，有针对性地进行引导和倾销，才能将顾客的购买欲看转变成实际的购买行为。

多数消费者对翡翠知识和翡翠工艺的熟悉是不专业的，或者是一知半解的。翡翠销售职员要以自己的知识和经验熟悉翡翠的品质、工艺和文化内涵。通过不同产品之间的比较，让消费者感受和熟悉什么是高档翡翠，什么是反映中华民族精湛的雕琢艺术的优质工艺；通过对翡翠饰品构成含义的讲解，让消费者了解每件翡翠饰品所代表的美好的寓意，对所选择的翡翠饰品产生拥有的期看，假如能起到这种效果，我们的倾销已经成功了一半。

配饰销售年终工作总结3不管是任何工作，都有一个从不懂到懂，从陌生到熟悉的过程，当经历了这个过程，则是一大成长。例如配饰销售经理，配饰销售经理的岗位职责是否完全履行，在配饰销售经理工作总结中充分体现以及成长过程。首先我的感谢公司能给我一个展示自己的舞台，突破自己的机会，这也是人生中的一个转折点，让我人生了许许多多不同的事情，等等一些事物，从一个不懂得我，内向，怕失败的我，到现在什么都不怕的我，也不那么内向了，什么都敢面对的我，从而让我走上了不怕失败，不怕累，有了勇敢追求的我，让我更加自信的去做完每天的事情。

这是我第一次踏上销售的道路，从此我也喜欢上了它，慢慢产生的感情，它让我改变了很多，从整个人都改变了，更加的成熟了，有了一丝经验，说话也不会那么吞吞吐吐了，不会那么谦虚了些。

记得我第一次去拜访客户时，看到人不知道从哪里说起，当时心里特别的紧张，全身都在颤抖，不知道怎么沟通，也让自己见识了什么是销售，所以人的一辈子谁都有第一次去尝试，去找到不足的地方，当时在想不管是成功还是失败，都没关系，只要勇敢去面对，去追求，总有突破自己的时候，总会有成功的那一天。

相信自己，每天做的都是给自己以后有个好的铺垫，因为每天做的事情都不一样，发生的事情也不同，所以我每天都在想自己不足的地方，给自己打气，给自己加油，晚上睡觉也想，给自己施加压力，回忆每天跑下来的客户，哪个客户每有预约到，下一次一定要拜访到，不惜一切代价完成它。

让我记忆最深刻的是，去拜访一位客户，他是老板，那时我也刚刚起步不久，面对他的时候，也让我丑目不看，我说的每一句话都让他知道，甚至他知道我是个刚刚来到这个行业，他问我很多东西我都答不上，让我打击很大，同时让我在工作种有了新的认识，新的变化。

其实发现自己有很多不足之处，不如跟客户交谈的时候，说着说着，就不知道说什么了，社会经验还没达到一定的程度，有时候还是会表入出紧张的情绪，说话不够沉稳，不会转弯，大脑的思维没转起来，有点粗心敢，相信自己以后慢慢会好起来。

## 听军旅分享会感悟篇二

在课堂教学中，充分利用45分钟，使这45分钟高质量高效率：

预习是学习好物理的起点，首先通读全文找出重点，用红笔将重点画出来，并将这些重点记在预习本上。其次，寻找疑点也是预习的精华，是经过反复思考，依然寻找不到解答的知识点，将这些疑点都写在疑点本上，并用红笔勾画出，作为标记，上课要注意听。

2、授课过程以教师起主导作用，学生起主体作用为主线，以教与学为重点，贯穿整个课堂。让学生变被动接受和管理为主动参与，实行导向、导航、导演、引导、指导、辅导，领着学生走向知识，而不是领着知识走向学生。激发学生创造的潜能，而不是单纯品尝前人创造的成果。教学中首先注意引入方式，启发式、实物式、对比式，或是兼而有之。讲述中善于从学生的角度出发，从学生的立场和角度考虑问题。如在讲蒸发时，首先将一块湿布在黑板一侧抹一下，然后对同学们讲，一会儿会有什么现象发生？“干了”同学们异口同声，继而引出启发。其次，注重和实际相结合。日常生活中的现象学生都易接受，也易理解，关键是要分析清楚。在教学过程中注意循序渐进，不能好高骛远，要触动他们心中的那根向上的弦，使他们也能弹奏出美丽的明天。问与答是反馈知识最直接的检测措施。

提问的技巧对于物理学教育来说，也是不可缺少的。因为对于一个学习差的学生，如果提问比较难或太容易，他会觉得是在故意羞辱他。因此，提问的同时应掌握一个度。

无论在哪些方面，尽量去挖掘学生们身上的优点，鼓励他们的信心，并给以赞许式的肯定。“优点单”就是一个很好的措施，使每个学生看到了老师与身边同学的评价，自己恍然大悟，原来自己还有这么多本事没有发挥出来，我也能行。其中同学们对一位学习特别差、纪律特别差的学生的意见至今记忆犹新，“学习成绩差，不一定代表你笨、没有创造力。记得吗？1千米=1000米，你不就回答对了吗。正是这简单的评价，赞许式的肯定使他们的成绩突飞猛进。

总之，把新课程理念运用于课堂教学中，关键要珍视学生独特的理解，要让学生自己珍视对教材，对问题等的独特感受、体验和理解，以此培养求异思维，激发学生勇于创新精神。

## 听军旅分享会感悟篇三

制定销售计划，按计划销售，这是完成销售任务的第一步，也是最关键的一步。销售计划的内容既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括在实际工作中如何努力完成这一目标的方法。每个人都有各自的销售特点和销售技巧，关键是要找出最适合自身的一套方式和方法。我每月的销售计划如下：在每月的一号早上就把本月的计划任务分解到每一天，每个人，然后再给自己规划一个更高的目标，在完成当天任务的同时，要努力去向高目标奋进，争取做好每一天销售。

### 二、维护老顾客，开发新顾客

进行顾客关系管理，意思就是与顾客保持良好的关系，从而有利于随时与新老顾客进行交流、沟通。如果对于有实力的顾客没有进行有效的跟进维护，就会导致顾客把你忘记，同时就会忘记你所销售的产品。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注、关心顾客的各个细节，与他们成为朋友，建立信赖感。在销售领域，彼此没有信赖感是无法达成任何销售的，要以诚待人，以你最优质最独特的服务感动顾客。在实际工作中我是这样做的；当顾客在专柜成交后，我会留下他的顾客资料，当遇到天气转变、商场活动、或者新品到货，我都会第一时间给他们发送温馨短信及祝福，而且对于那些经常逛商场的顾客，我会细心地记下他们的姓名及特征，好能第一时间给他们打招呼，让他觉得你就像是朋友一样惦记他。

### 三、用积极的情绪来感染顾客

### 四、寻找准客户

大街上所有的人都有可能成为我们的顾客，但很大一部分最后不会成为你的顾客。顾客总是存在的，问题是你如何寻找这些顾客，方法是要求先求质后求量的。

## 五、了解顾客的需求。。

顾客只要来逛商场绝大部分都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你的产品独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

## 六、勤快，脸皮要够厚

第一要素就是要勤快。这就我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。（当然不可以直奔主题，要先问候，关心他，在慢慢聊到产品，记得一定要把握好回访的技巧）

第二要脸皮够厚。遭到顾客拒绝是正常的，也是每天都可能在发生的，因此要想让顾客认可你和你所销售的产品，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。要告诉自己：我的产品是最好的，无人能比的。其次就要心勤、嘴勤、腿勤。但是不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧。

## 听军旅分享会感悟篇四

教学中，备课是一个必不可少、十分重要的环节。备学生，又要备教法。备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和课堂效率。明白到备课的重要性，每天我都花费大量的时间在备课上，认认真真钻研教材和教法，不满意就不收工。虽然辛苦，但事实证明是值得的。针对小学生爱动、人数过多的特点，整个教学过程我都以“趣”来贯穿教学始终。因为兴趣是最好的老师。当学生有兴趣时，他们学得最好；当学生能自由参与探索与创新时，他们学得最好。这样课堂教学中学生总是兴趣盎然、精神饱满，课堂气氛活跃。

## 培养学生学习语文的兴趣

语文是一门工具学科，对学生而言，既熟悉又困难，在这样一种大环境之下，要教好语文，就要让学生喜爱语文，让他们对语文产生兴趣。为此，在教学中，我非常注重增加语文学习的趣味性，比如尽量多讲一些文化生活故事，课堂语言力求简洁明快，生动活泼，幽默风趣，经常运用丰富多彩的直观教学用具，引进多媒体教学技术，开展与语文有关的各种有趣的综合实践活动……通过种种方式，让学生更加了解语文，更加喜欢学习语文。

## 注重拓展学生的知识视野

我深知语文教学必须重视积累运用，只有学生对知识有了一定积累之后才能运用。为了拓展学生的知识视野，我开展多种丰富多彩的语文活动：

- 1、优秀书籍的阅读。通过老师推荐，使学生主动进行课外阅读，学生阅读量增加的同时，必然收获了许多东西。
- 2、好词佳句的收集。在不断收集整理过程中，学生的词汇积累有了明显的增多。
- 3、开展各种语文活动。如辩论、演讲、小表演等等。学生在活动中增长了知识，训练了动脑、动口、动手的能力。

## 因材施教，教好每一个学生

因为语文学科的特殊情况，学生在学习中，会出现好差分化现象，差生面扩大，会严重影响班内的学习风气。因此，绝对不能忽视。为此，我制定了具体的计划和目标。对这部分同学进行有计划的辅导。

## 听军旅分享会感悟篇五

4.12日，有幸聆听了任教授的股份式教学研讨会，并且观摩了两节课，接触到了分享式教学的一些理念和构建规则，有一些收获，也有一些困惑。

在整个分享式教学的课堂上，依稀能够找出我们日常教学方式的影子，只不过，我们并没有如此的系统化。这种教学方式，对于学生来说，有很多的好处，它的前景是美好的。

首先，它给予了学生自主学习的权利，把课堂还给了学生，学生是课堂的主要角色，他们学会了质疑，学会了提出问题，在独立的思考和合作交流中自主的解决问题，并且能够快乐的分享自己的成果，这样的形式，使学生的学习兴趣变得浓厚，增强了合作探究的能力，对于学生的表达能力不无裨益。

其次，它能够让学生自信，在自信的交流中学会倾听，学会补充，积极发表自己的观点，学会用自己的知识储备去解决发现的问题，在宽松自由的学习氛围中，在和同伴的交流与集体的智慧中共同取得一定的进步。

最后，这种教学方式，对于教师提出了更高的要求，教师是课堂的组织者和引导者，教师并不是按照自己的预设和备课来组织课堂。他必须用自己丰富的知识和机敏的课堂机智，依据学生的发散思维来构建自己的课堂语言，来引导学生在“无序”中走向“有序”，而不至于使学生偏离了方向，教师对于课堂的驾驭能力是非常重要的。

是的，学生需要的才是最好的。能够让学生分享自己的所得是一件相当快乐的事情。然而，对于这种教学形式，在现实的教学过程中，我觉得只能是取其精华，借鉴使用。全盘的“拿来主义”对于我们目前的教学来说是不现实的。有很多种方法我们都需要虚心学习，博采众长，因为教无定法。但是适合自己的，适合学生的才是最好的。对于这种教学形式，我



们只是了解了表面的东西，对于具体的文本内容，具体到每一篇文章如何实践，依然模糊不清。例如：学生提出的问题如果没有价值性，而对于需要学生感悟的一些有价值性的问题如何解决呢？如果不以课文为例教给我们学生一定的表达方法，那学生如何进行读写的结合呢？有些文章是需要学生精读品味的，这样的文章又如何进行操作呢？总之，当我们无法解决困惑的时候，盲目的模仿只会让我们迷失了自己教学的方向。不过，对于任何有益的教学方式，都值得欣赏和学习，这确实需要一个过程。

许多事情，是有人在做，才会存在。而许多事情，是有人在思考，才会存在的更好。教无止境，学无止境，一边学习，一边思考，让我们的学生因为我们的存在而感到幸福。

## 听军旅分享会感悟篇六

为了提高我校教学质量，今天下午，学校在文体中心举行了“20xx-20xx学年教育教学质量分析会”，很多优秀的老师代表发言，总结自己的教学经验与心得体会。

重阳首先分享了自己的管理和教学经验，她把班里的每项任务都细化到每个人，大到每天的值日班长，小到擦玻璃窗台的学生和负责检查的同学。对于教学，她比较注重培养孩子的兴趣，比如早读找学生领读或采取比赛的方法。她经常表扬孩子，给孩子正积极的鼓励，孩子们很喜欢她，还喜欢上她的课。由于孩子的基础比较薄弱，所以在教学生字时都是从拼音开始的，打好基础是关键。对于作业，她建议给作业本包一个书皮，这样不容易磨损。她还比较注重培养孩子的写作能力，鼓励学生多写，多阅读。

刘娟对她们班的孩子主要采取严格管理的办法，这样布置的学习任务才会事半功倍，立竿见影。作业、课堂新学习的生字词都是日日清、堂堂清。她们班的座位是一个优生带一个差生，可以进行一帮一，培养孩子的团队意识。她们班

的成绩是两极分化比较大，她深入了解了后进生的家庭，发现他们大部分是单亲家庭，所以她今后将会更关注孩子们情感方面的问题。

黄素芝老师在课堂上比较注重培养孩子们的倾听习惯。上天赐给我们两个耳朵、两只眼睛，而唯独赐给我们一张嘴，那是为了让我们管好自己的嘴巴。在课堂上，她注重让教学慢下来，不求速度，只求差生不掉队。孩子学习新知的时候往往是先入为主，所以我们在教授新知时一定要是正确的、清晰的。我们要把握好教学的重难点，理清教学思路，让学生学起来轻松又容易接受。

赵秀坡老师平时比较注重培养孩子们的阅读和写作能力，鼓励学生多写、多读、多摘抄好词好句。李艳老师是一个非常经验的语文老师，她觉得让学生喜欢上语文课是最重要的，她跟学生第一次见面时喜欢夸自己，是学生崇拜自己，从而觉得跟着李艳老师是一件比较幸运的事。在教学中，李艳老师喜欢调动学生的积极性，比如分层作业、奖励学生周末没书面作业、给作业划分等级等等。她每节课都留几分钟进行总结，使走神的学生牢记本节课学习的重点。她经常采用小组合作学习的办法，并评出优秀团队、优秀小组长进行奖励。在期末的时候还进行专项训练，讲课的时候由一篇课文延伸到一类文章的分析方法。

钦钦也赞同严格管班，先给学生树立威信。然后结合学生的心理特征，创设有意思的故事境，吸引孩子们的注意力，用拟人化的语言，带领孩子们学习新知，提高学生的学习兴趣。在课堂上鼓励学生多表达自己的想法，学会根据情境图提数学问题。对于后进生补习主要在于平时，学习过的新知都进行严格把关。李丽总结的很到位：抓住课堂，赢在平时。她平时就比较注重调控课堂，等完全静下来才开始讲课，要注重基础知识的训练和学生的课堂习惯的培养。一节课结束时出几道题进行检查，易错易混点严格把关。

俊方说的一句话我很感动：做学生生命中的贵人。我们要做一个负责人的教师，兴趣和分数同样重要，平时要多鼓励学生。在课前要让学生做好课前准备：书、钢笔、练习本、直尺。改作业是你了解学生学情的时候，所以作业一定要全批全改，必要的时候面批。在班里可以做一个评价表，给学生分成四大组，获胜的一组每个人都盖一个小印章。

小楠也是一个很有方法的英语老师，她每次吃完早饭就直接进班看早读。由于学生刚到校很没精神，她有一个小方法就是让所有学生都站起来，读书声音洪亮的学生就可以坐下，这样学生的精神头就很足了。有时候她还让学生自己领读，提高学生学习的积极性。中午午托的时候，她会找个别学生单独谈话，拉近师生关系。对于鼓励，她还有个小方法：大家表现都很好，老师给你们打80分，如果你们的声音能更洪亮些，老师就给你们打100分，你们想得到100分吗？学生的积极性就被调动起来了。下午补差，小楠是连着第三节课一起上的，当天的内容过关一个走一个。

任老师是一个非常有经验的老师，她把补差主要放在了中等生的身上，事半功倍。她觉得成全别人就是成全自己，她们班有两名学生都考上了郑州市外国语学校。在平时她比较注重上好每一节课，讲好每一道题，把握学习重难点，定好学习目标。她要求学生每道题都要写出解题思路，改学习资料的时候，先改学习好的，再让他们改其他学生的，这样很节省时间。在期末考试的时候，给学生设定一个实力相当的对对手，让他们比，分数高的有奖励。在平时注重做好和家长的沟通，希望家长理解与支持我们的工作。

今天的经验交流分享会我收获颇多，学到了很多管理和教学的经验与方法，对我今后的教学很有帮助。我们学校的老师都很用心，希望在新的学期里，我有新的收获与成长。

今天，我们学校教务处对上学年的教学在文体中心进行了一次教学经验交流会。会上，老师们各抒己见，发表自己的教

学见解和经验。老师们的发言句句都很实在，体现了老师的无私奉献精神，老师们也毫不保留的把自己的经验说出来和大家一起分享。

老师的职责就是教书育人，一个老师如果不把心用在教学上，那就毁了学生的前途，从今天的教学质量分析会上可以看出我们的老师是多么的用心。很多老师都说要向课堂四十分钟要质量，在课堂上把学生的学习时间分配好，前十几分钟，学生的注意力比较集中，不管从那个方面来说，学生的记忆力是最好的，掌握好这个时间，让学生把难点学好、把知识分析透彻。学生的作业分配，学生的作业能在课堂上完成的就在课堂上来完成，课外尽量少布置作业。

低年级的老师说：“学生要养成好的习惯，如果没有一个好的学习习惯，学生今后的学习，可能就会受到很大的影响，如果学生养成不好的学习习惯，学生想改过来就很难，所以，低年级学生一定要养成好的学习习惯。

我记得赵老师说教学经验是这样的，我是教语文的，我感觉，语文最重要的就是写作和阅读，赵老师举了一个例子：我有个学生写作文，刚开始的时候，他只写了一百多个字儿，我让他坚持一直这样写下去，一年过去了三年级的学生，他能写六百多字的作文，另外，还要让学生多阅读，语文知识靠的是知识的积累，只有多读、多看，这样学生的学习就会不断地提高。赵老师用写作和阅读来上语文课，成绩也是提升的相当快。

有的老师说：“老师要做学生一生当中的贵人”，这句话我想了很久，老师就应该是学生一生当中的贵人。我们都说：“一个人在困难的时候，站出来帮助你的人就是你的贵人，贵人不是天天都有的”，我们就是学生一生当中的贵人，我们教育学生的每一句话，都有可能改变学生一生的命运。

时间过得很快，一位位老师的发言，都是那样的通俗易懂，

每一位老师都把自己总结的经验说出来和大家一起分享，老师们在课堂上上好每一节课，教学生做好每一道题。

## 听军旅分享会感悟篇七

一年来在公司班子的领导下，我团结、带领工程部全体员工，按照公司的统一布置和要求，紧紧围绕香榭丽花苑三四五期及徐杨商住楼的建设项目，全面履行工程的管理智能，在工程管理工作中认真负责、勇于创新、协调配合、真抓实干、千方百计确保全年各项既定目标的实现，较好地完成了上市公司及开发公司下达的各项任务，使工程部的全面工作跃出了一个新台阶。下面我扼要的把一年来工作中所取得的成绩总结如下：

### 1、徐杨小区配套商住楼

年初徐杨小区商住楼a□b地块工程已进入收尾阶段，主楼内外装饰全部完成，进入了小区室外部分的施工，一方面组织协调项目部进行了分户验收，一方面严抓室外配套工程的施工质量和进度。完成a地块a1和b地块a1□a2□a3楼的竣工验收备案手续。

小区室外部分完成小区道路、雨污水管道、小区路灯、监控智能化、绿化景观、自来水、有线电视、通信、燃气、供配电等配套工程的工程施工，并通过了验收取得了相关的证明文件，满足了交付使用条件。同时a地块a2□a3楼住宅部分为开发区管委会回购房，我积极配合开发区拆迁办、建设房管局、徐杨中心社区，做好了一切使用前的各项准备工作，圆满完成了动迁安置户的安置，并对暂时未安置房屋移交徐杨中心社区，完成a地块1#、2#自行车库建设，并交付给各动迁安置户。

由于商铺的开盘，我要求各项目部针对各自施工质量的情况进行大检查，检查内容以工作联系单书面形式发给各项目部，

要求逐间逐项自检，发现问题立即整改，整改好后由工程人员进行复检，确保满足交付条件。

## 2、香榭丽花苑五期bc型房

香榭丽五期bc型房项目共22幢楼，完成了住宅楼消防验收及单体工程的竣工备案手续，同时与物业管理单位、施工项目部，对bc型房住宅楼进行全面房屋质量检查，针对检查中存在质量问题，及时要求施工项目部进行整改，同时所有bc型房住宅楼及门卫房、岗亭及道闸等移交给物业管理单位，并办理移交手续。

小区室外部分，完成bc型房的室外道路、雨污水管道、路灯、监控智能化、绿化景观、自来水、有线电视、通信、燃气、供配电等配套工程的工程施工，并组织相关部门进行验收，取得各项验收证明文件及bc型房的竣工备案手续，使bc型房各幢号楼具备交付条件。由于室外配套工程工种多，我每天到现场进行巡查及协调，使每个环节、工种均能顺利进行施工。

五期小高层a1□a2楼于去年10月份开工，到目前为止小高层已完成内外装饰、楼地面工程以及地下人防通风、消防等工程，目前正在电梯、塑钢门窗的安装，同时室外配套工程的施工正在进行。

## 3、香榭丽花苑一二期

该项目属于前期开发项目，所有多层住宅均已具备交付使用条件，我积极配合公司销售部门及物业管理单位，及时解决和处理交房过程中业主提出的合理要求，保证交房工作的顺利进行。

完成了小高层a1和a2□a3□a4楼地下人防工程的收尾及设备调

试工作，并组织相关部门顺利完成了人防工程的竣工验收和备案手续，以及a地块各幢号楼的竣工资料备案，同时具备交付条件。

#### 4、香榭丽花苑三四期

该项目与去年5月份开工，到去年年底各幢号楼相继都一次性通过由质监站、勘察、设计院、监理单位参加的主体验收。年初项目各幢号楼均已进入内外装饰阶段，我坚持每天在现场及时协调和解决施工中存在的各种问题，发现问题立即要求整改，做到现场工程上存在的问题当天的事当天办，决不拖到明天。严把质量关，不放过每一个环节及时纠正施工中存在的问题，使各项目部施工的质量水平跃上了一个新台阶，并顺利通过了市、区等相关部门的安检、环保、环卫、质检等大检查。整个工程没有出现一次安全事故，经过不懈的努力，该项目于11月份顺利通过了专家组的分户验收。

小区室外部分，截至目前小区正式围墙、雨污水管线、小区道路、景观、自来水、燃气等均已施工完成，监控智能化、路灯、有线电视、通信、供配电等配套工程正在紧张施工，三四期绿化景观方案已通过开发区园林处、建设房管局及市园林局的评审。由于室外工程施工中涉及事务繁杂，我始终坚持每天对各配套单位的施工情况进行跟踪，确保各配套单位施工的正常进行。

20年随着公司项目开发工作的推进，工作任务将更加艰巨，我将以奋发有为的良好精神状态和扎扎实实的工作作风，迎接新一年的工作。