

# 2023年动员部署工作总结(通用8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 动员部署工作总结篇一

时间一晃而过，弹指之间，领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现我对这半年来的工作做一个简单的工作总结。

作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验较少，还需要进一步的学习才能独立开展工作。8月份我们到公司报道后，经领导安排在运维部和市场部各实习半个月，实习的过程就是学习的过程，通过一个月的实习，我熟悉了公司各部门的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。实习过后，我被分配到了运维部传输数据中心工作，在这里，通过同事们的指导和自己的实践操作，我已基本掌握了自己所需要的工作技能，能够较好的完成自己的工作任务。

我的工作是初级维护，主要负责是对二干传输设备的维护和电路资料的整理。二干传输设备的维护工作包括：

包括对温度，湿度、清洁度、设备表面、机架与配线架清洁，列头柜电源熔丝及告警设备风扇状态的检查与清洁，还包括机房巡检□ddf□odf接头目测。

设备运行环境的温度、湿度、机房清洁度，机柜顶端指示灯状态，光监控通道和设备风扇状态检查和清洁，设备odf标签整理更新，机房调度尾纤、法兰盘、衰耗器，工具、仪器等。

电路资料主要是二干、本地网电路资料的整理与更新。接手工作后整理了所有本地网的ddf标签，把用笔修改过的都改成符合ddf标签规范的，然后打印出来重新贴在ddf架上。查清了以前遗留的电路资料不明的地方，重新做好标签。如电信的81条电路，只有传输端，没有交换端，我经过仔细检查后，将这些资料补齐，使整个本地网的ddf架上的标签都清晰明了，并能够达到以下具体的要求：

(1) 根据干线和本地网网络拓扑图与骨干层/汇聚层的电路开放资料和传输系统的纤芯资料要与ddf和odf吻合。

(2) 干线传输机房和2个基站的odf架及设备侧尾纤要按照规范要求布放odf要标识清晰完整。每一次开通和跳线都要保证电路资料的更新ddf架的电路资料准确率要达到98%。

另外，我还整理了一整套传输机房北电设备和华为设备的波分图，完成了以前没有做过标签的odf资料。

在努力工作的同时，我也认识到自身所掌握的知识还有一定的不足，因此积极从书本、从同事们身上学习新的知识，而公司也为我提供了许多很好的学习机会。在这半年里，由公司安排，我们接受了省公司举办的城域光网络技术mstp培训和ip路由技术培训。在这两次培训中，我了解了城域光网络组网技术和stp网络管理及优化，掌握了ip网上相关常用协议，为自己以后的工作积累了更多的知识，使自己的工作能力有了一定的提升。

掌握了一定的工作技能后，我协助同事开新的基站，在外工

作了一个星期，以配合11.2期工程建设扩容的相关工作。11月份，参加了随州移动传输机房电源割接工作。

为了更好的完成好下一步的工作，在现有的基础上取得了更大的进步，我决心在新的一年里，多向老员工请教和学习，做好个人工作计划，继续增强自己的知识，锻炼自己的动手操作能力，积极向上，勤奋工作，使自己能够成为一名爱岗敬业并拥有良好技术能力的优秀员工。

## 动员部署工作总结篇二

我是进入唐河移动的新员工。当我向唐河移动公司投出了求职简历以后，我并不知道，这一份简历会把我带进一个怎样的世界，我将走上一条怎样的路，但心底的自信洋溢在脸上，经过笔试和面试，我被录用了！

知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，但通过这段时间的细心学习和同事们的热心帮助，我对业务逐渐熟悉起来，并渐渐的得心应手。这不仅是工作也是一种生活阅历，虽然时间不长，但我觉得我在这个岗位上的每一天都很充实，客户满意是我工作价值的体现。

得，我熟悉了推销内容，也熟悉了形形色色的人的态度。不管客户喜不喜欢这种方式，我反倒觉得，我一定要让自己的声音听起来充满信任、向上和快乐。

10月初至今，我被分配在深度营销班实习。进入深度营销班后，我们的主要工作就是通过电话联系联通目标用户，推荐移动的卡品，由于之前在电话营销方面有了几个月的实习，上手也很快，但是业务方面仍不理想，因此我要培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习！实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间实习的人员，老员工不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都

有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善!顺利完成工作任务!

有机会成为唐河移动的一份子而惊喜万分!

在以后的工作中，我会投入更多的热情，以岗为家，以职业为事业，发挥自己的人生价值，做出自己更大的贡献!

## 动员部署工作总结篇三

本人\_\_，\_\_年12月入伍，\_\_年12月改选士官[]^v^党员，现任\_\_中队后勤班班长。工作一年多以来，在组织和领导的关怀与支持下，紧紧围绕着党的“三个代表”重要思想，本着“为人民服务”的宗旨，立足“建一流中队”的标准，扎扎实实地完成了本职工作和上级赋予的其它各项任务。

### 一. 主要工作

1、加强政治理论和业务知识学习，提高工作质量与效率。

理论指导实践不但是我党的优良学风，还是我党的工作作风。要想工作好必须先学习好。党始终代表先进文化的发展方向，作为新时期党和人民的军队，应该是高科技、先进知识武装的部队。努力学习必然成为每个军人的责任。因此，本人努力学习科技文化、业务知识，立足本职工作岗位，提高业务工作能力。力求在工作中精益求精，力求做到有高瞻远瞩的远大理想，又有务求实际的能力。

2、严格要求，积极学习本职技术。

在平时的工作中，严格要求、以身作则，为把中队的后勤工作做好，我利用课余时间，到中队图书室学习伙食技术，今年中队的兵大多都是北方的，为了适应他们的口味，我积极

学习北方的菜式和味道，为中队建设做出自己的力量并发扬我军艰苦奋斗、吃苦耐劳的优良传统，弘扬“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队”的精神。

3、严格遵守部队的条令条例、规章制度。

4、塌实肯干，锐意进取，积极开展并完成本职工作。

## 二、主要存在不足

1、请示报告制度没有很好的落实，不能及时主动的向中队汇报个人思想情况。

2、进取心不强，取得一点成绩就沾沾自喜，没有持之以恒的耐心。

## 三、今后工作努力方向

以党的“\_\_大”精神和“三个代表”重要思想为指导，巩固以往的成绩，加强科学文化知识的学习，努力提高自身素质，刻苦钻研专业技术知识，在今后的工作中力求有新的突破；端正思想，正确对待得失，实事求是，与时俱进地做好各项工作，争做有理想、有道德、有文化、有纪律的新世纪军人。

## 动员部署工作总结篇四

时间飞逝，转眼间我到-----分公司已经有半年时间。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三

个阶段来总结我这段时间的工作。

## 工作初期(10月至12月)

这期间我在政企部，学习政企市场和大市场的业务知识与最新政策，熟悉公司各项管理制度和各项工作基本流程。处理一些常规的文案工作与系统操作。在业务学习方面，我不断的总结经验，积极与身边的同事交换沟通，使自己能尽快进入角色，担当起自己的职责。同时，我还自觉学习客户经理培训教材等业务书籍，并通过网络来吸取自己所需要的知识，到达不断积累自己的业务知识储备。结合4季度政企市场业务指标的冲刺□4g进集团活动的开展，和老客户经理一起做集团拜访，现场活动，业务洽谈，客户反抢。逐渐理解到一位优秀的客户经理的工作内容与目标，完成工作任务，服务好集团客户，为公司创造利润。

## 第二阶段(1月到2月)

在此阶段我接手31家集团单位的服务工作，在这二个月内我与每一位集团关键人进行接触。摸清我网格区域内所有的集团情况并进行精心的梳理，针对性的公关。对于每家单位有哪些合作，与谁合作，为什么合作，谁是关键的负责人都要有详细的了解。及时跟进各种客户需求，争取给每一位关键人留下印象，使得他们在有业务需求时能想到联系我。同时对每个集团的业务需求给予最快的反馈。集团市场的工作主要是集团关键人的工作，为每一集团关键人做好服务将会有效的促进集团工作的开展。同时利用1季度的4g进集团活动与集团成员话费优惠活动与区域内各个集团关键人建立良好地联系与信任，为以后的工作做好准备。经过努力有1家集团新签(众升电力)，反抢电信1条50m互联网宽带(合矿机械)。与口碑电子、中帝商贸、幸锦商贸、天天快递(瑶海都市科技园办公室)达成互联网专线意向。对区域内正在建设的单位以及新搬迁的的单位负责人建立了联系。

### 第三阶段(3月至4月)

五所高校的关键人的关系，高校集团单位的特殊性不光要求与校方有良好地关系能积极应对激烈的竞争环境，也要维护好校园学生市场的良好氛围，保持在校园市场的高占有率。同时要做好学生对中国移动的良好感知与反馈，使其能长期使用中国移动的服务。

在这期间有很多不足之处，对政策理解不够透彻，不能灵活运用，不能贯彻政策的深层次的含义。对于竞争对手的各项信息不够敏感，反应慢。在接下来的工作日子里，我会加强学习业务知识及业务操纵规范，我深信：业精于勤，我将本着对自己负责的原则，把工作做好、做细、做精!努力，努力，在努力!!!

## 动员部署工作总结篇五

答：国防动员（简称动员）是国家火政治集团为应对战争火其他军事威胁，采取非常措施将社会诸领域全部或部分由平时状态转入战时状态，使国防潜力转化为国防实力而进行的准备、实施及其他相关活动。

第1篇：某镇国防动员个人述职报告国防动员工作述职报告各位领导、同志们：根据会议安排，现本人就三年来抓国防动员工作情况作如下述职报告，不当之处敬请各位领导批评指正。我于201.....

泸县国防经济动员委员会办公室关于2011年国防经济动员工作总结2011年是实施新一轮西部大开发的第一年，也是“十二五”的开局之年。一年来，我局始终坚持以“三个代表”重要思想.....

国防动员答：国防动员（简称动员）是国家火政治集团为应对战争火其他军事威胁，采取非常措施将社会诸领域全部或

部分由平时状态转入战时状态，使国防潜力转化为国防实力而进行的准备、.....

第五节 国防动员一、国防动员概述（一）国防动员的产生与发展（二）国防动员的地位与作用二、国防动员的内容（一）人民武装动员（二）国民经济动员（三）人民防空动员（四）交通战备动员（五）政治动员.....

国防动员学习心得曾几何时，战争的概念已经在我们当代人的脑海中慢慢的消失，我们是幸福的一代，我们生活在和平年代，没有经历过残酷的战争。但我们要懂得居安思危，我们必须时刻关心.....

## 动员部署工作总结篇六

20xx年6月经过层层选拔，我进入到中国移动公司常熟分公司，光荣地成为中国移动的职员。进入公司1年多来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在过去的1年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。

### 1. 内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。



## 2. 视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入erp系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

20xx年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、中国移动之窗等工作。至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编中国移动之窗2期。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在省的信息排名。1年多来，我虽然努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

## 动员部署工作总结篇七

xx年是中国经济快速增长的一年，我们在中国移动集团公司的大方针下，认真贯彻六中全会、集团公司和省公司工作会议精神，在省公司和市分公司领导的正确带领下我们结合本溪移动通信实际，更新服务理念，深化改革管理制度，巩固

和提升竞争优势，保持行业区域主导地位，加快了本溪移动的发展，提高了大客户服务的水平，克服了各种困难和不利因素，业务发展和业务收入保持稳步增长的良好发展态势，各项工作取得了可喜的成绩。

我们的每一位服务人员都从客户的利益出发，想客户所想，急客户所急，为客户提供各类通信服务以及慎重停机、免费补卡，免费更换stk大容量卡，帮助客户积分兑奖等业务我们尽心尽力为客户做到。

结合xx移动公司的各项工作指标，本着服务“以人为本”的宗旨从年初的数据分割到年末的客户满意度，实行了针对大客户、重要客户的上门服务、亲情化服务等差异化服务。我们要求每一位客户经理耐心解答客户关于移动通信方面的疑问、圆满解决客户在使用移动电话方面的问题、提供形式多样的信息服务。客户经理会定期与客户联络，同时，客户也可以通过电话、短信、上门等方式与客户经理保持联系。客户还可以向提供服务的大客户经理预约时间，要求上门服务。上门服务内容包括：业务受理、设置新业务功能、进行新业务演示、解决投诉问题、代收移动电话费等。

另外，结合“服务与业务”的战略目标，始终坚持“创无限通信世界做信息社会栋梁”的企业使命，不断增强员工的“危机感、紧迫感、使命感、责任感”在全面提高服务质量外，使我们中心在公司的文明建设上都取得了长足的进步。

在当前激烈的市场竞争中，中高端客户将成为我们通信行业下一步争夺的市场目标。在中高端客户市场保有率“战争”中，只有不断深化人性化、亲情般的优质服务，不断提高的业务技术的水平才能，被众多中高端客户所信赖。去年的中高端保有率我们中心圆满的完成公司下达的任务。

外呼人员在我中心完成的指标中占有一定的比率。电话营销的目标客户群选取针对性强，以及服务口径设计妥当和全体

外呼人员的共同努力□xx年外呼人员在新业务的推广，全面推动新业务的增量增收中起到了很大的作用。外呼队伍人员在做市场调查. 社会调查、服务关怀、挖掘潜力客户时，她们的服务质量就代表着我们公司的服务形象，所以我们培训外呼人员：熟练掌握公司个指标及各项业务，规范服务用语，应答技巧专业灵活，团队之间密切配合协作。使他们能在第一时间内将信息清楚明确的传递给目标客户。

是直接连接客户和公司的桥梁，所以对外呼人员的服务质量直接影响到客户

外呼人员进一步培育潜力型和竞争型业务，重点加强潜力，服务管理、服务人员管理

为进一步提高客户满意度、保持服务持续，大客户中心在xx年里以客户价值为尺度，从加强投诉管理入手，建立起客户投诉快速响应机制。

首先，优化投诉处理流程, 加强后台管理人员对前台客户经理投诉处理的支撑，设立投诉热线，建立管理层直接介入处理的应急响应机制，缩短投诉处理时限。其次，严格控制集团客户短信群发。再次，重要和重复投诉直接向公司专业部门或公司有关领导派单，管理人员及时支撑，处理解决方案。最后，完善客户跟进服务制度，提高移动公司的服务水平，从而达到投诉满意度100%。

客户经理是集团客户和个人大客户服务的主要提供者，也是移动公司对外展示员工形象和工作风貌的重要载体，客户经理的职业形象和职业素质一直是公司领导和客户关注的焦点。在xx年的日常工作中, 我们着重系统培训客户经理的服务与业务双全面优化营销体系，实现客户经理规模化。大力推进新业务的规模发展，加快改进服务的步伐, 全面优化营销体系，推动中心完成全年的营销指标.

xx年我准备在工作中协助领导全面创新服务模式，提高新业务的市场占有率。协助领导全面提升客户服务，促进服务价值化。继续大力宣贯“正德厚生，臻于至善”的核心价值。

## 动员部署工作总结篇八

20\_\_年就快结束，新的一年工作又要开始了，作为一个服装导购员，现将我这一年的工作经历做下总结，以更好地面对新一年的工作：

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

第一，服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

- 1、推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。
- 2、为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。
- 3、结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。
- 4、配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。
- 5。谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6、观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

第二，必须注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1、注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2、言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

## p分页标题e

20\_\_年，根据总公司下发的关于加强完善绩效考核工作的要求，在公司领导的高度重视下，积极推进全员绩效考核工作，本着规范管理，加强管控，提高效率的目的，特修订并完善了《绩效考核管理制度》。为绩效考核工作顺利推进提供了有力的保障。现将20\_\_年度绩效考核工作开展情况总结汇报如下：

### 一、完善绩效考核制度

为了顺利推进绩效考核工作，针对我公司具体情况，在原有的制度上修定、完善和补充了我公司《绩效考核管理制度》，新制度充分结合了各部门的工作职责特点，明确了绩效考核的指导思想、考核的范围、对象、考核的内容、考核的方法、

要求及考核的时间跨度。更加全面、细致，可操作性、实用性更强。使我公司的绩效考核管理更加规范化。

## 二、考核进行情况

我公司绩效考核工作，始终本着客观公正的考核原则，实行上级与下级层层考核的方法，实行分数制度，打分内容主要涉及德、能、勤、绩、廉五个方面。每月、每季度由部门负责人从工作效率、工作能力、遵章守纪、上进心、精神文明等方面进行评分，年终，取四个季度考核的平均分作为年度考核结果。

在工作中，各部门负责人加强了对员工工作过程的监督与管理，在考核标准中记录员工工作中的关键事件，通过记录，更好的发现了工作中的问题，能够及时责成改进，同时也能够及时发现员工的点滴进步，给予认可。在考核过程中，各部门负责人都能尽职尽责的对待考核，坚持原则，并且严格按照考核细则打分，保证了考核结果的准确性和真实性。

通过考核，充分体现了领导重视，全员参与，真考核，避免走过场，以绩效考核为契机进一步完善了各项制度，明确岗位职责，理顺了工作关系，改进了工作中不规范的现象，同时，进一步增强了职工的责任感，激发了职工的工作热情。

## 三、公示考核结果

在每月考核结束后，通过公司公示栏公布考核成绩，使各部门员工认识到自己在考核期间内主要的工作成绩与不足，提高了干部职工的工作积极性和主观能动性，重点突出岗位劳动和业绩贡献，员工的收入与其岗位职责、工作业绩挂钩，完全打破了以往论资排辈、好坏一样、平均主义等诸多弊端，绩效考核真正起到了对职工的激励作用，从而改进和提高了工作效率。

总体来说，我公司在20\_\_年的绩效考核工作取得了较为满意的效果，在今后的工作中，我公司将再接再厉，进一步修订绩效考核管理制度，及时收集职工的建议和意见，相互沟通，协调工作，使单位的绩效管理更加规范化、细致化。为公司更好的发展而努力奋斗。

忙忙碌碌间，一年时间匆匆而过，对我个人而言，这也是我“转型”的一年。作为一名刚入职\_\_的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我的职业生涯的一个腾飞点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去做好这一工作。下面就我入职这一个月的工作和学习进行下回顾和总结。

### 一、虚心请教、努力学习

作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是看图纸，熟悉公司产品的结构，控制流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教。

### 二、遵守制度、服从安排

严格遵守公司的规章制度，在这段时间内从未出现迟到早退现象。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学徒的身份向他们请教工作中的经验。

### 三、辞旧迎新，展望未来

通过这段时间的工作，我发现自身存在的很多缺点与不足。例如与其他部门同事沟通少，在处理事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，做不到统筹规划。展望20\_\_，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，

还应该加强与其他部门同事之间的沟通交流，通过不断的学习和总结，积累自己的工作经验，逐步提高自己的工作能力，更好的为公司服务。

总体来说，我对20\_\_充满了期望，新年新气象，希望在20\_\_年里，大家相互共勉，共同打造美好的\_\_。

新的一年缓缓到来，旧的一年渐渐褪去，作为一名公司的老员工，我想我对于这一切都是有着很多的感触和理解的。这一年又在急急忙忙当中过去了，我实现了自己这一年的小目标，也收获了很多没有意料到的成绩，真的很感谢这一年来各位领导以及各位同事平日里对我的关心和帮助，更是感谢我的亲人对我一直以来的支持。工作真的是很忙碌的，平时也没有什么时间留在家里，虽然很愧疚，但是自己也没有辜负对工作上的努力，还是收获了很多的。所以对这一切我都是非常感恩的。

已经是公司的一名老员工了，八年的工作经历将我练就成为了一名实实在在的“老手”，这一年的工作，我带领着部门的几个小伙伴一路披荆斩棘，在这一年之中收获了很多的成果，其实努力的是一个方面，能力也是另外一个方面。有时候能力并非是努力就可以培养出来的，没有目标的努力是毫无作用的，是没有任何价值可言的。所以这一年中，我一直倡导的是，要带着努力和思想同行，走到哪里就要想一想未来的道路，随时做出调整，这样，我们才有可能真正的有一些成长和进步。

时间有时候真的是非常宝贵的，就像对于我们这份工作而言，就是在跟时间比拼，跑得快收获的东西就多，但如果说掉队了，或者是怎么样的，那就是会付出惨痛的结果。对于任何一个行业，任何一份工作而言，我们都是要去学会探索的。改善自己的思维方式，才是这条路上最为关键的一点，一个人的思考是和他的能力相关的，所以这几者都是要不断去提升和进步的。



这一年，我在时间方面利用的还是很好的，至少没有出现太大的问题，在纪律方面也表现出了一个老员工应该有的样子。其实在这份岗位上，我一直都是保持一份激情和热情的。尽管时间这么久了，但是我还是能够依旧保持初心，我认为这是一件非常宝贵的事情。不管经历什么，不管遇见什么，我都有自己的把握和方向，这才是成长之中最关键的一个地方。岁月无情，但是我们在这份工作上创造的价值是有情的，这会让我感到骄傲和满足，这便已经足够了。未来一年，我会用一个更好的态度，更好的方式去工作，去争取一些新的进步，新的未来！