

风机岗位工作总结(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

风机岗位工作总结篇一

一、以诚实的工作态度，严格要求自己，适应办公室工作特点

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

二、加强学习的力度，注重自身修养的提高

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的

案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到xx这个大家庭中去。

三、坚持做好每一项日常工作，快乐工作，自我肯定

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

四、存在的不足

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀

疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

五、下个月工作及学习计划

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。

在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。

到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。

在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点。

同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

- 1.行政12月月度工作总结
- 2.月度工作总结模板
- 3.月度工作总结范文
- 4.月度工作总结
- 5.公司统计员10月月度工作总结
- 7.月度个人工作总结模板
- 8.教研月度工作总结

风机岗位工作总结篇二

本年度，我们在教育局和亭林镇党委政府的领导下，全体教职工努力学习、认真工作，坚持面向全体学生，实施素质教育。以“三本”主义（追求人本、走向校本、关注成本）为办学理念，认真办好松隐中学，为打造智慧金山出一方之力。

- 1、加强材料的汇总和整理，顺利完成了上海市人民政府督导室和市教委对我校实施重点加强初中建设工程的验收，并为争创金山区优秀区而努力。
- 2、认真贯彻上海市教育工作会议和金山区教育工作会议的精神，认真贯彻教育局“十一五”规划的思想，认真完成好学校“十一五”规划的制定，为学校在今后五年里的发展制定出正确的思路，描绘更美的蓝图。
- 3、认真实施“二期课改”在起始年级的全面推进，并触动学校全体教师在教育思想和教学方式上的转变，实现课堂教学的革命。

4、以有效教育思想为宗旨，认真开展有效教育的研究。特别是以“构建国防教育课程促成学生健全人格养成的行动研究”为研究总课题，认真的开展研究，使学校的德育建设更上一个台阶，并带动学校的全面发展。

5、加强分配制度的研究，为实现“优质优酬、优岗优酬、高职高酬”做出实质性探索。

1、加强了党员教师的思想政治学习，继续通过周五教职工大会等时间，开展各种类型的思想政治教育，提高党员教师的政治理论水平和师德水平，弘扬党员教师的先进事迹。

2、结合党员先进性教育活动，开展广泛深入的党员先进性教育，提高党员教师在教育教学中的工作积极性，进一步推动党员教师在工作中的奉献精神；提高了党性，进一步发挥了党员的先锋模范作用。

3、认真落实金山区教育局xx学年德育工作要点，继续以《松隐中学教职工德育岗位责任》和学生行为规范为抓手，努力创造德育工作的新局面。

4、以“构建国防教育课程促成学生健全人格养成的行动研究”课题为统领，加强有效德育的研究，并为创建学校德育品牌积累更丰富的资料、打下更实的基础。

5、以爱国主义教育为德育教育主线，统领爱校教育和爱家教育。结合“国庆节”激发学生的爱国热情，培养学生为祖国强大而奋发苦读的责任感和使命感。

6、以尊师重教为重点，以“教师节”为契机，组织各班学生开展“我心目中的好学生”的主题讨论活动，加强学生行为习惯的规范，进一步推动学校良好校风的养成。

7、以“我爱我校”为主题，加强爱校教育，加强学生的行为

规范教育和常规检查评比，严格要求、严格管理，重点培养学生的自我教育、自我管理、自我的约束能力。特别是以狠抓爱护公物为重点，建立学生爱护公物责任制，以进一步促成学生良好道德品质的形成和巩固。

8、建立主题教育专人负责制，将主题教育专人化、系统化，并逐渐走上校本化。利用广播等教育器材，组织有专长的教师加强对学生开展安全、民防等主题教育。加强学生的法制教育，运用多种方法，促使学生知法、懂法、守法。特别是注重做好行为偏差生的帮教工作，确保在校生违法犯罪率为零。

9、建立班级建设标准化制度，实施班级建设纠错制度，并加大班主任的考核力度，使班级建设更上一个台阶。

10、团总支和少先队大队部要在政教处的直接领导之下，开展有创意的、有实效的、为学生所欢迎的各类活动，提高了学校德育工作的成效。

11、进一步深入“国防教育”办学特色的创建，提高学校的办学知名度。

1、加强提高课堂40分钟效率的研究，以减负增效为宗旨，认真开展有效教学。教导处不但有计划地安排积极教师走出校门听课，还鼓励校内各学科教师开展相互听课，提高课堂教学技艺。

2、以起始年级为重点，认真开展“二期课改”新课程的教学，努力改变和“二期课改”理念不相适应的教学方式和方法，实现课堂教学的革命和自我的革命。本学期，担任“二期课改”教学新任务的教师勤奋好学，敢于挑战，向自己习惯的教学模式发起冲击，积极地投身到课堂教学改革中去，探索新的课堂教学模式，体验新的课堂教学形式。

3、教导处切实加强了教学过程的管理，密切关注每位教师的教学质量的动态变化，对教师的教学质量确立了相关的质量监控机制，经常性召开年级组、备课组进行科学的分析研究，帮助教师确保教学质量的稳步上升。

4、加强对学生学习方法的指导，使学生掌握学习各门学科的技巧，学会学习。特别是加强了对初三毕业班学生的学习指导，督促初三学生尽早发奋努力，报效祖国。本届学生的初中第一合格率继续名列本类学校第一。

5、以实施“二期课改”教学需要为出发点，重新合理调整了教研组的组成和设置方案。

6、继续加强了对学生课业负担的调查和控制，严禁教师代替学生征订教辅材料。并通过协调，解决了学生购买教学辅助材料的困难。

7、继续巩固成功的学生考试管理经验，加大对学校考试的管理实验，提高学校考试的质量，改善学校考试秩序。以规范考试为抓手，培养学生的诚信。

8、加强教育学科科研，认真开展已申报成功的区级课题，开创松隐中学教育科研新局面。

9、整合好了网络教室、图书馆、各实验室和专用教室的资源，加强了对这些专用教室的管理，充分发挥各类教育教学资源的作用，提高各类教学设备的使用率。

1、提高体育课堂教学效果，并认真做好了全体学生的体质测试，为提高学生身体素质打下了基础。

2、组织好学生开展课外体育锻炼，认真开好学校运动会，在区中学生田径运动会等各类比赛中取得了良好的成绩，获得了金山区体育竞赛改革第一年新体育竞赛办法的团体第四

名的好成绩。学校并代表金山区参加市中学生足球比赛。

3、以拓展课为途径，将各类训练队的训练常规化，既提高训练效果又降低训练成本。

4、抓好学校的卫生保健工作，加强对学生进行宣传。卫生室要加强对饮食卫生各环节的检查督促，特别是要加强对学校食堂、总务处供水处的检查，把好卫生关，绝不卫生不合格食品进入学校。在预防禽流感的工作中，严阵以待，做好了各类预防和宣传教育工作。

5、完成了学校无烟校的验收，创设良好的校园环境。

6、以研究课和拓展课为方式，开展科技艺术活动，使科技特长教师和艺术特长教师固定化。以一个教师带一队或带数队的方式，开展学生的科技艺术活动，满足学生的学习和发展需要，使学生学有所长，个性得到弘扬。

7、开展丰富的校园文化，举办了五月学生艺术节和十一月举办校科技节，元旦举办“辞旧迎新”文艺联欢会，在原教工合唱队的基础上，重新组建了教工合唱队。女子合唱队参加了亭林镇合唱比赛取得二等奖的好成绩，学校合唱队代表亭林镇参加了祭奠1105死难同胞的仪式，弘扬了先进文化，崇尚高尚情操。

8、完成了向区少科站申报区科技特色学校和绿色学校的创建工作，拓展学校办学的新个性。

9、完成心理咨询室的区验收，并进一步发挥心理咨询室沟通学生心灵的作用。使心理咨询室在扭转学生的偏激心理等方面起到切实的作用，使学生健康成长。

1、以保持共产党员先进性教育活动为抓手，进一步发挥我校党支部党员在教育教学中的先锋模范作用。

2、根据学校工作的需要，重新适当调整了学校中层和校级领导的安排，进一步发挥学校党政班子青年突击队的作用，学校班子成员在原来的基础上都努力提升自己人品、学品、教品层次。并发挥在建设优秀团队中的模范榜样作用。

3、抓好师资培训，做好青年教师的培养工作。通过新老结对子等形式，加强对青年教师的培养工作。特别是加强了对新迎进的四位大学生的帮教工作，使她们能尽早地融入到学校的集体中来，继承我校教师优良的工作品德品质，弘扬肯吃苦、能吃苦、积极服从学校需要的精神。

4、学校各级管理人员都能严于律己，遵守党支部廉洁奉公条例，乐于奉献，认真履行岗位职责。

1、完成了学校教学楼、实验楼、学生餐厅的维修工作，改善了学校的办学环境。

2、改善学校阅览室的布局，美化了阅览室的环境，为学生的学习提供了一个更好的环境。

3、总务部门以有效管理和成本管理的理念管理好后勤服务工作。每一个后勤管理人员都明确了自己的岗位职责和岗位性质，和管理自己的家庭一样管好学校的后勤服务，不可懈怠。

4、总务处要发挥校产电算化的优势，将校产电算化工作常规化，规范校产的清查和登记工作。

5、改革学生进餐方案，加强对学校食堂的管理，提高了食堂的规范服务质量。

6、加大对校园环境建设的投资力度，增加绿化投入，提高绿化管理水平。

7、严格遵守“一费制”收费制度，规范教育收费，为巩固优

秀收费区做出了新贡献。

8、严格遵守财务纪律、规范审批报销手续。坚持定额经费和大额经费校长“一支笔”审批制度，实施签字报销委托制度，保障有限经费的合理有效使用。

9、学校的档案室发扬了在重点加强初中验收工程中的特殊作用，并在争创市达标档案室的路上又跨出了新的一步。

10、加大对校产损坏的赔偿力度，总务处建立了制度，采取了切实措施降低校产的被损坏速度程度。

风机岗位工作总结篇三

- 1、负责区域内暖风机产品的客户、经销商开拓；
 - 2、负责暖风机产品品牌的推广与渠道建设,完成销售目标；
 - 3、配合公司完成区域内招投标工作；
 - 4、负责客户的`维护与管理；
- 2、具备一定的管理领导能力和沟通协调能力。
 - 3、有热情、积极主动开拓业务；

风机岗位工作总结篇四

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换；从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线；才明白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难!”人生最难的是决择，这句话没错!我选择了走下去，没有挑战就没有进取!所以我不会退缩!

风机岗位工作总结篇五

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回

想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里也有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，

做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence” and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改

进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

风机岗位工作总结篇六

一、认真执行安全第一的生产方针，严格遵守煤矿“三大规程”和各项安全技术措施，加强自主保安和业务保安能力，对因忽视安全或工作失误、失职造成的事故负主要责任，是本工种安全第一责任者。

二、熟悉现场，熟悉局部通风机的工作原理，了解现场局部通风机的电源和风电闭锁接线，掌握《煤矿安全规程》对局部通风机和风机开停的有关规定，具体负责管辖范围内的局部通风机的正常运转工作，同时负责监督责任范围内的“一通三防”设施的运行情况，负责掘进工作面风筒的接设和管理的工作，保证掘进工作面风量充足。

三、认真填写局部通风管理牌板，做到数据准确可靠，字迹清楚正规，地点明确。

四、认真履行监督检查职能，负责检查管辖范围内的通风安全设施运行情况，督促其他单位整改现场问题，及时向区队汇报。

五、负责班内局扇运行情况的检查，发现停风是要立即向区队汇报，并协助瓦检员做好排放瓦斯和恢复通风安全工作。

六、遵守劳动纪律，遵章作业，严格遵守各项安全管理制度，配合区队抓好瓦斯治理工作。