

普通员工工作报告 员工工作报告(精选10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

普通员工工作报告 员工工作报告篇一

继续推进重大项目建设年活动，积极做好以“双百”项目为龙头的重点项目的跟踪、汇总、分析工作，做到了季度有汇报、每月有通报、每周有大事记，先后完成申报省级重点项目前期手续、全市发改系统投资督办会汇报材料、“双百”行动工作汇报材料等工作，较好地完成了市发改委安排的各项重点任务。根据领导安排，我负责重点招商项目科峰传动的服务工作，已与企业建立联系，多次赴项目工地详细了解项目建设中存在的困难和问题，目前，该项目已完成投资20xx年简报5篇，目前已收到省里下发一篇。每周坚持向市重点办报送黄州区重大项目建设年大事记，及时向全市干部群众传达了黄州区在项目建设中的新亮点、新成效、新风貌。协助领导完成了《关于黄州区20xx年国民经济和社会发展规划执行情况与20xx年计划草案的报告》、《关于黄州区20xx年全社会经济工作的建议》、《20xx年一季度全区经济运行情况汇报》、《黄州区上半年经济运行和项目建设情况汇报》等一批高质量、有影响的报道。较好完成了领导交办的其他各项事务。

积极参加各类理论和业务知识学习培训，今年以来先后参加的学习培训有：全区春季通讯员培训班并进入黄冈日报社学习、全区行政执法人员培训班并通过执法资格证考试、区直

机关入党积极分子暨预备党员培训班并通过结业考试和全区文明创建骨干培训班。此外还参加了发改系统“坚持群众路线、争做清正表率”党课，学习并初步掌握投资体制改革相关政策、企业投资项目核准和备案管理办法、湖北省企业投资项目备案暂行办法及产业结构调整目录、外商投资项目核准暂行管理办法、中央预算内投资补助和贴息项目管理办法等，同时利用空余时间自学并通过了公共部门人力资源管理、当代政治与经济、行政法与行政诉讼法等科目的本科考试。通过对以上理论和业务的系统学习，进一步夯实了知识基础，使自身的思想认识和能力素质得到了进一步的完善。

回顾半年来，我在思想上、学习上、工作上都取得了一定进步，但也清醒地认识到自身存在的不足之处，与领导的期望、工作的要求还存在一定的差距。在今后的工作中，我将更加严格要求自己，努力做好本职工作，着力提升敬业爱岗的素质、练就扎实娴熟的业务技能、培养团队合作意识、提高为领导决策充当参谋助手的能力和积极主动的协调能力，发扬优点、扎实工作、尽快成长，不辜负领导和同志们的信任。

普通员工工作报告 员工工作报告篇二

首先，我非常感谢**企业为我提供了锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会，同时，也向关心、支持和帮助我的企业经理及**家人表示最诚挚的谢意！

我叫王**，今年**岁，于20xx年*月*日幸运地来到了**企业做财务工作，财务工作是一项专业性非常强的工作，我深知，作为财务人员必须掌握一定的专业技能，并借助先进的信息处理技术，才能搞好企业的财务工作，这也是一名财务人员必须具备的基本素质和能力。

我是一名新兵，确切地说是一名学生，感觉压力很大，但我认为有压力才有动力。每当工作中遇到难题，我会虚心向身边的同事请教，取人之长，补己之短。我深知，财务工作始

终贯穿于企业经营的每个角落，财务工作至关重要。因此，我必须做到爱岗敬业，尽职尽责，竭尽全力地完成本职工作。在此基础上，还要协助各部门做一些力所能及的工作，这不仅会增强我的责任心，也会锻炼自己的`耐性。我将以热情的工作态度和专业的业务水平来内强素质，以优质高效的工作成绩和积极乐观的精神风貌来外树形象。

既然我加入了**，**接纳了我，我会尽快地投入家的怀抱，尽快地熟悉这里的人和事，为更好地工作奠定坚实的基础。**的各项工作对我来说都是一个新事物，我下定决心，从我做起，从点滴做起，脚踏实地地学习，扎扎实实地工作，实实在在地做人，以便更好更快地掌握**的经营模式，领会**的经营理念，以最快的速度、最佳的状态进入角色，以崭新的姿态融入**这个大家庭里。

“老牛自知夕阳晚、不用扬鞭自奋蹄”。虽然我年龄偏大，但我会以不服老、不服输、争上游心态和干劲全身心地投入工作，为**的发展做出不懈的努力。

是一个朝阳的行业，是一个温暖又和谐的家，**是一个精英的团队，这里有至亲至善的兄弟姐妹，这里有我的良师益友，选择财务工作无怨无悔。

祝**蒸蒸日上，**的未来更辉煌！

普通员工工作报告 员工工作报告篇三

时间不知不觉已经过了半个学期，在担任xx工程系辅导员助理将近也半个学期了，在这半年里我收获很多，在工作上，收获了宝贵经验，在待人处事上，收获了怎样和各种人交往经验。以下就是我对这半年来各个方面总结。

刚开始担任这一职务是心里是兴奋，从来没有接触过这样工作，使我陷入了惘然和困惑中，于是不管做什么事情都是很

被动，但是这样日子并没有持续很久。我调整了心态，对待每件事都要主动，做事情要用心，突然一下子觉得大学其实是锻炼人开始。

党校点名任务，形势与政策课程点名，周末查人，等等一些事情，看起来是很简单，但是真正做起来就难了，首先胆子是要够大，对待每个人态度也是很重。我会吸取和借鉴别人经验来帮忙自我做好这一些事情。再者和辅导员沟通也是很重，只要沟通好了，才能更好协助辅导员。在工作中最重要是职责，辅导员所要求事情就是对待学生们一种职责，所以要认真完成这些任务。

在这半年里我学习到了很多，也从一些班干身上看到一些问题，班干身上还是存在团结这个问题，团结就是力量这句话从古至今，只要班干团结了，班上就不会有在问题，所要求任务也会准质量完成，所以再接下来时间里我会协助每个班上班干讨论这个问题，进而让这一点完善。

半年工作也有错误发生，比如说交东西不及时导致辅导员工作出现了问题，有时候偷懒留下错误，等等，让我自我觉得这半年工作做很不好。新年来了，我计划也会随着经验和教训所改变。不管对待任何事情都要负起全部职责，必须努力做到最好，有时候并不能责怪别人工作不认真，从自我做起，才能树起榜样。完善自我。每一天都要跟辅导员沟通，了解辅导员需要，和辅导员所说事情，处理好每一个小细节，尽善尽美。

首先自我要学会团结，学会体谅，从工作中吸取做人道理，及时传达信息，不能总是今日复明日，其次在点名这个工作发现了许多问题，许多班干有迟到旷课状况，包括我自我也有，所以我告诉自我要克制，班干们也要竭力克制，做好自我。

再者，在学习方面我还不够努力，比较贪玩，成绩不突出，

对于这一点我自我觉得很不好意思，作为辅导员助理，自我却不学习，在新一年要努力学习，综合全面发展，只是我目标，相信也会是全体xx工程系同学们目标，朝着这个目标要一齐努力。

相信我自我会在新一年将辅导员助理这一职务做得越来越好，也期望能得到同学们和辅导员支持。

xx二班

xx

xx□03□11

普通员工工作报告 员工工作报告篇四

- 1、全面准备并了解订单资料(客户制单、生产工艺、最终确认样、确认意见或更正资料、特殊情况可携带客样)，确认所掌握的所有资料之间制作工艺细节是否统一、详荆对指示不明确的事项详细反映给技术部和业务部，以便及时确认。
- 2、跟单员言行、态度均代表本公司,因此与各业务单位处理相应业务过程中，须把握基本原则、注意言行得体、态度不卑不亢。严禁以任何主观或客观理由对客户(或客户公司跟单员)有过激的言行。处理业务过程中不能随意越权表态,有问题及时请示公司决定。
- 3、预先充分估量工作中问题的潜在发生性，相应加强工作力度，完善细化前期工作，减少乃至杜绝其发生的可能性。不以发现问题为目的，预先充分防范、工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细则进一步完善方为根本之道。

二. 跟单员工作重要性的体现

- 1) 跟单员需要面对客户、面对订单开展工作。
- 2) 跟单员是企业与市尝业务员与客户之间联系的纽带。
- 3) 跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的工作：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。
4. 所谓“跟单员”是指在企业运作过程中，以客户订单为依据，跟踪产品(或服务)运作流向的专职人员，是企业内各部门之间及企业与客户之间相互联系的中心枢纽。
5. 生产跟单：对已接的客户订单进行成品出货送达客户前的生产进度、货运报关跟进，以确保如期出货为目标。
7. 客户落单方式主要有电话(口头)、传真□e-mail三种方式。确认产品名称规格、数量、单价、金额、交期、交货方式、单价条款、付款方式、包装要求。
8. 审单需做以下几点：品名规格、单价金额、数量、交期、付款方式、包装方式、出货方式。
10. 制定生产计划应遵循的原则及要考虑的因素：交货期先后原则；客户分类原则；产能平衡原则；工艺流程原则；工作部门因素；时间因素。
11. 采购工作有两个日常动态数据处理大项：一是按订单展开计算物料的需求量(这就是人们常说的mrp——物料需求计划)；二是由收货信息转换为物料的进度跟踪。

简单地说, 跟单工作细分为以下几个过程:

2. 转化客户订单为本厂生产单, 生产排期
3. 跟踪物料到位情况.

4. 了解生产进度(要求生产部门提供进度),以报表向其它部门反映.
5. 各个过程中异常情况的处理
6. 处理异常情况时遇到的困难和解决方法(沟通)
7. 工作中外部因素的影响和自己存在的问题.
8. 未来工作的计划

普通员工工作报告 员工工作报告篇五

各位领导、同事，大家好！

20xx年已经过去，现在就本人一年来的学习、工作、管理等情况向大家做述职报告，请各位领导、同事评议。

一年来，在公司领导和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出技术是管理的龙头，安全生产是管理的关键，以提高员工素质、服务水平为重点，加强目标管理工作，基本上完成了20xx年初制定的工作目标。

作为管网运营及客服中心的分管经理，我始终坚持充实专业知识、提高服务质量、扎实努力求效的管理方针，对各项工作实际情况，深入地进行了了解，做到不走过场，尽量掌握第一手资料，扎扎实实做工作；管理工作讲求办事按程序、说话讲依据、结果重实效。在今年的工作中制定出了《调压箱调试及恢复供气操作规程》、《阀门、阀井操作规程》、《流量计保养操作规程》、《燃气设施停气、降压、动火、通气规程》、《客服服务礼责》等操作规程及《管网运营部仓库管理规定》、《管网运营部车辆管理规定》、《管网运营部单据管理规定》、《管网运营部工具管理规定》、《燃气管线标志管理规定》、《居民用户入户安检管理制度》等

部门管理制度。

应向天然气销售方面倾斜，注重用气用户的发展。例如：1、汽车用气客户的发展（柘城现有比较具有规模的驾校3所，每个驾校教练车达二三百辆，而柘城现在所有用气车辆仅二百辆左右）。2、工业用户的发展（柘城虽然没有大型的锅炉工业用户，但小型锅炉工业用户、医院、学校、酒店也有二三十家，规模也是非常可观的，我公司现有工业用户1户，每天用气量在1000方左右，而现在整个柘城每天平均用气量仅有4000多方）。3、居民用户老小区的开发（新房产项目受困于现在的经济，所以新小区的数量成为我们居民用户发展的一大障碍，所以现有老小区也是个不错的选择，再说老校区安装后的使用率基本上能达百分之百，对我们公司售气量的增加能作出很大的贡献）。

1、完成协议签订3282户，比去年增长了34.1%；

4、工业用户协议签订及通气完成了零突破，发展工业用户一户，并完成通气，实现了安全稳定运行。

6、营业厅完成年度总售气量158.1205万方，比去年增长了48.6%。

一个部门工作做的好不好，与每个员工的自身素质是离不开的，这个素质不仅仅是指我们自己的道德修养，同时也是我们自身的专业水平及服务理念。所以在提高员工业务水平上，我时刻要求员工们一是要提高自我的修养，二是通过专业技能及客服礼仪的培训，三是团队协作精神的说教来提高员工的业务水平。

在这一年中我在作出各个操作规程的同时，也对一线员工进行了各个规程的专项培训，使他们能在平时工作中运用进去，同时也要求他们理论实际相结合，达到一个较高的专业水平。同时规定每个月照开月例会，并形成会议纪要。在会议上对

部门存在的问题进行剖析并改进，还要对下一阶段的重点工作进行安排部署，使员工能在不同阶段明白不同的重心所在。

燃气行业是个高危行业，安全工作是所有工作的重中之重

7、引进居民用户报警器厂家，并向用户宣讲，在两月内已完成安装近500套。

由于上半年公司人员流失，导致管网运营及客服人员人员严重不足。大胆启用新进大学生担当重任，在重压和适当的疏导中，短短几个月，已经可以独立完成本职工作。认真协调部门内部员工人员的关系，组建有活力、有干劲、团结向上的部门集体。

20xx年已经过去，在这一年中虽然取得了一些成绩，但也存一些不足，比如，在工作中有时眼高手低，不能深入下去认真思考问题；还比如，有时做事容易冲动，情绪化。希望，同时我也坚信在公司领导及同事的帮助支持与自我的提高下一定能做得更好，改掉不足，更上一层楼。我有决心、也有信心做好本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

普通员工工作报告 员工工作报告篇六

(1) 在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作。

(2) 严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3) 勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

(4) 生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

(1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2) 创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

普通员工工作报告 员工工作报告篇七

我国著名外科专家裘法祖说过：“德不近佛者不能为医，才不近仙者不能为医”。他在接收中央电视台《大家》栏目采访时曾说“德比才还要紧”。裘老对医德的重视是他一生的工作总结，也是对广大医务工作者的希望和鞭策。我希望全院广大干部职工要以裘老为榜样，牢记“防病治病，救死扶伤，实行革命人道主义精神，全心全意为人民的健康服务”的行医宗旨，树立“一切以病人为中心”的服务理念，爱岗敬业，乐于奉献。各科室要认真组织思想政治和法纪法规教育，引导员工树立正确的世界观、人生观、价值观，养成以法行医、廉洁从医的自觉性和拒腐防变能力，全面提高专业技术水平和职业道德水平，推动我院工作不断向前发展。

长期的实践经验告诉我们，医德医风建设必须一手抓建，一手抓纠，在树正气的同时刹歪风，否则歪风就难以遏制，医德医风建设的成果就无法保证。在这次专项整治活动中，我们要从以下两方面为重点：一是以纠正医药购销领域的不正之风为突破口，加强对药品采购，设备购置的专项治理，在药品购销活动中，发现药品销售商有不规范的促销行为，就立即中止该家的进货渠道；大型设备和医疗器械的引进，做到在充分论证的基础上实行集中招标采购，努力堵住滋生腐败的源头。二是对收受回扣、红包、开单提成和乱检查、乱收费等损害群众利益的突出问题加大整治力度。如规定临床用药连续3个月保持前10名的药品，对用药前10名的医生，临床科室药品使用比例超标的等，要查找原因，如有不正常的因素存在，应予以停药，对医生进行警示训勤或予以重罚。对当时难以谢绝的红包、礼品必须于24小时内上交医院行风办及时处理，对无正当理由逾期不报告、不上交的视同收受“红包”处理等。只有规范好诊疗行为，才能切实的减轻患者负担，提高患者的满意度。

遵循服务至上原则，确立一切为了患者的服务理念，树立起优质服务、优质医疗的思想和爱岗敬业、奉献医院的品德，向社会提供良好的医疗服务不仅是当前医院的发展方向，也是加强医德医风建设的重要内容。目前，我院仍然存在少数工作人员对病人接待不够热情，服务不够周到，解释不够耐心，帮助不够及时，语言不够文明等现象。在这次活动中，我院要在方便患者、服务患者，提高患者对医院的满意度上下功夫，强化服务意识，改善服务态度，提高服务质量。全院干部职工要坚决杜绝对待病患者表情冷漠、态度生硬、语言粗鲁，甚至发生顶撞、训斥、刁难、推诿病人的现象，切实遵守职业规范和职业操守，提高医院在社会上的声誉，增加医院对社会的吸引力。

要确保专项整治活动取得切实的成效，我们要解放思想，创新思维，多措并举来推进医德医风建设。一是健全教育制度。规定具体的教育时间、教育内容、教育形式，注重经常性、

针对性和实际效果。二是建立医务人员医德档案、重点岗位干部廉政档案和医德医风考评制度。考评结果要和个人的收入、职称晋升和评先评优挂钩。三是要建立出院病人征求意见制度。对医疗全过程进行追踪回访，围绕患者不满意的地方进行整改，对侵害患者利益的问题及时纠正，不让病人带着不满意离开医院。四是要建立日常考核制度，定期不定期地对质量、效率、行为三大指标进行督查考核，并通过月报形式将督查考核的结果在全院通报，对不满意的限期整改。五是建立院长门诊接待日工作制度。现场办公，接待患者反映的问题，能解决的当场解决，不能当场解决的，集中进行梳理，做到按时、专人落实整改。六是建立举报查实制度。对群众投诉的问题，及时组织人员进行调查、核实，决不护短，遇有问题的严肃处理，并将处理情况反馈举报人。

根据这次专项整治活动的统一要求，我们要加大督导检查工作力度，对于开展活动不积极甚至无动于衷的科室和个人，要追究其责任；要改进督查方式，利用明察与暗访相结合的方式，加强日常督促检查和考核评价，督促每个科室、每一名职工都能积极参与到活动中来，认真参加每个环节的工作，认真整改每一个方面存在的问题，确保医德医风建设年活动取得扎扎实实的效果。要通过开展医德医风专项整治活动，在转变工作作风、医疗作风、服务作风等方面取得明显成效；在规范医院管理、强化院科责任制上取得明显成效；在造就有爱心、有责任感、有事业心的医院职工队伍上取得明显成效；在内强素质、外塑形象上取得明显成效；在大力提高整体服务质量和医疗护理水平，创造优质服务品牌和医院新形象上取得明显成效，从而使我院各项工作逐步达到管理制度化、服务人性化、操作规范化、工作优质化，实现创建群众满意医院的目标。

同志们，医德医风代表了医疗卫生行业的形象，是群众衡量医院工作的重要标尺。加强医德医风建设是全面提高医疗质量的有效途径，良好的医德是提高医疗质量的重要保证。我们要严格按照市卫生局的要求，把这次活动作为促进医院工

作发展的良好机遇，以饱满的热情、扎实的工作、鲜明的成效，高质量、高标准的抓好医德医风专项整治活动，并要持之以恒，常抓不懈，常抓常新，努力把活动的实践成果转化为制度机制成果，不断推进我院作风建设、医德医风建设迈上新台阶！

普通员工工作报告 员工工作报告篇八

到今天为止，在xx工作、生活共计12个工作日，总体上感觉良好；处在珠三角的经济开发区之一——珠海这个繁华的花园城市，这里有便利的交通，优美的环境，各种体系完整的产业链。还有一支稍具规模的组织队伍和相对充裕的订单来源，这便是xx所具备的的优厚条件吧。然而□xx也和以前工作过的工厂一样，有自身美中不足的一面。下面我将以一位品质管理人员的角度，谈谈自己的感受。

2. 在产品质量问题和生产进度发生冲突时，我们项目和生产管理人员往往以妥协品质原则和标准为处理依据（如“这批货先出吧，下批再改善”或者是“如果这个问题要这样管控的话，恐怕生产做不了哦客户已经有了标准，缺乏改善意识”再就是“就这样做吧，客户上次好像没反映这个问题侥幸心理”）

为改善这种现状，有以下提议：

六、现场5s和目视化管理需进一步加强。

以上是我个人之见解，牛犊小子不知所云，冲撞之处，万望见谅！

普通员工工作报告 员工工作报告篇九

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，

使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将xx年上半年工作总结如下：

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的的工作中加以改进。在下半年里，我将认真学习各项政策规章制度，做好下半年工作计划，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

普通员工工作报告 员工工作报告篇十

在公司工作了整整快一年了，在我去年那大学毕业后，我就来到公司工作了，那时的我还是一个毛头小伙子，经过在公司一年的成长，我开始懂得了工作的真谛了，我开始慢慢的适应了公司的工作节奏了，我已经对公司的前景越来越看好了。我知道在以后的工作中，我还是需要不断进步的，因为我不是那样的成熟，我的能力还没有达到公司的最高要求！

7日我和总经理抵达苏州参加苏州一力·白洋湾物资交易中心的开业典礼。项目是由湖南一力物流集团在苏州金阊新区所投，区位优势明显，东靠铁路、西依运河、南接货场，北交国道。交易中心以钢铁、五金、机电、建材等交易为主，其他物资交易并存的大型现代化物资交易场所。项目以“整合现有资源、推进产业发展”为主导，为商户提供现货交易、仓储配送、流通加工、信息化服务，同时为商户提供仓单质押、融资担保、电子交易等增值服务。

来之前已了解物资交易中心由我公司操盘做前期商业规划，中期招商协助，后期运营顾问，直至正式开业。那已是xx年的事情。听总经理提过，他们的team在苏州艰苦奋战4个月，

经过大量的实地调研、数据分析、市场研究最终做出报告。听他讲说的过程，我身临其境，体会当时作为项目开拓者的朝夕相处的同事兼队友所付出的艰辛。

遥想去年广州机场项目，没到公司报到就直接在广州参与项目的进行。白天全天的市场调研和晚上必须完成的当天数据分析，确定第二天工作计划和目标。广州的7月酷暑难耐，每天中午两点，我和带队工作的李总去拜访机场周边各大物流公司老总确定客户需求，激发项目灵感，调整项目思路。下午去机场熟悉机场货场运作流程，晚上回来整理材料，理清思路。每晚十二点之前几乎没有睡觉，一是工作未完成，二是天气非常热。最后报告制作阶段，队里的报告制作人每天晚上均写到凌晨3点，想帮她分担压力，无奈ppt技术和思想无法做出符合要求的报告。2个月过去，报告完成，客户大加赞赏，我接触了航空物流。

广州项目结束之后，我似乎才如梦初醒明白公司在干什么，这么干的价值。

项目结束接到电话，去太原。任务：建材市场调研报告和汇报报告。客户的建材市场已在建。接下来的三周泡在建材市场，接触了建材市场的格局、明白如何招商，思考全国性大品牌对一个建材市场的拉动，总结低级消费形式和高级消费形式区别。接触过建筑格局后，对城市规划化极其感兴趣。近几个月闲暇之余都在看规划类工具书，看每天耳熟能详的专业名词的来源和确切的意思，建立一个规划类知识框架，然后分门别类往里填充知识。

太原之后就是重庆项目了，更类似于码头规划。领略了长江上的大港：重庆港和泸州港的繁忙。又开始看港口物流和货代类书籍。

每个项目都让我接触一个全新的领域，一个宏观而具体的领域。每个领域都有最专业的人士，而我做项目时，往往要和

专业人士进行深度探讨，我应该拿什么能力和这些专业人士去比拼？说实话，这个我目前没有答案。

项目也做了些，过程中使我明白要团结、努力、敬业、竭尽全力为客户提供最好的服务。当时团队在苏州展开项目时，定是秉承这个理念在为客户做事，也如广州项目那般操累。写到这里，总经理和报告制作人表示由衷的敬意，激励自己更加努力，为公司贡献力量。

6月8日早9:28分，准时开业。高朋满座，有湖南省政府高官、长沙市政府领导、苏州市领导、一力董事长等等。各位领导一一发言词，现场一片欢乐祥和。剪彩时，我心里万分感慨，领导们可能不会知道这一刻，凝聚了多少人的多少艰辛和心血。为了这个项目暂时的成功，有多少人筚路蓝缕。

想到项目是从我们的手中出来，并且取得了短暂的成功，让我坚定了做好本职工作的决心。为什么是短暂的成功呢？物资交易中心开业仅仅是万里长征第一步，面临雷同化市场激烈竞争，我们要搭建一个什么样的平台？如何提高本市场竞争力？如何创新性的为客户提供服务？如何把客户留住？如何让客户的生意越做越大？如何为客户解决融资难题？项目分三期规划，目前只是第一期开业，项目一期应该为后期做好什么样的铺垫？项目一期应该起到什么样的示范作用？等等一系列问题是管理团队面临和需要解决的。

离开苏州，天空飘着小雨。集团董事长送我们，送了一份他亲自画的ppt近90页，画面简洁整齐，题目是“金融危机下中小企业的应对”。50多岁的长辈，话不多，身体削弱，可能长期伏案工作所累。只强调了一句“项目5年了，风雨兼程的5年，真的不容易啊！”看着长辈说出由衷的感叹，我在心里重复“真是太容易了！”。总经理和我谈起了董事长，说真是个厉害人物，文化水平不高，但是每天坚持花大量的时间看书，坚持不下10年方有今天成就，是个实干的企业家。

苏州之行，收获感慨颇多。

来之前，倍感迷惘。明明路就在脚下，却不知道如何走？是不是自己太急功近利？自己对工作是否十分的投入和付出？是否坚持学习和思考？需要补充什么知识来服务公司？这些问题是我需要面对和解决的。

总经理坚信思想的力量，经常教育我提升思想的力量。我谨记教诲，希望思想上有所突破。扪心自问一句，提升思想我还需要准备什么知识和能力来武装头脑？那就开始准备吧，路就从这里开始走吧！

以后的路途中，我在公司的未来谁也不知道，不过有一点，那就是我不会轻易离开公司的，因为我对公司已经有了感情，我对公司的情景也是很看好，我对自己的能力在不断地提高也感到欣慰，因为我找到了一家可以让我发挥自己能力的公司，“士为知己者死”，我一定会在公司中不断的努力的！

入行一年，深感能力不够，根基不深。那就从这一刻现在开始积极面对，多学习多总结多思考。用公司最近的客户—中国移动的宗旨来结束我的报告吧：“正德厚生，臻于至善”。！