

# 2023年岗位认知报告总结(汇总6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 岗位认知报告总结篇一

### 一、政治思想方面：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式、社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

### 二、增强法制意识：

认真学习《护士法》及其他法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事，依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法、依法减少的发生。

### 三、工作学习方面：

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证病人的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌对待病人，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄，着装整洁，礼貌待患者，态度和蔼，语言规范。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种疾病知识了解不够，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲采各种“营养”；二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的学习态度，主动向同事们请教，积极参加医院和科室组织的业务学习；三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验自己所学的知识，找出不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而感到自豪，在今后工作中，我将加倍努力，做好护士工作计划，为人类的护理事业而作出自己应有的贡献，树立全心全意为病人服务的宗旨。

## 岗位认知报告总结篇二

3. 负责高校学生的招聘、管理与维系
4. 市场部促销活动策划, 咨询客户和成交客户的礼品策划和定制
6. 负责线下广告(含报刊杂志等平面广告等)的开拓、洽谈及维护
7. 负责协助人事财务部完成北京分公司主管的日常工作
8. 上级交代的其他事务

岗位要求:

1. 大专及以上学历, 市场营销相关专业,

2. 3年以上留学教育行业、市场渠道开拓工作经验,具备活动策划能力、熟悉校园宣传,沟通能力佳。
3. 英语或意大利语熟练,熟练使用电脑和常用办公软件
4. 身体健康,精力充沛,责任心强,善于学习和沟通。
5. 具备英语专业8级水平,或具备留学背景的应届毕业生优先考虑。

## 岗位认知报告总结篇三

在\_\_年,后勤工作紧紧围绕幼儿园园务工作重点,继续加强保健、食堂、保育、安全等方面的科学管理,在不断完善和规范中,积极提升后勤服务质量,真正体现卫生保健工作的实效性,为幼儿园保教工作和幼儿生活提供更优质的后勤保障。

一、强化队伍管理,提高三大员工作质效

二、深入研究三大员一日操作环节,不断优化教研形式,提升教研质效

1、本学期保健组与营养组共同研究“营养自助餐”的菜谱与烹饪。

2、结合幼儿园保教推进会的有效实施,以保育工作精细化为宗旨,凸显三大员后勤保障功能。

3、本学期我们保健员继续开展区级课题“三位一体协同培养幼儿生活自理能力的实践研究”保育员组以项目组为引领,分年龄段进行专题研究。

三、细化安全管理机制,确保全体师生的安全

- 1、加强组织管理，建立长效机制。
- 2、注重安全教育，营造平安环境。
- 3、家园沟通，确保幼儿园外安全。
- 4、三防措施到位，确保稳定和谐。
- 5、优化幼儿园环境，重视学校卫生，促进健康成长。

#### 四、保健工作细致周到，促进幼儿健康成长

- 1、规范保健管理，提升保育质量。
- 2、科学合理地制定食谱，抓好膳食管理。
- 3、规范岗位操作，抓好传染病管理。

#### 五、加强财务财产管理，有序开展后勤其他工作

- 1、本学期后勤部门做好幼儿园的开学初以及学期结束的各项准备以及整理工作。
- 2、勤俭办园，物尽其用，财尽其效，做好了资产清点工作。

## 岗位认知报告总结篇四

本站发布2019年认知实习报告总结前言，更多2019年认知实习报告总结前言相关信息请访问本站实习报告频道。

### 2019认知实习报告总结前言【一】

现在即将面临毕业了，实习对我们来说非常重要。因为实习是为我们进入社会做准备，是为了让我们毕业后能更好的去

适应社会和工作岗位。现在正在进行的这段实习时间可以说是我大学三年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应；而充实则是在这段时间里，我学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。

同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现在我真正明白了实践是检验真理的标准，理论的知识来源于现实生活，学习了理论后没有应用于实际中，那就等于没有学，再好的理论知识没有应用于实际，只能是纸上谈兵，所以要付诸实践来检验所学，再辛苦也是值得的。

现在我为期两个月的实习结束了，我在这两个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅，我在晋江安踏(福建)鞋业有限公司总工厂鞋业运营中心主要的职务是稽核专员。那现在我将就对这两个月的实习做一个工作小结。

## 2019认知实习报告总结前言【二】

实习是每个大学毕业生必须拥有的1段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每位大学毕业生专业知识的1种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第1步。

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此，在进行了两年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《会计理论》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。

自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在20xx年11月起，有幸参加了为期近三个月的专业实习。

### 一实习目的及意义

从此次认知实习中，虽然只有短短的几天时间，但我们了结了许多课本上无法学习和得到的知识与见识，让我们明白了：读书和工作实践中所需所用的的实践知识是完全不同的概念，同样了解了市场营销这个美丽而又充满挑战的职业在企业发展中的重要。我们作为社会的主力军，只有在学好课本知识的.同时注重实践知识，了解社会所需人才，具有何样技能，才能为以后的工作生涯中打下一个良好的基础。

### 实习时间

20xx年5月4日—5月7日

### 三实习任务

在短短的实习时间里，我们对市场营销这个阳关而又挑战的职业有了一些初步的了解，知道之中课本知识的同时不忘实践工作经验知识的重要，在工作中运用知识技能，为以后的工作生涯留下了美好的憧憬。

## 四实习地点

郑州市三全食品股份有限公司;郑州太古可口可乐公司.

## 五实习企业概况

郑州市三全食品公司是一家以生产速冻食品为主的股份制企业。中国第一颗速冻汤圆和第一只速冻粽子都出自三全，三全公司现今拥有几十条现代化的生产线及几万吨低温冷库，员工2万多人。公司的主要产品以汤圆、水饺、粽子、面点、米饭为主的中式速冻及常温食品。目前在全国各地有35个营销分支机构和400多家经销商，形成密集和完善的营销网络。正是有利这样一个高效的营销网络，三全的每一个新产品在七天之内就可以遍布全国各地的终端市场。凭借着先进的生产设备、一流的生产技术、规范科学的管理、过硬的产品质量，在全国速冻食品行业已连续年雄据市场占有率之榜首。被誉为国家重点企业。

郑州太古可口可乐饮料公司为美国可口可乐公司在河南的特学装瓶

厂，主要生产及分销可口可乐、健怡可口可乐、雪碧、芬达、醒目、酷儿、雀巢冰爽茶、水森活等12种类型的饮料。公司注册资金为1800美元，于1996年7月8日正式投产。郑州太古可口可乐公司拥有完善的生产线和庞大的销售系统，以及一大批精干的销售人才。是郑州有名的快速消费品—饮料的龙头企业。

## 六实习内容

### (一) 实习的具体内容

5月4号，有幸我们在老师的带领下来到了郑州市三全食品有限公司进行为期几天的短短的实习生活。来到了企业，一副

欣欣向荣的景象，员工们都在百般忙碌的工作，我们有幸请来了销售总监进行一些深入的市场工作销售的交流，从他的坦诚相教中我们了解了一些初步的市场销售知识，面对很实际的销售问题进行详细的讲解，使我们那些可怜的书本知识表的那么可怜与渺小。了解了三全怎样从小到大，怎样从点到面，市场销售在企业的重要性，从而使我们对市场销售这个充满挑战和阳光的职业有了一点初步的了解。

## (二) 实习中资料的收集与总结

这次认识实习过程中，我们与这些企业的营销主管人员进行了交流与探讨，了解了企业的一些基本情况和企业的发展，在社会经济的大发展上，企业要想做大做强，除了一些基本的企业文化需要和员工职能，知识是无限的，只有企业员工的知识丰富，对企业的未来发展要有明确的目标，在我们实习过程中我们从中了解到课本知识的局限，在社会大发展的情况下，我们要想做大做强，只有在实践生活中无时无刻的充实自身，创建自己的价值。

## 七 实习感想

业刚刚发展要生存下去。搞的是产品发展，搞的是你的公司渠道的庞大，相反品牌而不被过多重之。然而企业只有按部就班的发展，总是可以壮大的，这句话就变成了：产品是基础，品牌是关键，渠道是拉动。同样不难理解，一个企业发展那会是多么庞大的数字，企业的最终发展靠的是品牌的价值。

通过这次认识实习，我发现作为新时代的大学生，我们所学习的课本中的知识是那么的短缺，也是那么的与实际不符，无法促就新世纪人才。同样课本注定是跟不上时代的发展，那些只是科学家们的心血经验，在如今社会中照样具有时代的意义。我们也只有不断牢记知识，同样注重实际实践的操作问题，运用知识与工作实践中，在实践中发挥知识技能的



用处，我们应该明白知识来源于生活同样取源于生活。在实践工作中理论变得渺小，注重知识技能的提高，与实际工作经验的提升。这样我们才可以跟上时代的发展，适应形势的需求。

## 岗位认知报告总结篇五

领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为煤炭销售会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况汇报。

### 一、主要工作情况

#### 1、加强业务学习，提高工作能力

我是一名没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止。

同时，为了能熟练应用\_\_系统，我还利用业余时间自学了《\_\_系统操作指南之一（之二）》、《\_\_财务与会计》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。在\_\_年1月份，我刚接触\_\_系统时，每办理一笔业务需要2分钟以上，而现在办理一笔业务只需要不到1分钟，通过自己业务水平的提高，真正为客户带来了方便，受到了领导与客户的一致好评。在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对公司煤炭销量大、品种多、结算复杂的

情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《\_\_股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账簿整齐。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作、各种关系。

### 3、工作敢于创新，提高工作效率

本人积极配合本班组人员、科领导探索煤炭销售的新思路、新方法。不断规范财务工作程序，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而且方便了查找。

### 二、存在的不足

领导的指导和同志们帮助的结果，但这些成绩离上级的要求还有较大的差距，还存在许多不足。一是学习的深度和广度还需要加强；二是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。上述不足，自己决心在今后的工作中将认真加以改正。