

# 2023年钉钉月报工作总结(通用9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 钉钉月报工作总结篇一

本以为这三个月的试用期是非常漫长的工作体验，但如今回顾起来，却发现，与其说是工作，这更像是对我这种新人的培训期！

对于我这种刚刚从学校走入社会的工作新人来说，这场“培训”的意义就更加重要了！财务的工作都是非常严谨且重要的，如果仅仅只是短暂的培训后就立马上手，反而会让我感到不安。但在这场试用期中，我在领导的帮助下一点点的学习，一点点的认识了自己的工作任务和工作的责任，这使我慢慢的成长为一名合格的出纳工作者。

### 一、自身的改变

来到这个岗位，不仅仅代表着我成为了一名出纳，更多的是，让我感到自己从一名学生，走出了校园，来到了社会，并慢慢开始向一名工作者转变！这对我而言是非常重大的一次改变，这不仅大大的改变了我的生活，也开始改变我的思想。

首先在思想上，作为一名财务人员，我必须带有严格的责任心！这不仅仅是对工作，更是对公司，对自己！这也让我思想上改变了许多，成熟了许多。

其次，是能力上，在试用期的这些日子里，我一直跟着财务部的\_\_领导学习。起初，只是\_\_领导教一点我就学一点，并

在工作中积极的运用，让自己能熟悉自身的工作。但逐渐的，我发现这样也是并不够的。为此，我开始更加积极主动的去学习，去了解，让自己能掌握更多的工作知识和经验。并且还在其他同事身上学到了不少的经验 and 技巧，更进一步的提升了我的工作能力。

## 二、工作改进

作为新人，起初我工作是非常简单的，甚至可以说仅仅只是看着以前的前辈们记的账来模仿着做。但逐渐的，随着领导对我的教导和培训，工作也越发的复杂和麻烦，甚至连在支票等需要亲自书写的笔迹上都有着严格的要求！尽管过去在学校中就有所耳闻，但我却仅仅只是稍微练习过一点，并没有过分的重视自己的笔迹问题，这也使我吃了遇上了很多的麻烦。但很快，我也意识到工作在不断的加强要求，为此，我也积极的改进自己，对自己不足的地方，如：笔迹、资料保管的习惯、以及自身的效率方面都进行了针对性的改进，并取得了还不错的提升。

反思这场工作，其实有很多方面我都还留有很多问题和漏洞，但如今我却只能有这样的改进。但在今后正式的工作后，我会更加努力的去完善自己，让自己能更好的完成自身的出纳工作！

## 钉钉月报工作总结篇二

到公司已近一年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已经融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。为了使自己不断成长，现将二〇##年工作进行回顾总结为下一步工作起好头。

### 一、思想转变

学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。为此我积极参加公司举办的有关商务和合同管理培训课程，不断积累理论知识。我的主要工作是负责商务工作和合同管理以及相应的信息整理工作，为了更好的整理数据做好相应的统计工作，给领导提供准确可靠的数据，我在工作中不断学习office等办公软件使用技术，提高工作效率。

### 三、重点工作

业务报表制作，为及时准确统计业务数据，使公司、分公司领导了解部门业务动态。对所涉的业务合同进行统计汇总制作报表，分别对合同编号、合同类别、合同内容、合同签订时间、合同履行期限、合同金额、合同执行情况进行统计。尤其是涉及到合同金额方面，对总金额和实际付款金额做到及时更新严格审查，确保数据的准确。积极与公司企管法规处同事联系沟通，按时上传统计报表。合同管理，严格执行公司合同管理制度，做好公司以“重合同、守信誉”为核心的合同管理工作。为使合同明细准确对合同统一登记分类编号，及时更新合同管理总表做到数据一致。

严格执行公司合同会签制度，经办人签名后，按审批权限分别由总经理或其他书面授权人签署，做到责权明细。并从实际工作出发做好合同管理基础工作：分类建立合同档案，定期规整查阅。建立了合同管理台账及时更新内容为合同管理提供数据支持。按时填写、上报《合同情况月报表》真实向公司反映业务动态。为更好的完成合同管理工作，积极参加公司举办的合同管理培训。

同时按照公司内控检查的要求对合同签订方的营业执照、资质等级进行了集中检查，确保合同管理正确无误。

### 四、下一工作计划

我工作的很大一部分内容，与信息统计、合同管理、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，也会更赋予人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

### 钉钉月报工作总结篇三

不知不觉，进入祈福集团电脑部就职已经有接近一个月的时间了，在这段时间里的感觉是：我当初的求职选择是正确的！祈福集团是一个与我的期望相当，甚至超越我期望的公司，集团有壮实深厚的根基也有蓬勃争辉的枝叶，立于其中，满是稳健勃发的气息。

第一次对集团有了初步的了解源于人事部组织的入职培训。在一天的培训中，我了解到集团是以房地产开发为主导，集教育、医疗、酒店、餐饮、零售、物流、矿业等于一体，多元化、全方位、大规模的拓展集团，并对集团的主要组织构成和荣誉有了初步的了解。其中，彭先生简介中的信条让我印象深刻：无论做什么，一定要做到。我想正是这种对事物的高要求，才会点滴成就了如此庞大而又卓越的组织，而在这样高要求的祈福集团里面，我确信会有很多值得我服务与学习的地方。

我所任职的部门是祈福集团属下房地产公司的电脑部，部门经理是何雪峰先生，部门主要负责集团信息化建设与相关的维护工作，我的日常工作的所有内容都可以归入oa处理的范畴，如文字处理、文件誊写、传真、申请审批、办公用品、公文管理、会议管理、资料管理、考勤人事管理、系统培训，制定相关文档制度提高办公效率和管理手段等。

因前岗位同事已离职两个月，期间工作由采购组同事兼任，部分工作文档交接有欠系统及经验，故对职责事务的熟悉和接收资料的整理难度加大及需时较多，但经过一个月的实践，在何生和同事们的指引帮助下基本掌握所在岗位各项工作的方法与技巧。电脑部是一个技术性的部门，内部相互间交流不算太多，感觉各位同事都踏实工作，对各自的责任和工作都积极接受和执行，部组之间对任务的分工合作都较有默契，部组间的默契尤其表现在部门新接手的集团it采购工作，在何生的指导下，各部组快速地完成了采购工作的分拆、理顺了新形势下的采购流程并以制度奠定了部门采购的风气，使得集团it采购较以往取得了价格和服务上的更优，而我也有幸参与其中进一步了解了部门经理对工作任务的高要求与严标准。

另外，部门工作中涉及到较多电脑方面的设备与知识，这是我之前较少接触和了解的，导致在一些工作的话题理解中还是有所欠缺的，所以在接下来的这个月里，在空闲时间会加大it类知识的学习，以更好地完成本职工作。

迄今接触到的各项工作中，感觉本职工作主要对个人的沟通理解能力、信息提取整合分析能力、文书能力、自我管理能力都有较高的要求。

自我管理能力，对于这一能力的要求，何生在我入职面试的时候已经重点提及过，主要因为何生除管理番禺电脑部外还需分管其他区域，所以在办公室的时间不会太多，这就要求我要自觉遵守履行岗位上各项职责的同时多思考完善各项工作，多主动发现和提出一些对部门管理、建设有益的意见或

建议，以协助何生更好地开展各项工作。

## 钉钉月报工作总结篇四

11年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经三个多月了，在这三个月里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解；虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

(2)对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多；

(4)销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己一年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

### 一、自己区域的情况分析

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要

抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

## 二、20\_\_年工作的大体安排和规划：

20\_\_年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以一定要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自己的谈资。这样也就不会碰到客户不知道说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

### 1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自己学习缓慢，对产品不了解……但是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，的方法就是加强自己的学习能力和为人处事能力。

### 2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向但是又拿不下来订单的也应该安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，一定要尽全力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

### 3、多方交流，查漏补缺

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自己表现可能会显得稍有胆怯，虽然自己未意识到，但是让别人看着也是非常不好。在同事的帮助之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自己今后应该多加注意才是。同时作为销售人员，虽

然还未转正，但是也知道自己的任务和职责，所以也一直在严格的要求自己，努力做好自己的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自己学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自己也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，一定加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。也深知道，作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

#### 总结四：软件销售新手工作周汇报总结

这个礼拜联系到了几个意向客户，其中a类客户：一个是威普讯通信科技有限公司，前前后后将近两个礼拜里我给这家公司通了六次电话，也把公司的相关需求全部挖到了。这是一家从事通信电缆、网络光缆的企业，其年营业额为1000万元-20\_\_万元。财务部之前在谱成购买了一个金蝶迷你版，但由于现在业务量的扩大想购买商贸标准版。该公司在我们联系之前已经有别家竞争企业已经以最低的折扣想促成订单，可能是那边的价格低，想到服务可能不理想，所以现在直接询问我们的价格和服务，可能最快在这个月月底可能会定下来。本来我这边一直想找机会邀约上门的，但由于对方一直一直称说没时间，所以一直没能邀约上门。此外，该公司比较看重发票这个概念！但我对于发票包含的内涵实在不知道行情，包括什么税点的意思。



另外一个a类客户就是：长沙西卡进出口贸易有限公司，这是一家从事进口葡萄酒和香槟的贸易公司，仅通了一次电话，表示很有意向。但财务主管这两天都不在公司，需要找主管联系，接电话的会计无法做主。对方想上软件的意识非常非常强。如果能够一鼓作气的跟进下来，成交的可能性是非常大的。

这个礼拜其实挺不安的，因为来公司三个星期了，还没有业绩出来，心里有些着急。电话数量达到了，但却没什么效果，我觉得自己对于目标客户的定位不怎么准确，每天地毯式的搜刮，运气好的话一天可以扫到几个，运气不好的话很难搜到一两个意向客户。这样漫无目的方式让人很迷茫。但越急，越可能没有成绩出来。需要平常心，平常心。以上是我对于一周工作所进行的总结及心得，如有不足之处，恳望领导同事们的指导帮助。

## 钉钉月报工作总结篇五

进入公司法律事务部3月有余，逐步接触了公司的法务工作，有些也是亲身经历，但短短三个月有余，涉劣业务不深，也自知资历尚浅，本不应该评头品足。不过作为公司一员，也有义务为公司法务工作的有效管理献计献策，防范法律风险，挽回经济损失。不当之处，敬请斧正。

从进公司法务部工作的新人角度来看，主要表现以下几个方面，当然这更多的是因为不知其所以然，也许背后有更多的缘由，存在既是合理。

### 1、对法务工作的重视不够

公司比之同类众多的企业来说，设有公司法律事务部，足见法律意识之强，但我认为还是太表面，没有足够深入。法务人员，没有能深入公司的内部管理，真正的法务应该是管理，能参与公司的经营管理活动，尤其是重大投资或商务合作，

还要参与谈判，审查合同条款为决策提供法律依据。只有参与近来才有可能出谋划策，才有可能为参与公司相关决策和提供更加有针对性的法律风险预防和控制掌握有力的依据。

## 2、法务工作不仅仅是起诉与应诉和跟踪案件等服务工作

我们需要做的事情还很多，如果只做这些，完全也没必要设立一个部门。好的律师就像的西医，动手术割掉病灶部位，当时立马好了，不过仍会再犯。而好的法务工作就像中医，慢慢调理，在没病的时候看出症状，然后对症下药，出事情了，无论起诉和应诉都是被动的。

## 3、法务管理薄弱

法务应该叫简称确切的说应该是法管而非法律服务，目前对分子公司及项目部的法务管理明显不够，法务工作难以统一甚至缺失，缺乏必要的防范意识和手段，法务主管却管不了项目经理，出现纠纷时才提供法律咨询，又没有更多的参与。有的法务工作人员屈从于项目经理，项目经理与公司利益又不尽一致，导致公司利益受损。

## 4、法务人员业务能力和素质参差不齐

由于公司业务广，分子公司遍布全国，有的工作人员本身不是法学专业出身，对法务工作较为陌生，又因为与总公司距离较远，受到培训和教育的'机会又相对较少，执行力受到影响。因此公司的法律事务主要只能外包。

针对我公司存在的以上几点现状，笔者认为，首先最重要的一点就是要加强对法务工作的重视和管理。

1、各分子公司及项目部都应当建立健全法务管理制度，并纳入考核。在分子公司及项目部设立法务工作人员，项目部在上报施工员、材料员的同时应当上报法务工作人员。细化考

核流程应该有权力对分子公司、项目经理进行考核和处罚，在资金等企业资源使用上给予限制。尤其应该加强对项目经理法务管理，对明显没有法律依据的行为，应当督促其调解，以减少不必要的律师费和诉讼费用，节约财务成本。不听取法律建议导致公司帐户被扣划的，加倍支付领用款、借款利息，增加该工程的管理费。

2、各分公司领导及项目部应当足够重视法务工作，好的法务工作，能息讼止争。应认真对待法律建议。法务管理人员应该有权力与其他部门、分公司、项目经理沟通及指导和协调，示明法律风险，减少中间流程。法务工作人员代理的法律纠纷，应当与项目经理具有相同的法律后果。

3、加强合同的管理，对合同标的超过一定数额的应当经过法务人员或专业律师签具法律意见书。

其次，法务工作的原则是事前防范和事中控制为主，事后补救为辅。公司法务不同于外聘律师，不仅仅是提供法律咨询和代为诉讼等服务，这样会使公司陷入被动。因为，法律风险贯穿整个经营活动的始终，业务量大，公司法律人员应参与到涉诉案件的处理之中，能掌握第一手资料，以不断规范公司的经营管理行为，同时加强诉讼技能的培养，维护公司的正当权益，通过锻炼以减少的大量律师费支出。

再次，法务工作人员应该不断加强自身学习，掌握法律知识，理顺法务工作流程，合理分工，各司其职、各负其责，要更加积极地参与分工范围内的诉讼，及时递交、签收法律文书，并且不得在诉讼中缺席。达不到法务工作要求的，取消其法务联系人资格。总公司法务部门应当定期召开会议或下去指导法务工作，对管理人员进行系统的法律培训和职业道德教育。同时应该积极引进和留住优秀的法律人才，建立人才激励机制和处罚机制，维护公司利益，避免恶意串通对方当事人，损害公司利益。

良好的法务管理制度和合同管理机制，能提高公司依制度办事的能力和运用法律维护自身更大范围的权益，改变建设领域长期存在的“低价中标，高价索赔”的被动局面。今后，法务管理定能为公司产权结构、工商登记、债权债务处理、企业与员工、股东的关系提供保障。

## 钉钉月报工作总结篇六

监理月报由项目总监理工程师组织编写，由总监理工程师签认，报送建设单位和本监理单位，报送时间由建设单位和监理单位协商确定，一般在收到承包单位项目经理部报送来的工程进度，汇总了本月已完工程量和下月计划完成工程量表、工程款支付申请表等相关资料后5~7d内提交。

- 1、工程概况：本月工程概况，本月施工基本情景。
- 2、本月工程形象进度。
- 3、工程进度：本月实际完成情景与计划进度比较；对进度完成情景及采取措施效果的分析。
- 4、工程质量：本月工程质量分析；本月采取的工程质量措施及效果。
- 5、工程计量与工程款支付：工程量审核情景；工程款审批情景及支付情景；工程款支付情景分析；本月采取的措施及效果。
- 6、合同其他事项的处理情景：工程变更；工程延期；费用索赔。
- 7、本月安全监理情景及下月安全监理的重点。
- 8、本月监理工作小结：对本月进度、质量、安全、工程款支

付等方面情景的综合评价；本月监理工作情景；有关本工程的提议和意见；下月监理工作的重点。

## 钉钉月报工作总结篇七

我叫xx□毕业于华北电力大学□20xx年7月入职xx□现于运行五值三班从事机炉专业工作。时间的流逝最让人猝不及防，一眨眼，我在这个大家庭已经三个多月了。入职以来，我体悟了很多，也收获了很多，在这段时间里，我的学习是分三个阶段进行的。

第一阶段是刚入职时的懵懂。一切都是陌生的，陌生的生活，陌生的人，陌生的知识，陌生的事。还好有值里热心的师傅在生活和工作中给予了我许多的关照。一开始我主要跟随师傅在巡检过程中了解电厂各个重要的系统和运行设备，熟悉公共危险点，培养电厂运行工作的基本安全意识，为后续学习工作打下基础。渐渐地，周围的一切变得熟悉起来。

第二阶段就是详细学习各个系统图。电厂中的每个系统都有重要作用，通过结合题库规程以及向老师傅们请教学习，我对机炉电各系统很快有了基本的认识，也清楚了它们的就地位置、运行流程和工作原理。每学习完一个系统，都使我对电厂运行工作的认识更加深刻。而班组的师傅们对我悉心培养，在专业知识方面更是对我知无不言言无不尽。

第三阶段便是熟悉操作票和日常定期工作。除了日常的巡检，我也开始跟随师傅前往现场接触定期工作等实操内容。在未取得专业操作资格之前，很多操作我只能在一旁仔细观看学习，但我也争取不放过任何一个细节。就地操作都是需要严格依照操作票进行的，因此对我来说，熟记操作危险点便成为学习的重中之重。在熟悉系统图，背诵操作票和学习现场实操的三大学习重点中摸爬滚打，我的学习效率和成果都得到了很大提升，也让自身的理论知识和专业技能更往前进了一步。

小修期间各个系统的隔离与试运，让我拥有了许多不同于平时的学习机会。趁着设备停运，我也努力争取每一个实操的机会，并在每一次操作后反复总结，巩固提高工作技能。

## 结语

工作的本质就是发现问题、解决问题以及预防问题的发生。对于电厂人来说，这需要丰富的知识储备和实战经验，班组的师傅们都是独当一面的技术能手，而我目前所学到的知识还只是一小部分，在今后的学习中会继续以这些师傅们为榜样，努力向他们看齐，早日成长为一名优秀的运行值班员。

## 钉钉月报工作总结篇八

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

到-x货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目：-集团技术谈判；-锅炉厂、-公司技术谈判；湛江项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流。参与标书审查的项目：宝钢研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查；不锈钢事业部icp发射光谱仪项目标书审查；宝钢检测公司x荧光光谱仪项目标书审查。

参与标前会的项目：宝钢国际行车集中采购。参与开评标的项目：宝钢国际行车集中采购；梅山1450轧制油；-运输公司框架车配套框架；宝钢股份直属厂部20xx冷轧25t桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从-领导过硬的

专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父-x的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有2家购买标书，向上海市机电办申请2家开标，抽取评委时，在-招标网限定的次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在-招标网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了国际招标网工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

## 钉钉月报工作总结篇九

我入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过酒店的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是酒店，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响酒店形象。

施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、酒店财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区

域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照酒店的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格xx人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的员工，能在酒店这个大舞台上展示自己，能为x的辉煌奉献自己的一份力量。