

# 最新日语年终总结 uml心得体会(实用8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 日语年终总结篇一

第一段：引言（200字）

UML（统一建模语言）是面向对象软件开发过程中最常用、最重要的一种建模语言。在学习和应用UML的过程中，我深刻体会到了UML的重要性和优势。通过运用UML可以将软件系统的结构和行为进行规范化和标准化的描述，从而提高软件开发过程中的沟通和理解效率。接下来我将结合个人学习和实践的经验，总结UML带给我的收获和体会。

第二段：UML基本概念和语法（200字）

UML是一种用于描述软件系统的结构、行为和交互的图形化语言。它包括了用于表示类、对象、关系、动态行为、状态转换等概念的各种图形符号和规则。在学习UML的过程中，我深入理解了类、对象、关系等基本概念，学会了使用类图、对象图、时序图、活动图等各种图表来描述软件系统的各个方面。同时，我也学会了使用UML工具来绘制这些图表，如Enterprise Architect、Visio等，使得我的UML模型更加直观、规范。

第三段：UML在软件开发中的应用（300字）

UML作为面向对象开发的标准建模语言，被广泛运用于软件开发的各个阶段和过程。在需求分析阶段，UML的用例图可以帮助分析师和用户明确系统的功能需求，并对需求进行适当调整。在设计阶段，通过使用类图和时序图，我可以清晰地定义系统的结构和行为，并对各个模块进行分工和协调。在编码和测试阶段，我可以通过时序图和活动图来指导开发和调试工作，从而提高编码和测试的效率。在维护和升级阶段，我可以通过类图和状态转换图来理清系统的逻辑和关系，方便后续的维护工作。

#### 第四段：UML的优点和局限（300字）

UML的使用带来了许多优点，首先是简化了软件开发过程的沟通和理解。通过使用UML，参与开发的各方可以使用统一的语言来描述系统，避免了因个人理解不同而导致的误解和错误。其次是提高了软件设计和开发的可视化程度，UML图表可以将抽象的概念和设计转化为图形，使得系统的结构和行为更加直观可见。然而，UML也存在一些局限，例如学习和运用UML需要花费较长的时间和精力，特别是在初学阶段，对于一些复杂的概念和规则难以理解。此外，UML也可能导致过度设计和过度文档化的问题，增加了开发成本和工作量。

#### 第五段：结语（200字）

总的来说，通过学习和运用UML，我更加深入地理解了面向对象的思维方式和软件开发过程中的重要概念。UML为软件开发提供了一种规范和标准的表示方法，使得开发人员之间更好地协作和沟通。通过使用UML，我可以规范化和标准化地描述和设计软件系统，提高开发过程的效率和质量。然而，在运用UML的过程中也要注意合理使用，并避免过度设计和文档化的问题。总之，UML是一种非常有用的工具，值得我们在软件开发中加以应用和探索。

## 日语年终总结篇二

x年的5月份，通过自己的不断学习、及同事的真诚帮助下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。

过去4月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。

这一个月时间，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不同的做事的方式。

通过这段时间的工作实践，现将5月份个人工作总结报告如下：

5月信息情况如下：

1. 贴子：41个，电话：25个，潜在客户：25个，网络代理：7个，
2. 销量个人零售：10个

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。

在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。

其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。

目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作“qq2011版”聊天软件中的备注功能上。

以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。

基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。

这一小小的操作，也方便在家加班的时候可以及时跟进。

另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。

做好这几步，把客户建立档案并统一起来管理，省时且方便。

及时跟踪是每天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本情况了解清楚，这是首要。

成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是非常重视。

包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情况。

售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。

对于产品的(售后问题)，本人比较欠缺的。由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。

分析一下我销售的情况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的努力的成果。

但我并不满足，我知道会做得更好的。

每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。

成功了一个机会就有戴来其他的小机会。

如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。

这也是本人不愿意看到的。

我希望在客服上的客人都能成为我的客人。

沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。

我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。

成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员非常重要的一课。

这都是潜在客户发展下来的老客户。

对于在挖掘“新”的客户。

要人是采用发贴子”、“电话跟踪”、“老客户发展下线”、“网络代理”等。

我最常用是“发贴子”，从入职以来，我一直不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客人大概有五个。

有电话打理的、也有加qq咨询的，也有邮件回复的。

但一直没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要定购sdv568□

由于自己跟踪较慢，被同事接了单。

内心本来是有一点点的兴奋的，一是我发的贴子终于起到了作用。

二是因同事接了这个定单而心情不好，因为想到自己也有一

分的努力在里面的。

后来经过调节，自己也明白了，在每一项工作当中，都是扣扣相环的，我相信只要你努力了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。

我对自己的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自己的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。

这是关键。

小结：

5月的任务量为10个正产品，基本达标，但是还做得不够。

目标量提高的同时也需要对售出产品金额进行控制，有针对性的销售。

提高自己的能力与不间断地学习知识。

今后需把工作做到位，做好个人工作计划，把握好时间，掌握好每一个潜在的客人，并不断地发展下线代理等。

争取在下一个月达到15个目标量

年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。

在分行党委的正确领导和关心支持下，我支行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初支行工作会议所制定的“五个更”的工作思路，确保开好局，起好步。

一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

## 一、业务经营呈现出超常规的发展态势：

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，走出了发展的上升通道。

### (1) 各项存款快速增长。

至年底本外币总存款余额预计超过8.5亿元，比年初增加3.6亿。

其中预计：人民币对公存款增加1.4亿、人民币储蓄增加5800万、人民币同业存款增加8000万；外汇存款增加1000万美元。

全年日均比去年日均增1.5亿；外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，这种存款增长速度是过去所没有的。

### (2) 贷款规模增加，结构不断优化。

年末各项贷款约超过10个亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款；如pta□投总、钨业、众达、海沧大道等大项目；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降；但从存量上分析，呆滞贷款有所增加；表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

### (3) 经营利润成倍增加。

至年末，我行创利水平预计可达1500万元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为770万，外汇利润约为45万美元，结售汇手续费收入约为350万元。

人均利润达21万元。

同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨越式的发展。

(4) 中间业务大幅度增长。

今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。

预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。

外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。

银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为一个新的利润来源。

二、主要工作措施和成功经验：

(一) 以业务经营为中心，突出重点，采取切实有效的措施，全方位推进各项业务工作快速发展。

一、费用成本方面的管理

1. 规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。

建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2. 在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。

为运输车辆的绩效管理提供参考依据。



## 二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。

我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。

给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3)按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

## 三、财务核算与管理工作

(1)按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。

统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2)正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，

取得他们的支持与指导。

(3)在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。

作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。

提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

## 日语年终总结篇三

第一段：引言（约200字）

在工作和学习中，每个人都要面对许多困难和挑战。周总结是一种非常重要的工具，可以帮助我们回顾过去的一周，总结经验教训，思考自身的成长与进步。本文将基于自身的体验，分享我在周总结中的心得体会。

第二段：认真回顾（约300字）

在每周的结束之际，我会花一些时间来认真回顾过去的一周。我会列出自己的工作任务和学习目标，并逐一检视完成情况。我会反思自己的工作态度和学习方法，思考是否还有改进的空间。仔细思考和总结，帮助我更好地理解自己在工作和学习中的能力和需求，从而更好地规划未来的发展方向。

第三段：总结经验（约300字）

周总结是一个宝贵的机会，可以让我们从挫折和困难中学到很多。在总结中，我会特别关注那些可能出现问题的环节和

不足之处，以便在未来的工作和学习中避免犯同样的错误。我会记下解决问题的思路和方法，为自己建立起一套完善的经验库。同时，也会将解决问题的经验分享给同事和伙伴，互相学习和提高。

#### 第四段：反思成长（约200字）

通过周总结，我不仅能够反思过去的不足，还可以意识到自己的成长点。我仔细观察和分析，找出自己在工作和学习中取得的进步和突破，从而增强自信心和动力。通过不断总结和反思，我能够看到自己的成长轨迹，这使我在工作和学习中更加有信心和动力。

#### 第五段：规划未来（约200字）

最后，我会利用周总结的结果来做出下一阶段的工作和学习计划。根据总结中的经验教训和自身的需求，我会设定明确的目标，并制定切实可行的行动计划。我会时刻保持警惕，不断调整和优化自己的计划，以便更好地实现个人的职业和学业发展。总结过去，迎接未来，这是我在周总结中的重要体会。

#### 总结：

周总结在工作和学习中具有重要的作用，可以帮助我们回顾过去、总结经验、反思成长，并规划未来的发展。通过认真回顾，总结经验，反思成长，我们能够不断提高自己，在工作和学习中焕发出新的动力和激情。相信只要我们持之以恒地进行周总结，必将在事业与学业上取得更加辉煌的成就。

## 日语年终总结篇四

两个多月的毕业论文终于结束了，我的大学生活也将随之结

束。

在这短短的两个多月里，我付出了许多，也收获了许多，回想起来还真有不少的体会。

首先要感谢我的两位导师孙秀果老师和张建民教授，他们在整个实验操作和论文的完成及答辩中给了我极大的帮助和支持，他们一丝不苟的治学态度，清晰的思路和认真、负责、勤快的工作作风深深的影响并感染了我，使我铭记于心并将永远的学习。

在此，谨向两位恩师致以我最衷心的感谢。

刚拿到题目时，我对课题充满了新鲜感，在导师的指导下我查阅了大量关于课题的文献，使我对课题的研究内容和国内外的研究进展有了更多的了解，也使我对自己的课题产生了浓厚的兴趣。

在做实验的两个月中，孙老师每周至少来实验室两次检查我的实验进度和解答我在实验过程中的疑惑，还经常牺牲自己的休息时间和我们一起讨论问题。

在整理论文阶段，孙老师不辞辛苦的反复为我修改论文，并为我的答辩提出了许多建设性的意见，正是有了我两位导师的关心和精心指导，我才很荣幸的在这次学院本科生优秀毕业论文评比中被评为学院优秀。

这个荣誉属于我也属于我的. 导师。

实验中，化学实验室的刁建志老师、周矩老师、顾业强老师、彭政老师在实验器材上给了我很多帮助，他们无私奉献的精神、热心助人的品质和孜孜以求的工作态度，都给我留下了深刻的印象。

两个多月的实验对我的耐性是一种考验，使一颗大四本来十分浮躁的心平静了下来。

这段时间不管是假期还是周末我都是在实验室过的，特别在实验后期测样品性能时，由于时间比较紧，我每天都是一大早就起床去实验室了，先在二楼把样品烧上再上六楼做光催化并利用间歇时间配第二天要用的溶液，时间到了又到二楼拿样品，还要为分散性称好样，中午从来没在宿舍睡过，最多是在实验台上趴会。

最紧的一天我做了3组15个样光催化和1组17样个分散性实验，晚上回到宿舍两腿发软浑身酸痛。

虽然很累但是我感觉特别充实，尤其当看到自己的实验有规律时，心里会有一种成就感。

经过两个月的实验，我自己也有了新的定位。

那就是不能再把自己当做“小学生”了，干什么事情都要别人告诉我们该怎么做，我们是接受过高等教育的新时代的大学生，要完成时代赋予我们的使命，抓住机遇迎接挑战，就要锻炼自己发现问题和解决问题的能力，要养成主动学习的习惯，我认为这对我们以后的学习和工作是很重要的。

毕业论文是对我大学四年所学基础知识的专业知识的一次全面检验，通过撰写论文和毕业答辩，我觉得对自己的语言组织能力，表达能力，沟通交际能力，运用所学知识的能力，分析问题并解决问题的能力都有所提高，也使我变的更加自信、成熟。

“团结、合作、谦虚”这三个词我的体会也比较深。

做任何事包括做实验都不是孤立的，不是你“闭门造车”，而是一个需要和他人交往的过程。

这就要求我们要团结，要有合作精神，要注意和他人的沟通，要谦虚，不懂就问所谓“知之为知之，不知为不知”。

总之，在整个实验操作和论文完成的过程中，我体会到的是实验的艰辛和收获的充实，感受到的是一种坚持不懈、契而不舍的科研精神。

对我以后的深造学习有重要的意义。

最后，我再次向两位恩师和我的家人表示深深的感谢，我将继续努力，在以后的学习和工作中，争取取得更好的成绩。

### 答辩前

你是否能进入到答辩环节，除去你的论文是否合格，学分是否够(东北大学mba学分要求为48)等客观因素外，最主要的就在于你的导师。

如果你的导师不同意你答辩，那么你一定没有机会参加答辩的。

一般来讲，导师至少看过你的论文三稿以上，据我所知有的同学论文被导师修理了八稿以上。

就我个人来讲，晚上11点去找导师改稿也发生了两次。记得我的导师有两次与我大发雷霆，就是按照她的要求我没有改到位。

提前一个月给导师看第四稿是你应该掌握的时间进度。因为这期间你至少要留出半个月的时间来为论文排版。

### 答辩中

答辩需要准备ppt演示稿和进一步对论文的思路进行理顺，学

校会给你一周的时间，这一周的时间是学校也有老师和校外专家来对你的论文进行内审和外审。

ppt不要做得太差，要求一定要脱稿，不能脱稿很容易让人觉得论文不是你自己写的，在ppt中你一定要把你的核心脉络告诉给你的答辩老师，不足之处一定要事先声明。

答辩中的时间一定要把握好，宁可早些结束也不要将时间压过线。答辩中需要一些技巧的，五个老师会从不同的角度向你提问，一旦你回答的不够明了，那么他们又会紧“刨根到底”的问，希望这种问题不要出现你论文的核心问题上，否则你就危险了。

答辩老师一般都是带着问题来的，他们的问题往往也是从一种角度来考虑的，按照他的理解来推理你的论点就是死的，基于这种情况，如果你事前考虑到了，那么你就和他说明白，如果没有考虑到，那么你一定要转换思维，找到解决问题的新角度。

答辩中态度很重要，即使你的论文很牛你也应该尊重你的答辩老师，其实他们答辩也很累。

## 答辩后

一场答辩下来，估计你已经“遍体鳞伤”了，如果万幸你的论文没有致使的硬伤，只是一些小的格式或论据不够充分等，你可以按照答辩老师的要求再次修改论文，这大约有七天的时间。

改完之后，把论文交给答辩主席进行二次验收，如果验收不通过你还得改，直到改到连标点都没有问题的情况。

上面只是我随想随写的，其间还有好多事情和注意事项，在答辩前后的时间段里，我几乎没有在晚上12点前睡觉的。如

果你想圆满的通过论文答辩，建议你一定要重视起来，这也是我写此次论文答辩总结的核心意义所在。

## 日语年终总结篇五

20xx年即将过去，我们满怀信心的迎来20xx年，过去的半年里，秩序维护部在公司各级领导、各部门的大力支持下，紧紧围绕以公司发展为中心，以脚踏实地的工作作风，求真务实的工作态度，积极创新，不断提高，始终坚持服务为宗旨，以安全防范为重点，贯彻落实公司指示精神，狠抓队伍的精神文明和团队建设，充分发挥队员的主观能动性，积极调动全员的工作热情，在部门全体人员的共同努力，取得了一定的成绩。值此辞旧迎新之际，对半年的工作进行回顾，总结经验、查找不足，以利于在新的半年里扬长避短，做出更好成绩。现将今年年终工作总结如下：

### 1、优质服务、赢得信赖。

部门通过强化公司管理准则，加强秩序部人员管理，严格按照秩序员职责要求，强化管理准则，加强现场督促和质量检查，定期培训安全工作条例及消防器材使用知识，规范要求秩序部人员的礼节礼貌、着装、卫生等，同时24小时不间断巡逻小区内外重点部位及业主的车辆安全，通过方方面面的努力，逐步完善安全岗位的窗口形象，不断提高自身的服务水准，得到了广大业主和公司员工的好评，赢得了业主的信赖。

### 2、预防为主、重点布控，措施到位，消除隐患。

在公司领导的关心指导下，通过制定各项安全方案等项消防预案，贯彻落实防火、防盗等措施，半年未发生一件意外安全事故。秩序部安排管理人员勤于巡查、严密防控，在相关部门的配合下，实行群防、群检、群治，以确保各小区万无



一失。针对配电房、泵房，大门口等重点区域实行严密监控。

### 3、完善设施、有备无患

通过集团、项目公司领导亲临现场指导，秩序部将小区消防、防汛、车辆管理预案、设备设施、消防器材检查维护等各项工作，进行了不断的完善。制定各小区消防设施设备维修保养计划，使各小区消防设施设备不但做到正常运行而且延长使用年限。保障线路畅通、正常使用，对各小区内应急疏散灯、期安全出口进行补装和更换。同时对消防器材实行分区管理、检查、维护并落实到人。

1、按照项目年初制定的安全培训计划，秩序部参照行业规范对秩序员进行专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、专业技能、消防知识、突发事件分析处置等，通过讲解、点评、交流使秩序员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。

2、秩序部按照项目公司计划对秩序员进行岗位培训，对秩序一线岗位做好培训工作。通过培训提高了秩序员整体思想素质，服务态度和业务技能。

3、思想工作是一切工作的生命线，针对秩序部的实际情况，引导秩序员与时俱进、提升素质、转变观念。秩序部教育秩序人员要有紧迫感、应具有上进心、培养精气神、物业的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键在人的主观能动性和责任心，是对公司的忠诚度和敬业精神、是对管理与服务内涵的真谛的理解及运用。秩序部通过树立优秀标兵，激发大家积极进取，在完成项目给的管理工作和服务工作的过程中体现自身价值，并感受人生乐趣。

1、严格按照车辆进出管理规定执行，控制小区内的车辆，保证御锦湾小区内环境，保证井然有序、道路畅通。

3、为保证业主车辆的安全，对外来进出车辆实施登记制度，对带出的大件物品按照出入登记制度，严格规范，要求必须有物业中心开具出的《出门条》，查验后方可放行，在严格细致的工作下，大大降低了小区偷盗事件的发生率。

4、严格执行外来人员及施工人员登记制度，及时办理出入证件，对留守工地人员严格按照安全工作条例要求，做好人员的登记检查，发现问题及时处理解决。

总结过去、展望未来，整改不足之处并制定个人新半年的提升服务目标，以利于来年在秩序部各项工作更好的全面展开。以下几项工作是本人在新的半年的工作重点：

1、服从领导指挥。我们将始终贯彻落实“安全第一、预防为主”的方针，在各项预案具体实施还不尽完美的情况下，保安部将继续跟进落实。

2、骨干人员文化修养、专业知识和管理能力、个人素质等参差不齐，有优有劣，物业秩序部制定的管理规范尚未全部落实，秩序部将针对问题加强教育培训。

3、服务质量的提高：秩序部各个岗位秩序员的服务质量，秩序部将强化管理达到白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在的一个样的服务标准。通过巡查对区域监管，防盗、防破坏成绩显着，协助各职能部门工作，配合管理处完成了日常的后勤保障任务。为保障岗位制度落实明确了岗位责任制，制定了保安员服务质量考核办法，来保障制度落实。

4、反复出现的问题：有个别岗位秩序员仪容仪表不整齐，礼节礼貌不主动，服务不周到，处理问题应变不灵活，这些问题严重影响了整体服务质量，在明年的工作中，我们将下大力气狠抓落实，力争有明显提升，收到好的效果。

## 日语年终总结篇六

广告作为一种商业宣传手段，在现代社会中已经成为了不可或缺的一部分。通过广告，企业能够向消费者传递信息、推广产品，并最终达到销售目标。在过去的一段时间里，我对广告产生了浓厚的兴趣，并且学习了大量的关于广告策划和营销的知识。在这个过程中，我积累了一些关于广告的心得和体会，从而对广告产生了更深刻的理解。

在我看来，广告的第一要义是传递信息。一个成功的广告应当具备清晰明了的信息传达能力，让消费者一目了然地了解产品的特点和优势。在广告策划中，我常常将重点放在了如何准确地传递信息上。通过设计简洁明了的文字和图片，以及使用符合目标受众口味的色彩和风格，我努力使广告信息能够迅速到达消费者的脑海中。当然，一个好的广告不仅仅是信息的简单传递，还需要在传达信息的同时唤起消费者对产品的兴趣。

其次，广告应当能够吸引消费者的注意力。在当今社会，消费者面对着过多的信息和广告刺激，因此，一个成功的广告需要在竞争激烈的广告市场中脱颖而出，吸引消费者的注意力成为重中之重。我常常尝试使用创新的设计和独特的视觉效果来吸引消费者的眼球。在广告中运用幽默、反差、情感等元素也是吸引消费者的有效手段。通过不断尝试和实践，我发现广告的成功离不开对目标受众的深刻了解和对市场流行趋势的把握。

广告的第三个重要方面是与目标受众建立情感链接。在现代社会，人们愈发注重情感需求的满足，因此，一个成功的广告需要通过情感传递来打动消费者的内心。通过揭示产品与消费者之间的情感共鸣，广告能够让消费者更加容易接受并购买产品。在我的广告策划中，我经常运用故事化的手法，通过构建鲜明的人物形象和情节，来增加广告的亲和力和说服力。在创作广告文案时，我也更加注重情感表达，通过温

情、激励或者是幽默来与目标受众建立深度的情感链接。

此外，广告必须具备说服力。一个成功的广告应该能够有效地说服消费者购买产品，从而达到营销目标。在我的广告策划中，我常常运用市场调研数据和统计分析来支持广告的说说服力。通过列举产品的实际案例、展示消费者的满意度或者是利用专家背书等方式，我努力使广告具备更强的说服力。在市场竞争激烈的背景下，一款好的产品离不开一个有口碑和良好信誉的广告宣传。

最后，一个优秀的广告应当能够产生积极的消费行为。广告的最终目标是为企业赢得销售机会和消费者认可，因此，广告策划者必须在广告中考虑到如何促成消费行为的发生。在我的广告策划中，我经常尝试运用独特的促销方式和限时优惠等手段，给消费者创造购买的动力。此外，与其他营销手段的结合也是一个有效的方法，通过激发消费者的好奇心和欲望，从而促进消费行为的发生。

综上所述，广告是现代商业中不可或缺的一部分，对于企业的推广和销售都起到了重要的作用。通过对广告的学习和实践，我了解到一个成功的广告必须具备准确传递信息的能力、吸引消费者的注意力、建立情感链接、具备说服力以及促成消费行为的能力。这些心得和体会无疑将成为我未来广告工作中的宝贵财富，帮助我更好地理解和应用广告策划的技巧和方法。

## 日语年终总结篇七

第一段：导言（200字左右）

广告是商家推销产品的重要手段之一，也是我们生活中不可或缺的一部分。通过观察、思考和总结一段时间以来所接触到的广告，我深刻意识到广告的力量和价值，获得了一些心得和体会。在下文中，我将对广告的各种特点、创意和影响

进行归纳总结。

## 第二段：广告特点（200字左右）

广告作为一种宣传工具，具有独特的特点。首先，广告是短暂的，通常只有几秒钟或几分钟的时间来吸引观众的注意力。因此，广告需要精心设计，简洁明了，一目了然。其次，广告注重情感的渗透，通过直观的形象、动人的音乐和感人的故事情节来打动人们的心，引起共鸣。此外，广告还强调差异化，强调产品的独特之处，以吸引潜在消费者。

## 第三段：广告创意（200字左右）

近年来，广告的创意力量越来越强，创意成为一个成功广告的关键因素。优秀的广告往往能够通过引人入胜的故事情节、别出心裁的创意手法和引人深思的主题来吸引人们的注意。例如，某品牌的广告通过一个虚拟的时间机器，将观众带回过去，唤起他们对经典瞬间的回忆，引发观众的共鸣和情感共振。这种创意充分展示了广告的力量和魅力，让人们无法忽视。

## 第四段：广告的影响（200字左右）

广告对我们的生活产生了重大影响。首先，广告通过宣传不同的品牌和产品，为我们提供了更多的选择。我们可以通过广告了解到新产品的特点和用途，以便做出理性的购买决策。其次，广告可以塑造我们的消费习惯和消费观念。广告的形象和信息会在我们的潜意识中植入，影响我们对产品的认知和评价。此外，广告还可以引发社会公众对某些问题的关注和讨论，推动社会进步。

## 第五段：总结（200字左右）

通过对广告的观察和思考，我深刻认识到广告的特点、创意

和影响。广告作为一种重要的宣传方式，为商家带来了巨大的商机和利益。然而，我们也应该更加理性地对待广告，在观看广告时保持警惕，不被华丽的形象和夸张的宣传所迷惑。我们应该把广告视为一种信息的来源，辨别其中的真假，理性地评估产品的优劣，做出明智的消费决策。同时，我们也可以从广告中汲取创意的灵感，拓宽思维，为自己的生活和事业带来更多的益处。

## 日语年终总结篇八

20\*\*年\*\*月\*\*日，难忘的一天，深刻的一天——拓展训练，真正感悟团队的力量。短短的半天，我们学到在其他地方学不到的知识。学到的多，懂得的人生哲理也终生受用，首先，感谢公司给我提供了这样学习的场所、锻炼自我及超越自我的舞台。第一，提高了自我的心理素质和身体素质。第二是培养了同事们之间的感情，使我们之间更团结。

在教练的介绍下，我了解了拓展训练起源于第二次世界大战。当时，盟军在大西洋的船队屡遭德国纳粹潜艇的袭击。在船只被击沉后，大部分水手葬身海底，只有极少数人得以生还。英国的救生专家对生还者进行了统计和分析研究，他们惊奇的发现，这些生还者并不是他们想象中的那些年轻力壮的水手，而是意志坚定懂得互相支持的中年人。经过一段时间的调查研究，了解情况，专家们终于找到了这个问题的答案：这些人之所以能活下来，关键在于这些人有良好的心理素质。于是，提出“成功并非依靠充沛的体能，而是强大的意志力”这一理念。当时德国人库尔特·汉恩提议，利用一些自然条件和人工设施，让那些年轻的海员做一些具有心理挑战的活动和项目，以训练和提高他们的心理素质。后其好友劳伦斯在1942年成立了一所阿德伯威海上海上训练学校，以年轻海员为训练对象，这是拓展训练最早的一个雏形。拓展训练又被赋予了其“磨练意志、陶冶情操、完善自我、熔炼团队”深层次的内涵。拓展培训的宗旨在激励人的斗志，激发潜在

能力，创造性的发挥人的团队能力。

### 第一项任务：空中断桥

望着5米多高的断桥，真的是有点腿软，但是当队友们一齐上前拍着你的肩膀，高喊着“准备好了吗”？以及“勇往直前，金刚不败”的口号时，一股莫名的感动油然而生。不能辜负大家的期望，利索的爬上了断桥。站在高空，面对1米多宽的“断桥”，没有任何犹豫，就垮了过去。

### 第二项任务：背摔

当我们到达项目区域的时候，大家完全是一种好奇的心里。教练开始很认真的讲述该项目的注意事项，听到教练讲解，背摔的人双手被捆绑，从1.5米的站台背向直挺倒下去，然后你的队友会在下面用“手臂网”接住你。这看似简单的项目，却是对同伴的信任以及对自己胆量的巨大考验，这是同事之间的一种信任，这种信任是相互的，只有相互信任，才能做出这种大胆的动作，把最坏的结果留给自己，把最安全的信任推给对方。我们其余人员按照教练的要求依次排好队伍，准备好接的姿势，等待上面的伙伴发出指令：准备好了吗？我们说：准备好了，他说：3、2、1，就会倒下来。最终，金刚队圆满完成此项目。

### 第三项任务：求生

二战时期，在波涛汹涌的大海上，一只商船被德国军队的潜艇锁定，并发射了一枚导弹，船在60秒后将会沉没，这枚导弹的密码是由0-30数字组成，只要在60秒内把数字破解掉，25名船员的生命就会获救。上面的故事便是我们马上参加“求生”项目的由来了。在一个圈子中教练摆上了30张卡片，上面不完全是数字，比如一双筷子，你可以把它当做数字“2”，也可以把它当做“11”。每个队有三次机会。然而三次机会我们两队都已失败而告终。最后教练在总结的时候

讲了我们会沟通。语言的沟通胜过任何肢体的表达。日常生活和工作中，我们需要沟通，也需要相互配合和协调，只有形成力量的整合才能完成共同的任务。在工作中，我们面对各种问题与事情时，若能及时沟通，减少隔阂，减少矛盾，多些理解，多些支持，就会避免诸多不必要的麻烦。每个人的岗位职责确定之后，各司其职，有利于明确责任，发挥个体的主观能动性，使其既知道自己应该做什么，又思考怎样做好。在做集体拓展项目时，每个人只需要把自己脚下的卡片看住就可以了，而不是满圈子乱找。

拓展训练结束时，每个队员脸上都闪耀着自信的微笑。是的，“我们战胜了自己”；每个队员相互的目光都充满着信任，是的，“我们在一起是最棒的”！看到这一切，我在想，拓展训练拓展的是什么？拓展的是胆量、豪气和意志，拓展的是信任和理解，拓展的是团队意识，沟通技巧；它突破了体能的极限，在精神极限上培养出信任、团结、合作。这次拓展训练给了我一次终身难忘的经历。更让我深切地体会到团队意识的重要性，没有团队意识的员工，无论学识有多高、技术有多精、学历有多深都将不会朝着公司有利的方向发展的，一切才华、学识对于这个企业来讲或许都是零。只有团队中的每个队员相互团结，相互帮助，相互信任，才能共同完成团队的目标。短暂的拓展训练已结束，留给自己的是永恒的震撼。这次训练，不仅仅是一种简单的训练，而是一种文化、一种精神、一种理念的渗透；它改变了我这些年来的思维模式，使我进一步认识了团队的巨大力量，也领悟了创新的重要意义；它是一次对身心的大洗礼，是进一步推动我全力以赴作好各项工作的动力。

拓展训练所给予我们的启发和经验是一笔永久的精神财富。我们增强了自信心，磨练了战胜困难的毅力，我们超越了自己，完成了看似不可能的事情。提高了解决问题的能力，更增进了对集体的参与意识与责任心。随着公司的不断壮大与发展，我们也面临着一个更加高标准、严要求的严峻形势，在工作中如何能够不断的发现问题并改善问题，如何能够更



好的提高自身的工作效率，这些都是我在今后的工作中需要加倍努力及奋斗的目标！

在此,我真心的感谢公司组织这次活动，搭建了一个相互交流的平台，也感谢我们的队友给我们彼此的支持和信任。衷心祝愿我们公司的明天更辉煌、更美好！

拓展训练从1999年开始在学校教育中出现，在2000年后开始风靡全国，各大高校、企业等大型团体纷纷组织学生、员工进行拓展训练。在毕业工作后自己也常常想体验一下拓展的感觉，但由于种种原因造成无法实现这个简单的愿望。但这一天终于到来了，在2011级交大会计硕士的开学典礼后我们迎来了2天的拓展训练。

来到拓展训练基地，穿上迷彩服，列队、报数、集体吃饭、集体活动……仿佛又回到了军训的时候，又找到了当初带着梦想带着希望刚刚进入大学时的光景。

拓展训练的'宗旨是：“投入为先、挑战自我、熔炼团队、高峰体验、自我教育”。作为训练集体中其中一个小队的队长，让每名队员获得最大的收获是我队长的职责，也是大家的愿望。团队的合作从一个小小的传递乒乓球到危险的高空项目无处不在，每一个队员都很投入，每一个队员都各司其责，默默地为自己同时也为别人去贡献力量。尽管内容没有我们想象的那样丰富多彩，那样惊心动魄。但拓展训练结束后挂在每个队员脸上那种发自内心的笑容表现出来了拓展的效果。

不到2天的拓展短暂而漫长，短暂的是那一瞬的过程，漫长是长远的回忆，也许在很多年后，我们依然会记得那时我们曾经共同努力战胜困难获得胜利。

为期两天两夜的拓展训练结束了，但内心的激动却久久不能平息。回顾在训练中受的挑战和磨练，感受颇深。这次训练，是一次身心的大洗礼，是进一步推动我全力以赴作好各项工

作的动力。它不仅仅是一种简单的训练，而是一种文化、一种精神、一种理念；同时也是一种思维、一种考验、一种气概。

在训练场上，我们忘记了年龄，忘记了工作的身份，忘记了生活的环境，我们抛开一切，全身心的投入到训练中。整个训练主要包括的项目有高空断桥，高空单杠，七彩人生，背摔，集体泅渡，领袖风采，八仙过海，攀登“毕业墙”等等。每每遇到困难和挑战，我们以“开启视野，与我湘联”的口号激励和支持着队友，没有责备，没有抱怨，没有放弃，没有抛弃。最终，我们团队的每一名成员都顺利地通过了重重考验。

拓展训练中，有几个项目是让我非常有感触的：

下定决心，豁出去了。一跃，成功！大家的欢呼声，赞美声交织在一起，感动着这里的每一个人。通过这个项目，教会我们如何在压力和困难面前调整自己的心态，勇于尝试，挑战自我，战胜自我。

“七彩人生”，这是一个让大家备受打击，同时也感触最深，获益最大的训练科目。当教练让每组宣读了自己的任务单时，大家才如梦初醒。看着大家沮丧的表情，我觉得至少有一点我们大家还是值得肯定的，那就是我们团队的激情是应该得到充分肯定的，这点很重要。在这个项目的总结上，大家都已经说了很多了，现在我只是想把自己的几点拙见表达一下：当大家为了一个目标争论不休的时候，你放弃话语权也许是对完成目标最大的帮助。太多的人为了自己小团队的一小块七巧板在那争论、呐喊，以致把团队的有效沟通淹没在了喧哗之中。在这个项目中，领导核心团队的作用是重大的，是影响整个团队是否能完成这个项目的关键的关键，他们没有有效的组织和正确的沟通，导致了其他绝大部分团队的各自为政，把时间白白的浪费在了彼此的哄抢呐喊声中了。

“信任背摔”，是一个队友爬上背摔的平台，在教练的指导

下，捆住手臂，背对着团队向队友们用手臂搭建的“保护网”平倒。在一声声的“你们准备好了吗？”、“我要倒了！”，不仅能够感受到队友们的自信心，也能够感受到队友们对整个团队的信任。

这个项目很好地揭示了团队的力量及一个人在团队的作用，以及信任和被信任是来之不易的、是幸福的。每个队友能够顺利的完成此项目，与其他队友的全心保护和自己对团队的高度信任分不开的。一个人如果希望得到别人的尊重和信任，首先就要自己尊重自己，自己相信自己；一个人如果存在于社会中，他必定会隶属于一个团队中，不能孤立存在的。“信任是团队的粘合剂，是团队精神支柱。”如果要想使自己的人生更加精彩，更加快乐，那就充分在团队中展现自我吧！

本次拓展训练最感动人、最让我们自豪的项目——攀爬“毕业墙”

当最后一名队员顺利被拉过毕业墙的那一刻，我们全体湘联人欢呼了，掌声，呐喊声，笑着，哭着，我们终于夺得了伟大的胜利！因为在整个过程中，大家都是那么的全力以赴，都是那么的紧张和专注，以致没有一个队员留意了时间。列队，总结。教练不怀好意的问我们，你们知道你们完成这个项目用了多长时间吗？大家你看我我看你，纷纷猜测：应该是40多分钟吧？1个小时？应该不会超过太多吧？或许没有一个是正确的，教练坏笑着。钓足了大家的胃口后，教练宣布了：23分49秒（如果我没记错，呵呵）！天呐！队伍再次沸腾了，是感动，是自豪，大家的欢呼声响彻营地上空，泪水再次夺眶而出，，，，这是多么伟大的一支队伍呀，这是多么伟大的一个团队呀，是的，这是伟大的一群人。后来教练告诉我们，在开始到现在，所有的受训团队中，除了特警他们的成绩是每人15秒外，我们这个团队每人30秒的成绩是他们见过的最好的。这一刻，我只想说：伟大的团队，伟大的湘联！

“纸上谈兵终觉浅，绝知此事要躬行”。通过此次拓展训练，

让我很好的感悟到很多道理。一个团队想要发展壮大，只有紧密团结成一个整体，才可能战无不胜、攻无不克。希望我行以后会多组织类似的活动，使员工们能够不断地升华自我，真正做好“岗位主人翁”！