

2023年缓期人员心得体会(优秀9篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

缓期人员心得体会篇一

近几年来，随着社会的发展和教育的进步，我们社会中出现了一个新的群体——缓期人员。由于各种原因，他们无法按时完成学业或参加工作，而选择了暂时“缓期”。作为缓期人员的一员，我亲身体会到了这个特殊群体的艰辛与付出。在这个过程中，我也获得了一些宝贵的体会与感悟。

首先，缓期并不意味着放弃。选择缓期并非因为怠惰或无能，而是因为种种客观因素的限制。对于我来说，家庭的变故和个人的健康问题使我不得不暂时缓期。在面对这种情况时，我曾经感到失落和沮丧。然而，通过与其他缓期人员的交流和学习，我逐渐明白，缓期并不意味着放弃。我们仍然可以通过其他方式发展自己，如自学、参加志愿者工作等。只要不放弃努力，就有可能追寻到自己的梦想。

其次，缓期是一个宝贵的契机。缓期的过程中，我们拥有了更多的时间和空间，可以面对自己内心深处的问题，并进行思考和反省。这段时间并不轻松，但却是锻炼我们意志和毅力的机会。我发现，只有在面对挫折和困难时，我们才能真正成长。通过在缓期期间的思考和反思，我懂得了更多有关自己的东西，并逐渐树立起自己的人生目标和价值观。我相信，这个经历将成为我一生中的宝贵财富。

另外，缓期期间的学习和成长并不局限于学术领域。在缓期人员中，我结识了各种各样的人，他们来自不同的背景，有

着各种不同的经历和故事。通过与他们的交流和沟通，我拓宽了自己的视野，学习了不同的知识和技能。无论是从经验上，还是从他们的人格魅力上，我都从他们身上获得了很多启示和教益。这些经历不仅让我成长，也使我更加坚定了自己的人生方向。

在缓期期间，积极主动地寻找帮助也是至关重要的。作为缓期人员，我们往往面临很多困难和挑战。而这个时候，我们需要的不仅仅是自我调节，也需要他人的帮助和支持。在我遇到困难的时候，我积极地向老师和同学寻求帮助。通过他们的指导和鼓励，我逐渐找回了内心的动力和信心。因此，寻求帮助是缓期人员在过程中不可或缺的一部分。

最后，缓期并不代表一辈子。面对缓期可能会带来的一些心理压力和挫败感，我们要坚信缓期只是人生中很小的一段时间。我们要调整好心态，用积极的心态面对每一天的生活，并且相信自己一定能够走出困境，重新找到属于自己的舞台。

总的来说，缓期对于我来说是一次磨炼和成长的机会。通过与其他缓期人员的交流和学习，我逐渐明白了缓期并不意味着放弃，而是一次追寻梦想，悟道人生的过程。在缓期中，我通过学习和交流不断地充实自己，不断成长。同时，寻求帮助和调整心态也是缓期过程中非常重要的一部分。最后，缓期只是人生中的一个短暂阶段，它不会影响我们的一生，我们必须相信自己一定能够走出困境，实现自己的梦想。

缓期人员心得体会篇二

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、

企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

二、寻找目标客户来源

1、一定要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔·吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、销售人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。3、销售人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证销售工作节节攀升，不断创造新的辉煌！

通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是销售人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

4、销售人员一定要具备创造性。销售人员应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起未来客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

三、建立起与客户沟通的信息网络平台

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些入获得更大的人际网络。

1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司高级

干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

2、与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户与销售人员保持长久的关系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

缓期人员心得体会篇三

近年来，由于社会发展的不平衡，以及人口的快速增长，我国的高等教育机构无法满足所有学生的需求，因此一些优秀的考生被迫选择了缓期就读的方式。缓期人员是指未被录取的考生，他们通常会选择找工作、培训或者参加各种志愿者活动来度过缓期期间，而他们也在这个过程中获得了宝贵的经验和体会。本文将从沟通能力的提升、自我发展的重要性、职业意识的塑造、人际关系的建立以及人生观的拓展等方面来探讨缓期人员的心得体会。

首先，对于缓期人员来说，沟通能力的提升是非常重要的。在找工作、培训或者参加志愿者活动的过程中，与不同背景的人们进行沟通是不可避免的。通过与他人的交流，缓期人员可以学会倾听他人的想法，理解他人的需求，增强自己的沟通技巧。在这个过程中，缓期人员能够学会如何表达自己的观点，以及如何与他人建立良好的关系。在今后的求职面

试以及工作中，这样的沟通技巧将会让缓期人员占尽优势。

其次，缓期期间的自我发展也是非常重要的一部分。对于年轻的缓期人员来说，整个高中生涯的经历可能比较单一，无法全面地了解社会和自己的优势和劣势。因此，在缓期期间，缓期人员可以参加各种培训班或者业余兴趣班提升自己的技能或者开拓自己的兴趣爱好。这样的经历不仅可以让缓期人员在未来的求职中更具竞争力，还可以让他们更好地了解自己的潜能和兴趣方向，为未来的发展奠定基础。

在缓期期间，缓期人员也会接触到各种不同的工作环境，这有助于培养他们的职业意识。在工作中，缓期人员会面临各种职场问题和挑战，如工作压力、合作与竞争、工作责任等等。通过这些实践，缓期人员能够更好地了解职业生活的真实情况，了解不同行业的特点，并从中学会如何应对各种职业问题。在今后的求职过程中，这样的职业意识将会让缓期人员更有竞争力，更能适应职业生活的变化。

除了在工作中获得的职业意识，缓期人员还有机会建立各种人际关系。在缓期期间，缓期人员可以结识来自不同地区和不同行业的人们，在与这些人们的交流中，缓期人员能够了解到各种职业机会和职业发展的路径，并借此扩大自己的人际网络。这样的人际关系不仅能够帮助缓期人员在今后的求职过程中获取更多的机会，还能够对缓期人员的人生观和价值观产生深远的影响。

最后，缓期期间对于缓期人员的人生观是一个很好的拓展机会。在高中阶段，学生接触的人和事相对有限，在缓期期间，缓期人员可以参与到各种社会公益活动中去。在与弱势群体的接触中，缓期人员能够更全面地了解社会的各个方面，从而培养出一种包容、宽容和关爱他人的人生观。这样的人生观将在今后的人生中指引缓期人员正确地去面对挫折和困难，去追求更高的目标。

总之，虽然缓期就读对于考生来说可能是一种无奈的选择，但在缓期期间，缓期人员能够获得各种宝贵的经验和体会。通过与他人沟通、自我发展的重要性、职业意识的塑造、人际关系的建立以及人生观的拓展等方面的学习，缓期人员将在未来的求职和人生中受益匪浅。因此，缓期人员应该积极主动地寻找自己的发展机会和挑战，做好自己的心理准备，不断完善自己，为未来的发展打下坚实的基础。

缓期人员心得体会篇四

我认为：首先，要认识到服务质量的重要性和关键性。服务质量优，则被服务对象满意度高，其心情则舒畅，才会和谐、愉快地配合安检；反之，则服务对象满意度低，其心情郁闷，内心则会产生厌恶、对抗甚至敌对意识，干扰安检工作。我们服务质量的好坏，表面上讲，会影响到安检的形象，深层次讲，会动摇安全的根基，其后果将是不可挽回的。因此，我们必须不断提高服务质量，以优质的服务保障安全，赢得声誉。

其次，要有敬业爱岗和忠诚企业的职业道德和品格。如果没有这两样品质，是不可能提供出高质量服务的；没有这两样品德，就会不思进取、敷衍塞责、得过且过；就会无精打采、不负责任、行事马虎、差错不断；就会影响团结、影响合作、影响形象。因此，要网想有意识地不断提升服务质量，就必须具备这两样品德。

第三，要有大局意识和良好的心态。只有具备大局意识才会真正意识到服务质量的重要性和必要性；只有具备大局意识，才会积极、主动地为他人着想、为服务考虑；具有具备大局意识才会自觉提升服务质量。只有具备良好的心态，才会意识到所在岗位的重要性和不可或缺性；只有具备良好的心态，才会认为为他人提供优质的服务是一种良好的品德，是一种相互合作，是一种人与人之间的尊重；只有具备良好的心态，才能意识到能为他人提供优质的服务是一种享受和幸福。

第四，要加强学习，提高素质，总结经验，讲究艺术。只有不断地学习，才能提高业务素质，也才会为服务对象提供无差错的优质服务。只有个人素质过硬，才会赢得服务对象的信赖；才能提高服务对象的满意度和认可度。

没有过硬的业务知识，再好的态度和再高的激情，也不能使服务对象满意。在每一次的服务中，我们要善于总结经验，提高服务的艺术性。讲究艺术性能够使服务对象感到舒适和满意，这需要细心揣摩，好好体会，要经常换位思考，体谅他人的处境和难处。

为了旅客的满意，我必须提供优质的服务，为了保障空防安全让我们携起手来，共同创造质量，共同打造安检工作坚不可摧的质量基石。以上是我的几点粗浅的认识，请各位领导、评委、同仁批评、指正。谢谢大家。

缓期人员心得体会篇五

第一段：介绍缓期人员的背景及情况（200字）

缓期人员是指因为某种原因无法立即入伍服兵役的人，他们通常是因为身体健康状况不适合现役而获得缓期入伍的机会。缓期人员在服役期间并不是完全休息的，而是需要参加相关的培训和活动，以保持军事素质和维护国家安全。这也是缓期人员在缓期期间所能够体验的一种锻炼和成长机会。

第二段：讲述缓期人员的培训和活动内容及重要性（200字）

缓期人员在缓期期间接受各类培训和活动，如军事训练、理论学习、社会实践等。这些培训和活动的目的是为了提高缓期人员的综合素质和军事素养，为他们将来顺利服役做好准备。此外，这些培训和活动还能够加强缓期人员对国家和军队的认同感，培养他们的爱国情怀和荣誉感。

第三段：探讨缓期对个人成长的影响（200字）

通过参加培训和活动，缓期人员能够得到很多锻炼和成长的机会。军事训练能够培养他们的毅力和意志力，让他们能够更好地应对艰苦环境和困难任务。理论学习能够提高他们的知识水平和思维能力，使他们更加全面地了解军队和国家的发展。社会实践能够增强他们的团队合作能力和组织领导能力，使他们变得更加成熟和自信。

第四段：分析缓期对社会的影响（200字）

缓期人员不仅能够个人成长，也对社会产生积极的影响。首先，他们能够为国家和军队提供更多的人才和资源，为国家的安全和发展做出贡献。其次，通过参加各类培训和活动，他们能够传递军队和国家的价值观念和精神，引领更多的年轻人关注、关心国家和社会发展。最后，缓期人员的成长和经历也能够为社会培养更多有责任心、有担当的优秀公民，推动社会的进步和发展。

第五段：总结缓期人员的体会和感悟（200字）

在缓期期间，我通过参与各类培训和活动，收获了很多成长和锻炼的机会。我意识到自己身上有更多的潜力和可能，只要不断努力和坚持，就能够实现自己的目标和梦想。同时，我的爱国情怀和荣誉感也得到了极大的提升，我愿意为国家和军队的安全和发展贡献自己的力量。缓期不仅是一段锻炼和成长的时期，更是我了解自己、奋斗梦想的重要阶段。我相信，在将来的服务中，我能够更好地发挥自己的作用，为国家的繁荣和人民的幸福贡献力量。

总结：缓期人员在缓期期间通过各类培训和活动，得到了成长和锻炼的机会。这不仅对个人成长有着积极的影响，也对社会产生了重要的影响。缓期人员在将来的服役中将会更加有能力和担当，为国家和军队的安全和发展做出自己的贡献。

缓期不仅是一段锻炼与成长的时期，更是缓期人员认识自我、奋斗梦想的重要阶段。

缓期人员心得体会篇六

我在思想上严以律己，热爱党的教育事业。与每位同事团结合作，能够正确处理好同事之间，特别尊敬老员工，把他们作为自己学习的榜样。一年来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。遵守部门各项规章制度，服从部门的各项工作安排。

二、业务工作方面

不断向先进同事学习，以他们为榜样，做到爱岗敬业、无私奉献。而且在工作、学习和生活中，时刻约束自己。在实际工作中，时刻严格要求自己，严谨、细致、尽职尽责，努力做好本职工作，团结同志，认真完成各项工作。一年来，在部门领导及同志们的关心帮助下。

三、组织纪律方面

今年以来，我将加强组织纪律意识贯穿到工作生活中。不仅是从小事做起，点滴做起，严格要求自己。更在日常生活中注意遵守各项规则制度，每一次上下班，每一次接待旅客，我都做到严格规范，坚持精益求精，不断提高对自身的要求，确保纪律严明，作风过硬。

四、本人今后的努力方向

回顾一年的工作学习，检查自身存在的问题，我发现存在以下问题：一是学习不够。当前，以便捷交通为基础的民航事业迅速发展，新情况新问题层出不穷。面对严峻的挑战，自己缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。二是在工作压力大的时候，有时情绪过于急躁，这是自己政治素质

还不够高的表现。

针对以上问题，我为明年确定了努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。要适应新形势下安检工作的新要求，必须要通过对国家法律、法规以及相关政策的深入学习，增强分析问题、理解问题、解决问题的实际能力，二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。三是打牢全心全意为人民服务的思想，脚踏实地的工作。时刻用徐总的话为行动指南，以新世纪、新阶段的三大历史使命为己任，虚心向先进同事学习，不断丰富与旅客之间的关系，把为人民服务的宗旨观念落实到行动中去。切实提高行政执法效率，真正成为一名优秀的安检员。

生活总在执着和付出中精彩。我知道，任何事情都是在不断的反思-改进-再反思-再改进的过程中不断的发展完善的。相信在大家的帮助下我能不断地加以克服缺点，我也将一如既往地尽自己所能努力工作，不断攀登新的高峰！

缓期人员心得体会篇七

现在来说，我最熟悉的依然是船员的工作，而作为船员服务的角色我还在努力的转换、学习和提高，这期间是相辅相成的，船员派遣及公司业务对我是个挑战，我希望能够从中得到指引。船舶派员是一个细腻且极需耐心的工作，需要充分的了解市场，熟悉船员心态，需要足够的实践，更需要那些经验之谈，杨志老师的讲解，有精确地数据分析、充足的调查结果、严密的现状分析、深刻透彻的认知、专业中肯的建议，有种让我茅塞顿开的感觉，的确是让我获益匪浅。特别是其中对船员心态的分析，现实中的诉求，工作中出现的问题，分析得相当透彻。看得出来，这是多年派员工作的经验积累，很是珍贵。

对一个船员来说，引航是最不陌生的，每次靠泊、进江与引

航员是少不了接触的，但我仍对于引航员的调度、技能要求、长江各段的航行要求、联系及报告程序等不甚了解，通过这次培训，我对此也有了系统的了解，我想在今后的工作中，我会与引航员配合互动更加协调，确保引航过程安全顺利。

缓期人员心得体会篇八

一、高超的技能，精湛的师业是树立威信的基础。

一个教师的教学基本功、教学水平、人文内涵、直接关系到他在学生中的威信和地位。毋庸置疑，学生不会欢迎教学水平低下、知识面狭窄的教师的。如果一位教师有着渊博的知识、灵巧的教学方法，那么，这位教师一定是一位受欢迎的教师。他就会受到学生的爱戴，学生对他所教授的知识就会很感兴趣和易接收。

二、不断的学习，不断的创新是现代教育的要求。

在全面实施素质教育，启迪学生自主学习，探究知识的教学实践中，要求教师必须具备有过硬的、丰厚的综合能力。具体体现在：一是有扎实的专业理论基础和语言流畅、发音标准的普通话基本功；二是有渊博的教育和管理知识以及丰富的临场应变能力；三是有较强的教育实践创新能力和创新精神；四是有娴熟的操作和应用现代信息技术的教学能力；五是有善于总结经验，探索教育规律和驾驭教材的能力。现代社会日新月异，科技的高速发展，知识不断更新，信息的大量涌现给教师提出了严峻的挑战，继续教育、终身教育已成为一种国际性教育思潮，教师就要以严谨的风范和科学的态度，学习教育理论和专业知识，掌握教育教学新动态、新技术、新成果，积极探索，锐意进取，做学生、家长、社会满意的合格教师。

教师要获得专业化发展，必须要首先塑造自己的职业梦想，只有拥有自己职业梦想，才能激发自己走向专业化；教师应当

加强自身学习，教师专业化发展离不开学习，不学习就跟不上社会前进的步伐，就不能适应教育改革的形势，就适应不了学生的内在需求，就驾驭不了生成性的课堂。教师专业化发展要求教师要向优秀教师学习，要向书本学习，向四周的同事学习，向实践学习；教师应当学会与他人合作，由于教师职业的非凡性，教师往往只关心自己的“自留地”，因此，当前教师群体中个人主义文化占据重要地位，表现在教师致力于处理自己课堂里的事件，相互之间很少交流，关注的焦点只是自己的教学，长此以往，就形成了固步自封的职业僵局。

与他人合作、交流、分享、研讨，是提升自身职业水平的重要途径，在合作、交流、分享、研讨中，取长补短，拓宽自身的眼界；教师要勇于实践。教师专业化发展归根结底要靠实践去探索总结，课堂是教师实践的最好舞台，教师要精心打磨自己的家常课，也要积极争取上公开课的机会，积极争取参加教改实验的机会，因为这样不仅增加了自身的压力，而且会获得更多的指导、批评、建议，得到更多的锤炼机会。在教学实践中努力形成自己的教学风格，努力走出一条属于自己的教改之路。

总之，在专业技术人员的职业发展学习中，我感觉自己最大的收获就是对专业技术人员的职业发展有了足够深入的认识。这将在以后的教学之路上不断地激励我大步向前，勇于探索勇于创造。

缓期人员心得体会篇九

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高

于实践。在过去的一年中，主动加强对政治理论知识的学习。同时注重加强对外界时政的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。

加强理论学习，其次是在行动上落实。在工作中，针对自己的本职工作，系统的进行学习。注重加强对理论知识的了解和掌握，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全。让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。

当然，加强学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。能够主动配合公司领导站长，做好路政稽查工作。

二、确保路产、路权完好，保障大桥公路安全畅通。

贯彻执行国家有关公路路政管理工作的法律法规规定，提高路政管理水平，认真做好对讲机的使用和交接工作，定时巡查大桥陈附属设施是否完备，发现问题立即向站长报告。认真学习路政征稽的有关政策、法规和处罚尺度，掌握正确指挥车辆的方法，及时截停对公司设施、收费站、收费员等造成危险的车辆，查处违章冲卡车辆。

三、严以律己，宽以待人，遵守公司的各项规章制度。

本人严格遵守番禺大桥有限公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名优秀的稽查路政的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、自觉的投入到“青年文明号”示范岗的活动。

积极实践“让社会更美好”的企业理念，推行一车一礼、微笑服务，用实际行动追求文明、创造文明、享受文明、传播文明。在工作中做到文明用语、礼貌待人、态度热情，为司乘人员提供良好的行车条件。尤其是坚持“服务人民、奉献社会”的宗旨，为群众办好事、办实事；对群众的呼声、疾苦热心帮助，主动为司乘人员排忧解难。改进自身不足，力争把“青年文明号”这个窗口擦得更亮，时时光大“青年文明号”风采。

在今后的工作中，我将加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公司多作一点贡献，坚决服从领导的指示要求和安排，认真做好自己的本职工作，将工作做的更好。