

最新高中学年度个人总结 个人年度总结 报告(精选7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

高中学年度个人总结篇一

在过去的一年里，我在公司领导的正确指引下，认真落实公司管理的各项规定，踏踏实实做好本职工作。完成了对警卫局、乐山、宁夏等地教学系统的投标技术文档工作；配合相关人员对材料申报、用户调研提供技术支持；完成了对公司oa的搭建及试运行工作；乐山售后服务已经全面展开。

二、自身工作的不足及其需要改正的地方

1、沟通不够，工作中同事之间遇到摩擦很正常，问题是如何去处理。对此事自己也做了深刻的反思，我相信人和人交往，最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是用真诚和实际行动去打动对方让其接纳。

2、自身要求不够，我对自身要求的必要性认识不足，认为只要把公司安排的各项工作做好，把任务指标完成，确保不出问题就够了，学不学一样能搞好工作。这个想法本身就是错误的，软件行业自身就是一个高速发展的领域，技术更是时刻都在更新、发展。只有更加充实自己，跟上行业技术领先的脚步，才能更好的完成工作。

三、对工作的建议

1、售前工作

我认为应该增加参与前期客户调研和投标现场答辩环节的机会。人们常说只有接触了，才能真正意义上的收获和总结。现在售前主要有两个问题：

第一，就是一个项目下来售前人员不是固定的一个，有些工作是被动的、为了做而去做。已警卫项目为例，造成了很多没必要的被动。

第二，就是售前和销售、技术人员沟通的问题。我觉得有必要在一个项目启动前期、中期、后期定时的开沟通会。

2、售后工作

跟售前一样同样希望增加软件部署，用户培训环节参与的机会。现在售后主要有两个问题：

第一，就是销售和售后人员交接的环节，因为特殊性，具体负责跟客户沟通人员在项目签订合同后，一定要及时的跟售后人员沟通，明确售后人员、地点，及相关系统交接单。作为售后人员也要主动的了解跟进项目的进度。

第二，就是售后与技术人员的沟通上，加强售后人员的培训，使售后成为真正意义上的售后技术人员。

3、项目流程完善，目前整个项目从启动到结束还没有一个完整的流程体系，缺乏透明度，造成很多环节出现问题。

高中学年度个人总结篇二

一、提高服务质量，规范管家服务。

自2011年3月推出“一对一管家式服务”来，在日常工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作

的连贯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在“一对一管家式服务”落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、《举止行为》、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

二、规范服务流程，物业管理走向专业化。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化提议，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们立刻发整改通知书，令其立即整改。

三、加强培训、提高业务水平

专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步构成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一向不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要资料有：

(一)搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮忙业主解决这方面问题。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说“你好”，这样，即提升了客服的形象，在必须程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

(二) 搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《苏州市住宅区物业管理条例》、《苏州工业园区住宅物业管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费物业公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司承担多大的职责等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

20--年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区入住业主的增多，物业将会向着更高、更强的目标迈进，客服全体员工也将会一如既往的坚持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为我们万科物业公司逸庭服务中心谱写崭新辉煌的一页！

高中学年度个人总结篇三

在岁末之际，我应该就一年以来的工作做一下认真的总结。总结自己在过去一年的得与失，总结一年以来的酸甜苦辣，总结自己明年该如何去做的更好。这些都是我每年形成的习惯，没到岁末，总结一下我在过去一年的得失，已经习惯。总体来说，我的，工作十分顺利，成长较为迅速！

一、政治态度和师德修养

我热爱祖国和中国共产党，忠于人民教育事业，履行教师神圣职责，贯彻国家教育方针，全面实施素质教育，积极推进二期课改。在教育教学中关爱学生，为人师表；兢兢业业，严谨治学；因材施教，注重实践；师生平等，教学相长；终生学习，开拓创新；淡泊名利，爱岗敬业，以县教学标兵的标准严格要求自己，努力在教师群众中起表率作用。

二、学识水平和工作能力

(一) 教育研究

- 1、积极参加学校市级课题《__》的研究工作，并撰写该课题的二级子课题《__》。
- 2、积极撰写教育教学论文，《__》一文发表于__月《__教育》杂志。
- 3、在今年__月的联合体教研活动中，为我们的同行做《__》体育专题讲座，于今年__月在县青年体育骨干教师研修班上作《__》专题讲座。

(二) 教学业绩

1、认真钻研教学大纲和教材，兢兢业业备课，全面实施素质教育，面向全体学生，积极推进二期课改精神，努力提高日常课的教学质量。在教学中能对教材有深刻的分析理解，能根据教材的特点和学生的实际情况，结合教育教学动态，科学的传授知识、培养能力、突出重点和分析难点。同时能做到语言准确、生动、流畅、通俗易懂，动作规范、大方准确。在教法上吸收各种精华，面向全体学生，因材施教，启发引导，讲、练、看相结合，使用现代化手段，用制作的计算机软件分析动作，从而指导教学工作，收到了事半功倍的效果。

2、努力提高学生身体素质，培养学生体育终身意识，我任教的班级体育成绩超过校平均，名列学校前茅。

3、充分利用课余时间带好学校男子乒乓队和男女篮球队，积极进行乒乓球和篮球的基本技术和基本战术的训练，在今年的县级比赛中取得了一定的成绩。

4、认真履行班主任工作职责，积极创建温馨班级，为形成浓郁的班级文化氛围而努力。

(三) 引领作用

1、在教育教学中坚持以人为本，坚持学高为师，身正为范，以自己的人格魅力感染学生，熏陶学生。积极探索教育教学规律，逐步形成了自己的教育教学风格。在教育教学中，我继续研究学习一些先进的教育教学理念，充分发挥县级骨干教师的作用，逐步成为家长、学生和教师心目中的好老师。

2、积极参加县级教育技术培训，努力提升信息技术与课程整合的能力。作为一名校级主讲老师，我认真组织学校的教育技术培训工作，受到了县教师进修学校有关领导的肯定。

3、作为县体育青年骨干教师研修班的指导老师，我能积极主动关心青年教师的成长，不遗余力地为青年教师的成长搭建舞台。

4、作为一名教研负责人，我充分发挥集体的智慧，团结片内全体成员，实行轮流上研讨课的制度，从而相互取长补短，各抒己见，切实把握每一节课的重点和难点，认真钻研教材，为上好每一节日常课打下扎实的基础。

高中学年度个人总结篇四

作为一名行政主管，我能够充分发挥承上启下、协调左右、

联络内外的枢纽作用，从信息调研、文件起草、综合协调的文秘工作，详细内容请看下文行政主管年终个人总结。

行政工作无小事，每一件细小的工作都可能牵一发而动全身，从而影响到公司的形象。自担任行政主管后，迅速投入到各项工作中，完成了各类文件起草、会议安排、信息上报、信访接待、参谋督办、印章使用、档案存放以及其他服务工作。特别对仓库物品出入、印章管理等工作要求严格按照制度执行，避免因责任心不强造成公司经济损失和产生负面影响。

1、注重学习，努力提升工作能力

坚持把学习摆在重要位置，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。利用空闲时间学习《应用文写作大全》、《秘书学》和各种行业报刊杂志，以此提高自身素质和能力。

2、立足本职，完成各项文书工作

完成公司年度总结、目标完成情况和下年度工作安排的起草、报送、印发工作。做好公司日常公文起草、处理和文印工作，全年收转、传递、报送各种请示、报告318份。校对、印发党委、行政、工会、团委各类文件共198份。向市建委上报各种文字材料163份，做到了及时、准确、规范，满足了公司正常的工作需要，树立了公司的良好形象。

3、热情细心，完成接听接待工作

4、积极主动，做好城市综合整治工作

根据上级工作部署，制订了公司市容环境和立体美化综合整治实施方案，分别于__年4月、9月和今年1月集中开展了综合整治活动。活动期间每天收集整理活动开展情况，填写综合

整治日报表，坚持一日一报，节假日不间断，及时将整治情况上报市建委。

5、认真负责，加强行风建设工作

6、多方联系，做好水价调整工作

积极配合公司做好水价调整相关工作，多次同省内各地市水司联系，了解相关信息，掌握最新水价动态。

7、积极投稿，多方面宣传供水工作

8、加强培训，提高员工整体素质

加强本岗位员工培训教育，制订学习计划，重点学习本岗位工作职责、业务流程、各种制度、专业知识等。通过多种形式，多种渠道的培训活动，提高了员工整体素质。

高中学年度个人总结篇五

1、3个多月来我爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

2、做好部门固定资产管理工作要求各队长负责固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

3、加强组织保安队员努力学习，切实落实消防工作职责制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针。在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

4、我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，边干边学，不断掌握工作方法积累经验。还注重以工作任务为牵引，依托工作经验努力学习，经

过观察、摸索、和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富消防知识掌握安防技巧。在各级领导和同事们的帮忙指导下，不断提高，逐渐摸清了工作中的基本情景，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、主要经验和收获

这3个月来，在上级领导的指示和支持下，经过我们的不懈努力，我们完成了一些工作，取得了必须成绩，总结起来有以下几个方面的收获：

- 1、摆正自我的位置，熟悉基本业务，已完全适应工作岗位。
- 2、主动融入团体，处理好各方面的关系，已在新的环境中坚持好的工作状态。
- 3、坚持原则落实制度，认真统计盘点，履行好物资的申购与领用。
- 4、树立安防服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。
- 5、加强与下属的交流，要与下属做好沟通，解决下属工作上的情绪问题，要与下属进行思想交流。
- 6、加强了夜间巡视检查，及时整改，在工作中正确认识自我。开展多时段常规检查。把安全教育工作作为重点检查资料之一。
- 7、定期召开工作会议，瞿听下属工作的意见，总结工作成绩与问题，及时采取对策！
- 8、坚持“预防为主、防消结合”的工作思路，完善对a地块(1号楼一层、二层、三层办公区)及家居建材馆消火栓□c02

的月安检制度，逐一排查。

9、以身作则，带头遵守公司的各项规章制度，坚持严谨自律的工作作风，给队员树立良好的榜样。

10、新增设夜间4个重点巡逻区域：(1号楼二层、三层办公区)(3—1a负一层总配电室)、(家居馆负一层总配电室)、(消防监控中心)。

11、在工作中严格管理，处理问题尽量做到“公平、公正、公开、”并且“功必奖”“过必罚”的工作原则，树立管理威信，充分调动员工的工作进取性。

12、进取配合公司各部门工作，保证各项活动的物料准备与回收。

13、完善公司护旗队训练制度。

14、为了提升安防队伍的整体形象与素质，特制定早操和军训计划。

15、为了更好的开展安防工作，以全面了解公司的六大消防系统。

三、存在的不足

总的来看，取得了不俗的成绩，可是还存在很多不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表此刻以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、停车场偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，各岗亭机动灵活、巡逻岗认真负责，与公司各部员工宣传提高自我

防范意识，但这还不能解决根本问题，之后在上级领导的指示下监控室高清视频监控系统与地面巡逻人员的密切相配合，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

高中学年度个人总结篇六

本学期我担任高一13、14、15班的语文教学。随着这一学期的结束，我的语文教学阶段性任务也圆满地完成了。回顾整个学期的教学过程，现对教学方面的体会和工作总结如下：

一、深入研究教材与新课标，结合学生的实际情况，备好每一节课，做到既备教材又备学生

开学初，我即认真地研读新课标与教材，力求准确把握重难点，难点，注意弱化难点，强调重点。以此为据，我认真备好每一节课。在备课的过程中，我既考虑到教材，又考虑到学生的实际情况，力求充分备好符合学生水平的课。

二、用全新的教育教学理念，改革课堂教学

经过自己课余对新课标有关的教育教学理论的学习，我深刻领会新课标精神，认真反思自身教学实际，研究学生，探究教法，逐步树立起以学生的终身发展为目的的教学思想，树立起以教师为主导学生为主体的新的教学理念，在教学实践中积极探索焕发语文课堂活力。这样有助于学生能力提高与发展的语文课堂教学的新思路，新模式启发思维，训练方法为主的自读课文阅读方法，以感知——探究——反思——延伸为主线的重点篇目学习法，以合作——探究——创造——创新为核心的语文活动课等，激发了学生学习语文的积极性，收到了较好的教学效果。

三、用生动灵活的教学方式，焕发课堂活力

应试教学课堂围绕知识目标而展开，储存继承前人积累下来

的经验和体验，但忽视了学生创新的动机，兴趣，情感，意志。如何激活所需的先前经验，新课标要求我们建立以自主，合作，探究为主的教学模式，激活学生好奇心，探究欲，培养学生主动思考，质疑，求索以及善于捕捉新信息的能力。并把这种能力的培养定为课堂教学的终极目的。例如在处理每单元的重点篇目时，我们始终采用整体感知——合作探究——反思质疑——拓展延伸的教学模式，根据不同内容精心设计问题，组织课堂教学。

四、每篇课文教完后都布置作业，及时，认真地批改作业

作业是学生巩固所学知识的一个重要环节，我每篇课文教学结束后，都根据班上大部分学生的实际水平来布置作业。作业有字词抄写，课后拓展，小作文等形式。对作业的批改，我一直坚持全批全改，这样才能对学生知识落实情况有更好掌握，随时调整教学。

五、做好师生帮扶工作，努力提高教学质量

一开学，我便制定好师生帮扶工作计划，切实将师生帮扶工作落到实处。学生的学习动机，学习积极性大大地被调动起来，能明确自己的学习目的；学习风气较以前有明显的变化，以前是“要我学”，现在是“我要学”。通过不断的加强训练，老师帮助学生获取一个个小成功，学生的自信心，意志力得到很大的提高。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

高中学年度个人总结篇七

20xx年过去了,回首abc这些年来的发展历程和风风雨雨,我们有过挫折,有过困惑,有过喜悦。

今天,我想感谢和abc一路走来的每一位员工,感谢你们对我的信任,是你们的努力和坚持,让abc在中国yy业内崭露头角,取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工aa[]当时,我派他到北方某一工地出差,走之前他来我办公室时,还是非常英俊,非常精神的一个小伙子。

可是当他二个星期后回来再站在我面前时,我看到他的嘴上满是热苍。

我就问他怎么回事,他说因为井道里很冷,冻感冒了。

我问羽绒服穿了没有(因为冬天北方很冷,走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服)?他说衣服太厚,井道里干活不方便就没有穿。

说实话,当时,我真的是很心酸!很心疼!我知道在abc[]有许许多多的员工象aa一样,为了工作,主动放弃休息,加班加点,甚至通宵达旦的工作;还有许多员工冒着寒风酷暑,常年累月奋战在工地现场,365天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。

在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

今天，我讲话的主题是光荣与梦想。

为什么用这个标题？

大家知道，把abc办成一个受人尊敬的企业，一直以来都是我的梦想。

什么样才叫受人尊敬？就是当你非常自豪地、光荣地告诉你的家人、朋友“我在abcyy公司工作”时，他们会投以你无比羡慕和崇敬的目光。

我认为，一个有理想，有追求的人，一定会十分愿意来abc工作。

因为，没有任何一个愿景或是梦想，能比“把一个不怎么知名的企业，亲手打造成一家知名的跨国企业乃至世界500强的公司”更令人振奋和激动人心的事了。

事实也证明这一点，这二年，我们在到全国各大高校和其他知名公司同台招聘的时候，有许多优秀的学生都选择了我们abc□

今年7月，马上又将会有近20名应届生加入我们的团队。

其中有些学生是放弃了进类似宝洁、国际性银行这样的机会，而选择了我们abc□

因为□abc能提供他们更为宽广的发展舞台，这就是他们选

择abc的理由我希望，我的梦想不仅仅是我一个人的梦想，而是我们所有abc人共同的梦想，并以这个梦想为荣。

这里，我想特别说明一下，在abc工作并不等于你就是一名真正的abc人，这是二个不同的概念。

所以说，进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。

只有当你真正地融入abc□把这个公司当成自己的公司，把abc的荣辱看作自己的荣辱，把这个梦想当成自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的abc人。

abc需要的是真正的abc人，如果不能成为一个真正的abc人，必将会被abc所淘汰，这也就是为什么12年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想，争取光荣。

我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

对所有abc人的要求

作为一名abc人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。

这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。

我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可能把工作做好的？只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。

前者是主动的，后者是被动的。

举个例子：销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真，把它拿到维保部，维保部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！咋听起来，好象没有什么问题，挺正常。

但维保部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。

主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。

”这就是主动工作和被动工作的区别。

被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。

而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个abc人都要有团队合作的精神。

这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动项目接力赛。

大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。

因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。

同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。

只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。

其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。

而我们企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作

得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。

既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。

那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。

如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。

那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。

执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

一年来，为保证各项目标的完成，我从以下几个方面开展了工作：

1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场营销工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场营销部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。

同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作

效率。

调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的'被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。

例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。

为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。

在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。

经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的投诉明显减少。

经过对20xx年咨询公司对**客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，**区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。

通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队
拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。

在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。

利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，完成任务排名全省第五，手机通话率81.79%，列全省第二。