

2023年会计公司经理年终工作总结 公司的总经理年终工作总结(通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

会计公司经理年终工作总结 公司的总经理年终工作总结篇一

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活的”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传

媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代。权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

会计公司经理年终工作总结 公司的总经理年终工作总结篇二

20x年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20x[]作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的

往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。

所谓“志当存高远，真诚写春秋”以下本人将向各位领导汇报20x年的主要工作。

一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。

二、工作求真务实，开拓创新

在20x年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板；以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产；在20x年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。

20x年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

三、不断学习，认真总结

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工

艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次经过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

四、今后努力的方向

1. 努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己的贡献。
2. 强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。

会计公司经理年终工作总结 公司的总经理年终工作总结篇三

回想过去一年工作的时候，做为公司的客户经理估计在这一年中有不少的体会和感触。下面是由小编为大家整理的“公司客户经理年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、加强学习、提高素质

我今年x月份从xx分理处调到xx支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务

对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

一、工作内容

20xx年，在支行行长和各位领导同时的关心指导下，我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至xx月末，个人累计完成存款xxx多万元，完成全年日均xxx余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

二、担任客户经理以来，我深刻体会和感触到该岗位的职责和使命

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方各面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□20xx年，累计发

放贷款xx余万元，按时清收贷款xxx万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

三、存在的问题

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

（一）是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

（二）是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

（三）是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

四、今后努力地方向

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作破解实际工作中遇到的种种困难。

xxxx公司是一家股份制企业，每月在通信费用上人均消费xxx多元。但是初期我们的品牌在该厂使用的仅占少数，当时我就暗下决心，我一定要用我的真诚、热心、智慧和汗水塑造xxxx公司的强势品牌和优质服务，以赢得这个集团大客户。经过周密的策划、细致的服务，频繁和热情的交往，终于得

到该单位的领导和职工对我和xxxx公司的认可。客户对我们的理解与支持，不只是口头上，而是行动上，记得今年盛夏的一天，街上的行人稀少，大地象一间密不透风的桑拿房，等我赶到xxx送卡品时，已是大汗淋漓，x总急忙倒了一杯水递给我，并讲“xx天气这么热，你还送来，来个电话我安排人去取就行了。”这一席话让我很受鼓舞。因为我曾多少次顶着烈日酷暑、冒着寒风雨雪，上门服务时，他们不理睬、不接待，由开始拒人于千里之外，到今天的真诚合作，饱偿了我多少千辛万苦啊！我的劳动终于结出了丰硕的果实，我的价值终于得到了彰显，我感到了无比的自豪！

我在平时工作中，比较细心地体查各个不同类型集团客户的特点和需求，尽量用心为他们提供生活和工作上的方便。我分管的xxx分局对天气预报有较大需求。因为在行业中，天气的变化对安全运输是非常重要的。在手机杂志业务推广期，我并没有急于向用户介绍此项业务，自己预先订制了天气预报及其他各项手机杂志，每天早上起床的第一件事，就是要向重要客户转发当天的天气预报。曾有一位客户语重心长的这样对我说“xx你真是非常的善解人意呀！”到现在，这样的事情已经持续快半年了，期间也引起了客户的注意，有客户问我“xxxx你手机发送的信息，从哪里摘录的，我便顺之介绍了我们的手机杂志，很多客户非常乐意的接受了此项业务，目前，在分局客户中，订阅天气预报及其他手机杂志的人数达到4成以上。实践使我感受到：根据客户需求用心为他们提供方便，有效地增强了客户的粘性，还巧妙地拓展了xxxx业务，我决心更好地做下去。在银信通业务推广时，我成功地协商集团单位中xxxx户集体申请开通了此项业务。

只有赢得了客户的心，客户对我们才会信任。

20xx年x月份，省公司要求对所分管的单位进行摸底调查。要求掌握各单位的内部资料，这对所有的客户单位都属于重要而保密的。几天下来，没有丝毫进展，所分管的单位中，提

起要提供内部人员的资料时，都被婉言拒绝了。当时的我真想放弃。经过多次上门回方与沟通，也许因为客户单位对我的工作执着、真诚所认可，我在分公司客户经理中第一个拿到拥有xxxx多人一个重要单位的内部资料。该单位的领导对我说了这么一句话“xx我们相信你！”当时我的心情无以言表。对于客户的高度信赖，我感到无比的欣慰。

在这个充满竞争与挑战的行业里，我做为一名客户经理，不仅有坎坷、艰辛的付出，也有欢声笑语和满载而归的收获。在今后的工作中，我会一直保持这种奋发图强的精神！

我担任大客户营销经理四年来，尽力用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户，表现出良好的服务能力、协调能力和承受能力，取得了显著的营销服务业绩，得到了公司领导和员工们的充分肯定，受到了大客户们的一致好评。

一、积极推进转型业务，把握商机增效益

为积极推进电信业务转型，我坚持做到把握商机。20xx年xx月xx保险公司成立，在走访客户时发现，该客户比较重视宣传本公司品牌。我看在眼里，喜在心里，迅速向这一客户推出了xxx业务，其中客户首选冠名播报业务。冠名播报是在用户拨打114查询号码时，商家可以在播报查号进入服务程序前插播企业的品牌宣传，每天近十万次的查号量有助于商家迅速树立品牌形象。

但一开始，该客户对xx陌生，对可能产生的效果表示怀疑。我当场拨打xx首先听到的就是某品牌的播报，并告诉客户平均每天拨打xx的话务量。同时为客户算了一笔经济帐，将xxx广告和电视广告、报纸广告以及其他媒体广告的受众群体、经济成本、效益评估等方面进行了比较和测算。比较过后，客户觉得冠名播报真的十分划算，当场签订xxx冠名播报的协议，缴纳了业务费xx元。

20xx年x月，xx商厦改制卖给仇九陶等私营业主，原xx大酒店由于电信费用问题将所有电话撤除，x老板委托x律师全权负责电信业务谈判。x律师与联通、移动、铁通、网通等电信运营商全面接触，了解各运营商的费用、服务等情况，用其他运营商的低资费作为谈判的法码，我与部门负责人商量，采取避重就轻方式与其周旋，不在价格上与其纠缠，反复宣传我公司的产品品牌、服务品牌，合理利用电信业务的组合营销，精心制作方案上门拜访详谈。当我发现赵律师关注重点在于服务，我欣喜万分。因为我有百分之百的信心做好服务工作，有百分之百的信心让客户满意。

双方就虚拟网、管道铺设、宽带上网、公共场所的无线上网以及小灵通的信号覆盖等方面的细节作了进一步的交流，在整个谈判中终于战胜其他运营商，与该酒店达成了合作意向。该客户x月xx日提出要求，要求在5、1劳动节之前将96部电话、1条10m光纤安装到位。要在这么短时间内完成这么多任务是相当困难的。但要强的我觉得正好让客户真切感受我们的服务质量和响应速度。于是我当天就将订单及时输入到客响系统中，从工程立项、查勘、设计、铺设管道、放电缆到装机，安装无线市话基站，我放弃了周六、周日的休息时间，做大量协调工作。在客响中心的大力支撑下，我仅用了1x天的时间全部完成了这一工程，给了客户一份满意的答卷！

二、大力宣传电信服务优势，锲而不舍赢得业务

一面做公安局通信科领导的工作，指出使用移动100m电路的弊端，并宣传和析我们中国电信的优势。通过一系列的对比分析后，公安局领导和通信科相关人员都表示赞同，对我的服务态度表示满意，表示如果报价合适将愉快地与电信合作。经过我的努力，一举扭转了被动的局面。然而在公安局排除移动公司后，联通公司和广电局又闻风而动，欲以更低廉的价格再把我电信挤出竞争之列，对此，我一直严密关注此事，积极联系并协作配合，及时制定出相关策略应对，加

大了和公安局相关人员的沟通，取得了共识。从开始洽谈到签定协议，几经反复，历时达半年之久，该局终于同意与我公司签定四级网2m改100m的协议，新增每条电路xx元，电路租金每年增加达xx万多元。

三、密切客户关系，尽心尽力增量保量

让医疗网点纷纷反映刷卡机使用不正常，影响生意。x主任根据这一情况决定由劳动局医保处发文通知所有医疗网点在20xx年xx月xx日后不再使用窄带拨号刷卡业务，应全部到电信公司登记、签订xx宽带刷卡业务，如不与xx公司签订xxx宽带协议的将取消其办理医疗网点的资格。根据劳动局医保处x主任所说：在全省全部使用xx宽带刷医保卡的xx市是第一个，现在电信公司登记医疗网点的有200多家，已办理的用户xx家，每年增长收入约xx万元。在签订协议时，用户对我们尽心尽力的敬业精神钦佩不已。

会计公司经理年终工作总结 公司的总经理年终工作总结 总结篇四

- 1、垃圾场进场道路年后打板及边沟砌筑全部在责任成本内完成工程任务，累计完成产值万元。
- 2、阜南路道路改造工程按合同工期要求全部在责任成本内完成施工任务，累计完成产值元。工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行达到业主所要求的工程质量，工程进度快速合理，努力做到质量高于一切，效率再创辉煌，受到业主的赞同和表扬。
- 3、朱三路沥青面层、胜利北路沥青面层在施工间隙顺利完成，施工中还通过及时与主要负责人沟通和协调，变更了计价方

式，在保证工程质量和公司利益的双赢局势下，出色的完成了工程任务，累计完成产值达元。

4、三角洲公园i标主园道路在1个月内完成主体工程施工，由于各承包单位的附属工程进度不太一致，沥青面层施工不得不延迟两个月进行，为将工程按规定时限保质保量的完成，施工以来，制定了严格的项目管理目标和质量管理体系以及管理人员岗位责任制，在规定时限出色的完成施工任务，累计完成产值达万元。

5、在施工期间，利用施工间隙对商厦交口、颍州公安分局道路进行了面层摊铺，工程完成顺利，质量良好，得到业主的认可。累计完成产值达109万元。

6、自7月份进驻亳州市老子路道路工程施工场地，我部门积极

配合业主征地拆迁，努力让前绪拆迁工作安全，按时，顺利的完成，施工以来，在保证施工质量的前提下，我按照公司要求的工期，组织制定了施工进度计划，并且根据施工进度要求，与各个施工班组签定了质量。进度。安全控制协议书。各施工班组按照公司要求保证了施工质量与进度，在合同工期内基本完成全部施工任务，项目部也克服了异地施工工作环境不熟悉、工程造价低廉的困难。在工程质量、进度及安全等各方面都得到业主的大力赞扬和奖励。不仅完成了任务，而且还赢得了市场的一致认可，更是为公司获取了利润。累计完成产值达20xx万元。

全年累计完成直管项目7个，累计完成产值4321万元，协助完成太利路修补沥青料生产，阜谢路水稳料、沥青料生产，沙河路桥水稳料、沥青料生产。生产产值达万元。为公司上缴管理费及税金累计达950万元，毛利率为%。

1、把握项目本质的措施

控制上就要重点把握，节省非关键费用开支，力求做到完美。

2、项目计划控制

项目计划分为时间计划和成本计划。时间计划就要按照整体工程量找出节点项目，定出节点工期，通过制定日计划和周计划，去落实，去实施，以达到对整个工程生产进行严格控制。成本计划牵涉到工料机的各方面管理，用工方面全部采用完成工程量计价方式，一来可以防治消极怠工，提高生产效率，二来可以适度降低项目部风险，管理程序也相对简单。例如老子路雨污水管道铺设工程，通过筛选比较，选择了长期与建工集团合作的专业劳务队伍，优点不仅是劳务分包单价低于以往类似工程，而且队伍整体施工能力强，自身风险认识管理能力强，在2个月时间内完成4958米的管道铺设、191座检查井的砌筑和7万余方的回填土，这个效率是无可比拟的。材料管理方面采用消耗指标与完成工程量对应的方式进行控制，进场统计根据施工方案统计出项目部需采购材料的品种及数量，按计划提前进场，按日统计，落实有权领料人制度，当日或单个工序进行单独核算，整体控制不得超方，例如产生合同外变更增加，则及时统计索赔。机械管理主要是油料的管理和生产效率的提高，按单机工作耗油量登记加油，记录工作时间，改善操作人员的工作条件，合理延长作业时间，提高单机工作效率。例如老子路对机械操作手加强关心关怀，在两节期间不仅提高伙食标准，还从节点绩效中提取每台机械200元的标准设奖，激励了操作人员的工作热情，并要求主动加班加点。挖掘机实际完成工程量接近每天2个台班，在不增加机械租金的情况下给项目带来更多的收益。

3、公司管理规章制度、行业规范标准的执行

作为项目经理，理解执行力对一个团队管理来讲是非常重要的。我要求项目部的每一个动作都要严格执行公司的管理制度和行业规范。无论在劳务用工、机械租赁、材料采购等方

面，必须在公司制度规定的框架内进行。工程质量标准更要在规范值内进行施工。从宏观上来说，全国统一质量标准应该是行业的最低标准，我们必须做到质量达标。在实际施工中，一些环节还是因为各种原因出现大小不一，程度不等的问题，特别是灰土养生、水稳碎石材料级配方面，给施工带来一些难题，不论在施工条件如何，我们首先要重视施工过程中的每一个环节，争取量化，细化。要让工程质量为企业树品牌，创效益。

4、项目整体控制的应变

项目整体控制的应变是项目经理时刻都要考虑的客观问题。做项目要与建委、质监站、设计、监理、勘察、检测站、建委二级管理机构、指挥部、市政工程管理处、定额站、分包单位以及公司工程部、经营部、财务部等各方面协调，俗话说：魔鬼藏在细节之中。每一个环节、每一个细节都有可能决定项目的成与败。要做好工程必须要考虑、平衡、处理各方的要求，特别是与外部及时沟通与协调。在保证工程成本最小化，公司利益化，工程质量超标的前提下。通过诚实可信、按时保质保量的施工实力、能力的展现下，为公司赢得市场的认可与赞扬，获取效益，是对公司，对员工的交代与回报。

会计公司经理年终工作总结 公司的总经理年终工作总结篇五

作为采购部的经理，今年一年对于我们部门来说是非常有意义的。因为在这一年里，我们作为一个团队，共同抗敌，携手共进，创造了我们这些年来最好的一个成绩，也攻破了我们这些年来最大的一个困难。这是让人非常骄傲的，因此，我作为部门经理，在此也为自己这一年的表现做一个总结，以此激励我今后更好的实现自我，实现更大的目标。

今年一年，我们这个社会以及整个行业的局势动荡都特别大，

在这样的压力下，我们采购部坚持部门的原则，保持公平公正、勤俭廉洁的制度进行采购计划和工作。其实我能够看到我们公司每个部门的同事们今年都非常的用心和用力，这的确是让人感到非常激动的一件事情，头上有着非常亮丽的集体荣誉感。

在这一年当中，我的主要工作也就是管理好我们这个小集体，另外就是保持一个好的工作状态将自己平时的事情做到最好，我的事情也是比较多比较杂的，平时也有忙不完的事情，跑不完的业务。但是在这个过程中，我逐步认识到自己的潜力还是有很大的，就算压力再怎么大，我都可以扛下去，并且扛着扛着，这些问题就得到了解答，在这个过程中我的提升是很大的，也很感谢部门里每一位家人对我的理解和配合，这才让我更加顺利的走完了这一年的路，让我的工作也得到了一个完满的结束。

其实作为财务经理，我知道平时有时候去进行采购任务的时候，是比较纠结的，因为很多对接商家都比较挑剔或者说是霸道。所以我们在寻找对接商家的时候还是要擦亮眼睛，有时候找对了人，会避免很大的问题。这是我们部门今后都要注意的一个方向。工作是一件需要灵活运用的事情，有时候还是要放开自己的大脑，大胆的去做出一些改变，或许这些改变就能给我们今后的工作带来更多的便利和好处。

这一年虽然结束了，但是我觉得还有更好的事情在未来等待着我們。不管是对于工作还是生活，我们都要保持一份激情和向往，只有当自己有了一份热爱的信念，我们才能真正走向更好的生活，才能在这段人生的经历当中留下最精彩的瞬间。时间当然易逝，但如若我们好好珍惜起来，它将成为最宝贵的一段回忆和历程。未来一年，继续加油吧！