

2023年年度工作总结字号(优质8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

年度工作总结字号篇一

1、谈谈自己对工作的体会、感想，如环境氛围、同事关系、上下级沟通渠道、工作安排等。

一转眼，入职已经一年多了，首先是感谢，感谢领导和同事对我从一名学生转变为一名员工的帮助与关怀，我觉得我们的工作氛围很融洽，同事关系和睦，领导也和蔼可亲；然后是工作：科研课题方面：负责课题上报评审、报奖、查新以及专利方面的一些工作，部分设计图纸的绘制[bim]相关软件的学习，以及建模、制作视频相关的工作。

2、谈自己的学习成效和感受，今后的学习规划和目标。

主要学习bim的一些软件操作，理论理解，课题申报的一些流程，还有很多在学校里学不到的一些工作之间、同事之间的处事之道等等。

说一下最近1年的规划：把bim相关技能给熟练掌握，能独挡一面，课题相关的业务，不说能做到面面俱到，至少不留疏漏。

3、以本岗位视角，谈工作管理。

我觉得需要的技术专业方面的提高。我们中大部分人的专业是土木，在学校应用软件不是很多，我们现在没有做一个完整项目的经验，就专业而言，对bim技术在地铁、铁路、桥梁、道路和房建方面的应用也是有很多不足，并且现在都要求用bim进行全专业的建模，包括（建筑、结构、机电等），所以需要系统进行系统的培训学习。

4、以院领导的视角，谈如何加强设计院管理。

以身作则，为其他人做好榜样。

年度工作总结字号篇二

去年以来，县机要室不断强化和规范机要工作，为保障县委办公室工作顺利开展发挥了积极作用。并且在几年里都被市委办公室评为“全市密码工作先进集体”。

一是机构到位。我县领导切实担负起全面领导机要工作的责任，认真落实“党管密码”的工作原则，形成了分管领导亲自抓，科室领导具体抓的局面。领导不定期召开会议，对新情况、新问题进行分析研究，对突出问题提出整改措施。确保工作中的每个环节都按规程操作，按制度办事。二是人员到位。我们在考虑机要工作人选时提出，要挑选优秀人员从事机要保密工作，要求配备的人员政治觉悟高、懂电脑、独立操作性强，一到位就能从事该项工作。为此，我们挑选的从事密码管理工作和操作工作的人员都是懂计算机专业的年轻人。

一是建立学习教育制度。为提高机要人员的工作水平，我们采取各种措施，强化教育。首先是加强对从业人员的教育。只要有机要工作方面的教育培训机会，哪怕事情再多，领导也会想尽办法让同志们参加学习培训。去年以来先后派2人参加北京电子学院，省委机要局组织的机要工作培训。

二是加大了对涉密人员的教育。分管机要工作的领导反复强调机要工作的重要性，要求机要人员在发密传电报时做到明密分明、准确定密、平时注意保管好涉密内容的文件资料，提高他们保密工作和实际操作水平。

三是组织机要人员学习关于机要工作的有关规章制度和业务操做知识。根据领导的要求，不定期组织学习，利用《机要工作》杂志进行学习。分管领导时时敲警钟，强调做好保密工作的重要性，同时运用典型事例进行教育，从现实事例中得到启示，加强工作的责任心和对机要工作的认识。

为确保保密件有据可查，分清责任，我们将收发文件、24小时值班作为机要工作考核内容。一是要求将所收到、发送的每一文件都详细登记，内容包括时间、签发人、文件名等，并要求将收发的每一份文件分门别类，严格归档，存放指定位置。二是要求在接收、送达密件过程中不能在中途停留，不能在中途与无关人员闲聊。

由于管理严格，没有因收发不当发生泄密事件。三是严格保密制度。机要室涉密信息较多，为确保涉密文件万无一失，我们严格遵照国家有关安全保密法规办事，加强密钥的管理保证网络的安全与畅通，确保国家秘密安全，提出“两不准”，即，不准在互联网上处理涉密文件，不准在移动电话里谈论秘密文件内容，做到一个合格的机要人员。四是严格执行检查制度。机要人员定期对机要保密设施进行检查，每天一上班必须检查保密机要设施，下班后又进行一次安全检查，确保万无一失。

年度工作总结字号篇三

财务部在为期一年的工作中，强化了内部控制、预算管理、风险管理，加强了财务内部控制的力度，健全、完善了内部财务规章制度。

1、内部控制：一个公司要稳定、健康的发展，完善的财务管理制度必不可少。由于公司业务的高速增长，以前年度制订的财务管理制度和流程，有些已经不能满足公司财务管理的需要，有些已经与公司当前的实际情况脱节，财务部组织部分人员对公司全部的财务管理制度重新进行了讨论。首先，修订了财务内部控制制度，对售后直销的财务流程重新进行了规范；其次，财务部结合联络处工作的开展，又把出差管理进一步深化，制定了新的出差管理办法，制定了公司内部的下县费用报销标准；另外，我们还推出了一系列新的财务管理内部控制制度，在此不再一一列举。

2、预算管理：预算管理对我们公司在年初来讲还是一个新事物，相对于新划分的五个分公司以及新设立的16个联络处来讲，没有现成的模式、经验可循，所以年初费用预算制度的制订和执行的难度也就可想而知。但随着财务跟进，对可控性费用控制力度逐渐加大，费用预算越来越合理，对降低公司费用、防范不合理开支起到了不容忽视的效果。同时该项工作已成为公司财务管理的一个基础组成部分，每月25日费用预算在全公司范围内已经深入人心。

3、风险管理：对于财务风险的管理也是从年初才开始正式起步，并对全年的工作起到了良好的效果。财务部实现对风险的管理目前仅处在一个基础阶段，例如库存商品库龄分析、超长期应收应付款分析等。库龄分析在公司范围内得到认可后，计提的超长期库存跌价准备，更是为各部门合理反映当期利润提供了一个可靠的保证。经过一年的内部实践，财务现在具备一定的预防风险的能力，及对风险快速反应的能力。积极而稳妥的财务政策，规避了公司很多财务风险、法律风险。

1、建立公司垂直管理的财务管理体系、理顺公司各业务及综合部门的核算体系，相关财会人员潜心钻研，力求将资料、帐目、报表作到准确、完整、精益求精。

2、建立5个批发分公司帐务核算体系，基本满足内部管理数据的需求。5个批发业务的分公司，独立核算各自的利润，分别与厂家进行往来业务核对。对各自的经销商既相互独立又合并统一的与之进行业务往来和帐务核对。各分公司的财务主管在5个分公司业务处理上发挥了关键性的作用，对上家调价的计算、核对，对下家的调价的核对、计算，各种采购、销售政策的执行与掌握上起到了积极的作用，对店员奖励的兑付与核对，起到了严肃把关的作用。

(1)理清各种往来账项：针对前期往来账项不清等实际情况，售后部财务与厂方人员、有关客户逐笔核对账务，有的甚至从开始发生第一笔业务时核对起。通过核对单据，发现了一些以前未入账单据，并使客户确认，为公司挽回了损失。经过核对、调整，现在各种往来账项已达到了账账相符、账实相符。

(2)加强内部控制，完善核算流程：售后部现有多个核算单位，每个核算单位都有大量保修工单、维修工单、出库单、入库单、发票等原始单据的传递、及款项的流转，针对前期存在的单据传递不及时等问题，制定了财务工作流程、旧配件收发流程、档案管理规定等文件，对配件的收发存、单据的传递、款项的流转、财务资料的保管等作出了具体、明确的规定，对保证公司资产的安全、完整具有重要意义。

(3)推进公司信息化建设，建立完整的核算体系：售后部账务完整、全面的核算是十分必要的。由于售后核算的特殊性，售后财务核算前期一直沿用手工记账，并需要记录几个店面的库存明细账，不但工作量繁重且容易出错，工作效率较低，成为售后财务工作的一大障碍。针对上述情况，在五月份为售后财务选用一套财务软件替代手工记账。期间需要建立商品目录、期初建账、建立适合售后业务特点的核算方式等大量工作，为不影响月底整体核算，售后财务人员自愿加班加点工作，使财务软件的运用取得了成功，并极大的促进了售后财务工作的开展。现在售后财务人员在各店面对账、盘点，

可方便的通过互连网直接调用账套，提高了工作效率，并保证了工作质量。通过以上三个方面的工作，现在售后财务核算井然有序、全面、客观、真实、准确，并及时报送，保证了整体财务核算的顺利进行。

4、理顺直销分公司帐务：直销公司下设网点多，商品品种繁多，帐务处理上比较琐碎，工作量大。经过财务人员潜心攻关，多次调整核算方案，使这一问题得到了妥善解决。

5、理顺网络部帐务：由于较为复杂的原因，该部门帐务设置曾经与总公司有些脱节，存在库存商品及材料不能清楚反映、对应收款项的管理不够清晰和及时等诸多问题。经过相关财务人员的清理和调整[]20xx年上半年已经将以上问题全部解决，使该部门财务核算与财务管理提高到与个批发公司同一水平。

6、在各个公司各自独立核算的基础上，财务部为各分公司建立了共同的财务标准，对业务部门的业绩考评提供了公开公平的竞争平台，并适当精简了财务流程，提高了工作效率。

1、在20xx年x月份以来，公司的物流和财务处理系统二者合一，对于这个新的、内容复杂的新系统而言，它能做到多少，我们可操作多少，一切还都是未知数。经过一年来工作上的实际操作和平时组织的一些业务培训，我们已经能熟练操作这个系统，并能提供很多方面的报表，包括对内明细至各部门的利润表、销售明细表、汇总表、毛利表、固定资产明细表、各种盘点表、库龄分析表、帐龄分析表及各种对外帐表等。

2、远程增值税发票认证系统的采用，可以使公司及时认证进项税发票，缩短了认证发票的时间和次数限制，提高了认证发票的及时性。

3、积极使用我们公司自己开发的盒贴回执系统，让盒贴回执准确率达到100%。

- 1、聘用素质高、经验丰富的专业财会人员，力求岗位需求与人员匹配。
- 2、长期灌输服务意识，人人有事做，事事有落实。重视内部民主评议的情况，并及时与各业务、综合部门沟通，了解公司员工和业务经理的需求，以及对财务部门服务质量的反馈。
- 3、一贯提倡吃苦耐劳、任劳任怨的作风，强化爱岗敬业精神。
- 4、促进团队协作、提高团队凝聚力。
- 5、创造学习氛围，加强专业知识与专业技能的培训，提高整体技术水平。

重视与税务系统各个环节、各个相关单位的联络，策略的维护与这些人员的长期关系，积极与税务相关部门沟通，妥善处理与具体经办人员的关系，能在具体事宜的办理上得到专管人员的支持，事情能够办得顺畅快捷，使业务部门相关业务事项得以顺利进行及开展。

总而言之，财务部通过一年积极稳妥的工作提升了公司内部控制的能力，压缩了公司不合理的支出，降低了经营的不合理开支，提高了公司抗风险的能力，为公司经营决策的制定提供了真实有效的决策依据。展望公司发展的明天，我们和一线的战友们一样踌躇满志，围绕企业发展的目标参与管理，根据企业的整个运营，用数据表达出来。发展完善财务控制的手段包括坚持垂直财务系统、实行财务委派制、资金审批、重大项目联签等方式，随着公司经营的发展而完善财务内部控制制度与流程等。

对风险管理的认识也要超出对部分财务风险(如存货积压、应收账款坏账等)的揭示上，上升到系统的风险管理的高度，在将来的时间里，继续提升财务防范风险、规避风险的能力，提升应对风险的快速反应能力，继续提升财务团队的整体素

质等。

年度工作总结字号篇四

近期，通过学习个人理财的培训后，让我了解到，要想学习投资理财，首先就要了解一些相关投资理财的基础知识；要想使投资获得最大的收益，就要懂得选择哪种投资方式，就要了解投资时运用的方法与操作，才能使自己获得最大的收益。通过学习这些内容，希望我在投资方面，运用这些知识去实施后能收到相对的效果。

学习商品期货、金融期货与期权理论与实务，主要让我们掌握它的概念及制度，并对其在市场中的现状做简要的介绍。在期货市场的制度特点里有个双向交易机制我们要了解，即如果市场看涨，可以先买进再卖出；如果市场看跌，可以先卖出再买进。了解这些，对我们在股市的'操作中将会有所帮助。

通过学习以上的知识，使我补充了许多不全的知识面，并了解到许多相关投资理财方面的知识。但是纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。所以在了解这些知识时，我们要运用他们到实际生活的投资中，只有在市场上体验后，不管是成功，还是失败，才能证实到我们学到了点有用的东西。而且在投资理财中，我们最重要的就是要多看少动，要看出市场的不理性，懂得学会抓住机遇，快，准，狠，不要犹豫不决，也不要在一时的亏损，当然，当我们认为自己的判断正确时，就应该及时止损，获利的时候也不要太过于贪婪。不要盲目的跟着别人，要懂得以自己的理性来投资。

年度工作总结字号篇五

我叫___，女，于19__年__月出生于__省__县，__族。____年__月进入____学校法学专业学习，____年__月毕业，学制四年，大学本科学历，共青团员。毕业至今在__单位任职。

20__年2月，本人参加了__省公务员考试，报考了__职位，有幸以优异的成绩成为拟录用人员，此刻我即将开始人生的另一段旅程，并逐步完成从事业单位到机关公务员的这种环境和主角的双重转变和适应。为了能更好的走向工作岗位，让领导对我有更深入的了解，现对自我以往的学习、工作、思想、生活情景做如下小结。

一、学习工作方面

在大学期间，本人遵守国家法律、学校纪律，作为一名法学专业的学生，在日常生活中以课堂所学为基础，培养自我的法律意识，经过教师的教导、同学的帮忙以及自我的努力，认真学习、打下了扎实的法学基础。

参加工作以来，围绕本职中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务；同时，认真学习相关业务知识，不断提高自我的理论水平和综合素质；严格遵守单位制定的各项工作制度，进取参加单位组织的各项活动，虚心向有经验的同志请教工作上的问题，学习他们的先进经验和知识；敢于吃苦、善于钻研，能按规定的时间与程序办事，较好地完成领导交办的工作；同时进取主动配合其他部门工作的开展，不断提高工作效能。

二、思想政治方面

在思想上，本人认真学习、领会党的路线方针政策精神，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，深刻领会讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南；进取参加党支部组织的各种政治学习及教育活动；时刻牢记为人民服务的宗旨，明白自我所肩负的职责；进取参与基层建设；进取向党组织靠拢，不满足于入党积极分子培训所获得的党的基本知识，在工作、学习和生活中增强自我的党性原则，按照新党章规定的党员标准来要求自我，虚心向身边的党员学习。

三、生活作风方面

在生活作风上，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自我；遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终坚持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

总结自我多年来的学习工作、生活情景，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如我刚刚踏出学校，步入社会。社会工作经验上还存在着必须的欠缺。这有待于在今后的工作中加以磨砺。在新的工作岗位上，我必须继续加强学习，严格要求自我，在实践中不断提高自我的工作本事、应变本事、人际交往沟通本事等，力争做一名合格的司法工作人员，为我国法治事业发展和壮大做出自我应有的贡献。

年度工作总结字号篇六

转眼间20x上半年时间过去了，我于x月份经组织调整到现在这个新的岗位上。下面我就对我这上半年时间的工作表现作一下总结。

上半年以来，我思想相对来说比较稳定，能够认真的干好自己的本职工作。对理论学习的态度一直比较端正，我在学习的过程中深深地认识到：理论知识是我成长进步的力量源泉，提高自我的过程，理论知识水平的提高是士官的综合能力素质提高的重要体现。通过学习，使我对本职岗位有了新的认识，对如何开展警卫值勤有了底数，收效比较明显。使我正确的树立了自己的人生观，价值观以及世界观。

在平时的工作中我能够时刻提醒自己是一名士官，自己的一言一行，一举一动都代表着士官的形象。因此，在工作的各个方面我都尽自己的努力去做好。政治教育中我认真听讲，

从没有在教室上出现打瞌睡的现象；操课时我严格落实制度，严格要求自己，确保训练时效；体能训练中，我在身体素质不太好的情况下很少请假，坚持落实好每一次的体能训练。工作之余，我能够注意生活小节养成，穿衣戴帽树立形象，用水用电力求节约，平时消费量入为出。

通过几年的工作实践，我深深地体会到部队铁的纪律好比是人生十字路口的红绿灯，是人生道路上的警戒线，遵守纪律就不会使自己在人生的十字路口上胡乱冲撞，酿成惨祸；遵守纪律就不会使自己错误地走上人生的不归路。因此，我始终严格要求自己，时时提醒自己要慎独、慎初，处处拿事故案例的教训提醒自己。半年来，我能够自觉遵守纪律，自律认识比较强，法纪观念树得牢。能够严格按照条令条例的要求落实一日生活制度。

接到工作任务后，我能够主动愉快地去完成，没有因为不是自己职责范围内的事而发牢骚，我都能够严格要求自己，认真负责，严把安全关。但是完成任务方面存在两点不足：一是创新认识不强，接到任务后，喜欢用老办法、老经验办事，看问题喜欢用老眼光，思路不开阔，不能发挥主观能动性，创造性的开展工作。二是存在着标准不高，工作不细的现象，只满足于把任务完成了就行，不出现安全问题就行，工作粗疏的现象依然存在，工作高标准的认识不强。

1). 改进工作作风，扎实干好工作。在工作中端正态度，及时发现问题和解决问题，属于自己职责范围内的事，立足于自身解决；自己解决不了的问题，也绝不掩盖，不欺上瞒下，及时请求上级给予帮助解决。

2). 摆正位置，发挥作用。把自己看作队管理工作的一名参与者，主动参与队经常性、基础性的管理工作，不当老好人，不当旁观者。主动为队全面建设出谋划策，主动替队首长分忧解难。在干好本职工作的同时愉快接受队安排的工作，不挑三拣四，不发牢骚，不讲怪话。

3). 坚持好制度，严格要求自己。严格落实警卫值勤制度。树立士官、党员的优良形象，从穿衣戴帽做起，从集合站队严起，不做特殊人，不干特殊事。要求自己和其他的战士一样，做到有令必行，有禁必止。

以上是我20xx年上半年的工作总结，下一步，我将努力克服和改进自己在报告中查找出来的不足，以昂扬的精神状态和更加扎实的工作作风投入到以后的工作和训练中去。

年度工作总结字号篇七

截止到xx年12月31日，店专柜实现销售额，于xx年同期相比，上升(下降)xx%□本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

(一)新会员拓展

截止到xx年12月31日，本专柜新发展会员人。与xx年相比，递增了xx%□

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格

注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

我叫xxxx男，19xxxx年xx月xx日出生□20xxxx年xx月毕业于xxxx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化□20xxxx年xx月参加工作，先后在xxxx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提出建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

我现在主要负责xxxx市开发区“xxxx和xxxx车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xxxx为110万元□20xxxx到20xxxx为110万元□20xxxx至今每个月实现业务收入xxxxxx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

年度工作总结字号篇八

20xx年，对我来说实在是不平凡的一年，在这一年当中我收获很多，让自我有了必须的成长，同时我对自我依然充满着信心，未来的道路必须会十分的宽敞，只要我努力拼搏奋斗。

回顾20xx年的总结，发此刻这一年当中自我成熟了，稳重了，同时也自信了。这些都是好的现象□20xx年的7月份，我被班组长提升为助理，虽然不用从事实际操作，可是还有很多工作等着我去做，刚一上来，什么都不会，总是这个做不好那个做不好，并且还和同事之间产生矛盾。

这我和同事之间相处有了一道沟，我苦思冥想，为什么原先处在同一个位置的两个人能友好相处，而换了主角之后却会出现这样的现象，经过我和领导的交谈中找到自身的不足，在接下来的工作中，我给自我定的原则是：我所做的一切都是为大家服务的，在工作上，不管做什么，我都毫无怨言。

经过几个月的时间，我发现自我慢慢适应了，同时和同事之间相处的很融洽，这使我们的生产效率得到了很大的提高，部门合格率也居高不下，是所有一线车间当中做的最好的。这一切的成绩，离不开大家的努力，而我的主角只是做到了一个配合作用。在工作中，要时刻站在加工者的角度去思考

问题，同时尊重他们的意见，然后进行记录和归纳，这些都是无价之宝！

在新的班组长上任之后，他给大家做的第一件事就是给我们加工资，从这一点能够看出，他是一个好领导，因为他真正做到了为员工谋求福利和发展。

在这一年中，我犯了很多错，可是在这些错误中我学到了很多有用的知识，在这个过程中，我自我也不断总结思考，怎样才能更好的服务大家，帮忙大家，有时候发现，即使你站到别人的角度去思考，然后帮忙他们，可是所产生的结果不必须是梦想的，有时候往往会适得其反，这让我百思不得其解，最终我总结出，好人不好做，把自我的本职工作做好才是最重要的。

20xx年，我被评为优秀员工。这是我万万没有想到的，因为我自我认为，我所做的工作实在是微不足道，真正优秀的是成型磨的每一个人，因为真正付出做出成绩的是大家，而不是个人。

在这一年来，我发现还有很多事情没有做好，还有很多需要改善的地方□20xx年已经到来，新的征程和挑战等着我去应对，怀着一颗空杯和感恩的心去做好每一件事情，不管是工作还是生活，永远把自我摆在一个低的位置，这样才能学到更多有用的知识，我要更加努力去实现自我的梦想，起航吧。