

# 绩点学年自我小结(实用8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 绩点学年自我小结篇一

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20xx年里，我在公司领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对20xx年的工作作出总结。

在到xxx企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

基于对前台接待工作的热爱，我会严格要求自己不但要遵守公司的相关工作制度，还要更积极踏实的对待工作。努力提高工作素质，加强对工作的责任心和事业心。我将进一步更好的展示自己的优点，克服不足，扬长避短。与公司及同事团结一致，为公司创造更好的工作业绩！

时光如梭，不知不觉中来到物业公司工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。

回顾当初应聘物业管理公司客服岗位的事就像刚发生一样，不过如今的我已从懵懂的新人转变成了肩负工作职责的客服员工，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了，其实要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况。当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

1、客户收铺、装修等手续和证件的办理以及商户资料、档案、钥匙的归档，其中要分清一楼和二楼ad区及三楼abcd区都属于政府，另外还有一些属于私人业主。

2、熟悉各方面信息，包括业主、装修单位、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访。

3、函件、文件的制作、发送与归档，目前xx公司与xx及毛织办的单发函，整顿通道乱摆乱放通知单，温馨提示、物品放行条、小型工程单、大型装修资料、维修单等等怎么运用都要熟悉。

1. 工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我刚接触物业管理经验不丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，在各位领导和同事们的帮助下，我遇到困难时勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。我觉得在客户面前要保持好的精神面貌和工作状态，作为一名客服员要把职业精神和微笑服务放在第一。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都要以工作为重，始终保持微笑，因为你代表的不单是你个人的形象，更是公司的形象。尽量保持着微笑服务，在与少数难缠的客户沟通时也逐步变得无所畏惧，在接待礼仪、电话礼仪等礼仪工作也逐步完善。

2、工作生活中体会到了细节的重要性。细节因其“小”，往往被人所轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在毛织贸易中心这里我深刻体会到细节疏忽不得，马虎不得。不论是批阅公文时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报。细节产生效益，细节带来成功。

3、工作学习中拓展了我的才能，当我把每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是对我的支持与肯定。记得xx会期间，为了把工作做好，我们客服部、工程部、保安部都在这四五天加班，把自己的分内事做好。虽然很累，但都是体现我们客服中心的团结精神。这体现大家对工作都充满了激情，至于接下来我要把整个xx中心一二三楼abcd区域的电脑地图做好来，我都会认真负责的去对待，尽我所能的把所有工作一项一项地做得更好。

1、加强学习物业管理的基本知识，提高客户服务技巧与心理，完善客服接待流程及礼仪。

2、加强文档的制作能力，拓展各项工作技能，如学习电脑一些新软件的操作，遇到客户的难题怎么去解答等等。

3、进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性。

4、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很高兴来到公司这个大家庭，物业管理公司的文化理念与工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我。让我可以在工作中学习，在学习中成长，也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的目标就是在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！

## 绩点学年自我小结篇二

霸州收费站位于河北京津高速公路的中心，毗邻106国道，是连接天津、保定、廊坊、任丘等地的重要交通枢纽，霸州站现有团员30人，占全体职工总数的75%，平均年龄24岁，是一支年轻、有战斗力的队伍。

2002年是新世纪第一次党的全国代表大会——“十六大”召开的一年，也是中国入世后的第一年。面对新形势的需要，霸州站团支部在上级团委的领导下，本着从实、从细、从严的原则，以“三个代表”重要思想为指导；以实现“四个一流”、树保津形象为己任；以争创“青年文明号”和“巾帼文明示范岗”活动为载体；以实施“六个一”育人计划为举措，坚持不懈的抓好团支部建设，充分发挥了团支部的战斗堡垒作用：连续三年超额完成上级下达的收费任务；被省直工委授予“青年文明号”和“巾帼文明示范岗”；2002年度涌现出厅级先进1人、局级先进2人、处级先进4人、处级青年岗位能手6人、巾帼明星10人；好人好事更是层出不穷共获锦旗25面、表扬信28封。下面将具体工作汇报如下：

一、民主选举支部成员，提高团支部组织活力。

2002年初，我们对团支部干部的任免进行了改革：首先在职工中进行了民意测验，将职工比较满意的几位同志列为支部成员候选人，然后在支部大会上采用民主投票的方式选出支部书记、组织委员、宣传委员和文体委员，组成了目前团支部班子成员。由团支部书记负责团支部日常行政工作，策划各阶段具体活动，各支部委员各司其职、分工明确，提高了团支部组织活力和运转能力。团支部成员间团结一心，对工作认真负责，起到了模范表率作用，提升了团干部的感召力。

二、完善制度建设，规范团支部运转机制。

将“三会一课”制度化，即：定期召开“支部大会”、“支部委员会”、“民主生活会”，及时总结经验，制定工作计划。我站团支部根据工作需要，自己整理搜集了相关材料，编辑成团课教材，采取轮训的形式，由团干部授课，定期组织团员学习，有计划、有目的的对团员进行思想及职业道德

教育。

为了完善内部管理，我们还制定了“三制”、“三簿”和“三册”。其中“三制”即：《团内民主选举制度》、《团支部例会制度》、《工作计划及报告制度》；“三簿”即：《团支部会议记录》、《团支部收缴记录》、《支部活动记录》；“三册”即：《团员花名册》、《团干部花名册》、《入团积极分子花名册》。

为了真实、翔实的反映团支部建设工作，我们建立了团支部专项档案，专人负责管理，将团支部工作档案详细分为了12个科目。对团支部工作各开展阶段进行详细记载、备案。一系列制度的建立和落实使我站团支部工作向积极、健康、有序的方向发展。

三、占领青年活动阵地，发挥团支部战斗堡垒作用。

1、开展“两创”岗位建功活动。

“两创”即：争创“青年文明号”和“巾帼文明示范岗”。我们在收费站口设立“青年文明号”便民服务台，发放“青年文明号”服务卡，为司乘人员提供地图、药品、热水、修车工具等。在收费广场设“创建青年文明号”灯箱，设置监督台和公示牌。做到六公开，并向社会承诺——依法收费，无三乱现象；文明服务，无忌语现象；站口整洁，保障畅通。设立“违规违纪举报电话”和“规范服务监督电话”。广泛听取社会各届的意见和建议。并且开展“争当岗位能手、号手联动活动”。杜绝违规违纪的发生，文明用语使用率达100%。通过以上举措，我们以规范的行为、文明的服务充分展示了“青年文明号”的风采，塑造了“窗口单位”良好的形象。2001年9月，我站被省职工委授予“青年文明号”。为充分挖掘女职工自身潜力，发挥女职工特长，团支部与女工委带领全体职工自2001年三月份起，开展了争创“巾帼文明示范岗”活动，极大的促进了霸州收费站各项工作的开展。为提高职工素质，我们实施了“引导教育计划”和“青工比武岗位练兵计划”。其中“引导教育计划”是在每月初根据工作重点和职工普遍存在的薄弱环节制定学习计划，整理编写相应的教材，组织职工利用工余时间学习，在第二个月留营日考核学习成果，成绩记入个人档案，作为日后评优的依

据。“青工比武岗位练兵活动”是每季度末以班组为单位进行专业技能、业务知识、内务卫生和队列演练的评比。从几个月来的`学习实践证明，这两项学习计划切实可行，提高了整体素质，培养了一大批青年岗位能手和技术骨干，为“巾帼文明示范岗”创建活动奠定了坚实的基础。

成立宣传报道小组，负责宣传报道和板报制作。宣传报道小组成员中女职工占80%以上，做到了及时报道站内工作动态、宣传工作精神、表扬好人好事等。2002年度，在《河北交通》、《河北高速》、《保津信息》上发表稿件共计21篇；站内绘制板报38期，在管理处绘制4期，板报小组的两位女职工对板报的绘版进行了研究和创新，摸索出利用水彩绘图及粉笔书写相结合的板报绘版新方法，在管理处组织的板报大赛中获一等奖。2002年我站被省职工委授予“巾帼文明示范岗”。

同时，配合站内开展特色工作。例如：与霸州市委和当地百姓共同开展协手共创绿世纪活动。共植一片“友谊林”。在当地引起了极大反响，霸州电视台和廊坊电视台均作了相关报道；5.18河北经贸洽谈会之际，我站以良好的精神风貌，严谨规范的工作作风迎送过往的中外客商，得到了社会各届的赞誉；组织捐资助教活动慰问桑园村小学的师生，并捐赠图书及教学用品；邀请霸州市革命老前辈作报告，教育职工“树理想，扎实勤奋干工作”；与霸州高速巡警大队、市公安局密切合作，为我们的收费工作保驾护航，等等。通过一系列活动的开展，使我站的特色工作犹如一道亮点始终贯穿于整个创建活动中，创建活动充满蓬勃的生机。

## 2、实施“六个一”育人计划，提高团员素质。

为了培养一专多能型人才，我们开设了计算机培训班和，从基础知识教起，注重实践操作能力，为保津处实现自动化收费奠定了基础。将英语学习列入年度学习计划，着重口语训练，循序渐进，逐步提高了团员们的会话能力，并在站内宣传板报中开辟“英语学习园地”，采用职工投稿、择优选用、有奖翻译的形式，调动了职工学习英语知识的热情。

## 3、成立“互助小组”、“医药小组”，提高服务质量。

“卫生小组”由站内有医学专业毕业的女职工负责，购置常

用药品和简单的医疗器械，解决大家有些头疼脑热还要去跑远路去买药的困难，给职工提供了较好的生活保障。这不仅方便了职工，还方便了过路的司乘人员，虽是一些常用的药品和简单的外伤处理，却博得了许多的好评。

“互助小组”由后勤女职工组成。购置了熨斗、针线等物品，为全体职工服务，帮助熨整一些衣服及床单被罩等，不仅使上岗人员有良好的工作面貌，而且使内务整理有很大的改观。

4、开展文体活动，为职工提供展示聪明才智的舞台。

团支部组建了各种活动小组：成立“文艺队”，自编小品、相声、歌舞等节目，占领文娱阵地，反映收费站的生活和收费员的心声。团支部集体创作的现代河北梆子《敬礼，我们是青年文明号》在保津处2001年元旦晚会中，得到了专业人士的肯定，获二等奖。团支部选送的歌伴舞《欢乐中国年》在保津处2002年元旦晚会获一等奖。2003年3月5日，我站“文艺队”作为交通厅唯一的代表队参加了省直系统“庆三八妇女风采展示会”的演出，在人员紧张的情况下全体职工齐心协力不仅保证的正常的工作秩序而且两个节目赢得了各级领导的肯定获表演优秀奖，此次活动充分证明了我站是个“讲团结、讲奉献、讲作为”的集体，职工队伍也是个能打硬仗的队伍；组建“体育代表队”，经常与其他兄弟单位交流比赛，还定期邀请当地企、事业单位来站参赛加深感情，这些体育活动不仅强健了体魄，而且激发了职工拼搏进取的精神，增强了凝聚力。紧张充实、丰富多采的业余生活给职工们提供了展示聪明才智的机会，使职工切实感到收费站不仅是工作场所，也是成长成才的学校。

一份耕耘，一份收获，霸州收费站团支部在上级领导的关怀和全体成员的共同努力下，由稚嫩逐步走向成熟，今后，我们将不断总结经验、弥补不足，加强与兄弟单位之间的交流，争取再创佳绩。

## 绩点学年自我小结篇三

在这个学期里，本人能够遵守园内的各项规章制度，热爱群众，能坚守工作岗位，不迟到、不早退，无事不请假，对幼儿一视同仁，与同事相处融洽。服从领导的分配，乐意理解各项任务，并且尽力把它完成。班上出现问题，能够与班上的老师共同商量解决。同时创造新的好的办法传授给大家，用心认真的参加保育员及其他的各种学习，每次学习都认真的做好笔记，在工作中遇到有问题时，做到早发现早解决，主动听取保健医生的意见，做到不隐瞒自我的不足和错误；经常与保健医生交流。

为了做好“手足口病”的预防工作，本人十分注重教室的通风，搞好教室内外卫生，保证环境清洁整齐。做好晨间各项准备工作。持续卫生区地面干净、无污物、无积水、墙饰整洁、画框无尘土；盥洗室地面洁净干燥、无积水、水池及墙壁无污物，每一天勤擦，消毒盆每次用完清洗、盆内无浸泡物；盥洗室地面坚持每2—3周一次大的清刷，为保证幼儿的身心健康，减少污染没采用任何酸性物刷地，而是采用清水刷洗地面；每一天下班后清洗毛巾，为毛巾消毒，保证毛巾洁白有淡淡的消毒液味；每一天清洗水杯、消毒水杯，保证水杯体外明亮无污物、水杯内无事物残留；不把当天的活留到第二天再做；厕所持续无异味、地面干燥洁净、清洁用具挂放整齐、不堆放垃圾；厕所坚持每次上完后冲洗墩地，发现有异味及时用淡洁厕灵浸泡一会墩干，做到每一天消毒不少于三次，经常用坛香去味，做到勤冲勤刷；墩地用的墩布严禁分开使用，做到经常消毒；活动室地面洁净干燥，物品摆放整齐，教具、玩具洁净无尘土，室内空气清新无异味；幼儿被褥叠放整齐，经常凉晒；认真做好班中每个角落的卫生，把每一天的都当作卫生大检查来对待；严格执行一日卫生消毒，坚持每一天三餐的卫生消毒。在这学期工作过程中我自我创新的擦桌法得到园保健大夫的认可，并推广应用到本园所有的班级中；各种资料记录清晰，时光准确，按时上



交。

本人能够热爱幼儿、关心、耐心、细心、热心地对待每个幼儿。能用心搞好本班的清洁卫生工作，做好幼儿用具的消毒工作，能够细心照顾幼儿的生活，根据天气的变化，及时为幼儿穿衣服。注意护理体弱多病的幼儿，仔细观察有不适宜的幼儿全天的状况，及时与家长沟通。午睡时，注意巡视，做到及时发现问题及时处理。户外活时对幼儿进行安全教育，能有秩的上下楼以及玩各种大、小型玩具，防止意外事故的发生；为幼儿擦汗、擦拭鼻涕；引导明白玩累了休息；配合教师培养幼儿的一日生活常规。

本人能够用心配合，任劳任怨。在活动前能根据教师的教学计划，为老师准备好教具、学具和布置好场地等等。用心的参与一些简单玩具的制作。配合好教师耐心的照顾每一名幼儿，做好接园、离园的工作；并做好家长工作。

以上几个方面是我在本学期工作中的总结。但是，本人还存在着许多不足之处，今后必须会更加努力，把保育工作做得更好！

## 绩点学年自我小结篇四

全市各级各有关部门领导高度重视春运工作，牢固树立全局观念，加强组织领导，注重协调配合，形成强大的工作合力，保障了春运工作的有序进行。

今年春运节前客流集中返乡，节后民工流、学生流、商务流叠加，也出现了短期高峰期。各运输部门在科学预测和分析客流规律的基础上，合理制定正常客流和高峰客流运输方案，保障了旅客出行需求。但由于目前我市私家车的增加和出行方式的改变，全市客运站场共完成客运量余万人次。

全市各级各有关部门和广大运输企业，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，把运输安全作为春运工作的重中之重，进一步完善体制机制，明确安全责任，全面落实各项安全措施，尽最大努力减少春运伤亡事故的发生。

各级各有关部门把以人为本、改善民生、构建和谐的总体要求贯穿春运全过程，深入开展形式多样、内容丰富的春运服务竞赛活动，努力为旅客提供优质、高效、便捷的运输服务。今年春运期间，旅客投诉大幅减少，旅客出行满意度显著提高。

一是加强重点领域安全监管。切实加强了对危险品的运输安全监管，强化了渡口渡船的现场安全监管，加强了农村道路的安全检查，各乡镇、街道办事处组织了执法小分队、农村劝导队，及时查处、劝阻、纠正超员载客、非客车载人等违法行为。

二是优化了站车服务。各汽车站以“四美”服务为宗旨，在站内设立了咨询、投诉、医疗服务点和儿童娱乐区，营造了温馨、舒适的候车环境。落实服务标准，确保站场和车船整洁美观、秩序良好。

三是净化了运输环境。物价部门加大价格监督检查力度，督促落实道路旅客运输一律不准加价的政策，规范票外收费行为，严肃查处价格违法违规行为。交通运输部门增派执法人员，严厉打击无证经营、乱班乱线、甩客倒客等行为，切实维护运输市场秩序。各有关部门提前公开了春运投诉电话，认真受理旅客咨询和投诉并及时进行处理。

一是要进一步加强协作顾大局。春运工作涉及的部门多、范围广、组织难度大。各有关单位要在市政府、春运领导小组的统一部署和指挥下，从大局出发，进一步加强信息沟通交流，加强协调合作，形成合力，共同做好春运工作。

二是要进一步强化管理保安全。我市村村通公路建设已取得长足进步，但由于开行农村客运班线的地方偏少，客运班车超员、农用车载客等现象仍相当普遍；公路沿线随意上下客的问题比较突出，安全状况堪忧；部分地区外出务工人员返乡车流量大幅增加，乡村公路拥堵严重。有关部门和单位要坚持疏堵结合，加大对农村和县乡客运市场的扶持力度，加快推进城乡客运一体化进程，方便广大农村旅客出行；要加强县乡道路易堵路段的警力配备和交通疏导，保障县乡道路畅通；要切实加强安全监管，加大对交通违法行为的打击力度。

三是要进一步提升服务促和谐。各级各部门要认真学习，结合本部门实际，努力探索新模式、新办法，让广大人民群众从走得了，向走得更舒心、走得更满意迈进，真正实现我市平安春运、和谐春运的奋斗目标。

## 绩点学年自我小结篇五

### 一、加强自身的理论学习，做好学生的思想教育

在课堂教学中寻找知识性和思想性的有机结合点，让学生在不知不觉中受到感染熏陶，使学生无论在思想上还是其它方面，根据不同的途径受到爱国教育，使他们热爱社会主义，热爱中国共产党。利用每周一的班会时间，常学习《学生守则》及《学生日常行为规范》，使他们懂得作为一名中学生应该怎样做，自己有一个勤恳正确的学习态度。

### 二、教学方面

在教学中，努力实现素质教育，实行课改无论上什么课，让学生自主学习，把主动权交给学生，让学生在乐中学。

1、学生有了问的权利：课始，学生在预习的基础上质疑；课尾，学生回顾学习过程反思，反思自己学到了什么。

2、学生有了读的时间：学生多读，读好书，学生可以利用大量的时间去读，学生自读自悟才能学到知识。

3、学生有了讲的时间：教师精讲后学生主动表达自己的认识，感想，还可以小组讨论，每个学生都有讲的机会。

4、学生有了写的时间：在课中学生可以把课外训练或作业搬到课内，实践证明把写的训练落实在课堂，学生课内写，教师指导端正写的态度，提高写的训练能力。这种方法通过实践较好。

5、转化后进生，加强优、差生的辅导，在教学中，教师用爱心和行动积极转化后进生，对待他们和优等生一样一视同仁，不偏不倚，积极家访与家长一起配合教育好差等生，利用自己的休息时间为他们补课。使后进生觉得自己真正是班中的一员。

### 三、纪律方面

抓好纪律，教学中，采用权利下放的制度，“班主任”轮流做“班长轮流当”，让每个学生都感觉到自己有责任和义务管好自己的班级体。

### 四、其它方面

教师为人师表，言传身教。在语言和行动为学生起了表率作用，在出勤、卫生方面做出好榜样。半年来，所教班无一人违规违纪，班级多次被评为卫生优胜班和纪律优胜班。

总之，一年以来无论在思想政治工作方面，还是在学习及班级管理方面，我们班都较好的完成了任务。受到了领导和社会的一致好评。今后我将再接再厉，争取取得更好的成绩。

## 绩点学年自我小结篇六

1. 苦干加上巧干，本科重点定有希望。
2. 我为人人，人人为我。
3. 若不给自己设限，则人生中就没有限制你发挥的藩篱。
4. 销售员推动力越大，客户的反推动力也就越大。
5. 世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。
6. 即使现在，对手也不停地翻动书页。
7. 有人都低调的时候，你可以高调，但不能跑调。
8. 销售是世界上最有保障的工作。
9. 只要功夫深，
10. 我荒废的今日，正是昨日殒身之人祈求的明日。
11. 立足基础，脚踏实地搏击高考。
12. 慎而思之，勤而行之。
13. 时间是海绵里的水，挤一挤总会有的。
14. 两粒种子，一片森林。
15. 学习这件事，不是缺乏时间，而是缺乏努力。
16. 新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌。
17. 一天当中，我们起码应该挤出十分钟的宁静，让自己有

喘一口气的闲暇，有一个可以让阳光照进来的间隙。长期处在动荡、嘈杂的生活中，会迷失方向、烦乱而浮躁。

18. 前进，创造出一个又一个的奇迹。

19. 信心来自于实力，实力来自于勤奋。

20. 知道是知识，做到才智慧，多做少多说。

21. 行动不一定带来快乐，而无行动则决无快乐。

22. 这个世界很不公平。

23. 行动是成功的阶梯，行动越多，登得越高。

24. 孝顺父母。不只是嘴上说说，即使多打几个电话也是很好的。

25. 回馈客户，从我做起。

26. 勤是甘泉水，学似聚宝盆。

27. 每个人都有表现自我价值的欲望，但自我保护意识更强烈。

28. 今天不走，明天要跑。

29. 感激遗弃你的人，因为他教导了你应自立。

30. 对人性的弱点有清醒的认识，但要相信真诚的爱情，对爱情永远怀有单纯的向往。

31. 朋友不一定是生意伙伴，但你一定要把生意伙伴变成朋友。

32. 选对行业赚大钱，跟对公司赚快钱。
33. 青春没有失败，只要亮出风采！
34. 不做口头的。巨人，要做行动的标兵。
35. 命运全在拼击，奋斗就是希望。
36. x班的欢乐，无边无际，4班的风采，4班的信念，无坚不摧，4班的精彩！
37. 相信他说的话，但不要当真。
38. 请享受无法回避的痛苦。
39. 登天骑白龙，走山跨猛虎。叱咤风云生，精神四飞舞。
40. 我知道喜欢你的人很多，不缺我一个。可是我喜欢的人很少，除了你就没了。
41. 风起云涌，人人出动。翻箱倒柜，拜访积极。
42. 展我智慧，秀我风采。
43. 成功是因为态度。
44. 世界会向那些有目标和远见的人让路。
45. 挥洒着青春的活力，放飞希望和梦想！
46. 古龙说过，爱笑的女孩子，运气不会太差。
47. 当你感到悲哀痛苦时，最好是去学些什么东西。
48. 人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人！

49. 有来路，没退路，有退路，是绝路。
50. 生当作人杰，死亦为鬼雄。
51. 活在当下，别在怀念过去或者憧憬未来中浪费掉你现在的  
生活。
52. 人们不可能怀着好奇心邀请你，同时又把你推开。
53. 春来我不先开口，哪个虫儿敢吱声。
54. 专业代理，优势尽显，素质提升，你能我能。
55. 靠山山会倒，靠水水会流，靠自己永远不倒。
56. 一个最困苦、最微贱、最为命运所屈辱的人，只要还远  
抱有希望，便可无所怨惧。
57. 再长的路，一步步也能够走完，再短的路，不迈开双脚  
也无法到达。
58. 目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营。
59. 顾客不止买产品，更买你的服务精神与服务态度。
60. 没有你是日子是黑夜，没有我们团队是末日！
61. 三心二意，扬鞭奋蹄。四面出击，勇争第一。
62. 过去的事情可以不忘记，但一定要放下。
63. 磨砺意志，奋发冲刺，团结拼搏，展现自我。
64. 只有不断前进，才能到达最高峰。



65. 人活不为美丑而争奇斗艳，人活要为理想知难而进。
66. 做人不成功，成功是暂时的；做人成功，不成功也是暂时的。
67. 今日的汗水，明日的收获。
68. 拚得十万头颅血，须把乾坤力挽回。
69. 今天要比昨天做得好，明天要比今天做得更好。
70. 在见顾客前5分钟，照着镜子对自己夸奖一番。
71. 观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门。
72. 把握今天的奋斗，才能赢得明天的`精彩。
73. 抓住或握住某物向上爬。
74. 只有苦过，方能跳出苦门。
75. 业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩。
76. 时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩。
77. 今天的骄傲将从这诞生，明日的太阳将从这里升起！
78. 一个优秀的企业输出的不仅仅是优质的产品，更有优秀的管理优质产品的方法。
79. 没有天生的信心，只有不断培养的信心。
80. 独坐池塘如虎踞，绿荫树下养精神。春来我不先开口，哪个虫儿敢作声。

81. 投资未来的人，是忠于现实的人。
82. 前不见古人，后不见来者念天地之悠悠，独怆然而涕下。
83. 再长的路，一步步也能走完，再短的路，不迈开双脚也无法到达。
84. 销售成功与否不是取决于你达成交易的能力，更多的是取决于你让客户做好达成交易的准备的能力。
85. 愉悦工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风。
86. 竞争颇似打网球，与球艺胜过你的对手比赛，可以提高你的水平。
87. 环境不会改变，解决之道在于改变自己。
88. 选对池塘钓大鱼，问对问题赚大。
89. 不要死，也不要孤独的活着。
90. 血汗和泪水铸就一条成功之路。
91. 只有比别人更早、更勤奋地努力，才能尝到成功的滋味。
92. 世界汽车推销冠军秘诀之一就是大量的逢人就派名片。
93. 风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访用心。
94. 彻底的唯物主义是无所畏惧的。
95. 有一分耕耘，就有一分收获。
96. 不了解情况的客户是不愿意做出购买决定的。

97. 旁观者的姓名永远爬不到比赛的计分板上。
98. 每天进步一点点，付出一定有回报。
99. 喜迎阴晴圆缺，笑傲风霜雨雪。
100. 哪怕只有百分之一的希望，也要付百分之百的努力。
101. 有些人之所以能做到世界一流，是因为他们内心强烈的不甘落后的欲望。
102. 顾客购买你的产品，是因为他喜欢你。
103. 逆反行为与反对直接相关，这会增加你失败的风险性而降低成功的可能性。
104. 没有一种不通过蔑视、忍受和奋斗就可以征服的命运。
105. 大多数人想要改造这个世界，但是却罕有人想改造自己。
106. 没有人富有得可以不要别人的帮助，也没有人穷得不能够在某方面给他人帮助。
107. 放马金鞍，惟我十班，超越梦想，激情无限。
108. 天作棋盘星作子，谁人敢下？地作琵琶路作弦，哪个能弹！
109. 生我何用，不能欢笑。灭我何用，不减狂骄。
110. 我命由我不由天，天欲灭我我灭天。
111. 可信的群体趋势使你变成了一个信使，而不是信息本身，这样就极大地降低了失败的风险。

112. 一天过完，不会再来。
113. 只要拼，只要博，成功就在不远处。
114. 想当年、金戈铁马，气吞万里如虎。
115. 解放思想，实事求是，团结一致求创新。
116. 忍别人所不能忍的痛，吃别人所不能吃的苦，是为了收获不到的收获。
117. 乘我破浪，迎接挑战。
118. 投身革命即为家，血雨腥风应有涯。取义成仁今日事，人间遍种自由花。
119. 细节决定成功，点滴铸就辉煌。
120. 做成一笔交易平均需要五次会谈，但是普通销售员根本无法做到努力五次。
121. 少时听琴楼台上，引觞歌啸眷疏狂；不信江湖催人老，皇图笑谈逐尘浪。
122. 生命不在于活得长与短，而在于顿悟的早与晚。
123. 宽以待人，柔能克刚，英雄莫敌。
124. 时间抓起来就是黄金，抓不起来就是流水。

## 绩点学年自我小结篇七

1. 早上好，一切美好从心开始：再不完美的行动，也胜过被动的等待。五步、十步都是进步，顿悟、渐悟都是领悟。只要你开始出发，就已经赢过了还睡在起点的人。

2. 飞跃高山险阻，显我虎虎生威。
3. 保专，争本。
4. 不露痕迹的把产品卖出去，是销售点最高境地。
5. 三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一。
6. 业务规划，重在管理。坚持不懈，永葆佳绩。
7. 秀出自信，展现自我。
8. 新单续保并肩上，全力冲刺创辉煌。
9. 超越自己，永不放弃。
10. 招后买马，有风来仪。人员倍增，士气倍增从业有缘，借福感恩，坚定信念。行销一生。
11. 和衷共济，风雨同舟；拼搏进取，铸就辉煌。
12. 在顺风时，飞翔速度可以增加1至数倍。
13. 目标明确，坚定不移。天道酬勤，永续经营。
14. 活着，就要善待自己，别跑到别人的生命当插曲。
15. 人生能有几回博，此时不博何时博。
16. 重任在肩，埋头苦干。
17. 这个世界最脆弱的是生命，身体健康，很重要。
18. 抓住机遇，确保霸主地位。与狼共舞，彰显英雄本色！

19. 全力以赴，心中有梦。
20. 道路是曲折的，钱途无限光明。
21. 心有多宽，舞台就有多大，心有多高，梦想就有多远。
22. 待到秋来九月八，我花开后百花杀。冲天香阵透长安，满城尽带黄金甲。
23. 莫为失败找借口，多为成功找理由。
24. 埋头读书，抬头做人。
25. 只有当顾客真正喜欢你，相信你，才会开始选择你的产品。
26. 人好学，虽死犹存；不学者，虽存犹灭。
27. 时间在流逝。
28. 人性最可怜的就是：我们总是梦想着天边的一座奇妙的玫瑰园，而不去欣赏今天就开在我们窗口的玫瑰。
29. 亚洲首富均匀每天浏览五本书，一年浏览2000本书籍。
30. 其实我们远比自己想象的更为坚强。快乐、幸福时有书香的点拨正视人生的华美；寂寥、苦闷时有书香的陪伴勇敢走出人生的低谷。
31. 心中有梦不认命，全员实动一条心。
32. 本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营。
34. 把握真人性、洞悉真人心、成就真人生。

35. 一心向着自己的目标前进的人，整个世界都会给他让路。
36. 幸福或许不排名次，但成功必排名次。
37. 我要这天，再遮不住我眼，要这地，再埋不了我心，要这众生，都明白我意，要那诸佛，都烟消云散！
38. 了解顾客的问题和需求，再介绍你的产品。
39. 积极思考造成积极人生，消极思考造成消极人生。
40. 有努力过的人，没有资格去鄙视那些正在努力的人。你不能因为自己变成了一个不痛不痒的人，就去嘲笑那些爱恨分明的人。
41. 不惜千金耍宝刀，貂裘换酒也堪豪；一腔热血勤珍重，洒去犹能化碧涛。
42. 气象万千新气象，全员举绩开门红。
43. 一切反动派都是纸老虎！
44. 我们最需要的是快乐，一个满怀快乐的人是幸福的。既然我们都喜欢快乐，我们就应该让自己快乐起来，关键在于要有一种快乐的心态，有了快乐的心态，快乐就不会去往别处，它只能留在我们身边。
45. 让我们按照独特的方式去生活吧，只要心中有希望存在，就有幸福存在。
46. 能够说出的委屈，便不是委屈；能够抢走的爱人，便不是爱人。
47. 放手博，展鸿图，闯大业。

48. 此刻打盹，你将做梦；而此刻学习，你将圆梦。
49. 骂过我的人，脏话代表不了你多大事，你还没资格让我为你破坏自己的形象。
50. 忠诚合作，积极乐观，努力开拓，勇往直前。
51. 可以沟通原本隔膜的情感，可以加深双方的理解、信任。
52. 积极进取，努力拼搏，磨练意志，强健体魄。
53. 客户服务，重在回访，暖心关爱，用心记载。
54. 我有凌云志，一览众山小。
55. 与生俱来人中首，唯吾与天同齐寿；双脚踢翻尘世浪，一肩担尽古今愁。
56. 客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生。
57. 想要有什么样的明天，今天就要付出什么样的努力。
58. 壮志饥餐胡虏肉，笑谈渴饮匈奴血。待从头收拾旧山河，朝天阙。
59. 凡真心尝试助人者，没有不帮到自己的。
60. 每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能够找到成功的路。
61. 一鼓作气，挑战佳绩。
62. 精耕深耕，永续辉煌，素质提升，交流分享。
63. 扬民族自尊，建共同富裕。



64. 做最原始的你自己，比做任何复制品都来得好。过去的，别再遗憾；未来的，无须忧虑；现在的，加倍珍惜。

65. “病情越重，赶往医院就越快。”客户对紧迫性认识越充分，采取行动就越迅速。

66. 巍巍扁栋衬濯中，莘莘学子映日红。

67. 剽悍的人生不需要解释。

68. 人之所以有一张嘴，而有两只耳朵，原因是听的要比说的多一倍。

69. 命运多艰，我只想跪地抬手问苍天：敢应否？下辈子，你做人来我做天。

70. 学习时的苦痛是暂时的，未学到的痛苦是终生的。

71. 饭局不是万能的，没有饭局是万万不能的。

72. 让我们将事前的忧虑，换为事前的思考和计划吧

## 绩点学年自我小结篇八

永坪销售处在销售公司和处领导的正确领导下，认真落实集团公司和销售公司的招标工作精神，严格贯彻执行招标管理相关规定□20xx年的招标工作取得了显著的成绩。

永坪销售处20xx年招标业务共计10批次，工程招标业务8次，采购招标业务2次，业务总额为186.3041万元。

今年的招标业务中1批次为公开招标，占总批次的比例为10%，邀请招标9批次，占总批次的比例为90%□20xx年各项招标业务顺利开展，为我处安全生产和目标任务的完成提供了保障，

为我处的快速发展提供了坚实的基础。

我处严格执行集团公司和销售公司在招标业务领域的各种规章制度，不断加强对招标业务的规范管理。在招标工作中始终坚持公正、公平、公开的原则，招标管理工作不断向制度化和规范化迈进。

一是建立健全组织机构，加强人员配备。我处先后成立永坪销售处邀标领导小组和永坪销售处招标领导小组，全盘负责我处的招标管理工作。从人员配备上来看，包含处领导及各个科室代表，做到了机构精简、成员专业，从而提高招标工作的科学性和效率。目前我处的招标管理工作有永坪销售处招标领导小组全盘负责，由各单位、部门的14人组成，包含了财务、监察等方面的专业人员。处招标领导小组下设招标办公室，负责全处招标工作的日常事务，招标办公室主任由综合办公室主任兼任。为了提高工作效率，在重大项目的招标建设方面成立专项组专门负责，如在开展清罐项目时，成立了清罐领导小组。

二是不断加强制度建设，实行绩效考核和业务监督相结合。我处严格执行公司招标管理的相关规定，出台了《永坪销售处工程建设、物资采购及技术服务管理细则》，对公司相关制度进行了必要的补充，招标工作向着规范化、制度化迈进了一大步。在绩效考核方面，一方面牢牢坚持“比质比价”的原则开展招标工作，另一方面有专门的部门（监察室）负责绩效考核和管理。在业务监督方面始终坚持上级监督和内部监督相结合的方式，同时自觉接受群众的监督。通过加强制度建设，强化绩效考核和业务监督，有效地杜绝了招标工作的违纪和不法现象。

三是加强档案管理和业务培训。我处严格遵守档案管理制度，各项招标工作的相关文件在事后都有专人负责整理和保管，严格按照相关规定装侧存档。通过派人参加公司组织的业务培训和内部组织对相关制度的学习，不断提高人员的业务能

力。

一是要进一步完善招投标管理的相关制度。参照销售公司的招标管理办法和公开招标要求，进一步加强对邀请招标、竞争性谈判的管理。

二是要加强从业人员培训，提高从业人员的综合素质，推动招标工作高效运行。作为基层单位，我们缺乏专业的招标管理人员，大多是半路出家，自学成才。另外人员专业性不够。我处招标领导小组包含各部门人员共14人，但是缺乏项目成本核算等方面的专业人才，人员的培训工作有待加强。

三是要进一步加强档案管理，积累和保存好与招投标有关的所有资料。

20xx年我们将继续严格遵守销售公司的招标管理办法，不断加大招标工作力度，提高人员的业务水平，努力健全和完善相关制度，使我处的招标管理工作继续向制度化、规范化迈进，为各项招标业务的顺利开展创造条件，为我处的发展提供保障。