

2023年赴外地考察报告 赴外地考察学习 心得体会(精选5篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

赴外地考察报告 赴外地考察学习心得体会篇一

一、总体感受

此次考察分主要是实地考察，时间紧、任务重。但我感觉整个培训考察行程安排科学、内容设置丰富、针对性较强，虽然只有短短两天，但收获颇丰。英山县先进可行的发展理念、整洁优美的乡村环境、活力无限的村级集体经济，都给我留下了深深的印象。

二、主要收获和体会

(一)先进可行的发展理念。在这次考察活动中，我们参与多场座谈会，听取了陶家河乡党委书记张春梅、龙潭河村和周畈村支部书记以及志顺茶业黄总的经验介绍，结合县、乡镇和村级的发展理念，我体会到发展理念不仅要创新、求先进，还要立足实际、切实可行。我们在参观过程中，看到整个县域呈现出环境、文化、经济和谐发展，展现出了一种融于生活、引领生活、创新生活，让百姓更好地生活的新面貌。坚持以人为本，以科学发展观统领经济社会发展全局，以人民群众收入和提高人民群众生活质量为根本导向，积极推进县域经济生态、政治生态、社会生态、人文生态、自然生态的和谐化，实现全面协调可持续发展，我觉得这是英山发展的科学理念。这对我们港口的发展来说，具有很强的借鉴意义，

我们可以学习英山县这种立足实际，在以人为本的基础上追求创新的发展理念。既勇于开拓创新，又做到了脚踏实地。

(二)极富人性化的村庄环境。在考察过程中，英山县农村规划齐整的民居、干净整洁的街道以及整齐划一的农田耕地，给我们留下了深刻的印象，颇有“土地平旷，屋舍俨然，有良田美池桑竹之属。阡陌交通，鸡犬相闻”的意味。可以看出，英山县很重视村庄环境的整治，给人一种人与自然和谐共生的感觉。除却自然环境，当地很重视乡镇和村庄的人文建设。在谭家河村，我们参观了村级阵地，其中建设了道德宣传长廊，用二十四孝图等漫画以及打油诗等形式劝民从良从善，他们邀请村里德高望重的耆老担任道德协会的会长，定期评选十佳婆婆、十佳媳妇等，充分依托榜样的力量开展道德建设，取得了丰厚的成果。我相信这只是整个英山县人文环境的缩影，考察途中一路行来，穿乡镇，走村庄，几乎看不到打麻将的现象。生活在这样整洁优美、人文氛围积极向上的地方，我想，大部分人的心情大部分时候都会是愉悦的，而人民群众的整体素质也在潜移默化中默默地得到了提升。

(三)活力无限的村级集体经济。这次考察让我感受最深的，就是英山县所有乡镇几乎都有着充满活力和发展前景的集体经济。在这次考察之初，杨书记就给我们考察团的人员布置了任务，重点考察英山县的中药材产业、茶产业和新农村建设，认真总结他们的发展经验、思考可借鉴之处以及如何立足港口实际，推动我乡的经济、社会全面发展。英山方面安排的考察点就是这三个方面的代表。陶家河乡是整个英山县最偏远的乡镇，交通、区位条件甚至比不上我们的高枧乡，但是他们依托几个中药材企业，建立起了“公司+合作社+基地+农户”的“产加销”一条龙的完整中药材生产模式，依靠企业开拓了广阔的海内外市场、极大促进了农产品转化为看得见、摸得着的经济效益。通过企业和合作社“三包、三统、三定”的模式，既充分保证了药农种植中药材的积极性，同时又提高了药农的组织化程度，真正实现了统分结合的双重

经营体制，有效避免了药农对于市场行情反应上的滞后性，大幅度提高了药农抵御市场风险的能力。同时，企业还凭借自身的优势条件，不断增加科技投入，实现了与大专院校的对接。

一方面邀请大专院校的科研人员开展中药材的品种改良，同时深入田间地头开展种植培训，帮助药农解决实际困难。另一方面，与大专院校开展科研合作，提高产品的科技含量，科技的力量帮助企业完成了产品核心竞争力的塑造。这对于我们乡发展集体经济，提供了很好的借鉴，一方面我们要立足港口的实际，以农业产业化为核心，找到我们的核心产业，是吊瓜也好，是中药材也好，总之不必担心没有特色，因为我觉得对于我们这种乡镇来说，所谓的“独特”并不能形成农产品的核心竞争力，核心竞争力的形成只有依靠科技的力量；所以，另一方面，我们要实现同大专院校和科研院所的紧密挂钩，形塑产品的核心竞争力，进而同步完成市场拓展和市场占有率的提升，促进经济效益转化，然后才是构建完整的产业链。

三、一些感想

这次考察促使我更加坚定了一个想法，一个乡镇要想发展经济，还是要依靠自己的力量，走内生型的发展之路，即对内寻找发展的潜力和要素，依靠区域内人民群众的力量，激发他们的生产积极性，用正确的发展理念引导他们，用科学的发展模式凝聚他们，用丰厚的回报激励他们，最终自己带领自己走上富裕之路。无论是南街村、还是最近被热捧的“福娃模式”，都是依靠本区域内的资源禀赋条件，摸索出了一条适合本区域发展的模式。我相信，与英山比起来，崇阳的自然条件算是好的，与陶家河乡比起来，港口在交通区位和资源禀赋上同样具有优势，他们能发展起来，我们就没有理由不发展地比他们更好。他们的今天就是我们的明天，我始终坚信一点，人就是港口最大的资源禀赋，而勤劳勇敢的人民群众就是促进港口发展最大的优势条件。

赴外地考察报告 赴外地考察学习心得体会篇二

一、基本情况**镇位于**市东北部，地处“两省三市”交界处，距**市约27.公里，车程仅半个小时。全镇总人口4万多。卫生院现有员工**人，卫生技术人员**人□xx年业务收入为**万元。

*镇位于吉林省长吉南线公路(长春市至吉林市)中段，长吉走廊的中间部位，全镇总人口5万多，卫生院现有员工**人，卫生技术人员**人□xx年业务收入为**万元。

两个卫生院的规模，员工队伍和服务人口及技术能力与我院基本相当，但在医院服务水平上，社会影响力上，业务收入上，以及各项工作任务落实上远远高于我院。

二、主要做法

他们积极围绕卫生体制改革的目标要求，真正在“深化”上下功夫，在“体制”上动真格，在“改革”上见实效。针对实行基本药物制度后，出现了部分卫生技术人员积极性降低、吃“大锅饭”，推诿病人等问题和现象，研究制定了新的绩效工资考核分配办法，实现了维护公益性、调动积极性的收入分配机制改革新突破。

(一)绩效工资考核分配办法体现四方面基本原则：一是按劳取酬，效率优先；二是向医护一线倾斜；三是绩效考核双挂钩；四是公开公正公平。

(二)绩效工资考核分配办法体现了全员性，卫生院所有员工均为考核对象。

(三)绩效工资考核分配办法体现了工资组成简单科学，便于操作。卫生院实施绩效工资后，员工工资改为岗位效益工资，包括基本工资和绩效工资两部分。将原工资构成中艰苦边远

津贴、剩余补贴、房补、住房公积金等部分定位基本工资；原工资构成中岗位工资、薪级工资、卫生专业技术人员浮动工资、阳光工资、绝对额和护士津贴做为绩效工资。绩效工资亦分为两部分，基础性绩效工资和奖励性绩效工资，各占50%。

(四)绩效工资考核分配办法在具体操作中、所有程序公开透明，既有目标又有数量，杜绝了人为因素。

基础性绩效工资根据每月考勤和医德医风等情况按月发放。个人扣除部分，纳入卫生院每月考核总量再分配。

奖励性绩效工资每月卫生院先从总额中提取2-5%作为单位奖励基金，剩余部分根据考核结果发放。

奖励性绩效工资的考核实行百分制，对每名员工的服务数量、服务质量、服务行为、医德医风、收支结余等指标核定任务，分为公共和专业岗位两部分进行考核，根据考核分数确定奖励性绩效工资数额。严格考核、足额兑现。

(五)绩效工资考核分配办法体现了考核结果运用的公平性和公正性。考核的目标化和数量化，可以明确得到员工的具体工作情况。这个结果是在同一个标准下产生的，可以从分体现出多劳多得的原则。同时绩效考核结果还可作为职工晋升、评优、续聘和辞退的重要依据。

(六)两家卫生院绩效工资考核分配工作具体内容基本一致，只是在基本工资和绩效工资的分配比例上有所不同。岔路河卫生院更简单些。

通过实施绩效工资考核分配办法，两家卫生院各项工作在当地都名列前茅，从满生机和活力。通过对上述两家卫生院的考察学习，觉得他们的做法和有说服力和借鉴性。

三、几点想法

(一)结合今年全市工作的部署和当前我院的实际，调动全院各类人员的积极性，拟在全院开展绩效工资考核，请示市卫生局领导，是否可行。

(二)召开职工代表大会，通报学习考察情况。同时，就我院实施绩效考核的相关问题提交职代会讨论，广泛听取各方面意见，形成良好的舆论氛围。

(三)如果可以实施绩效工资考核分配办法，我们还要进行认真的深层的调研和论证，搞好基数测算，分配要素分值的设定要合理，绩效考核指标设定要恰当，绩效评估要科学，要制定严谨科学的考核办法，形成完整的实施方案来保证此项工作顺利进行。

赴外地考察报告 赴外地考察学习心得体会篇三

为推动“讲大局、强责任、提能力、抓落实”活动的深入开展，针对公司物业管理的实际情况，20__年__月__日，在领导的组织安排下，我们一行前往__公寓进行参观学习。这是公司成立以来，首次开展相关部门及业务对口人员对本公司物业管理进行相互交流、相互学习，意在取长补短、共同提高、创新模式、共谋发展。此次观摩学习，给我留下了深刻的印象。

当我进入__公寓管理区域时，给我第一感觉就是干净整洁的外部环境和着装整齐、严肃认真的保安工作形象，此情此景让我感受到了什么是细心、细致的物业服务。在公寓物管办公室里，我看到了那些分文别类、存列有序的物管档案，随机查阅发现软硬件档案管理科学规范、流程细化入微、管理核心明确。这些都体现着物管从业人员积极向上的工作态度、严谨细致的工作作风和规范化管理工作力度。参观中，我们不停地询问管理细节情况，并认真听取了__公寓物业管理处负责人对环境保洁、治安防范、秩序管理、生活设施、文化娱乐、绩效考核、档案建制、后勤保障等物管项目的详尽

介绍。通过现场观摩交流，我受益匪浅，感慨万千，体会自当溢于言表。

三点体会：

首先感触很深的还是__公寓智能化的管理体系，从人员去向、文件往来、公告信息、安检维修、物资配额、进库出库、后勤保障等方面拥有的信息软件系统，在网络上实现了明晰、快捷的办公系统，管理程序让人一目了然。

再者是管理人员敬业奉献的精神让我感动。__公寓只有两栋楼，但来自全国各地务工人员大约五、六千人左右，昼夜倒班的工作性质致使人多事杂，给管理带来了让人难以想象的巨大压力。针对这种情况，四名女同志在主管负责人的带领下同心协力、克服困难，勇挑重担，主动放弃节假日休息时间，延长服务时段，确保24小时服务随叫随到，辛勤的工作赢得了服务对象的赞誉。她们以岗为家、以业为重的精神，让我深受鞭策和鼓舞。

其次是标杆成就了管理模式。__的管理模式是在__集团严格督促中逼出来的工作动力。值得一提的是__管理的每个项目都经过专门的认证，十分切合__内部的管理要求，也为我们在今后物业管理模式上形成了一笔巨大的财富。使我们在管理过程中提高了业务水平，创新了管理机制，挖掘了自身的潜能，作为身在其间必然得益匪浅、为我所用。

二、两点思考

1、__集团的服务理念、企业文化、管理机制在长期的演变过程中已经根植于__体制之中，形了强大蓬勃的生命力，通过与其对标，便可窥见一斑见全貌。__集团在企业管理模式上为我们提供了许多宝贵的经验，给我们带来了极大的工作启发，这一精神财富为今后从事更多业态的管理奠定了基矗因此，我们应结合自身的特点对__的管理模式予以恰当的“移

植”、摸索和创新，从做好服务品质入手，打造行业品牌形象。

2、随着物业的发展，物业服务的格局也在不断的重塑，因此，我们在强化企业内部管理的同时，应加强对物业管理人员业务技能与素质的培训，不断提高从业人员的业务水平。物业管理不同于其他行业，有时它对员工道德素质的要求要高于专业素质。所以在对员工进行专业技能培训的同时更应注重个人素质方面的培训，注重培养他们与人沟通、协作的能力。当企业管理者的标准高于被服务对象的标准时，服务质量才能得到持续提升。只有培训出一支高素质的人才队伍，才能充分体现管理能力。

三、一点认识

通过对__公寓的参观、学习与交流，我认识到现代企业的发展不仅与企业的资本、人才，技术有关，更重要的是企业规范化管理。作为一名物业工作人员，我从中学到了很多知识。此次观摩不但为我的专业学习与发展指明了方向，而且让我清楚的认识到了，以我现在的业务水平和工作经验是很难做好物业管理工作的，因此，我应更加努力学习，在学习中勤动脑、善思考，不断优化知识结构，拓宽知识层面，把自己锻炼成为真正熟悉业务、胜任工作的“多面手”，为公司的发展贡献自己的力量。

赴外地考察报告 赴外地考察学习心得体会篇四

一、思想上触动很大。

虽然我县这些年经济发展很快，社会各项事业都得到了长足的进步，这些曾让我们引以自豪和骄傲，但通过考察与我县同类型的济源、邹城、桐柏等城市，我们发现在城市建设与管理、城市规划、生态建设等不同方面均存在一定的差距，与全国百强县龙头江阴市、昆山市相比，差距很大，压力很

大。

二、城市建设必须坚持规划不动摇，一张蓝图绘到底。

只有坚持规划、维护规划、提升规划才能树立规划的权威性，才能把城市建设好。

三、要进一步解放思想。

经营城市，开发城市，必须进一步解放思想，引资要具有战略眼光，在城市建设中我们必须引进具有实力和社会责任感的大开发商，连片开发，不搞小打小闹，只有像长垣县那样引进宏力集团等开发商连片开发，才能整体提升城市形象，完善城市社区化功能。

四、调整产业结构、大力发展三产服务业。

长垣市地上、地下没有资源，但长垣走出一条不依靠资源发展之路，全国百强县龙头江阴市、昆山市也是如此。我们应转变观念，去除没有资源就没有发展依托的落后观念，大力发展加工型、科技型、出口加工型新型产业。同时发展现代物流业及三产服务业，调整我县产业结构比例。这次考察是为谋划新发展、实现新突破、实施新跨越而做的思想准备，我们要以这次考察为契机，紧紧围绕县委、县政府，‘两区一带一部’的发展战略，充分发挥我镇交通便利，设施完善，商业繁荣的优势，按照，强力推进‘一带一区一廊’建设，实施好十大项目，服务好十项县重点工程，落实好十件惠民实事’的经济发展思路，加快推进强镇富民进程。

总之，我们要借助此次学习考察的东风，大力弘扬求真务实精神，一步一个脚印，为加快城关发展做出应有的贡献。

赴外地考察报告 赴外地考察学习心得体会篇五

在我们平凡的生活中，报告与我们的关系愈发密切，不同类型的报告有着不同的用途，那么，转正述职报告怎么写？以下是小编收集整理试用期转正考察工作报告，欢迎大家前来阅读。

迎接____年，仍然是机遇和挑战并存，我们有必要回顾一年来的工作，及时对经验教训进行总结，以开创全新的工作局面，为完成明年更大的工作目标做好充分准备。下面我向大家做个人述职报告。

一、认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规，执行行领导下达的各项工作任务，及时完成工作指标，创建一流的窗口一线员工队伍。

二、时刻不忘学习，提高自身素质。

营业部内每星期四都会组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。在平时办理业务中若遇到类似学习过的业务问题，处理起来带来了很大的方便、也提高了办业务的效力。扩展领域，不断学习新的业务知识，在此我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。工作之余，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

三、尽职尽责，力争尽善尽美。

一年来，我能够认真遵守银行的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。

四、以“客户满意，业务发展”为目标，搞好服务，树立热

忱服务的良好窗口形象。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。因为我们的一言一行，能代表农行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行从业人员。

20__年5月4日，我通过面试，来到___x有限公司工作，三个月的试用期转眼就要过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这几个月的工作中，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，现将我的四个月来的工作情况总结如下。

一、思想方面

在工作初期，我认真了解公司的发展情况并学习公司的管理制度，熟悉办公室文员日常工作事务，同时努力完善工作的方式、方法，提高自己的工作能力，以全新的姿态迎接工作的挑战。在党支部会议中，学习了党中央“深入开展争先创优活动”，体会到一切事情重在干实事。同时积极参加公司党组织活动，走进“红色课堂”-盐城新四军纪念馆，接受

“红色教育”，深切感受到了共产党人的百折不挠的斗争意志和艰苦奋斗的精神。

二、工作方面

端正工作态度，严守组织纪律。我始终以饱满的热情迎接每一天的工作，始终以100%的状态对待工作。

1. 耐心细致地做好财务工作

我认真核对部门上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了收支平衡。对于每一笔进出账，我都认真核对发票、账单，根据财务的分类规则，分门别类记录在案。按照财务制度，我细化当月收支情况，搞好每月例行对账。

2. 积极主动地搞好文案管理

对部门环境影响评价项目资料档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，我认真搞好录入和编排打印，并根据工作需要，制作表格文档。

几个月来，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，同时积极主动地完成上级领导交办的其他事情，并参与同事的工作资料的整理等工作。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在领导和同事的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

1. 缺乏创新精神。

不能积极主动地发挥认真钻研、开拓进取的精神，而是被动

消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但几乎都只是为了完成工作而工作。

2. 工作不很扎实，不能与时俱进。

忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。作不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。

首先，加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

其次，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对四个月来工作的总结，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

我于20__年3月15日进入公司，开始为期三个月的试用期，届时试用期快满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作安排、工作总结、转正后展望。

一、工作内容

我的主要工作是：

- 1、负责宣传与推销宽带产品。
- 2、负责安装与售后服务。

3、负责定期的回访客户，进行日常数据汇总和统计分析。

针对以上3点，现在在此详细的阐述一下：宣传做好了，才会有推销的机会。我们一般的宣传就是扫楼、贴单、摆点、发传单。前面两者推销起来有点困难，因为客户看到传单之后都是，电话里面沟通有局限性。而后面两者就不同了，面对面的交谈有一种说服力，还摆脱了电话交谈的局限性。安装与售后，也是一个不错的宣传和推销手段！当客户叫你去安装，代表他们已经相信我们的网络，我们可以说服客户帮我们做宣传，推荐给他们的亲朋好友。也可以让客户办理流量更大时间更长的套餐，从而增加我们的业绩量。售后搞好了，网络也没问题了，到时候到期的续费率绝对不会少，怕就怕在，客户有问题而不反应，到期之后就说是我们网络问题而不续费，其实是他电脑问题。而我们却因此丢失了客户，还造成了不好的负面影响。出现这样的问题，就是我们的服务没有做好的原因！所以我们要定期的回访客户。比如打电话去问问使用情况，扫楼经过客户家门，敲门问问客户，这样会让客户有种亲切感！即使网络有问题，客户也不会过多的考虑转网！

二、工作安排

既然知道日常工作所要做的事，所以合理的安排自己日常的工作是很重要的事，然怎样才能在有效的时间里做出更多的成绩至关重要。上午一般以扫楼和贴单为主，下午一般为摆点发单为主。因为白天都上班，人很少，摆点发单没什么效果，而天气凉快，扫楼不会太累。下午下班回家的人很多，有意向的人都会留下脚步驻足观望，我们就可以过去介绍一番，还有就是，今天的事今天毕，不要拖拖拉拉到明天，因为我们是无法预知明天将要发生什么。要做到势必成公司下达的任务。

三、工作总结

对工作进行总结，才能从中找到不足，加以改善，争取做到最好！在这快三个月的时间里，我收获很对，也进步很大。不仅体现在工作方面，也体现在个人方面。我可以有思路有步骤的安排自己的工作事项，每周每月都会写工作总结和工作计划。从而在它的指引下达到预期的目标。这即是对自己负责，也是对公司负责。

四、转正后工作展望

申请成为公司正式员工，是为了今后更好的开展工作，为公司创造更大的价值。我的业务目标是每月都能完成__下达的任务。个人目标是在一年之内成为一个服务站的负责人。为了达到这一目标，我会加倍的努力。加油！加油！加油。

相信自己只要肯努力，肯付出，加以时间的坚持，梦想一定会开出灿烂的花朵！

以上是我的述职报告，请各位领导审阅。

一、工作中的体会以及成长

1、努力学习工作知识。刚入职时，对这份工作充满了茫然与期待，对整个工作内容都是不了解的，又期待尽快加入到工作团队中，领导从最基本的内容开始教我们，教我们整个工作的流程，然后就开始投入到实践中去，学习产品知识及业内知识，接着给银行客户进行产品培训，然后是中秋的一系列巡展，巡展结束后紧接着与行里进行对账。通过这一段时间的工作，我对贵金属行业有了一定的了解与认识。

2、能够较好地完成上级安排的任务，例如给银行客户进行产品培训、巡展等。认真遵守公司的各项规章制度，严格按照员工手册约束自己。

3、用心做事，能够较好地完成本职工作。把银行客户遇到的

问题当做自己的问题来解决，尽力为银行客户解决所遇到的问题，热情，耐心地帮助他们。

4、态度与责任，身处什么样的岗位，就应该承担什么样的责任，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然担起来了，就要尽自己最大的努力去完成。

5、在各位领导指导下、同事的帮助下，我在不停的完善，把事情条理化，规范化，这也是一种态度，诚然，这也是一种责任。

6、在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

二、不足之处

1、不断加强学习，学习更多的贵金属专业知识，向身边的同事学习，积累工作经验，逐步提高自己的知识水平和业务能力。从工作中总结，提高效率，提高工作能力。

2、经过三个月的时间，虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，需要进一步改进和完善的地方，如工作中存在粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，应变能力、协调能力都还有待进一步提高。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中努力完善提高自己，弥补不足。

3、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，一如既往地做好每天的工作；始终以一个初学者的身份向同事请教工作中的经验。不断的提升自己的专

业水平及综合素质。

经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

时光飞逝一转眼我已经来公司这个团队快一年了，在此首先我要感谢公司给了我这个机会和平台，让我对医药营销这个行业有了更深的了解，也让我对自我的认知有了进一步的认知，在这个平台上实现了自己的理想和价值所在。

感谢经理对我的栽培和信任，感谢主管很无私地把他懂的都教我，感谢同事的相互扶持，感谢客户对我的支持……太多的人需要感谢，谢谢你们对我无私的帮助。

在此我就对这一年以来我在大家身上所学到的和自己理解到的做个小小的总结。

医药代表是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业。其实做我们这一行，我自我感觉并不是说需要很多的销售经验，主要还是说与客户们的关系，关系好了自然而然的想上量那就是很简单的事了，也就是说客情的维护是我们的重点。当然做销售首先就是说做人很重要，我们在做产品的时候首先是要对我们自己的品种要有深入的了解，不对自己的东西了解清楚又怎么好和别人沟通呢。然后就是五勤了，也就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤。这几勤可能大家都知道、了解，这也是领导经常宣导的，在此我就不一一做解释了。

销售工作不仅要尽力、更要的是尽心。尽力的人很容易感到疲惫，每天跑来跑去总感觉时间不够，到月底一看销量还没有什么效果，这样是最累的。尽心的人把自己全身心的投入进去，把它作为人生的方向、兴趣，虽然也累但是能从点点

滴滴中找到自我价值，找到成就感与满足感，身体是累的但心是自豪的。

销售是持久战，不可能说一次就ok了的，我们有有着打持久战的准备，看准目标要有着明确的计划和步骤，不管做什么在做前首先要再三的思考，看看有没有遗漏的地方，并且在行动中要学会自我反省、改变，以后要做得更好。“失败乃成功之母”，没有人是完美的，就看我们是怎么的看待自我。我们要时时刻刻的保持着一种归零的态度学习新的知识新的方式方法来武装自己。

引用以前在学习中有位前辈说的话“成功=正确的方法+少说空话+执行力”，希望大家能理解到。

以上就是我工作上的一些心得，很多事情看起来很难，很可怕，似乎那么的遥遥不可及，可是当我们下定决心一定要做好它的时候，回过头来看看其实它并不是那么的困难，关键在于我们是否跨出了那一步，每个人都是独一无二的，别人能做到的为什么我们自己就不能做到呢？相信自己，加油！你是最棒的！

公司的明天也就是我们的明天，既然上天安排我们在这个团队里相聚那就是我们的缘分，让我们一起为之努力奋斗，为了共同的目标、为了公司、为了我们，我相信胜利的曙光最终是照耀着我们的。

尊敬的领导、同事们：

大家好！

时间一晃而过，转眼间到公司已经x个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风

雨，怎能见彩虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一分子而自豪。在这三个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。在x月份，我拿到的一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：“__”我对这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，x个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份并按时完成竟是如此重要，并决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的__人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

四、不足和需改进方面。虽然到公司来了x个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的

人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，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。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立x年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

尊敬的领导、同事们：

大家好！

（一）必须树立端正的工作态度和勤奋敬业

热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作

任务，按照国家规范和企业规范的要求，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守公司的规章制度，保证出勤，态度决定一切，在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎扎实实地做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事都当作是一件作品来对待，只有这样，才能有好的工作成果出来。

（二）必须努力学习业务知识，在总结的基础上不断创新

结构设计工作是一项严肃认真的行为，必须按照规范的程序来进行，稍有不慎就会引起很大的经济损失和法律纠纷。所以必须认真学习相关的法规、政策，清晰了解结构设计工作的设计程序、方法及内容，才能提高效率，确保工作质量。在这x个月的工作中，对于我一个建筑结构专业的人来说，我深深感到，__行业和__行业的设计有很大的区别，从总体的规划设计到单体的设计以及后期细部构造的设计，都是那么的琐碎和细致，甚至小到一块砖的砖缝是怎样拼装的，使我见识到了，这才是真正的园林景观设计，虽然这些东西都很孝都很琐碎，麻雀虽小但五脏俱全，这也让我锻炼和巩固了结构设计的知识，在我的脑海中也时刻浮现出，这也许就是我自定义的构造设计吧！

此外，对所做过的工作必须及时进行总结，要善于从工作中总结，在总结的基础上提高创新，只有这样，才能迅速进入角色，不断提升日常工作的胜任能力，提高工作效率与业绩。

（三）必须要虚心请教，提高服务意识

在__公司工作，与上下左右及社会各界联系非常广泛，知识更新非常快，我始终牢记自己是园林景观设计行业的一员，是领导身边的一兵，言行举止都要注重约束自己。对上级和各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对同事，做到严于律己，宽以待人；一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护吉相合和各级

领导的威信，维护吉相合公司的整体形象。在日常工作中我经常向同事们虚心请教，遇事与同事们多多沟通，对同事提出的问题要热情、准确的解答，对于领导交办的任务不能推诿和拖拉，只有这样，才能保质保量完善工作任务。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日