

2023年债务工作的重要性 管理系统的心得体会(精选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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

债务工作的重要性篇一

第一，分工与合作。

当我刚拿到课程设计任务书时，我们开始想到的是分工，但分工这个表面上看起来很简单，但是实际上这个词里有许多新的内容；首先分工的前提是你要了解这个组成员的基本的专业能力，看他适合开发哪个模块；其次当分工完成后组员要在开发过程中相互协调，做到每个人开发的模块都能相互兼容；最后还是要把每个人做的部分进行组织，实现系统效果。

第二，在这次课程设计中，我主要承担任务是进行系统的需求分析模块，系统功能结构设计模块，设计报告的总体完成模块；在分工中，这也是我实际情况出发的。

首先，在系统的需求设计模块中，我和组长认真协调组织，和代码开发人员进行认真协调沟通，根据课程设计任务书的要求，结合课本上的图书信息管理系统案例和图书馆借相关书籍，在课堂上老师的指导下，完成了我们的图书信息管理系统的需求分析；在这个过程中给我的感觉就是人与人之间协调，交流是很重要的，一个好的交流，可以给我们的需求分析带来事半功倍的效果；其次是完成系统的主要功能模块设计，在这个阶段中，我和我们组的代码开发人员进行协调

商量，根据上次系统的需求分析，得到了我们系统的功能结构设计图；在这个过程中，我根据书上功能结构图，参考jsp数据库系统开发中各系统的功能模块设计，结合我们的实际项目，进行设计出来的。虽然在设计过程中和我们组的成员在想法上有些分歧，但在我们的协调沟通下，还是顺利的解决了。最后是设计报告的总体设计和汇总，根据课程任务设计书的要求，把我们组的课程设计报告认真的完成。

第三，就是完成整个项目过程中，我也发现了自己许多不足的地方，首先，就是自己专业素质了，在这次代码开发过程中，我对java语言认识实在糟糕，并不是我基础知识差，只是我们给自己的实践机会太少了，没有一个明确的java学习目标是最主要的，没有认真的去付出也是我们学习失败的一个重要因素；这也是在这次系统开发过程给我的一个最大体会；其次人与人之间的沟通，现在的社会中我们不得不说这也是我们立足的一门学问，看似每个人都会，但是实际上能真正会交流的人还是不多；举个列子，我们成功和一个人交流，我们最重要的是了解对方，掌握对方的心理，结合对方的特点在和对方进行交流，相信我们和这个人进行成功交流就不难了，但是在掌握对方心理不是一件简单的事情，这也给我们和人交流的一个最大的障碍，相信只要我们掌握了对方的心理，人与人之间成功交流就不难了；最后，就是成功需要一个持之以恒的精神，这也是我的一个通病，所以我会努力改变自这方面的不足，向成功迈进。

第四，总之，在这次课程设计中，给我的一个锻炼就是人与人之间的协调沟通是很重要的。

债务工作的重要性篇二

地为地方经济建设服务，为市委市政府提出的“五年再造一个新黄山”做出我们应有的努力。

附送：

地税信息科科长职位的竞争演讲

地税信息科科长职位的竞争演讲

尊敬的各位评委、各位同事大家好！

今天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇，地税信息科科长职位的竞争演讲。三年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的竞聘演讲。三年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我可以无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

我竞聘的职位是博州地方税务局信息科科长职务。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。我出生在兵团的一个干部家庭，今年42岁、党员、大专学历。1977年高中毕业，曾在连队当过文教、在企业当过政工干事、财务会计、办公室副主任、劳资科长。1985年10月做为农五师上岗，继续担任人事教育科副科长职务，在人事教育科的七年中，我工作兢兢业业、任劳任怨，受到了同事和领导的好评。曾三次年度考核为优秀，一次荣获自治区地税局纪检监察先进个人，演讲稿《地税信息科科长职位的竞争演讲》。尤其是在担任副科长期间，我恪守职责，较好地完成了工作任务，去年我负责的人事报表获得自治区地税局唯一的一等奖，为博州地税争得了荣誉。成绩和荣誉只能说明过去，而我今天所选择的是一条崎岖而艰难的道路，对我来说也是一片崭新的领域，但是，我有信心、有决心为我所做的选择去付出、去努力。在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只要不断地“挑战自我，超越自我”，就一定会到达成功的顶峰。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

一、强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的首要条件。

二、我毕业于管理干部学院，学的是管理，又为我担任本职务奠定了管理方面的知识。

三、精益求精，学无止境、刻苦钻研是我的特点。在人事教育科工作期间，我在干好本职工作的同时，刻苦钻研计算机知识，两年多来通过自学和请教，基本掌握了计算机操作技能和简单的网络技术，为适应信息化建设打下了良好的基础。

四、工作中我善于集思广益，广泛征求大家意见，又能身体力行，充分发挥自己的主观能动性，创造性地开展工作。也能团结同志，以大局为重，全力支持局领导的工作。这都是一个科室领导应该具备的基本素质。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望。我将在自己竞聘的岗位上，尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事们放心。

我的目标和措施是：

- 1、在信息科初建时期，尽快制定全州税收信息化建设的统一规划和实施办法。调查研究，理清思路，与原负责信息工作的同志一起，把信息科的工作尽快纳入正规化的轨道。
- 2、加强新的税务应用程序的推广应用和维护工作。加快地税系统广域网的建设。使全州地税系统尽快建立起与区局相连接的系统广域网。
- 3、加强全州地说系统网络人员的培训和业务指导。在年内对各县市局的网管员进行一次网络知识和新税务应用程序的培训。

4、制定全州地说系统软件、硬件、网管员的管理制度，建立起一套完备的信息化管理体系。

5、打铁先得自身硬，作为科室领导，必须要的一定的业务知识和管理能力，才能起到指导和协调作用。自己现在所掌握的计算机知识和网络知识是远远不够的，所以我将在工作中加强学习，提高业务能力，更好地掌握信息化知识，使自己尽快进入角色，担当起科室领导的重任。

6、众人拾柴火焰高。在工作中我将依靠大家的力量，集体的智慧，调动每个人的工作积极性和主观能动性。使科室人员都各司其职，各负其责。

无论这次竞聘成功与否，但对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排文秘家园，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为党工作，为地税事业的全面发展尽自己的一份力量。

谢谢大家！

《地税信息科科长职位的竞争演讲》业。丰富的工作经验和阅历为我今天的工作奠定了坚实的基础。1995年1月参加公务员招考，凭着自己的势力，考入博州地方税务局，成为一名税务干部。1998年3月任人事教育科副科长，1999年1月竞聘上岗，继续担任人事教育科副科长职务，在人事教育科的七年中，我工作兢兢业业、任劳任怨，受到了同事和领导的好评。曾三次年度考核为优秀，一次荣获自治区地税局纪检监察先进个人。尤其是在担任副科长期间，我恪守职责，较好地完成了工作任务，去年我负责的人事报表获得自治区地税局唯一的一等奖，为博州地税争得了荣誉。成绩和荣誉只能说明过去，而我今天所选择的是一条崎岖而艰难的道路，对我来说也是一片崭新的领域，但是，我有信心、有决心为我所做的选择去付出、去努力。在人生的道路上，常常会有许

多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只要不断地“挑战自我，超越自我”，就一定会到达成功的顶峰。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

一、强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的首要条件。

二、我毕业于管理干部学院，学的是管理，又为我担任本职务奠定了管理方面的知识。

三、精益求精，学无止境、刻苦钻研是我的特点。在人事教育科工作期间，我在干好本职工作的同时，刻苦钻研计算机知识，两年多来通过自学和请教，基本掌握了计算机操作技能和简单的网络技术，为适应信息化建设打下了良好的基础。

志，以大局为重，全力支持局领导的工作。这都是一个科室领导应该具备的基本素质。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望。我将在自己竞聘的岗位上，尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事们放心。

我的目标和措施是：

1、在信息科初建时期，尽快制定全州税收信息化建设的统一规划和实施办法。调查研究，理清思路，与原负责信息工作的同志一起，把信息科的工作尽快纳入正规化的轨道。

2、加强新的税务应用程序的推广应用和维护工作。加快地税系统广域网的建设。使全州地税系统尽快建立起与区局相连接的系统广域网。

3、加强全州地说系统网络人员的培训和业务指导。在年内对各县市局的网管员进行一次网络知识和新税务应用程序的培训。

4、制定全州地说系统软件、硬件、网管员的管理制度，建立起一套完备的信息化管理体系。

5、打铁先得自身硬，作为科室领导，必须要有一定的业务知识和管理能力，才能起到指导和协调作用。自己现在所掌握的计算机知识和网络知识是远远不够的，所以我将在工作中加强学习，提高业务能力，更好地掌握信息化知识，使自己尽快进入角色，担当起科室领导的重任。

6、众人拾柴火焰高。在工作中我将依靠大家的力量，集体的智慧，调动每个人的工作积极性和主观能动性。使科室人员都各司其职，各负其责。

无论这次竞聘成功与否，但对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为党工作，为地税事业的全面发展尽自己的一份力量。

谢谢大家!面试自我介绍的12条注意事项

求职者做面试自我介绍时，如果能够做到以下12点要求，那么，获得面试机会的几率就大，下面我们来了解一下。

1、整个答题过程请用普通话，俗语要中等偏慢，流利清晰。

2、开始时，考官通常会对你进入面试表示祝贺时，考生要以“谢谢”回答考官。

3、当考官读完面试欢迎语和试题，示意开始答题后，可以说：“谢谢，请让我准备一下。”或“好的，我准备一下。” 4、

每题的思考时间不要过长，1-2分钟为宜。可以打草稿，写出自己的思路要点。如果实在不知从何答起，可以用诸如“关于”之类的一句话缩短思考间隙，同时可以不留痕迹的思考答案；也可以重复该题目，这既给自己赢得了思考时间，也表示了对答题的重视。

5、尽量用“6、没听清题或自己一下子不知道怎么回答，可以请考官再读一遍题目，但不要超过两遍。如果遇到实在不会回答时，不要浪费时间，坦率地承认即可，争取把下一题答好。

7、答题保持适度的音量，既要让考官能听得到、听得清楚，又不能过于洪亮。考前注意保养好嗓子。如果感冒，要向考官说明，提示考官予以理解。

8、合理分配每一题的答题时间，不可太短，但也不要超时。答题超时后，请立刻收尾结束。

9、考试期间始终保持高度精神集中，无论遇到什么情况，都要冷静，避免情绪化，更不可与考官争论。不要有疲惫的表现，也不要坐立不安。

10、适当的时候应利用一些肢体语言来弥补自己语言表达上的不足。遇到演讲题时，在征得考官同意后可以起立作答。答题中可以有停顿，但要注意控制。杜绝“啊”、“嗯”、“这个”、“那个”等词语的出现。

1 1、面试时间在上午时，作答应尽量详细；若面试时间在下午，则应简洁答题，最好有创新亮点。

1 2、当全部问题回答完毕时，考官一般会询问有没有什么需要补充的。此时不要多讲，以“没有需要补充的内容，谢谢各位老师”为结语为宜。

信息科科长职位的竞争演讲（地税）尊敬的各位评委、各位同事大家好！

组和同志们寄予我的重望。三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

我竞聘的职位是博州地方税务局信息科科长职务。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。我出生在兵团的一个干部家庭，今年42岁、党员、大专学历。1977年高中毕业，曾在连队当过文教、在企业当过政工干事、财务会计、办公室副主任、劳资科长。1985年10月做为农五师绩和荣誉只能说明过去，而我今天所选择的是一条崎岖而艰难的道路，对我来说也是一片崭新的领域，但是，我有信心、有决心为我所做的选择去付出、去努力。在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只要不断地“挑战自我，超越自我”，就一定会到达成功的顶峰。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

一、强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的首要条件。

二、我毕业于管理干部学院，学的是管理，又为我担任本职务奠定了管理方面的知识。

三、精益求精，学无止境、刻苦钻研是我的特点。在人事教育科工作期间，我在干好本职工作的同时，刻苦钻研计算机知识，两年多来通过自学和请教，基本掌握了计算机操作技能和简单的网络技术，为适应信息化建设打下了良好的基础。

四、工作中我善于集思广益，广泛征求大家意见，又能身体力行，充分发挥自己的主观能动性，创造性地开展工作。也

能团结同志，以大局为重，全力支持局领导的工作。这都是一个科室领导应该具备的基本素质。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望。我将在自己竞聘的岗位上，尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事们放心。

我的目标和措施是：

- 1、在信息科初建时期，尽快制定全州税收信息化建设的统一规划和实施办法。调查研究，理清思路，与原负责信息工作的同志一起，把信息科的工作尽快纳入正规化的轨道。
- 2、加强新的税务应用程序的推广应用和维护工作。加快地税系统广域网的建设。使全州地税系统尽快建立起与区局相连接的系统广域网。
- 3、加强全州地说系统网络人员的培训和业务指导。在年内对各县市局的网管员进行一次网络知识和新税务应用程序的培训。
- 4、制定全州地说系统软件、硬件、网管员的管理制度，建立起一套完备的信息化管理体系。
- 5、打铁先得自身硬，作为科室领导，必须要的一定的业务知识和管理能力，才能起到指导和协调作用。自己现在所掌握的计算机知识和网络知识是远远不够的，所以我将在工作中加强学习，提高业务能力，更好地掌握信息化知识，使自己尽快进入角色，担当起科室领导的重任。
- 6、众人拾柴火焰高。在工作中我将依靠大家的力量，集体的智慧，调动每个人的工作积极性和主观能动性。使科室人员都各司其职，各负其责。

无论这次竞聘成功与否，但对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为党工作，为地税事业的全面发展尽自己的一份力量。

谢谢大家！地税局信息科科长职位的竞争演讲 尊敬的各位评委、各位同事大家好！

今天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇。×年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的竞聘演讲。×年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我可以无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。×年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

我竞聘的职位是××地方税务局信息科科长职务。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。我出生在×××家庭，今年×岁、（……工作经历以及取得的成绩）。成绩和荣誉只能说明过去，而我今天所选择的是一条崎岖而艰难的道路，对我来说也是一片崭新的领域，但是，我有信心、有决心为我所做的选择去付出、去努力。在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只要不断地“挑战自我，超越自我”，就一定会到达成功的顶峰。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

一、强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的首要条件。

二、我毕业于管理干部学院，学的是管理，又为我担任本职

务奠定了管理方面的知识。

来通过自学和请教，基本掌握了计算机操作技能和简单的网络技术，为适应信息化建设打下了良好的基础。

四、工作中我善于集思广益，广泛征求大家意见，又能身体力行，充分发挥自己的主观能动性，创造性地开展工作。也能团结同志，以大局为重，全力支持局领导的工作。这都是一个科室领导应该具备的基本素质。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望。我将在自己竞聘的岗位上，尽自己的全部力量干好本职工作，让领导放心，让同事们放心。

我的目标和措施是：

1、在信息科初建时期，尽快制定全州税收信息化建设的统一规划和实施办法。调查研究，理清思路，与原负责信息工作的同志一起，把信息科的工作尽快纳入正规化的轨道。

2、加强新的税务应用程序的推广应用和维护工作。加快地税系统广域网的建设。使全州地税系统尽快建立起与区局相连接的系统广域网。

3、加强××地说系统网络人员的培训和业务指导。在年内对各县市局的网管员进行一次网络知识和新税务应用程序的培训。

4、制定××地说系统软件、硬件、网管员的管理制度，建立起一套完备的信息化管理体系。

力，更好地掌握信息化知识，使自己尽快进入角色，担当起科室领导的重任。

6、众人拾柴火焰高。在工作中我将依靠大家的力量，集体的智慧，调动每个人的工作积极性和主观能动性。使科室人员都各司其职，各负其责。

幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。我今天所选择的是一条崎岖而艰难的道路，对我来说也是一片机遇与挑战并存的领域。但是，我有信心、有决心为我所做的选择去付出、去努力。在人生的道路上，常常会有许多更高的目标等待着我们去攀登，常言说的好“人比山高，脚比路长”，只要不断地“挑战自我，超越自我”，就一定会到达成功的顶峰。

我认为我竞聘本职位具有以下优势：

一、强烈的事业心和工作责任感是我担任本职务所具备的首要条件。只有从心底热爱这项工作才能把工作做好作踏实。

二、精益求精，学无止境、刻苦钻研是我的特点。也是我担任本职务所具备的必要条件。业精于勤荒于嬉，只有不断的完善自己，提高自己的业务水平，才能真正的把工作做到尽善尽美。

三、工作中我善于集思广益，广泛征求大家意见，又能身体力行，充分发挥自己的主观能动性，创造性地开展工作。也能团结同志，以大局为重，全力支持局领导的工作。这都是一个科室领导应该具备的基本素质。

我的目标和措施是：

一、积极配合领导工作，不墨守成规，勇于创新，动脑筋，想办法，不等不靠，主动工作，克服各种困难，健全制度，规范管理。

二、打铁先得自身硬，作为科室领导，必须要有一定的业务知识和管理能力，才能起到指导和协调作用。自己现在所掌握的知识是远远不够的，所以我将在工作中加强学习，提高业务能力，更好地掌握专业化知识，使自己尽快进入角色，担当起科室领导的重任。

三、众人拾柴火焰高。在工作中我将依靠大家的力量，集体的智慧，调动每个人的工作积极性和主观能动性。使科室人员都各司其职，各负其责。

如果我今天的竞聘演讲，能得到领导和同事们的认可，给我以信任，给我以支持。我想我是不会辜负领导和同志们的期望。我将在自己竞聘的岗位上，尽自己的全部力量干好工作，让领导放心，让同事们放心。无论这次竞聘成功与否，对我都是一次锻炼和考验。我将一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责地做好本职工作。职位本身对我来说并不重要，重要的是，能在其职位上实现自己的价值，更好地为党工作，为劳动和社会保障事业的全面发展尽自己的一份力量。

谢谢大家！

地税信息科科长职位的竞争演讲。

债务工作的重要性篇三

今年3月30日至7月30日，根据国网公司安排，我有幸参加了国网技术学院举办的继电保护培训班。能成为首批培训员工中的一份子，我感到十分的荣幸，同时也感谢江西省电力公司以及九江供电公司的领导给我这样一次不断完善和提高自己的机会。

这次培训是在国家电网技术学院进行的。这里是国家电网公司为大力转变公司和电网发展方式，加快建设“一强三优”

现代公司而组建的高素质应用型技术人才与技能人才培养基地，电网实用新技术与新技能应用示范中心。

培训期间，先后学习了公共基础课如《国网企业文化》、《团队建设与沟通协调》、《员工职业生涯规划》等，专业知识课如《安全规程》、《电力系统继电保护》、《二次回路》、《电力系统故障分析》、《两票管理》等，并在继保实训室对主变保护屏、线路保护屏、母线保护屏、断路器保护屏等进行了校验和故障查找消除。在这4个月的培训生活中，我的感受很多，收获也很大，以下从学习，生活等几个方面总结此次学员培训。

专业知识理论方面

(一)对《电力系统故障分析》的学习。这是继电保护专业的最基础的部分，要掌握故障分析，首先要对电力系统正常运行有深刻的理解，所以可以说继电保护是一门综合性的课程。通过对故障分析的重新学习，我对电力系统常见故障有了全面的认识，通过对各种故障的特点进行总结，我发现了故障的规律性，以及继电保护在这些故障的针对性。

(二)对《电力系统继电保护原理》进行学习。继电保护原理也是继电保护专业的基础，这门课通过对各种故障的特点进行总结分类，讲述了保护的构成原理，以(!)及各种原理的保护的使用范围，优点和缺点，以及系统中各种保护的配合使用问题。由于我们这些同志绝大部分来自地区供电公司，所以我们主要学习了220kv及以下电压等级的保护原理。

(三)对电流互感器、电压互感器(以下简称ct和pt)的学习。ct和pt是继电保护专业必须掌握的部分，因为继电保护对一次系统的保护是建立在对一次系统的监视上的。ct和pt将一次的大电流、高电压变为继电保护能够使用的小电流、低电压。通过学习，我掌握了ct二次绕组有好几个，分别供保护、测量、计量用，以及零序电流的采集方法;ct和pt的极性接线正确

与否直接关系到保护是否能可靠工作。

(四)二次回路对我来说是一个陌生的知识点。以前学校重视原理教学，二次回路部分并没有讲。这个月在开始讲二次回路前，我对其进行了恶补，有什么不会的问题，找老师和有工作经验的同学请教，在后来通过上课学习，我对二次回路有了一定程度的掌握，二次回路分为控制回路、测量回路、信号回路、调节回路、继电保护和自动装置回路以及操作电源系统，现在我掌握比较好的是电源系统、测量回路和信号回路，其他的回路我正在不断的学习中。

(五)学习北京博电继电保护测试仪的使用。在学习中，既温习了各种继电保护原理，还掌握了测试仪的使用方法以及对各种保护的测试方法。

继保实训室涵盖了变电站所有的继电保护。它的最大优点在于可以让我们亲自随意动手学习。让我们可以清楚以后自己将从事怎么样的一个工作，对今后的工作有一个初步的了解。比如做母线差动保护实验时，我们可以把所有的跳闸出口压板和失灵压板全部投上，然后给某条母线加故障，同时使母联开关失灵，然后观察跳闸现象。这个实验在几面保护屏上都有工作，如果在实际变电站里，是不允许这样做的。但在实训室，我们可以放心的做，这样通过观察现象，然后进行分析，总结就可以学到很多，形成面得知识，而不是单个独立的知识点。

通过这2个月实训学习，让我又从新了解和认识了继电保护这个专业。不仅仅是专业知识的了解，更多的是对于从事继电保护的人员应当具有的专业精神和素质。继电保护要求的是快速，准确和精确，不能出一点差错，这就要求我们在以后的工作当中认真的对待，仔细在仔细，小心在小心，一点点疏忽都可能让整个电网受到巨大的伤害，让企业受到巨大的损失。

企业文化方面

在培训期间，我们学习了国家电网公司的历史及发展、公司的企业文化、国网职工职业道德，电力法律法规，安全生产规程等。通过学习，我明白了什么是国家电网公司的企业文化和发展战略，它涵盖着核心价值观(企业宗旨、企业精神、企业理念、奋斗方向)、战略目标(一强三优)、工作思路(三抓一创)、战略实施举措(两个转变)、发展要求(内质外形)等。我觉得国网企业文化可以给电力员工以导向、约束、凝聚、激励的作用。而发展成现代公司是国网上下统一思想的基础，统一行动的指南，是公司总部、区域电网公司、省公司及各市县公司的统一目标和共同任务，是每一个电力人义不容辞的责任和使命。

团队建设对企业是非常重要的。在参加了拓展训练和学习了《团队建设与管理》后，我明白实际工作中没有任何一项工作是个人能够独立完成的，大家要通过良好的沟通协调配合，激发工作的积极性，提高工作效率，才能产生1+1远远大于2的效应。

牢记国网公司的企业文化、发展战略，让我相信在这样一个充满生机的企业努力工作，一定会有光明的发展前途，企业也能为我们提供一个施展才华的平台。明白了这些，我体会到本次培训注入了国网公司对我们的期望，同时也是自己将来能够更好地服务企业，实现自我价值的一次宝贵机会。

纪律方面

本次的培训，国网技术学院实施的是半军事管理，制定了详细的纪律，并将每个学员在纪律方面的表现作为量化考核成绩的一部分。5月初，全世界范围的甲型h1n1流感蔓延，学校响应号召，实施了封校和严禁离开济南的政策，我严格要求自己，服从班主任、班委会的管理，服从学校的各种规定，绝不外出。严格遵守国网技术学院得各项规章制度，对每天

的早操、上课、晚自习做到不迟到、不早退、不旷课。培训期间采取了封闭式，全过程，半军事化管理，这就要求我们学员在学习和生活纪律上都要严格要求自己，适应从职工到学员的转变，从平时工作散漫的生活向节奏紧张的学习生活转变。良好的纪律也是我们取得好成绩的保证。

生活方面

在丰富学员业余生活方面，国家电网技术学院也做了很多工作。山东做为文化大省、孔孟之乡，其文化底蕴进过五千年的积蓄，是相当深厚的。为了让广大学员了解齐鲁文化，国网技术学院组织我们继电保护班的学员前往曲阜、李清照故居参观。通过导游的讲解，我被影响中国几千年的儒家文化思想深深的吸引住了。并对自己从小就敬仰的一代词宗命运多舛有了新的认识，对她的“生当做人杰，死亦为鬼雄”的英勇和豪迈气魄相当的钦佩。

七一前夕，在党的生日来临之际，学院举办了首届新员工培训班党员知识竞赛大型活动，党员们从竞赛中体验到乐趣，也增加了各自的党性修养。毕业晚会让我见识到同学们的多才多艺，更加让同学之间的情谊得到升华，同时也对即将离别的同学，即将分别的老师，即将告别的济南深深的留恋。

结语

培训所给予我的，远不止这些，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！为期4个月的学习已经结束了，4个月时间过的真快，刚来学校的时候的情景仿佛还在眼前，转眼间就要离开了。4个月时间不短，我在这里不仅仅学习到了知识，还交到了很多朋友，认识了许多全国各地的同行，开阔了眼界。马上就要和这个学校告别了，马上就要和这里的朋友告别了，对于我来说，有着对于学校，老师，同学的不舍，更多的是对于以后工作和未来的憧憬，我们都应当有着急不可待的心情，回到原来的工作岗位去大展身手，去用我们在这里学习到的

知识更好的面对以后工作中遇到的困难，更好的回报对我们满怀希望的老师，家人，同事，去回报对我们有着殷切希望的公司，去回报社会。我们一定会在以后的工作中交出一份让国网，让单位，更是让自己满意的答卷。

才自聪明志自高，国网齐聚百英豪。

诲人不倦师亦友，刻苦专研勤思考。

此次一行收获足，学识友谊共成长。

指点江山图霸业，齐心共筑强电网。

电力人生终不悔，扬帆起航迎朝阳。

债务工作的重要性篇四

生产制造企业紧追时代步伐，正逐步向科技化智能化发展，从产线到仓储都在往工业4.0迈进。生产有mes系统帮助，物流有tms系统帮助，企业内部管理有erp系统帮助，那么仓储需要什么系统帮助呢？答案是：仓库管理系统。

1、通过扫描工单条码，获得工单的具体信息以供操作员进行操作；

pda进行操作时，系统已经对其操作进行很详细的记录，管理人员可在后台网页上查看具体信息，例如单据的具体明细详情以及完成情况、某一单据操作的时间以及操作员等。

系统价值：

7、可视化操作促进帐实相符：使用先进移动设备实现物流仓储作业现场的可视化。

标领仓库管理系统优势：

- 1、量身定制（根据客户需求灵活的设计解决方案）；
- 2、操作简易□pda和后台界面友好，操作简单，后台跨平台访问）；
- 3、开发专业（开发团队拥有多年开发经验，技术成熟）；
- 5、模块清晰（可根据不同需求进行功能模块的二次开发）；
- 6、管理全面（从员工权限设置到特殊情况处理都有一套完整的管理系统）。

未来，标领将继续为制造企业更专业、成熟的仓库管理系统，用轻量高效的’方式帮助更多的制造业客户提高仓存管理效率、减少操作失误、降低管理成本、提高企业利润！

债务工作的重要性篇五

一、围绕“全心全意依靠干部职工”的根本指导方针，强化基层民主政治建设，动员广大职工积极投身于改革、建设和发展的伟大实践中。

职工代表大会制度、民主协商签订集体合同制度、政务公开制度，是基层民主政治建设的三项基本制度，它形成了工会组织多角度维权的格局。这三项制度，都是工会组织多年坚持的维权制度。工会工作的实践证明，这三项制度抓得扎实，就能真正发挥工会的维权职能，就能调动职工参与企业民主管理的积极性，也就能使工会工作得到社会各方面的理解和支持。机关工会在工作中坚持和完善“三项制度”，强化源头参与、源头维护，积极组织职工参与政府机关民主管理，我局工会建立了职工代表大会制度、民主协商签订集体合同制度、政务公开制度。这“三项制度”的建立和完善，进一

步维护了职工的民主参与权、民主决策权、知情权、监督权，维护了职工的劳动权利和经济利益，并促进了企业的. 党风廉政建设。另外，坚持抓好建设“职工之家”工作。以“建家就是促工作”的思想为指导，为“建家”工作创造了良好的外部环境。目前，已建立健全了“职工之家”的各项制度、措施，配套设施也正在进一步完善。职工之家的建设，协调了基层党政和工会的关系，改善了基层工会的工作条件，增强了工会的社会基础地位。

对全县的困难企业、困难职工，机关工会都建立了档案，完善工作制度，实行动态管理，及时给予帮扶。通过开展调研，提出建议，困难职工群体的权益维护，得到了支部的重视。办公室每年拨出专款用于送温暖工程，机关工会积极筹措资金，开展送温暖活动，工会组织成为困难职工的“第一知情人、第一报告人、第一关心人、第一帮助人”。每年元旦、春节等节日，各单位领导都和干部一起到困难职工家中走访慰问，把党和政府的温暖、工会组织的关心送到职工心中。

三、积极开展群众性技术创新活动，组织职工为经济社会发展建功立业

几年来，我局工会积极组织和帮助单位开展知识竞赛、合理化建议、群众性安全生产活动，单位领导积极配合并给予支持，收到很好的效果。这些活动的开展，进一步调动了职工群众的积极性、主动性、创造性，凝聚了广大职工的智慧 and 力量，团结动员广大职工为实现我局经济社会全面发展作出了贡献。

四、努力维护员工合法权益

一是突出一个“实”字。首先，多次召开座谈会，以增强职工对工会工作的信任度，保证工会工作的严肃性。其次，主动争取领导，积极开展工作，形成了“党支部领导、单位支持、各方配合、工会主抓”的工会工作格局。

二是加强舆论导向，创造有利建会的社会环境。通过宣传贯彻《工会法》，创造一种有利于工会工作的社会舆论。

年，根据我局实际情况，由专职干部任工会主席职务，客观上为工会工作开展创造了更多有利条件，也使工会工作地位得到了提高。随后，党支部又召开了党群工作会议，加强了对工会工作的领导，明确二位支部委员分管工会工作，使工会有机会了解单位的建设、发展、稳定情况，反映来自职工的心声。

六、坚持以人为本，不断强化职工职业道德教育

在市场经济大环境下，竞争日趋激烈，政府职能转换不断深化，使职工工作步骤不断加快，工会领导经过深入调查研究，达成共识，认真转变思想观念，职工职业道德水平的高低直接送到政府机关的形象，必须加强职工职业道德建设，才能保证将我局各项工作的顺利开展。将遵守职业道德、抓好服务工作作为绩效考核的重要指标。结合职工职业道德建设，开展“为群众服务、为基层服务”活动，采取办培训班、专题讲座、交流会、知识竞赛等形式有计划、有步骤地进行宣传教育，使职工职业道德教育活动稳步推行。积极开展“创建学习型企业、学习型班组、争当学习型职工”活动，不断强化职工职业道德教育，提高职工业务工作水平。

我局工会的工作，在县总工会组织的关心支持下，使干部的队伍精神面貌焕然一新。经过努力，我局工会工作目标责任考核连续达标，工会工作在各单位的实际工作中发挥了积极的作用，工会的政治地位得到了提升。尽管我们还面临很多困难和问题，但我们相信在广大干部的共同努力下，一定会创造新业绩，开创我局工会工作的新局面，为**县我发展做出应有的贡献。

债务工作的重要性篇六

借助现代信息技术和资源，烟草专卖管理部门可以更好地实现执法创新、管理创新和制度创新，全力维护国家利益和消费者利益。专卖信息化管理是一项系统工程，需要统筹规划、精心组织，从多方面入手，更好地发挥信息技术的作用。

信息化软件是实现信息化管理的基础，软件的开发要突出科学性、

实用性和系统性。目前，行业单位大多委托专业软件公司编写开发专卖管理应用软件，由于开发人员对专卖业务工作缺乏了解，开发的软件常见的缺陷是与实际工作脱节。所以，首先，行业单位在开发软件前，要成立软件开发组织机构，理顺工作流程，确定专人负责，指导软件编写。其次，专卖人员要全力协助并配合软件开发人员进行调研和论证，确定编写重点。再次，要在充分调研的基础上，对案件处理的程序等关键环节进行反复修改，确保各环节合规合法。

行业单位要将一些业务素质较高、专业知识较强的人员配备到操作岗位，定期培训、定向培养，并保持岗位相对稳定。要加大业务培训力度，可以采取集中培训、业务指导培训、经验交流培训等方法，让专卖人员了解软件功能，让操作人员掌握操作技能。要扩大培训面，将涉及岗位的领导及工作人员全部纳入培训范围，使更多的人了解信息软件的功能，支持信息化管理工作的开展。

信息资源共享是信息化管理的重要特征，信息共享可以有效降低管理成本，提高工作效率，让各部门密切协作。行业单位专卖管理部门在许可证管理方面，可以建立客户信息数据库，并与卷烟访销、配送等实现信息资源共享。专卖稽查员、电访员、客户经理、送货员等根据工作需要，各自维护信息数据，并通过资源共享的信息平台对客户进行全面了解，可以更有针对性地开展工作，实行差异化服务和管理。

随着行业的改革和发展，专卖工作内容和程序也在不断发生变化，因此一些应用软件与实际工作需要也会存在一定偏差。这就要求行业单位要加强专卖信息化应用交流，采取问卷调查、座谈会、网络反馈、电话了解等方式，及时收集相关需求和建议，准确把握修订专卖管理信息系统的重点和方向，从而实现信息化快速推广和应用，增强专卖管理的科学性。

检查考核是推动信息化在专卖管理中应用的有力措施。行业单位可以建立网上检查考评机制，通过网络抽查，了解信息系统应用情况。如对客户依法经营动态管理应用软件进行抽查，看数据录入和处理的及时性、动态评定的准确性等。可以采取交叉联合评定的方法进行检查考核，抽调专卖人员进行交叉检查，联合评定，查找信息应用中存在的问题和不足，共同议定改进措施。

债务工作的重要性篇七

如何把销售工作做的更好？

一句话：一个好的销售人员既要忠于公司又要忠于客户！

以下是我的一点感受：

第一、心态

我把心态分为两部分，一个是我们自己的心态；另一个是客户的心态。心态决定销售人员的业绩和素质。态度是一个人对事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。所以说，“态度决定一切”。

个人的心态

我们销售人首先要具备积极的心态，就是把好的正确的方面表现出来、表现给客户。在销售过程中难免会遇到这样那样

的客户，有的是比较爽快的、有的是比较难缠的。一天之中我们的心情是复杂多变的，早晨起来是心情一般，当你出来见了第一个客户，工作进展的非常顺利，到客户那就有计划叫我们报价，我们报的价虽然高点，但是客户说可以，就按这个做吧，这时我们的心情真是无法形容、难于言表！事情都办的差不多了，该去拜访另一个客户，但这个客户相当难缠，不是挑你这个产品质量不好，就是说你们公司的产品价格比其他的厂家高很多，“如果你们公司是这样做的话那以后我们就不要在合作了”，这时你的心情是怎么样的？不用我多说，沮丧、气愤，但是你不能表现出来，因为他是我们的衣食父母，我们是要从他们口袋里拿钱的，所以只能听着、忍着；但是当客户发完抱怨后我们不能置若罔闻，要把他为什么这样说这样做搞清楚，究竟是什么原因导致他这样说这样做，是我们自己的原因还是这个客户本身就是这样爱挑毛病？公司领导经常这样指导我们，“不要因为客户的一句难听的话就与客户争辩，与客户对立，这时在心里要告诉自己‘坚持，坚持，再坚持’，不要因为一件事不开心就放弃，也许你在销售中遇到了很多困难，可是我们应该看到克服这些困难后的一片蓝天”。

我最初到公司，见的一第一个客户是一个供电公司安装分公司的经理，我见到他的时候他正在与几个属下谈要买一台仪器，我去了把我们公司介绍了一下，我们正好有他要买的仪器，但是当时我刚到公司，对公司的产品不是很了解，我印象中是有的，我把资料拿出来找到他说的那个仪器，大概是这个，我又打回来问了一下价格，我把价格报给客户，客户听了说不是这个，因为这个价格和他说的心理价位相差很大，说“你搞清楚再来”。我就出来了，但是我没有离开单位，我往回打电话，把客户的需求说了一下，问问公司是不是这个仪器，得到答复：是。我又去找那个客户，进去之前我把那个仪器的部分仔细的看了看，心里有个数就进去了。

后面我是这样的做的：我就慢慢的接触这个单位的其他人，见了两个副经理、一个专工(今年一个副经理升为配网的主任、

专工升为安装公司副经理，从这点上说多拜访一些客户也就是在积累我们自己的资源，为后面的工作开展做准备)，把产品跟他们介绍下；没过多久，其中有个副经理后来打电话给我，叫我把价格和资料在给他报一下，他要写个报告给局里，我想事情有了转机，我要继续跟踪。现在，计划已经在他们局里了。后来，我还是经常去那个单位，去得多了，那个经理的态度和我刚开始见到他的时候就不一样了，从最开始的对我态度很冷到现在的很热情让我体会到“坚持”的意义。后来我和那个客户的关系非常好，如果我要求请他吃饭他都反对，坚持他请我。截至去年年底他给局里报计划大概有十五万左右，今年执行。如果说我开始他那样对我，我心灰意冷的话，放弃他这个人这个单位，那我想以后不知道会损失多少损失什么。

积极的人像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一和十五有区别。

公司去年发给我们每人一本“你为谁而工作”？这本书我看了两遍，收获很大。我个人的感想是：我们每个员工在工作的时候不要想着你在给公司打工，得过且过，公司的命运与自己无关，这样你不会把工作做好的。应该把你和公司想成是一个整体，自己就像公司的老板，要像老板一样的考虑问题，像老板一样的行动，具备老板的心态，这样就会考虑企业的成长，考虑企业的费用，想成是自己的事，你就知道什么是自己应该去做的，什么是自己不应该去做的。

什么样的心态决定我们什么样的生活。唯有心态端正了，才会感到自己的存在；唯有心态端正了，才会感到生活和工作的快乐。才会感到自己所做的一切都是理所当然的。

客户的心态

客户的心态其实很好把握，我把客户分成两类：上层客户和下层客户。下层的客户他做的工作要对上级负责，如果是我

们的产品造成了他们工作中的损失，那上层要找他的责任，严重者可能导致他的下岗，所以我在工作中要对他们做出保证，使得他们对我们有信任，而且我们所做出的承诺确实是事实存在的，他才会持续的与我们合作。另一个是上层客户，其实说起来高层有时比上层更好相处，他们的素质相对来说比较高，而且一般不会怎么刁难人的，他们希望我们把事情做好，能够对他们的工作起到作用，那么我们跟他做事的时候就要有学习的心态跟他们相处，真诚的为他们服务。

找出客户购买的价值观，顾客买任何东西都是为了满足他深层次的需求，作为销售，要找到客户的真正需求，并且在介绍产品的时候不断的强调这些需求的满足情况。

第二、勤奋和坚持

我从来不相信整天什么事都不做天上能掉下馅饼；勤能补拙，这个道理不管在那个行业都成立。

从我迈进销售这个行业，我心里就有明白，不能吃苦是做不好事的，既然我选择了这个行业就要坚信自己一定能做好。我第一天下市场，之前我也不是很清楚该如何着手，都是在前进中摸索着。

懒惰我们的天敌。如果说我今天累了不想出去拜访客户了，那在你休息的这段时间可能客户那边就有了购买意向，就被你的竞争对手拿走了，那损失的可不是你这个单子没拿到，有可能是你这个客户都可能丢了。一天上午，我已经去了两个单位，见了好几个客户了，没什么进展，这时已经11点多了，我也感到疲倦了，心想回去先休息一下，下午再继续吧，犹豫了好一会，我还是决定在去一个单位转下(不论你在哪个公司，你都要对公司负责，对你的老板负责，要对得起公司给你的薪水；同时也要对得起自己，因为追根究底你是在为自己工作)，没想到我到了那个单位正巧赶上物资经理拿着购买计划上给主任签字，我无意中看到上面有我们的产品，我窃喜

“还好我来了”，经过我后来的工作，最终我拿到了这个合同。反过来说，如果当时我懒一懒回去休息了，那我也就不可能拿到这个合同了。从这件事上我悟出了一个道理：只要我努力了、尽力了，肯定会有收获；只要我努力了、尽力了，哪怕我没有收获，我也无怨无悔，至少我付出了！当有一天你发现你的脚底被石子垫的疼了，你抬起腿看看脚下：鞋底漏了，我想这时你的努力和付出不言而喻。

我始终坚信即使跌倒也要抓一把沙。意思是，销售人不能空手而归，即使推销没有成交，也要让客户能为你介绍一位新客户。

销售人不可能与他拜访的每一位客户达成交易，你应当努力去拜访更多的客户来提高成交的百分比。在电网系统，一个意向不可能由一个人来完成的。购买意向一般都是从下到上一级一级的报上去的，那么每一级我们都要兼顾到，每一级的客户关系我们都要建立和维护。所以，在初级接触市场的时候我们要做的工作量比较大，这时考验我们的是毅力和耐心。

问一问任何一个专业销售代表成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。

第三、我们对自己的产品知多少

我觉得作为一个销售人员，起码要对自己公司的产品大概了解，我们公司产品比较丰富，开始我也记不得那么多，接触多了，看得多了，自然而然就知道了，越往后就是不拿出资料就已经知道某个产品在哪个页有什么基本功能。

第四、个人素质和修养

礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源。据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他

们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销——首先是推销你自己。所以我们要从内在到外在全方位的提高自己，自身素质提高了，我们做事也就事半功倍。

第五、工作作风

如果销售人纪律松散，凝聚力不强，工作不努力，他们就会难以满足客户越来越多的要求。

优秀的销售人员总是善于制定详细、周密的工作计划，并且能在随后的工作中不折不扣地予以执行。其实，销售工作并不存在什么特别神奇的地方，有的只是严密地组织和勤奋地工作。一位成功的总裁如是说：“我们优秀的销售人员从不散漫和拖拉，如果说他们将在2天后与客户会面，那么你可以相信，2天后他们肯定会在客户那边的。”我很喜欢的做事风格：“雷厉风行”，无论做什么事，说到就要做到，因此，严谨的工作作风会保证我们做事的成功率。

销售人员最需要的优秀品格之一是“努力工作”，而不依靠“运气”或技巧(虽然运气和技巧有时也很重要);或者说，优秀的销售人员有时候之所以能碰到好运气是因为他们总是早出晚归，他们有时会为一项计划工作到深夜，或者在别人下班的时候还在与客户交流。

第六、如何与客户建立良好的关系

这一点是真正体现一个销售人员的能力的。

在当今的关系型营销环境中，优秀的销售人员最需要注意的一点是：成为解决客户问题的能手和与客户发展关系的行家(未来的销售人员将不再是销售人员，而是客户的顾问)，力求敏锐地把握客户的真实需求，实实在在的帮助他们解决他们的实际问题。优秀的销售人员通常是这样的：他们全神贯注，很有耐心，细致周到，反应迅速，善于倾听，十分真

诚；他们能站在顾客的立场上，用客户的眼光来看问题。把自己和客户看成是一个整体，“一损聚损，一荣聚荣”，客户喜欢这样的人。今天，客户更希望销售人员成为其“业务伙伴”而不是只知道把东西卖给他什么都不管，就知道从他们那拿钱，销售人员应该很清楚这一点。优秀的销售人员所做的不是去讨客户的欢喜，而是应该真正去关心客户的利益，关心客户的业务发展方向，关心怎样才能帮上客户的忙。只有这样你才可以成功的销售自己，销售你的产品和服务。

第七、个人能力

人与人之间是有差异的，有些人天生就有从商的头脑、敏锐的市场观察力和洞察力，但是这并不是绝对的，很多时候都是靠后天培养出来的。我们不要刻意和他们比，了解自己的强项并充分发挥。李嘉诚也不会从生下来会做生意。我学的是技术，和销售根本不搭嘎儿，我深知自己在这方面欠缺，我想改变自己，弥补自己在这点上的不足，所以，在毕业后我改变了的就业方向，我做了销售。

第一，永远比客户迟放下电话。很多销售员没等对方挂电话，啪就先挂上了，尤其在较熟客户电话交谈时。永远比客户晚放下电话体现了对客户的尊重。我举一个我在与客户之间的事说明一下。记得有一次我跟一个班长电话谈发货的事，谈着谈着我的电话信号不好自己就挂断了，其实这个时候谈的也差不多了，等有信号了，还没等我搭过去客户就打过来了态度很不好，第一句话就是“你什么意思啊？”，其实我没有挂，但是客户以为是我挂的。虽然是个误会，但是客户不会管原因，事后我解释了也就没什么事了。这件事之后，我深知永远比客户晚挂电话的重要性。

第二，与客户交谈时“尽量”不接电话。我强调“尽量”一词，为什么是尽量不接。我分为两种情况：一个是如果和重要的客户、新客户、关系一般的客户在交谈中，决不要接电话，等事后在打过去。因为在与客户交谈中接电话，尽管事

前得到了客户的允许，但客户心里会认为：“好像电话里的人比我更重要？”另一个是如果这个客户和你的关系比较好，这可以适当的在交谈中接下电话，但是接电话时间不要太久。

第三，我说一下“我”与“我们”。我在与客户交谈时一般都是说我们。就说今年雪灾，大家都知道江西受雪灾影响比较大，他们的那边的人力物力不够，从湖北荆州调了四十人过去帮助他们共同救助，那么我到了客户那边我说起这事的时候我开头说“刘主任，我昨天晚上看荆州新闻，看到从江西抗灾救助的英雄们凯旋而归，迎接的场面很是壮观啊，我们这边过去多少人啊？”这样与客户就谈下去了，而且客户的态度啊什么的都很好。这时客户就感觉我和客户是站在一起的。在比如，有次我和一个经理聊天，我说，今年35kv好像是归我们这边负责了，那接下来您的工作不就很忙了？这样就给客户一个感觉：我站在他的角度考虑问题，我是替他着想的。久而久之，与客户的关系就非常密切了。

非常重要的一点就是作为一个员工，我们要忠于公司。我们作为公司的一员，公司就像一个大家庭，我们就是其中的一份子，只要我们大家齐心协力，共同筑建，我们的明天会更好！

公司的用人理念：大浪淘沙，是金自存，是沙自流。

销售系统培训心得2

债务工作的重要性篇八

中国，我们共同的家园，也是我们生活的场所。中国是世界上污染最严重的国家，一大堆一大堆的垃圾丢向我们的家园，一大堆的塑料口袋和易拉罐包围了我的家，白色饭盒夹着一一次性筷子丢入河姐姐的身体里，河姐姐那清澈的水变得浑浊

发臭。农民伯伯用河姐姐的水灌溉了良田，结果，良田全枯萎了。

自从盖起了化工厂，天天排放的烟尘废气，弄的'我们不能呼吸。每天晚上，嘈杂的打铁声扰得我们睡不着觉。电池是我们日常生活中使用最广泛的商品之一，计算机、电子手表、移动电话，都离不开电池，有人说：“电池不能乱扔，因为它对环境有很大的危害。”可也有人说：“大家不都乱扔吗？也没多大危害！”据专家测试，一粒纽扣大的电池也能污染六百立方米水，一节一号电池，烂在地里，能使一平方米的土地失去利用价值。你们看看，乱扔一颗电池的危害竟有这么大！大家都知道，大熊猫、金丝猴、大鲵、麋鹿、中华鲟等动物都是国家珍稀动物，因为稀有而受到保护。

但是有些野生动物，人们随意猎杀、贩卖、销售，形成了庞大的利益链条。天哪！这正是人类让河流浑浊发臭；是人类弄得人类无法呼吸；是人类让人类睡不着觉；是人类让动物没有家园；是人类让人类的家园变成这样。人们就真的拿他没办法吗？在城市建设中务必做到高效利用和节约资源，保护生态环境，把经济与环境协调发展结合起来。

在青山绿水间诗意的栖居，是全人类的愿望。勤劳的中国人民正在用汗水和才智建设生态文明，走出一条绿色的可持续发展之路。走进乡村，家家户户房前屋后种满了树，环绕村庄四周的丘陵山坡，以前有不少荒山头，山顶都是石头，不长树木，如今也都披上绿装。

走进大自然，就有一种格外亲近的感觉。日月星辰，江河湖泊，山风田野，花草树木，这些美丽的自然风光，无不使人产生连绵的遐想。走进自然，与自然亲近，亲吻天空，亲吻日月，亲吻大自然。或许，大自然才是我心中永久的恋人，就让我美丽的心情，永远在大自然里尽情的放飞吧。有人在破坏，有人在拯救，让我们一起来担当那个拯救的人吧！