

# 密室逃脱工作总结(优质7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 密室逃脱工作总结篇一

20xx年x月x日，物业接管，这一学年来，我全体员工团结一心，艰苦奋斗，勇于拼搏，不断创新，进一步完善和改进了公司的管理和服务质量，取得了可喜的成绩：组建了一支优秀的物业管理团队，创建了一种科学的管理模式和先进的管理理念、管理方法，以及严格的质量标准和工作程序；形成了服务与管理相结合的专业分工体系。一年以来，我们紧紧围绕战略规划、品牌建设、内部管理、信息沟通、服务绩效来展开一系列的工作。

天健物业自成立以来，管理理念经历了从“管理型”到“服务型”的深刻转变，抛弃了过去以管理者自居的姿态，倡导了“服务育人，业主至上”的全新服务理念。天健物业在发展过程中即使遭遇到了内外环境的严重挑战，但为业主、使用人服务的理念也一直在沿伸，同时也得到了广泛的好评。但公司管理层并没有满足可喜成绩的取得，而是以积极的态度正视在服务过程中存在的服务专业性不强，服务内涵不深，员工待遇过低以及成本过高等问题。今年开始，公司便审时度势，着手狠抓安全防范、环境卫生和维修事宜，劲拼品牌建设，提高公司的运作效率和竞争力。

品牌，以高质量为坚实的基础，本公司把如何提高物业管理服务的质量作为公司经营的首选目标。

公司成立之初便做好了质量的策划，明确公司的质量目标、要求，以及所想达到的目标，以最合适的服务质量去满足业主及使用人的需要。一年来，公司始终把通过iso9000和iso14000的审核为奋斗目标，同时也进一步向业主及使用人展示了公司相关方面优质服务的形象。

自公司进驻开始，一直把“客户满意，业主至上”作为工作的中心，进一步确定了公司以业主为中心的经营服务理念，今后公司将继续贯彻实施和改进服务质量，提高服务绩效。

公司成立之后，经过反复讨论和研讨，认为要想做的独特，就须把工作做到零缺陷：服务零缺陷；操作零缺陷；设备零故障；安全零隐患的四零缺陷。明确了业主不总是对的，但永远是最重要的客户需求，充分做好达到需求的各种准备，积极预防可能发生的问題。

人力资源是公司发展的重要保证。进驻之初，因处地特殊，故人员素质偏低。但今年年初，为了提高公司的竞争力，我公司积极开展员工知识培训，使员工成为“一专多能”且达到了显著的效果。员工培训包括：企业文化培训，专业技术培训等，特别是对管理层进行的物业管理员资格考评培训和保安队伍的消防知识培训以及专业知识培训。通过培训，提高了员工的综合素质，改善了员工的工作态度，激发员工团结合作，大大提高了服务质量。

目前，公司内部已经建成了较为完善的人力资源储备，专业能力，综合能力出众的专业人才；能出谋划策的企业策划人员等，给公司的发展提供了广阔的空间。

入驻之初，因公司刚建立，一系列的制度及考核都是空白的，这给员工的工作带来了很大的不便。按照“以法为据，有约可依”的原则，我公司迅速出台了一系列规章制度。包括：各岗位人员职责，管理制度及各岗位工作人员考核办法。制度的出台明确了职责，分清了权限，也给公司员工的日常工作

作指明了方向，提供了依据。

去年学生入住之初，因赶工期，四栋学生公寓可谓是以超常规的速度建成的，而快速度建成的房子却导致了接管后艰难的维修工作。从去年至今，我技术维修部共计收到师生报修单4200多份。可因去年维修力量过弱，且设备设施还在保修期内，故多数单子未能修好。直至今年初，我公司一口气增加了三倍的维修人员，不分日夜的维修，同时又加大对厂家的催修力度，迅速的解决了原有的存在的问题。现我处已承诺做到“小修不过夜，大修不过三”的服务承诺，可因各种设施仍然在保修期，致使好多维修事项我公司仍无法完成。但我公司还是竭尽所能去维修，特别是公寓内寝室之间电线错乱的问题，在催修厂家无效的情况下，我公司维修人员用六天六夜时间全部调好，用实际行动解决了师生的怨言。近日，我公司又一口气换下了四栋公寓20xx多盏灯炮以及300多个水龙头和几十个冲水阀，使公寓内的配套设施的维修完好率达到了98%以上。

1□20xx年，在全体保安人员的共同努力下，圆满完成了师生入住的安全防范工作，但随着工作的逐步加深，渐渐暴露出了我公司保安的不足与缺陷：配套设施过差，人员素质过低，专业知识不足等。为此我公司于今年年初进行了一场保安大革新。首先，实行淘汰制，淘汰了十多位原有的保安。其次增加配套设施，购置保安服装。工作的革新使我保安的外在形象上了一个新台阶。

2、保安工作始终贯彻校领导的外松内紧的方针。因学校处地的时间、环境比较特别。我公司严格实行来访人员登记制以及凭证出入制。从去年至今，我公司共登记来访人员50000多人次，确保了学生公寓的安全。

3、在自身管理方面，我公司保安坚持一天一小会，一周一大会，进行交流与检讨。同时，开展专业知识培训。从去年至今，共进行了六次专业知识培训，二次消防知识学习以及一

个多月的军事训练。同时实行严格的保安考核办法和工作流程，以及不计名的考评制。奖励优秀队员，扣罚表现较差的队员。

4、在外来人员管理方面，我保安部严格控制外来流动人员，一律实行来访人员登记和扣押有效证件制，且进行不定期的巡逻，确保了公寓内学生生命财产的安全。同时因建设初期的施工较多，我们对违章搭建也进行了处理，规范和控制来访车辆，创造了一个安全、安静、优雅的学生公寓环境。

1、我公司保洁部基本上能完成公司交给的任务，认真遵守公司和管理处的各项规章制度，严格执行清洁工作规程，全天候清扫公寓大厅、卫生间、走廊等。全天候清擦垃圾箱、扶手、门等，及时清理垃圾，创造了一个干净的居住环境。

从去年至今，我处共捡到手机两部，钱包9个，现金1000多元，校园卡200多张以及大量的衣服和鞋子。得到了师生的一致好评。同时，我公司又实行便民服务，提供打气筒，免费让学生打气，免费开锁，8次送生病的学生去医院看病，10余次为学生爬窗户开门等。

1、在每栋设立意见箱，让师生对我们工作或态度有意见可提。

2、发放意见征求表，我们给学校的有关机构发放意见征求表，让他们对我们的工作进行监督和指导。

3、召开学生座谈会，从去年至今，我公司共计召开了六次学生座谈会，从中我们得到了宝贵的意见和建议。今后，我公司还将继续召开此种会议。

4、公布投诉电话，如果师生对我公司的员工有什么不满意可以直接拨打电话向我管理处投诉，我们力求给师生一个满意的答复。

5、设立回访制，坚决实行回访时间不超过24小时。

## 密室逃脱工作总结篇二

(一)思维前进，情绪端正

(二)严于律己，真诚待人

本年度，个人可以仔细学习热力公司的各项规章准则，仔细领会公司各项抉择。在作业中，我严格恪守公司的各项规章准则作业，安身本职，联合搭档，尊重领导，恪守组织作业组织，在作业中可以严格要求自我，一同，与搭档共处真诚相待，谦虚向搭档们学习，学习他们身上的质量和精力，不断前进自我的概括本质，更好更快的促进自我快速展开和前进。

(三)安身本职，做好作业

现在，我的作业部分客户服务部，首要作业内容为做电子版巡检记载、计算水电周、月报表，收拾档案、仓库账目、内务处理等，作业内容较细较杂，因而，在作业中，我不断培育自我的责任心和耐性，将责任心和耐性的培育放在做好作业首位，要求自己可以静下心来，仔细处理每项作业中的细节，保证作业不在我的范围内犯错，不因我耽搁作业。

1、仔细做好电子版巡检记载：全年共对xx块电子版进行巡检，记载各类问题xx次。

2、计算水电周、月报表：对水电数据进行仔细核对，准时安质做好水电周、月报表作业，保证每张报表数据准确无误。

3、做好档案处理作业。针对担任的档案多且杂等特色，一方面个人仔细学习档案处理事务常识，参与相关专业常识训练，不断前进自我的事务理论水平；另一方面，结合档案处理的实

践状况，完善档案处理台帐，守时更新档案，严格恪守档案处理准则，尽力保证档案不出过失。此外，活跃强化自我运用电子档案处理的才能，充分发挥电子档案的效果。

4、完结仓库账目及各项内务作业。在仓库账目方面，坚持财务处理准则，做到账库相符，账库相实；在内务方面，准时按质完结领导交办的各项作业使命，尤其是每日守时守时的做好作业环境的保洁作业，尽力营建一个环境卫生，气氛杰出的作业环境。

### (一) 学习力度还需求不断前进

在作业中，常常由于作业忙等各种原因，形成自我关于学习存在放松的现象，在学习上存在着必定的懈怠、幸运等思维意识，尤其是对热力职业的相关专业常识学习的力度还不行，了解还不深，此外，关于一些政策性的理论学习存在着注重度缺少等现象，因而，在未来的作业实践中，在这些方面自己仍需不断加强和前进。

### (二) 专业技术才能仍需前进

在实践事务操作进程中，个人的事务才能仍需不断前进，在档案处理等相关事务实践进程中，自我还存在着事务本质和才能不强的现实状况，与公司的要求尚有一段距离。

### (三) 作业的统筹方案性需加强

在作业中，个人对作业的组织 and 方案性仍需不断前进，常常会由于作业组织不合理，而形成手忙脚乱的局势，极大的影响了作业的功率，这是自己需求不断改善的当地。

(一) 抓学习，提内在。在未来的作业中，注重抓学习，要点学习公司的规章准则及热力职业专业常识，尽力促进自我的全面展开。

(二)重统筹，提功率。不断注重关于作业的科学组织和方案性，活跃前进作业的功率；一同，尽力增强关于作业的独立思考性，前进发现、剖析和处理实践问题的才能。

(三)活跃完结好各项作业使命。在未来作业中，个人将围绕着年度作业方案，科学组织，合理统筹，安身本职，仔细恪守公司的各项规章准则，如期按质的保证个人年度作业使命的满意完结，活跃为公司的展开做出自己应尽的责任。

## 密室逃脱工作总结篇三

- 1、主要工作内容：负责公司日常办公用品及固定资产的采购、保管、领用管理。
- 2、负责公司日常办公设备的维护、报修、定期检查。
- 3、协助财务部完成年终的固定资产盘查工作并制表汇总登记。
- 4、各下属公司上报集团的各类传真文件归档整理保管。
- 5、协助各部门经理及助理日常的文件资料整理或向各职能部门上报材料。
- 6、负责公司宿舍人员安排管理。
- 7、负责公司出差人员机票、车票、酒店等购买和预订。
- 8、前台接待工作
- 9、公司年报刊杂志的订阅

1、前台接待工作。能够积极主动热情的对待每一位客人，并时刻提醒自己，微笑待人。在这期间，陪公司客户游玩，得到了他们的满意。同时也大大提高了我的人际交流水平。采购和设备维护方面：作到了货比三家的原则，大力响应领导

的话一把公司当作自己的家一样对待。

2、丰富业务知识、提高工作能力。在工作期间，不断的给自己充电，积累业务文化知识。去年办理了公司的07年的工商年检，参与了公司的iso9001质量体系认证，为了搞好工作，我不怕麻烦，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。

3、工作态度：能够正确认真的对待每一项工作，投入认真，始终以公司为重，只要公司需要加班，绝无任何借口推辞，能够认真负责的完成领导指派的工作和任务。

内勤工作是一项综合服务性的工作，内勤位轻责重，在完成自己分内工作的同时，既要完成领导及各部门经理临时交办的工作，又要协助主任处理日常程序化的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的敬业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和一丝不苟的工作作风，任劳任怨的忘我精神。结合上述三年的内勤工作经历，谈谈自己的几点深刻认识：一切以公司利益为出发点、切实履行岗位职责。

作为公司的内勤采购人员，要以节约成本为先，花最少的钱，买的东西，不吃回扣，不私自占用公款。为了避免虚报的申请，一定要在取得物资申购单的情况下，方可采购，或领导有特定交代除外。对所购买的固定资产和易耗品及时登记，编号，以保证公司财产的完整。对购入和领用的物品，通过填制入、出库单的形式制盘存表，进行仓库物品的盘存，不虚报，不漏报，不谎报，做到帐数相符，帐库一致。并做好月底与财务部人员校对核实的工作。每一季度与财务部人员共同进行一次全面的库存清点盘查。

爱护和保管好公司的财产，对日常的办公设备，如复印机、投影机、传真机等等办公耗材，力求作到定期检查，定期请专业的服务人员上门维护，已保障所有设备的正常使用和延长使用寿命。

高度的安全防范意识，爱惜宿舍个人及公共设施，热情服务于大家。以宿舍整体利益优先，以宿舍人员的生活安全为首要，以保持良好的宿舍环境为重点，以大家的团结和睦相处为目标。工作积极主动热情，为他人所想，做他人所需。

总结三年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别业务工作做的还不够熟练，与领导之间的沟通交流还不够多，需要在以后的工作实践中不断完善自我，鞭策自己。在以后的工作中要求自己做到五勤：眼勤、手勤、嘴勤、腿勤、脑勤。

为公司的发展贡献自己的微薄之力。眼下，正值辞旧迎新之际，一年一度的工作总结又开始粉墨登场了。于是各单位各部门拿出浑身解术，通过秀才们的浓墨重彩，总结一年来所干的工作，这本无可厚非，实属正常。但认为，切勿脱离实际，唱高调，拣好听的说，必须有一说一，有二说二，客观地评说，总的来说，这一定要杜绝三忌。

一忌夸夸其谈，夸大其词。这一年来干了哪些工作，上级部门知晓，老百姓的心里也有数，自己也应如实汇报。干得好，群体心里有杆秤，自然能秤出其分量，干得好，要总结经验话得失。总之有则改之，无则加勉，切不要夸大政绩，欺上瞒下。

二忌避重就轻。一些部门、单位时往往好大喜功，对成绩大肆渲染，小事说成大事，芝麻说成了西瓜，摆功臣，讲苦功，好事说了一大堆，好话说了一大箩。而在总结过失和不足时，总是轻描淡写，几句话一带而过，有的甚至大事化小，小事化了，片面地多讲客观，而少讲主观。

## 密室逃脱工作总结篇四

一年来，我立足本职工作，深挖自己的潜力，继续深造，在

工作中严格要求自己，加紧努力，积极参与车间快修团队的管理，圆满完成了公司布置的各项任务。

仔细研究和审查所有分配的任务，出现问题时与技术人员沟通及时解决维护问题，并与车间经理合作改进各项管理工作。积极倡导新的管理制度和新技术，使车间和班组管理良好，作风严谨，技术力量过硬，能够超额完成公司下达的任务，积极配合其他班组的维修工作，取得较好的经济效益。在管理方面，严格执行公司发布的所有文件和管理制度。在维修质量和维修次数上多下功夫，让公司的营业额达到一个新的水平，为公司的发展做出自己的贡献。

取得技术维修工证书后，不仅能掌握本工种的操作技能和先进的汽车技术，推动公司车间班组各项技术的提高，还能深入生产现场，积极与技术人员和班组管理人员探讨技术问题，提出解决方案。平时主动参与解决工作中遇到的技术问题。20\_\_年，解决了20多个问题。还可以毫无保留地把所有技能传授给学员，一丝不苟，耐心真诚，促进学徒学以致用。教学与实践相结合，相互学习，相互督促。

能够正确理解安全与生产的关系，带头遵守规章制度，做到安全第一，不安全生产。日常工作前，进行危险源辨识、三位一体、手指默写，然后进行自检，及时检查消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态。自取得技师资格证以来，本人及所辖车间未出现任何违章指挥或三违情况，有力支持公司安全工作。

服从领导安排，努力工作，心安理得，遵守各项管理制度，积极完成组织安排的工作。团结同志，恪守职业道德，无不良行为。带领员工共同维护文明氛围，形成互助、互相监督、互相监督的良好工作环境。

以上是我20年获得汽车维修技师资格以来的工作总结了解车间生产难点，解决实际问题，创造性工作，充分发挥个人优

势，为xx xx \_的发展做出更大贡献。

## 密室逃脱工作总结篇五

20xx已逝□20xx已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里□20xx年对于宁夏，对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。

幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我共售房90套左右，总金额达20xx万左右，回款迄今为止大概达到1600多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护

方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

## 密室逃脱工作总结篇六

### 1、招聘面试工作

- (1) 制作完成了公司的招聘简章；
- (2) 拓展校园招聘渠道11家，其中2家已建立合作；
- (3) 拓展网络招聘渠道2家；
- (4) 参加了4次招聘会；
- (5) 公司内部同事推荐；

经过近半年招聘工作的开展，一共招到10人，其中8人在岗，1人被辞退，另1人本月19号入职。各岗位招聘人数与公司需求还有一定差距，人力资源中心必须全力以赴，克服困难，按各部门既定要求及到岗时间完成招聘任务。

### 2、员工培训工作

- (1) 新员工入职培训体系基本完成；

经过近半年多次培训工作的开展，对于摸索公司培训体系的建立起到了至关重要的作用。培训工作重中之重，人力资源中心将会加倍重视公司的人才培养和学习推进的速度和效率，希望各部门各组负责人本着“学中练，练中用，用中学”的原则，积极响应、积极参预、积极献策，齐心协力，将培训转化成实操本领，将学习力转化成业绩力，让知识、态度和能力并行，才能打造出一支攻无不克，战无不胜的精英团队，从而使得我们形成一个具有核心竞争力的学习型组织。

### 3、人力职能工作

(1) 重新调整并设计整理了公司组织架构图；

(2) 整理完成了公司未来三年的战略发展规划及企业文化等工作；

(5) 协助财务部完成了各部门财务预算表及预算审批表；

(12) 落实执行了公司在职员工签订保密协议与劳动合同等工作；

(17) 设计完成了《关于客户中心加强专业技能实操培训方案》；

(19) 设计制作并完成了20xx年公司年会流程及筹备工作等事宜；

(20) 结合客户中心组织结构的调整，岗位分工明确，责权清晰，拟定了不同岗位不同职位的招聘计划等工作内容。

#### 4、人力资源系统建设

(2) 设计制作了人力资源系统建设之人才招聘流程、面试流程、新员工入职流程、新员工培训流程、薪酬操作流程、社保办理流程、奖惩流程、岗位调整工作流程、人才储备流程等，流程内容随着公司发展的实际情况要在实践中不断去完善和优化。

总而言之，半年多来，人力资源工作处于平衡发展阶段，很多工作还存在着不足，因此，人力资源中心要制定与公司整体战略发展相适应的人力资源规划，制定适宜的选人、用人、育人、激人、留人的人才政策，保证企业核心竞争能力。人力资源工作服务于公司的总体发展战略，规定着企业人力资源开发、使用和激励的大政方针，为公司发展提供所需的人力支持，实现人力资源的供需平衡和最佳配置，保持企业智

力资本竞争的优势，保证企业战略目标的实现。

- 1、招聘渠道拓展及招聘形式缺乏创新和转变思路；
- 3、面试过程中对应聘者心里把握不准，识人之能有一定缺乏；
- 4、工作开展主观能动性有待提升；
- 5、在人力招聘专员培养和指导上需进一步加强；
- 6、对工作分析的重要性缺乏认识，缺乏对部门职责的科学界定；
- 7、培训缺乏系统性，缺乏对培训的需求分析，缺少评估和反馈环节；
- 8、对绩效考核和薪酬机制的重要性缺乏战略高度的认识；
- 9、各项规章制度需要加强完善和建设；
- 10、人力资源管理专业知识缺乏持续性常态学习。

6、总曾说过：“人要随缘而动，不要随欲而动”，这句话对我加入公司持续努力工作的有着重要而深远的意义和价值，因此感慨万千，一句话总结：此生能遇明主良师，实乃我一生之大幸！

## 20xx年工作规划

- 9、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，协助公司总经理，为企业各部门做好人力资源服务。
- 10、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。

既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

最后，我代表人力资源中心向大家表示衷心的感谢！感谢大家在过去的日子里对人力资源工作的支持和理解；感谢公司领导对人力资源工作给予的肯定和认可；20xx年我们的工作充满了机遇与挑战；我们将会团结一致、同心同德、用心勤奋、发扬艰苦奋斗的精神，心往一起想，劲往一起使，拧成一股绳，将我们的公司建设成为21世纪最具核心竞争力的学习型组织、服务型组织、创新型组织而努力奋斗！

## 密室逃脱工作总结篇七

进佳洋公司已经有一年多了。虽然有时候做的比较累，但是我觉得生活得特别充实，更重要的是，对经商之道，生产管理和生产流程也有了很深的了解。回首在佳洋工作的这一年，无论是公司还是我自己，感觉变化真的是特别大。

还记得10年12月份我来公司的时候，业务员里大学生只有小唐、邓皓和我，现在80%都是大学毕业生，这说明公司注重员工素质培养，我们对公司的前景未来抱有希望。公司的业绩也一直在上升，从我们负责的区域也可以明显感觉到，原来一个人负责两三个展柜，现在一个人负责一个展柜刚好合适，说明我们的瓷器更换的速度快，销售业绩的增加。

5月份，我从一个业务员变成经理助理，这对我来说是一个锻炼，尤其是在工作遇到很多第一次有点担心怕处理不妥当的时候。

第一次有公司名片，记得印好的时候，姐姐们经常发我的名片，还说：“这是我们助理的名片，有什么事情可以直接找她就行。”开始的时候我脸都会红，还有些时候我就站在旁边，土土的装扮，加上心很虚，我都很不的钻到哪里去。

第一次辞退员工，这个经历对我来说真的可以列入我成长的

历程当中，辞退一个员工要比应聘一个员工难的多，不是技术上的而是心理上的，我从小性格就比较开朗随和，很难对朋友、老师、同学、家人提出的要求说不，但工作就不一样了，工作就是工作，它是以制度为前提不能掺杂太多感情色彩的，而我往往就是这里处理不好。以上一个员工占捷为例，面试的时候觉得不是很适合这份工作，但因为是佳洋老员工的亲属，就先试用，结果在试用期中，表现不佳，我做了很久心理准备和她谈的时候，她也说自己其实很努力，说着说着还哭了起来，我当时就有点慌乱，是让她现在走还是做到月底，后来我选择让她做到月底，说是会计好结账，也给她一个适应准备的时间，但其实这个决定我又错了，因为后来她的表现就已经一副要走的样子，不但不能鼓舞团队士气，相反倒影响团队情绪，因为这个事情，我回家想了很久，我想以后要是再有这种情况绝不心软，合适留下，不合适离开，工作就是工作，一直希望别人不要多想，对事不对人，但是自己首先没有摆正思想观念的话，很容易让自己在工作中陷入被动优柔寡断的局面，对团队的势气和凝聚力都有影响。

第一次坐飞机公出住希尔顿大酒店，这是很爽的一次公出，计程车经理坐前面付钱，吃饭经理点菜买单，好像我们成了经理的老板一样。我和陈珂吃完5块钱的酸辣粉转了两圈后还是决定去吃68块钱的哈根达斯。这些都是很有意思的回忆，在让我调整了情绪后，更直观的了解外面的信息，摆正自己的位置，树立正确脚踏实地的人生目标。参观艺博会了解艺术前沿信息，参观上海博物馆一下午时间都泡在陶瓷馆，关门了都没看完，还惦记着下次来的时间。

第一次出差给员工进行培训，时间很紧迫，才算是真正的公出啊，睡觉的时间都不浪费就用在了往返北京的铁路上，才俱乐部活动现场都是有钱人，可是却不都是高素质的人，第一次面对景德镇以外的陶瓷市场，感觉和在景德镇真的是太不同了，这些普通民众也好，高级知识分子也好，都没有陶瓷文化背景，有相当多的人对什么是青花瓷都很模糊，营销员也是懵懵懂懂的知道一点，还是不能游刃有余的回答顾客

千奇百怪似懂非懂的问题。在工艺不能直观的成为亮点时，就要将重点多放在吉祥如意好彩头和有趣的历史背景和故事上。公司的产品应该完善说明包装等整体性，这也是今年展厅产品的一项主要工作。利用在北京出差了两小时和妈妈在故宫见了个面，一起逛了陶瓷馆，看见故宫里面图释讲解制瓷工艺，有两个就是我的同事，那一刻很骄傲，还傻傻的把声音放大了和我妈讲，那俩是我同事，好让旁边参观的人都听到，两小时候我又被接走去下一个营销点培训，很舍不得和她分开，妈妈很支持我的工作，一直嘱咐我工作第一，不要耽误了工作，有她全心全意的支持，我可以做自己的选择，觉得很幸福。

第一次参加公司例会，感觉是正规的公司，不在是小的私营企业，从参加会议到现在，一直很有收获，觉得坚持很重要，觉得黄老师真的很有智慧，觉得应该不断的学习，如何以身作则带领团队，应该有责任感，不是姑且和处罚员工的违章行为，而是正面积极带领大家共同成长。尤其是经理今年想开发更多是大客户，感觉肩膀重很多，如何提高自己来应对今年的问题成为我接下来学习工作的重点。