

最新女员工工作分享心得体会 分享心得体会引导员工工作(模板18篇)

教学反思可以促使教师深入思考教学的本质和目的，不断追求教育教学的卓越。希望大家能够在阅读这些工作心得范文的同时，思考自己的工作中有哪些值得总结的经验和教训。

女员工工作分享心得体会篇一

如何让员工更加积极主动地完成工作？如何更好地指导员工？这是每一位管理人员必须面对的问题。通过分享心得体会来引导员工工作，将会是一种有效的方法。

第二段：分享心得体会的意义

分享心得体会是指领导在自己工作实践过程中的所思所想、所做所为以及所取得的经验和教训，向员工阐述，以期通过分享交流达到更好指导员工、改进工作和以人为本的管理理念。

对于员工而言，这不仅是一次思想上的启示，更是能使其从领导的经验中汲取营养，进而更高效地完成工作。对于领导而言，分享心得体会不仅能够加强与员工之间的沟通交流，更能促进领导自身的成长与进步。

第三段：分享心得体会的方法

分享心得体会的方法可以多种多样，可以采用工作例会、座谈会、讲座等形式来进行。在分享过程中，领导要注重讲述自身工作经历中的事件、问题、策略以及方法，而非普遍存在的原则和准则。

同时，领导还需要耐心倾听员工的想法、建议，从中汲取促

进工作效率，提升团队整体素质的种子，从而达到更好地指导员工的目的。

第四段：分享心得体会的作用

分享心得体会不仅能够提升员工的积极情绪，更能够培养团队间的沟通合作意识，增强团队合作的力量。分享心得体会可以助于员工认识到领导对工作的理解和方法，老手与新人之间的经验交流，有利于提升员工自身的能力。

同时，分享心得体会还可以增强团队的凝聚力，培养共同的价值观与目标，提高企业的效益和业绩。

第五段：总结

分享心得体会引导员工工作是一种优秀的管理手段，它不仅能够增强领导与员工之间的沟通交流，改进工作和以人为本的管理理念，更可以培养员工的自我学习与提升意识，促进企业的进步与发展。我们相信，在共同的分享过程中，团队将会汇聚出更为强大的力量。

女员工工作分享心得体会篇二

在现代社会中，一位好的领导者需要有着良好的管理技能和人际关系。作为一个领导者，除了履行管理职责之外，还需要能够对员工进行指导和帮助，以达到团队最高效率。因此，分享经验和体会便成为了引导员工工作的必要手段之一。

一、分享经验和体会有助于团队成长

在工作中，经验和体会是最宝贵的财富之一。对于一位领导者，将个人的经验和体会分享给团队成员，是很有价值的一种方式。除了表扬员工的工作表现之外，更有助于团队成长。分享足够的经验和体会，能够引导员工在以后的工作中能够

迅速地了解工作中的优缺点，并加以改进。

二、分享经验和体会能够提高员工的工作效率

分享经验和体会是为员工提供了一个学习和激励的机会。很多员工经常陷入工作瓶颈，不知道该如何着手解决问题，因此导致工作效率低下。领导通过分享个人的经验和体会，能够为员工提供建议和指导，帮助员工改善工作难题，进而提高工作效率。

三、分享经验和体会是培养团队信任和凝聚力的重要因素

一个成功的领导者需要了解如何培养团队信任和凝聚力。团队中的人员从不同的角度出发，常常有着不同的想法和思路。通过分享个人经验和体会，领导者能够让员工感觉到他对团队的尊重，同时，也会提高团队成员之间的信任度和凝聚力。

四、分享经验和体会能促进团队中质量的提升

分享个人经验和体会，能够在团队中启发讨论，增加对团队内涵的理解，同时对于团队的未来发展也能做出一定的规划。分享经验和体会，将会带来更高的质量标准和更高效的工作流程。

五、分享经验和体会是一种良好的沟通形式

一个好的沟通方式在领导者的职责中是很重要的。领导者需要能管理好自己的情绪，同时也需要具备良好的沟通技能。通过分享个人经验和体会，领导者能够传达个人的见解和奋斗过程，让员工更了解领导者的职业素质，并以此样板来加强员工的发展和实现其自身梦想。

结语：

领导者通过分享个人经验和体会，能够更好地促进团队成长，提高员工的工作效率和信任度，增加团队内涵理解，同时提高办公室的质量。一个好的领导者应该具备能够善于分享自己成功经验的素质，从而能够引导员工在工作中成长。

女员工工作分享心得体会篇三

我今年的工作总结和几点看法：

首先是我们的市场的一些情况：就虫情和农民以及经销商而言，__年的虫情不是很乐观，但是这不能作为销售的影响，苏北的市场比较乱一些，农资经销商较多，特别是小户较多，产品容易进入，但销量不大。所以我认为在农资行业变化的今天。如何才能提高我们的销量，主要还是下面农民和农资客户的认识度和满意度?是我们现在面临的重大问题!因为现在市场上的一些产品，差异化越来越小，竞争越来越激烈!我们所承诺的东西和效果时农民最关心的。我们的产品，要把我们的产品品牌真正的推出去，让农民心中真正的知道我们的产品。我们的产品也有非常好的效果!所以我们完全有机会塑造出我们的农资品牌。因为品牌代表品质、品牌代表信任、品牌代表差异!大的品牌和小的品牌差异也很大。特别是在农民心中的认识度。让他们首选我们的产品!然后集中我们的优势，将农民一网打尽!我有信心! 从我们产品的生产地区范围可以看出。我们已经成立我们的市场部，再加上我们孔总的经验、理念和对信息的把握程度，是我们有快速的反应能力。我们有领导品牌(如奇侠、虫酰井·辛硫磷、稻解放)现在市场竞争越来越加激烈，厂商之间同类产品性能、价格、质量方面，强调差异越来越困难!如何能使我们的(奇侠、虫酰井·辛硫磷、稻解放)在生命周期中的品牌独占性，已越来越困难。所以我们应该把有限的资源向大客户倾斜，并使客户在销售中得到预期的回报，实现与其他产品利益差异的最大化。使经销商感到我们公司时刻为他们的利益着想，赢得到经销商的好感并加深信任，从而使我们的产品上量。我认为信任比金钱更重要，而这种关系的建立是需要时间的，所

以这也是一种长期的规划!今年我们主要面对的是上面的经销商，怎么能报销售这个工作做好。

我总结了一些个人看法：

首先我们要和经销商的关系要融洽，不仅仅是建立在买卖上的关系，但是和经销商搞好关系也是很深的一门学问，注重并致力于良好的人际关系、促进业务的发展，主要是表现出与客户建立良好关系的脑海中意识以及真正的建立出有效、良好的人际关系。理解使用开放及封闭式提问技巧的作用，并表现出运用主动倾听的技巧，建立和睦、信赖的关系并理解客户的需要。认可并感谢他人所做的贡献及忠告。理解为客户、公司及自己提供优质客户服务的原则及价值。具有熟悉的推销技巧，没有人能拒绝为自己着想的人，销售人员必须站在顾客的立场上，从客户利益出发，说服顾客购买自己所推销的产品，只说自己知道的和自己想要得到的。

还要有强烈的责任心。我认为有强烈的责任心是一个业务人员所必须具备的首要条件之一。所谓责任心就是首先对自己要负责，对自己所在的公司负责，对自己的客户负责。负责是对工作的一种基本态度。没有负责心的人是做不好任何事情的。

还要有较强的心理素质和厚脸皮。销售是一个易受挫折的工作，没有这些精神支撑，一遇到困难如果就会萎靡不振，一蹶不起!那你就不可能成为一名成功的营销员，所以要有较强的心理素质和厚脸皮。农药供过于求已不是新闻，在销售的过程中拒绝已是家常便饭。要想获得销售的成功就必须做好被拒绝的心理准备，要有百折不挠的精神。对于那些不太容易合作的客户，脸皮还是要厚点。做农药也需要“胆大，心细，脸皮厚!”的精神。今年面对上面的经销商时，也许刚开始的时候也许会遇到很多挫折。主要表现在经销商的轻视你，经销商的态度，经销商的一些难为你的问题等等。这个时候你一定要摆正心态。就是我可以做到和他们成为好朋友，

至少也要成为好的合作伙伴。

还要有吃苦耐劳的拼搏精神。在农药行业中目前从事销售的人员可谓形形色色，学历不同、专业不同、背景不同的人都在从事这一行业。由此可见农药销售工作是一个易入门的行业，从事这个行业主要是一种与人相处艺术的工作。在市场上往往取得优异成绩的人不是那些高学历精专业的人，而是那些能吃苦耐劳，能天天跟车下乡讲座做示范工作的那一部分人。所以要做好这个工作必须要有吃苦耐劳的精神。

要有较强的沟通能力。在农药销售中产品本身影响客户的选择，而和客户沟通的优劣和多少，常常决定销量的多少。沟通可以使客户更深层次的了解自己的产品；沟通可以使客户更深层次的了解自己的公司等等。从而使客户对自己的产品有更深层次的了解和重视。其外和客户多沟通可以消除很多误解增进理解增加感情，在同等的条件下客户更愿意卖和自己关系好的厂家的产品，主要是客户能信任他！

要有较强的执行能力。执行力的大小是成功的关键，没有强的执行力再好的销售策略销售技巧都等于零。执行力是迈向成功的最后一步也是关键的一步，可能是和我的性格有很大的关系，执行力我还是可以的，所以有些事只要是孔总和宋哥给我说了。那我就能很好的执行，但是这一方面我认为我个人还需更好的努力。

要善于学习。市场在不断的变化，产品也在不断的变化。我们想要时刻的比别人领先一步还是不落最后，在这个知识经济时代作为销售人员也要不断的学习来适应市场的不断的变化。

要具备一定的植保知识。农药销售人员面对的不仅仅是经销商，很多时候还要下乡做服务，要给别人推销自己的产品，就必须具备一定的植保知识。这样才能更好的完成自己的工作。

还要对产品相当的熟识，而非认识。现实中我就是到了经销商处，一直强调的是你做了我的产品就可以赚多少多少钱，但是现在产品过剩时代，经销商每天都有很多产品去选择，他会慎重考虑。作为厂家的销售代表，你就应该是公司产品的专家，而不是一味地强调利润，而应该用心去分析产品，分析产品的市场前景，如何结合本地市场采取行之有效的操作手段，现在农药公司最缺乏是操作手，但事实上大部分业务员只是充当了送货员、收款员的角色，而不是真正意义上的业务员。所以我提一个建议，就是尽可能的让我们把产品的情况熟知于心，比如简单的一些我们产品的配方。现在市场原药的价格。我们产品的包装价格，还有在什么地方做的实验的效果，有没有实验资料，而非口头的传达，现在不是我说效果好就是效果好。有没有实验数据。这些有时候能说出来就是让厂家吃了定心丸。他就会相信你说的话。

我认为，以后土地扭转以后，土地会被农场主承包，所以我们可以和农资经销商们联合起来承包土地，可以雇用农民去种，只要给农民出合理的工资，相信也是不错的。这样对于农资厂家来说，可以做到直销，服务会更加完善，同时这也刺激了农资厂家。短时间可能无法实现，但是我相信，目前市场并不是很乐观，所以必然有新的市场模式代替它，使之成为良性循环，这样的市场才是有利的。所以土地扭转后是否可以走向这种模式还很难说。但是一旦产生了这种模式而你又提前了不少，那么你就掌握了财富。当然这只是我的一点看法。

业务员工作心得分享【篇3】

女员工工作分享心得体会篇四

作为保安队长的我，在日常的工作中严格要求自己，自觉遵

守公司的各项规章制度，处之身先士卒，事事以身作则，作为保安队长始终坚持“打铁先得自身硬”的要求，在工作中以自己的实际行动潜移默化的影响和带动全体队员，同时不断加强自我学习，提高自身业务知识和专业技能，通过不懈努力，我们__木业保安队可以说是成绩多多，受益多多。由于__木业是重点防法火单位，进入的运输车辆多，业务多，进出人员复杂，所以责任重大，为了保质保量完成，履行好我们肩负的使命，上一年我们重点抓了以下几项工作：

一、抓队伍建设

一支过硬的队伍是做好工作的保证，所以我认为要做好队伍建设就要首先加强班长自身的业务和综合素质的提高，队长作为带兵人在工作中有着至关重要的作用，通过我多次自学业务知识，专研业务技能，培养了我领班的模范带头作用，提高了我管理水准和处理各类突发事件的能力，并每月对全体队员(特别是新入职队员)进行不定期培训，和他们全面了解公司企业文化理念，紧紧围绕_总提倡的“客户是上帝，服务是灵魂，用心服务”等诸多细节文化，由于培训和教育到位，不仅减少了保安队的投诉率，还取得了良好的效果，圆满地完成各项工作任务，为客户创建了一个文明，和谐，安全的生产，生活的工作环境，树立了我公司良好的形象。

二、重视客户单位的安全防范

善始善终地严抓车辆和人员的进出工作，制定完善的管理制度，每天对外出的车辆和人员进行检查，确保公司的财物不受到损失，在7月17号的晚上12点25分，从外来了两个可疑人员，原来是白天运木材没有能够及时结帐的人员，__木业的是24小时都可以结帐，由于当天是星期天晚上，财务没有及时在银行取现金，所以引起客户的不满意，而且这两个人是在喝了大量的酒之后来公司，语言和行为都不理智，当时我们采取了耐心劝说和严重声明了法律法规，由于我们坚持原则，不吭不卑的态度震慑了两人的无理取闹，避免了他们夜

间进入公司，稳定了公司的夜间生产，把业务纠纷消灭在萌芽之中，同时我们保安队也对突发事件有了更多的经验!!处理问题的能力日渐成熟!

三、重视消防工作，始终坚持“预防为主，防消结合”的原则

每日定期对生活区和生产车间的消防设备设施进行检查，确保其良性运作，同进培养队员“养兵千日，用兵一时”的指导思想，成功扑灭生产车间火灾，事情经过是这样的，12月25日，我们巡逻到生产车间，发现设备冒烟起火，在及时拨打救火电话的同时，迅速进行扑火，组织人员撤退，由于扑救及时，没有造成人员伤亡和财产损失，避免了住户的经济损失，杜绝了一起重大安全事故的发生，得到客户单位的表扬，事后作为保安队长的我还对单位的消防隐患提出了合理的整改建议!限度地保护了客户的合法利益!

如队员__到附近的赌博。我采取坚决果断的措施，坚决开除和调离我__木业保安队，维护了公司良好形象和声誉，在业主心目中留下了良好口碑。

五、其他方面

- 1、加强军事训练，提高队员的军事素质，强化岗位纪律。
- 2、培养队员集体荣誉感和力争第一的思想。
- 3、积极配合其他部门完成各项工作，圆满完成公司领导赋予的各项任务。

当然，我们工作中还存在许多不足和困难，如由于上班路程比较远，我们上班不能够及时准时到岗交接班，给公司造成了一定的负面影响，因此在成绩面前我们不能骄傲，只有不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好业主。

在20__年度，我将团结全体保安队员，坚决落实公司领导的工作指引，不辜负公司领导对我们的殷切期望。

最后我代表我们__木业保安队：愿我们的公司在新的一年里不断地成长，壮大成为__乃至是全国的品牌公司，祝_总及公司各位领导新年快乐！

女员工工作分享心得体会篇五

第二段：了解员工

要想引导员工有效地工作，首先需要了解员工的工作情况。企业可以通过不同方式，包括实地调查，定期检查等方式收集员工的工作反馈。通过这些反馈，企业可以较好的了解员工的困惑和工作方式，更好地为员工提供针对性的工作帮助。

第三段：分享心得体会

分享心得是很好的方法来引导员工工作。管理者可以通过分享自身的工作心得和体会，为员工提供一些工作方法和策略。此外，通过分享奖励机制以及一些成功案例也是一种有效的激励措施，这种方式不仅可以提高员工的工作积极性，还能激发员工的创造力和工作热情。

第四段：制定实际的工作安排和计划

实际的工作安排和计划是在引导员工有效工作中不可或缺的环节。企业管理者可以制定一些切实可行的工作安排和计划，以提高员工的工作效率和工作积极性。在制定工作安排和计划时，建议考虑到员工的实际工作情况，充分发挥员工自身优势，以及根据企业的实际情况进行调整，以取得最好的工作效果。

第五段：监督和评估员工工作情况

监督和评估员工的工作情况对于引导员工有效工作非常关键。企业可以制定一些监督机制，及时检查员工的工作成果，对员工的工作情况进行反馈。同时，在评估员工工作情况时，企业还需要以客观公正的角度进行评估，认真考虑员工的实际工作情况和工作表现，避免出现误差和误判。

结尾段：总结

要想引导员工有效地工作，企业管理者需要进行全面的了解员工的工作情况，分享心得体会，制定实际的工作计划和安排，并适时监督和评估员工的工作情况。这些方法不仅有利于提高员工工作效率和工作质量，还能提升员工对企业的归属感和荣誉感，为企业的长远发展奠定坚实的基础。

女员工工作分享心得体会篇六

20_年x半年已结束，为更好的开展各项工作，现对_年x半年各项工作总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高。

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义zui终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

一是认真学习。

二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成的好成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献！

女员工工作分享心得体会篇七

第一段：引言（约200字）

员工大会是一个重要的组织活动，旨在促进员工之间的交流与学习。在这个大会上，员工们可以分享他们的工作心得和体会，从而提高团队的凝聚力和工作效率。本文将通过分享工作心得体会的主题来探讨员工大会的意义和价值。

第二段：工作心得的分享（约300字）

员工大会是一个平台，让员工们可以分享他们在工作中的心得体会。这样的经验分享可以是某个特定项目的成功案例，也可以是解决问题的方法和技巧。通过分享自己的成功经验，员工们可以相互借鉴，提高工作技能和效率。此外，这也是一个机会，让员工们能够认识到自己在工作中所取得的成绩，从而增强自信心和积极性。

第三段：员工大会的促进团队凝聚力（约300字）

员工大会不仅仅是一个学习交流的平台，更是促进团队凝聚力的重要途径。通过分享工作心得，员工们能够相互了解彼此在工作中所面临的问题和困难，进而形成共鸣和互助。大家可以借此机会讨论并提出解决问题的方法和建议。这种共同交流和思考的过程，不仅能够增进员工之间的友谊，还能够培养团队合作的精神，提高团队的战斗力。

第四段：员工大会的价值体现（约300字）

员工大会作为一种内部组织活动，对于提高企业整体效能和竞争力有着重要的价值。通过员工们的分享，企业能够从中挖掘出一些优秀的工作方法和经验，进而加以推广。这样的交流和分享，能够促进企业内部的合作和创新，提高整体团队的水平。同时，员工大会也能够为企业建立一种积极向上的工作氛围，激励员工投入到工作中，提高工作质量和效率。

第五段：结语（约200字）

通过员工大会分享工作心得体会，能够促进员工之间的交流与学习，增强团队的凝聚力和战斗力。这个平台让每个员工都有机会分享自己的成功经验，倾听他人的建议和意见。而企业也能通过这样的大会挖掘出一些优秀的工作方法和经验，推动整体团队的进步和发展。因此，员工大会的举办对于企业来说至关重要，应该给予足够的重视和支持。

女员工工作分享心得体会篇八

斗转星移，时光如梭。转眼入司已近三年多，回顾自己三年来的工作历程，收获及感触颇多。

我与20__年4月参加物业保安工作至今，在这段时间来我感受到物业保安工作与自己以前认识的不同，以前对物业保安工作认识不够全面，简单地看作是站站岗，巡逻时随便走走，对过往车辆进行登记、疏导。通过这段时间的亲身实践，使

我对物业保安工作有了新的更高的认识。联系自身工作实际，我认识到：

一、天下大事，必做于细。这句话的意思是，若想成就一番事业，就必须从简单的事情做起，从细微之处着手。作为服务行业，注重礼仪就是注意细节，对于住户来说，是更多的尊重与关怀。物业保安员就是公司的服务代表，我的一举一动都代表了公司的形象。住户往往根据保安员的仪容，着装和言行举止来判断物业保安员的素质和企业服务水平。因此，我们保安员更应当注意自己的仪表、仪容与言谈，给住户留下美好的第一印象。

二、物业保安应具备有良好的观察能力、应变能力。工作中要时刻观察周边环境安全与进出人员的安全，作为在岗亭的物业保安员要把一切可能发生的危险挡在门外，给住户创造一个安全的、舒适的住宅环境，这是我的职责所在。凡是力求做到一丝不苟，眼观四路，耳听八方。

三、要全面了解队员的思想工作。要关心爱护队员，了解队员的思想、工作、家庭等情况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任和支持，以此鼓舞队员的工作热情。做到政治上关心，思想上信任，工作上教导，生活上体贴。不断提高队员的业务素质。要有计划的组织队员学习业务，检查督促队员管好、用好装备和消防器材，使其保持良好工作状态，引导队员与时俱进，提升素质转变自身观念。

四、坚持“安全第一，预防为主”的治安管理方针。时刻并严格要求自己加强对工作岗位的巡查力度；坚持“预防为主，防消结合”的消防工作方针，完善消防设备巡查及保养措施并加强队员的消防知识培训，提高队员防火意识，使队员能熟练掌握消防设备的操作方法。确保住户的消防、人身及财产安全。

五、在各类理论培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思

想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻要求自己谨记要有紧迫感，应具有上进心，使其明白物业保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。要成为一名合格物业保安员关键在于人的主观能动性和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

六、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则。做到“功必奖，过必罚”树立管理威信，充分调动队员的工作积极性。在实践中我敢想，敢管，发现员工中存在对工作不够尽职的现象敢于批评指正。

以上是我入司以来力争做到、做好的方面。纵观三年来的工作，客观的自我剖析，自己在下列几方面存在不足之处，肯请领导指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正：

- 1、队员中欠缺凝聚力和团队精神，需有意识的培养队员的协作及合作的精神，由小及大形成合力、战斗力的集体荣誉感。
- 2、自身的服务意识还有待加强，保安是物业现场的处理员，不管业主对保安提出报修或任何意见，保安都不可以拒绝。
- 3、工作经验与相关管理知识仍需进一步学习、积累。不断充实自己，尽可能多学一点消防、监控设备保养技术，我想只有学好本领，才能更好地履行我的工作职责。
- 4、物业保安的仪容和仪表，我知道物业保安队伍中退伍军人有多少，但大多保安给的感觉没一点军事素质，无精打采，尤其岗亭。最起码要按照半军事化标准立岗，并定期进行训练。

以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队

员良性发展，营造健康的工作气氛。

新的开始意味着新的机遇，新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花更红。做为公司的一份子，我将一如既往，全心全意的为公司服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄之力。

女员工工作分享心得体会篇九

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有瓷砖销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏瓷砖行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教瓷砖部门经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对瓷砖市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于瓷砖市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题

不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门个人工作总结报告

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司2-xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，瓷砖产品品牌众多，瓷砖天星由于比较早的进入河南市场，瓷砖产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有*个，加上没有记录的概括为...个，八个月瓷砖天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量*个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在河南*市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为瓷砖市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市常签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

四、-x年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

女员工工作分享心得体会篇十

员工大会对于企业来说是一个重要的组织形式，旨在促进员工间的信息共享和交流，提高整体工作效率。在这种场合，员工有机会分享自己的工作心得和体会，也可以从其他人的经验中获得启发。下面将从准备工作、主题选择、分享内容、互动交流、总结反思等方面，探讨员工大会分享工作心得体会的重要意义。

第二段：准备工作

在员工大会之前，准备工作至关重要。首先，组织者应提前告知员工大会的目的和形式，以便员工有充分的准备时间。其次，要确保会议室的环境舒适，并提供相应设备，使得分享者能够充分展示自己的工作成果。同时，组织者应提前确定会议议程，确保每位分享者都有足够的时间进行分享，并控制时间的长度，避免会议拖延。此外，为了保证员工大会的有效性，组织者还可以提前准备一些问题，供员工参考和回答，以激发员工参与和互动。

第三段：主题选择与分享内容

在员工大会中，主题的选择是至关重要的。主题应与公司的发展目标和员工的工作实际相结合，具有一定的针对性和指导意义。只有通过有效的主题，员工才能从分享中获得积极的收获和启发。此外，在分享内容的准备上，分享者要注意

突出问题的关键点和解决方案，避免内容过于琐碎和冗长。对于一些实际案例，分享者可以用图表和数据进行展示，使得分享更加生动和具体。

第四段：互动交流

员工大会的目的是促进员工间的互动交流，分享心得和体会，提高协作和团队合作能力。因此，在分享环节中，应鼓励员工之间的提问和讨论，充分发挥员工的主动性和创造性。分享者要耐心回答问题，积极参与到互动交流中，促进员工之间的思想碰撞和经验分享。此外，在员工大会之后，还可以开展小组分组讨论的形式，进一步深化交流，激发员工的思考和创新。

第五段：总结反思

员工大会结束后，要进行总结反思，以便发掘问题和改进措施。组织者可以组织员工填写反馈表，收集员工对大会的评价和建议。此外，可以召开小组会议，对员工大会的效果和互动交流进行总结，发现不足之处，提出改进的方向。对于员工来说，他们也可以在参加员工大会后，对自己的分享进行反思和总结，寻找自己的不足和改进的空间。通过总结反思的过程，可以不断提高员工大会的质量和效果，进一步推动企业的发展 and 员工的个人成长。

结尾：

员工大会分享工作心得体会对于企业来说具有重要的意义。通过分享交流，员工可以从其他同事的经验中受益，并提高工作效率和协作能力。在准备工作、主题选择、分享内容、互动交流和总结反思等方面，都需要充分的配合和努力。同时，组织者也要关注员工的反馈和评价，不断优化员工大会的形式和内容，进一步促进企业的发展 and 员工的成长。

女员工工作分享心得体会篇十一

20__年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求。按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司

的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，_款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20__年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

女员工工作分享心得体会篇十二

第一段：引言（大约200字）

在如今竞争激烈的工作环境中，员工的个人发展至关重要。为了能够不断提升自己的工作能力和职业素养，很多员工选择分享他们的工作心得和体会。这种分享不仅有助于增进员工之间的交流与合作，还能够从不同的视角去认识和思考工作中的问题，进而提升自己的认知水平和解决问题的能力。本文将讨论员工分享工作心得的好处，并提供几个实用的步骤，帮助员工更好地分享和总结自己的工作经验。

第二段：工作心得与体会的好处（大约250字）

分享工作心得和体会有着诸多好处。首先，它促使员工进行反思和总结，帮助他们更好地理解自己在工作中的表现和问题所在。通过分享，员工可以从其他人的经验中汲取营养，并加以借鉴，从而更加迅速地发现和解决问题。其次，分享工作心得和体会可以增进员工之间的合作与协作。员工可以通过分享彼此的成功经验和教训，共同成长，形成良好的团队氛围。最后，分享工作心得和体会有助于提升员工的认知水平。不同的人有不同的视角和思维方式，通过分享，员工可以从其他人的思考中获得新的思维方式，开拓自己的思维领域。

第三段：分享工作心得的步骤（大约300字）

分享工作心得和体会需要一定的步骤。首先，员工需要明确自己要分享的内容。可以是工作中遇到的难题，或者是成功的经验。明确自己要分享的内容有助于提高分享的有效性和针对性。其次，员工需要选择合适的分享方式和平台。可以在团队会议上分享，也可以通过书面形式记录下来，供别人参考。选择合适的分享方式和平台可以更好地传达自己的思想和经验。然后，员工需要准备充分。分享工作心得需要有明确的逻辑和结构，员工需要提前准备好所要分享的内容和材料。最后，员工应该积极参与和倾听其他人的分享。分享是相互的，只有积极参与和倾听他人的分享，才能真正获得更多的知识和经验。

第四段：员工分享心得的案例（大约300字）

以下是几个员工分享工作心得的案例。首先，小李在一个团队会议上分享了他在项目中遇到的一个难题及解决方案。他详细介绍了遇到的问题和自己的分析过程，并提供了实用的解决方法。这次分享不仅帮助他解决了问题，还获得了同事的认可和赞赏。其次，小王通过自己的博客记录下了一次工作中的成功经验，并分享给了团队成员。他在博客中详细介绍了成功的过程和经验，还提供了一些实用的技巧和建议。

这篇博客不仅受到了团队成员的欢迎和关注，还成为了其他同行学习的对象。最后，小张在一次团队讨论中分享了自己某个项目中犯过的错误和教训。他坦诚自己的错误和不足，并提供了一些建设性的建议和改进措施。这次分享让小张受益匪浅，也为团队提供了一个共同学习和进步的机会。

第五段：总结（大约250字）

分享工作心得和体会是员工个人发展的一项重要活动。通过分享，员工可以提高自己的认知水平和解决问题的能力，增进员工之间的合作与协作，为团队提供更多的学习和成长机会。然而，要想有效地分享工作心得，员工需要明确分享内容，选择合适的分享方式和平台，充分准备分享内容，积极参与和倾听他人的分享。这些步骤可以帮助员工更好地分享和总结自己的工作经验。在工作中，我们应该积极参与分享活动，借鉴他人的经验，不断提升自己的工作能力和职业素养。只有通过不断的学习和分享，我们才能在竞争激烈的工作环境中取得更大的成功。

女员工工作分享心得体会篇十三

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方。

你的事业和你的人脉关系，会在你的每一通热情的电话中拓展未来。在写作当中我们通常流行的一句话：文如其人。其实话也如其人，声音也如其人啊。你个人的魅力会在你每一个电话当中展现出来。

在激烈的市场竞争中，电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正在越来越多地为众多企业所采用，

且对社会发展具有深远的影响意义。

作为一种营销手段，电话销售能使企业在一定的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场。电话销售已经成为帮助企业增加利润的一种有效销售模式，其特点省时、省力、省钱，并能快速获利。

当你主动打电话给陌生客户时，你的目的是让这个客户能购买你介绍的产品或服务。然而，大多数时候，你会发现，你刚作完一个开头，就被礼貌或粗鲁的拒绝。现在，就让我们来看一下，怎样有效组织开篇，来提高电话销售的成功率。

电话营销的时间：

一般来说，接通电话后的20秒钟是至关重要的。你能把握住这20秒，你就有可能用至多一分钟的时间来进行你的有效开篇，这其中包括：

1. 介绍你和你的公司
2. 说明打电话的原因
3. 了解客户的需求. 说明为什么对方应当和你谈，或至少愿意听你说下去。

引起电话另一端客户的注意

5) 忌讳--不可用不真实语欺骗顾客、言词不可夸张膨胀或过度赞美、绝不批评同行。

信念的力量告诉你。你不会得到你所要的，你只会得到你所相信的。

主动打出最重要的事莫过于唤起客户的注意力与兴趣。对于素不相识的人来说，一般人都不会准备继续谈话，随时会搁

下话筒。你需要准备好周密的脚本，通过你的语言、声音的魅力引起对方的注意。

在开篇快结束时，如果你能帮助客户更多地了解对他的价值，通常对话能顺利进行下去：“如果我向您展示贵公司如何将客户来电等待时间立即提高到业界平均水平以下，您会有兴趣和我讨论吗？”

让我们一起总结开篇的过程：在彬彬有礼地问候后介绍你自己与你的公司。然后集中于客户的高度注意力与兴趣，通过解释致电目的并提及给客户的价值，将客户带入沟通下一阶段。

女员工工作分享心得体会篇十四

第一段：引入员工大会及其重要性（200字）

员工大会是企业中一项重要的活动，旨在提供一个平台，让员工分享工作心得和体会。这个活动对于提高员工之间的交流和合作能力，增强员工的归属感和团队凝聚力有着非常积极的影响。在大会上，员工们可以分享自己工作中的成功经验和面临的挑战，并从其他同事获取灵感和建议。通过互相学习和启发，员工们能够不断提升自己的工作能力，全面推动企业的发展。

第二段：员工分享工作心得的重要性（250字）

员工分享工作心得和体会对于整个公司的发展来说具有重要的意义。首先，通过员工的分享，可以更好地传播成功案例和经验。员工们可以分享自己在工作中取得的成绩和创新，让其他人从中学习，形成良好的工作氛围和氛围。其次，员工分享心得还可以帮助其他同事更好地解决工作中的困惑和难题。每个人在工作中都可能遇到各种挑战，通过大会分享，员工们可以互相启发，寻求解决方案。最后，员工分享心得

还可以鼓励员工之间的交流和合作，促进团队的凝聚力。当员工们在大会上分享自己的心得时，其他同事的参与和支持可以促使企业建立一个紧密的团队，共同努力实现公司的目标。

第三段：员工在大会中分享的心得体会（300字）

在最近一次员工大会上，许多同事分享了自己在工作中的心得和体会。有的同事分享了自己团队合作中的经验，强调了相互支持和理解的重要性。他们表示，在共同努力下，团队能够更加高效地完成任务，实现更大的成就。此外，有些同事分享了自己个人成长中的经验，包括学习新技能、克服挑战和提高自我管理能力等方面的心得。这些分享激励了其他同事勇于尝试和探索，不断提升自我。

第四段：员工大会的积极影响（250字）

员工大会的举办在公司中带来了积极的影响。首先，大会增强了员工之间的交流和合作意识。通过大会的平台，员工们能够更深入地了解彼此的工作，并互相倾听和学习。这有助于建立更加和谐的工作关系，提高整体团队的工作效率。其次，大会激发了员工们的工作热情和积极性。当员工们分享自己的成功经验时，其他同事的鼓励和赞赏能够激发自己更好地努力工作，实现更大的突破。最后，大会提升了员工的学习能力和自我管理能力。通过听取他人的分享，员工们能够从中学习到各种宝贵的经验和技巧，进一步提升自己的工作能力和绩效。

第五段：总结员工大会的意义（200字）

员工大会是一个宝贵的机会，让员工们借助分享心得的平台，相互学习、激励和成长。通过员工大会，公司能够不断提高员工的工作能力和满意度，并促进团队的凝聚力和合作精神。因此，我们应该继续坚持举办员工大会，为员工提供更多交

流和学习的机会，共同打造一个高效、和谐的工作环境。只有在这样的环境中，我们才能确保企业的发展和成功。

女员工工作分享心得体会篇十五

在一个企业中，员工是企业最宝贵的财富，他们的经验和心得对于企业的发展至关重要。因此，员工们有责任将自己的工作心得和体会分享给其他同事，以促进整个团队的进步。本文将探讨员工分享工作心得的重要性，并总结一些相关的体会和经验。

第二段：员工分享工作心得的重要性

员工分享工作心得的最重要的好处之一是能够促进团队的学习和成长。每个人在工作中都会遇到各种各样的问题和挑战，通过分享自己的心得和经验，同事们可以从中学习并改进自己的工作方式。这不仅能够提高每个人的个人能力，还能够提高整个团队的绩效。

另外，员工分享工作心得还有助于提升企业的创新能力。每个员工都有自己独特的工作方式和见解，通过分享心得，我们可以借鉴和吸收其他同事的经验，从而带来新的思路和解决问题的方法。这种创新思维的交流和分享有助于企业在竞争中不断创新，提高自身在市场中的竞争力。

第三段：员工分享工作心得的体会

在实践中，我们发现员工分享工作心得需要有一个良好的平台和氛围。公司可以通过组织定期的分享会议或者培训课程来鼓励员工分享自己的心得和经验。除了正式的会议和课程，我们还鼓励员工之间进行日常的交流和分享，例如定期组织小组讨论或者成立专门的工作群组，提供一个良好的交流和分享的环境。

另外，为了促进员工分享工作心得的积极性，公司可以设立相关的奖励机制。通过奖励那些积极分享心得和经验的员工，可以有效激发其他员工分享自己的心得的积极性。这不仅能够体现出公司对员工的肯定，还能够将分享心得与员工的个人成长和晋升挂钩，从而更好地促进员工的分享行为。

第四段：员工分享工作心得的注意事项

虽然员工分享工作心得对于公司和团队的发展非常有益，但也需要注意一些事项。首先，员工分享的内容应该遵循公司的保密政策，不能泄露公司的机密信息。其次，员工在分享心得时也应该尊重他人的隐私和权益，不得侵犯其他同事的权益。此外，员工分享的内容应该客观、真实，不应夸大事实或者隐瞒真相，以免产生误导性的影响。

第五段：结论

员工分享工作心得对于企业的发展非常重要，它能够促进团队的学习和成长，提升企业的创新能力。我们应该提供一个良好的平台和氛围来鼓励员工分享心得和经验，并设立相关的奖励机制来激发员工的分享积极性。当然，员工分享心得时，也需要注意遵守公司的保密政策，尊重他人的隐私和权益，分享内容应该客观、真实。只有在这样的前提下，员工分享工作心得才能更好地推动企业的发展。

女员工工作分享心得体会篇十六

改进机关工作作风、提高机关工作效率，是加强党的执政能力建设、推动经济社会又好又快发展的迫切需要，是保证政令畅通、提高行政效能的必然要求。

近年来，在街道党工委的领导下，通过制度的完善和加大监督检查力度，工作作风有了很大改变，工作效率有了很大提高，全局意识、服务意识有了很大增强。但是与街道的发展

要求相比，还存在着一些差距。主要表现在以下几个方面：

一、思想被动。有个别同志长期在机关工作，过惯了按部就班、老调重弹的稳定日子，不知道主动去想，对工作缺乏前瞻性，只是领导说什么就做什么，要求不高，得过且过，消极的等事做，缺乏主动意识。

二、缺乏责任感。有个别同志组织纪律松懈，上班时迟到、早退，工作中遇到事情能躲则躲，完成任务能拖就拖，总想着干多干少都拿一样的钱，缺乏责任意识。

三、缺乏开拓创新精神。有些同志工作习惯于循规蹈矩、墨守成规，总用一些跟不上发展形势的陈旧的方法来做事，不懂得超常规的寻求提高工作效率的突破口，不注重总结与思考，几十年如一日，缺乏创新意识。

四、过于强调自身利益。个别同志过于看重自己的利益，有了好处就上，有了困难就躲，工作中不为全局着想，总想着自己可能要吃亏，造成有些事情很快可以解决却卡壳在个人那里，缺乏大局意识。

提高工作效率可以采取以下几个方面的措施：

一、加强作风建设，强化责任意识。

我们广大机关干部是开展工作的主体和运作者，是行政效率力量的源泉，是提高服务效能的关键所在。我们着力打造一支素质高、责任心强、综合能力突出的干部队伍，首先要在思想上重视，在工作中要起带头作用，明确责任，从工作实际出发，爱岗敬业，尽职尽责，为自己负责，为单位负责，也为人民群众负责，时刻不忘自身的本职工作，克难奋进，锐意进取，团结协作，求实创新。也只有强化自身的责任意识，才能从思想上重视自己所肩负的使命，遇到问题不推诿扯皮、不揽功推过，充分发挥自身的主观能动性，提高工作

效能，促进各项工作迈上新的台阶。

二、培养创新意识，改进工作方法。

三是利用现代化技术。充分利用电子政务的现代化工具、现代化信息技术和网络环境来开展工作。

三、完善落实制度，严抓工作纪律。

工作效率的提高不仅仅依靠各位同志自觉，更要从制度入手。一是完善激励制度。将工作成果与绩效考核挂钩，不搞平均主义，对完成任务出色、成效显著、贡献突出的集体或个人给予奖励；二是完善管理制度。各机关干部要明确自身职责，工作中主动查找不足，实行公开承诺制、首问负责制，做到有职就有责，任职必负责，失职要担责；三是完善考勤制度。加强考勤，努力提高大家的紧迫感和时间意识，督促大家更加有效、高效地利用时间，不断提高工作效率。

四、营造良好氛围，发挥表率作用。

良好的工作氛围是提高工作效率的有力保障，我们一再强调要团结协作、和谐向上，就是为了给大家一个良好的工作氛围，也只有大家共同营造出良好的工作氛围，才有利于各项政策的落实，有利于工作的开展，有利于方方面面的沟通协调，才能做到事半功倍。

女员工工作分享心得体会篇十七

在已过去的一年中，经过销售系统全体员工的努力，并在总部有关部门的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表公司销售总部向战斗在销售第一线的业务人员、售后服务人员、销售内勤助理、分公司经理、办事处主任表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了！同时也向给予我们销售系统大力支持配合的生产总部、技术部、财务部、企划部、

人事部等表示衷心的感谢。

回顾20_年，我们致力于销售系统内部管理关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心的驻外营销机构，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感增强了。驻外办事处主任大都积极主动，有责任心的经营一个个驻外营销机构，并取得了总体水平较好的成绩。

1、市场部接待情况，详见市场部年终报表。；共接待客户270批；为此市场部的三位成员克服了常人难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为东方事业的发展，作出了重要贡献。

2、售后服务部于今年8月份正式移交到销售总部，具体统计情况尚不完整，但原来公司售后服务体系的不规范性是有目共睹的。例如：给水设备调试。目前主要调试工作仍是总部派人，但有些驻外机构在还未有具体调试条件时，就要求总部派人去，结果白白浪费了许多人力和费用。从今年下半年开始销售总部接手此部门后已逐步开始形成一套适合市场要求的售后服务管理体系。目前已在总部赵相平的主持下，开始整理售后服务人员手册及售后服务人员培训资料，希望在20_年，让它发挥成为东方战胜竞争对手的一个重要“法宝”，并为最终占领市场，扩大市场份额提供一个坚实的基础。

3、业务部主要为各驻外机构提供售前服务，将相关业务分解给各个驻外单位，并完成各种标书、报价书173份，为各驻外机构业务工作的正常开展提供了很大的帮助。在此基础上，业务部还完成了销售产值200万。目前业务部在工作上遇到的最大问题在于售后问题，驻外机构在处理业务部售后服务时，往往将其滞后安排，售后服务到位不及时，严重影响了公司声誉，今后希望大家考虑到业务部售后服务的特殊要求，一律按第一时间安排售后服务工作。

此外标书制作工作，大家也看到了一年的制作总量。而我们目前参与标书制作的人员很少，而且时间性要求很严，请各驻外机构尽可能草拟好选型方案及报价方案，以提高标书制作的快捷性及准确性。

4、对销售系统内部管理关系的建设工作中，商务部历年来都是孜孜不倦地工作并不断地创作出适合我们内部管理的商务关系，真正起到了总部与分部之间联接枢纽的作用，为销售总部及公司决策提供了大量的统计数据及管理意见。今年8月份，我们推出了总部与各驻外机构的“商务关系”分解，基本上解决了总部各职能部门与各驻外机构的商务关系，提高了公司内部办事效率以及为下一步以岗位责任为主要考核对象的公司内部考核打下了较好的基础。目前这一份内部商务关系正在完善中，随公司内部机构调整结束后，这套商务关系到时推出。

费用考核是办事处管理的健全，健康发展的核心。今年就如何进行“费用考核”问题，我们走了一段弯路。因上半年的较差的约束性，对办事处效益及公司的利益带来了负面影响。经过7月1日的主任会议，我们在费用支出上明确要求并确定了新的报销制度，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我们整体管理水平还不高，费用支出问题还达不到我们预想的目的。比如，如何解决因超支费用而要求补充备用金的问题等也一直在困扰着我们。明年，我们对费用核销制度准备一下，具体内容已补充到办事处管理细则中。

5、人事关系问题上，对于已离职的业务人员，我们管理细则一直要求办理正常的离职移交手续，并申报人事部门，这一直没有做起来。从20_年开始，我们要求不管是何种理由的离职，离职报告必须报到销售总部，由销售总部交到人事部。同时，办事处必须详尽拟出一份离职人员的订单情况、应收款情况及相关的处理意见寄交公司总部商务部备案。

女员工工作分享心得体会篇十八

20__年即将过去，在公司领导班子的正确领导及大力支持下，经过物业服务中心全体员工共同的努力，克服重重困难，顺利完成了公司下达的各项工作，全体员工爱岗敬业、努力工作，促进了各项工作的落实，较好的完成了年度工作目标。

回顾即将过去的一年，对于我们物业服务中心来说，是艰辛与忙碌的一年。我们先后完成了一期项目的前期介入工作；完成了服务中心人员的组建工作；根据公司各项规章制度，结合自身实际情况完善了各项管理规章制度；顺利完成了一期交房工作以及正常服务工作的开展。以下是我服务中心年度工作的详细总结：

一、前期介入工作的开展

__年三月份，公司抽调各部门骨干人员进驻项目，开始接管前的各项准备工作。

(一)完成一期楼宇的接管验收工作，将发现的问题送至项目部，并跟踪问题的整改。

(二)完成物业服务中心人员的招聘工作。

(三)完成物业服务中心的组建工作。

(四)完成小区的开荒工作。

二、事物工作

(一)装修办理。全年共办理装修报批手续526户。办理入住手续36户。发现违规装修25起，已整改22起。

(二)办理共小区固定车位23个，收取临时停车费共计元。

三、部门管理

(一)物业服务中心下设保安部、保洁部、工程部、综合部，物管部五个部门。在职员工83人，其中保安部39人，保洁部30人，工程部9人，办公室5人。

(二)完善各项规章制度，建立内部管理机制。服务中心根据公司各项规章制度，结合自身实际情况完善了各项需要《行政管理制度》、《绩效考核制度》、《新员工入职培训制度》、《突发事件处理流程》、《各部门岗位职责》、《各部门培训教案》等制度材料，同时加大考核力度，使各项工作稳步展开。

四、安全管理

(一)对进入小区的装修人员实行临时出入证管理，谢绝无证人员进入小区。

(二)对带出小区的物品实施放行登记管理，有效控制装修人员私带业主物品现象的发生。

(三)对进出车辆实行收费管理，引导车辆文明有序停放。对乱停乱放的车辆采取“温馨提示”告知的方法，控制乱停乱放现象的发生。

(四)实行人员定岗定位划分责任区的方法，对场地秩序进行有效管理。

(五)运用电子巡更设备，定时对小区进行巡查。

(六)服务方面

1、每周利用例会的形式组织一次礼节礼貌和文明执勤教育，规范执勤中的言行举止，要求执勤过程中使用文明服务用语，

做到打不还手骂不还口。

(七)队伍的管理与建设。在人员难招，人员流动性大，整体保安员综合素质偏低的情况下，改进培训措施，采取循序渐进的办法，进行阶段性培训，安排培训班长全面跟踪负责，加强入职引导工作，及时掌握队员的思想状况，促进沟通交流，保持队伍稳定。