

# 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处(实用9篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处 篇一

工作总结最好是要根据领导的意思来展开，把日常工作叙述一下，好的工作方法分享一下，不好的工作方法写出改进措施。今天本站小编给大家为您整理了工作总结中总结自己的不足之处，希望对大家有所帮助。

1—3月份作为人秘科的一名工作人员，我全力做好办公室日常工作，服从组织和领导的安排，尽心尽职地完成领导交办或其它临时性工作。办公室事情繁杂，人少事多，但我丝毫没有马虎，做到及时接听电话、传真，做好文件报刊的收发、整理、归集工作、认真及时的报送了上年年度报表和各类统计数据月报的填写报送，做到人事调动、人员调资、社保三金及时办理，做好来人来访的热情接待，同时做好会议室及公共卫生的保洁工作，做好科长和同事的助手共同完成本单位的后勤工作，还协助其他股室办理一些力所能及的琐事，在工作中我力求做到积极主动，为确保日常办公室工作的顺利进行，一丝不苟地缜密处理每一项工作。

4月份起调入稽查股任内勤工作，进入一个新的工作环境我能够虚心向同事请教，尽快的熟悉业务，进入角色，履行新的岗位职责，做好本科室的后勤。

半年来，不管在哪个岗位本人都能够做到遵纪守法，爱岗敬业，创造性开展工作，取得了一定的成绩但也存在一定的不足：第一、新的岗位许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平业务知识还不太适应的岗位要求。

下一步，我想努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习业务知识和相关法律常识。加强对墙改、散装工作发展走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则真正做好领导和同事的助手；第三，做到团结通知，勤奋工作。遵守单位内部规章制度，维护单位整体利益，做好个人工作计划，力争取得更大的工作成绩。

20xx年，综合组在车间各级领导的关怀支持和兄弟班组的帮助下，紧紧围绕“安全第一，精检细修，热情服务”的工作目标，狠抓安全调控，改革基础管理，完善班组管理制度，认真开展各类安全专项整治活动，以落实现场作业有序可控为切入点，突出关键，把握重点，切实贯彻“5s”标准，发扬综合组“一专多能，敢打敢拼”的优良传统，圆满完成了车间交付的各项生产任务，受到了各级领导的大力好评。具体表现在以下几个方面。

### 一、安全工作常抓不懈，切实保证安全生产。

安全，是铁路赖以生存的生命线，是一切工作的重中之重，容不得丝毫的疏忽。

综合组是一个集电气焊、钳工、油漆、木工、打风为一体的综合性班组，班组涵盖范围广，工作危险性高，特别是电气焊、油漆作业，更是高风险，稍有不慎，就可能酿成不可挽回的损失。有鉴于此，班组根据实际情况制定了一系列的防范措施。比如，为电焊车、乙炔瓶车安装了灭火器；作业中严

格防护，切实杜绝事故的发生；与兄弟班组协调，搞好作业防护等。在油漆、氧气乙炔瓶、木料等易燃易爆物品的存放上，班组也严格按照车间规定摆放，严格执行“5s”标准，并经常检查气体是否有泄漏，油漆、香蕉水是否存放完好，木料等易燃物品是否远离火源等。按时校表，更换软管，确保设施完好。

工班长在每次的班前会、总结会等会议上，都把安全当做重点来强调。每次的派班会上，工班长都要针对各工种实际情况，再三强调作业者安全作业，严守工艺，文明修车。在作业前的防护、作业中的监控方面，班组有着一套行之有效的措施，作业者、防护者各司其职，严格盯控，有效的杜绝了事故的发生。经过长期的重复强化，班组人员基本都能把“安全第一”这一理念深入到内心，人人事事不忘安全。20xx年，综合组未发生一起安全事故，这一成绩充分说明了班组对安全工作的重视。

## 二、制定切实可行的措施，规范班组管理。

班组管理的优劣是衡量一个班组精神风貌的旗帜，是决定一个班组是否能打硬仗，敢打敢拼的基础。

具有良好执行力和团队精神是我班组多年来的优良传统。作为一个大型的综合性班组，综合组的管理工作尤为复杂。20xx年，在车间包保干部的大力支持下，班组进行了一系列的整改，在车间有关文件的基础上制定了符合班组实际情况，切实可行的班组管理规范，积极抓好班组规范化管理，做好班组成员的管理工作。在工作中对班组成员按工种进行区域化、规范化管理，为各工种指定组长，组长全面负责本组工作，做到任务分工明确，责任层层落实，严格按照要求落实考核标准。

按规范填写班组408台账以及安全台账、工会台账，严格考勤制度，突出五员一长职能职责。关心每一位班组成员工作和

生活情况，耐心解释车间的改革措施及工资分配方案，化解班组成员的消极思想，切实调动工作积极性。积极向车间反应班组情况，尽可能提高班组人员收入。充分调动班组每一位成员参与班组管理的积极性，公开班组财务管理，重大问题和敏感问题召开民主生活会，征求每一位成员的建议和意见，实行班务公开，民主管理。

### 三、加强理论学习，狠抓现场管理

加强理论知识学习，提高班组人员的整体业务素质，是增强班组的战斗力的最有力保障。

如今，铁路机车更新换代日新月异，车间负责维修的机车型号多，以及机车修程的变更，需要我们掌握更多的技能：内燃机车SS3型、SS6B型、和谐号电力机车的维修工艺，还有我们综合组工装制作工艺等，都迫切需要我们抓紧学习，勤于实践，提高个人业务素质。只有这样，我们才不会落后于时代，才不会被淘汰。班组按照“干什么学什么，缺什么补什么”的原则，积极参加段、车间组织的职工培训。按照车间规定，组织班组学习上级下发各类文件和书籍，提高班组动手能力。加强安全教育，把安全教育与业务教育密切结合起来，起到了不错的效果。

积极抓好现场监控，真正抓到卡控关键点，是保障安全作业的前提。综合组正是因为严格执行了这一点，才能在本年度硕果累累，受到各级领导的大力褒奖和兄弟班组的广泛好评。20xx年，综合组多次参与车间的大型作业，例如：事故车的救援及修复、制作安装车间实施5S定制管理标牌、划分定制区域，使各类备品存放有序一目了然；为新中心备品库制作大量备品存放架，规范了备品存放，方便了兄弟班组人员领料；制作安装车间排污渠路面钢板，并安装防滑板，方便了行人，保障了路过安全，等等。20xx年里，综合组制作了大量的工装设备投入使用，大大减轻了作业者的劳动强度，提高了工作效率，保障了作业安全。例如：制作牵引电机修理平台

装置、和谐号机车滤网作业推车、轮对存放架、作业现场胶皮定位装置以及200余套钢丝绳吊具等。此外，综合组也有着自己的特色项目，比如：内燃机车机体裂纹的焊接、内燃机车中冷器、冷却单机的维修等。总之，综合组是车间的中坚力量，哪里需要哪里上，能上能干，敢打敢拼！

#### 四、存在的问题及明年工作计划

1、班组在安全教育、安全监控方面存在的不足。虽然，班组管理上一向是以安全问题作为重中之重，但是在有些情况下，比如赶急活、加班加点的时候，也出现了一些违章作业的现象，班组人员对事关安全的问题不够敏感，对他人的安全事故教训不够重视。

2、班组人员素质参差不齐。班组新整合，人员来自各个工种，少数人员业务素质差，纪律观念淡薄。

3、班组管理上存在着好人主义、形式主义，班组管理规范不能完全落到实处。

针对以上问题，班组在明年的工作中，将重点从以下四个方面开展工作。

1、加强班组教育，提高人员业务素质，巩固安全意识。针对各工种的具体情况，制定一系列的教育计划，并严格督查，长久坚持，切实提高班组战斗力。

2、彻底打破大锅饭分配方案，严格按照“多劳多得，不劳不得”的工资分配方案计算工资，提高班组人员的工作积极性。

3、工班长以及班组五员一长恪尽职守，严格督促作业人员安全、作业事项，勤强调，多跟班，狠抓作业现场监控。发现违章，一律加倍考核，绝不手软。加强班组谈心活动内涵，实打实的解决班组人员遇到的各类问题。

4、严格按照5s方案摆放易燃易爆品，并指定专人负责管理。班组各设备实行专人专管，严禁外来人员使用设备。

总之，成绩只属于过去，新的一年，是全新的开始，综合组将一如既往的踏实工作，听车间的话，落实车间改革精神，以饱满的热情，高昂的斗志，精湛的业务技能回报车间对综合组的关怀和支持！

## 一、技术工作简历

本人于x年x月从铁路职业高中毕业，分配到车辆段检所任检车员，主要负责货车的检修□x年x月，调车辆段运用车间任车辆乘务员至今，主要学习客车检修及运用客车非正常情况下的应及处理□xx年x月通过高级检车员技能鉴定，并于xx年任车辆乘务长至今。

## 二、技艺专长

### 1、在技术业务学习方面：

本人自参加工作以来，在业务学习上发扬刻苦钻研，勤奋好学的精神，不断提高自身的业务水平。认真学习相关的专业知识，虚心向老师傅请教，干一行爱一行，对自己干过的工作都力求更好，对处理过的故障都认真分析，总结经验。现已能够掌握：运用客车非正常情况下的应急处理及各种转向架客车车辆故障快速准确判断处理。在平时的技术业务学习上从不敷衍了事，能够端正态度认真对待每一次理论实作的考试，并于xx年三茂股份公司车辆系统技术比武中，荣获客车检车单车检查第一名、检车员理论第三名、检验员个人全能第二名；xx年评为段“路风信得过先进个人”；xx年评为段“路风先进标兵”；xx年三茂股份公司车辆系统技术比武中，荣获更换纵向拉杆第三名、检验员理论比赛第三名、客车单车检查比赛第三名；xx年三茂铁路肇庆客运段职工技能竞赛中

荣获客车检验员理论考试第二名、更换206台架摇枕弹簧第二名、客车检验员实作和理论考试全能第三名的好成绩。即为自己争得了荣誉，也为车间争了光。通过不断的学习技术业务，使自己的业务水平得到了不断的提高。

## 2、不断学习新技术以适应铁路跨越式发展：

随着铁路跨越式发展，铁路车辆也在发生着日新月异的变化，目前的车辆技术状态和运输能力已今非昔比，在我工作至今的十几年间目睹了铁路车辆的发展历程，由原来的202转向架到现在的sw-200k转向架，可见铁路发展步伐之快。再靠原来所学的知识已远远不能适应当前的工作环境，因为不掌握新技术知识就不了解哪些部位易出现故障，哪些部位要重点检查，就无法更好的达到检修的目的。因此我十分珍惜每次接受新技术培训的机会，通过学习理论了解新技术的构造原理，通过实作练习掌握新技术的实际操作技能。同时在业余时间能够自觉学习有关新技术知识，遇到不会不懂得问题主动向明白人请教，不论他的学历高低，谁会我请教谁，直到把我不明白的东西弄懂，为干好自己的本职工作打了良好的基础。

## 三、解决过的关键问题

在实际工作中，先后处理了许多旅客列车在运行中的临时故障：列车超员、超重造成弹簧压死，；列车车轮与钢轨间有火花，被外勤值班员打停；还有xx年雪灾列车大面积晚点的应及处理等。

记得xx年5月，我值乘湛江至广州的乘务工作，列车运行到濠江至化州区间的一个小站，外勤值班员将我们的车打停，原因是发现我们的车辆有抱闸现象，轮踏面与钢轨间有火花。我及时到达现场问明原因，对车辆进行了详细检查和制动机试验，结果并没有抱闸。查明产生火花的原因因为该车为209转向架，是没有缓解弹簧的，闸瓦是依靠闸瓦托的自重才荡开

轮踏面的，闸瓦只是有点贴轮，而并非抱闸。我取得了相关证明书后，通知发车。为了避免类似故障的再次发生，我们分析原因，采取了措施。造成闸瓦贴轮的原因：基础制动装置各拉杆、杠杆、孔销活动部转动不灵活，缺油造成。防范措施：对基础制动各磨耗部位加强打油工作。还有xx年7月，我值乘吉首至茂名东的乘务工作，在列车运行至娄底至湘潭区间，又被外勤值班员打停，打停的原因也是说我们的车辆抱闸，轮踏面有火花。我以最快的速度到达了现场，对车辆进行检查，发现该车辆一制动梁的闸瓦托翻转，闸瓦头部顶在了轮踏面上，一时间无法复位，为了减少停车时间，不至于因车辆故障而造成列车晚点，我迅速做出了关门、排风、卸闸瓦千、闸瓦的处理。处理完后通知马上开车。处理整个过程用时不到一分钟，保证了列车的安全正点。而造成闸瓦托翻转的原因：是闸瓦托调整杆座孔磨穿，使调整杆失去作用，而防翻条是用开尾穿的，又不牢固，当闸瓦与轮踏面的间隙过大时，闸瓦没有了调整杆的调整作用，而造成闸瓦低头与轮踏面磨擦，以至于导致了闸瓦托翻转。发生这件事后，我们分析了原因，采取了措施：1、加固调整杆座，2、防翻条联结采用螺栓坚固。

#### 四、技术革新

本人在工作中各每年的快速修比赛后，都会不断的总结积累经验，以便在以后的工作中提高工作效率和缩短快速修比赛用的时间。

在快速修比赛中更换209轴箱弹簧时，原来都是用两个油篙的，一个顶在构架悬臂端梁处、一个顶在轴箱弹簧托盘下部。更换过程中两人即要配合好起篙的时间又费力。为了缩短更换的时间和节省劳动力，我和我的搭档共同研制出了一种简易工具，就是用角铁和钢筋做成的“挂勾”，用它取代了顶在轴箱弹簧托盘下的油篙。用这“挂勾”上部卡住轴箱支柱安装座螺母，下部挂住轴箱弹簧托盘，这样就将一边的轴箱弹簧与轴箱弹簧托盘固定死了，当顶在构架上的大油篙顶到合



适的高度时，就直接将要更换的轴箱弹簧取出更换就行了，这就大大缩短了更换的时间，又节省了劳动力。

## 五、带徒传艺

本人能将自己所学的实际知识和实际工作中积累的经验，无私地传授给其它同事，带过的徒弟，现在也都是班组的技术骨干，并在去年的技能鉴定中考上了高级检车员。我特别是将快速修比武中的心得无私的传授给别的同事。做好传班接代的工作，帮助周围的同事在技术业务水平上都得到提高。

## 六、在政治思想方面：

加强政治理论学习，不断提高自身政治素质。积极主动地参加党支部组织的各种形式的政治学习，无论是学习党中央的文件精神，还是学习部局及段党委下发的文件精神，我都抱着认真学习的态度，及时了解党中央的方针政策，部局及段形势的发展，领会精神实质，防止自己在政治思想上迷失方向。同时我还利用业余时间进行了自学，通过对《邓小平理论》及重要思想的学习不断提高自己的政治理论素质。在思想上始终能与党中央的政治思想路线以及各级领导的要求保持一致。在工作与生活中时刻以一名党员的标准严格要求自己。为铁路跨越式发展作出自己应有的贡献。

## 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处 篇二

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过网络、杂志、报纸积极学习政治理论。尊重领导，团结同事。遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动地学习妇产科产房护理专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗护理实践过程中，服从命令，听从指挥，规范操作。严格遵守医院的各项规章制度，遵守医德规范，积极参加医院和科室

组织的各项活动。

1、在工作态度方面，我本着“把工作做的更好，积极圆满的完成本职工作”这样一个目标，在日常工作中，我要求自己认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，能够做到换位思考别人的苦处。每次走进病房，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励产妇，耐心的帮他们了解情况、建立信心；坚持查对制度，做到班班查对，病人床头交接的原则。

2、在能力提升方面，我要求自己严格遵守我院的规章制度，时刻注重学习掌握三基（基础理论、基本知识和基本技能），坚持三严（严肃的态度、严格的要求、严密的方法）。每月我们都会组织进行两次理论培训和考核及基础操作和专业知识考核工作，让每位助产人员真正掌握所学知识。

3、在医疗防范方面，我严格按手术室要求规范产房，按规定做好空气细菌培养，消毒液检测，器械物品细菌培养，强化助产室手卫生。规范接生操作，强化无菌操作规程，预防会阴切开感染及新生儿的感染，无差错事故发生。

我非常喜欢xx的一句话，他说：“一个人的胸怀，是被委屈撑大的。”在医务工作中，常常会遇到被病人或其家属误会的事情，那种委屈常常会令人伤心退缩。随着工作经历的增长，经历的事情越来越多，现在发现，抵抗委屈的能力也越来越强了。以前觉得委屈的事，现在看来，都算不上了。凭着成为一名国优国标白衣天使的目标和对知识的强烈追求，我严格要求自己，刻苦钻研，勤奋好学，基本上掌握了妇产科一些专业知识和技能，做到了理论联系实际。除专业知识的学习外，还注意拓展自己的知识面，广泛的涉猎其他学科的知识，提高自身的思想文化素质。同时，在生活上坚持严谨的态度和良好的作风，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理。为人热情大方，诚实守信，乐于助人，能与同事和睦相处，积极参加各项活动，不断的丰富自己的阅历。

当助产师长的这段时间里，我也不敢说自己取得了什么成绩。我只是在努力的适应，认真的完成各项工作任务，同时，也意识到了自身存在的一些不足之处。比如说，对科室里的护理工作计划不够全面，处理一些护患事件时的沟通能力还有欠缺。我也知道，自己距离一名优秀的助产师长还很遥远。护理工作是平凡的工作，又是一项崇高而神圣的事业。在今后工作中，我将加倍努力，努力在科室护理队伍中，以身作则，起表率作用。

1、加强安全防范，减少护理缺陷。要提高全体人员的安全意识，对护理人员进行安全教育，严格落实各项规章制度和操作规程，严抓产科护理质量。

2、加强产房管理，预防医院感染发生。产房是医院重点监控的区域，产房管理直接关系到母婴的安全。今年严格加强医院感染监控，规范产房管理预防医院感染。按照医院感染质控要求合理规范产房。按手术室要求规范产房，严格陪人的管理，控制产房内人员的流动，配备晚夜班护工随时做好清洁，消毒工作及终末处置。加强产房消毒检测工作，按规定做好空气细菌培养，消毒液检测，器械物品细菌培养，强化助产室手卫生。规范接生操作，强化无菌操作规程，预防会阴切开感染及新生儿的感染。

3、强化助产技术培训，确保母婴的安全。助产技术是直接关系到产科发展的关键因素，也是母婴安全的保障。我科助产士队伍年轻化，相对助产资历较浅，临床经验欠丰富，目前助产队伍技术水平已明显制约科室的发展，采取轮流培训的方式，充实助产技术。强化在职培训，采取每周讲课，每月护理查房等方式，每月对助产人员进行理论及操作考核，让每位助产人员真正掌握所学知识。

4、推行助产新模式，实施分娩新项目。在今后的工作，不断创新，逐步开展导乐分娩，气囊仿生助产术，无痛分娩。

5、创立温馨产房，创造名护效应。温馨的产房创立不仅要求助产士每天坚持从仪表美、语言美、行为美做起，更是要求温馨礼仪、知识、人性化护理、人本护理服务。

在过去的一年中，我感谢院领导给予我的指导和关心，感谢每一位和我共事的同事。感谢你们的善待，感谢你们的善良和美好，感谢和你们有这样相逢相识相知相处的缘分，感谢你们让我生活在这样一个温暖的大家庭！希望来年，我们仍然能够荣辱与共，共同感受生命和生活的美好美丽，共同去创造一个更加灿烂的未来！

转眼，半年的时间又过去了我来到医院工作已有一年多了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好护理工作，认真地完成了本年的工作任务，并且在个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

在这一年里本人能自觉遵守医院的各项规章制度，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的岗位职责，完成各项护理操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。认真做好医疗文书的书写工作，认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录，危重护理记录及抢救记录，对于自己的工作，严格要求自己，三查七对，牢记三基。

认真学习《xx条例》及其它法律法规，积极参与医院组织的\*。意识到，社会主义市场经济体制的建立，法律制度日益完善，

人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对护理服务提出更高、更新的需求，因而要丰富法律知识，增强安全保护意识，懂法、用法，依法保护自己。

在这一年多的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。曾经有人说过：“拉开人生帷幕的人是护士，拉上人生帷幕的人也是护士。”是啊，在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢？“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”我会用我的爱心耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生的风帆，让痛苦的脸上重绽笑颜，让一个个家庭都重现欢声笑语。在今后的工作中一定努力提高自己的技术，提高微笑服务，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。

我觉得护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪，在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业做出自己应有的贡献。

## 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处 篇三

### 一、思想工作

本人能用心参加政治学习，遵守劳动纪律，团结同志，热爱群众，服从分配，对班级工作认真负责，在工作中努力求真、求实、求新。以用心热情的心态去完成园里安排的各项工作。用心参加园内各项活动及年级组教研活动，做好各项工作，用心要求进步。爱岗敬业，做到耐心、爱心、公平、尊重地

对待每一个孩子。

## 二、教育工作

在教学中我深知要提高教学质量，关键就是要上好课。为了上好课，我备好每一节课。自己动手制作教学用图和教学用具。关注全体幼儿，注重个别教育，使其持续相对稳定性，同时激发幼儿的情感，使幼儿产生愉快的心境，创造良好的课堂气氛。多看对业务有帮助的书籍，不断扩宽知识面，为教学资料注入新的活力。在教育教学中，为幼儿创设良好的机会与条件，带给充足的操作材料。在一日活动中，注意教给幼儿初浅的、简单的生活知识经验，培养幼儿独立解决问题的潜力。在教育教学中认真备课，做好课前的物质准备和知识准备工作。注意将理论贯穿于教学实践中，善于总结经验，每月撰写教育随笔，以提高自身潜力与写作潜力。在教学中要处理好幼儿的主体地位及教师的主导地位，以多种形式引导幼儿有兴趣地参与活动，并主动去学习，更好地因材施教，因人施教。

三. 保育工作在日常生活中引导幼儿了解自己与群众的关系，让幼儿明白自己是群众中的一员，并乐于参加群众活动。

教育幼儿关心群众，关心同伴，礼貌待人。对幼儿进行品德教育，使幼儿养成有道德、有智慧、有礼貌的好孩子，并同家长密切联系，听取家长意见，根据幼儿在家时的表现，对幼儿进行因材施教，因人施教，同家长一齐纠正幼儿不良的习惯。加强了幼儿一日常规的养成教育，加强幼儿各种行为习惯的培养和训练，使幼儿的生活习惯，学习习惯在原有基础上有了必须的发展。做好了班级园舍的环境卫生工作，做到地上无灰尘、纸屑，窗明几净，被褥整洁舒适。严格卫生保健制度，按制度要求给各种玩、用具认真地进行清洗消毒工作，保证了玩、用具的卫生、安全使用。用心配合幼儿园保健医生做好疾病防治和预防接种工作。强化幼儿健康意识，保证了幼儿进餐时情绪愉快。注重培养幼儿好的进食习惯，

不挑食，不偏食，进餐时不打闹讲话，不掉饭粒。勤为幼儿剪指甲，避免抓伤的安全事故发生。注意观察幼儿不同的破坏性行为，教师给予及时的制止，并进行随机教育。加强了幼儿午睡的管理及巡视，保证午睡时室内的空气质量。培养幼儿良好的午睡习惯，进入午睡室后，不吵闹，尽快入睡，会整理床铺，衣服折叠整齐放好。

#### 四. 安全工作

1. 教给了幼儿一些安全知识，强化了幼儿的安全意识和自护潜力。不吞食异物，不玩火、水、电，不从高处往下跳，不乱爬高处，不吃生人的东西，不跟生人走，发生危险时，会大声呼救。
2. 加强一日活动各个环节的管理，加强幼儿日常生活的管理，做到了人到心到，谨防意外事故的发生。
3. 做好交接班工作，认真填写交班资料

## 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处 篇四

（一）思想进步，态度端正

（二）严于律己，真诚待人

本年度，个人能够认真学习热力公司的各项规章制度，认真领会公司各项决议，始终与公司保持一致。在工作中，我严格遵守公司的各项规章制度工作，立足本职，团结同事，尊重领导，服从组织工作安排，在工作中能够严格要求自我，同时，与同事相处真诚相待，虚心向同事们学习，学习他们身上的品质和精神，不断提高自我的综合素养，更好更快的促进自我快速发展和提升。

### （三）立足本职，做好工作

目前，我的工作部门客户服务部，主要工作内容为做电子版巡检记录、统计水电周、月报表，整理档案、库房账目、内务管理等，工作内容较细较杂，因此，在工作中，我不断培养自我的责任心和耐心，将责任心和耐心的培养放在做好工作首位，要求自己能够静下心来，认真处理每项工作中的细节，确保工作不在我的范围内出错，不因我耽误工作。

1、认真做好电子版巡检记录：全年共对xxx块电子版进行巡检，记录各类问题xxx次。

2、统计水电周、月报表：对水电数据进行认真核查，按时安质做好水电周、月报表工作，确保每张报表数据准确无误。

3、做好档案管理工作。针对负责的档案多且杂等特点，一方面个人认真学习档案管理业务知识，参加相关专业知识培训，不断提高自我的业务理论水平；另一方面，结合档案管理的实际情况，完善档案管理台帐，定期更新档案，严格遵守档案管理制度，努力确保档案不出差错。此外，积极强化自我运用电子档案管理的能力，充分发挥电子档案的作用。

4、完成库房账目及各项内务工作。在库房账目方面，坚持财务管理制度，做到账库相符，账库相实；在内务方面，按时按质完成领导交办的各项工作任务，尤其是每日定时定期的做好办公环境的保洁工作，努力营造一个环境卫生，氛围良好的工作环境。

### （一）学习力度还需要不断提高

在工作中，常常由于工作忙等各种原因，造成自我对于学习存在放松的现象，在学习上存在着一定的松懈、侥幸等思想意识，尤其是对热力行业的相关专业知识学习的力度还不够，了解还不深，此外，对于一些政策性的理论学习存在着重视



度不足等现象，因此，在未来的工作实际中，在这些方面自己仍需不断加强和提高。

## （二）专业技术能力仍需提高

在实践业务操作过程中，个人的业务能力仍需不断提升，在档案管理等相关业务实践过程中，自我还存在着业务素质和能力不强的现实状况，与公司的要求尚有一段差距。

在工作中，个人对工作的安排和计划性仍需不断提升，常常会因为工作安排不合理，而造成手忙脚乱的局面，极大的影响了工作的效率，这是本人需要不断改进的地方。

（一）抓学习，提内涵。在未来的工作中，注重抓学习，公司的规章制度及热力行业专业知识，努力促进自我的全面发展。

（二）重统筹，提效率。不断注重对于工作的科学安排和计划性，积极提高工作的效率；同时，努力增强对于工作的独立思考性，提升发现、分析和解决实际问题的能力。

（三）积极完成好各项工作任务。在未来工作中，个人将围绕着年度工作计划，科学安排，合理统筹，立足本职，认真遵守公司的各项规章制度，按期按质的确保个人年度工作任务的圆满完成，积极为公司的发展做出自己应尽的职责。

## 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处 篇五

### 一、中学财务工作现状分析

中学是人才培养的摇篮，财务工作不足之处。教育的可持续发展过程中，一项重要的任务就是对于教育资源的合理配置

和有效利用。近年来，国家实行教育产业化，财政对学校的拨款逐年减少，不少学校感到经费紧张。因此如何使用管理学校的有限资金，使之达到边际效益的最大化，是摆在学校面前的一个首要问题。

从财务管理体制来看，随着社会主义市场经济体制的建立，学校收入来源和渠道呈多元化趋势。但学校财务管理体制依然沿袭计划经济下的管理模式，认为学校财务管理只是单纯的教育经费收支管理，未设独立的财务管理机构，把财务置于从属和被动地位，削弱了会计核算和监督职能，忽视了财务管理的重要性。

从资金管理方式来看，学校经费由财政拨款入，收取的学生学杂费等要上缴财政，纳入财政管理，支出经费由财政拨款回，表面上是“清水衙门”，又加上学校资产不提折旧，不进行成本核算，不考核资金使用效益，更不讲究教学成本高低，所以造成资金管理不严，资产账目不全，价值不实，账实不符，价值管理与实物管理分离，形成了只重视资金的使用，不重视资金的利用效率；注重举债经营而忽视负债的偿还；注重价值管理而忽视现场管理；注重眼前利益而忽视长远利益；注重微观利益而忽视宏观利益的现象。

## 二、亟待解决的中学财务工作不足之处

### 1. 缺乏健全的管理体制

而实际上大部分学校并没有一个健全的管理体制，一般的做法是建立简单的会计账簿，记录收入支出，采用单向直线式的管理方式，不利于资金的使用监督，再加上从业会计人员专业素质差，不仅不懂《会计法》、《审计法》等财会法规，而且对财务账目业务知识也是糊里糊涂。至于编制预算、提出财务报告和作出财务分析，更是不可能的事。经济业务事项办理未严格执行“授权、批准、执行、记录、复核”等互相牵制的程序办理，会计事项的审批人员、经办人员、财物

保管人员的职责权限没有真正相互分离、相互制约;尚未真正明确不相容岗位, 尚未建立、健全学校内部会计控制制度。

## 2. 预算管理不科学

预算管理是学校财务管理的重要组成部分。由于学校本身的收入受政策限制, 政府财政又不能满足教育的投入, 造成学校资金供求矛盾突出, 要做好预算确实存在一定难度。加上学校领导预算管理意识没有真正到位, 具体执行没有真正落到实处, 监督、控制、考核均没有真正采取切实可行措施。预算编制往往流于形式, 会计人员做好人员经费预算的同时, 没有较为切合实际地编制其他预算, 整个预算只是会计一人应付了事, 一人操办。在预算实际执行中, 一些领导无预算意识, 我行我素, 收支不按计划, 走一步算一步。执行时没有按有关规定和具体标准落实到每一个收支的具体项目, 没有根据各项收入的性质用途坚持收支来源配比原则, 导致已经制定好的预算成了一纸空文, 没能够发挥出预算的财务控制作用。

## 3. 忽视对固定资产的管理

许多学校因固定资产管理意识不强, 存在着“重钱轻物”、“重购轻管”现象。在领导者的意识中, 往往只将现金看作财务管理的对象, 忽视对固定资产管理。属于动产的固定资产, 根本没有设置固定资产总账, 明细账核算, 购置时根本没有入账, 形成大量账外资产, 更谈不上报废、减少时调整相关资产项目;属不动产的房屋建筑物完工后, 既没有办理竣工决算算, 也不进行验收就开始使用, 没有及时增加固定资产;由于没有严格的执行标准, 许多由于价值低、易损耗, 够不上固定资产的物品, 则作为固定资产入账;财产清查不定期;账项调整不及时、不准确。总之, 会计核算、管理不规范, 导致固定资产价值在账面上无法真实反映, 账实不符, 缺乏系统的、完善的固定资产管理办法。

3工作中审核一切开支凭证，及时结算记账，做到各项开支都符合规定，一切账目都清楚准确，财务工作中的不足。对经费的使用情况和存在问题，经常向有关领导请示汇报。

4、按照规定编造全年、每季、每月的各种预算报表统计资料和月度结算，做到准确无误，并及时报告分管领导。

5、所有财务凭证，及时整理、装订和保存。

7、配合、督促各有关单位，及时处理一切暂收、暂付款项。

8、指导和帮助出纳工作。

1、在政治思想上，我坚持社会主义道路，拥护共产党的领导，认真学习xx届三中全会精神和“三个代表”的重要思想，深入把握其精神实质。伴随行业改革的深入和不断规范，行业发展也越发引得烟草人的关注。怎样领会和实践市局党组“以市场为导向，以效益为中心”的发展思路，做为烟草的一分子，我积极参加思想政治学习，积极关注行业发展动态，以期提高自己的政治理论水平和综合素质，积极参与和支持行业改革，并在实际工作，根据自身岗位特点，切实作好本职工作。

2、认清岗位职责，切实作好现金及银行出纳工作。作为企业经济活动的起点，货币资金的管理责任重大。自在市局从事出纳工作以来，我严格按照中国人民银行规定的现金管理办法和财政部关于各单位货币资金管理和控制的规定，办理市公司的日常费用报销业务。为作好现金的管理，并结合会计电算化工作，我坚持日清月结，作到每日库存数与现金日记帐余额核对，确保帐实相符；月末现金日记帐余额与现金总帐余额相符。作为银行出纳，我认真把握中国人民银行的《支付结算办法》和财政部关于货币资金的内部控制制度，作到了严格按相关规定和在单位财务制度范围内办理银行存款、取款及转帐业务，对不符合制度的资金业务坚决不予办理。

同时，我还注重与货币资金相关的票据及单据管理。结合市公司资金活动的特点，单位银行账户达30多个，票据的购买、保管、领用及注销等环节我都要一一把关，确保不发生因票据引发的资金安全问题。每月结束后定期主动与银行对账单核对，进行银行存款余额调节表的编制，确保了单位资金的安全与会计核算的准确。20xx年9月我在市公司投资的房地产公司从事出纳工作。在此期间，我严格按现金及银行结算制度和公司的资金使用要求进行资金结算活动，确保了在个人职责范围内的三个项目的资金作到了专款专用。

1、在政治思想上，我坚持社会主义道路，拥护共产党的领导，认真学习xx届三中全会精神和“三个代表”的重要思想，深入把握其精神实质。伴随行业改革的深入和不断规范，行业发展也越发引得烟草人的关注。怎样领会和实践市局党组“以市场为导向，以效益为中心”的发展思路，做为烟草的一分子，我积极参加思想政治学习，积极关注行业发展动态，以期提高自己的政治理论水平和综合素质，积极参与和支持行业改革，并在实际工作，根据自身岗位特点，切实作好本职工作。

2、认清岗位职责，切实作好现金及银行出纳工作。作为企业经济活动的起点，货币资金的管理责任重大，工作总结《财务工作存在的不足》。自在市局从事出纳工作以来，我严格按照中国人民银行规定的现金管理办法和财政部关于各单位货币资金管理和控制的规定，办理市公司的日常费用报销业务。为作好现金的管理，并结合会计电算化工作，我坚持日清月结，作到每日库存数与现金日记帐余额核对，确保帐实相符；月末现金日记帐余额与现金总帐余额相符。作为银行出纳，我认真把握中国人民银行的《支付结算办法》和财政部关于货币资金的内部控制制度，作到了严格按相关规定和在单位财务制度范围内办理银行存款、取款及转帐业务，对不符合制度的资金业务坚决不予办理。同时，我还注重与货币资金相关的票据及单据管理。结合市公司资金活动的特点，单位银行账户达30多个，票据的购买、保管、领用及注销等

环节我都要一一把关，确保不发生因票据引发的资金安全问题。每月结束后定期主动与银行对帐单核对，进行银行存款余额调节表的编制，确保了单位资金的安全与会计核算的准确。20xx年9月我在市公司投资的房地产公司从事出纳工作。在此期间，我严格按现金及银行结算制度和公司的资金使用要求进行资金结算活动，确保了在个人职责范围内的三个项目的资金作到了专款专用。

3、深入学习《会计法》，积极参与会计基础规范工作。按照国家局规范会计基础工作的要求，针对市公司前期会计基础工作的不足，我配合处内同事在拟定的原始凭证粘贴规则后分处室制作了自制凭证粘贴样本，并于20xx年12月试行。在新的原始凭证粘贴规则实行后，我尽量做好宣传、解释工作。对于不熟悉的同志，我亲自示范，直到达到要求为止；尤其是离退人员报销医药费用时问题层出不穷，我都能细心讲解、热情帮助。在工作中既坚持原则，又不拘泥于形式，工作得到大家的肯定，也使会计基础规范工作得到其他部门的支持，也为整体提升市公司会计基础工作水平打下了良好的基矗通过近半年的不断摸索与实践，会计基础规范工作从凭证这一源头取得明显的进步。

4、立足本职，作好本部门其他工作的配合。由于市公司本部核算人员较少，结合财务工作的特性，我除作好本职工作外，认真学习市公司机关财务开支审批制度、差旅费开支管理办法等内部控制制度等，认真把握经济事项的实质，作好会计基础核算工作；协助完成市公司各项税收的解缴；定期根据人劳通知编制公司职工工资表及其发放；每月与结算中心往来帐的核对；以及对营销中心的利润上划下拨。这些工作虽然琐碎，但是我始终能保持良好的心态，认真的作好每一项工作，为处内各项工作能顺利开展尽自己的努力。

# 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处 篇六

## 一.

1、政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统。对政治理论钻研的不深、不透。有时只注重与本身业务有关的内容，跟业务无关的涉猎较少，对很多新事物、新知识学习掌握的不够好，运用理论指导实践促进工作上还有差距。导致自己虽然是一名共产党员，对时时处处保持先进性这根“弦”绷得不够紧，有时放松对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多。

2、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从自身业务或本部门业务出发，对市委作出的一些关系肥城发展全局的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。

3、创新意识不足，有自我满足情绪。有时想着自己参加工作近二十年，拼也拼过，干也干过，立过功也受过奖，一度放松了对自己的要求，缺少了以前那种敢拼敢干、初生牛犊不畏虎的朝气，工作上放不开手脚。对新知识、新技术的学习上热情不够。表现在工作作风上有时有散漫、松懈现象；工作标准上有时不够严格，不能从尽善尽美、时时处处争一流的标准上去把握。

4、在无私奉献上做得还不够好，有时在思想深处还掺杂着私心杂念，有一些患得患失的情绪等等。

二. 1、政治理论水平有待于进一步提高。平时对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”的学习欠主动，不能把政治理论的贯穿整个工作的始终，在平时的学习中，总是就业务学习而学习，对政策理论的学习相对较少，总是在单位统一组织学习时，才被动认真学习一下。

关的就不去学，总是就学习而学习。在平时的业务工作中，感到非常吃力，缺乏开口能讲，拿笔能写的能力。

3、创新能力有待于进一步增强。在平时工作中，习惯用老办法解决新问题，创新的思维不灵活，创新的办法不多，想问题，干工作创造性不强。

4、工作不够大胆。在工作中，有时不能够严厉执行“中心”的政策，象办件多的窗口出现了由于工作不细心导致输入微机的失误，按规定应该扣分，但总是碍于面子，不好意思，找出这样那样的理由，得过且过，不愿得罪人。

### 三.

1、坚持学习的恒心和毅力不足。宣传信息工作是我负责的主要工作，这项工作对思想理论修养有很高的要求，只有坚持不断学习，才能做出具有较高思想理论水平的工作。由于“中心”人员较少，日常的工作量较大，有一种疲于应付的感觉，坚持学习的恒心和毅力逐渐放松。尽管自己在工作中一直求新、求变、求活，但总有一种“山穷水尽疑无路”的感觉，认真分析起来，也是由于自己学习抓得不紧不实的缘故。

2、深入实际不够，解决实际问题少。由于工作分工的缘故，自己除了对服务大厅的日常监督检查外，工作的大部分时间都是把自己关在办公室里写东西，深入实际的时间少，特别是对窗口服务研究的少。“中心”的工作重心是业务，虽然自己有时也协调办理了一些业务，但就事论事的情况多，认真研究，深入解决关键问题少，因此感觉到对窗口服务监督管理的思路和办法少，对一些影响“中心”顺利运行的问题没有及时发现和解决。

3、工作有时心浮气躁，急于求成。由于自己年轻，对事物内在规律把握得还不好，处理问题有时考虑得还不够周到，心浮气躁，急于求成。



## 更多 学习---好资料

4、对同志的态度过于生硬。由于自己分管督查考核，在工作中只考虑“严”字当头，有时一发现问题就熊人，不留情面，不大在意同志们的感受，给人一种过于生硬的感觉。

### 四.

(1) 学习具有不平衡的问题。平时能够注意学习，翻阅了较多的书籍，但存在不平衡的问题。在学习内容上凭个人爱好，自己喜欢的方面就多看，不喜欢的方面就看的少，甚至是不看，例如对业务书籍看的较少，在学习时间上随意性大，学的时候可能集中较长时间学习，计划性不强。没有养成好的学习习惯，从根本上说是自觉性、主动性不强。

(2) 在工作要求上。工作的标准要求不够高。满足于干完干成，求数量与求质量没能有机地结合起来，没有把自己的工作与“中心”的示范样板建设紧密联系起来。虽然能按照完成工作任务，有只求一般标准，把标尺定的不够高，干些工作就有满足感的倾向。这些问题的根源主要在于先进性标准不高，只凭一时工作热情，工作干劲没有持久性。

(3) 在工作创新上。对待困难有畏难情绪，满足于领导叫干啥就干啥，积极主动性不够强，缺乏创新意识，创造性的开展工作，缺乏年轻人那种朝气蓬勃、斗志昂扬的工作热情，缺乏灵活机动，过于死板，解放思想、创新观念的理念没有贯彻始终。

(4) 在思想意识上。有时看的负面东西过多，不能全面地、客观地、发展地认识事物，看不到事物的发展变化。看事情向消极方面考虑的过多，在思想上有虚心。主要还是思想觉悟不够高，立足岗位拼搏奉献的精神，需要进一步强化牢固。

## 五. 更多 学习---好资料

一是深入学习理论知识。系统地学习辩证唯物主义和历史唯物主义知识，提高认识、分析和解决问题的能力的基本能力；认真学习党的理论，坚定理想信念，强化宗旨意识，端正工作态度，激发工作动力。

二是全面学习业务知识。扎实地学习自己的业务知识，透过现象看本质，把握工作中的内在规律，自觉按规律办事。广泛学习党的方针、政策和国家法律法规，当好执行政策和执法执纪的表率。努力学习现代科学技术知识，紧跟时代前进步伐。学用结合，不断增强为人民服务的本领。

三是经常学习规章制度。经常地学习单位的各项规章制度和党纪、政纪、法规知识，不断增强纪律观念和责任意识，自觉做到警钟长鸣，严格做到遵章守纪。

四是定期开展自我批评。阶段性地对自己的学习、工作和思想进行总结，主要是查找问题和不足，边查边纠，自责不自宽，严格要求自己，不再“下不为例”，做到防微杜渐。

五是虚心学习先进模范。近朱者赤，近墨者黑。多和品质好、觉悟高、作风正、有知识、有能力、有水平的同志在一起，充分认识他们的优点和长处，对照先进找差距，虚心向他们学习，取人之长，补己之短。

六.（1）学习有不平衡、不深入的现象。由于工作性质坐不住，对学习上抓的有时紧、有时松。偏重于自己业务知识的学习，对政治学习感到枯燥，学的较少。

（2）有松懈现象。由于忙于开车，对单位的其它工作注意的较少，因此外在表现就有点不关心政治。

（3）参加集体活动少。与同志们接触少、交流少、沟通少，在工作中显的有些生疏。

## 七. 更多 学习---好资料

1、政治理论水平有待于进一步提高。平时对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”的学习欠主动，不能把政治理论的贯穿整个工作的始终，在平时的学习中，总是就业务学习而学习，对政策理论的学习相对较少，总是在单位统一组织学习时，才被动认真学习一下。

2、业务工作水平有待于进一步提高。业务工作经验较少，业务学习不深不透，浮在面上。在学习上搞实用主义，与本职工作有关就被动学一点，与本职工作无关的就不去学，总是就学习而学习。在平时的业务工作中，感到非常吃力，缺乏开口能讲，拿笔能写的能力。

3、创新能力有待于进一步增强。在平时工作中，习惯用老办法解决新问题，创新的思维不灵活，创新的办法不多，想问题，干工作创造性不强。

4、工作不够大胆。在工作中，有时不能够严厉执行“中心”的政策，象办件多的窗口出现了由于工作不细心导致输入微机的失误，按规定应该扣分，但总是碍于面子，不好意思，找出这样那样的理由，得过且过，不愿得罪人。

八. 1、共产党员的先锋模范带头作用发挥的不够充分。主要表现在：不是事事带头，有一种不骑马、不骑牛，骑个毛驴赶中游的思想在作怪。

2、工作作风不够紧张。主要表现在：有时存有上班有时卡点到岗、迟到、掉牌、忘记关掉电源等现象，3、无私奉献做得不够好。主要表现在：正常上班时间外，有些事情干的不情愿，总认为，这是我应该休息的时间，我只要干好八小时就行了。

九.

1、理论水平不高。虽然平时比较注重学习，但学习内容不系统不全面，对平时工作中遇到新事物、新知识学习掌握的不理想，运用理论指导实践促进工作上还有差距。

更多 学习---好资料

2、服务意识有待提高。有时对“中心”的工作性质、“服务”的天职认识不深刻，热情服务、主动服务的意识不够强，存在生人熟人不一样。

3、工作标准和作风不够严谨。不能把工作从尽善尽美、时时处处争一流的标准上去把握，工作作风有时比较散漫、松懈、不够严格。

4、没有充分起到模范带头作用。自己虽然是一名共产党员，对时时处处保持先进性这根“弦”绷得不够紧。有时把自己混同于一般群众，降低了对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多。5、落实的力度有待提高。在学习教育活动中喊的多，做的少，没有落实在行动上、体现在工作中。

十.

1、日常生活中，在保持和发挥先进性方面，自己虽然是一名共产党员，对时时处处保持先进性这根“弦”绷得不够紧。有时把自己混同于一般群众，降低了对自己的要求和标准，满足于过得去、差不多。

2、在工作作风上有时还比较松懈、不够严谨。

3、在工作标准上有时不够严格，不能从尽善尽美、时时处处争一流的标准上去把握，在中心工作存在临时观点，应付工作多，创新少。

4、在无私奉献上做得还不够好，有时还在思想深处还掺杂着

私心杂念。

5、在服务意识上有时掺杂个人情绪，心情好时态度就好，心情坏时态度就差。

6、在学习方面，对很多新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践促进工作上还有差距放松了自我学习，忽视了知识能力的培养再造。

7、学习的自觉性、主动性不强，忙于事务应酬，不愿挤出时间学，即使有了时间也坐不下来、深不进去，与本职业业务有关的就学一点，与本职业业务联系不紧的就不去学或者很少涉猎，搞实用主义，知识结构单一，把握形势、了解大局不深不透。

更多 学习---好资料

8、就学习抓学习，不善于研究思考问题，不善于理论联系实际，把学习当成一种额外负担，知识透支、能力欠缺，也已经意识到了，又不去弥补，自己放宽了自己，不是力求全面发展，而是满足于应付本职。

9、批评与自我批评搞的不好，对其他同志不愿意提出反对意见，自己的缺点更不乐意其他人正面点出。

十一.

(1) 学习有不平衡、不深入的现象。由于工作性质坐不住，对学习上抓的有时紧、有时松。偏重于自己业务知识的学习，对政治学习感到枯燥，学的较少。

(2) 有松懈现象。由于忙于开车，对单位的其它工作注意的较少，因此外在表现就有点不关心政治。

(3) 参加集体活动少。与同志们接触少、交流少、沟通少，

在工作中显的有些生疏。

十二.

知识的学习和提高，也对自己要求不高，满足现状，不求进取，特别是自己工作、事业遇到挫折时，更认为学到再多也没有用武之地，于是也曾自暴自弃一段时日。

第二，在党风和社会风气存在问题时，特别是腐败现象，或多或少或深或浅会产生疑惑、困惑和迷茫，缺乏清醒头脑和正确认识，反映出党性还不够强、不够纯，信念还不够坚定、不够自觉。对当前有些领导干部未能冲破“关系网”、“人情网”，未能冲过“金钱关”、“美色关”，未能抵挡“权力欲”、“利益欲”，也认为是人之常情，没有从立党为公、执政为民的政治高度认识和把握其危害性；甚至认为中央反腐败决心够大，但腐败现象仍然无法遏制，就想到腐败现象是不可避免的，所以对反腐败斗争没有足够信心。

项制度、改革方案制订及完善，对政策的把握、理解较全面，而碰到有些人理解政策不透、不按制度执行时，不够耐心解释，态度也较生硬，批评别人也较严厉，往往使人觉得难于接近，容易产生误会。第五，深入生产第一线较少，对生产第一线的实际问题未能准确、全面把握。我长期在机关工作，并且从事政治思想、办公事务方面工作较多，接触生产经营管理活动较少，有时觉得自己下去不但解决不了实际问题，反而有扰人添乱之嫌，除了有临时性工作安排或党政领导例行检查外，下基层了解工作和实情并切实解决基层实际问题较少，对生产第一线的实际问题未能准确、全面把握并加以解决。

十三.

1、理论功底不够。理性认识源于感性认识，又高于感性认识，是付事物规律性的集中反映。由于理论功底浅，常常只看到

现象而看不到本质，缺乏入理的分析。如学生常规差多起来的现象，感觉学生越来越难教等。再是形势在变，而头脑的观念和知识却没有大的变化。喜欢现在跟过去比，现在比过去好，今年又比去年进步了，于是沾沾沾自喜，盲目乐观，以致于工作中难以创新，难以升位，研究起点不高，其实横向比较一观察才发现差距越来越大，年轻教师的理论水平已超在前列，而自己越来越怕写文章了。

2、专业知识缺乏，业务水平不高。学校的后勤涉及到财务、财产设备、基建维修、食品质量、市场经济、价格变化等等，在管理中按程序办事，是防止腐败，责任分担措施，而专业知识精、业务水平高是现行市场经济，信息时代的社会特点中，少花钱，办好事的重要条件。由于自己专业业务水平不高，就比较重视按程序办事，有时对一件事做完了，也难以肯定此事是否最佳方案。如西溪校区的校园网建设。

[更多 学习---好资料](#)

3、执行制度存在欠缺，有碍于情面的现象，如发票签字程度，或有时为学校办事而“打的”的超范围报销现象以及有的事在赔偿或追究责任上，由于本人处理意见的不明确，使得总务处有关人员在管理中进退两难，影响了制度执行的严肃性。对待学生有时也是过的去就好没有严格的要求。

[更多](#)

## 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处 篇七

高校学生社团是学生自愿组成，为实现会员的共同愿望，按照其章程开展活动的非盈利性群众组织。今天本站小编为大家为您整理了社团工作总结不足之处，希望对大家有所帮助。

## 一. 在大学生创业者协会的工作经历有助于大学生进行自我认识与定位

大学生就业与创业“难”，首先“难”在对自我的判断与定位上。一直生活在象牙塔中的学子，在踏入社会之前，很难对自己感兴趣的领域、愿意从事的职业、擅长的职位做出客观正确的判断，之所以如此，就是因为还没有对自己的兴趣、特长、个性等有全面的认识。而大学生创业者协会所开展的活动，则有利于培养大学生自我认识和自我教育的能力。

大学生创业者协会的活动也为广大会员提供了释放自我能量，展示自我的舞台。通过参加或管理社团活动，大学生可以直接审视和检验自己的兴趣、爱好、个性特征和各种能力，从而对自己有清醒的认识和把握，对自己的长处和不足，优点和缺点有了直接的体验。俗话说：“人贵有自知之明”，大学生正确地评价自我既可以避免盲目自信导致自负，也可以防止自信心不足而带来的自卑心理。这些也可以说是大学生在择业之前最好的心理准备。

## 二. 大学生创业者协会的工作经历使大学生求职更具有竞争优势

近几年来，随着普通高校和高职高专院校办学规模的持续扩大，大学毕业生人数越来越多，用人单位在招收毕业生时要求也越来越严格，大学生的就业形式也因此越来越严峻。《南方日报》曾经报道用人单位最不受欢迎的五种大学毕业生中，包括“缺乏个性特点的人”和“只专不适的人”两种。这说明了大学生应该培养具有鲜明个性特点的人，不能培养书呆子。同时也要求在校学生应该发挥主观能动性，利用学校和社会的各种条件，把自己锻炼成为个性鲜明、能够适应社会的人。

- 1、有助于培养大学生良好的表达能力，更好地向用人单位推荐自己



大学生创业者协会所开展的活动,都是与社会紧密相连的。通过人与人之间的沟通,听成功人士的讲座,拉外联跟商家的谈判合作,在社会岗位上的锻炼等等,都可以使社团成员得到锻炼,增加对自己的自信度,增强与人之间的沟通能力。

2、有助于培养大学生的组织管理能力,更加适应用人单位的工作要求

对于每一个有创业激情和创业精神的大学生来说,都有立志成才的愿望。用人单位很看重有成就渴望的人才,一个有成功欲望的人,首先要学会与组织的沟通和协调,并且还要有良好的团队合作精神,这正是社会所要求的。在大学生创业者协会,都会给每一个社团成员提供这样的发展空间。

3、有助于培养良好的政治鉴别能力

社团成员通过参加社会实践、社会调查,通过与政、工、商等各部门的沟通,有利于培养大学生敏锐的社会观察力,从而更好的认识社会,为自己的将来发展定位。

给我一个支点,我将撬起地球!

只要你决定去赢,全世界都为你让路!

此外,在遇到班级事务与社团工作发生冲突时,处理方式也欠佳.

(三)今后的工作打算

一、组织好每位成员,认真参加每次活动

每周四下午两节课后,孩子们就会按时来到教室,充满期待地等待着今天要分享的绘本故事,不无故缺席。学生喜爱阅读绘本,让书成为他们的朋友。

## 二、与绘本为友，在阅读中提升能力

绘本中的语言生动且简单，内涵丰富，学生听说读写能力有所提高，在阅读过程中不断提升语文素养。通过主动阅读、交流阅读等形式，激励学生开口说、认真听、乐于读、用心写。学生在一本本幽默诙谐、耐人寻味的绘本的引导下，轻松愉快地享受着阅读所带来的快乐和满足，不知不觉地进入阅读构建的精神殿堂。

## 三、丰富多彩的活动内容让孩子们受益匪浅

学生充分发挥自己的才能，他们对社团活动有着巨大的热情，享受生活的乐趣，感受生活的气息，去触摸生活的脉搏。通过本学期的社团活动，学生学到的不只是知识与才干，更多的是思想上的长进和人格上的成熟。因此，我们的“快乐阅读”社团真正地让孩子们童心、童趣得到了展示的平台，使每位成员都成了爱阅读、爱讲故事的孩子。

## 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处 篇八

我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这几个月来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度 and 最好的状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。我的请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位

没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的.经费发放工作。
- 4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2、完成领导交付的其他工作。

1、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

2、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的2015年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

## 计划员的不足方面 工作总结中总结自己的不足之处 篇九

销售人员要树立“客户至上”的意识，事事、处处真正从客户的角度出发，站在客户的立场上，以客户为中心来解决实际工作中遇到的问题。今天本站小编给大家为您整理了销售工作总结中的不足之处，希望对大家有所帮助。

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：珠宝国际玉器城。从x月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这十二个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该xx企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，

这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是

我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：

1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。
2. 对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。
3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与人沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。
3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。
4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十

个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解。

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

工作完成情况：

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说法方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全仍垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作



作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

## 二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，

在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

### 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客

户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

## 五、电气产品市场分析

### (一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

## (二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

## 六、20xx年区域工作设想

(一) 依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二) 针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三) 对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量□xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四) 为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。