

土木工程工作总结 月度工作总结(模板7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

土木工程工作总结篇一

时间总是转瞬即逝，在前台工作的.两个多月，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位，认真地履行自己的工作职责，完成各项工作任务。

- 1、转接电话，准确的转接来访者电话，委婉对待骚扰电话，提高工作效率；
- 2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记；
- 4、考勤记录，为新来员工登记录入指纹，做好考勤补充记录；
- 5、记录每天的值日情况，并做好前台以及贵宾室的清洁；
- 7、做好总经理、董事长办公室的清洁；
- 8、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员；
- 9、公司文件的分发，及时将文件分发给各部门，将公司的各项政策措施快速传达下去；

11、每天登记温度，按规定开启空调并做好记录；

12、下班时检查前台灯光、贵宾室以及库房门锁，确定空调、电脑的电源关闭。

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

1、作为总办员工，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

3、做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡是都要先想到后果；

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。对前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成

功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。所以在今后的日子里我一定会更加努力的工作！

土木工程工作总结篇二

为全面贯彻落实《能源公司落实全国安全生产电视电话会议精神工作动员会纪要》(**发工作纪要[20xx]52号)和《**核集团20xx年核安全文化月、安全生产月活动方案》(**安函[20xx]7号文件的实施要求，全面宣贯“一次把事情做好，人人都是一道屏障”、“四个凡是”、“零容忍、零缺陷、零失误”、“质疑的工作态度、严谨的工作方法、相互交流的工作习惯”、“纵深防御”、“持续改进、追求卓越”、“按程序办事”、“行为规范”等广核安全文化理念，提升全体员工安全文化意识，保持对安全的高度警惕。**电厂在6月至9月持续开展一系列“安全生产月”活动，现总结如下：

为确保本次“安全生产月”活动的各项工作有效落实，使活动收到最大实效，公司高度重视。6月初，公司召开“安全生产月”活动专题会议，会上公司成立了以刘峰总为组长，马**总为副组长，谢*、廖**、吴*、戴*、廖**等各部门经理为成员的“安全生产月”活动领导小组，负责组织、监督、检查、协调“安全生产月”活动的全过程，制定活动内容、方案和活动时间表，做到有组织，有领导，有条不紊地组织开展“安全生产月”活动。

安生部根据领导要求，编制了“**公司20xx年安全生产月活动方案”，要求电厂全体员工积极参与公司组织的各种“安全月”活动，努力提高全体员工的安全生产意识和安全操作水平。并且要求各部门也相继组织员工开展安全生产教育活动，制定相应活动内容和实施方案，以保证“安全生产月”活动的有效开展。

为了做好“安全生产月”活动的宣传工作，公司安生部于5月份就开始积极搜集、整理各类安全月活动宣传资料，并通过悬挂标语、张贴安全宣传画、观看影视影音教育片、开展安全知识竞赛、安全月征文活动、组织员工学习《**公司20xx年度防汛工作预案》、《防止电力生产重大事故的二十五项重点要求》和《安全生产检查及隐患排查治理管理制度》等各种方式，全面提高员工的安全文化意识和安全理论水平，使员工得到了较好的安全教育。

为加强员工应对突发事件的应急处置和员工自救互救能力，在“安全生产月”活动期间，安生部及发电部有效的开展了各项应急预案演练及反事故演习。通过演练，提高了员工的事故防范意识和事故救援与处置能力，检验了应急预案的有效性和可操作性。

20xx年6月15日，**公司安生部组织，以内部交流、练习的方式，对沙湾公司现场生产人员进行了消防培训和演练，检验了**电厂对火灾事故的应急处理能力;20xx年7月2日，组织了上游来水量超500m³/s特大洪水应急演练，检验了**电厂防汛预案的有效性;20xx年9月15日，电厂组织了朗木线251开关事故跳闸应急演练，检验了电厂发生重大事故的应急处理能力。

活动期间，公司领导刘*总、马**总、安生部经理谢*等多次带队组织进行全厂隐患排查治理。先后排查出闸首进水口浮渣堆积、调压井交通洞蝶阀运行不稳定、厂房后边坡地下水位上升等重大安全隐患并及时采取措施进行处理，对电厂的安全稳定运行做出了重大贡献。另外也发现了许多较小的影响设备运行的安全隐患，如主变风机控制程序逻辑缺陷、电厂内通风效果差，温度偏高、闸首照明设备损坏较多，影响工作人员夜间值班等。

安全月活动期间，公司安生部还组织各部门协同稳定推进电厂达标创一流、电力安全生产标准化□nosa安健环建设、安全

标杆电站建设等工作。根据工作要求，将工作任务分解细化并分配至各部门员工头上，做到全员参与，全面改进。除做了大量制度管理及资料收集工作外，还做了许多现场安全改进工作，如在厂区公路上安装减速带及限速标志、库区安装水位标识及警告语、厂内悬挂各类安全警示牌及标语、设备安全闭锁及围栏、消防设备检验及更换等等。

3、电厂部分设备因种种原因设备存在一定缺陷，运行隐患较大，但又难以及时处理或处理可能造成严重经济损失。

总之，今年的“安全生产月”活动，得到了公司领导和电厂全体员工的大力支持，各部门围绕“传承安全文化、夯实安全基础”的活动主题，认真开展了各项安全生产宣传教育和安全文化建设活动，增强了全体员工的安全意识和事故防范与处置能力，为公司安全生产持续、平稳的运行提供了坚实的保障。

土木工程工作总结篇三

转眼_年即将过去，本年度在公司领导的带领和关心下，在同事的帮助和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，并升职为工程部经理，过去的一年中通过在施工现场的实践及公司内部培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了显著提高；并在公司领导的提携指导下对管理部门方面也有了一定的认识，我从项目经理转到工程部经理后，在公司领导的指导下，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理进行有针对性

的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理进行管理。

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮助时要主动的帮助其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。

二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会；每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在许多不足，主要是思想解放程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

年初接手了绿洲仕格维项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。但是本着公司领导：“火线入党，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在公司领导手把手的耳提面命下、在公司同事的帮助和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的通过验收。通过在现场的实践积累了不少的经验。期间参与了“_河畔”“_”等项目的竞标工作。

在领导的信任下，独立操作了_ _公寓的橱柜项目，期间虽然由于施工经验及现场管理经验不足，遇到了种种困难，但是在生产部门、安装班组等公司同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方代表保持了良好的合作关系。

_国际项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。此项目中在领导的协调下通过总公司的资源平台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与_公司也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作。_项目配合开发人员与总包方及甲方设计师协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。_天地家具配套项目的工料分析、材料样确定、材料商筛选、现场施工协调、并配合完成签约前准备工作。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一个年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自己现场管理能力，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合公司形象的合格的项目经理。

土木工程工作总结篇四

在过去的一年里，弘驰都汇·apm经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在不断努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了销售工作的推进，实现为开发公司回笼资金9979907万元，上客1574组，现将进驻弘驰都汇·apm项目部以来截至20xx年11月31日主要工作总结如下：

时间段□20xx年4月14日——20xx年5月1日

在上级领导的带领下迅速熟悉企业架构及各部门职责及相关人员

明确自己的'岗位职责及工作方向

根据项目情况对市场上同类型项目做调研及对比制定初期工作计划

制定销售部管理大纲

与工程部、集团投资部针对机场附近土地定位工作在北京及唐山区域的大棚项目进行调研及考察。

针对凤凰新城区域弘驰金阶项目进行市场调研协助项目定位、价格定位。

本阶段工作重点为公司文化、架构、制度、人员等，并为项目启动做前期的系列准备工作。

二、第一阶段工作：代理公司进场，前期准备工作

工作地点：文化路售楼处

时间段□20xx年5月1日——20xx年8月2日

五月份

1. 销售工作

确定与代理公司工作对接方式、时间节点

签订销售代理合同案场销售物料的统计及协调行政采买

接待来访客户 组、来电 组

制定工作计划及时间节点排期

2. 策划工作

售楼处及项目户外包装制作单位的选定、过程的监督、结果的验收

销售代理公司日常物料申请的考量、询价、申报、协助行政采买

与代理公司结合制定年度广告推广方案

项目vi设计及确

六月份

1. 销售工作

对销售代理公司销售人员的单独约谈、集体培训

工作中各部门的协调

协调、监督、检查代理公司销售人员单页派发情况

2. 策划工作

费用使用明细的记录

广告推广媒体的洽谈、询价、选定

各种制作、媒体合同的起草、协调法务审核、签订

3. 其它

土木工程工作总结篇五

x月的里感觉学到了许多，成长了许多。从一开始团委，对工作几乎一头雾水，不清不楚。到现在，对各工作的流程熟悉与，对本的工作也得心应手。这，不但有的付出，更有部长的教导和同事的帮助。

学术科技月是每年都会搞的活动，学术的途径。今年的学术科技月创新的了积分制度，以同学们对学术科技月的关注。令人满意，但会创新精神，使下次活动搞得更出色。

在宣传，用游戏与挑战相的，体现学术和科技的主体，但天气原因和备选方案，未能预期，但仍了不错的宣传作用。，这也提醒了在以后的工作中要注意对突发事件的预计和。

团委是个严谨的组织，从一份看似简单的通知的要求就足以体现它的`严谨性。三位部长在平时工作中的细心严谨也让我深有感触，哪怕是对小小的一份总结一大段精心的批注。

细节决定成败，失祸常积于忽微。哪怕是一件芝麻小的事，既然分配在手上，就得用心办好，力求完美，不放过每细节。从写通知到文印，从借物资到活动的方面·····每一件看似微道的小事都要求你用心去做。勿以事小而不为，过程中，我学会了和细心，明白了在平时的工作中注意细节问题的。

学术科技月的各个讲座是的工作。可是事情做多了、做久了难免会产生厌烦心理。我也曾抱怨过，也曾想过做是在浪费，可是我下来了。在过程中，慢慢原来还有不懂的地方;原来它并非想象中的简单;原来这项工作我还可以做的。

或许工作真的不可以用量来衡量的，等你一路走下去了，在将来的某个瞬间蓦然回首，会它其实带给你收获，让你质的提升。

在团委的培训会上，部长就说过：决定一切。而在的切身工作中才体会到这句话的真谛。一件事交到手中，部长对的信任。穿上工作服，那团委的印徽和口号，时刻提醒，代表的是团委的形象。这件事你就到底。以前，总差不多就行了，何必如此一板一眼。现在，在重写了三次日月湖活动策划后，明白了那古板，而是对工作最起码的要求。每个人对每件事差不多，那可以想象这件事的大打折扣。，你对事、对工作的也意味着你可以从中学到些，学到多少。

在平平时的工作中，的体会到的性。当临时有事，所的任务时，只要电话，里的人只要有空就会尽力帮你。当在工作中遇到问题时，里的人也会耐心的帮你解决。在写日月湖活动策划和贺卡策划时，我感到了集体力量的。人苦思冥想，收效甚微；但当你和里的同事一起时，彼此的思想火花碰撞，思路打开了，更多妙点子也就接触而至。

以前总把工作就万事大吉了，而完全了对工作的反思和总结，更别提对工作中问题的与解决。一直，工作能力的提升缓慢。在后来的工作中才慢慢，在工作中问题，在工作后反思与总结，才是真正的到底，才会有的。古代大智大贤之人尚且要“每日三省吾身”。何况我凡夫俗子啊！用心问题，才能解决所的问题；善于反思和总结经验，才能让犯同样的错误，让工作更完美。

土木工程工作总结篇六

20xx年_月_日入职_以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但胜作方面的收获很多，这与领导与同事们的助是分不开的。

入职_的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；_系列的面世使到产品的优势也显而易见的，

这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事__带我去拜客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和__开始立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了__照明店，__灯饰店，__店以及__建材店等经销商，接下来__所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，__仍有待开发一两家分销，还有__广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多的见识和胆识，才有多的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个

人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导_总的度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

土木工程工作总结篇七

如梭的岁月不待细数，从x月x日走进xx学校参加教师培训开始，一个多月的时间转眼即逝。回望走过的历程，将零碎的工作梳理如下：

从参加培训到自行组织教师培训，走过一个相对完整的岗前

培训过程。首先是全程跟踪参与了开学前为期三天的岗前培训，系统学习了xx学校的各项规章制度、评估细则等；聆听了胡校长、王校长、沈校长的重要讲话；认真听取了全国著名班主任丁榕老师的《做一个幸福的老师》精彩报告；布置老师们完成了后续作业——撰写学习体会，发表在博客上，并逐一进行了点评指导。其次是开学进行的三次业务培训，第一次是针对各项作业设置进行的作业规范化细则要求学习，第二次是针对课堂教学进行的专题点评，第三次是针对如何进行电子备课的二次备课进行的学习培训。通过这几次培训，使老师们对如何备课、上课、作业设置与批改有了基本的认识。

新的学校新的开始，一切工作的'进行皆由规范的规章制度和明确的细则要求开始。经过几次和教研组长讨论商议，我们制定了《xx学校课程计划》《xx学校教学教研计划》《xx学校特色教育实施方案》《xx学校备课规范化细则要求》《xx学校作业规范化细则要求》《xx学校大阅读教学实施方案》等。在此基础上，通过校委会研究，利用《致家长的一封信》的形式与家长沟通，初步形成了特色教育的课程实施计划，为下一步开展特色课做好了准备工作。

9月2日开学时，报道学生232名，开学后，我们继续通过各种方式进行招生策划宣传，一个月来陆续有学生前来入学，到目前为止，在校学生达到259名。计划通过老师、学生、家长的宣传，到年底争取突破300人。

xx学校学生来自四面八方，认知基础参差不齐，亟待培养各种良好习惯，加强各项活动的规范化。我们利用最短时间，对学生进行学习常规的训练，并对大课间活动进行统一规划，从早操训练到七彩阳光广播操，到兔子舞和下午大课间的眼睛保健操，几次召开班主任会议，要求各班班主任和体育老师密切配合，强化训练，尽快提升。9月28日，我们对各班广播操和兔子舞进行了阶段验收，和开学比，从学生的意识做到操的质量，各班都有很大提高。

为了对老师们的课堂教学有一个更准确的了解和定位，我们开展了每人一节汇报课活动，活动历时三天，通过这次活动，我们对一线老师的业务水平有了进一步了解。老师们通过查资料、备课上课、课后反思、评课等，也有了进一步提高。

在开展每人一节汇报课之前，我们聘请了xx学校的两位骨干教师来我校执教了两节示范课，一节一年级的拼音教学，一节三年级的阅读教学，并及时进行了点评，总部的部分老师参加了这次活动，给予了高度评价。老师们通过这次示范课活动，对课堂教学有了更新的认识，并对讲好课充满了信心。

9月25、26两天，开展了外教老师与学生的面对面交流互动活动，留下了宝贵的教学资料，这项活动的开展极大地提升了xx学校的社会声誉，激发了全校师生学英语用英语的积极性。以后这项活动，必将继续深入持久地坚持下去，为推动xx学校的双语化进程打下坚实的基础。

由于我们学校师资紧张，很少能有成版块的时间开展集体教研活动。鉴于此，我们要求老师们建立了教学博客，成立了xx学校教师博客群，利用这个平台，公布学校教学工作计划、活动开展过程记录、课堂教学点评、推荐选读文章等，要求老师们及时阅读博客，并养成勤于学习，善于跟帖点评的良好习惯。到目前为止，教师发展中心在这个平台开展了三次全员参与的活动，一次是每人发表一篇岗前培训学习体会，第二次是示范课活动之后的每人一篇评课，第三次是学习我校的教学教研工作计划。对于老师们发表的博文，我们做到每篇点评到位，及时回复跟帖，定期进行理论考试。为了检验老师们的学习情况，我们与9月28日进行了第一次教师业务理论考试，这次考试成绩我们将纳入老师们的年终综合量化评估中，与老师们的奖励工资挂钩。我们的目的是，通过这样的活动，引领老师们自我学习、自我监督、自我提升，尽快培养一支高素质的教师队伍。

为迎接第x个教师节，响应总部号召，我们紧锣密鼓编排了两

个歌舞类节目参加庆祝教师节演出。这次活动得到了领导的认可，同时也提高了老师们的自信心，使我们的教师队伍更加阳光自信，从满凝聚力。

学生方面，我们配合教师节和国庆节，开展了“桃李芬芳”和“祖国在我心中”两期手抄报比赛，到目前为止完成了“桃李芬芳”，接下来将尽快完成“祖国在我心中”这一期。除此之外，我们将平日捕捉到的一些精彩镜头，如：师生合作搞卫生、帮助学生梳小辫、为学生庆祝生日等细节用镜头记录下来，做成彩色图片，张贴公布，用这种方式达到润物无声的目的，打造教育无痕的最高境界。

总之，通过一个月的努力，我们已经有了一个规范的、良好的开端，各项工作基本就绪，软件建设规范到位。同时，这一个月的工作历程，让我看到：学校领导的理念是先进的，大家的热情是高涨的，师生的心态是阳光的，积极的，我相信，有了正确理念的引领，有了这样一支团结协作的团队□xx的未来一定是辉煌的！