

# 2023年春蓄活动感想 班务工作总结工作总结大全

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。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。

## 2023年春蓄活动感想 班务工作总结工作总结大全篇一

本学期，我担任实二（1）的班主任。按照学校和少先队总部的工作要求，结合班级的实际情况，大力推进体验教育，以《小学生日常行为规范》、《规矩集—学生篇》为管理、教育主线，开展班级各项工作，使班级学生之间团结友爱，每个学生都能做到积极向上，个性充分的发展，班级凝聚力不断增强。

### 一、组建班级干部组织，真正实行自主管理

号召力的班干组织。开学初，我就在班上进行了一次民主选举，通过竞选演讲、自主投票，学生充分行使自己的权利，选出了他们信任的小干部，并且根据这些小干部的特点，给他们明确职责，让他们进行班级自主管理，一级对一级负责，这样既减轻了老师的负担，又锻炼了学生的能力，班级秩序井然。

### 二、常规工作常抓不懈，促进班风学风建设

通过学习《小学生日常行为规范》和学校《规矩集》，让每个学生明确他们的行为准则，教育他们在学习上做到互帮互

助，人人争先；在生活中做到相亲相爱，情如手足；在活动中做到团结一致，发挥集体的力量，为班为校争荣誉。同时，利用班级舆论的力量，对一些行为不规范的.同学进行教育，让他们明白做人的道理，促使他们在校成为真正的好学生。

### 三、开展丰富多彩的活动，全面发展学生素质

了各项班级活动：算24点比赛、查字典比赛、写字比赛、跳绳比赛等，学生在活动中不仅体验到了无穷的乐趣，而且锻炼了能力，更重要的是学生从此爱上了学校生活，班组凝聚力大大增强。

回首本学期工作，有喜有忧，取得了一些成绩，孩子们的茁壮成长令我欣喜，但同时，本人也能清醒地看到自己工作中的不足，有时工作缺乏耐心，有时对学生的错误过于苟责，造成一些负面影响，这些将在今后的工作得以改正，以期来年的工作能上一个新的台阶。

## 2023年春蕾活动感想 班务工作总结工作总结大全篇二

尊敬的各位领导、各位来宾、同学们：

六月的鲜花格外艳丽，六月的天空格外清爽。今天[]xx乡党委、政府、示范区妇联在xx学校举行第四次“春蕾助学”活动。在这激动人心的时刻，首先让我代表xx中心学校对莅临大会给予指导的领导表示衷心的感谢！对情系教育、关注孩子的社会各届知名人士表示热烈的欢迎！对欢度佳节的孩子致以节日的祝贺！

xx乡境内各界知名人士素有扶危济困、乐善好施的优良传统。今天，各位仁人智士再次聚集一堂，为全乡就读的贫困学生

伸出温暖之手。大爱流芳百世，义举泽惠心田。我相信：你们的'慷慨之举，就是孩子们成长道路上的缕缕春风、盏盏明灯。

幼苗逢喜雨百花吐艳，新树度春风万木争荣，希望同学们好好珍惜、把握机遇，胸着凌云志，常怀感恩心，刻苦学习、全面发展，以健全的品格、优秀的成绩回报关心我们成长的各位爱心人士，回报充满温馨、关爱的社会大家庭。

最后，再一次向各位热心人士的爱心之举表示衷心的感谢。祝“春蕾助学”活动、文艺演出圆满成功！

## **2023年春蕾活动感想 班务工作总结工作总结大全篇三**

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

### **一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩**

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子

带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

## 二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经

理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

### 三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

#### （一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少

市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

### 3、房提奖励。根据本酒店市场定位

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前

厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

## 2023年春蕾活动感想 班务工作总结工作总结大全篇四

时间又给予我一次总结的机会，每一次进步都是在不断的反复总结经验或得失中得以提高。每一次总结都是在促使我查找自身不足的同时，结合自己好的`工作经验，为新一轮的工作顺利进行做更好的铺垫。

“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作宗旨。刚进入公司

时，我是从一个普通的装配工做起，从安装干线放大器的第一个灯座、从打第一颗电源模块螺丝开始做起。

虽然我有几年的工作经验，但这份工作是我遇到工作环境较为恶劣些，工作艰苦又累，可我都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，遵守公司的各项规章制度，不讲条件，扎扎实实干好领导交给的各项工作。平时，勤俭节约、任劳任怨、交际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷。经过将近2个月的努力学习，在工作中做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，也在领导与同事们的帮助与支持下，我以突出的表现和优异成绩的从装配区的焊接员升为调试区的调试员。也同时感谢领导能给我这次机会，正式成为一名调试员。我会把握机遇，通过自己的努力，克服缺点，在日后的工作中，取得更大的进步。

模块作为干线放大器的核心部分，掌握模块的工作原理及各种指标，对整机测试相对就比较简单、易懂。4月份在h栋5楼学习过为期10天的模块测试及模块维修方面。我记得很清楚，在4月3日晚上正式接触调试的工作，我的第一项工作就是调w-cdma模块静态电流，看似简单的工作，其实这工作里也隐藏着深厚的知识可学，也值得研究。静态电流是通过电位器来调节的，也是间接手动修改栅压的一种方法，对杂散指标也有必定的影响。w-cdma模块共有三级电位器，而且二级电位器还可以直接修改增益。

在模块维修方面，同事们给我讲解模块的一些基本工作原理及pa模块的各种元器件功能和作用，还有一些比较常见故障的判断方法等等。如一般模块是由控制版和功率版两大部分组成，而新版的cdma模块是由控制版、推动版、功率版组成。从中学习同事们的长处，领悟其中的专业技术，平时还虚心请教有经验的同事。

在模块调试组学习10天后被调到整机调试组。在整机调试组

里，每个人都有自己的固定工位，每天上班前要校准仪器时，由于刚接触仪器校准的我，觉得整机种类多，每一种机型都有对应的校准的方法，所以我都把每种机型的干放校准仪器方法记录下来，当时也是因工作量较大，工作比较繁忙，在业余时间，我反复试着校表，不懂地方就立即问同事，一次不会，两次、三次，并思索各种仪器的校准方法，其实也很简单，只要用时间，多操作就能把它从陌生带到熟练了。在这几个月的工作中，兢兢业业，从装配到模块调试再到整机调试，从一个非专业技术人员，到目前已经基本可以独立完成各干线放大器整机上、下行指标测试。并熟练掌握频谱仪与信号源仪器的使用与操作方法。

工作一段时间后，让我感到身上的担子很重，毕竟在整机调试组里，我不但是一位新手，而且也没有过相关专业工作经验，由于学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以一直不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，向有经验的人学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了整机调试工作经验，能够比较客观地去判断一些日常工作中出现的各类问题。如：整机出现无增益，我会一级一级测试，从单模块，到接上双工器，最后到连接射频线，最后判定故障的所在原因。

“书到用时方恨少，事非经过不知难”。初到调试组时，我有太多的茫然。整天看书、看资料好像还是无济于事。我本身不是读通讯这个专业的，而且在进入公司之前也少接触通讯方面专业知识。这使我越来越深刻地认识到知识的欠缺，唯有抓紧一切可利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，不进则退，终究要被环境所淘汰。在业余时间，我也经常学习有关直放站在工程上的应用知识。

我刚到整机调试组时，组长就跟说过整机调试组的一些工作节奏，而且不但讲究速度，也要求质量。刚开始，我还有点

不习惯，几乎跟不上调测组的工作节奏。在4月份时，有大批量的w-cdma整机要赶着出货，每天的工作量比较大，经常加班加点完成任务量，甚至有时加通宵。在组长与同事们的精心指导下，面对既要消耗脑力又要消耗体力的大量工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静理顺各项工作的重轻之分，力求周全、准确、在确保质量的同时也提高速度，避免疏漏和差错。最忙碌的时候，对于刚胜任调试这份工作的我，一天测试w-cdma整机能达到120台左右。

针对广州电信5月份cdma干放的返修工作，在领导的组织及安排下，也同样加班加点，从不畏劳累，按时按质按量完成工作。

我一直以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项技术能力，争取工作的主动性，工作实干，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

要做好任何一项工作，都要付出辛勤的劳动。我一直严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事们的心目中都树立起榜样的作用。在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。在整机调试组里，对整机调试工作和其他方面经验不足，平时我都是做到虚心向其他同事学习，吸取他们的长处，反思自己不足并逐渐改进，从而不断提高自己的专业水平和思想觉悟。

俗话说：“活到老，学到老”，我也不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应公司技术骨干的能力，增强个人素质。工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

半年来，本人敬业爱岗、服从安排，也做了不少工作，取得了一些成绩，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决，不容忽视的问题，在自己主观思想上希望多深入多了解和全面掌握情况，在工作中也努力争取去做，但由于同事之间缺乏沟通交流，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响。第一，专业性不强，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，缺少经验，对于通讯技术这行业，自己接触比较少，了解的范围也比较有窄；第三，是在做好各项日常工作中，应当树立超前意识，要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色，要不断研究新问题；四、还需加强专业理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在日后，我还得学习网络分析仪仪器，事先先熟悉其操作方法，再进一步学习如何测试整机及其各种双工器和射频线等。但我认为用实际行动做出来更有说服力，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。以后的工作中，我将一如既往，应更加勤恳，脚踏实地，努力用理论指导实践，解决自己在工作中出现的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。在此，也为公司做更多的事，为公司的美好明天更加努力。

## 2023年春蕾活动感想 班务工作总结工作总结大全篇五

### 一、基础工作

学校体育工作是学校整个教育体系的重要组成部分，是实施素质教育的重要环节。为此，我校领导十分重视体育工作，已将业余训练工作列入学校目标管理内容。在领导和全体体育教师团结协作下，确保了学校体育工作顺利运作。学校特别重视田径训练队的训练和管理工作，指定校田径教练组，负责训练工作。

## 二、训练工作

学期初田径队根据实际情况，进行正常人员调整，制定切实可行的训练计划，并建立运动员个人档案，运动队建立了两个年龄梯队，做好各年龄段的衔接工作。在日常训练中加强管理，确保了每周训练三次(星期一、三、四)下午中学(16:30-17:15)、高中(17:25-18:00)时间段训练，保证了训练质量和效果。教练员、班主任、任课教师和家长四配合做好运动员的训练、学习和生活各方面衔接配合工作，确保运动员的德智体三个方面全面发展。各教练员充分利用课余时间加强业务学习，不断对训练工作进行总结和反思，从而不断提高训练水平。

## 三、注重思想教育

要带好学校田径队，首先要加强对运动员的思想教育。例如经常讲一些我国优秀运动员是怎样刻苦训练，顽强拼搏创造好成绩为国争光的事例。当然，单有学生自己的积极性是不够的，还要取得家长们的支持。少数家长有顾虑，一则怕参加训练后影响学习成绩，二则心疼孩子，怕累坏了，练坏了。我们向家长讲清道理，讲明训练目的、时间、方法等具体问题，消除家长的顾虑，保证训练不致于影响学习成绩。另一方面通过学校领导和班主任一起做工作。

平时除了抓好学生的训练外，还及时了解学生训练的身体状况反应。另外还要关心田径队员平时的学习情况，提醒督促他们要学习训练两不误。

总之，我们相信在教练的共同努力下，我校的田径队成绩会步步提升，勇创佳绩。

### 一、得到领导支持，取得老师配合

本学年开始，在校长的组织与帮助、各学科任老师的支持下，

继续进行田径队的训练工作。在训练前认真制定每周的训练计划，从四至六年级中挑选运动员，并同各班班主任了解训练队中学生的学习情况，同家长取得一致认可。训练开始后，经常与领导和教师间去听取训练队的意见和建议，对提到的问题进行一一处理。如果学生学习成绩下降，就采取短时停训的办法，促使其提高学习成绩；对品质薄弱的队员，进行思想教育，勒令其改正。

## 二、积累训练经验，开展系统训练

田径队训练队员主要以跑为主，其中分为短跑和中长跑，还有投掷项目。在训练过程中，边找资料，边做记录。然后针对每个学生的特点进行分项，编写行之有效的训练计划。

## 三、一分耕耘，一分收获

标还很远，需要继续努力。

## 四、存在不足

1. 学生参加业余学习班过多与训练时间冲突。
2. 运动量安排不够适当。
3. 学校场地与比赛场地不符，学生比赛难以适应。
4. 学生比赛经验不足，心理素质和意志品质差。
5. 学生条件不错，但不愿意参加训练，得不到家长的有利支持。以上是本学期田径队训练工作的一个简要总结，在今后的训练工作中，要发扬优点，改进不足，为学校体育工作发挥自己的最大力量。

一年来，校田径队训练工作在上级领导、校领导及班主任老师的配合下，通过全组教师的共同努力，运动队成绩比以往

有明显的进步，并在各级各类比赛中取得了理想成绩，从而使我校田径队训练工作逐渐走上轨道，为开创南四中体育运动新局面打下了基础。

## 一、基础工作

# 2023年春蕾活动感想 班务工作总结工作总结大全篇六

在当下这个社会，感谢信在生活中的使用越来越广泛，要注意感谢信在写作时具有一定的格式。那么我们该怎么去写感谢信呢？下面是小编帮大家整理的春蕾活动的感谢信，仅供参考，欢迎大家阅读。

尊敬的叔叔阿姨们：

你们好！

感谢这次春蕾活动的好心人，为我们这些上学困难的孩子献上许多爱心，让我们能在学校里上课学习、看书、学知识也学到了很多很多有趣的事，也让我懂得了只有好好学习才不能让关心我的好心人失望。

感谢刘颖老师在这期间对我无微不至的关怀，她也像妈妈一样的照顾我，不让我再有一点不开心，不让我受到同学们的欺负。老师告诉我们要像一家人似的在一起。学校就像一个完整的大家庭。

我校所有的老师都像对待自己的孩子一样让我们快乐的成长，永远都把这个校园当成自己的家。

感谢对我们这些家庭条件不好的孩子伸出援助之手的叔叔、

阿姨、爷爷、奶奶们，祝所有的、有爱心的人，都有一个好心情，有个好身体，祝大家在在新的一年里牛年发大财！谢谢。

此致

敬礼！

写信人□xxx

20xx年xx月xx日

## 2023年春蕾活动感想 班务工作总结工作总结大全篇七

龙腾祥云辞旧岁，金蛇狂舞喜迎春□xx年，遇到很多人，发生很多事，有过激情，有过彷徨，最终以快乐结束了这个期待已久而又无奈的xx□

最难忘的是三月到五月，离开自己一直喜欢的工作岗位，从一名管理者到无业游民。在这两个月，一直很彷徨，不知道以后的路将何去何从，亦不知过去的几年留下了什么。离开了团队，离开了公司，就像离开家的孩子，再也回不去的家。

在过去三年多里，我不得不承认□xx人寿给我很多我从来没有想过的荣誉和物质。从一个不爱说话，通关不及格的小男生，到一个成熟稳重的管理者。短短的三年时间□xx改变了我的的人生观和价值观，甚至是我的世界观。

我深爱这家公司，就像我的生命。“只要xx不背叛我，我永远不会背叛xx”这是我进xx不久说的豪言壮语。现在，我离开了，不知是我背叛了xx□还是xx背叛了我，这已经不重要了。特别感谢xx的同事们，给了我很多快乐和笑容；很感谢那些

见过面和没有见过面的客户，没有你们的支持就没有今天的我；还要感谢东北那帮哥们，让我无以言表的想念你们[]xx让我懂得了感恩！

我经常把xx比喻成太阳，业务员就是水面，主管就是水中的鱼[]xx照在水面是那么波光粼粼，永远xx快乐。人生有很多不确定的因素，就像你永远不知道水面下面是什么。

怎么也没有想到，我这条咸鱼翻进了太平洋，成为了浩瀚太平洋中的一员。从六月到现在，觉得自己一直在忙碌，每天都有忙不完的事情，每天都有学不完的知识。从xx到太平洋，我改变了很多。

首先，从外勤到内勤。一字之差，却有天壤之别。外勤的激情燃烧了三年多，是该停下脚步思考一下，理性的判断和做事。

其次，从粗放到专注。以前是以客户为主要对象，现在以业务员为主要对象，更加关注自己的言行举止。

现在做事更加严谨慎重，该说的，该做的，都是一门学不完的课程。虽没有过去的激情和干练，却换来现在的稳重和专注；虽没有过去的身份和荣誉，却换来了现在的成长和追求；虽没有过去的收入和潇洒，却换来了现在的珍惜和内涵。半年来，我适应了现在的工作和个险的工作节奏，更加适应了这里的工作环境。我喜欢这个岗位，喜欢这种充实的工作。如果让我重新选择，我依然会跳进太平洋。

在接下来的一年，我会更加珍惜这份工作，更加卖力的去做事。

作为一名专职讲师，一名主管训练室的专职讲师，一名培训部的专职讲师，必须树立正确的价值观。

xx的我是一个执行型的讲师，一个包装型的讲师，一个跑龙套的讲师。通过这半年的成长和努力，对公司的机制和培训部的工作有了全面的了解和掌握，这也树立了我对xx年工作的信心□xx的我要做一个思考型的讲师，一个内涵型的讲师，一个主角的讲师。作为一名讲师，必须会授课，但授课并不是讲师的一切工作，因为我是一名分公司的讲师。

在接下来的一年，聚焦营销，统一思想，全面贯彻执行总公司战略转型的方针，结合分公司实际情况，将培训部工作和营销紧密联系，发挥主观能动性把本职工作和分内职责全面落实。在深入学习和执行“新人成长线”的同时，配合总公司结合分公司实际情况推动xx年“主管生产线”，并以此为契机全面推动“13481”工程，以基本法为抓手结合“双轮驱动”完善团队组织架构，扩大团队规模，将规模人力推向新高点，从而拉动业绩平台，全力完成xx全年业务目标，保证市场份额和排名。

首先，不断学习和研讨、开发新人课程，提高新人对行业和公司的认知，从而提高参考率。在培养兼讲的同时提高兼讲的授课能力和提升效果，统一思想，学员的评价是对授课质量评估的有力参考。在帮助兼讲的同时，要对兼讲提出合理要求，并将授课效果及时反馈给上级领导，及时作出评估和提出意见。

其次，对专务晋升培训、准主任培训和绩优培训做好训前准备和对学员资料的研读，了解学员的基本信息和工作状态。结合之前开班的经验和不足的地方，不断完善课程和提高培训效果。在培训班结束之后做好训后追踪工作，可以通过短信、电话追踪等方式及时了解学员的想法和工作状态。

最后，不断突破和创新。在xx年个险培训工作报告中，总公司明确提出个险培训工作继续坚持“以客户需求为导向”，围绕“双轮驱动”和“两个聚焦”，以加强师资队伍建设和

落实培训执行标准、强化应式培训项目为重点工作，打造“四线一面”，优化个险培训体系，不断提升业务员产能与留存，为个险落实“持续推动人力发展，切实改善队伍结构”，有效提高人均产能及经营主线提供强有力的支持。根据总公司会议精神，结合分公司和培训部的实际情况，以“四线一面”为主线，以“双轮驱动”和“两个聚焦”为有力抓手，全面完善分公司培训体系和制度。同时在贯彻执行总公司统一战略方针的同时，发挥主观能动性结合“目标、责任、大局、执行”走具有分公司特色的发展路线。“新人成长线”和“主管生产线”的推出，必将引领xx年工作的方向和重点。

我对xx年充满了信心，并时刻准备着！