# 最新交警的月度工作总结(5篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-07-04

*交警的月度工作总结一严格按照公司管理制度，极力控制采购成本，基本完成了各项采购任务，保证了公司生产部的正常运营，在整体的\'一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到x%，坯件合格率不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学...*

**交警的月度工作总结一**

严格按照公司管理制度，极力控制采购成本，基本完成了各项采购任务，保证了公司生产部的正常运营，在整体的\'一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到x%，坯件合格率不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能。

征询产品信息，加强供应商管理，更好的保质保量完成各项采购工作，使采购部各项工作正确、准确率力争达到\_\_0%，坯件合格率力争达到x%，为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将采购部之工作做以下总结：

一、严格按公司采购制度做好每月、每周采购计划与总结

每天做好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做记录，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产

就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、在工作中要多跑、多比、多总结

边学习边实践，不断提高采购部的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让供应商能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供所需坯件和各种辅料。

四、跟现场，加强与各部门的沟通

严格控制采购时间和采购周期，保证坯件和各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各运营工作，及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要严格控制坯件和辅料入库的数量与质量

在发生质量、数量异常情况时，立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、主动与人沟通

交流，经常与车间，技术、质检部、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪生产需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力的学习，不断地积累采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进争取更大的进步！

20\_\_年来，我在大队领导和同事们的帮助指导下，恪守人民警察的职业纪律，通过自己的努力，在思想上、业务工作水平上都有了很大的提高，圆满的完成了各项工作、学习任务，并取得了一定的成绩。现就德、能、勤、绩、廉几个方面进行述职。

一、德

提高理论水平和业务能力，是提高业务水平、管理能力的保证是圆满完成上级交给的各项任务的保证。今年，理论学习我主要坚持做到两点：

一是内容全。我严格按照县局党委和大队要求，进行理论学习。不断增强贯彻和执行党的基本路线的自觉性和坚定性，忠于党、忠于祖国、忠于人民、忠于法律的政治本色。在学习中，我坚持把理论学习与实际工作相结合，积极探索解决问题的新途径、新方法，提高工作水平，增强了学习的针对性和实效性。

二是内容新。为了让自己能不断适应新要求，我在安排理论学习内容时，对交警业务、党建理论等方面出现的新问题、新观点进行了认真学习。时刻以新时期人民警察职业道德严格要求自己，不断提高自身的政治理论水平和公安业务，牢固树立执政为民，立警为公的思想，坚持贯彻执行“五条禁令”、“十条警规”和其他警规警纪，始终坚持“人要精神，物要整洁，说话和气，办事公道”的原则，认真倾听违法犯罪人员的辩解和困难群众的诉求。

二、能

我从事的是交通事故处理工作，我坚持各方面的业务学习，注重全方位的提高自己，工作做到有分析研判、有计划、有步骤、合理地组织实施。认真审核案件，严格按照有关法律、法规对案件材料进行严格审核把关。交通事故认定，是公安机关交通管理部门对交通事故案件进行勘查、调查后，对交通事故基本事实、形成原因和当事人应负交通事故责任的专业性调查结论，同时也是确定当事人民事、行政和刑事责任的重要证据之一。

从案件受理到调查取证，法律运用等各个环节，我严格把关，避免因现场勘查不细、痕迹物证保存、提取不到位，勘查材料制作不规范，现场拍摄不规范等行为，从源头上保证了办案质量，杜绝了错案及不规范行为的发生。提高交通事故认定的准确性，力争每起案件做到事实清楚，证据充分，程序合法，运用法律法规准确，减少当事人的复核，从而促进事故处理工作的公平、公正、公开，高效、便民，维护当事人的合法权益，教育和惩处肇事者，伸张正义，树立警察在群众中的威信，密切警民关系。

三、勤

在工作中，虽然自己只是一名，但在中队始终起好模范带头作用，坚持政治原则，始终与上级党委保持高度一致。

1、工作中，坚持把讲政治放在首位，在坚持和维护领导决策上，始终保持清醒的认识和高度自觉。对上级的决议、指示和工作部署都坚决做到原原本本地传达贯彻，坚持正面教育、自我教育为主，在保持发展和稳定的基础上，帮助中队民警通过学习教育，总结经验教训，明确努力方向，进行自我改进自我提高，努力做到与上级党委保持一致，确保了政令警令畅通。

2、强化大局意识，自觉维护团结。团结与否，是检验中队民警政治上思想上成熟与否，有没有凝聚力、向心力和战斗力的重要标志。但讲团结既要讲原则，又要讲感情。不讲原则就没有战斗力，不讲感情就没有凝聚力。

3、积极转变工作作风，提高工作质量。工作中，我始终严格要求自己，对待工作坚持早计划、早部署、早安排，增强主动性和前瞻性。能较圆满地完成各级领导年初制定的和年中交办的各项任务，在工作中勤勤恳恳，不论天气如何恶劣我都能认真站好每一班岗，对于上级布置的工作任务认真履行，不敷衍塞责。

四、绩

1、在今年x月处理的一起特大道路交通事故中，肇事者为了逃避责任，隐瞒肇事经过，对肇事事实百般推脱，还大声喊冤；而另一方肇事车上人员均已死亡，现场又无直接目击证人。我通过肇事车轻微刮痕及死者衣着轮胎压印确定肇事车，使死者得到应得的赔偿。

2、今年11月处理的一起逃逸伤人道路交通事故中，逃逸者趁夜黑道路偏避无人看见而逃跑。经仔细勘查，从现场提取的几片肇事逃逸车油漆碎片散落物确定肇事车类型，缩小侦查范围，通过认真排查，查获肇事车。

3、抓好中队配合，正确处理好了与其他中队队的关系。自己始终以大局为重，注重协调，其他中队有什么困难，做到有求必应。

4、20\_\_年至20\_\_年，我被县公安局聘为法制员，专门审核大队所办理的事故案件，后来又被交警支队定为法制员。多次被市交警支队、县公安局抽调参加案件执法质量考评，每次都能认真履行职责，顺利地完成工作任务。

5、20\_\_年以来，共审核案件688起，其中一般程序处理案件85起、追究刑事责任案件8起、简易程序处理案件595起，无因事实不清，证据不足，引用法律、法规错误，而被撤销责任认定或补充侦查。

五、廉

从严要求自己，带头廉洁自律。严格执行上级各项廉政规定，用党员标准，规范自己的言行，切实按照自重、自省、自警、自励的要求，牢固树立正确的人生观、价值观，在工作中，遵守公安民警廉洁从政的各项纪律规定，在执法办案和处理交通违法中，自觉抵制不正之风，始终保持廉洁自律，秉公办事、依法办案，坚持请示报告制度，一年来没有发生一起违规办案和违纪的事情。

综上所述，一年以来自己在工作岗位上做出了一些成绩，积累了一些经验，业务素质得到了一定的提高。我要在新的一年里，继续严格落实各项工作制度，不断强化依法办事观念，切实掌握有关法规制度和各项工作程序，明确执法责任，增强严格执法的高度自觉性和守法意识。进一步增强纪律观念，树立正确世界观、人生观、价值观，自觉地加强党性煅炼，遵纪守法，廉洁奉公，做到自重、自省、自警、自励，以高度的责任感、事业心，以勤勤恳恳、扎扎实实的作风，以百折不饶、知难而进的勇气完成党和人民交给的各项任务。

**交警的月度工作总结二**

7月，我成为浙江师范大学教育学院暑期社会实践队――金华队的一员，参加为期半个月的“暑期社户实践活动”，我感到很荣幸。

在前期工作中，我们主要是对一些实践基地进行联系和确认。由于天气、安全等原因，原先制定的民工子弟学校的的实践活动――走进求学的驿站，就有所改变了。本来决定的一系列活动都不能进行了，结果只是我们7个人去了一个下午，对他们做了父母教养方式和孤独感的问卷调查。

当我拿着dv机和数码相机去拍摄他们做问卷的时候，从镜头里看到了一张张纯真、可爱的笑脸。我真的想象不到他们尽是一群因没有钱或者其它种种原因而进不了公办学校的外来农民工的子女。这所只有破旧的课桌椅的民工子弟学校，却成了他们的小天地，每天在这里上课、玩耍……

在这里，虽然师资力量很差，但同学们还都是多才多艺，在做完问卷，我们准备离开的时候，他们都给我们表演了文艺节目，有全班合唱、舞蹈、还有歌伴舞。

在那里虽然只有半天时间，不管是老师们的热情接待还是学生们的热烈欢迎，都给我留下了深深的印象。

据悉，随着城市农民工的不断增多，在金华就读的农民工子女也不断的增加，其中有很多无条件进入公办学校而栖身在教学环境很差、师资力量薄弱的民工子弟学校。金华市开发区第一民工子弟学校就非常典型，整个学校桌椅破旧、设施简陋，有部分教师连普通话都说的不好。在国家各级机关相继出台新措施来帮助这类“游学”人群的大环境下，关注和帮助民工子弟学校这个特殊群体已成为全社会的共同责任。“我们的力量有限，但要帮助的还很多!”

软件工程师工作总结

网络推广员工作总结

平面设计师工作总结

客服经理工作总结

**交警的月度工作总结三**

参加工作已经两年，在全年中，我一直恪守人民警察的职业纪律，严格按照《人民警察法》来要求自己，严格遵守“五条禁令”，认真履行一名人民警察的职责，使自己成为好一名人民的好交警。

在全年的实际工作当中，我严格遵守单位的各项规章制度和纪律，服从领导的指挥，听从命令，保守秘密。对于上级布置的工作任务认真履行，不敷衍塞责。思想上坚定共产主义信念，坚决听党指挥，自觉维护宪法，忠于社会主义祖国。认真加强马列主义，毛泽东思想基本理论，人民民主专政理论和建设有中国特色社会主义理论的政治理论修养。树立人民利益高于一切的思想，以全心全意为人民服务为宗旨，尊重人民群众，强化服务意识，虚心接受人民群众的批评和监督。认真学习三项教育,即全心劝意为人民服务的宗旨教育,坚持实事求是的思想线路教育,严格执法的法制教育.在实际工作中,我都要将这些要求放到实际中,把工作做好。现总结如下：

一、严于律已，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，坚信社会主义最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。我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为人民服务。我利用业余时间认真学习了《交通安全法》、《安徽省实施办法》等专业知识，不断提高自己的理论水平，和业务知识。力争在工作实践中出成效，在实践中出成绩，在实践中出风采。

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，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践重要思想，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。

三是在参加警卫任务时，总是时刻保持高度警惕，在公安部开展的决战七十天，预防重特大交通事故的行动中，发扬年轻人能吃苦，精力旺，家庭负担轻的优点从10月6日停休至今，出色完成了各项工作任务。为年底单位能给上级机关交出一份满意的答卷而贡献了自己的力量。

在同志们的关心、支持和帮助下，各项工作任务中均圆满完成任务的好成绩，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，参加工作时间不长，理论知识水平还比较低，业务知识还不够熟练。

在今后的工作中，我会继续努力，为社会做贡献。

**交警的月度工作总结四**

20\_\_年即将过去，在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，各项工作均已基本完成，新的一年已经开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将采购部过去一年中工作情况作一个总结、汇报。

严格按照公司管理制度，极力控制采购成本，基本完成了各项采购任务，保证了公司生产部的正常运营，在整体的\'一年里，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到x%，坯件合格率不达标等因素仍然存在，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能。

征询产品信息，加强供应商管理，更好的保质保量完成各项采购工作，使采购部各项工作正确、准确率力争达到\_\_0%，坯件合格率力争达到x%，为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务，现将采购部之工作做以下总结：

一、严格按公司采购制度做好每月、每周采购计划与总结

每天做好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做记录，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产

就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

三、在工作中要多跑、多比、多总结

边学习边实践，不断提高采购部的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，让供应商能主动争取配合我们工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供所需坯件和各种辅料。

四、跟现场，加强与各部门的沟通

严格控制采购时间和采购周期，保证坯件和各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各运营工作，及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要严格控制坯件和辅料入库的数量与质量

在发生质量、数量异常情况时，立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六、主动与人沟通

交流，经常与车间，技术、质检部、仓库的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪生产需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我们会更加努力的学习，不断地积累采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进争取更大的进步！

**交警的月度工作总结五**

在过去的一年里，中心经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金1000万，上客320组，现将本公司进驻中心项目部以来截至20\_\_年1月15日主要营销活动及销售工作总结如下：

一、营销总结

1、20\_\_年10月3日：本公司进驻中心

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2、20\_\_年10月6日：中心售楼部盛情开放注：活动当天来客14组，并在10月6日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

3、20\_\_年12月9日—20\_\_年1月9日：中心开盘前系列活动

注：活动期间客户积累达150余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告。

4、20\_\_年1月10日：中心一期首批房源正式开盘

注：中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为中心在保安地产界奠定龙头老大的口碑。

5、20\_\_年1月25日：启动中心春节营销计划

注：此期间主要推出针对保安当地各村有影响力（各村村支书）的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其20\_元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金后才找的他们。

6、20\_\_年4月20日—20\_\_年五一期间：推出“首批商铺完美售罄，房源应急加推”活动

注：将7#号楼正式推向市场并接受预定，但由于7号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地推进。此期间前期房源的价格首次调整，8号楼上调20元/㎡。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

7、20\_\_年7月16日—8月30日：推出“清凉一夏”买房送空调活动。

注：因7、8月份是房地产销售的淡季，且中心销售进度缓慢，适时推出“清凉一夏”买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。此期间的7月31日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于8号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

8、20\_\_年9月10日—10月7日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

注：期间推出看房送月饼及凭中心宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠1000元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致10月12日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。保安地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响。

9、20\_\_年11月2日：中心一期二批商铺房源盛大公开

注：将d区、e区新建商铺房源推向市场，推出商铺交1000抵3万活动，市场反应强烈。当月售出商铺6套，住宅3套。此月为中心除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去最佳销售时机。

10、20\_\_年12月27日：中心正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购私家小院送10件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将私家小院的首付定为5万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有5米，且价格相对较高，市场反应一般。

11、20\_\_年元月6日：农贸市场正式搬迁至中心，农贸大街正式启用。

注：农贸市场正式搬迁至本项目的菜市场内，市场摊位正式搬迁至农贸大街，为本项目的繁华奠定了坚实的基础，将中心又推向另一个高度。

小结：中心整体营销活动能够整体连贯及很好地衔接，能够根据市场情况适时做出调整，顺应节点，做出不同的有针对性的营销计划，并能够很好地实施执行到位。

二、销售总结

1、新安邻里中心多层住宅房源共4栋

注：从已售住宅来看，8号楼销售最多，因为8号楼的户型是本公司根据当地市场为开发公司精挑细选的户型，面积为97.1㎡及120.93㎡的三室房源，事实证明本公司给予开发公司的建议是正确及非常明智的。14、15号楼是开发公司在本公司进驻之前就确定的，由于开发公司的丁总盲目自信，对本公司的建议有所保留，不能够完全采纳，导致14、15号楼的两室房源一直滞销。

2、新安邻里中心私家小院房源共2栋

注：本项目的私家小院在原有规划上并没有此房源，开发公司的丁总不顾本公司的建议只考虑项目的容积率，认为增加房源，就是为项目增加利润。事实证明此决定并不成熟，因为此两栋楼是后加房源，在楼间距、阳光照射的采光度及舒适度等问题上并没有过多的考虑，导致此两栋楼采光受影响且视觉压抑，所以销售进度一直缓慢。

3、新安邻里中心商铺房源150套

注：本项目的商铺可售房源较少共40套，此40套房源大多为位置稍差的房源，除菜市场门口的9套外，其余大多为拆迁户挑剩下的房源，未售的17套房源其中有7套为转角且面积多为200㎡以上，面积较大，另有2套为通道房源，市场接受度较低。

小结：本项目虽拥有专业的营销建议及培训有素的销售人员，但也并不意味着可以不顾市场需求，与市场背道而驰。保安市场竞争激烈，地产项目较多，大大小小地产公司总共8家，市场存量房较多，永胜人家二期、贾墩小区二期及府东小区的二期都将在20\_\_年春节之前集中推向市场，推出房源较多，而且价格相对较低。在保安，经济基础较好人员都已经选择在市区购房，而留守人口经济基础差，百姓投资意识更差，大部分人由于经济原因，暂无购房计划或延缓购房计划。后期中心面临的竞争威胁依然激烈，新安邻里中心如何在竞争日益激烈的市场中站稳脚跟，并能够持续稳定的发展都将是后期要面临及要解决的问题。

三、后期计划

1、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设（地段、资金、户型、配套、建筑品质），也离不开软件塑造（物业、推广、销售），作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20\_\_年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对中心的营销方式要更好的“闰土”及“接地气”，适应当地市场，将新安邻里中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把中心在现有基础上再推向另一个高度。

四、个人总结

回顾20\_\_，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生最可怕的就是虚度光阴，20\_\_年过去了，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向中国大地产企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。20\_\_，我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！