# 最新工作总结心得体会(实用19篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-05-25

*心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够...*

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**工作总结心得体会篇一**

第一段：引言（100字）。

在职场中，每个人都会经历各种各样的工作经历和挑战。为了提高自己的工作能力和获得更好的发展，写工作总结成为了不可或缺的一部分。通过总结自己在工作中的经验和心得体会，我们可以对自己的工作进行反思，发现不足，提高能力，更好地应对未来的工作挑战。

第二段：总结经验（300字）。

写工作总结时，我们首先需要回顾自己在过去一段时间内的工作经历，包括项目的进展、所面临的困难、取得的成绩等。通过回顾这些经历，我们可以从中总结出一些经验，例如在项目管理中应该注意什么、如何应对工作的挑战等等。这些经验可以帮助我们找到不足之处，并及时改进，从而提高工作质量和效率。

第三段：体会所学（300字）。

在工作总结中，不仅仅是总结自己的经验和成果，还要对这些经验和成果进行深入的思考和分析。我们需要思考为什么某个项目取得了成功，我们的工作有什么特别之处，以及我们在整个过程中学到了什么。通过对这些问题的思考，我们可以从中汲取更多的知识和经验，并将其应用到日常的工作中。同时，这种思考也可以帮助我们更好地认识自己，发现自己的优点和不足，并在工作中不断进步。

第四段：改进方法（300字）。

通过总结经验和体会所学，我们可以找到自己工作中的不足之处，并尝试找到相应的改进方法。例如，如果我们发现自己在项目管理中存在着沟通不畅或者计划不周等问题，我们可以尝试改进自己的沟通和计划能力，例如加强与同事的合作、制定更为细致的工作计划等。这种改进方法是根据自己的实际情况和需求设计的，可以帮助我们更好地应对工作中的各种挑战。

第五段：总结和展望（200字）。

在写完工作总结后，我们需要对自己的工作进行一个全面的总结和评价，并对未来的工作进行展望。通过总结和评价，我们可以知道自己在工作中的成长和进步，并进一步明确自己的目标和方向。在展望未来的工作时，我们可以制定一些具体的计划和目标，例如学习新的技能、克服新的挑战等。只有通过不断提高自己的能力，我们才能在职场中立于不败之地，并取得更好的工作成绩。

结尾（100字）：通过学习写工作总结，我们可以更好地总结经验，体会所学，并找到改进方法。在总结和展望中，我们可以更好地认识自己，并为未来的工作制定具体的计划和目标。因此，学习写工作总结是在职场中发展的关键一步，能够帮助我们不断提高自己的能力和取得更好的工作成绩。

**工作总结心得体会篇二**

在过去的一个月里，我有幸参与了一次领导工作总结会议。这是一次全面性、深入性的会议，旨在评估过去的工作成果，发现潜在的问题，以及规划未来的发展方向。这次的经历让我受益匪浅。

这次总结会议的中心主题是“创新与效率”。会议中，领导们深入探讨了如何提高团队的工作效率，以及如何在当前环境中保持创新性。我也参与了讨论，分享了自己的见解。

在会议中，我学到了许多新的知识和经验。例如，我了解到了如何更好地评估团队的工作成果，以及如何更有效地分配资源。同时，我也看到了领导们如何通过创新性的方法来解决问题。这些经验对我未来的工作有很大的帮助。

通过这次经历，我也认识到了自己的不足之处。例如，我发现自己在会议中表达自己观点的能力还有待提高。为了解决这个问题，我决定参加一些相关的培训课程，以提高我的表达能力。

总的来说，这次领导工作总结会议是一次非常有价值的经历。我从中学到了很多，也认识到了自己的不足之处。我相信，这次经历将会对我未来的工作产生积极的影响。

**工作总结心得体会篇三**

雷锋精神是我们人生的重要精神支柱，任何时代的人们都离不开精神支撑。雷锋精神经过40多年的考验，它的方向，过去是正确的，此刻是正确的，今后永远是正确的。因为如此，雷锋精神在我们伟大的祖国己深入人心，并且在国外也有很大的影响。

我认为，雷锋永远是人们心目中的英雄，需精神永远是人类共同的财富。人总要有点精神寄托，不能成为金钱、享受的奴隶，在进入我国社会主义市场经济的今日，我们更应倡导雷锋精神，倡导脚踏实地、埋头苦干、百折不挠、自强不息的时代精神。

学习雷锋要充分发挥党团员的模范帯头作用，不但自我要学，还要帯动和影响身边同学去学，共同弘扬雷锋精神。雷锋是一面镜子，我们每个人都应在思想、学习、工作、作风上找差距，反对金钱至上，拜金主义，树立正确的世界观、人生观、价值观，堂堂正正地做人。要进一步加强党性锻炼，强化宗旨观念，以党和国家的事业为重，坚持党和国家的利益高于一切。

雷锋勇于克服困难，自觉为国分优、勤俭节俭、奋发进取、乐于奉献的精神，不仅仅是适应社会主义建设的道德精神动力源泉，也代表先进生产力的发展要求。雷时时想着別人，处处为人民服务的无私奉献的精神。

社会的发呼唤雷精神，人民的生活需要雷锋精神，新世纪的大学生更需要需锋精。

仅有我们树立长明学雷锋的思想，从我做起，从点滴小事做起，雷锋精神才能不断发场光大，在祖国的社会主义現代化建设中显示出强大的生命力。

**工作总结心得体会篇四**

在过去的几个月里，我有幸参与了我们的领导工作，并对其进行了深入的学习和思考。在此，我想分享一些我的学习心得。

首先，领导工作需要的不仅仅是管理技能，更重要的是领导力。领导力并非仅仅是指挥他人，更是激发团队成员的热情，调动他们的积极性，以及制定并实现战略计划。领导力是关于引领、激励和鼓舞团队，以达到共同的目标。

其次，有效的沟通是领导工作的核心。无论是与团队成员的日常交流，还是进行正式的会议，都需要用词得当，理解他人的需求和期望，并清晰地传达信息。沟通是建立团队信任和尊重的基础，也是解决冲突和问题的关键。

此外，领导力也在于处理复杂情况的能力。在面对困难和挑战时，我们需要具备解决问题的能力，以及灵活应对变化的勇气。这需要我们具备批判性思维，能够分析问题，制定策略，并做出明智的决策。

最后，领导工作也需要我们有广阔的视野，能够了解并预测市场趋势，以调整我们的战略方向。这需要我们持续学习，保持对新兴技术的关注，以及对政策和法规的敏感度。

总的来说，领导工作是一项复杂而重要的任务。我们需要学习并掌握各种技能，以引领团队向前，达到目标。我深信，通过持续的学习和实践，我们可以不断提升自己的领导能力，为团队和企业带来更大的成功。

**工作总结心得体会篇五**

作为一名人力资源专业工作者，我在过去的一年中参与了各种项目和活动，从而更深入地理解了人力资源管理的各个方面。这篇文章是我将所学知识应用于实际工作，并从中获得感悟和体验的总结。

在过去的一年里，我主要负责招聘和培训工作。我不仅参与了多个项目的招聘，如技术专家、销售团队等，还负责组织并实施了一系列内部培训活动，包括领导力培训、沟通技巧提升等。同时，我还参与了一些大型项目，如组织公司年度盘点和评估，以及处理员工的福利事务。

通过这些工作，我深刻地理解了人力资源管理的复杂性和重要性。我学到了如何有效地管理团队，如何理解员工的个人需求，以及如何通过数据分析优化招聘流程。同时，我也体验到了处理员工福利事务的繁琐和挑战，以及在高压情况下处理紧急问题的压力。

这次工作之旅让我收获颇丰。我不仅在人力资源各个领域有了更深入的了解，还提升了我的专业技能和领导能力。我学到了如何有效地沟通和协调，如何解决复杂的问题，以及如何在压力下保持冷静和专注。

总的来说，这次工作之旅让我更加珍视我所从事的工作，以及它的重要性。我深刻地理解到，作为人力资源工作者，我需要不断地学习，提升自我，以便更好地服务于员工和组织。我也意识到了困难和挑战的存在，但我也看到了努力和成长的可能性。我期待在未来的工作中，继续学习和成长，为组织的发展和员工的福利贡献我的一份力量。

**工作总结心得体会篇六**

(一)强化意识，明确党建“第一责任人”。\_\_党委书记认真履行党建“第一责任人”职责，牢固树立“带头抓”意识。以建设服务型党组织为抓手，按照“周安排、月督查、季通报、年考评”制度，对各支部党建工作进行深入调研，认真听取意见和建议，及时反馈调研存在问题并提出整改意见，采取跟踪督办+“回头看”方式确保\_\_党建工作取得进步。一年来，上级部门安排部署的党建重点工作，按照党委书记亲自安排部署、副书记亲自督查、组织委员亲自落实、党建专干亲自实干模式，形成一级抓一级，层层抓落实的良好局面。

(二)选优配强，提供坚强可靠组织保障。通过选优配强村“两委”班子的“主心骨”，充分发挥基层党组织领导核心作用，带头发展壮大村集体经济，逐步带领群众增收致富。为更好地指导各村党建工作，镇党委选派\_名年轻优秀镇干部担任各支部党建指导员，配合各村开展党建工作，为切实夯实基层党建工作基础形成了强大的组织保证。

(三)聚焦主业，落实管党治党重点工作。一是严格执行党的政治生活制度。结合“两学一做”学习教育，深入落实“三会一课”制度，全年镇党委各级党组织召开党员学习会议\_场次，参加党员\_余人次，专题讨论\_场次，专题党课\_场次。各支部认真扎实开展组织生活会，做好党员评议工作，严肃执行党内政治生活制度。二是完成党费收缴工作。目前各基层党支部已经按照最新党费收缴管理规定完成党费收缴工作，共收缴党费\_\_余元，所收党费已上缴区委组织部，无垫付、截留、挪用、贪污党费的现象。三是规范干部管理。我镇重修修订了干部管理制度，将三支一扶、公益性岗位以及村干部等非在编人员全部纳入干部干事档案考核中，分类进行考核，切实把考评结果与干部评先评优、年度考核、选拔任用挂钩，极大调动了干部工作积极性。四是做好基层党组织创优工作。以创建服务党组织为载体，紧紧围绕服务项目和其他评价指标，建立台帐，梳理星级创评标准，结合工作实际，创新开展工作，注意日常档案资料收集，切实以党建为引领努力打造服务群众，服务人民的特色基层党组织。

(四)学做结合，扎实推进“两学一做”。一是建章立制。重新制定镇党委会议议事规则，修改完善\_\_信息调研、镇村干部管理等制度，进一步明确各站所职责分工，严格实行“两代表一委员”列席党委会议制度，进一步健全机制严肃干部管理，为学习教育营造风清气正的良好氛围。二是强学力行。结合“两学一做”学习教育，扎实落实“三会一课”制度，认真开展党员培训，严格执行党委理论学习中心组学习制度，下大力气抓好机关干部理论业务学习，从支部书记到党员干部每月认领1次学习任务，通过党员先锋组织集中学习、党小组成员进行中心发言、干部职工联系实践锻炼，确保每月学习教育实现室内互动、户外活动、党群联动，充分调动党员干部工作学习积极性，激活了党组织活力。

**工作总结心得体会篇七**

人力资源是现代企业中最重要的资源之一，因此做好人力资源管理工作对于企业的发展至关重要。我最近参加了一次人力资源管理的学习，下面是我的总结和心得体会。

一、招聘和选拔。

招聘和选拔是人力资源管理中最基础也是最重要的一步。在这次学习中，我了解到如何通过有效的招聘和选拔，将最合适的人选分配到最适合他们的岗位上。其中，我学到了以下几点：

1.明确岗位职责和职位要求。只有明确了岗位职责和职位要求，才能更好地选择适合的人才。

2.掌握面试技巧。面试是了解应聘者能力的重要途径，因此掌握正确的面试技巧是关键。

3.了解人才市场情况。只有了解人才市场的情况，才能更好地制定招聘计划和预算。

二、培训和发展。

培训和发展是帮助员工成长和提高企业绩效的重要途径。在这次学习中，我了解到以下几点：

1.制定合理的培训计划。只有制定了合理的培训计划，才能更好地提高员工的技能和素质。

2.了解员工的培训需求。只有了解员工的培训需求，才能更好地为他们提供个性化的培训方案。

3.培训方式多样化。培训方式应该多样化，包括线上、线下、自学等。

三、绩效管理。

绩效管理是提高企业绩效和员工工作积极性的重要手段。在这次学习中，我了解到以下几点：

1.制定合理的绩效指标。只有制定了合理的绩效指标，才能更好地评估员工的绩效。

2.绩效评估应该公平、公正、公开。只有公平、公正、公开地评估员工的绩效，才能更好地激发员工的工作积极性。

3.绩效结果的应用。绩效结果的应用是绩效管理的核心，应该与薪酬、晋升、奖励等相结合。

四、薪酬和福利管理。

薪酬和福利管理是人力资源管理中最重要的一个环节之一。在这次学习中，我了解到以下几点：

1.制定合理的薪酬和福利政策。只有制定了合理的薪酬和福利政策，才能更好地吸引和留住人才。

2.薪酬和福利应该与绩效挂钩。只有将薪酬和福利与绩效挂钩，才能更好地激发员工的工作积极性。

3.福利政策应该多样化。福利政策应该多样化，包括社会保险、健康保险、培训等。

总之，人力资源管理工作是现代企业中最重要的资源管理之一，做好这项工作对于企业的发展至关重要。在这次学习中，我不仅学到了人力资源管理的基础知识，还了解到了如何将理论知识应用到实际工作中去。希望这些心得体会对大家有所帮助。

**工作总结心得体会篇八**

作为一名销售业务员，通过在与人相处和交往的过程中，学习到了不少东西。今天有幸列出来与大家共同分享，共同进步。

首先推销前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好推销工具、开场白、该问的问题、该说的话、以及可能的回答。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到知己知彼，如此才能真正知己知彼.采取相应对策。推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在积极者身上，才能产生效果。

强烈的第一印象的重要规则是帮助人们感到自己的重要。热情面对工作--让每一次推销的感觉都是：这是最棒的一次。跟经销商打交道，“利益是永恒的主题”，你能为他创造持久的利润，你的价值才会被他肯定，他才会心存感激。当你所做的工作对他有意义的时候，你的权力也才会显示出来。这种权力的大小，取决于他对你的依赖程度，对你的依赖越大，你的权力即控制力就越强。

在一线工作时，总有不少人抱怨：公司的产品有问题、市场竞争太激烈、竞争对手又有了好的政策和推广活动、自己公司的人不配合工作、促销品没有到、公司宣传车安排不过来等等。面对工作中的这些客观情况，我们是等、靠、要，还是在既有条件下主动出击把工作做到最好呢?托辞有千万个，但我们要永远坚持“不为失败找借口，只为成功找方法”的信条。

一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

在取得一鸣惊人的成绩之前，必先做好枯燥乏味的准备工作。

销售代表必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，拜访客户日才，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻、见识浅薄。

在成为一个优秀的销售代表之前，你要成为一个优秀的调查员。你必须去发现、去追踪、去调查，直到摸准客户的一切，使他们成为你的好明友为止。

“有经历没阅历”是对很多做业务时间长却进步缓慢的业务员的评价。个人对事物的认识不在于时间的长短而在于他对事物本质和规律把握的速度和程度。

首先，做业务一定要有“悟”性。悟是一种能力，是对事物发展规律、人性、做业务的内在规律等的准确把握,它也是学习能力、观察能力、思考能力、领会能力、判断能力的综合体现。具体对业务人员而言，就是在没有人教你的情况下也要能明白工作中为人、处事的规则，况且在从事业务中,很多潜规则更是没有人会去教你的。正如习武一样，拳师只能把招式传给你，不能把他的功夫传你。培训也一样，最奥妙的东西不是从言传身教中来的，要靠意会与体悟，能做到举一反三、推陈出新。

“悟”对于刚进入市场的人特别重要，你的悟性决定了你适应新环境的能力，也决定了你是否能尽快独立操作市场。公司培训到的要深深体会，没有培训到的或不适合培训但在工作中又必须使用的内容，则要靠自己去体悟了。

做业务要学会“琢磨”，也就是要学会思考。行走在市场第一线，会遇到很多新情况、新问题，如何有效发现问题并找到解决问题的切入点，就需要去琢磨。

作为一名业务员，尤其是一名优秀的业务人员，必须是一名全能医生，不仅要学会诊脉即发现市场问题，更要学会提供治疗方案即能解决市场问题;不仅要发现问题的表象，更要看到表象后面的利益本质;不仅要解决问题本身，更要解决问题的根源。实际工作中，公司提供的资源往往有限，在条件一定的情况下，就需要把个人的主观能动性发挥到极致，要学会独立思考、综合判断、做出结论。特别是与经销商打交道，是斗智斗勇的过程，你一定要想得比对方多而且远。

做业务要有适当的霸气,那就是“该怎么办就怎么办”，不要瞻前顾后。该怎么办,即我们的工作要符合市场规律、公司战略和当地实际;就怎么办,就是要坚决执行，当你认为这样做是正确时，就应义无反顾地坚持和执行。“霸气”的前提，是作为一名公司的业务人员，始终要站在“公司利益高于一切”、“公司荣誉比个人得失更重要”的立场去思考和解决问题。在方法上，不饮鸩止渴，不杀鸡取卵，一切从实际出发，实事求是地处理问题，要把销量和市场建设有机统一起来;在执行上，要求做到、做好。作为一个片区的业务员，就有权力和责任把自己片区的工作做好，不受他人干扰;同时，要有充足的理由去说服上级领导接受我们的建议，把我们个人的思想上升为公司的意志。再者，要求经销商执行的必须不折不扣，事关品牌在本区域发展的原则问题，业务员不应该含糊和妥协。另外，在与各个方面的沟通中，业务人员要有良好的口头和书面表达能力。铸霸气，体现在原则问题上的坚定和策略上的灵活相统一，不卑不亢，说到做到。

做业务，要始终明白“等待永远没有结果”，在现实工作过程中，条件总是有限的。一位摩托车行业龙头企业的总裁曾讲到：公司的产品质量最好、价格最便宜、服务最好，就不需要再去招聘业务员了，只要点钞机和搬运工就可以了。

在一线工作时，总有不少人抱怨：公司的产品有问题、市场竞争太激烈、竞争对手又有了好的政策和推广活动、自己公司的人不配合工作、促销品没有到、公司宣传车安排不过来等等。面对工作中的这些客观情况，我们是等、靠、要，还是在既有条件下主动出击把工作做到最好呢?托辞有千万个，但我们要永远坚持“不为失败找借口，只为成功找方法”的信条。

做业务要有“我的地盘我做主”、敢于承担责任的勇气和能力。每个业务员都有自己的片区，在自己管理的片区，不应该事事都去找经理。作为一个片区的负责人，要有管理和经营好自己片区的责任，不断提高独立操作能力，而能否承担责任也是一个业务员成熟与否的重要标志。业务员不仅是一个商人，更要是一个企业家，像对待自己的孩子一样去呵护和培育品牌在自己辖区的健康成长。做出自我风采。

在现实中，经销商的需求是无限的，而每个公司能提供的资源却是有限的，这是我们工作中都会面临的问题。这就要求业务人员要有良好的判断能力，知道经销商的哪些要求是真正的需要，哪些是假象，不要经销商一开口就答应对方的条件。业务人员应该把对经销商的支持更多地放在智力上，给他们提供战略、战术，而不应该总是用物质支持的方式。要让经销商把眼睛盯在市场上，而不是盯在厂家是否还有什么政策和返利上。我们要帮助经销商去跑市场，帮助他们成长，变输血为造血，让他们在我们的智力支持中不断获得成功。“众人拾柴火焰高”。在做具体工作时，要学会整合资源，要争取到领导的帮助、经销商的认同、内勤和售后的支持，这样工作起来效率会更高，也不会感觉那么累。

创建“盈利模式”和进行“顾问式营销”是业务员的两把利剑。为所辖片区的经销商建立持久的盈利模式、为企业品牌在所辖片区不断提升市场价值、为所辖片区的用户不断提供优质的售后服务并提高用户的品牌忠诚度、不断提升自己的综合竞争能力，形成多方共赢的局面，这是我们工作的目标。在工作中，作为业务员，既要让领导放心，也要让经销商舒心，更要让客户开心，同时也要给自己带来成长与成功的快乐。只有这样，我们才能创造感动和喜悦，才能处处受欢迎。

全面发展超越自我，是个人由量变到质变的过程。通过对自己各个方面的磨砺，使我们的综合素质得到提高，逐步从纯粹的销售人员向营销管理者甚至自己创业的方向发展，实现个人价值的最大化。所以，我们要留心学习管理、财务、培训、策划和人力资源管理等方面的知识，逐渐实现从熟悉自身产品的低级阶段，到全面了解其他企业产品进而了解行业发展的高级阶段转变，大能掌控全局，小能诊疗细微。严格要求自己，全面发展自己，才能在工作岗位上不断实现超越，做到最出色。

对于一个人来说，无论从事什么职业，“悟性”对于自身的成功都有着非同寻常的意义。任何一个人都不会怀疑拿破仑在军事上的“悟性”;任何一个人也不会否认“悟性”对爱因斯坦的影响;同样，没有一个人怀疑李嘉诚对市场的“悟性”;也没有一个人否认是孙宏斌超强的市场悟性成就了地产界的顺驰帝国。作为社会经济领域最活跃的营销人员，市场悟性的高低更是决定其成败的关键。悟性高的人往往可以适时地抓住机会，创造出不菲的利润或价值;而悟性低的人不仅在不断地失去机会，而且往往是赔了夫人又折兵，成为商业战争中的失败者。

我在工作中，总会用足够的理由去说服经销商跟着我走，用详尽的事实说服直接领导支持我的工作，必要时更是邀请他亲自出面打配合。特别是做促销活动时，更是“集中优势力量，形成轰动效应”，这除了前期准备外，各个方面的支持非常重要，业务员要提高自己的领导能力和协调能力。

研究历史与战争，古为今用，锻炼自己争强好胜的性格。

如果一个人打算从事营销事业，就不要把它当成一种工作，而要当成一种有趣的游戏，一种实现自身价值的手段，要从市场搏击中，商海战争中寻找胜利的快感。然后变兴趣为嗜好。唯有此，你才能时刻充满激情与发展的动力，不断地挖掘自己的潜力。然“营销无定式”，成功的方式同样多种多样。

要想成为一名市场悟性超强的营销人员，除了掌握正确的方式之外，还要有不怕挫折、不怕失败的精神，在遭遇挫折失败时，不要气馁，总结经验和教训，并迅速转化为自己的知识和财富。

销售行业是很锻炼人的一类行业，如果你正徘徊在就业大门外，那么，请不要犹豫，和我们一起走进销售，走进美好的明天。

你的今天一定会震撼你的明天!

**工作总结心得体会篇九**

(一)村级党组织班子成员活力不够。村“两委班子”成员年龄结构老化，学历较低，工作缺乏创新性，应对矛盾能力弱。在配强村班子、优化队伍结构上紧迫感不足，缺乏全面系统的规划，存在边干边摸索的保稳倾向。农村党员老龄化严重，优秀青年党员数量少，后备资源短缺，党员队伍缺乏活力和干劲，尤其是年轻党员外出打工多，平时培训参会率较低，日常组织活动开展质量不高，部分党组织对党员的思想教育缺乏针对性，教育内容枯燥，方式方法单一，缺乏生机和活力，缺乏凝聚力。

(二)党员干部队伍教育引导不足。虽然近年来在逐步加强党员教育工作，但在基层党组织中，尤其是农村基层，依然存在着部分党员党性修养不够，集中表现在参加组织生活积极性不高，学习理论知识左耳听右耳冒，党员责任担当意识差等现象;再加上基层党支部对党员教育安排不细、督促不紧、落实不严，也会起到“东风”之势，导致党员思想认识上没有实质性提高。

(三)基层党组织协调共进能力不强。新形式下基层党组织抓党建意识有了很大的提高，但在党建引领其他工作方面能力依然有所欠缺，不能很好地协调推进全面工作，党建工作同经济发展等工作融合力度不够，难以形成齐头并进的局面。

**工作总结心得体会篇十**

销售学习技巧，才能做得更好。在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，是不是呢?下面是本站为大家带来的销售学习。

希望可以帮助大家。

这次深圳之旅，发现自己见识了很多，也学到了很多，感触很深。无论是生活还是工作都觉得自己收获不少。总结如下：

第一：先处理心情，再处理事情。

记得感到深圳的时候，怀着满腔的热情，尤其是当感受到了深圳快节奏的生活之后自己更是有一种强烈想加入其中的欲望。但是，现实的落差很快让我心里如陷入冰川。首先是去找实习单位，每每递上。

简历。

公司的招聘人员都不约而同地一再声明不找实习生。更令我吃惊的是应聘心中向往已久的文员工作同样遭遇冷眼什么大学生应聘文员一点进取心都没有浪费父母的血汗钱之类的话语犹如当头一棒。后来自己静静细想了很久觉得还是先找个销售工作做着吧。就这样我的实习工作开始了。

在开始的几天，我的心情很差，觉得自己是个堂堂正正的本科大学生，怎么就跟这些高中生、中专生一起工作呢。就是怀着这种心里，我的工作积极性和主动性大减，更别说工作有什么成绩了。

后来有一天，人力资源部的人找我去公司谈话，说店铺反应我的情况不是很好，叫我提高警惕，如果还是保持原样的话，就另谋高就。并且他们也给我换了一个店铺，希望我在新环境里能够有新的进步。回去之后，我也想了很久，自己现在也没有毕业，也只能算个高中文凭，找实习也是碰了一鼻子的灰，与其这样抱怨，还不入安安心心工作，这样何乐而不为呢。

就这样，我怀着积极的心态来到新的店铺，并且我也暗暗发誓，一定要有所为，不能让别人瞧不起。我每天都会为自己加油，并且时时刻刻保持好心情，把每次接待顾客都当作是展现自己的机会。就这样，我发现自己不久就爱上了这份工作，不仅与同事的关系密切，而且销售业绩也迅速等到公司上级的认可。所以，还是那句话，先处理心情，再处理事情。

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，我想说如前所述的话，那么这样的销售可以说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

除此之外，心到也是必须的要领。记得有一次来了一个顾客，我急忙迎了上去说：“您就是上个月买了两件衣服的那个顾客，我记得您，欢迎再次光临”

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人上百，多亏你还记得我，好今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。其实，这个普通事情却蕴含了不普通的道理，相信大家都听说过马斯洛的五层需要理论，对于生理安全初级的需求，能来这样高档商场的消费者早就满足了，而他们追求的是一种自我实现的需要，他们需要的是一种被尊重的快感。而我的一句话正好让她感觉到自己的价值所在，这也与各商场建立顾客档案，为顾客开通会员卡有异曲同工之妙。

总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

作为一名销售业务员，通过在与人相处和交往的过程中，学习到了不少东西。今天有幸列出来与大家共同分享，共同进步。

开场白。

该问的问题该说的话以及可能的回答。对与公司产品有关的资料。

说明书。

广告等，均必须努力研讨熟记，同时要收集竞争对手的广告宣传资料说明书等，加以研究分析，以便做到知己知彼，如此才能真正知己知彼.采取相应对策。推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在积极者身上，才能产生效果。

强烈的第一印象的重要规则是帮助人们感到自己的重要。热情面对工作--让每一次推销的感觉都是：这是最棒的一次。跟经销商打交道，“利益是永恒的主题”，你能为他创造持久的利润，你的价值才会被他肯定，他才会心存感激。当你所做的工作对他有意义的时候，你的权力也才会显示出来。这种权力的大小，取决于他对你的依赖程度，对你的依赖越大，你的权力即控制力就越强。

在一线工作时，总有不少人抱怨：公司的产品有问题、市场竞争太激烈、竞争对手又有了好的政策和推广活动、自己公司的人不配合工作、促销品没有到、公司宣传车安排不过来等等。面对工作中的这些客观情况，我们是等、靠、要，还是在既有条件下主动出击把工作做到最好呢?托辞有千万个，但我们要永远坚持“不为失败找借口，只为成功找方法”的信条。

一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

在取得一鸣惊人的成绩之前，必先做好枯燥乏味的准备工作。

销售代表必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，拜访客户日才，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻、见识浅薄。

在成为一个优秀的销售代表之前，你要成为一个优秀的调查员。你必须去发现、去追踪、去调查，直到摸准客户的一切，使他们成为你的好明友为止。

“有经历没阅历”是对很多做业务时间长却进步缓慢的业务员的评价。个人对事物的认识不在于时间的长短而在于他对事物本质和规律把握的速度和程度。

首先，做业务一定要有“悟”性。悟是一种能力，是对事物发展规律、人性、做业务的内在规律等的准确把握,它也是学习能力、观察能力、思考能力、领会能力、判断能力的综合体现。具体对业务人员而言，就是在没有人教你的情况下也要能明白工作中为人、处事的规则，况且在从事业务中,很多潜规则更是没有人会去教你的。正如习武一样，拳师只能把招式传给你，不能把他的功夫传你。培训也一样，最奥妙的东西不是从言传身教中来的，要靠意会与体悟，能做到举一反三、推陈出新。

“悟”对于刚进入市场的人特别重要，你的悟性决定了你适应新环境的能力，也决定了你是否能尽快独立操作市场。公司培训到的要深深体会，没有培训到的或不适合培训但在工作中又必须使用的内容，则要靠自己去体悟了。

做业务要学会“琢磨”，也就是要学会思考。行走在市场第一线，会遇到很多新情况、新问题，如何有效发现问题并找到解决问题的切入点，就需要去琢磨。

作为一名业务员，尤其是一名优秀的业务人员，必须是一名全能医生，不仅要学会诊脉即发现市场问题，更要学会提供治疗方案即能解决市场问题;不仅要发现问题的表象，更要看到表象后面的利益本质;不仅要解决问题本身，更要解决问题的根源。实际工作中，公司提供的资源往往有限，在条件一定的情况下，就需要把个人的主观能动性发挥到极致，要学会独立思考、综合判断、做出结论。特别是与经销商打交道，是斗智斗勇的过程，你一定要想得比对方多而且远。

做业务要有适当的霸气,那就是“该怎么办就怎么办”，不要瞻前顾后。该怎么办,即我们的工作要符合市场规律、公司战略和当地实际;就怎么办,就是要坚决执行，当你认为这样做是正确时，就应义无反顾地坚持和执行。“霸气”的前提，是作为一名公司的业务人员，始终要站在“公司利益高于一切”、“公司荣誉比个人得失更重要”的立场去思考和解决问题。在方法上，不饮鸩止渴，不杀鸡取卵，一切从实际出发，实事求是地处理问题，要把销量和市场建设有机统一起来;在执行上，要求做到、做好。作为一个片区的业务员，就有权力和责任把自己片区的工作做好，不受他人干扰;同时，要有充足的理由去说服上级领导接受我们的建议，把我们个人的思想上升为公司的意志。再者，要求经销商执行的必须不折不扣，事关品牌在本区域发展的原则问题，业务员不应该含糊和妥协。另外，在与各个方面的沟通中，业务人员要有良好的口头和书面表达能力。铸霸气，体现在原则问题上的坚定和策略上的灵活相统一，不卑不亢，说到做到。

做业务，要始终明白“等待永远没有结果”，在现实工作过程中，条件总是有限的。一位摩托车行业龙头企业的总裁曾讲到：公司的产品质量最好、价格最便宜、服务最好，就不需要再去招聘业务员了，只要点钞机和搬运工就可以了。

在一线工作时，总有不少人抱怨：公司的产品有问题、市场竞争太激烈、竞争对手又有了好的政策和推广活动、自己公司的人不配合工作、促销品没有到、公司宣传车安排不过来等等。面对工作中的这些客观情况，我们是等、靠、要，还是在既有条件下主动出击把工作做到最好呢?托辞有千万个，但我们要永远坚持“不为失败找借口，只为成功找方法”的信条。

做业务要有“我的地盘我做主”、敢于承担责任的勇气和能力。每个业务员都有自己的片区，在自己管理的片区，不应该事事都去找经理。作为一个片区的负责人，要有管理和经营好自己片区的责任，不断提高独立操作能力，而能否承担责任也是一个业务员成熟与否的重要标志。业务员不仅是一个商人，更要是一个企业家，像对待自己的孩子一样去呵护和培育品牌在自己辖区的健康成长。做出自我风采。

在现实中，经销商的需求是无限的，而每个公司能提供的资源却是有限的，这是我们工作中都会面临的问题。这就要求业务人员要有良好的判断能力，知道经销商的哪些要求是真正的需要，哪些是假象，不要经销商一开口就答应对方的条件。业务人员应该把对经销商的支持更多地放在智力上，给他们提供战略、战术，而不应该总是用物质支持的方式。要让经销商把眼睛盯在市场上，而不是盯在厂家是否还有什么政策和返利上。我们要帮助经销商去跑市场，帮助他们成长，变输血为造血，让他们在我们的智力支持中不断获得成功。“众人拾柴火焰高”。在做具体工作时，要学会整合资源，要争取到领导的帮助、经销商的认同、内勤和售后的支持，这样工作起来效率会更高，也不会感觉那么累。

创建“盈利模式”和进行“顾问式营销”是业务员的两把利剑。为所辖片区的经销商建立持久的盈利模式、为企业品牌在所辖片区不断提升市场价值、为所辖片区的用户不断提供优质的售后服务并提高用户的品牌忠诚度、不断提升自己的综合竞争能力，形成多方共赢的局面，这是我们工作的目标。在工作中，作为业务员，既要让领导放心，也要让经销商舒心，更要让客户开心，同时也要给自己带来成长与成功的快乐。只有这样，我们才能创造感动和喜悦，才能处处受欢迎。

全面发展超越自我，是个人由量变到质变的过程。通过对自己各个方面的磨砺，使我们的综合素质得到提高，逐步从纯粹的销售人员向营销管理者甚至自己创业的方向发展，实现个人价值的最大化。所以，我们要留心学习管理、财务、培训、策划和人力资源管理等方面的知识，逐渐实现从熟悉自身产品的低级阶段，到全面了解其他企业产品进而了解行业发展的高级阶段转变，大能掌控全局，小能诊疗细微。严格要求自己，全面发展自己，才能在工作岗位上不断实现超越，做到最出色。

对于一个人来说，无论从事什么职业，“悟性”对于自身的成功都有着非同寻常的意义。任何一个人都不会怀疑拿破仑在军事上的“悟性”;任何一个人也不会否认“悟性”对爱因斯坦的影响;同样，没有一个人怀疑李嘉诚对市场的“悟性”;也没有一个人否认是孙宏斌超强的市场悟性成就了地产界的顺驰帝国。作为社会经济领域最活跃的营销人员，市场悟性的高低更是决定其成败的关键。悟性高的人往往可以适时地抓住机会，创造出不菲的利润或价值;而悟性低的人不仅在不断地失去机会，而且往往是赔了夫人又折兵，成为商业战争中的失败者。

我在工作中，总会用足够的理由去说服经销商跟着我走，用详尽的事实说服直接领导支持我的工作，必要时更是邀请他亲自出面打配合。特别是做促销活动时，更是“集中优势力量，形成轰动效应”，这除了前期准备外，各个方面的支持非常重要，业务员要提高自己的领导能力和协调能力。

研究历史与战争，古为今用，锻炼自己争强好胜的性格。

如果一个人打算从事营销事业，就不要把它当成一种工作，而要当成一种有趣的游戏，一种实现自身价值的手段，要从市场搏击中，商海战争中寻找胜利的快感。然后变兴趣为嗜好。唯有此，你才能时刻充满激情与发展的动力，不断地挖掘自己的潜力。然“营销无定式”，成功的方式同样多种多样。

要想成为一名市场悟性超强的营销人员，除了掌握正确的方式之外，还要有不怕挫折、不怕失败的精神，在遭遇挫折失败时，不要气馁，总结经验和教训，并迅速转化为自己的知识和财富。

销售行业是很锻炼人的一类行业，如果你正徘徊在就业大门外，那么，请不要犹豫，和我们一起走进销售，走进美好的明天。

你的今天一定会震撼你的明天!

首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：“我不会…，因为……….，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自已找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一但陷入这种自已挖好的心理陷井中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自已。说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自已鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。

在我做为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单做为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。如果这样，很可能最后把自已逼入到一个自已设定的心理死角中去。而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自已选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。我赞成循序渐进的方式，当然你得给自已设定一个时间表，这样你才会有压力。

在对待自已的业绩上，我会为自已每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。在客户跟进方面，我理解一点是，我现阶段不可能一次签约的客户，我就开始筹划如何进行下一次的跟进，当然我是首先进行客户急迫性的分类。可能我定的目标是在第二次的接触中，让那些在第一次接触中只认同我们服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。这只是一个简单的例子。事实上我们需要在客户的跟进方面做一些阶段性地评估以及持续修正及改良。但最重要的是有方法的坚持。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，我们不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行“客户急迫性的分类”，从而在中间找到一些重中之重的客户。何谓重中之重的客户呢?一般认为有以下几种条件：1。见的是老板，2。老板是真得较为清楚我们是做什么服务的，3。有较大的认同感(最好是在沟通中，他自已曾很清楚的说过我们服务中他认同的部分)4。有给一个较近期的承诺(当然这点是需要我们在见第一次时，就有进行逼单，才可能获取的)5。别忘了为自已下次上来提早留下一个借口(储如：送计划书，送资料，有时间顺路拜会他，回去申请优惠让他等你的答付等等借口，能编则编，目地只为一个下次方便上来)。

在整个的销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势力导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡(这样对客户直说有时很容易让客人觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人)，让你的客户加深对你的信任度，为自已下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。让他喜欢上你。那你也就快将成功了。当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。(很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处)，我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生储多问题而将我们拒之门外的事。也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢?那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了(别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户)。我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过e-mail，贺年片，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法(当然这份工作，你除了自已做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来)。而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了!

我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。就是我的很多签约的。

合同。

之所以能成很多时候是因为我接纳了上司同事的意见和点子灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候我会借助他们的力量合力去完成一笔生意。认知自己的限制珍视人的差异性互补不足并懂得感谢帮助你的同事互相交流各自所拥有的丰富经验优为重要。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自已，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识(我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竟争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自已精力焕散。与自已比赛吧，你在不断超越自已的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

希望我的这心得体会，能给大家带来些实质性的帮助，也期望能有机会分享到你们的经验!销售人员太辛苦了！

。

**工作总结心得体会篇十一**

在这些工作中，虽然都只是基本完成任务，但是我却从这次中学到了不少的东西，这是在课本中永远学不到的，以后我应该多参加这种活动，更好地锻炼自己，并从中改进日常的工作。

不断学习不但总结，我想这一点应该是比较重要的。

当我们一直忙着往前飞奔的时候，不时的回头看看，也许你会许多问题。

因此，要在每次例会中总结过去，反思不足，发现问题解决问题，脚踏实地，才能做好各项工作。

6月份已经过去了，在这一个月的时间中，我通过努力的学习，有一定的收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，自己也有信心和实力能把工作做得更好，更完美。

在学生会学习部中发挥出自己应有的一份贡献，我也更加深刻的认识到了学习的意义和责任，受益匪浅。

现将这个学期个人工作总结如下：

我是上学期末最后2个月进入的学生会，在原学习部部长，现学生会副主席的感召下进入学生会的。

在过去的几个月，虽然每月的工作相对来说比较少一点，但是我用全力去完成，不敢丝毫松懈，秉承“为同学服务，提升自我”的根本总之，开展自我教育，自我管理的活动，协助部长与学校一起给软件专业一个良好的秩序和学习氛围，务求把幸小勇部长布置下来的各项工作精益求精，做得更好。

一、工作总体回顾。

(1)立足常规，做好本分工作。

稳定是一切创新的基础，各项布置下来的活动的顺利开展得益于常规工作有条不紊地进行，这是我们工作的常识，因此，我们始终坚持立足本分工作，在工作中找出不足，更在工作前把一切可能发生的事故做好准备，按质按量地完成幸部长与学校交代下来的任务。

(2)做好换届纳新工作，为学习部注入新鲜血液。

马上就又到下学期新同学来到我们学校了，不到一个月的时间，我们学生会现在人数虽然比较多，但是能做到管理好自己，每次都参加学习部组织的活动，晚自习的人非常少，基本就只有我们几个组长，副部长和部长。

这有待改进与整治。

该于撤退的就撤退，绝不手软。

在新学期来临之际做好招生准备，秉着公平、公开、公正的原则，择优录取。

那些不服从管理与参加活动的一律不要。

(3)完善内部管理机制，促进学生会学习部不断发展。

事物是不断发展的，只有不断学习与创新，才能适应时代发展的要求!特别是我们软件专业，每年都会有新的知识出来。

我们根据实际情况，不断提出新要求，完善原有制度，使学习部的每位成员都觉得自己是有用的，参加进来是有事可做，能表现自己的。

充分发挥各成员的潜力，使大家在工作过程中既感到充实又美欧负担，同时大家也可以互相学习，集众人智慧于一体，共同把工作做好。

(4)举办特色活动，增加成员感情。

学校各社团活动可以说是有条不紊、紧跟步伐，而且丰富多彩。

这才使得各个社团更加团结，更加有干劲，从不同程度上丰富了广大同学的第二课堂生活，繁荣了校园文化。

给同学们提供了一个展示自我的\'平台，使自我得到自信，从而更加有信心与激情来干好学习部的工作。

为广大同学更好地学习、工作、生活提供了全面保障。

(5)保持优异成绩，为同学服务。

更主要的是提升自我。

如果自己在课堂上的学习都没搞好，又怎么来服务广大同学。

所以成绩在班上没能靠前的同学，需更加努力。

达到标准后再来学期部，为同学们出一份力。

二、本月工作总结。

在6分月，有许多事情，如北京校区的同学来到我们校区就读，八周年校庆，每周一、四的晚自习等等。

每周一、三、四的晚自习，就有点不足，不是每一位成员都能严格要求自己，按时按地的到达学校为我们专门空出的空调教室，在这武汉炎热的夏天能在有空调的教室里，安静的，大家一起努力的学习，也是非常享受，感动的一件事，要想想以前老师们的生活条件，能有风扇，能有安静的地方就很满足了。

我们要像以前的老师们学习，我们就是少了这份拼劲!在以后的工作，学习中一定要努力拼搏，让我们学习部成为学校不可或缺，同学们不可忽视的团体!

三、工作经验的不足。

在回顾工作的同时，我们也看到自身的不足，如有畏难情绪，看见有困难的任务，不能挺身而出，这是一个重要的也是普遍的问题，在以后的工作中需要进一步的改进与学习。

并且在和其他部门与社团需要更好的交流与学习，让我们学习部成为所有部门中最重要的部门之一。

四、工作展望。

(1)马上就要新学期了，新同学即将来临，目前最重要的工作就是在新生交流会上那非常重要与神圣的30-40分钟，学校专门、独自教与我们学习部负责展示。

我们一定拿出百分之一百二的激情与干劲，把它做到最好，最完美。

使新来的同学对自己的学习充满激情与期待。

(2)加大力度提升学生会干部的自身素质与技术硬件实力，以保证能把每次发配下来任务，活动做到最好，最完美。

(3)加强与各部门、社团的联系、交流与合作，吸取宝贵经验来提升自我，纳精去糟。

成绩属于过去，奋斗成就未来，我们会一如既往地做好本质工作，以“为同学服务，提升自我”的目标，自强不息，开拓创新，稳中求进，以饱满的精神迎接各项新的挑战，用心做好每件工作，精益求精，为各位同学付出自己最大的一份努力。

**工作总结心得体会篇十二**

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

一、个人工作不足：

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的主动性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

二、市场工作总结：

在这两个多月的工作中，工作重点放在川内的高校，虽然没有拿到一个项目，但是对于各个拜访的学校有了更多的了解，对于学校的相关负责人有了初步的接触。下面对于拜访学校信息进行总结：(图表：略)。

这两个月来，共拜访新客户64家，优质客户21家，这21家客户有些是学校没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是学校有一定的资金实力。如：龙泉的国际标榜职业技术学院，学校具有一定范围，虽说是市级学校，但是学校具有一定资金，而且对我们的空气源热泵热水器有一定的兴趣，学校相关负责人也比较好沟通;还有雅安的农业大学，是一个二本学校，学校现目前有14000多人，而且还有3个分校区，学校也没有做空气源热泵，并且学校在灾后重新构建，学校资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除成都外，其它地级市学校数量不是很多，没有达到公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，拜访地级市一下的县级市及县城。达到以最少的出差资金达到最大的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的47%，暂时没有需求的占了总比例的30%，而有这个需求的只占了总比例的23%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

三、明年工作计划：

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

4、年度销售目标制定，在20xx年我的目标销售业绩850万，增加60个有意向客户，把川西南片区所有地级市及县城全部拜访完。对于目标细分为：

(1)第一个季度目标销售额为150万。1-3月份，大部分学校处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，第一个季度的意向客户要达到20家。

(2)第二个季度目标销售额为270万。4-6月份，大部分学校已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要达到10家。

(3)第三季度的目标销售额为330万。7-9月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要达到10家。

(4)第四季度的目标销售额为100万。10-12月份，学校基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第四季度的意向客户要达到20家。

5、增强责任感、增强服务认识、增强团队认识。主动主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

四、进修计划：

20xx年的进修计划分为两部分：

1、驾照：在21世纪的现代社会，驾照已经成为每个人必不可少的一项技能，而且目前的工作中也是不可少的一项能力，所以我希望在工作空闲时间能够将这一项技能学会，拿到驾照。

2、中国机械注册工程师基础考试：中国机械注册工程师是国家级证书，而且对于我将来的工作和生活都有一定的帮助。因为从学校毕业没有多久，很多专业知识都还有一定的认识，所以在20xx年，我希望在工作空闲时间能够多看一些这方面的书籍，争取能够通过基础考试。

以上，是我对20xx年的工作总结及20xx年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**工作总结心得体会篇十三**

强学习贯彻党章的自觉性和坚定性，努力做学习贯彻党章的模范。

一、认真学习贯彻党章，严格遵守党纪党规，要真正认识学习的重要性和必要性。

我们要充分认识学习贯彻党章的重要意义。党章集中表达了我们党的理论基础和政治主张，集中体现了我们党的整体意志和共同理想，为全党统一思想、统一行动、加强党性修养提供了根本标准，为从严治党提供了根本依据。对我们这样一个拥有近7000万党员的大党来说，把全党同志的思想统一到党章上来，自觉按照党章行动，意义十分重大。加强党的建设，必须认认真真地学习贯彻党章。只有把党章学习好、遵守好、贯彻好、维护好，才能凝聚起全党同志的意志和力量为实现党的理想和目标而共同奋斗，党才能有很强的创造力、凝聚力、战斗力，才能巩固党的执政地位，保持党的先进性，党才能始终成为中国特色社会主义事业的坚强领导核心。我党历来高度重视党章，始终把制定和完善党章、学习和贯彻党章作为党的建设的一项基础性工作，坚持不懈地加以推进。这正是我们党能够不断从胜利走向胜利的一个极其重要的原因。我们一定要进一步深刻认识学习贯彻党章的重大意义，身体力行党中央的要求，自觉做学习贯彻党章，遵守党纪党规的模范。

二、认真学习贯彻党章，严格遵守党纪党规，要充分体现在全心全意为人民服务上。

中国共产党把全心全意为人民服务作为根本宗旨写进了党章，鲜明昭示我们党是代表全国各族人民根本利益的政党。作为党员医务工作者，我们必须把不断满足广大人民群众日益增长的医疗服务与卫生保健的愿望和需求作为我们工作的出发点和落脚点。“群众利益无小事”，“群众在我们心里的分量有多重，我们在群众心里的分量就有多重”。要敢于知难而进，想患者之所想，急患者之所需，解患者之所难，通过自己的工作，努力为患者带来实实在在的利益。坚持党的群众路线，深入患者，深入一线，倾听病人呼声，反映群众意愿，使医院各项决策和工作符合实际和人民群众的要求。

随着医疗环境、医疗条件的改善和医疗技术水平的提高，医药费用的增长与老百姓的承受能力还有着一定的距离，群众呼声不小;我们的医疗服务水平、服务能力和服务质量，与城乡居民多层次、多样化的医疗卫生服务需求仍不相适应。医院作为一个“窗口”单位，直接面向社会、面向群众，医院的作风和形象是整个卫生行业的缩影，与人民群众的生老病死息息相关，是党和政府联系群众的桥梁、服务群众的“窗口”，人民群众往往会通过卫生行风来看党风政风，通过医疗卫生单位的形象来看党和政府的形象，看我们是否真正贯彻落实“三个代表”重要思想和科学发展观的。因此，认真学习党章，自觉遵守党章，模范践行党章提出的各项要求，更是党员医务工作者的政治责任。

三、认真学习贯彻党章，严格遵守党纪党规，要充分体现在严格执行党的组织纪律上。

加强纪律性，革命无不胜。这是党领导中国革命几十年来的宝贵经验。我们的党是一个有严格组织纪律的党，党的纪律是党的事业成功的重要保证。严格遵守和执行党的纪律，对维护党的团结统一，保持党的先进性和纯洁性，增强党的凝聚力和战斗力，保证实现各项任务是十分重大的。要通过学好用好党章，加强每个党员的党性修养，强化严格纪律观念。

每一个党员干部都要经常不断反省自己，在纷繁复杂的社会生活中做到慎独、慎微、慎权、慎欲，从各方面严格要求自己，管住自己的嘴，管住自己的手，管住自己的脚。要把纪律、法律和他律转变为高度的自律，把外在的强制转变为内在的自觉，实现维护党和国家利益、医院利益与促进事业的发展同保护自己、保护家庭和保护同志的高度统一。

四、认真学习贯彻党章，严格遵守党纪党规，要充分体现在廉洁自律上。

治理商业贿赂，是今年党风廉政建设和反腐败工作的六项重要任务之一。中纪委六次全会明确要求，要认真开展治理商业贿赂专项工作，坚决纠正不正当交易行为，依法查处商业贿赂案件。

卫生系统的商业贿赂主要发生在医药和医疗器械购销活动中，不仅扰乱了正常的医疗卫生秩序，而且严重损害到群众利益，是造成群众看病贵的重要原因之一，也是医疗行业不正之风滋生的土壤。与其他行业相比较，具有形式多样性、手段隐蔽性、长期顽固性等特点，这给治理工作带来了很大难度，任务艰巨。我们必须站在讲政治、讲大局的高度认识集中开展治理商业贿赂的重要意义，把思想认识统一到中央的精神上来，把行动统一到卫生系统的工作部署上来。以强烈的政治责任感及对人民高度负责的态度认真抓好治理工作，积极探索预防与惩治相结合的治理医药购销和医疗服务中不正之风的长效机制，切实加强专项治理工作。

古人云：“吏不畏吾严而畏我廉，民不畏吾能而畏我公”。就是说只有清正廉洁、公正无私，才能有号召力，才能得到群众的拥护。在西柏坡考察时指出：领导干部要常修为政之德、常怀律己之心、常思贪欲之害、常弃非份之想，这也是对全体党员干部的要求。全体党员医务工作者要时时处处严格要求自己，堂堂正正做人，清清白白行医，树立起白衣天使的光辉形象。

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

。

**工作总结心得体会篇十四**

在这些工作中，虽然都只是基本完成任务，但是我却从这次中学到了不少的东西，这是在课本中永远学不到的，以后我应该多参加这种活动，更好地锻炼自己，并从中改进日常的工作。

不断学习不但总结，我想这一点应该是比较重要的。

当我们一直忙着往前飞奔的时候，不时的回头看看，也许你会 许多问题。

因此，要在每次例会中总结过去，反思不足，发现问题解决问题，脚踏实地，才能做好各项工作。

6月份已经过去了，在这一个月的时间中，我通过努力的学习，有一定的收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，自己也有信心和实力能把工作做得更好，更完美。

在学生会学习部中发挥出自己应有的一份贡献，我也更加深刻的认识到了学习的意义和责任，受益匪浅。

现将这个学期个人工作总结如下：

我是上学期末最后2个月进入的学生会，在原学习部部长，现学生会副主席的感召下进入学生会的。

在过去的几个月，虽然每月的工作相对来说比较少一点，但是我用全力去完成，不敢丝毫松懈，秉承“为同学服务，提升自我”的根本总之，开展自我教育，自我管理的活动，协助部长与学校一起给软件专业一个良好的教学秩序和学习氛围，务求把幸小勇部长布置下来的各项工作精益求精，做得更好。

一、工作总体回顾

(1)立足常规，做好本分工作

稳定是一切创新的基础，各项布置下来的活动的顺利开展得益于常规工作有条不紊地进行，这是我们工作的常识，因此，我们始终坚持立足本分工作，在工作中找出不足，更在工作前把一切可能发生的事故做好准备，按质按量地完成幸部长与学校交代下来的任务。

(2)做好换届纳新工作，为学习部注入新鲜血液

马上就又到下学期新同学来到我们学校了，不到一个月的时间，我们学生会现在人数虽然比较多，但是能做到管理好自己，每次都参加学习部组织的活动，晚自习的人非常少，基本就只有我们几个组长，副部长和部长。

这有待改进与整治。

该于撤退的就撤退，绝不手软。

在新学期来临之际做好招生准备，秉着公平、公开、公正的原则，择优录取。

那些不服从管理与参加活动的一律不要。

(3)完善内部管理机制，促进学生会学习部不断发展

事物是不断发展的，只有不断学习与创新，才能适应时代发展的要求!特别是我们软件专业，每年都会有新的知识出来。

我们根据实际情况，不断提出新要求，完善原有制度，使学习部的每位成员都觉得自己是有用的，参加进来是有事可做，能表现自己的。

充分发挥各成员的潜力，使大家在工作过程中既感到充实又美欧负担，同时大家也可以互相学习，集众人智慧于一体，共同把工作做好。

(4)举办特色活动，增加成员感情

学校各社团活动可以说是有条不紊、紧跟步伐，而且丰富多彩。

这才使得各个社团更加团结，更加有干劲，从不同程度上丰富了广大同学的第二课堂生活，繁荣了校园文化。

给同学们提供了一个展示自我的平台，使自我得到自信，从而更加有信心与激情来干好学习部的工作。

为广大同学更好地学习、工作、生活提供了全面保障。

(5)保持优异成绩，为同学服务

在学习部中不仅仅是工作与学习。

更主要的是提升自我。

如果自己在课堂上的学习都没搞好，又怎么来服务广大同学。

所以成绩在班上没能靠前的同学，需更加努力。

达到标准后再来学期部，为同学们出一份力。

二、本月工作总结

在6分月，有许多事情，如北京校区的\'同学来到我们校区就读，八周年校庆，每周一、三、四的晚自习等等。

         每周一、三、四的晚自习，就有点不足，不是每一位成员都能严格要求自己，按时按地的到达学校为我们专门空出的空调教室，在这武汉炎热的夏天能在有空调的教室里，安静的，大家一起努力的学习，也是非常享受，感动的一件事，要想想以前老师们的生活条件，能有风扇，能有安静的地方就很满足了。

我们要像以前的老师们学习，我们就是少了这份拼劲!在以后的工作，学习中一定要努力拼搏，让我们学习部成为学校不可或缺，同学们不可忽视的团体!

三、工作经验的不足

在回顾工作的同时，我们也看到自身的不足，如有畏难情绪，看见有困难的任务，不能挺身而出，这是一个重要的也是普遍的问题，在以后的工作中需要进一步的改进与学习。

并且在和其他部门与社团需要更好的交流与学习，让我们学习部成为所有部门中最重要的部门之一。

四、工作展望

(1)马上就要新学期了，新同学即将来临，目前最重要的工作就是在新生交流会上那非常重要与神圣的30-40分钟，学校专门、独自教与我们学习部负责展示。

我们一定拿出百分之一百二的激情与干劲，把它做到最好，最完美。

使新来的同学对自己的学习充满激情与期待。

(2)加大力度提升学生会干部的自身素质与技术硬件实力，以保证能把每次发配下来任务，活动做到最好，最完美。

(3)加强与各部门、社团的联系、交流与合作，吸取宝贵经验来提升自我，纳精去糟。

成绩属于过去，奋斗成就未来，我们会一如既往地做好本质工作，以“为同学服务，提升自我”的目标，自强不息，开拓创新，稳中求进，以饱满的精神迎接各项新的挑战，用心做好每件工作，精益求精，为各位同学付出自己最大的一份努力。

**工作总结心得体会篇十五**

xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

2、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

3、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

4、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

5、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

神龙迎春，祝我们北京耳福科技有限公司在xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

———-结束。

整体来说本篇还算不错的总结性文章，有始有终，始于对xx年的总结，终于对xx年销售业绩的展望，对销售工作抱有极大的热情。

**工作总结心得体会篇十六**

长期以来,政治思想在党的建设中占据着举足轻重的位置,是党的建设中不可缺少的组成部分。政治思想在建党、立党、兴党等方面均得到了充分的体现。今天本站小编给大家整理了学习党纪党规心得思想工作总结，希望对大家有所帮助。

根据县纪委廉政法规制度宣传教育月活动安排，我认真对中央和省、市、县委改进作风为重点的廉政法规制度进行了回顾学习，通过学习，使我对“坚强的党性、优良的党风、严明的党纪”有了更加深刻的认识，进一步提高了政治素养，更加坚定了理想信念，强化了宗旨意识，净化了思想品德，有效转变了工作作风，促使了自己在本职岗位上较好地完成工作任务。我觉得自身还应当从以下方面做起：

一、加强理论学习，提升政治素养。政治上的坚定来自于理论上的清醒，只有勤于学习，不断丰富自己的知识，开阔视野，提高工作能力。今后，无论工作多忙，都要“雷打不动”的坚持参加周二周四集中学习，把理论学习作为提升自己政治素养的第一方法，把学习作为人生的重要组成部分。努力掌握和运用一切科学的新思想、新知识、新经验，把学习成果转化为促进本职工作，出色完成各项工作任务的实际行动。

二、深入开展调查、切实转变作风。在今后的工作中，结合自身食品药品监督检查工作，真正做到身入群众、心入群众，与群众面对面、心贴心交流，了解群众所思所想，为群众真心想办法、解难题、办实事，征求群众对当前食品工作的意见建议，耐心听取，认真作答，将群众的所思、所想、所盼整理吸纳到工作中去，通过一言一行中切实转变工作作风，把群众满意作为衡量自身工作成绩的最终标准。

三、强化责任意识、履行。

岗位职责。

要以强烈的责任感和使命感，认真做到用心想事、用心谋事、用心干事充分发挥自己的主观能动性，有组织、有计划地将县局交给我们的工作完成好，让上级放心，让群众满意，加大食品药品市场巡查力度，积极开展省市县局要求的的不合格食品药品专项检查，注意市场动态，及时受理举报投诉，严厉打击违法、犯罪行为，切实履行自己的岗位职责，有效保障群众吃得放心、用药安全。

四、严格自身要求、树立良好形象。作为一名公职人员，自身的一言一行都代表者单位及行业的形象，尤其是我们食品药品执法人员，食品药品关系着人们群众的生命健康，面对当前机构改革形势及近年来食品药品市场现状，食品药品的工作已成为群众关心的焦点，因此，我们要更加严格要求自己，对待来访办事群众热情周到，下对检查中公正执法、廉洁自律，时刻以中央转变作风八项规定和食品药品监管人员的八条禁令要求自身行为，坚决不做有损群众利益、有损单位形象的事，不断树立食品药品行业在群众心目中的良好形象。

通过认真学习党纪党规及相关政策，使我对“坚强的党性、优良的党风、严明的党纪”有了更加深刻的认识，进一步提高了政治素养和党性修养，更加坚定了理想信念，强化了宗旨意识，净化了思想品德，转变了工作作风，促进了本职工作较好地达到了学习教育的目的，也使我更好地体会到党的作风建设的重要性、必要性、迫切性，并获得一些具有操作性的思路。

通过学习，使我深刻地认识到了共产党员党性修养的重要性和必要性，明白了作为一名真正的共产党员，一定要注重加强自己的党性修养。党性作为政党所固有的本质属性，是政党阶级性的集中表现。加强党性修养，永葆公仆本色，党风廉政建设和反腐败斗争关系党的生死存亡、关系一方稳定和谐、关系党员干部的成长进步。党性修养是指共产党员按照党性原则通过自我教育、自我锻炼、自我改造，使自己的党性得到增强和完善。共产党要完成自己的历史使命必须在领导人民改造客观世界的同时，努力认识自己、加强自己、提高自己、完善自己，永远站在世界前列。加强党性修养,要做到不为名利所累,不为物欲所惑,不为人情所扰,堂堂正正做人,老老实实做事,既干事,又干净,既要干成事，又干实事。我们在学习中提升自己的执政能力，在提升的过程中能更好的全心全意为人民服务。

党风是政党的作风，是一个政党内通过一定数量的组织和成员的活动反映出来的、相对稳定、具有一定倾向性和影响的行为方式，是一个政党在思想、政治、组织、工作、生活等各方面一贯表现出来的态度和行为，是一个政党的世界观的外在体现。党风不仅是党的建设的一个重要组成部分，而且综合体现党的各个方面建设的成效，在党的建设中具有十分重要的地位和作用。党的作风建设是一项经常的、长期的、艰巨的任务。只有在马克思主义的指导下，集中工人阶级的高尚品质，把党员分散表现出来的好的作风加以总结、提高，并将其作为规范，在全党宣传推广，使之为全党多数人所认识和接受，从而成为全党范围内比较稳固的自觉行为和风尚，而不只是个别党员的模范行动。党的作风体现在党的组织和党员的思想、政治、工作、生活等各方面，是党的性质、宗旨、纲领、路线的重要体现，党风关系党的形象、关系人心向背、关系党的生死存亡、关系党的路线能否正确贯彻执行，关系社会主义精神文明建设能否取得成功。因此，共产党员应以中国共产党的纪律严格要求自己，以党的作风建设规范自己，以党的组织原则来指引自己。

党纪即党的纪律，是指政党按照一定的原则，根据党的性质、纲领、任务和党的路线、方针、政策的需要而确立的各种党规党法的总称，是党的组织和全体党员必须共同遵守的党内行为规范。党的纪律是由党的性质所决定的，它是政党所代表阶级的根本利益的体现，并为维护党的性质服务，为实现党的奋斗目标服务。党有着严格的政治、组织、经济工作、群众工作、宣传、人事、保密和外事纪律，党的纪律是党的事业取得胜利的保证，因此，每个已经入党和要求加入党组织的同志，都必须严格执行和维护党的纪律。

通过学习，现对自身存在的问题及改进做如下汇报：

一、党性党风党纪方面存在的突出问题。

1.理论水平有待进一步提高。虽然平时比较注意学习，但总感到学习的自觉性还是不很高，学习的内容不够全面，系统，深刻。缺乏理论学习的动力和压力，没有让学习进入工作，进入思想，没有以自己所承担工作应有的高度去认识学习重要性，没有以应对新形势，新任务，解决自身差距和不足上去认识学习的紧迫性，因而不能以高度的责任感和自觉性对待学习。

2.工作作风有待进一步深入。虽然对工作比较负责，但对各项具体工作的进展把握得不够深入。

3.工作创新意识有待进一步增强。平时只想平稳扎实地把本职工作干好，工作中竞争意识，创新意识有些减弱。缺乏党性修养的自觉性，进取意识弱化，没有跟上时代的步伐，在世界观、人生观、价值观上与组织的要求党员的标准还有差距。

二、今后的努力方向。

1.加强理论学习，政治上的坚定来自于理论上的清醒，只有勤于学习，不断丰富自己的知识，开阔视野，提高工作能力。今后，无论工作多忙，都要把理论学习作为自己的第一要务，把学习作为人生的重要组成部分。努力掌握和运用一切科学的新思想、新知识、新经验，把学习成果转化为促进本职工作，出色完成各项工作任务的实际行动。

2.继续坚持求真务实的工作作风，在今后的工作中，要更好的坚持从实践中来，到实践中去，多掌握第一手资料。

3.加强党性修养，增强政治修为。始终坚持立党为公，执政为民，心中时刻想着党的工作，想着人民群众利益。坚持做到“四个大兴”：大兴密切联系群众之风，大兴求真务实之风，大兴艰苦奋斗之风，大兴批评与自我批评之风。时刻用党规党纪要求约束自己的言行，与时俱进，开拓创新，做一名合格的共产党员。

4.强化责任意识，努力出色工作。在今后工作生活中，要以强烈的责任感和使命感，认真做到用心想事、用心谋事、用心干事。认真出色地完成好本岗位的各项工作任务，以实际行动体现为民服务的宗旨，尽自己全力奉献企业。

共

2

页，当前第。

1

页

1

2

。

**工作总结心得体会篇十七**

为了加快教育革命的步伐，迅速提高教学质量，教育局采取多种形式，加强初中教师业务学习。今天本站小编给大家整理了初中教师业务学习心得工作总结，希望对大家有所帮助。

前苏联教育家苏霍姆林斯基曾指出：“教师的人格是进行教育的基石。”所以，从某种意义上讲，教师的职业道德不仅是个人意义上的品德问题，而且赋有深刻的社会意义。它关系到千百万青少年一代的健康成长，关系于祖国的未来。今天，在改革开放和社会主义市场经济的新形势下，在深入进行教育改革、全面实施素质教育的新形势下，进一步加强师德建设显得极为重要。通过近几天的业务加强，反思自己平时在教学中存在的一些问题，我认为应该从以下几个方面去努力。

第一，改变教学观念和教学方式。消除由于教师讲得过多、学生参与过少而导致的靠大量课后作业来完成教学任务的问题，逐步解决忽视学生情感、态度、价值观目标实现的问题。

第二，认真学习校本培训。反思自己的教学，发现自己在很多情况下，自己对课标与课本的学习与研究还不足，这样就影响和制约了课堂驾驭能力，同样影响了课堂教学的效率。

第三，认真备课，尤其要认真备学生。平时自己在备课时，只习惯于备教学内容，而忽视备学生。试想如果不去研究学生对所教内容的掌握情况，不去研究学生的个体差异，一切从本本出发，课堂教学的适切性就会大打折扣，课堂教学的高效更无从谈起。

第四，认真研究和设计好课堂提问。在真实、常态的课堂教学中，经常发现自己所提的问题本身就有问题，无效问题、假问题、无价值问题充斥课堂，这样的提问耽误了学生宝贵的课堂学习时间，也影响了课堂教学效率的提高。因此，今后要高效地完成课堂教学任务，就必须注重对课堂提问的研究，所提的问题必须是有价值的、有启发性的、有一定难度的，整个课堂的问题设计必须遵循循序渐进的原则。

第五，加强对课堂节奏的把握和管理。课堂上，有时给学生提出问题，学生还没来得及思考，就马上要求其回答，这样不仅浪费了学生课堂思考的时间，而且有效性很差。这种形式主义的教学方式使无效劳动充斥课堂，严重影响了课堂教学的效率。有时让学生阅读课文、讨论、交流、做巩固练习等，不提任何时间和标准的要求，学生漫无目的地阅读与交流，课堂组织松散，时间利用率低。有时只对学生提出比较笼统的要求，学生不明白教师要他们干什么和要他们怎么干，这样，学生就失去了教师的有效指导。因此，要给学生一定的思考时间和思维空间，要减少“讲与听”，增加“说与做”，尝试“教与评”。

除此之外，教学调控要灵活，就是教师要善于激发学生的学习兴趣。课堂上，我们应该把更多的精彩留给学生。要努力缩短学生与老师，学生与教材内容的距离，使他们从心底爱上这门课。还应该充分利用教材、图片、实物及学生情感体验来发展学生的思维，增加学生的想象力。

因此，我们必须立足于学生，让学生积极参与学习，实现有效的、多向的、高质量的互动，从而达到优质高效的课堂教学这一最终目标。

能够让学生实现有效学习的课，是好课;让大多数甚至让每个学生都能在相当程度上实现有效学习的课，是最好的课;而不能让学生实现有效学习，或不能让大多数学生实现有效学习的课，则是不好的课，是失掉了课堂教学价值的课学习。

经过前几周的业务学习，确实对今后的课堂教学敲响了警钟，课堂教学中的十个不等式，对实际教学有重要的指导意义。现就其中一点谈一下自己的体会：如何关注学生的学习。

每次上完课，教师在说自己的教学设计时，都明显地表达了全面关注学生的愿望，从各个可能的环节来渗透过程和方法，情感、态度和价值观方面的发展。但是，在课堂现场实施的时候，教师仍然不自觉地把关注的焦点放在自己身上，这导致了教师在课堂上的紧张和压力。

例如，在学生分小组活动时，老师注意到，各个小组的学习进程出现了差异，小组的讨论也非常热烈，他们甚至提出很多的问题。这时，老师的第一个想法可能是：呀，我驾驭不了啦，会不会说我的课堂太乱了，而不是想，学生在做什么，他们的学习进行得怎么样了，他们需要什么，我得想办法帮助他们。如果老师能把关注的焦点放在学生身上，就会忙于深入各个小组的讨论，了解他们的认知情况，从而灵活地组织安排下一个活动，紧张感也将不复存在。

在此基础上，教师还应特别注意关注全体学生。这就意味着以往被忽视的学生群体应该得到更多的关注。每堂课上，都会有一些非常积极的参与者，还会有一些很被动的参与者，或者根本不参与的。专家提出，要特别关注：那些没有参与的学生在干什么。他们是在认真地倾听、思考，还是神游在外，或者在很被动地接受。教师的任务是帮助调动这些学生的积极性，并反思自己的教学设计：如何让更多的学生卷入到活跃的学习活动中来。

回顾这一学期，有许多值得总结和反思的地方。现将本学期的工作做一个总结，借以促进我今后工作的进一步提高。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

这一学期，在教育教学工作中，我始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展。我在思想上严于律己，热爱教育事业。时时以一个好教师的身份来约束自己，鞭策自己，力争在思想上、工作上取得进步，得到提高，使自己能顺应社会发展的需要，适应岗位竞聘的需要。一学期来，我还积极参加各类学习，深刻剖析自己工作中的不足，找出自己与其他教师间的差距，写出。

心得体会。

努力提高自己的政治水平和理论修养。同时服从学校的工作安排配合领导和老师们做好校内外的各项工作。“学海无涯教无止境”作为一名教师只有不断充电才能维持教学的青春和活力。随着社会的发展知识的更新也催促着我不断学习。所以本学期除了积极参加政治理论学习外我还积极进行业务学习提高自己的工作能力和业务素养使自己能够更好的胜任自己的教师工作。结合课程改革利用书籍、网络认真学习课程改革相关理论学习他人在教育教学中好的经验、方法等。通过学习让自己树立了先进的教学理念也明确了今后教育教学要努力的方向。

二、求实创新，认真开展教学、教研工作，教育教学是我们教师工作的首要任务。

我明白，工作再苦、再累，我也不能落后，应该尽力去作好本职工作，特别是教学工作。课前，我认真钻研教材、教参，课程标准，认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计。

教案。

并虚心向有经验的老师学习、请教力求吃透教材，找准重点、难点课堂上，我努力将所学的课程理念应用到课堂教学与教育实践中，积极利用远程教育资源，运用。

课件。

运用多种教学方法精讲精练从学生的实际出发注意调动学生学习的积极性和创造性思维力求用活教材实践新理念增加课堂教学的吸引力增强学生学习的兴趣和学习主动性。力求让我的数学教学更具特色形成自己独具风格的教学模式更好地体现素质教育的要求提高教学质量。总之不管在课堂教学中还是在课外辅导中我都以培养学生能力提高学生的成绩与素质为目标力求让数学教学对学生的成长和发展起到更大的作用。

三、任劳任怨，完成学校其他工作。

我在工作之余，把自己在教学中反思、案例、收获等收集起来，并记录一些自己的工作过程、生活故事、思想历程，精选和积累了自己最为需要的信息资源，并积极与其他教师在博客上进行交流、讨论在教学中存在的问题。

四、加强反思，及时总结教学得失。

反思本学期的工作，在取得成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：1、对数学教学的理论学习还不够深入，需要进行反思，教学水平提高速度缓慢。

2、教育科研在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。3、数学教学中有特色、有创意的东西还不够多，今后还要努力找出一些自己在数学教学的特色点。4、工作的积极性不够高，主动性不够强，有惰性思想。这也有待于今后工作中的进一步改正和加强。

五、继往开来，开创新的天地。

鉴于自己在本学期的各方面表现以及在工作中存在的诸多不足，我今后的努力方向是：1、加强自身基本功的训练，特别是课堂教学能力的训练。做到精讲精练，注重对学生能力的培养。2、对后进生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

3、加强学生行为习惯方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要能严格约束自己。4、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。一份春华，一份秋实，在本学期的工作中，我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实，沉甸甸的情感。

。

**工作总结心得体会篇十八**

雨儿是这学期才转学到我班来的，所以我会特别关注她。性格开朗的雨儿却没有一丁点儿初来乍到的生涩，她喜欢和男孩子们凑在一起，眉飞色舞地讲去乡下钓鱼的趣事，也热衷于和女孩子一起，玩巴拉拉小魔仙的游戏……在短短的几天里，雨儿就成了大家的好朋友。看雨儿能这么快融入新的集体，我长长地舒了口气，平时对她的关注也变少了。

有一天，孩子们都在喝水，而我也正忙着为接下来的活动做准备。不知什么时候，雨儿悄悄来到了我身边，冷不丁地问我：“老师，咱们过一会儿干什么?”我只顾整理活动材料，敷衍着她：“一会儿你就知道了。”雨儿看着我手中的材料，话匣子一下打开了：“老师，这些东西都是什么?”“老师，我家也有这种管子。”……说得高兴，雨儿忍不住拿了根塑料管玩了起来，只见她将塑料管绕成一圈，兴奋地对我说：“老师快看，我会变蜗牛哦!”雨儿的行为让忙乱中的我有些不耐烦了，便不由分说拽着她的手臂把她拉回到座位上：“我很忙，请你别烦我，你就在这儿等我一会儿!”就在我折回来的时候，雨儿像个甩不掉的小尾巴似的又跟了上来，一瞬间，我有些失控了：“雨儿，你就不能学学别的小朋友耐心地等我一会儿吗?”我这高八度的一嗓子显然是吓着雨儿了，只见她愣在原地一言不发，眼泪瞬间就涌了出来，两只手不知所措地拉扯着衣角。意识到自己的急躁后，我的语气缓和了许多：“雨儿，你看别的小朋友都在座位上等老师呢，你也坐那儿等我好吗?”雨儿哽咽了老半天，委屈地蹦出这样一句话来：“老师，你每天都在忙，我就想和你说说话。”雨儿的一字一句刺进了我的心坎。我慢慢俯下身，默默地将雨儿揽进怀里，泪水在我的眼眶里打转。我为我的急躁而自责，也为对雨儿的不理解而内疚，我随即附在雨儿的耳边和她约定：“每天午饭后我们好好说说话!”听我这么说，雨儿将信将疑。我伸出手指头郑重其事地和她拉勾，雨儿这才破涕为笑，撒腿跑开了，临走还不忘俏皮地回我一句：“骗人是小狗。”

以后每天午餐后，我都会遵守和雨儿的约定，我俩渐渐成了好朋友。在雨儿心里。我和别的小朋友没有什么两样，都是这个大家庭中的一员，都是她想要结识的新朋友。

雨儿的事让我反省，作为老师，在日复一日、年复一年的琐碎工作中，“我很忙，等我一会儿”早已成为我们的口头禅。因为要设计活动方案，要准备游戏材料，要研究教学有效性，要写论文……我们离孩子越来越远。我想，这绝不是教育的初衷，有时候我们是否忙得有些本末倒置?让我们不再以忙为借口，不再吝惜自己的爱，走近每一个孩子，听他们说说心里话，满足他们的心理需要。

文档为doc格式。

。

**工作总结心得体会篇十九**

20xx年6月18日在北京召开中国共产党的群众路线教育实践活动工作会议。在会议上强调，这次教育实践活动的主要任务聚焦到作风建设上，集中解决形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风这“四风”问题。今天本站小编给大家整理了个人学习四风心得工作总结，希望对大家有所帮助。

为转变干部作风，树立良好的教师形象，形成严明的纪律和优良的作风，做到为人师表，教书育人，我们学校在全校范围内开展“负责任、树形象、比业绩、促发展”干部教师“四风”建设活动。

通过“四风”建设学习，我充分认识到本次教育系统思想作风纪律教育整顿活动的必要性和重要性。新世纪教育事业飞速发展，全民素质整体提高，国际、国内的新形势和深化教育改革、全面推进素质教育的新任务，对教师职业道德建设和职业技能提出了更高的要求。身为全面推进素质教育主力军中的一员，只有转变教育思想和观念，不断更新知识，提高教育教学水平，具备良好的职业道德，才能堪称人类灵魂的工程师，才能为人师表，才能做学生的良师益友。因为教师队伍职业道德素质和业务素质的高低，直接关系到国家素质教育的顺利实施，直接关系到亿万青少年的健康成长，直接关系到国家和民族的未来。当前，教师职业道德建设确实存在许多不容忽视的问题，降低了教师在人民心目中的形象，给教育事业带来了不良的影响。通过学习，我认识到必须花大力气加强教师职业道德建设，纠正行业不正之风，端正校风、教风、学风，提升师德、规范师行、造就师才、强化师能是当前摆在我们每个教师面前的一项重大的政治任务。

在“四风”建设中我回顾了在教育这块神圣的净土上辛勤耕耘的十二个春秋。我曾送走了一届又一届学生，不敢说“桃李满园”，也可谓“枝繁叶茂”，是一名称职的“园丁”。参加工作以来，本人始终拥护党的基本路线，全面贯彻国家的教育方针，自觉遵守国家的各项法律法规，热爱教育事业和本职工作，热爱学校，热爱学生，为人师表，模范地遵守社会公德，时时处处严格要求自己，教书育人，关心集体，团结、尊重同事，恪尽职守，严谨治学，刻苦钻研业务，不断提高政治思想、文化业务素质及管理学生水平，自我认为是一名政治坚定、思想健康、品德优秀、作风正派但很多方面有待改进和提高的人民教师。

教育发展教师为本，教师素质师德为本。教师是落实以德治国方略、推进素质教育的实施者，是学生增长知识和思想进步的指导者和引路人，是实现科教兴国战略的生力军。历史赋予我们教师神圣的职责。随着社会的进步和发展，教师的责任更加重大了，师德要求更加规范了，教书能人的标准更高了。加强师德建设，是改进教风带动学风的迫切需要。教师的教风直接影响着学生的学风。作为第一线教育工作者，小学基础教育者，我认识到自身所担负的重任和有待改进的地方还有许多。在“四风”建设学习后我有了这样的几点体会，这几点也是我今后工作中要努力实现的目标：

第一、在不断提高业务素质的同时，应该关心国家和民族的命运，拥护党的改革开放政策，忠诚党的教育事业，严谨治学，教书育人，甘于奉献。

第二、关心学生的思想道德、身体心理等状况，言行谨慎，在课堂或公共场所不讲一些不利于学生身心建康成长的言论或观点。

第三，有工作责任心，安于本职工作，重视教育改革和教育创新，有进取精神。牢固树立服务意识，忧患意识，竞争意识，增强使命感、紧迫感和危机感。树立“主人翁”意识，以校为家，以教为业，校兴我荣，校衰我耻。第四，心态平和，在单位，要顾全大局、团结协作，乐于奉献，积极而且高质量完成份内份外的工作。

‘四风’问题是当前人民群众深恶痛绝、反映最强烈的问题。它不仅损害了百姓的利益，破坏了党的形象，还给许多优秀的党员同志抹黑，极不利于社会的长治久安和国家的和平、安定发展，人民的安居乐业!这次党的群众路线教育实践活动主要任务就是要集中解决形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风这四风问题，并提出照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病的总体要求，在全党大兴密切联系群众之风、大兴求真务实之风、大兴为民务实清廉之风。

按照丰台街道和南开西里党组织的具体要求，我个人在近期重点学习了重要讲话、关于批评和自我批评的几点认识、社区基层组织在‘四风’方面存在的突出问题、坚定不移沿着中国特色社会主义道路前进等课程，在这个月参加了丰台街道组织的张莉书记讲党课的活动之后，我对自己平时的实际工作和思想动态进行了认真思考和深刻剖析，尤其检查了自己工作、学习、生活方面，对照四风方面存在的问题进行了反思，找到了差距，认识到了不足，并确定了整改措施。

一、对照“四风”方面检查存在的主要问题。

(一)形式主义方面。

1、学习流于形式。虽然也能按要求开展学习，但学习内容不全面、不深入，缺乏针对性，学习的自觉性不高，学习的系统性不强。

2、工作方法简单。工作思路不宽、不活，很多时候还是循规蹈矩，只安于表面，认为以往的经验就是对的，就是正确的，认为把自己分内的事情做好就可以了。对一些不属于自己分内的事情，满足于完成任务，没有认真了解调查研究是否理解透了工作的内容和要点，没有认真研究工作内容不同方面的区别，以及符合自身特点的工作方式，缺乏创新意识。

(二)官僚主义方面。

群众工作经验缺乏，宗旨观念有所淡化。对党的群众路线认识不深，对坚持改造自己的世界观、人生观和价值观的重要性认识不足，还没有真正在思想上、行动上树立起全心全意为人民服务的公仆意识。在工作上群众观念淡薄，具体表现为四化入户工作做的还不够细不够勤。

(三)享乐主义和奢靡之风方面。

虽然一直秉承着厉行节约、艰苦奋斗的工作作风，严格落实各项。

规章制度。

但也存在着安于现状防微杜渐意识不强的现象。尤其在个人生活中发扬优良传统不足防享乐奢靡之坝不牢大手大脚花钱还经常成为月光族虽然有收入较低的因素但更主要的是不懂节流缺乏节约意识必须引起警惕!

二、产生问题的根源。

我坚信中国特色社会主义，但面对社会经济生活中出现的许多新情况新问题，有时出现一些认识模糊，政治上的定力还需进一步加强。在工作上主动性还不够强，不能时时刻刻保持充满斗志、昂扬向上的工作状态，没有很好的运用科学的发展观，有效促进和创新自身的工作，没有在思想的深处自觉形成为民办事、为民服务的意识，从而在行动上表现为行动较慢、态度模糊、认识不清。生活中的方方面面长期受到父母关爱维护，因此自身的动手能力和实践能力差了些，艰苦奋斗的意识弱了些。参加工作三年以来，领导和同事们在工作生活多方面无微不至的关心、照顾自己，使得自我要求一定程度上有所放松，忽视了工作的积极性、主动性，工作和生活中艰苦奋斗的意识有待加强。

三、对照检查今后改进措施和努力方向。

切实增强理论学习的紧迫感和责任感，积极主动向党组织靠拢。自觉学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想以及党的路线、方针、政策，坚持记录学习笔记，撰写。

思想汇报。

在自身所从事的社会工作中多为领导提出有价值的意见建议，不断完善和提高自己，严格按照领导的要求和同事们的期许，脚踏实地投入到工作中去，努力提高工作能力。

总之，我在今后的工作中，要进一步提高思想认识，转变工作作风，以实际行动，切实抓好本职工作，真正使自己工作得到提高，争取早日加入党组织。

以上是我个人浅薄的认识和自我剖析，不足之处，请领导和同志们批评指正。

四风问题是指形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。在201x年6月18日在北京召开的中国共产党的群众路线教育实践活动工作会议上提出，四风问题是违背中国共产党的性质和宗旨的，是当前群众深恶痛绝、反映最强烈的问题，也是损害党群干群关系的重要根源。

当前“四风”严重危害党风、政风、社风、民风。形式主义花架子，官僚主义特殊化，享乐主义不讲奉献，奢靡堕落搞三俗，党员干部不能以身作则，带头垂范，上梁不正下梁歪，党风不正社风败。有许多事情，严重脱离群众，失去党性，严重影响党的尊严和威信。在同全国劳动模范代表座谈时强调，坚决反对干部群众反映强烈的形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风“四风”，以身作则带领群众把各项工作落到实处。这是对各级领导干部提出的具体要求，也是我党一直以来提倡的求真务实执政之风。

一、“反对四风”是一场及时雨，应注重教育先行。习的“反对四风”铿锵有力，掷地有声，就像是下了一场及时雨，及时督促提醒各领导干部要保持头脑清醒、随时认识自己、剖析自己。我认为要在党员干部中深入开展“入党为什么、当官为什么、执政为什么”的大讨论活动，既要以老一辈的典型事例进行正面教育引导，也要以反面例子进行警示教育，帮助党员干部树立“水能载舟、亦能覆舟”的忧患意识。特别是结合中央“八项规定”，抓好教育引导工作，使党员干部树立群众至上的理念，切实转变工作作风。

二、“反对四风”是一番决心，应注重机制建设。“反对四风”彰显了中央对于整治当前“四风”的坚定决心，壮士断腕的真正勇气。“反对四风”本身很给力，但是总体上缺乏可靠机制，即相应制度的约束。纵观中国五千年历史发展，“四风”问题一直为人们所唾弃，但仍如杂草般顽强存在，理论上各级领导干部都能明辨是非，但行动上却总有“失足”，缺乏制度约束是主因。一方面及时总结各地活动中的好经验、好做法，在原有基础上创新制度，建立密切联系服务群众的长效机制，并严加管理，“四风”就有可能被逐渐遏制。另一方面，继续坚持过去好的做法。如“三送”工作中的公开承诺、民情家访、激励奖惩等工作机制，爱心服务站、民情。

日记。

台账等工作载体，可以充分借鉴应用。

三、“反对四风”是一记警钟，应注重激励惩处。习这番讲话就是一记警钟，时时敲响在领导干部们身边，时时告诫干部要坚持走好“为民务实清廉”的群众路线，洁身自好、扎实为民，切不可因一时糊涂或怀揣侥幸心理而有所“尝试”，切记警钟长鸣。而“反对四风”应该把是否推动发展上水平、是否让群众得实惠等作为考核的硬指标。首先，要用好提拔使用干部“指挥棒”。把善做群众工作、业绩优良、群众评价高的干部作为重点提拔使用对象。要树立凭业绩用干部、凭群众公认用干部导向。其次，要强化督查调度。建立健全有效的责任追究制度，将目标责任落实情况作为各级党组织主要领导及其相关责任人实绩考核的重要内容。经常性开展督查调度工作，强调抓“一把手”、“一把手”抓，着力形成人人负责、层层负责、环环紧扣的落实机制，最终将工作的各项任务落到实处。

。

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！