# 职员在职工作阶段感想 在职中生活的感想(5篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-06

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。职员在职工作...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**职员在职工作阶段感想 在职中生活的感想篇一**

一、稳步拓展物流业务

一年来，我们把现代库房承租工作作为日常工作的重点，实现了出租库房的化利用，本年内始终保持满仓状态。出入库用扫码器，跟超市一样，在管理仓储这快我们又上了一个新台阶，同时拉动了以储带运的货代业务。扩大了物流作业连环节，同时运输货代业务也不断发展壮大，以存储业务带动的市内各大超市配送，国内、省内、市内的整车及零担发运。快速消费品等相关业务也成为了增收渠道，自管客户7家，托管客户14家，货品包括食品、药品、保健品、化工原料、通讯设备、轮胎等，客户不断增多。

二、实现物流公司利润指标

要实现利润指标，依赖的是每一名员工切切实实地做好每一个工作。每天，我们都要斗志高昂，以更多的激情投入到工作中去，认真完成每一项任务，并积极思考如何将工作做的更好。从完成好每一天的工作做起，为公司排忧解难，为公司的良好经营做出积极的努力。

三、促进企业的持续发展

一方面增强硬件设施和提高企业形象;另一方面，在留住老客户的同时，大力开拓新客源。使得仓储区成为了两个部门的物流重地，走近\_\_团队，几乎每一位员工心中都装着这一理念。公司这三年的发展变化，员工是看在眼里，喜在心里。在竞争异常激烈的行业格局下，我们意识到在普通货物运输领域，我们灵活度明显不够，没有优势可言，我们的传统商誉优势发挥不出来，因此我们将目标瞄准在全员跑市场、抓业务。在市场上下功夫，大家都知道企业能不能发展，“市场”说了算。做好了市场，才有生存的空间。\_\_的市场就是每一个客户，只有客户满意了，\_\_才有市场，而让客户满意的关键是不断提高\_\_服务质量。

**职员在职工作阶段感想 在职中生活的感想篇二**

时间过得飞快，转眼间\_\_\_年就要结束了!作为保险公司的一员，首先感谢各位领导对今年工作的帮助、支持和指导。同时，在这个工作期间，也有得有失。现在，\_\_\_年的工作如下：

第一，提高自身素质，履行职责

今年2月，我输入了\_\_\_\_对于一个刚毕业从事新行业的毕业生来说，会更大程度的面临新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，我们应该始终把学习放在第一位，提高我们的综合素质，特别是增强我们的保险知识，做一个真正的保险人。作为办公室的机要人员，他的主要工作是上传发布、文档管理、文件管理和零碎的东西。这些看似简单的事情，需要有足够的耐心去做。我记得我第一次给领导看文件的时候，文件被一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，甚至让自己很失落，很懊恼。但是公司领导互相对比后，可以不厌其烦的认真对待每一份文件，甚至每一份。态度决定一切，我会在工作中继续努力做好自己的事。

第二，完成领导交给的任务

作为自己人，除了做好本职工作，自然要执行领导布置的任务。同时积极配合领导安排的工作，做到手脚勤快，不怕苦不怕累，对工作尽职尽责，尽可能为领导分担后顾之忧，提高工作效率。

第三、工作中的问题

在这一年中，存在着许多不足，如未能总结出积极有效、简单明了的工作方法，对保险理论和业务知识缺乏深入了解等。在以后的工作中，我会更加积极的努力提升自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，工作中有什么问题，领导要批评指出。

我相信，在领导干部的正确指导和全体员工的共同努力下，\_\_保险公司一定会做大做强。

**职员在职工作阶段感想 在职中生活的感想篇三**

\_\_\_年，综合管理部在公司领导班子的正确领导和各部室的大力支持下，紧紧围绕公司的中心工作，内练本领，外树形象，不断提升工作理念，突出工作重点，努力增强工作主动性和创造性，充分发挥了综合部“参谋、组织、协调、服务”的职能作用，精心协调各部门关系，克服各种困难，认真落实上级领导布置的各项工作，努力推动各项工作朝着既定目标迈进。现将主要工作情况总结汇报如下：

一、强化自身建设，规范内部管理，促进综合部工作规范有序运转。

公司综合部首先在制度建设上下功夫，认真抓好内部管理，提高内部管理水平。一是规范各项管理制度。修订完善了公司内部车辆管理暂行办法，做好公务车辆的调配与管理，按月逐季对加油卡的费用情况进行统计上报;完善了公司办公行为规范，抓好了员工的考勤管理，按月汇总员工的请、休假、考勤情况，报财务部门核发薪酬;规范执行综合部各项管理流程，提交公司与综合部事务有关的各类请示7项，已执行3项(加装监控设备、办公茶叶购置、协议酒店的签约);二是不断加强自身队伍建设。

二、加强调查研究，当好领导参谋，及时为领导决策提供信息服务。

围绕公司中心工作，加强了对内对外的调查研究，高度关注政策走势，敏感捕捉信息，力求做到办事规范周密，办文高效严谨，力求准确、适度，避免疏漏和差错。努力做好文书处理、档案管理、文件传达等日常管理工作，完成了各类材料编制上报的工作。一是按照上级主管单位要求，完成各类汇报材料的编制上报，包括公司季度工作安排与总结、季度经营业绩自评报告、季度经营活动分析报告，年度工作计划等各项汇报材料的编制与上报工作;二是完成了公司内部文件资料的编制，包括二届一次、二次董事会会议材料的签署完善与纪要整理归档、公司班子会议与工作例会会议纪要的起草与存档，部门每周工作汇报、每月工作总结的拟稿与汇报等工作;三是做好了文件处理和制发工作。完成对集团及中原下发文件的处理75篇，完成综合部发文7篇，发送通知6篇，公司对外发文23篇。

三、围绕中心工作，强化服务意识，进一步提高了服务水平。

综合管理部是总公司领导下的综合管理机构，日常工作纷繁琐碎，在处理领导下达的各种日常工作中，全体员工努力发挥主观能动性，强化工作意识，不断提高服务水平。

做好了各项具体事务的处理工作。在重点保证对公司领导的服务的基础上，完成了具体事务处理工作。完成营业执照、组织机构代码证的年检、法人代表变更工作;完成了薪酬执行情况报告的上报、技术职称申报材料的准备与上报、员工的转正与“三金”等福利的办理等人力资源相关工作;做好了公司技术资料、图纸、招标文件的存档与管理工作;认真办理转正、离职手续并协助调转人事档案;协助做好各部门来访人员的接待迎送工作;做好了办公场所的调整、办公用品的采购与管理、报刊杂志的订阅与分发等日常工作。

四、加强沟通协调，注重团结协作，营造了良好内外部工作环境。

综合部是承上启下、联系左右、协调内外、沟通四方的枢纽，综合部工作无小事，事事处处都代表着公司的形象。公司始终把加强综合协调作为发挥综合部职能的关键点来抓，切实加强了沟通协调工作，完成领导交办的其他工作任务。协助董事长完成了董事会筹备和资料整理等相关工作;协助财务部完善了经费审批程序文件，对招待物品、办公用品经费、差旅费、招待费、车辆维修保养等加强了规范管理，同时，配合完成上级主管单位的各项审计工作，并提供相关审计材料;协助销售部完成一期二批房源的团购与开盘活动的筹备与后勤保障工作等等。

总之，我们在过去的工作中取得了一些成绩，但与公司领导的要求相比，与兄弟部门相比，仍存在一些不足。

首先表现在服务意识不足。综合部的基本职能为“参与政务，做好服务”，全面履行公司的后勤保障责任是综合部的重要职责之一。综合部在“想多于做”方面做得还不够，全局观念、服务意识、服务水平有待进一步增强。

其次，统筹能力不强。综合部事务琐碎繁杂，在人员的统筹调配能力方面还不强，一些工作的协调不是十分周全，直接影响了整个综合部的工作效率的提高，导致人浮于事的现象好时有出现，有的忙的废寝忘食，有的闲的慵懒无聊，不但影响了士气，而且降低了工作效率。

第三，工作程序还不够规范。各项管理流程还不完善，内部管理有待进一步加强。

第四，创新能力不强。从意识上对总办的参谋助手作用认识不够，缺乏工作主动性和进取精神，主要是做日常性、事务性工作和领导交办的任务，对于领导未安排部署的工作缺乏主动性，预见性和前瞻性有待提高。我们决心在今后的工作中，继续戒骄戒躁，发扬团结务实、开拓进取的精神，扎实工作，搞好服务，努力把综合部工作不断推向新水平。

**职员在职工作阶段感想 在职中生活的感想篇四**

根据管理提升活动的工作要求及企管科提出的相关问题建议，安全科结合本年度的工作状况及安全管理机制的现状，现将本年度安全管理提升活动所取得的成果及遇到的问题总结如下：

一、提升前问题描述：

1、安全管理规章制度方面：安全管理工作开展被动。

2、安全检查和隐患排查、隐患整改制度：施工现场检查的深度不够，隐患辨识不到位。

3、安全培训教育制度：教育形式单一，趣味性差，安全教育内容不统一，缺乏系统性。

4、安全生产考核制度：考核制度不完善、难以调动员工积极性。

5、持证上岗制度：特种作业人员持证不到位，特种作业人员体检不到位。

6、应急管理制度：施工现场应急预案针对性不强，未编制现场处置措施;应急救援物资、人员配备不齐全。

二、潜在风险：

1、安全管理工作开展的被动性及隐患排查的不到位易导致安全隐患得不到有效治理，导致发生责任事故的风险增大。

2、安全培训教育不到位，导致安全意识薄弱、安全管理人员和作业人员安全素质参差不齐，安全管理难度增大，安全措施易落空，工作中酿成事故的概率增大。

3、安全生产考核制度的不完善，难以调动安全管理人员的工作积极性，易导致安全管理岗位人浮于事，工作效率低下，为安全事故的发生埋下隐患。

4、特种作业人员的持证不到位、体检不到位，易导致责任事故风险增大，职业病发生概率增大。且一旦发生，将给公司带来经济损失和不良社会影响。

5、应急预案、应急物资设备不到位，导致现场应急能力欠缺，不能有效控制事故后果，甚至导致事故损失加大。

三、提升措施及效果：

1、进一步完善安全管理规章制度。结合实际工作，安全科编制并发布了《安全生产事故隐患排查治理实施细则》、《特种设备安全管理办法》、《年度检查工作计划》、《关于整改回复上报制度的通知》等一系列安全管理制度文件，使安全工作有章可循。

2、加大施工现场的日常性安全检查工作，制定检查计划、突出检查重点。安全科在保证检查计划顺利实施的基础上，还开展了大量的日常的及不定时的突击检查活动，检查内容覆盖内业资料及施工现场，对各项目部的安全工作进行了有力监督与督促。到目前为止，各项目部轻伤率控制在3%以内;重伤、工亡事故为零;爆炸和重大火灾、设备事故为零;职业病为零，社区居民投诉为零;我方负主要责任的重大交通事故为零。

3、完善安全隐患识别、整改、上报制度。安全科结合工作实际编制了《危险源识别评价表》和《环境因素识别评价表》，为各项目部安全隐患的有效识别提供了参考;对隐患问题采取了隐患图片、文字描述及隐患通知单三者相结合的新呈现方式，使所发现的安全问题可更为客观真实的表达及为日后的数据搜索提供了相当的便利性;建立了整改上报制度，对所发现的问题要求1—5个工作日内将整改效果图片及整改回复单报送机关安全科。以上各制度的建立，一定程度上提升及督促了各项目部的隐患识别及整改工作。

4、广泛开展安全生产教育活动，采取不同形式，大力宣传党的安全生产方针、政策，宣传国家关于安全生产的法律、法规和行业的规定与标准。本年度实现了三级安全教育覆盖率达到100%。

5、组织编制与完善安全预案。各项目部根据环境变化情况结合安全科的要求，组织专业技术人员编制了本项目的《专项应急预案》，预案编制、完善面达到100%，并适时组织安排了应急救援演练工作。

四、进一步提升领域

1、落实考核奖罚机制，进一步强化安全责任制落实。监督领导班子成员现场带班制度的落实，强化安全生产“一岗双责”制度，“一票否决”制度，加大对生产安全事故的考核、处罚力度和责任追究。

2、提升专职安全管理人员的相应权限及奖励力度。专职安全员责任重大，现场隐患的整改、危险源的监控、作业人员的安全教育等等，都离不开专职安全员。目前的安全员一无权二无钱三无人，而隐患的整改恰恰需要人、财、物。有些领导对安全缺乏重视度，导致安全员就像皮球一样被人踢来踢去，隐患无法有效得到整改，造成他们对安全工作存在极大的厌烦情绪，不利于安全工作的有效开展。

**职员在职工作阶段感想 在职中生活的感想篇五**

不知不觉，本人在公司做业务员也已经有半年的时间了。在来我们公司做业务员之前，本人并没有做过业务，本人过去的工作与现在工作，可谓是相差了十万八千里吧!然而，职业规划以及缘分带我来到我们公司做起了业务员，而且一做就做了大半年。在这大半年里，本人的成长是看得见的，为了避免自己在前进的过程中忘记自己是如何一步一步走上去的，现将这半年的工作总结如下：

一、利用社交软件进行产品营销推广

在我们公司做业务员的半年时间里，我已经认识到业务员是一个非常考验情商和智商的工作了。要想业务做得好，不单单是我们公司的产品质量要上乘，更要紧的是我们这些公司的业务员懂得如何去“卖货”。在这半年里，我基本上每天做的最重要的一件事就是在自己的社交软件里面分享公司产品的同时，分享足够多的相关方面的推荐。当我的推荐足够吸引人，足够好时，那些我们加了联系方式的客户们都会留意我这边推荐的产品了。就像是在别人的朋友圈里面铺设一个靠谱的连联系人一样，让客户在想要买相关产品时，第一时间就能够想到我这个业务员。

二、积极主动联系客户以及潜在客户

当然，要想业务做得好，不能单靠广范围的产品营销推广，还得靠精准的业务直接推销。本人在今年上半年的工作中，除了发布营销推广外，也会主动联系已经有过订单往来的客户以及潜在的客户。本人不是闲着没事给别人打电话，本人一般都是在了解到客有相关需求或者大型节日假日时，才会给客户打电话。这种时候，客户都比较闲，接到你的电话也更有耐心听下去，碰见那种好面子的客户，说不定还会在旁边有人的时候，豪气地下一个单，当然，这是少之又少的，但这样的电话一般不会是无效电话，总还是能够给客户以及潜在客户们留下一些好的印象。

三、客户下单后及时整理订单、上报

上半年工作中，最后的一项工作也就是在客户下单后及时整理订单，上报给库房部门，让库房及时发货了。虽然这一项工作应该属于客服的范畴了，但作为业务员，也是有责任和义务去帮助客户做这些敦促工作的，这样敦促的结果是产品能够以最快的速度到达客户的手上，让客户也享受快递的快!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找