# 2024年工作情况和体会(8篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-03

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。工作情况和体会篇一上班的第一天，在会计的监督下，前任出纳和我...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**工作情况和体会篇一**

上班的第一天，在会计的监督下，前任出纳和我做了交接工作。我将移交事项(主要就是库存现金、银行存款、出纳凭证、日记账、收款收据、印章)逐笔登记在移交清册上，然后逐项点清，最后三方签字盖章。随后，前任出纳又将保险柜的钥匙及工作室的钥匙交给我，并教我使用保险柜。在基本掌握之后，我立即更改保险柜密码。之后，\_\_教我使用单位的财务软件。首先修改了口令，然后才正式开始学习。虽然不是我在校期间学习的\_\_、\_\_软件，但处理起来大同小异，当初基本功学的很扎实，所以没多长时间就上手了。

接下来的几天，\_\_x安排我浏览公司以前的凭证，并观察\_\_工作，了解工作的大致内容和过程。因为在校做过大量的练习，基础打得很好，所以根本就不愿意细看。也许正是因为这种自负的心态，才会在以后工作中出现问题：超市为购买裤子的顾客提供免费免裤脚的服务，开凭证时我不是不会，只是不知该记哪个会计科目。只好硬着头皮去问，\_\_x虽然没说什么，但自己总要有觉悟。于是我又把以前的凭证拿出来，仔仔细细的看了一遍，熟悉企业账户的设置及使用，对于特殊的明细还专门做了记录，如进场费、摊位费等的归属;营业外支出账户在不同时期明细的使用等。

经过近一星期的观察，我终于修成正果，开始自己着手处理工作。一天工作的开始就是发放备用金，根据总额按不同面值和币值的比例发放到收银员手里，并由收银员在领用单上签字。而一天工作的结束就是晚上营业结束后收钱。超市有一个进销存的软件，和收银机的系统连在一起。先打印出当天的收银汇总表，收银员来交钱，首先清点数目，检查有无假币，然后开\_\_x收据，出纳和收银员签字。交款完毕，和收银员收银汇总表进行核对，检查金额是否相符，短款由收银员负责赔偿。根据收据和汇总表做日销售损益表，填制记账凭证，登记账簿。一天的工作就此结束。

一早一晚的时间就是坐在办公室，随时为收银台兑换零钱和处理相关业务。每天都有经济业务发生，都要填制记账凭证，都要登帐。日记账看似简单，但真正操作起来很容易出错。为了避免出错，我登帐时都是加倍的小心再小心，帐登下来一点错误也没有。月末结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，计算下来，还是按计算器按到手酸。我会先用铅笔写结果，然后再计算一遍，如果两遍结果一致，且账实相符，再往帐薄上填写。帐结完之后，我通常会把本月的帐从头到尾再算一遍。最后再用每一账页的合计数通过上期期末数+本期借方发生额本期贷方发生额=本期期末数验算一遍，以确保计算正确。

月末还要集中录入凭证，先进入\_\_会计软件的录入记账凭证的界面，录入摘要，然后选会计科目，并在相应的会计科目的借贷录入金额，最后再检查各个要素准确无误后保存。录入期间，我发现了自己的不足，就是会计科目编号的识记。在录入科目时，如果你记得编号，直接输入即可自动显示。而我并不熟悉编号，只好按部就班，通过会计科目按钮一步一步找，很浪费时间。不过还好，公司业务不复杂，录入一些凭证后，我就记住了常用科目的编号，录入速度有了很大的提高。

实习期间，收款业务只涉及收银和出售会员卡，因此最常接触的应属付款问题。因为款项一旦付出，发生差错是很难追回的，难以追回的由我负责赔偿，所以在办理付款业务时特别的谨慎。支出每一笔资金的时候，我一定要知道准确的收付金额，明确收款人和付款的用途，对于不合理不合法的付款我是坚决不予以支付。付款时最重要的就是审核单据手续是否齐全，而重中之重就是查看签字是否齐全：首先要由店长清点核实货物，并签字，表明货物核实入库;然后，由经理签字表示同意付款;最后由会计签字确认。三个签字少一不可。公司的付款一般都是以现金结算，所以我都要求收款人当面清点确人。

每个月我都要定期将银行存款日记账与银行对账单核对，并作出银行存款余额调节表。这份工作是通过\_\_软件完成的，将银行记录和银行发来的对账单输入到银行对账单库中，确定对账的科目和方式，按对账条件进行筛选，并将筛选的记录送入银行日记账未达账库中。最后在银行对账单库与日记账库之间进行记录的自动核对和核销，自动生成银行存款余额调节表。

消费者保护日后，经理下达命令：超市进行全面盘点。单位采取见货盘点方式，各卖区长负责统计填写商品盘存表，我和\_\_轮流监察。盘点后，将盘存表输入财务软件生成盘存单，然后和后台库存表进行核对，电脑系统自动生成盘点损益表。结果少了价值好几十万的货物。经理大发雷霆，三天两头开会，最后决定责任到人，以后轮岗查小票，一个月盘点一次。

盘点产生的紧张气压一直延续到发薪日。每次核算工资，我都要忙一两天。单位实行点名制，早晚各一次，从而核实迟到、早退、请假的次数，在计算工资时扣款。此工作由店长负责统计汇总，之后由我据其核算工资情况：首先，要明确基础工资，基础工资据其工作时间的长短而有所增减。所以第一项任务就是整理员工上班期限。通过\_\_软件进入入职表，查看员工进入公司的时间和上交押金的情况(未交押金的员工不论工作期限一律按最低薪酬1200元/月)。押金情况没有记录要通过资金来源系统在其他员工集资中查找。我将入职时间和押金情况整理在excel表中，保存并打印一份备案，方便查阅。其次，根据收银员当月各自的收银总额按x%的比例计算提成。然后，根据店长统计的情况核实代扣款项，并核算应代扣代缴的保险和个人所得税金额。最后，登记工资发放表，核算出净发金额。我按正确要求填写现金支票去银行提取现金，根据工资表的人员姓名，将实发工资款和工资发放清单放在每人的工资袋中。工资发放要求谁领谁签字，代领的签代领人的名字。

除了以上工作，我还要做很多小事，比如：交话费、寄快件、计算核对银行借款利息、送存现金、编写出纳报告等等。虽然这些只是小的不能再小的小事，但亲历亲为的感觉很棒，通过付出自己的劳动完成每一件事都是很有成就感的。

一段时间下来，出纳工作基本已经熟练掌握，工作也得心应手，相对地空余时间就很多了。\_\_x就会教我炒股等个人理财方面的东西，这才意识自己缺乏很多知识，要好好充电才行。真得很庆幸遇到这么好的老师。

**工作情况和体会篇二**

\_作出了实施乡村振兴战略的重大决策部署，绘就了新时代“三农”事业新征程的宏伟蓝图，特别是习近平总书记就实现乡村振兴作出了一系列重要论述，为做好新时代“三农”工作、实现乡村振兴提供了重要遵循和行动指南。\_\_县是典型的农业县份，农业在整个县域经济发展中占有极为重要的位置，工业也大都是围绕农副产品的精深加工。因此，我市要深刻领会精神实质，积极抢抓发展机遇，紧密联系自身实际，在学思践悟中走好乡村振兴的实践之路，努力争当农业农村现代化建设排头兵，真正使振兴乡村的战略部署在\_\_\_\_落地生根、开花结果。

产业兴旺是乡村振兴的首要任务，是推进农业农村现代化的原动力。按照省委总体要求部署，以“县域产业”发展为统领，以“特色农业产业化”为牵动，充分发挥自身优势，努力走好三产融合发展新路子。一是加快结构调整，打造特色农业。以“特色农产品优势区”为方向，充分发挥绿色有机生态资源优势，加快结构调整进程，培育新型经营主体，提升农产品供给质量，不断推动农业由增产导向转向提质导向。重点加快专用优质品种玉米、优质大米、有机杂粮杂豆、绿色蔬菜等优势种植业结构调整，扩大“两牛一猪一禽”和羊、蛋鸡、鹌鹑、淡水鱼等传统优势养殖业规模，探索发展田园农业、生态农业、观光农业、体验农业、订制农业等特色农业，向开发农业多种功能要潜力、要效益。二是培育发展动能，抓好改革创新。坚持用改革的办法来推进农业供给侧结构性改革，加快推进农村金融改革、农村产权制度改革、农业保险改革和新型经营体系改革，靠新体制、新机制创新培育新动能。三是推进三产融合，提升产业层次。全面推广“龙头企业+基地+农户”模式，依托全县\_\_家农业产业化龙头企业，加快形成玉米精深加工、畜禽加工、乳品饮品、果蔬、饲料、乡村休闲旅游等产业链条，进一步提升价值链、延长产业链、完善利益链，着力走好产业化、基地化、规模化发展之路。

第二，做大“人才”文章，激发乡村活力

人才关系到乡村振兴战略的贯彻和落实，关系到农业农村的发展和稳定。坚持以优惠政策吸引域外人才、以产教融合培育乡土人才、以真情实意关爱回乡人才，努力打造一支强大的乡村振兴人才队伍。一是建设一支高质量的农村经纪人队伍。加快培育扶持一批“理念新、素质高、懂技术、会经营、有热情、有责任心”的农村经纪人队伍，真正使其成为农民的“眼睛”看市场、农民的“耳朵”听信息、农民的“腿脚”跑经营，带动广大农民树立市场意识、了解市场信息、增强抵御风险能力和市场竞争力。二是建设一支高水平的农民双创队伍。积极倡导外出能人和大学生返乡创业，为其解决各种后顾之忧，营造安心顺心舒心的创业环境，加快推动“打工经济”向“创业经济”转变。大力培育双创农民，使其成为农业创新创业示范样板。三是建设一支高技能的农村实用人才队伍。通过县、乡两级多类型、多业态培训，开展农机作业能手、科技带头人、农产品网络营销人才等各类新型农村实用人才培训，使其成为农民增收致富的开拓者和领路人;加强与重点高校、科研院所的沟通联系，争取建立院士站、博士后流动站，积极引进一批前沿科技站位高的外脑群体。四建设一支高素质的农村干部队伍。切实提高乡村干部指导农业生产的技能，真正成为行家里手;鼓励各级干部到农村一线锻炼，采取多种形式为他们搭建展示锻炼舞台，形成“在一线培养干部、在一线锻炼干部、在一线重用干部”的良好导向。

第三，做优“环境”文章，优化乡村生态

人居环境是乡村振兴的重要基础条件。要以农村人居环境整治三年行动计划为牵动，守住生态保护红线，让良好生态成为乡村振兴的支撑点，让农民成为绿色空间的守护人，创造更加舒适、和谐、文明的人居环境。一是积极推进“绿色革命”。全面落实生态环境保护责任制，加强山水林田湖草系统治理，加大造林绿化、沿江湿地保护和肇兰新河治理力度，全面优化乡村生态环境。二是积极推行“厕所革命”。结合肇东实际，探索实践厕所无害化改造，加快厕所改造试点工作，确保经济上可接受、方式上可推广。三是积极推行“垃圾革命”。实施生活垃圾专项整治，将生产生活垃圾“临时收集、定点倾倒、定期清运、集中填埋”，促进就地减量和分类处理;加大农村环境集中连片整治力度，重点对村屯坑抛弃地进行治理改造，加快推动“坑抛弃地”变成“园林景”。四是积极推行“能源革命”。积极发展循环农业、生态农业，以肥料化、饲料化、燃料化、原料化、基料化为重点，加快农作物秸秆全量化综合利用，既解决作物秸秆往哪里去的问题，又解决原料、能源从哪里来的问题。

实施乡村振兴，摆脱贫困是前提。坚持把打好精准脱贫攻坚战作为实施乡村振兴战略的首战，聚焦精准，持续发力。一是聚焦产业扶贫。把产业扶贫作为治本之策，既要规划实施好肉牛养殖、光伏电站、棚室蔬菜、林果产业、鲜食玉米种植、食用菌栽培、乡村旅游等县级和乡镇层面的“盖被”产业，也要发动贫困户发展庭院经济、物业管理、以工代赈、劳务输出、代种代养等“取暖”项目，确保精准到户项目实现全覆盖，确保贫困户有持续稳定的收入来源。二是强化兜底保障。集中力量解决教育、医疗、住房“三保障”和基础设施建设短板弱项。重点完成建档立卡贫困户cd危房改造，彻底解决贫困人口安全饮水问题。三是激发内生动力。通过开展“五星级文明户”创建、“五好模范”家庭评选、“自主脱贫典型”宣传等活动，激发贫困户脱贫内生动力，提升贫困户自我发展能力。四是落靠各方责任。不断强化乡村主体责任、行业部门责任、驻村帮扶责任、社会扶贫责任，既要明责知责，又要担责尽责，更要追责问责，不让“一户一人”在全面建成小康进程中落伍掉队。

乡村振兴是一个大战略，必须坚持走乡村善治之路，健全自治、法治、德治相结合的乡村治理体系，让农村社会既充满活力又和谐有序。一是在村民自治上闯新路。不断丰富村民自治实现形式，严格落实村“两委”联席会议等制度，加强村规民约、道德评议会、红白理事会、村民议事会和禁毒禁赌会“一约四会”建设，加强村务财务监督管理，真正让农民自己“说事、议事、主事”。二是在依法治理上用真功。加强法治宣传教育，完善农村法治服务，引导干部群众尊法学法守法用法，依法表达诉求、解决纠纷、维护权益。扎实推进平安乡村建设，深入开展扫黑除恶专项斗争，迅速形成压倒性态势。三是在道德建设上强引领。树好文明乡风，保护利用好民俗风情、传统技艺、乡乐乡戏等非物质文化遗产，把文化舞台上的聚光灯更多地聚焦农业、农村和农民;传好良好家风，大力弘扬家和万事兴、百善孝为先、积善有余庆、忠厚传家久等传统家训，使敬老爱幼、崇德尚俭、明礼向善蔚然成风;塑好淳朴民风，大力弘扬先进乡村文化，充分发挥优秀基层干部、道德模范、身边好人等新乡贤的示范引领作用，用农村优秀传统文化和社会主义先进文化成风化人。四是在基层保障上出实招。扎实开展农村软弱涣散党组织集中整顿活动，解决好弱化、虚化、边缘化问题;强化新换届村“两委”班子教育培训，切实提高推进乡村振兴的能力素质，充分发挥脱贫致富奔小康“头雁”作用;积极为基层组织开展工作、服务群众创造良好条件，真正使基层组织成为凝聚人心、干事创业、服务群众的前沿阵地。

**工作情况和体会篇三**

时代在进步，社会在发展。公司要快速发展，营销是其中的重点环节。我在卫浴任职已经\_\_年，在这\_\_年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的20\_\_\_年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了营销任务。现将我20\_\_\_年度的工作简单地总结如下：

20\_\_\_年我全年完成营销任务\_\_\_万，20\_\_\_年公司下达的个人营销任务指标\_\_\_万，而在我的不断努力下，我全年实际完成营销任务\_\_万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成\_\_\_万，同比20\_\_年增加\_\_万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的营销市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的工作策略和多年累积的营销经验。

一方面由于营销人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。营销不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成营销后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做营销工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展工作。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动营销，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论营销过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短。重点做好以下几个方面的工作：

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及营销实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年营销任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20\_\_年创造出更好的业绩。

20\_\_\_年取得的营销成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的营销亮点。

希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的营销空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱!

**工作情况和体会篇四**

在实习的过程中，自己学到了许多原先在课本上学不到的东西，而且可以使自己更进一步接近社会，体会到市场跳动的脉搏，如果说在象牙塔是看市场，还是比较感性的话，那么当你身临企业，直接接触到企业的生产与销售的话，就理性得多。因为，在市场的竞争受市场竞争规则的约束，从采购、生产到销售都与市场有着千丝万缕的联系，如何规避风险，如何开拓市场，如何保证企业的生存发展，这一切的一切都是那么的现实。于是理性的判断就显得重要了。在企业的实习过程中，我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，感受成长。

下面是本人对工作过程的一些总结及心得体会：

实习目的

通过安排到xxx车间进行实习，了解产品生产工艺流程、职能部门的设置及其职能，了解企业的内部控制.

实习流程

在这一个多月的时间里,下到生产车间后，先了解整个xxx生产的流程，从采购入库，到领料生产，到最后的成品入罐，对整个车间的生产活动有了基本认识，这对我们熟悉企业，进行实务操作打下良好基础。

其中，先前我们对xxx的生产几乎一无所知，但下到车间之后，我们不仅了解了生产流程，还进一步了解了xxx的生产工艺流程和用途,由于脂肪酸生产完后是直接用于公司后面的扬子石化生产,所以每个月的生产有一定的.额度.而且由于季节和温度等条件的限制，机器开工的时间长度及强度也有相关的规定，另外，对一些流水线的参观，也激发了我对如何通过新流水线的建设，对降低生产成本的思考，于是，感受颇深的一点，要做一名合格的会计人员，对基本、基础的作业环节是要了解的，否则，很容易让理论脱离实践.

在熟悉了车间的生产流程后，工作人员拿了以前的交接班记录和中间产品申请单和报表等资料给我们看，在翻看这些资料的过程中，有不懂或弄不清楚的资料，积极向同事请教，在他们的耐心指导下，我们对车间的整个产品检验的程序方法有了一定上的认识。

由于化工生产是不间断的,所以车间生产必须时刻有人,车间的工作人员采取四班两倒(一天白班12小时一天晚班休两天)和常白班制度.我们车间有四个人(主任,工艺员,等)上长白班,其他人分成甲乙丙丁四个班四班两倒.

虽然我们没有正式分配,但我们都严格遵守车间的生产纪律,遇到不懂不明的地方都积极发问,以免造成安全事故.在车间里必须首先了解生产工艺流程,我们先查看了每个仪器和设备,并了解他们的名称和用途,遇到不懂的地方工艺员就跟我们耐心讲解.为了更好的工作,我们把工艺流程图画下来以便更好的熟悉工作环境.当然在化工生产中最重要的是安全.因此我们刚进车间时主任就给我们上了一堂安全教育课.

我们被安排在丙班和他们一起倒班,这样我们可以亲自参与实际的生产中,

下和但是，在日复一日的工作中，是否还可以通过一些技术手段，进一步提高工作效率。生产工艺流程脂肪酸是应用相当广泛的工业原料，可以榨油下脚料油泥为生产原料，广泛应用于橡胶硫化剂、塑料热稳定剂、润滑剂，纺织用柔软剂、化纤油剂等，在医药方面，用于制取各种制剂、溶剂、吸湿剂和甜味剂等。据调查，国内脂肪酸年需求量30万吨，年产量20万吨，缺口10万吨。市场需求量很大脂肪酸的生产制造方法，由原料经水解反应生成粗脂肪酸和甘油水，生成的粗脂肪酸经蒸馏工艺形成成品，其特征是：所述的水解反应是原料经过两个以上的水解塔(25)，所述的水解塔(25)内采用导热油加热;所述的蒸馏工艺是先采用真空蒸馏装置对脱气塔(27)内的粗脂肪酸先脱水脱气，再经过蒸馏，冷凝后即得成品。

**工作情况和体会篇五**

作为一名外科医生，我的工作职责是“竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维系医术的圣洁和荣誉，救死扶伤”。《本草纲目·序》：“夫医之为道，君子用之以卫生，而推之以济世，故称仁术。”因此，虽然在相当长的历史时期，特别对于我们从事基层工作的医务工作者来说医生的社会地位并不高，但是强烈的社会责任感和自觉的敬业精神仍然促使我投身医学事业，为人民大众的医疗卫生、健康保健贡献自己毕生精力。

总之我觉得在这段实习的日子里，我学到了很多，虽然我还只是学生，也许我的能力有限，但是我用我的努力充实我的知识与技能，希望能用我的微笑送走病人健康的离去，渴望在学习中成长，真做一名默默歌唱、努力飞翔的白衣天使。

1、实习前对心内科的一些基本操作要掌握，如做心电图、测血压、心脏的体格检查等，不要小看这些，以最简单的测血压为例，很多人都没有规范的掌握。

2、搞熟心内科常见疾病的书本知识，如高血压、心力衰竭、心肌并瓣膜并冠心病等;然后再在临床上将上级医生的诊疗方案与书本相对应，看看如何与患者个体结合，不懂就问，水平会提高很快。

3、学会一些急诊处理，如高血压急症、急性肺水肿、心律失常等，急诊的东西会处理了，后面慢的也不用着急，这样做到心中有数，“一切尽在掌握”!

4、还有就是，医生不光要掌握高超的医术，同时还要很好的沟通技巧，与患者、与同事，平时多学学上级老师的沟通、谈话方法和技巧，等到真正工作了会很快上手。

这段外科的实习经历，其中复杂的滋味也许只有亲身经历过的人才能体会，酸甜苦辣，无论是什么滋味，都挺值得回味的。当然更重要的是知道了好多书本上学不到的东西，也认识了几个不错的朋友，或许这比书本更有价值吧!在老师的辛勤指导下，经过不断的努力，在心内科的实习很快结束，取得了很大成绩，首先，在基础理论方面，温故而知加强了巩固和提高;其次，在临床放面学到了新的知识和处理方法。

总之。经过在心内实习，是我对常见并多发病的诊断治疗有了重新的认识和提高，在突发病方面，学到了应对的知识和技巧。我一定把学到得知识应用到今后的工作中去，并不忘记老师的教诲，不断地学习进步。算算进心内科实习的日子有半个月了吧，新年刚过。感觉到现在，自己在心内科学到的东西没多少增加。踏进了科室，见识了不少的人，接触了不少的事情。也让我看清楚了有些人的面孔。换句话来说，是不是实习，就代表了自己已经开始接触半个社会了呢?

**工作情况和体会篇六**

20\_\_年已经成为过去，回首走过的路，感慨自己过去一年过得还算充实，有趣。下面是我的工作心得总结：

不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连惯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。每周在前台提出一个服务口号，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使前台的服务有了较大的提高，得到了广大业主的认可。

物业管理行业是一个法制不健全的行业，而且涉及范围广，专业知识对于搞物业管理者来说很重要。但物业管理理论尚不成熟，实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。前台是与业主打交道最直接的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以我们一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

1.规范仪容仪表良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以使我们解决业主的问题这方面;

2.提高专业技能除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。

主要是结合《物业管理条例》、《物业管理企业收费管理办法》等污染法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题。

丰富社区文化物业最需要体现人性化的管理，开展形式多样、丰富有趣的社区文化活动，是物业公司与业主交流沟通的桥梁。我们前台员工在今年策划组织了大量的社区文化活动，如一些晚会、游园活动，短途的旅游及各类棋类比赛等。得到了全体业主的认可，我们克服困难、广开思路，合理利用园区的资源有偿收费开展活动。

根据计划安排，20\_\_年\_月开始进行满意度调查工作，同时重新登记业主的联系电话，我们会将业主的最新联系电话重新输入业主资料中。

**工作情况和体会篇七**

一，作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。

会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

从知识上讲，会计工作是一门专业性很强的工作，从业人员只有不断地学习才能跟上企业发展的步伐，要不断地充实自己，掌握最新的会计准则，税法细则，法律知识及攻关经济动态。这样才能精通自己的工作内容，对企业的发展方向作出正确的判断，给企业的生产与流通制定出良好的财务计划，为企业和社会创造更多的财富。

从道德素质讲，会计工作的特殊性使其可接触到大量的共有财产，所以作为会计人员一定要把握好自己办事的尺度，首先自己要做到安分守己，其次对于他人的威胁，诱惑，和指使要做到坚决不从。朱镕基同志曾经讲过“不做假账”。这四个字代表了他对整个会计界提出的要求和寄予的希望。如何挽救道德的缺失，将个人素质提高到一个新的层面上来，是我们每一个会计人员都要努力思考的问题。只有会计人员自身的道德素质提高，才能够走好职业生涯的每一步，只有会计人员全体道德素质提高，会计行业才能够得到更深的发展，市场经济的优势才能够发挥得更好。

二，作为一个会计人员要有严谨的工作态度。

会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三，作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。

会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。记住一句话叫做事高三级，做人低三分。

四，作为一个即将工作或刚迈入社会的新人，也要注意以下几点：

1有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。

2工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。

3除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。每天坚持写工作日记，每周做一次工作总结。主要是记录，计划，和总结错误。工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。

4善于把握机会。如果上级把一件超出自己能力范围或工作范围的事情交给自己做，一定不要抱怨并努力完成，因为这也许是上级对自己的能力考验或是一次展示自己工作能力的机会。

5坚持学习。不要只学习和会计有关的知识，还要学习与经济相关的知识。因为现代企业的发展不仅在于内部的运作，还要靠外部的推动。要按经济规律和法律规定办事。有一位教育学家说过，当我们把学过的知识忘得一干二净时，最后剩下来的就是教育的本质了。这里我把“教育”改成“知识”，我们在大学里学习的知识也许会被淘汰，但那些最基本的学习方法永远是我们掌握最新知识的法宝。

这一次的实习虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习，我们能够更好的了解自己的不足，了解会计工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

**工作情况和体会篇八**

转瞬间，20\_\_年上半年在我们忙碌的工作中已经过去。

回首上半年物业公司客服部，可说是进一步发展的半年，不断改进完善各项管理机能的半年。在这当中，物业客服部得到了公司领导的关心和支持，同时也得到了其他各部门的大力协助，经过全体客服人员半年来的努力工作，客服部的工作较上一年有了很大的进步，各项工作制度不断得到完善和落实，\"业户至上\"的服务理念深深烙入每一位客服工作人员的脑海。

回顾一年来的客服工作，有得有失。现将一年来的客服工作总结如下：

在20\_\_年初步完善的各项规章制度的基础上，20\_\_年上半年的重点是深化落实，为此，客服部根据公司的发展现状，加深其对物业管理的认识和理解。同时，随着物业管理行业一些法律、法规的出台和完善，客服部也及时调整客服工作的相关制度，以求更好的适应新的形势。

利用每周五的客服部例会时间，加强对本部门人员的培训工作。培训工作是根据一周来在工作当中遇到的实际问题展开的，这样就做到了理论与实际的结合，使每位客服人员对\"服务理念\"的认识更加的深刻。

据每周末的工作量统计，\"日接待\"各种形式的报修均达十余次。根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时地进行回访。

根据年初公司下达的收费指标，积极开展\_、\_区物业费的收缴工作。最终在物业经理、书记及其它各部门的支持下，完成了公司下达的收费指标。

如期完成\_区每季度入户抄水表收费工作的同时，又完成了公司布置的新的任务-----\_区首次入户抄水表收费工作。

制定了底商的招租方案，并在下半年成功的引进了\"超市、药店\"项目。

在\_月份，完成了\_#、\_#的收楼工作;同时，又完成了部分\_区回迁楼(\_#--1、2单元)收楼工作。

积极完成各节日期间园区内的装点布置工作，今年公司加大了对\_节(倍受年轻人关注的节日)期间园区装点布置的力度，在小区\_门及\_区各大堂内购置了\_及其各种装饰品。

在\_前夕，组织进行了一年一度的业主座谈会。邀请来的各位业主在会上积极发言，对物业公司的服务工作给了充分的肯定并提出了合理的建议。

总之，在20\_\_年上半年的工作基础上，下半年我们满怀信心与希望，在新的半年里我们坚信，只要我们勤奋工作，努力工作，积极探索，勇于进取，我们一定能以\"最大的努力\"完成公司下达的各项工作指标。

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