# 2024年工作责任的心得体会 个人工作心得责任感(14篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-24

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。工作责任的心得体会 个人工作心得...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇一**

通过学习教育部《关于中小学教师职业道德建设的若干意见》、《公民道德建设实施纲要》等文件，树立起教师职业的光荣感;通过学习《教师法》、《教育法》、《义务教育法》、《中小学教师职业道德规范》等法律法规，增强自我的法律意识。面对学生，要保证一颗平常心和赏识的心。作为一名党员教师应牢记了党的宗旨，党员义务和权利，增强党的观念，发扬优良传统，树立全心全意为人民谋利益意识，永远保持坚定的理想信念，全面贯彻党的教育方针和各项政策，在工作中争创“三个一流”，充分发挥共产党员的先锋模范作用。应该成为政治坚定，业务精湛，作风优良，爱岗敬业的先锋战士。通过学校党支部组织党员历次学习，触动很深，体会也很深刻，使我进一步深化了认识，并提醒自己，务必真学实做、踏实苦干，立足岗位，永葆共产党的先进本色。

二、在教育观念方面争先创优

教育观念是教师对教育的职能及如何进行教育的认识问题，往往对教师组织教学活动以至整个教育过程的成败起到一种先入的决定作用。树立创新性的教育观念，着眼于培养学生的创新意识、创新能力和发展学生良好的个性品质，树立科学的学生发展观。课堂教学以学生为中心，以发展能力为主要目标，要鼓励创新性学习，发挥学生的主体能动性，激发学生的参与意识，重视在实践活动中培养学生的创新精神和能力，树立符合创新教育要求的教学观。积极参加学校的各级课题实验研究，敢于研究，争取出研究成果，每学期争取上两节教研课。作为一个共产党员必须严守党的纪律，树立良好作风，带头抵制歪风邪气。党员必须严守党的政治纪律，坚决贯彻民主集中制原则，坚决反对本位主义、分散主义，自觉与党中央在思想上、政治上保持高度一致;必须严守党的组织纪律，服从组织决定，坚持党性原则，反对自由主义、宗派主义和小团体主义，维护党的团结和统一;必须严守党的群众纪律，增强相信群众、依靠群众的观念，保持清正廉洁、艰苦奋斗的作风;必须严格遵守国家的各项法律法规，加强思想道德修养，带头发扬社会主义道德风尚，坚决抵制资产阶级和封建主义腐朽思想的侵蚀，坚决同各种不正之风现象作斗争。同时，要认真分析和处理好个人利益与集体利益、局部利益与整体利益、眼前利益与长远利益、这部分人的利益与那部分人的利益、少数人的利益与多数人的利益的关系，把各种利益统一和结合起来。坚持维护全局和根本利益，同时又照顾和尊重个人和局部利益。我们要把实践科学发展观当作义不容辞的职责，主动自觉地想，认真深入地想，经常不断地想;想想自己为党做了什么，为人民群众作了什么?想想自己在工作中奉献了什么，取得了什么成绩?只有这样经常地反思，才能使自己始终保持一个党员的活力。二是应实事求是。要用辩证的方法:分析评估自己，既不夸大，也不缩小;既纵向比，也横向看。尤其应注意以联系、发展的观点，来审视自己，以宽阔的视野来谋划工作，并付诸于行动。回顾自己几年来所作的工作，有时想自己也努力奉献着，也做出了一些成绩，但与一些优秀教师比，自己的成绩就显得微小，因此我要更加努力去工作，以争取新的突破。

三、在知识结构方面争先创优，不再局限于“学科知识+教育学知识”的传统模式

中国共产党的宗旨是全心全意为人民服务。坚持党的根本宗旨永远不能变，党员必须牢固树立马克思主义的群众观点，倾听群众的呼声，反映群众的意愿，维护群众的利益，始终把人民群众的利益放在第一位。要想群众之所想，急群众之所急，实实在在地替群众办实事、办好事，这样更有利于集思广益。平时我们要加强深入实际，听一听他们的呼声、意见和要求，了解一下他们的思想。

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇二**

我现任职于公司行政人事部，作为一名普通的行政人事干事，我深知我的行政人事工作任重道远，要做好行政人事工作需要相当的学问。怎样做好行政人事工作，是大部分行政人事从业者需要解决的问题。我在我的工作中遇到过很多的问题，但是都会得到解决，不是因为运气好，而是讲求科学的方法和人际关系，以及自己的性格等。以下是我的工作心得体会。

运用刚柔并济的管理模式，制定一套符合企业自身的管理制度，运用权利和组织系统，强行进行指挥、控制、命令、硬性管理来达到目的。没有后勤的保障，就保证不了生产稳定正常的进行。首先要制定相关制度;，加强对宿舍、食堂、水电、办公用品、零星修缮、部分固定资产、卫生、环境的管理。

企业文化不但能反映出企业生产经营活动中的战略目标，群体意识价值观念和道德规范，还能凝集企业员工的归属感、积极性和创造性，引导企业员工为企业和社会的发展而努力，同时企业文化还具有两种约束力，一种是硬的约束力、制度，一种是软的约束力、无形的，就是活跃企业的文化生活，良好的生活环境和业余文化生活。

企业精神形象对于员工有强大的凝聚力，感召力，引导力和约束力，能增加员工对企业的信任感，自豪感和荣誉感。因为创造良好的企业环境，是企业生产经营活动顺利进行的前提和基础，而充分认识企业环境的特征又是创造良好企业环境的基础。良好的员工素质和形象，是企业形象的重要构成要素。员工的仪表装束、言谈举止、工作能力、科学文化水平、精神风貌、工作效率等都会给社会公众一个整体印象。

总而言之，行政人事部工作的最终目标就是确保公司的正常运作及生产，稳步，正常的进行，为企业创造经济效益，为我们亲爱的员工创造他们在外面的另一个“家”!行政人事部工作包罗万象，事务性公司又“简单而复杂”，我们在做工作的时候，一定要保证高度的条理性，部门要在“办公室6s管理”的基础上，养成“日事日毕、日清日高”的良好习惯。

尤其是在私人企业工作的同仁们，在对待上级、平级、下级必须得罪一级的时候，我们必须优先保证上级和你的平级的利益，然后才能善待你的下级，这样才能把行政人事工作做好。也许还有千言万语未驶出来，但是我衷心的祝愿所有做行政人事工作的同仁们，运用合理的、以柔克刚的“太极拳”一定能使你在行政人事工作方面有所建树。

在实际工作中不断总结，在实际工作中领会与应用，不断的学习，职场的明天才会更辉煌!

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇三**

怀着对金融事业的向往与追求我们共同走进了恒丰银行出国留学支行，在这里我们将释放青春的能量，点燃事业的梦想。众所周知，金融业的竞争，是一种信誉的竞争，更是一种服务的竞争。谁的信誉好，谁的服务好，谁就能更适应顾客的需要，谁就能占领更多的市场。银行服务体现的是银行管理水平的高低，其中也包含着银行本身的文化内涵和员工的精神风貌，而展现在公众面前的是一个品牌，一种形象。银行作为服务行业，而服务是立行之本，只有不断的强化服务意识，转变服务观点，改进服务措施，这样才能提高优质文明服务的水平。

首先，要清醒地认识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是体现了银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经营不可缺少的有机组成部分。银行经营必须通过银行服务才能实现，银行服务本质上就是银行经营。一家银行的服务范围、服务内容、服务效率和服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率。

其次，要做好服务，除了要对业务知识有熟悉的了解之外，还要以客户为中心，跟客户交流感情，设身处地为客户着想，保证客户满意，朝着我们银行的服务理念靠近。其实客户，就是我们每天都要面对的“考官”。

再次，服务要注重细节，要让顾客觉得，我们的一言一行，一举一动，都是很用心的在为他服务，我们要善于观察客户，理解客户，对

客户的言行要多揣摩，要想客户之所想，急客户之所急。并且要持之以恒地做好每一个细节。我们每一个员工务必都要真正树立“以客户为中心”的服务理念，培养换位思考和感恩的理念。

作为\_\_银行一员，以后的工作中我们会继续用自己的真诚服务对待每一位客户，用你我的卓越服务，创造恒丰银行明天卓越的品牌!

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇四**

其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

一、用心学习

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

二、学习积极的心态

进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”;“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”;这就是他对自己的一种肯定。

三、培养你的亲和力

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎么才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售房的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

四、提高你的专业性水准

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，我们却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

专业的经纪人不仅对所售楼盘本身的特点(品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等)有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突破口，那你就会成功的。

五、用心体会

1、“利他”的思考方式

有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。

与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

2、避免自己制造的销售误区

在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。

其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗?是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远而且机会渺茫。所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。

其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

3、成功地销售商品给自己

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。

因为你自己最清楚这样的房子能不能够满足自己的需求，要说服自己购买并不是一件容易的事，如果能够让自己燃烧起购买的欲望，甚至让自己下定决心购买，你需要的是什么呢?而在自己销售给自己的过程中十有八九你会询问自己的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式可以令你自己满意呢?

如果你已经能够成功地说服自己购买，那么在市场上所会面临的问题你差不多都已经考虑在内了。这是一种很好的练习方式。拿自己来试试看一定好过拿客户来试，如果自己都说服不了，你如何能够有十足的信心去面对客户呢?所以有很多销售人员在销售过程中所面对的拒绝或是挫折其实是自己缺乏联系所造成的结果。如果连你自己都不能接受的商品却硬要客户接受，这不是一件强人所难的事吗?

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇五**

照例每当这个时间总结是不变的主题，昨天今天明天是亘古不变的思路。以下将从设计师的几个专业素质方面来分析一下得失。

对于设计人员，能力的锻炼积累提高是重中之重。这一年，对大量方案的制作，有了大量的积累，对方法、流程也有了更深刻的认识。对规范也有了进一步的了解。 能力来源于实践，实践检验能力;一年来，按照自己思路一步一步地脚踏实地走过来，有些思路可能做到了，而有些可能还有一定地间隙，具体表现在以下几个方面。

一、对净化方案深刻理解

这一年，通过对东莞信义、东莞倍克、龙晨光电、迈瑞恩科技、光核光电等几个净化方案的制作，我对此方面的知识有了更进一步的深刻理解，具备了更强的能力。为方便与甲方的沟通，我更多地了解了无尘室的各个级别档次，用心揣测达到的设计效果。作为设计师，主要通过国家现行规范和甲方的思路来宏观控制;其次，材料的确定，主机选用何种系列、品牌，管网的组织规划也是一名成熟的设计师必须熟练解决的几个问题。我在工作中特别注意上述问题，并妥善处理，遇到难题时就虚心向领导和资深人士请教，取得了较好的效果，积累了不少宝贵的经验。

二、装饰预算的理解

预算作为甲方投资的规划，是方案设计作品能否完成的最直接表达方式，它决定着设计方案中材料的运用，优秀技术人工的选择，设计风格的改变。也是决定甲方对整套方案部分取舍的一个很重要的原因，所以我认为方案预算是整个设计系统中相当重要的组成部分，也使我必须更熟练更深刻的掌握。一年来，通过对丹邦科技项目、翡翠会所项目、东莞理想项目、龙晨光电项目、东莞松山湖工程项目、中惠样板房项目、东莞金铭电子有限公司车间净化装修项目、光核光电科技项目等制作，更进一步熟练的掌握材料的单价、人工的基本成本，利润的基本把握。对于大型的综合项目的预算把握还有些许间隙，还有些遗漏。还需要不断的学习和实践。

设计师又如一部电影的总导演，了解设计内容思路、选材、构思方案、制作、后期预算等等，是一套繁琐系统的过程。

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇六**

我叫\_\_\_，是一名普通的\_\_银行储蓄柜员，一年来，在领导的带领与同事的支持的，我有了不错的成长，有今天的成绩，关键要感谢我的上级领导，是他在我刚开始工作时候，教会我工作要细心，其次今日事今日毕。

一、思想建设方面

时刻提醒自己，严格要求自己，以身作则。不断加强自己政治思想学习工作，积极向上，锐意进取。

二、工作态度方面

人们说：，爱岗敬业、热诚服务是一条维系人民与我们柜台工作人员的连接线。工作以来，我处理工作难题无数次，加班加点，处理紧急情况，为交行客户的利益护航，这就是我们交行柜台工作人员的优良作风。从我参加工作到如今，我一直以成为交行客户大众贴心人为我人生奋斗的第一个目标。一年来工作的热血沸腾，做事的大胆心细，以大局为重的工作经验使得我成长的更快。

我不曾忘记目标的设立是激励我发奋工作的最好动力。作为交通银行的一分子，我始终立足岗位，始终坚持为民服务、体恤百姓，用自己火热的青春，奉献了一名普通柜员对于客户业务服务工作的无限忠诚与热爱，赢得了交行领导的高度赞誉。

我的日常工作内容主要是负责为个人客户存取钱，开户，签约，划款转账，兑换外币等等。大胆实践，勇于开拓，廉洁自律，扎实苦干，热情服务。在对一些遇到困难的客户上，本着热情服务的理念，帮助客户解决实际困难。在对待工作上，勤勤恳恳、兢兢业业，对不配合不理解工作的乡亲做到耐心细致的讲解。在工作中，遇到突发事件，总是及时、迅速的出现在现场，给客户强有力的工作支持。充分发挥自己的年青优势和技术专长，积极配合我行柜台工作要求，有时为了工作进度加班，在办公室一干就是好几个小时，累了就在办公室休息一下，虽然加班多但休假却很少，一心扑在工作中。

记得有一次，我正赶上亲人传染出疹子，高烧40度，可是我前两天手头的柜台工作出现了点失误，必须马上返回解决。作为一名光荣的交行人一想起交行不怕苦，认真负责，一切为了客户的精神，就会觉得全身充满强大的动力。我坚信世上无难事只要肯攀登，我坚持带病返回工作岗位继续自己未完成的工作。终于功夫不负有心人，我逐渐成长为银行优秀人才。未来的日子里，我正以高标准和实际行动按照自己的人生信念，在人生的坐标上追寻着更好的成绩。

交行是我成长的地方，这片沃土培育了我养育了我，我感谢这里给予我的一切。今后，我将一如既往，一步一个脚印向前迈进，为交行的发展和腾飞做出自己新的贡献。

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇七**

来公司做人事专员的工作将近一年了，从一个新人到现在能独立的把人事的工作给做好，我也是得到了领导和同事们的很多帮助以及支持，现在我也是要对我这一年来的一个人事的工作去好好的总结下。

一、学习上

由于我之前是没有做过人事的工作，所以对于这份工作，之前我是没有什么经验的，来到公司之后，刚开始的试用期也是同事带我，在这段时间是我学习最多的时间，和学校相比都是不一样的，我也是学到了很多相关的知识，知道自己要做的事情之前没做过，所以更是用心的去学，了解该如何的去找简历，如何的去在招聘的网站上投放招聘的信息，以及如何跟合适的人员去联系，邀请他们来我们公司进行面试，在面试中又是如何的去做，才能更了解面试者，知道是否合适我们的工作，除了人事方面的基本知识，我也是跟公司的其他同事聊，知道公司招聘的这些岗位究竟是做什么工作的，工作又是如何开展的，只有了解了这些，那么我才能更好的去把招聘的事情给做好。

二、工作上

人事的事情，我最主要做的是招聘的工作，在工作中，我积极的配合同事，了解招聘该如何做，一步步的学，但自己能做之后，认真的去为公司招聘人才，今年的时间，我也是较好的给公司找到了合适的人才，一些优秀的人才甚至来到公司不久，也是升职了。我也是感到高兴，为同事也是为自己的工作能取得好的成果。部门交代的一些招聘人员，我也是积极的去寻找，为部门补充新鲜的血液，除了招聘，我也是要做其他人事的工作，并且对于一些想要离职的同事进行劝阻和了解原因，尽量的为公司来挽留人才，但的确要走的，我也是和离职的人员办理好离职的手续，做好后续的收尾工作。一年工作下来，除了招聘，也是需要协助部门同事做一些其他的人事工作，我都较好的完成，积极的配合。

虽然自身还有一些不足，工作的经验也不多，但我还是会继续努力的学习，认真的把工作给去做好，在接下来的一年里也是要继续的发挥积极的主动性，提高自己的工作能力，让自己能在人事的工作上做得更加的好，为公司招来更多的优秀人才。

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇八**

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的20年。回望20年度的工作，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。自20年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了人才，水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。

公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是的强心剂。过去，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。

上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结

一、对于公司员工的人事档案及资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

二、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续;到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

三、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹性化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工“言过其实”，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

四、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜;对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

五、公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。考虑到员工的保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

六、进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是五叶神市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备的业务人才。

七、协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排人员、跟踪落实人员的情况等;

八、帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;

此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司“以人为本”的人才理念。

对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。20\_\_年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇九**

在没有进客服工作之前，总认为客服的工作很简单，就是坐在前台接接电话，解决一下售后问题就行了，但是在这断时间的学习和工作中，让我深刻的体会到客服的工作是一个人与人之间沟通和交流的工作，需要很多的技巧与方法，并没有想象中的那么轻松。

客服人员代表的是用户与公司交流的窗口。作为客服人员，在工作中要把自己放在用户的立场上去思考问题。凡事都要从用户的角度考虑问题，不能站在用户的对立面来解决问题，否则问题是永远都不能解决的。对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

在处理问题的过程中，客户当然是希望能够及时解决问题的，如果不能及时解决问题，我们应该给用户一个期限承诺，让用户知道我们在用心的去帮他解决问题，而且在这个期限中出现什么问题，应及时向顾客联系和沟通，做到让顾客满意。

当然，客服行业也是很辛苦的，有这样一个故事：

昨天单位两个同事一起喝酒，醉倒后不省人事。被抬回家后，老婆试着用各种办法给他醒酒，都无济于事，于是打电话询问他的同行朋友。朋友说，要不你喊一声：快点起来，有投诉，有a类判罚试试看。老婆不解，但照做了。没想到声音未落，只见男人噌的一下从床上“蹦起来，精神抖擞、大喊：快我要回公司处理!老婆此时已泪流满面，原来老公真不容易!

辛苦是必须的，当然也是苦中有甜。相信在客服行业工作了多年的前辈们，他们在乎的不仅仅是工资有多少，也不仅仅是职位有多高，他们更加看中的是客户的认可和肯定。每天我们都会接到很多客户的牢骚、抱怨甚至是谩骂，但是这些我们很快就会遗忘，真正让我们记住的是那些解决用户问题后，得到用户认可和肯定的瞬间，记住这些让你感动的瞬间。

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇十**

进入公司工作了也有一段时间了，自己作为一名人事，在工作中也在不断地努力为公司提供更加优秀的人才。自己的努力算不上有多么突出的作用，但是也一直严格的遵守着公司的规定，严格的肩负起自己的责任。

反观最近这一段时间的工作，虽然已经开始正式的工作很久了，但是在很多的地方自己好需要更加的强化学习，让自己能更好的根据公司的要求，去从公司的基础上为公司做出贡献。现在，我对自己这段时间工作的体会做了一个总结。

一、工作情况

作为一名人事，我最为重要的工作，就是为公司招聘适合且优秀的员工。为此，我努力的学习了公司的要求，提高自己，让自己能和公司走在一个方向。在一开始的时候，我在学习的时候真的经历了很久，这也是我最艰难的一段时间。

自己为了能为公司找到符合要去的工作者，我必须对公司中自己需要负责招聘的岗位有详细的了解。而且还要对公司的走向有一定的了解。两者结合还不够，对应聘者的情况自己也要会分析!这在一开始实在是让自己感到非常的头痛，甚至感觉自己处理不来这样的情况吧。

但是，在后面的工作中，我渐渐的发现，只要将自己和公司的角色重叠，就能很好的完成自己的工作。公司的要求就是自己的标准，不符合公司的标准，就是不合格!当然，招聘的情况也是变化多端的，自己也要对这样的情况做好准备。

其次，自己在平时也负责对公司员工和员工相关事务的管理工作，安排培训、员工管理……这些对我来说都是全新的体验，但是经历的多了之后，自己也熟悉了，在工作中也更加的顺利了。

二、公司的人际关系上

自己作为人事，基本上和公司所有的员工都人事，毕竟是员工的管理者，认识是最基本的事情。但是为了提高自己的工作效率，和部门的管理者、重要的员工有更加深入的交流是必要的。认识的人多了，我也更加的了解了他们的工作，也更加的了解了工作的需求。这样，在招聘的工作上也更加的顺利了。

三、总结

工作中的体验是各种各样的，作为一名新人，这里到处都是全新的体验!但是我要去学会习惯这样的感觉，并从这样的体验中，找到自己的问题，提升自己的工作能力!

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇十一**

教师的道德表现能够影响一个学生的一生，作为教师，榜样的力量是无穷的，其身教必然重于言教，要在自己的职业道德方面追求卓越，追求高标准，这是构建我们未来民族道德素质的基础。

廉洁教育进校园，有利于培育学生正确的价值观和高尚的道德情操，让学生就具有抵抗腐败的免疫力;有利于依法治教，防止腐败;对树立教育的良好形象，促进教育事业健康和谐发展，也有着十分重要的现实意义。教育实践证明，师德的影响是不可估量的。献身教育，重在实践师德。怎样看待学生，怎样教育学生，怎样当好教师，这一课题是涉及教师职业道德的本质问题，值得我们深思。

“天地君亲师”之说，体现了中国人尊师重教的传统，教师之所以受人尊重，因为他是人类文化、文明的传播者，因为他的职业是神圣的，担负着培育下一代的艰巨任务，因为他是人师，是人之楷模。然而，教师并不是孤独的，他置身于现实生活中，置身于市场经济环境下，像一些高层人士一样在教师职业中也出现了不廉不洁现象。

他们利用教师职业之便，在学生身上获取利益，如获取高额回扣的强行推销资料;他们不热心本职工作，对本职工作不尽责，利用职务谋取利益;有的甚至利用教师节、春节等向学生直接或间接索要钱物等等。这些行为严重损害了教师形象，削弱了学校育人效果，加剧了行业不正之风，教师的工作对象是成长中有极大可塑性的大学生，教师的道德表现能够影响一个学生的一生。作为教师，榜样的力量是无穷的，其身教必然重于言教。要在自己的职业道德方面追求卓越，追求高标准，这是构建我们未来民族道德素质的基础。因此，在个人思想上都应有所改善。

一、要树立个人利益的满足必须以社会利益的维护为前提的人生观。不廉不洁教师在个人生追求上总是以个人价值为核心，追求个人需要利益的满足，而置社会人民群众利益于不顾，颠倒了个人和社会关系，不顾最广大人民的根本利益。师德建设中，加强教师社会价值导向，集体主义价值导向，才能抑制和克服教师出现从教不廉现象的产生。

二、要树立正确对待奉献和索取义和利的价值观。教师应树立以积极的劳动创造为社会集体作贡献的贡献观，树立思想言行合科道德标准的道德观，要在劳动贡献基础上索取利益，不不劳而获，不索取非法式，违背道德的利益，不索取损害人民群众的利益的物，不收不义之财。

三、要树立真正的幸福是健康的精神需要，合理的物质需要的满足有机联系的幸福观。教师单纯追求物质幸福会使人变得斤斤计较，甚至于千方百计谋取私利，损害他人的健康与幸福，单纯谈精神幸福也是不合实际的，只有做到精神与物质的统一，才能创造出真正的幸福，使人变得清静、安心、高昂、理直气壮。

一个能真正承担起教书育人神圣职责的教师就必须用教师职业道德规范，严格约束自己，在工作中做到廉洁从教，保持廉洁自律，坚守高尚情操，抵制不良风气，保持教育公正，接受监督，增强廉洁从教意识。指出：“老师作为人类灵魂的工程师，不仅要教好书，还要育好人，各方面都要为人师表”。

教师的道德，是教育文化的深层内涵，也是一个民族在教育活动中表现出来的富有强大生命力的优秀思想、高尚品格和坚定行为，是提高民族素质、培养民族精神的动力之源。青少年的健康成长是一项要全社会共同努力的系统工程，高素质的教师队伍是这一工程顺利实现的根本保证。廉洁从教，不仅是教师有效地对学生进行教育的良好人格条件和内在基础，而且对社会风尚文明的倡化也是有重要意义的。

加强自身修养，把廉政文化建设任务落到实处，把反腐倡廉教育纳入师德建设的各个环节，加强理想信念教育、法律纪律教育和优良传统教育，切实解决自己师德建设中的不足问题，不断改进和创新师德建设的工作内容、形式、方法和手段等，着力提高自己的思想政治素质、职业理想和职业道德水平。

在今后的工作中，我将时刻以法律和廉政准则为镜，鉴照自己的行为，在灵魂深处树立共产主义的人生观、价值观，从思想深处根绝贪图享受、拜金主义、目无法纪等错误思想，不断反省自己，不断加强学习，树立好正确的世界观、人生观、价值观，努力提高自己的工作能力和拒变防腐能力，履行好自己的职责和义务，用心想事，用心谋事，用心干事，干成事，干好事，干实事，不辜负组织和上级的期望，倾注在本职工作中，把握自己、管住自己、走好人生路。

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇十二**

我觉得要成为一个好的学生会干部，首先要有能力，我们来学生会最主要的目的是为了“服务同学”，如果我们连给同学服务的能力都没有，还能谈什么呢，在学生会中有些干部是抱着“锻炼自我”的目的来的，我觉得这不是正确的目的，这样的想法是一种自私的想法，也是一种不负责的想法，建立在这样的目标下很难全心全意地从广大学生的利益出发去工作。

我要说的第二个方面是“热情”，大多数的学生会成员刚上任的时候，都是满腔热忱的，都有一股大显身手的欲望，可是有几个能把这个热情保持下来的!一个月?一个学期?一年?我们都要反思一下!产生这中普遍现象的根本原因是什么，是环境影响还是自己放弃，“新官上任三把火”这谁都能做，要把这火一直烧下去的才是真正的官埃我们一旦失去了热情，就像时发动机失去了油，最后连我们的能力也就没有了!

“受支持”，无论做什么事情都要得民心，都要取得群众的支持，要知道我们根本不是什么干部，什么官，我们和大家一样,只是多了一份担子而已，是多了义务而不是权利!我们要保持谦虚的态度，要时刻把同学、集体的利益放在第一位，把个人的得失看的轻一点，将心比心的对待同学，以真诚换得支持与赞赏，那样我们在工作时才会减少阻力!

我个人认为只有把这几方面的事情做好了，那么我们就可以说我们是优秀的学生会干部了,然而要做到上述几点还是需要用心的!

处理好各层关系

部门间的相互关系是加强合作的基础，是完成重大任务不可或缺的要素!这要求我们平时不仅要在会议上相互多交流，私下也可以相互\_\_\_\_\_\_，交互!不光要部门的负责人加强相互间的交流，更重要的是部门间成员的交流，因为做活动时是部员们在一起的机会更多，学生会干部工作心得。这样合作起来才能更密切!

部门内部的团结是部门强健的基础，是学生会成功的保证!我们虽然是干部，但我们要公平、平易地对待我们的部员，不要让他们感觉是在阶级场所，而是要让他们感到家的温馨和亲切!让他们心甘情愿地工作，在工作中找到乐趣!要促使部员相互交流感情和经验,这样才能使你的部门不断的发展!

以上几点只是我个人的浅见，虽然是浅见但我还是坚持以上几点，并把这几点作为原则来指导我继续工作，因为我是一直这样遵循下来的，并且取得了很好的成果，所以才敢拿出来与大家分享!在大家没找到更好的方法时不防一试!

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇十三**

经过在建行的1个半月的实训，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实训所涉及的内容，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票 (如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项” 科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资;“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取(一般是大于或等于5万元)要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐;打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。如建行的储蓄龙卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡;按信用等级分为金卡与普通卡。

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

通过这次的实训，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实训中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实训的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实训中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实训的真正目的。

**工作责任的心得体会 个人工作心得责任感篇十四**

再总结一下工作，我是业务员，销售人员。谈业务，与客户直接接触交流的是我，不必在意别人的看法。在这方面怎么说是我说的算，只要符合公司要求，能谈成就是对的。都说不能只看重结果，不能忽视过程。可事实不是如此，关键还得看自己，大家看到的都仅仅只是你的结果，能成么。至于那个过程只有自己知道，别人没那么在意。而作为我自己来说更加关注的应该是那个过程，它会让我提高，进步。

在工作中，在一个公司，注意自己的话。知道什么该说什么不该说。人可以直，可以直说。不想说的虚伪的话可以不说。但是看玩笑的话，尤其是开玩笑指责别人的话，看多方是什么人，还有不管对方是什么人要知道当时的情况，和自己说的话适应么?如果掌握不好，那就选择不说。少说话多做事，是指，不说一些没用的话。可以称之为另他人讨厌的废话。但有些时候一定要说，该说的一定要说。

知道，不说，别人再明白，永远无法确定是你想说的。所以要说，有时候要摊明白了说。对工作就是这个样子，面对领导更是，该说的就得说。不要以为大家都明白，大家明白是大家的事，你说不说就是你的事。有些时候知道不说可能会成为最大的问题，可能还会吃亏。

总结了以上三点，可以说是工作感悟吧。

曾经为了一个最简单的想法加入了这个充满\_\_\_火热的单仁资讯团队，时间一晃过了一年半了，回头看看走过的这一年半时间，充满了\_\_\_和无奈，当成功的为了帮助企业而收回一单时，充满了喜悦，但一个企业家怀着不信任的态度离开时，心中也充满了无奈，因为自己的专业水平不够而没有开导他早日比竞争对一步利用网络。当企业家在学习分别时一句充满感恩的谢谢时，心中是多么的自豪与高兴，也许对方的一句谢谢就为我们的企业的理念加了成功的一笔，因为我们是为了帮助更多的中小企业，创造更多的社会就业能力而奋斗的一群人。

回想起一年半前放弃了自己本来的打算和计划加入到公司时，什么也不懂，只通过曾经的经验了解到电子商务是以后企业的必选之路，所以就认同了公司的企业文化留下了，经过快一个月的努力联系客户终于有第一个客户和我签约了，通过三天两夜六个人的学习后，他们真正的利用到了网络，从以前的用推广经费去投关键词广告到有策略技巧的去做，并且自己又做了站在客户角度上的营销型网站，三个月后告诉我，有很好的效果了，业绩有30%是从网络上来的，并且推广成本真正的下降了一半，很感谢我，因为这一句感恩的电话我决定继续为了中小企业的发展做下去。

时间过得很快，来到公司快一年的时候，一个家乡的学员认识我后介绍了他的曾经的朋友，还是千里之外家乡的长沙市，一个非常成功的当地企业家，在听过单仁老师的课程后，没有太多的忧虑就报名学习我们的课程，临别时对我说很感谢我，并在课堂上写了一篇《我比单仁富有》的感谢信，在火车上还发来信息感谢，后来在春运时从长沙坐了一夜的火车来到深圳学习，其间对我感激说：“如果在三年前我学习这个课程的话，不说我赚多少钱，但可以少亏很多钱”太多太多的感激和感恩让我不得不一再坚持，为了单仁资讯公司的企业文化理念：帮助更多中小企业成长创造更多的社会就业。让我们一同努力发挥自己的一点小小的力量。

同时感谢所有的企业家客户有你们的支持和感恩，才让我们感到工作的真正价值与成就。

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