# 工作总结和目标的区别(优选29篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-05

*工作总结和目标的区别1难忘的20xx年即将过去，回顾一年来的工作和学习，感觉特别充实。这一年让我更加认识到一份耕耘一份收获。我勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个教师的本职工作，认真完成学院安排给我的各项任务，积极主动地与各位老教师交流和...*

**工作总结和目标的区别1**

难忘的20xx年即将过去，回顾一年来的工作和学习，感觉特别充实。这一年让我更加认识到一份耕耘一份收获。我勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个教师的本职工作，认真完成学院安排给我的各项任务，积极主动地与各位老教师交流和探讨的教学经历和体会，并注意不断通过多渠道，多方式的学习，以充实自我，提高自我。现将一学期的工作总结如下：

>一、德

本人在政治思想上，坚持四项基本原则，坚持改革开放，遵纪守法。积极参加学校组织的各项政治活动，认真对待每次的政治学习，并且认真执行学校的各项规章制度。本学年能主动、认真地服从和配合学校各级领导的工作安排。积极参加学院和图学中心的各种会议；热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于学校的教学过程中，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立了良好的教师形象。能够主动与其他教师研究业务，互相学习，教学水平共同提高，能够顾全大局，团结协作。

>二、能

1、知识更新：为了能够适应不断变化、发展的教育形势，珍惜这难得的进修学习机会，并且能克服各种困难坚持完成了博士研究生的学习，并获得在本年度博士学位。2、教育、教学能力：能认真把握教材——把大纲、上课的内容、生产实际有机结合，以提高学生分析问题和解决问题能力为目标，切实落实培养学生的创新思维和创造能力，并且能利用课堂时间不断地以新型热点材料为背景创设提问角度，帮助学生拓展思路，对基础知识能灵活运用，从而使同学们分析、解决问题的能力不断提高。尊重学生。重视与学生之间的情感交流和培养，在严格管理的同时能尊重学生的学习热情和认知能力，提出与学生自身水平相当的问题，充分调动学生学习的主观能动性。因而也得到了学生的尊重。3、科研能力：在博士研究生的学习过程中，锻炼了自己，提高了自己，为以后的科研的申报和研发奠定了基础。

>三、勤

按时、足时地上满课，上好课，严格遵守学校和学院的教学规章制度；做到备课认真、听课提高、评课科学合理，批改作业及时、讲评作业到位，课后辅导按时；服从领导，听从安排，积极参加学院和图学中心组织的各种政治学习、教学、科研及文体活动。

>四、绩

20xx年本科教学工作统计：电气08Q1、Q2和Q5，工程制图（Ⅲ），48学时，86人；机设08Q5，画法几何及机械制图，48学时，40人；总计学时：学时。

>五、努力方向

1、加强自身基本功的训练，不断提高自己的教学水平和科研能力；

2、争取在科研项目的申报有所突破，发表高水平的科技论文。

**工作总结和目标的区别2**

20\_已经过去，不知不觉我已入司担任前台工作将近9个月，前台没有像公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，领导必定认为有其存在的必要性。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。在这9个月的时间里我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，当然也存在许多不足的地方需要改进，现将20\_年的工作作以下总结。

一、前台日常工作

1、前台接待。接待人员是展现公司形象的第一人，从20\_年4月入职至12月以来，我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需，近9个月来，共计接待用户达600人次左右。

2、电话接听转接、传真复印及信件分发。认真接听任何来电，准确率达到98%;能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率;发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。

3、临时事件处理。饮用水桶水发现不够时会及时叫大河人家送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸怀等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了如：空调开关，卫生间灯，会及时打电话给国企物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装;交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助电信局解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

二、综合事务工作

1、房间、机票车票及生日蛋糕预订。项目部人员出差需要订车票或机票时我会及时联系票务，并持续跟踪直至车票送到公司，以免费影响到出差人员行程;到目前为止累计订票70张左右。对于来郑州出差需要订房间的领导或同事，订好房间后我会短信或电话给领导或同事确认酒店详细信息;还有就是员工生日蛋糕预订，预订前一天会我与员工确认时间，生日当天告诉王兰莹在OA上发生日祝福，20\_年累计订生日蛋糕17个。

2、文档归整及办事处资产登记。从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来;办事处新购买的书籍会让张利先盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有37本;其它的办公设备(如笔记本、光驱、插座等)也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。

3、考勤统计。每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给王兰莹。

4、组织员工活动。每周三下午5点组织员工去农大活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间组织过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

三、其它工作

在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如协助软件项目部人员装订项目文档;协助营销部薛义明，与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己同时也获得了一些新的知识。

四、工作中的不足

1、采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。

2、考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。

3、临近冬天组织室外活动的效果很不好，中间也与张利商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并组织实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

五、20\_年工作计划

1、提高自身的主动性及沟通能力，多用心，细心，各方面周全考虑，以便更好地完成工作。

2、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话;或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题。

在过去的将近一年中，我特别要感谢张利对我的帮助，她热心耐心教我许多，也对我很信任，我为有这样的同事而感到荣幸，也为在这样一个优待员工的公司而骄傲，辞20\_迎20\_，现在已是新的一年，在这一年里我要脚踏实地，认真地完成自己的`工作，为公司发展尽一份自己的绵薄之力!

这段工作历程让我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量!

**工作总结和目标的区别3**

我于2\_x年x月x日以咨询助理的身份进公司，成为公司的一名普通员工。2\_x年x月x日被提升为行政与人事部见习经理，两个月后被正式任命为行政与人事部经理。从入职到现在，回顾将近一年的工作，有进步也有不足，下面我从几部分来对我的工作总结：

一、个人品行

在刚入职时，作为一名新员工，对公司的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，公司的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多公司的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了公司的情况，工作打下了基础。由于我的努力和出色的表现，在x月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件;在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院制度，以此作为标杆，在员工行为不符合制度要求时，严格执行制度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

二、管理思维

我欣赏\_在全球通广告宣传里的一句话：每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自已。努力向上，即便前进一小步也有新高度。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的;才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

三、积极组织员工活动与员工培训

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在20\_年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

四、行政的服务性工作

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

五、奖惩有法

奖惩有法也是激励员工的有效方法。对进步明显、贡献突出的员工进行精神和物质上的奖励是对员工成绩的认可，也是激励其他员工的有效方法。为此，我们评出了20\_年的进步奖、贡献奖及优秀员工，鼓励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对于违反学院规定、未及时完成工作、拿出结果的员工给予相应的惩罚也是必不可少的，当然，惩罚不是目的，我们是既要让员工认识到自己的错误，也鼓励其能够用心认真工作，给每一项工作提交一分满意的答卷。

六、20\_年工作计划

在过去一年的工作中由于我的努力取得了很大的进步，通过人事部工作总结，我找打工作方法和技巧，更好的执行20\_年人事工作。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，对我们来说，既是压力也是动力，我们决心再接再厉，迎接新的挑战。20\_年行政人事部将从以下几个方面着手工作：

1.完善公司制度，向实现管理规范化进军

成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。随着公司的不断发展，搞好公司管理制度无疑是其持续发展的根本。因此，建立健全一套合理而科学的公司管理制度便迫在眉节，为了进一步完善公司制度，实现管理规范化，年工作将以此为中心。

2.加强培训力度，完善培训机制

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前公司各门店及部门人员的综合素质普遍有待提高，尤其是各店长及部门负责人，他们身肩重责。需根据实际情况制定培训计划，从真正意义上为他们带来帮助。另外完成新员工入店手册。

3.协助部门工作，加强团队建议

继续配合各门店及部门工作，协助处理各种突发事件。年是百姓拓展并壮大的一年，拥有一支团结、勇于创新的团队是为其发展的保障。所以加强团队建议也是年行政人事部工作的重心。

其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、责任心强一点，我相信百姓会越做越强。

**工作总结和目标的区别4**

>计划与总结的区别与联系

计划是确定目标、制定实施方案，要明确时限、方法、步骤。

总结是对计划完成情况的检查、回顾和反思，归纳经验、不足，以便于下一步工作的实施。

两者的区别:计划是事前的安排，总结是时候的回顾。

两者的联系:计划是总结的前提，总结是计划的结论。

>工作总结与计划范文

>一、近段时间工作总结

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。

下面我对20XX年上半年工作总结汇报如下:

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，\*\*对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。

所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点:

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。

我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。

在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

>二、下半年工作计划

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做:

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月\*均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。

维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。

对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销\*\*，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。

完善促销人员管理\*\*的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。

培养促销人员在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3、灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。

在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。

在下一步的的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。

在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

>三、我的建议

1.创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。

在下一步的工作中建立一个\*\*的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**工作总结和目标的区别5**

貔貅貔貅的作用貔貅与麒麟有所不同，貔貅是凶狠的瑞兽，且护主心特强。有镇宅辟邪的作用。貔貅是以财为食的，能食四方之财。

>貔貅

一般有两角一角之别，两角的叫“辟邪”，一角的叫“天禄”。现在买到的貔貅多为独角，而貔貅以财为食，只进不出，有聚财、催官运、驱邪、挡煞、镇宅、镇墓之好处。麒麟是\*古代传说中集龙头、鹿角、狮眼、虎背、熊腰、蛇鳞、马蹄、猪尾于一身的吉祥之宝，与凤、龟、龙合称为“四灵”。从古到今都是公堂、祠堂、大宅上的装饰品，有旺丁、挡煞、镇宅、振官威之用，也是\*\*的象征。

>麒麟

是天上的神物，不是地上的，常伴神灵出现，是神的座骑，属火系属天仙。一般不会飞，不过成年的麒麟是会飞的。成年的麒麟能大能小，\*时较慈祥，发怒时异常凶猛。主聪慧，祥瑞。成年的麒麟法术全面，同龙一样，能飞能入水，并生有双翼但并不靠双翼而靠驾云飞翔。麒麟的记载最早出现于河图洛书。传说中记载的神马，便是成年的麒麟。

>麒麟好还是貔貅好？

他们在作用方面是不同的，因此需要根据具体情况决定配戴什么好；

>貔貅护主旺财

貔貅作为一种凶狠的瑞兽，他的护主心特别强，因此具有一定的辟邪作用。此外它还具有趋财旺财的作用，不仅对正财有所帮助，还能提高偏财运。因此不少做生意的人也喜欢在公司摆放貔貅或者随身携带貔貅玉佩。因此缺钱的时候，也可以选择佩戴貔貅。

>麒麟辟邪招财

麒麟自古以来就是吉祥物，\*\*着吉祥瑞气，不仅有着镇宅辟邪的作用，还有着辟邪和招财旺财的作用，可以增强佩戴者的运气，使邪气不能近身。缺钱的时候佩戴麒麟，可以改善当前衰败的运势，使佩戴者财运提升，遇到不少横财，从而摆脱缺钱的窘境。

通过八字命理，我们便能看出一个人一生的`运势，有则改之无则加勉，让新一年顺顺利利、\*\*\*安。

**工作总结和目标的区别6**

高铁的全称是“高速铁路”，指的是路，或“路+车”这一系统整体。

动车的全称是“动车组列车”，指的是车。

D字头列车，全称是“动车组旅客列车”，可简称“动车”。

G字头列车，全称是“高速动车组旅客列车”，简称“高铁”是错误的，正确的简称应是“高速动车”或“高车”。

高铁（high—speed rail）主要指最高运营速度大于（200，250，300因标准不同而不同）的铁路，主要是铁路的速度属性； 动车组（Multiple Units，MU）字面意思指的是动力分散或动力集中的若干车辆的组合。

在我国\*\*运营的8车动车组主要是6动2拖和4动4拖2种。

动车组主要是铁路上机车车辆的范畴。

两者的关系是：由于速度的需要，\*高铁几乎全部开行各种型号的动车组，但动车组不一定运行在高铁上。

高铁与动车的区别：在我国目前高速及城际铁路客运体系中，动车（D字头列车）与高铁（G字头列车）主要区别是动车（D字头列车）主要开行在既有提速线路或城际铁路上，而在高速铁路干线上运行的动车（D字头列车）比高铁（G字头列车）最高运行速度较慢或停站更多。

其实高铁和动车，这两个完全不是一个层面的定义。

高铁指的是高速铁路，是从速度的角度描述的铁路系统类型； 而动车指的是车厢有动力列车，除车头外每节车厢都可以（注意是可以不是必须）有动力；但这两个词在\*\*的铁路上被重新定义了，实际上\*\*的高铁上用的车自身也是动车，被称为动车也没错。

在国际标准中，时速超过200KM的、在建时速可达250KM的铁路，就是高速铁路；动车的定义是指多节车厢有动力装置，这些车厢组成的列车，称为动车（组）。

而\*的定义稍有不同，动车是指时速在200~300KM之间的列车，车次以D开头（“动”字拼音首字母）；高铁是指时速超过300KM的列车，车次以G开头（“高”字拼音首字母）。

目前在\*的高速铁路上运营的列车都是动车组，一组有8节车厢，一列火车有一或两组动车（即一列火车只能由8或16节车厢组成），而一组动车组，其中可以是6动2拖，就是6节车厢有动力，另外2节没有；也可以是4动4拖，4节有动力，另外四节没有；也可以是8节全有动力。

对于长组列车（16节车厢的\'那种），就是以上的配置方案乘以二。

\*\*的高速铁路上运营的都是动车组，和\*一样；但是在欧洲，尤其是德国与法国，他们的高速铁路上还有传统形式的火车，德国ICE和法国TGV都有由车头牵引无动力车厢、但是时速超过200km的列车，所以高速铁路上跑的不一定都是动车组。

所以，在国际标准中，高铁指的是铁路，而动车是一种火车形式。

在我们\*的定义中，高铁和动车是既包括火车，也包括铁路的铁路系统，差别就在于时速不同。

高铁和动车有什么区别？

什么是高铁？

高速铁路泛指运行速度大于200公里的铁路运输种类，大多数指的是客运。

什么是动车组？

动车组是一种带动力的列车（简称动车）和不带动力的车辆（拖车）组成的、在正常使用寿命周期内始终以固定编组运行、不能随意更改编组的一组列车。

动车组按动力类型分为：内燃动车组和电力动车组。

动车组按动力配置又可分为：

动力集中式：指将整车动力集中在动车组一端或两端的车辆上，其余中间车辆不带动力（即为拖车），与常规意义上的机车牵引若干车辆的列车类似。

动力分布式：指将整个动力分散到动车组的若干车辆上，中间车辆有带有动力的（即动车），也有不带动力的（即拖车），也可以全部车辆都带动力。

动车是高铁吗？高铁用的是动车组高铁本身使用的就是动车组，在\*将时速300以上的动车组跑的线路叫高铁，即：高速铁路，目前\*动车组有CRH1 CRH2 CRH3 CRH5型车，而高铁用的动车组为CRH2C CRH3型车。

CRH1型电力动车组，是\*\*\*\*\*\*\*\*为进行\*铁路第六次大提速，于20\_年起向庞巴迪运输和青岛四方庞巴迪铁路运输设备有限公司（BST）（前称“青岛四方—庞巴迪—鲍尔铁路运输设备有限公司”、BSP）订购的CRH系列高速电力动车组车款之一。

\*\*将所有引进\*\*技术、联合设计生产的\*铁路高速（CRH）车辆均命名为“\*\*号”。

D开头车次为动车，G开头车次为高铁动车组列车。

车次的表示方法为DX（X为一位或两位或三位或四位数字）次，铁路系统标准读法为“动车X次”，D是汉字“动”的汉语拼音第一个字母。

动车组是几节自带动力的车辆加几节不带动力的车辆而编成一组列车，其中带动力的车辆叫动车，不带动力的车辆叫拖车。

\*现在使用的动车组名称是“\*\*号”，英文名称缩写是CRH，全称是China Railways High—speed（\*铁路高速），目前有CRH1A、CRH1B、CRH1E、CRH2A、CRH2B、CRH2C、CRH2E、CRH3C、CRH5A、CRH380A、CRH380B、CRH6这十二种型号。

这些型号分别从\*\*\*、\*\*、德国、法国等国家引进先进技术，并消化、吸收及国产化，成为具有我国自主知识产权的动车组系列产品。

高速动车组列车。

车次的表示方法为GXXXX（XXXX为四位数字）次，铁路系统标准读法为“高XXXX次”，G是汉字“高”的汉语拼音第一个字母。

20\_年12月26日，\*第一条高速铁路——武广高速铁路正式开通运营，列车设计时速350公里，列车最高时速380公里。

总结和计划有什么区别（扩展7）

——猪皮和猪皮革有什么区别 (菁选2篇)

**工作总结和目标的区别7**

>Java EE

是指 Java Enterprise Edition，Java 企业版，多用于企业级开发，包括 web 开发等等。也叫 J2EE。

>Java SE

通常是指 Java Standard Edition，Java 标准版，就是一般 Java 程序的开发就可以(如桌面程序)，可以看作是 Java EE 的子集。

Java 是一门语言，J2EE 是 Java 语言的一门使用技术，Java 为 J2EE 提供了库和语法， J2EE 使用 Java 的库和语法应用在 WEB 上。这是概念性的\'区别。

总结和计划有什么区别（扩展2）

——荷花和莲花有什么区别

**工作总结和目标的区别8**

转眼之间一年又将要过去，回顾一年来的工作，本人在办公室的正确领导下，在各兄弟处室和同志们的大力支持和积极配合下，我与本科室人员团结奋进，开拓创新，为20xx的后勤(财务)工作提供了优质的服务，较好地完成了各项工作任务。现将本人一年来的工作情况简要总结：

>一、爱岗敬业、坚持原则，树立良好的职业道德

在工作中，自己按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措的要求，在工作中要能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，以新会计法为依据，遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作，工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能，尽管平时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成岗位任务，主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好一切财会业务，对办公室所有需要报销的单据进行认真审核，为领导审批把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全、装订整洁符合要求，科目设置准确、帐目清楚，会计报表准确、及时、完整，定期向领导汇报财会业务执行情况，并能协调好会计中心与各单位之间的关系，除按时完成本职工作之外还能完成一些临时性工作任务。

>二、加强政治业务学习，努力提高自身素质

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大。为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行好职责，就必须不断的学习。因此我始终把学习放在重要位置。自己无论是在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大提高。工作中，能够认真执行有关财务管理规定，履行节约、勤俭办社;处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓。

>三、重视日常财务收支管理

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展事业的需要，也是贯彻执行勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们建立健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收，使得20xx能够集中财力办事业。通过财务科认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了20xx一系列正常业务活动和财务收支健康顺利地开展，又使各项收支的安排使用符合事业发展计划和财政政策的要求，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

>四、合理安排收支预算，严格预算管理

单位预算是机关完成各项工作任务，实现计划的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好20xx的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据20xx的发展实际，既要总结分析上年度预算执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求各部门意见，并多次向领导汇报，在现有条件下，在国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。充分发挥了资金的使用效益，确保了20xx各项工作的顺利完成。

>五、认真做好年终决算工作

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是财政部门和单位领导了解情况，掌握政策，指导本单位预算执行工作的重要资料，也是编制下年度20xx财务收支计划的基础。所以我们非常重视这项工作，放弃周末和元旦假期的休息时间，加班加点，认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过分析，总结出管理中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决策提供了依据。

>六、修订完善各项财务管理制度

针对财务管理出现的新情况、新问题，也为了使我们20xx的财务管理工作更加规范化、制度化、科学化。如：为了加强对财务工作的安全防范管理，我们制定完善了《安全管理制度》，增强了安全防范意识，做到了防火、防盗，确保了财务安全。通过对财务制度的修订完善，无疑将对20xx的财务管理工作上水平、上台阶起到强有力的保障作用。

>七、科学调度，厉行节约

本着厉行节约，保证工作需要地原则，坚持做到多请示、多汇报、不该购的不购，不该报的不报，充分利用办公室现有资源，科学调度，合理调剂，能用则用，能修则修，以最小的支出，取得最佳的效果。

总之，在20xx年的工作中，自己在本科室人员的共同努力下，我们财务科做了大量卓有成效的工作，在新的一年里，我们将更加努力工作，发扬成绩，改正不足，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为我们20xx的建设和发展贡献自己的力量。

**工作总结和目标的区别9**

XX年12月23日，我正式加入了xx公司，成为了这个大家庭中的一员，既兴奋又期待。

>一、进入公司参加的的培训和对企业文化精神的理解。

新入职的第一周，公司人事行政部给我们安排了一个系统的培训，各个部门的主管对本部门的工作职责等进行了详尽的介绍，从而使我们对各部门有了一个初步的认识，哪些工作需要找哪些部门对接，为以后的工作提供了方便。另一方面，通过学习员工手册，我对公司的各组织架构、各项规章制度以及企业文化也有了一个深刻的认识和了解。通过几年的工作经验，我深知无规矩不成方圆，在今后的工作中，首先要做的就是严格遵守公司的各项制度，尽快适应公司。公司的企业文化是信任、责任、成长、感恩。在这里我想说一下感恩。不为别的，只为杜总以及公司给我的那份感动。年会上的各种奖项，亿基金的捐款，杜总的发言，以及最后杜总现场为员工发钱的举动中，我看到了公司对于感恩的诠释。我妈妈的手受伤了，公司知道后，给申请了慰问金，对于我来说不是钱那么简单的事了，而是公司对于普通员工的关怀。在那一刻，我对自己说，公司给了我们那么多，我们只有用努力的工作来回报公司了。

>二、工作体会和成绩以及不足

到今天为止我来公司整一个月了。我所属部门是特需执行部，以后的工作是负责愉富到多米尼加的订单，从业务到采购。刚开始进公司的时候，对于现在的工作是一头雾水，摸不清门路，可是我给自己定的目标是年前熟悉基本的工作，年后正式自己操作。然后在这一个月中，通过同事的帮助，再加上我自己的理解，终于对现在的采购流程在脑海中形成了大体的框架。我知道了如何安排新订单，如何跟踪发货，如何使用erp系统，根据同事的往来邮件学习沟通的方式……这算是我进公司一个月来取得的成绩吧。提起成绩，那就免不了想到自己的不足。前几天mukesh来公司，后来我们一起去了保定工厂参观学习。我突然发现，我的听力真的有待提高。因为有些东西确实是没有听懂。我知道印度人带口音，可能我们第一次接触很不适应，但是我想这不是借口，为了以后的工作，我也需要把听力提高上来。语言就是在运用中提高的，这将是一个持续的工作。

>三、XX年工作目标和提升计划。

对于XX年的工作计划，刘总当时给我们每个人都做了规划，我感觉很好也很受用。第一季度完成愉富到多米尼加的采购跟单工作，二季度开始介入业务跟单工作，二季度完成所有愉富采购跟单和业务跟单工作。这是一个很明确的方向，具体的工作需要靠我平时的工作态度和热情来尽快上手。我深知，只有自己上手工作，在具体操作中才能更加深刻的理解工作，发现问题，解决问题并得到提高。现在有些订单还是以相仿为主，我只是起辅助的作用，我希望通过自身的努力，在年后一个月内自己能够独立操作订单。我会朝着这个方向努力，达到刘总给我定的目标。并且在工作中真正做到以市场为导向，以客户为中心，发挥主观能动性，使公司利益最大化。

**工作总结和目标的区别10**

综上工作，得益于领导指挥有方、各部门协同配合，使后勤工作基本上做到了使人信赖，效率让人赞许，态度令人满意。在以后的工作中，我将继续发扬优点，改正不足，不断积累经验，与后勤部全体员工团结一致、开拓进取，为公司的发展做出最大的贡献。

20xx年在忙碌和充实中度过，总的来说，一年来，我分管协管的工作比较多、工作的范围广、任务重、责任大，由于我正确理解领导的工作部署，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动员工的工作积极性，较好地完成了全年分管和协管的工作任务。现简要回顾总结如下：

>一、抓好后勤管理工作，大力提升服务水平

后勤管理工作涉及面广、杂，一年来我们以加强监督管理，提升服务水平为指导，从多方面着手，努力做好后勤工作。

1、能做到有及时地申购办公所需用品，做到不浪费，无过多存货等情况的发生。为各部门做好服务，能及时、保质保量送去各部门所需办公物品。月月盘点，对库内物品熟悉、清楚。

2、办公仪器和日常生活方面出现故障和问题时能及时处理，处理不了的时候请专业人士来处理，做到不担误正常工作的运行。在后勤工作中得到了同事的支持和配合。通过我们的努力配合，圆满地完成了20xx年的后勤和仓管工作。

>二、车辆管理及维护

1、今年我们改革了用车制度，统一调度管理，做到出车有，归车有记录等工作流程。同时，车辆用油方面也制定出相关监督流程，排除了公车私用等情况的发生。

2、在车辆安全运行方面我们与司机签了出车安全责任书，保证出车安全，遵守交通规则。在保证工作正常运行的情况下，加强车辆管理，做好车辆的正常保养及维修，为我公司工作的开展提供了较好的服务。

>三、做好全公司卫生工作，创造优美环境，做好安全保卫工作

对两位卫生员进行深刻、人性化的思想培训和具体工作细节及责任的培训与指导。制定相关卫生责任制度，要求每天多转、常扫、勤擦，随时发现问题及时处理。每周一大扫，周周有检查。对公司保卫人员，进行了安全防卫、防电、防火、防水培训，强化安全意识，做到时时提醒和经常检查。

>四、工作中的不足

1、创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善。

2、工作中没有做好统筹安排，经常疲于处理工作中的各项纷繁琐事。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要不断的学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新一年的挑战，有责任心地踏踏实实工作，不能只是限于自身周围的小圈子，要着眼大局，着眼今后的发展。向其他同事学习，取长补短，相互交流好工作经验，共同进步。新的一年里，我会围绕着公司的中心工作，明确个人的职责做好工作，搞好协调、当好参谋、搞好服务，密切配合，希望能圆满地完成了20xx年的各项工作任务，为公司发展起到积极作用。

**工作总结和目标的区别11**

>荷花也是莲花

二者是同一种植物，荷花又名莲花、水芙蓉等，是莲属多年生水生草本花卉。荷花之所以有称为莲花是有一定宗教意义的。荷花是印度的国花，印度有时佛教的发源地，莲与佛彼此联系，当地\*\*多称为莲花。

>睡莲也是莲花

说莲花就不能不提到另外一种植物，那就是睡莲，睡莲是睡莲科睡莲属的水生植物，它也可以叫做莲花。睡莲是比较名贵的品种，外形和荷花相似，叶片浮在水面，有花中睡美人之称。说到这里，我们就明白了，荷花和睡莲都可以叫莲花，所以说莲花并不是指一种植物。那么，我们只要搞清楚荷花与睡莲的区别就可以了。

>荷花和睡莲的区别

>叶子的`区别

荷花：荷花的花和叶高挺水面水面，也叫做挺叶，有的能高出水面1米多，亭亭玉立！

睡莲：睡莲的花和叶大多是浮在水面的，高挺一点而贴近水面。叶片上有明显的V型缺口。

>花朵的区别

荷花：花朵较大，花的颜色较少，主要为白、红、粉红等。

睡莲：花朵小，但是花的颜色较多，有白、黄、紫、粉红、红、紫红、蓝等。

>用途的区别

荷花：多个部分可以食用，如莲子、莲蓬、莲藕。其茎叶还可以入药。

睡莲：睡莲能应用的部分相对较少，只有花朵可以使用，可以泡茶或制作香水，香气四溢！

——漏电和短路有什么区别

漏电和短路有什么区别

**工作总结和目标的区别12**

转眼间20\_年上半年已过去了，回顾这半年，在领导的关心指导和同事的支持与帮助下，我顺利的完成了上半年度的工作。作为公司的行政专员，半年来，在公司各部门领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了上半年度的本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这半年的工作情况总结如下：

一、踏实的工作态度

半年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

行政专员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。每天我都认真做好各项服务工作，以保障各部门工作的正常开展。日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。为了按时完成各项工作，坚持每日建立备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

二、尽心尽责，做好行政人事工作

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

1、物资管理工作：做好公司日常必备的物资采购，根据部门领用情况，进行领用登记。

2、文件管理工作：上半年共书写会议纪要20篇、新闻通讯投稿8篇，各项申请报告及总结20余份，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

3、人事管理工作：每月月初统计公司员工考勤、加班值班表、按时完成员工社保缴费基数的变更，及每月五险一金缴纳及核定工作。

4、日常行政工作：车辆的使用、办公用品和印章的管理，做到细致和仔细。

5、公司资料办理工作：办理了公司营业执照年检和组织机构代码证年检。

6、协助工作：协助部门经理做好公司活动的组织和安排工作，以及搞好公司企业文化的宣传活动。

三、学习到的知识

作为房地产公司的一名员工，我深深地感觉到了学习的紧迫性。所谓学海无涯，而现有的知识水平是远远不够的，随着企业不断深入的发展，只有不断学习、不断积累，才能满足企业发展的需求。为此，我利用业余时间报名了国家人力资源师二级培训，通过学习，加强了本岗位专业知识，同时提高了自身专业素质。

四、下半年工作计划

面临着项目已接近尾声，在下半年工作中，我将积极协助部门经理组织各项验收手续办理的准备工作，按时完成资质证书的年检工作，确保各部门工作正常开展，认真做好员工考勤及社保缴纳核定工作。以端正的心态，踏踏实实、任劳任怨的完成上级交派的各项工作任务。为企业明天的壮大发展贡献自己的一份力量。

**工作总结和目标的区别13**

>偷税是指\*\*\*以不缴或者少缴税款为目的，采取各种不公开的\*\*，隐瞒真实情况，欺骗税务机关的行为。

按照新《税收征管法》第六十三条的规定，偷税的\*\*主要有以下几种：

一是伪造（设立虚假的账薄、记账凭证）、变造（对账簿、记账凭证进行挖补、涂改等）、隐匿和擅自销毁账簿、记账凭证；

二是在账簿上多列支出（以冲抵或减少实际收入）或者不列、少列收入；

三是不按照规定办理纳税申报，经税务机关通知申报仍然拒不申报；四是进行虚假的纳税申报，即在纳税申报过程中制造虚假情况，比如不如实填写或者提供纳税申报表、财务会计报表及其他的纳税资料等。

>逃税是指\*\*\*欠缴应纳税款，采取转移或者隐匿财产的\*\*，致使税务机关无法追缴欠缴税款的行为。

这种行为有以下特征：\*\*\*必须有欠缴税款的事实，即在税务机关核定的期限内没有按时缴纳税款。同时，\*\*\*有转移、隐匿财产的行为，并且这一行为产生了税务机关无法追缴欠税款的后果。

这种行为与偷税不同。偷税是\*\*\*采取隐匿事实、伪造账目，隐瞒应该缴纳税款的数额；逃税是\*\*\*承认应纳税额，但采取转移、隐匿财产的\*\*，隐瞒缴纳税款的能力。

**工作总结和目标的区别14**

自20xx年XX月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到XX集团这个集体已经快一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了XX项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

>一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名XX年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

>二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅28套，总销售XX万元，占总销售套数的，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

>三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

>四、近一年的销售工作

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。XX月的成功开盘，使我们XX成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一年的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合XX高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到XX土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合XX的整个市场，压力依然很大。同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**工作总结和目标的区别15**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间20xx年的工作即将结束。回首这过去的一年，在领导们无微不至的关怀下，同事们孜孜不倦的指导下，通过自己不断实践，使学到的理论知识得到了进一步的巩固和提高。现将这一年重要的工作情况总结如下：

作为中心试验室的一员，参与中心试验室开始前期准备工作，选择场地，进行试验室的布局及建设；同时参与进行原材料的选定、标准试验（混凝土、砂浆配合比等试验）、以及各种材料、标准试验的验证、试验室资质的申报等项工作。在日常工作中，认真完成自己的本职工作，并及时独立的完成个人资料。

在铁路工程建设中试验是一项非常重要的工作，它是工程质量的见证，是把握工程质量的工具，反映工程实体标准。在这一年的试验工作中，我认为试验员应该具备以下几点：

>（一）工作方面：

1、热爱试验岗位，工作认真负责、一丝不苟，努力钻研业务，不断提高业务素质。

2、严格按照有关试验规程和试验方法做好各项试验，及时填写试验记录和试验报告。试验记录不得随意涂改，试验报告必须经试验室负责人审核、签字后报送相关部门。

3、对于试验出具的各种数据负责，所出的各项试验数据要为监理工程师所认可，并经常与监理工程师保持联系。

4、试验人员应详细观察和记录试验过程中出现的各种情况，当发现有异常现象和试验结果不符合设计要求时，应立即向试验负责人报告。

5、爱护试验仪器设备，做到定期维修保养并妥善保管，确保试验仪器正常完好、量值准确。

6、试验人员接到现场试验任务后应积极行动，优质、高效完成，不得拖拉延误。

7、试验结束后，清扫场地，整理安放好试验仪器及试验资料，保持整洁文明的工作环境，做到干净卫生、安全可靠。

8、严守企业秘密，不得将试验技术资料随意外传。

9、热爱本职工作，遵守公司的管理规定，服从领导工作安排。

>（二）态度和敬业方面：在工作中能够正确认真的对待每一项工作，全身心的投入工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效合理利用工作时间，坚守岗位，不迟到不早退，保证按时完成工作任务。

>（三）工作质量成绩方面：在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后合理安排工作时间，及时的完成各项工作任务，达到预期的效果。保质保量的完成工作，同时在工作中学习知识，锻炼自己，积累经验。应经过不懈的努力，使工作水平有进步，开创工作的新局面，为公司做出了应有的贡献。

以上只是本人对工作的看法，尽代表本人对工作的毛皮见解，如有错误或不足之处，请领导批评指正。

一年来，我始终坚持以一个合格试验人员的标准要求自己，热爱自己的本职工作，有良好的工作作风和吃苦耐劳精神，工作态度严谨，思想品德端正，遵守国家的法律、法规和公司的规章制度；服从组织分配、尽职尽责、认真完成上级领导交办的各项工作，日常工作中能高标准严格要求自己，严格履行自己的岗位职责，站在公平公正的立场上分析问题并解决问题，生活中能够尊重领导，团结同事，互相配合，相互支持，做好团结协作。但在肯定成绩的同时，自己仍存在较多的不足之处，有时不太注重听取同事的意见，工作方式不够灵活。由于知识面狭窄，对规范及试验程序理解的不够透彻，导致工作中的决策能力有所缺欠，不能很好地、全面地协调工作，统筹安排能力较差，考虑问题不够全面，知识经验缺乏，打算今后工作中改正自身缺点，并向领导及同事们多学习管理协调能力以及现场技术知识。

回首20xx，虽然我也取得了一些小小的成绩，但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中，我会更加的努力，认真学习各项规章制度，不断提高自己的专业技术水平，使思想觉悟和工作效率方面进入一个新台阶，更好的完成领导安排的任务。千里之行始于足下，我们的人生道路仅仅拉开了帷幕，无论前方有再大的艰辛；激情定能将其冲破。从眼下这一刻开始，拓宽思路，深化细化本职工作，努力为兰新铁路甘青段项目经理部这支强大的铁军作出更大更多的贡献。

**工作总结和目标的区别16**

>怎样区别牛皮革、猪皮革和羊皮革？

>猪革：猪革表面的毛孔圆而粗大，较倾斜地伸入革内。毛孔的排列为三根一组，革面呈现许多小三角形的图案。

>牛革：黄牛革和水牛革都称为牛革，但是二者也有一定的差别。黄牛革表面的毛孔呈圆形、较直地伸入革内、毛孔紧密而均匀、排列不规则、好像满天星斗。水牛革表面的毛孔比黄牛革表面的毛孔粗大、毛孔数较黄牛革稀少、革质较松弛、不如黄牛革细致丰满。

>羊革：羊革表面的毛孔扁圆、毛孔清楚、几根组成一组、排列呈鱼鳞状。

>羊皮革是羊皮吗？

大多数\*人俗语皮，就是指真皮，而非真皮一般称之为人造革或者革。凡是用动物的皮通过加工鞣制的方法改善其理化性质，以供不同功用的均叫真皮，用更加专业的术语来说经过了鞣制加工，使动物的皮毛化学性质(尤指蛋白质)发生变化而更易保存，达到方便使用美观工艺或特殊用途的改性制品。

>皮革的种类

皮革按其种类分，常见的主要有猪皮、牛皮、羊皮、马皮等。牛皮又分为黄牛皮和水牛皮；羊皮分为山羊皮和绵羊皮。按其层次分有头层、二层和三层。裘革按其种类分主要有狐狸裘革、山羊裘革、兔毛裘革、水貂裘革等、狐狸又分为蓝狐、银狐和红狐；山羊分为成年山羊和幼年山羊，兔毛分为草黄兔、獭兔、白毛兔等；水貂分为公貂和母貂。

>一、猪皮

>1、猪光面

普通猪光面是在猪皮表面经过不同制革工艺加工而成，先是在皮的表面上涂浆再上色，普通猪光面表面有光泽，毛孔排列很有规则，一般三个毛孔为一组呈三角形状，根据地区的不同和制革工艺的不同猪光面在品质上也有区别，品质比较好的猪光面粒面较细，手感柔软。由于皮革工艺的不断改进，现在猪光面可以加工成好多不同品种的皮。

仿旧效果，仿旧效果主要是没有光泽，有些仿旧的皮上还可以有一些暗的图案。压纹效果，压纹效果是在皮的表面压上条形，血筋纹等；荔枝纹效果，这种效果有时有点象粗粒面的牛皮效果，但与牛皮又有本质上的区别。荔枝纹的特点是皮比普通光面稍厚而且粒面粗犷。轻涂效果，这种皮的表面没有涂浆而是直接上不同的颜色，光泽比普通光面稍暗，这种皮手感比普通光面好，而且皮拿在手上有下垂的感觉。水洗效果，水洗效果的光面涂层也薄，与普通光面区别不是很大，其区别是比普通光面手感软，可以直接用水清洗衣服上的污渍。

>2、猪头层绒面革

普通头层绒面革是在皮头层的反面经过加工而成的，绒面革的表面有短而细的绒头并且表面有一层方向感特别强的丝光，有时也能看到少部份毛孔。头层绒面水洗革，这种皮革比普通绒面革手感更好，更富有弹性而且比普通绒面革有垂感。头层绒面修饰革，这种修饰革是皮的正面或者反面进行修饰加工的皮革。它可以做成印花、贴膜和油膜等品种。

印花一般是在绒面革光的一面进行加工成不同的花纹，贴膜是在绒面革有绒的一面贴上一层膜，这种皮有一层特亮的光，是比较时尚的一种皮革，但它的缺点是透气性能不好。油膜革是在有绒的.一面滚上一层由三种油混合而成的一种原料。它可以加工成仿旧效果的油膜革，在遇到折叠或压皱时，会出现一些颜色变浅的折印属正常现象。

>3、猪二层绒面革

猪二层绒面革与头层绒面革有本质上的区别，它的绒面比头层绒面稍粗一些，并且能看到猪皮上的三角形毛孔。柔软度和拉力强度远不如头层绒面革，皮的开张也比头层小很多。二层绒面革也可以与头层绒面革一样加工成好多不同种类的修饰革，由于二层绒面革的价格更为廉价而不显服装的档次，所以在内销上我们很少用到这种皮。

>二、羊皮

>1、绵羊皮

绵羊皮的特点是皮板轻薄，手感柔软光滑而细腻，毛孔细小，无规则分部均匀，呈扁圆形。绵羊皮在皮革服饰中是比较上档次的一种皮地原料。现在绵羊皮打破了传统的风格，而加工成压纹、可洗、印花等好多不同种类的风格。

>2、山羊皮

山羊皮的结构比绵羊皮稍结实，所以拉力强度比绵羊皮好，由于皮表层比绵羊皮厚所以比绵羊皮耐磨。与绵羊皮的区别是，山羊皮粒面层较为粗糙，\*滑度也不如绵羊皮，手感比绵羊皮也稍差。山羊皮现在可以做成好多不同风格的皮，可洗仿旧皮，这种皮没有涂层，可以直接放入水中清洗，不脱色并且缩水率很小。腊膜革，这种皮是在皮的表面滚上一层油腊，这种皮在遇到折叠或压皱时，也会出现一些颜色变浅的折印属正常现象。

>三、牛皮

由于牛皮能达到一定的厚度和牢度，所以它主要用于皮具和皮鞋更多一些。牛皮的特点是毛孔细小，分布均匀紧密，革面丰满，皮板比其它皮更结实，手感坚实而富有弹性。牛皮服饰革品种也较多，目前牛皮加工成不同风格的皮不如猪皮和羊皮的品种多。牛二层也用于服饰上，但用于服装上一般是牛二层绒面革，它与猪二层的区别是：绒面纤维更粗糙，但没有毛孔。牛二层修饰革主要用于皮具上，它是在牛二层上加工成仿光面或仿旧效果，这种皮在鉴别上有一定的难度。

>四、裘皮

裘皮服装从其用途可分为两类：一类是以御寒为目的的毛朝里穿服装；另一类是以装饰为主要用途的毛朝外穿裘皮服装(也叫翻毛裘皮服装)。

>1、狐狸裘革

银狐毛的特点是毛比较长，一般有7CM-9CM；毛针长短不齐，并且比其它狐狸毛粗，毛面富有光泽。它的本色为灰色和黑色。蓝狐毛细而齐，毛面有光泽，长度比银狐毛短，一般有5CM-6CM，蓝狐的本色为白色，用于服饰上一般需要染色。红狐毛的特点与蓝狐相近，蓝狐毛稍长，染色为红色和灰色，多用于服饰装饰。

>2、山羊裘革

山羊裘革的毛比较稀并且不易掉毛，毛针粗而方向不完全顺，山羊裘革正面可以做成绒面、喷花、印花和滚成不同效果的图案。山羊裘革可以染成所需要的不同颜色。

>3、兔毛裘革

白毛兔：白毛兔裘革底绒少，可以染成所需要的各种颜色。

草黄兔：草黄兔毛针稍长，服饰上一般用它的本色。

獭兔：毛柔软而细密，光滑而细腻，不易掉毛，獭兔裘毛在兔毛中是最好的一种。

水貂裘革：水貂毛光泽比其它裘革都好，用手触摸特别滑爽，它更不容易掉毛

总结和计划有什么区别（扩展8）

——真皮和纯皮鞋有什么区别 (菁选2篇)

**工作总结和目标的区别17**

>一、水果玉米产地哪里的好

水果玉米是适合生吃的一种玉米，普通玉米一般情况下来说是不适合生吃的，但水果玉米不一样，它在发展阶段皮薄、汁多，很多人会疑惑，真的可以生吃吗，但事实就是如此，水果玉米可直接生吃，它的玉米粒像水果一样，因此被称为“水果玉米”。 那大家日常生活中选购玉米还有可能遇到的一个问题就是水果玉米到底哪里产地的好呢，为此我也做了很多\*\*，得出的结论是，河北的保定，石家庄以及云南各地都是比较好的水果玉米产地。

>二、水果玉米和普通玉米有什么区别

1、特点不同，上文也已经介绍过水果玉米不同于普通玉米的一大特点就是它可以生吃，很多普通玉米都是不可以的。而且普通玉米栽培技术简单，相比较来说性价比更高，水果玉米栽培工艺较为复杂。

2、起源不同，水果玉米并非是\*\*研发出来的一种玉米，它的原产地实际上\*\*\*，起源于前哥伦比亚时期的中美洲和南美洲，而普通玉米的起源的的确确是在\*\*，我们成功研发出了普通玉米，性价比很高，栽培历史悠久。

在上文中，我们对水果玉米的产地进行了分析，知道了在河北以及云南地区的水果玉米都是非常受大家喜爱和欢迎的，同时也分析了水果玉米和普通玉米有什么区别，相信大家以后挑选玉米时也更加有自己的想法和分寸，不管是水果玉米还是普通玉米都是很好的一种选择。

——蜜粉和散粉有什么区别

**工作总结和目标的区别18**

在人类发明织布以前的千万年里，人类是利用打猎所得的兽皮作为防寒装饰之物的。这可称得上最早的“皮革”了。皮革，成为人类最早的文化产物。古人把从动物身上剥下的兽皮弄干后直接穿在身上，其粗硬而不易变形、厚大而沉重，带有难闻的味道。一旦遇水，很容易腐烂而失去其实用价值。可以想象，穿用这样的“皮革”是何其难忍。而现代的皮革，穿在身上柔软舒适，轻便易弯曲，无臭味，且极不易腐烂。

那么古代的“皮革”和现代的皮革的根本差别是什么呢？是皮与革的差别。也就是说，古人穿用的是皮，现代人穿用的是革。严格来说，皮与革是截然不同的两种东西。皮是指皮胶原纤维仍处于在动物身体上时的状态（指化学结构），可带毛也可不带毛。皮的干燥状态坚硬易折断而不易弯曲，水分含量大时便使其中的细菌快速繁殖而发生腐烂。革是指动物皮经过物理及化学处理，除去了皮中无用的成分，并使皮的胶原纤维的化学结构发生变化而不同于其在动物体上的状态；革干燥状态柔软易曲，潮湿状态也不易腐烂。皮是制革的原料，也就是说革是由皮制成的。

虽然皮和革是两种不同的东西，但由于皮在日常生活中的使用价值较小，常见的是革，而革又来源于皮，于是人们慢慢地就习惯性地将两种各不相同的东西的代号“皮”与“革”合二为一，即皮革，作为革的新代号。现在我们说的.皮革已成为一个固定的名词，指的是革，而不含有皮的含义。更有甚者，为了方便和简单起见，在皮革制品名称中，已将皮革中的‘革’字省略，直接以皮相称，如皮鞋、皮箱、皮衣等。称“革”为“皮”，似乎比称革履、革箱、革衣等更随便，也更习惯。值得指出的是，目前有些人把皮革简化为皮，而把人造革简称为革，这种说法是不正确的，也是不严谨的，容易使人们在概念上发生混乱，增加了尚无真假皮革鉴别能力者购买皮革制品时的难度。

总结和计划有什么区别（扩展9）

——貔貅跟麒麟有什么区别

**工作总结和目标的区别19**

俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。下面，是我这一年工作的总结，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的;有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

四、销售当中无小事

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

五、20\_年工作计划

在20\_的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1.建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2.完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3.培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4.销售目标

20\_年的销售目标最基本的是做到月月有保单进帐。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。在20\_我向公司领导一定能够完善的搭建一个50人的团队。

我认为公司20\_的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**工作总结和目标的区别20**

>一、技巧要求不同;

古典舞要求技巧性更高，而且对演员的软度要求也更高。

民族舞由于舞种的不同，要求也不同，有的需要对器械有较强的\*\*力(如蒙古舞的顶碗)，有的需要较好地把握身体姿态(如傣族舞的“三道弯”)。

>二、模式化程度不同;

古典舞的成型时间较短，虽然已有一套完整的体系，但是随着新的思想不断地涌入，它的可变性很大。

民族舞历史悠久，各民族的舞蹈彼此之间的差异很大，但是模式化程度很高。

>三、舞蹈演员表现的感情基调不同;

古典舞演员在舞台上需要更多的情绪的变化，有喜、有悲，处理感情要更加细腻。一个眼神、一个微笑都要相当地到位。

民族舞的整体感情基调是高昂的、活泼的、奔放的，充满喜气，不带忧郁。

>四、观看时的视觉感受不同;

舞台上的古典舞演员，俯瞰时宛如一只正在写字的毛笔，“运笔”时急时缓，偶尔还会笔锋一转，而正视时又像是五线谱上跃动的音符，时起时落，变化万千。

而民族舞更多的时候是在营造一个宏大的场面，就像是在舞台上铺开了一张活动的画卷，每一个演员都是画卷上不可或缺的、最闪亮的元素。

>五、承载的历史和文化底蕴不同

总的说来古典舞表现了\*历史和文化的深度，而民族舞表现了\*历史和文化的广度。

古典舞承载着厚重的历史和文化底蕴，重大的历史事件和重要的历史人物频频在古典舞作品中出现，我们可以从中看到一个时期它所特有的时代背景和人文风貌。即使作品中出现的是一些虚构的事件和一些虚构的人物，但是事件也具有深刻的意义，人物也具有鲜明的个性。总的来讲古典舞应该是\*舞蹈历史的纵向集成的产物，它表现的是\*历史、文化发展总的特点

民族舞源于工作和生活，它所展现的是各民族人民日常工作和生活中的一些小事。但是这些小事也并不是没有意义的，我们可以从中看到人类对回归自然的渴望、人与人之间的团结互助精神以及人们对恬静生活的向往等内在涵义。全面认识民族舞更能全面地了解\*的历史和文化，因为民族舞将各个民族的特点充分地表现出来，是不加掩饰的，原汁原味的。

——水果玉米和普通玉米有什么区别

**工作总结和目标的区别21**

偷税与漏税的主要区别有三个方面：

>1、主观方面不同。

偷税是出于故意，而漏税是过失行为。偷税行为人明知自己的行为会造成国家税收损失，而积极希望或追求这一危害结果。

漏税的行为人对自己行为的危害后果应当预见却设有预见，或已经预见但轻信能够避免;偷税行为人主观上具有牟取非法利益的目的，而漏税行为人主观上则不具有这一目的。

>2、客观方面不同。

偷税是采取伪造、变造、隐匿、擅自销毁账簿、记账凭证等欺骗、隐瞒\*\*来不缴或少缴税款，而漏税不存在任何故意的作为或不作为。在客观上区分二者，应注意：凡是没有采取法定\*\*偷逃应纳税款的，一律不能认定为偷税;即使采取了法定\*\*未缴或少缴税款，也不能一概认定为偷税，还要注意从主观上进行甄别。因为主观上的区别才是偷税与漏税的本质区别。

实践中，还有一种“明漏暗偷”的情况，即\*\*\*采取法定\*\*，不缴或少缴应纳税款，但一旦被税务人员查出，则以业务不熟、工作过失或对税法及财务\*\*不精通为由加以搪塞。对这种情况，可以从两方面认定：

一是从客观行为上判断。如行为人有伪造、变造、隐匿账簿、记账凭证的行为，可以认定行为人是偷税。当然，对于擅自销毁账簿、记账凭证和虚假纳税中报无法在客观方面加以区分，就不能据此认定其是偷税行为。

二是从事后态度上判断。对漏税行为，行为人一般都能主动承认错误，并补缴税款;而偷税行为人往往会百般抵赖，只有在证据确凿，要追究其责任时，才会补缴税款。当然，这种区别是相对的，只能在定性中起参考作用，认定是偷税还是偷税综合考虑。

漏税与偷税的转化。漏税行为在一定条件下可以转化成为偷税。例如，漏税行为发生后，漏税者自己发现或由他人告知，但漏税者不予主动改正，而采取欺骗\*\*不向税务机关申报所漏税款，漏税行为就转化成为偷税行为。这种情况完全符合偷税的构成要件。但是偷税行为不可能转化为漏税。这是因为偷税行为完成以后，\*\*就不可能有任何的逆转可能。但是在司法实践中，根据不同的情况，可以分别认定为自首或者其他\*\*情节，减轻其刑事责任。

>3、法律后果不同。

偷税达到法定结果即构成\*\*，应承担刑事责任，而漏税是一种违法行为，行为人只须补缴税款并交纳\*\*金。

当前，有些税务机关与司法机关对于漏税有不同认识。一些税务机关存在把漏税刑事化的趋势。这种只重视打击，不注重保护的倾向是不利于经济建设的。是实践中确实存在\*\*\*并非故意而是因为不熟悉税法或粗心大意而未缴或少缴税款的情况。

《税收征管法》第52条第2款也规定：“因\*\*\*、扣缴义务人计算错误等失误，末缴或少缴税款的，税务机关在三年内可以追征税款、\*\*金;有特殊情况的，追征期可延长到五年。”其中的“失误”包含了无意造成的未缴或少缴税款的种种情况，实质上就是漏税。

——未婚妻和女朋友有什么区别

**工作总结和目标的区别22**

20xx年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨、和效益目标上，行政部紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署、注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出积极贡献、为了总结经验，继续发扬成绩同时也克服存在的不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

>一、人事管理方面

根据公司部门岗位的实际需要，有针对性、合理地招聘一批员工，以配备各岗位、规范了各部门的人员档案并建立了档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐、同时要加强内部的培训管理工作。

>二、行政事务工作方面

1、本年度进行了两次验厂活动，主要出现在目前公司厂地面积窄小和现场员工访谈的培训不够使得验厂结果要求改进。

2、搞好ISO再认证工作，确保ISO认证通过，通过这次ISO在认证，让我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足，ISO的覆盖不全面，来年行政部需加强各部门ISO管理体系的培训于学习。

3、对后勤保障工作做到让员工用上健康、卫生的食品。

>三、公司管理运作方面

1、顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度、完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻、在日常工作中，及时和公司各个部门沟通。

2、逐步完善公司监督机制、有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情、基于这个原因，本年度加强对员工的监督管理力度。

3、加强团队，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队、作为一个管理者，对下属充分做到\"察人之长、用人之长、聚人之长、，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性、提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。

4、搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。

5、充分引导员工勇于承担责任了解职责、要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

>四、工作中的收获

懂得事情轻重缓急，完成领导交代的工作，做到了\"上传下达\"、与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期工作垒积了许多经验、

>五、工作中存在的不足：

过去的一年，在得到公司领导的指导和各部门的大力协助下，行政部取得了一定的成绩、尽管我们取得了一定成绩但仍存在着很多不足之处，主要表现在以下几个方面：

1、由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得，但由于人力和精力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

3、抓制度落实不够，公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

**工作总结和目标的区别23**

20xx年已接近尾声，作为在公司上班六个月的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，为了在新的一年更好完成本职工作，现将本年度工作做以下几方面总结：

>一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为广告宣传和设计策划人员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在高力地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期VI等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为宝鸡厂内绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

>二、努力提高自身素质与修养。

作为高力地产的一员，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为广告策划人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自已的各项素养及技能。

>三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。

在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对象熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣

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