# 法国公司的工作总结(推荐42篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-06-13

*法国公司的工作总结1本人于xx年xx月xx日通过国际广场的面试。作为一名电信新员工，我在这三个月的工作中，积极参加公司组织的各项活动。在公司组织的精神学习活动中，我学习到了很多在学校学不到的知识。在工作中，我不仅仅只限于工作和学习，而且注意...*

**法国公司的工作总结1**

本人于xx年xx月xx日通过国际广场的面试。

作为一名电信新员工，我在这三个月的工作中，积极参加公司组织的各项活动。在公司组织的精神学习活动中，我学习到了很多在学校学不到的知识。

在工作中，我不仅仅只限于工作和学习，而且注意和同事沟通协调的方式和方法，积极的向同事学习，已达到互帮互助的学习目的。

在这期间，我们从网络上获得了很多以前没有学到的知识和经验。因为我们的一些操作规范，也因为多样化的原因，我们的工作效率和工作质量就不能提升。在这里我感谢公司和领导，给了我们这样一个学习和进步的机会，也感谢在工作和生活上给予我无微不至关心的帮助和照顾。

在这里我也向关心和帮助过我的领导和同事表示真诚的感谢!我会继续努力工作，虚心学习，不断改正和完善自己的不足。争取在将来能够成为公司的一员而不断努力，为公司辉煌的明天而贡献自己的一份力量。

**法国公司的工作总结2**

在大三的学习生活中，实习是不可缺少的一部分。在实习期间可以把在学校学到的外贸知识应用到实际当中。在理论与实习相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实习的区别。从而巩固自己所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而做到理论与实际的融会贯通。

XX年元旦，正式开始了我梦寐以求的实习生活。在老师的引荐下，我来到了青岛\*\*\*\*\*\*公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于XX年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅!

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单(po)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品一次通过。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利通关，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关。可是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利通关了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品是也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢?我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

**法国公司的工作总结3**

一、 实习目的为提高涌德电子集团（UDE）在大陆地区重点大学院校中（二本以上）的知名度，帮助学校培养优秀的大学生，提高学生专业技能和社会适应能力，同时方便公司人才的选拔和任用，实现人力资源储备与接收的顺利接轨，特拟定此实习计划。

二、 实习对象西南科技大学20xx届大学生三、 具体要求为：1. 专业要求：工业工程、工业设计、机械设计及自动化、材料成型及控制工程、过程装备与控制工程（详见附件1）;2. 愿意在广东东莞市虎门镇或德阳中江县长期发展；3. 有良好的道德品德，在校期间没有违反校规的行为。四、 实习人数20xx年实习人数：105人（其中中江厂69人，东莞厂36人）。

五、 实习时间第一阶段： 个月，20xx年7月10日—20xx年8月25日；第二阶段：6—8个月，20xx年10月—20xx年6月。六、 项目负责人：大学生实习：人事—何贵成学校项目建设：新技术研发部—彭代辉，人事—何贵成七、 实习方式第一阶段1. 了解公司各部门作业内容及作业所需知识；2. 理论讲座（根据20xx届大学生培训安排，适当加入实习生旁听）；3. 根据专业及个人发展适当安排意向部门。

第二阶段1. 课题研究，以完成毕业论文形式展开；2. 毕业论文的课题由公司、学校及学生三方讨论协商订立，考核在公司完成；该课题可以是部门内须解决的问题或其它相关课题。八、 考核方式 ： 公司考勤、主管考评及其它考评等。

实习生奖励及福利待遇（详见表一）第一阶段：根据个人表现，综合评分，分为A、B、C、D四个等级。A级：综合评分为90分（含）以上，助学奖金1000元/人，并可直接签订就业协议成为正式员工（按20xx届大学生招聘待遇执行）。

直接签订就业协议之学生，返校就读期间由公司提供助学奖金每月800元；B级：综合评分为75分（含）以上，助学奖金600元/人，并可进入第二阶段实习；或由部门主管同意后直接签订就业协议成为正式员工（按20xx届大学生招聘待遇执行）。直接签订就业协议之学生，返校就读期间由公司提供助学奖金每月400元；C级：综合评分为60分（含）以上，助学奖金200元/人，经需求部门主管同意后， 可予进入第二阶段实习；D级：综合评分为60分以下，不发予助学奖金。

第二阶段：第一阶段表现优秀同学优先考虑。实习期间根据个人表现综合评分，分A、B、C、D四个等级。

实习成绩由：每2个月1次的考核+毕业论文纸档报告+上台报告等三种成绩合并计算。在第一阶段直接签订就业协议之学生在第二阶段实习期间，其薪资（按20xx届大学生招聘待遇执行）；其它第二阶段实习学生， 公司给予助学奖金每月2025元。

实习期间学生所需遵守的相关要求、规定及享受公司福利比照正式员工办理。A级：综合评分为90分（含）以上，毕业后免除试用期，并在标准薪资基础上直接加薪600元—1000元/月；B级：综合评分为75分（含）以上，实习生可签订就业协议，毕业后免除试用期，并在标准薪资基础上直接加薪400元—800元/月；C级：综合评分为60分（含）以上，经需求部门主管同意后可签订就业协议，毕业就职后进入2个月试用期，试用期满根据工作表现进行调薪；D级：综合评分为60分以下，公司不予以录用。

**法国公司的工作总结4**

我于20年11月加入中国人寿，至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费万，非车险保费万的佳绩，提前个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**法国公司的工作总结5**

就快要从大学里面毕业了，可我在找工作的时候发现自己的专业能力实在是不太足够，这令我在面试了诸多家企业后都没有了下文了，即便入职了几家公司，可是我最终还是因为各种原因选择了离去。现在，我已经在xx公司成为了一名销售员工了，虽然我的销售工作做得不算太好，但是至少让我体会到了工作的滋味，对于未来的路也看得更透彻了。

在学校里面的时候我尚还不知道找一份工作这么麻烦，直到自己和室友们一同寻找好一阵子工作后，我才体会到了自己目前正处于一种十分尴尬的境地，我的专业水平很普通，这不支持我能找一份合适的对口工作，可我有没有其它的工作经验，也没有亲戚朋友能帮助我，所以我只能靠着自己了。既然找一份满意的工作比较难，那么我也不强求多么好的实习工作了，于是我便找到了这份销售的工作先做着，就算做不好倒也没太多关系，反正还有机会能再做出调整。其实在我进入公司之前，我就知道了销售面临的诸多压力，每个月要是不能达到指定的销售额，那么每个月就只能拿一拿底薪了，底薪就只能勉强让自己在吃这方面不用太过于忧愁了，不过想买什么东西啊、和别人出去玩就不太可能了。

刚进入公司的时候，我和一些新员工一同参加了入职培训，这个培训也不是很长，主要就是给我们讲解了一些公司的背景和工作上的业务，让我们明白最基本的工作，然后便让我们跟随着自己的小组长去工作了。像我这种还没有毕业的学生，在公司里面基本上就是一个小跟班，复杂一些的业务根本轮不上我，我也没有什么机会去接触更多的业务，我每天要做的事情就是处理公司里面的一些杂事，虽然我会感觉自己好像受到了不公平的对待，但是我也没有因此而放弃掉自己的工作，因为我知晓自己的能力还是太差了，目前能做的也只是打打酱油了。在公司里面待了一个多月后，公司里面的老员工才开始带着我了解一些销售的内容了，这时候我也明白了之前打杂的用意，那是让我熟悉一些最基本的业务，这样一来就能接手正式的工作了……

直到现在，我的销售业绩情况还是一般般，这是因为我各方面的能力都还没有达到要求吧，不过我会努力学到我成功为止！

**法国公司的工作总结6**

一、对于这次的面试我还是有些担心，不知道我能不能够顺利的通过。

面试是一次非常好的机会，面试经验总结对于我而言，是非常重要的，也是非常珍贵的。

首先，面试过程中我的心态一直都是非常积极和乐观的，因为这次的面试经验我非常有信心，通过这次面试让我有信心面对工作，面试时我还是需要保持好一个好的心态的，不管什么情况都应该保持好的心态，因为这次的面试经验总结对比面试，让我在面试之前的心态更加的积极，面试的时候我也是保持了一个好的心态，不仅仅是通过面试就可以让自己得到更高的成长，在面试的过程中我也是积累了很多经验，在面试的过程当中也是遇到了很多问题，这让我非常的感激，让我在面试的过程当中成长了非常多，这让我有了一个很大的提高。

在面试过程当中我也是积累了很多经验，在面试过程当当中这是我应该要去做好的，面试的时候我是积累了很多知识，这对于我而言还是非常有意义的。在面试的过程当中我是非常积极的，不管是什么情况都应该要保持一个端正的心态，我是很有信心的，这对于我而言还是非常有意义的，通过面试，我也是得到了很多经验，面试经验我还是感觉非常的有意义，我会在今后的工作当中更加的努力的。

二、对于这次的面试经验我也一直都是非常认真，面试的过程当中我非常清楚自己的能力，在学习方面我也是非常的充实，虽然这次的面试经历是非常宝贵，可能我在面试的时候还是非常不成熟，面试的时候我也会有一些事情应该要去做好的，在面试的过程当中这是毋庸置疑的，我也希望在未来一段时间当中能够有更多进步，这是我应该要去落实好的，面试期间也是让我非常感激的，我也会在今后的工作当中继续努力提高自己的工作。

**法国公司的工作总结7**

\_\_\_\_房地产集团上海公司成立近一年来，法务工作在集团公司法律合规部和上海公司领导关心和支持下，从合同管理、四项审核、法律风险防控、法律培训到普法宣传等各方面开展了大量深入和扎实的工作。现将近一年来上海公司主要法务工作和今后的法务工作思路总结如下：

一、加强制度建设，健全人员配置。

(一)成立内部控制和风险管理领导小组

为建立和健全“财务、审计、纪检、法务与保密”五位一体的内部控制和风险管理机制，提高公司内部控制与风险管理水平，防范风险，促进公司又好又快发展，上海公司成立了以总经理为组长的内部控制与风险管理领导小组，负责内部控制和风险管理工作，增强了公司在重大经营上的决策和保障能力。

(二)聘请外部法律顾问，配备专职法务人员

上海公司成立后，为保障公司持续、稳定、健康发展，从源头上杜绝各类法律风险，上海公司与\_\_\_\_律师事务所签订了常年法律顾问服务合同，就有关经营管理、各类经济合同、融资、审查合作方资信、法律培训等事项提供法律咨询服务。随后，在集团公司支持下，上海公司配置了专职法务人员负责公司日常法律事务处理，包括合同审核、案件处理、法律问题处理、风险内控、法律培训以及与外聘法律顾问接洽等事宜。通过外部法律顾问和内部法务人员相结合的方式，保障公司依法经营合规管理。

(三)出台法律事务管理办法

上海公司法务人员在配合其他部门完成制度建设的同时，不断完善自身法律事务制度建设，参照集团公司有关法律事务的管理办法，制定了《法律事务管理办法》(试行)，对四项法律审核工作、外聘法律顾问管理、法律宣传等工作从制度上作了规范，逐步建立起了法律风险防范机制。

二、积极开展法律工作，为公司稳健经营保驾护航。

(一)贯彻落实四项审核工作。

按照集团公司要求，上海公司不断建立健全法律风险防范机制，推进规章制度、经济合同、重要决策、授权委托书的法律审核工作。在经济合同审核中，明确外部法律顾问和内部法务人员的职责分工，优化了审核流程，提高了审核效率。

(二)法律风险防控报表工作

在推进法律风险防控工作中，上海公司积极加强事前防范体系建设。公司领导针对上海地区市场环境复杂，客户权利意识强等特点，提出了建立风险防控报表的构想。法务人员根据公司业务经营情况，通过报表形式事先向相关部门提示风险，并通过反馈机制跟踪法律风险的处理结果，从流程上提升了法律风险防范能力。

(三)法律培训工作。

上海公司以“六五”普法为依托，积极开展法律培训工作。今年上半年，在外聘法律顾问的协助下，上海公司组织全体员工学习了与房地产经营相关的法律法规，提高了员工的法制观念和对依法治企的认识。下半年，针对公司项目即将开盘销售的情况，上海公司针对销售代理公司进行了法律风险的培训，提高了代理公司销售人员的风险意识，从源头上降低法律纠纷发生的可能性。

三、法律事务管理工作存在的问题

(一)法务人员经验不足

企业法律事务工作具有专业性强的特点，对法律理论知识和从业经验要求较高，特别是房地产的法务人员还需要熟悉房地产行业知识。上海公司作为新成立的公司，法务人员的知识和经验比较欠缺，还需要进一步提高。

(二)合同审核执行力度较弱

上海公司成立后，从前期规划到营销开盘，大量合同需要审核，时间紧，任务重。在开展业务过程中，有些部门存在着先实施后签合同的问题，无形中提高了法律风险。在以后的工作中，需要进一步加强合同审核，按照合同审核制度，防范风险。

四、20\_\_\_\_年上海公司法务工作计划

(一)完善企业内部风险防控体系

20\_\_\_\_年，在内部控制与风险管理领导小组领导下，上海公司将按照股份公司和集团公司风险管理制度的要求，进一步完善企业风险管理体系建设，制订风险管理具体流程，提高企业风险管理水平。

(二)加强四项法律审核工作

在20\_\_\_\_年的基础上，按照上海公司《法律事务管理办法》(试行)的要求，进一步加强四项法律审核工作，提高审核水平，加强审核力度，杜绝事后审核情况发生，为企业合规经营保驾护航。

(三)提高法律培训和法律宣传水平

20\_\_\_\_年，上海公司将进进一步提升法律培训水平，提高培训的针对性。依托“六五”普法要求，继续加强法律宣传工作，提高上海公司全体人员依法治企的水平。

**法国公司的工作总结8**

“\*\*”的使用方法。并代表\*\*给\*\*领导介绍了\*\*的基本概念和方法，对自己是一个极大的促进和提高。

经过过去一年的实践和实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

一、 继续学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻同志更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

二、 努力实践，自觉进行角色转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

三、 提高工作积极性和主动性

一年的实习期很快过去了，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续为中心创造更多的价值。

最后感谢单位领导和部门领导以及同事对我的支持和帮助，我会继续努力的。

**法国公司的工作总结9**

本学期我们的法学专业课程，分为理论与实践两个阶段。这次的理论与实践是在理论与实践的层面上的，理论指导实践，而实践又是我们学习法学理论的重要的一环，是理论联系实践的过程。通过这次理论与实践的结合，使我在一些基本的知识上得到了运用，同时也让我在实践中得到锻炼。

一个学期的实践与课程设计的结合，使我在专业知识和专业技能方面有了很大的突破和进展，使我更深一步理解了作为一名法学专业的教师的重要性。

二、实践活动方面：

作为一名法学专业的学员，我们不应该把学习的知识停留到理论的层面上，应该从实践中学习。理论与实践相结合，让我们在实践中体会理论，也同时也提高了我们对法学专业知识的熟悉程度。通过这次实践活动，我不仅学到了专业知识，而且培养了我的实际动手能力，提高了我们的整体综合素质，使我们更好的适应社会的发展和现代化建设的要求。

三、实践体会与收获

通过实践，我对法律现在的认识有了更深的理解。法学是一门实践性很强的学科，在我国现行的体制下，没有法律的保障，就很难在纷繁复杂的社会生活中立足于不败之地。我国的法治在社会生活中地位并不显著，法学需要我们不断努力才能完成。而这就要求每个学生在掌握扎实的专业知识基础上，培养自己的实践能力和创新能力，为将来适应社会打下良好的基础。

在这次实践中，我们接触到了许多法院、检验院，了解了许多有关法院工作的现状与问题，增强我们的法律意识观念，为我们进一步了解法院工作特别是检验院工作起了很好的启发帮助。同时，也使我在实践中更加明确了在法学领域内我们要学习的东西有太多太多，以后的路还很长。

四、今后的努力方向

在法院实践中，我们应努力做到：(1)端正学习态度，在法律专业知识和业务能力方面有所突破，加强实践能力。(2)加强自主学习能力，在实践过程中不断总结经验教训，不断提高实践能力和创新能力。(3)努力向普通群众学习，在法律专业实践中不断丰富自己，提高自己的法律意识和法律水平，为自己将来成为一名合格法律职业人士打下良好的基础。(4)在今后的工作中注意严格要求自己，虚心学习，争取更好地进行自我教育、自我完善和自我管理。

法学专业实践活动是一个学习与实践相统一的过程，它不仅能够促进学生巩固知识，开拓视野的有效途径，也能够促进学生把课内知识转化为能力，发展学生的实践能力。

五、今后努力的方向

通过这两次的实践活动，我发现自己的许多知识不足，但我会在今后的学习与工作中努力去改进自己。我要不断的提高自己的综合能力和实践能力。

六、我要努力做到：(1)不断提高思想素质

在法院实践活动中，我要积极参加各项活动。

1)加强法律实践能力和实践创新能力的培养

要在今后的学习与工作中，不断的丰富自己，提高自己的综合素质，为今后的工作和学习打好坚实的基础。

我相信自己在以后的学习与工作中会不断地完善自我，为自己人生的路做出自己的一笔不可磨灭的贡献。

**法国公司的工作总结10**

时光匆匆，转眼间一个月的实习生活也画上了句号。我又从社会实践中回到了校园学习生活之中。回首过去一个月在xx公司点点滴滴的实习生活，我有许多感悟。我对销售有着极大的兴趣，我从上大学起就立志做一名优秀的销售代表。这次在xx公司的实习生活让我进一步了解了销售这个职业，更坚定了我今后做一名优秀销售代表的信心。

首先，这次在xx公司的实习生活使我找到了在社会工作中的感觉。这对于一个长期在校园中学习生活并即将步入社会工作中的大学生来说，是一个不小的收获。刚到xx公司的时候，我真的不知道自己要在公司中做些什么。那些职业的销售代表都十分的繁忙，他们大部分时间都在外出拜访顾客、商业谈判之类的。而我一个销售部实习销售助理似乎帮不上什么忙。但是，我决心在这次社会实习中锻炼自我，学到一些实际的东西。我尝试着和公司负责实习生的主任王老师沟通，希望他能给我多一些工作去完成。于是我成了销售部办公室中繁忙工作的一员。我帮助职业销售代表发送传真，给客户打电话，收集、翻译、整理资料。什么地方需要我帮忙，我就去什么地方。打字，翻译，打印资料，虽然我的工作很杂，也很基本。但是在这个过程中，我找到了社会工作的感觉，也在这个过程中学习到了许多东西。在工作之余，我主动地和那些职业销售代表交流，从和他们的交谈中，我了解到了作为一名销售人员是多么的不容易。实际上，做销售是一项极富挑战性的工作，销售人员每天面临着巨大的压力。但是当他们成功地拜访了客户或达成了销售目标后，那种发自内心的喜悦是不言而喻的。实习后期，我主动提出去公司产品展区向顾客介绍公司产品。起初，我对公司的产品不是特别的了解，因为公司的产品都是一些电机产品，这对于一个学文科的学生来说是很陌生的，但是一个好的销售员首先要对他或她所销售的产品了如指掌。所以我就在晚上下班后借来公司一些介绍产品的书籍和手册来看，学会了一些专业用语和了解了公司产品的特性。第一次向客户介绍公司产品的时候，我的心里还是有些紧张的，但是我还是镇定了下来，为客户简单地介绍了一下产品，这也算是我第一次那么正式地为客户介绍产品，虽然这对别人来说算不了什么，但是我自己的心中却充满了喜悦。虽然这次实习的时间很短暂，但是我找到了工作的感觉，也学会了怎么样把学习和工作结合起来。

同时，我也在这次实习中肯定了自己的价值。以前，总觉得自己要是走出了校园，什么都做不了。但是通过这次实习，我看到了自己的能力。我能积极地去工作，去和上级沟通，“找”活儿干。我学会了在工作中学习的方法，我为了工作的需要，能迅速的学到工作中所需要的东西。我不了解家具产品，但是我学的很快;我不了解怎么使用打印机、传真机，但是我学的很快;我会化妆，把自己的穿着职业化，但是我学的很快。我再很短的时间内学会了工作需要我学会的东西。我想这就是大学所培养的真正的东西——学习的能力。我也看到了改变的力量，有一句名言是：世界上唯一不变的东西就是改变。在这次实习中我的观点等都有了一系列的改变和变化，从这些变化中我学到了许多，也使自己成熟了许多。我现在不怕找工作了，我会不断地学习，充实自我。我相信我一定能找到一份很好的工作，我是一个很好的“产品”，我能自信地向企业推销我自己。

这次实习还让我学习到了团队合作的能力。xx公司销售部门的实习生不止我一个人。我们五个人是一个实习生的团队，在实习结束后也成为了很好的朋友。这次实习使我感觉到了团队的力量。有时候接电话，传真很多，真的让人手忙脚乱的，但是在这个时候，完成了手头工作的团队成员总会过来帮忙。在产品展厅向顾客介绍产品的时候有时候也会有无法回答的产品技术类问题，但是团队中学习理工科的成员总能帮着解决，最终给客户满意的回答——这就是团队的力量，没有团队，是不可能那么有效率低地完成工作任务的。有时候，因为团队成员来自不同的地方，不同的大学。在一些生活、观念方面都有一些差异。在团队合作的过程中，也会有一些小小的摩擦。但是大家都彼此体谅，最后还成为了好朋友。在以后的职场生涯中，我相信我会加入一个又一个新的团队，也会在与他人交往的过程中遇到种种问题，但是通过这次实习，我已经做好了思想准备，我也已经学会了怎样尊重、体谅他人。我相信，真诚地对待他人，合理地调节人际关系，我也会收获一个很好的人际关系，在团队这个大家庭中，发挥自己的水平和才能。

最后，这次在xx公司的实习经历敦促我去不断地学习，充实自己。刚进入大学的时候，那时正处于打基础阶段，学习有些繁忙。那时候就想，要是去工作就好了，就不用学习了，因为学习是一项很辛苦又很费时的事情。现在到了大二了，终于到了快走上工作岗位的时候，但是我的想法也改

变了。通过这次实习，我了解到了在工作中更需要学习，不学习那么就会很快被社会淘汰。现在想想，在学校中做一个学生其实是最轻松的事情了。工作中所面对的压力要大得多，要考虑到各个方面的问题。在xx公司遇到的那些职业经理人都北是在繁忙的工作中抽出时间来去学习，有些领导阶层也在进行着夜间或周末的培训。他们的行动也鼓舞了我去学习更多需要学习的东西，这个学期我回到了学校，我更加珍惜这最后一年的在学校的学习机会。去听更多的好课，去学校图书馆看更多的书籍，享受学习所带来的快乐。我也会多用一些时间去学习工作中所需要的技能，如更多的电脑软件的使用，英语的听、说、读、写能力的进一步强化，我也会继续学习法语。知识的海洋无穷无尽，学习知识是我们终身的事情。

感谢xx公司给我的这次宝贵的实习工作，它使我学到了很多东西，也使我更加确定我未来发展的方向。通过这次的实习，我更加热爱销售工作，并且更加坚定了我做一名优秀的销售人员的决心。我也更加热爱学习，我会学习更多知识，因为我相信我所学的知识，在我以后的生活和职业生涯中，无论我以后是职业经理人还是自主创业，都是一笔非常宝贵的财富。现在实习结束了，我会更加努力地珍惜生活，更加努力地工作、学习，我相信通过自己的努力我能实现自己的人生目标，为我们的社会创造价值。

**法国公司的工作总结11**

转眼间，我进入行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的20xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识与技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接手分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，彷佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有

效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

20xx年8月，我有幸从分理处脱颖而出，进入支行公司业务部上挂学习，这对我来说是一次相当难得的机会。一年来的种种经历都是巨大的收获与财富，从最初的记账到现在的信贷，岗位的变动让我对银行业务有了更进一步的了解与掌握，通过之前两年在网点的表现，我证明了自己能胜任记账这个岗位。进入支行公司部3个月以来，我接触到了全新的信贷业务，从第一天开始我就告诫自己需要尽快适应从柜面人员到客户经理的角色转变。通过这三个月的工作和学习，我对公司信贷业务的操作流程有了整体上的一个了解，掌握了相关一些营销技巧。在进步的同时，随着对目前工作的不断理解和总结，我认识到自己还有许多不足：

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2、20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的行欣欣向荣，作为行的一员，我感到无比自豪，在新的一年工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

**法国公司的工作总结12**

我怀着对企业实习生活的憧憬，进入了荆州浩然物流公司，通过对《现代物流基础》，《物流法律与法规》，《物流仓储》，《物流货贷》，《会计》，《管理学》，《物流信息技术工程》等课程的学习，我对现代物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，但我始终坚信实践出真理，实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我走进了浩然物流公司。在那里，我学习了更为有用的，直接的，物流知识，而每天点货和装卸活动，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

>一、实习目的

我结合两年系统的物流理论的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力并且了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，能对今后的学习中提到促进作用，并结合所学的理论提出改进意见。

>二、实习的内容

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

>三、实习工作过程

我初进浩然物流公司的时候，被分配在快运部，第一个星期我们有5个同事在客服部实习。客户部的主要工作就是接客户的电话，公司有完善的客户服务系统，使客户可以随时打电话来询问自己货物所处的状态以及所处的位置，如果货物丢失，也可以查询是在哪一个环节被弄丢的，那么就可以很准确的查出肇事者，并且让其承担相应的责任，这个系统大大规范了人们的行为。客服部的工作人员所需要做的工作并不是接电话那么简单，他们还对客户进行相应的制单，把每一项都记入电脑里，每天打入客户部的电话不计其数，所以客户部的人员每天都要进行工作量很大的录单工作，这就要求每个工作人员都有非常快的打字速度。在客户部实习的一个星期，我们学简单会了理单，并把分好的单证在电脑里进行核实确认。

第二个星期，我进入库房实习，早上我们一般就是贴标签，下午的时候跟司机出去送货。司机们送货一般都没有固定的位置和客户，只有少数的顾客是固定的，这就要求每一个司机对荆州的地理位置很熟悉，要把客户委托的货物从客户指定的提货地点按照最合理有效的方式运达客户指定的收货地点，同时还要提货，整个过程都是司机独立完成的，很累。在库房进行货物装卸流程的实习，库房装卸货物，先调车靠台，由库房负责人去仓储前台领取清单（该车所装货物的信息），首先先观察货物的装车情况，看是否整齐，再核对清单，看有是否可以直接倒车或送货的货物，了解清楚后，如是自提且货量大的，并且货物可以直接全部找出的，及时通知客户办票提货，进行直接倒车，避免二次装卸；如是送货的，货物又能全部找出的，就及时和送货部进行协调，由送货部负责进行客户通知，进行倒车送货。其他特殊情况（客户不能及时来提，电话打不通等）货物和零担货物，进行卸车拉入仓库码放整齐，装卸时禁止野蛮装卸，对易碎等物品做到小心轻放。

>四、个人工作心得

1、码放货物，不能倒置的货物要按要求摆放，避免货物受损，摆放货户要合理（如：避免农药和食品摆放相邻等情况）。

2、车次卸完后，拿清单进行点货，在点货中发现少货，多货，或货损等情况，应注明在清单上，交于理赔部。

3、由总公司为中心，各片区，各分公司，各站点为单位，加大巩固公司客服部整体水平力量，首先领导以身作责，发现问题及时批评教育，定期培训员工整体客服水平。并加大客服投入。

4、公司应加大网络宣传，所有员工应加强网络系统的培养和提升。因为现在是网络信息化时代，尤其作为物流公司，一个厂家，一个企业对一个物流公司的认可和评价往往是看其网络宣传规模和网络影响，随着电子商务的发展，通过

网络订单购物越来越广泛，一个好的物流公司更应该发展其网络信息化，通过网络宣传公司。这就要求公司员工学习相应的网络知识。

5、司机对货物严禁野蛮装卸导致货损、货差率过高。

6、公司人事部和客服部应每月对全体员工进行对公司意见和改善吸收和采纳，做到件件有回应，采纳可通过QQ留言，信箱，和直接书面发表，让公司从基层到高层人人有话说，“三人行，必有我师”每个人的岗位都能接触到不同的事情，往往最基层的建议能更直接的影响到公司的发展，对发表意见较好，可以采纳的意见给予充分肯定和奖励，对于不能接受和采纳的给予合理解释和回应。这样做可以提高员工对工作的热情和提高，也可以从中挖掘人才，促进公司和谐发展。

以上改进建议仅代表本人在实习阶段的想法，从中感觉到实践与学习必不可分，在公司的两个月实习期间，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

想想时间过的真快，转眼间在公司的实习工作已过去，很高兴学校有实习这么一项作业，我深知：学校让我们实习的目的是为了培养我们运用专业所学的基础理论，独立分析和解决实际问题的能力，提高专业意识，增强专业技能。在这实习，我都是抱着学习的态度。在仓库这段期间，我也努力的去了解仓库的管理方式

**法国公司的工作总结13**

不知不觉中两个多月的工学交替已经即将结束。回顾这两个月的实习工作，自己比以前充实、成熟了许多。通过这段时间的实习工作，我学会了许多技能，明白了办事流程，拥有了工作经验，锻炼了意志，培养了工作的信心。这两个月内的收获是在学校无法学到的，所以我也是非常珍惜这的每一次工作，认真完成每一份工作。

在这两个多月的学习工作中我已经慢慢地融入到了自动化，感觉自己已经是自动化大家庭的正式一员。在自动化中每个人都很勤奋，敬业，大家都很友好，对我们实习生也是非常照顾，关心，时常给以工作上的帮助。在自动化工作让我感到了无比的亲切感。

工作不像是在学校学习，工作与学习是两个不同的概念，工作时没有了学校的自由与随意。工厂不等同与学校，工厂的纪律比学校更为严格。工作时首先是要转变自己角色，让自己适应工作。

在自动化中要和很多人打交道，交际圈很广，这就要求我们有一定的交际能力。善于和别人交往，沟通。在这方面我做的不是很好，还需要提高自己的交际能力。这方面我是深有体会，有时会面对常见的人，又不是在一个部门，也不认识，面对常见的人沉默不语是非常尴尬的，也显的不友好，为打破这个僵局就要主动去交流去打招呼，也是为了日后大家在一起更好的合作。工作中效率是至关重要的。效率可以决定一个产品的成败，一个订单的得失。尤其是在制造方面效率就像是汽车的轮子，没了效率汽车就会止步不前。

随著社会生产力的发展，生产效率一直在飞速提高。社会的竞争愈加激烈，只有让自己紧随时代的发展步伐，才能在社会中占有一席之地。我们在126线做产品时就遇到了效率的问题，我们生产的速度有点慢，效率不高，在规定的时间内也做不完产品，为加快生产速度我们分了白夜班，停人不停机的连续生产，最终完成了生产计划。有著丰富而扎实的专业知识和技能让自己的工作有质的飞跃，让工作更加得心应手。要想在自己的岗位上有所作为，干出业绩，就一定要对自己工作的专业知识非常熟悉。我工作时碰到的很多问题都和我们的职业知识息息相关。从同事们的工作交流中我也能听到许多我们专业上的知识。在学校学习这些知识时根本没有认识到它们的重要性。通过现在的认识我会在日后的学习中更加努力的学习这些专业课程。

英语一直是我的弱项。通过这段实习时间我是真心的体会到了英语的重要性了。英语是交流的桥梁，在厂里经常会来很多外国客户，他们都是用英语交流，看著他们用英语和客人滔滔不绝的交谈真是让人羡慕，我也会努力地学习英语，希望有一天也可以和他们一样用英语交谈。

在这两个多月的实习中，我学到了很多工作上的经验，实际操作机器的方法，也知道了自己在哪些方面的不足与缺陷，为日后的学习指明了方向。不仅仅只有工作方面，我也收获了友谊，认识了很多同事。我也非常感谢显华姐、丽艳姐和其他同事在工作上对我的帮助与照顾。这次实习是一段充满挫折与反思的旅程，是一次快乐而美好的回忆。这次实习的每一件事都深深的刻在我的脑海里，它是我人生中丰硕而宝贵的财富。

**法国公司的工作总结14**

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年xx月xx日，xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的YH5WS-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35KV避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是10KV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一)市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售;另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，YH5WS-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、PRW7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

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，20xx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)依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量，xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**法国公司的工作总结15**

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了年底，回顾这一年的工作历程，我在各位领导的带领下，在全公司同志的鼎力支持和配合下，按照我公司今年的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。回顾20\_\_的工作，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了今年工作的主旋律，常鸣耳盼。现将我今年的工作总结如下：

一、认真学习，提高自身素质

随着科技的迅猛发展，各行各业之间的竞争异常激烈。特别是近几年来，全球金融风暴愈演愈烈，整个经济环境面临恶化的趋势。我们物流公司如何突破发展的制约，我想需要我们所有捷安人的共同努力。我作为公司的一份子，要认真做好自己的本职工作。这就需要进一步提升自己的思想素质和业务能力，因此，我注重加强日常的学习积累。

一是在思想上与我们公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。

二是重点学习公司的各项规章制度及相关物流行业的法律知识。做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了公司的各项制度、工作纪律及基本业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，合规合法，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成上级布置的各项工作任务，取得良好成绩。

二、树立服务意识，做好本职工作

作为捷安公司的一名业务员，我深知要做好这项工作，就要树立大局意识、全心全意为公司、为客户服务的意识。这样，客户满意了，才能促进公司的业务发展。为此，我在工作中努力做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好各项物流服务工作。着重做好三方面工作：

一是摆正位置，认真做好物流服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真做好资料收集、联系厂方和客户的工作，制定详细的工作计划，做好运输安排。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

三是努力学习新业务知识，掌握做好物流工作必备的知识与技能，特别是营销产品和沟通方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。通过上述努力，我更加熟练地掌握了与客户沟通的技巧、处理相关难题的技巧以及推介公司的技巧。我的综合分析能力、协调办事能力方面都有了较大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

三、今年的工作业绩

我作为公司的业务员，主要负责深圳港口拖车进出口运输和香港进出口运输等事项。一年来，我都坚持贯彻公司的总体战略目标一直把如何提高业务平台，扩大市场占有比作为工作重点。坚决树立“长远+稳健”的经营思想，转变自身工作观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓日常工作，积极拓宽业务渠道。每天认真的搜集各方资料，积极打电话联系工厂负责人，做好相关的运输准备。另一方面，积极与客户沟通协调，了解他们的需求，为他们提供高效、便捷、优质的物流服务。

并且在牢牢稳住老客户的基础上，积极开发新客户。我们业务员一如既往的为老客户提供满意的物流服务，并且还在深化服务内容上下足功夫，加大与客户的联系，主动征求他们的意见，不断加深与客户的感情，及时了解掌握客户的动态。这样，不断加强开发新客户，拓宽新业务面。

通过不断的努力，今年我的工作业绩明显比去年有较大的提升。月业绩有突破\_万，年营业额在\_\_万左右。今年共新进\_\_个客户，其中就包括江门鹤山雅图仕印刷有限公司这样的大客户。初步估计他们每月的货柜量就在\_\_个左右。截止到目前为止，我们完成了公司年度目标\_\_万的\_\_%。

四、工作中存在的不足

孔子曰：吾日三省吾身。通过学习和实践锻炼，自己的工作能力有了很大提高。但我深知距公司的要求还有很大差距，通过对这一年来工作的总结，我深知自己在工作定位、工作方式方法等方面存在不足：一是在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够;二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够;三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑;四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

五、今后的打算

天行健，君子以自强不息;地势坤，君子以厚德载物。我理解为这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到。今后，我要继续加强学习，掌握做好物流工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、尽职尽责。积极加强沟通协作，努力做好连接客户和公司的纽带，积极扩大业务面，争取按时、按质完成公司交给我的任务。

以上是我一年来的工作总结，不到之处，敬请各位领导和同事提出宝贵意见和建议，以便我不断改进工作，做出更好成绩。

**法国公司的工作总结16**

入职的这段时间，我迅速了解公司法务基础工作及相关工作流程，针对目前存在的问题结合自己的经验，提出了一些建议，在领导和同事的帮助下，从以下几方面逐步展开法务工作：

一、了解现有法务工作状况，及时进入法务角色，理清工作思路。

从入职到现在已有一段时间，通过这段时间的努力工作，我对公司的整体框架和具体格局有了比较全面的了解。合同审核与起草是法务中的基础业务，本人的工作职责主要包括：合同的前期审核、建议、修改、整理、备案以及合同的起草、监察等工作。以防范法律风险为目的，严格按照公司内部管理制度落实每一个合同管理环节。

二、熟悉现有工作流程，对已有的先进工作程序继承发扬，对有待完善的工作程序提出新的方法。

1、征求领导及相关部门意见，进一步细化公司合同管理，明确合同管理的目标，要求各分厂、分公司设置合同管理员职位并明确其职责，细化了合同管理流程、合同的原件管理和合同管理中的奖惩办法等方面。

2、逐步完善各类合同范本，对于经常使用的合同固定化，从而为业务人员签订合同提供方便，同时也减少了法律中心合同审核工作量。我单位属于生产销售型企业，销售属于我单位主业，销售合同范本已经趋于完善。

三、及时与外聘律师进行沟通，解决工作难题和法律纠纷。

在我来公司之前\_\_\_\_\_\_案件已发生数月，我在公司首先接触的就是厚厚的两沓资料，因为从没有处理过案件，我心里窃以为这是个很正常的案件，根本没想过这个资料是多是少，结果证明我错了，这个案子很复杂。

跑了几趟\_\_\_\_\_\_公安局，公安的说法听起来主要还是靠我司来寻找有力证据，建议我司启动民事诉讼，向过错方\_\_\_\_\_\_提起诉讼，一方面可以向\_\_\_\_追偿，尽可能挽回损失，另一方面通过诉讼获取\_\_\_\_提供的证据，或许会为刑事侦查带来意外收获，推动案件进展。我们认可了这个建议，也着手处理，现已按照我们的预期程序进行中。在这个过程中，我开始摸着石头过河，公司内部操作流程和部门配合让我不知所措，领导交代任务时只会告诉我做什么，而怎么做就要我主动去问，问领导，问同事，我深知自己麻烦了不少人，也经常在跌跌撞撞的犯了错误后接受批评，为自己的无知买单。我反复的找\_\_\_\_部拿资料，向知情人咨询事情详情和材料来源，向\_\_\_\_部调出关于\_\_\_\_的款项记录，然后将搜集来的资料彼此印证，形成证据链条，再与律师讨论现有证据对案件的支撑程度以及统筹考虑还缺少什么证据。

此案还在进行中，但是我感触颇多。第一次脱离民诉法和民法课本接触鲜活的案例，第一次感受到受命和执行的不易，第一次出差各个地方各个部门跑来跑去，过程辛苦不重要，关键在获得我们想要的结果。从内心来说我绝对想把工作做好，也在努力做好，但还是难以避免的出现很多错误，其实，每次被指出错误的时候，我自己首先非常自责，如果自己能再多看几眼，如果自己能多考虑几点，如果自己能再认真细心一点6767，我也会虚心接受领导教诲，犯错几次之后，我开始怀疑自己的办事能力，在自责中心情低落。同时，理智告诉我，负面情绪对我的改进没有任何帮助，妄自菲薄不是该有的结论，我需要做的是践踏在错误铺成的羊肠小道上继续前行，通往自己靠奋斗和成长赢来的康庄大道。

四、领导交办的其他工作

我们办公室作为后勤服务部门，需要做的事情很多，每个人除了做自己专门负责的事务之外，彼此之间也会交叉完成同一个任务，比如申报“\_\_\_\_省出口名牌”、“\_\_\_\_\_\_”新品推介会等，诸如此类活动需要部门同事齐心协力、合理分工，给自己交出一份满意的答卷。我是个新人，做事不敢自己决定怎么做，更不会擅作主张，所以我的事情完全靠领导交代和指挥。我知道工作中还有很多我没有接触到有待我亲身体验的事情，或简单或复杂，通过一次次的考验我会有更加强大的内心和更加成熟的处事方式。

综上，在入职的这段时间里，我在不断调试自己，努力使自己尽快进入法务专员的角色，以极大的热情投入到公司的法务工作中，虽然很多领域是我以前没有接触过的，但我提高了对自己的要求，不断完善自己的工作方式，希望在领导的指导和帮助下，工作能力得到进一步的提升，争取在未来圆满完成各项法务工作和领导交办的其他工作，以更好的业绩回报公司。

自20\_\_\_\_年7月份进入集团公司工作，一年的见习期马上就要结束了，这一年我不断重新定位和转变思维方式，实现了心态上从学生到职员、思维方式上从理论到实践、生活重心从学习到工作的转变。在领导、同事的关心帮助下，我的工作、生活已经逐渐迈入新轨道。

进入集团公司后，我一直在从事集团法律事务工作。我的工作内容主要有以下方面：

一、参与集团公司及所属各单位的合同谈判、负责合同文本审查工作。

二、参与项目招标评标工作，负责招标程序的公开、公正性审查。

三、参与集团公司各类投资项目的前期尽职调查工作，负责出具项目尽职调研阶段的法律意见书。

四、领导交办的其它法律性事务，包括公司相关管理制度的前期论证、制度起草、以及公司日常事务的合规性审查等。见习期间我的工作重点是合同审查。合同审查工作是对知识全面性、更新速度及理论联系实际的对个人综合能力要求比较高的一项工作，合同审查不仅要求有全面的法律及相关各专业知识，还要求有敏锐的洞察力和较强的理论联系实际的能力。同时，集团公司及所属各单位为主体签订的合同具有种类多、涉及面广、数额大等特点，面对上述难点，我只有严格要求

自己，慎之又慎对待合同中的每个问题点，努力做到碰到一个彻底弄透彻一个，把每次工作任务当作一次学习、提高的机会，并在平时合同审查工作中，要求自己做个有心人，多看，多想、多听，时刻对新的法律法规、业务相关内容保持敏感性，不断充实自己的知识结构，使得自己的合同审查能力得到了快速提高，较迅速适应了这一项工作。

见习期间我有幸全程参与了资源整合工作。在此期间，我一直积极参与并主动承担尽职调查、资产评估、资产交接、新设合资公司各阶段的相关工作，参与制作了包括尽职调查报告书、合资合同、合资公司章程、合资公司的租赁合同、合作方内部程序性文件、授权性文件、资产承诺书及送往有关单位、部门的函件、法律事务汇报材料等相关文件。

通过参与资源整合工作，我熟悉了资源整合项目的运作流程，了解了煤矿并购过程中法律事务的工作重点、难点。在资源整合各环节的实际工作中，沟通、协作、组织能力得到了充分的锻炼。见习期的这一年，我通过努力很快适应了本职工作，工作能力不断提高，这与公司领导、同事的热心指导帮助、以及集团公司业的崇高企业理念深深的影响是分不开的，在这样的良好企业氛围中，我的思想觉悟和工作能力都不断提高。

成绩是肯定的，但仍有很多不足需要改进。集团公司进入世界五百强及多产业板块即将上市的的新契机，对集团公司管理水平提出了新的要求。法务管理工作也应适应新形势，转变工作方

式。作为公司的一名法务人员，应该未雨绸缪，积极应对公司既将来临的新变化，做好相关的知识储备，在接下来的工作中，我准备在以下几个方面充实、提高自己：

一、搜集关于上市公司法律业务的相关资料，了解公司IPO、借壳上市等业务的基本原理，熟悉公司上市各环节的法律相关业务。

二、加强管理学、财务管理等与法律相关的学科的学习，拓展综合业务知识。

三、对于刚参与的“三会”议案管理工作，要做到细心、用心，多与主管这方面业务的同事及集团公司下属各单位人员交流，努力使该项工作做到规范化、流程化，以适应集团公司现代化管理的需要。

四、提高公文写作水平及语言表达能力。

公文写作是公司机关工作人员一项重要的日常工作，由于我缺乏这方面的锻炼，写出的公文存在重点不突出、言语不精练等问题。在今后的工作中我要勤学、多练，将法律思维的严谨性、逻辑性与公文的规范性结合起来，有效提高公文写作水平。

在公司日常业务中，有效的沟通能缩短人与人之间的距离，节约时间，提高集体工作效率。今后我要加强这方面的锻炼，努力做到适时、正确的表达自己的观点，同时虚心听取他人的意见，加强与集团公司各部门及所属各单位同事的交流学习，在团队合作中锻炼、提高自己。

五、提高执行力和应变能力。

在处理公司具体业务时，我存在思维定势，容易造成行动的僵化、模式化、不利于应对多变、发展的时势。在今后的工作中应该调整心态，化繁为简，把握工作重点，提高执行力和应变能力。

六、提高时间管理能力

工作后，学习、充电的时间比较分散，需要协调分配务，要做到有技巧的“挤”，才能保证充电时间。工作后的学习、充电更需要技巧与毅力，我决心以后要继续加强时间管理能力，适应工作后的不断变化的环境。

在集团公司工作的这一年，我收获了很多，在集团公司这样高速发展的企业平台上，在学校期间获取的专业知识得到了充分的发挥，个人能力与综合素质得到了很大的提升。作为一名新进世界五百强企业的员工，我深感荣幸和自豪，希望通过自己的劳动回馈公司，为企业发展贡献薄力!

**法国公司的工作总结17**

20年总部下达分公司全年回款任务指标亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成亿，将近是7--台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20年我们在精神、组织氛围上做好准备：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点要特别注意。\"兵熊熊一个、将熊熊一窝\"，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、\"尽心尽力\"兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：\"民工心态\"和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

4、\"小改进、大进步\"工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。\"小改进、大进步\"成为我们工作的氛围，倡议大家\"小改进、大进步\"的工作及思维方式。

**法国公司的工作总结18**

两个星期过去了，我的进步一点也没有，发现自己真的没有开窍，也很榆木，被骂肯定是有的，这两个星期自己的私生活影响了我的工作，我帮情绪带到了工作上，工作的没有用心，出现了错误，同时一直怕老板炒了我，思想负担很大，每每看到师傅对我摇头的时候我的心很酸，我都觉得自己特没用，这几天出现了很多错误，平时也不是在办公室带着，有时出去送单据，顶着大太阳，跑出去送单据，虽然累但是我愿意出去，跑东跑西，我喜欢自由得感觉，但是自己黑了，一个小黑妞从此诞生了，自己从打委托书，打进仓通知，打内装通知，以及做提单确认，这些看起来简单，但是需要足够的耐心和细心，记住一点，进仓编号和进仓地址是要清楚的，还有提单确认件给过客人确认之后，自己也要看一下，然后给代理制法出提单，如果提单错了(是自己的责任的话，产生改单费要自己付的)，其实这两个星期我明白了做这行真的要具备三点：

第一，会说话，因为作为一个货代操作，你要跟客人联系也要跟车队，船公司也许还要跟报关行联系，这就需要你会说，

第二细心正如我所说的，做海运细心相当重要，从订舱到安排送货，安排提箱，安排报关，安排进港，以及每个港口的不同规定，比如洋山和外港的区别，洋山是需要先报关后进港，而且洋山比较远，所以一般我们在离开船的前三天就要报关进港，外港的话可以先进港后报关，还有拼箱和整箱的操作也是存在区别的，

第三专业知识过硬，我们要学的很多，比如：港口名称，操作的具体安排，但是我还是了解不深，各个报价以及港口有待学习，一些突发事件还是不会处理。所及以后要加油了!

**法国公司的工作总结19**

毕业实习是每个大学本科毕业生必修的一门课程,也是十分重要的一门人生必修课，是个人综合能力的检验,除了基础知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力,还要求有较强的表达能力，同时还要善于思考。另外，还必须有较强的应变能力和坚强的毅力。这短短的在下沙两个月实习,让我深深体会到了积累知识的重要性，我获益匪浅。

>一、关于实习公司

我所实习的电脑机械有限公司，是在国内最著名的数控机床制造商之一，它经过20余年的成长与发展，其产品的技术水平一直处于行业的领先地位，生产的产品系列有：1、V系列立式加工中心（线轨），广泛应用于汽车、摩托车零部件、模具行业。2、MV-I系列立式加工中心（线轨）3、T-系列高速化精致化数控车床（线轨）和车铣复合式车削中心机等系列产品。

>二、实习的内容

在老师的推荐下，我正式走进开始了实习工作。由于我是应届毕业生,本身对企业的机构等都很陌生,公司让以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在我师傅的热心指导下，我对机床装配有了初步的了解,并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及所学的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作,完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。

在公司我主要的工作是协助师父装配一些机床，由于缺乏经验,我在期间......

本文来自，查看正文请使用站内搜索查看正文。

**法国公司的工作总结20**

时光转瞬即逝，紧张、充实的年即将过去。年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，我从学校踏入社会，成为了惠多利的一员。在惠多利这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不小的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢!

年的工作做如下总结：

一、工作学习情况

1、作为一名应届毕业生，刚进入公司，对公司的优智软件系统及一些业务流程都不太了解，公司基于这些情况，从年7月11日到7月28日派我们这些新员工到安徽进行学习，通过在安徽芜湖、无为、巢湖经营处的学习，我可以熟练操作公司的优智软件系统，基本掌握了经营处三表及周报表的填制，了解了跑市场和和客户沟通的一些方法。作为陕西惠多利的一名新员工，我于年9月5日到9月10日到杭州总部参加了浙江农资集团公司的新员工培训，在这次培训结业考试中，我取得了集团公司第12名的成绩，参加了集团公司组织的户外拓展训练，取得了户外拓展初级证书。通过这次培训，使自己对宁丰和集团公司有了更直接的了解和深刻的认识，也使自己的意志更加坚定，对自己选择成为惠多利人更加充满信心，对集团公司的未来也更加充满信心。

2、作为咸阳经营处的业务员，了解和熟悉了公司的产品情况。通过对划分给自己开发的兴平市场的几次走访，基本了解和掌握了兴平市场的大致情况。如取得了一部分客户的资料，兴平的耕地面积，种植结构，用肥习惯，货物运送价格，公司竞争对手在兴平的市场布局情况及销售价格。通过对兴平市场的走访，自己掌握和开发了一部分客户。新开发的复合肥用户如西吴的陈向荣，南市的岳元恒，南市张村的陈耀县，汤坊的倪成武，杨晓辉等。

3、作为一名业务员，在经营处老员工的带领下，掌握了到咸阳西站接货的流程，认识了一批货运司机，能够为我公司接货送货之用，以便为农名提供更好的服务。在咸阳经营处经理党长青和库管张鹏飞的帮助下，学会了如何盘点库房货物数目及库房货物的摆放技巧。

二、存在的问题

虽然从进入公司开始，自己学习掌握了不少东

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn