# 经验总结格式范文(汇总6篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-03

*经验总结格式范文1岁月如梭，不知不觉中大三的生活也已结束，回想这三年来，发现参加的课外活动却很少，难得有机会能够参加暑期“三下乡”实践活动，我便满怀期待的报名参加了，也很庆幸的获得了这次机会。在学院领导的关怀下，在院团委的支持和院党组织的带...*

**经验总结格式范文1**

岁月如梭，不知不觉中大三的生活也已结束，回想这三年来，发现参加的课外活动却很少，难得有机会能够参加暑期“三下乡”实践活动，我便满怀期待的报名参加了，也很庆幸的获得了这次机会。在学院领导的关怀下，在院团委的支持和院党组织的带领下，我们于八月八号到达了黔东南的岑巩县龙田镇，历时十天过后，这次暑期“三下乡”实践活动已完满结束。

快乐的时光总是过的很快，从刚到龙田时的激动与喜悦到现在的怀念与不舍，十天的时间让我收获很多，有关于做事，也有关于做人。

这次我们的工作并不是很辛苦，也并不困难。主要内容是协助龙田镇的人口信息进行核查，同时也要对人口的流动情况作出记录。根据工作的需要，我们每人去一个居民小组进行调查，缺少了和别人合作的机会。，略感遗憾，但是有失必有得，这样的话就更加的需要个人的能力，需要自己独立的思考，独立的去完成工作，这无疑对个人的能力提升是很有帮助的。这次活动中我共走访了五个居民小组，看到的情况也各异。有的小组相对发展要好很多，有的则还很落后，有的小组的干部工作很积极，也有小组的工作很不积极。对于发展较好的小组，村民的文化素质也相对较高，工作的展开也要容易的多。而那些仍较落后的小组则不能很好的展开工作，首先组长就不是很配合，然后村民对政策的了解程度也较差，可能是对于计划生育的恐惧，他们对我的工作并不怎么配合，只能是经过不断地解释，我才能完成我的工作。

在我几天的走访工作中，我发现龙田镇存在的一些问题，这也是基层普遍存在的问题。比如，村民对政策的了解程度是远远不够的，像农村的低保，他们就还有疑惑，不清楚低保到底要什么条件？该怎么申请？而这一切几乎全部是由领导来决定的，所以也就存在了有些更应该得到的人却没有得到。这就涉及到农村存在的另一个问题，那就是组长的权利被放大。除此之外，基层干部的工作积极性并非很好，特别是那些达到四十岁以上的，他们在努力工作了一段时间过后，发现并没有什么显著的回报，年级也上来了，想要升迁也并没有太多机会，所以他们也就失去了往日工作的激情。

我是学劳动与社会保障的，以后也有机会到基层去工作的，这次的龙田所见给我做好了一定的思想准备，基层工作并不是很好做的。但是尽管如此，若有机会，我还是将希望能到基层去工作的，自己作为一名大学生，入党积极分子，我更应该将自己的所学用到需要的地方，而农村，更是需要知识的地方，这也是三下乡的主题之一，即“知识下乡”。

回顾总得这次龙田之行，我发现还是有不少的遗憾，自己也有很多不足的地方，我必须重视，并在我以后的生活和工作中不断的思考与改进。

一，在这次活动中，我只是将这次的工作当作是帮助政府完成，所以只是根据政府的需要去完成，而并非是自己的工作去完成。所以当我将人口信息核查完后就离开了，而且在和村民的谈话中也只是询问了有关人口信息的问题，对于他们其他的生活情况我却并不了解。像他们有什么想说的想做的，有什么困难，有什么困惑，有什么喜悦，我知道的太少。现在想想，这样的调查实在是在浪费一次宝贵的机会，一次了解基层情况的机会。所以，在我的生活中一定要多思考更多的方面，不管是做什么工作，一定要认真，全方位的去思考。

二，对于这次的工作，我并没有及时的留下工作资料与记录。对于我现在的工作内容我仍记于心，但是对于一些重要的数据我却已记忆模糊。这些资料是宝贵的，对于我的学习是很有帮助的，但是我却没能保留下来。

三，在这次实践活动中，我们共有27名同学参加，但是活动结束了，我能够叫的出名字的却只有十来个，而且其中还有一些是以前就认识的，所以我这次龙田之行的人际交往是很失败的。而有的同学却能和大多数的同学都关系融洽，这在我生活中是需要学习的，要主动的去和别人交流，主动去关心别人，必须先付出，才会有收获。

虽然遗憾不少，但是收获也是巨大的，能够认识到自己的不足，才能够在生活在不断的改正。同时，我也体会到了思考的重要，在做人与做事中思考，就能够发现很多自己看不到的东西，自己的体会也就更多，收获也就更大。

十天时间，我们留下了汗水，收获了欢笑，有过遗憾，也有收获。无论如何，这都是一次非常有意义的活动，使我们能够将自己所学用到实践，再由实践检验所学，让我们获得了宝贵的经验，使我们的实践能力和思想水平都得到了提升，将来能都为社会做出更大的贡献。

**经验总结格式范文2**

随着20xx年度部门决算报表的结束，标志着本年已接近尾声。学校财务工作人员克服了工作中的种种压力与困难，在校领导和上级有关主管部门领导、关心、指导、帮助下，根据学校财务理念和现代管理方式的要求，圆满完成了年度部门既定工作目标。全体财务人员始终牢记全校工作一盘棋，以本部门的年度工作目标为中心，通过群策群力，全体财务人员拧成一股绳，发挥财务人员的整体力量，在会计核算、会计监督、会计报告、内外联系等多方面取得了一定的工作成绩。现将学校财务总体工作总结如下：

>一、资金筹措、内外协调方面

反映，是财务工作的基本职能之一。财务工作人员必须对学校发生的每一笔经费通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。我校财务室已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都达到正规化、标准化。做到全面、及时、准确的反映。

资金是学校正常教学活动和学校发展的血液，我们开源节流，较大的缓解了学校的资金压力，保证了学校正常教学工作的开展。

在对外联系的过程中，我们坚持始终把学校的利益放在首位，坚持维护学校的整体形象。以年初计划安排的经费为限，尽力使所花费的每一分钱都有回报为基本准绳，时时不忘宣传学校，为学校整体发展尽本部门的最大努力。

>二、财务会计核算方面

核算，也是财务工作的基本职能。我校在核算上严格按照财政设定科目进行核算，随时都可以查出学校每个月实际发生的费用。 精心设计会计核算体系，全面、真实、及时的提供财务会计信息，为领导决策等提供有用的决策信息，得到领导的肯定。“凡事预则立”，学校全体财务人员在学校领导的指导、帮助下，总结以前年度会计核算经验的基础上，结合学校的具体情况和年度财务工作目标，通过会议研讨、日常交流、向兄弟单位学习和再实践再总结等多种形式，事先根据学校发展目标对会计核算资料的要求，利用现代化的会计核算手段，精心组织、设计学校的会计核算体系和会计信息报告系统。在符合国家正常财务核算对财务工作要求的前提下，利用电化手段设置了财务核算体系，为领导的决策，上级主管部门、财政、税务监督，内部各部门控制使用资金等多方面及时提供了大量真实、完整、有用的财务信息。

>三、财务会计监督方面

监督，是财务工作的另一项基本职能。首先是每个处室每笔经济业务的合法性、合理性进行监督。这方面，严格按有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情;其次是对学校整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点，以保证学校财产不受侵害。

财务处全体人员坚持从细微处入手，按国家财务规定对每一笔收支票据的真实性、完整性进行认真审核，严格控制现金的支出，对超过现金限额的支出按国家相关规定严格控制现金的使用。加强财务印章的管理和使用，定期进行资金核对。确保学校资金的安全、完整。进一步加强资产和财务票据的管理，采取专人负责，日常工作中做好各种财政、税务票据的领用、核销、库存等的台账登记工作，每次都向领用人书面交待清楚各种票据的使用规定、注意事项等相关的事宜，及时核销各种票据以确保学校的所有收入及时进行账务处理，坚持财务“收支两条线”，严格实物资产的入库手续，从源头做好学校的财务监督工作。

财务“收支两条线”是学校所有财务工作都必须遵循的一个重要的财务纪律，就是所有的财务收入都必须入学校统一的财务账务，所有的支出都必须按学校事先规定的用款手续办理用款，涉及到财政性资金收支内容的还必须按国家财政性资金收支的规定办理预算外资金的财政专户交存、返还和资产购置、日常大宗消耗的政府采购。做好学校的财务票据管理工作就是做好了财务“收支两条线”的源头控制工作，财务正是从这一关键的源头控制入手，严格区分学校的收支，做到全年财务收支无差错。受到学校领导和有关上级主管部门领导的肯定。

>四、经费管理

管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，学校财务室能够随时完成学校领导和各处室要求提供的数据资料。科学合理编制学校收支计划，并对计划过程进行控制和管理，合理配置学校资源，努力节约资金，加强资产管理，防止学校资产流失，对学校财务活动的真实性、合法性和合理性进行监督，积极开展财务分析工作，确保学校财务活动的效益性，开展了预算内经费管理、预算外经费管理和往来款项管理和其他工作。

>五、反思

1、工作方法及工作效率至关重要，充分体验到事半功倍和事倍功半的差距;

2、会计电算化在工作中越来越发挥着重要作用，从年度预算、报账流程、年度决算等各项流程都是用电脑操作，希望进一步系统学习一些电脑知识，以便在工作中得到更好应用。

总之，经过共同努力，虽然我们财务工作也受到了领导的认可和支持，取得了全校职工的信任。但是也面临许多新问题：制度有待进一步完善，效率有待进一步提高。

**经验总结格式范文3**

为了能进一步的提高教学质量，取得更好的教学效果，我们总结了几条经验：

一、扎扎实实打好基础，拼命赶进度不可取。

考生答题中存在的问题，与他们平时没有准确地理解和掌握初中物理的基础知识和技能有很大的关系，因而重视和加强基础知识和基本技能的学习仍然是首要的。

抓基础知识，就是要抓课本知识，教学中力求每章节过关。由于各学生之间的智力差异和学习基础不同，学生对物理的知识的掌握能力不同，教师应针对学生实际情况因材施教，尽量降低落后面。平时的实验教学中，要让学生真正了解每个实验涉及的应物理原理、装置原理和操作原理，多给机会让学生动手做实验，体验通过实验进行观察和研究的过程和乐趣，切实提高学生的实验能力。

二、重视获取知识的过程和科学探究能力的培养。

要提高学生的能力，就要在教学中加强学生科学素养、发现问题、分析问题和解决问题能力的培养。平时教学与复习，都不能“重结论，轻过程，重简单应用的机械操练、轻问题情景和解答思路分析”。而应该重视获取知识的过程，让学生掌握学习物理的“基本学科思维方法”。我们应该准确把握课程改革方向，以课本知识为基本探究内容，以周围环境为参照对象，让学生亲身经历和体验科学探究活动，主动学习，逐步形成科学探究能力。

三、密切联系社会生活实际，抓好知识的应用。

试题涉及环保等社会热点内容，从多角度对学生的知识与能力进行考查。这类试题的考查力度近年逐步加强。这就要求教物理学要突破单纯灌输课本知识的限制，减少机械操练耗费的时间和精力，让学生有时间阅读课外科技知识，尽可能多地接触和认识社会，用物理视角去观察问题和分析问题，学以致用。

四、强化教学过程的相互学习、研讨。

听完课后能与上课老师及时进行交流，提出不足之处，以求达到更好的课堂效果。加强实验教学，中考试题中，实验题所占的比例越来越大，引起了我们老师的高度重视。在教学及复习中加强了这一部分的力度，因而这一部分相对得分较高。

五、及时调整教学计划。

在复习中，要时刻注意“信息反馈”。通过反馈信息来了解已设计的教学内容与预期目的是否符合，学生对知识理解和掌握。所以我在每个阶段复习教学中，除了注意来自学生方面各式各样的反馈信息外，还特别重视每次测验和考试的信息反馈。坚持做到按时、按量、按评分标准，科学分析试卷，评价试卷，并注意各层次的学生学习状况和掌握知识的程度。要求学生对测验情况进行知识点、面、掌握情况及学习上的主观因素和客观因素进行分析，寻找存在不足的原因。教师做好统计工作，找出教学上的弱点进一步改进教学方法，及时调整复习计划，对不足之处立即查漏补缺。这样才能使实际掌握情况与预订的教学目标更吻合，尤其要对后进生加强辅导、关心、鼓励，及时表扬他们，哪怕是一点滴的进步，充分肯定他们。这样才能充分调动他们学习的积极性和主动性，做到大面积地有质有量地提高学习成绩。

在今后的日子里，我还有很多地方需要改进的，例如：学习先进的教学方法，继续提高课堂气氛，课后更多地了解学生等等。只有我们把心思放在学生身上，处处为学生着想，才能做好本职工作。

**经验总结格式范文4**

我作为渠道的首席业务代表，肩负着公司与六个城市的十四家经销商之间友好合作的桥梁。归结起来主要包含在以下几个方面：

>(一)年渠道工作内容回顾及概述

20xx年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1、信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2、员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给公司做培训共计xx。

3、投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

4、签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。

5、财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6、地州投标：今年共参加地州投标八次，地区二次、地区一次、地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7、内部配合：配合市场推广部做活动共计十四站，七站、站、一站。以及电脑的大型新品发布活动。“xxxx”新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“xxxx”为主的系列新品发布站活动。

>(二)一年来自身工作的评定

在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，相对来说较满意的是能从售后到销售角色的快速转换，迅速接手渠道工作，顺利完成新财年渠道签约。从小的方面来讲，能够有持之以恒的心态去对待每一件事情，凡事都当自己的事情去做，做到了无愧我心。总结起来有两个方面：

1、凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2、观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如《从公司的忠诚度厂家的资源的支持(宣传、市场活动、设立专卖店的条件等)；从的角度—》我公司对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除之外(因我们维修方面的原因)，渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

>(三)经验和体会

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到-渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

1、心细

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记住。另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，(渠道的经销商相对来说比较重感情！)

2、嘴勤

俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

3、腿勤

作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲！

4、皮要厚

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

5、嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是在日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，马上就去办等等。

6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

>(四)工作中存在问题及总结经验教训

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年立，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的化能做一些这方面的培训。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

4、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

**经验总结格式范文5**

时光荏苒，20\_年在忙忙碌碌中结束，崭新的20\_年伴随着信念的钟声缓缓到来。回眸过去的一年，有刚刚毕业找工作时的茫然，有找到目标的坚定，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。但是总的来说，20\_年对于我来说，是非常重要的一年，是我开始自己职场的第一年。现在将一年的主要工作总结如下：

1、第一次接触到有关公证翻译的相关业务。

记得20\_年第一天来上班的时候，珊珊就发给我有关公证的翻译模板让我自己先学习。当时对这方面翻译没有任何经验，后来发现这方面的翻译虽然相对简单，大部分是公证书有固定的格式和模板，但是却需要译者更加仔细、认真，特别是有关客户信息的内容，更是马虎不得，不得有一丝的错误。除了公证书，客户在公证时还有附带有很多其他文件需要翻译，有些是没有模板的，需要译者自己翻译。印象比较深的是7月份时协助珊珊翻译临淄一个公司的一大批公证文件，里面涵盖了合同、财务报表、董事会材料、股东材料、发票等等，通过这次翻译，我收获颇深，也深深地感觉到公证翻译并不是简单地照抄模板，同样需要译员多方面提高自己的翻译水平。

2、翻译各式各样的非公证翻译。

3、部门考试及外教课总结

去年已经进行了几次部门考试，感觉自己考的都不是很理想，这也从侧面反映出自己的英语基础还有待提高。而且还有一个问题是，现在总是用电脑进行翻译，单词什么的都是自动输入和拼写检查，从而导致真正动手写英语单词的时候，却拿不准如何拼写，这是我也是现代很多人共同面临的问题。这几次考试中，我印象最深刻的是金阳的表现，真的大大出乎我们所有人的意料，而且他对英语的热情，也让我这个学了多年的英语老鸟也自叹不如。

每个周六的外教课是大家都非常喜欢的环节，再次感谢领导为了提升我们的业务水平而做出的努力。通过与外教交流，不仅可以提高我们的口语，也可以拓展我们的眼界，学到很多实用的知识。感觉走出校园后再上外教课，与学校里的外教课有很大不同，在公司我们更注重的如何通过外教，提升自己的口语，学到与外国人交流的技巧，主要是为了将来做口译工作时，能更好、更准确地传达客户想要表达的内容，更好地为客户服务。作为笔译人员，说英语的机会很少，有了外教课后，感觉自己学到了很多，口语水平也有了一定程度的提高，而且，这种大家一起学习一起进步的氛围，也让人更加有学习、不断提升自己的动力。新的一年的工作计划：

1.继续认真仔细地完成部门负责人交给的各种翻译。在过去几个月内，翻译后的总结和易错点整理做的不是很好，新的一年中要专门准备一个笔记本，专门记录翻译中遇到的问题、易错点、不懂的词汇表达等。

3.提升自己的口语水平。充分利用好公司特意为每位热爱英语的员工准备的外教课，积极准备课堂发言，积极与外教交流，减少中式表达，多多学习地道的英语表达和思维。

**经验总结格式范文6**

初中数学学习，其中，有人专门总结的特殊定向的学习训练方法，如：速记，等，可对其他学习者，产生启发效果和借鉴作用。下面为大家带来的是初中数学学习方法精选之总结经验，谱写新篇章，请同学加强记忆了。

总结经验，谱写新篇章

考试过后总结往往是我们最容易忽视，实际却很重要的一步。通过总结，我们查漏补缺，找到新的目标，为之努力。学习正如吃饭，而考试失败则就像是饭中的一粒石子，你总不能在人生中对知识最渴求时，因为一次的失败而放弃学习，正如你不会因为饭中有一粒石子而饿着不吃饭。

对于常用的公式

如数学中的乘法公式、三角函数公式，常用的数字，如11～25的平方，特殊角的三角函数值，化学中常用元素的化学性质、化合价以及化学反应方程式等等，都要熟记在心，需用时信手拈来，则对提高演算速度极为有利。

总之，学习是一个不断深化的认识过程，解题只是学习的一个重要环节。你对学习的内容越熟悉，对基本解题思路和方法越熟悉，背熟的数字、公式越多，并能把局部与整体有机地结合为一体，形成了跳跃性思维，就可以大大加快解题速度。

学会画图

画图是一个翻译的过程。读题时，若能根据题义，把对数学(或其他学科)语言的理解，画成分析图，就使题目变得形象、直观。这样就把解题时的抽象思维，变成了形象思维，从而降低了解题难度。有些题目，只要分析图一画出来，其中的关系就变得一目了然。尤其是对于几何题，包括解析几何题，若不会画图，有时简直是无从下手。所以，牢记各种题型的基本作图方法，牢记各种函数的图像和意义及演变过程和条件，对于提高解题速度非常重要。

画图时应注意尽量画得准确。画图准确，有时能使你一眼就看出答案，再进一步去演算证实就可以了;反之，作图不准确，有时会将你引入歧途。

所以，在实际解题时，应特别注意，审题要认真、仔细。

增加习题的难度

应先易后难，逐步增加习题的难度。一个人的能力也是通过锻炼逐步增长起来的。若简单的问题解多了，从而使概念清晰了，对公式、定理以及解题步骤熟悉了，解题时就会形成跳跃性思维，解题的速度就会大大提高。养成了习惯，遇到一般的难题，同样可以保持较高的解题速度。而我们有些学生不太重视这些基本的、简单的习题，认为没有必要花费时间去解这些简单的习题，结果是概念不清，公式、定理及解题步骤不熟，遇到稍难一些的题，就束手无策，解题速度就更不用说了。

其实，解简单容易的习题，并不一定比解一道复杂难题的劳动强度和效率低。比如，与一个人扛一大袋大米上五层楼相比，一个人拎一个小提包也上到五层楼当然要轻松得多。但是，如果扛米的人只上一次，而拎包的人要来回上下50次、甚至100次，那么，拎包人比扛米人的劳动强度大。所以在相同时间内，解50道、100道简单题，可能要比解一道难题的劳动强度大。再如，若这袋大米的重量为100千克，由于太重，超出了扛米人的能力，以至于扛米人费了九牛二虎之力，却没能扛到五楼，虽然劳动强度很大，却是劳而无功。而拎包人一次只拎10千克，15次就可以把150千克的大米拎到五楼，劳动强度也许并不很大，而效率之高却是不言而喻的。由此可见，去解一道难以解出的难题，不如去解30道稍微简单一些的习题，其收获也许会更大。

因此，我们在学习时，应根据自己的能力，先去解那些看似简单，却很重要的习题，以不断提高解题速度和解题能力。随着速度和能力的提高，再逐渐增加难度，就会达到事半功倍的效果。

要学会归纳总结。

在解过一定数量的习题之后，对所涉及到的知识、解题方法进行归纳总结，以便使解题思路更为清晰，就能达到举一反三的效果，对于类似的习题一目了然，可以节约大量的解题时间。

以上对数学归纳总结知识的内容讲解，希望同学们都能很好的掌握，相信同学们会学习的很好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！