# 个人工作业务心得体会(通用8篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-19

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。个人工作业务心得体会篇一业务员基本的工作就是销售，销售工作的基本法则是，制定销售计...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**个人工作业务心得体会篇一**

业务员基本的工作就是销售，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。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会进取地配合。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。

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。因为销售额是昨日的，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。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。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。

在这一年中，我遭遇到了很多挫折，可是同时也学习到了很多知识，我们应当用知识武装自我，为以后的道路披荆斩棘。

**个人工作业务心得体会篇二**

第一段：引入话题+分析重要性（200字）。

个人工作业务心得体会是每个职场新人的必修课，它是我们在实践中的总结与反思，具有重要的指导意义。在职场中，工作业务的熟练掌握直接关系到个人的工作表现和职业发展。在我刚步入职场的时候，由于缺少经验和知识储备，在工作中常常遇到许多问题。通过积极学习、勤于总结，我逐渐积累了一些宝贵的个人工作业务心得，对于顺利完成工作任务和提高工作效率起到了重要作用。

第二段：学习与实践的重要性（250字）。

在职场中，知识不断更新，工作方式也在不断改进，因此学习和实践是个人工作业务心得的基础。通过学习，我可以了解到新的理论和业务知识，可以更好地适应工作环境；通过实践，我可以将所学知识应用到工作实践中，体会到不同的情境下的应对方法。学习和实践相互促进，形成良性循环。同时，通过参加专业培训、研讨和与同事的交流，我扩大了知识面，提高了解决问题的能力，自己的工作也因此得到了更大的提升。

第三段：细化学习和实践的方法（350字）。

在学习与实践中，我总结了一些有效的方法。首先，我强调理论与实践的结合。学到的知识要与实际联系起来，找到合适的场景进行实践。其次，我充分利用各种学习资源。通过读书、网络学习、参加线下培训等方式，获取不同的学习资源，拓宽知识面。同时，我也注重跨学科的学习，通过学习其他领域的知识，为自己的工作带来新的启发。此外，我还不断将学到的知识转化为行动。在工作中，我善于与更有经验的同事沟通，寻求他们的建议和意见，在工作实践中不断提高自己。

第四段：总结并强调思考与创新（250字）。

通过学习和实践，我逐渐形成了一套适合自己的工作方法和业务心得。首先，我强调思考的重要性。在工作中，我会认真思考问题的根本原因和解决办法，养成“抓住根本，解决问题”的思维习惯。其次，我注重创新。在工作中，我不拘泥于旧的观念和做法，积极寻找新的解决方案，提出自己的建议与改进措施。创新带来了新的思路和发展的机会。

第五段：展望未来+总结（150字）。

在未来的职业道路上，我将继续坚持学习与实践的原则，时刻保持积极向上的工作态度，并把个人工作业务心得落实在实际工作中。同时，我也将注重思考与创新，不断提升工作能力和水平。通过个人工作业务心得的总结，我愿意在职场中做一个不断学习、勇于创新的职业人，为公司的发展做出更大的贡献。

总结：个人工作业务心得体会是职场新人在实践中的总结与反思。通过学习与实践，总结了学习和实践的重要性，维持有效的学习方法，思维方式的转变和注重思考与创新的重要性。我在职场中将继续学以致用，并不断寻求新的发展机会和挑战自己的能力。

**个人工作业务心得体会篇三**

在过去的一年里，我有幸参与了一些令人难忘的工作经历。作为一名专业的业务顾问，我的工作主要是帮助客户解决他们在商业运作中遇到的问题。在这个过程中，我不仅提升了自己的专业技能，也收获了一些宝贵的个人工作业务心得体会。

首先，我明白了团队合作的重要性。与客户合作的过程中，我深刻地感受到了团队之间的协作所能带来的巨大能量。有效的团队合作可以极大地提高工作效率，并帮助我们在面临挑战时保持冷静和专注。

其次，我学会了如何更好地与客户沟通。在与客户交流的过程中，我了解到聆听和理解他们的需求和问题的重要性。通过积极的沟通，我们可以找到解决问题的最佳方法，并满足客户的需求。

此外，我也学会了如何处理复杂的业务问题。这需要我具备扎实的专业知识，并能够灵活地运用这些知识。面对问题时，我会尝试从不同的角度去思考，以便找到最有效的解决方案。

最后，我认识到了不断学习和改进的重要性。随着商业环境的变化，我们需要不断地更新自己的知识和技能，以适应市场的需求。我相信，只有不断学习和提升自己，才能在这个竞争激烈的市场中保持竞争力。

回顾过去的一年，我深感个人工作业务心得体会的重要性。这些经验不仅提高了我的专业技能，也让我更加了解如何更好地处理工作问题。我期待在未来的工作中，继续运用这些经验，并继续学习和成长。

**个人工作业务心得体会篇四**

时间飞逝转眼间已经来到了xxx年，一年的工作下来，我对销售有了自己的认识。

对于现在做的销售工作，每天感觉自己就变了一个人。自己可以瞬间放一下一切，立刻全部投入，一年来感谢销售带给自己的快乐，感谢销售带给我的自信，同时也感谢销售带给我的动力。

其实销售不仅仅是只靠大数法则，当然夜路走多了自然会遇到鬼，但这不是业务经理的主要部分，去分清业务经理该做的不只是这一点点。

在我看来销售最有效的办法，从模仿开始，再到自我学习深入，直至自己开发作为销售新人，最聪明的就是，先把前辈的经验全部吸收再收入大量信息，再就是熟练的掌握专业知识，自信是销售的成功重要砝码。

其实销售很简单自己总结就是以下几点：

1、首先必须明白什么是效率，因为客户资源有限。

2、要虚心和身边的前辈请教学习。

3、要大胆的说，会说，能说出重点。

4、必须学会倾听，说的再好，客户不关心，那么等于直接失败。

5、每天回家对着镜子念半个小时的书。

6、留意和工作有关的.所有专业知识，包含信息、报纸和一些新闻都是必了解的。

7、要做到坚持不懈。

8、所有的收获和付出都是相辅相成的必须做好对自己心态的一个调整。

9、做好事情前提是做好自己。

10、理想是巨人，行动是矮子，那么就注定失败。

11、要善于沟通，善于观察。

12、要和上司搞好关系。

13、销售不仅是销售的是产品更是业务经理这个人。

14、要必须知道这个世界没有任何产品是销售不出去的只有不懂得如何销售的业务经理。

自己深深地知道销售压力大，也很辛苦、很累。但是自己发现自己开始享受销售所带给我的快乐，我愿意在销售这条路上走得更远。xxx相信自己会做的更好!

**个人工作业务心得体会篇五**

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间\_\_年年已经走到了尽头，回首这过去的一年，收获颇丰。x年年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的提高同步，我经过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的提高，在这\_\_年年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自我的努力，做了很多事情，感觉十分的充实。异常是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自我也感觉到些许的欣慰，觉得自我这一件并没有虚度。

第一、参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌;7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不一样的活动，都参与，这是自我进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的提高，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、职责心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，能够说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的本事上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是本事。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠本事来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自我的一种强烈的职责心来完成来做好的。奉献源自职责，一个没有职责心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。能够说，强烈的职责感和职责心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应当具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，异常是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得十分渺小，仅有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自我犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就以往存在过这样的情景，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情景，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员仅有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员必须要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自我的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自我工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，仅有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱能够赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求能够适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就能够以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自我在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改善。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自我。学无止止境，异常是对于我们年轻人，要时刻坚持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一向都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是十分重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好可是。

第四、进一步规范自我的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程能够大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自我工作的计划性，这样能够避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自我急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自我的本事，进一步的发展和完善各方面的本事。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自我应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情景出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自我各方面的本事，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自我最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自我应有的贡献。

**个人工作业务心得体会篇六**

xxx年过去了记得初来本公司时，由于行业的区别，还有工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事们的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，在这短暂的\'两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好。

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

1、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

2、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

3、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

**个人工作业务心得体会篇七**

今年以来，在市司法局、市律协和区司法局的领导下，我所通过参与五项工程活动、信访案件处理、帮扶困难群众等一系列活动，在加强全所员工职业道德建设、精神文明建设的同时，也为律师队伍树立了良好的社会形象。现将相关工作情况汇报如下：

一、为重点企业服务情况。

(一)重点企业介绍。

(二)打造重点企业法律素质情况。

自2\_\_年1月1日起，我所共为对接的重点企业提出合理化建议2余条;为其避免和直接或间接挽回的经济损失共计31余万元。此外还为对接的重点企业发展组建了多达8人的律师服务团，针对重点企业具体发展情况提供并购方案、项目策划、商业谈判、招投标、融资引资、知识产权保护、合约制作、风险控制、公司治理结构完善、对外贸易等领域的优质法律服务;我所“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的服务理念得到了各重点企业的交口称赞。

二、参与信访案件处理情况。

1.我所自2\_\_年1月1日起，累计参与信访值班达8人次，并在进行信访维稳的过程中，成功化解信访矛盾纠纷达1余次。

2.2\_\_年5月，\_\_主任代表我所前往北京参加\_\_部举行的同心律师服务团签约仪式。

会上，\_\_主任代表我所和\_\_省\_\_自治州\_\_县签订了协议，我所将在接下来的2年时间里针对该县辖区内重大涉法信访事项提供免费咨询意见，并对其重大发展项目进行免费法律分析和法律论证，根据需求参与相关项目谈判，以及提供其他法律服务项目。

三、帮扶贫困家庭情况。

为了积极响应“五项工程”的号召，我所委派\_\_\_\_律师、\_\_律师以及行政主管\_\_三人一行在\_\_\_\_\_\_社区居委会工作人员的陪同下走访慰问了结对帮扶群众邵伟一家。

在走访过程中了解到：受帮扶群众\_\_现年38岁，患有间歇性精神病及多种其他疾病，长期在病院住院接受治疗。家中只有一名退休多年的老父亲与他同住，依靠其父亲每个月微薄的退休金度日及支付医疗费用，日子过得十分艰难。慰问过程中，\_\_\_\_律师和\_\_律师认真仔细的了解了其家庭情况，并对\_\_及家人提供了免费法律咨询服务。

活动最后，我所还为\_\_一家送去了2元慰问金和丰富的中秋礼品，祝他们度过一个快乐的中秋节，\_\_和他的父亲都十分感动，连声道谢。接下来，我所已与王家坡社区居委会建立好联系，针对此情况，拟制定长期的帮扶计划。

时光荏苒，转瞬即逝。不知不觉我来到律师事务所已经一年有余，在这段时间里，律师事务所的各位主任及其他各位前辈对我予以了极大的关照，让我有机会参与各类案件的办理，尽快熟识律师的实务操作程序，为我的律师理想奠定了的良好基矗，借此机会，我首先要向各位主任律师及其他律师前辈们致以最衷心的感谢!

通过一年多的实习，我不仅对律师行业有了初步的了解，同时也逐渐进行着从一个懵懂的法律学生向一位法律执业者的蜕变。静心回首过去的一年，感触颇多，收获颇丰。以下寥寥文字，算是对自己近期学习情况的梳理和对未来一年的规划：

一、细节决定成败。

一年的实习律师经历，让我明白了一个道理，细节决定成败。从分析案件时必须关注的细微法律问题，到阅卷必须查清的事实情节;从避免法律文书中出现的错别字，到整理案卷不同内容的归档顺序，无一不体现一名律师的执业态度和素养。因此在每天工作过后，偶尔停下来思考一下自己对于细节的关注程度，检讨并总结自己在细节的处理上的不足之处，也是为自己今后执业生涯奠定的良好的基础。

二、乐观的工作态度是成功的开始。

因在选择从事律师这一职业之前已经做好了充足的思想准备，因此不会经历远大理想与律师现实的巨大心理落差，但是真正接触律师行业后依然感到压力很大。从一个仅有薄弱法律知识的“菜鸟”走向一名成熟的执业律师，这条道路上注定充满形形色色的阻碍，怀有一份积极乐观的心态是坚持信念，走到理想终点的动力。在这一方面，所里的前辈们树立了很好的榜样，大家乐观积极的心态、融洽的氛围、勤恳务实的工作作风、专业上精益求精的学习钻研精神，对我产生很大的影响，使我的消极精神状态有所缓解，进而向乐观的方向转变，尽管这种转变是潜移默化的，但仍然为我日后的律师工作树立了良好的执业态度，对此，我再一次向各位给与我帮助的律师前辈们表示感谢。

三、工欲善其事，必先利其器。

因实习时间短暂，接触的案件并不甚多，因此对于律师实务方面的总结并不深刻，但是在主任律师指导下办案过程中仍然小有体会，通过一个案件自受理、取证、庭前准备、开庭审理到总结经验，完成了对一个案件基本流程的认识，体会最深的便是庭前准备工作对案件结果的重要作用。通过该次案件的学习，我充分体会到了“工欲善其事，必先利其器”的道理，作为一名代理人应当充分为委托方考虑，在庭前准备中将己方观点、相关证据以及必要法律知识准备充分，并以对方的角度考虑问题查缺补漏，使己方观点更加完备，只有这样才能尽量避免在庭审过程中出现因为法律知识欠缺，造成的辩论观点得不到支持的不良后果。

唯有“利其器”，才能“善其事”，想要成为一名合格的律师，不仅要有乐观的心态，娴熟的业务能力和谦逊的工作态度也是十分必要的。因此，在未来的一年里，我会加强对法律知识的系统化学习，积极参与各类业务，拓展视野，增长见识，坚定信念。虽然律师的道路充满艰辛，要面对无数的波折，克服许多难以克服的困难，但是我坚信，“志存高远、脚踏实地”，我必能成为一名合格的律师。敬请各位领导与前辈们监督、批评，再次表示感谢。

今年，在市司法局的监督指导，市律师协会的大力支持和我区律师的积极参与下，较好地履行了司法行政工作职责，全区律师事业得到快速发展。目前我区现有律师事务所5家，正在设立新所1家，执业律师47名;基层法律服务所11家，基层法律服务工作者48名。

一、抓好律师队伍警示教育，坚持社会主义政治方向。

我区全体律师继开展深入学习实践科学发展观，争做中国特色社会主义法律工作者和社会主义法治理念等主题教育后，为贯彻落实省司法厅关于律师队伍建设电视电话会议精神，根据司法部通报要求，利用李庄案件的影响，在律师队伍中开展了警示教育活动。采取集中和分散、定期和不定期相结合的办法，通过个人自学、集体学习、座谈交流等形式，分析李庄案件背后的根本原因，加强政治理论学习、理想信念教育和相关惩戒制度学习，做好会议记录和相关学习记录。通过学习教育，我区律师队伍在政治方向上增强对中国特色社会主义的政治认同、理论认同和情感认同，在执业理念上符合中国特色社会主义法律工作者的本质属性，在执业行为上遵守法律对律师执业的基本规范，在执业操守上遵循了律师应当具有的基本职业道德准则。引导广大律师始终坚持党的事业至上、人民利益至上、宪法法律至上的要求，不断提高律师队伍的思想政治素质。

二、加强对律师工作的管理，进一步推进规范化建设。

1、进一步规范律师事务所日常管理，及时了解各律师事务所工作开展情况，特制定了《律师工作例会制度》，通过每季度召开一次例会，交流近期工作和下阶段思路，传达有关会议、文件精神，并加强各所的学习交流。

2、加强对法律服务行风建设指导，进一步促进法律服务行业又好又快发展。

10月14日，市司法局纪检组长监督员一行对我区第三季度法律服务行风建设情况进行了督查，并给予了高度的评价。

3、严格执行《常州市律师诚信信息披露实施办法》，进一步规范全区律师事务所和律师的执业诚信档案。

将全区律师事务所及执业律师的基本情况、历年年检注册情况、执业期间奖惩情况、被投诉处理情况及时登记，建立电子档案，在方便管理的同时警惕广大律师珍惜信誉、诚信执业。

4、组织参加全市统一的律师执业纪律暨“五五”普法知识考试。

全区应参考律师均参加了考试，考试内容涉及社会主义法治理念、《律师法》、《律师执业行为规范》、《律师执业管理办法》、《关于进一步规范律师办理刑事案件执业行为的通知》等十项内容。将考试结果作为20\_年度律师执业年度考核和律师事务所年检的一项重要内容。

务人员办理重大、敏感性案件工作的指导与监督，严格规范代理行为，防止因代理工作出现偏差而影响社会稳定，努力维护常州省运会的社会稳定。

三、积极开展创先争优活动，加快律师党建工作步伐。

为巩固和深化学习实践科学发展观活动的成果，根据市律协的统一部署，在全区律师行业中扎实开展了创建先进基层党组织、争当优秀共产党员的创先争优活动。为确保活动取得实效，印发了《关于在全区司法行政系统党的基层组织和党员中深入开展创先争优活动的实施意见》、《20\_年全区律师行业创先争优活动工作进度表》和《关于建立深入开展创先争优活动区局党员联系点制度的通知》。在活动开展过程中，我们向律师事务所发放了《\_\_市钟\_\_区司法局机关创先争优活动征求意见表》，广泛征求意见和建议，对职能科室的工作满意度进行调查，增强了内容的实质性、针对性和可操作性。为了解掌握联系点活动开展的情况，对区属律师事务所进行调研，对活动中碰到的问题、困难及时指导和帮助解决。

四、开展双促双助专项活动，保障经济发展转型升级。

在深化去年“双千百日”、“法律服务年”活动成功经验的基础上，今年根据上级部署，组织律师开展了以“促转型、促升级、助稳定、助发展”为主题的“双促双助”法律服务专项活动。着力做好了三个方面的具体工作：

1、利用民营企业法律保护互动平台，通过“企业大走访”，为全区民营企业、工商联会员企业、行业商会提供优质的法律服务。

走访企业280家，担任企业法律顾问184家，向企业发放“联系卡”或“咨询函”315余份，组织企业答疑、会诊308人次，制定服务企业转型升级办法、措施14条，为企业挽回经济损失1557万元。

2、发挥社会矛盾调处职能，法律服务机构与社会矛盾调处机构建立对接机制，参与企业发展和项目投资建设中的矛盾纠纷化解8次，帮助企业建立健全预防和处置突发事件预案2次，建立律师、基层法律服务工作者公益调解人才库12个。

今年5月，我区7名女律师参加了区妇联牵头的“幸福钟楼——与大爱同行”女律师牵手巾帼维权站志愿服务活动，与各街道巾帼维权站签约，结对为钟楼基层妇女维权免费提供两年法律服务。

3、动员律师积极参与公益活动，9月7日，我区召开了“义工律师进社区(村)”活动推进会，还举行了签约仪式。

“义工律师进社区(村)”活动运行一年来，整合了全区和民建钟楼区基层委员会的律师资源，通过“义工律师”与村居“一对一”结对的形式，为社区(村)及基层群众提供贴心、专业、免费的法律服务。

4、利用新闻媒体和网络宣传我区律师典型，报道律师动态，扩展工作思路，组织信息披露，树立律师良好的社会形象。

在钟楼普法网上开辟律师在线、律师服务版块，为群众提供咨询和了解律师服务基层情况的窗口，并根据群众提出的意见、建议，采取一系列的便民利民措施，提高人民群众对律师工作的满意度。

明年工作打算：

二是大力发展法律服务机构的非诉讼法律事务;三是适应服务业加速发展需要，引导法律服务机构积极研究和拓展服务业领域的法律服务工作;四是加强民生类法律案件的研究;五是全面贯彻调解优先原则，充分利用调解手段化解矛盾纠纷;六是积极参与涉法涉诉信访案件的处理;七是强化律师法治理念教育，始终坚持三个至上。

史遗留问题和群体性矛盾的化解。依托钟楼区调处中心、巾帼维权站等调解机构，重点关注劳动纠纷、医患纠纷、拆迁纠纷等，积极化解社会矛盾，维护和谐稳定。

3、要加强有关信息收集和研判工作，及时、全面掌握律师行业中的热点、焦点问题，对律师工作的指导打下基础。

进一步强化信息、新闻宣传的力度，深入挖掘律师办理的服务经济发展、促进转型升级和有重大影响力的成功案例、先进做法，以提高律师工作的社会影响力。

一、发扬省级文明律师事务所的模范作用，严于律己，牢记为人民服务的宗旨，积极参加市、区司法局组织的各项活动。

二、律师事务所行政管理更加制度化，规范化。

本年度内，，完善一系列的制度，使我所能够更好的适应外部环境的变化。这些制度包括：收案审查审批制度、集体讨论制度、奖惩制度、财务制度、执业公示制度、案件归档制度、责任赔偿制度、律师管理制度等，力争每项工作都能做到有章可循，有据可依，为贯彻这些制度，我所先后利用星期天时间多次组织集体学习，为我们所未来的发展提供了有力的保障和奠定了坚实的基础。

三、扩建了律师团队，组织全所律师坚持每星期学习，力求打造专业化、规模化律师事务所。

目前我所，新加入了一批优秀的年轻律师，为打造专业化、规模化的律师事务所，合伙人聘请本所老律师以谈心得、谈体会、谈经验等交流方式组织全所律师共同学习，以促进以老带新、新老律师交流的共同发展的局面。

四、我所共办理当事人委托的案件200余件，在办理当事人委托的事项时能认真履行职责，积极维护委托人的合法权益。但同时我们又注重社会效益，尽量化解当事人的矛盾，促成当事人和解，在我们承办的诉讼案件中有近一半是调解解决的，获得了当事人的好评，取得了良好的社会效果。

五、积极参与“送法进社区、进乡村”的法律咨询等公益活动。

本年内，我所主动联系了“夏邑县都市明家“社区服务点，开展长期的法律咨询与宣传工作，每月定期选派我所的资深律师为小区居民提供义务法律服务，并每月按时向区司法局汇报当月接待情况，取得了良好的社会效益。本年度的信访接待工作我所也顺利完成。20\_\_年12.3法制宣传日当天，我所派遣3人律师小团队前往夏邑县委大门口进行法制宣传活动。

六、我所律师认真学习了上级司法行政机关的文件精神，并具体落实在实际工作中去。

我所经常召开全体律师会议，传达了司法局下发的各级行政司法部门的文件精神，动员每位律师参与到的主题教育实践活动中来。通过律师会议，我所制定了教育活动的实施方案，，并展开积极讨论。在主题教育实践活动中，我所律师都能服从组织安排，按时到会，广泛讨论，认真总结，充分体会到了作为一个社会主义法律工作者应有的社会责任与肩负的义务。

七、加强了对实习律师的业务培训。

为了提高实习律师的业务能力，掌握更多的业务技巧，使其早日成为素质过硬的专职律师，我所定于每周五下午由主任组织召开实习律师学习会议，目前该项措施初见成效。

八、积极参加律师网络教育继续培训。

律师继续教育培训由每年集中培训改为律师网络教育培训，我所大部分律师都乐于接受。对于计算机知识较为贫乏的律师，我所相关管理人员已耐心地交会每一步的操作方法，以确保每一位律师能够独立地使用网络教育软件参加培训，并及时查看律师的学习情况，确保每位律师都能在明年考核之前达到合格积分。

本执业年度，我所律师规范执业，勤于学习，不断提高了法律的业务水平和职业道德修养，取了较好的社会效果。在一一个执业年度内，将再接再厉，取得更好的成绩。

作为一名律师，我认真遵守宪法和法律，遵守律师职业道德和执业纪律，依法、诚信、尽责执业，忠实履行中国特色社会主义法律工作者的职业使命，维护当事人合法权益，维护法律正确实施，维护社会公平和正义，认真完成律师事务所指派的各项任务，无任何投诉记录。现就今年的执业情况，向上级做详细汇报，具体如下：

一、遵守法律、法规和规章，遵守职业道德、执业纪律和执业行为规范。

本人在执业过程中，能够积极主动的服从律师事务所的监督和管理。在诉讼活动中严格遵守法庭纪律，尊重法官，按时提交法律文件、按时出庭。在办案过程中从未做过以不正当手段妨害司法公正的行为;不伪造证据或怂恿、诱导、威胁委托人、证人提供虚假证据，不为犯罪嫌疑人、被告人的亲属违反规定传递信件，钱物或与案情有关的信息;与同行之间，本人能够积极团结、互相帮助，不做诋毁同行声誉的事。

总之在执业纪律方面，本人能够严格遵守有关规定，为自己遵章守纪打下了坚实的基础，养成了良好的习惯。上一年度中，本人没有受到一个行政惩罚或行业惩罚，表现良好。

二、依法、诚信、尽责地为当事人提供法律服务。

委托人，从不故意对可能出现的风险做不恰当的或虚假的承诺。对委托人支付的费用能够做到合理开支。对委托人提供的保密信息能够严格保密，不损害委托人的合法权益。

三、履行法律援助义务，参加社会服务及其他社会公益活动。

本人上年度积极履行了法律援助义务，办理法律援助案件多起，同时积极参加法律体检、法制宣传、担任温岭市农村法律顾问、积极捐款、提供法律帮助等公益活动，在履行法律援助义务、参加社会服务及其他社会公益活动方面表现突出。本人积极地为农民工、下岗失业人员、妇女和孤寡老人等弱势群体提供免费法律咨询服务，并为其主持婚姻家庭、劳动就业、民事侵权等方面的调解等工作。通过网络、电话、社区宣传等方式，便利农民工、下岗失业人员、妇女和孤寡老人的法律服务需求，为其提供法律咨询不计其数。

四、遵守律师协会章程、履行会员义务，遵守本所章程及管理制度。

本人严格遵守律师协会章程，认真执行律师协会决议;遵守律师职业道德和执业纪律，遵守律师行业规范和准则;虚心认真地接受律师协会的指导、监督和管理;积极承担律师协会委托的工作，履行律师协会规定的法律援助义务;自觉地维护律师职业荣誉，维护会员间的团结;按规定交纳了会费。

本人所在律所已建立利益冲突审查制度、抽诉查处制度、律师业务档案管理制度，重大疑难案件讨论和请示报告制度、财务管理制度、实习指导老师管理制度等多项制度，本人一直严格遵守着本所的章程和管理制度，兢兢业业，没有一起违规案例。

另外，在上一年度，本人改变以往传统等当事人上门咨询，律师解答的咨询解答方式，通过网络将自己推向公众视野，网站注册律师资料，积极参与律师互动、公益法律咨询、法律论坛等平台交流，为全国各地的咨询者提供免费的法律咨询服务，当然也因此获得了不少案源。

金无足赤，人无完人。工作虽然取得了一定成绩，同时也存在一些不足，主要是：

1、工作视野不够开阔;。

2、工作细节考虑不周，工作方法有待提高;。

3、组织、沟通能力上还有欠缺。

总之，为社会、为公众服务是律师的永恒工作主题。今后要积极查找自己在执业理念、业务能力、工作作风等方面存在的差距与不足，办案过程中自觉恪守“忠于法律、诚实守信、勤勉尽责、公平竞争、严格自律”的原则。努力实现每经办、处理一起法律事务均取得法律效果、社会效果、政治效果的有机统一。再接再厉，进一步钻研法律业务，磨炼自己的办案能力，为社会提供更为优质的法律服务。

**个人工作业务心得体会篇八**

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、布满期盼的20\_\_年。回看20\_\_年度的工作生活，感遭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，在我们预备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘往返顾和总结过往一年来所做的努力。

一、我将分类对我这几个月的工作做一个详细总结：

1、招聘工作。

a、结合20\_\_年各部门人员需求计划，并根据各部门人员的实际需求，透过各种招聘渠道有针对性、合理性招聘各类优秀员工以配备各岗位。

b、20\_\_年行政人事部共参加了\_次招聘会(其中\_次毕业院校双选会)，吸引了超多人才前来应聘，并最终满足了相关岗位的人员需求。

2、建立、健全、规范人事档案管理。

a、为新员工办理入职手续，建立并完善其电子档和纸质档案(含身份证、毕业证、学位证、职称资格证书、体检报告、照片等信息)，并为其发放《员工手册》，20\_\_年公司新入职职工人数为：\_人。

b、协助部门主管及时为贴合转正条件的员工办理转正手续。

c、为离职员工办理离职手续，督促其物品/工作交接的顺利完成，20\_\_年公司离职员工人数为：\_人。

d、参与收集整理20\_\_年度及之前年度的各类档案材料，将其按年份及种类进行分类归档，放置于\_楼档案室，并建立相应的电子档案，方便查阅。

e、每月底对新进、转正、调薪、离职人员进行统计核对并发至相关领导。

3、员工培训工作。

协助部门主管对新入职员工开展入职培训，20\_\_年行政人事部共组织开展了\_次针对入职\_\_以内职工的培训课，培训资料主要包括公司发展历程、企业文化、公司各种规章制度。

4、劳动合同及社保保险的综合管理。

a、社会保险是指基本养老保险、失业保险、基本医疗保险、工伤保险、生育保险。

b、及时与贴合条件(透过公司考核)的员工签订劳动合同，并及时为其办理社保保险的增加，20\_\_年与公司签订劳动合同并增加社保的职工人数为：\_人。

c、及时办理离职员工的劳动合同的解除工作，并及时办理其社保的减少工作，20\_\_年与公司解除劳动合同并减少社保的职工人数为：\_人。

5、值日及值班工作的综合管理。

a、及时更新、完成公司日常及周末值日(值日人员)的安排检查评比。

b、完成法定节假日的放假通知及值班安排工作，从我进入公司以来，在部门主管的指导下顺利完成了\_个节假日的放假通知及值班安排工作。

7、管理公司工会，定期或不定期配合协调组织员工开展各种形式的活动，并做好与上级工会组织的对接、沟通工作。

1、学习是做好工作的重中之重。

我认为工作价值的是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。个性是从事一份跨专业且从未接触过的工作，在这个相对陌生的领域，更就应透过学习加强各个方面知识才能更好的进行工作。

2、之前的从业经验对目前工作的帮忙。

毕业之后我在\_公司从事了\_年\_的工作，其业务范围与“\_\_公司”大致相同，相同的行业背景，使我能更快的了解公司的各种状况及行业状况。同时\_\_工作使我熟练于数据的整理、管理及报表的制作整理工作，我在开始从事这份新工作时也使我能更快、更好的掌握员工信息表的更新管理工作及档案的整理、归类、建档工作。

3、虚心请教，融入群众。

进入了行政人事部，我会找准自我的工作定位，做到踏实肯干，用心和同事讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向领导及其他有经验的同事请教，听从领导的指挥，快速的融入这个新的环境。

4、认真负责的做好工作。

手中的每一份工作，不仅仅是为了部门和公司，同样也是为自我而做，在工作过程中，所得到的并不仅仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升，我努力培养自我尽职尽责的工作精神。

5、工作中存在的不足。

a、由于今年才入职，当工作中应对一些突发状况时，应变潜力不够快，还有待提高。

b、有时会因工作杂、事情多而暂时忽略掉个别工作任务，说明我在工作过程中还不够细心，以后应加强做事情的条理性，能够用备忘录的形式规划好工作的步骤，保证工作的顺利完成。

c、处理一些复杂的工作时不够认真，导致工作的完成状况不够理想，在20\_\_年里，我将以的工作态度来迎接这份工作，应对挑战绝不退缩。

三、20\_\_年工作计划。

在20\_\_年的工作基础上，在20\_\_年里，我除了要做好基本的日常工作外，将重点做好、完善以下工作：

1、将人事资料与劳动合同整理完善，做到无漏洞。

2、将公司的文件、档案整理完善，建立完整的档案目录表。

3、将公司人员社保购买到位。

4、协助领导做好对公司员工的人文关怀，增强员工的归属感，减少员工的离职率。

新的一年我将更加努力学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破，争取更好的胜任目前岗位。不仅仅是人事专员岗位的知识，还要学习做人的道理，处世的方法，加强人际间的沟通，更好的适应公司的大环境。用心参与部门各类知识的培训，及时更新自我的知识，提高自我的工作和专业潜力。虚心向同事学习，取他人之长，补自我之短。

我会努力工作争取做出好成绩。随着公司不断扩大、规范、完善，能够预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，收集整理，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

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！