

2023年老员工带新人工作总结银行(大全10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

老员工带新人工作总结银行篇一

本人于20xx年x月x日加入xxx大家庭□x个多月以来，在学习及工作实践中不断成长。

学习了解公司基础制度、相关内外部工作平台并掌握业务知识及基本技能等。截止目前，已较全面了解公司基本情况及主要工作业务，基本掌握各种办公系统的使用方法及系统间的信息流向，对xx项目工作有较为深刻的认识。本人在学习工作中总结提炼了“xx流程及操作要点”、“上报xxxx操作要点”等，同时结合xx工作需要，研发了“xxxx工具”，工具已经过多次调试与试用，可以考虑在组内推广，有望进一步提高小组整体工作效率。

本人自20xx年x月中旬开始正式接管xxxx□xx项目工作□x月中旬开始全面负责xxxx项目，并着手协助xx项目工作。同时□x月份开始协助xx工作。经过一个多月的项目历练，已基本了解相关xx总体项目运营情况，具有初步管控xx项目运作的意识和思路。从确定相关xx项目计划进度表中，更清晰了解各个时间段的重点工作内容；从各类特殊问题处理中，加深业务了解同时加强了与内外部团队的磨合；从日常的xx管理工作，如各项政策确认□xxxx准备各项工作、开具各类证明□xxxx办理等，增强对基础业务的处理和时间管理能力。

总的来说，在组内外同事的指导和帮助下，本人已逐渐步入工作正轨，初步具备胜任本职岗位的工作经验和基本技能。

1. 优势：

- 1) 喜欢思考，善于从工作细节中不断总结经验教训；
- 2) 热情真诚，能够在较短时间内融入新的工作团队。

2. 不足：

- 1) 性子有时略显急躁，遇到问题需要更加从容、淡定；
- 4) 未能合理统筹时间并抓住重点工作，琐碎事务占用过多时间与精力。

1. 改进计划：

- 1) 加强自身修养，提高自身抗压能力；
- 2) 加强对基础工作的学习与了解，进一步熟悉业务；
- 3) 抓住问题的关键节点，充分做好前期工作，把问题消灭在摇篮里；
- 4) 加强与项目其他相关工作人员的沟通，全面了解项目运营状况，更好做好项目管理工作。

2. 工作规划：

下一阶段重点工作主要有：

- 4) 加强对一线工作岗位的支持力度，完善知识库重点内容，减少工单数量。

5)对xx企业文化的理解:

xx是一个追求卓越的服务性组织，外部对xxxx□内部对同事，都要求员工能够提供快速、高质量、高满意度的服务水平;xx是一个致力于持续健康发展的团队，在稳健发展中不断力求新突破、开拓新局面;xx是一个包容性很强的集体，这里有和谐的员工关系，这里允许个性的合理存在;xx是一个有人性化关怀的家庭，生日有集体的祝福，节假日有组织的问候;xx是一个员工能获取各种学习和成长机会的学校，在这里，只要你愿意，你就有前进的可能。

老员工带新人工作总结银行篇二

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域（片区）并在该片区管辖着几十人或者更多的医（药）师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源（包括时间）是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费用、人力资源）来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

1、通常情况下的药品流通渠道为

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者

经销商

2、药品在医院内的流通过程

经销商、制药厂——药库——小药房——医师——患者

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通

(1) 富有吸引力的商业政策

注意：

a□永远站在客户（经销商）的立场上来谈论一切。

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益。

c□沟通现在和未来的远大目标。

(2) 良好的朋友、伙伴关系

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方。

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系。

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系。

d□了解不同客户的需求。

(3) 较强的自我开发市场能力

a□详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销手段和活动。

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略。

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况。

d□探讨双方共同开发所辖区域（片区）市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事。

老员工带新人工作总结银行篇三

为一个公司的新人，在进入公司半年之后，我一直在办公室工作，自己要做的没有别的，只是一直不断的工作下去，在20xx年上半年的工作中，我觉得自己经过半年的工作，成长了很多，办公室的工作就是需要自己慢慢的琢磨，虽然不是那么早的就适应，但是只要工作的时间长了，办公室的工作自然就会了很多！

20xx上半年，在办公室领导的领导下，在同事们的支持和帮助下，较好地履行了工作职责，基本上完成了工作任务。办公室工作事物多，头绪杂。初到办公室，毫无头绪，不知如何开头，于是谦虚地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，本着“先学一步，多学一点的原则”，主动向同事请教，半年来非常感谢同事们对我的帮助。

在这里做过的工作不想多提，因为都很零散，做每件事之前我都告送自己要用心，宣传栏的设计自己较满意，但感觉对稿件的拿捏上总觉得不够深度和广度，总拿着这样的稿子到领导那里修改自己都觉得不好意思，所以今天想过多的做一下自我检讨，这半年中总结出自己一个的缺点就是“惰性”较强。有些工作不能做到今日事今日毕；对待事件的灵敏度不够高，造成宣传不及时、不到位，直接影响稿件的质量；有时做事会出现虎头蛇尾，有计划，但往往落实效果不理想；对待工作中出现的问题，不能一针见血的找出问题症结所在，缺乏理论知识学习。

在今后的工作当中，

一是要加强理论知识学习，多看一些对工作有帮助的相关书籍，提高工作能力，做好本职工作。在原每月向市公司必投一篇稿件的基础上，提高稿件质量，提高对事件反映的灵敏度，多投稿，更要多学习，多请教，开阔视野，拓宽思路。

二是要勤奋干事，积极进取。认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤。一如继往的踏实工作，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，力争高效、圆满、妥善地做好本职工作。

三是要坚持做到每日记工作日志，并及时总结，找出差距与不足，及时改进。

请领导和同事们监督、批评、指正，我一定会用心、尽力去做，为综合办公室各项工作的顺利开展做出自己的努力。20xx年下半年的工作还在继续，我的办公室工作也在继续。我想说的是，只要自己不断的努力，就一定会得到自己一直以来不断的认识的后果，我会一直不断的努力下去，我相信我会在不断的成长中得到更多的进步，这是一直以来我的成长中的烦恼，现在我就是这样。

办公室的工作只要掌握了一定的认知，就会越做越好，并不是一下就能够做好，只要长时间坚持不断的努力，就会做好这一切。我的直觉告诉我，我会一直在公司中发展下去，所以我会更加努力的工作下去，相信自己一定能够做好！

老员工带新人工作总结银行篇四

本人于xxxx年9月下旬进入非常荣幸加入xxxxx股份有限公司，和众多经验丰富、年富力强的专业人士共事。时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万

千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自己. 强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质, 在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平, 力工作，按时完成工作任务。

半年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，为领导当好参谋助手。

(2) 领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

有限公司一定可以处理好。

总结

这一阶段的工作总体上还是顺利的，前期影响工程整体进度的因素比较多，不是哪一个单位或者个人的原因，我也相信通过前期的磨合后期会配合的更好 一个工程就是一块丰碑！一个公司就是一个大家庭，人人同心协力，发扬主人翁精神，我相信□xxxxx有限公司一定能做大！做强！

xxxx有限公司 员工：

20xx年1月5日

老员工带新人工作总结银行篇五

6月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来6月销售方面有以下几点：

1. 上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。
3. 我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4. 在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

7月工作计划

1. 先做好7月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

3. 老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

20xx.7.2

老员工带新人工作总结银行篇六

由于刚进单位很多专业知识还不了解，为了更好的服务上访人员，我从工作实际出发，坚持学习党的路线、方针、政策和法律法规知识，树立正确的人生观、价值观、不断提高政治敏感性和鉴别本事，时刻关注与纪检信访工作相关的动态和新闻报道，用心钻研纪检信访举报工作业务知识和相关理论，主动向领导和同事请教、学习，使自身素质和工作本事得到进一步提高，用最短的时间进入最佳的工作状态。另外本人还利用课外时间，有重点的学习了《中华人民共和国信访条例》，《中华人民共和国行政监察法》等法律知识，不断拓宽视野，改善知识结构，为做好纪检信访工作打下良好的理论基础。

几个月以来，我认真做好日常接待工作，耐心做好来访人员的思想工作，稳定上访人员情绪，尽最大努力把问题解决在基层，尽量不发生越级上访，及时将受理的信访案件转给领导，让领导批示。今年镇纪委共接到区级信访x件，镇级信访x件，在我负责期间，全镇共接到便民电话x件，区转件x件，均及时准确的给予回复。与此同时，还接待了很多业务外来访，我们都及时与主管单位及所管辖部门联系，督促他们予

以办理，最终反馈办理结果。有些上访人员怨气重，在接待中我认真做好记录，并且热心真诚的向他们解释，同时宣传党的相关政策，协调相关部门认真处理，确保了事件没有进一步扩大，最终问题得到了妥善解决，群众对此很满意。本人在思想上真正做到了“群众利益无小事”，始终以爱心、耐心、诚心、热心，倾听群众信访反映的困难和问题。担任信访办人员以来，共接待群众来访x起x人次，及时妥当的处理了群众的实际困难。

刚到单位，最触头的就是文字起草工作，由于纪委对撰写文字材料要求很高，任务量也很大，而我本人并不擅长这方面，所以干起工作来效率很低，但我没有放弃，我相信只要自我努力多一点就必须能够胜任这份工作，所以我阅读很多书籍，还经常向有经验的同事请教，在自我的努力和同事们的帮忙下我的文字功底有了很大的提高，对此我也很是欣慰。今年我共撰写总结汇报x份，起草文件x篇，整理调查报告x篇，报送信息x篇。我认为成绩只代表过去，未来还要看自我的表现。我深知信访工作是化解社会矛盾的有效手段，是为民办事的有效途径，是密切党和政府同人民群众联系的重要桥梁，新形势下的信访工作已经成为维护社会稳定，构建和谐社会的内在要求和基础工作，所以我会更加努力，做一名合格的信访工作人员。

20xx年的工作即将结束，总的来说自我在工作上是有成绩的，政治上坚定，思想上正派，作风上廉洁，生活上朴素，但也有不少需要改善的地方，追溯根源，主要是学习不够系统，工作作风还不够扎实，这些有待于在今后的工作，学习和生活中加以克服和纠正。我相信我会是一名称职的信访工作人员。

老员工带新人工作总结银行篇七

大家好！

今天我演讲的题目是——新起点新希望

我是一个刚毕业不久的大学生，能来到新希望这么一个充满生机和活力的企业工作，我感到非常的开心和荣幸。不过对于我来说，从单纯的校园生活转变到社会生活当中来了，它需要我们去更多的熟悉、磨合和适应新环境。站在新的起点，面对新的环境，我第一次感觉到工作的压力。虽然在读书的时候也做过一些假期兼职和零工。但是那时候我的身份还是一个学生，没有切身感受到工作以及社会所带来的困难和压力，做的不够好反正我还可以找，这不是我最终的归宿，做一两个月还是要回学校的。现在则完全不同，作为一个独立的社会人了，一切都要靠自己，要对自己的言行负责，不仅是对自己负责了还必须对企业对社会负责。托尔斯泰曾经说：理想是指路明灯，没有理想就没有方向，没有方向，就没有生活。现在我们不能在没有目标没有方向的傻干。要再创新中寻找新的光明，不能循规蹈矩按别人事先设计好的路线一直走，这样必将被现在快速发展的社会所淘汰。才毕业的时候面临择业不知道自己能做什么，会做什么。于是我就想那找一个自己喜欢的吧，鱼和熊掌不能兼得，不可能找到一个任何方面都很满意的，我不喜欢一尘不变的工作，喜欢充满了挑战和刺激的生活。我现在工作正是这样，是人与人打交道很，如何去交流如何去应对，可以实现公司利益的最大化，这是个充满变化和挑战的职位。现在刚刚接触到工作难免会出现一些不足和纰漏，但是我喜欢我现在的工作，我很有信心以后能做的很好，不是常说嘛，兴趣是最好的老师。第一步是做好公司安排的工作，一丝不苟兢兢业业，时刻心里挂念着自己的工作，哪怕在休假耍的正开心的时候也要突然冒出来一个念头什么货是不是快没有了，及时的做好采购计划，保证货源的充足。再完成自己工作的同时秉着吃亏是福的想法，帮助公司其他部门的同事一些力所能及的忙，不要计较太多，心情就会好些，知足常乐。第二现在的职务不是简单的做好公司里的事情就好了，还要不断的学习，掌握原理啊行情动态，价格走向，做好适当的存储实现利益最大化。如果没有信息和知识来做支撑，就想苍蝇一样乱撞，正

所谓“心中无数点子多，头脑糊涂决心大”。做起事情来就是心有余而力不足。再又则是确立了自己的目标和规划后一定要持之以恒的做下去，不怕苦不怕累，不能因为有困难就退缩，有了新起点就该有新态度，一旦着手去去做一件事情，一定要坚持到底，当感觉自己不行了再一咬牙走一步，我们就会看见新希望。

如果说工作是一座山，我们便是那登山的人，而登山的工具就是学习；如果说工作是一条船，我们就是那划船的人，而学习就是那划船的桨。只有不断的学习才能进步，才能创新，才能解决工作中的一切难题。正是在这种学习的磨砺中，我们累并快乐着。正是这种学习和实践，使我们的精神更加富有，对未来更加自信。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”！站在新的起点，我们更寄希望于未来，让我们迎着朝阳，带着希望，向着目标，奋勇前进！

我的演讲完毕，谢谢大家。

老员工带新人工作总结银行篇八

在离校的那几天满学校都渗透着“我的未来不是梦，我会认真的度过每一分钟”的韵律，让仅有理论知识没有社会经验的我对未来增长了几分信心。带着无限的憧憬和向往，我义无反顾的选择了北京，踏上了北上的火车。我满载着梦想，期望在美丽的首都北京实现丰收的喜悦。

在三天的培训中让我最为受益匪浅的是服务流程的实地演习。每一个人扮演不一样的主角，有刁蛮无理的业主，有初到无经验的客服人员，有经验深厚的维修师傅，有认真负责的保洁人员，我们一遍一遍的演习不一样情景下客服人员的应变本事。经过实地演习，我基本了解了作为客服人员的基本服务资料，遇到不一样业主不一样突发事情时的应变本事和处

理方法，各项事件的处理流程。也在概念的基础上更深层次的体会和明白了物业管理的真正意义。虽然整个培训的时间不长，但在这短短的几天中，我的知识得到了更新、团队精神得到了提高、情操得到了陶冶，使我们受益匪浅、体会多多。

这与我们的服务标准是远远不相付的。明白了事态的严重性，我时刻提醒自我，放松自我，在接电话时时刻坚持微笑，把业主当做自我的亲人。这样的做法得到了主管和同事的肯定。在接下来的日子，在同事的热心帮忙引导下，我学会了办理地上地下车位、续卡、以及在办理车位过程中的注意事项，比如：地上地下月费、年费，地下车库又分东西地库，业主车位的选择、车卡的办理等。用心对与业主息息相关的多种问题的了解和掌握，以便独立的更好的给业主服务。同时，经常和同事一齐下小区巡查，及时的发现问题，处理问题。

今日，我已经能够独立上早晚班，虽然有些工作还不太熟练，有些知识还是掌握的不够全面，有些问题还没有发现，但我学会了细心的问，以此来减少自我工作的失误量，与此同时来丰富自我的工作经验的积累。

在以后的日子里，我会倍加的努力，做一行爱一行，虚心的向同事学习，听从上级的安排，认真的完成各项工作。

1. 从细微的工作入手，进取调整自我的心态，完成主角的转变。从学校到工作岗位，环境变化很大，所接触的人和事情一切都是新的。异常作为客服的我，服务的人多且杂，问题多且乱，我必须规整自我的心态，低调做人，高调做事，顾客就是上帝。

2. 对于小区，自我还是不够熟悉，在即将到来的日子，我会多下小区，多发现问题，及时解决，随时跟踪。

3. 对接触业主，熟悉和了解业主。在服务和本事范围内帮忙

解决业主的需求和遇到的麻烦。让业主真正感受到长城的服务宗旨：服务业主，报效社会。做到让业主满意和放心。

4. 加强与同事之间的沟通，虚心的向同事请教和学习。作为新员工自我工作经验缺乏，很多东西都是靠想象来理解，在初期的工作中随时会遇到这样那样的问题，所以必须虚心认真的向同事请教。同时也必须处理好与同事之间的关系，团体合作，互相帮忙，共同为长城物业的发展贡献力量。

1敬业精神。感觉自我在这个岗位上充满了期待，我很看重这个发展平台，虽然是最基层的工作，可是我认为仅有从最基层做起，不断的学习前辈们的工作方法，工作技巧，不断的完善自我，提高自我的本事，补充自我的不足，才会让自我变得优秀。虽然抛却了安逸的生活，可是这样的历练让我成熟的更快，能更快的适应工程中的工作，这是我成长的重要机会。所以我尽满腔的热情去工作，也感觉异常尽心尽力，我把它看得至关重要，因为这份工作对我来说来之不易。

2周密性和严谨性。刚进入工作岗位的时候，觉得这些工作看似只是简单的体力劳动，可是经过一段时间之后，发现自我的认识相当的狭隘。越是简单的工作，越是不能够大意，尤其是我们这种项目工程，因为工程的质量和效率直接影响着人民的利益，在电气工程施工过程中，有很多电缆管、接地线须穿越楼板、隔墙，或是其它建筑物，接地扁钢则要与建筑物底板钢筋、基础槽钢等焊接。如有差错，不仅仅返工困难，还埋下隐患，所以必须严格监控隐蔽工程的施工质量，这样以来工作的周密性和严谨性就显得尤为重要，在这个方面，我已经能够骄傲的说：我完全能够做的很好了。

3计划性。这是我所欠缺的，也是一向以来我所想尽力到达的目标，经过几个月的磨练，我发现其实计划性与工作主动性密不可分，主动性加强了，就会不断地对未来工作进行计划和安排，尤其是到了黄山项目的这两个月里，我对计划性的理解尤为深刻，由于公司领导的器重，让我带几个民工做一

些简单的施工，让自我的工作有了必须的自主性。这个时候，计划性就显得尤为重要，做好了计划，任何工作做起来就会有有条不紊，否则就觉得工作好像一团乱麻，降低了工作效率。我觉得自我在这一点上还有待提高，在以后的日子中，我必须努力加强自我这方面的锻炼，不断跟前辈学习，避免避重就轻局面的出现。

4沟通合作性。任何工作都离不开一个团队的力量，这是我工作以来最大的体会。工作上需要沟通，需要合作，发挥各自的优势和特长，工作起来就感觉比较顺心、快捷。一个人的力量和智慧是有限的，可是如果能和周围的同事及时的沟通交流，把大家最好的智慧集合在一齐，那么，不仅仅工作效益提高了，同时公司的人际关系也和谐了，这对中央提出来的构建和谐社会也贡献了自我的力量。

5个人素质的提高。刚毕业的自我，觉得如同一张白纸，有很多的地方学要去完善，有很多课本上没有的东西需要去学习，需要把理论转化为实践，同时工作中出现的新问题新思路需要不断的去充电，去学习。我觉得在这个方面我做的还有些不够好，刚工作的时候，应当尽快的明白公司是不会根据个人的学历和知识的丰富作为评判标准的，而是个人能够为公司创造的价值。所以无论何时何地，都要从小事做起从此刻做起，好好的学习，踏踏实实的干活，多看多记，默默地无形给自我积累一些资本，不断的提升自我的价值，我始终认为，今日努力的程度和提高的速度决定未来的位置！

在这个平凡的岗位上，让我看到自我存在的好多不足之处，也让我更多的是对自我的反思和对别人的尊敬，因为那里需要大家的共同配合，需要每个人都尽心去做好工作，更多的是给自我供给了一个平台，一个能够更多发展空间的平台，在那里，能够接触一些项目领导，吸取他们身上所含蕴的众多优点，学习他们运筹帷幄之中的气魄，对我来说，这是个提高自我的机遇，我想自我应当好好把握机会，不断提升，挖掘自身潜力，让自我能有所成就。那里是一个充满阳光和

向上的环境场所，需要不断历练，不断提高，才能适应这份我深爱着的工作。我应当庆幸，更应当珍惜!在那里，心态很重要，进取向上的心态让我每一天都充满自信和感激，我相信，未来的我会更加的优秀，不断的为企业创造更多的价值。

怀信心，认真学习，踏实苦干，不断积累，争取早日成为长城物业的正式工作人员。

老员工带新人工作总结银行篇九

由于刚进单位很多专业知识还不了解，为了更好的服务上访人员，我从工作实际出发，坚持学习党的路线、方针、政策和法律法规知识，树立正确的人生观、价值观、不断提高政治敏感性和鉴别本事，时刻关注与纪检信访工作相关的动态和新闻报道，用心钻研纪检信访举报工作业务知识和相关理论，主动向领导和同事请教、学习，使自身素质和工作本事得到进一步提高，用最短的时间进入最佳的工作状态。另外本人还利用课外时间，有重点的学习了《中华人民共和国信访条例》，《中华人民共和国行政监察法》等法律知识，不断拓宽视野，改善知识结构，为做好纪检信访工作打下良好的理论基础。

几个月以来，我认真做好日常接待工作，耐心做好来访人员的思想工作，稳定上访人员情绪，尽最大努力把问题解决在基层，尽量不发生越级上访，及时将受理的信访案件转给领导，让领导批示。今年镇纪委共接到区级信访_件，镇级信访_件，在我负责期间，全镇共接到便民电话_件，区转件_件，均及时准确的给予回复。与此同时，还接待了很多业务外来访，我们都及时与主管单位及所管辖部门联系，督促他们予以办理，最终反馈办理结果。有些上访人员怨气重，在接待中我认真做好记录，并且热心真诚的向他们解释，同时宣传党的相关政策，协调相关部门认真处理，确保了事件没有进一步扩大，最终问题得到了妥善解决，群众对此很满意。本人在思想上真正做到了“群众利益无小事”，始终以爱心、

耐心、诚心、热心，倾听群众信访反映的困难和问题。担任信访办人员以来，共接待群众来访_起_人次，及时妥当的处理了群众的实际困难。

刚到单位，最触头的就是文字起草工作，由于纪委对撰写文字材料要求很高，任务量也很大，而我本人并不擅长这方面，所以干起工作来效率很低，但我没有放弃，我相信只要自我努力多一点就必须能够胜任这份工作，所以我阅读很多书籍，还经常向有经验的同事请教，在自我的努力和同事们的帮忙下我的文字功底有了很大的提高，对此我也很是欣慰。今年我共撰写总结汇报_份，起草文件_篇，整理调查报告_篇，报送信息_篇。我认为成绩只代表过去，未来还要看自我的表现。我深知信访工作是化解社会矛盾的有效手段，是为民办事的有效途径，是密切党和政府同人民群众联系的重要桥梁，新形势下的信访工作已经成为维护社会稳定，构建和谐社会的内在要求和基础工作，所以我会更加努力，做一名合格的信访工作人员。

20xx年的工作即将结束，总的来说自我在工作上是有成绩的，政治上坚定，思想上正派，作风上廉洁，生活上朴素，但也有不少需要改善的地方，追溯根源，主要是学习不够系统，工作作风还不够扎实，这些有待于在今后的工作，学习和生活中加以克服和纠正。我相信我会是一名称职的信访工作人员。

老员工带新人工作总结银行篇十

公司将我安排在条件保障科作为一名科员，在三个月工作时间的积累认识下，我认为条件保障科所担负的工作使命很重要，在工程实施过程起到承上启下的作用。

在工程实施末期，对施工单位临时占地复垦工作的监督，做好征地拆迁资料整理等。

由此可见我身上的责任很重大，而自己的学识、能力和阅历与任职岗位都有一定的距离，所以不敢掉以轻心，希望通过向书本学习、向周围同事学习、向领导学习来提高自己的工作水平。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身素质，增强工作的主动性、灵活性；足够的责任心，努力提高工作效率和工作质量。

但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第四，工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏；第五，办事效率不够高，未能及时上传工程实时信息，对领导的意图领会不够到位等。

我知道我的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中表现得更好。从周围同事及领导身上学到了很多做事做人的道理就让我受益匪浅，如在力所能及范围内能处理的事情先处理，这样不会给以后工作增加难度；在思想上、态度上要实事求是，真正做好本职工作。

罗马非一日建成，我希望能逐渐积累工作经验，以我对工作的热情，加上周围同事、领导在我工作上的指导与建议，达到成为条件保障科科员工作条件的要求。在做好本职工作的前提下，能涉及公司其他职位的工作，逐渐成为领导的左膀右臂、公司的新力量。