

# 2023年新单位个人工作总结(优质5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 新单位个人工作总结篇一

20xx年x月怀着满腔热血来到x商场客服部门任职，在新的环境新的岗位工作了一年了。在20xx年x月承蒙领导厚爱升职为客服部主管。今天我的述职报告主要对20xx年工作的总结和自己对20xx年客服部工作的展望。

我深知来到一个新的环境，走上新的岗位，一切都要从头做起，要熟知自己的岗位职责，了解自己所在公司的企业文化。在主管的关心、同事的帮助以及公司的培训中，我了解到了自己作为一名最基层的员工，在维护好顾客利益的同时，也要树立公司的正面形象。

1、vip会员卡的办理、登记、发放、录入系统存档。

2、接待客户投诉（前台投诉和电话投诉）。

3、会员积分兑换。

4、办理免单。

5、配合企划部完成每一期的赠礼活动。

6、播音室日常工作。

- 1、注重部门礼仪礼貌，提供公司良好的外部形象
- 2、维持良好的服务秩序，提供优质的顾客服务
- 3、做好顾客投诉与接待工作
- 4、配合公司完成每一次的活动任务

1、早晚班交接还是会发现不到位。

2、楼层电话簿品牌登记不完善。

3、客服人员对于商场知识偏薄弱，例如接待简单客诉时候都要依赖楼层主管。

4、总服务台和贵宾厅知识本内部员工都了解的不够透彻。

5、员工依赖性强，小问题都要依赖主管出面处理。例如电脑故障。

6、个别员工自律能力差。

1、严格管理员工在岗纪律，整顿部门工作纪律。

2、加强各部门的沟通协作，以保证柜台进，撤柜能够及时更改品牌电话簿。

3、对员工进行小型部门内独立业务培训，如接待投诉流程，退换货流程等等（包括播音室）。

1、自身要抓紧时间学习作为主管的各项事务，并把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理事务，成为全方面人员。

2、加强自身业务知识，提升工作能力，以便于以后对员工的

培训工作可以更加完善，帮助员工成为优秀的客服人员，也使自己成为高素质人员。

3、加强与各部门的沟通协作。部门与部门的协作是很重要的，不仅仅是我希望，部门员工也要加强这方面的意识。

4、微笑服务。只要是服务行业微笑都是最重要的，尤其是我们客服部门。希望未来我可以以身作则，带动周边同事，主动做好微笑服务，把微笑服务深入人心。

以上是我任职以来的述职报告，不妥之处，请各位领导批评指正。

## 新单位个人工作总结篇二

### 一、培训工作情况

\_\_年我部与培训部协作共举办了新入职员工消防培训34期，共923人，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求；内部员工培训8次(其中包括全公司处置突发事件培训2次，员工消防知识3次，消防实战练习3次，参训人员达245人次。

### 二、培训情况分析

1、\_\_年的培训工作比起\_\_年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。我部与培训部经过多次沟通，改变了原有的培训模式，将“为什么培训和培训什么”融入到整个公司培训工作中来，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化、管理化。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式：\_\_年的培训  
工作，我们主要采取幻灯片、实践训练和理论与实践相结合  
的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，  
在投入工作。

### 三、培训工作存在的问题与不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好  
与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。

2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采取  
“上面讲，下面听‘形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，  
导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。

3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的  
主要体现，短短的半个小时不能完全将所要讲的课程融入到  
培训工作中来。

4、作为部门的培训副主管，个人的授课技巧不高、制作课件  
水平不足、知识面也需要亟待提高。

5、除了分管的培训工作时外，还协助部门主管或其它副主管处  
理好消防及治安等日常工作，还完成了\_\_年度部门职场约定，  
并进入到全公司前五名之列。

6、由于本身经验尚浅，对于一些突发事件的处理和应对显得  
有点舍本逐末。在处理事件时有时忽略了公司的利益和宗旨，  
使公司蒙受了不好的影响。

7、要检讨的是部门各种规章制度那都是“聋子的耳朵——摆设  
“，我们的工作应该做到一切从实际出发而不是拘于形式主  
义的表面工作，制度是有了但是都没能很好的贯彻和执行下  
去。

## 新单位个人工作总结篇三

来到单位已经数年了，今年一年是我感受最深的'一年。这一年里发生了很多的改变，我个人也遇见了一些事情，让我整个生活发生了翻天覆地的变化。所以这一年是我自我修复的一年，也是我不断尝试的一年。时间走的很匆忙，这一年已经走到了尽头，因此，我想在此为这一年做一次整理和汇报，希望可以不负时光，不负期盼，不负经历。

### 一、保持严谨的工作作风

我来到咱们单位已经好多年了，当初一毕业就开始进入单位，在办公室里坚守自己的岗位，虽然说我一直处于一个普通且平凡的岗位之上，但是我心里非常清楚，我能够来到咱们单位已经是一种肯定了，也是对我个人的一种鼓舞，所以在这几年的工作中，我一直在想办法提升自己，我也想往上走，走一条更好的路，走向一个更光明的未来。所以这时候就要开始注重自己的工作细节了，我平时也是一个非常注重细节的人，在平时的工作中我会非常的细致，保持准确，所以这也培养了我个人严谨的工作作风，这也获得了众多领导的肯定和好评。

### 二、坚持学习为主的工作路线

不管怎么样，我现在仍是公司的员工，就像是一个家庭中的一名家庭成员一般，我首先要坚持以学习为主，因为无论自己身处一个怎样的环境，有一个怎样的状态，首先都要维护好整个集体，只有这个集体做起来了，我们整个大集体才有可能往前进。所以领导也常常和我说，现在工作不仅仅是为了完成任务，而是为了提升自己，让自己在每天中都有一些收获，这才是最正确的选择，也才是最应该走的路线。所以往后我会努力的学习，坚持这条学习为主的道路，一直往前冲。

### 三、跟随领导安排，做好自身工作

作为办公室的一名员工，首先我们要跟随的就是领导的安排，只有跟着领导人不断的往前走，我们才会走向一条正确的道路，以前我总在想为什么要跟着别人走呢，自己可以选择的路为什么不选。后来我明白了，很多时候我们的经历有限，只有跟着经验丰富的人前进，才有可能领略到一番不同的景象，也才有可能给自己，给未来创造一些不同的风景。所以现在我们要服从安排，也要学会配合，做好了自己的工作，才有可能从另一个角度提升自己。这是非常必要的一件事情，也是在工作上应该积极配合的事情。所以，好好工作，听从安排，做好自己，就是对这份工作的勉励。

## 新单位个人工作总结篇四

### （一）完成xx年度部门决算工作

xx年部门决算与以往相比变化较大，且时间紧，任务重，为保证部门决算的内容涵盖单位的全部收支，数据真实，内容完整，我们克服了重重困难，及时、圆满地完成了这项工作。

### （二）应用新的会计科目、报表体系

今年财政正式启动了xx年新政府收支分类改革工作，对我们行政事业单位财务管理产生重要影响，全新的“功能分类”“经济分类”等内容，对原有的功能分类和经济分类进行了重大调整。在应用过程中，我们采取学习与讨论相结合的多种形式，让主管会计对新的收支分类科目有一个比较深层次的理解，较准确的掌握各科目核算的涵义，并明确了常用的会计做账方法，规范了新科目的运用。

### （三）逐步取消手工辅助账

一是取消财政专户的手工账。从今年起，取消各主管会计的

财政专户备查账，改在各单位的基本账户科目中，在“应缴财政专户款”下设明细科目，反映各核算单位上缴和财政返拨的情况，在基本账务上就清楚地反映了每一笔财政专户资金的收支情况。

运用新软件对项目实现了“双重复式支出核算”功能，对任何一笔项目经费支出，可以进行细化的功能核算、经济核算，可以直接在基本账务上对每一笔收支可同时按财政拨款的项目和科目记账，并反映每个会计期末的项目资金的结余情况，最大限度的满足了核算单位和相关管理部门的需要。

一是完善工资的统发工作。强化“工资直达”，防止各种变向的钱款滥发，达到加强工资及其福利性支出管理、控制和降低行政事业经费支出的目的。目前全区72家单位，纳入中心工资系统管理的有137家共计12149人（在职在编8650人，离退休1507人，临聘和雇员1934人，长休和其他人员58人），上半年发放工资总额为54,530万元。区城管办下属的7家和区文化公园等4家核算单位约1387人（在职在编384人，离退休502人，临聘501人），采用单位自制工资表，报工资科留存1份并盖“已存”章的方式进行管理，上半年发放工资总额2492万元。

二是统一固定资产账务管理，配合财政局资产清查，对盘盈盘亏的固定资产，做好相应的账务调整工作，减少国有资产的铺张浪费。

三是强化基建、修缮账务管理，目前2位会计师管理着25个核算单位35套基建账，上半年基建账收支总额达3.28亿元。拒付不合理的基建报账共4笔46.4万元，拒付不合理的修缮账务共2笔12.8万元。

五是以制度说话，按制度核算，在《工作制度汇编》的基础上，完善了30万元以下工程项目管理制、工作人员量化考核制度等，更有利于加大对财政性资金的管理和监督力度，。

## 新单位个人工作总结篇五

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关



切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。