

最新学校体验式德育活动总结与反思(大全5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

新人工作总结篇一

首先，感激公司领导对我的信任，给了我有一个充分展现自我、实现自我价值的平台。自20xx年6月加入公司行列至今已工作三个多月，在三个多月的工作中，我对青年居易管理处主任岗位认知、工作性质、业务技能及思想提高以及对我职业生涯都有了新的的经验和弥补，更是对我职业生涯的挑战。

物业服务工作涉及到方方面面尤其是和客户打交道。作为一名“物业人”要有正直的品德、职业良心和道德。物业服务工作是有着崇高梦想者的试验田，共产主义思想的实验园。是做服务行业从业者所从事的梦想职业。他们工作时间不分昼夜，工作性质不分份内份外。节假日雨雪天人们往家跑，他们却要坚守岗位。

在三个月任职期间，作了如下工作：

4，集中抓了客服队伍建设，在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的经济指标；物业服务费、车位费和多种经营等收费项目有条不紊的继续工作中。

今后的工作中我还要不断学习、不断完善自我的业务水平、知识技能和管理水平；

遵守良好的职业道德，保障各项工作落到实处，使经济效益

取得好的收益;在工作中，无论对待业主或同事都要做到细心、耐心和真诚，争取业主满意和同事满意。最终，我将不懈的努力和拼搏，努力实现自我的人生价值。更好的服务于公司、服务于业主、服务于员工。

新人工作总结篇二

今日已经是20xx年7月10日了，从5月26日进入xx分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到此刻已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自我吧，我真的以前总来没想到过自我会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感激公司给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，经过打电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自我的表达本事，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，能够按自我的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，能够说这算是一个改变吧！再说说自我这3个多星期的业绩吧，自我只出了三单，可是实际承保刷回来的到目前仅有一单，只完成将近5000的业绩！

我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自我的目标职责感还不是很强，工作动力还不是很很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自我的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有构成强势的气氛，让客户感觉自我的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不明白该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，

本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，那里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间能够改变一切，要做到“既来之则安之”！

经过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，应对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最终的都是胜者！就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每一天欢乐的工作着；此刻不出单并不代表以后不出单；只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！能够说我脑海里一直想着这几句话每一天努力的工作着！应对每一天形形色色的客户，应对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一种最平常的心去对待，我想如果连这个都理解不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就能够了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到此刻，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是此刻失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！可是终归是人家自我的选择，谁都没有办法，虽说不在一齐工作了，见面机会少了，可是友谊始终不会改变！因为路都是自我走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的组吧，虽然此刻我们这个组人数最少，可是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进提高着，所以我也不能落后，仅有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感激何组长对大家及对我的帮忙，放心，我们会用业绩来证明自我的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上头已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日内，做到50000左右的业绩，定的目标虽然不高，可

是有信心完成！要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上头提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自我的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自我的不足并努力加以改善，努力向着目标前进！把信念和梦想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！必须要比这个月更加优秀！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了公司，为了“金钻盟”“组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线！事在人为，人定胜天！相信自我是最棒的就足够了！

新人工作总结篇三

首先，感激公司领导对我的信任，给了我有一个充分展现自己、实现自己价值的平台。自20xx年6月加入公司行列至今已工作三个多月，在三个多月的工作中，我对xx青年居易管理处主任岗位认知、工作性质、业务技能及思想提高以及对我职业生涯都有了新的的经验和弥补，更是对我职业生涯的挑战。

物业服务工作涉及到方方面面尤其是和客户打交道。作为一名“物业人”要有正直的品德、职业良心和道德。物业服务工作是有着崇高梦想者的试验田，共产主义思想的实验园。是做服务行业从业者所从事的梦想职业。他们工作时间不分昼夜，工作性质不分份内份外。节假日雨雪天人们往家跑，他们却要坚守岗位。

在三个月任职期间，作了如下工作：

- 1、按照制度办事，以身作则身体力行，带领一班人做好工作，有计划有步骤落实各项工作目标。

2、培训队伍使技能有所提高，在职工中建立信任和彼此信任，使逐步成为团结、沟通、协作和信任的高效队伍。

3、完成了业主恳谈会、中秋联谊、教师节和重阳节到业主家访问送花等活动。使得业主和管理处间建立互信，使之相互关系得到必须改善。

4、集中抓了客服队伍建设，在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的经济指标。物业服务费、车位费和多种经营等收费项目有条不紊的继续工作中。

今后的工作中我还要不断学习、不断完善自己的业务水平、知识技能和管理水平。

新人工作总结篇四

我是xx部xxx□时光飞逝，岁月如梭，不知不觉中我来到公司已经有一个多月的时间了，在这一个月的时间里，我了解了公司，学习了公司的文化。公司的宗旨、公司的精神、公司的作风以及公司的一切让我在脑海里产生了强烈的震撼。

来到了公司，我懂得了学习比工作更重要，只有提高认识，转变观念，才能适应公司，跟上公司的步伐；只有做到有目标、有计划、有认识、有干劲，才能将工做干好，将工作做到位；只有做到公司文化中要求的严、细、快、实，才能在实际工作中少出或不出差错。

我现在还是一个思想认识不高，社会阅历不足，人际交往不善，缺乏锻炼，缺少打磨，浮躁不堪的孩子，距离公司的精英标准还相差甚远，但是，公司给了我信心和勇气，给了我成长的空间，我相信在公司这个大家庭中我会很快从一个孩子成长为公司的精英，实现自己的梦想，实现公司的“双百目标”。

他会一边做一边解释给我听，在我自己做工作时他会继续耐心的指导我，一遍一遍的，不厌其烦的教导我。在每次做完工作后他都会再次检查一到两遍，甚至更多遍，以防会有错误的发生，特别是在这次月末做报表的时候，就一份报表，他前后核对不止十次，大到数字，小到日期格式，充分体现了公司严、细、快、实的作风，让我受益匪浅。

在以后的工作中，我会扎扎实实的做好本职工作，认真学习企业文化，提高认识，转变思想观念，多向同事领导请教，把精力投入到工作中去，要求自己所做的每件事都要实事求是，和同事做好团结互助，相互学习，把工作做好。培养良好的习惯，提高自己的本领，用实际行动做到勤奋、严谨、求实，求精，以公司的精神、公司的作风、公司的服务来严格要求自己，认真、细心、及时、准确的完成领导交代的各项工作。

作为公司的一员，我会融入到公司的大家庭中，认真学习，树立正确的社会观、人生观和价值观，在生活 and 工作中严格要求自己，维护公司的形象，在工作中不辜负领导的期望，增强工作观念，自觉维护公司的正常秩序和工作秩序，投入到工作和学习中。我一定会坚定信念、积极进取、诚实守信、刻苦学习，以更加良好的精神状态，更加高涨的热情投入到工作之中，为公司发展贡献自己的一份力量，争取早日成为真正的公司人！

新人工作总结篇五

我叫xx□毕业于xx大学，自xx年xx月入职以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作一年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要工作总结汇报。

怀着对人生的无限憧憬，我走入了35kvxx变电站。大家都知道变电站是电力系统中接受电能和分配电能并能改变电压的场所。它是发电厂和电能用户联系的中间环节，同时也是将各级电压网联系起来的枢纽。我站经过改造后拥有2台主变，担负着两个半乡镇的供电任务。许多人认为，变电站运行值班工作只是简单的抄抄表、巡视设备、办理工作票、进行倒闸操作；但是只有做过的人才知道：作为有高度责任心的值班员来说，要保证一个变电站的安全稳定运行，仅仅完成以上工作是远远不够的；要保证电网安全运行，最重要的就是善于对设备的缺陷进行分析处理，以便能使缺陷和隐患得到及时的控制或消除。6月的暴雨给我站高压室周围带来了丰富的雨水，为防止雨水侵入室内给配电装置而造成不应有的事故，我班在站长的带领下冒雨检查、及时疏通被堵塞的排水系统，加装挡水板以防止雨水侵入；紧接着在室内墙壁加抹防水沙浆，最后加强巡视。通过有力措施，我站平安的度过了雷雨泛滥的6月。

在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，做好工作计划，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；除此之外，我还是一名光荣的通讯员，除了负责每月的通讯报道之外，我还负责本站的技术培训，在工作上尽心尽力的协助站长工作，以此来丰富自己的工作经验，通过每月培训，在一定程度上提高了我站员工的凝聚力。工作细节中，我看到公司正逐步做大做强，以目前的趋势，我可以预见公司将有一个辉煌的明天。作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情；使自己在基层得到更多的锻炼。

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到变电站的时候，

对站内的一切都感到新奇。因为我学的不是变电运行专业，所以对设备运行管理知识知道的也有限，但是在站长、值长的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短一年中理论结合实践让我对变电站的基本设备有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。

作为见习生，我经常思考的问题就是如何配合站长搞好管理工作，特别是在“创一流”期间，为此我经常向新老站长请教。在变电站呆了一年，我接触了很多同事，就在接触他（她）们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作！”

新人工作总结篇六

忙忙碌碌的又过了一年，虽然来xx还不是一个完整的年头，但在这里我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。

20xx年7月我入职xxxx□在市场部任文案策划，主要负责媒体广告的投放□xx主流媒体的信息监测□xxxx报的制作及一些物料的发放等等，同时，这也是我在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步的一个时期。从入职到现在，可以说我的成长大体经历了三个阶段，借总结工作的机会，向领导和同事们表示由衷的谢意。回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

我入职以后才发现，我对文案策划的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认

识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。这一点是我体会比较深的。我从一开始的懵懂到现在的熟练，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。由于部门的特殊性，市场部的工作多且杂，如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证，也是我在xxxx成长的第一个阶段。

应该说，过去的一段时间，是我自参加工作以来，在学习方面投入精力最大的一年。一方面，由于自己入职市场部的时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。一方面，作为理工科出身的我，来做文科的工作，从专业方面讲也是有些困难的，而要在很短的时间里上手，对我来说也是一个很大的挑战，同时心理上也有不小的压力，但是，我不能因为有困难、有压力就放弃，所以我必须加倍的努力学习、熟悉自己现在的工作。现在看，回顾过去的这一时期，尽管在工作的各个方面中既有欣慰、也有遗憾，但有一点是值得肯定的，就是通过学习，使我无论对市场部的定位、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

回顾过去忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从xxxx报的创刊到现在得到广大同事的认同和赞赏，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。刚开始，我主要负责xxxx报制作、媒体广告的投放□xx主流媒信息监测等几项工作。对于每项工作，我都要求自己做到认真、细致、精心完成。为了使自己的工作更条理和规范，同时也是为了把公司之前存储的资料系统化，我还根据资料的性质和规格作了整理，将以前的资料按标准化要求，重新归档，装订整齐规范。

为了把xxxx报做好，我参阅了许多主流报纸及许多内部报刊，吸取了他们的优点，力求xxxx报每期都精彩，每期都在变都有新东西，至今□xxxx报已经出了六期，受到了珠海总部、公司同事及经销商的赞赏。

经过这近一年的工作，虽然取得了一些进步，但是我也知道这里还存在很多不足及需要改进的地方：

1□xxxx报方面还需要在版面安排和内容上继续深化，以贴近xx员工和xx经销商为主旨，调动内部员工的积极性，使xxxx报能够真正立足于xx员工，进一步为xx员工服务，关心员工的生活，同时也要以xx报为阵地，向xx大经销商及xx新老用户介绍和宣传xx产品及企业文化，把xxxx报做大做强，使它成为xxxx的一个大亮点。

2、其次是xxxx报的发放，还有部分宣传资料的发放，现行的方式比较零乱，且无法保证按时到位，所以在下一步的工作中应该是一个重点□xxxx报现行的发放方式是直接发放给业务员，由业务员按自己的所负责地区情况自行安排。这样很多报纸大都积压在业务员处无法发出去，下一步我们可以尝试着让经销商定时到公司领取，或者由物流配送公司邮送，不过由物流配送公司邮送费用肯定会很高，所以可实施性不大。

3、再者就是xx主流媒体家电行业的信息监测，现在所查阅的报纸主要是《xx日报》、《信息时报》、《南方都市报》、《南方日报》、《民营经济报》、《新快报》、《羊城晚报》等，基本上能把最新的家电行业信息及时统计及分析。但是，由于工作相互之间的协调，部门工作之间的协作等，这一时期内在信息监测方面所投入的精力还不够，所以在今后的工作中应该加大这方面的工作力度，尽可能的把监测范围扩展到网络上，使信息达到：多、快、全等几点。

4、最后一点是工作资料的整理及归档。由于工作忙碌，一个接一个，所以很少有时间把自己的工作做一个明晰的整理，这也不利于以后的资料检阅，也不规范，所以在今后的工作中，这一方面应该多加注意，力争做到一个工作完成，一份档案随即整理完毕。

还有几点是对市场部工作的几点建意：

1、市场部在整个公司的工作是非常重要的，但是往往得不到公司领导及其它部门同事的认同，这除了市场部工作的特殊性质外，还有一点是：我们习惯了对外宣传公司形象，组织策划外部活动而忽略了对公司内部'宣传，只知道埋头苦干，而忘记了也我让别人知道我们在干什么，做过什么，取到了什么样的效果。所以，下一步市场部在使以前的工作更上一层楼的同时，也应该适当的做一下公司内部自己部门的宣传，改变现在这么一种可有可无，做过却没有知道，又得不到认同的情况。

2、市场部工作所涉及的面相当的广，所以很多时候工作相当忙碌，而一忙起来就会有许多事情照顾不到，虽然在相互配合上十分融洽，但百密一疏的情况也时有发生，其主要的原因就是市场部工作的规范程度还不是很高，没有一套严格的工作流程，即使有也常因零零碎碎的东西和突如其来其事给打乱，使其无法发挥应有的作用，所以下一部，我们有必要加强这一方面的力度，定下规则就要遵守，按规则办事，

同时也让其它部门领导和同事知道这一工作流程，协助和配合我们把工作做好。

3、再一点就是部门与部门之间的协调及协作，市场部工作的特殊性，需要很多部门的配合。之前，我们的工作大都是一个部门几个人独自搞定，但是往往达不到其它一个或几个部门的要求，这个时候就有问题了，到底是我们工作的不够努力，还是我们的工作目标有所偏差。说白了，还是因为部门之间的协调和协作不到位，没有及时、详细的做好沟通，因此导致的结果可想而知。所以，我们今后应该在这个方面下大工夫，不仅要协调好，还要做好及时的沟通，把工作做到位，做出色。

总之□xxxx市场部还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。所以，无论是岗位日常工作，还是领导交办的临时性任务，我都力求做到尽善尽美。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。

比如，在业务上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

新人工作总结篇七

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，所以我们也在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

七月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨老师铺垫的好以及我们的努力超额完成了任务，这次希望再

上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

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

新人工作总结篇八

首先，感激公司领导对我的信任，给了我有一个充分展现自我、实现自我价值的平台。自20xx年6月加入公司行列至今已工作三个多月，在三个多月的工作中，我对xx青年居易管理处主任岗位认知、工作性质、业务技能及思想提高以及对我职业生涯都有了新的的经验和弥补，更是对我职业生涯的挑战。

物业服务工作涉及到方方面面尤其是和客户打交道。作为一名“物业人”要有正直的品德、职业良心和道德。物业服务工作是有着崇高梦想者的试验田，共产主义思想的实验园。是做服务行业从业者所从事的梦想职业。他们工作时间不分昼夜，工作性质不分份内份外。节假日雨雪天人们往家跑，他们却要坚守岗位。

在三个月任职期间，作了如下工作：

- 1、按照制度办事，以身作则身体力行，带领一班人做好工作，有计划有步骤落实各项工作目标。
- 2、培训队伍使技能有所提高，在职工中建立信任和彼此信任，使逐步成为团结、沟通、协作和信任的高效队伍。
- 3、完成了业主恳谈会、中秋联谊、教师节和重阳节到业主家访问送花等活动。使得业主和管理处间建立互信，使之相互关系得到必须改善。
- 4、集中抓了客服队伍建设，在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的`经济指标。物业服务费、车位费和多种经营等收费项目有条不紊的继续工作中。

今后的工作中我还要不断学习、不断完善自我的业务水平、知识技能和管理水平。

新人工作总结篇九

可是我渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，这里的领导、这里的同事，他们给予了我无微不至的关心和耐心的帮助，一句话，一个微笑，还有许许多多在他们看来只是微不足道的小事，却给了我莫大的感动和鼓励。

时光如梭，转眼间我已进入邮储银行四个月了，随着对业务的不断熟悉，我明白了，在银行工作，每天面对的`都是些简单而又复杂的东西。再简单的工作，也要拿出百倍的认真，一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至是一些老生常谈的问题。犯错了，领导也好同事也罢，总是想尽一切办法去帮我弥补。看着大家因为我的问题而忧心，我感动而又自责，我在心里默默地对自己说：一定要小心小心再小心，决不能在同一个地方跌倒两次！有时候工作累了，就想偷偷懒，放松一下自己，不去理会各种任务。但同事们仿若有用不完的精神力，坚持不懈，在我认为不可能的情况下创造神奇。是他们永不知疲倦么？不是的，是他们在坚持！他们有一种永不言败的信念！我有什么理由放弃？我怎么能放弃？我告诫自己：逆水行舟，不进则退！

经过领导以及同事的无私帮助，自己的不断学习，现在的我对本行的各项业务都有了深层次的了解，对客户的提问也能对答如流，能灵活的处理各种问题，犯的错误的也越来越少。

但是，我的任务却没有一项完成的。基金、理财、信用卡、揽储、保险，这些业务中我一大半都还是空白。究其原因，我不能及时的了解客户的需要，不能把握客户的心理，在适当的时间拿出适当的产品。平时上班想工作，下班就将其丢到一边，不去理会。

鉴于以上种种情况，我应该这样做：1、通过看书学习以及日常工作加强对各项业务的了解，对各种业务了然于胸。2、多向领导、同事请教，不但要知其然还要知其所以然，他们是怎么做的？那样做能达到什么样的效果？我应该怎么做？3、多听听客户的看法，站在他们的角度看问题，了解他们的想法以及需要，急他们之所急。4、多想多做。在脑海里不断的演练，我会遇到哪些问题？我怎样去说去做更好？怎样客户更容易理解？在实际应用中要大胆开口，不断总结经验。5、随时不忘工作，随地都可工作。不将工作限制在办公室里，下班了也有很多资源。6、给自己定目标，近期的，远期的，一一做好安排，随时提醒自己尽力去完成。