

# 2023年行政新员工述职报告 新员工述职报告(大全6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 行政新员工述职报告篇一

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是来自即发阳光城的秘书xx[]非常兴奋今天能和大家欢聚一堂共同参加200 年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在鹏翔成长的滋味。200 年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。200 对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了鹏翔这个大家庭中，在同事们九个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，专心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

一、 20xx年3月29———5月5日即发阳光城见习秘书，5月6日———6月29日即发阳光城实习秘书，6月30日至今即发阳光城正式秘书！从3月29日加入公司分到阳光城项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的！

（二） 震撼的一年 别人都说工作的第一年是对这个行业的

了解时期，我在鹏翔在阳光城开始了对房地产的了解开始了对销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做最好的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多：专业，激情，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震动了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我一个传奇，那是来自心灵深处的震撼！从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起！6月份，大家共同制定了一个新的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家天天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，天天都信心百倍地做自己的工作，天天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着！

（三）成长的一年 秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛！当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清楚地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清楚地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的专心良苦我是不会忘记的！正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯！通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结！对秘书的工作不断地完善！今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余

三位都因种种原因在通关之前离开，师不出徒是一件很严厉的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的成功与失败中慢慢地成长着！假如工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位论文答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中！

二：计划中的200 不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为200 努力过，付出过！翻过200 的一页写上记忆的字迹，我依然是路上路上的一个行者！所以做好200 的计划是很重要的！

1、 实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为2000万！

2、 全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人！

3、 全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通！读一本关于沟通技巧的书！而且把学习专心地贯穿到实际的生活和工作中！

4、 出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼！加深对房地产的熟悉和学习！

5、 工作之外的学习，把英语和法律的学习做为天天的必修

科，主要是处于温习巩固类型的学习！

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训！另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的沟通工作，平时多了解一些项目部人员的真实想法，尤其做好有离职想法的员工的思想工作！不要等到员工已经做好理智的充分预备之后才发现有问题所在！建议公司每年给员工一定的假期，既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间！

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化，对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作，开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规！现在的专业的营销机构也越来越多，要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英！五年中咱们公司做的项目也已经不少，项目种类也很多，建议每个项目做完后，项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结，形成一套完整的操盘程序，并细化到每一个细节，公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁，资源共享，同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强，真正做到一个职业顾问的角色，建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同，全员参加一些银行贷款政策的学习，为客户提供最准确和最前沿的信息，而不是客户比我们关注的更多！建议公司组织关于合同签订培训，签定合同正规化，真正站在客户的角度为其服务，把合同的条款利弊阐述清楚，而避免现在客户被动签定合同的局面，给客户形成一种“不管怎么签，没有一项是

对我有利的”心理，现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么，只是凭情理来理解，理由只有一个，销售人员没告诉我，是欺骗行为，单方行为，这样对于后期的工作我们就显的很被动！现在的客户法律意识越来越强，签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决！

四、小结：九个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗！我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变！九个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂！在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，专心做事才能把事情做好！伴着200年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家200作顺利，万事如意！

## 行政新员工述职报告篇二

各位同仁：

大家好！

首先，我非常感谢\*\*公司为我提供了锻炼自我、提高素质、升华内涵的机会，同时，也向关心、支持和帮助我的公司经理及\*\*家人表示最诚挚的谢意！

我叫王\*\*，今年\*\*岁，于20xx年\*月\*日幸运地来到了\*\*公司做财务工作，财务工作是一项专业性非常强的工作，我深知，作为财务人员必须掌握一定的专业知识，并借助先进的信息处理技术，才能搞好公司的财务工作，这也是一名财务人员必须具备的基本素质和能力。

我是一名新兵，确切地说是一名学生，感觉压力很大，但我认为有压力才有动力。每当工作中遇到难题，我会虚心向身

边的同事请教，取人之长，补己之短。我深知，财务工作始终贯穿于公司经营的每个角落，财务工作至关重要。因此，我必须做到爱岗敬业，尽职尽责，竭尽全力地完成本职工作。在此基础上，还要协助各部门做一些力所能及的工作，这不仅会增强我的责任心，也会锻炼自己的耐性。我将以热情的工作态度和专业的业务水平来内强素质，以优质高效的工作成绩和积极乐观的精神风貌来外树形象。

既然我加入了\*\*，\*\*接纳了我，我会尽快地投入家的怀抱，尽快地熟悉这里的人和事，为更好地工作奠定坚实的基础。\*\*的各项工作对我来说都是一个新事物，我下定决心，从我做起，从点滴做起，脚踏实地地学习，扎扎实实地工作，实实在在地做人，以便更好更快地掌握\*\*的经营模式，领会\*\*的经营理念，以最快的速度、最佳的状态进入角色，以崭新的姿态融入\*\*这个大家庭里。

“老牛自知夕阳晚、不用扬鞭自奋蹄”。虽然我年龄偏大，但我会以不服老、不服输、争上游心态和干劲全身心地投入工作，为\*\*的发展做出不懈的努力。

\*\*是一个朝阳的行业，\*\*是一个温暖又和谐的家，\*\*是一个精英的团队，这里有至亲至善的兄弟姐妹，这里有我的良师益友，选择财务工作无怨无悔。

祝\*\*蒸蒸日上，\*\*的未来更辉煌！

### 行政新员工述职报告篇三

让我一起和大家分享我在天津分公司成长的滋味[]20xx年是我人生的一个转折点，也是我人生的一个新起点，在同事四个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐与感动，用心收藏着这些财富，回首凝望来时路上深深浅浅的脚印我感慨万千。

对我来说在过去的几个月中，可以用2+3来形容，2个月的工

程部工作和3个月的商务合约部工作，可能很少新员工会像我一样幸运，在这半年的工作中经历了两个部门，两个部门的工作都让我受益匪浅。

2个月的工程部工作，让我了解了现场的施工工序和总承包管理的模式，特别是自己负责水管井施工和带外请木工班组做施工员的经历，让我学会了如何有工人沟通，怎样合理分配劳动力，让我具备了做施工员是基本能力。

3个月的商务合约部工作，合约部工作要求极强的责任心，稳重并且非常细心，还要具有一双会发现问题的眼睛。开始在合约部工作时，只是责任心有点，可以看懂图，其他的特质基本就不具备，甚至不知道商务合约部具体是做什么的。石钞厂现属于结算期，师父安排我对二次结构进行一系列算量，这些工作使我这个门外汉向合约部靠近了一小步。还清晰的记得第一次与审计对量，心里那个紧张，但是慢慢的对下来，我发现自己一个月的努力没有白费，多次现场拍照搜集证据，对计算量进行修改，使我计算准了这个量。当然我知道这些都是合约部工作中的基础中的基础。

还记得有一天师傅问我，会用广联达吗？当时我就懵了，广联达什么东西啊，不知道。在此之后学习广联达就成了我生活的主旋律，通过师父的指导和多次参加广联达的培训，现在我可以广联达进行建模、算量。

在这几个月我能有这么大的进步与同事们的帮助是分不开的，他们的用心良苦我是不会忘记的，正是他们的爱与包容让我不断地反思，一点一点积累知识、增强自信，慢慢的稳重下来、不再毛躁，也在这几个月的时间里慢慢的养成了细心和谨慎的习惯。

虽然在几个月的工作中有了一定的进步的，但是自己工作时间短经验不足，在工作中还是会出现一些不必要错误，自己应该切实的加强学习，避免这些低级错误，不断地提高自己

的业务水平。

昨天已成事实，今天我正在努力，相信明天我会更精彩！  
在20xx我要做好以下几件事。

- 1、全面提升自己的专业知识，学习施工技术和施工工艺，能让施工与商务两者灵活的结合并互补。让自己早日成为一个合格的商务人员。
- 2、全面提升自己的沟通能力，这是合格商务人员该具备的特质，也是我以前没有意识到的问题，包括学习与同事、审计、分包之间的沟通，读一本关于沟通技巧的书！而且把学习中心贯穿到实际的生活和工作中！
- 3、全面的掌握广联达软件，深入学习标准图集、学习计算规则、学习定额规范，利用电算，让造价飞。

现在我真的爱上了这份工作，我的工作能力也在不断实践中得到了很大的提升，让我渐渐的从一个门外汉逐渐向一个真正的商务人转变。在此我和大家分享一句话：“认真做事只能把事做对，用心做事才能把事做好”它也是我的座右铭，时刻提醒自己，激励自己！

## 行政新员工述职报告篇四

尊敬的领导：

我自2009年8月11日进入xx这个大家庭至今已经3个月了，在这期间，我学习到了学校里面所不能学到的，不管是在做人还是在为人处事方面都有了很大的提高和认识，也使我变的成熟，没有了以往的急噪、任性。在新的环境中，为做好本职工作我积极主动向同事学习，向领导请教，基本上很好地完成了领导和设计师交待的各项业务。在公司内时刻谨记公司的规章制度，按时出勤，不做违反规定及有违公司形象的事。清



楚地认识到了自己目前所处的位置，就自己目前的情况而言，积极熟悉龙头材料、工艺和产品尺寸要求，争取早日对水龙头设计有一个深刻的认识，能早日的利用现有的产品材料、加工工艺等设计出满足市场需求、既实用又美观的产品。最重要的我是学会了怎样以一个平常心去对待任何事情，给自己重新定了位，树立了奋斗目标。在公司各位领导和同事们的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，用心收获着这份宝贵的人生财富。下面对我这三个月的工作内容作一下系统总结：

## 一、车间实习

刚进公司，按照公司的培养政策，我被安排在公司车间实习一个月。按照实习时间安排，我在公司三大事业部每个事业部进行了一周左右的实习，最后一周安排在研发中心4号车间实习。

这一个月，虽然有点累，但是还是很充实的!每天都有很大的收获，不管是刚开始的车间画线、重装车间装龙头、还是机加车间的操作机器，都让我在繁忙的工作中体会到了劳动的艰辛与快乐。也使我对雅鼎这个大家庭有了更进一步的了解，也使自己对公司的产品设计有了初步的认识，为自己下面的设计工作打下了很好的基础!在实习期间，各事业部的同事对我关爱有加，在传授我知识的同时也让我深刻的体会到了这个大家庭的温暖。

## 二、摄影棚拍照

由于公司产品拍照的需要，我被临时安排在摄影棚，协助小猴子进行产品拍照!没想到一下子就在那呆了半月有余，在这期间!我学到了自己以前很少学到的摄影知识，也知道了一点的产品营销方法和手段!以前一直以为公司画册上的照片全是软件渲染出来的，到了摄影棚我才明白，为了公司的整体形象和产品营销的需要!产品画册还是需要拍照来完成的，毕竟

软件渲染不能和实物拍照相比，即使渲染再好也没有拍出来的美观！

在摄影棚期间，我主要协助小猴子移动一下摄影设备、布置场景和装配产品。这使我对产品的装配有了进一步的体会，也深刻的了解了产品各部分的功能和作用。也学到了产品摄影方面的一些知识和拍照技巧，这对我今后的设计来说都是十分有益的！

### 三、产品组内部实习

回到办公室后我就开始或多或少、陆陆续续的接触水龙头设计方面的知识，在部门各位同事的帮助和指导下，使我对产品设计、对水龙头的设计有了更进一步的理解和认识，也从各位同事那学习到水龙头设计需要注意的一系列尺寸要求和工艺要求。这是各位前辈的经验，使自己不必走那么长的弯路，在此由衷感谢各位同事日常在工作和生活上对我的帮助和关爱。

回到办公室后，在老大的组织下，我们产品组组织了多次的交流和培训活动，在此期间大家一起进行交流，既提高了专业技能又增强了团队的凝聚力。也使我这个新人能很快的融入这个团队中来。

在产品部的期间我一边绘制下年度的新品开发方案，一边协助同事绘制三维模型和尺寸图！渐渐磨练自己的工作能力，争取早日能成为一名合格的产品设计师。

## 行政新员工述职报告篇五

大家好！

我是来自即发阳光城的秘书xx[]非常兴奋今天能和大家欢聚一

堂共同参加200年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在鹏翔成长的滋味。200年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。200对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了鹏翔这个大家庭中，在同事们九个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，专心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

200年3月29日-----5月5日即发阳光城见习秘书，5月6日-----6月29日即发阳光城实习秘书，6月30日至今即发阳光城正式秘书！从3月29日加入公司分到阳光城项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的！

（一）感动的一年当初是怀揣着一颗好奇的新进入了房地产行业，端详着那本吸引眼球的小画册走进了鹏翔！踏进阳光城的时候我还是被身边忙碌的身影和一张张热情洋溢的脸深深地吸引住了。接下来是专业技能的培训，正是他们对我无私的付出让我第一次知道了我身上有那么多需要改正的缺点，也是第一次因为自己学习不专心而哭泣。假如说当初进入鹏翔的时候还给自己留了很多选择放弃的余地的话，那么短短的十天已经彻底改变了我这个念头！当我不得不面临抉择的时候我的心是痛的！当时正是我山东大学自学考试最后两门专业科的攻坚阶段，关系着我今年能否顺利毕业！当时所有的人都鼓励我要坚持住，一定会有办法的！最后马经理为我这个入司仅仅十天的见习人员请了十七天假回去复习考试，并且推迟了我的考核时间，而我清楚地知道公司答应的最长假期是七天！除了感动或许没有更好的词来形容我的心情。其实这只是我生活的一个片段，但正是这些被爱包围的片段让我决定留下来！让我快乐的工作和生活着！

（二）震撼的一年别人都说工作的第一年是对这个行业的了解时期，我在鹏翔在阳光城开始了对房地产的了解开始了对

销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做最好的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多：专业，激情，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震动了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我一个传奇，那是来自心灵深处的震撼！从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起！6月份，大家共同制定了一个新的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家天天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，天天都信心百倍地做自己的工作，天天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着！

（三）成长的一年秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛！当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清楚地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清楚地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的专心良苦我是不会忘记的！正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯！通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结！对秘书的工作不断地完善！今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余三位都因种种原因在通关之前离开，师不出徒是一件很严厉

的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的`成功与失败中慢慢地成长着！假如工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位论文答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中！

不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为200努力过，付出过！翻过200的一页写上记忆的字迹，我依然是路上路上的一个行者！所以做好200的计划是很重要的！

1、实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为2000万！

2、全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人！

3、全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通！读一本关于沟通技巧的书！而且把学习专心地贯穿到实际的生活和工作中！

4、为公司培训两个新人

5、出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼！加深对房地产的熟悉和学习！

6、工作之外的学习，把英语和法律的学习做为天天的必修科，

主要是处于温习巩固类型的学习！

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训！另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的沟通工作，平时多了解一些项目部人员的真实想法，尤其做好有离职想法的员工的思想工作！不要等到员工已经做好理智的充分预备之后才发现有问题所在！建议公司每年给员工一定的假期，既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间！

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化，对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作，开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规！现在的专业的营销机构也越来越多，要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英！五年中咱们公司做的项目也已经不少，项目种类也很多，建议每个项目做完后，项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结，形成一套完整的操盘程序，并细化到每一个细节，公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁，资源共享，同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强，真正做到一个职业顾问的角色，建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同，全员参加一些银行贷款政策的学习，为客户提供最准确和最前沿的信息，而不是客户比我们关注的更多！建议公司组织关于合同签订培训，签定合同正规化，真正站在客户的角度为其服务，把合同的条款利弊阐述清楚，而避免现在客户被动签定合同的局面，给客户形成一种“不管怎么签，没有一项是

对我有利的”心理，现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么，只是凭情理来理解，理由只有一个，销售人员没告诉我，是欺骗行为，单方行为，这样对于后期的工作我们就显的很被动！现在的客户法律意识越来越强，签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决！

九个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗！我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变！九个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂！在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，专心做事才能把事情做好！伴着200年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家200作顺利，万事如意！

## 行政新员工述职报告篇六

各位领导、同事们你们好：

\_年7月我通过了煤电公司的招聘，光荣的成为了孔庄煤矿风井队大家庭中的一员。这里对我来说并不陌生，我从小在这里长大，在这里接受教育，如今又回到煤电公司，就是希望能尽自己的一份力量，给它带来一股新鲜的血液，让这个生我养我培育我的企业焕发更多青春朝气。

新的工作、新的环境，对我来说又是一次新的考验，我的心情激动又紧张，激动的是自己即将为这片热土奉献自己的一份力量；紧张的是自己能否适应，今后能否顺利的开展工作。如今，我已经参加工作八个月了，在领导和同事们的关系和帮助下，我逐渐融入工作，并按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作。以下是我的述职报告，请各位领导和同事予以批评指教。

一、积极调整心态，快速实现角色转变

一是要实现从学生到员工的转变，并不是一件简单的事情。作了十几年的学生，主要工作是学习知识，吸收知识，然后再通过考试强化知识，检测所学知识，与真实的社会接触过少成了我们的软肋。而现在我作为一名见习技术员，意味着我要深入现场和实践中去，要利用所学知识使担负的工作顺利和高质量的完成；要从学生时代的“两耳不闻窗外事”到工作现场和职工们交谈学习，努力提高自己的业务能力从而更好的开展工作。

## 二、加强理论学习，不断提高充实自己。

作为一名见习技术员，我意识到在自己做好本职工作的前提下，还需不断充电。这一年来，我不断的在理论和实践上提高自己的业务能力。在平时的工作之余，认真学习三大规程和岗位责任制，积极参加特殊工种的培训中去。并深入学习了公司和矿下发的一号文件精神等相关政策法规。利用电视、网络、报纸、远程教育等多种途径不断充实自己，提高自己的业务能力。

## 三、坚持实践，积极投身到现场

只有积极投身到现场，才能更加了解设备的运行情况以及工作状态；只有投身到现场，才能在不断的和老工人的交谈中学习更多经验；也只有投身到现场才能真正做好技术工作，为以后解决技术难题，对机电设备技术革新、改造，和做好职工的技术培训工作打下良好的基础。

## 四、立足本职工作，勤奋努力做事

参加工作的八个月来，在领导和同事们的关心和帮助下现在的我已经可以比较熟练的开展自己的本职工作。

- 1、做好本队的机电设备技术管理工作。在不断的和队长及副队长等技术骨干的请教学习下，我把风井队的各场所的机电



设备档案重新整理归档，并详细做好了记录工作，为以后的查找翻阅提供便利。

2、做好组织编制规程和安全技术措施，并传达贯彻实施。参与反风演习及更换电机等安全技术措施的编制工作，并贯彻实施到现场中去，保证按措施开展工作，确保职工的安全操作。

3、负责抓好本队职工教育培训。开展针对本队职工的教育培训，不断的组织职工对操作规程、三大规程以及公司和矿里下发的各类文件进行学习，并定期进行考试，保证职工的技能知识过硬。

4、完成领导交办的其他工作。

回顾近八个月的工作，我取得了一些新的进步。但我也深刻认识到自己还存在实际经验欠缺等问题。我要在今后的工作中严格要求自己，不断加强实践锻炼，克服缺点，弥补不足；加强学习，不断提高自己的综合素质积极沟通，多向领导及同事请教；加强与工人沟通，学习他们的经验，更好的做好本职工作，发扬优点，改正缺点，为公司的发展尽自己一份力量。

谢谢大家！