

# 最新新人第一次写工作总结 新人工作总结 (优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 新人第一次写工作总结篇一

年终总结20xx已到年末，自今年8月1日进入公司以来，转眼已4个多月的时间，这个期间的工作中掺杂着深刻的记忆与辛苦，让自己的人生经历多了一份激动、一份喜悦、一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。这份工作让我从对房地产半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。这些成长都是在加入公司的改变和进步，作为公司年轻一员的我，在公司领导和同事的指点帮助下，已经能够独立完成本职工作。

现将今年工作做如下总结：

一、学习方面：在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至可以说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是正确的。

二、专业知识：刚到公司的时候我们首先进行了专业知识的培训，由于是初次接触这类知识，对知识的理解有点慢，但是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了角色，明白了这些对于我来说是何等的重要，对以后的工作会有很大的帮助。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可现在回过头来想一下，想进步要克服最大困难就是自己，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

三、今年10月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等，这对于我们都非常的陌生，通过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作内容。在平时的工作中，同事们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自己的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：“客户是上帝”，接待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面□20xx年，我要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

## 新人第一次写工作总结篇二

20xx年xx月xx日，我迎来了人生的中的一份正式性质工作，内心非常欣喜。

在这里，首先要感谢给我面试的各位领导和同事，谢谢你们对我的肯和支持，没有你们的信任，我今天就不会成为你们的一员，不会了解你们的文化。现在，我是\*\*公司的一部分，成为众多成员中的一员，我要为\*\*公司的兴旺贡献我的力量，我热爱我们的公司、关心我们的同事。对于我们的企业文化，我十分的认同，作为一个企业，就必须要对他的产品和客户负责，我们的理念符合以人为本的精神，我们要为树立良好企业形象而不断的完善我们的服务。

作为一名销售人员，我知道自己有很多不足，没有经验就是我的最大缺陷，但我认为这不代表什么，谁都有做新人的时候，谁都有第一次，只是万事开头难，我相信每个经历过的人都理解，也许多年以后我们还会记得当初稚嫩的自己。今天的我只把它看成是人生必须经历的阶段，坚持自己的意念，不断的学习、请教，日积月累，有一天我也会成为出色的员工，这期间也会会有各种各样的困难等着我，我会像你们一样，坚持再坚持。

我在生产车间待了2天，这使我获益匪浅。其一，我认识了很多从未知道和了解的产品以及配件。我亲手尝试着和那些螺丝、器件接触，小心安装，没有想到看着容易的工作也不是那么简单，我半天才拧上一个小螺丝，感觉自己好笨，我知道那是因为我不熟练。我看着车间工作人员们把一个个小的零部件安装组合，最终成为了我们销售的产品，他们的付出，很快就会看到成果，应该很有满足感吧！有时候，他们也会遇到麻烦，明明测试好几遍的产品，最后检测还是有问题，我就看着他们不厌其烦的拆开重组，这就是一种态度问题，不是每个人都可以做到的，生活的精神就要这样工作就认认真真的钻研，讲求一份责任；休息就轻轻松松的享受，讲求

一份安逸。其二，我相识了很多新的同事和朋友，俗话说的好，朋友多了路好走，朋友就要不论高低贵贱，那些有目的的交友习惯我不喜欢。生产部门的员工都很友好，他们告诉我很多产品的相关知识，看他们工作起来一副有模有样的架势，不敢相信很多人年龄是很小的。同他们相比，我很惭愧，这么多年来还要家里人供我花钱，而他们早早的成为了家里的顶梁柱，他们是一群年轻的可爱的人。这里的工作氛围我很喜欢，每个人都是那么的友善和蔼，我很高兴能和他们一起工作。其三，就是理论知识的学习。我通过网络查询了很多关于产品的知识，以前我不知道什么是vga□rgb等等，现在我就要从这些基本的概念学起，丰富我的内涵。销售就要了解产品，如果你都不知道产品是做什么的，要怎么介绍给客户，怎么推销我们的产品。我认为，销售的不仅仅是产品，更是人格魅力。有些销售只顾自己的利益，欺骗客户，那样只能说明他是一个目光短浅的销售人员，我们要培养的是与客户的良好关系以及长远发展，如果失去了基本的信任，何谈长远的合作呢？做人就要诚实守信，销售更是如此。

跨出校门，迈入社会，我有着年轻人的工作热情和对美好未来的向往，与此同时，我可能要面对更多的困难与挫折。毕竟，我远离了我的家乡，来到了北京这座充满竞争压力的城市，它又是我那么向往的地方。初出茅庐又缺少工作经验的我遇到了不少的关于找工作的困难，许多优秀单位会因为我没有经验而拒绝我，一般的公司我又不想去，那时我真的很矛盾，几次的想要妥协，随便的找个工作和单位算了，可是我的信念是不可以随随便便的找一份工作混日子，因为我一直坚信，有信念有目标的工作以及有前景的公司才会让我有好的发展，无意中我发现了我眼前的安科特，我知道我的机会来了。今天能够在北京安科特科技有限公司工作，我深感荣幸。我会充分的利用公司给我的一切机会，提高自身素质能力，我会从基础的开始做起，客户信息的搜集就是开端□xx月xx日，我搜集到了一些客户资料后，经过同事筛选后，我试着给这些客户打电话。对于我来说，打电话推销我们的产

品我有点不适应，不过打了十多个电话后，我的感觉好多了，客户的态度没有想象中的那么差，最难听的也只不过是“不需要”。其实我被他们拒绝倒是没有什么面子上过不去的，电话那边的人又不知道我是谁。我只怕身边的同事取笑我，应该不会，这是职业道德。今后还要进一步的学习我的工作流程，进一步的了解公司的产品，我会为此做好充分的准备，迎接挑战和考验。

未来的路还很漫长，我会和大家一起努力，共同创造、共同进步，使xx公司更好更快的发展，不断的提高竞争力，从而在激烈的市场竞争中有所建树。

## 新人第一次写工作总结篇三

各位领导、各位同事：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。

## 新人第一次写工作总结篇四

20xx年来，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的财务会计个人工作总结如下□ 20xx年顺利完成的工作：

1、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档□ 20xx年学习方面和个人修养和综合素质的提升：

1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

2、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

3、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作□ 20xx

年中仍然存在的不足：

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作： 1、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

## 新人第一次写工作总结篇五

时间过得真快，一晃眼自己也是来到工作有一个月的新人了。在一个月过完的今天，回想刚来公司第一天的自己，那个自己已经在工作中成长了，而这些成长都是因为公司交给我的工作任务，这些任务就像是一个个锻炼我的机会。为未来也能够像这个月一样继续成长，本人现将入职这个月的工作总结总结。

本人是应聘公司的人事岗位进来的新人，在来公司工作之前，就是一个刚毕业的学生，学的也并不是人力资源管理专业，全凭自己对自己的认识以及对未来的规划，来我们公司做了一名人事。好在本人有着良好的性格以及与人沟通的能力，在这第一个月的的工作中，做好了人事的基本工作，并且在人力资源管理这项工作中学到了过去未曾学到过的人生经验。

我们公司人事的工作很是繁琐，一会儿需要负责招聘，一会儿有要进行公司内部的人事调动，一会儿需要打印报表，一



会儿又需要进行全公司的工资发放，这些事情恰好都在本人入职的第一个月里紧挨着出现了，让我有些喘不过气来的同时，也让我快速地成长了起来。

就拿公司的招聘以及人事调动来说，这是一个需要作为公司面对应聘者的职位，也是一个需要作为公司调遣公司内部人员的职位，而这两项工作在做起来还真的大有不同。面对应聘者时，需要做的更多的是向应聘者展示我们公司并不是如应聘者所想的那么完美，在工作中肯定要遇到许多困难，而这些困难就是需要应聘者来积极应对的工作。

而面对公司内部工作人员时，又得展现公司良好发展的一面，让每一个公司内部人都人心稳定，相信公司可以在大家齐心协力地努力下得到更好的发展。这两种应对状态，本人在这个月里已经把握的很好了，这在一开始，本人甚至还觉得有些撒谎的成分在里头，但后来就不那么想了，我明白这只是用了两个不同角度来阐述公司的现状，这正是人力资源师应该具备的最起码的能力吧！

在这个月的人事工作中，真正考验我的却是一些小到不足一提的小事。在做这些小事之初，我总有一种这种事儿真耽误我的时间、我来这里不是为了做这些的心理，后来做着做着也就不那么想了，我知道一切都是锻炼我的机会，做好了就能看到成长！