

2023年新人工作总结汇报(通用18篇)

政务是指政府机关、政党等行使政治权力所进行的工作，它关系到国家和人民的福祉。小编精心挑选了一些典型的少先队工作总结范文，希望能够给大家提供一些写作的思路和方法。

新人工作总结汇报篇一

这个收获的季节里，我将自7月份入职公司到九月份工作分以下几个方面作总结：

首先，对于我们刚出入社会的毕业生要面对的就是角色转型。在学校，面对的是单纯的学业课程，扮演的是一个被动学习大于主动学习的角色；出入社会，要面对的不仅是单纯的理论知识，更多的是要将理论结合实际事物并加之实践和接触形形色色的社会交际关系网，要扮演的的是一个主动、活跃、踏实肯干的新人角色。结合三个月的工作经历，觉得自己在在这个转型的角色变换中做的还不够好，确切的说是还保持着一个学生的风貌，没有成功迈出社会的第一步。就拿在工作环境内和同事相处相融度来说，自己没能很好的融入这个大家庭。这点上要给自己敲响警钟给予自嘲，结合现实和理想之间的差距异同修正自己的不足。给自己定下几条原则或者说转型实践方向：

主动学习、踏实肯干、夯实专业基础(相关专业理论知识、熟悉和把握行业动态以及公司相关固井外加剂产品)扮演好转型之后的新角色。有方向、有目的的改良自己性格上的缺陷(变内向为外向、开朗、活跃、沉稳)相信这样能为工作添色不少也可以为自己的人生多填充上一份精彩。各拟制一份短期的人生(工作、生活)拓展计划和一份长期人生(工作、生活)拓展计划。消除自己在未来工作、生活上的迷茫和不知所措。

其次，古语云，在其位，谋其政。身处技术员岗位，一定要有扎实的相关专业基础知识和开拓技术创新的思维观念。入职的三个月期间，从起初的公司各项基本管理制度培训、固井基础理论知识接触、实验设备仪器操作与维护、公司固井外加剂产品认知到前线的固井水泥浆体系、水泥浆性能参数与室内模拟试验操作规程、固井工艺与工具、公司业务范围和合作商等等一系列的固井相关事宜，自己正在从一张“固井白纸”慢慢的在誊写成为一张“固井技术牛皮卷，也坚信在一定的周期范围内自己可以让这张“固井技术牛皮卷”愈演愈厚。

结合自己在工作中的得与失、不足与优势，自己还应在工作中不断加深对公司固井外加剂产品的应用范围、固井水泥浆体系、水泥浆性能参数与室内模拟试验操作规程、固井工艺与工具等一系列的板块理解与学习掌握并能熟练应对实际固井事宜中的一切复杂问题。有规划、有方向、结合理论与实践制定长短期的学习计划：

多学多问、不懂就问、把握好一个新人的学习姿态。扎实固井相关专业的理论知识以及将理论运用到实际生产中的方式方法。端正工作态度，实现完美转型。只有实干、多干方能打好坚实的基础。

最后，工作范围内接触的业务与一个新人身份对公司管理发展的建议。三个月的时间，说长不长说短不短，在公司西北区域接触的井次有xxxx[]有了对固井流程的简单了解，从接到试验任务单、小样实验摸索与试验要求参数的契合并撰写小样实验报告、井场配灰、半大样实验并与试验要求参数契合及半大样实验报告、井场配水、大样实验并与试验要求参数契合及大样实验报告、井场固井施工并记录相关施工参数并签收施工费用单、施工结束后期的负责人总结并发予分管领导审阅、井次实验记录归档、等待固井队固井质量验收并时刻与接洽人保持联系、公司相关领导针对固井质量结果给予负责人考核相关事宜。

新人工作总结汇报篇二

当我步入神圣医学学府的时刻，谨庄严宣誓：我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力，除人类之病痛，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉，救死扶伤，不辞艰辛，执着追求，为祖国的医药卫生事业的发展 and 人类的身心健康奋斗终生。”

带着一份希冀和一份茫然步入了区医院检验科进行学习。尽管我仅在这里度过了短短的两个星期的时间，但也正是这短短的两个星期使我对自己的专业有了更加全面的了解，对以后进一步的专业知识的学习奠定了更坚实的基础，同时也为今后的就业做了良好的铺垫。

见习，是一种磨练，是对自己感受医院环境，了解医院事务的一种巩固理论知识的社会实践活动，更是对自己医生梦想的前期准备。

首先，医院做了相关介绍和有关的规定，及其在院的个人形象，服务态度。

在其中感受到了医院的辉煌成就也及严密程度。即此，暗暗的为自己鼓劲，不求做到最好，只求做到更好。

医学重之于细心与责任。刚开始只感觉自己很碍手碍脚，不知道能帮上什么，但这只是在短暂的时间里，在主任和老师的帮助下有了很大的进步。

其中，明白了许多试剂试管的用途和检验某种成分的方法。值得庆幸的是对血液的检验有了更大的明知，在血液临检，看着自动做剖析的流式细胞仪，让我对之后的专业知识有了提前的了解。而在体液临检，老师经常会让我来看看样本。而这些来自不同人的、或阳性或阴性的体液样本才是我今后

所要面对的。

对于如何采集标本，采集标本的注意事项，如何收集标本，如何分离，如何进行检测都有了大体的了解。之后我学习了如何进行静脉采血。在静脉采血中的一却注意事项，如何做到快速准确的取血。

以此，应做到几点：选明显的血管，扎带，部位消毒，30度角进针，回血后另一头连接试管，解带，拔出针，用棉签轻压。随之脱掉试管帽放在仪器下将会自动进行分析，最后只用打印出结果就可以了。形式虽简单，要有效力和熟练，就必须多练，取得质量触就成果。

感受这医学的严密，从而陶冶自己的严谨。

将病人的疼痛看作自己的疼痛，用心去体会病人的茫然与不知所措，只要你及时伸出一双温暖的手，病人就能感受来自你手心的力量，也许他们就会获取一份战胜病魔的决心与信心，疾病不攻自破。病人手中一张张的报告，看似简单，其实这是经过一位位教师的质控、实验、检测、检查、复核，这一步步慎重操作得出的，每一步都马虎不得。固然在外人看来检验人员每天都做着相同的工作，但是当不测或者特殊病症呈现时，才发现日复一日的积聚是有意义的，这就是为什么检验人员不只仅请求对专业学问牢记在心，也更需求大量的实践操作经历。

认识到医学学习永无止境，能够认真学习。

有同情心地体察体谅他人，有责任感：正义感及负责尽职的态度，有诚实地勇于面对及承认挫折，有虚心的态度以病人为良师，人外有人，有服务心的为人群谋福利的奉献精神，坦然开阔的胸襟。这样我们才能真正做到：再次走进病房，少了一份陌生，多了一份亲切；少了一份负担，多了一份安慰；少了一份担心，多了一份真诚。

此次见习，固然只要短短的两个星期，可是却使我理解了很多关于检验科工作的状况，认识了很多教师。医学是一门典型的实践科学，作为一名医学生，若想要在今后的工作中取得一定的成绩，就必须积极地向老师和前辈们学习，不懂就问。

见习并不仅仅是跟着看看，而积极也并不是总跟在带教老师的后面，还得主动争取动手操作的机会，不要害怕做错，胆怯只会令我们止步不前。

关于这个专业和本人的将来又有了一些新的认识，愈加明白了未来的目的。其实我对于专业的医学知识还只是略懂皮毛，但是在这次见习中我最大的收获就是对于医院里检验科的模式流程的了解，以及对于医患关系及医患之间互动的更深一步的理解。通过这次见习让我了解了许多，学习了许多，一定会对我今后的学习工作起到很大的帮助。

新人工作总结汇报篇三

进入公司法律事务部3月有余，逐步接触了公司的法务工作，有些也是亲身经历，但短短三个月有余，涉劣业务不深，也自知资历尚浅，本不应该评头品足。不过作为公司一员，也有义务为公司法务工作的有效管理献计献策，防范法律风险，挽回经济损失。不当之处，敬请斧正。

从进公司法务部工作的新人角度来看，主要表现以下几个方面，当然这更多的是因为不知其所以然，也许背后有更多的缘由，存在既是合理。

1、对法务工作的重视不够

公司比之同类众多的企业来说，设有公司法律事务部，足见法律意识之强，但我认为还是太表面，没有足够深入。法务人员，没有能深入公司的内部管理，真正的法务应该是管理，

能参与公司的经营管理活动，尤其是重大投资或商务合作，还要参与谈判，审查合同条款为决策提供法律依据。只有参与近来才有可能出谋划策，才有可能为参与公司相关决策和提供更加有针对性的法律风险预防和控制掌握有力的依据。

2、法务工作不仅仅是起诉与应诉和跟踪案件等服务工作

我们需要做的事情还很多，如果只做这些，完全也没必要设立一个部门。好的律师就像的西医，动手术割掉病灶部位，当时立马好了，不过仍会再犯。而好的法务工作就像中医，慢慢调理，在没病的时候看出症状，然后对症下药，出事情了，无论起诉和应诉都是被动的。

3、法务管理薄弱

法务应该叫简称确切的说应该是法管而非法律服务，目前对分子公司及项目部的法务管理明显不够，法务工作难以统一甚至缺失，缺乏必要的防范意识和手段，法务主管却管不了项目经理，出现纠纷时才提供法律咨询，又没有更多的参与。有的法务工作人员屈从于项目经理，项目经理与公司利益又不尽一致，导致公司利益受损。

4、法务人员业务能力和素质参差不齐

由于公司业务广，分子公司遍布全国，有的工作人员本身不是法学专业出身，对法务工作较为陌生，又因为与总公司距离较远，受到培训和教育的'机会又相对较少，执行力受到影响。因此公司的法律事务主要只能外包。

针对我公司存在的以上几点现状，笔者认为，首先最重要的一点就是要加强对法务工作的重视和管理。

1、各分子公司及项目部都应当建立健全法务管理制度，并纳入考核。在分子公司及项目部设立法务工作人员，项目部在

上报施工员、材料员的同时应当上报法务工作人员。细化考核流程应该有权力对分子公司、项目经理进行考核和处罚，在资金等企业资源使用上给予限制。尤其应该加强对项目经理法务管理，对明显没有法律依据的行为，应当督促其调解，以减少不必要的律师费和诉讼费用，节约财务成本。不听取法律建议导致公司帐户被扣划的，加倍支付领用款、借款利息，增加该工程的管理费。

2、各分公司领导及项目部应当足够重视法务工作，好的法务工作，能息讼止争。应认真对待法律建议。法务管理人员应该有权力与其他部门、分公司、项目经理沟通及指导和协调，示明法律风险，减少中间流程。法务工作人员代理的法律纠纷，应当与项目经理具有相同的法律后果。

3、加强合同的管理，对合同标的超过一定数额的应当经过法务人员或专业律师签具法律意见书。

其次，法务工作的原则是事前防范和事中控制为主，事后补救为辅。公司法务不同于外聘律师，不仅仅是提供法律咨询和代为诉讼等服务，这样会使公司陷入被动。因为，法律风险贯穿整个经营活动的始终，业务量大，公司法律人员应参与到涉诉案件的处理之中，能掌握第一手资料，以不断规范公司的经营管理行为，同时加强诉讼技能的培养，维护公司的正当权益，通过锻炼以减少的大量律师费支出。

再次，法务工作人员应该不断加强自身学习，掌握法律知识，理顺法务工作流程，合理分工，各司其职、各负其责，要更加积极地参与分工范围内的诉讼，及时递交、签收法律文书，并且不得在诉讼中缺席。达不到法务工作要求的，取消其法务联系人资格。总公司法务部门应当定期召开会议或下去指导法务工作，对管理人员进行系统的法律培训和职业道德教育。同时应该积极引进和留住优秀的法律人才，建立人才激励机制和处罚机制，维护公司利益，避免恶意串通对方当事人，损害公司利益。

良好的法务管理制度和合同管理机制，能提高公司依制度办事的能力和运用法律维护自身更大范围的权益，改变建设领域长期存在的“低价中标，高价索赔”的被动局面。今后，法务管理定能为公司产权结构、工商登记、债权债务处理、企业与员工、股东的关系提供保障。

新人工作总结汇报篇四

经过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮忙下，对于来年的工作我也有了必须的规划和安排，自我20xx年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责贵州、重庆和云南三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样貌的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自我这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也明白大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不明白给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析：

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，可是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，可是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要

抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

20xx年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以必须要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自我的谈资。这样也就不会碰到客户不明白说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

同时面临着下一年的工作任务，我也明白销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自我的专业知识和专业技能。同时也根据自我所管辖地区的具体情况，做到以下几点：

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自我学习缓慢，对产品不了解……可是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要很多学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，唯一的方法就是加强自我的学习本事和为人处事本事。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向可是又拿不下来订单的也应当安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，必须要尽最大本事抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比

较陌生，自我表现可能会显得稍有胆怯，虽然自我未意识到，可是让别人看着也是十分不好。在同事的帮忙之下，渐渐的有了认识 and 了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自我今后应当多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，可是也明白自我的任务和职责，所以也一直在严格的要求自我，努力做好自我的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自我学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自我也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，必须加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改善，对于自我来讲是开展好工作的前提和保证。也深明白，作为销售人员必须要有必须的抗压本事，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，期望自我在今后的工作中，能够突破、完善自我，不给公司拖后腿。也很感激部门领导的正确引导和公司同事的热心帮忙，也感激公司供给的这么好的一个平台，所以必须不负众望，努力干好销售工作。

新人工作总结汇报篇五

三个月时间一晃而过，转眼间，我已经结束了试用期的工作。在试用期的这段时间里，我让自己充分的融入到了xxx公司xx部门这个大集体里，向这些社会和工作中的前辈，请教、学习，并与大家互相交流，互相了解！这三个月，不仅提升了我在xx行业上的工作能力和技术，还扩宽了我的人际交往圈子，让我走进了全新的平台。

走进xxx给公司，来到这个岗位，尽管我通过学习认识到自己还有许多不足和问题。但我对于今后的目标和方向，却有了

更加明确的把握。自此，我先对我在这次试用期的工作情况做如下总结：

在来到xxx工作之前，我还仅仅只是一名在xxx学院学习的的大学生。尽管在大学学习的几年里我对专业的知识进行了深刻的学习和掌握。但对于今后要负责的工作究竟是怎样的情况，心中却只有一个模糊的概念。

如今，在工作当中，我通过实际的`体会和感受来认识了这份工作，认识了这些行业，这使我真真正正的了解了工作也了解了自己。因此，在后来的工作中，我为自己找到了目标和方向，给自己带来了更多的成长。

这三个月来，我接受了不少的教育和培训。在培训上，我认真仔细的参与了学习，并保持勤学多练的态度，在学习上重实际，遇上不了解的问题也能多思考，多查找，并加强了与领导的沟通交流。让自己您能在培训期内良好的掌握工作的要点，并扩展自身能力。

除了参加领导的培训课程，我还在空闲时间里，加强与前辈之前的交流，从他们的工作中学习并了解一些工作的技巧。而大家对我的提问也总是非常热情，他们的指点让我在工作中受益良多。

回顾自己的工作，在这三个月里，我从一开始对工作的不熟练，甚至经常犯错，慢慢的改进和加强了自己。并通过大量在工作中的锻炼和反思来改进自己的坏习惯和各种错误。

如今，我在工作中已经能良好的完成自身的工作任务。但在一些方面，却依旧有一些问题存在。如在工作中容易犯马虎这点！尽管这点还没有在工作中引起什么大问题。但还是需要我在自身管理能力上努力的加强自己。

总的来说，在三个月的试用期中我有了很多的进步，并能圆

满的完成自己的工作。但想要将工作做的更好，我还要更加努力！并且我也一定会通过自己的努力，让自己成为一名出色的xxx公司的优秀的员工！

新人工作总结汇报篇六

常说”万事开头难”，对于刚刚走出校园的我来说，体会得真真切切。尤记得工作第一天，坐在电脑前的我一脸的茫然和稚气，但我从未怀疑过自己的决定，我相信自己，“世上无难事只怕有心人”。凭借着自己的努力和同事们热心的帮助，我慢慢地熟悉了公司的一些产品，对石材也慢慢的产生的浓厚的’兴趣，慢慢地，自己无形中对石头有了种敏感度，和朋友逛街的时候会不经意地大叫一声—“看，这是xx花岗岩！”而一旁的朋友总会大笑说我患了职业病。

一边熟悉产品的同时我会一边开始慢慢摸索着如何去开发新客户。通过同事的经验之谈以及自己到福步网大量精华帖子的信息搜集，我了解到网络开发分为两种方式：一是被动的开发方式，即通过大型的网络商贸平台发布自己的产品信息以等待客户询盘；另一种则是主动的开发方式。这两种方式缺一不可，运用第一种方式需要注意的是，要不断地更新自己的信息以便客户在搜索供销商时自己的信息能在首页出现。而第二种才是最主要的方式，当找到信息量丰富的黄页时便可以把已经写好的开发信发有针对性地发给客户。

至于开发信，也是重中之重，因为开发信写得不好，给客户的第一印象不好，便很难得到客户的信任。开发信不能太生硬，要体现人性化，并力求简洁，重要信息要用其他颜色标明。到目前为止，我断断续续已经写了x封不同的开发信，并通过朋友的帮助得到修正。针对不同的客户，发针对性强的开发信。并通过记录，隔一段时间重发一次，对有阅读回执的客户更要加强追踪。

至于发开发信的时间也很讲究，尤其对大型的公司更是要注

意。一般来所，周二至周四的下午为最佳时间，因为周一客户一打开邮箱会有很多未读邮件，对于有“黑色星期一”不好情绪的俄罗斯客户来说，这一天给他发邮件，不一定会去阅读，而周五面临一周的尾声，会有很多零碎的事情去处理，所以，这一天发邮件也不太明智。不过，对于那种一天才打开一次邮箱的小公司来说，邮件不会多，所以，可以不怕“堵车”放心大胆地随意去发。

秉着“多听，多记，多想，多问”的原则，以及“生存，沟通，学习，积累”的信条，工作x天后开始收到阅读回执□x天后开始有客户询价，并主动申请到工厂呆了两天，学到了一些基本知识，初步了解了部分加工方式和包装过程，受益匪浅。

接下来的x个月时间，我要继续熟悉产品，开拓网络平台，争取尽快上手拉到可以长期合作的客户来回报公司对我的栽培，并不断充实自己的商贸俄语知识，在空闲之余也要加强自己的商贸英语水平。我相信“天道酬勤”，“有志者事竟成”！

新人工作总结汇报篇七

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力

转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点；同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方

面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

新人试用期工作总结报告

职场新人礼仪

新人如何制作简历

新人新婚幸福寄语

美好新人新婚寄语

新人入职培训心得

有关对新人结婚祝词

新人辞职信范文

新人就职演讲稿

怎么做职场新人

新人工作总结汇报篇八

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，做一两个月还是要会学校的。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。现在我们不能再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。

中国人寿新人工作总结

新人试用期工作总结报告

职场新人礼仪

新人如何制作简历

美好新人新婚寄语

新人新婚幸福寄语

新人入职培训心得

新人辞职信范文

有关对新人结婚祝词

新人就职演讲稿

新人工作总结汇报篇九

不知不觉已经结束，加入xx有限公司已经大半年时间，在这短短的半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。房地产行情虽然不是很好，但越是这样越能锻炼我们的业务能力，增加了一份人生阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里收获颇多非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导。现已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

(一)重点突破；

看似简单的工作，更需要细心与耐心。从接第一个客户的电话措手不及到现在的得心应手。来到这个项目的时候对于新的环境新的事物都比较陌生在公司领导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，并且深深地喜欢上了，这份工作同时也意识到自己的选择是对的。

(二)亮点工作；

1、良好的工作态度，热情微笑接待客户，耐心向客户介绍楼盘信息。主动给客户倒水做到细心周到服务让客户满意留下深刻印象。

2、在接待过程中能够灵活运用一些销售技巧注意观察。向领

导和经验多的同事学习。在谈话中挖掘出客户心理所需，针对不同的客户给予不同的分析和讲解做到“会说话”经常性的约客户过来看房子让客户更好的了解我们楼盘的动态。加强客户购买信心做好与客户的沟通对于意向不错的客户要及时跟踪，做出几种不同的方案，便于客户考虑，使客户的选择更明确，促进进一步的销售；适当的时候逼定是使客户尽快成交。

3、积极配合营销部的所有活动，与同事团结协作乐观面对，展开市场为了扩大营销部的来访量，根据市场分析选择持续性，选择性，经常性的外出派送单页如周边反应不错的小区，市场及周边事业单位，乡镇等等不仅做到宣传同时为了提高成交量在努力进行中。

总结半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足在工作方法和技巧上有待向其他业务员和同行学习。

1)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。

2)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带客率。

展望未来在以后的日子中我会在高素质的基础上更要求加强自己的专业知识和专业技能。广泛地了解整个房地产市场的动态。自己的工作思路做好以下几个方面的工作。

(一)寻找有实力客户以扩大销售渠道。

(二)自己在搞好业务的同时，计划认真学习业务知识技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(三)制定学习计划，学习对于销售人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方面来补充新的能量。

工作建议。

(一)营销部可以多开展有客户之间的互动，大型活动。

(二)在不影响公司利益的前提下。大量的促销，吸引来访。

新人工作总结汇报篇十

在行政部从事前台一个多月以来，工作主要可以归纳总结：

- 1、认真做好来电的接听、访客的接待工作；
- 2、做好公司的档案管理工作；
- 3、完成领导交待的各项临时任务。

总的来看，这一个月我是尽职的，但也有不少的遗憾；工作的确不够饱和，时有不知该干什么的感觉。

今后的日子里我要努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧；巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。加强礼仪知识学习；加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部

门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。如果知道某个部门没人，会提醒来电方，并简要说明可能什么时间有人，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。努力打造良好的前台环境。要保持好公司的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让客户有种赏心悦目的感觉。

行政部作为企事业单位运转的一个重要枢纽部门，是单位内外工作沟通、协调、处理的综合部门，这就决定了行政部工作繁杂性。由于我们办公室人手少，工作量大，我和大家共同协作、共同努力，在遇到不懂得地方及时向她们请教学习，并优质高效的完成领导交办的各项任务。在这一年里，遇到各项工作任务，我都能够积极配合做好后勤保障工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不计较干多干少，只希望把领导交办的事情办妥、办好。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。在这两个月中，我本着“把工作做的更好”的目标，积极的完成了以下本职工作：

- (1) 办公明细等电子文档的更新和调整，以方便自己开展工作；
- (2) 工作区域的卫生管理及执行；
- (5) 每天对公司职员用餐进行统计、公布，每月准时上缴员工用餐统计情况；
- (6) 办公耗材及办公室及后勤用品的申购以及领取工作；
- (7) 认真地做好公司领导及行政主管交办的其它工作。

纸张文档、电子文档的归档整理方面。在工作中，我特别注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我在电脑中建立了个人工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与其他各科室人员加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动帮忙、热情服务。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新同志，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向老同志学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高政治业务素质。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、团结同志、从打扫卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自己放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足。对工作程序掌握不充分，对自身业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。当然，我还有更多的不足需要完善。缺少细心，办事不够谨慎。文员工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况。

今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大

家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

新人工作总结汇报篇十一

我从入职至今已快一年了，这一年里，在领导和同事的帮忙下，我对工作流程了解许多，之后又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。以下是我的个人工作总结。

工作中我对来访的客人以礼相待，坚持着热情，耐心地帮忙他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每一天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最终一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以严格的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的xx人，能在xxx这个大舞台上展示自己，能为xxx的辉煌奉献自己的

一份力量。

新人工作总结汇报篇十二

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冲动、一份喜悦、一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。接触置业参谋的工作后才知道，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。这些成长都是在参加公司的改变和进步，作为公司年轻一员的我，在公司领导和同事的指点帮助下，已经能够独立完本钱职工作。现将今年工作做如下总结：

一、学习方面：在没有参加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参谋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，对所学知识进展实践和运用。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

着，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。同事之间的友情关心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里，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，能够在日益剧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奉献！

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，一定努力翻开一个工作新场面。20xx年，我要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的开展作出奉献，为来年创造更大的利润。

新人工作总结汇报篇十三

你们好!做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我非常感谢领导给予的我这个平台及给予的我帮助与支持。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1. 工作主动意识需进一步加强；

2. 沟通及表达能力需不断提高；
3. 执行工作中细节关注不足之处有待提高；
4. 专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。

也希望我们这个集体在新一年中亮新彩。

通用婚礼新人答谢词范文2017

新人试用期工作总结报告

职场新人礼仪

新人如何制作简历

新人新婚幸福寄语

美好新人新婚寄语

新人辞职信范文

新人工作总结汇报篇十四

“为人师表，以身作则”。作为一名教师，特别是小学教师，是学生的启蒙人，更要注意自己的一举一动。因为对于小学生来说，老师身上的任何言行都是他们效法学习的。尤其是低段的孩子，在这方面更是学得非常得快，如我班的孩子对于我的言行总能“学以致用”有时不经意时说的话学生会牢牢记住，让我明白了作为一名小学教师处处要以大局为重，克服个人主义，以模范行为为学生做出表率才可能教育学生遵规守纪。如果自己都做不好，那么学生肯定会觉得自己也不需要做好，在学生心目中，教师是他们学习的榜样。所以我们做为一名小学教师，一定要自己先做好，不管是平时的生活，还是学习上，都要让学生看到如何做好每一件事。

在教学准备上，新老师面临的最大问题是不熟悉教材，不了解重、难点，也不知道应该怎样上课。但是，我也坚信“万事开头难”。所以，我每次都很认真的备课，查阅资料把自己的教案写好，因为写好教案是上好课德前提。

我有幸能得到一位教学经验非常丰富老师邹春燕老师的指导，他在教学方面给我提出很多宝贵的建议，从他身上我学到了很多有用的东西。由于自己教学经验不足，有时还会在教学过程中碰到这样或那样的问题而不知如何处理。因而我虚心向老教师学习，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的教学经验。这些使我个人应付和处理课堂各式各样问题的能力大大增强。为了把自己的教学水平提高，还经常网上找一些优秀的教案课件学习，还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。

在从教学理论方面。我在课余时间阅读了教育学理论的教学参考，而且还借阅大量有关教学方法的书籍，博采众家之长为己所用。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。处理好学校工作与个人之间的关系，利用课余时间为学生解决学习上的问题。

“路漫漫其修远兮，吾将上下求索”。作为新教师，我唯有以最充分的准备、最大的努力去迎接新的挑战。我还年轻，还有很多没有学到手，但我相信在今后的教育生涯中一定会不断提高对教师道德的再认识，规范自己的行为，随着时代的前进，不断地更新自己，以身作则，率先垂范，真正的用心做一名好老师。

新人工作总结汇报篇十五

我能来到我们企业说起来还算是缘分和运气，因为在没有进入公司之前，我的身份还是一名尚未毕业的大学生，所以我是没有太多工作经验的，虽然我的简历上有过一些打零工的经历，可这对于工作是没有太多的帮忙的，所以我在找工作的时候是四处碰壁啊，好多企业连面试的机会都不给我，这让我一度都怀疑自己是不是在学校里面白学了这么多年。正当我想放弃找工作时，我收到了我们企业的面试邀请，我自

然也是满怀期待的来到了公司面试，更令我高兴的是我居然顺利地经过了，就这样，我带着幻想和期待来到了公司里，开始了我的工作。

公司里面的工作对我而言是一种全新的体验，因为我之前的确确是没有做过类似的事情，所以做起事来总是会出现一点小问题，尽管公司在给我培训的时候已经说得比较清楚了，可是光听听还是不够的，必须要动手操作一段时间后才能适应下来。由于这算是我第一次在企业中工作，所以我在公司里面一向表现得很谨慎也很腼腆，生怕自己说错什么话坐错什么事引得别人不高兴，有时候碰上了工作上的问题我都先是自己一个人寻找着解决方法，实在不行了再去问问老员工。工作的确和读书有蛮大的区别，首先是在工作的时候需要自己坚持良好的精神状态，不然很容易在干活的时候出现纰漏，其次就是在工作的时候需要自己去解决问题，毕竟别人可不想你一向都来麻烦他，所以想要快速的提升个人本事的话，必须要自己去主动地学习一下，光靠别人来给你进行讲解还是不太够的。

2020年，我要提升一下自己的工作效率，从目前的产出来看，我的水平还是没有到达一个令人满意的高度，所以我在做事的时候不能掉以轻心，应当多多学习和工作业务有关的知识，争取为企业做出更多的成绩。

新人工作总结汇报篇十六

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“xxxx”的要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、做好个人工作计划，加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、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，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，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，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适

应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，做好办公室工作计划，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

新人工作总结汇报篇十七

我叫xx于20xx年xx月xx日进入x物业公司，在xxx小区担任秩序维护员一职，后经过竞聘，成为一名客服接待员。20xx年xx月xx日，在领导们的培养下我再次成功通过竞聘走上了现在的职位客服主管。现三个月试用期已满，特此申请转正。

回顾在公司任职的每个过程，有过辛酸、也有过甜蜜，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数业主的谅解与支持。如果说这几个月的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支团结的队伍，有一群有热情、肯奉献的同事。现对我任客服主管以来的工作进行总结，冷静回顾一下这段时间的工作得失，以求总结经验，吸取教训。

在刚入职时，作为一名基层管理人员，我深刻认识到客服主管的重要责任。为了不辜负领导对我的期望，我自觉学习物业管理知识，并在思想上始终与公司保持一致，做到“思想认识到位，工作到位”，在较短的时间内适应本岗位工作。在担任客服主管职位的x个月中，我主要协助小区经理抓好本部门的各项工作，提高客服人员的整体服务意识，帮助小区经理处理业主投诉，一定程度上提高了工作的实效性，具体包括：改变前台接待人员工作方式，要求接待业主时必须全程站立式服务；协助小区经理制定收费方案，并予以落实；各种资料的收集、整理归档；对小区经理各项管理工作提出合理化建议；接待业主投诉，独立处理投诉近百起；协调与各部门的工作等。在各项工作中，收费工作和接待业主是我负责最多，也是较为擅长的方面。

一、收费工作：协助小区经理制定落实详细的收费方案，在集中收费期之前通过电话回访方式总结各类问题，（如：您好：这里是xxx物管部，请问您对我们的服务还有什么意见）并做好合理解释及处理。对于施工遗留问题，及时上报并与地产售后维修部人员做好沟通工作并催其及时处理，为我们物业费的收取工作做好铺垫。下一步带领客服人员亲自上门收费□xxx已于xx月份提前完成了全年的收费任务，并且超额完成xx万元。当然这不是我个人的成绩，而是与华庭物管部所有同事的努力及公司领导的悉心指导分不开的。

二、日常接待：在接待业主这方面，我深刻认识到前台接待是物管部的服务窗口，所以良好的服务形象至关重要。为了提升前台形象，我要求前台客服人员在接待业主时采取全程站立式服务，给业主以焕然一新的感觉。另外在日常工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员进行回访。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复；业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同等级进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。使业主真真切切的感受到我们物业服务的重要，通过我和全体员工的共同努力，现在客服各项工作都有了很大的提高，员工们士气高涨，工作积极主动，已经顺利的完成了年度工作目标。

下一步工作计划：

一、对于自身的管理带动员工的积极性：严格律己、保持持久的事业激情□x给了我一份激情，我就能做到把这份激情转变为为企业所带来的效益。短暂的激情是不值钱的，而且激情是不允许受伤害的，对待员工也是如此，设想一下你的员工下班以后再要培训三四个小时或者开上几个小时的会，你就会把这种激情消耗掉，学习是无处不在的，学习不是要坐

下来，而是去听、去看、从与业主沟通中学习。

二、交房工作的顺利进行：交房前针对每位客服人员的性格特征进行必要的谈心。确保交房当天所有客服人员都能精神饱满的去迎接入户业主，在与业主沟通时态度务必诚恳，对于那些蓄意闹事的人，由我带领他们出去并向他们解释清楚，以免影响到其他交房人员的情绪，在交房期间我们应保持冷静先稳定业主的情绪为其耐心解决困难，杜绝业主扎堆现象，保证交房工作井然有序的进行。

三、对二期新入住业主的沟通了解：在交房期间，对二期业主们的问题进行汇总，总结交房工作中的利弊以便日后有目的的对新人进行培训，也能更好的为业主们在入住时提供便利。

四、对新入住业主明年装修及办理手续的管理：根据小区工程体系制定出来的新装修管理协议，我们规定在装修期间业主来办理手续时对业主发放并讲解一些装修须知。除装修巡查人员每天到所有装修户中进行一次巡视与提醒外，保洁在打扫楼道、秩序维护在巡逻时，发现装修问题及时向客服人员进行反馈。再由客服联系业主更快速地制止破坏其房屋结构。确保业主按照规定开展装修工作，避免给其他业主和物业管理造成不便。

经过这几个月的试用期，我通过不断学习和积累，在思想上和工作能力的都有了一些进步。同时我也深知自己的不足：文字写作能力较为欠缺，抗压性有待加强等。但是，我相信通过我的努力，再加上领导与同事的帮助，这些不足都将成为过去。我会用积极上进的工作心态，默默无闻的敬业精神将本职工作做到，以身作则履行x物业的服务宗旨为业主带来“家的感受”，为公司的进一步发展付出自己所有的努力！

以上是我对自己近期以来的工作总结，希望各位领导对于我的不足之处不吝指导，使我不断进步，为公司做出我的贡献。

新人工作总结汇报篇十八

我叫**，毕业于华北电力大学[]20xx年7月入职**，现于运行五值三班从事机炉专业工作。时间的流逝最让人猝不及防，一眨眼，我在这个大家庭已经三个多月了。入职以来，我体悟了很多，也收获了很多，在这段时间里，我的学习是分三个阶段进行的。

第一阶段是刚入职时的懵懂。一切都是陌生的，陌生的生活，陌生的人，陌生的知识，陌生的事。还好有值里热心的师傅在生活和工作中给予了我许多的关照。一开始我主要跟随师傅在巡检过程中了解电厂各个重要的系统和运行设备，熟悉公共危险点，培养电厂运行工作的基本安全意识，为后续学习工作打下基础。渐渐地，周围的一切变得熟悉起来。

第二阶段就是详细学习各个系统图。电厂中的每个系统都有重要作用，通过结合题库规程以及向老师傅们请教学习，我对机炉电各系统很快有了基本的认识，也清楚了它们的就地位置、运行流程和工作原理。每学习完一个系统，都使我对电厂运行工作的认识更加深刻。而班组的师傅们对我悉心培养，在专业知识方面更是对我知无不言言无不尽。

第三阶段便是熟悉操作票和日常定期工作。除了日常的巡检，我也开始跟随师傅前往现场接触定期工作等实操内容。在未取得专业操作资格之前，很多操作我只能在一旁仔细观看学习，但我也争取不放过任何一个细节。就地操作都是需要严格依照操作票进行的，因此对我来说，熟记操作危险点便成为学习的重中之重。在熟悉系统图，背诵操作票和学习现场实操的三大学习重点中摸爬滚打，我的学习效率和成果都得到了很大提升，也让自身的理论知识和专业技能更往前进了一步。

恰逢#6机组小修，我果断报名参加了这次小修jeo[]师傅们经常告诫我：“无论操作是否繁琐，一定要按票执行操作。拿

到操作票后，要先思考从何处着手?操作的危险点在哪?操作顺序有什么要求?相关系统是否会有影响?出现意外如何处理?要多想多问多反思总结，这样干的活才有意义!”

小修期间各个系统的隔离与试运，让我拥有了许多不同于平时的学习机会。趁着设备停运，我也努力争取每一个实操的机会，并在每一次操作后反复总结，巩固提高工作技能。

工作的本质就是发现问题、解决问题以及预防问题的发生。对于电厂人来说，这需要丰富的知识储备和实战经验，班组的师傅们都是独当一面的技术能手，而我目前所学到的知识还只是一小部分，在今后的学习中会继续以这些师傅们为榜样，努力向他们看齐，早日成长为一名优秀的运行值班员。