# 2024年新员工月度工作总结 月度工作总结汇报(三篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-07-01

*新员工月度工作总结 月度工作总结汇报一日常保洁：1、对所以新进员工进行了仪容仪表、礼节礼仪和工作规范的基础培训三次，经过观察发现虽总体有所成效，但仍有很多不足，需再以后的工作中继续加强日常宣导和专项培训。2、不间断的对小区内各条道路、1、2...*

**新员工月度工作总结 月度工作总结汇报一**

日常保洁：

1、对所以新进员工进行了仪容仪表、礼节礼仪和工作规范的基础培训三次，经过观察发现虽总体有所成效，但仍有很多不足，需再以后的工作中继续加强日常宣导和专项培训。

2、不间断的对小区内各条道路、1、2号门、外围人行道进行了冲、刷洗，1月中旬以来此项工作每天都在不间断进行。

3、对小区的3处景观池进行了两次彻底清洁，但因施工破坏，此项工作需再进行一次，且在以后将列为做定期清洗项目。

4、每天对小区1、2号门、采光井、指示牌、广告牌、灯柱、消防器材等进行擦洗除尘。

5、对小区两处门卫室进行了顶部建渣清除，玻璃刮洗和外墙冲洗。

6、对树枝上的各种悬挂物进行了5次清理，但因天屿高层及风力等因素影响，此类清理也将列入定期清理项目。

7、清洁车场消火栓上的标签并清理上面的胶，擦里外灰尘。

8、清理车场通道两处出入口的残留垃圾并进行地面冲洗四次。

9、过节前安排员工细化各区域的卫生，进行区域划分进行定岗定责。

10、每天一次循环清扫小区垃圾，人员配置齐全后改为每天两次。

**新员工月度工作总结 月度工作总结汇报二**

一、经过5月份的日常工作学习积累，对大法有了必要的了解。

7月，在高级人才交流会上认识了杜总。我得到的第一个信息是介绍新工厂的专辑。当时只觉得企业很大。和杜总谈过之后，觉得老板很平易近人。其他方面不太了解，对化纤行业几乎一无所知。经过三个月的亲身经历，对化纤行业和公司有了必要的了解。公司的理念被杜总通俗地解读为五种发型，真的很合适。我非常赞同这个想法。

令人钦佩的是，公司的发展没有忘记回报社会的壮举。公司以人为本，尊重人才的理念贯彻在实际工作中，这是大发发展壮大的重要原因。十一年实现跨越式发展并不容易。争当天下第一是一个很大的志向，也是聚集人才的核心动力。目前，它在涤纶短纤维行业中发挥着重要作用，在未来会更加辉煌

二、遵守规章制度，努力工作，使自我修养不断提高。

爱岗敬业的职业道德是每项工作顺利开展并最终获得成功的保证。在这三个月里，我能够遵守公司的规章制度，认真做好自己的工作，三个月来从不迟到早退，热情、进取、认真地完成每一项任务

行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自我的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自我，以便自我以后的人生道路越走越精彩。上半年工作总结

三、认真学习岗位职能，工作本事得到了必须的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤工作;(3)办公室部分写作和临时工作。经过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字写作本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、大型活动的策划及筹备本事。在原先的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。个人工作总结

四、不足和需改善方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自我的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

五、几点提议。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，异常是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样能够开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，异常是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

**新员工月度工作总结 月度工作总结汇报三**

总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，因此好好准备一份总结吧。下面小编给大家带来月度工作总结，希望大家喜欢!

2月份：万事开头难

成为员工后，被分到了公司的总部所在地——佛山，负责100家终端和4家医药公司.之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了.那么等待着我的是什么呢?以下是我的swot分析(把自己当作产品了，呵呵)：

s(优势)：无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场.由开始，因此存在着无限的可能.

w(劣势)：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识.

o(机会)：新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识;股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要做得好就会有发展.

t(威胁)：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难.

成绩：开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害.

3月份：干一行爱一行

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的\"顽固分子\"依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店.为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势.\"皇天不负有心人\"，终于在后来的一次拜访中发现其中一个\"顽固分子\"开始经营我们的品种了.回到家我第一时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：\"你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起.\"

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三.由下月开始进行上量工作.

4月份：有了自信就成功了一半

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能拿到怎么多奖金，对自己越来越有信心了.

开始要纯销了，之前的代表月销量才200多，我铺货阶段的销量也才700多，指标却要1200，要怎么才能完成指标呢?

由于我们的产品在本地来说是该领域的no.1，但好卖的产品通常都没有什么利润可赚，加上我们没有什么促销活动，首推率是达不到的了.只能在其它方面寻求突破，于是我有了以下的想法：1、我们的产品有两个规格，我们做的是大的规格，而小的规格是消费者主动购买的产品，于是我便让店员每次都先把大的包装拿给消费者，增加购买率;2、我们的产品是西药，价格便宜，能与其它中成药联合使用.于是我便做其它中成药促销员的工作，送点小礼品什么的，让她们在介绍自己的品种时搭配我们的产品联合用药.

成绩：主打产品销量急速上升，达到指标任务的150%以上，全公司该产品销量排名第二.其它产品的销量也有了不同程度的上升.

5月份：失败，一个新的起点

在上个月的销量增长的刺激下，正当我在满怀信心打算再创高峰时，突然发现我的目标门店里的货都塞得满满的.原来，虽然当时的我根本不懂得什么叫压货，但却不自觉地在月底时使用了压货的技能，却没能很好地销出去，以至现在终端这么多货.没办法，只有老老实实继续做店员的工作，店员教育，做陈列.但同时也对自己上个月的压货做了个人总结：压货对短期的销量冲刺有一定的帮助，但却会影响到后面的销售.

成绩：由于受到上月存货的影响，本月销量只有800左右，完成指标的60%而已.但两个月的平均销量还是有所上升，因此也知道了适当的利用压货可以增加销量的技巧.

6月份：去做，而不是去讨论

由于6月份的销量统计还没出来，经理按4、5月份的销量制定第三季度的任务指标，再加上工作细分，我开始做重点产出，目标药店由原来的100家减少到60家.我的指标却无可避免的大幅度增长，达到以前的166.6%-200%.但是，积累了之前的经验，再加上终端的存货基本已经销出去了，我却有信心完成.

就在其他人都在抱怨指标太高，无法完成时，我根据我的60家药店的大小分别给它们下达了它们绝对有可能完成的任务，然后再根据月底的完成情况，把没完成任务的药店的量转交给超额完成任务的药店，最后再适当的压了点货，就这样，指标完成了.

成绩：全公司能完成任务的三人里的一个，在别人讨论指标是否太高的时候，我选择了去做，所以，我有了不同于别人的成绩.

7月份：otc三要素，缺一不可

在完成了上个月的任务后，我的终端不可避免的有一部分存货，幸好我从6月份已经开始注意到otc三要素(客情、陈列、店员教育)的同等重要性，在每个方面都尽量做足功夫，我的存货也在短期内销出.然后，还是按上个月的方法，把指标分解到每个药店上，于是，我再一次的完成了任务.而上个月同样能完成任务的两位同事，却由于没有计划地压货，获得了和我6月份相似的成绩.

成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司唯一连续两月完成任务的人.而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高.

8月份：适应一切的变化，使自己变得更强

在知道我成为上月销售冠军的喜讯的同时，也传来了一个坏消息，我的主管由于家庭的原因辞职了.我在我主管身上学习到了很多，而且也是他一直在鼓励着我，他离职了，是否会影响到我的表现呢?

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了.而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来.那么这个月开始，就是我发挥的时候了.

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑.

光阴似剑，时光如梭，转眼——年已经过去了，我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

我于——年6月到——商场工作，作为一名收银员，我总结了以下资料：

1、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。

2、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自我的仪容、仪表，动作要大方，举止礼貌，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，异常是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。当然也有许多不足之处，有时自我心境不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，可是我会尽量注意自我在工作中坚持良好的心态。

总之，我十分感激领导对我的支持和帮忙，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力把北山越办越好!

一、经过5月份的日常工作学习积累，对大法有了必要的了解。

7月，在高级人才交流会上认识了杜总。我得到的第一个信息是介绍新工厂的专辑。当时只觉得企业很大。和杜总谈过之后，觉得老板很平易近人。其他方面不太了解，对化纤行业几乎一无所知。经过三个月的亲身经历，对化纤行业和公司有了必要的了解。公司的理念被杜总通俗地解读为五种发型，真的很合适。我非常赞同这个想法。

令人钦佩的是，公司的发展没有忘记回报社会的壮举。公司以人为本，尊重人才的理念贯彻在实际工作中，这是大发发展壮大的重要原因。十一年实现跨越式发展并不容易。争当天下第一是一个很大的志向，也是聚集人才的核心动力。目前，它在涤纶短纤维行业中发挥着重要作用，在未来会更加辉煌

二、遵守规章制度，努力工作，使自我修养不断提高。

爱岗敬业的职业道德是每项工作顺利开展并最终获得成功的保证。在这三个月里，我能够遵守公司的规章制度，认真做好自己的工作，三个月来从不迟到早退，热情、进取、认真地完成每一项任务

行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自我的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自我，以便自我以后的人生道路越走越精彩。上半年工作总结

三、认真学习岗位职能，工作本事得到了必须的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤工作;(3)办公室部分写作和临时工作。经过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字写作本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、大型活动的策划及筹备本事。在原先的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。个人工作总结

四、不足和需改善方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自我的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

五、几点提议。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，异常是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样能够开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，异常是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

华星物业公司华侨城日常保洁项目部于20\_\_年12月24日进入天越一期进行保洁服务，一个多月以来已让小区环境面貌有了较大的改观，但与天樾一期项目领导的要求依然相差甚远。前半月，因开荒、施工和保洁同步进行，给日常保洁工作带来了一定的困难，重复污染严重，工作成效不大，在公司各级领导的大力帮助和支持下，在各级主管、员工的积极配合下，我们调整了工作方案，对1、2号门及重点参观区域进行每周两轮地面冲洗，在人力有限、施工重复破坏严重的情况下，尽力保障小区的环境形象;经过大家的不懈努力，我们成功配合完成了多次迎接深圳总部领导、武汉各级领导及业主的多次检查参观的保洁工作。总体来说，我们的保洁工作有功有过，但经过一个月的磨合与努力，日常保洁工作已开始逐步迈入正轨，现将本月工作具体小结如下：

日常保洁：

1、对所以新进员工进行了仪容仪表、礼节礼仪和工作规范的基础培训三次，经过观察发现虽总体有所成效，但仍有很多不足，需再以后的工作中继续加强日常宣导和专项培训。

2、不间断的对小区内各条道路、1、2号门、外围人行道进行了冲、刷洗，1月中旬以来此项工作每天都在不间断进行。

3、对小区的3处景观池进行了两次彻底清洁，但因施工破坏，此项工作需再进行一次，且在以后将列为做定期清洗项目。

4、每天对小区1、2号门、采光井、指示牌、广告牌、灯柱、消防器材等进行擦洗除尘。

5、对小区两处门卫室进行了顶部建渣清除，玻璃刮洗和外墙冲洗。

6、对树枝上的各种悬挂物进行了5次清理，但因天屿高层及风力等因素影响，此类清理也将列入定期清理项目。

7、清洁车场消火栓上的标签并清理上面的胶，擦里外灰尘。

8、清理车场通道两处出入口的残留垃圾并进行地面冲洗四次。

9、过节前安排员工细化各区域的卫生，进行区域划分进行定岗定责。

10、每天一次循环清扫小区垃圾，人员配置齐全后改为每天两次。

刚走出大学校门，我就很荣幸地成为公司中的一员，怀着自己美好的希望和从零开始的心态，开始了自己人生的新征程。

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地对我们进行了为期12天的新员工入职培训。这次培训的内容十分丰富，前两天主要是团队拓展活动，锻炼了我们的团队凝聚力，也让我们认识了许多来自其他地市的伙伴们，大家一起上课，吃饭，课余进行体育活动等等，在此基础上建立了深厚的友谊，让我记忆深刻是素质拓展中描绘自己的梦想板的环节，大家在带来的各类杂志中寻找自己想要的图片以及其他内容，宛如在缤纷多样的人生中寻找自己的归属和目标。

每个人的梦想不一样，选择也不一样。但在这次活动中，每个人在做着同样的事情，明确自己的未来目标，并铭记在心，为了未来为了梦想而奋斗。

在此之后是理论课程，授课内容范围很广，从行业到公司的发展历史，公司的竞争状况及发展策略，财务人资管理规范、技术和安全制度等都有涉及，主要有公司历史沿革、公司组织机构与企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授相关专业知识和自身经验的传授、安全、管理体系以及档案管理等诸多方面的系统学习。

经过培训，使我在最短的时间里了解到本公司的基本运作流程，以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识等。通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。

<

★ 月度安全工作总结20\_最新范文5篇</span

★ 部门月工作总结报告五篇</span

★ 20\_月工作总结和下月计划范文5篇</span

★ 200字月工作总结通用5篇</span

★ 普通员工月个人总结简短5篇</span

★ 20\_公务员月工作总结范文5篇</span

★ 会计月度工作总结范文简短</span

★ 销售月工作总结感悟及心得体会范文5篇</span

★ 物业七月月度工作总结5篇</span

★ 20\_计算机实习个人月度工作总结5篇</span

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！