# 新人的工作总结

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-05-23

*新人的工作总结（精选12篇）新人的工作总结 篇1 试用期以来，我坚持以马克思重要思想为指导，自觉加强优秀政治理论学习，认真学习“凝聚中国力量，实现中国梦”论述、党的--大报告及--届三中--全会精神，刻苦钻研公务员办公业务知识，努力提高理论...*

新人的工作总结（精选12篇）

新人的工作总结 篇1

试用期以来，我坚持以马克思重要思想为指导，自觉加强优秀政治理论学习，认真学习“凝聚中国力量，实现中国梦”论述、党的--大报告及--届三中--全会精神，刻苦钻研公务员办公业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平，遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮忙下，我思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下：

一、严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上用心构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作用心主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

(一)、是认真学习重要思想，深刻领会重要思想的科学内涵，增强自己实践重要思想的自觉性和坚定性;认真学习党的--大报告及--届三中、--全会精神，自觉坚持以党的--大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

(二)、是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作潜力。三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选取性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法》，透过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：

(一)、是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展状况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际状况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

(二)、是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

(三)、是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、推荐。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。在同志们的关心、支持和帮忙下，各项服务工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我必须认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献!

新人的工作总结 篇2

在过去的五个月中，在工程服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了自己的积极努力，做了以下工作。

一、工作态度，思想工作。

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守工程部的各项制度，保持对工作负责的工作态度，谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平，力争把领导分配的每一项任务做的最好。

二、指导安装工作。

在金立永磁安装实战的工作中，通过对设备各管路接口、整流柜和控制柜接线放线的安装，加深了我对设备工艺流程和线路供配电的理解。也培养了我看懂电器接线原理图、管路连接安装图纸的能力。同时也学习到了设备零配件认知的技巧。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现碱液过滤器安装错误及时提出并正确安装。虽然指导工作顺利的完成，但是通过工作发现了在控制柜里PLC型号配置和配件详细名称、功能作用的理解不够深刻。今后重点看些技术图纸，工作时间之余到物资保障部认知配件。不懂的问题及时向同事和领导请教。

三、设备试验调试工作。

在车间对沙特设备试验调试时，对电厂CNDQ-10制氢设备的开机顺序，PID参数设定，都有了一定的了解。同时也对整流的工作原理由浅入深的理解。试车之前确定直通气缸是90度，三通180度。直通球阀调制关闭状态。乔丹的气动薄膜调节阀应对其做初始化调整，调试过程中像设备达不到系统压力，实际液位与上位机不符，电泵损坏故障时有发生，应根据实际情况正确地排查。

四、今后的工作方向。

下月重点放在调试阶段的学习。培养自己查找故障的能力。将现场发现的问题反馈给领导，多请教。在以后的工作中弥补不足，发奋把工作做的更好。

新人的工作总结 篇3

转瞬之间，20\_年已至年末，在我入职的这两个月里，得到了部门经理，部长以及同事的细心帮助和指导，让我更好的融入集体，更快速的了解弱电工程师的工作，让我对本职工作有关信息系统，网络，以及监控的工作流程和操作规范有了一个具体详细的概念。经过自己积极的学习和实践，在过去的两个月里，我已经能够熟练掌握工作的要点，难点。并且能够独立解决相应的突发问题，以保证公司内部通信，办公不受影响。在取得成绩的同时，工作中也有很多不足，本人对20\_年入职以来的工作总结如下：

一：现有设备的日常维护以及新装设备的安装调试

工程部弱电小组针对现有设备的日常维护制定计划，每周定期对监控，网络进行排查，发现问题即刻处理，不能及时解决的问题及时上报，小组讨论，做到在短时间内恢复监控网络的正常使用，办公楼，仓储，以及部门办公室出现系统，网络，通信故障，及时就位，快速排查解决问题。

对于新安装的设备，严格遵循安装手册，确保设备的稳定性，高效性以及兼容性。

二:互帮互助，提高效率。

在本职工作全部完成的同时，积极的参与到其他同事的工作中，尽自己所能挺高部门的工作效率，并积极的学习其他专业技术，扩大自己的知识范围。

三：工作中的不足以及20\_年工作计划。

由于入职时间较短，对于特殊部门相对应的设备配置不熟悉，工作中很容易走弯路。对高端设备的操作流程不熟悉。在20\_年一定要主动克服困难，积极学习和实践，要以最短的时间内完全掌握所有设备的操作流程和配置信息，从而在以后的工作中能够快速的处理突发问题，以保证园区办公楼，办公室，仓储的即时通信以及办公设备的正常使用

最后再次感谢，集团领导，主任以及同事的细心帮助和指导。

预祝永业集团在20\_年硕果累累，员工团结，稳步发展，再创辉煌。

新人的工作总结 篇4

20xx年九月二十八日，对银行业一知半解的我来到了邮储银行。陌生的工作，陌生的环境，陌生的同事，一切都是陌生的。看着大家忙碌的身影，我的心里充满忐忑，我要怎样去融入其中？怎样熟悉业务？怎样做出成绩？

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。但同事们彷若有用不完的精力，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，现在的我对我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。

新人的工作总结 篇5

11年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经三个多月了，在这三个月里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解;虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

作为一名销售人员，我觉得我有必要对自己11年的工作做出总结。回顾这三个月的销售工作，和其他销售人员比起来，我意识到自己这样的进度有点慢，所以为了跟上公司的步伐，为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我了解到了自己的缺点和不足，总结一下大体表现在以下几个方面：

(1)由于经验少，从事销售工作时间较短，所以在工作中不能够像其他员工一样大胆、积极，对于浅意向客户，自己的跟进可能不够及时，所以在今后的工作中，一定要将不同意向度的客户分门别类做好记录，这样跟进的速度自己也能够及时把握，也能够防止遗漏订单;

(2)对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多;

(3)要提高自己的活跃性，多和别人交流交流经验，在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进;

(4)销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事能力。

通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助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己--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。

一、自己区域的情况分析

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子的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自己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，也知道大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不知道给客户说什么，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，但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。

2、重庆客户这里也大都意向不明，或者就是没采购权利、明年再说等等。为了探寻到客户的采购意向，在今后工作中，也应该和客户多聊，并且也要和客户搞好关系，以挖掘客户的意向为关键，这样才能抓住订单;

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，但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。

二、20\_\_年工作的大体安排和规划:

20\_\_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，所以一定要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自己的谈资。这样也就不会碰到客户不知道说什么，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，我也知道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己的专业知识和专业技能。同时也根据自己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，自己学习缓慢，对产品不了解……但是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要大量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，的方法就是加强自己的学习能力和为人处事能力。

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，对于有意向但是又拿不下来订单的也应该安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，一定要尽能力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

每个人的学习工作方式都是不一样的，别人的不一定适合你，但是和别人交流也有可能会对自己有所帮助。所以在工作闲暇之余多和同事进行业务上的沟通，了解别人和客户交流的具体情况，自己在此之上查漏补缺，这样对自己今后的工作都会有一定的促进作用。同时，也要常常总结自己的工作，看看这一段时间自己出单了没?和客户沟通的怎么样?有没有可以抓住的意向订单……

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，自己表现可能会显得稍有胆怯，虽然自己未意识到，但是让别人看着也是非常不好。在同事的帮助之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自己今后应该多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，但是也知道自己的任务和职责，所以也一直在严格的要求自己，努力做好自己的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自己学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自己也也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，一定加快工作步伐，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进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。也深知道，作为销售人员必须要有一定的抗压能力，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，希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

总结四：软件销售新手工作周汇报总结

这个礼拜联系到了几个意向客户，其中A类客户：一个是威普讯通信科技有限公司，前前后后将近两个礼拜里我给这家公司通了六次电话，也把公司的相关需求全部挖到了。这是一家从事通信电缆、网络光缆的企业，其年营业额为1000万元-20\_\_万元。财务部之前在谱成购买了一个金蝶迷你版，但由于现在业务量的扩大想购买商贸标准版。该公司在我们联系之前已经有别家竞争企业已经以最低的折扣想促成订单，可能是那边的价格低，想到服务可能不理想，所以现在直接询问我们的价格和服务，可能最快在这个月月底可能会定下来。本来我这边一直想找机会邀约上门的，但由于对方一直一直称说没时间，所以一直没能邀约上门。此外，该公司比较看重发票这个概念!但我对于发票包含的内涵实在不知道行情，包括什么税点的意思。

另外一个A类客户就是：长沙西卡进出口贸易有限公司，这是一家从事进口葡萄酒和香槟的贸易公司，仅通了一次电话，表示很有意向。但财务主管这两天都不在公司，需要找主管联系，接电话的会计无法做主。对方想上软件的意识非常非常强。如果能够一鼓作气的跟进下来，成交的可能性是非常大的。

这个礼拜其实挺不安的，因为来公司三个星期了，还没有业绩出来，心里有些着急。电话数量达到了，但却没什么效果，我觉得自己对于目标客户的定位不怎么准确，每天地毯式的搜刮，运气好的话一天可以扫到几个，运气不好的话很难搜到一两个意向客户。这样漫无目的方式让人很迷茫。但越急，越可能没有成绩出来。需要平常心，平常心。以上是我对于一周工作所进行的总结及心得，如有不足之处，恳望领导同事们的指导帮助。

新人的工作总结 篇6

时间过得真快，转眼间已接近年底，首先感谢公司能给我展示才能、实现自身价值的机会。这段时间是我人生中宝贵的经历，因为这是我的第一份工作，我很珍惜。从工作到现在，我已经在公司工作一个月了。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个合格的工作人员的转变具有重要意义。

在这一个月的工作中，我严格要求自己，按时上班，按时完成上级安排给我的任务。主要工作任务审阅公司的合同、会议记录等，由于我刚来，不知道自己该怎么去做，大多都是让别人带领着我，对于审阅合同、会议纪录等工作还有很多不足地方，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心向老师和同事请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

在单位的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。让我深深明白了做好一件事必须要互相团结，一起努力，我很自豪我加入了这个团队，这个团队分工合作，相互帮助，一起努力来按照上级的要求来完成这个系统。在今后的日子里，我会积极学习，努力完成上级交给我的任务，同时提高自身的工作能力和积累工作经验。

不足之处，在对于合同，众所周知合同真正的作用还是在于保护甲方或者乙方的利益而已，站的角度不一样，利益的归属也不一样。但是我在做这件事情的时候问题很多，漏看、不仔细等都或多或少的存在着。从而会导致公司的利益，由于在校学习对于法律这一方面学到的应该说只能应用于学校的考试。从而这方面还需加强、细心、多

看、多听、多学尽自己最大的努力去完善自己。合同是很严谨，可以说世界没有哪一份合同是完美的，都或多或少的存在着漏洞，但我给自己下了个定义以后再审理合同时细心的参看每一条，理解每一条，尽量完善自己所能完善的每一个漏洞。关于会议记录，其实当领导跟我说叫我每次开会都要参加并记录时，我有种打退堂鼓的感觉，我深知自己肚子里到底有多少墨汁。我开始担心，当第一次做完记录时，就有种欲哭无泪的感觉。根本不知道在开会时从哪方面开始。在此我要谢谢同事们对我的鼓励。虽然现在记录还是有缺陷，但相对第一次要好的多了。谢谢大家。还需加强记录水平，虽说不能像专业记录员，我也会尽我自己最大努力去学习。

由于我刚进公司，对很多事物都不熟悉，对工作还没用具体的计划，只打算目前按时按量完成上级交给我的任务，并在空余时间多学习一些专业或者非专业的知识来充实自己。

总之，能进入这个公司，我深深地感到骄傲和自豪，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。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，同公司一起展望美好的未来!20\_年已接近尾声，20\_年即将到来，在这新的一年里，我将努力改正过去一年工作中的不足，强化专业技能，不断提高自身综合素质，把新一年的工作做好，为公司更好的发展尽一份力!

新人的工作总结 篇7

在离校的那几天满学校都穿透着“我的未来不是梦，我会认真的度过每一分钟”的韵律，让仅有理论知识没有社会经验的我对未来增长了几分信心。带着无限的憧憬和向往，我义无反顾的选择了北京，踏上了北上的火车。我满载着梦想，期望在美丽的首都北京实现丰收的喜悦。

深冬的北京，呼啸的北风，飞舞的黄叶，干冷的天气，初到北京，我感受到来了自这个美丽大城市的丝丝萧条和孤寂，不明白何时，我开始怀疑起自我的选择，我的安身之处在何方。来到长城是个偶然的机会，人们都说偶然成就辉煌，我没有把握去肯定，但我有信心去追求。在长城工作人员的带领下，来到了我们即将维持三天的培训地\_\_云趣园。在那里培训工作人员细心的安排了我们的吃住生活，看到培训室里没有暖气，便立即打电话给维修师傅，给我们带来了一片温暖的天地。霎时，感动的心不再寒冷和孤独。在感动中我们迎来了三天的培训。这次培训包括着长城物业企业文化介绍、企业的经营理念和服务宗旨、公司各个部门负责人讲授有关规章制度和自身经验的传授以及作为客服人员的基本礼仪、服务资料和对服务资料的实地演习……

在三天的培训中让我最为受益匪浅的是服务流程的实地演习。每一个人扮演不一样的主角，有刁蛮无理的业主，有初到无经验的客服人员，有经验深厚的维修师傅，有认真负责的保洁人员，我们一遍一遍的演习不一样情景下客服人员的应变本事。经过实地演习，我基本了解了作为客服人员的基本服务资料，遇到不一样业主不一样突发事情时的应变本事和处理方法，各项事件的处理流程。也在概念的基础上更深层次的体会和明白了物业管理的真正意义。虽然整个培训的时间不长，但在这短短的几天中，我的知识得到得到了更新、团队精神得到了提高、情操得到了陶冶，使我们受益匪浅、体会多多。

很荣幸三天培训完后我分配到了云趣园管理处，并在一区开展自我的实习工作。来到客服服务中心，发现自我实际掌握得到东西很少，需学习了解的东西太多。一区亢文顺主管看到我茫然的样貌，鼓励我多看、多做、多想、多问、多学。要求其他同事多给予我帮忙，以及接触各种服务工作的机会。来到客服中心的第一天，我便学会了开收据、入流程单、开采暖证明、接听电话等基本的服务工作。记得第一次接电话，心中充满了恐惧感，很机械的回答业主的一些简单问题，同事听到后，指出了我说话的机械，告诉我这样说话不容易与业主拉近关系甚至容易得罪业主，

这与我们的服务标准是远远不相付的。明白了事态的严重性，我时刻提醒自我，放松自我，在接电话时时刻坚持微笑，把业主当做自我的亲人。这样的做法得到了主管和同事的肯定。在接下来的日子，在同事的热心帮忙引导下，我学会了办理地上地下车位、续卡、以及在办理车位过程中的注意事项，比如：地上地下月费、年费，地下车库又分东西地库，业主车位的选择、车卡的办理等。用心对与业主息息相关的多种问题的了解和掌握，以便独立的更好的给业主服务。同时，经常和同事一齐下小区巡查，及时的发现问题，处理问题。

今日，我已经能够独立上早晚班，虽然有些工作还不太熟练，有些知识还是掌握的不够全面，有些问题还没有发现，但我学会了细心的问，以此来减少自我工作的失误量，与此同时来丰富自我的工作经验的积累。

在以后的日子里，我会倍加的努力，做一行爱一行，虚心的向同事学习，听从上级的安排，认真的完成各项工作。

1.从细微的工作入手，进取调整自我的心态，完成主角的转变。从学校到工作岗位，环境变化很大，所接触的人和事情一切都是新的。异常作为客服的我，服务的人多且杂，问题多且乱，我必须规整自我的心态，低调做人，高调做事，顾客就是上帝。

2.对于小区，自我还是不够熟悉，在即将到来的日子，我会多下小区，多发现问题，及时解决，随时跟踪。

3.对接触业主，熟悉和了解业主。在服务和本事范围内帮忙解决业主的需求和遇到的麻烦。让业主真正感受到长城的的服务宗旨：服务业主，报效社会。做到让业主满意和放心。

4.加强与同事之间的沟通，虚心的向同事请教和学习。作为新员工自我工作经验缺乏，很多东西都是靠想象来理解，在初期的工作中随时会遇到这样那样的问题，所以必须虚心认真的向同事请教。同时也必须处理好与同事之间的关系，团体合作，互相帮忙，共同为长城物业的发展贡献力量。

来到长城物业北京分公司云趣园管理处有一段时间了，自我也成熟的很多。感激身边每一位帮忙我的人，因为他的帮忙，他们的关心，他们的支持，他们的鼓励，我很快的融入了长城物业云趣园管理处这个团结向上，温馨友好的大家庭。很荣幸能在云趣园管理处打造自我演绎人生的舞台，还记得国优复检，自我被安排负责宣传栏，当时真的很怕，怕自我做不好，怕完不成任务。在领导的鼓励下，自我树立了信心，最终圆满的完成了任务，心中满是喜悦和自豪，自我能够为国优，为团体贡献一份力量。在以后的日子里我会满

从8月份参加工作到此刻，虽然仅有短短的四个月，却让我获益匪浅，学到了许多，也发现了许多自我的不足，让我不断地从自我找原因，不断去提高、发展。四个月似乎比之前22年得到的东西都多，在韶关和黄山这两个项目中，让我对工作有了全新的认识，明白了看似琐碎简单的工作，却都会因为自我的认真负责或者粗心大意而导致完全不一样的结果，与我之前对工作的认识完全不一样，所以我十分珍惜自我在工作中的这个主角，以进取的态度投入工作，，将今年参加工作的心得体验总结如下：

1敬业精神。感觉自我在这个岗位上充满了期待，我很看重这个发展平台，虽然是最基层的工作，可是我认为仅有从最基层做起，不断的学习前辈们的工作方法，工作技巧，不断的完善自我，提高自我的本事，补充自我的不足，才会让自我变得优秀。虽然抛却了安逸的生活，可是这样的历练让我成熟的更快，能更快的适应工程中的工作，这是我成长的重要机会。所以我尽满腔的热情去工作，也感觉异常尽心尽力，我把它看得至关重要，因为这份工作对我来说来之不易。

2周密性和严谨性。刚进入工作岗位的时候，觉得这些工作看似只是简单的体力劳动，可是经过一段时间之后，发现自我的认识相当的狭隘。越是简单的工作，越是不能够大意，尤其是我们这种项目工程，因为工程的质量和效率直接影响着人民的利益，在电气工程施工过程中，有很多电缆管、接地线须穿越楼板、隔墙，或是其它建筑物，接地扁钢则要与建筑物底板钢筋、基础槽钢等焊接。如有差错，不仅仅返工困难，还埋下隐患，所以必须严格监控隐蔽工程的施工质量，这样以来工作的周密性和严谨性就显得尤为重要，在这个方面，我已经能够骄傲的说：我完全能够做的很好了。

3计划性。这是我所欠缺的，也是一向以来我所想尽力到达的目标，经过几个月的磨练，我发现其实计划性与工作主动性密不可分，主动性加强了，就会不断地对未来工作进行计划和安排，尤其是到了黄山项目的这两个月里，我对计划性的理解尤为深刻，由于公司领导的器重，让我带几个民工做一些简单的施工，让自我的工作有了必须的自主性。这个时候，计划性就显得尤为重要，做好了计划，任何工作做起来就会有条不紊，否则就觉得工作好像一团乱麻，降低了工作效率。我觉得自我在这一点上还有待提高，在以后的日子中，我必须努力加强自我这方面的锻炼，不断跟前辈学习，避免避重就轻局面的出现。

4沟通合作性。任何工作都离不开一个团队的力量，这是我工作以来最大的体会。工作上需要沟通，需要合作，发挥各自的优势和特长，工作起来就感觉比较顺心、快捷。一个人的力量和智慧是有限的，可是如果能和周围的同事及时的沟通交流，把大家最好的智慧集合在一齐，那么，不仅仅工作效益提高了，同时公司的人际关系也和谐了，这对中央提出来的构建和谐社会也贡献了自我的力量。

5个人素质的提高。刚毕业的自我，觉得如同一张白纸，有很多的地方学要去完善，有很多课本上没有的东西需要去学习，需要把理论转化为实践，同时工作中出现的新问题新思路需要不断的去充电，去学习。我觉得在这个方面我做的还有些不够好，刚工作的时候，应当尽快的明白公司是不会根据个人的学历和知识的丰富作为评判标准的，而是个人能够为公司创造的价值。所以无论何时何地，都要从小事做起从此刻做起，好好的学习，踏踏实实的干活，多看多记，默默地无形给自我积累一些资本，不断的提升自我的价值，我始终认为，今日努力的程度和提高的速度决定未来的位置!

在这个平凡的岗位上，让我看到自我存在的好多不足之处，也让我更多的是对自我的反思和对别人的尊敬，因为那里需要大家的共同配合，需要每个人都尽心去做好工作，更多的是给自我供给了一个平台，一个能够更多发展空间的平台，在那里，能够接触一些项目领导，吸取他们身上所含蕴的众多优点，学习他们运筹帷幄之中的气魄，对我来说，这是个提高自我的机遇，我想自我应当好好把握机会，不断提升，挖掘自身潜力，让自我能有所成就。那里是一个充满阳光和向上的环境场所，需要不断历练，不断提高，才能适应这份我深爱着的工作。我应当庆幸，更应当珍惜!在那里，心态很重要，进取向上的心态让我每一天都充满自信和感激，我相信，未来的我会更加的优秀，不断的为企业创造更多的价值。

怀信心，认真学习，踏实苦干，不断积累，争取早日成为长城物业的正式工作人员。

新人的工作总结 篇8

时光一晃而过，转眼间我们送走了20xx年迎来了崭新的20xx年，作为公司的新人，我深深地为我的企业感到自豪，为我的岗位感到光荣和骄傲，在同事和领导不断地帮助下，我已成长为一名能胜任出纳工作的企业的一员了，在此对我个人在这一个月的工作做出总结，对20xx年的工作做出计划。

20xx年12月，我在领导的正确领导下，在和同事们的团结协作和相互帮助中，较好的完成了下半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将上岗工作以来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

本人认真遵守内务条令，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，当需要加班完成工作按时加班加点工作，能够按时完成；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。工作中任劳任怨，不计较个人得失，积极参加单位组织的各项政治学习，积极要求上进。

二、工作能力和具体业务方面

我在财务部门的工作岗位是出纳。岗位责任是现金的管理和收支，银行业务办理及结算，现金及银行日记帐的登记和财务核对，手写支票工资及奖金的核对和发放。回顾这一个月的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作。首先，在领导的帮助下，我更了解了出纳岗位的各种制度及日常的工作流程，学到了很多工作中的知识，我更加的熟练了出纳工作。同时，充分的认识到在出纳这个工作岗位上一定要做到坚持原则，责任重于泰山，要有“工作岗位没有高低之分，只有分工不同”的工作意识，这样才能更好的完成本职工作，体现人生价值。其次作为出纳，我在收付、反映、监督等几个方面尽到了自己应尽的职责，过去的几个月工作里在不断的改善工作方式方法的同时，顺利的完成了如下工作：1、严格的执行现金管理和结算制度，定期向主管会计核对现金与账目，发现金额不符时，做到及时反映，及时处理。2、及时回收单位各项收入，开出收据，及时回收现金存入银行。3、根据各部门和各人提供的依据，井然有序的完成了职工工资和其它应发放的经费的发放工作。4、坚持财务手续，严格审查，对不符合手续的凭证不予付款。

三、存在的不足与20xx年计划：

回顾检查自身存在的问题，我在专业领域的学习不够。我个人的理论基础，专业知识、工作方法尚存在一定的欠缺。针对以上问题，下半年的努力方向及工作计划是：

1、加强理论学习，进一步提高工作效率。通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事，增强分析问题和解决问题的能力。参加会计的再教育学习，提高自己的专业技能。

2、严格执行现金管理制度，认真掌握库存限额，按现金收付记账，凭证办理收付，金额方面要当面点清，防止工作出现差错。遵守各项规章制度，凡事按程序办。做到平时工作更认真仔细，作为对发票最后一关审查，一定要坚持原则，即使是已经审核过的发票，如果存在要素不全，内容笼统等发票，坚决不予报销。

3、做好现金银行存款日记账做到日清月结保证账证相符账款相符存取与银行账目相符的工作。

4、及时核对银行存款做到账款相符管理好相关凭证防止丢失。

5、与部门会计人员密切配合做到相互支持、配合。

6、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。在此，祝愿怡然酒业如丰收的葡萄一样硕果累累，20xx年蓬勃发展、再创佳绩，再次也真诚的感谢帮助过我的部门领导，感谢你们对我工作期间的帮助及指导，才能让我有了今天的进步和成长。

新人的工作总结 篇9

1、 人生的脚步总是从偶然走出;之后的路越必然，便越感慨当初偶然的发生。

2、从4月份来\_\_，已近一年，作为一个新人，写年终总结的时候，自然与别个不同;看看每天留存的版样，已是厚厚一摞，无声无息，却记载着每个夜晚在平台上的穿梭，像是成长的年轮，有迹可查，却又无法道尽。

在\_\_9个月时间，基本以做时事版为主，其间，包括头版、热点、热线、社会、要闻在内的北京版组所有版面的报眉上，都曾清晰地在责编后边出现属于自己的那个铅字组合。铅字是一种崇拜，崇拜总能带来欢欣。在\_\_\_\_的报眉上首次出现我名字的时候，自己变成了彻头彻尾的新人，战战兢兢而又欣欣然。因为又重新战斗在钟爱的媒体领域而欣欣然;因为又回到“时时防备出错、夜夜须有激情”的编辑岗位而战战兢兢。但，一切就这样开始了。

3、

一直觉得自己不是一个具备快速适应能力的人。在度过了那段熟悉陌生环境的日子之后，蓦地感觉自己已逐渐融进了这个集体，重新开始分享媒体带来的乐趣。之后，开始做重头、大型报道。记得在编桶装水的热点稿时，我和\_\_在兴奋之余，好几天都在探讨这个稿子的漏洞;在连续一周做xx大报道的时候，我和\_\_一直在交流各自的心得;包括嫦娥一号的报道等等。之后，有了那么点点收获：在我来\_\_的第三个月，获得了月优秀编辑奖。虽然已经而立，期间的足迹也足以让我看淡世事、悲喜，但对于这样一个奖励，依然掂起来沉甸甸。我把他看作付出换回的爱。

就像我常日里所说的那样，在夜班做编辑，本就伤害身体、透支生命，如果心底再没有一丝对这个职业的激情和爱，单就每月的工资而言，这个工种实在是划不来。工作，有时是一种喜好。

4、

部门领导一直在提倡做无可替代的编辑，其用意显然，是让大家做到足够优秀，称雄紫禁。但我想，在这个快速流转的世界，没有什么不能代替，越来越多的替代品的悄然出现便是明证。看看留存的那一摞版样，它会越来越厚。而它所替代的，是生命。

又一年结束了，这是我初来乍到的一年，就像逝去的日子一样，我的版面有阴有晴有圆有缺，但，我都认真度过了。对得起每一个版，就算对得起自己的生命了，因为它是生命的替代，我们一辈子也就只在做这一个事儿。

5、

生命就是每一个偶然的轨迹，而后重叠成必然，就看是快乐多一些，还是悲伤多一些。

新人的工作总结 篇10

工作已经一周了，开始两天在学着看走势图，周五开始打电话，面对一个个拒绝的回答，当时就有摔电话的心情，可那是公司。周一到周三，打电话的心情明显有了好转，不再会被拒绝的回答而打倒。可是一周了，没有一个客户，这让我真正认识到没有客户，分析的再多也没有价值。今天看了一个培训的视频，讲到了蘑菇效应，现在即使被忽视，也要忍着，因为你还没有长成，所以不要抱怨他人，要怨只能怨自己的能力不够。

作为一个新人，我们要做的是放下昨日的光环，不管是北大金融系的研究生还是专科生，不管是文科还是理科的优秀生，必须以不带光环的心去融入新一天的工作当中。给自己定个目标，当目标没完成应该思考问题出在什么地方，可以和老员工进行交流。绝不能为未完成的目标找到借口，人就是在借口中慢慢堕落的。

希望明天能做的更好。

新人的工作总结 篇11

一年的工作已接近尾声，作为刚结束试用期的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结：

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。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。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助, 及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说： 客户是上帝 ，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事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。

总之，四个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上就是我今年的工作总结。

新人的工作总结 篇12

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、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。

二、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，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

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！