

自入职以来的工作总结(精选9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

自入职以来的工作总结篇一

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，持续学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作。到宝华货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目：上海电气集团(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判；武汉锅炉厂、北重公司(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判；湛江项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流(徐州赫尔斯)。参与标书审查的项目：宝钢研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查；不锈钢事业部icp发射光谱仪项目标书审查；宝钢检测公司x荧光光谱仪项目标书审查。参与标前会的项目：宝钢国际行车集中采购(沈阳福州)。参与开评标的项目：宝钢国际行车集中采购(沈阳福州)；梅山夹钳起重机；宝钢国际行车集中采购(柳州郑州重庆)；梅山1450轧制油；宝钢运输公司框架车配套框架；宝钢股份直属厂部2030冷轧25t桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的吩咐，对招标中的每一个环节实行严格的操作；使我受益匪浅，不但从(鸡-巴领导)过硬的专业素质、良

好的组织协调水平，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

三、虚心求教，持续改进、持续积累自身业务技能。作为一名年轻的招标工作者，可能因为经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师-父***的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有2家购买标书，向上海市机电办申请2家开标，抽取评委时，在国际招标网限定的次数内未抽到充足的评委，2次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时因为我的经验不足，在国际招标网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了国际招标网工作人员后，即时与上海市机电办沟通，补充了之前的错误。

1、认真完成了入厂实习培训工作；

2、在短时间内掌握了电厂燃煤采制化、油务以及简单的水化验工作；

3、入厂至今参与完成了1800多个煤样化验以及500多个煤样的制备工作；

4、积极配合化学专工完成了厂区绿化以及项目部移交工作；

3、煤化验部分设备老化，因为经常更换配件，工作性能无法达到原技术指标，由此直接影响到化验结果的准确性；(部分损坏配件厂家已停产，无法更换)

在化验工作中，我勤奋学习、踏实肯干，认真细心地对待工作，有较强的责任心及自我约束力!从不带任何情绪上班，化

验过程中我注重观察和掌握仪器的工作特性，发现故障能即时得以排除，有效的保证了实验进度和实验的准确性。获得了各专工及主管和同事的认同。当然，在工作中我也出现过一些小的差错和不足，各专工及主管也即时给我指出，由此也进一步促动了我的工作成熟性。在今后的工作学习中我会时刻注意自身的不足，努力克服不足，改正缺点，虚心请教，增强自身综合素质的修养，持续提升自身工作水平，认真的做好自己的本职工作以及领导交办的其他工作。

从懵懂的入厂实习到能够独立自主的完成现在的日常本职工作，在这期间，化学专工及化验室主管不辞辛劳，增大培训力度，想尽办法力争在最短的时间内培养了我很快投入工作的水平，借此特别感谢！与此同时，紧张的培训使我在短短三个月的时间里对我司燃煤采制化工作有了比较扎实的了解和掌握，采制化工作看似简单，但直接联系牵扯到我司的经济动脉，同时还是我司机组安全经济运行的有力保障。所以，我深知自己岗位工作的重要性，岗位要求我必须具备过硬的专业理论知识和熟练的动手操作水平，那么认真学习贯通国标，把国标要求落实到日常工作中，细心维护设备，了解设备工作特性就是我必须要做的工作之一。之实习培训后，在平时的日常工作中，我严格结合国标要求，定时标定化验仪器，细化实验环节，从而为我司的经济发展和机组安全经济运行做出了自己应尽的职责。

总之，经过一年的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，并能积极全面的配合公司下达的要求去展开工作，与同事之间能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，以公司的利益为利益，做到诚实守信、言行一致，踏实、勤恳、不弄虚作假，为公司节约成本。与大家互相支持，主动配合他人工作。持续提升自己的工作水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

本人于20xx年x月x号进厂，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团体中，不知不觉已经三个多月了，

现将这三个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团体中。

三. 热心回答同事询问的问题。我认为大家的水平都提升了，我们的公司才会整体提升 总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，持续的提升自己的水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

自入职以来的工作总结篇二

本人于xx年x月x号进厂，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团体中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团体中。

三。热心回答同事询问的问题。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体提高

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

自入职以来的工作总结篇三

在过去的一年里，我担任了初20xx级1班、3班的数学教学工作，和初20xx级1班的副班主任工作。我很庆幸自己踏上了自己喜欢的工作岗位。对于新入职的我，这一年的努力工作与不断学习使我获益良多，现对自己的工作做一小结，以求在今后的工作中能取得更大的进步。

最初踏上三尺讲台，我既有兴奋之情也有憧憬。我理想用我的知识、我的理想去教育一批有理想、有担当的优秀青年，想要成为学生们难忘的良师益友。然而，这一切美好的想法没过多久，双流县新教师培训会就给我敲响了警钟。它告诉我此刻具备的不仅仅是激情，而是对教师这一职业有一个清醒的认识：教师，任重而道远；成为学生的良师益友，也需方法和技巧；作为教师，只有爱是不行的。认识到自己肩上的责任，了解到以后道路的艰难，并没有挫伤我的积极性，而是让我在有心理准备的情况下今后工作中的一切。

作为一名新教师，最重要的就是通过学习和实践锻炼来掌握各项技能，成为一名合格的人民教师。为此，在见习期我积极参加教师进修学院组织的各项培训工作[]20xx年x月，我参加了中国教育会基础教育评价委员会举办的新课改中小学数学课堂教学创新培训活动，成绩合格；20xx年x月至20xx年x月，我参加了双流县教育研究与教师培训中心举办的双流县20xx年信任教师岗位培训，成绩合格；20xx年x月，我参加了成都市中小学继续教育的学习，成绩合格。

教师之路，任重而道远，在今后的工作中我将继续积极参加各种学习和培训，不断提高自身素质。在这里也非常感谢进修学院为新教师准备的包括师德教育、教师基本功、班主任工作、教育科研、多媒体教学等一系列的培训。在培训中，我的思想政治修养、师德修养水平和实践教学能力都得到了很大的提高。担任初中两个班的数学教学的工作任务是艰巨

的，在实际工作中，那就得实干加巧干。

对于一名数学教师来说，加强自身业务水平，提高教学质量无疑是至关重要的。随着岁月的流逝，伴着我教学天数的增加，我越来越感到我知识的匮乏，经验的缺少。面对讲台下那一双双渴望的眼睛，每次上课我都感到自己责任之重大。为了尽快充实自己，使自己教学水平有一个质的飞跃，我从以下几个方面对自身进行了强化。

备课中我不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。在工作中，“德高为师”在我心中根深蒂固，“为人师表”是我的行动指南，并时刻以《师德规范》这面镜子来要求自己。

提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。

在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。现在学生普遍反映喜欢上数学课，就连以前极讨厌数学的学生都乐于上课了。

在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，并常常邀请

其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。我所在的集体是一个和谐、阳光的集体，我经常抱着问题去请教他们，他们都耐心地给我讲解或讨论。因此，在这里我要感谢华阳中学初中部的每一位老师，尤其是数学组的老师、我的师傅严骏老师、组长余仕芬老师，他们给了我很大的帮助。

布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，而是通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学数学并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是充满乐趣的，从而自觉的把身心投放到学习中去。在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的绊脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

新课改提了的，要以提高学生素质教育为主导思想，为此，我在教学工作中并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

经过一年的努力，我和两个班的学生配合逐显默契，很多原来不喜欢数学的孩子也渐渐对数学感兴趣，班级成绩也逐步上升，在经过2个月的磨合后，在过程性评价中学生成绩进步很大，在年纪上名列前茅。后来也一直保持年级前列的水平。

新教师的成长历程是艰辛的，在上一学期，作为新教师的我，很有幸的上了一节县级公开课。

在《多项式除以单项式》这一课中，我认真准备，听取其他教师的意见和建议，反复修改。最终上了一堂令大家满意的公开课。这节课对我来说不仅仅是一堂公开课，它更是一节让我成长的课，课上40分钟，但是课下的点点滴滴让我明白成为一名优秀教师的不易，我还有许许多多东西要学；同时经过公开课的展示，我也同学们的关系又亲近了一步，他们更加信任我，崇拜我。师生关系更加融洽，这让我在以后的教学中也间接收获良多。

当然，这些成绩都少不了学生的配合和班主任的支持，为了更好的教好学生也为了不辜负领导的信任和同学的希望，我决心尽我最大所能去提高自身水平，争取较出色的新的教学。为此，我一方面下苦功完善自身知识体系，打牢基础知识，使自己能够比较自如的进行教学；另一方面，继续向其他教师学习，抽出业余时间具有丰富教学经验的老师学习。对待课程，虚心听取他们意见备好每一节课；仔细听课，认真学习他们上课的安排和技巧。这一年来，通过认真学习教学理论，刻苦钻研教学，虚心向老教师学习，我自己感到在教学方面有了较大的提高。

在纪律方面，我严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

这一年，快速成长用汗水换来的充实的一年。但这只是一个开始，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

自入职以来的工作总结篇四

刚入职的自我鉴定篇6

年月日我成为公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作；遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中的提醒和指正。

经过这两个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

这两个月来我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩！