

最新亚马逊入职个月总结 入职工作总结 (实用10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇一

20xx年3月28日入职昆明xxxx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xxxx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识 and 了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不

认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才

能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是无业可务 而是：业精于勤于实于务。

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇二

试用期间，我作为一名会计，勤奋刻苦的学习，在前进的路上没有停下脚步。我知道自己作为刚刚毕业的一名应届生，有很多的东西都是需要去学习的。所以在这几个月的试用期里，我一直都保持着一个上进的心态，积极地参与各项工作，珍惜每个学习的机会和空间。感谢公司这个平台给予我发展的机会，也感谢部门帮助我的各位领导以及同事，感谢大家的帮助，也感恩各位的扶持和付出。

进入公司之后，我做的第一件事情就是端正自己的心态，保持一个学习的态度，积极融入这个大集体之中，自己能够帮的事情尽量去帮。跟同事们打好关系是步入公司的第一步，虽然这个过程是固然有些艰难的，但是我也尽量去做到了。刚刚进入社会的我，的确很自卑，有时候觉得自己也很卑微，来到这个岗位上，发现自己真的缺乏太多的东西了。

大学这几年的学习，虽然为我打下了基础，但是当我真的实践起来的时候，发现真是远远不够的。所以一开始的时候，我真的很纠结。一方面是对自己的不满意，另一方面渴望得到更快的进步，在这样的双重压力之下，我还是坚强的扛过来的。走过了这段路，我也真正的成长起来了，做事情更加理性，在处理工作问题的时候也越来越淡定理智了。大家共同见证了我的改变，而这一切也不只是自己的努力，更是众多人的帮助而完成的。

在这段时间里，我积极上进，刻苦求学，在跟着xx学习的同

时，我也尽量争取每一次可以提升的机会。比如说有培训会的时候，一定会积极参与。平时有空的时候，也会在网络上学习一些东西。遇到问题的时候，也会积极去询问同事，询问领导。

其实这一路走来，我也是非常不容易的，跌倒过很多次，也爬起来了很多次，其实走下来，发现自己在这样的反复之中也进步了不少。至少我现在是足够独立的，也是足够自信的。我成功的走上了会计的这条道路，现在我也能够独立的处理各项事情了。这一些成长和进步，都是宝贵的一些人生经历。它慢慢填充了我的生活，也慢慢填充了我这段岁月。

这次试用期的总结差不多就这些了，其实还有很多的地方都是我可以去深究的。但是我相信未来我会有更好的表现，也希望大家能够对我继续保持期待，谢谢大家。

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇三

作为销售助理，我的工作无疑是合格的，因此我才能够因为在短短的三个月试用期内表现良好而成功转正。在得知这个消息以后，我在第一时间便向家人告知了这件事，分享我的喜悦与激动，他们也嘱咐我在接下来的日子里好好工作，多听老板的话，其实在试用期之前我并不是秀的那一个，但是我确实最能坚持的那一个，或许因此我才能够成功转正吧，因此我要对这段时间的工作做一个总结。

其他公司的销售助理的工作内容是否和我一样，尚且不知，但是我的工作便是辅助销售经理来管理销售部门的工作。首先每天早上来到公司以后，我要清理客户资料库，向专门的部门申请资料下发，然后给每一个销售员工一定数量的客户资料，然后督促他们工作。每天下班之前，我要整理好销售员工的工作情况，以表格的形式统计好客户的回应情况，汇总以后上报给经理，然后每周三我都要设计几个小游戏，利用午休的时间调动大家的情绪，让销售员工不要陷入工作

压力之中。然后每周我会挑一个时间开一个例会，带大家听优秀员工的录音，并分析落后员工的不足与解决方法。虽然是销售助理，但我感觉自己的工作仿佛是副经理一般。

在试用期间，我们部门成功有11名员工毕业到了一线销售团队，而且每名员工都获得了至少三个订单。我办理了四批共50名实习员工过得入职手续与培训，负责了156次的培训课程。当然，也有比较遗憾的，我办理了7名员工的离职手续。

首先是销售员工的培训课程，第一次我是错漏百出的，由于教学课件的. 遗失，我竟然白白浪费了一节课什么都没做，这让经理对我的表现很不满。我们部门有三个单子被其他销售部门抢走了，这个问题我负有一部分的责任，如果我能够及时将员工的客户资料纳入保管资料库的话，就不会发生这样的损失了。

销售助理这个职位是销售员与销售经理之间的桥梁，因此我应该做好自己的助理工作，争取为公司培养出更多优秀的销售员工，我想这就是我的使命。其实与我同一批的销售助理还有三个，但后面有两个人坚持不下去离职了，我和另外一人成功转正。其实转正并没有什么秘诀，做好自己的本职工作就行，最重要的是要能够一直坚持下去，不动摇自己的决心。

1、初入职：熟悉了解公司基本情况、组织架构和相关业务的流程，具体包括：公司管理层及财务中心人员的分工、基本审批程序和核算流程、成本核算控制流程、生产货物流转及出口贸易方式。实力雄厚的集团公司和健全的财务管理体系，让我相信自己的选择并且珍惜这个发挥和提升个人能力的机遇。

2、车间实习：使我对生产工艺流程有了进一步的了解：采购生皮生皮分选投产毛皮鞣制毛皮染整后整理库存管理皮形深加工。原料、半成品和产品不断的分选、反复的加工，让我

深知成本核算的复杂性。通过生产工艺与日常工作联系一体为我的工作作好了铺垫。在实习过程中尽可能的认识车间同事，为以后协调部门工作打下基础。

3、部门工作：迅速掌握软件的操作；根据自己的职责分工认真的完成每一项工作，根据原始单据审核记账凭证，核对应收应付明细账保证挂账无误及银行款项无误，各部门报销单据按照公司要求审核签字等，及时请教同事解决自己的疑惑同时也指导各岗业务操作过程出现的问题；督促各岗完成各月记账、结账和账务处理工作；正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额缴纳税款。

4、来公司没多久就和财务中心同事一起参加了__拓展旅游，紧张的工作之余给同事间的感情交流铸造了一个轻松的平台，使各个部门间的相互沟通更加顺畅。平时根据每个人的需求还定期组织大家培训学习业务知识；每周部门会议，总结自己上周工作情况计划下周需要完成的工作，会中就自己本职工作中出现的问题和同事一起探讨寻找出更好的解决方法。公司的这些举措让我充分认识公司的企业文化和团队建设。

1、加强自身业务学习包括出口贸易方式的流程、会计核算、涉税处理、贸易结算及成本核算等，继续到车间实习尽快熟悉掌握公司的各项业务流程。

2、协助经理对各岗位的每一项具体的业务提出正确的财务意见，完善相应的业务流程和制度。

3、注重财务分析，每月分析各项财务指标并结合业务实质指出变化的原因及过程，督促各岗核对清理所负责的账务。

4、加强培训，基于对员工情况的了解和部门效率的改进，平时根据员工需求制定培训计划，使部门团队综合素质不断提高。

新的工作环境意味着新的起点、新的挑战，作为一名财务人员，我认识到自己是一名基层管理者，更是一名执行者，我会充分发挥自身的主观能动性及工作积极性，为公司的高效发展贡献自己的全部力量。

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇四

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

一是重点学习了产品知识。

二是学习了与电子商务部门相关的规章制度。

三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰。

四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这一年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息—客户接待—订单处理—售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这一年的实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的同时，参看一些优秀的实例和经验分享，逐步形成了日常工作体系，对工作技巧进行不断的更新和查漏补缺。订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，

对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

1、能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。随着公司发展和电商部规模的扩大，可预见更多的产品会面世，会接触到更广的客户层面，所以产品知识的更新、学习，客服经验的总结、完善，是需要始终坚持的过程。对于新产品的网络推广，结合已有案例，配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率；历次活动

中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

一年时间里，公司氛围、人文气息、工作状态都深深吸引着我，崭新的一年相信我会与xxx共同成长！

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇五

回望过去，时光飞逝，弹指之间，20xx年已接近尾声，回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千，时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

不足之处：很多外推的文章没办法得到良好的质量控制，就

不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的平台还是很重要。

5、推广策略：

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇六

本人在为期一月的实习工作中，对出纳岗位的认识、工作性质、业务技能以及思想提高都是对我的职业生涯的填充和必不可少的弥补。回顾这一个月以来的出纳工作，在公司同事的指导下我对许多实际作问题得到了认识和锻炼。下面我将本人出纳工作总结如下。

（一）做好基础工作是做好本职工作的基础。无论做任何事光是认真仔细没有用，还要求掌握基本的操作技能。如：支票填写必须字迹工整、无连笔、不能修改等。盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压、重影等都会被银行退票，耽误工作。

（二）做好出纳工作，必须认真。在办理银行存款转账和现金的保管的时候，现金收付的，要当面点清金额。并且做好付款手续，严格按照操作流程进行办理。

（三）及时记录出纳账务，切实做到日清月结，账实完全相符。每日付款的都要及时登记银行日记账，并及时与银行对账。每日结出各账户存款余额，以便总经理及财务会计了解公司资金运作情况。每日做好日常的现金日记账及盘存工作，做到账实相符，防止现金盈亏，做到今日事今日毕。

（四）行政方面我学到了：对于人事资料要及时归档，学会了社保企业系统的操作，为公司职员缴纳了社保。学会了住房公积金的减员，缴纳住房公积金的时间与方式。在登记考勤时出差的人要特别注明，以免算工资的时候出现多算或者少算的现象。

本人入职时间短，但是对于公司的领导、同事、股东董事还不是很熟悉，对于公司的经营方式以及往来业务单位不是很熟悉。我需要尽快熟悉环境及业务，做好本职工作。

（一）熟悉和了解公司制度，公司业务关联单位及人员。

（二）熟悉本岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用。

（三）严格遵守出纳人员要求恪守良好的职业道德。

（四）出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并互相牵制。

（五）要有很好的沟通能力，特别是和住房公积金，社保等单位的外联沟通能力。

和拼搏，做好出纳工作，努力实现自己的人生价值。在此我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作中和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇七

本人于今年3月份入行以来，一直供职于特殊资产经营部保全处。由于工作不久，本人在行领导、部门领导和各位同事的帮助下，在政治思想、业务工作方面都取得了较大的进步。现将本年度思想及工作汇报如下：一、思想品德方面对于非银行业相关专业毕业的我来说，能够有这样一个机会进入银行工作，既是机遇又是挑战。由于我对此项工作的陌生，必须从头学起，同事们纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门的相关业务知识，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，在经济、金融、法律等

方面，我确实觉得受益匪浅。另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系，以及其在整个银行中所起的作用。

作为一名中国共产党党员，我把自己的党组织关系也已经转到了兴业银行党支部，也积极参加了我们党支部的组织生活。自己是在大学入的党，如今在工作单位的党支部里，自己的年龄是比较小的，党龄也是比较短的，不过我们年轻人应该是更有朝气，有着更加长远的目标。希望自己今后能够在这个新的集体里得到更多更大的收获。

今年的核销工作内容特别多，根据总行的内审要求和核销政策，为有效减轻分行不良贷款包袱，并将信用责任追究落到实处，分行加大了核销力度。20__年全年，本着“成熟一批申报一批”的工作原则，我部共向总行申报四批对公核销项目，核销项目本金高达1亿4819万元，表外欠息高达2亿2280万元，合计亿7099万元。所以，从刚刚进兴业银行工作开始，我先后赶上了四批核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。在工作过程中，我了解到其中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在

这个过程中提高了自己与他人沟通的能力。

另外，我部高度重视内部控制体系建设工作，我根据合规工作的要求，按月提交内控及合规情况报告。总行于去年末正式启动了全面合规管理体系建设项目，在总行各部门及试点分行范围内建立系统，透明，文件化的全面合规管理体系。我参加了今年历次合规工作培训，并按要求先完成了制度梳理、合规体系框架设计以及对相关体系文件的重新编写。自合规体系5月试运行后，我每月及时提交《内控及合规情况报告》。前不久，我行全面合规管理it系统已建设完成，我的工作也会随之发生细微的变化，不过我要与时俱进，以适应工作中新变化给自己带来的挑战。总之，在这几个月的工作中，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，以及这份工作的重要性，基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有更多的时间去努力学习。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。回顾20__年，我在一个全新的工作岗位上不断前进，已取得了一定的进步，展望20__年，我认为自己应不断总结过去失败和成功经验，百尺竿头，更进一步，在本职工作中再接再厉，争取更大的进步。

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇八

20xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为xx公司的一名销售员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予以指导建议。

我来xx公司工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名销售员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，销售员有着不可比拟的作用，销售员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。销售员除了将产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该产品，以引起顾客的购买兴趣。作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将工作做到最好。

作为xx公司的一名员工，我深切感到信息xx公司的蓬勃的态势。公司员工的拼搏向上的精神。

最后，祝愿xx公司在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇九

转眼间来到神经内科工作，将近两个月的时间。由初到科室的不熟悉到现在的逐渐适应。使我懂得在这份工作中热爱比幻想美好，努力比放弃可贵，辛苦比清闲实在。也正是因为这样，我怀疑似乎在大学并没有学到我在实际工作中需要熟练操作的知识和技巧。虽然我所从事的，让我在工作中品尝酸甜苦辣，我想也正是因为这样的过程，也许人往往是因为在压力的环境中才有更多的思考和更深的感触，让我自豪地认为这份工作和社会上的其他工作一样是伟大的，但是我也感觉到目前对于这份来说，看上去，是我的无知和渺小，常常使我有很无奈和很迷茫的感觉。

虽说实习时在神经内科也呆了一个多月，对这里也不是很陌生，但是当穿上白色工作衣的那一刻起，我知道自己已不是一年前那个懵懂无知的实习生，而是一位即将战斗在工作一线的值班护士。正是有了这种压力及动力，每天下班回去后，我都会抽出很多时间去思考和消化工作中的很多不足和学到的知识。内科护理学书中神经内科的部分被我翻了一遍又一遍，结合工作中的实践，每次翻阅都会让我学到很多新的东西。

在神经内科工作的这段时间里，不仅让我在专业实践上有了很大进步，而且感情上也有了很大的升华，让我从心底里更加热爱这份工作。

由于职业的特殊，让我知道只有痛苦和艰辛的过程才让人觉得过程之后的结果是多么的美丽和动人。在工作中，我面对的大多是患者和正在康复中的人群，撕心裂肺的呻吟，亲人间的痛苦流涕；生命的稍纵即逝……一切让我习以为常，又让刚工作不久的我内心深处为之感伤。有时，我会遇到一些刚进来的，痛苦的面容，真的会令我似乎感觉到他的痛苦正在传递给我，让我眉心紧锁，即使是测量血糖，手指上的针孔也会令我不由得心酸和心痛。只有在我把他（她）们送

出医院过后，才会舒心地松口气，也只有在那之后才能见到我天使般的微笑，也许这是为他（他）们的再一次战胜病痛，重新健康而高兴，或许是为又少了一个被病魔折磨的人而轻松。

在我们特殊的工作职业中，面对死亡是常有的，也许已经习以为常，不是我们的无情，而是因为职业的需要，或许我们的同情心随着这个职业在一点一点褪去。我甚至认为我已经在死亡的命题上和古今的得道高僧一样看得透彻，但是我错了。我不仅不能无视生命的虚度，更不能把死当做是理所当然，尤其是对于我们的病人。细心体味我周围和我工作的地方，其实那是最能看到人类最本性的爱的地方，我从那可以感觉到人间因为有了伟大无私的亲情才使得关爱是多么的珍贵光辉，生命是多么富有意义，我的职业是多么的伟大和神圣。两个月的工作只是刚刚开始，因为我无法很深刻的体会到我的职业中具体的方方面面，只是因为偶尔的几次幸运让我接触到了一些病人，并且有些感悟。但我知道，我的职业既然与病人的健康、生死和他们家属的喜怒哀乐紧密相关，也会影响到这个社会，那我和我的同仁就更应该肩负社会赋予我们的责任，以娴熟的技术，以把病人当做自己亲人的心态，回报我们这个社会。

亚马逊入职个月总结 入职工作总结篇十

一、岗前培训

在学校时，半导体生产知识大多数来源于书本和老师的传授；进入四十七所工作，一套完整的半导体生产线呈现在我的面前，进入芯片加工中心工作，使我有机会切身实际地接触到半导体生产，有效地将理论与实际联系起来。

7月中旬我入所报道，四十七所十分贴心的为非本地工作人员提供了职工宿舍，让身在外地的我心里十分温暖。在报道结束后，我所对今年新入职的职工进行了系统的专业岗位培训

和职业规划培训，使我更快的摆脱初出校园的青涩，快速进入到科研工作者这个新的角色中来。

在为期一周的培训后，我所还为新入职职工安排了为期一周的军事拓展训练。在炮兵学院我们二十一名新入职员工共同努力训练，团结协作，共克难关完成了一项又一项艰难的任务，使我们这个来自于不同部门的新员工组成的小团体日渐凝聚，不断默契。这种默契与凝聚为我们日后工作中的协调配合打下了坚实的基础。军事拓展训练虽然苦、累，但是使我们得到了快速的成长，对我们意义深远。

结束军事拓展训练后，我所为新入所员工安排了轮岗实习，每一名新员工轮流到其它非本部门进行实习实践，这种安排是十分有意义的，轮岗使我们的视野不仅仅局限于本职工作范围，与入所培训相结合，使我对完整的半导体生产过程有了详略的了解。

二、腐蚀工序工作

结束为期三周的轮岗实习，我回到我的本部门——芯片加工中心。芯片加工中心的工作是半导体生产的重中之重，在这里我们将一个个虚拟的电路或者器件的设计图转化到实际的硅片上，可谓是从无到有。来到芯片加工中心这个大家庭，我深刻体会到了部门领导和岗位前辈的热切关心。我被分配到腐蚀工序，跟随马洪江师傅学习腐蚀工序的生产工作。

腐蚀工序与光刻工序紧密相关，在半导体生产中光刻将掩膜版图形用光刻胶层体现出来，我们腐蚀工序而是将这设计图实际地体现在硅片上。通过干法或是湿法腐蚀操作将多余的介质、金属层去除，真正实现图形由虚到实的转化。在这几个月的生产操作实习中，我先后熟悉并掌握了各种腐蚀操作方法，包括：干、湿法去除光刻胶□boe去除sio₂层，湿法去除金属铝层□lam-490干法刻蚀多晶□ame8310干法刻蚀介质层□ame8330干法刻蚀金属铝层以及各种腐蚀液的配制和使

用。现在我已初步具备独立完成各种腐蚀操作的能力，我能有现在的成绩除了自身的虚心努力工作外，更离不开本工序前辈们的虚心指导，在这里我要向腐蚀工序的各位前辈们表示感谢。

三、xx年展望

在即将到来的xx年，作为一位新人，我将继续勤恳踏实地在芯片加工中心完成我的本职工作，进一步将学校学习的微电子专业知识与实际生产结合起来，开拓进取，努力创新，实现我与部门的共同成长。