

最新开学一个月工作小结 企业新员工第一个月工作总结(精选7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

开学一个月工作小结 企业新员工第一个月工作总结 篇一

- 1、专业理论学习，不断提高自身认识。进入一个新的工作环境，最能发现自身的不足。作为一名新人，我坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，认真学习公司制度，熟悉公司的企业文化，同时认真思考，分析总结，对企业工作有了一定的认识。
- 2、写作能力有所提高。通过报告研究和书编制项目的锻炼，我觉得自身较以前在行文逻辑和语言表述精准方面有所提高。另外，我尝试过不同语言风格的写作。这些项目经历能为日后报告编制工作打下很好的基础。
- 3、思考问题的能力有所提高。一是思考问题的主动性有所提高，执行项目时，会有意识从整体上把握项目，思考自己负责部分对整个项目的作用及如何开展工作。二是认真揣摩别人对我完成工作的修改意见，加以总结，提升自己。
- 4、更加注重工作中的细节。通过与同事的沟通讨论及学习领会领导在领会上提出的要求，我特别注重工作中的细节问题，以提醒自己在以后的工作中尽可能少犯低级错误，提高工作成果质量。

1、专业理论学习的深度和广度不够，尤其是将理论用于实践中的能力还比较欠缺。正因为学习不够，向同事分享的东西也不够。因此，加强学习是未来工作中必须长期坚持的一项重要内容。

2、思考问题不够多，不够深。有时接手一项任务，缺乏对项目整体的思考，导致完成的任务质量不高。有时对于一项任务，总想着有没有以前类似的东西可以模仿，缺少主动思考的过程。因此，今后应多思考，从全局把握项目，充分激发自己的.潜能。

3、工作的自信心不够。有时认为自己底子薄，与同事差距大，工作起来缺乏自信心，把一些任务想得过于难，从而影响工作效率。今后要加强与领导同事的沟通，积极调整心态，以最佳的状态投入工作。

短短一个月的时间，我感觉受益颇丰，因工作而成长，因成长而快乐，感谢公司，感谢领导，感谢给予我支持和帮助的同事们，我愿与你们一同成长，为企业的发展贡献自己的力量。

开学一个月工作小结 企业新员工第一个月工作总结 篇二

在企业公司工作了一个月，这一个月的工作情况如何，心里有个大概没，要对自己的工作作出一个总结，下面是由小编为大家整理的“企业新员工第一个月工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、工作总结

1、根据每月员工入离职情况，将人员的档案梳理归档。

- 2、根据每天的员工入离职情况，更新人事系统档案。
- 3、薪资核算工作(在这新入职一个月内，我还没接触)。
- 4、部门资料档案的管理或下达。
- 5、上级安排的其他事项。

因为刚刚进入工作，对工作还不是很熟悉，因此还没什么建树。之前对薪酬并未解除过，可能还有点陌生。而且还有个问题，我所做的工作都是针对物，是“死”的东西。做hr应该更多的是与人打交道，我也希望自己多与人交流，锻炼自己的口才和为人处事之道，特别是与部门及员工的沟通交流，处理各种问题的技巧，在这点上，我觉得我以后的锻炼机会会很少。

二、自己的不足

- 1、到公司一个月了，对公司的企业文化，制度(包括人事制度)还不是很清楚，来了之后还没参加任何培训和学习。
- 2、对公司一部分的人员，特别是领导还不认识。
- 3、尽管有一些人事工作经验，自己在空闲时间也在不断的学习，理论的知识日益积累，但是经历太少，经验不足，面对实际的问题，有点不知所措。
- 4、跟领导交流太少。

三、个人的改进方向(主要还是熟悉的过程)

- 1、我之前的工作并没有接触薪酬这块，对于新的模块，我非常感兴趣，也对自己下了具体任务。我的工作对象虽然是物和数据，但是我并不希望我像个机器一样整天处理这些档案

和数据。我希望自己在工作中多思考，领导也给我更多的建议。

2、我想把目前的薪酬这块做好后，学习其他不冲突的工作，比如我自己经常熟读劳动法，但是我并没有处理过劳动纠纷等。当然是有机会的话。

3、根据以上的不足，在以后的工作中改进。

4、工作上不论是何种大小事，养成用笔记录的习惯，所谓好记性不如烂笔杆子。

5、我希望公司给予我的平台：

(1)部门同伴工作很忙情况下，我可以参与帮助其完成任务，我希望我的工作充实。

(2)可以给我参加薪酬福利的培训(外培和内培都可)，当然有其他培训我也不排斥。

(3)我可以参与员工工伤，纠纷的处理(这可能是领导会亲自处理的问题，但我可以打个下手，做个助理)。

个人思维有限，目前就想到这么多。虽说不想当元帅的士兵不是好士兵，但是根据自己对自己的清楚了解，要做主管或是更高的管理者，不仅需要丰富，广博的专业知识，还有处理各类问题的实战经验和领导魅力，我自问经验太缺乏，目前两年内无此打算。希望自己一步一个脚印打好基础。

总之，我会不断学习，努力提高自己的各种能力，争取对工作有所贡献，不是简单的操作员或者文员，希望领导多多指导，我会加油的。

一、学习和工作要点

无论到哪家公司，公司都会给一段时间的适应期。这段期间里有人会觉得很无聊，不知道该做什么。我刚来的几天也是。每天在公司看别人怎样销售。

后来，我被分到一楼的销售部学习。销售部的同事也是埋头做自己的事。我像是被搁置在那里，无人问津。我迷惑过，不过我很快就明白过来，公司的学习和学校的学习是完全不同的。学校老师会逼你，会每天不管你愿不愿意的讲给你听。可公司，大家都有自己的事，所以，想学到东西就要多问，不会的，不懂的，身边的同事都会回答你的。

最主要就是主动。新人进来，公司都不会立刻分配具体的工作给新人做，但我们不能自己闲着。相反，我们应该主动找一些事情做，从小事做起，为将来更好的给公司出力打下良好的基础。而且这样也能与同事拉近关系，便于与同事的融洽相处。

带着这么多的疑问解不开只能请教身边的同事了，别人不能帮你，没有课堂和老师了啊。于是我问出了我的第一个问题：我要学些什么呢？现在想来这个问题很可笑也很难让别人回答。万事开头难，接下来的日子我变被动为主动，只要自己发现了的不懂的问题我就问同事。了解的越来越多，发现的问题也就越来越多。从开始只懂“销售”两个字到现在了解了我们公司的企业文化、产品、规格、产品行情，以及收银的基本工作流程。我认为只和一个人学到的东西是不全面的，工作的开展在乎合作，重要的就是集体思想和团队精神。

二、公司给我的印象

1、管理：我以前从未接触过服装行业，不过就从我一个新人的角度来说，我觉得我们公司管理严格又不失人性化，分工明确又很合理化。

2、工作：在这里的每一天都很充实，因为我发现每天的事情

都很多。

但是我想我们公司工作态度，服务态度是最好的。特别是推广的“三个一”服务，换作我们的竞争品牌一定不会有这样的服务。

三、个人的工作意向

就我现在的知识技能和对我们公司的了解，我觉得我做一些带有创造性的工作会比较困难点，因为接触服装工作比较短，各方面我还都不够成熟，比如工作的总体思路等。我性格稳重，比较有耐心，不怕麻烦，也不厌倦枯燥。我现在对这块比较熟悉，当然有新的安排我只会更加努力，不会辜负同事的帮助和领导的支持。

以上是我一个多月来的总结。从一个新人的角度出发的，我还有不少不懂的地方，有一些不成熟的想法。

新的一个月，可能还有新的工作安排，我也一定以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接，争取更大进步再接再厉。

至今入职已一个月了，对于我来说，与其说是年度工作总结，还不如说是月度工作心得。关于这份总结，我不想用太多过于华丽的语言来书写，那样的写法让人觉得过于虚浮，不切实际，我只想用最质朴的语句来表达，我这一个半月以来的所感、所想。

刚来到公司，对于一切都是那么未知，看见一个个陌生的面孔，心里真的有点忐忑，不知道大家都是什么性情，容不容易相处，但是这种感觉，很快就消失了，大家相仿的年纪，热情开朗的性格，和谐工作的氛围，很快就感染了我，让我愉快的投入了工作之中。

换了新的环境，就意味着和以前工作的模式不一样了，工作

的内容也是千差万别，我认为作为一个好的员工，最应该做的就是抛弃固有的工作模式，以最快的姿态投入到新的工作中去。

我的新工作，对于我来说真的是“新”，所做内容，也几乎是从前不曾接触的东西，不能说一窍不通，但也顶多是略知一二。因为建筑业是我从踏入校门到踏出校门都不曾接触过的行业，对于里面的运作也是闻所未闻，好多术语我也是来到这里之后才开始慢慢知晓，多亏同事和领导的细心指导，我才一点点的深入我的工作，否则真的感觉自己像个无头苍蝇一样，乱飞乱撞，必然会走很多弯路。

既然不懂的东西太多，就要比其他人都要专心、努力，俗话说好记性不如烂笔头，我把每一步需要做的工作，都写成笔记，这样相同的工作就不会出现错漏。日常的工作，我会事先做好统筹安排，这样工作就会有有条不紊的进行下去。

虽然工作才刚刚开始，但是我要做的却有很多，公司在发展中，这就需要我们全体员工共同努力，来丰富和完善公司的运营模式和管理机制。

首先，我需要做的就是建立起公司的人员档案，构建起人员结构花名册，制定相关的制度，合理规避用人风险，将公司一些不太健全的规章制度逐步进行完善。

其次，随着工作的深入，我会发挥我人力资源专业的专长，帮助领导分担一些人员招聘方面的工作，包括发布招聘信息，预约人员面试等这些招聘的前序工作，让领导不在这些小事上费神。我会逐步拟定季度或年度的招聘计划，汇总各个部门所急需和待需的人才，利用现有的资源，发布招聘信息，进行招聘工作。

再次，利用现有的资源，请各部门负责人配合，逐步建立起各个部门每个人员的岗位说明书，明确各自分工，把工作逐

项分解，落实到人，逐步摆脱一个工作谁都干，但谁都不精的状况，让工作形成模块，每个人负责自己的模块，这样就不会出现工作杂而乱，过程遗漏，没人负责的局面。

以上就是我这一个半月以来的一点感想和领悟，在未来的工作中，我会更加积极努力的完善自己的工作，使自己的自身价值更完美的展现。

开学一个月工作小结 企业新员工第一个月工作总结 篇三

1. 你是一个活泼开朗可爱的孩子。在幼儿园的三年里，能认真参加体育活动，学会了钻爬拍球跳绳等很多本领，动作发展协调。对于动脑筋数运算等问题很感兴趣，相比之下对节奏绘画等艺术活动方面还得加油努力。老师希望你进小学后能表现的更好，做个全面发展的小学生。加油哦！宝贝！

2. 叶芯雨小朋友，你天真，可爱喜欢和小朋友做游戏，对老师有礼貌，上课能认真听讲，但发言不够积极，老师希望你能大胆地在集体面前发言，做个自信勇敢的孩子，争取更大的进步。

4. 夏嘉祺小朋友，你是个聪明可爱又能干的小女孩。你很喜欢和老师交朋友，说一些自己发生的事。你上课时很认真，很爱学习爱看书认字。你的字写得也不错。你很喜欢帮老师做事，老师希望你以后做事更仔细一些，做更能干的小女孩。你是最棒的！

5. 彭真真小朋友，你是个可爱善良又能干的小女孩。这学期你的表现很好，你各方面提高较快。认字念儿歌都很棒，你很爱劳动，经常帮老师做一些事，而且做得很好。你的认字水平也提高较快，认识了较多的汉字。你还学会了许多的歌曲，希望你以后上课能更认真一些，不要和其他小朋友说话。

你一定会更棒的。

6. 苏柏可爱又聪明的小男孩，你学习习惯特别好，这学期你的表现很出色。上课老师提出的问题，你总是第一个举手回答。你的想法很独特，思维活跃，你已经能读一些简单的故事了，真棒！老师希望你以后做事再细心一点，你一定会是个棒小朋友，加油哦！

7. 李易冰小朋友你是一个能说会道的女孩子，你与小朋友相处得很好，愿意和老师亲近交谈，自己的事情能自己做，各方面的表现比以前有进步，你上课时也能举手发言。

10. 任静小朋友，你是一个文静腼腆的小女孩。你不但乐意自己的事情自己做，还愿意帮老师和班级做事。你与小朋友相处得很好，对老师有礼貌，上课时较认真，有良好的倾听习惯，但举手发言不够积极主动，动手能力需要加强，希望你在新的一年里变得更活泼些，做个自信勇敢的好孩子。

12. 陈锦豪小朋友，你是一个聪明又活泼的小男孩，你乐意自己的事情自己做，愿意和老师交谈，能主动帮小朋友解决问题。上课时倾听习惯较好，发言也积极主动，接受能力较强，是其他小朋友的榜样，希望下学期更加努力，老师期待你的表现哦。

13. 王悦活泼可爱，犹如洋娃娃般的漂亮，看到你的第一眼就想好好地抱你，你像天使般来到我们班，用你优美的舞姿向我们展示着生活的美好，用你欢乐的声音让我们感受到音乐的快乐，我们都特别喜欢你。在这个学期里，你也获得了较大的进步，开始积极参加各种活动，并能较好地完成各项要求，虽然你在数学方面还在些不足，但我相信只要你不断的努力，相信你也会很快地进步，不断地成长。

14. 王莹你是一名懂事有礼貌的乖孩子。你平时遵守各种规则，乐于帮助人，愿意与他人交流。在学习上也比上学期有了较

大的进步，在活动中能经常看到你和小朋友们一起大声地回答，在绘画上也能看到你越来越棒的作品，特别在六一节上，你让老师看到一个很出色的王莹，老师希望在新的学年中，你可以多吃饭，不挑食，让自己的身体更棒，要对自己有信心，多参加活动，争取做个全面发展的好孩子。

15. 张子晴活泼可爱的小姑娘，很聪明，很懂事，也非常的有礼貌。上课时，你总是那个最积极发言的孩子，你非常的愿意动脑，并且每次的问题你都可以回答的很棒。喜欢表现自己，无论是在音乐舞蹈中，还是在游戏表演中都能充分展示你的表演天赋，你的努力获得了大家的肯定，在本学年被评为好孩子，不过，老师也给你提个小小的意见，在做事时可以再细心点，认真些，细节往往决定成败，你说是吗？在新的学年中，希望能继续加油，争取更出色的表现。

开学一个月工作小结 企业新员工第一个月工作总结 篇四

作为一名应届毕业生，出去之前做过一些兼职以及寒暑假工外启示还是没有走出学校这个保护伞，在我们员工的外层还有一个支撑那就是大学生的外壳在保护这我们。但当我们毕业后真正进去到社会上参加工作时，我们能寻求保护的只能是自己的能力以及状态。在这一个月里，我尽快的将自己从学生的身份转换成为一名职业者，在这其中我认真和前辈们学习交流，找寻状态，发展自我。

工作中，在我下市场时，我会遇到各种不同的人，有人会给我赞美，有人会给我嘲笑，这些都很正常，我及时调整自己的心态，正确对待工作上的事情，不骄不躁的完成了经理交代的任务，甚至有些超出他们的意外。与此同时，在和前辈们一起工作时，多做多学，遇到不会不懂得敢于请教，给自己增加一些护身的本领。

已经度过了一个月的实习期，完成了从大学生到职业者的蜕

变，对公司的相关知识已经深入了解，融入了这个大家庭当中。那么，迎接我的将是更加广阔的舞台，深奥的知识，更多的困难，但我会继续用十二分的精神以及激扬的态度来迎接它们的到来。

在这一个月的时间里，我有所成长和收获，但也少不了自己的不足被暴露出来。在工作中我有一些的粗心，对于有些时候会忘记一些细小的东西，虽然只是一点小小的毛病但如果被放大也会是很棘手的缺点，所以在接下来的工作中我会仔细检查，尽量做到事无巨细成为更好的自己。

最后想感谢一下公司给我这么大的锻炼机会以及舞台，感谢带领我成长和发展的经历，感谢陪伴我一起为公司的发展献力的优秀伙伴们。期待我接下来的成长吧！

开学一个月工作小结 企业新员工第一个月工作总结 篇五

一. 采购员要确保生产物料的耗用，为生产备足原科技，做好后勤工作，主动与生产搞好协商事宜。根据生产部下达的计划大体确定采购的品种及数量。结合市场销售实情，勤看报表，勤与库管员接洽，勤于动脑分析用量及各种物料运输的时间拟定出比较周密的月计划。这样做到胸有成竹，稳保生产不断货，同时不过多积压资金。

二. 采购过程中“质优价廉”是采购工作的精髓。这个过程的操作与实践需要平时细心积累经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优价廉从而降低成本。

三. 掌握物料的主要耗用月份规律，分析行情走势，即时捕捉市场信息采取灵活多变有效的方法措施去采购，从而降低成本。掌握市场行情是我们做采购必须要做的工作，但更重要的是要从规律中去结合当时具体的行情实情综合分析走势，调整采购策略方法，更深一步采购到“质优价廉”的原科技。

四. 每天记录做过的工作，处理的事，对于棘手的事情紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快能力解决。对订单持续跟踪，工作有责任心，态度严谨，作好查询工作和统计，配合好相关部门做好工作。

五. 业务合作中与客户做到“公平竞争，友情扶助，人情化沟通”。协调帮助客户解决合作中的难题，建立良好的合作关系，多为客户着想，让他们认识到公司科技无门槛，资金好，付款急时不欠款等优势激励他们加入竞争，放心与我们合作。

六. 让自己有一个良好的职业习惯，心里时刻有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通的好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，做一名真正优秀的采购员。

我很感谢公司给我提供了一个磨练的机会，对我的信任和栽培。通过半年的实习，我提高了责任心，培养了良好的职业操守道德，我相信只有不断的学习和工作，我的人生道路才会越走越宽。我要用我的激情和智慧创造价值，让事业充满生机和活力！

开学一个月工作小结 企业新员工第一个月工作总结 篇六

广义而言，任何能提高客户满意度的内容都属于客户服务的范围之内。下面是本人整理的公司客服月工作总结范文，大家一起阅读吧！

公司客服月工作总结范文1 客户满意度是衡量一个公司服务质量的最重要的标准，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所的，

那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

客户回访也主要是对客户满意度的一个调查，当时在交易过程中，也许客户并没有想到的种种情况，在使用过程中碰到了，抑或直接在接受公司服务的时候遇到的，他可以对公司进行反馈，而我们对于客户的反馈意见也将进行研究和保存，进而能够提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备，认真的策划。客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目的。如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，以及再次的交易。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样？这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以我们可以通过良好的服务，优质的产品，策划好的客户回访来增加客户满意度。而企业的目标可以向着“零抱怨无投诉”进行。

公司客服月工作总结范文2 新的顾客需要花费大量的时间和精力才能促成交易，但是老顾客就不一样，因为他们了解我们的服务和产品，所以只要有他们满意的，那么他们不需要多询问，就会自助购物了。因此，维护老客户是我们的一项重要任务。淘宝网近几年的不断改版，也为卖家提供了很多

新的功能，其中也注意到维护老客户的重要性，所以特别推出了软件给卖家实用，让卖家能轻松地利用淘宝工具联络买家并增加和买家的感情。现对工作进行以下总结：一、旺旺群发消息。阿里旺旺不仅是买卖双方联系并交流问题的工具，也是卖家和买家联络感情的重要工具之一。利用阿里旺旺可以把买家们分组添加为联系人，也可以群发消息给买家，如果有新货到或者什么促销活动等信息，那么阿里旺旺的群发功能就可以迅速地通知买家们。

二、发送站内信。通过站内信随时通知买家关于店铺的更新情况也是联络买家的方式。站内信是淘宝网类似于发送邮件的功能，我们可以通过站内信在特别的节日或者在买家生日当天送上祝福，这会让买家感受到我们的贴心，既增进了卖家和买家之间的感情，同时也会让买家一直支持我们的店铺。如果买卖双方都不愿意走近一步，那么双方之间可能仅仅保持纯粹的买卖关系。但是如果我们很热情，而且会努力亲近买家并和买家做朋友，那么相信双方会不只限于买卖关系，而且买家会一直支持我们的。

三、阿里网店版。阿里网店版是卖家的好助手，三星以上等级的卖家便可以申请开通阿里网店版，网店版相对于普通版，有很多功能可以帮助卖家更好地管理店铺、整理宝贝和联络买家。通过客户页面可以查看买家的购买数量和金额等情况，有助于卖家跟买家的联系。面颊可以设置给予买家的优惠额度等，还可以查看买家的交易情况、交易比数和金额等。

四、手机短信。手机是大多数人都使用的通信工具，手机也有群发功能，我们可以在平时积累买家的电话号码，把每个买家的名字和喜好以及生日等信息记录下来，然后在买家生日的时候送上一条祝福信息，或者在买家第二次购买的时候，根据买家的喜好来给买家发信息。相信贴心的服务，肯定会让顾客很感动，从而让他们成为店铺的忠实顾客。

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。我坚持勤奋学习，努力提高业务水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。为公司全面信息化的成功上线贡献了自己的微薄之力。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。在工作中，我严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

开学一个月工作小结 企业新员工第一个月工作总结 篇七

时间匆匆，转眼我就在xx工作一个月了，回想起一个月前我还是一名学生，现在却已经踏入了社会成为了公司的一名员工，不禁感慨万千。虽然在这公司里还没有工作太久，只有区区一个月而已，但却依然让我学到了很多的东西。

我毕业于xx大学xx系，在学校学的是xx专业。在校内我的成绩一直是名列前茅，老师都夸奖我专业知识素养高，学得扎实。这让我在毕业前一直引以为傲，心怀着优秀大学生的傲

气来到公司后，我却发现了自己的浅薄。

因为我在学校表现优秀的原因，公司对我很欣赏，我一进来就将我安排到了xx部门，这样重要的部门让我这个新人参与进来，这让我在荣幸之余又感觉有些惶恐。并非是觉得自己不能胜任，而是认为自己可能会因为经验的差距而犯下一些错误，让公司蒙受损失。对于我自己的能力，在当时我是抱有十分的自信的，至少在没有正式上手前是这样。

但是在正式上手后，复杂的结构和繁忙的工作给我好好地上了一课，让我明白在学校学习的跟社会上公司里使用的实际上还是有着一些差异，而这些差异则需要我在日后的工作中拿出比在学校学习百倍的努力来迅速理解适应。所以后面我调整了一下状态后，就积极跟着李哥张哥他们身后帮他们打下手，学习他们的操作，并跟自己所学进行一个验证和调整，加速我对公司工作的理解。

经过我的不懈努力，在进公司半个月后我，虽然还有些生疏，但总体来说已经可以让李哥和张哥他们把一些不是那么重要的工作交给我单独处理了。这对我也是一个很大的激励，让我在面对交给我的工作时爆发出了令我都感觉惊愕的热情和效率，在保证错误率低下的前提上以最快的速度完成了李哥和张哥交给我的任务。

随后的日子里我逐渐上手，目前为止已经在公司里待了一个月了，处理问题xx件，接手项目x件，统统都圆满的完成了任务，获得了部门里大家的称赞。而我也在这段时间里加紧学习，将我在学校里学习的知识进行了融会贯通，丰富自己的学识和见识。在生活上，我也在这一个月的时间里跟公司里的大家打成了一片，融入了我们公司这个大集体里面。

回想这一个月的生活，实在是让我不得不感慨实践果然出真知，闭门造车般的寒窗苦读始终不如在外行万里路那般收获丰富。

但是我毕竟来公司只有短短的一个月，很多方面的知识和经验我都有所欠缺，这些是无法在短时间内积累到得，只有通过长时间的不懈努力才能获得。所以我将在今后的日子里加倍的努力，挖掘出自己的潜力，为公司建设发光发热。

所以，也希望领导和同事们在接下来的日子里对我多多关心，多多教导□xx在这里提前向大家致谢了！