

最新来公司个月了总结通用

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

最新来公司个月了总结通用篇一

一、通过向xx项目老同事的学习，知道了做为一个内业新人的基本要求：不仅要负责本项目的各种内勤工作，并且要积极配合工程师，做好各项本职工作。

二、协助各工程师完成变更洽商的申报及具体核查工作，使我进一步了解了工程洽商签证、收方工作及付款模式，公司的整套完整控制体系，不但保证了变更工程数量的准确性，又有效的控制了成本，为后期结算提供了详尽的依据。

三、配合项目经理完成公司和项目上安排的各项工作，以及收集整理与金科廊桥水岸项目有业务关系往来的各相关单位的文件，避免发生扯皮，维护公司的集体利益。

四、及时传达集团以及公司的各种通知及活动安排，督促及协助各工程师合理安排各项工作事宜，圆满完成各项目工作任务。

以上是我工作这一段时间的心得和体会，衷心的感谢公司给予的我这次试用的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心；能积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足，与公司的要求和

期望相比还存在一些问题和差距;对工作的预见性和创造性不够;具体的经验仍不是很丰富,在日后的工作中仍需要持续学习,不断完善、不断提高。

为此,我特向公司申请:希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价,使我转为正式员工。

今后,我仍会用谦虚、谨慎的态度和饱满的热情投入到我的工作当中,为公司创造价值,同公司一起展望美好的未来!

最新来公司个月了总结通用篇二

这次实习,除了让我对农业银行的基本业务有了必须了解,并且能进行基本操作外,我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一向生活在单纯的大学校园的我,这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台,为我今后踏入社会奠定了基础。

首先,我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后务必要有很强的职责心。在工作岗位上,我们务必要有强烈的职责感,要对自己的岗位负责,要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天就应完成的工作,那职员务必得加班;如果不留意出现了错误,也务必负责纠正。

其次,我觉得工作后每个人都务必要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养,正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如,有的业务办理需要身份证件,虽然客户可能是自己认识的人,他们也会要求对方出示证件,而当对方有所微词时,他们也总是耐心的解释为什么务必得这么做。此刻银行已经类似于服务行业,所以职员的工作态度问题尤为重要,这点我有亲身感受。

最后,我觉得到了实际工作中以后,学历并不显得最重要,

主要看的是个人的业务潜力和交际潜力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。

因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的潜力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

最新来公司个月了总结通用篇三

顶岗实习，是每一个大学生必须拥有的一段经历，它让我们在实践中了解社会，让我们学到许多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下基础。

一、实习单位简介：

__有限公司，创建于19__年，经过__年拼搏进取，如今已发展成为一家拥有数百余名职工，有一定生产能力的大型机械设备制造企业。拥有一支技术精湛、敬业爱岗的科技队伍和管理生产队伍，悉心致力于产品的开发、生产和运用。

我顶岗实习的是__市__销售部。

二、实习过程：

__年的__月__日，我通过了__市__销售部的面试，于__年__月__日，我第一天上班。

(一)实习岗位：

外贸业务员

(二) 实习内容:

- 1、学习产品知识：包括不锈钢板材的产品常识，行业行情等。但是不锈钢却是一个比较复杂的产品，由于矿产资源的不断减少，行情每一天都在改变，因此，不锈钢价格都是每天变化。故此，要一时半刻就学全学会产品知识是不可能的，我需要每天都不断完善自己的产品知识，遇到不懂的地方就请教同事，请教上司。
- 2、__国际站的后台管理：产品的发布，信息的更新，橱窗的设置，展厅的装修，询盘回复与管理等。
- 3、企业邮箱的管理：通过企业邮箱维护老客户，与开发新客户。
- 4、接待客户：这属于比较被动的，一般都是客户主动来我们门市的，我不能大海捞针的盲目找客户。所以我现场招待外国客户的机会比较少，实习两个月以来，也就招待过几个外国客户。
- 5、网络营销：通过__旺旺□msn□qq平台等网络工具开发新客户，与一些意向高的客户进行沟通，洽谈交易各项事宜。这方面的主要是一些想要赚取中间差价或佣金的进出口公司、外贸人员、和其他一些有在网络上交易习惯的买家。

(三) 实习中印象深刻的人——我的上司

我的上司虽然不是什么高学历的人，但是她却是个很有智慧的女性。在工作中，她不但懂得如何引导下属全身心的对待工作，树立良好的工作氛围，而且在生活上，她知道如何与同事们相处，如何在工作与家庭中平衡。我的上司告诉我，无论你做什么工作、面对的工作环境是松散还是严格，你都

应该认真工作，不要老板一转身就开始偷闲，没有监督就没有工作。只有在工作中锻炼自己的能力，使自己不断提高，加薪升职的事才能落到你的头上。

三、实习感悟：

有一句是这样说的，在大公司实习是学做人，在小公司实习是学做事。这正是我本次顶岗实习的比喻。因为是小公司，没有太多的人际关系纠纷，更多的是需要学会去做事情。因为小公司分工并不是很明确的，所以每一个岗位，事无论大小，都有可能接触到，所以学会工作的每一个流程是很重要的。

最新来公司个月了总结通用篇四

我们很荣幸能够来到_x股份有限公司福州五一北路证券营业部进行了为期6周的顶岗实习。在我看来，实习对于大学生来说是非常关键的一门课程，它不仅使我能够将理论知识同工作实践有效的结合起来，还增长了对社会的见闻和了解，丰富了我们的社会实践经验，提高了自身的综合素质。同时，实习还能够使我们增强动手能力、协作能力、专业技术能力和社会的认知能力，培养我们吃苦耐劳的精神，锻炼自己承受挫折的心理素质，这对今后养成良好的职业道德有着积极的促进作用。

1、第一周，这是我们踏入社会的一个开始，在这一周中，公司并未教我们什么实质性的东西，而是让我们先明白理财顾问是干什么的、我们自己的职业规划以及未来发展的方向是什么等等。同时，总经理助理也就是我们实习期间的指导老师还向我们提出了两个问题和要求：第一，理财顾问所应该具备的能力有哪些；第二，准备一段令人印象深刻的自我介绍并在全公司面前进行表演。

在我看来，一名合格的理财顾问应该具备的能力有：学习能

力、专业能力、交流沟通能力等。至于自我介绍，我经过深思熟虑之后还算顺利的在公司前辈们的面前进行了表演，美中不足的就是在陌生人面前有点紧张，说话语速有点快。

2、第二周，总经理助理安排了各部门的团队长为我们进行培训。周一的培训内容为高净值客户的沟通；周二的培训内容为量化投资；周三的培训内容为看股、选股；周四的培训内容为技术面的相关知识以及近期行情的理解；周五的培训内容为兴业证券的经济业务。经过这一周的培训使我们认识到我们离成为一名合格的理财顾问还有很大的距离，我们还有许多需要学习的地方。但是，我们并不能一味的等别人来教，有时候要主动去向前辈请教。

3、第三周，公司在这一周开始安排我们外出进行开户实操，一开始我们先是在公司附近的银行进行站点，然后是跟着公司前辈们去离公司较远的银行或者工厂进行开户。经过一周的劳累奔波之后我们收获良多。古语有云：“活到老，学到老。”证券这一行业所涵盖的知识范围真的非常广，这需要我们不断的去调动我们学习的积极性。还有就是遇到有困难的时候，不要想着自己一味的去承担去解决，有时候可以试着往外推一向领导请教寻求解决办法，说不定会事半功倍。

4、第四周，这一周我们的主要任务是打投顾组合回访。连续打了几天之后，我发现准备充分真的是非常必要的，不然的话你很容易就会被客户的问题问倒说不上话来，这时如果准备充分的话你就能迅速的回答上来客户提的问题，给客户一种很专业的感觉。还有就是打的过程中，心态的调整也是非常重要的，被拒绝之后，要马上调整回复心情接着打，在这方面我仍有许多的不足，还需好好努力。

5、第五周，我开始去柜台学习柜台业务。柜台业务种类繁多，比如说开通创业板、销户、有些客户忘记密码也可以在柜台办理。不过，最麻烦的要数机构以及企业业务，虽然在站柜台期间经历过几个企业客户，但是它们的流程都非常的复杂，

中间需要的材料以及印章也非常的多，经常要办理半天到一天，有时候甚至可以看到客户连续好几天都来柜台办理同一项业务。因此，机构以及企业业务学起来就相对来说比较困难，不是站几天柜台就能够学会的，所以我把学习重点都放在其他几项业务上面。

6、第六周。在这一周里，我们的主要任务就是协助后台部门进行反洗钱的相关信息核准以及文件的制作、录音的下载。工作内容虽然都是非常琐碎的，但是做下来也是非常考验一个人的耐心以及责任心的。

时光飞逝，岁月如梭。很快为期六周的实习就结束了，在这六周时间里，既有收获也有困惑。

收获在于一方面实习期间我的专业能力得到一定程度的提升，因为在这六周时间里，不论是你眼睛看的还是耳朵听得都是关于我们专业的东西。同时，公司还会给我们布置任务，让我们在收盘后进行复盘，然后请公司的前辈们在看完之后指出我们写的不足之处，这对我们来说是受益匪浅的，如果继续坚持下去的话，相信我们的专业水平很快就能达到与一般客户进行长久沟通的水平。另一方面，我的各项素质也得到了提升，比如说：日常接触客户以及回访提升了我们沟通交流的能力，帮助前辈们做事提升了我们吃苦耐劳的能力等等。

最新来公司个月了总结通用篇五

实习，顾名思义就是在实习中学习。它作为大学生涯的最后一课，重要且有其独特性，通过实习，我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当的运用到实际工作中，让我慢慢褪去学生的浮躁与稚嫩，真正的接触这个社会，渐渐的融入这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步。在这两个半月的实习中，我通过各种方式，初步了解公司销售岗位的具体

业务知识，拓展了自己的视野。

从2月13号开始，我来到青岛亿丰裕商贸有限公司开始正式实习。青岛亿丰裕商贸有限公司属于私营企业，注册资本五十万，法人代表宋延萍，主要经营批发零售金属材料，木材，建筑材料，装潢材料。

我的工作主要是熟悉公司产品，学习各种产品的使用和简单障碍处理，向客户详细介绍产品内容，出门联系业务等等。

一开始进入公司开始实习，我什么也不懂。所以，我从公司的背景、产品、发展方向等内容入手，了解我即将从事的工作和必要的知识。同时，我尝试跟同事进行沟通，从交谈中学到知识，了解工作内容。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候伸出援助之手，这令我非常感动。渐渐的，我开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。不要小看了这些活，虽然说起来很简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。对于工作的初始，我简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考。

慢慢地，我开始逐渐进入工作状态，独立地做自己力所能及的事，做一个真正的员工做的'事情，完成自己职位上该做的事。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使是再简单的事情，我也都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。这给我的启发是，在工作中要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。同时，要发扬团队精神，学会合作。公司是一个整体，

公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

随着我对公司业务的不断熟悉，经理觉得我可以独立完成工作，我便开始独立接触钢材销售业务。公司知道对于这份工作，我是一个初出茅庐的新手，所以刚开始让我做的工作，主要是通过电话跟客户沟通交流，向顾客介绍公司产品。电话沟通需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边以便随时查阅。工作进行还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

一开始进行电话销售，我一直需要看着材料才能打电话向客户告知信息，介绍产品。之后，我觉得如果这些信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，加上一遍遍的打电话过程中的强化记忆，慢慢的，我对公司的产品及其性能了然于胸。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话会特别的多，似乎大家都想在周末前做完工作的事情，等到放假的时候可以安心的休息。我是个新手，电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。团结合作，果然让我的工作好做了很多，进步也很快。

经过一个月的锻炼，发现自己的能力在不断的增长，对销售这一行也有了更深的了解和认识。随着电话沟通越来越多，我对产品越来越了解，我开始登门拜访，跟客户面谈。记得首次与客户面谈比较紧张，也不大顺利，对产品的介绍磕磕碰碰，尽管这些知识已经熟烂于心，但是因为紧张，我的表现并不流畅，幸亏还有同事跟我一起，才给我解决了尴尬的局面。不过有了第一次经历之后，我进步了不少，胆子越来越大，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。我第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我也就实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做，告诉自己，只要用心，就能做得更好，有志者事竟成。

最新来公司个月了总结通用篇六

毕业实习是学生大学学习很重要的实践环节，实习是每一个大学毕业生的必修课，它不仅让我们学到了很多在学校没法体会到的知识和道理，还使我们开阔了视野，增长了见识，为我们以后的工作打下坚实的基础。

回顾几个月以来的前台实习，使我更深入地了解了接待工作的实际，适应生存环境，乐观面对生活，提高了自己的交流能力。

1、是心态的转变。学校的生活相对而言较为单纯，无需我们担忧很多的问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在实际的工作当中则不然，实际中，我们要考虑的则更多，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。我们正是实习的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

3、多听、多看、多想、多做、少说。我们到实习单位工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度。态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该如何做。刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了。

4、少埋怨。在条件艰苦的实习地方，也许有的人会觉得这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到好的一面。

5、与他人和睦相处，加强和同事以及他人之间的沟通。学校里成绩不错的学生变成了未知领域里从头学起的实习生，而熟悉的校园也变成了陌生的企业单位，身边接触的人同样改变了角色：老师变成了领导，同学变成了同事，相处之道完全不同。

经过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，在就业心态上我也有很大改变，以前我总想找一份适合自己爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。

总之，毕业实习使我获得了人生第一笔宝贵的工作经验，虽然在步入社会后，还有很多东西要学习，很多教训要吸收，但我想我已经做好了足够的准备，无论是心态上还是技能上。现代社会的竞争是残酷的，但只要努力的付出，我的职业生涯必定会开出希望的花，结出成功的果——我相信。

最新来公司个月了总结通用篇七

不知不觉，我加入xx这个大家庭已经半年，这半年来的工作是愉快的、紧张的，充实的，让我学到很多东西，但同时也存在着一些可以改进的地方，于是站在8月的开头，对这段时间的工作做一个小小的总结，并对下半年的工作做出规划，以勉励自己在未来的工作中越来越努力，为公司做出更多的贡献。

对我个人来说上半年的工作可以划分成为两个阶段，第一阶段是学习和实习阶段，第二阶段是正式上手工作阶段。

在第一阶段，主要是熟悉整个公司工作环境和企业文化，了解合规部的工作内容和分工安排，学习与工作相关法律法规，并在营业部实习了解经纪业务的流程和风险。第一天上班□x总就安排我对当天的xx部09年工作安排会议进行记录，并指派耐心热情的xxx作为我实习阶段的老师。此后，我在xxx的指导下学习了整个公司的人事、财务、会计、投资银行等制度和与证券公司风险控制相关的法律法规。工作的大体环境了解后□xx就安排我到愚园路营业部实习，对这段时间的学习，领导提出两个具体要求，一是每周提交本周的学习内容，二是撰写三篇关于经纪业务的文章，通过完成这两个具体要求，我对证券业务的柜台操作流程有了更深入的了解，仔细思考了经纪业务常见法律诉讼原因及对策和经纪业务的政策监管历史演变及现状。营业部的一个月，我在营业部的计划财务部，理财中心和柜台进行了学习，在计划财务部的工作主要是帮助xxx进行会计凭证的录入，在理财中心我旁听了研究所

晨会，整理晨会中有用的资讯，协助xxx将资讯传导至客户，协助进行客户回访和客户电话交流工作，在投资者中进行东海讲坛的宣传。从营业部回来之后，我被安排到风险监控部门进行工作，开始正式上手进行工作。首先学习的是固定收益业务监控日志和净资本监控报表的做法，刚开始上手时遇到很多的问题，部门的同事xx给了我很多的指导，在他的无私和耐心的帮助下我开始逐渐能够独立完成这两种报表。此后xxx安排我和xxx学习xxx□xxx和自营业务的监控日志的做法，月底的时候又安排我制作集合资产管理计划的月度风险监控报告和定向资产管理计划的月度风险监控报告。公司根据监管部门的要求并结合证券公司风控部门的实际需求，对净资本监控系统进行较大规模的调整的时候，我又学习了风险控制指标压力测试报告的做法。

除了风险监控各种报表的制作，我还负责整个合规部门的档案整理工作，担任本部门的固定资产管理员和证券从业人员资格管理联络员，负责每月月中部门办公用品的领取，月末部门员工考勤表的制作，部门餐费和通讯费报销等工作。

这半年的工作中，最大的经验是认真对待交到手上的每一件工作，从简单的工作也能学到很多东西，比如会议记录和档案整理，这两项工作看起来很容易，其实用心去做，对新员工熟悉工作环境很有用处。会议记录时需要记录下领导对各个同事任务分配，通过这个过程马上能认识新同事，会议上领导会指出最近一段时间工作的重点，通过会议记录能把握工作中的主要矛盾，对工作的内容和性质有更加直观的了解。档案整理的过程能接触到部门同事审查过的合同，学习同事在合同审查中关注的法律风险，还能接触到合规总监对公司各项业务和制度发表的意见，学习领导看待问题的方式和角度。

三、可改进之处

工作中最大的缺陷是工作效率不高，有时会浏览一些与工作

无关的网页，后来受到信息技术中心屏蔽开心网的启发，我在网上专门搜索了一个叫做网络爸爸的软件，这个软件可以设置一些关键字，如小说，淘宝，购物，文学，娱乐，电影等，然后将出现这些关键字的网页屏蔽掉，并且可以控制msn□qq等聊天工具的登录时间。自从用了这个软件，我上班时的工作效率明显提高，下班之后也能看看书，学习学习，大大减少了我的娱乐时间。

四、下半年工作设想

在下半年的工作中，一方面服从命令听指挥，认真完成领导交代的工作，另一方面在业余时间还要多学习和充实自己，通过剩下的三门证券从业资格考试和期货从业资格考试，使自己的能力和技能更能胜任目前的工作。

最后，感谢这半年来给了我许多帮助的领导和亲爱的同事们，他们的存在，让我更爱这份工作，更爱xxx这个家。