

新人月工作总结 新人工作总结(优质8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。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

新人月工作总结 新人工作总结篇一

进入公司法律事务部3月有余，逐步接触了公司的法务工作，有些也是亲身经历，但短短三个月有余，涉劣业务不深，也自知资历尚浅，本不应该评头品足。不过作为公司一员，也有义务为公司法务工作的有效管理献计献策，防范法律风险，挽回经济损失。不当之处，敬请斧正。

从进公司法务部工作的新人角度来看，主要表现以下几个方面，当然这更多的是因为不知其所以然，也许背后有更多的理由，存在既是合理。

1、对法务工作的重视不够

公司比之同类众多的企业来说，设有公司法律事务部，足见法律意识之强，但我认为还是太表面，没有足够深入。法务人员，没有能深入公司的内部管理，真正的法务应该是管理，能参与公司的经营管理活动，尤其是重大投资或商务合作，还要参与谈判，审查合同条款为决策提供法律依据。只有参与近来才有可能出谋划策，才有可能为参与公司相关决策和提供更加有针对性的法律风险预防和控制掌握有力的依据。

2、法务工作不仅仅是起诉与应诉和跟踪案件等服务工作

我们需要做的事情还很多，如果只做这些，完全也没必要设

立一个部门。好的律师就像的西医，动手术割掉病灶部位，当时立马好了，不过仍会再犯。而好的法务工作就像中医，慢慢调理，在没病的时候看出症状，然后对症下药，出事情了，无论起诉和应诉都是被动的。

3、法务管理薄弱

法务应该叫简称确切的说应该是法管而非法律服务，目前对分子公司及项目部的法务管理明显不够，法务工作难以统一甚至缺失，缺乏必要的防范意识和手段，法务主管却管不了项目经理，出现纠纷时才提供法律咨询，又没有更多的参与。有的法务工作人员屈从于项目经理，项目经理与公司利益又不尽一致，导致公司利益受损。

4、法务人员业务能力和素质参差不齐

由于公司业务广，分子公司遍布全国，有的工作人员本身不是法学专业出身，对法务工作较为陌生，又因为与总公司距离较远，受到培训和教育的机会又相对较少，执行力受到影响。因此公司的法律事务主要只能外包。

针对我公司存在的以上几点现状，笔者认为，首先最重要的一点就是要加强对法务工作的重视和管理。

1、各分子公司及项目部都应当建立健全法务管理制度，并纳入考核。在分子公司及项目部设立法务工作人员，项目部在上报施工员、材料员的同时应当上报法务工作人员。细化考核流程应该有权力对分子公司、项目经理进行考核和处罚，在资金等企业资源使用上给予限制。尤其应该加强对项目经理法务管理，对明显没有法律依据的行为，应当督促其调解，以减少不必要的律师费和诉讼费用，节约财务成本。不听取法律建议导致公司帐户被扣划的，加倍支付领用款、借款利息，增加该工程的管理费。

2、各分公司领导及项目部应当足够重视法务工作，好的法务工作，能息讼止争。应认真对待法律建议。法务管理人员应该有权力与其他部门、分公司、项目经理沟通及指导和协调，示明法律风险，减少中间流程。法务工作人员代理的法律纠纷，应当与项目经理具有相同的法律后果。

3、加强合同的管理，对合同标的超过一定数额的应当经过法务人员或专业律师签具法律意见书。

其次，法务工作的原则是事前防范和事中控制为主，事后补救为辅。公司法务不同于外聘律师，不仅仅是提供法律咨询和代为诉讼等服务，这样会使公司陷入被动。因为，法律风险贯穿整个经营活动的始终，业务量大，公司法律人员应参与到涉诉案件的处理之中，能掌握第一手资料，以不断规范公司的经营管理行为，同时加强诉讼技能的培养，维护公司的正当权益，通过锻炼以减少的大量律师费支出。

再次，法务工作人员应该不断加强自身学习，掌握法律知识，理顺法务工作流程，合理分工，各司其职、各负其责，要更加积极地参与分工范围内的诉讼，及时递交、签收法律文书，并且不得在诉讼中缺席。达不到法务工作要求的，取消其法务联系人资格。总公司法务部门应当定期召开会议或下去指导法务工作，对管理人员进行系统的法律培训和职业道德教育。同时应该积极引进和留住优秀的法律人才，建立人才激励机制和处罚机制，维护公司利益，避免恶意串通对方当事人，损害公司利益。

良好的法务管理制度和合同管理机制，能提高公司依制度办事的能力和运用法律维护自身更大范围的权益，改变建设领域长期存在的“低价中标，高价索赔”的被动局面。今后，法务管理定能为公司产权结构、工商登记、债权债务处理、企业与员工、股东的关系提供保障。

新人月工作总结 新人工作总结篇二

我的岗位是在检验检测班和采集运维班。工作以来，我积极主动地学习电能计量的技术知识，参阅了许多相关的书籍、杂志与电子文摘。另外，我经常出现在现场和办公室的试验台，请教同事一些技术上的知识，对相关的设备有了初步的认识和一定的理解。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风。服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好。自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，平等相处，以诚待人，能正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系。思想方面，作为一名共青团员，更没有放松对自己的要求，积极参加了组织上的各种团员活动，力争能够加入共产党，始终以党员标准规范着自己的思想和工作。

诚然有了不少的收获，但由于工作经验甚浅，我还存在很多不足，还需要不断地丰富与修饰。今后，对相关的技术知识需要更进一步的学习与理解，对操作方面的技能还应该不断的加强熟练，特别是作为一名技术人员，“知识精，技术硬”至关重要，而我才刚上路，还有很长的路要走。

新人月工作总结 新人工作总结篇三

为一个公司的新人，在进入公司半年之后，我一直在办公室工作，自己要做的没有别的，只是一直不断的工作下去，在20xx年上半年的工作中，我觉得自己经过半年的工作，成长了很多，办公室的工作就是需要自己慢慢的琢磨，虽然不是那么早的就适应，但是只要工作的时间长了，办公室的工

作自然就会了很多!

20xx上半年,在办公室领导的领导下,在同事们的支持和帮助下,较好地履行了工作职责,基本上完成了工作任务。办公室工作事物多,头绪杂。初到办公室,毫无头绪,不知如何开头,于是谦虚地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习,取人之长,补己之短,努力丰富自己、充实自己、提高自己,本着“先学一步,多学一点的原则”,主动向同事请教,半年来非常感谢同事们对我的帮助。

在这里做过的工作不想多提,因为都很零散,做每件事之前我都告诫自己要用心,宣传栏的设计自己较满意,但感觉对稿件的拿捏上总觉得不够深度和广度,总拿着这样的稿子到领导那里修改自己都觉得不好意思,所以今天想过多的做一下自我检讨,这半年中总结出自己一个的缺点就是“惰性”较强。有些工作不能做到今日事今日毕;对待事件的灵敏度不够高,造成宣传不及时、不到位,直接影响稿件的质量;有时做事会出现虎头蛇尾,有计划,但往往落实效果不理想;对待工作中出现的问题,不能一针见血的找出问题症结所在,缺乏理论知识学习。

在今后的工作当中,

一是要加强理论知识学习,多看一些对工作有帮助的相关书籍,提高工作能力,做好本职工作。在原每月向市公司必投一篇稿件的基础上,提高稿件质量,提高对事件反映的灵敏度,多投稿,更要多学习,多请教,开阔视野,拓宽思路。

二是要勤奋干事,积极进取。认真做好本职工作和日常事务性工作,做到腿勤、口勤。一如继往的踏实工作,任劳任怨,务实高效,不断自我激励,自我鞭策,时时处处严格要求自己,自觉维护办公室形象,力争高效、圆满、妥善地做好本职工作。

三是要坚持做到每日记工作日志，并及时总结，找出差距与不足，及时改进。

请领导和同事们监督、批评、指正，我一定会用心、尽力去做，为综合办公室各项工作的顺利开展做出自己的努力。20xx年下半年的工作还在继续，我的办公室工作也在继续。我想说的是，只要自己不断的努力，就一定会得到自己一直以来不断的认识后果，我会一直不断的努力下去，我相信我会在不断的成长中得到更多的进步，这是一直以来我的成长中的烦恼，现在我就是这样。

办公室的工作只要掌握了一定的认知，就会越做越好，并不是一下就能够做好，只要长时间坚持不断的努力，就会做好这一切。我的直觉告诉我，我会一直在公司中发展下去，所以我会更加努力的工作下去，相信自己一定能够做好！

新人月工作总结 新人工作总结篇四

我叫**，毕业于华北电力大学。20xx年7月入职**，现于运行五值三班从事机炉专业工作。时间的流逝最让人猝不及防，一眨眼，我在这个大家庭已经三个多月了。入职以来，我体悟了很多，也收获了很多，在这段时间里，我的学习是分三个阶段进行的。

第一阶段是刚入职时的懵懂。一切都是陌生的，陌生的生活，陌生的人，陌生的知识，陌生的事。还好有值里热心的师傅在生活和工作中给予了我许多的关照。一开始我主要跟随师傅在巡检过程中了解电厂各个重要的系统和运行设备，熟悉公共危险点，培养电厂运行工作的基本安全意识，为后续学习工作打下基础。渐渐地，周围的一切变得熟悉起来。

第二阶段就是详细学习各个系统图。电厂中的每个系统都有重要作用，通过结合题库规程以及向老师傅们请教学习，我对机炉电各系统很快有了基本的认识，也清楚了它们的就地

位置、运行流程和工作原理。每学习完一个系统，都使我对电厂运行工作的认识更加深刻。而班组的师傅们对我悉心培养，在专业知识方面更是对我知无不言言无不尽。

第三阶段便是熟悉操作票和日常定期工作。除了日常的巡检，我也开始跟随师傅前往现场接触定期工作等实操内容。在未取得专业操作资格之前，很多操作我只能在一旁仔细观看学习，但我也争取不放过任何一个细节。就地操作都是需要严格依照操作票进行的，因此对我来说，熟记操作危险点便成为学习的重中之重。在熟悉系统图，背诵操作票和学习现场实操的三大学习重点中摸爬滚打，我的学习效率和成果都得到了很大提升，也让自身的理论知识和专业技能更往前进了一步。

小修期间各个系统的隔离与试运，让我拥有了许多不同于平时的学习机会。趁着设备停运，我也努力争取每一个实操的机会，并在每一次操作后反复总结，巩固提高工作技能。

工作的本质就是发现问题、解决问题以及预防问题的发生。对于电厂人来说，这需要丰富的知识储备和实战经验，班组的师傅们都是独当一面的技术能手，而我目前所学到的知识还只是一小部分，在今后的学习中会继续以这些师傅们为榜样，努力向他们看齐，早日成长为一名优秀的运行值班员。

新人月工作总结 新人工作总结篇五

忙忙碌碌的又过了一年，虽然来xx还不是一个完整的年头，但在这里我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。

我入职以后才发现，我对文案策划的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工

作环境影响。这一点是我体会比较深的。我从一开始的懵懂到现在的熟练，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。由于部门的特殊性，市场部的工作多且杂，如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证，也是我在xxxx成长的第一个阶段。

应该说，过去的一段时间，是我自参加工作以来，在学习方面投入精力最大的一年。一方面，由于自己入职市场部的时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。一方面，作为理工科出身的我，来做文科的工作，从专业方面讲也是有些困难的，而要在很短的时间里上手，对我来说也是一个很大的挑战，同时心理上也有不小的压力，但是，我不能因为有困难、有压力就放弃，所以我必须加倍的努力学习、熟悉自己现在的工作。现在看，回顾过去的这一时期，尽管在工作的各个方面中既有欣慰、也有遗憾，但有一点是值得肯定的，就是通过学习，使我无论对市场部的定位、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

回顾过去忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从xxxx报的创刊到现在得到广大同事的认同和赞赏，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。刚开始，我主要负责xxxx报制作、媒体广告的投放□xx主流媒信息监测等几项工作。对于每项工作，我都要求自己做到认真、细致、精心完成。为了使自己的工作更条理和规范，同时也是为了把公司之前存储的资料系统化，我还根据资料的性质和规格作了整理，将以前的资料按标准化要求，重新归档，装订整齐规范。

为了把xxxx报做好，我参阅了许多主流报纸及许多内部报刊，吸取了他们的优点，力求xxxx报每期都精彩，每期都在变都有新东西，至今□xxxx报已经出了六期，受到了珠海总部、公司同事及经销商的赞赏。

1□xxxx报方面还需要在版面安排和内容上继续深化，以贴近xx员工和xx经销商为主旨，调动内部员工的积极性，使xxxx报能够真正立足于xx员工，进一步为xx员工服务，关心员工的生活，同时也要以xx报为阵地，向xx大经销商及xx新老用户介绍和宣传xx产品及企业文化，把xxxx报做大做强，使它成为xxxx的一个大亮点。

2、其次是xxxx报的发放，还有部分宣传资料的发放，现行的方式比较零乱，且无法保证按时到位，所以在下一步的工作中应该是一个重点□xxxx报现行的发放方式是直接发放给业务员，由业务员按自己的所负责地区情况自行安排。这样很多报纸大都积压在业务员处无法发出去，下一步我们可以尝试着让经销商定时到公司领取，或者由物流配送公司邮送，不过由物流配送公司邮送费用肯定会很高，所以可实施性不大。

3、再者就是xx主流媒体家电行业的信息监测，现在所查阅的报纸主要是□xx日报》、《信息时报》、《南方都市报》、《南方日报》、《民营经济报》、《新快报》、《羊城晚报》

等，基本上能把最新的家电行业信息及时统计及分析。但是，由于工作相互之间的协调，部门工作之间的协作等，这一时期内在信息监测方面所投入的精力还不够，所以在今后的工作中应该加大这方面的工作力度，尽可能的把监测范围扩展到网络上，使信息达到：多、快、全等几点。

4、最后一点是工作资料的整理及规档。由于工作忙碌，一个接一个，所以很少有时间把自己的工作做一个明晰的整理，这也不利于以后的资料检阅，也不规范，所以在今后的工作中，这一方面应该多加注意，力争做到一个工作完成，一份档案随即整理完毕。

还有几点是对市场部工作的几点建意：

1、市场部在整个公司的工作是非常重要的，但是往往得不到公司领导及其它部门同事的认同，这除了市场部工作的特殊性质外，还有一点是：我们习惯了对外宣传公司形象，组织策划外部活动而忽略了对公司内部'宣传，只知道埋头苦干，而忘记了也我让别人知道我们在干什么，做过什么，取到了什么样的效果。所以，下一步市场部在使以前的工作更上一层楼的同时，也应该适当的做一下公司内部自己部门的宣传，改变现在这么一种可有可无，做过却没有知道，又得不到认同的情况。

2、市场部工作所涉及的面相当的广，所以很多时候工作相当忙碌，而一忙起来就会有许多事情照顾不到，虽然在相互配合上十分融洽，但百密一疏的情况也时有发生，其主要的原因就是市场部工作的规范程度还不是很高，没有一套严格的工作流程，即使有也常因零零碎碎的东西和突如其来的事其给打乱，使其无法发挥应有的作用，所以下一部，我们有必要加强这一方面的力度，定下规则就要遵守，按规则办事，同时也让其它部门领导和同事知道这一工作流程，协助和配合我们把工作做好。

3、再一点就是部门与部门之间的协调及协作，市场部工作的特殊性，需要很多部门的配合。之前，我们的工作大都是一个部门几个人独自搞定，但是往往达不到其它一个或几个部门的要求，这个时候就有问题了，到底是我们的工作的不够努力，还是我们的工作目标有所偏差。说白了，还是因为部门之间的协调和协作不到位，没有及时、详细的做好沟通，因此导致的结果可想而知。所以，我们今后应该在这个方面下大工夫，不仅要协调好，还要做好及时的沟通，把工作做到位，做出色。

总之□xxxx市场部还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。所以，无论是岗位日常工作，还是领导交办的临时性任务，我都力求做到尽善尽美。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。

比如，在业务上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

新人月工作总结 新人工作总结篇六

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。

(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；

(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，对自己一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

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。

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。

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，一定要尽全力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

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。

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。

新人月工作总结 新人工作总结篇七

带教老师首先必须具有良好的医德医风，有丰富的临床护理专业知识和经验，护理操作技术规范、熟练。要具有带教资格的临床护士承担临床带教。所以在护士长的协助下，精心挑选责任心强、临床经验丰富的护士担任带教老师。各位带教老师与带教组长制定的科室带教计划保持一致，带教组长制定的带教计划符合护理部的要求。

对新来的护生首先介绍本科室的环境及工作特性、物品摆放与存放处、医院的规章制度、工作的时间顺序安排等。严格护生着装仪表规范，遵守院规科规，严格遵守劳动纪律，按时上下班，不离岗、串岗，不随意调班、代班，有事及时请假，准假后方可离开。操作时做到“四轻”——操作轻、开关门轻、说话轻、走路轻。同时要反复强调护生要有慎独精神，说明不安全医疗对患者、自身及医院的危害，加强责任心。

身为带教组长的我，缺乏时间观念，给学生落过课，这给医院及科室

都带来了不良影响，我深深意识到了自己的错误。护理部老师及护士长都耐心的教导我，给了我很大的鼓舞。我下定决心，全心全意、认认真真的做好带教工作，严格要求自己，绝不允许此类事情再发生。

一开始我的小讲课课件零零散散，纸张大小不一，字体各种各样，内容冗杂，护理部老师下科室检查时，及时指出了课件的不足，并在制作课件方面耐心仔细的给了我很多指导和

建议。在老师的帮助下，我及时重新制作了小讲课课件。这不仅方便了我讲课，也方便了同学平时学习，同时也方便了科室其他带教老师平日给学生讲课。我也切实明白了课件的重要性，它能反应出带教老师的带教态度及带教水平。

缺项漏项，刚开始出现过学生考试成绩忘登记的现象，出现过小讲课、操作培训没有学生本人签字的现象，出现过学生请假有无补班没有记录的现象，出现过在带教过程中发现问题记录及整改措施记录不全面的现象.....在护理部老师的耐心指导下，我一一改正，逐步完善，护士长也给予我很大的支持和帮助，平时总是提醒我认真及时记录，使我有进步和提高。

问题也是很多，没有扣分点，没有批语，没有批改完及时与学生沟通，根据老师提出的问题和意见，我逐步改进。

出现过迟交现象，针对这一问题，我毫无理由，完全是自己不够尽心

尽责，我要严格要求自己，杜绝此类事情再发生。

刚开始，我了解到有的学生真的是收获甚少，我通过改变授课方式，缩短授课内容，使得学生收获较前有所增加。在护士长的建议下，我准备下一年给学生提前布置任务，变换下讲课方式，让学生制作课件，充分调动其积极性，最后带教老师给予点评，希望能够达到带教老师及实习同学共同进步的目的。

一年的临床实习至关重要，护理临床教学为学生提供了丰富的临床经验，为同学参加临床工作奠定了坚实的基础，同时也能使带教老师与时俱进，共同进步，不断改进带教方法，积极探索，更加圆满的完成实习生带教任务。我13年承接的科里带教工作，缺乏经验，存在很多不足，我将努力提高自己，严格要求自己，圆满的完成带教任务。

新人月工作总结 新人工作总结篇八

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，战战兢兢而又欣然。因为又重新战斗在钟爱的媒体领域而欣然;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。