

2023年新员工个人总结个人工作情况(优质7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。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。

新员工个人总结个人工作情况篇一

今年4月份，我有幸加入xxx有限公司，从事总经理助理的工作。经过一段时间的调整，我较快地适应了新的工作环境和工作岗位，理清了工作思路，在公司领导和其他同事的指导和帮助下，我严格要求自己，积极进取，勤奋工作，恪尽职守，努力完成自己岗位的各项职责，做好参谋、协调、服务三项本职工作。同时，对如何做一名合格的总经理助理也有了较深刻的认识，回顾近两个月的工作，简要小结如下：

一、找准位置，加强学习，做好参谋工作，思想认识有新提高。

首先，要认清自己，找准位置，处事有原则。找不准位置也就找不到工作的立足点、切入点、着力点。总经理助理上协调领导，下联系员工，重要的一点是要把握好工作分寸，协助总经理做好管理工作，做到管理不巨细，参谋不决断；做到不越位、不缺位、工作要到位。对领导：要尊重但不盲从，服务而不奴婢。在实际工作中，凡事请示领导，但要有分寸，要坚持原则，按章办事，不能惟命是从。待员工：以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不欺上瞒下。再是协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

其次，要加强学习力度，尽快熟悉各业务模块流程。由于自

己是新员工，对于公司业务的学习几乎是从零开始，为尽快使自己进入角色，适应工作岗位的要求，我坚持不断学习公司内部各项管理制度及业务知识，在学中干，干中学，不断的掌握工作方法和积累工作经验，在公司领导和同事们的帮助下，我认真了解各模块工作流程，从不熟悉到熟悉，理清了工作思路，找到切入点。

再次，要耳聪目明，做好参谋工作。从大的方面说，做好助手就是要做好信息、决策、督察工作，及时捕捉信息，准确反馈信息，积极当好决策参谋。这就要求不仅要善于发现问题，还要认真分析问题，为领导解决问题提供决策参考。领导一旦采纳决策意见，还要制定决策备选方案。备选方案不能只是一种，要有多种方案，以便优中选优，“拍板定案”。决策制定后要采取得力抓落实，并及时搞好督促检查，搞好落实情况反馈。

二、扎实工作，高效快捷处理有关事务，勤于走动，善于沟通，对做好协调工作有新认识。

首先要扎实工作，高效快捷处理有关事务。总经理助理必须要有强烈的时效观念和意识，求真务实，雷厉风行的工作作风，在有限的的时间里办好应办的事。要善于“分身”，明确该干什么，不该干什么，先干什么，后干什么。要有所为，有所不为。工作要扎实，力求实绩，实效，不摆花架子，要真实地反映情况，扎实地开展好工作。

其次，要勤于走动，善于沟通，制定并完善各项规章制度。一方面要根据工作需求，建立一套切实可行的工作规章制度，并不折不扣地去执行。另一方面要在工作实践中不断地加以完善。但公司任何规章制度，不是公告一贴，规章办法一出，就会达到效果，总经理助理必须勤于走动，与员工实际面对面的沟通互动，做到不厌其烦，沟通，沟通，再沟通，只有这样各级员工才能了解政策制度的意义与他们的关系。员工与经营高层的共识才能建立，而助理才能知道基层员工的心

声，正所谓“接地气才能有灵气，俯下身才能心贴心”。建立并逐步完善引导公司良性循环的机制，确保公司各项工作正常、有序、高效运转。

三、以积极的态度融入集体，做好服务工作，个人心态有新境界。

心态决定成败。环境无法改变，我唯一可以改变的是自己的心态。只有认真做好

当前的事情，才能不断进步，同时，我也认识到把工作做好，除了要靠个人的勤奋努力外，还要全身心地融入到华天汽贸这个集体，成为这个团队的一员。回顾近两个月来，我所做的工作，不管从各项规章制度的建立还是协同总经理外出经营业务开展，公司领导和同事们既热心帮助，又大胆放手，给了我许多锻炼的机会，使我感受到了华天汽贸这个和谐大家庭的温暖。才能使我对这些工作有陌生到熟悉，进而把它当作我份内事情努力做好，做出成效。

努力营造温馨快乐的工作环境，用良好的环境去影响人、改造人、约束人，为了别人更好地工作。下一步要把创造温馨快乐的工作环境视为重要的工作内容，思想上重视，工作上要研究、策划，采取切实有效的举措。搞些健康有益的文娱活动，活跃员工的生活，努力创造一种用事业留人、用感情留人的良好工作环境。

做总经理的参谋助手，总经理助理处在公司的第一线，一举一动都代表着公司形象。总经理助理应加强自身修养，注重自我形象塑造。同时，要引导公司全体员工强化形象意识，形成塑造形象的共识。工作中，要全心全意地，热情细致地待人接物，为人处事；还要经常并善于“换位思考”，设身处地地搞服务，办实事，办好事。

四、存在问题需要新突破。

(1) 学习抓得不紧。——助理需具备的能力包括销售、人力资源、管理经营等。在学习上存在惰性，有时松劲、厌学，掌握业务理论不够精通。今后应加强学习，把“要我学”变成“我要学”，深入学习各种业务知识，将所学知识与实践工作紧密结合起来，做到理论素养与知识灵活运用的高水平。

(2) 工作创新意识不够。——工作上有时只是按部就班地完成领导交办的任务，工作缺乏创造性，思路不新，业务能力水平不高。今后要打破工作常规，开拓性、创造性地开展工作的，多为领导出主意，想办法。

五、下一步工作主要围绕以下几点开展：

- (1) 年度经营目标推动及管理；
- (2) 日常绩效管理；
- (3) 各部门标准化工作流程推动与管理。

新员工个人总结个人工作情况篇二

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过一段时间。回首来到公司这走过的时间，很荣幸能在我们公司与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的总经办员工不难，但要做一名优秀的总经办员工并不容易。我认为：一名优秀的总经办员工不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、工作能力上更要钻研。我作为一名年轻的总经办员工需要学习的东西还很多很多。

一、思想修养

要想完成工作的责任，首先必须具备良好的综合素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真向身边

的同志学习，更高的要求来要求自己。

二、素质提升

在工作学习生活中我认真听取经验，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：刚来公司半年，对公司管理上各个方面的情况一无所知，就不能更好的建言献策，当好参谋助手，我能不懂就问，向周边的同事虚心学习请教，思考，大胆的与同事之间探讨。

在空余时间，我会阅读一些行政管理方面的书籍，网上查询有关相关资料，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

三、工作内容

不断了解公司各部结构，进一步提高后勤支持。几个月来，我始终把熟悉公司放在重要位置，努力在日常工作中了解各部门领导的需求状况，尽可能的配合综合处同事为领导提供完善的后勤支持。以最快的速度融入到公司氛围和工作当中去，找准自己的工作立足点、切入点、着力点，找到工作的感觉，与各个部门同事员工之间搞好服务工作，管理不拒细，参谋不决断，工作到位，该请示汇报的做到及时请示汇报，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司的日常工作。

在日常工作中解决领导交办的临时工作。及时完成领导临时分配的工作，对不能立即完成的工作重点跟踪。

四、自身不足

通过日常工作接触，发挥自身沟通长处，先建立良好的合作关系，并取得各部门的初步信任，了解各部需求状况，再配

合综合处同事工作，为其它部门提供有效的后勤支持。

虽然在近半年的工作中日渐熟悉，但还存在一定的问题和不足：

一是工作当中主动向领导汇报请示的多，为领导出主意想办法的少。

二是有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。

三是处理一些工作关系时还不能得心应手，原因如下：沟通方法还不够科学，跟踪问题的力度不够；我在对突发事件方面的应急能力不足等。

五、工作展望

在今后的工作中，首先，要继续努力，严格要求自己。坚持学习，要做到“多学、多看、多听”，通过不断学习、不断工作、不断与人交流来提高自己的工作经验。同时每件事情都要力争做到精益求精，不留瑕疵，一次完成。我坚信只有通过不断刻苦的努力学习才能不断的提升自己各方面能力。其次，进一步学习有关先进的管理经验。充分发挥自己的主观能动性，发挥自己的专长，不断学习新知识，坚持用科学的方法和先进的理念，去总结、去思考、去提高。

再次，要进一步加强主动的工作意识。工作中积极的完成各项工作，在完成好领导交待工作的同时还要完成好领导尚未想到的事情。把事情提前做好、做细，当好领导的参谋与帮手。最后，要进一步增强责任感和使命感，切实加强自身建设，努力提高自身素质，更好地适应工作需要。

我们应当在新的一年里鼓足干劲、拼搏进取，以饱满的精神状态迎接新的挑战、新的征程，争取在以后的工作中取得更

大的进步。

新员工个人总结个人工作情况篇三

入职**公司已有2月有余,期间,公司组织了1次新员工入职培训会。

主由公司高层领导就公司的战略发展思路,技术项目发展方向,现代企业员工的观念和公司的规章制度进行了1次全面系统的培训。

此次培训虽然时间就短短两天,但大家都感觉受益匪浅。

不管是从自身的修养还是本身工作状况都得到了很多的帮助。

我的工作岗位是接待文秘,那么就此结合培训谈谈我的工作情况。

#总讲解的有关公司战略发展思路,需要站在一个高度来理解,但是听了之后,我对公司充满了信心。

王总和吴总的相关内容对我而言比较深刻,主要是纯技术的问题,让我了解了公司精湛的技术。

与我岗位息息相关且印象深刻的内容主要是关于现代企业员工应具备的观念,做事的方式方法和工作目标及计划。

#总讲解的现代企业员工应具备的观念:事业心,责任感,危机感(忧患意识),竞争意识,民主意识,团队精神和创新。

这些观念中我最有体会的是关于创新。

刚来公司时总感觉工作很多,杂且乱,经常工作只做了个表面,比如预交各项行政费用。

公司所有可报销的手机的费用全部在本岗充值, 先前认为只要单纯地按标准将费用充进各手机就完成此项工作了, 根本没有站在公司的角度深入地考虑由我来做此项工作的直接目的。

为此部门领导专门就此项工作内部进行了沟通要求将此项工作进行创新, 告知行政人事部在做好服务的同时也要把好管理关, 行之有效地控制各项费用, 为公司节省费用成本。

于是, 我便时常会注意移动或联通新开展的1系列的优惠套餐等服务, 选择并办理相应的业务, 以望在质上节省。

同时#总剖析了企业员工十种常见的错误观念, 形象生动, 自己的工作心态有了可比性, 有则改之, 更新自己错误的观念。

接待文秘隶属于行政人事部, 行政人事部的工作主要就是负责公司上下琐碎的事情。

接待文秘同样如此。

自己原先定的工作计划很容易就会被临时的工作任务所打乱。

刚开始的时候, 因为工作分不清轻重缓急, 没有整体的系统性, 导致工作越做越累, 努力了, 却总达不到预期理想的效果。

唐总培训的做事方法及张经理的目标与计划给了我很大的启示。

做事的4步骤: 第1, 做事之前的态度, 要知道自己在为谁做事;

第2, 是谁在做事大家是合作地在做事, 要利用身边一切可利用的资源完成你的工作;

第3, 怎么去做, 这就是做事的方式方法了, 做事之前要理出1条主线, 多思考, 多问为什么; 第4, 做完事后, 你的理想状态, 如何对待同时做事都要有目标, 而后订立计划。

前台工作比较琐碎,如何做到有条不紊这就与工作的目标与计划有着相当大的关系。

现在每天1早上班,我都会小列1下今天的计划:主要完成什么事,如何完成。

做完1件事,标明完成记号,总结经验和教育。

培训结束了,作为新员工的我感觉在精神上已经融入了公司。

我对公司充满信心,愿为公司发展贡献自己的力量。

别去无忧无虑的大学生涯,开始踏入崭新的环境,未知的未来让人迷惑而又充满着激情。

xx年七月,我从一名大学生正式转换为一位企业人员,成为福泉供电局牛场所的员工,这是我另一个新生活的开始,从这一刻起,我已经正式踏入社会。

感叹曾经沧海难为水,因为我们需要未来更美好,不希望向隅而泣,不希望自己一事无成,有为的生命才是永恒的,这种对实现自我价值的孜孜追求,将是我们在今后工作、学习中不断前进的驱动力。

新员工个人总结个人工作情况篇四

时间一晃而过,转眼间我的工作试用期已接近尾声。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助,让我充分感受到了领导们坚定的信念,和同事们积极乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时,也为我有机会成为公司正式员工而身感荣幸。

记得当初应聘时,公司和和谐、团结向上的氛围深深打动了我,让我感受到和睦的大家庭感觉。进入公司后的三个月时

间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报：

一、基本熟悉了公司的组织机构和各部门的相关运作情况。

记得初到公司时，我对公司的了解仅仅局限于人力资源部杨经理的简单介绍，除此之外，知之甚少。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。通过在工作中多问，多查、多看、多跑，现在基本熟悉了公司的组织机构和相关运作情况。

二、积极配合总经理办公室主任做好了办公室的日常工作及领导的服务工作。

1、每次会议前做好准备工作，会中认真做好会议记录，会后根据领导要求及时发出会议纪要，并做好大事记的整理和存档。

2、根据总经理的要求每周星期一及时收集各部门负责人的周计划总结并及时送给总经理阅知。

3、按要求完成公司各类请示，报告、通知、等文件的起草和催办工作。

4、配合办公室主任做好了与各部门沟通协调，较好的完成上传下达工作。

5、认真帮助领导收集、筛选、整理所需资料，到工商部门将公司原来存档缺少的证照、变更资料整理出来。

6、配合办公室主任制订出《文件传阅制度》，及时传阅和传递公司领导批示的意见，并将办理和落实情况及时向领导报告。

7、配合办公室主任制订出《收发文管理制度》纠正以前收发文不规范之处。

8、配合办公室主任制订出《考勤管理制度》恢复公司的考勤管理工作。

9、配合办公室主任做好日常的接待工作，如：为客人订机票、接机、安排住宿。

三、存在问题及对其改进方法

由于在原来从事的是记者、行业，对房地产涉及较少，对于房产行业的知识较少，故对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉，这样才能进一步做好领导的参谋和助手。我将会在今后的工作中多向前辈请教，多参阅行业的相关资料，在工作中磨炼意志，增长才干，争取多为领导出谋划策。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说却收益颇丰。在今后的的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

新员工个人总结个人工作情况篇五

各位领导，各位同事大家好！

__年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是__年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

10年工作计划

1深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

3不断的增强专业知识

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

新员工个人总结个人工作情况篇六

一年来，我们在上级行的正确领导下，抓住五个重点，即，重点抓好信贷管理，防范和化解经营风险；重点抓好储蓄存款，增强资金势力；重点抓好增收节支，提高资金营运效益；重点抓好规范化管理，促进依法合规经营；重点抓好队伍建设，提高全行的整体素质。圆满地完成了主要经营任务，到12月末，实现利息收入3054万元；储蓄存款增长率达到15.45%；对公存款增长率实现0.9%；外币存款额达到86万美元，比计划多6万美元；存贷增量比例26.66%；费用1378万元；帐面亏损3716万元；实际亏损4573万元。评价指标也完成得很好：无息资产占用率15%，仅比计划差0.2个百分点；新放贷款正常率达到100%；以资抵债处置率为23%，超额完成3个百分点；偿还借款3000万元；非利息收入增长率为-75%，较计划差95个百分点；信用卡消费额完成61万元，超额1万元；国际结算业务额达到1100万美元；超额350万美元；当年没有发生重大经济、刑事案件或责任事故。

回首1999年，我们着重抓了以下几方面的工作：

一、强化信贷管理，提高收益水平。

主要抓了四个重要环节：

集中精力抓收息。利息收入是影响全行经营成果的关键因素，收息工作也是全行的难点工作，是一场硬仗。为了保证这一艰巨任务如期完成，采取了以下3个措施。

一是任务落实，奖惩兑现。我们按各处所正常、逾期和呆滞贷款占用形态，扣除企业改制等方面的客观因素，将上级行下达的收息计划如实分解下去，并按旬监控、按月考核。各处所将任务落实到信贷员和到企业，并制定了相应的奖惩办法，加大奖惩力度。从行长到部室主任，继续落实了包处所、包大户任务。行长、副行长每月从个人工资总额中拿出30%与

全行收息任务挂钩，部室主任和全体机关工作人员，每人每月从各种补贴中拿出400元，其中的40%与包所的收息任务挂钩，60%与全行主要经营任务挂钩。

二是帮助企业改善管理，提高效益，增加息源。每名信贷人员都落实了一户帮扶任务，帮助搞活有望的企业分析经营管理等方面的问题，帮助清收货款，帮助推销产品，帮助清仓压库，或给予必要的扶持，增加效益，培植息源，仅此一项，全年收息108万元。对效益好的企业，我们尽力给予银行承兑汇票支持，促进了企业的生产，增加还息能力，全年收息186万元。同时，狠抓了转制企业的利息清收工作，全年清收转制企业利息220万元。

三是加强贷款归行管理，防止资金体外循环。这是一项重要的基础管理工作，抓好了，可以一举两得，既可增加收息，又能增加对公存款。因此，会计、出纳、信贷部门密切配合，各司其责：会计出纳人员看住企业帐户，强化现金管理；信贷人员把握所辖企业的资金流向、贷款方向，搞好检查监督，促进贷款归行。信贷管理部、专贷部和业务开发部通力合作，经常深入企业检查库存现金，搞好调查，掌握企业多头开户情况，较好地防止了息源的流失。

抓好规范化管理工作，降低和化解信贷风险。着重抓了以下几个环节：一是重新调整审贷分离岗位，设立信贷审查岗、法律审查岗和信贷检查岗，合理分工，明确职责，依法办理信贷业务，确保信贷管理工作正规化、合法化和程序化。二是严格执行贷款第一责任人办法，彻底解决权责脱钩、责任不清、奖罚不明的老问题，将贷款损失的责任落到实处。三是严格承兑汇票管理。承兑汇票视同新放贷款一样严格管理，坚决按上级行规定的10个条件，履行程序，保证无一笔垫付发生。

抓好清分和盘活工作。3月12日，总、省行召开了信贷资产清分工作电视电话会议，总行何林祥行长和省行张少士行长就清

分的意义、步骤、方法和政策等，做了详细的部署。这是一项阶段性的中心工作，是银行信贷管理制度的一项重大改革。时间紧，任务重。根据上级行的统一要求，我们成立了清分工作领导小组，由行长亲自担任组长，副行长任清分办公室主任，主管这项工作。通过这次清分工作，促进全行信贷管理水平再上新台阶。

在抓好不良贷款的盘活工作。今年的盘活任务比往年轻，只下降3个百分点。但难度并不轻，要实实在在的收回，因此，落实到各处所的还不到1个百分点，要求保证完成，不得有水分。

优化信贷结构，搞好信贷服务。我们打破行业、所有制界限，把有生命力的双优客户作为信贷支持的重点，从而实现了信贷资金的高效利用。着重抓了以下几方面的工作：

一是评定信用等级，对现有客户准确评价，分类排列。我们对开户的570户企业进行了全面的调查，进行了信用等级评定工作。有3户企业被评为aaa级信用企业，占贷款565万元；有5户企业被评为aa级信用企业，占贷款141万元；有10户企业被评为a级信用企业，占贷款4532万元；有3户企业被评为b级信用企业，占贷款895万元。为进一步选择优良客户打下了基础。在信贷管理工作中，对b级以下企业坚决停止了贷款，对a级企业限制贷款，aa级企业在有条件下给予一定支持，促进了企业结构调整。

二是调整贷款投向，实施结构优化。首先，重点保证小额存单____，全年累计投放小额____442万元，占增量贷款的比重为13.6%；年末小额____余额为2778万元。其次是支持发展一些高效益的优良客户，重点是符合市场经济发展并在社会上有一定影响的企业参加市行招标，并取得了市行的批准，全年发放中标贷款590万元，达到了银企效益同增的效果。如前阳久大化纤厂中标项目贷款500万元，到年末已投放贷

款460万元，为其签发银行承兑汇票300万元，已全部达到生产能力，企业运行正常，预计全年可增加产值1200万元，增加收益200万元。

三是进一步强化了银行承兑汇票的管理工作，在规模紧张的情况下，较好地利用银行承兑汇票方式对一些效益好的企业发展给予了积极的支持。全年累计签发银行承兑汇票98笔，累计余额达4586万元，到年末余额为1953万元，预计企业年增创利润可达860万元，银行累计吸收各项存款2180万元。如__市五兴纺纱厂全年累计签发银行承兑汇票1015万元，银行累计吸收企业单位定期存款达770万元，月均存款达360万元。

抓好专项贷款的管理工作。我们把专项贷款的管理纳入业务经营目标考核内容中，收息、盘活任务也分解到了各处所。各处所将专贷的管理和收息、盘活工作视同农行自身业务一样抓紧、抓好，按期完成了任务。

二、强化存款管理，增加资金总量

年初，我们提出了储蓄存款增长指标要实现“三超”，即超计划、超同期、超同业；市场增量份额要“保二争一”；内部管理要达到“三无”，即无差错、无违规、无经济案件。由于几次降息等客观因素的影响，“三超”计划没能全部实现，但市场增量份额和内部管理目标均达到了预定计划。

首先，抓好储蓄所长队伍建设。我们借鉴__市行的经验，制定了，对储蓄所长实行动态管理，目的就是要打破现有岗位和专业界限，将那些综合素质较高、具有一定管理水平的优秀人员充实到储蓄管理岗位上，并适当提高其政治和经济待遇，真正将责、权、利落到实处。对当年实现亿元所的所长，每月的岗位补贴增加到100元；对当年净增加1000万元以上的储蓄所长，岗位补贴增加到80元；对当年净增加500万元的储蓄所长，岗位补贴为50元；对当年净增加300万元的储蓄所长，岗位补贴30元；对当年净增加200万元的储蓄所长，岗位补

贴20元。以上岗位补贴，均在年末考核并一次性兑现。

其次，继续提高服务质量，树立了良好的社会形象。优质服务是一项长期的、无止境的话题。从表面上看，这项工作无法用量化指标去衡量和考核，但还是有标准的，这个标准就是“文明行业万元评活动”提出的“群众满意不满意、认可不认可、高兴不高兴”。我们从年初开始，就抓住这项工作不放松，从头抓起，从小事抓起。着重抓了微笑服务、环境卫生和统一着装、挂牌上岗问题。全行员工文明服务意识进一步增强，储户对农行员工服务满意率提高，基层单位涌现出一批优质服务典型。孤山储蓄所员工急储户之所急，想储户之所想，深受当地群众的信赖，每到春节，人们都喜欢换些新钱，对此这个储蓄所早有准备，虽然每天业务量达到500多笔，但不管怎么忙，只要储户有需要，员工们都会不怕麻烦均非常热情地给予兑换，有时没有新钱，大家就把成捆的钱打开，从中挑选几张满足储户的需要，储户们说：“农行为我们储户想得真周到。就凭这一点也得把钱存在农行。”

第三、加大考核力度，调动了员工的积极性

四月份，我行出台了新的储蓄百分考核办法，将储蓄指标和各季度储蓄费用细算到储蓄所，科长亲自将考核兑现的钱送到基层，基层员工看到上给行动了真格的，抓存款的积极性调动起来了，主任、所长天天盯着日报表，分析原因制定对策，千方百计抓储蓄。合隆储蓄所为了不影响工作，所长李俊等人自愿放弃了会计持证上岗的考试，当天吸收存款8万元。龙王庙站前储蓄所，在人员紧张的情况下，员工自发放弃了个人休息时间来上班，让所长张雪能腾出时间外出揽存。黎明储蓄所所长杨丽，自称是外勤所长，她让所里的同志在柜台内不要冷落顾客，守好阵地，自己在外打先锋，全年就揽回存款近1000万元。

第四、强化稽核监督工作，核算质量上了新台阶

储蓄余额的增长必须有高质量的核算做保证，杜绝经济案件的发生。去年，稽核人员由三人减少到两人，但储蓄稽核监督的工作还是得到不断强化，基层的34个储蓄网点分成两个片，每人一片，对基层进行不定期的检查辅导，每季度进行一次储蓄核算动态的分析，并将通报下发到基层各网点。对重点储蓄所的重点人员进行监控，注重对检查问题后的整改效果，能当场解决的就不推到明天，对当场解决不了的问题，及时向领导及上级行反映，以便及时给基层答复。去年在__市行的两次核算检查中受到了好评。

第五、及时转变思想观念，确保存款的稳定增长

去年，国家宏观调控力度的进一步加大，利率已降到历史最低点，并开征利息所得税，债券、股票的大量发行，投资多元化加剧，百姓存款意识减弱，消费意识明显增强。同业竞争更加激烈，加之经费吃紧、小额____规模限制等等，我行的储蓄工作是历年来最为艰苦的一年。全行上下都及时转变观念，适应储蓄竞争的需要。

新员工个人总结个人工作情况篇七

20__年3月，我参加了“教育机构市场部新员工入职培训”，参加此次培训的主要是市场团队新同事，以及实训中心新入职同事共50位左右。集团公司十分重视本次培训，董事长、总经理及各部门主管等集团公司管理层也都作为培训讲师，与我们进行了深入交流。

培训第一课，集团公司董事长向我们讲解了的的企业文化。董事长首先对大家加入大家庭表示了欢迎，并寄予了很大的期望。他相信在“以人为本，以厚为道”的经营哲学下，坚持“原则至上、一切以结果为导向、对事不对人”，坚持客户需求第一，员工在企业发展的平台下一定能得到自我成长，最终实现自我价值，获得企业与个人的共赢！

随后，集团公司副总兼市场总监介绍了公司的发展历史和发展概况，筚路蓝缕，风雨兼程，从最初的8个员工辛辛苦苦跑市场，到现在分工明确的200多名员工和业内良好的口碑和影响力。我们一边感慨着公司创业时期的艰难，一边又欣喜于公司现在的蓬勃发展。

接下来集团公司常务副总关于的产品研发、集团公司实训总监和总经理的讲解更加坚定了对公司的信心，特别是“美丽姐”——时郑鹃老师关于就业方面的讲解，激情、活力、自信满满，富有感染力的声音和活生生的案例剖析，感染了每一位在座的新员工，大家也积极踊跃地向“美丽姐”提问发言，整个会场中闪耀着思维碰撞的火花，将入职培训的氛围推上了一个高潮。

培训第二日关于个人职业规划、关于执行力和关于招生意义的培训，让我们对自己的岗位和工作有了更深刻的认识，对自己的职业发展也有了更大的期待。而吴迪、陈越两位老师的个人成长经历的分享，一个幽默风趣，一个严谨沉稳。大家在听完他们的分享之后表达了对他们的羡慕，也确定了自己前进的目标。

3月4日在职业学院进行了户外拓展，让大家亲身感受教育产品之外，通过素质拓展体会到团队协作的重要性、面对困境时的心态和细节的重要性等。集团公司专业的拓展团队刘平平老师、周圣老师、朱志明老师对参训同事一如既往的严格，让我们真正体会到作为职业人的基本素质和要求，通过参与空中断桥、信任背摔、空中相依、毕业墙等项目，大家在失败中不断调整，最终成功完成了培训项目，也真正感悟到目标明确，注重细节，因人分工，团队精神的重要性——这是素质拓展老师一再强调的，也是在此次拓展中大家以亲生经历验证并且做到的。

从讲师到学生，从公司到个人，从理论到实践，以真实打动新员工，以热情欢迎新员工，以发展吸引新员工。董事长陈

相阳关于公司文化讲解、集团公司副总兼市场总监李巧灵关于公司发展历史和概况的介绍、集团公司实训总监王鹏老师和景宁总经理时郑鹃老师对于实训和就业方面的剖析，让我们这些新入职的员工真真正正的了解和认识了是怎样的公司、做的是怎样的事情、作为一个人的骄傲和如何才能成为一个合格的人，的印象也越来越清晰深刻的印入了我们的脑海中。

当然，参加此次培训后，最大的收获除了真正了解和认识了和人，还有自我的认知和成长方面。无论是钱欢老师的个人职业规划、卢文娟老师的执行力方面的讲解、吴迪老师和陈越老师的个人成长经历的分享，还是在户外拓展中亲身体会加老师指导，都让我们在生活目标、职业目标、甚至是人生目标方面更加清晰明确，在执行力方面更加果断明智，在团队精神、勇气、坚持和细节方面有所增进。同时也体会到了作为一个真正的职业人的认真谨慎、不畏艰难和愈挫愈勇。

3天的时间虽短暂，但收获是满满的，感激也是满满的，更加满满的还有那颗能够在汲取营养、努力进取的激动澎湃的心。希望我的未来能与的未来同在！

春回大地，希望满满。通过投递简历、面试等环节我终于坐在了中石化新员工培训的课堂上。就像千里马遇到了伯乐一样，我得到了公司的初步认可。培训课堂上，我依旧以一个学生的心态来对待培训课程。

三天的培训中，不同的老师授予我们不同的知识，为我们奠定了初步的理论基础。在此之前，我明白这项工作属于高危行业，但不了解如何应对危险；在此之前，任何商品都需要销售，但我不了解如何巧妙促销；在此之前，我明白石油堪称金子，但不了解如何通过销售将其变为真正意义上的金子。通过此次培训，我终于将这些不了解转变为了解。有了理论学习，就一定要践行到实际工作中，自从对中石化进行了了解与学习，我脑海中便会时常闪现出自己作为一名加油员，穿着与海一样颜色的工作服，头顶红蓝小帽活跃在各个站点上

的样子，也许这就是我即将迎来的成长历程。

培训期间，我还参加了公司组织的一系列活动和会议。首先，是竞聘会竞聘会在我看来就是引领自己上升到更高高度的会议，但从竞聘者的发言中我也能发现取得现有成就是他们汗水凝结的成果。其次，是共青团第二次代表大会，这个会议让我感受到公司对青年员工的热切关注，公司对我们年青一代寄予了很大期望，我们是清晨初升的太阳更是公司的未来。再次，就是第一季度经营分析会，这个会议让我感触颇深，会上一系列数据图表展现出的工作成果很值得欣慰，但也存在有待提升的层面，有待提升处就是新入职员工的奋斗方向。