

# 2023年刚进入工作总结(通用6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 刚进入工作总结篇一

转眼间2017年即将逝去，踏入信贷工作岗位已将近半年了，透过对信贷业务培训学习和同事们的业务指导，逐渐摸索了和熟悉了信贷业务，在实际工作过程中也感触颇深，主要有以下几个方面：

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时光我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群

体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自我的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

## 刚进入工作总结篇二

今年四月份，我调动了工作。到了新的工作岗位，后作为一名新员工，我迅速调整自己的状态，在领导和同事的指导帮助下，积极融入新的工作环境，为今后干好工作打下了良好的基础。现将一年以来的工作、学习作以汇报：一、转变角色，尽快适应工作环境。

到新的企业对于我来说是一次难得的机会，尽快完成角色转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名工程技术人员角度出发，努力尽快适应工程项目的快节奏、高效率的工作，通过学习，自己的知识积累、技术水平、协调能力等方面都有了一定程度的提高。

二、加强学习，努力提高技术水平和业务素质。

到xx后，我积极地参加各种技术交流活动，仔细听、认真记、用心琢磨，努力了解各种新技术、新设备。其中，通过去生

产厂家现场考察，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，为日后工作打下了坚实的基础。

### 三、踏实肯干，端正态度。

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感、危机感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了xx任务。

### 四、协同工作。

作为xx的一员，我始终努力配合领导和同事的工作，在配合好xx工作的基础上，一直以来，办公室的电脑有问题，只要我空闲，从来没有拒绝过维修；大家遇到电脑技术方面的问题，只要是我知道的，均给予了耐心答复和解决。

回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点进步，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导的期望还有差距，自身综合素质还需要更进一步提高。在今后的的工作中，要努力做到：一、夯实基本功。积极参加继续教育和技能培训以及各类厂家技术交流，努力提高自己的技术水平。

二、努力做一个复合型的技术人才。工业自动化涉及的专业很多，在工作中要积极熟悉其他专业特点，使自己在最短时间内成长为一名合格的技术人才。

### 进入新公司工作总结二

时光飞逝，转眼已经毕业一年了，我顺利地完成了从一个学生到一名企业职工的转变，思想上、学习上、业务技能上都有很大提高。进步的同时，我的心里装满浓浓的感念，是领导的亲切关怀、同事们的无私帮助激励了我的成长，这种在人

生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。

第一次迈入企业的大门，我的内心是茫然的，这呈现在眼前的陌生的一切，不知能够带给我怎样的人生。师傅们的目光鼓励了我，领导的叮咛安抚了我，我感到我并不是一个初来乍到的孤单的孩子，如同亲人一样接纳我的这个人群，令我感到火一样的温暖。办公室的工作是琐碎而繁杂的，许多东西要学要把握，而我学的是英文专业，与办公室的业务毫不相干，怎样才能干好它？干一行爱一行，领导是这么教诲我的，师傅们是这么说的。只要工夫深，铁杵磨成针。我积极努力地工作着，不懂就问，不会就学，不好就练。以一个战斗者的姿态，迎接着这种全新的挑战。

文字工作是办公室工作的重头戏。一年以来，总厂各种总结、汇报以及先进事迹材料不计其数，我把工作的压力下当成是领导对我的信任、工作给予我的历练。我认真地对待每一份材料，按照领导的要求反复修改，直到领导满意为止。为了宣传总厂的先进事迹，树立企业形象，我把上报企业信息当作自己义不容辞的职责，一年上报信息35条，在对外宣传报道中发挥了自已的作用。经过一年的磨练，我感到自己的文字水平有很大提高，工作起来感到越发得心应手了。

此外，我还认真抓好人事、劳资工作，负责办理总厂人事、劳资、医保、统筹基金及离退休人员管理服务等，这对我来说是全新的领域，而涉及职工利益的事更来不得半点差错。为此，我在业余找来相关的书籍进行学习，并向有经验的人请教，将理论实际紧密结合，认真做好各项劳资医疗报销和工资台帐以及供暖费、药费报销等工作，及时编报人事、劳资报表并立卷归档，在各项工资统计、资料管理及分析工作中做到一丝不苟、精益求精，圆满完成了每一笔报销、统计以及人事劳资管理业务。我以孜孜以求的态度、严谨细致的作风赢得了职工的好评，大家称我是信得过的好管家。

我积极参与工会的各项工作，包括准备工会建家基础材料、

慰问困难职工等，并积极参加总公司及区公司工会组织的各项活动，如秧歌比赛、保铃球比赛和七一歌咏比赛等，受到了职工的欢迎和好评。我还积极协作党支部作好各项工作，在防禽流感工作、厂务公开等各项工作中发挥了自已的作用。

## 刚进入工作总结篇三

1、销售总额及利润20xx年物流公司完成销售总额530万元，相比20xx年的457万元，增幅为□20xx年物流公司完成利润万元(估算值，待财务正式报表)，相比20xx年的万元，增幅为。

4、信息化方面，我们在吴岙物流基地投入22万元(其中移动公司投入16万元)，建成了信息发布大厅，配置了相应的软、硬件，投入3万余元减持了覆盖基地的电脑监控系统，正努力实现董事长、总经理提出的信息现代化的要求。

5、搭建了基本的管理框架、组建了相应的管理部门，初步理顺了工作秩序为适应物流公司发展壮大的要求，在董事长、总经理的指导下，我司设立了市场营销部、业务管理部、财务部、综合管理部、信息部等五大基本管理部门，落实、引进了相关专业人员2名。

6、开展营销拓展月专题活动，强化客户信息。根据总经理12月工作要求，我司开展了营销拓展月活动，由主管副总带队，分区分片，层层落实商户、厂家信息，为明年业务的发展打下良好的基础。

7、开展岗位培训，提升员工技能。

11月份，物流公司组织操作员、业务员开展了岗位培训工作，目的是提高各级员工的操作技能、业务谈判技巧及能力，12月份物流办公室组织了验收性考试，考试结果都合格。

## 刚进入工作总结篇四

2020xx年的工作基本结束了。这里我只简单总结一下这个月的工作。

我是由顾问xx从6月份在阳光海岸正式上任到现在已经7个多月了。

时间的步伐带走了这个月心里的忙碌、担心、郁闷、挣扎、纠结，让我依然坚守岗位。回顾过去的一月，不禁感慨万千。记得刚来的时候对这个行业不是很了解。在沈先生及其同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质和房地产知识。作为销售部的一员，我深深的感到自己的言行代表了公司的形象。所以我要不断提高自己的素质，高标准的要求自己。在高质量的基础上，加强专业知识和技能。此外，我们应该对房地产市场的动态有广泛的了解，并保持在市场的前沿。经过这一段时间的培训，我已经成为一名合格的销售人员，并尽最大努力做好自己的本职工作。

作为一个从来没有从事过这个行业的新人，领导给了我一个很好的态度，让我知道在工作中应该怎么做，教会我不要骄傲，不要弄巧成拙，要从中吸取教训；同事们给了我很大的帮助。每次我有问题，大家都不会嘲笑我，直截了当的告诉我。所以收到了不错的效果，同时得到了领导和大家的表扬和赞赏。所以请允许我向大家鞠躬致谢！

我对这个成绩并不满意，但我希望我以后的工作能达到一个新的高度，一个新的水平。主要从以下几个方面：

1. 不同客户分析、客户区域来源分析、客户咨询问题汇总等。
2. 强化销售技巧，如何把sp做的更好，如何当场逼。
3. 国家房地产政策

现在项目基本处于后期。考验我的时候到了，需要一个好的心态。我会坚持学习更多的方法，从中吸取更多的宝贵经验。

新的一月意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我决心再接再厉，通过上一段楼梯，努力在工作中开创新局面。

## 刚进入工作总结篇五

20xx年物流公司取得的成绩是显著的，这些成绩的取得取决于：

1、董事长、总经理的正确领导在市场竞争如此激烈、市场变幻莫测的情况下，正是由于董事长、总经理对物流市场正确的分析和把握，才会有我们物流公司今天的变化，才会有明年我们物流公司腾飞的基础。

2、总公司办公室的大力支持

再次是我们的业务员，在没有自己专线的情况下，拿到货物承运权的难度非常大，但即便是这样，仅仅11/12月份我们专线外的业务量就有12万多，这也是个了不起的成绩。

最后是我们的调度员，他们付出的辛苦我们常人很难想象，跟随装卸工工作到凌晨或者到厂家拉货到凌晨，没有休息日，保证业务员接到的货物准时、按量、安全送到客户手上非常不容易。

正是由于全体员工在平常工作中的点点滴滴的坚持和努力，我们物流公司才会有20xx年度的成绩。

## 刚进入工作总结篇六

在各部門員工的大力支持和用心參與下，緊緊圍繞公司創新、發展的實際，切實發揮企業文化工作的自身優勢，堅持以加

强贯彻指导为基础，以推进工作创新为目标，以文化活动为载体，以服务生产和服务基层为推广手段，用心探索企业文化建设的新思路、新途径和新方法，使公司企业文化建设得到了长足发展。

一、坚持正确的舆论导向，办一份务实的反映企业特色的内刊，以集团导向指引为宣传核心，导入内化集团文化，贴近管理层、员工工作和生活开展各种宣传工作。

一份企业内刊是连接公司管理层和员工的纽带，是沟通公司各层级的桥梁。企业内刊自创办以来一向是企业文化展示核心平台，是企业与员工沟通的渠道。公司员工能够从中得到知识的学习和企业文化的渗透。《\_\_报》目标值全年不少于10期，计划每月一期，按计划进行出版，截止11月共出版9期。公司内刊服务对象是全体员工，内刊现为四版，每月出版一期。版面囊括公司新闻、企业专题、企业管理、生活频道；资料一向围绕着员工所密切关心的话题和问题。透过专专版、专题策划加强宣传造势，如：今年我们针对节约成本、每个寓教于乐的培训效果巩固课题等素材专门精心策划了专题进行报道。加强对公司现阶段的重要工作、重要活动前期策划，把专题做大、做深、做活，使得内刊有生命力，有特色。

内刊是我们企业文化工作的传播工具之一，透过这个媒介，为企业的战略实施和经营管理服务。从员工的角度来讲，他们透过这个媒介最期望了解到的也恰恰是企业的发展与相关的工作。除此之外，我们重点把握以下两个方面的工作：

1、栏目建设根据调查，读者关注一份报纸往往只关心某几个甚至某一个栏目，可见栏目建设的重要。我们在内刊栏目建设方面一向都在不断探索和加强。“总经理信箱”、“员工来信”、“班组风采”都是广大工人喜闻乐见的栏目；“高层访谈”、“管理时评”更是广大干部员工了解公司战略部署以及相关工作部署的重要窗口。



我们除了继续办好这些栏目外，在接下来的工作中，我们计划开设“啄木鸟”

2、通讯员队伍的建设和培养。我们的通讯员队伍来自生产一线工人和管理文干。这些同事不但怀着对文学的热爱喜欢写文章，更是关心企业发展，对管理有见解有领悟的一群人。在宣传工作，我们紧紧抓住这些人，发挥他们的长处，为公司企业文化宣传工作贡献力量。

一年来，我们以集团导向指引为宣传核心，导入内化集团文化，贴近管理层、员工工作和生活开展各种宣传工作。今年八月份，我们根据集团广泛开展“\_\_需要务实的干部”宣传通知要求，组织广大干部学习“讲话精神”，开展务实作风研讨活动，组织全体办公室人员轮流下车间一天体验工人工作。八月、九月份，根据集团“故事征集”、“摄影比赛”、“案例征集”活动要求，在全公司开展各类文化活动和征文比赛，其中有一篇文章“携手开创完美未来”，被集团采用，并荣获特等奖。

二、广泛深入地开展各个层面的各种文体活动，拓宽企业文化活动思路，运用“短、平、快”的方式，让活动走进“一线班组会”；充分发挥企业文化活动的价值，让活动产生的影响力打通当地政府与企业的公共关系，提升美誉度和品牌效应。

今年我们把公司企业文化活动当作“重头戏”来抓，拓宽企业文化思路，满足各个层面的文化活动需求。二月份我们举办了开工大会；五月份与\_\_大学、经开区共同举办了庆五一劳动节“劳动者之歌”文艺晚会；六月份举办了庆六一儿童节宝宝亲子活动；七月份组织全体文干轮流下车间活动；九月份举办了第六届中秋彩灯文化节；十一月举办了“拿来vs自立”管理沙龙活动；十二月我们计划开展工人技能比武和岗位练兵活动。

礼品，到达鼓舞人心和激励士气的作用。今年以来，我们在每一天班前会中开展如：瞎子摸象、丢水汽球、抢夺红娘等小活动共100多次，深受一线班组员工喜爱，极大地激励了员工工作热情和士气。

在公司层面的活动中，我们本着花小钱、办大事、多办事、办好事的原则，充分发挥企业文化活动的价值，让活动产生的影响力打通当地政府与企业的公共关系，提升美誉度和品牌效应，真正按照公司领导要求做到举办一个成功一个，到达双赢和多赢的目的。如：今年五月份在举办“盛世箏英”晚会中，为了拓宽本次晚会的多重好处，提高晚会的品味和。我们主动邀请了经开区政府和\_\_大学加入，虽然实至活动是我们公司办，但在主题口号上我们提出的是“经开区政府和\_\_大学”主办，我们是协办，提高了外部两个单位参与活动的用心性和影响力；甚至，我们还邀请了其它的一些名企参与活动，活动成功举办后，在当地产生了轰动效果。

三、与高校\_\_大学建立共建对子，加强互利合作，全方位探索培训形式，在培训与研讨活动中“渗进娱乐元素”寓教于乐，到达巩固培训效果最优化。

怎样做培训？怎样抓好企业培训？怎样让培训到达预期效果、让员工乐意参与培训？这个课题一向以来是困扰我们多年的一个“老大难”。在这方面我们今年十足的下了一番功夫，公司许总亲自抓，给我们找点子、想办法，取得了必须成效。首先，我们充分利用经开区附近高校优势，主动走出去，与\_\_大学结成共建对子。我们利用\_\_大学师资力量搞培训，\_\_大学利用公司作为大学生的实习基地，双方协签协议，加强互利合作，在经开区开创企业与高校合作先河。

破人才瓶颈》、《领导商数》等六个课题的系列培训。累计培训36期，公司总参加培训1800人次。

光碟课程培训完后，随之而来的是培训效果巩固的问题。在

这方面，我们的思路是要保证培训效果巩固，单纯靠理论性教育和研讨已经不能满足效果的达成。为此，我们尝试策划以培训与研讨“渗入娱乐元素”的方法来进行，寓教于乐，使大家在简单、愉快的环境中，加深对培训资料的理解和认识。今年开展的，如：“财富大比拼”——折军舰与宝塔培训效果巩固活动、“赢在执行”——户外研讨培训效果巩固活动、“评汉武建元革新论当今企业变革”——影片与企业文化变革培训效果巩固活动等共四次，透过寓教于乐的活动形式促进培训效果达成。