

# 入职工作总结(通用9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 入职工作总结篇一

这是我在明江小学的第六个学期了，我喜爱这里的工作，在明江的三年我过的很快乐。这里的家文化，感恩文化，这里的团结精神熏陶着我，培育着我。能够留在明江这个温暖的大家庭里，我荣幸、我感激，面对学校交付与我的任务我充满了期待与热情。

从执教的第一天起，就要求自己的举止行为要更加规范，因为从今以后我将为人师表，一言一行都影响着一批人，即我所教育对象的未来，我要对他们负责。

在职业活动中，我把热爱学生放在第一位，有了这种心境，师生之间就能处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解，热爱学生包括尊重信任学生、关心爱护学生，只要是我的学生，我都一视同仁。对性格孤僻的学生，更多给以热情帮助。意图使出他们恢复自信，走出自我评价的误区。人的感觉是相互的，教师的真诚学生是能感受到的我坚信：只有当学生接受了你这个人，才可能以主动的态度接受你的教育。

经过三年的锻炼，我觉得现在的工作不那么吃力了，很多的事情都能坦然对待。在处理教师和学生关系的这个问题上，我有了一个突破。懂得了怎么去做一个学生喜欢的老师，如何跟学生们成为亲切的朋友。本学期的工作重心还是放在了

孩子的整体全面发展上。小学阶段是孩子成长的黄金时期，给予一个良好的科学的运动氛围，是极其关键的。所以我始终围绕着小学生成长的各个阶段的需求去发展学生的身体协调性，平衡性，爆发力以及耐力素质，并得到了良好的成果。我觉得身体的健康不是完全的健康，孩子的心理发展这块也是至关重要的。培养孩子们良好的心理素质，团结协作的精神，吃苦耐劳，是我的工作重心之所在。

教育是一项高难度的工作，要做好它，十分不易。但我相信，只要爱岗敬业，定会有所收获。我的精神生活中将会有一份常人无法比拟的欢愉。

## 入职工作总结篇二

豹山村民兵和预备工作在江夏区党委和政府的正确领导下，在大桥新区武装部的关心指导下，在村党支部和村委会的支持下，以年初召开的武装工作会议精神为依据，以张书记重要讲话为工作动力，积极适应市场经济发展需要，认清当前形势，坚持与时俱进，开拓创新，圆满完成上级布置的各项工作。回顾一年来的工作，主要做了以下几点。

### 一、组织队伍建设

1、凡事预则立、不预则费年初民兵、预备役工作就制定了详细的工作计划、目标和措施。

2、按时完成民兵预备役整组，做到组织落实，花名册齐全，参点率百分之百。根据镇武装部的具体安排，本村的实际情况，3月份对民兵、预备役进行了整组，使民兵、预备役人员得到了更加充实，整组后的民兵、预备役人员都能以高标准、严要求来衡量自己。

### 二、思想政治教育

开展精读、细读、本着需要什么学什么,缺什么补什么,和要精要管用的原则,深入细致地了解科学发展观的重要内涵.通过各种理论学习,使民兵预备役人员思想觉悟明显提高,思想上、行动上始终与党中央保持一致,民兵预备役工作不断加强,使之能召之即来,来之能战,以应付各种突发事件发生。本年度,我们豹山村民兵、预备役人员无一人出现违法犯罪现象。

### 三、军训战备及征兵工作

今年的秋季征兵工作是民兵工作的重中之重,先对本村的适龄青年进行逐个走访,做到心中有本帐,对适龄青年有了初步了解。再对他们的入伍动机、思想情况作了进一步了解。镇征兵工作会议召开后,我们利用人口集聚地等场所,张贴宣传标语50多条进行征兵前的宣传工作,让更多村民了解、支持征兵工作。

### 四、双拥工作及其他事务

在构建和谐社会的同时,对本村的军烈属和贫困户进行了走访慰问,了解他们的生活、工作情况,他们有困难的及时帮他们解决,关心他们使他们感到组织的温暖。

有限,我们开展工作有一定难度,思想还不够重视,仍存在一些薄弱环节。为此,我们决心在以后的工作中,加强理论学习,加强队伍建设,加强适龄青年的联络,加强其他事务的工作能力,真正做好各项工作。立争在2017年的工作中,以优异的成绩向上级汇报。

一、着眼认识提高,加强领导,健全民兵工作组织

## 入职工作总结篇三

在这短短的培训几天中,也学到了一些,尽管做这个珠宝行

业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的，是吧。指导老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了同事，好多姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个珠宝销售员工，应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让买到满意的珠宝是应该做倒的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的“上帝”，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在方面不是很专业，只是稍微懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。以下是我培训期间的总结。

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不

买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

经过培训，尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝，如何对待客人，如何更好的提高自己的业务水平.，这些都还需要在以后的过程中慢慢实践，最后祝愿本公司越走越好！

总体感觉还有很大的改善空间，但目标就只有一个，让我能表现的更好。

## 入职工作总结篇四

逝者如斯，不舍昼夜，转眼之间又一个学期就要过去了，又一个学年的工作即将告一个段落了。人总是在不断的总结过去展望未来中前进的，所以，每个学期结束，都必须哪怕是例行公事也要写一份总结的，所以，今天就在这里来写总结了。总结什么呢？值得总结的东西当然实在是很多的。因为在过去的一年里、过去的一个学期里发生的事情真的是非常多的。不少的话也就是很多的啊。所以一定要好好的总结一下。不是说什么以史为鉴可以明得失吗，不是说什么前事不忘后事之师吗，既然都是这么说的，那就一定要认真的回顾过去啊。

过的是什么呢，过去的是日子，是岁月，是青春，是一个个的光阴的故事，光阴似水你我都尽管喝吧，光阴似箭一不小心就射穿了我们每一个人。生命是如此的灿烂，窗外的阳光是那么的美好。听枝头有鸟儿在叫，听林荫里蝉儿多欢，可是我不能够出去玩耍，我要在这儿写总结。

还是就来总结吧。这个学期，我一共上了七年级（1）班、九年级（1）班、九年级（3）班三个班级的语文课，当然，我只能上语文课，因为别的课我都不怎么懂，怎么能跟学生上呢。如果不懂都能上，那就是高手了，记得钱钟书就说过有学问能教书是算不得什么的，而没有学问偏能够教书，那就是没有本钱的买卖了，只要一做，就一定是包赚不赔的。怎么又扯到哪儿去了，还是认真的继续写总结才对，不能够胡说的。

谈到胡说就又想到胡适，他说梁启超先生的学说称梁说，康有为先生的学说称康说，胡适先生的学说就是胡说了。胡先生真的很有趣，他一生著述了得，但不知道他写过总结没有，想来他一定也写过的，可是，谁见过传世的总结呢。胡先生还有个故事也很有意思，据说他有时候也去打麻将，但每打必输，所以只好自己调侃自己说是黑板上挣进来白板上就输出去了。是啊，命里当如此，阎王叫你三更死，一般你是不会活到五更天的，当然也有例外，那天钩你命的无常在半路堵车了或者他的司机喝多了点在半路被交警扣了驾照了。

七年级（1）班是一个实验班，学生基础很不错，也有学习的积极性，班主任叫何兴兰，我原来老爱把她写成心兰，但伊居然几次郑重的告诫我一定不可以这样去写。我觉得她真麻烦，女生用心兰表示兰心惠质不是很有意味吗？所以，这样的班主任。有点麻烦。算了，不说这事了吧。这几天总是有点那么不舒服，我正在接受着来自个方面的如潮水的批评，当然受批评也是活该的，因为真的好像是现在什么事情也没办好。

下学期究竟怎么办呢？我这么个上课法能顶得住一时，顶得住一世吗？我真的有想退却的意念了。我好像是很累！管他妈呢，到时候再说，还是先把这总结写完哦！

可是，接下来该怎么写呢？哎，那些只能够写计划、总结的刀笔吏，活得应该有多么的不自在呢。

哦，管它怎么办呢，反正我的总结已经就这么写完了吧。乖乖，总结；总结，乖乖。

## 入职工作总结篇五

大家好！

我叫xx竞聘的岗位是南山国际会议中心餐饮主管职位，首先感谢董事长及各位领导给我这次公平、公正竞争、展示自我的机会，竞聘上岗是公司用人机制改革的一项新的举措，是顺应企业发展需要的。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。

从xx年开始我一直从事餐饮工作，在担任主管期间，我尽心尽力为酒店的发展做出了应有的贡献。众所周知，酒店经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。

辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工作符合要求外，还不断提升自己，端正自己的工作态度、随时做到热情、主动、微笑，竞聘上餐厅主管后我更加努力地工作，并在平时不断的对员工进行培训，多与员工沟通，随时随地展开教育，在部门评选先进，学习先进，提倡互帮互助，共

同提高团队意识，使餐饮部员工能够更好的对客服务。

由于本人忠于企业，踏踏实实工作，带着不以物喜，不以己悲的心态永往直前，敢想敢做。所以有幸地得到了领导的认可和表扬，并提升为酒店副总经理一职。

副总经理主要协助总经理确立酒店的整体经营目标和发展方向，制定价格政策，提出阶段性工作重点，并指挥落实；组织制定和完善中心各项规章制度，协调各部门关系，建立健全内部组织系统和合理、有效的运行机制；建立、保持并发展与社会各界的广泛联系，负责接待重要客人，塑造良好的企业形象；负责选拔培养、使用和考核中层以上管理人员；关心员工生活，不断改善员工的工作条件和福利待遇，发挥员工的积极性。

一是我有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在酒店的每一个岗位工作上踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，充分体现出“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的爱岗敬业的良好品质。

二是我有虚心好学、开拓进取的创新意识[]xx年参加南山学院旅游管理的自学考试，随着酒店的发展需求；当我当上副总经理后，我又自学了管理学，懂得了怎样才能调动员工的积极性，怎样才能节省酒店的成本等等。

三是我学以致用、从实践中来到实践中去的务实精神。一直以来我不唯书、只唯用，不唯虚、只唯实。我基本做到了文理贯通。能够将我所学到的专业知识和管理知识运用到位，并能够为酒店贡献出我最大的力量。

四是我有勇于实践、敢于挑战的求是精神。经过在餐厅的实践锻炼，培养了自己多方面的能力，能说，能干事，干成事。这三个月的副总职务也让我思想活跃，勇于实践；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、工作干劲足，也得到酒店



领导的好评。

## 一、加强创新意识，真正把创新落到实处

我生活中最忌讳的是办事推诿、拖拉，大酒店的全面运行靠的是组织协调和效率，有了效率才有效益；结合酒店实际，结合原有的岗位职责，创新服务，创新管理。

创新管理方面，要积极组织下属员工熟悉技能服务，在对客服务中灵活运用理论知识，在对客服务中善于真纳故我和了解客人的心态及消费需求，各部门经理密切配合，全面抓酒店的经营管理，创新出针对个人的管理方式，向管理要效益，为企业形象升级做贡献。

二、从控制成本抓起，以最低的资金量保证营业的正常进行，节支很重要，饭店的挖潜节支要对员工起到积极地激励作用，如水、电、能源的节约等，完善定期将盘存制度，通过盘存，明确重点控制那些品种，从而减少库存资金占用，加快资金周转，节省成本开支。对人员进行考核，采用严格的考核制度，实行末尾淘汰制，每月对员工、厨师进行业务及素质考核，对分数最低的进行淘汰。这样一是为了保持企业活动，二是为了搞好竞争环境。

经常推陈出新，由厨师长组织骨干力量，定期研发，推出新菜，丰富自家品种。

三、抓培训并做好选人、育人、用人、留人工作。员工所提供的有形的和无形的服务是酒店对外宣传的窗口，因此我们一定要下大力度抓好员工的培训，从礼节、礼貌、服务技能等方面入手，内强素质，外树形象。继推行“将微笑服务传遍酒店”的活动，每月进行明星服务员的评比、奖励工作，树立楷模，从服务理念和服务方式上入手，尤其要在总台及客房、餐厅服务员开展“微笑服务”，通过活动真正把微笑服务做到最好。酒店内部员工的流动性强也给企业发展

带来很多不利，因此我们要在育人和留人上下功夫，想问题多从职工角度出发，调动员工积极性，营造能吸引人的企业文化，降低人员流动而带来的二次培训成本，稳定基层，稳步提高酒店的经济效益。

回顾过去，我们的成绩令人欢欣鼓舞，展望未来，我们的工作机遇与挑战并存，今年工作中要解决的主要问题和努力的方向：即做好礼貌服务、完善查房程序、规范收银管理、加强物品考核、严肃员工纪律、完善奖惩制度、加强营销力度等七大工作任务，使酒店的经济效益有一个新的突破。

我深知自己在工作中还存在着许多不足，需要领导和员工同志们的帮助，请大家支持我、鼓励我，让我们每一个人都以一个主人翁的身份加入到酒店的每一个决策中来，加入到我们集团公司的建设中来，献计献策，共谋发展大业；我们有决心、有能力，壮大企业规模，增强企业实力，实现企业大发展的宏伟目标。

xx-5-8

## 入职工作总结篇六

把防止发生重、特大事故作为安全生产工作的重中之重，集中力量抓实、抓好。

一是完善监控体系。\*\*\*\*沿岸乡镇更是配备了专职的监管人员。

二是实行重点监控。把非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹、公众聚集场所、道路交通、民用爆破器材生产使用、人员密集场所及建筑施工等行业作为重点来监管。

三是认真开展安全生产专项整治活动。以申办安全生产许可

证为重点开展非煤矿山安全专项整治工作，检查非煤矿山企业3次，下发整改指令书18份；经过大量、耐心、细致的工作14户非煤矿山企业申办安全许可证，石河制砖厂在市局领导到现场，讲解法规、讲明无证生产的严重后果之后也已申办许可证，截止到目前我县15户非煤矿山企业全部申办安全生产许可证，已经完成安全评价和补充开采设计。1户拒不申办安全生产许可证非煤矿山企业已被依法关闭。以打击非法经营为目标开展危险化学品专项整治工作，依据《危险化学品安全管理条例》的规定，对全县近200家危化品从业单位，进行2次全面检查，对检查出的问题下达整改指令书100余份，处罚单位30户；对24户新开业未办经营许可证的农药经营单位进行了安全评价，申办许可证材料已送市政府行政服务中心；会同工商局严把经营单位登记、审核关，严格市场准入制度，取缔2个未经许可农药经营户，并给予了相应处罚。以规范市场秩序，严格管理制度为重点开展民用爆炸物品和烟花爆竹专项整治，严格实行了统一购销、统一管理、统一配送；对烟花爆竹经营单位进行全面整顿，许可68个符合条件的单位经营烟花爆竹，对2户非法经营烟花爆竹业户进行了严厉打击，保证了市场的规范、有序。以整治公路行车秩序和事故多发点段为重点，以遏制超员、超载、超速行驶和整治违章行为为突破口，开展道路交通安全专项整治，加大对各类违章车辆的整治力度。水上安全组织检查组5个，参加人员56人次，检查船舶60多艘次，发现隐患9件，整改隐患9件。在消防安全专项整治中，认真按照省、市提出的要求，对全县文化娱乐场所、商场、粮食、物资储存场所、学校、医院、幼儿园、宾馆、饭店、洗浴、网吧等人员密集场所，组织3次安全专项检查，杜绝了重特大火灾事故。

为了适应新形势的要求，把建立预防性监督长效机制，作为加强安全生产工作的头等大事。

一是加大现场监督力度。年初以来，全县安监、消防、交通、交警、等部门，围绕人员密集场所消防安全、非煤矿山安全、危化品安全、春冬防安全、道路交通、节日安全等为重点，

共组织现场安全监察110多人（次），发现各种事故隐患100多处，下达整改指令书120余份，隐患整改率达到95%以上，有效预防了各类事故的发生。

二是加大隐患整改力度。对检查出的每个隐患都要明确整改时间、整改标准，确定整改责任人。对\*\*\*\*市场的安全隐患，县政府多次协调研究解决办法，下发整改文件，安监局进行专项督察，在各部门的共同努力下，投资20余万元整改了兴兰市场安全隐患。

近年发生的一些重大事故表明，从业人员缺乏最基本的识灾、防灾能力差，是导致事故发生和扩大的一个重要原因，也是当前安全生产领域最大的隐患。为了提升全社会的安全意识，县政府在营造“关爱生命、关注安全”的舆论氛围上做了大量工作。

一是加大宣传力度。在每年“5.6”、“4.17火灾反思日”、“全国安全生产月”、“119”消防宣传日等大型活动中，都抢前抓早，周密部署，广泛开展宣传活动。

二是加大教育力度。组织开展了知识竞赛、安全常识讲座等各种丰富多彩的教育活动，开展“安全知识四进”活动，组织消防、交通、建筑施工、等各安全监管部门，编印安全生产知识宣传单、宣传手册，向居民群众发放，同时在全县中小学校普遍开设安全课，把安全生产法律法规和安全常识普及覆盖到千家万户。三是加大培训力度，严格持证上岗制度。近三年来，我县共举办企业负责人、危险化学品、从业人员等各类安全培训班14期，有近万人（次）接受了相应的安全专业知识培训，500多安全管理人员和特种作业人员持证上岗，进一步提高了广大从业人员的安全素质，保证了企业的安全生产和社会公共安全。

一是进一步完善安全工作目标责任体系建设。认真总结经验教训，健全安全目标责任体系，强化考核措施，认真兑现奖

惩，形成有效的安全工作责任督办落实和激励机制。

二是进一步强化安全基础建设，构建县、乡、村三级监管工作网络。进一步深化和拓展工作面，提升安全管理水平。

三是进一步深化安全生产专项整治。加大现场监管力度，强化隐患排查和整改措施，切实消除各类隐患，完善重特大事故应急救援预案。

四是大力普及安全文化。以宣传贯彻《安全生产法》等法律法规，进一步加大安全法律法规的宣传培训和教育力度，在全县营造良好的安全舆论氛围，为打造平安\*\*\*作出应有贡献。

## 入职工作总结篇七

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，

我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难

也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！



## 入职工作总结篇八

### 一、主要业绩及完成的工作任务

1、人力的日常工作实行了一些新进员工的考核方案，效果很不错，对于今后职能部门的人员选用提供了一些考核标准的雏形；为已满试用期并通过考核的新进人员都已办理了转正的相关手续，并无耽误月底工资的结算；积极开展招聘工作，在“宁缺毋滥”的原则下，相对减小了一部分用人需求，并将在后期继续对试用员工进行跟踪考评。

2、行政的日常工作完成了公司安排的员工活动，从选地点、通知人员、预算费用等一直到最后的实行都基本保证了活动的有序进行；对于日常的行政支出和车辆气油费报销做了相应的电子档案记录，更方便了以后对这方面的经费管理和控制；中秋节发放礼品的名单也都统计核实无误；积极妥善处理各部门日常出现的各类问题。

### 二、需要改进和不足的地方

要懂得区分事情的轻重缓急，这样做事才会更有条理；在审核报销费用的时候还需更加谨慎和仔细，杜绝粗心大意；在组织安排员工活动的时候经验很匮乏，总结这次活动中的不足，积累自身的工作经验。

## 入职工作总结篇九

家访是沟通教师、家长、学生心灵的桥梁，是三者共处一室，促膝谈心，拉近了彼此心理距离，有利于交换意见，也有助于达成共识，商量解决问题的办法。老师上门家访，让学生感受到老师的关注和重视，这对学生是个激励，对家长也是个触动，容易在教育形成合力，产生良好的教育效果。因此，我把家访的重点就放在学生身上，通过与家长的谈话，了解学生在家的学习，社会交往情况，以及在家庭做家务中的表

现情况；了解学生的兴趣爱好，了解学生的性格特征，窥探学生的内心世界。这样，通过了解学生的全部生活内容，发现学生的特小事，鼓励增强孩子的自信心、进取心。

开学初期，我根据学生的学习情况和家庭情况，做了一些孩子的家访情况。有时候是家长给我打电话主动了解学生的在校表现，在家访中，我会尽可能多的让家长了解孩子在校的表现，让他们知道孩子的学习，思想状况，这样更有利于我们工作的进行。

每次家访后，我都及时的写出了家访记录，把家访过程，家访达成的共识，家访中受到的启发及家访中发现的问题一一记录下来。并能根据学生在校内的学习，行为表现，结合家访中了解掌握的资料，及时反馈，对学生制定新的教育方案和措施，不失时机地对学生进行深化教育。

总之，在家访中，既能向学生家长面对面地宣传教学改革的发展思路，宣传实施素质教育的全过程，又能就学生在学校与社会上的各种行为表现，思想动态等等，与家长及时交流沟通，取得家长对学校对学校教育的深刻了解和我工作的理解与配合。同时，我也通过家访能及时掌握家长对学校教育工作中的要求与建议，全面听取社会各方面的意见，积极弥补教学过程中的不足之处，自觉改进教学方法，提高教学水平。因此，有计划，有目的的搞好家访工作，是因材施教全面搞好教学管理和教学工作的重要手段。

作为班主任工作的一个重要的内容就是家访。本学期我利用了周末的时间对班级的学生进行家访。本来我对于和家长沟通是茫然的，不知道如何和家长沟通。但是经过家访我知道了，只要你让家长感觉到自己的孩子是被你关心的；你是爱孩子的；你也在关注孩子任何举动等等。你的一切行为都是着眼于孩子的持续发展的。这样即使你没有华丽的词语，家长对你所说的话也会很感兴趣的，同时也会理解你的。下面我就对我的家访工作进行总结。