

# 银行新入职员工年度总结(大全19篇)

考试总结是在一段时间内对自己学习成绩进行总结和梳理，从而更好地发现问题和解决问题。在下面的军训总结范文中，可以看到不同学生对军训的感悟和体会，希望能给大家一些启示。

## 银行新入职员工年度总结篇一

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近两个多月的工作时间了。转瞬之间已经过去了好长时间，在这两个月的时间里，我有过欢喜，也有过失落。自我不但学得了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自我来说是十分宝贵的。同时也是自我取得的巨大进步。

也许世纪百悦的工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，但是此刻看来，等我自我成为商场员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并没有想象中那么简单，那么容易，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

透过近两个月的工作和学习，商场的工作我也能够应付自如了，或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分感动。在这两个月的时间里，自我一向持续着对工作的热情，心态也是以平和为主。我深深的明白，作为一名世纪百悦的工作人员，坚决不能够把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，持续好自我的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自我做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还有待提高，但是自我觉得只要用心去做，努力学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要用心的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自我的工作。这是公司的需要更是自我工作的需要。针对自我在工作中遇到的问题，探讨自我的心得和体会，也算是对自我的一个工作总结吧。

在这段工作期间内，自我感觉到还有很大的不足，对于自我的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自我的工作，使我们的工作效率有所提高。当然自我觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自我的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自我在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自我与顾客之间产生矛盾，我们务必要持续好自我的心态。

在工作之余，自我还就应多学习关于自我工作方面的专业知识，自我只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自我所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要明白在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自我在这份岗位中工作了短短二个多月的时间，但给自我的感受却很深，无论是在自我做人方面，还是在自我的工作当中都给了自我很大的帮忙，在今后的工作当中自我就应多学习多进步，做好做精自我的工作。为了完美的明天，我们努力吧。

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

## 银行新入职员工年度总结篇二

新入职教师工作总结篇一光阴似箭，转眼间进入永中一小已将一年，作为一名新教师，在各位老师的帮助和支持下，在领导的信任鼓励下，让我成长、进步、收获了不少。回顾这一年，对自己的工作表现也有满意和不足，但无论怎样，都需要自己踏踏实实的工作，实实在在的做人。

本年度，我担任四年级数学和五年级科学教学工作。在教学工作方面，做为一名新教师，基本功不扎实，经验缺乏是我的不足。为了提高自己的教学水平，我主要做了以下几点：

1. 多学习，多请教。作为新教师，刚开始确实有些盲目，不知如何下手，但在教学上我不敢有一丝马虎，努力转变自己的观念，力求自己的教学方法适应学生的学习方法，不断改进自己的缺点。我经常利用空余时间去请教和观摩其他老师的教学活动并学以致用。

2. 认真备课，钻研教材，努力上好每一节课。在备课时我认真钻研教材、教参，虚心向其他老师学习、请教。力求吃透教材，找准重点难点。为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路。在课堂上，努力调动学

生的积极性，尽可能使每个学生都参与到课堂中来。及时批改、讲评作业，尽量做到每次作业都以三个等级对学生表扬鼓励。做好课后辅导工作，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，使学生学有所得。

3. 多看书，多上网。积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好的进行教育教学。我们常说给学生一杯水，教师就要有一桶水，时代在不断的发展，知识也在不断的变化，为了使自己的这一桶水不会陈旧、不会用竭，我努力学习，给自己充电。还经常网上找一些优秀的教案课件学习，努力提高自己的教学水平。这一年来学习，使我收获不少，无论是在和学生相处的技巧，还是课堂教学的合理安排上，我都很大的进步。

4. 及时写教学反思。我建立了自己的博客，尽量坚持每天记录教学及课外与学生的交流，从中找出成功之处与不足之处，有则改之，无则加勉。

为了更好适应教师的角色，使自己更快成长，我为自己设立了以下几个目标，以激励自己：

1. 在教育教学的思想，认真学习新课标，转变理念，与时俱进。

3. 加强学习，除了向书中学习外，还要继续向有经验的教师学习。不断提高自己的理论水平，同时也要积极参与课题研究。

4. 继续坚持及时撰写好相关的文章和总结，为学校和自己的课题作好准备。

在今后的实践中，我会继续努力工作，以真挚的爱，真诚的心，以及有个性的课堂教学风格吸引学生，打动家长。不断提高自己，完善自己，努力使自己早日成为一名优秀的教师。

# 银行新入职员工年度总结篇三

尊敬的领导：

自20\_年\_月以来我很荣幸来到\_从事\_工作，转眼三个月的试用期过去了，在领导的言传身教、关心培养下，在同事们的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习，对工作精益求精，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础。

## 一、工作、学习生活方面

我所在的工作岗位是一个涉及专业交叉多而又专业性强的工作，每一张图、每一句说明都认真把关，严格要求。每次接到一项工作，我都有一种高度责任感，心想一定要尽自己能力管理好这项工作把好技术关。积极解决施工过程中出现的各种问题，对于重点、难点工序坚持实时跟踪、监控以确保工程质量。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸取各种营养，二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

作为一名新员工，我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把清正廉洁作为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起，生活中勤俭节朴，宽以待人；工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐。牢固树立全心全意为人民服务

的宗旨意识，帮助身边需要帮助的人。

## 二、存在不足

三个月来我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，与工作需要和领导要求相比，还有一定差距。一是对管理尺度把握还有所欠缺。二是工作的预见力和前瞻性还不够强。三是工作的灵活性还不够，创造性相对缺乏。四是学习的深度和广度还不够，对问题实质的把握尚欠准确。

在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为单位需要的优秀人才。

试用期已结束，现在我的工作技能基本掌握，在此我提出转正申请，希望自己能成为正式员工，恳请领导予以批准。

此致

敬礼！

申请人□xuexila

\_\_年\_\_月\_\_日

## 银行新入职员工年度总结篇四

新入职教师工作总结篇二本学期即将结束，回顾过去的一个学期，我能根据学校工作安排认真做好各项工作，但在教学过程中还存在一些问题，现就一学期来的情况总结如下：

(一)、给学生创设一个主动探索的空间，培养学生自主学习的能力。

在教学中，我们把培养学生的创造性思维、提高学生的自主学习能力作为体育教学设计改革的方向。我们在教学中展示任何一种器材在学生面前，教师都不告诉学生怎样玩，而让学生自己想办法，自己创编各种游戏玩法，发挥其创造性思维。我们同时在活动中设置一定的难题，让学生自己想出解决办法，培养其解决问题和创造性思维能力。

(二)、运用多种激励方法提高学生的活动兴趣。吸引学生积极参与。

新课程非常重要的一点就是要充分调动学生的积极性，让全体学生积极参与到活动中来。为此，在教学中，我们充分利用了以下几点来吸引学生参加到活动中来。

(1)根据学生的生活经验设计富有趣味性的游戏。兴趣是一个人完成某项任务或活动的内部驱动力。在设计活动时，坚持趣味性原则更显其重要。设计的活动生活化、有趣味，学生才会有兴趣，才会积极参与，克服困难坚持下来。

(2)适当制造一定的紧张气氛。适当的紧张气氛会使学生有紧迫感，从而更加积极地完成锻炼活动。例如利用比赛形式进行活动可以促进学生活动的积极性；创设危险情境，会让学生们在紧迫感中努力完成锻炼活动，提高活动的坚持性。

(3)正确运用语言激励。教师对学生的赞许可以用无数的词语来表达自己的态度和情感，要避免简单的说“好”或“很好”，否则会使学生心理上得不到满足。教师可以说：“你做得非常好，老师很喜欢”，“大家来看xxx的表演，他做得真棒！”“老师相信你一定能行”等语言进行激励。这样不仅可以增强教师和学生间的关系，更有利于激励学生的自信心和活动的积极性。

(4)非言语性的激励当学生们在活动中表现得出色时，教师对他们微笑、点头、竖起大拇指等非言语性动作奖励将会给学

生莫大的鼓舞；教师经常走近学生身边拍拍他的肩，摸摸他的头，对学生表示出一种无声的赏识和赞扬；在活动中教师经常注意用视线接触学生，告诉他们老师在注意他们等方法，对提高学生活动的积极性都有一定的激励作用。

(三)、注重面向全体，让每个学生都能在原有水平上得到提高。

体育活动中要考虑不同能力学生的需要，改变过去那种“一刀切”的做法，从学生的个体差异出发，对发展水平不同、能力不同的学生提出不同的要求。对那些动作发展好的学生要适当提高难度，让他们“玩得有劲”；对那些动作发展较差的学生则降低动作要求，让他们也体验“成功的快乐”。

(四)、设置一定的难度和困难情境，培养学生勇敢、不怕困难、意志坚强的优良品质。

教师们在实践中不难发现，传统教材的活动难度要求已明显不适合当今学生的实际发展水平。我们在实践中深深体会到只有活动难度适当，安全措施完善，学生们的潜能才能得到发挥。在活动中设置一定的难度，有意创设一些困难情景，让学生经历一定的挫折，对形成学生不怕挫折、勇于克服困难的坚强意志是极为有益的。

在开学初我用了三个星期的时间对初一的学生进行广播操教学，加强对学生的思想教育，使学生真正认识到做操的重要性和必要性，培养学生重视做操、自觉做操、坚持做操、认真做操的良好习惯。正确运用示范。示范是体育教学的主要教学方法之一，通过示范能使学生建立正确的动作表象。因此，要求示范要清楚、准确、规范、优美。讲解少而精。我在广播操教学时的讲解，主要是结合我的示范动作，让学生加深对动作的理解。口令清楚、洪亮、准确。第五，及时纠正错误。所以，广播操质量，在很短的时间内有了很大的提高。保证了学生以健康的身体进行学习、生活。



当然在教学过程中还存在着一些问题，如备课方面对学生了解不够全面，对于学生原有的知识技能，他们的兴趣、需要、方法、习惯等认识不足，在有些时候未能及时的采取相应的措施。教法比较单一，在解决如何把教学资源传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动方法上比较单一。课堂上对于以下能教学能力要还有所提高：组织好课堂教学，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合。

所以在新的一年里我要注重个人的业务学习和提高，紧紧抓住课程改革这一契机，通过培训学习、观摩探讨，撰写心得体会、反思，积累、学习教学经验，多向其他教师请教，多和学生进行交流，在实践中应用等方式，加深对课程的理解和领会，努力形成自己的教学风格，形成学习形的教学工作习惯，让自己的教学工作更加完善、更加出色。

## 银行新入职员工年度总结篇五

摘要是对某一阶段的工作或某项工作完成情况进行回顾和分析的书面材料，包括成绩、存在的问题、经验教训等，为今后的工作提供帮助和参考。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

### 第一篇:新入职员工转正个人总结

尊敬的领导:

我于2\*\*年5月4日成为xx公司全球编辑设计中心中学教研室的一名试用员工，到现在三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

虽然是第一次接触编辑这个职业，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业精神，让我很快喜欢上了这份工作。同时，公司提供的一系列完整的培训课程以及公司许多老同事和资深编辑的无私帮助和耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了编辑出版的流程，为以后能快速地上手工作打下了基础。

总结三个月的工作：忙碌伴随着充实，学习伴随着收获。在主任悉心的培养下，我从最基本的一些校对工作做起，踏踏实实的学习，一步一个脚印的前进，到现在已经能够比较独立承担一些项目。其中主要完成的项目有：《高中单词速成》（第一级）初稿编辑、《高中单词速成》（第三级）初稿编辑、《高中单词速成》（第二级）初稿一校□□20xx年江苏夏令营牛津英语专用教材》基础班初稿二校、《中考听力突破》（第二版）成书校对及监听、《中考听力突破》（第三版）再版编辑、《初中英语听力突破》（七年级全册）第三版成书校对及监听、《初中英语听力突破》（八年级全册）第三版成书校对及监听。可以说，这三个月的工作对于我来说是意义重大的。

在中学教研室的工作中，我严格要求自己，认真及时做好主任布置的每一项任务，碰到有不懂和不清楚的问题就虚心向主任、王媛姐和阿霞学习请教。同时，我也积极学习新知识，新技能，注重自身发展和进步，不断提高和充实自己，希望能尽早独立承担完整的项目，在工作中独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免会出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成长、不断成熟。在此，我要特别感谢本部门的刘主任、王媛姐和阿霞对我的入职指引和帮助，感谢她们对我工作中出现的失误和不足的提醒和指正。

虽然三个月时间不算长，但我已经深深被报社良好的企业文化氛围所吸引。报社的领导注重人性化管理，工作环境宽松，在这样的氛围中，可以极大地激发我的自身潜力，使我以更积极的心态投入到每天的工作中。

我深知作为一名编辑，不仅需要有耐心、细致的工作态度，还要具有较强的责任心，能够为自己所编辑的书籍负起全部责任，并在工作中不断进取，努力提高自己的业务素质和专业素质，力争使书籍的质量登上一个新的台阶，为公司的发展打开一个更加广阔的渠道。我深信我一定能做到这些。

这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展和美好前景，我感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 第二篇：新入职员工转正个人总结

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《xx公司管理咨询建设项目建议书》《xx公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》《xx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：

一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的工作，充满信心！

### 第三篇：新入职员工转正个人总结

我叫范英杰，自xx年03月入职以来已近两个月，在这近两个月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作两个月以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要总结汇报。

怀着对人生的无限憧憬，我走入了朗山酒店。大家都知道酒店服务分为前台区和后勤区。工程部除负责客人投诉小修，及安装会议设备，并提供服务外，主要工作在后勤区，故工程部在酒店中为后勤部门。其主要任务是为酒店其它部门提供良好的服务。并确保所管辖设备的正常运转。由于酒店所有的设备运行均由工程部负责，同时现代酒店是集住宿、餐饮、办公、运动健身、视听会议、等为一体的综合场所。所用的设备设施日趋完善，对设备的依赖程度也与日俱增，一旦设备出现故障，服务就要受到影响，几乎无法由人来代替，所以说工程部管理的好坏直接影响到酒店的服务质量，销售价格，安全及利润，工作效率及酒店的声誉等。总而言之，工程部的管理是搞好酒店经营管理的基础，一旦基础出现问题将威胁到整个大厦。

在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，

不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；除此之外，我还负责本酒店的技术培训，在工作上尽心尽力的协助主管工作，以此来丰富自己的工作经验，通过每月培训，在一定程度上提高了酒店员工的凝聚力。工作细节中，我看到公司正逐步做大做强，以目前的趋势，我可以预见酒店将有一个辉煌的明天。作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情；使自己在基层得到更多的锻炼。

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到酒店的时候，对站内的一切都感到新奇。因为我学的不是酒店专业，所以对设备运行管理知识知道的也有限，但是在主管、同事的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短两个月中理论结合实践让我对酒店的基本设备有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。

作为见习生，我经常思考的问题就是如何配合主管搞好管理工作，特别是在“创一流”期间，为此我经常向新老同事请教。

在酒店呆了两个月，我接触了很多同事，就在接触他（她）们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作！”

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机

会还很多。而作为一名团员，入党是我一直以来的梦想。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过酒店全体员工的努力可以把酒店推向一个又一个的颠峰。

光阴似箭，人的一生在历史的长河中显得如此短暂，那么，人活一世究竟为了什么？我认为，是为了开创自己的事业！人们都说三十之后，事业冲天。我虽然还不到三十，但是为了事业，我愿终身奋斗！

#### 第四篇：新入职员工转正个人总结

时间一晃而过，转眼间到公司已经三个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这三个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，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。

在9月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：“\_\_，\_\_。”我对这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，

用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的\_\_人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创

业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

#### 第五篇：新入职员工转正个人总结

本人□xxx□自20xx年4月19日进入公司任职，至今已有3个多月的时间。这期间在公司领导的大力帮助下，在公司各部门支持和同仁的配合下，我们团结一心、踏实工作，顺利地公司领导交办的各项工作；并时时跟进目前正在开展各项工作任务。在此期间，得益于公司的领导信任和培养，使我对于公司融洽的工作氛围，团结向上的企业文化都有了一定的了解和认识，并在较短的时间内适应了公司的工作环境，能够独立完成本职工作并愉快的与同事们成为了很好的工作伙伴，在个人综合素质也得到了很大程度的提高。

通过这段时间的工作和学习，使我认识到自己的一些不足之处。首先在全面处理问题的经验方面有待提高；其次，在团队协作能力方面仍然有很大的提升空间。今后，希望有机会在各级领导的带领下，不断继续学习完善自己的全面工作能力。根据公司的规章制度现申请转为正式员工，并将本人这3个多月来的工作、学习等方面情况向公司领导做简要汇报：

自到公司工作以来，本人能够严格要求自己，遵守公司的各项规章制度；对公司的各级工作人员做到一视同仁，搞好团结。



根据目前的工作职责，主要负责物业品质提高和对全国物业项目品质监督的工作，针对目前接触的项目我完成了以下工作：

1、根据公司规范化运作的要求，熟悉公司各部门流程，初步总结公司目前在物业管理存在的一些问题并提出解决方案。

2、经过到重庆实地了解情况，对未达标的物业项目进行了问题梳理并提出整改建议，通过协调和督导项目整改，使项目有了整体的改观，得到了业主对均豪物业公司的肯定和认可！

3、参与西安顾问项目和通州顾问项目的工作中，通过多次与客户的有效沟通，了解客户所需并对各项工作耐心讲解，最终得到了甲方公司的认可。

4、在公司领导的带领下通过团队合作完成了三次投标工作。通过参与投标工作，从中学到了很多实用的知识，并结合公司现状总结经验，以期适用于今后的各项工作。

通过3个多月工作，我不仅仅学到了很多的专业知识，我深刻的感受到这些知识是书本不能给我的。每天看到公司的快速发展，本人因为能是其中的一份子而感到非常的骄傲和自豪，因此也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里找到归属感，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，愿与均豪公司一同成长！

在此我郑重的提出转正申请，恳请各位领导给我继续锻炼自己、实现理想抱负的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情完成领导交办的各项工作，和同仁们一起为均豪公司创造价值，同均豪公司一起展望美好的未来！

## 第六篇：新入职员工转正个人总结

短短试用期的工作就这么结束了，一开始我不是很喜欢自己

的工作状态，但是我一想起自己来到这里的初衷，我马上就坚定下来了，我很担心自己做不好，试用期的工作开始我一直战战兢兢，后来我明白自己需要拾起那份自信，没必要把自己的工作看的很复杂，慢慢的我做到了试用期三个月的时间我克服了自己的心理障碍，我不再觉得自己会做不好，反而我有了很大的信心，对于工作我一直采取放任的心态，不会刻意的跟自己过不去，这也是我今后的一个工作方向，我一定不会钻牛角尖，我觉得工作就是一个活的，不应该被我看这么复杂，试用期工作结束我也对自己总结一下。

来到公司的时候我就觉得学习很重要，自己掌握的知识其实用于工作中是很难有什么效果的，我一直在强调工作中我能够做的事情，学习是第一位，当然是在工作的过程中学习而不是在工作时间内来学习，工作是工作，工作不是用来学习的，来到公司一开始我的就在积极的学习，让自己主动地去接触一些没有接触过的东西，很多时候自己没有接触过的，不知道的往往能够让自己长见识，我让自己主动地去接触这些东西主要就是想提高自己，自己一点一点的积累，总会积少成多。

在一个就是脚踏实地，工作中没有什么捷径，我很清楚一份工作是自己慢慢积累，一步一步的适应下来的，没有什么工作能够一下自己做好，也没有什么捷径能走，试用期的工作让我成熟了很多，我也一直在脚踏实地的做好自己的事情，在工作中不刷小聪明，不把一些不现实的想法执行到工作中，一步一步的来才会是自己慢慢的强大。

能力决定工作的效率，能力也是工作中只管重要的一部分，我有着良好的心态，不会把自己的位置看到很高，试用期中我一直都正确的去看待自己的能力，我一直很用心的去工作，我知道自己作为一名新人很多的工作都需要我自己去学习，不是一下自己就能够学会的，我的能力也很有限，工作中我摆正自己的位置，把所有的事情都安排到位，做好一件事情不骄傲，不自大，我知道这些事情是我应该做好的。

短短试用期，也是一个考核自己的机会，在工作工作的这几个月我也看到恶劣自神的不足，比如工作缺少耐心，没有保持祝心态，我一定扬长避短，纠正这些短处的。

## 银行新入职员工年度总结篇六

不知不觉间，来到公司已经有一段时间了，在项目开发的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成绩，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下。

由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对烟草行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸

在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提。

要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；精细化工作方式的思考和实践。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

## 银行新入职员工年度总结篇七

当一周前，我来到我们地铁xx项目的时候，我就感受到了这里跟很多别的项目不一样的地方。也正是在这里，让我迅速认清了我自己，让我们明白，在这里我们将从一个学生完整的转化成为一名员工，一名合格的员工，一名能为企业创造效益的员工，在这里我们是一张白纸，在这里我们一切重新开始，在新的篇章里谱写我们真正可以为企业创造效益的东西，重新开始包括很多方面，尤为重要的我认为就是态度。我们

面对师兄，一定不要太做作，不懂的一定要问，倘若不知道还不问，那无异于给企业拖后腿。我们当前状况，就是一张白纸，以最快的速度书写出最扎实的专业知识和专业技能，这才是我们师兄们，前辈们，公司最希望看到的。

我们还是一名矿工，一名只有一把镐头和一个筐的矿工，在工程部的这些天，每天都会跟师兄请教一些问题，他们很友善，知无不言，言无不尽，非常耐心的给我们解答，让我受益匪浅，更是有些许感动。因为我觉得我不懂的实在很多，有问题就会问他们，但是他们告诉我，他们也是从那时候过来的，所以很能体会我们的感受。鼓励我们多学些东西，我们就像挖金矿一样，挖到了就是自己的，我们要拼命的挖，一点一点充实自己。

我们又了解了现场，安全，质量之间的关系，更了解了方案，规范的重要性。我们进入现场，首先普及了安全知识，安全第一，之后去了样板间，从每个步骤拆分开来，直观明了，记忆犹新。新工法，新工艺，新材料，多进取。这样会使我们走的更远，之后的几天里，前辈们带我们走了整个的施工工地，让我们从开始的看图到用身体感受整个工程，心中有个映照，整个侨城东车辆段让我们有了更为深刻的印象，综合办公楼，联合检修库，维修综合楼，运用库，上盖花园等路中师兄们也一直在讲解我们所看到的问题，包括构造柱的浇筑问题，施工缝的预留，梁板的一些问题，还有跟铁四院的关系，跟中铁二局的关系等等。

跟泽奇师兄去了一次咽喉区让我学到很多，就是泽奇师兄详细给我讲述了他出现的一些问题，毫不避讳，问题都主动的点出来，让我清醒的认识了一些问题。就是砌筑两柱间的填充墙的问题，由于赶工期，人员不足，材料供应不上去等原因，决定先砌筑到人所能及的地方，再进行搭架，分为五个区域，导致这一大面墙所有位置都砌筑到一个高度，然后再进行搭架，这样会导致砌筑工人无法施工，这就类似于进度计划横道图中，应该分部分项同时进行更好一些。又问了一

些细节上的东西，并且师兄准备给我看下砌筑规范，我了解到，应该先进行砌筑部分墙面，与此同时，进行剩余墙面的搭架工作，待砌筑到一定高度，转移到搭好的架子旁进行施工，再组装搭接已砌筑的位置进行剩余搭架工作。这让我深深的反思，应该怎样提高效率，起初为了赶工期，节约时间，但结果却恰恰相反，我想起了一句话，磨刀不误砍柴工，我觉得应该分析方案，制定比较好的计划，算整体的完成时间，这样工期也会更稳定，到底何时才能完成。

师兄又讲解了分包管理的某些问题，我们必须要保证自己技术过硬，规范，方案，手段等等。蓄电池室是师兄负责的区域，门口有c30混凝土做的防水，构造柱周围有双面胶，作用很多。同时，混凝土与砌筑墙面间应挂网甩浆，原因是两种不同材料间如果直接抹灰的话粘结力不够，挂网甩浆保证这两部分的统一，贴合。同时窗口洞口4m以上的应设置圈梁过梁。同时我也跟泽奇师兄看了下抹灰，他教我怎么看垂直度和平整度，例如这个2xx2的，就是2mmxx2mm符合要求的在那里我们也看到了灰饼，保持同一厚度平整较好。争雄师兄带我去了一次钢筋验收，就是通向上盖花园的楼梯，这楼梯基础钢筋模板都已经做完，但是由于一些问题，分包没有到场，不过我们和铁四院的监理人员都攀爬上去进行仔细观看，师兄更是一直认真进行观察，模板太旧，导致有的可能会开裂膨胀等等，这就是一些问题导致不合格，我也能感觉出做的不够用心，之前争雄师兄带我去看通向上盖花园的那个桥，钢筋和防护栏问题也有一些，周围太松散，没有进行良好的加固什么的，学到了很多。

这就是我一周以来的感想以及收获，希望在未来的日子里能够竭尽我所能，去配合甚至独立的完成一部分单体或者区域，不懂就问，敢拼敢做。尽到我们自己应尽的责任！为我们工程部贡献出自己的一份力！

# 银行新入职员工年度总结篇八

本人于20xx年7月13日来到xx工作，到现在已接近两个月。自入职以来，在单位领导的耐心指导和同事的热心帮助下，我都按照要求，表现良好，能很好的将布置的各项任务完成，完成自己的本职工作。也通过在这段试用期的实践工作中慢慢学会从象牙塔到社会大熔炉的角色转变，以尽早让自己融入工作当中，成为一名合格的员工。现回顾这一个月的工作，将个人工作情况、体会和感悟等总结如下：

## 一、以学习为主，在实践中逐渐学会积累

作为新入职员工，对于xx以及被分配到的工作岗位—xx的工作性质的了解视为必须。这一段时间以来，在领导的耐心指导以及同事们热心帮助下，基于我被分配到的科室的工作性质，我不断地去认真学习相关的业务知识，服从领导安排，积极主动请教领导和作为前辈的同事以期更好的完成任务。

参加工作以来，在这段时间里首先从学习好xx相关文件和xx的相关工作项目等开始，不断去了解xx的发展方向以及作为一个二层科研机构的员工如何按照xx的发展方向而进行工作，从而去明确自己的工作方向。其次是在此期间，按领导的布置任务跟随xx开展等工作任务，同时跟随xx等人开展xx的工作，于实践中不断积累工作经验，为未来提高自己的工作能力奠定基础。

## 二、工作不断改进，继续积累经验

作为新入职的员工，一方面由于此前对xx相关的xx了解甚少，另一方面本身的角色转变没有完全进行，对于领导布置的任务时常因此停滞不前。因而我也在工作中不断向领导向前辈们请教，在最开始的材料阅读方向中，自己完全毫无头绪，便询问请教才明白需要从相关的项目文章着手，再到随后的

工作规划书写、oa上报文件、项目申报书书写等，在文字基础和拟稿结构上都出现了些许的问题，但随着工作的不断开展，在领导和同事们的指导和帮助下不断改进工作进行中出现的错误，逐渐往更熟悉的方向发展，虽然过程较为缓慢并且时有出现错误，但同时也更深入的从中了解到了xx真正的工作性质。期间参与xx申报书书写，负责xx活动总结，参与xx跟随xx等人开展xx等工作，都很好的完成了自己的本职工作。

### 三、自身不足和下个月计划

回顾这一个月的工作，各方面表现良好，工作上认真服从领导安排，积极全力配合同事和其他各部门的相关工作，中规中矩。但在这一段时间的工作中，自己深深体会到了作为一个职场新人的乏力感，无论自己在学校看到的学到的如何多，到了工作单位都需要从头再来，从文件学习的无从下手，到项目书写的毫无头绪，最后在xx项目的工作方向等，都体现出自身的未完全适应性，因而在接下来的时间，将会通过自己努力，不断的深入学习，积极主动去实践，争取早日能够完全的适应工作。

## 银行新入职员工年度总结篇九

进入公司几个月来，在公司各级领导的关心下在同事们的帮助下我较好的完成了公司所安排的各项工作任务。现在我就我在20xx年的思想、工作情况向公司领导作简要汇报：

始终把学习作为获得新知、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极学习党的理论、路线、方针和政策，认真学习马列主义。通过这些理论的学习，使我深化了对党的十六大和十六届四中、五中、六中全会精神的理解，尤其加深了对科学发展观的理解。并结合公司实际认真学习了公司的xxx等管理制度和工作条例，使工



作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实地开展各项工作。

进入公司后，按照领导安排我负责综合部的考勤、考核与车辆管理工作并协助渠道部的宣传物品管理工作。在各项工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作，受到了同事们的好评。一是为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向公司的领导、同事请教使自己对公司的情况有了一个比较全面、系统的认识和了解。二是在考勤考核工作中，我本着公平公正、认真负责态度对待每位员工的考勤记录。不将自己的私人感情和与同事的关系武器到工作中，经过一段时间的努力我的工作得到了大部分同事的理解和支持。在五个月的考勤工作中我没有出现一次错误的记录，处处以公司的利益为重时时将公司的利益放在心中。

刚进入公司我就发现存放公司宣传物品的仓库比较混论，有一些宣传物品还可以再次利用如果置之不理将对公司的财务造成浪费。我利用工作之余将各种宣传物品作了分类存放，并制作了物品登记表将所有的物品逐一登记，使所有的宣传物品存放有序使用方便。通过这一措施不仅节约了公司的财务开支，更节约了工作时间提高了工作效率。

自从进入公司后我坚持每天最早一个到公司最后一个离开公司，自觉负责起办公室的卫生等工作。在同事们工作忙碌的时候主动帮助，主动加班加点的帮助大家，受到了同事们的好评。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

针对以上存在的不足和问题，在新的一年里我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

- 1、继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。
- 2、以实践武器学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。
- 3、踏实做好本职工作。面对新的一年，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。
- 4、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的工作为公司做出应有的贡献。

## 银行新入职员工年度总结篇十

时光似箭，岁月如梭，转眼进入公司已经有半年多的时间，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的六个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的各位领导和同事表示衷心的感谢，有你们的关心才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。

作为公司经营部的预算人员，在此期间，我充分的认识到这份工作的重要性，同时也发现了自己工作的差距，也使自己明确了下一步努力的方向，现对自己在公司经营部所做的工作做一下回顾和总结：

在经营部6个多月的时间中，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行了解，熟悉公司的企业文化。熟悉经营部运作流程，熟悉有关水利水电建筑预算的定额，参与标书的编制。

对于预算工作，我觉得态度决定一切，对于工作如果没有一个好态度，一切也就无从谈起，只有以认真的态度、以主人翁的精神去对待自己的工作，才会实现公司利益的最大化。

由于自身的局限性，对于有些细节方面处理地不是太准确，因为预算工作有一部分是需要时间和经验的积累，不过我相信经验上的不足可以通过勤奋来弥补。对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和操作能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。

在今后的工作中，我会加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，认真做好本职工作，积极配合同事工作项目。积极向同事学习，虚心请教，并以实践带动学习，全方位提高自己的工作能力。克服自己本身存在的诸多缺点，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

末，真诚的感谢所有的同事，谢谢你们半年多的相伴，让我倍感温暖和亲切。感谢公司能给刚毕业什么也不懂的我一个这么好的学习的平台，让我在这些日子里学到了太多不曾有过的东西。也真挚的希望我们在xx年越走越好。

## **银行新入职员工年度总结篇十一**

为期一个月的岗前培训就要落下帷幕，在这段难忘的时光里，我们度过了紧张而又充实的每天，逐步从校园轻松的学习氛围走进xx银行紧张的工作环境，开始了自己的职场生涯。经过这次培训，我对自己的工作岗位和银行的各项制度有了初步的熟悉和了解，从临柜操纵技能到理论水平的把握都有了

长足进步。培训中一些动人场景和感人片断也给我留下了深刻印象。

首先让我印象深入的是□x行是一个暖和的大家庭。总行对这次培训很重视，地点就设在16楼的会议室，受外界影响少，资源充足，设施完善，而且食宿安排周到贴心，使我们充分感受到了xx大家庭的暖和。行里的各位领导和业务尖子们亲身给我们上课，都非常平易近人、耐心讲授，没有一丝架子。培训的内容安排也非常全面和系统，从安全保卫到仪容仪表，从业务操纵到科技知识，从电脑汉字输进、表式输进、传票输进到单指导钞、多指导钞、机器点钞，对刚走出校门的我来讲，这些内容既陌生又感到新鲜，这次培训也很好地弥补了我在银行业务知识方面的不足，对合行业务有了一个感性的熟悉，这也是我进xx大家庭的第一课。

其次让我深受感动的是：师傅们的敬业精神。在培训期间，师傅们毫无保存地将自己的知识与经验倾囊相授，将自己多年实践积累的经验和工作技能，手把手地传授给我们，对我们的题目都耐心解答。不但演示和解说正确的姿势和方法，教会我们操纵，还耐心肠纠正每一个学徒在练习中的错误，不厌其烦地回答我们的发问，使我们少走了很多弯路。师傅们这类对教学认真负责的态度，是他们敬业精神的具体体现，对此我深有感慨，让我由衷的敬佩和感激。

还有就是团队意识的培养。行里在培训期间，举行的几项活动，如登楼梯活动、通讯员培训、新老员工篮球赛、业务技能比赛观摩等，也让我记忆犹新。其中印象最深入的就是登楼梯活动，这对我们的体力和毅力是个很大的考验。有些新员工由于平时缺少锻炼，爬了不到10层就已气喘嘘嘘，出现了体力透支的情况。因而我们相互鼓励，大家心目中都有一个团队意识，不因自己而拖了全队的后腿，乃至有的固然自己体力不支，但还是伸出手来拉一把更困难的伙伴。这一拉，传递的不但是一份气力，更是一种信心，一种克服困难的信心。大家都深信，贯彻始终，就是成功，凭着顽强的意志和

永不言弃的精神，终究全员都到达终点。固然我的最后成绩其实不理想，但我还是很满足，由于我坚持到了最后，我克服了我自己。这类活动很好地增进了同事间的交换，促进了彼其间的友谊，加深了我们对企业文化的理解，更重要的是培养了我们的团队意识。

一次短暂的培训快结束了，我们就要到不同的岗位上开始全新的工作。感谢总行为我们创造了一次这么好的学习机会，感谢老师们对我们的悉心辅导。俗语说：师傅领进门，修行靠个人。在今后的工作中，我将立足岗位、踏实工作、勤奋学习，干一行、爱一行、专一行，把在学校学到的知识与实践操纵有机结合起来，以能者为师，努力做到学习虚心、工作尽心，争取在较短的时间内，把握各项业务技能，使自己成为一个复合型的人才，做一个有责任心、布满自信的xx新员工！

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](#)

## 银行新入职员工年度总结篇十二

毕业之后的我很顺利地得到自己的人生的第一份工作，而同时，我的很多同学还在东奔西跑地找工作，在严峻的就业形

势下，公司为我提供了如此珍贵的一个工作机会，我倍感珍惜！

公司为了帮助我们这些新员工尽快适应公司环境与工作，特为我们提供了培训课程，通过这次培训和学习，我知道我们的公司是xx集团指定的广告一级代理公司和节目发行公司，我们能够运用本身所拥有的优质媒体资源，无缝植入王牌节目，结合线下活动推广，凭借强劲的整合营销平台，帮助国内外企业更有针对性、更有效地进行大众传播和营销推广。我们公司改进了传统的广告投放模式，能为广告主提供全方位的整合服务。我们公司是一个充满活力、勇于创新的团队。这个团队就像奔腾向前的骏马，正勇往直前！

通过培训，我还知道如何做到从学生到职员的社会角色转变。我认为在学校，我们的主要任务是学习，是为获取知识，提升自己，是一个索取的过程。走出学校，我们应该主动承担起为服务社会的责任！所以当刘老师问大家：有谁认为自己是在打工的？请举手时，我反观自己，不是这种心态。不错，工作是我们获取生活来源的一种方式，但更应该是我们回报社会，感恩社会，并实现自身价值的一种方式。我们应该以一种敬业的态度去把工作做好，当我们专心于自己的工作时，我们会得到一种愉悦的享受，这个境界离我们事业有成的人生目标也就不远了。所以说是工作，还是事业，取决于我们的态度，工作是谋生，事业是人生，态度决定命运！

这次培训之后，我感到收获到了一颗丰盈的心，培训课程结合了一系列的哲理故事，让我记忆犹新，受益匪浅。在这里顺便说一声：真的很感谢公司及xx老师！希望公司及xx老师能为我们提供更多这样的共同学习成长的机会！

半年过去，在xx经历的传、帮、带及部门同事的热心帮助与支持下，我能协助x总做一些客户中心的日常工作，也初步了解了广告业务的工作流程。作为客户代表，我们的一言一行都代表这公司的形象，只有足够专业，才能够给客户留下良

好的，深刻的印象。为了尽快将工作做好，有时下班后我会选择留下来看点专业书籍，我坚信努力就有机会成功！

## 银行新入职员工年度总结篇十三

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已基本融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。同时也有一些心得体会与想法，借此机会谈谈：

首先，谈谈自己这段时间心态的转变。

坦白讲，如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。

最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。没有一丝的心理准备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我半年来的工作状况做一个小结

(一)学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

我的主要工作是负责行业的信息整理工作，通过对信息技术和互连网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的大量动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策提供依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

除此之外，我还尝试着进行了xx项目的成本估算，使我有机会能接触到估算实践工作，对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

(二)即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作



的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

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](#)

## 银行新入职员工年度总结篇十四

我带着自己的梦想与追求，来到了期盼已久的携程，从公司四天紧锣密鼓的入职培训中，让我更清晰的认识了自己，使我更加坚定了自己的选取，能成为携程的新进职员，深感荣幸！

新进职员的培训结束了，留给我的不仅仅是感动，不仅仅是经验，也不仅仅是培训师对我殷殷的嘱托，更重要的是是一种奋发向上的力量和开拓进取的精神。企业文化的洗礼，自身心灵的洗练，让我没有了离开家乡的孤独与寂寞感，抛弃了迷惘和彷徨，让我更深刻的了解了携程。携程的企业文

化，经营理念与服务理念，一幕幕辉煌，一份份成绩，让我叹服，让我感动，让我找到了一中久违的归属感，内心充满了对那里的无限眷恋和渴望，我清楚地认识到那里就是我新的开始了，应对这样一个快乐的，用心的，向上的，勇敢的团队，我期望自己能尽快地融入此团队，敢于创新，追求务实，坚持学习，我也坚信，它值得我为之努力奋斗！

在人的一生当中，实现自我价值是十分重要的，能够提升自身的价值，为社会、为国家、为人民、为公司做出贡献，是衡量自我价值的标准，所以我认为越有挑战力的工作，就越有他所具备的特殊价值，我为成为携程一员而倍感自豪。在今后的工作中，我会坚持不懈的努力，为携程的明天而奋斗，相信携程的明天会更强大，更辉煌。

新的舞台，新的机遇，新的挑战，以后是未知的，未来有无限可能性，我期望做一个负职责的人，一个值得信赖的人。应对机遇，应对挑战，我会自信的理解，我相信我们能够一齐创造辉煌。

在理论培训中，我了解到了公司的历史，公司的企业文化和公司的完整架构，以及公司每个员工务必具备的条件和职责心，携程是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。携程会给予每个员工相应的关心，会给每个员工足够的空间展现自己，携程的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有潜力把握机遇，与携程一齐迎接挑战！从这次的培训中，我学会了一句话，只要有目标，路就不会消失，短暂而紧张的培训过程中]，培训师精彩的授课技巧，让各位新进职员在快乐中理解了培训，并没有疲惫的感觉。

是的，用心的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十\_一样。所以我的心有多大，舞台就会有多大，心态决定一切。所以我会用最用心的心态去应对自己和每一位顾客和朋友，我坚信，没有做不成的事，只有不愿做的事。

作为团队中的一名新员工，我会尽快让自己成长起来，在团队中有所担当，承担相应的职责，我会发挥新员工学习潜力强，工作热情高的优势，多向有经验的同事学习，使自己尽快的能融入团队，融入公司，独立高效地完成相关工作！

## 银行新入职员工年度总结篇十五

尊敬的公司领导：

我叫xxx□毕业于河北建筑工程学院，自20xx年8月1日成为公司的试用员工已近半年了，在这半年的工作和学习中，接触不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正，工作以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将我这半年来的思想、工作、学习情况作简要汇报。

### 一、工作情况

作为一名安装预算员，我的职责是尽心尽力做好本职工作圆满完成领导交给的任务。在迁安指挥部期间，我的工作内容主要是工程算量，具体完成内容包括河北燕港科技研发中心一项工程的水电工程的算量，水部分包括给排水、压力排水、虹吸和装修部分水的工程量的计算，电部分包括线管的预埋和装修部分的工程量计算。在此期间，我经常去现场核实水电施工队的施工进度，并根据实际的施工进度审核水电劳务队上报的产值，审核完成以后，交给专门负责上报产值的同事，有同事向公司上报产值。

### 二、学习情况

我在工作之余会在网上查找一些关于安装预算方面的资料进行阅读，做好学习笔记。有些不懂的地方我会向我的同学、

导师请教，及时解决我工作中所遇到疑惑和问题，并做好学习笔记。为了学好预算的方面的知识，我在网上购买广联达盗版狗进行广联达软件的学习，其中包括安装算量和清单计价，并在工作之余进行自学。在轮休期间，我报名参加广联达的培训来提高我现在欠缺方面的预算知识。

### 三、思想情况

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。作为一名共青团员，入党是我一直以来的梦想。为此我将尽我所能地做好我的本职工作，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为公司的美好明天尽一份力。

我在工作中我体会到经营方针上坚持公司利润最大化，在工作中遇到一些问题，要及时的向领导汇报，以便更好的解决问题。在以后的工作中我严格遵守执行公司的各项规章制度，以公司的各项规章制度和预算员的职业道德为准则，加强对工作的责任感，我会一如既往的做好我的本职工作，争取成为领导的左膀右臂，为公司的发展目标添砖加瓦。

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](#)

## 银行新入职员工年度总结篇十六

繁忙的一年又快过去了，回望20xx年，真是感慨万千，有得有失□20xx年真是难忘的一年，感谢领导的大力栽培，和同事们的支持和帮助繁忙的一年又快过去了，回望20xx年，真是感慨万千，有得有失□20xx年真是难忘的一年，感谢领导的大力栽培，和同事们的支持和帮助。努力开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，以下八条是本年度的工作总结：

1、作为一个销售员工，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2、工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3、良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头

的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4、请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5、当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6、做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7、一定要有耐心和恒心思想汇报专题，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才出了第一个单，我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8、作为一个销售总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。对工作保持长久的热情和积极性，更需要有不待扬鞭自奋蹄的精神。所以这xx年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

## 银行新入职员工年度总结篇十七

刚走出大学校门，我就很荣幸地成为xx工程公司中的一员，怀着自己美好的希望和从零开始的心态，开始了自己人生的新征程。

为了让我们更快地了解公司、适应工作，公司特地从7月14日开始对我们进行了为期一周的新员工入职岗前培训。这次培训的内容十分丰富，主要有公司历史沿革、公司组织机构与企业文化介绍、公司领导讲座、各部门负责人讲授相关专业知识和自身经验的传授、安全、管理体系以及档案管理等诸多方面的系统学习。经过七天的培训，使我在最短的时间里了解到本公司的基本运作流程，以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识等。通过这次培训，使我受益非浅、深有体会。

首先，了解公司历史沿革与公司机构、企业文化。

开始培训的天就是介绍单位的历史沿革，芮书记介绍得很详细，仿佛带领我们重走过这50多年的风雨，见证企业的进化，也了解到了其中的艰辛。这使我们更加珍惜现在来之不易的今天，激励我们更加努力去建设辉煌的明天。

在同一天，张书记为我们介绍了公司现在的组织机构，使我们从宏观上了解公司的各大部门及其主要职能，为以后联系工作，提高工作效率做好铺垫。张书记还为我们详细地介绍了本公司的企业文化。在我工作的3个月来，我感觉公司的工作氛围、人际交往甚至是走在公司的路上都是有激情而又放松的。有激情是因为在工作中能学习到很多的知识与技巧，放松则是心理上的，这正是工作着并快乐着的感觉，让我感到无比的满足。

第二，培训使我对公司主要业务有了基本的感知与认识。

我在公司的档案室工作，在学校学习的也是专业的档案知识，可以说，对于勘察测量这方面来说，我完全是个门外汉。这一次培训，是我次系统接触这方面的知识，真是受益不少，学到了很多新的知识。

经过几次专业知识的培训，我大致了解了公司的主要工作任务，大概分为勘察、测量、岩土试验、测试这几大方面，并分别有对应的部门负责。比如说工程师办公室主要负责岩土工程工作，主要有勘察、设计、治理、检验、监测；测试中心主要负责原位测试、桩基检测等等。并且我对其主要工作流程以及一些术语也有了大致的了解，总算不会像刚来的时候一样，连公司的主要业务都不清不白了。

### 第三，学习了公司的安全管理与管理体系方面的知识

用了一天的时间，我们系统学习了安全方面的知识与公司管理体系方面的知识。我想这对于我们应届毕业生来说，还是比较陌生的知识。我认为其目的就是为了：一、保证安全生产；二、提高工作效率；三、提升企业形象。最终的目的就是使利益化。在这基础上有很多理论的知识与制度，这还需要我们在平时的工作中就注意，比如安全，在任何一个细小的环节中我们都要注意安全的问题，比如人走断电、防火、防盗，还有特别是在施工现场的一些用电安全、人员安全等。这些在实际工作之后可能才能注意到更多问题，并写入制度，是安全管理更加规范。

公司是本行业批获得管理体系三标合一的公司，并有符合公司实际情况的管理方针。在学习中我们学习到了一个以不变应万变的管理模式，也就是pdca循环：从plan(计划)到do(实施)到check(分析检查)到action(持续改进)。不管是qhsems、ems、ohsms这一循环始终贯穿其中。仔细看，这一循环也适用于我们生活各方面，这其实也就是一个经验积累的过程，从不会到会，从不好到好，从好到更好的一个过程。我相信，这个简单而明确的循环会伴随我一生，成为



我不断进步的标尺。

#### 第四，学习了公司档案与人事方面的知识

最后一天我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。公司的档案室已有了50几年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，我没有选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

人事方面，李主任主要为我们介绍了新进员工的待遇、假期、职称等问题。我想这也应该是我们很关心的一个话题。李主任介绍得很详细，分别介绍了各部门的工资情况，我也觉得越透明越公平，越公开越不敏感。我比较关心职称的问题，档案系列的职称是要上社会去考的，我想从现在开始就应该抓住专业知识不放松，争取能早日更上一层楼。

最后，培训中领导对我们提出的要求。

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、在学习。一刻也不能放松，不仅要转研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解勘察、测量等方面的知识，这样有利于我了解档案内容，提高工作效率与质量。此外，就是希望能尽快地进入工作状态，做好思想意识的转变，从受者转变成施者。我认为我在这方面做得也比较到位，毕竟已经经过了2个月的实习，感觉现在也慢慢走上正轨了。最后就是希望我们能脚踏实地的工作，养成良好的工作与生活习惯，为自己积累资本、为公司创造利益。

到现在为止我已经在公司工作了3个月了，这次的职前培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，水不流则腐，人不进则退，在今后的工作中，生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。在公司走新、特、精强企之路之际，我作为公司的一员，也要有这样的理念，发展自身的新、特、精，为适应公司不断发展的需求完善自己，争取做到自己对公司利益的化。

相信自己能行，证明自己真行！

## 新员工个人工作总结

接下来，让我们看一下一名告别了大学生活，走上了工作岗位的新员工写下的工作总结吧！

时光荏苒，转眼间我告别了大学生活，走上了工作岗位。去年的这个时候，还奔跑于学校的足球场上，穿梭于教室之间，而今已经是一个广电人了，实是感叹时间的飞逝。虽然参加工作只有短短一个多月的时间，但是感受颇多。在接受各种工作任务的考验、独立处理人际关系的过程中，不经意间发觉自己成熟了许多。

### 一. 锤炼自己，促专业化发展

我在大学中专修的是电气自动化专业，与现在的工作可以说是风马牛不相及，来到广播局之后，我开始学习总编室的工作。初次接触这些工作，真的有点不知从何下手，在几位同事的耐心指导帮助之下，我逐渐掌握了一些工作技巧。工作也由开始的力不从心转变为现在的得心应手。

### 二. 踏实工作，平凡中求佳绩

认真、务实、创新、激情是我为自己确定的岗位关键词。

### 三. 勤于思考，反思中求进步

不积跬步，无以成千里。在这一个多月里，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题。虽然因此遭遇到了挫折，但与此同时也得到了不少锻炼和磨砺的机会，这些机会对于我来说则是最为珍贵的。有了这些宝贵经验，和刚开始工作的业务水平比较起来，现在的我工作起来明显感觉到轻松了许多，工作效率自然也提高了。所谓的厚积薄发就是每天都要尽可能的累积一点儿进步，时间久了这也将是一笔极大的财富

haoword提醒你：收藏好范文，以便下次方便访问。

### 第四篇：新员工月度个人工作总结

#### 新员工月度个人工作总结

##### ——培训学习心得体会

##### 监检室戴少武

作为一名新员工，经过8月份对特检工作的接触与学习，我已融入了特检大家庭。在监检室继续学习的这个月里，我个人认为自己较好的完成了月初初定的目标：在工作中，以日常下乡监督检验和定期检验为契机，结合翻阅相关书籍、规程、规范、标准等相关材料的基础上，较好的实现理论与现场实际相结合，在监检室工作与学习的这一个月里，经过各位师傅的悉心指导，已初步熟悉并掌握了电梯监检与定检的工作流程及相关工作知识。

通过这个月的学习，发现自己有收获也有些不足。通过日常下乡检验与平时书籍资料的查阅，使我对检规有了更深刻的理解，但由于种种的原因，个人觉得工作中还是存在以下问题：

首先是工作中缺乏电脑的因素，迫使自己对检验平台的接触

与学习机会几乎是片空白。由于检验员工作量较大，除了下乡检验完基本就是做报告，所以报告占了工作中的很大一部分，但由于本人没有配备电脑，在闲暇时间基本没有机会接触检验报告的编制。在学习上出现了一个较大的盲区，所以在此望领导重视，能尽快为我们这些新进人员配备电脑，以便工作需要及学习。

再者基于检验员的性质，存在较大的工作量，所以在学习上，个人觉得渐渐的有点疏忽的迹象。为此个人觉得我必须做好合理的规划和时间安排，以便争取更多的时间投入到学习中，从而来充实自己，让自己继续充电，以缩小自己和优秀检验员的差距。还有就是希望院里能组织一次系统的检验培训（像上次“比对”前组织的检验学习）。安排一位师傅循着院标对设备逐点进行讲解与检验，能结合案例及原理对其各点规定和要求加以说明，这样就能更方便的对标准加以理解与记忆，不再使标准及规定显得那么生硬。

最后通过这个月参加工作的体会，我想对我院的检验工作提点建议：

特检院是一个带有盈利性质的服务行业，服务对象遍及人民生活的各个领域。正如企业文化所宣传的“人人卓越 社会信任”，那我们要如何做到呢？我们既是一个服务民众的行业，所以我们就要服务于民、取信于民。只有得到了社会信任我们才能更方便、更广泛的开展特检工作。在这方面我建议我院在外出下乡检验工作时，能够统一着装，人手一个安全帽，佩带胸卡，以使用户一眼便可看出这些人是来做什么的，以便工作的开展以及群众的监督作用。综上所述，以上是我这个月的学习培训、师傅指导与现场学习得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。

## 新员工年终工作总结

这是我工作初始的一年。在这一年里，我完成了一个由高校

毕业生到企业员工角色的转变。回顾这段时间的成长，收获颇多，自己的心态不断调整、成熟，为人处事的能力，各方面都在不断的成长变强。

记得刚进公司的那会，不知道自己该干什么，师父交代的活儿干完了就不知道干啥了，脑子一片空白。每天下线、压端子、分线，原来这就是工作。心里很不是滋味，学校学的知识一点都不能学以致用，很迷茫。随着时间的推移，我发现下线布线虽然看起来枯燥、平淡，把工作完成是极容易的事儿，但要做的快，做的好，且不出项点，却是件非常不容易的事。

于是，我慢慢的调整好自己的心态去重新审视这个小集体，也渐渐的明白，其实各个岗位都有发展才能、增长见识的机会，只要我们满怀着一颗热忱的心，最平凡的岗位也可以做出最不平凡的业绩。

我将这一年的工作收获总结如下：

## 一、诚信敬业

无规矩不成方圆。工作中，我严格遵守公司班组的各项规章制度，不迟到、早退，不懂就问，把自己本职工作内的事情做到最好。即使是最基础的工作，也不断地创新求进。

## 二、学无止境

职业生涯是学生生涯的一种延续。进入社会的这个大集体后，我仍发现自己在许多方面的知识缺乏。三人行则必有我师，原来社会这个大集体是如此的粉彩多呈，没有什么知识是学的完的。

学如逆水行舟，不进则退。为了让自己的知识底蕴更上一个台阶，也为了职业生涯能有更好的发展，我激励自己自考学

习，用更强的知识来武装自己。

### 三、处事为人

象牙塔中的生活，我们天真的活在一种自以为的骄傲中，以为自己已经无与伦比。

工作后才真正明白，如果只是一个人，永远都成全不了最优秀的团队。谁都不可能建座孤岛，一个人要取得成功，必须与他人一道工作并得到别人的合作。

这个过程，除了技术，便是处事为人的能力，不是狡诈，是尊重聆听，真心换真心的过程。我们的集体和谐融洽，我们的工作氛围轻松，大家都毫不吝啬的交流传授经验，我们的团队凝聚力强了，我们的工作效率便越来越好。

今年，是我职业生涯的第一个丰收之年，无论是在行为、思维上都切身感受到了提升和进步，更加清楚的知道自己的优势与不足，也下定决心去学习职业生涯中必备的更多的能力和技巧，我会在此基础上不断的调整学习。

结束，意味着新的开始，我已准备好了全身心的热忱，让新的一年，新的学习过程，早些开始吧！

### 新员工年终工作总结

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。

在完成好本职工作的同时，我还积极发挥年轻人的优势，热情帮助其他同事解决工作中的困难，如解答电脑网络方面的问题和文件打印等工作。在去年年底给退休职工发放慰问品的工作当中，我负责打印五百多名退休职工的名单，并逐一电话通知领取，受到了大家的好评，这使我越来越感到帮助别人的乐趣。

回首往日，我觉得可以用几个词来形容我心中的感受，第一个便是收获。是的，我只作了我应该做的，却收获了太多东西。在我有限付出的同时，我收获了成果，收获了成长，收获了大家的信任，收获了围绕在身边的浓浓的企业温情。这是企业所给予我的，也是激励我迅速成长的源泉。

## 银行新入职员工年度总结篇十八

尊敬的领导：

你好，我叫xxx□目前在任职xxxx实习导购。一个月的试用期转眼就过去了，在这短短的一个月中，我慢慢的适应了新的工作，融入到了xxxx这个大家庭。让我感受到了公司宽松融洽的工作氛围。这虽然不是我的第一份工作，但我还是全身心的投入其中。

与之前的工作相比，虽然都是销售，但是因为销售的商品和面对的客户不同。所以在这里的工作，我一直严格要求自己，认认真真的向领导和同事学习。从服装的面料款式价格，每一个细节都不可忽视。一开始，向顾客推荐服装时总是扭扭捏捏，不能准确的给顾客介绍所需要的商品。经过几天的努力，很快对公司的服装有了初步的了解，对顾客的需求也有了大概的定位。在剩下几个星期的实践中，我学到更多的是诚信经营和换位思考，作为导购要认真的和顾客交流，从顾客的角度看待商品。

一个月的时间下来，自己努力了，也进步了很多，接触了更



加丰富的事物。现在的工作慢慢地变得顺其自然了，但是感觉自己还存在一些缺点和不足，总结了一下主要有以下几个方面：

- 1、对公司商品的了解还不够透彻，有时想法和现实有点不协调。
- 2、虽然在全力以赴的工作，感觉还是离目标任务很远适合的，这样才能增加回头率。
- 3、每款服装都有不同的特点以及适合的人群，在对顾客推荐时一定要详细透彻的说明。
- 4、向顾客推荐服装时，要细心的观察顾客的举动和反应，投其所好。
- 5、认真听取顾客的意见，遇到问题及时向上级领导汇报。

与xxxx接触短短的一个月，我感觉嘻嘻哈哈的未来是一片辉煌，她所面向的消费群体是越来越多时尚的年轻人。所以我决定凭借自己的努力在嘻嘻哈哈坚持做下去。现在的我是个有家庭的人了，作为一名母亲，我更能理解我所肩负的责任，不只是对家庭对孩子要负责，更要对自己的公司工作负责。未来这两年的工作计划是继续跟xxx这个团队，努力工作。

我深深的体会到有一个和谐共进的团队是非常重要的，有个积极向上的公司和领导是员工前进的动力。嘻嘻哈哈xxxx能给我这样一个发展的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在试用期即将结束之际，我特向公司领导提出申请转为正式员工。希望得到领导的批准，我将以更加饱满的热情投入到工作当中，以回报公司领导对我的信任。

此致

敬礼！

申请人：

20xx年xx月xx日

## 银行新入职员工年度总结篇十九

今天已经是xx年7月10日了，从5月26日进入美日天津分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到现在已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧！再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩！我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交

了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”！

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后都是胜者！就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着；现在不出单并不代表以后不出单；只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着！面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变！因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了美日天分公司，为了“金钻盟”组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线！事在人为，人定胜天！相信自己是最棒的就足够了！

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

四月，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好（利巴韦林，阿奇霉素颗粒等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大，xx市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！！

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的。岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把xx市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！！！！粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧！！！！

工作半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢

公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的工作作心得体会与大家一起分享。

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，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。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里，有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻炼人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度···这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可

能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及

时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

二、明确任务，主动积极

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。  
用更加积极的心态去工作。