

新入职工作总结报告 入职工作总结(模板8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

新入职工作总结报告 入职工作总结篇一

为了让新员工在入职前对公司有一个全面的了解，了解并认同公司的发展和企业文化，从而更好的胜任工作。行政管理中心部将于在公司培训中心对新员工进行入职培训。

一、培训目的：

二、培训的具体内容：

4、入境说明及相关程序；

三、考核方法：

培训采用笔试和课堂提问的方式对新员工进行考核。

四、培训总结：

本次培训是结合公司规章制度培训新员工。通过对新员工的入职培训，新员工可以在沟通过程中了解公司概况、公司结构、企业文化；熟悉公司的各项管理制度、各部门的职责以及部门间的沟通方式；使公司的工作更加完善，稳步发展。对新员工提出期望，希望新员工在各自岗位上理论联系实际，进一步提高工作技能，为企业的建设和发展创造辉煌。

新入职工作总结报告 入职工作总结篇二

xx年，我们xx公司全年工作的指导思想是：以促进发展方式转变为工作主线，以推进结构调整、提升发展质量为重点，以提高经济效益、增强发展后劲为工作目标，坚持务实创新、科学发展，在新的历史起点上，努力实现新的跨越。

1、发展规模稳中有升，全年完成施工产值亿元，实现利税*万元；

4、科技创新再造优势，争创国家级工法**项，省级工法**项，省级以上qc成果*项，发表省级以上论文*篇。

xx年是我国 规划的开局之年，年前的中央经济工作会议已将xx年工作重点从“保增长”定调为“促转变”，这也就意味着社会关注点将从经济增长率的高低，转向经济增长的质量、效益和可持续性，这对我们建筑企业来说，面临的困难与考验比过去的一年只增未减。

今年我们要继续实施“大市场、大业主、大项目”和多元化发展战略，走出一条具有特色的建筑业发展之路。针对公司现状，我们要进一步抓好多元化经营，优化产业结构，寻求新的经济增长点，以适应市场变化，适时调整产品结构，今后我们将在强调以房屋建筑施工为主的同时，加快房地产开发的发展，不断向建筑业的上下游延伸。

1、抓好绩效管理的完善与推行。按照公司的部署□xx年将在全员中实行绩效管理、绩效考核，实行定岗、定员、定薪，充分调动广大干部职工的积极性。今年我们将对前期绩效管理试运行的成果进行总结，取精华，去糟粕，不断总结完善，通过开展对员工绩效管理知识的系统性讲解和培训，使大家能够更加深刻地认识到绩效管理的意义，从而加强双方的反馈和沟通，以制定出适合我们实情的绩效管理考核制度，并

适时在全公司进行推广。同时，公司内部要进一步强化管理职能，按市场经济要求进一步科学合理进行机构设置。

2、加快信息化管理建设进程。目前我们的信息化建设尚处于前期试运行阶段，多平台的融合尚未完全实现，今年我们将加大投入力度，尽快完成财务管理、档案电子化管理、收发文管理等多平台的融合，实现管理电子化、办公精细化，显著降本增效。

3、强化以人为本的项目管理。人才是企业核心竞争力中的核心，项目经理又是核心中的关键人物，选好项目经理是圆满履行施工合同，确保企业经济效益和社会信誉的基础。

在新的一年里，我们将坚持以“建设”的标准，选择和使用合格的“xx人才”。面对建筑市场上的恶性竞争，为了企业的可持续发展和长远利益，我们公司决不能轻易降低标准、降低门槛，乱收队伍、乱接业务，面对不规范的建筑市场，我们将以更规范的企业化管理，来提高竞争能力和发展能力。

为此，公司各工程处、各科室的主要负责人，从投标评审到合同评审，直至项目开工后的全过程、全方位跟踪管理，都要各司其职，各负其责。要继续坚持事前把关、事前控制的风险管理原则，我们还将通过多种措施来切实加大对公司各项规章制度的执行力，以确保管理成效。

公司在注重企业壮大的同时，要把科技进步和人才培养放在优先发展的地位，在人才引进后，积极为他们营造适宜的学习环境，通过开展“青蓝工程”结对子，结合企业自身培养和鼓励职工自学，尽快将他们培养成企业管理人员的中坚力量，保证企业新陈代谢和发展的需要。公司将不断加强专业技术人员的培训和教育，积极鼓励和引导大中专生员工报考一级建造师，不断扩充一级建造师队伍，凡考取一级建造师者，公司将给予相应的奖励。

我们将不断创新完善选才、育才、用才、留才的有效机制，建立充满活力的用人机制，真正做到“让有用的人进来，没用的人出去，干得好的人上去，上的去的人干好，引进来的留住，留得住的用好”，真正体现人尽其才，才尽其用。

我们将以《企业文化指导手册》为标准，以开展“企业文化月”为载体，大力开展企业文化建设活动，在全公司上下营造积极向上的精神风貌，培育团队协作精神，弘扬“精心施工创优质，重视环境建广厦，以人为本保安康，诚信守约为用户，全员参与求发展”的企业精神，倡导勇于创新、争创一流、自我超越的意识，使企业精神成为全体员工的行动指南。通过有效的文化灌输、文化传播和强有力的思想工作，使得广大员工对企业文化从认识、服从转化为自觉的意识和行动，有效促进企业整体工作的提高。

为此我们将着重从如下几方面出发，大力开展品牌建设。

1、实施品牌战略，继续狠抓工程质量。

工程质量是建筑企业生存和发展的基础，要以质量取信于社会，以质量锻造品牌，必须脚踏实地地从每一个工程项目抓起。我们要始终把保证质量和满足用户的需求放在首位，以“过程控制与最终检验相结合、技术进步与实施严格管理相结合、激励机制与制约机制相结合”的管理方法，对工程项目进行全面的生产和生产经营管理。xx年，凡我公司承建的所有工程项目，在签订合同的同时，必须明确创优目标，请公司各科室、各工程处会同相关项目经理，将创优计划一一落实到位。争创优质工程，公司将以获奖鼓励的原则奖励获奖项目部，促使企业质量工作上台阶。

2、实施品牌战略，继续狠抓安全生产。

安全生产事关职工的利益，社会的安全和谐，企业的经济效益和社会声誉。我们要把人的生命安全放在高于一切的位置，

在确保工程质量的同时，要坚持“安全第一，预防为主”的方针，“严”字当头抓安全，做到安全管理职责明确、奖罚分明、措施到位、万无一失。今年，我们将在原有的基础上进一步完善安全生产管理体系，推行安全风险基金管理，各工程处要认真总结安全生产工作经验，找差距、挑问题、寻原因、订措施，切实加大对所属工程项目的现场管理力度，抓教育、抓检查、抓整改、除隐患，强势推进安全生产管理工作，全面开创安全生产工作的新局面。

3、实施品牌战略，继续狠抓诚信建设。

诚信无价，诚信是无形的品牌，以“诚信”为基础的合作，比其他任何形态的合作更牢靠，更持久，更有生命力。“先造人品，后造精品”，这是诚信的基本原则，对内对外都要讲诚信，承接业务首先要讲诚信，质量、安全、工期、服务等都诚信到位，“建设”的品牌会越打越响；内部管理要讲诚信，言而有信，管理才有秩序，工作才有效率，企业才有凝聚力，希望全体员工在新的一年里遵章守纪，言行一致地做好各项工作，自觉维护和提升形象。

我们将一如既往的以高度的责任心和紧迫感实施和推进本企业的品牌战略，建立健全体制机制，树立强烈的品牌意识，通过学习现代企业知识，了解国内外建筑业的发展形势，利用信息网，实施组合经营，构筑文化品牌，从而不断提升企业形象和知名度。

红日初升，其道大光；河出伏流，一泻汪洋。做好新一年的各项工作任务艰巨，挑战和机遇考验着我们，责任和使命激励着我们。在新的一年里，我们建设全体员工有信心、有决心在县委、县政府、县建设局的正确领导下，在各有关部门的大力支持下，以企业规划为契机，团结奋斗、开拓创新、扎实工作、规范管理，我们一定能够实现新的工作目标，为企业的兴旺发达，为海安经济社会的发展再作新的贡献！

新入职工作总结报告 入职工作总结篇三

为了使公司新入职员工尽快适应新的工作环境，提高工作效能，增强企业认同感，公司于20xx年3月27—29日组织全体新入职员工及内勤人员进行为期两天半的封闭培训，此次培训共100人参加，虽然报名时下起滂沱大雨，培训中心位置相对偏僻，给学员前来报名带来一定的不便，但是大多数学员都冒雨及时从佛山、东莞、惠州等地赶过来，保证了报名工作的顺利完成。

此次培训，公司领导十分重视。冯总经理亲自主持开课仪式，并对参加培训的员工寄予殷切希望，号召争做一名合格的中安员工。同时冯总对公司发展历程、企业文化建设、运营模式、业务范围以及公司架构等进行了系统的讲解，使全体学员对公司有了更加深刻的认识和了解，进而增强了对企业的归属感。在接下来的理论培训中，行政部经理何力就办公、社交、商务礼仪等内容为我们讲授了《办公礼仪及环境维护》，何经理幽默风趣的授课风格极大的调动了课堂的气氛，让学员在轻松愉悦的氛围中掌握了相关知识；培训中心刘家瑞教授通过从业思想、从业道德的讲述，为全面提高学员对公司的认知程度，增强“公司是我家”的团队意识起到了较好的引导作用。授课中，刘教授旁征博引，同时辅之以丰富的案例，其精彩的授课内容引起了学员多次热烈的掌声；李副总、陈中光、王微分别给学员讲授了财务管理及结算流程、合同管理、公文写作与档案管理等知识，对提高在职员工的业务技能方面均起到一定的作用。培训期间，学员热情高涨，除认真听课，做笔记外，还在课间休息时与授课老师进行积极的探讨、交流，学员认真的学习态度在培训结业考试中得到了充分的证明，考试合格率达到100%，80分以上的达到83%。

在为期两天半的培训中，军事培训安排在每天早晚进行，虽然训练主要是稍息、立正、齐步走等简单的一招一式，但学员对这种枯燥重复的训练没有一句怨言，自始至终都保持着积极向上的态度，部分当兵出身的男学员更是以饱满的热情

投入到训练当中，他们的精神鼓舞着其他学员，部分女学员在身体不适的情况下仍然坚持训练，表现出了我们中安员工良好的组织纪律性和严肃认真的工作态度。

军事培训时间虽然不长，但军事教官始终严格按照军人的标准要求参训学员。强调一切行动听指挥；强调执行力；强调勇于承担责任、敢于承认错误；强调团结关爱。学员从刚来时不请假就出去，集合速度慢，口号不够有力，凡事不打报告到后来的外出请假，30秒之内集合完毕，报数迅速、声音洪亮，口号整齐划一，凡事先报告等较大的变化，充分说明了此次军训理念深入人心。在训练之余，教官还经常与学员一起谈心，关心、了解他们生活上的问题，并及时加以解决。正是军事教官与学员之间的默契配合，才确保了此次军事培训的圆满。

1、由于此次培训是培训中心迁址以来的首次培训，尽管经过工作人员紧锣密鼓的准备，但有些配套设施还是有不完善之处，比如宿舍没有蚊帐，学员对此反应强烈。

2、由于培训安排比较仓促，部分学员不清楚培训的内容，导致学员准备工作不够，在报名当天晚上的军训中有人穿高跟鞋、拖鞋参加训练，直接影响到军训效果。

3、由于军事训练安排在每天的早晚，实际训练时间不足5个小时，短暂的时间无法保证全面的训练内容。且学员军事素质参差不齐，导致有过当兵经历的学员认为训练太简单，不够严格，以前没有军事训练经历的部分女学员认为训练过于严苛。建议在以后的军事培训中针对不同军事素质的学员制定不同的训练方案。

4、此次理论培训时间总共一天半，授课内容较多，课程安排太紧，在相对较短的时间内学员很难消化吸收。为了让学员真正做到学以致用，建议结合培训时间安排适量课程，以防止培训流于形式。

此次培训虽然存在不足，但是总体来说还是成功的。上级领导高度重视：组织、筹备工作较为充分：学员管理和培训考试各项措施能落实到位：管理严格：学员的积极参与、配合，使培训达到了预期效果，同时也为公司今后培训工作的开展提供了许多可供借鉴的经验，为更好地推动培训工作上台阶起到了积极的推动作用。

新入职工作总结报告 入职工作总结篇四

第一，分公司客服务必持续自我库存的剩余量，及时申请备件，并确保常用备件充足，以防服务站急需时没有备件可发。

第二，分公司客服至少一周内清点一下实物，持续一个月和服务站对账2次，以保证我们的账目与实物一一对应。

第三，分公司客服切记公司财产安全大于一切，平时就多注意防火节电。货物分类、有序摆放，库房严禁烟火，下班及时关掉电源，节约用电。

第四，分公司客服不仅仅要注意公司的财产安全，还要持续良好的心态和敏锐的洞察力，保证工作高效有序。

关于异常处理的注意事项：

异常处理千万不要拖时间，因为我们的客户都期望自我的电脑能尽快修复、使用。这时候救需要我们基本业务的熟练，有效的沟通，减少异常处理时间，为用户带给贴心的服务。

有很多异常是关于磨损的。最常见的是外壳划伤和屏划伤，这就要求我们服务站的前台工作人员在接收客户的机器时，仔细检查机器的外观，与用户核对清楚，并加强保护措施，尽量避免此类现象发生，让用户放心。

总之，不管自我在哪，不管在那个岗位，都要认认真真踏踏

实实在在地工作。敬业是我们的传统美德，更是我们的职业道德。养成良好的习惯，将会受用终身。态度决定一切，不管你是否能做好，进自我的潜力去做。不仅仅是对自我潜力的检测，还能不断地增加信心。

新入职工作总结报告 入职工作总结篇五

入职以来，先学习了公司整体架构，了解政企客户部及行业支撑室的工作，并帮助完成了以下工作。

1. 商机管理流程：

a□核算稽核完成本月一县一平台签约项目。

b□整理并上传每双周需要向集团智慧中台报送的商机信息及签约项目。

c□每日收集并整理短信推送的招投标商机信息，并形成日报。

d□整理商机平台每周使用数据，并制作每周通报。

2. 商机数据统计：

a□整理汇总省级商机平台中客户经理以及商机管理员的信息并上传集团智慧中台。

b□纠正所有在集团中台系统中出现错误的签约项目的签约时间。

3. 其他：

b□听取并学习中台系统如何和省内商机平台对接。

c□学习如何制作报销单据以及如何提报销流程，并完成。

e□完成交办的其他事项。

在经过这三周的学习和工作以后，学习了公司整体架构以及运转规则和行业支撑室商机部分工作管理的流程，但是发现自己还是有很多不足的。

1、首先我对于省公司的集团架构以及政企客户部的工作职责已经有了大体初步的认识，了解了政企客户部是怎么协同配合来完成每一个项目的。就我个人而言，我对于咱们部门前端的工作认识是，对于每一个项目，先有客户经理来发现每一个商机并进行及时的跟进，如果客户经理有需要，就向支撑经理发起支撑请求，由支撑经理来提供每一个项目的具体解决方案。但是我目前对于每一个项目的售前以及售后阶段的实际流程由于接触的程度较浅，理解和认识还是不足。

2、学习了商机管理系统的使用并且做到了初步入门，感觉自己已经可以比较熟练的使用省内商机平台来进行数据的抓取以及分析，但是自己对于商机内容的判断力仍然不足。比如说一个商机它丢标了，个人目前仍然没有较强的判断力来分析这个标为什么会丢，丢在哪里，以及下一步如何确定同类标怎么做才能不丢。

3、用excel表格处理数据的能力。原以为大学时期的我对于excel好像已经使用的“炉火纯青“了，但实际上自己才刚刚入门而已，以后必须加强对数据处理的学习以及实践。其次就是业务能力的不足，比如刚才提到的对于每一个商机的判断力不足无法提出准确意见，以及文书处理能力的不足，都需要加强自身能力的学习。

1、商机管理流程：下周继续做好每日招投标项目信息的收集整理工作，以及每周商机通报内容。

2、数据统计：在网大进行学习如何快速提高使用excel表格处理数据的能力。

- 1、是否可以对省内商机平台进行改造。整理商机通报时，数据导出是全量的，需要手工摘取，考虑在系统中增加菜单选择项，直接导出结果。
- 2、省内平台未能和集团平台自动化对接。首先平台间割裂，需手工报送，较为繁琐并且浪费人力。并且感觉好像目前的大批量数据的导入有一些流于形式，就我个人而言没有发现有什么实际上的意义，希望加快省内商机平台与集团平台进行对接，集团中台系统可及时获取省内鲜活的商机数据，节省人力成本，为客户经理以及支撑经理后续工作的展开提供便利。
- 3、地市对于一县一平台项目的口径不太熟悉，是否可以增加培训机会？
- 4、在实际使用公司报账系统的时候，发现系统使用不流畅，报错信息不明显，需要人工核对，希望可以系统可以直接报出错误信息。例如：系统只会反馈填报金额和发票不符合，却不具体指明是哪一部分的金额。

新入职工作总结报告 入职工作总结篇六

转眼间来到神经内科工作，将近两个月的时间。由初到科室的不熟悉到现在的逐渐适应。使我懂得在这份工作中热爱比幻想美好，努力比放弃可贵，辛苦比清闲实在。也正是因为这样，我怀疑似乎在大学并没有学到我在实际工作中需要熟练操作的知识和技巧。虽然我所从事的，让我在工作中品尝酸甜苦辣，我想也正是因为这样的过程，也许人往往是因为在压力的环境中才有更多的思考和更深的感触，让我自豪地认为这份工作和社会上的其他工作一样是伟大的，但是我也感觉到目前对于这份来说，看上去，是我的无知和渺小，常常使我很无奈和很迷茫的感觉。

虽说实习时在神经内科也呆了一个多月，对这里也不是很陌

生，但是当穿上白色工作衣的那一刻起，我知道自己已不是一年前那个懵懂无知的实习生，而是一位即将战斗在工作一线的值班护士。正是有了这种压力及动力，每天下班回去后，我都会抽出很多时间去思考和消化工作中的很多不足和学到的知识。内科护理学书中神经内科的部分被我翻了一遍又一遍，结合工作中的实践，每次翻阅都会让我学到很多新的东西。

在神经内科工作的这段时间里，不仅让我在专业实践上有了很大进步，而且感情上也有了很大的升华，让我从心底里更加的热爱这份工作。

由于职业的特殊，让我知道只有痛苦和艰辛的过程才让人觉得过程之后的结果是多么的美丽和动人。在工作中，我面对的大多是患者和正在康复中的人群，撕心裂肺的呻吟，亲人间的痛苦流涕；生命的稍纵即逝……一切让我习以为常，又让刚工作不久的我内心深处为之感伤。有时，我会遇到一些刚进来的，痛苦的面容，真的会令我似乎感觉到他的痛苦正在传递给我，让我眉心紧锁，即使是测量血糖，手指上的针孔也会令我不由得心酸和心痛。只有在我把他（她）们送出医院过后，才会舒心地松口气，也只有在那之后才能见到我天使般的微笑，也许这是为他（他）们的再一次战胜病痛，重新健康而高兴，或许是为又少了一个被病魔折磨的人而轻松。

在我们特殊的工作职业中，面对死亡是常有的，也许已经习以为常，不是我们的无情，而是因为职业的需要，或许我们的同情心随着这个职业在一点一点褪去。我甚至认为我已经在死亡的命题上和古今的得道高僧一样看得透彻，但是我错了。我不仅不能无视生命的虚度，更不能把死当做是理所当然，尤其是对于我们的病人。细心体味我周围和我工作的地方，其实那是最能看到人类最本性的爱的地方，我从那可以感觉到人间因为有了伟大无私的亲情才使得关爱是多么的珍贵光辉，生命是多么富有意义，我的职业是多么的伟大和神

圣。两个月的工作只是刚刚开始，因为我无法很深刻的体会到我的职业中具体的方方面面，只是因为偶尔的几次幸运让我接触到了一些病人，并且有些感悟。但我知道，我的职业既然与病人的健康、生死和他们家属的喜怒哀乐紧密相关，也会影响到这个社会，那我和我的同仁就更应该肩负社会赋予我们的责任，以娴熟的技术，以把病人当做自己亲人的心态，回报我们这个社会。

新入职工作总结报告 入职工作总结篇七

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。

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。

新入职工作总结报告 入职工作总结篇八

作为销售助理，我的工作无疑是合格的，因此我才能够因为在短短的三个月试用期内表现良好而成功转正。在得知这个消息以后，我在第一时间便向家人告知了这件事，分享我的喜悦与激动，他们也嘱咐我在接下来的日子里好好工作，多听老板的话，其实在试用期之前我并不是秀的那一个，但是我确实最能坚持的那一个，或许因此我才能够成功转正吧，因此我要对这段时间的工作做一个总结。

其他公司的销售助理的工作内容是否和我一样，尚且不知，但是我的工作内容便是辅助销售经理来管理销售部门的工作。首先每天早上来到公司以后，我要清理客户资料库，向专门的部门申请资料下发，然后给每一个销售员工一定数量的客户资料，然后督促他们工作。每天下班之前，我要整理好销售员工的工作情况，以表格的形式统计好客户的回应情况，汇总以后上报给经理，然后每周三我都要设计几个小游戏，利用午休的时间调动大家的情绪，让销售员工不要陷入工作压力之中。然后每周我会挑一个时间开一个例会，带大家听优秀员工的录音，并分析落后员工的不足与解决方法。虽然是销售助理，但我感觉自己的工作仿佛是副经理一般。

在试用期间，我们部门成功有11名员工毕业到了一线销售团

队，而且每名员工都获得了至少三个订单。我办理了四批共50名实习员工过得入职手续与培训，负责了156次的培训课程。当然，也有比较遗憾的，我办理了7名员工的离职手续。

首先是销售员工的培训课程，第一次我是错漏百出的，由于教学课件的. 遗失，我竟然白白浪费了一节课什么都没做，这让经理对我的表现很不满。我们部门有三个单子被其他销售部门抢走了，这个问题我负有一部分的责任，如果我能够及时将员工的客户资料纳入保管资料库的话，就不会发生这样的损失了。

销售助理这个职位是销售员与销售经理之间的桥梁，因此我应该做好自己的助理工作，争取为公司培养出更多优秀的销售员工，我想这就是我的使命。其实与我同一批的销售助理还有三个，但后面有两个人坚持不下去离职了，我和另外一人成功转正。其实转正并没有什么秘诀，做好自己的本职工作就行，最重要的是要能够一直坚持下去，不动摇自己的决心。

1、初入职：熟悉了解公司基本情况、组织架构和相关业务的流程，具体包括：公司管理层及财务中心人员的分工、基本审批程序和核算流程、成本核算控制流程、生产货物流转及出口贸易方式。实力雄厚的集团公司和健全的财务管理体系，让我相信自己的选择并且珍惜这个发挥和提升个人能力的机遇。

2、车间实习：使我对生产工艺流程有了进一步的了解：采购生皮生皮分选投产毛皮鞣制毛皮染整后整理库存管理皮形深加工。原料、半成品和产品不断的分选、反复的加工，让我深知成本核算的复杂性。通过生产工艺与日常工作联系一体为我的工作作好了铺垫。在实习过程中尽可能的认识车间同事，为以后协调部门工作打下基础。

3、部门工作：迅速掌握软件的操作；根据自己的职责分工认

真的完成每一项工作，根据原始单据审核记账凭证，核对应收应付明细账保证挂账无误及银行款项无误，各部门报销单据按照公司要求审核签字等，及时请教同事解决自己的疑惑同时也指导各岗业务操作过程出现的问题；督促各岗完成各月记账、结账和账务处理工作；正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额缴纳税款。

4、来公司没多久就和财务中心同事一起参加了__拓展旅游，紧张的工作之余给同事间的感情交流铸造了一个轻松的平台，使各个部门间的相互沟通更加顺畅。平时根据每个人的需求还定期组织大家培训学习业务知识；每周部门会议，总结自己上周工作情况计划下周需要完成的工作，会中就自己本职工作中出现的问题和同事一起探讨寻找出更好的解决方法。公司的这些举措让我充分认识公司的企业文化和团队建设。

1、加强自身业务学习包括出口贸易方式的流程、会计核算、涉税处理、贸易结算及成本核算等，继续到车间实习尽快熟悉掌握公司的各项业务流程。

2、协助经理对各岗位的每一项具体的业务提出正确的财务意见，完善相应的业务流程和制度。

3、注重财务分析，每月分析各项财务指标并结合业务实质指出变化的原因及过程，督促各岗核对清理所负责的账务。

4、加强培训，基于对员工情况的了解和部门效率的改进，平时根据员工需求制定培训计划，使部门团队综合素质不断提高。

新的工作环境意味着新的起点、新的挑战，作为一名财务人员，我认识到自己是一名基层管理者，更是一名执行者，我会充分发挥自身的主观能动性及工作积极性，为公司的高效发展贡献自己的全部力量。