

新人月工作总结万能(精选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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

新人月工作总结万能篇一

导游工作总结，凡获得导游证者，还想继续从事这一行业者，在一年一度的年审里，都必需总结一年的工作，分析自己的好与坏，以此来让自己在来年里能够扬长避短，汲取工作中经验与收获，更好地服务好游客。之后按照年审要求准备的资料 and 钱，附上工作总结，上交给旅游局刷卡，领两本书回家算通过年审。而每年的工作总结，有几个人是自己亲手写的，真正的工作总结呢？交到旅游局的工作总结，相关人员会审阅吗，哪怕审阅一篇？我不知道，我想，更多的就是应付、敷衍吧。

导游，导者，游也！还是一样的，以全陪为主，没操作过地接团。有客人说我，并不适合做导游，原因有一：直言不讳！也许在导游的行业里，这不是个好习惯。

我非常地感谢我的客人给予我这样的评价。从事导游业，我不认为挣钱是最重要的，湖南人，不喜欢强搞糊邹，最重要的是，我希望我的客人钱花得值，回到家以后，不管什么时间、什么地点，知道导游界里还有真正为客人考虑的人。导游人员不是光想着挣钱，尽管他们没工资、没福利，也不像外界人员所说的，挣的尽是些不光彩的钱。

这一年里，我犯了一个大错，那就是没有及时清点人数，以至于丢了一位老人。事情是这样的：在天津回北京的天津段

高速服务站上，让客人轻松一下。由于天色以晚，长时间出来以来没有好好休息，所以没有下车，在自己的座位上打盹了。没一会儿，客人上车了，我睁开惺松的眼睛问地陪：“人齐了吗？”他回答我齐了，师傅开车出发回北京。快到北京的时候，那位老人在服务站借超市售货员的手机给她家里去了个电话(他儿子一起同行旅游，但老人并不记得儿子的电话号码，只记得家里的座机)，等老人的老伴问他儿子妈妈是否在车上的时候，才知道妈妈并没有上车。天津到北京虽然不远，但在高速上要调头，只能等到了北京之后从出口绕行再跑一圈，不知道需要耗费多少时间。地陪很冷静地处理问题，我则安抚客人的情绪。之后通过天津110在服务站找了一台车送至北京服务站，才算顺利平安接到老人。

这是一个非常严峻的问题，最重要的是不该发生的问题。导游人员，应该在不管什么时间，什么地点，保持清醒的头脑，上下车、景点景区集合点、人多地方及时清点人数，以防走丢、走失!这是导游人员必需做的，而我?仅问地陪人齐了没有就没有再清点人数，是非常地不正确的行为，以此为戒!

事有百态，人有千面。对不同的客人，应该采取不同的方式去对待，不能只用一个方式去对待所有的客人。有的客人性子急躁、脾气火热，那导游就不能跟客人一起争执不休，可以先让客人把脾气发完，将要说的话讲完，再面对微笑地、热情地为他服务，在服务的过程中，让他慢慢地跟你站在一条线上。而对于领导，也就是一个团的领队，一定要事先大小事件都跟他商量，不能擅自做主，先斩后奏。碰到好说话的客人还好，能理解并不讲多话，碰到不好话话的客人，会讲导游不尊重他，说什么话，做什么事，不预先跟他商量，让他在团队里没有一点面子，从而投诉到旅行社，让旅行社对自己的印象不好。

又要说到一个北京团了。开始客人非常地配合，每人交了200的自费项目：明皇宫蜡像馆、金面王朝节目表演、赠送天安门及世贸天阶夜景。结果通过多方努力，也没能将金面王朝

节目表演的票没有预定上，虽然钱收上来了，但也总得与客人商量，这事该如何解决吗？地陪问我怎么办？我当然回答：“先跟领队商量商量，看这个事情如何解决吧？”地陪应该是跟领队打了招呼，但等客人从军博一出来，地陪上车就跟客人讲：“有一个事情，非常抱歉！金面王朝没有预定上，实在是没票了。这样吧，有两个选择：1、我们去看冰上杂技；2、再加200块钱，我们去北京的姊妹城市——天津。”客人一听，不高兴了。领队一听，更不高兴了！摆手大声说：“你什么意思？这不是不尊重人吗？我不是说了我们先商量，再告诉你该怎么办吗？你要这么说，那行，退钱，明皇宫50我们去看过了，另外的150元退给我们，没得商量！”看，客人生气了吧？尽管我多方周旋，跟客人说好话，可客人对地陪的行为还是非常生气。

这本是个不该发生的事情，通过协商，应该是可以取得两全齐美的方法，可以让客人给北京留下好印象，玩得开心，导游也可以挣到一些钱。可事情发展到这一步，余下的工作，客人肯定不给予配合了。你不尊重我，凭什么让我来尊重你？！将心比心，我也会这么做。所以，这也是引以为戒的一点：尊重，是相互的！

导游业，是一门职业。我希望用我自己的力量，来改观游客对导游界的认知。身体力行的做一些事情，告诉出门旅游以及不出门旅游的人，导游并非传媒界说的那样，任何一个行业、任何一个职业，都是有提成的，对于导游业，也是一样的。每个人都是用自己的辛苦劳动，来获得自己应该得到的报酬，这一点，并不为耻！对那些强迫购物、威胁加点的行径，应该给予严厉地打击，更期待每个导游都能用自己的正常的手段，才博得客人真诚的感激。我想，我们导游业的每个人，都能做到的！

新人月工作总结万能篇二

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守

招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

到-x货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目：-集团技术谈判；-锅炉厂、-公司技术谈判；湛江项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流。参与标书审查的项目：宝钢研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查；不锈钢事业部icp发射光谱仪项目标书审查；宝钢检测公司x荧光光谱仪项目标书审查。

参与标前会的项目：宝钢国际行车集中采购。参与开评标的项目：宝钢国际行车集中采购；梅山1450轧制油；-运输公司框架车配套框架；宝钢股份直属厂部20xx冷轧25t桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从-领导过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父-x的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有2家购买标书，向上海市机电办申请2家开标，抽取评委时，在-招标网限定的次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在-招标网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了

国际招标网工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

新人月工作总结万能篇三

在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这一年多的时间里，有失败，也有成功，欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；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。

从x月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，还需更加努力。

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。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，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，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和进步，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，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。

新人月工作总结万能篇四

大家好！

今天我演讲的题目是——新起点新希望

我是一个刚毕业不久的大学生，能来到新希望这么一个充满生机和活力的企业工作，我感到非常的开心和荣幸。不过对于我来说，从单纯的校园生活转变到社会生活当中来了，它需要我们去更多的熟悉、磨合和适应新环境。站在新的起点，面对新的环境，我第一次感觉到工作的压力。虽然在读书的时候也做过一些假期兼职和零工。但是那时候我的身份还是一个学生，没有切身感受到工作以及社会所带来的困难和压力，做的不够好反正我还可以找，这不是我最终的归宿，做一两个月还是要会学校的。现在则完全不同，作为一个独立的社会人了，一切都要靠自己，要对自己的言行负责，不仅仅是对自己负责了还必须对企业对社会负责。托尔斯泰曾经说：理想是指路明灯，没有理想就没有方向，没有方向，就没有生活。现在我们不能再没有目标没有方向的傻干。要再创新中寻找新的光明，不能循规蹈矩按别人事先设计好的路线一直走，这样必将被现在快速发展的社会所淘汰。才毕业的时候面临择业不知道自己能做什么，会做什么。于是我就想那找一个自己喜欢的吧，鱼和熊掌不能兼得，不可能找到一个任何方面都很满意的，我不喜欢一尘不变的工作，喜欢充满了挑战和刺激的生活。我现在工作正是这样，是人与人打交道很，如何去交流如何去应对，可以实现公司利益的最

大化，这是个充满变化和挑战的职位。现在刚刚接触到工作难免会出现一些不足和纰漏，但是我喜欢我现在的工作，我很有信心以后能做的很好，不是常说嘛，兴趣是最好的老师。第一步是做好公司安排的工作，一丝不苟兢兢业业，时刻心里挂念着自己的工作，哪怕在休假耍的正开心的时候也要突然冒出来一个念头什么货是不是快没有了，及时的做好采购计划，保证货源的充足。再完成自己工作的同时秉着吃亏是福的想法，帮助公司其他部门的同事一些力所能及的忙，不要计较太多，心情就会好些，知足常乐。第二现在的职务不是简单的做好公司里的事情就好了，还要不断的学习，掌握原理啊行情动态，价格走向，做好适当的存储实现利益最大化。如果没有信息和知识来做支撑，就想苍蝇一样乱撞，正所谓“心中无数点子多，头脑糊涂决心大”。做起事情来就是心有余而力不足。再又则是确立了自己的目标和规划后一定要持之以恒的做下去，不怕苦不怕累，不能因为有困难就退缩，有了新起点就该有新态度，一旦着手去去做一件事情，一定要坚持到底，当感觉自己不行了再一咬牙走一步，我们就会看见新希望。

如果说工作是一座山，我们便是那登山的人，而登山的工具就是学习；如果说工作是一条船，我们就是那划船的人，而学习就是那划船的桨。只有不断的学习才能进步，才能创新，才能解决工作中的一切难题。正是在这种学习的磨砺中，我们累并快乐着。正是这种学习和实践，使我们的精神更加富有，对未来更加自信。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”！站在新的起点，我们更寄希望于未来，让我们迎着朝阳，带着希望，向着目标，奋勇前进！

我的演讲完毕，谢谢大家。

新人月工作总结万能篇五

11年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经三个多月了，在这三个月里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解；虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

(2)对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多；

(4)销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己一年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

一、自己区域的情况分析

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

二、20__年工作的大体安排和规划：

20__年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以一定要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自己的谈资。这样也就不会碰到客户不知道说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自己学习缓慢，对产品不了解……但是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，的方法就是加强自己的学习能力和为人处事能力。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向但是又拿不下来订单的也应该安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，一定要尽全力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自己表现可能会显得稍有胆怯，虽然自己未意识到，但是让别人看着也是非常不好。在同事的帮助之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自己今后应该多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，但是也知道自己的任务和职责，所以也一直在严格的要求自己，努力做好自己的份内工作。虽然出了两个

小单子，由于自己学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自己也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，一定加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。也深知道，作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

总结四：软件销售新手工作周汇报总结

这个礼拜联系到了几个意向客户，其中a类客户：一个是威普讯通信科技有限公司，前前后后将近两个礼拜里我给这家公司通了六次电话，也把公司的相关需求全部挖到了。这是一家从事通信电缆、网络光缆的企业，其年营业额为1000万元-20__万元。财务部之前在谱成购买了一个金蝶迷你版，但由于现在业务量的扩大想购买商贸标准版。该公司在我们联系之前已经有别家竞争企业已经以最低的折扣想促成订单，可能是那边的价格低，想到服务可能不理想，所以现在直接询问我们的价格和服务，可能最快在这个月月底可能会定下来。本来我这边一直想找机会邀约上门的，但由于对方一直称说没时间，所以一直没能邀约上门。此外，该公司比较看重发票这个概念！但我对于发票包含的内涵实在不知道行情，包括什么税点的意思。

另外一个a类客户就是：长沙西卡进出口贸易有限公司，这是

一家从事进口葡萄酒和香槟的贸易公司，仅通了一次电话，表示很有意向。但财务主管这两天都不在公司，需要找主管联系，接电话的会计无法做主。对方想上软件的意识非常非常强。如果能够一鼓作气的跟进下来，成交的可能性是非常大的。

这个礼拜其实挺不安的，因为来公司三个星期了，还没有业绩出来，心里有些着急。电话数量达到了，但却没什么效果，我觉得自己对于目标客户的定位不怎么准确，每天地毯式的搜刮，运气好的话一天可以扫到几个，运气不好的话很难搜到一两个意向客户。这样漫无目的方式让人很迷茫。但越急，越可能没有成绩出来。需要平常心，平常心。以上是我对于一周工作所进行的总结及心得，如有不足之处，恳望领导同事们的指导帮助。

新人月工作总结万能篇六

公司将我安排在条件保障科作为一名科员，在三个月工作时间的积累认识下，我认为条件保障科所担负的工作使命很重要，在工程实施过程起到承上启下的作用。

在工程实施末期，对施工单位临时占地复垦工作的监督，做好征地拆迁资料整理等。

由此可见我身上的责任很重大，而自己的学识、能力和阅历与任职岗位都有一定的距离，所以不敢掉以轻心，希望通过向书本学习、向周围同事学习、向领导学习来提高自己的工作水平。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身素质，增强工作的主动性、灵活性；足够的责任心，努力提高工作效率和工作质量。

但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第四，工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏；第五，办事效率不够高，未能及时上传工程实时信息，对领导的意图领会不够到位等。

我知道我的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中表现得更好。从周围同事及领导身上学到了很多做事做人的道理就让我受益匪浅，如在力所能及范围内能处理的事情先处理，这样不会给以后工作增加难度；在思想上、态度上要实事求是，真正做好本职工作。

罗马非一日建成，我希望能逐渐积累工作经验，以我对工作的热情，加上周围同事、领导在我工作上的指导与建议，达到成为条件保障科科员工作条件的要求。在做好本职工作的前提下，能涉及公司其他职位的工作，逐渐成为领导的左膀右臂、公司的新力量。