

# 最新新人短筒工作总结(通用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 新人短筒工作总结篇一

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。

## 新人短筒工作总结篇二

2016年即将接近尾声了。对一个刚踏入社会的新人类来说，16年的工作是难忘、印记最深的一年。这一年我有过快乐、伤心、徘徊和迷茫。但这一年最多的是收获。

在公司领导的关怀下，在公司同事的帮助下，这一年我学会了如何跟别人相处，如何开展自己的工作。刚进公司没多久，公司的业务部成立，我由原来的行政部门转到业务部，直属上司由行政主管变成业务部经理。当时听到我要转到业务部时，我有种不安，因为我对公司业务一点都不熟悉，我怕自己做不好。当时我面临的不单单是工作内容的转换，还包括工作上的适应与心态上的调整。还好，有行政主管和同事的帮助，我才从那段不安的情绪中走出来。下面是我在这年工作情况的回顾。

从我进入公司以来我的工作表现可以用“好奇—热情—不安—迷茫—平静”来总结。好奇是因为我刚踏入社会，对社会和公司不熟悉，所以对公司的业务等抱有好奇；热情是因为自己满意这份工作；不安是因为我调查业务部门，不知自己是否胜任这份工作；迷茫是因为一段时间过去了，发现自己每天总是等着别人来安排我的工作，觉得在公司自己没有存在的

价值;平静是因为自己知道该怎样安排自己的工作。

在这一年里，我的收获在：

(1)协力搞好公司第一次的旅游活动，虽然期间出现一些不愉快的事情，但总算顺利结束。

(2)在某些工作方面得到上司的认可。

(3)应上司的要求，出了一份新进调查员的测试题，并得到行政主管的赞赏。

(4)正确认识自身的工作和价值，学会处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系。

1、在某些工作上不够认真和虚心，工作上出现的错误都是因为自己的粗心和不虚心造成的。

2、工作上不积极主动，缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情完成任务了，不积极主动配合办公室其它事务。导致平时看着人家在忙的团团转，而自己却经常无所事事。

3、平时总是处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象。如平时没有主动去了解和跟进调查员的工作情况，等到上级问到时，才打电话过去了解。

4、作为业务部的经理助理，在上司去了中山、佛山那边，自己并没清楚知道上司去那边做什么事情。

1、认真虚心的向同事学习，听从上级的教诲。

2、主动配合同事的工作，主动了解调查员的工作状况，及时向上级反应他们的工作状况。

3、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取

在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

以上为个人在这一年的工作总结，如我还存在一些不足而我不知道的方面，请指出，致谢！

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步，争取更好的工作成绩。

### 新人短筒工作总结篇三

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。

## 新人短筒工作总结篇四

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和钱，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，我睁开腥松的眼睛问地陪：“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，碰到不好说话的客人，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！

## 新人短筒工作总结篇五

\_\_年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经x个多月了，在这x个月里，通过自己的努力，对\_\_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。作为一名销售人员，我觉得我有必要对自己\_\_年的工作做出总结。

### 一、缺点和不足

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x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20\_\_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。

### 二、自己区域的情况分析

1、对于\_\_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。

2、和\_\_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。

### 三、\_\_年工作的大体安排和规划

\_\_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

尽能力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

### 3、多方交流，查漏补缺

每个人的学习工作方式都是不一样的，别人的不一定适合你，但是和别人交流也有可能对自己有所帮助。所以在工作闲暇之余多和同事进行业务上的沟通，了解别人和客户交流的具体情况，自己在此之上查漏补缺，这样对自己今后的工作都会有一定的促进作用。同时，也要常常总结自己的工作，看看这一段时间自己出单了没?和客户沟通的怎么样?有没有可以抓住的意向订单。

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。