

酒店新员工工作总结 新员工个人工作总结报告集合(优秀5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

酒店新员工工作总结篇一

各位领导，各位同事大家好！

__年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是__年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

10年工作计划

1深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

3不断的增强专业知识

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

酒店新员工工作总结篇二

在8月1日上午开始的高新区新教师入职培训启动仪式是由高新区教研室的唐主任和李主任主持的，先是由分管人事的老师给大家介绍了整个成都高新区的概况，分析了高新区“小机构、大服务、高效率”的体制特点以及教师人事管理的具体4点特点，分别是：

1、全员聘用管理；

2、绩效工资制；

3、岗位设置管理；

4、与高新区体制相适应。高新区社会事业局教育处的杨处长还对我们新老教师提出了“立师德，树师爱，强师能，稳心态，习常规，擅创新，求发展”的七点希望，表达了对所有新老教师们殷切的关怀。

入职培训正式开始，首先是由来自电子科立大学的唐老师发表了题为“转变”的演讲。唐老师热情洋溢的演讲可以说是给了刚刚踏上教师生涯第一步的我一个下马威，真是让之前一片茫然的我获益良多。唐老师在整个发言中，着重强调了4点内容：第一，清空归零。所谓不破不立，刚进入一个新的环境，要尽快放下自己以前的成绩，从自己之前的生活中走出来，走出之前的思维和做事的定式，融入到新的工作和生活环境；第二，团队意识。一个人真正的优秀是由于他身处一个优秀的团队。切记不要对外讲自己团队的坏话，要真

正地以团队为荣；第三，教师要注重自己的态度和专业，做到“量、现、德、才”四个字。教师的立身之本就是自己的专业，无论对自己以后有怎样的职业期许都必须首先要让自己成为一个优秀的专业课老师；第四，教育是一项讲心的事业，具有岩壁的过程。这一点不难理解，我们也听过很多，但我而言，无论重复多少遍都是有必要的。之后，来自芳草小学的漂亮女老师梁艳跟我们大家分享了她从教11年来的点点滴滴，对她的每一个学生都如数家珍地展示给我们，让我看到了一位青年教师艰辛却又无悔的成长历程，也让我真正明白了作为教师最大的成功，莫过于像胡适先生说的“争取学生热爱你的学科”。

下午被请来给我们做讲座的是德高望重的冯老师。冯老师对从教者提出了“知、情、意、行”四个方面的要求，即教育思想、情感态度、意志品质、行为实践，并着重从知和情的角度加以抒发阐述，深入浅出，有理有据。整个讲座中，气氛十分亲近，冯老师通过刘翔受伤、体育教学、《窗边的小豆豆》等生动的例子，引起来大家广泛的共鸣和深入的思考。冯老师不仅用扎实的知识引导我们，同时她平易近人的谦和态度以及乐观豁达的处事风度也让我们受益匪浅。在讲座的最后，冯老师还对我们新老师提出来自己的建议：

- 1、正确的价值观、责任感、使命感；
- 2、坚持师德规范、行为规范；
- 3、不断学习，勇于创新；
- 4、坚持梦想，走自己的路。

14日上午的讲座是由七中初中学校的杨校长讲的题为“站在学校文化的‘肩膀上’”的报告。在报告中，杨校长首先要注重对学校文化的感知的选择。新教师要分别去感知学校文化的各个组成部分，感知学校的规章制度，感知领导的只言

片语，感知师生的行为习惯，感知同行的交流学习；然后对所感知到的一切做出选择，选择遵守制度，选择遵从领导，选择尊重同行，选择效仿骨干。在感知和选择的基础上，新教师要领会和融入学校的文化大环境，高新区的学校有这样一些共同的文化氛围：激昂奋进的办学追求；求真务实的工作作风；开拓创新的教改精神；团结奉献的工作态度；和谐包容的工作氛围；民主协商的管理。第三就是要在完全融入学校文化之后，要争取和学校的文化产生良性的互动关系，积极参与到学校文化的建设中。对于杨校长在报告中提到的“云技术”、“电子书包”等新鲜名词，引起了极大的探索热情。

下午题为“教师形象管理”的讲座的报告人是成都大学的张教授。张教授首先是用个人端庄得体的言谈举止来诠释今天报告的主题的。张教授的报告可以说是让我茅塞顿开，原来自己一直以来的行为举止中有诸多不和社交礼仪的地方，问题虽然看似不大，但有时候这些小问题却可以毁掉大家长时间的努力。张教授所讲的见面、餐厅、语言、握手等各方面的社交礼仪在实际的工作和会客中都十分有用。最后，张教授还送给我们三个主题词作为忠告，分别是接纳、欣赏和赞美。

讲座的最后一天，是由教研员刘老师的题为“青年教师规划职业生涯”的报告开始的。因为我也是一名未来的语文教师的缘故，我感觉刘老师所说的内容处处几乎都是为我量身订做而成。我会开始阅读《江苏教育》、《四川教育》，我会重读周国平，我会尽力捍卫孩子的童年，我会关注儿童文学，我会努力实行“不言之教”……下午，高新区教研室唐主任为我们作了关于“走向成熟”的讲座。唐老师提出了一个从大学生到教师再到合格教师再到成熟教师再到优秀教师最后到教育专家的成长路径，指出教师作为一份职业，首先是让我们用以谋生的手段。大学生刚从象牙塔中走出而步入社会，不缺知识，缺乏的是方法和技巧，我们需要熟悉、把握教材，从而驾驭课堂，要重视“师傅”的指点，顺利地

渡过职业倦怠期，掌握先进的教育技术和艺术。作为一名教师，他必须具备先进的教育思想；较强的科研能力；终生学习并影响学生的习惯，最终达到“道法自然”的境界，时刻了解到学生在想什么，需要什么，我能为他们做些什么。最后，唐主任根据自己多年从教的经验对我们新教师提出来宝贵的建议。

这三天的讲座堂堂精彩，各有千秋。针对我们新入职的教师在在工作中可能出现的各种问题都提出了相当有价值并极具实用性的意见和建议，使我有醍醐灌顶之感，真是字字珠玑，发人深省。当然，我的从教之路才刚刚开始，在以后漫长的教师生涯中，我必将“如临深渊，如履薄冰”，把我的最美好的时光献给教育，献给孩子们，做一个永远长不大的孩子王！

酒店新员工工作总结篇三

一年来，我们在上级行的正确领导下，抓住五个重点，即，重点抓好信贷管理，防范和化解经营风险；重点抓好储蓄存款，增强资金势力；重点抓好增收节支，提高资金营运效益；重点抓好规范化管理，促进依法合规经营；重点抓好队伍建设，提高全行的整体素质。圆满地完成了主要经营任务，到12月末，实现利息收入3054万元；储蓄存款增长率达到15.45%；对公存款增长率实现0.9%；外币存款额达到86万美元，比计划多6万美元；存贷增量比例26.66%；费用1378万元；帐面亏损3716万元；实际亏损4573万元。评价指标也完成得很好：无息资产占用率15%，仅比计划差0.2个百分点；新放贷款正常率达到100%；以资抵债处置率为23%，超额完成3个百分点；偿还借款3000万元；非利息收入增长率为-75%，较计划差95个百分点；信用卡消费额完成61万元，超额1万元；国际结算业务额达到1100万美元；超额350万美元；当年没有发生重大经济、刑事案件或责任事故。

回首1999年，我们着重抓了以下几方面的工作：

一、强化信贷管理，提高收益水平。

主要抓了四个重要环节：

集中精力抓收息。利息收入是影响全行经营成果的关键因素，收息工作也是全行的难点工作，是一场硬仗。为了保证这一艰巨任务如期完成，采取了以下3个措施。

一是任务落实，奖惩兑现。我们按各处所正常、逾期和呆滞贷款占用形态，扣除企业改制等方面的客观因素，将上级行下达的收息计划如实分解下去，并按旬监控、按月考核。各处所将任务落实到信贷员和到企业，并制定了相应的奖惩办法，加大奖惩力度。从行长到部室主任，继续落实了包处所、包大户任务。行长、副行长每月从个人工资总额中拿出30%与全行收息任务挂钩，部室主任和全体机关工作人员，每人每月从各种补贴中拿出400元，其中的40%与包所的收息任务挂钩，60%与全行主要经营任务挂钩。

二是帮助企业改善管理，提高效益，增加息源。每名信贷人员都落实了一户帮扶任务，帮助搞活有望的企业分析经营管理等方面的问题，帮助清收货款，帮助推销产品，帮助清仓压库，或给予必要的扶持，增加效益，培植息源，仅此一项，全年收息108万元。对效益好的企业，我们尽力给予银行承兑汇票支持，促进了企业的生产，增加还息能力，全年收息186万元。同时，狠抓了转制企业的利息清收工作，全年清收转制企业利息220万元。

三是加强贷款归行管理，防止资金体外循环。这是一项重要的基础管理工作，抓好了，可以一举两得，既可增加收息，又能增加对公存款。因此，会计、出纳、信贷部门密切配合，各司其责：会计出纳人员看住企业帐户，强化现金管理；信贷人员把握所辖企业的资金流向、贷款方向，搞好检查监督，促进贷款归行。信贷管理部、专贷部和业务开发部通力合作，经常深入企业检查库存现金，搞好调查，掌握企业多头开户情

况，较好地防止了息源的流失。

抓好规范化管理工作，降低和化解信贷风险。着重抓了以下几个环节：一是重新调整审贷分离岗位，设立信贷审查岗、法律审查岗和信贷检查岗，合理分工，明确职责，依法办理信贷业务，确保信贷管理工作正规化、合法化和程序化。二是严格执行贷款第一责任人办法，彻底解决权责脱钩、责任不清、奖罚不明的老问题，将贷款损失的责任落到实处。三是严格承兑汇票管理。承兑汇票视同新放贷款一样严格管理，坚决按上级行规定的10个条件，履行程序，保证无一笔垫付发生。

抓好清分和盘活工作。3月12日，总、省行召开了信贷资产清分工作电视电话会议，总行何林祥行长和省行张少士行长就清分的意义、步骤、方法和政策等，做了详细的部署。这是一项阶段性的中心工作，是银行信贷管理制度的一项重大改革。时间紧，任务重。根据上级行的统一要求，我们成立了清分工作领导小组，由行长亲自担任组长，副行长任清分办公定主任，主管这项工作。通过这次清分工作，促进全行信贷管理水平再上新台阶。

在抓好不良贷款的盘活工作。今年的盘活任务比往年轻，只下降3个百分点。但难度并不轻，要实实在在的收回，因此，落实到各处所的还不到1个百分点，要求保证完成，不得有水分。

优化信贷结构，搞好信贷服务。我们打破行业、所有制界限，把有生命力的双优客户作为信贷支持的重点，从而实现了信贷资金的高效利用。着重抓了以下几方面的工作：

一是评定信用等级，对现有客户准确评价，分类排列。我们对开户的570户企业进行了全面的调查，进行了信用等级评定工作。有3户企业被评为aaa级信用企业，占贷款565万元；有5户企业被评为aa级信用企业，占贷款141万元；有10户企

业被评为aa级信用企业，占贷款4532万元；有3户企业被评为b级信用企业，占贷款895万元。为进一步选择优良客户打下了基础。在信贷管理工作中，对b级以下企业坚决停止了贷款，对a级企业限制贷款，aa级企业在有条件下给予一定支持，促进了企业结构调整。

二是调整贷款投向，实施结构优化。首先，重点保证小额存单___，全年累计投放小额___442万元，占增量贷款的比重为13.6%；年末小额___余额为2778万元。其次是支持发展一些高效益的优良客户，重点是符合市场经济发展并在社会上有一定影响的企业参加市行招标，并取得了市行的批准，全年发放中标贷款590万元，达到了银企效益同增的效果。如前阳久大化纤厂中标项目贷款500万元，到年末已投放贷款460万元，为其签发银行承兑汇票300万元，已全部达到生产能力，企业运行正常，预计全年可增加产值1200万元，增加收益200万元。

三是进一步强化了银行承兑汇票的管理工作，在规模紧张的情况下，较好地利用银行承兑汇票方式对一些效益好的企业发展给予了积极的支持。全年累计签发银行承兑汇票98笔，累计余额达4586万元，到年末余额为1953万元，预计企业年增创利润可达860万元，银行累计吸收各项存款2180万元。如__市五兴纺纱厂全年累计签发银行承兑汇票1015万元，银行累计吸收企业单位定期存款达770万元，月均存款达360万元。

抓好专项贷款的管理工作。我们把专项贷款的管理纳入业务经营目标考核内容中，收息、盘活任务也分解到了各处所。各处所将专贷的管理和收息、盘活工作视同农行自身业务一样抓紧、抓好，按期完成了任务。

二、强化存款管理，增加资金总量

年初，我们提出了储蓄存款增长指标要实现“三超”，即超计划、超同期、超同业；市场增量份额要“保二争一”；内

部管理要达到“三无”，即无差错、无违规、无经济案件。由于几次降息等客观因素的影响，“三超”计划没能全部实现，但市场增量份额和内部管理目标均达到了预定计划。

首先，抓好储蓄所长队伍建设。我们借鉴__市行的经验，制定了，对储蓄所长实行动态管理，目的就是要打破现有岗位和专业界限，将那些综合素质较高、具有一定管理水平的优秀人员充实到储蓄管理岗位上，并适当提高其政治和经济待遇，真正将责、权、利落到实处。对当年实现亿元所的所长，每月的岗位补贴增加到100元；对当年净增加1000万元以上的储蓄所长，岗位补贴增加到80元；对当年净增加500万元的储蓄所长，岗位补贴为50元；对当年净增加300万元的储蓄所长，岗位补贴30元；对当年净增加200万元的储蓄所长，岗位补贴20元。以上岗位补贴，均在年末考核并一次性兑现。

其次，继续提高服务质量，树立了良好的社会形象。优质服务是一项长期的、无止境的话题。从表面上看，这项工作无法用量化指标去衡量和考核，但还是有标准的，这个标准就是“文明行业万元评活动”提出的“群众满意不满意、认可不认可、高兴不高兴”。我们从年初开始，就抓住这项工作不放松，从头抓起，从小事抓起。着重抓了微笑服务、环境卫生和统一着装、挂牌上岗问题。全行员工文明服务意识进一步增强，储户对农行员工服务满意率提高，基层单位涌现出一批优质服务典型。孤山储蓄所员工急储户之所急，想储户之所想，深受当地群众的信赖，每到春节，人们都喜欢换些新钱，对此这个储蓄所早有准备，虽然每天业务量达到500多笔，但不管怎么忙，只要储户有需要，员工们都会不怕麻烦均非常热情地给予兑换，有时没有新钱，大家就把成捆的钱打开，从中挑选几张满足储户的需要，储户们说：“农行为我们储户想得真周到。就凭这一点也得把钱存在农行。”

第三、加大考核力度，调动了员工的积极性

四月份，我行出台了新的储蓄百分考核办法，将储蓄指标和各季度储蓄费用细算到储蓄所，科长亲自将考核兑现的钱送到基层，基层员工看到上给行动了真格的，抓存款的积极性调动起来了，主任、所长天天盯着日报表，分析原因制定对策，千方百计抓储蓄。合隆储蓄所为了不影响工作，所长李俊等人自愿放弃了会计持证上岗的考试，当天吸收存款8万元。龙王庙站前储蓄所，在人员紧张的情况下，员工自发放弃了个人休息时间来上班，让所长张雪能腾出时间外出揽存。黎明储蓄所所长杨丽，自称是外勤所长，她让所里的同志在柜台内不要冷落顾客，守好阵地，自己在外打先锋，全年就揽回存款近1000万元。

第四、强化稽核监督工作，核算质量上了新台阶

储蓄余额的增长必须有高质量的核算做保证，杜绝经济案件的发生。去年，稽核人员由三人减少到两人，但储蓄稽核监督的工作还是得到不断强化，基层的34个储蓄网点分成两个片，每人一片，对基层进行不定期的检查辅导，每季度进行一次储蓄核算动态的分析，并将通报下发到基层各网点。对重点储蓄所的重点人员进行监控，注重对检查问题后的整改效果，能当场解决的就不推到明天，对当场解决不了的问题，及时向领导及上级行反映，以便及时给基层答复。去年在__市行的两次核算检查中受到了好评。

第五、及时转变思想观念，确保存款的稳定增长

去年，国家宏观调控力度的进一步加大，利率已降到历史最低点，并开征利息所得税，债券、股票的大量发行，投资多元化加剧，百姓存款意识减弱，消费意识明显增强。同业竞争更加激烈，加之经费吃紧、小额____规模限制等等，我行的储蓄工作是历年来最为艰苦的一年。全行上下都及时转变观念，适应储蓄竞争的需要。

酒店新员工工作总结篇四

三个月的实习转眼就要过去了。于__年6月25日进入__x国际招标有限公司，在__x货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。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。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作。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：上海电气集团(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判;武汉锅炉厂、北重公司(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)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(徐州赫尔斯)。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(沈阳福州)。参与开评标的项目：宝钢国际行车集中采购(沈阳福州;梅山夹钳起重机;宝钢国际行车集中采购(柳州郑州重庆);梅山1450轧制油;宝钢运输公司框架车配套框架;宝钢股份直属厂部2030冷轧25t桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的吩咐，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。

三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能。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__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，在国际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，在国际招标网上的误操作，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。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为__x国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

酒店新员工工作总结篇五

20xx年在忙碌和充实中度过，试用期也结束了。现将试用期工作回顾总结如下：

后勤管理工作涉及面广、杂，我以加强监督管理，提升服务水平为指导，从多方面着手，努力做好后勤工作。

主要负责的是办公用品仓库管理和生活后勤保障工作为各科室做好服务，能及时、保质保量送去各科室所需办公物品。

盘点，对库内物品熟悉、清楚。

办公仪器和日常生活方面出现故障和问题时能及时处理，处理不了时请专业人士来处理，做到不耽误正常工作的运行。在后勤工作中得到了同事的支持和配合。通过我们的努力配合，圆满地完成了后勤和仓管工作。

严格用车制度，统一调度管理，做到出车有申请，归车有记录等工作流程，车辆用油方面也制定出相关监督流程，排除了公车私用等情况的发生。

在车辆安全运行方面保证出车安全，遵守交通规则。在保证工作正常运行的情况下，加强车辆管理，做好车辆的正常保养及维修，为我院工作的开展提供了较好的服务。

制定相关卫生责任制度，要求每天多转、常扫、勤擦，随时发现问题及时处理。每周一大扫，周周有检查。

对医院里的床单被罩等医用品及员工的工作服做好及时、分类、干净的清洗、晾晒、发放等工作。

对医院保卫人员，进行了安全防卫、防电、防火、防水培训，强化安全意识，做到时时提醒和经常检查。

在办公室主要是配合办公室主任完成院内日常工作，做好文员统计工作，较好地完成了领导办公室的卫生及接待工作。

以上就是我试用期的工作，在以后的工作里，我会围绕着医院的中心工作，明确个人职责做好本质工作，搞好协调、当好参谋、搞好服务，密切配合，希望能圆满地完成各项工作任务，为医院发展起到积极作用。