# 2024年入职半年个人工作总结 入职半年度工作总结(四篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-06-08

*入职半年个人工作总结 入职半年度工作总结一刚进公司时，正赶上二期集合烟道散热回收项目准备实施阶段，当时让我负责这个工程，心里还有点担忧，毕竟以前没有接触过工程施工方面的任何工作。整个工程从现场尺寸的测量、图纸的绘制、合同签订、施工、竣工到最...*

**入职半年个人工作总结 入职半年度工作总结一**

刚进公司时，正赶上二期集合烟道散热回收项目准备实施阶段，当时让我负责这个工程，心里还有点担忧，毕竟以前没有接触过工程施工方面的任何工作。整个工程从现场尺寸的测量、图纸的绘制、合同签订、施工、竣工到最后的结算审核，我都全程参与、负责，期间对公司其他部门及人员都有了初步了解，为尽快融入到公司中提供了帮助，更重要的是熟悉了本部门工作的主要流程，接触和学习了许多专业知识，使我的工作能力有了很大提高，为以后尽快融入角色，更好的完成公司交予的任务打下了基础。

二期工程结束后，一期紧接着就开始动工了。一期工作我参与其中，通过与同事的配合工作及向老员工的请教过程，又学到了新的东西，特别是预、结算书及工程量审核等以前接触较少的工作方面。

接下来的工作任务中，二期水套冷却水利用方案将要实施，目前正在进行主材的采购，通过对换热器和水泵的采购过程，不仅加强了对这两种设备原理及技术点的认识，更是从实际出发，解决了设备在具体使用过程中会遇到的各种问题，这些是在大学书本上学不到的知识。在整个工程的施工过程中我更要全程参与，

在具体实践工作中学习、进步。

这几个月来我学习了不少知识，进步提高很多，更重要的是我也认识到了自己的不足之处。对某一领域接触越深，才发现自己知道的越少。通过参与、负责这几个工程，才发现自己和老同事的差距，所以在平时工作不忙时候，我经常去车间向经验丰富的同事请教，不仅要对我们安装的这套系统了解，对原厂的煅烧工艺及锅炉工艺都要熟悉，才能更好的开展下一步工作。另外我还不忘加强对理论知识的学习，将以前所学专业的课本带来，对知识加以巩固强化；并购买了备考二级建造师等职业资格证书的教材，对工程施工在理论上加以系统的了解；平时也会在网上搜索本行业或相关领域其他厂家的先进技术和信息，为提升自己的能力及以后更好的开展工作打下基础。

在以后的工作中我会继续以谦虚的姿态和饱满的热情做好我的本职工作，不断提升工作能力和水平，尽快独当一面，为公司创造效益，体现自己的价值。

**入职半年个人工作总结 入职半年度工作总结二**

20\_\_年7月16日正式到黄河公司报到入职，也从这一天我从一名学生向职场员工转变的第一天，也开始步入社会融入社会。8月23日，我正式被分配到光伏产业技术有限公司，这一天正好也是光伏产业技术创新中心举行揭牌仪式，这个时间恰好把我和公司联系到了一起。接近半年的实习是难忘的，深刻的，也是从一个学生向员工转变的转折点。在领导的关怀下，新老同事的关心和照顾下，在工作和思想上进行了一定的适应和不断地调整，用心实习，用心学习，恪尽职守。入职近半年的主要工作总结如下：

一、入职及企业文化认知培训；

20\_\_年7月16日至8月23日，黄河公司组织安排了入职及企业文化认知学习，通过军训和素质拓展增强了吃苦耐劳、团结合作的精神；通过企业文化认知学习，了解了集团公司的“和”文化，了解了黄河公司艰难的发展历史和取得的骄人成绩，学习和领会了“龙虎精神”。去积石峡水电站实习的日子里，学习了水电站的管理制度和安全制度，水电站的建站历程，发电原理等，并在最后进行了安规考试。整个培训过程对集团和公司都有了一个感性的认识，使我能够更好的融入这个大家庭，成为国家电投、黄河公司的一员，也对以后充满期待。

二、新能源实习

进入光伏产业技术有限公司，公司对新员工开了新生见面会，董事长和总经理要求我们新员工要加强现场学习，理论联系实际，迅速融入公司大家庭，随后安排我到新能源分公司进行现场工艺实习。新能源公司主要分为六个分场生产电子级多晶硅和太阳能级多晶硅，氯化分场主要提供三氯氢硅，在该分场主要学习了氢化氯化工艺；精馏分场承担三氯氢硅的提纯工作，主要学习了三氯氢硅提纯过程中连续多级精馏工艺；还原分场主要是通过化学气相沉积法在还原炉内将三氯氢硅和氢气还原得到多晶硅，同时还担负着对原料进行评价的任务；主要学习了化学气相沉积法生产多晶硅的工艺，了解了多晶硅在还原炉内生长的过程；在精整分场学习了多晶硅破碎和清洗生产线的简单工艺流程以及硅芯的拉制工艺，硅芯是利用了熔融结晶中的区域熔炼法进行熔融拉制。由于公司需要人手，我被调到公司进行工作协助，提前结束了现场实习。整个实习过程大约四十几天，在实习过程中简单学习了各个工段的生产工艺流程，了解了多晶硅生产方式方法，发现了实际工艺与理论学习的联系，以及理论学习的局限性。同时，还学习到了一个生产单位对于安全、产品质量、成本等方面的重视。

三、进入电池研发室

进入光伏电池研发室后，了解了实验室各种设备和检测设备，跟随吴佳炜学习了3d显微镜的简单使用方法，学习了扩散炉的扩散原理，扩散炉简单开机关机操作，进桨、托舟出桨、托舟进桨、出桨等操作命令设置等，协助扩散炉设备厂家进行炉管安装等工作，协助安装大光斑量子效率仪和iv测试仪，学习大光斑量子效率仪的简单测定方法。作为电池研发室兼职安全员，负责电池研发室的安全管理、危险源辨识的制定。此外，在工作中也有很多的不足：第一，初踏入职场中，位置的变化还不适应，做事、处理工作的方式方法还很欠缺，思维转变不适应；第二，工作能力有所欠缺，在工作中应变、应急意识不强，缺乏锻炼，在下一年的工作中应加强学习；第三，所学专业与现阶段差异较大，跨专业学习太阳能电池技术比较吃力，逻辑性较强的理论知识较难懂，学习设备较吃力，希望在下一年加强学习基础理论知识。

**入职半年个人工作总结 入职半年度工作总结三**

年末的12月都是最忙碌的冲刺季节，但冲刺之余亦要把握好合规风控的大前提，所以我本月工作思路是“小心操作，努力营销，争取吸存”，营销业绩为\_\_万保险x，在\_\_花园理财先锋小组中协助营销\_\_元，并超额完成了个人年度营销任务——全量资金x万保险x万（完成率为150%和370%），业务量在行长批评后有所突破，当日最快为交易x笔票数x张，可以说本月依旧不断进步，表现处于中上水平。

一、12月工作总结

本月我对柜员营销有了更深入全面的认识，除了储蓄卡、信用卡、网上银行、手机银行、短信通知、基金、、保险、龙行无忧卡、理财产品这些以“两卡一电、两金一险”为代表的十项常态化营销指标外，柜员另一块主要任务就是为本网点吸收新增全量资金，即俗称的拉存款，也是我从本月开始研究如何优化改进的工作重点。

柜员工作的限制性决定了我们更多是在柜台接待日常客户中提供的二次营销，这种营销方式相对于客户经理掌握的系统资源和主动出击较被动，所以柜员营销多数靠小客户聚沙成塔，但更强调了柜员抓住大客户的重要性。在日常业务中我们除了每位客户必备的开口营销习惯外，会非常留心客户群中有无他行或者他点的潜力客户，并极力说服其在本网点新开户办理定期存款、理财或基金等产品沉淀资产，为网点完成业绩贡献自己的一份力量。这其中有一些优秀柜员会筛选常来的潜力客户通过交换联系方式建立微信群等方式纳入自己的客户关系管理系统，下班后由柜台被动营销转入客户经理的主动营销模式，对客户嘘寒问暖分享最新理财产品资讯激活客户使用产品解答疑惑等，在当下银行市场化竞争绩效考核愈发激烈的情况下相信这是未来大趋势——柜员和客户经理的`边界开始模糊，转而出现职能更全面的综合业务顾问。

12月我也深刻体会到了网点和支行冲刺全年业绩指标的紧张气氛，年末各家大小银行都为了争夺新增存款全量资金八仙过海各显神通，除了挖掘大客户发行高收益理财产品和多渠道吸收时点存款冲刺指标外，也要恰到好处控制自身的指标完成率，减少存款水分减轻业绩增长压力的同时做好客户到期资金与理财产品的对接，为明年一季度做好存款准备，可以说银行业以营销业绩资源为核心的本质始终不变，也正是这种压力驱动才能

支撑起银行业每年报表上庞大的利润。

二、12月工作外思考

1，新人谈话有感

本月有幸与支行的杜行和符总进行了新人交流，让我收益颇多，领导们以自身经历启示了我们：因为能力经验受限，新人的眼光更要放长远心态要放扎实，银行业是一个轮岗频繁机会很多的舞台，建行尤其如此，网点锻炼更是入行后必不可少的经历，目前觉得煎熬的经历放在日后看来可能是最值得感激的时光，我们不应过于计较自己处于什么岗位，而应致力于在企业需要自己的任何岗位上都努力做出成绩绽放光彩。当然，在网点锻炼时也应对自己的职业生涯进行规划定位，对本行业和经济形势的关注也应保持，提前做好相应的能力素质等各方面储备，这样才能在机会来临时蓄势待发。职场和人生虽无绝对公平，但大致公平总是有的，如果方向正确努力足够，你总能得到应有的回报。

就个人看来，目前国内银行业每年招收大量新人的主要原因是给旧网点换血，同时补充新开网点的有生力量，抢占传统线下渠道最主要的网点市场。大部分人的职业发展轨迹都将会是网点的柜员/客户经理等职位轮岗，等待时间经验足够后，其中业绩出色社交能力好的人会有机会成为未来新开网点的储备干部，走上营销转管理的银行家之路。对于这个方向的职业规划，个人觉得勤奋和情商会是比较重要的决定因素，因为勤奋有助于挖掘客户做出业绩，而情商会让你更好地学习为人处世的社交能力，打造未来管理者的雏形。

2，理财先锋小组初战有感

本月有幸加入支行个金部和综管部组建的新人理财先锋小组，也开始参与1月份的黄金沙龙系列活动，骏景花园作为黄金沙龙第一站，和我们丰乐支行有着同样的对私优势，见识到\_\_保险\_\_之后再参与\_\_沙龙，有着不一样的感受。这类沙龙活动都是网点为促进指标完成而与第三方公司合作的客户集中营销，前期对于意向大客户的邀约是沙龙活动的重中之重。在骏景沙龙中，最大单就是一位\_\_大客户的x万黄金首饰套装，依靠散户几千几千的购买量很难达到场均50—100万的预期指标，对此我有两个提议：

（1）线上：可否在省行官网和手机银行客户端推出黄金优惠月活动增加线上销售量，同时与各大知名网络商城合作打造建行金官方旗舰店？

个人感觉可能由于行业特性体制限制或线下营销传统，国内银行业普遍对网络销售不敏感，或者说反应迟滞，没有给予线上渠道足够的重视和创新，因为经验原因我也没有比较详细完整的方案，只是初步提议：省分行是否可以与第三方黄金公司合作，在官网和建行手机银行都推出“黄金优惠月”的黄金在线销售与更多优惠的活动，同时与淘宝天猫或京东等知名网络商城合作打造建行金官方旗舰店，配合全\_\_的网点同时开展线下营销，集体造势？

（2）线下：可否针对本支行意向购金大客户集中举办一场高层次黄金沙龙活动？因为黄金自身的高价值性决定了黄金营销必定以大客户为主，目前支行网点各自作战的方式局限了场次规模，也不利于整合大客户资源对其进行高端综合服务。支行是否可以和第三方黄金公司洽谈合作举办一场高层次的大型黄金销售沙龙？这样虽然会增加额外的场地经费，但是也方便了做大规模和减轻网点压力，邀约的大客户到来时就由签到处相应网点的客户经理进行一对一接待服务，沙龙可以先以高端黄金饰品讲座的开始作为热身，加上提问或游戏环节进行互动，随后进行现场营销和业绩登记，这也只是我的初步想法，希望能对支行的营销工作有所帮助。

**入职半年个人工作总结 入职半年度工作总结四**

虽然我一直都想写一份自我总结，但是突然坐到电脑前，还真是有点不知从何说起，接下来就认真地总结一下这4个月来的学习，生活和工作。

刚刚大学毕业，对于社会还是充满着热情与好奇，带着对未来的憧憬，我来到了广州，来到了这个公司，这个开启我人生另一段旅途的地方。

20\_\_年7月19号到20\_\_年11月25号,整整130天的日子，我不知道应该怎样去形容这段日子，可是我知道我的感受，空虚过，迷茫过，快乐着，努力着……

空虚与迷茫

初到公司，没有认识的人，听不懂大家说的粤语，找不到自己能够做的事情，空虚感，迷茫感每一天都充斥着我，回到家里和男朋友抱怨，其实我知道，他也是一样。我不知道该怎么办，不能和远方的父母说，他们会更担心；不能和好朋友们说，他们也正在努力；不能总是抱怨给男友，他也正在经历着；于是，能够倾诉的人只有自己，能够帮助我走下去的人，也只能是自己，而且我相信着自己，一定能适应这里，能够融入到这个集体，乐观与积极是我现在最需要的，告诉自己：加油！

快乐与充实

时间总是匆匆溜走，我们新来的员工一共是5个人，我们很荣幸能够有机会参加公司组织的培训，对于刚出校门的我们，这无疑是一次很好的锻炼。在那里，我收获的不仅是知识，还有同事之间的友情。在刚刚进入公司，能交到几个好朋友是最开心的，培训的课程也挺紧的，所以那10天过得很充实。

不过另一方面也有些担心，自己对autocad还是不明白，运用不上，如果提出一些建议，我希望公司在刚刚来到公司的一星期，哪怕是3天，找专门的人员教我们一些基本的操作，比如绘图和修改工具，那些我们常用的，应该能够更快的接受业务上的知识，而不是把精力都放到cad的应用上，忽略了业务知识的学习。

不过我们很幸运，能够有机会和技术室的何瞬徽主管一起做事，这在一定程度上加快了我们cad的进步和业务知识的掌握，徽哥是个业务知识扎实，有想法认真做事的人，我在他身上学到了很多知识以外的东西。

努力与畅想

我们很快就都有了各自的师傅能跟着师傅一起，无疑是自己努力学习的又一起飞跃。我跟着戚琪师傅去看现场，真正有了感官上的认识，熟悉着业务的流程，一步一步学习，才是以后独当一面的捷径。

我现在过得很充实，也不断地告诉自己努力进步，好好学习一切应该学习的知识，好好规划自己的职业路程。努力着并畅想着……

设计四室

说个心中的小秘密，华姐第一天带着我们到各个室去参观的时候，我对四室印象挺深的，大家都好年轻，好有活力，这是第一感受，但那时没有想到自己会成为其中的一员，现在想想，这可能也是一种缘分吧，这种东西，偶尔，我信。

刚来的时候和大家都不熟悉，一天也说不上几句话，这几个月下来和大家都熟悉了，也开起了玩笑，每天都过得快乐又充实。大家虽然没有每天的嘘寒问暖，但是小细节中见真情，我能够体会到大家对我的关心，这让我在第二故乡找到了温暖。

设计四室的人都很活泼，每个人有每个人的性格，但是我们都爱着设计四室，并努力去做的更好！正是在这样的氛围下，才让我不断地积极上进，而不是安于现状，停滞不前，我相信我在四室能够学到很多东西，我也会继续努力的！

另外，从没有想过公司的运动会也能这么的有意思！虽然我的运动细胞不多，但是我很热爱，我也会以自己的方式贡献一份力量，看着单位的领导，和同事们的拼搏，我真的觉得这个集体一定能成功，一句话，团结就是力量！可能随着社会的发展，以后公司会面临着很多抉择，可是只要大家一条心了，无论多大的坎儿，一定能克服过去，我相信我们的公司明天一定能够更美好！

这个总结写得不太正式，真是不好意思，可是要是说真心话，这是我能想到的真实想法，在这个过渡期里，我有委屈，有成长，有空虚，有快乐，这半年，心态的转变，对未来的重新思考，对公司的认识，一切的一切都深深地印在了脑海里。

建议

结合着自己的经历，说说一些想法吧。

希望公司在以后的培训中能够将节奏把握的更好一些，既然决定对员工的培养，可以有一个专门的体制，将新员工的学习生活安排的紧凑一些，可以制定一个培养计划，这样会减轻员工刚到的空虚感，尤其是我们这种刚刚走出校门的。

希望公司能增加一些我们和培训员的沟通时间，领导时间紧，我们的想法可以及时的向培训员汇报，这样也能更好的加强我们的沟通，对于双方都有利。

最后祝愿自己能和公司一起成长，获得成功！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找