# 应聘的工作总结范文(汇总6篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-18

*应聘的工作总结范文11、请你自我介绍一下你自己?回答提示：一般人回答这个问题过于平常，只说姓名、年龄、爱好、工作经验，这些在简历上都有。其实，单位最希望知道的是求职者能否胜任工作，包括：最强的技能、最深入研究的知识领域、个性中最积极的部分、...*

**应聘的工作总结范文1**

1、请你自我介绍一下你自己?

回答提示：一般人回答这个问题过于平常，只说姓名、年龄、爱好、工作经验，这些在简历上都有。其实，单位最希望知道的是求职者能否胜任工作，包括：最强的技能、最深入研究的知识领域、个性中最积极的部分、做过的最成功的事，主要的成就等，这些都可以和学习无关，也可以和学习有关，但要突出积极的个性和做事的能力，说得合情合理单位才会相信。单位很重视一个人的礼貌，求职者要尊重面试考官，在回答每个问题之后都说一句 “谢谢”，单位喜欢有礼貌的求职者。

2、你觉得你个性上最大的优点是什么?

回答提示：沉着冷静、条理清楚、立场坚定、顽强向上、乐于助人和关心他人、适应能力和幽默感、乐观和友爱。我在--------经过一到两年的培训及项目实战，加上实习工作，使我适合这份工作。

3、说说你最大的缺点?

回答提示：这个问题单位问的概率很大，通常不希望听到直接回答的缺点是什么等，如果求职者说自己小心眼、爱忌妒人、非常懒、脾气大、工作效率低，单位肯定不会录用你。绝对不要自作聪明地回答“我最大的缺点是过于追求完美”，有的人以为这样回答会显得自己比较出色，但事实上，他已经岌岌可危了。单位喜欢求职者从自己的优点说起，中间加一些小缺点，最后再把问题转回到优点上，突出优点的部分，单位喜欢聪明的求职者。

4、你对加班的看法?

回答提示：实际上好多单位会问这个问题，并不证明一定要加班，只是想测试你是否愿意为公司奉献。

回答样本：如果是工作需要我会义不容辞加班，我现在单身，没有任何家庭负担，可以全身心的投入工作。但同时，我也会提高工作效率，减少不必要的加班。

5、你对薪资的要求?

回答提示：如果你对薪酬的要求太低，那显然贬低自己的能力;如果你对薪酬的要求太高，那又会显得你分量过重，公司受用不起。一些雇主通常都事先对求聘的职位定下开支预算，因而他们第一次提出的价钱往往是他们所能给予的最高价钱，他们问你只不过想证实一下这笔钱是否足以引起你对该工作的兴趣。

回答样本一：我对工资没有硬性要求，我相信贵公司在处理我的问题上会友善合理。我注重的是找对工作机会，所以只要条件公平，我则不会计较太多。

回答样本二：我受过系统的软件编程的训练，不需要进行大量的培训，而且我本人也对编程特别感兴趣。因此，我希望公司能根据我的情况和市场标准的水平，给我合理的薪水。

回答样本三：如果你必须自己说出具体数目，请不要说一个宽泛的范围，那样你将只能得到最低限度的数字。最好给出一个具体的数字，这样表明你已经对当今的人才市场作了调查，知道像自己这样学历的雇员有什么样的价值。

6、在五年的时间内，你的职业规划?

回答提示：这是每一个应聘者都不希望被问到的问题，但是几乎每个人都会被问到，比较多的答案是“管理者”。但是近几年来，许多公司都已经建立了专门的技术途径。这些工作地位往往被称作“顾问”、“参议技师” 或“高级软件工程师”等等。当然，说出其他一些你感兴趣的职位也是可以的，比如产品销售部经理，生产部经理等一些与你的专业有相关背景的工作。要知道，考官总是喜欢有进取心的应聘者，此时如果说“不知道”，或许就会使你丧失一个好机会。最普通的回答应该是“我准备在技术领域有所作为”或“我希望能按照公司的管理思路发展”。

7、你朋友对你的评价?

回答提示： 想从侧面了解一下你的性格及与人相处的问题。

回答样本一：我的朋友都说我是一个可以信赖的人。因为，我一旦答应别人的事情，就一定会做到。如果我做不到，我就不会轻易许诺。

回答样本二：我觉的我是一个比较随和的人，与不同的人都可以友好相处。在我与人相处时，我总是能站在别人的角度考虑问题。

8、你还有什么问题要问吗?

回答提示：单位的这个问题看上去可有可无，其实很关键，单位不喜欢说“没问题”的人，因为其很注重员工的个性和创新能力。单位不喜欢求职者问个人福利之类的问题，如果有人这样问：贵单位对新入公司的员工有没有什么培训项目，我可以参加吗?或者说贵单位的晋升机制是什么样的?单位将很欢迎，因为体现出你对学习的热情和对公司的忠诚度以及你的上进心。

9、如果通过这次面试我们单位录用了你，但工作一段时间却发现你根本不适合这个职位，你怎么办?

回答提示：一段时间发现工作不适合我，有两种情况：①如果你确实热爱这个职业，那你就要不断学习，虚心向领导和同事学习业务知识和处事经验，了解这个职业的精神内涵和职业要求，力争减少差距;②你觉得这个职业可有可无，那还是趁早换个职业，去发现适合你的，你热爱的职业，那样你的发展前途也会大点，对单位和个人都有好处。

10、在完成某项工作时，你认为领导要求的方式不是最好的，自己还有更好的方法，你应该怎么做?

回答提示：①.原则上我会尊重和服从领导的工作安排，同时私底下找机会以请教的口吻，婉转地表达自己的想法，看看领导是否能改变想法。②如果领导没有采纳我的建议，我也同样会按领导的要求认真地去完成这项工作。③.还有一种情况，假如领导要求的方式违背原则，我会坚决提出反对意见，如领导仍固执己见，我会毫不犹豫地再向上级领导反映。

11、如果你的工作出现失误，给本单位造成经济损失，你认为该怎么办?

回答提示：①我本意是为单位努力工作，如果造成经济损失，我认为首要的问题是想方设法去弥补或挽回经济损失。如果我无能力负责，希望单位帮助解决。②分清责任，各负其责，如果是我的责任，我甘愿受罚;如果是一个我负责的团队中别人的失误，也不能幸灾乐祸，作为一个团队，需要互相提携共同完成工作，安慰同事并且帮助同事查找原因总结经验。③总结经验教训，一个人的一生不可能不犯错误，重要的是能从自己的或者是别人的错误中吸取经验教训，并在今后的工作中避免发生同类的错误。检讨自己的工作方法、分析问题的深度和力度是否不够，以致出现了本可以避免的错误。

12、如果你做的一项工作受到上级领导的表扬，但你主管领导却说是他做的，你该怎样?

回答提示：我首先不会找那位上级领导说明这件事，我会主动找我的主管领导来沟通，因为沟通是解决人际关系的最好办法，但结果会有两种：①我的主管领导认识到自己的错误，我想我会视具体情况决定是否原谅他。②他更加变本加厉的来威胁我，那我会毫不犹豫地找我的上级领导反映此事，因为他这样做会造成负面影响，对今后的工作不利。

13、谈谈你对跳槽的看法?

回答提示：①正常的“跳槽”能促进人才合理流动，应该支持。②频繁的跳槽对单位和个人双方都不利，应该反对。

14、工作中你难以和同事、上司相处，你该怎么办?

回答提示：①我会服从领导的指挥，配合同事的工作。②我会从自身找原因，仔细分析是不是自己工作做得不好让领导不满意，同事看不惯。还要看看是不是为人处世方面做得不好，如果是这样的话 我会努力改正。③如果我找不到原因，我会找机会跟他们沟通，请他们指出我的不足，有问题就及时改正。④作为优秀的员工，应该时刻以大局为重，即使在一段时间内，领导和同事对我不理解，我也会做好本职工作，虚心向他们学习，我相信，他们会看见我在努力，总有一天会对我微笑的。

15、假设你在某单位工作，成绩比较突出，得到领导的肯定。但同时你发现同事们越来越孤立你，你怎么看这个问题?你准备怎么办?

回答提示：①成绩比较突出，得到领导的肯定是件好事情，以后更加努力。②检讨一下自己是不是对工作的热心度超过同事间交往的热心了，加强同事间的交往及共同的兴趣爱好。③工作中，切勿伤害别人的自尊心④不再领导前拨弄是非。

16、你最近是否参加了培训课程?谈谈培训课程的内容。是单位资助还是自费参加?

回答提示：自费参加，就是--------的培训课程(可以多谈谈自己学的技术)。

17、你对于我们单位了解多少?

**应聘的工作总结范文2**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

转眼间，20xx年在忙忙碌碌间接近尾声，进入到收官阶段。回顾自己作为部门销售经理的20xx年，这是成长的一年，忙碌的一年，奋发的一年，更是收获的一年。今天在这里述职，首先感谢领导和同事们在工作当中给予我的关心和帮助，是你们的大力支持让我收获了充实的20xx年，你们的鼓励，信任，帮助和认可，让我更加热爱的我的工作，让我更加有信心面对20xx年工作中以及今后的工作中的每一个挑战。20xx年的工作开展以来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

**应聘的工作总结范文3**

开始找工作，再不找工作就会死翘翘了，没钱，空虚又寂寞啊，下面谈谈我面试的感受吧。

第一个面试

那天真的好开心啊，上午我一发完简历，下午就有电话叫我去面试，对一个正在找工作的人来说是多么的激动人心啊。第二天我怀着愉悦的心情，在好心阿姨的带领下到(后来才知道她也不是很清楚，带我走远了许多路，哈哈，在这里谢谢她啦)然后见到面试人，一看到我打招呼就说，还记得我吗，哈哈，原来他是我之前的之前工作地方的同事，(其实我还真的忘了，都离开那里快3年了，那还记得，再说那时他来的时候，我就准备离职)然后就进入寒嫌时刻，一起回忆之前我们认识的\_\_、\_\_现在在那里，最近怎样，哈哈差不多用了1/3的时间，下一步，谈一下现在行业的发展方向，我的就职意向，略略谈了一下我的就业经历、经验分享(老实说真不多，那还是我自己提出来的)，最后谈了一下他们中心的服务情况，最后当然是薪酬福利、上班时间啦)。老实说福利比之前的要求低了，而工作时间比之前多了，我真一上一下。最后在他的热情邀请下(当然我也想找工作，想想也不是相差太多，现在这个行业的标准也差不多是这样)最后就答应了，想不到他们竟然说可以现在马上签约，其实我真的大吃一惊，因为按正常流程来看，要到正式报到的那一天才签合同，即使你多么需要人，也要至少做做样子，面试后，一天的时间思考是否录用，正式报到的时候签订合同，因为现在不是签订合同别人就一定不走，在合同的合理时间内提出，别人照样可以走(那样面试的人会觉得自己到你这里是来之不易的，说不定还有其它的竞争对手，会更加珍惜这个工作机会)。总之这是一个算是一个认识的人，没什么压力的面试，面试过程更像跟许久不见的朋友聊天，轻松没啥压力。

最后的结果是我去那里工作了几天后，提前一天告知我要离职就离开了，其实是第一印象不佳，第一天去上班办公室很乱，安排给新员工的座位没准备，堆满东西，当然电脑什么更没准备好，然后就在那里等(四天前就知道有新员工来了)新员工要来，公司有责任准备好，基本的，别人要有位置做，以上是个人看法。当然还有福利达不到我的要求，更重要的我想通了一些事，那我为什么还走弯路，就离开了。

**应聘的工作总结范文4**

中国银行业务覆盖传统商业银行、投资银行和保险业务领域，并在全球范围内为个人客户和公司客户提供全面和优质的金融服务。在近百年的岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验深得广大客户信赖，打造了卓越的品牌，与客户建立了长期稳固的合作关系。

中国银行有近百年辉煌而悠久的历史，在中国金融史上扮演了十分重要的角色。中国银行于19由\_先生批准成立，至1949年\_成立的37年间，中国银行先后是当时的国家中央银行、国际汇兑银行和外贸专业银行。中国银行以诚信为本，以振兴民族金融业为己任，在艰难和战乱的环境中拓展市场，稳健经营，锐意改革，表现出了顽强的创业精神，银行业务和经营业绩长期处于同业领先地位，并将分支机构一直拓展到海外，在中国近现代银行史上留下了光辉的篇章。

1949年，中国银行成为国家指定的外汇外贸专业银行，为国家经济建设和社会发展作出了巨大贡献。1994年随着金融体制改革的深化，中国银行成为国有商业银行，与其它三家国有商业银行一道成为国家金融业的支柱。1994年和1995年，中国银行先后成为香港地区、澳门地区发钞银行。

为提高竞争优势，中国银行从20xx年初开始围绕建立良好的公司治理机制采取了一系列的改革。20xx年，中国银行成功重组了香港中银集团，将10家成员银行合并成立当地注册的“中国银行（香港）有限公司”。20xx年7月，重组后的中国银行（香港）有限公司在香港联交所成功上市，成为国内首家在境外上市的国有商业银行。

20xx年7月14日，中国银行在与国际同业和国内同业的激烈竞争中，凭借雄厚的实力和优良的服务，脱颖而出，作为我国银行业的优秀代表携手北京20xx年的奥运会，成为北京奥运会唯一的银行合作伙伴。

中国银行于20xx年被\_确定为国有独资商业银行股份制改造试点银行，围绕“资本充足、内控严密、运营安全、服务和效益良好、具有国际竞争力的现代化股份制商业银行”的目标，进一步完善符合现代企业制度要求的公司治理机制，稳步推进国有商业银行的股份制改造工作。20xx年8月26日，中国银行股份有限公司成立，标志着中国银行的历史翻开了崭新的篇章，启动了新的航程。

求职找工作笔试面试简历求职资料校园推广M|3RT6z

中国银行多年来的信誉和业绩，得到了来自业界、客户和权威第三方的广泛认可。曾先后9次被《欧洲货币》评选为“中国最佳银行”；连续进入《财富》杂志评选的世界500强企业；在全球新兴市场250大银行按所有者权益进行的排名中名列第一，在亚洲《银行家》杂志300大银行按所有者权益排名第二，是中国资本最雄厚的商业银行。同时，先后被《欧洲货币》和《资产》评为“中国最佳银行”和“中国最佳国内商业银行”；被美国《环球金融》杂志评为“20xx年中国最佳贸易融资银行”及“中国最佳外汇银行”；《远东经济评论》评为“中国地区产品服务十强企业”；中银香港重组上市后，先后荣获《投资者关系》“最佳IPO投资者关系奖”和《亚洲金融》“最佳交易、最佳私有化奖”等多个重要奖项。

世纪信誉，环球共享。中国银行将承秉“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，竭诚为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来！

关注你的就业，关注20xx年金融工作会议对银行业的影响

全国金融工作会议结束了，以老温同志的六点概括性总结结束了。回顾整个会议的进程，如果一定要用一句话总结一下，我认为是“国家在加大对金融业宏观监管的同时，提高金融实体单位的自主经营和管理权。”银行作为金融业的核心，下面我将根据这次会议的核心来具体分析、解读一下：此次会议会我国银行业带来哪些影响、哪些变化。

总体而言，此次会议对我国银行业的发展是一个利好的消息。

一，银行业将进一步确定“空手套白狼”的历史地位。此次会议核心就是放权，而government又无法从根本上放弃对银行业的宏观控制，这势必带来这样一种结果，银行经营的好则他们自己享受收益，如果经营的不好则由国家继续买单。继而我国银行业“空手套白狼”不但得到继续，而且得到了government的认可和支持。

二、银行业将迎来快速增长的机遇。会议的核心是加强宏观控制，说白了就是国家要严格限制和规范银行市场，继续保持它的垄断市场性质，这对银行的经营者而言无疑是最好的支持，更何况银行的资本还是由国家来出。这样一个别人出钱，再给你划定一个稳定的市场环境，你不想赚钱都难，除非这个经营者智障。而且，更为重要的是，这在很大程度上向社会传递了一个信息，让大家对银行的利好预期增加，这在很大程度上会在股市上极大地支撑银行股票价格的维持和上涨，为银行在资本市场上的稳定上涨奠定了坚实的基础。

三、银行业面临着一个千载难逢的无人管理的“真空”期。此次会议最终也未就银行国有资产的管理机制达成结论。也就是说，争论已久的“金融\_”以及其它方案最终胎死腹中，其结果就是银行国有资本出资人管理机制改革的取向问题未能得到解决，这样的结果造成央行、财政部、汇金公司三方即都是资产管理者，又都不是资产管理者的混乱状态，而这种混乱的结果就是无人管理的“真空”带，这样银行实体实际上是在即有人管又无人管的境地，这种混乱的国有资产管理机制，势必为银行业采取不正当行为提供了相当大的运作空间。

HABBSY~%

1、自我介绍

2、对中国银行的印象、了解，对现在银行业的看法

3、专业与你报考职位的关系问题

4、介绍一个能体现自己问题解决能力的例子

5、上大学期间最受挫折、最遗憾、最光荣的一件事

6、你有什么兴趣爱好？

7、为什么选择XX支行

8、介绍一下自己的家庭

9、中国银行卖的是哪些金融产品

10、特长

面试10问的经典回答

1、请你谈谈你自己

☆提问意图：透过这个问题，面试者可以在很短的时间内了解你，也可以借此看出你的表达能力、个性等。

☆专家点评：直接切入重点，中肯地点出自己个性中的优点，如“热诚、值得信赖”等，不需要强力推销。此外，也可带出与应征工作的相关经验。

2、为什么选择我们这家公司？

☆应聘回答：曾经在报章杂志看过关于贵公司的报道，与自己所追求的理念有志一同。而贵公司在业界的成绩也是有目共睹的，而且对员工的教育训练、升迁等也都很有制度

☆专家点评：去面试前先做功课，了解一下该公司的背景，让对方觉得你真的很有心想得到这份工作，而不只是探探路。

3、为什么选择这个职务？

☆应聘回答：这一直是我的兴趣和专长，经过这几年的磨练，也累积了一定的经验及人脉，相信我一定能胜任这个职务的。

☆专家点评：适时举出过去的“丰功伟业”，表现出你对这份职务的熟稔度，但避免过于夸张的形容或流于炫耀。

4、对这个职务的期许？

☆应聘回答：希望能借此发挥我的所学及专长，同时也吸收贵公司在这方面的`经

验，就公司、我个人而言，缔造“双赢”的局面。

☆专家点评：回答前不妨先询问该公司对这项职务的责任认定及归属，因为每一家公司的状况不尽相同。以免说了一堆理想抱负却发现牛头不对马嘴。

5、为什么我们要在众多的面试者中选择你？

☆应聘回答：根据我对贵公司的了解，以及我在这份工作上所累积的专业、经验及人脉，相信正是贵公司所找寻的人才。而我在工作态度、EQ上，也有圆融、成熟的一面，和主管、同事都能合作愉快。

☆专家点评：别过度吹嘘自己的能力，或信口开河地乱开支票，例如一定会为该公司带来多少钱的业务等，这样很容易给人一种爱说大话、不切实际的感觉。

6、如何安排自己的时间？会不会排斥加班？

☆应聘回答：基本上，如果上班工作有效率，工作量合理的话，应该不太需要加班。可是我也知道有时候很难避免加班，加上现在工作都采用责任制，所以我会调配自己的时间，全力配合。

☆专家点评：虽然不会有人心甘情愿的加班，但依旧要表现出高配合度的诚意。

7、为什么离开上一个工作？☆应聘回答：第一，在该公司的发展上已经面临瓶颈，希望能寻求更多的可能性；第二，公司因故搬迁，与住处距离太远，不希望花太多时间在通勤上。☆专家点评：第一，切忌一听到这样的问题，就开始大肆数落过去的主管或公司，希望博取对方的同情，这样子只会让面试者觉得你是一个会推卸责任，爱抱怨、发牢骚的员

工，更惨的是，如果对方正巧认识你之前的主管，还颇有交情，这可就糗大了。第二，尽量将原因转换成客观因素，如组织的调整，与本身所设定的生涯规划有冲突等，而非自己能力的问题。

8、你对未来五年的规划为何？

☆应聘回答：在过去的工作中已经累积了一定的经验，除了希望能在贵公司得到进一步的发挥外，也希望借由健全的升迁管道，按部就班地成为独当一面的专业经理人。

9、谈谈你过去做过的成功案例。

☆专家点评：举一个你最有把握的例子，把来龙去脉说清楚，而不要说了很多却没有重点。切忌夸大其词，把别人的功劳到说成自己的，很多主管为了确保要用的人是最适合的，会打电话向你的前一个主管征询对你的看法及意见，所以如果说谎，是很容易穿梆的

10、谈谈你过去的工作经验中，最令你挫折的事情。☆提问意图：借此了解你对挫折的容忍度及调解方式。

☆应聘回答：曾经接触过一个客户，原本就有耳闻他们以挑剔出名，所以事前的准备功夫做得十分充分，也投入了相当多的时间与精力，最后客户虽然并没有照单全收，但是接受的程度已经出乎我们意料之外了。原以为从此可以合作愉快，却得知客户最后因为预算关系选择了另一家代理商，之前的努力因而付诸流水。尽管如此，我还是从这次的经验学到很多，如对该产业的了解，整个team的默契也更好了。

**应聘的工作总结范文5**

>通病之一：把求职信写成论文

许多求职者一看到媒体上有招聘启事，就洋洋洒洒写来五六页材料，什么东西都往上堆，密密麻麻一大片，这在应届大学生中尤为常见。可现在大家都很忙，企业负责招聘的人员要面对堆积如山的应聘材料，哪有时间细细欣赏你的“大作”。所以，自我介绍一定要写得简洁明了、言简意赅，针对准备应聘的岗位，把姓名、年龄、性别、所学专业、毕业院校、有何专长写清楚就可以了，让人能一目了然，具体的工作经验和阅历等到面试时再“切磋”也不迟。

>通病之二：言多必失

面试时举止要大方，衣着要整齐，这是基本要求。回答问题时语言组织要顺畅，最好说普通话，不要用方言，这些地方也能反映一个人的素质。有些面试者为了显示自己的能力，夸夸其谈，自我吹嘘得没了边，这样不但不能显示自己的水平，反而特别容易引起招聘者的反感。另外初次见面，你不知道人家的价值观和企业文化是什么，话太多了也容易说出“犯忌之言”，给自己的求职造成不利影响。所以，老话“言多必失”在这里不无道理。同时，求职者切记，每个企业都有自己的长处和不足，你离开的原单位可能会有些缺憾和不让人满意的地方，但千万不要在应聘时把原单位和其领导贬得一无是处。试想，哪个企业喜欢使用一离开就开骂的人呢？

>通病之三：总想一步登天

基础工作是基点，现在的年轻人一般从小娇生惯养，吃苦耐劳的精神比较差。所以对新毕业的大学生来说，应该从最基础的做起。只有把基础工作做好了，才能真正培养出能力，树立起自信心。但一些求职者总抱着怀才不遇的想法，总想当领导，其它什么都不愿做，那就只能浮在上面，最后一事无成。要知道，多大的领导也都是从基础岗位干上来的。当然，对于刚刚走上社会的青年，开始会很难，但只要吃得起苦，有不怕苦不怕困难的毅力和耐力，就能在磨砺中克服自己的缺陷，发现自己的价值，找到适合自己的位置。

**应聘的工作总结范文6**

尊敬的各位领导，各位评委，各位同志：

大家好！首先，我衷心感谢各位领导，给我提供一个展示自己才华的机会和才平台。与时俱进、开拓创新、逆水行舟、不进则退，没有更好，只有最好，这是我工作的标准，也是我工作的座右铭，更是我做人的准则。

我叫xxx，现职xxx物业车间，按照我段专业技术人员和中层以下管理人员岗位管理》方案的相关规定，自己以为本人具备竞聘中层副职管理岗位的资格条件，因此，我想竞聘的职务是：阜新物业车间副主任职务。

本人简历：本人出生于xxx年11月，xxx年8月毕业于太原铁路机械学校物资管理专业参加铁路工作，先后任叶柏寿材料厂、阜新物资供应段、锦州物资供应段、锦州房产生活段、锦州开发公司、阜新房产段的助理经济师、非金属室主任、多经办主任等职务。

下面我将近年来自己的工作情况汇报如下：

>一、加强理论学习，不断提高自身素质。

随着时代的发展，作为一名管理干部，不断加强自身学习，用创新理论武装自己的头脑，不断提高自己思想素质，不断增强辨别是非能力，增强自身责任意识，品德意识，使自己能正确理解和贯彻执行党的方针、政策和法律、法规，成为一名新时代的管理者。

几年来，自己能认真学习\_同志《建设有中国特色的社会主义理论》学习“三个代表”重要思想，学习科学发展观的创新理论。特别是20xx年7月1日回归阜新房产段以来，积极贯彻和落实段、车间领导的各项工作安排和部署，自己从思想上转变了过去“等、散”的现象。通过近半年以来的时间使自己明确了工作目标：就是立足本职，服务社会，做到尽职、尽责、尽心、尽力。

>二、努力钻研业务，不断提高技术业务素质。

自从参加工作以来，在各级领导的培养、教育、帮助下，由一名学生一步步成长为一名管理岗位上的管理者，在物资管理工作中，先后担任过管库员、采购员、业务员，使自己的工作能力和技术业务素质不断提高。到锦州房产生活段后从事职工教育工作，我深知自己来到一个新的岗位领域，自身存在业务技能不熟，现场经验缺乏，于是本着“缺什么补什么”的原则，经常深入现场向有经验的老师傅请教学习，在平时休息时多与同事沟通交流，虚心向他们请教业务方面有关知识，“功夫不付有心人”，通过长期坚持努力学习，我的业务技能逐步得到提高，圆满完成了上级领导交给的任务。

>三、下步工作设想

（1）保洁工作-------常态化管理。

我们应采取一些新的做法，加强监督检查，定期走访，定期谈心，对住户提出的问题，在职责范围内的，我们必须解决，与职责范围有关联的，能解决的想尽一切办法进行解决，不能解决的给予明确的答复，并提出解决问题的方案，与职责范围无关的，协助住户想办法，并指出沟通的渠道或代为反映，“精诚所至，金石为开”就是这个道理，做客户的贴心人，这样保洁服务及时率、服务满意率才能得到彻底的保证。至此我们施行内外保洁制度。

内保洁。辖区内楼道楼梯清洁问题的管理。必须实行周有规定次数、时间。

外保洁。除阳光小区以外，其他物业小区的保洁应与环卫所共同商讨保洁标准、区域界限划分。

（2）大修工程-------专业化管理。

如上水改造、房屋面大修等工程，应集中抽到各管修站内有一定技能的人员集中完成此项工程。

（3）垃圾清运-------集中化管理。

车间指定专人管理固定车辆，集中清理各物业小区内垃圾。垃圾排放请有关领导找有关部门进行协商。

阜新物业车间

任\_

20xx年12月1日

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