# 最新入职三个月的个人总结(四篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-07-19

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。入职三个月的个人总结篇...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**入职三个月的个人总结篇一**

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xxx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：xx集团技术谈判;xx锅炉厂、xx公司。参与标书审查的项目：xx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;xx检测公司x荧光光谱仪项目标书审查。

参与标前会的项目：xx国际行车集中采购。参与开评标的\'项目：xx国际行车集中采购等。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xx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xx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xx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xxx国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

**入职三个月的个人总结篇二**

进来公司转眼就是3个月的时间，感觉自己也成长了，不过还是必须总结一下自己的工作，以便更进一步的做好这份工作。

首先，是自己的自信心还是不是很足够，有时候给比较大的老板打电话，还是觉得底气不是很足够，一方面也是自己准备不足不知道该说什么，一方面是因为自己不够有自信，感觉说服不了对方，所有在自己心理就开始大心理战了，自己仍是觉得作为一名销售人员，自信是第一步，就像高经理跟我讲的，什么都可以没有，就是不能没有自信，不论何时何地就都必须绝对的的相信自己，可以先让自己有了勇气，然后培养自己的自信，无论发生了变化，自信是最基础的，也是成功所必须的。

第二，关于公司对促销资源的包装很好，通过本来促销的包装，让自己更能利用有利的说辞去促销成订单。

第三，关于工作时间的安排不是很有道理，有时候一个早上都在开发未分类，导致了月初出单比较难一点，以后以后早上细分时间段来做开发客户和收割，这样即能保证自己的出单量，也能让新客户的.不过出现，还能保证自己不会因为月初的出单比较难导致自己的信心不足。

第四，对客户的判断和留还是扔判断不标准，有时候舍不得扔客户，导致了库内客户的太多，新客户增加不了，导致库内的客户流动不起来，一方面也会影响自己的出单量。

第五，执行力的问题，每天50个有限电话、15个公海及5个新增，没有做好，曾有一段时间就是公海很少去跳入，可是研究表明，公海的客户依旧是出单的主要关键。

第六。准备工作的不足够。每天感觉自己很忙碌但是就出单的效率不是很高，主要是在做二次跟进的时候自己准备工作方面做得比较差。

第七，自己上门砍单能力还是不够有杀伤力，感觉自己说辞比较乱，不会讲故事，还有就是谈单时间把握不够到位，还有促销利用不够有气氛。

**入职三个月的个人总结篇三**

20xx年x月x日入职xxxxxx以来，已经三个月了，三个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职xxxxxx的三个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品;xx产品xx系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长;很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

这三个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事xx带我一起去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能进可能地进行分析，几天过后，我就和xx开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这三个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了xx市场xx照明店，西南xx店以及xx建材店等经销商，接下来xx所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，xx仍有待开发一二家分销，还有xx家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导x总的大度包容才既往不咎，给于我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长!

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

时间飞梭，光阴流转，三个月的试用期转眼就结束了。回想起过去的三个月的时间，我为自己选择了xx公司感到高兴。从x月x日正式进入公司的那天起，我就深深地感觉到公司的有一种学习的文化，也使我很快融入到了这一片土壤中。领导的鼓励、前辈的教导、同事的帮助，使我这段时间过得充实而快乐。我一直认为年轻人的第一份工作是至关重要的，而我非常庆幸自己选择了xx公司这样一个富于挑战的集体。公司给了我展示自己提高自己的舞台，让我在工作中不断提高不断成长。为了今后能够更好地完成工作，现将这三个月来的工作总结如下：

1、认真完成公司培训和部门培训

进入公司的前两个月时间都是在培训中度过的，这对于初次参加工作，刚刚进入公司的我来说是一个至关重要的阶段。在公司培训的过程中，我对公司文化、业务范围、业务流程和各部门产品有了初步的认识，使我真正意义上了解了xx，对xx的认识不再仅限于书面上的材料。在紧随其后的部门培训中，我对部门的产品进行了系统的学习，对部门的产品有了全面、深入的认识，这个过程中我深刻地感受到大学期间的专业课学习至关重要，为我现在的工作打下了牢固的基础。同时培训中涉及到了其他专业的知识，在与新同事的交流讨论中渐渐解开了疑惑。由于培训期间的认真学习，我在考试中取得了令人满意的成绩。

2、加强自身学习，尽快掌握所需技能

在培训的两个月时间里，我还利用业余时间对科室的部分产品进行了细致的学习。在xx老师的细心指导下，我和新同事一起对xx系列装置的各项功能进行了全面熟悉和测试。这个过程中xx老师的指导对我的帮助很大，他善于让我们自己去发现问题，然后自己寻找问题的答案，并在适当的时候给予正确的指导，因此培养了我独立发现问题解决问题的能力，对我后期的工作影响很大。正是这两个月业余时间的自主学习，让我很快熟悉了自己今后需要掌握的.技能和知识，为之后测试工作的展开打下了基础。

3、装置功能测试及文档整理

培训过后的第一项任务是xx装置和xx操作箱的功能测试及文档整理，因为这一批次的装置数量较少，因此每台装置都由我进行全面测试，当然这个过程中不可缺少嵌入式技术室同事的协助。另外，两种型号装置的调试检验文件的整理也是一项非常繁重的任务。文字工作要求细致认真，稍有差错就会影响以后批量生产过程中的调试检验工作。在文档整理的过程中，我虚心请教孙xx老师，他严谨细致的工作作风对我产生了很大影响，在孙老师的帮助下，我按时完成了文档的整理工作。

随后的xx装置的测试让我感觉紧张又刺激，我再次感受到书本上的知识应用到实际设计、生产中的新鲜感，知识不再只是书本上的文字和脑海里的逻辑，而是看得见摸得着的产品，可以为生产生活创造价值的实物。在测试过程中，我发现了各种各样的问题，有些是软件方面的小瑕疵，有些是软件和装置显示的不匹配，都及时做了记录，并和同事、老师交流。自己事先编写的测试记录在测试过程中起到了十分重要的指导作用，它就像一个导航仪，告诉我每一步该怎么走，不会漏掉任何一个步骤，也不会漏测任何一个功能。在紧张有序的节奏中，我按时完成了第一阶段的测试任务。

三个月来，我本着积极认真的态度，能够按时保质地完成各个阶段的工作任务，但其中也存在一些问题：第一，理论知识的深度不够，虽然继电保护方面的知识掌握不错，但微机实现方面的知识有待加强，尤其是各种微机算法及其在不同保护功能中的应用。第二，需要培养细致耐心的工作态度，与科室有多年工作经验的前辈相比，我深刻感受到我们的工作再细致也不为过，这取决于我们对装置性能的高要求，更取决于客户对电力系统运行安全性的高要求。第三，软件方面知识需要熟悉，因为有c语言基础，因此对源码可以进行基本的阅读，但距离全面了解装置的软件算法还有一定距离。

在接下来的工作中，我会努力弥补不足，提高自身能力，为公司的跨越式发展做出自己的贡献。我想我应该做到：第一，巩固理论知识，并结合实际应用进行全面学习，查漏补缺，进一步提高自己的理论水平。第二，对于工作中遇到的不懂的东西，虚心向同事和前辈请教，对于有疑问的地方，积极与他们进行讨论，勇敢提出自己的想法，争取为产品设计提出建设性意见。第三，逐步培养严谨细致、认真有序的工作作风，以优秀的前辈为榜样，做一个合格的技术工作者。

总结起来，这三个月的工作更多地是一种学习过程，学习知识技能，学习为人处世，学习工作态度，而公司展现给我的是一个包容并蓄、知识共享、宽松自由的工作环境，这让我在这里的工作感到十分的舒适和快乐。我也会不断学习不断提高，让自己成为更有价值的人，更好地完成自己的工作。

**入职三个月的个人总结篇四**

时间一晃而过，转眼间来xx已经三个月了。在这一段时间里，自己努力了不少，同时也进步了不少。学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，在领导和同事的悉心关怀下，通过自身不懈的努力，我已渐渐的适应了周围的工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

在这三个月的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的.缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一、认真学习，努力提高

二、因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知理财销售顾问是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为理财销售销售顾问，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是理财销售不可推卸的职责。要做一名合格的理财销售顾问，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

三个月转眼即逝，我的职业生涯也渐渐步入正轨，活到老学到老，需要学习的东西还有很多，吾将上下而求索，同时感谢xx为我提供的成长和发展的平台。

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