# 精选一周工作总结汇报10篇

来源：网友投稿 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-08-28

*精选一周工作总结汇报范文10篇对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。下面小编给大家带来关于精选一周工作总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。精选一周工作总结汇报篇1作为公司新的...*

精选一周工作总结汇报范文10篇

对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。下面小编给大家带来关于精选一周工作总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**精选一周工作总结汇报篇1**

作为公司新的一员，我很荣幸能担任行政文员的工作，总结前一周的工作内容，大致分为人事招聘，行政工作，销售内勤等，现将工作总结如下：

一、行政工作

在工作当中我熟悉了公司的规章制度，主持了一次公司的晨会，懂得了术业有专攻的道理，明白了怎样去开展公司的行政工作才是最有效率的。了解到各个部门的工作制度并接受了人事档案管理，熟悉了关于销售部资料保管与协议的打印，与每一位员工相互熟悉，在这期间完成了公司内部员工通讯录的整理工作，四月二号与各个部门达成一致意见制作并完善了员工值日表。

二、人事招聘

在人事招聘工作中，我听取同事的意见，在胡经理的引导中不断的完善自己的言辞，使自己在人事招聘方面的语言表达话术有了一定的提升与改善，完成了销售部百分之六十的人员招聘工作。在几次面试中，适应了一个招聘人事的心理与角色，并且增长了这方面的知识和见解，对自己有一个很大的提升与锻炼，为以后的工作和学习奠定了基础。

三、销售内勤

为提高公司销售人员的工作效率，做他们工作开展的坚实后盾，在行政和人事工作之余，我协助新员工找到六十余家客户资源。

在工作的执行中，我曾遇到自己需要改善并且在日后工作中不断提高自己的工作能力的一些问题：

1、行政工作，思考问题不够全面，有时候稍显天真，缺乏与老员工的沟通交流，行政工作的开展并不是很顺利，有时候需要郝经理的帮助。

2、在人事方面，有许多通知过的人在通知后却没有到公司参加面试。我想有客观原因的同时也有自身原因的存在。

3、在销售内勤工作当中，查找客户资源的效率较低，这样就不能保证及时供应销售人员的资源需求。

综上所述，在今后的工作中，我应该与员工之间加强交流沟通，多多听取一些有益的意见，处理好同事之间的关系，完善自己的话术，扩充自己的行政知识面，进一步的去了解和熟悉电子商务，提高查找客户资源的效率，为公司的销售部做好坚实的后盾！我将更加勤奋的工作，虚心的学习，做好工作计划，有目标地工作，努力提高文化素质和各种工作技能，希望能为公司塑造一个好的工作环境，为销售部今后的工作带来更好的效益。

**精选一周工作总结汇报篇2**

一周短短的六天，我在工作中收获了很多。工作让我充实了生活，进一步“武装”自身；工作让我看到了前进的方向，让我找到了人生的目标。

我这周的主要工作是在扩张车间实习，在工作中，我学习了工作机台的基本原理，懂得了操作扩展机台，这周我学习了扩“三指套”，了解了扩“三指套”机台的特性，懂得了扩“三指套”的基本技巧。在工作中，我了解了“电缆接头”的生产过程，也知道了生产“电缆接头”的基本使用成本。在周五时，车间的生产“绕管带子”的那台机台出了一些小问题，使机台无法正常生产，我与曾德长师傅学习，师傅也传授了一些基础知识，如何把“带子”对齐，在水箱该加多少的水，才能生产出所需的带子，该调多大的转速，才能生产出不同产品所需的不同带子等。

本周我也面试了公司的“电工、设备维护”的岗位，我的兴趣是做电工，所以学习的也是相关专业内容，我知道要做一名合格的电工，是需要具备许多知识与一定的能力。我在校基本上都是学习理论知识，专业成绩均在中上水平，但是实操还有待提高，希望公司能给我一次机会展现自身、发挥所学的知识，我一定会认真学习，仔细钻研，用心的去完成每项任务。希望我能早日到岗实习，做一名“小学徒”。

**精选一周工作总结汇报篇3**

我进入销售这个岗位已经差不多一周的时间了，在这一周的接触中，我发觉销售工作其实并非我们想的那么艰苦，有时候只要掌握好了方法，其实还是比较轻松的。但是如果没有找对方式去做事情，那么我们极有可能就会出现很多的漏洞，不仅会危害自己的利益，也会损害公司的利益。因此，在这里，我想对自己这一周的工作好好的进行一次总结。

这一周，首先我是处于一个学习的状态中，虽然在大学的时候也出去做过销售的兼职，但是我在这份工作上经验依旧是很缺乏的，所以刚开始进来，我首先就是要去学习，融入进这个集体。好在我还算是一个比较开朗乐观的人，部门的哥哥姐姐们也快速的接受了我，我也尽快的融入了这个集体当中。

接着就是学习了，我一开始是跟着部门经理一起去谈客户，后来就只要公司有客户过来，我就跟在旁边学习。慢慢的，当我学会了一些话术和套路之后，自己也开始慢慢可以运用了，虽然短短六天的时间，但是我在这样的学习中也让自己进步了不少。

在昨天的时候，经理鼓励我自己去谈一个客户试试看，当时我压力很大，因为公司的客户都是很重要的，经理愿意这么相信我，让我去锻炼自己，我真的很感动，因此我做足了功课，虽然在和客户的交流中很紧张，但是我的表达是真诚的，因此对方对我也比较的信任和满意，所以就和我们签了合同。进入公司一周，我就签了自己的第一单，当时成功之后我看到经理欣慰的笑容，我也很高兴，真的也很感谢经理给我证明自己的机会。

一周的时间，真正的开启了我的销售人生，我家里经济条件不是很好，父母把很多的期盼放在我的身上，我作为一个男孩子，现在正是应该打拼的时候，我还年轻，还有无数的可能。现在把其他的事情放在一边，先把自己的事业做好了，才能够去赢得更多属于自己的东西。

不管未来是买房还是结婚，我都希望是通过自己的努力去实现的。我会在这份工作上加倍努力，逐渐去实现自己一个个的目标，我会给我们的公司带来一些更好的成绩，希望我能够在未来的路上伴公司前行，提升自己，创造新的辉煌，为实现自己的目标和愿望而努力奋斗！

**精选一周工作总结汇报篇4**

我接触工作已经一周了。一周的时间，如果说我完成了从一个初出茅庐学生到走上社会工作者的蜕变，显然有些不恰当。时间太短，我个人实在没有什么具有建设性的问题可以总结，只能按我个人的想法，把这段时间的一些感触和一些体会稍作介绍，算是一个不成熟的总结吧。

回顾这一周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，基本上了解了自己的本职工作。在此，我对公司的领导和同事们表示衷心的感谢，感谢你们的不吝赐教，感谢你们对我工作的支持和帮助。虽然我接触工作的时间不长，但是我在这段时间里学到了很多在学校不曾学到的知识。另外在工作中也在慢慢学着与同事相处，慢慢融入到鹏毅这个大家庭中来。现将这一周的工作情况作如下汇报：

一、计算机维护管理

此项工作主要包括计算机硬件的日常维护、管理，并保证公司全部计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题能够及时的解决，防治计算机及整个网络被病毒攻击，及资源共享设置等。

二、计算系统及软件维护

公司计算机需要日常维护的基本为150台。由于公司计算机较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等。很多计算机是由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统。另外有一些网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括瑞星杀毒软件和360安全卫士的安装使用，ERP系统桌面快捷方式的创建，office办公软件的使用等。

三、邮件服务维护相关工作

公司内部邮箱和外部邮箱的新增及变更，主要是关于新来职员邮件开通和设置，邮件有时无法发送及收取等一类问题。

四、打印机的日常维护

公司打印机及驱动的安装，打印机的共享与设置。经常出现的问题有：打印机输出空白纸，只需及时更换色带或维修打印头；打印字迹偏淡，可用更换色带或调节推杆距离解决；经常出现卡纸，只需检查进纸通道，清理输出路径杂物。

总结一周以来的工作，尽管有了一定的进步，但是在很多方面还是存在着不足。比如：有时考虑问题欠妥、不够严谨，降低了工作效率，延误了规定的完成时间；遇到困难的时候与领导沟通不够等等，这都有待于在今后的工作中加以改进和完善。

总之，我会努力将自己的知识背景和公司的具体情况相结合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。再次感谢领导和各位同事的支持和帮助，我会继续努力，不断提高自己的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取更上一个新台阶。

**精选一周工作总结汇报篇5**

加入远洋地产秘书行政部这个团队已有一周时间，虽然只是短暂的五个工作日，但是通过学习和观察，对于身处全新的环境中扑面而来的各项新鲜事物还是感受颇深，现总结如下：

一、本周工作简述

为尽快熟悉公司整体情况，融入新的企业文化，本周的主要工作是学习网络办公流程和相关规章制度，了解公司的组织架构和集团主要高管职责分工，研习往期会议纪要和20\_年总裁讲话汇编，通过初涉领导秘书事务、参与撰写四月份总裁办公会会议纪要、参与讨论18周年系列活动和行政系统培训活动等，逐步进入工作状态。

二、印象和感受

1、公司管理规范，高效运转

进入远洋的感受就是集团上下各职能部门分工明确，日常工作井然有序，有规章可循有制度可遵守。这是一个大企业所应具备的特质，也更坚定了我来远洋的正确选择。

2、部门各司其责，有序配合

我部工作分为董事局事务、总裁事务、公共关系、文秘及行政管理几个部分，各自在职责所在领域兢兢业业，对于部门的重要工作，又能群策群力，发挥专业所长，积极协作。

3、交流氛围融洽，无抱怨状

部门成员虽然有着不同的知识背景和从业经历，但彼此之间互帮互助，气氛融合。值得一提的是，相处时间虽短，但没有听到一句抱怨的话，无论是对工作还是对同事关系，这说明大家对工作环境的满意度较高。

三、想法和建议

1、提倡适度工作创新

参与房地产行业的行政工作三年有余，的感受为行政是一个吃力但并非事事讨好的工作，尽管很努力地在完善改进，可任何的一点纰漏都可能造成功亏一篑，时常如履薄冰。对行政要求的苛刻说明行政的重要性，但秘书行政部的工作不能仅限于后台服务，也需适当有所创新。例如，利用18周年的系列活动，对远洋进行品牌打造和形象宣传，将远洋理念广泛传播，社会符号植入大众，对产品销售无疑具有相当大的推动力，应高度重视。在万达工作的时候，该企业提出的“百年企业”概念，说明了品牌塑造任重道远，同样，远洋的“相伴一生”也说明追求基业长青需要品牌的长久生命力。既然我部门已承担起品牌推广的工作，可在今后每年都有计划有步骤地进行下去。

2、加强业务知识培训

秘书行政部作为公司的中枢机构，负责协调管理和后勤保障，在日常工作的开展过程中，需从宏观层面对公司发展战略进行整体把控，也需从开发环节对公司具体业务有所掌握，做到“眼光放长远，行动落实处”，有点有面远近结合地优化服务效力公司。无论是日理百事的秘书服务，全面综合的汇总材料还是公共关系的新闻宣传，都应建立在熟知业务情况的基础上。因此，建议可在内部开展系统的业务知识培训，邀请业务部门的同事讲解房地产开发过程中的相关情况，或者有意识地参与更专业化的知识讲座等，从而打下坚实的行业基础。

3、正确对待加班现象

据观察，虽然制度规定下午五点下班，但每到五点时部门里并没有同事离开，仍一如既往地工作着，相信公司其他部门也存在这种情况。一般来讲，加班说明两点：第一、工作量饱和；第二、工作效率较低。但从我们部门加班的情况来看，大家都加得心甘情愿加得甘之如饴，甚至在家也要加班加点完成任务的，这又说明两点：第一、对本职工作充满热爱；第二、对交办工作认真负责。因此，我认为，原则上不鼓励加班，避免工作中养成拖沓习惯，也能节约一定的办公成本，但一切以业绩说话，付出更多的时间和精力，才能创造更有用的价值。

4、关于秘书工作

秘书工作无小事，无论何时，都要想领导所想，甚至提前想到领导所未想的，这是做好工作的前提。对于秘书基础服务工作，面临如何提高工作效率问题，例如怎样更科学地切入管理领导行程安排，怎样解决文件送签费时低效问题等。另外，因秘书岗位缺乏连贯性和传承性，建议可逐步摸索探讨建立秘书规范管理流程，总结出一整套切实可行的放之四海而皆准的工作模板，解决更替过程中的衔接问题，减少专业素质的差异，提高秘书工作的质量，具体方案有待日后工作中总结。

**精选一周工作总结汇报篇6**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云:磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

**精选一周工作总结汇报篇7**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过一周。回首这走过的一周，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。一周以来我心中的感受便是要做一名合格的\_\_\_\_\_\_\_\_不难，但要做一名优秀的\_\_\_\_\_\_\_\_就不那么简单了。我认为：一名好的\_\_\_\_\_\_\_\_不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的\_\_\_\_\_\_\_\_需要学习的东西还很多很多。

思想修养

作为一名\_\_\_\_\_\_\_\_，要想完成工作的责任，首先必须具备\_\_\_\_\_\_\_\_素质，树立正确的世界观和人生观。在这一周中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名\_\_\_\_\_\_\_\_，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

素质提升

在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在班中进行一些尝试。如：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

在空余时间，我会阅读一些自己订的杂志，去图书馆翻阅、网上查询有关相关资料，去书城自费购买与教育教学有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

通过这一周的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在\_\_\_\_\_\_\_\_方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

**精选一周工作总结汇报篇8**

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧，ＱＱ聊天交友，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，毕竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的客户交流，其实是一个很大的调整的，因为你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理变化，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心变化，是否对这个产品感兴趣，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理变化的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的情绪，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，也许是为了接下来的大暑小暑做准备吧。\_\_月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

**精选一周工作总结汇报篇9**

一周的工作很快就结束了，在这一周有很多收获，下面就这一周的工作做一个小的总结。

首先我要给自己定下一个目标，然后就是去做到。在做到的前提下，首先要相信我们自己是行的，然后思考我该怎样才能去做到，寻找正确的方法。另外就是一定要去行动，去尝试。在工作中发现问题，总结问题，并且改正问题。这其实就是一个准备过程，并且是一个长期的准备过程。在这个过程中慢慢的积累，知识的累积必将有一天将我们推到巅峰的状态，那个时候我们工作起来便是如鱼得水了。

生活中，我是一个很乐观开朗的人，天天都快快乐乐、无忧无虑的。在工作中，我想目前最重要的就是在工作中寻找乐趣，利用电话与人谈话，把与人交流当成是一种乐趣，而不是首先将推销作为目的，做到更加的自然，先在心理上取得顾客的好感，在往我们产品的方向去引导，那样才更加有机会，更能取得顾客的信任。我希望以后我在这方面加强一下。还有就是将可以给顾客介绍一个这么好的生财之道当成是一种荣誉，那样工作才更有激情。

在这一周的培训+实践，实践在+培训中，对一个基本的情况是掌握的还不错的。在实践中，很多技巧上东西还是没有很好的运用，还是不够灵活。我知道自己还有很多的东西不懂。未来我会更多的像大家学习，更多的发现自己的问题。要努力每天完成一个A+的目标。这一周我是有天天做工作笔记，以后，我也会坚持天天都这样，每天让自己进步一点点吧。相信以后我一定会让现在的自己都感到吃惊的。

在这一周，也熟悉了我们的团队，了解了我们工作的气氛，大家的相处都是很温馨很融洽的。我一定会努力的，也希望通过我们大家的一起努力，我们仓库的业绩蒸蒸日上。

**精选一周工作总结汇报篇10**

一转眼，我进入公司就有一周的时间了。回过头去看自己在公司工作的这一周时间，有过汗水也有过泪水，这是我改变非常大的一周，这是我第一下次接触这一类的工作，所以在刚刚进入岗位的时候我什么都不会，多亏了同事们的援助之后和公司的帮助扶持，我才渐渐地适应下来。这一周的时间，我从一个什么都不懂的新员工，到今天都是在各位同事们的指点中进步来的，所以我非常感谢公司的每一位。鉴于我还是想要这个岗位上面做下去，并且时表现得更好得，所以我在这里将我这一周的工作总结一下，将自己得一些收获和心得体会记录一下。

一、工作心态上面的转变

我从上一份工作辞职，很大的一个原因就是自己做事有点冲动了，老板经常让我们无缘无故的加班，并且还是不给加班工资的那种，心也是我也还是一个工作资历不高的员工，而且他们老员工都还没说什么我也自然不会表达什么，但是内心的埋怨肯定是不会少的，有一次就是领导一个搞行政的什么都不懂跑来指点我们搞技术的，还瞎指挥，我就跟领导争吵起来了，也不想做下去了，就辞职了。来到了我们公司之后，感受到了我们公司优秀的企业文化和融洽的办公环境，我就更愿意融入到这个集体中来，所以我对待工作变得更加的积极、热忱，虽然我对这个行业不怎么了解，但是我愿意去学习，也愿意向别人去请教问题，哪怕有时候会被别人批评，但是因为我对工作的认真负责，我还是会去做。所以从什么都不懂的新人，到今天能够得到领导的认可，我觉得一份工作如果我们能够愿意去学习去表现的话，我们每个人都能够做的好!

二、工作内容上面的提升

我现在的工作是信息收集和分析的，为公司的各项决策提供参考，这样的工作往往都是需要非常大的工作量的，而且还需要懂相当多的脑去鉴别消息的真伪，甚至还要鉴别是不是对手公司放出的烟雾弹来迷惑我们的。我以前不是做这个工作的，所以这半年来的工作适应，让我学习到了更多的信息的采集、辨别和处理，让我对于信息的汇编也有更强的能力。这样特殊的工作也让我知道了市面上的东西也好，生活中的新闻也好，我们都不能轻易的相信，也不要被别人牵着鼻子走，我们要自己学会思考学会辨别，这样才能够得出相对准确的信息，从而为我们提供帮助。

三、工作上面的欠缺

我们信息分析的工作就是为公司提供参考的，而且在信息分析上面还是存在着做事不够仔细的缺点，还存在着对于资料收集不够的问题，这都是我下一步需要加强的地方，我也会努力的。

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