# 大学生入职感想

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-09-14

*这两天一直在听打造职业化团队这套学习光碟，学习到了很多，经过半个多月的工作实习，我觉得我应该在我的职业方面有一定的规划。在交流中我也发现自己的缺陷和不足，我也发现自己身上还带着一点学生气，有想法但还缺点内涵，说话做事不是那么成熟，我觉得还要...*

这两天一直在听打造职业化团队这套学习光碟，学习到了很多，经过半个多月的工作实习，我觉得我应该在我的职业方面有一定的规划。在交流中我也发现自己的缺陷和不足，我也发现自己身上还带着一点学生气，有想法但还缺点内涵，说话做事不是那么成熟，我觉得还要多想公司的各位同事学习，积累经验，充实自己。

我觉得从事一个工作时，我们要学会先要明确自己的位置。作为一名刚毕业的大学生，我现在还不能叫做开始工作，只能是开始学习，因为我没有工作经验，就像一张白纸，还要很多学习的地方。现在我要对自己一个客观的认识，明确自己的优缺点，知道自己的强势，弱势，我要如何发挥自己的优势，规避自己的弱势。要知道自己到一个公司上班的目的，价值观。我觉得我现在最需要做的事情是不停地学习，充实自己。面对房地产这个陌生的行业，我要了解的还有很多，要从最基础的房地产基础知识开始，接下来一步步的深化，形成自己一个系统的知识架构。然后凭借自己对房地产的兴趣和好奇心来探究，发现房地产行业中蕴含的实质性的东西。我觉得从事这一行业，眼光很重要，无论是地块研究还是地产策划都要有独到的眼光和要有前瞻性。通过近期的学习，我们可以发现凡是地产行业的成功人士，无论是开发商还是策划人，他们对地块敏锐的洞察力和对待发展潜力具有前瞻性的判断，这种他们成功的因素使我们在工作中要努力培养的。就像王石打造万科一样，走出正确的第一步，然后不断的完善自己的计划。

作为一名新员工，我认为我们应该首先树立好工作态度，态度决定一切。我们要用心把事情做好。做到“用心”两个字真的不容易，我认为只有先专心才能做到用心，我们要专心听每一篇碟片，才能找出其中的重点，专心是学习的过程，而用心是消化知识和做事的过程。就像教授所说的，一件事情客户没有批评知识代表我们的事情做完了。只有让客户有意料之外的惊喜才代表我们的事情做好了。这一点需要我们慢慢培养。他是对我们的态度，耐心，细心多种能力的综合考察。我们用心的态度去对待每一次学习和工作，相信我们自己也会收获到意料之外的惊喜。还有就是我们要注意谨慎，同样的错误不要多次发生，我们要有严格约束自己的心理。放纵是对自己的懈怠。做事情我们要学会主动，不要总是被动的等待安排，接受知识。我们要做的是主动选择，主动去获取知识。可能会遇到不顺利的时候，但解决之后我们今后做事情就会顺利很多。就像我们在一个陌生的地方会迷路，当我们自己费心找到正确的路后，我们会发现这条路深深的印在我们的脑子中。而我们需要的知识就是要有这种深刻的感觉，深刻了我们才会有进一步的深度。对待一件事情一个任务，我们不应该把它停留在做完这个步骤，我们应该更进一步去想，会不会有更好更快更妥当的方法。有句话很经典，懒人创造世界。是指懒人为了少动手他会绞尽脑汁想更简便便捷的当方法来解决问题。余教授有一个观点给我的启发很大，就是“当询问来临时，我们要把自己摆在一个窗口的角度。”我想要是做到这点，那么我们自己主动学习的能力一定是非常强的了。工作中我们难免会有出错的时候，当我们无法避免错误的发生的时候，我们应该学会的失去承认错误，做好自我反省。来减少错误的发生。另外，我们做事要讲究效率，不要拖拖拉拉，这种惰性心理会是我们学习工作中的大忌。余教授还特别提到一点需要我们去学习，就是我们要主动去帮助别人，这可以是一种资源的积累，当我们遇到困难需要帮助的时候，这将是我们的一笔后备力量。

其中余教授讲品牌为什么会被客户放弃时，提到是因为他们不够坚持，不想追求完美，不愿意多走一步。我想把这个观点放到我们自己的工作学习中也很受用，就是对待工作我们要不怕困难，要坚

持。对待任务，我们要追求达到完美。对待问题，我们要善于多走一步，去了解更多。今天还学习到一个人生的总的规划，简单四句，却包含很多：一天要做一件实事 一个月要做一件新事 一年要做一件大事 一辈子要做一件有意义的事。很简练却让我们的生活变得充满动力和目标。我们天天不是在漫无目的度日，而是在为我们这辈子的意义有计划的搜集资料，吸收养分。

其中，还有一个销售观念给我的印象很深，就是要做到顾问式销售。就是我们的目的不是买东西给顾客，而是在帮顾客买东西。我们要争取更多永远的客户。

讲了这么多，归根结底就是一句话，从现在开始，多学多看积累经验，慢慢充实自己。

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