# 2024年入职工作总结报告(九篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-08-23

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧入职工作总结报告篇一我来xx公司工作已有几个月了，工作中学...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**入职工作总结报告篇一**

我来xx公司工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名销售员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，销售员有着不可比拟的作用，销售员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。销售员除了将产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。 作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将工作做到最好。

作为xx公司的一名员工，我深切感到信息xx公司的蓬勃的态势。公司员工的拼搏向上的精神。

最后，祝愿xx公司在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

**入职工作总结报告篇二**

自11月12 日进本公司以来一直都挺喜欢这里的工作环境和同事的。

在这里有一种很和谐的氛围，刚来这里面临一连串的活动席卷还是很忐忑的，如：开业的一系列宣传单、 台卡、会员卡、优惠券等;然后是五一的活动 kt 板、展架、单面之类，后来就 逐渐的调整适应过来。

办公室的工作氛围是比较活泼轻松的、同事之间如朋友一般，这样也很利于 工作上的沟通不显得那么严肃死板。

工作上一般我接到一个任务(这个任务可能是应总交待的、也可能是\*\*或\*\* 及\*\*经理交待的)后，我会先浏览一遍要表达的内容和主题，然后构思或画草图 让心里有个大致的框架结构，这个过程会多花点时间，一旦想好要怎么做了，就 可以有目标的画出心里已想的东西。

有些门店有不同的尺寸要求， 往往做了一个东西定稿之后也会做一些尺寸上 的调整和 logo 的替换，后期的这些整改在估计整个完成时间上占有不可忽视 的比例， 从接任务到定稿到修改再到交给图文店印刷这一系列过程里如果内容和 资料都到齐且图文店那边不出状况的话，我一般都能说ok的。急公司之所急，这是我份内的事。凡是在可能性范围的，我都会尽一切努力将之现实。

在保证以往的工作一如既往的顺利进行之外，\*总上次让我做吊旗也让我认 识到可以尝试不同的广告形式， 只是当时顾忌我的一个想法会不会给门店的广告 布置带来许多麻烦而且不知道我有没有这个开拓新形式的权力， 所以思虑再三还 是主动找\*总谈了一下，了解一下我的权限和解释一下我工作上所需的一些资料 的提供。和\*总谈话是愉快的，她能很好的解开这些疑惑并主动问我需要哪些配 合，并让我有信心如在工作上遇到纠结的事情可以积极向上级反映求解。

有时候得空我就到一些设计网站比如站酷网之类的去看看， 看看别人做的设 计和颜色搭配，让自己在工作的同时也要不断进步不能止步不前。像\*总说的要 多跑一些商场看看这个也是一个最直接的学习方式。

公司的广告主要用在一些商场之类的，以最直接最简单的方式传达活动信 息，它需要的不是典雅文艺，它要的是对视觉的直接冲击，让人在几米之外也能 看到这里在做活动。这些是我后来逐渐意识到的，也是\*总提出点醒的。以后我 会根据场合做出不同设计，交流真的是挺重要的。如若我的想法与公司需求有偏 差也希望能有人给我指出来，帮助协调修正。

感谢公司给我这个工作机会，我会一直努力的。

**入职工作总结报告篇三**

自xx月xx日进本公司以来一直都挺喜欢这里的工作环境和同事的。有一种很和谐的氛围。

刚来这里面临一连串的活动席卷还是很忐忑的，如：开业的一系列宣传单、台卡、会员卡、优惠券等；然后是五一的活动kt板、展架、单面之类，后来就逐渐的调整适应过来。

办公室的工作氛围是比较活泼轻松的、同事之间如朋友一般，这样也很利于工作上的沟通不显得那么严肃死板。

工作上一般我接到一个任务（这个任务可能是x总交待的、也可能是x或x及x经理交待的）后，我会先浏览一遍要表达的内容和主题，然后构思或画草图让心里有个大致的框架结构，这个过程会多花点时间，一旦想好要怎么做了，就可以有目标的画出心里已想的东西。

有些门店有不同的尺寸要求，往往做了一个东西定稿之后也会做一些尺寸上的调整和logo的替换，后期的这些整改在估计整个完成时间上占有不可忽视的比例，从接任务到定稿到修改再到交给图文店印刷这一系列过程里如果内容和资料都到齐且图文店那边不出状况的话，我一般都能说ok的。急公司之所急，这是我份内的事。凡是在可能性范围的，我都会尽一切努力将之现实。（除非有某些原因是真的做不来，到时我会汇报真实情况的。）

在保证以往的工作一如既往的顺利进行之外，x总上次让我做吊旗也让我认识到可以尝试不同的广告形式，只是当时顾忌我的一个想法会不会给门店的广告布置带来许多麻烦而且不知道我有没有这个开拓新形式的权力，所以思虑再三还是主动找x总谈了一下，了解一下我的权限和解释一下我工作上所需的一些资料的提供。和x总谈话是愉快的，她能很好的解开这些疑惑并主动问我需要哪些配合，并让我有信心如在工作上遇到纠结的事情可以积极向上级反映求解。

有时候得空我就到一些设计网站比如x网之类的去看看，看看别人做的设计和颜色搭配，让自己在工作的同时也要不断进步不能止步不前。像x总说的要多跑一些商场看看这个也是一个最直接的学习方式。

公司的广告主要用在一些商场之类的，以最直接最简单的方式传达活动信息，它需要的不是典雅文艺，它要的是对视觉的直接冲击，让人在几米之外也能看到这里在做活动。这些是我后来逐渐意识到的，也是x总提出点醒的。以后我会根据场合做出不同设计，交流真的是挺重要的。如若我的想法与公司需求有偏差也希望能有人给我指出来，帮助协调修正。

感谢公司给我这个工作机会，我会一直努力的。

**入职工作总结报告篇四**

入职以来，先学习了公司整体架构，了解政企客户部及行业支撑室的工作，并帮助完成了以下工作。

1。商机管理流程：

a）核算稽核完成本月一县一平台签约项目。

b） 整理并上传每双周需要向集团智慧中台报送的商机信息及签约项目。

c）每日收集并整理短信推送的招投标商机信息，并形成日报。

d）整理商机平台每周使用数据，并制作每周通报。

2。商机数据统计：

a）整理汇总省级商机平台中客户经理以及商机管理员的信息并上传集团智慧中台。

b）纠正所有在集团中台系统中出现错误的签约项目的签约时间。

3。其他：

a）整理支撑合作单位现场驻派员工花名册。

b）听取并学习中台系统如何和省内商机平台对接。

c）学习如何制作报销单据以及如何提报销流程，并完成。

d）收集并整理室内每周工作总结。

e）完成交办的其他事项。

在经过这三周的学习和工作以后，学习了公司整体架构以及运转规则和行业支撑室商机部分工作管理的流程，但是发现自己还是有很多不足的。

1、首先我对于省公司的集团架构以及政企客户部的的工作职责已经有了大体初步的认识，了解了政企客户部是怎么协同配合来完成每一个项目的。就我个人而言，我对于咱们部门前端的工作认识是，对于每一个项目，先有客户经理来发现每一个商机并进行及时的跟进，如果客户经理有需要，就向支撑经理发起支撑请求，由支撑经理来提供每一个项目的具体解决方案。但是我目前对于每一个项目的售中以及售后阶段的实际流程由于接触的程度较浅，理解和认识还是不足。

2、学习了商机管理系统的使用并且做到了初步入门，感觉自己已经可以比较熟练的使用省内商机平台来进行数据的抓取以及分析，但是自己对于商机内容的判断力仍然不足。比如说一个商机它丢标了，个人目前仍然没有较强的判断力来分析这个标为什么会丢，丢在哪里，以及下一步如何确定同类标怎么做才能不丢。

3、用excel表格处理数据的能力。原以为大学时期的我对于excel好像已经使用的“炉火纯青“了，但实际上自己才刚刚入门而已，以后必须加强对数据处理的学习以及实践。其次就是业务能力的不足，比如刚才提到的对于每一个商机的判断力不足无法提出准确意见，以及文书处理能力的不足，都需要加强自身能力的学习。

1、商机管理流程：下周继续做好每日招投标项目信息的收集整理工作，以及每周商机通报内容。

2、数据统计：在网大进行学习如何快速提高使用excel表格处理数据的能力。

1、是否可以对省内商机平台进行改造。整理商机通报时，数据导出是全量的，需要手工摘取，考虑在系统中增加菜单选择项，直接导出结果。

2、省内平台未能和集团平台自动化对接。首先平台间割裂，需手工报送，较为繁琐并且浪费人力。并且感觉好像目前的大批量数据的导入有一些流于形式，就我个人而言没有发现有什么实际上的意义，希望加快省内商机平台与集团平台进行对接，集团中台系统可及时获取省内鲜活的商机数据，节省人力成本，为客户经理以及支撑经理后续工作的展开提供便利。

3、地市对于一县一平台项目的口径不太熟悉，是否可以增加培训机会？

4、在实际使用公司报账系统的时候，发现系统使用不流畅，报错信息不明显，需要人工核对，希望可以系统可以直接报出错误信息。例如：系统只会反馈填报金额和发票不符合，却不具体指明是哪一部分的金额。

**入职工作总结报告篇五**

我是xxx，20xx年8月入段，至今工作快满一年了。在这一年中，我严格按照段领导制定的见习计划，以见习生的身份先后在我段多个车间、部门进行了见习。以下是我对这一年来的工作情况和体会作如下总结。

按照见习计划，这一年的工作大体可以分为两个阶段：

从20xx年8月份入职到20xx年11月底，我先后在段教育科、检修车间、设备车间、技术科进行见习。在这4个月中，我对段规、段纪进行了学习，接受了入路安全教育；了解了ss4改机车的构造、性能，熟悉了该机车的小、辅修及架修的作业过程，掌握了该机车主要部件的检修工艺；了解了机务段的设备概况、主要设备的种类、性能、功用、检修周期，参加了主要设备的检修，了解了主要设备的检修过程和工艺要求；了解了机务段的生产组织过程，掌握了生产指标的统计方法，了解了技术科各项专职技术人员的职责范围，初步掌握了有关技术知识。

第一阶段的见习部门都是机务段的主要保障部门，是确保机车安全运用的基础。第一阶段的见习为第二阶段运用部门的见习打下了良好的基础。

从20xx年12月至今，我被分配到新乡运用车间进行见习，这个阶段是我见习期的重中之重。期间我初步掌握了机车运用的有关规章制度，了解了机车保养、检查、整备作业过程，掌握了机车运用中的常见故障、原因及防治措施。

段领导为我们安排了8个月的运用部门见习，足见运用部门在机务段的重要性。我所在的新乡运用车间，是机务段最大的车间，拥有干部职工一千余人，主要担当侯日亿吨通道新乡至侯马北间345公里的重载列车牵引运输任务，区间60%以上属于长大坡道，最大坡道坡度达到13‰，整个线路中有208公里的线路平均坡度都在10‰以上，且山区桥隧多，弯道多，曲线半径最小400米。5500吨重载列车在如此复杂的条件下运行，安全风险极大。在这条晋煤外运的生命线上，我以学员身份也已经往返了几十趟，其中的酸甜苦辣也已尽尝。

进入20xx年6月以来，机务段开始经历新的考验。运用多年的ss4改机车将陆续成为过往记忆，随之而来的是167台崭新的hxd2c机车。我也开始大量的接触关于hxd2c机车的各方面知识。这对于我来说是一次最好的学习机会，借助段、车间的大规模教育机会，我已初步掌握了hxd2c机车的总体概述、制动机概述、微机屏制动屏界面显示与操作，并计划在接下来的学习中进一步加强自己的实作技能，为将来成为司机后运用hxd2c机车打下坚实的基础。

回首入职以来的这一年间，我师从了很多位老师，他们精心工作、爱岗敬业的精神令我感动；他们高超的业务技术令我钦佩；他们对我无私的教诲与帮助也会令我永不忘怀。

在这一年的见习期间，我在各级领导、老师的帮助下，以及我自己的努力下，顺利的完成了从一名大学生到一名铁路职工的转变。我将以作为一名铁路职工而骄傲，我将以作为一名往返于侯日亿吨通道上的机车乘务员而自豪。我将珍惜工作，热爱岗位，严格要求自己，为新乡机务段的发展贡献自己的力量，为中原铁路的复兴奏响新的乐章！

**入职工作总结报告篇六**

自4月12日进本公司以来一直都挺喜欢这里的工作环境和同事的。有一种很和谐的氛围。

刚来这里面临一连串的活动席卷还是很忐忑的，如：开业的一系列宣传单、台卡、会员卡、优惠券等；然后是五一的活动kt板、展架、单面之类，后来就逐渐的调整适应过来。

办公室的工作氛围是比较活泼轻松的、同事之间如朋友一般，这样也很利于工作上的沟通不显得那么严肃死板。

工作上一般我接到一个任务后，我会先浏览一遍要表达的内容和主题，然后构思或画草图让心里有个大致的框架结构，这个过程会多花点时间，一旦想好要怎么做了，就可以有目标的画出心里已想的东西。

有些门店有不同的尺寸要求，往往做了一个东西定稿之后也会做一些尺寸上的调整和logo的替换，后期的这些整改在估计整个完成时间上占有不可忽视的比例，从接任务到定稿到修改再到交给图文店印刷这一系列过程里如果内容和资料都到齐且图文店那边不出状况的话，我一般都能说ok的。急公司之所急，这是我份内的事。凡是在可能性范围的，我都会尽一切努力将之现实。

在保证以往的工作一如既往的顺利进行之外，领导上次让我做吊旗也让我认识到可以尝试不同的广告形式，只是当时顾忌我的一个想法会不会给门店的广告布置带来许多麻烦而且不知道我有没有这个开拓新形式的权力，所以思虑再三还是主动找领导谈了一下，了解一下我的权限和解释一下我工作上所需的一些资料的提供。和领导谈话是愉快的，她能很好的解开这些疑惑并主动问我需要哪些配合，并让我有信心如在工作上遇到纠结的事情可以积极向上级反映求解。

有时候得空我就到一些设计网站去看看，看看别人做的设计和颜色搭配，让自己在工作的同时也要不断进步不能止步不前。像领导说的要多跑一些商场看看这个也是一个最直接的学习方式。

公司的广告主要用在一些商场之类的，以最直接最简单的方式传达活动信息，它需要的不是典雅文艺，它要的是对视觉的直接冲击，让人在几米之外也能看到这里在做活动。这些是我后来逐渐意识到的，也是领导提出点醒的。以后我会根据场合做出不同设计，交流真的是挺重要的。如若我的想法与公司需求有偏差也希望能有人给我指出来，帮助协调修正。

感谢公司给我这个工作机会，我会一直努力的。

**入职工作总结报告篇七**

20xx年x月、x月两个月试用期间，我在xx有限公司办公室文员岗位实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的网站开发人员就大不一样了。计算机知识日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的计算机语言进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

由于现在还住校，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。而网站开发人员就经常得喝咖啡熬夜赶项目。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做网络推广的同事，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

**入职工作总结报告篇八**

时间一晃而过，转眼间来xxxx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xxxx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。

三、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。

四、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xxxx为我提供的成长和发展的平台。

**入职工作总结报告篇九**

刚刚进入众拓的时候，众拓就给我了很多亲切的感觉，从最初的面试通知，到接待我的两位面试老师，以及入职后的校长谈话，还有公司涉及到的培训内容，好像对这一切我都没有感觉很陌生。

在过去的一周里，经历最多的就是学习，尽管大学期间从事一些相关的学生工作，毕业也有半年的工作经验，但是跟众拓的工作内容都相差甚远，所以，从零学起!在潘老师耐心的讲解和指导下，我们学习了员工手册、教务手册、课程介绍等等很多内容，知道了作为一位众拓的一员需要了解和熟知哪些内容，也知道了作为一名教务需要做好哪些工作。在入职的第一周，除了学习，同时也做了一些份内的工作,工作内容如下：

安排学生考试，负责监考、拍照;整理学员信息及照片

安排学员考试并拍照;整理学员信息及照片;询问中就会客服有关学员信息上传及上报证书的相关问题;制作校长意见箱;联系校园讲座安排学员老师并拍照;联系校园讲座;学习助教相关工作;面试人员的通知。

学员信息整理并上传;面试人员的通知;批改试卷;联系讲座并协商相关事宜;查阅破冰游戏

以上就是我入职第一周的主要工作内容，这一周过的真的很充实，但是又没有觉得很累，这些都离不开各位同事的帮助，非常感谢。当然在这一周的工作中，也发现了自己存在很多的不足之处，比如单反的使用，办公软件的使用，这些都是自己以后要多多学习的地方。最后，很高兴加入了众拓成为了众拓的一员，希望在未来的日子能与众拓共同进步!

1、比较关键的地方。如：玻璃检验批的数量是1000~1500m2;铝合金与其他金属(铁)等连接时一定要有塑胶垫块;立柱的伸缩缝长度不小于10mm等等。虽然一次不可能把所有的记住，但我想通过日后的不断努力和在工作实际中经验的积累，这方面的知识一定会牢固掌握的。

2、了解了如何根据施工图向生产部进行提料。第一步是把所要提的材料中施工图中提取出来，并附上平面、横剖、纵剖图，把材料的规格如实地反映在图上;第二步是填写提料单，把要提的材料的型号、规格、总量等一一填写在提料单上，且标上统一的编号。我训练的只是其中的一个材料，更具体的还是要靠日后的学习和积累。

3、项目管理手册的学习。通过看项目管理手册，并结合与项目经理梁经理的交流，我大概了解了一个项目从中标开始到工程的竣工验收结算整个过程中的运行情况，项目管理人员的进场，与业主方、总包方、分包方关系的协调，以及各个管理人员职责的划分等等项目管理活动;还有技术方面，如埋件的预埋过程控制，测量放线，以及各种形式幕墙的安装工艺流程等等。虽然这只是个大概，但让我感到自己的视野一下子从一个普通的施工管理人员，转变到了一个项目的帷幄者，能从一个较高的角度去分析把握工作中遇到的问题和事情了。这一点我认为是一个很大的提高。

4、安全技术培训和资料管理培训。前者由于是第一次碰面，张总的目的也旨在提高我们的安全警惕性，而不是提高我们的管理水平。实际上是一个安全技术交底。通过培训，我提高了对安全管理的认识和在施工现场的警惕性，提醒自己在现场一定要全神贯注，时刻注意自身的安全，不能不懂装懂，不逞强，要正确佩戴安全帽和安全带等等;资料管理的培训中，通过余工根据自己的亲身经历和经验总结，给我们讲解了资料归档过程中要注意的问题和细节，我通过提问的方式把一些模糊的地方给弄清楚了，感觉学到了很多实用的东西。

1、项目部浓厚的学习氛围。梁经理和唐工在一天的繁忙工作后，还坚持看书到深夜，一起来项目的其他同事也在抽时间学习，真的有种一天不学习就会落后就会被淘汰的感觉，有时感到自己的脚步都加快了。慢慢适应吧，学习是件好事。

2、十分简单的工作关系。没有毕业之前，经常听说社会关系如何如何的复杂，如何如何可怕。可来到了这里，丝毫没有这种感觉，大家都在认真努力的工作，能者上，庸者下，没有什么营私，老员工毫不保留的把自己所知道的都教给了我们，项目经理梁经理经常和我们一起玩笑，感觉和朋友没有什么不同的。这不，还要买个篮球，说要组建一个篮球队呢。

3、公司领导和项目经理对我们的关怀无微不至。就说办公室工作环境吧，开始只有一台电风扇，可就因为我们几个来了，梁经理第二天就又买了台电风扇，今天上午公司又从广州公司特别的为我们送来了一台空调。留给我的只有感慨和感激了。还有在我们成长方面，张总更是关怀备至，给我们安排培训，还特别叮嘱梁经理关注我们的发展进步。

工作环境是艰苦，我的心里是高兴的是没有选错公司。太阳是热辣辣的，学习的激情是火热的，投入汗水，投入专注，压力和竞争是无所不在的，我相信我的成长也会是显而易见的。喜欢压力，喜欢挑战，喜欢这种工作氛围。

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