

新人班班主任工作总结(实用10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

新人班班主任工作总结篇一

我是xx部xxx□时光飞逝，岁月如梭，不知不觉中我来到公司已经有一个多月的时间了，在这一个月的时间里，我了解了公司，学习了公司的文化。公司的宗旨、公司的精神、公司的作风以及公司的一切让我在脑海里产生了强烈的震撼。

来到了公司，我懂得了学习比工作更重要，只有提高认识，转变观念，才能适应公司，跟上公司的步伐；只有做到有目标、有计划、有认识、有干劲，才能将工做干好，将工作做到位；只有做到公司文化中要求的严、细、快、实，才能在实际工作中少出或不出差错。

我现在还是一个思想认识不高，社会阅历不足，人际交往不善，缺乏锻炼，缺少打磨，浮躁不堪的孩子，距离公司的精英标准还相差甚远，但是，公司给了我信心和勇气，给了我成长的空间，我相信在公司这个大家庭中我会很快从一个孩子成长为公司的精英，实现自己的梦想，实现公司的“双百目标”。

他会一边做一边解释给我听，在我自己做工作时他会继续耐心的指导我，一遍一遍的，不厌其烦的教导我。在每次做完工作后他都会再次检查一到两遍，甚至更多遍，以防会有错误的发生，特别是在这次月末做报表的时候，就一份报表，他前后核对不止十次，大到数字，小到日期格式，充分体现

了公司严、细、快、实的作风，让我受益匪浅。

在以后的工作中，我会扎扎实实的做好本职工作，认真学习企业文化，提高认识，转变思想观念，多向同事领导请教，把精力投入到工作中去，要求自己所做的每件事都要实事求是，和同事做好团结互助，相互学习，把工作做好。培养良好的习惯，提高自己的本领，用实际行动做到勤奋、严谨、求实，求精，以公司的精神、公司的作风、公司的服务来严格要求自己，认真、细心、及时、准确的完成领导交代的各项工作。

作为公司的一员，我会融入到公司的大家庭中，认真学习，树立正确的社会观、人生观和价值观，在生活 and 工作中严格要求自己，维护公司的形象，在工作中不辜负领导的期望，增强工作观念，自觉维护公司的正常秩序和工作秩序，投入到工作和学习中。我一定会坚定信念、积极进取、诚实守信、刻苦学习，以更加良好的精神状态，更加高涨的热情投入到工作之中，为公司发展贡献自己的一份力量，争取早日成为真正的公司人！

新人班班主任工作总结篇二

专业知识才是最真的东西，最过硬的资本，有了它你可以很自信的去销售无论对什么样的顾客，因为你知道你知道的东西他们不知道，只有你才可以给他们答案，很羡慕那些资深的药师，俗话说的好：师傅领进门，修行在个人。我珍惜每一次公司安排的培训，在培训中认真的听讲记笔记回去积极的复习，还有就是多看多听，孔子说的好三人行必有我师焉，所以当其它门店需要人帮忙时我都会积极主动的去帮忙，为的就是从不同的人那里学到自己不懂的不知道的知识，取其精华去其糟粕，不断的来完善自己，让自己的专业知识更上一层楼。

我们每天都希望本店的营业额有个更高更好的飞跃，怎么样

才能达到目的地呢，我个人认为专业知识语言技巧真诚微笑这些都决定着营业额。销售人员有了很强的专业知识，再有语言上的表达又是让你无可挑剔然后面带着微笑真诚的关心你的病情，我想任何人都不会拒绝真心关心自己的人，将心比心，人生病的时候是其最软弱的时候，你一句真诚的问候一句真心的嘱咐和叮咛会让他对你有了信任有了依赖，这时你就可以用你所学到的知识去帮助他人，为他人服务，解决了顾客的问题同时也达到了自己的需求，岂不快哉！

都说大学是进入社会的一个过度期，然而我却认为实习期才真正的是进入社会的一个过度期。大学里的感情其实还是很单纯的，没有那些明争暗斗没有利益上的冲突，而社会就截然不同了，为了一点点的利益原本关系很好的朋友顿时就成了敌人，恶言相向，刚刚从校园出来的自己很是困惑，想不明白为什么会变成这样呢？值得吗？现在的我似乎理解了一些，这就是社会，这就是现实。以前的我们一直沉迷在自己梦幻般的国度里，没有真正的去了解自己生活的这个社会，现在的我从自己的天地里慢慢地走了出来不会再天真的只活在自己的世界里无视其他的存在。对一些自己接受不了改变不了的事情自己只有接受不再抱怨，对那些自己不欣赏不认同的人，在工作上合作生活上疏远，对那些和自己思想相左的人就是任何话语都是无用的。凡事做到自己心中有数就好了，也许是因为自己还很年轻还很幼稚还很天真有时在冲动的情况下还是会做错事情，也许正是这样自己得到了丰富的经验，才懂得如何完美的处理事情，随着时间的流逝自己在慢慢地成长着，也成熟了许多，人生就是这样，只有经历的多懂得的才会，人际关系的处理是一门很难学的课程，也许我学一辈子也不会学明白，要活到老学到老的。总之在xx我经历了许多也学到了许多，绝不止以上几点，在这里我就不一一详诉了，有些东西只可意会不可言传的，在有些感情面前这些语言就微乎其微了，我真的很幸运遇到了很多好的人，真的很感谢他们，此时的感谢是如此的渺小，最真诚的祝福给他们，是他们教会了我很多的东西，教我怎么看待问题分析问题解决问题，这些都会成为我实习期最值得回忆的，我

想有些事情会一直的影响着我，更会激励我更好的走下去，同时也会让我更坚强的面对人生道路上的荆棘的。

采购文员试用期工作总结（原创□20xx

转眼间我已经在采购文员岗位上工作了两个多月的时间了，虽然仍处于试用期却能够体会到自己在工作中的进步，无论是工作技巧的运用还是职场环境的熟悉都能够体现出我对自身岗位的重视，所以我能够在领导安排下认真完成采购任务从而保障物资的充足，现对自己试用期间的采购工作进行以下总结。

认真编制采购部门的报表并做好相应的整理，对于采购工作的展开而言数据的收集与分析往往是十分重要的，通过价格之间的对比从而在采购工作中占据相应的优势，这便意味着需要及时对采购事务进行传达从而确保品质方面达到要求，通过日常维护工作的展开从而强化这方面的管理，毕竟想要完成部门领导安排的任务便需要认真记录采购的进度，在这之中则需要收集好相应的信息从而准确进行记录，即便这项工作得以完成也会做好周报表或者月报表，在分析的过程中也会对部分供应商的资料进行整理从而了解产品的种类以及报价情况。

及时收发各类文件并对部门的工作流程有所了解，为了强化自身的基础能力自然要做好日常的文员工作才行，因此我在入职以后便在老员工的带领下熟悉采购文员的职责所在，既要熟悉部门各个环节的工作情况又要通过自身的努力落实领导的指示，所以我会提前编制好采购清单并交给部门领导进行审批，及时完成文件的整理与收发从而确保不出现积压或者拖延的状况，在得到部门领导的指示以后能够及时传达给各员工并确保部门工作能够顺利进行，在组织例会的时候也能够积极发言并为部门建设提供意见。

对往来业务进行登记并确保采购工作不会出现失误，对我来

说采购工作的完成也是为了体现出自身的价值所在，所以试用期里我能够协助领导做好相应的调查，在编制报表的同时做好文件的登记以便于领导进行检查，对各项业务的单据也能够进行严格保管从而进行后期的审核，在负责接听电话的同时也会根据工作的需要做好相应的记录，毕竟各类工作都有所涉猎才能够在采购文员岗位上得到综合性的提升，对于现阶段的我来说仍需要找准定位并尽快熟悉职场环境才行。

对我来说想要尽快转正自然得秉承踏实勤恳的原则才能够做好这项工作，而我也将保持高度的责任心投入到部门的建设之中并处理好各项事务，希望届时的我已经通过采购文员工作的完成得到转正的机会。

新人班班主任工作总结篇三

一： 现有设备的日常维护以及新装设备的安装调试

工程部弱电小组针对现有设备的日常维护制定计划，每周定期对监控，网络进行排查，发现问题即刻处理，不能及时解决的问题及时上报，小组讨论，做到在短时间内恢复监控网络的正常使用，办公楼，仓储，以及部门办公室出现系统，网络，通信故障，及时就位，快速排查解决问题。

对于新安装的设备，严格遵循安装手册，确保设备的稳定性，高效性以及兼容性。

二：互帮互助，提高效率。

在本职工作全部完成的同时，积极的参与到其他同事的工作中，尽自己所能挺高部门的工作效率，并积极的学习其他专业技术，扩大自己的知识范围。

三：工作中的不足以及20_年工作计划。

最后再次感谢，集团领导，主任以及同事的细心帮助和指导。

预祝永业集团在20_年硕果累累，员工团结，稳步发展，再创辉煌。

新人班班主任工作总结篇四

x年综合办培训与其他部协作共举办了员工培训二十期以上，共四百多人次参加，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求；(其中包括全公司员工消防知识，消防实战练习)。

1□x年的培训工作比起x年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。一是：对一线操作人员开展技能培训，做到持证上岗；对管理人员进行现代管理理念和管理方法的培训；二是：全员培训，对所有员工进行安全教育、法律法规教育、企业文化构建与团队协作教育与培训；三是：脱产和半脱产培训，学校将参培人员送到其它培训机构或规模企业，接受创新思想和技术提高培训。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。综合办建立了职工学校，利用职工学校平台，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式□x年的培训工作，我们主要采取幻灯片、理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。

2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采

劝上面讲，下面听‘形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。

3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的主要体现，短短的1个小时不能完全将所要讲的课程融入到培训工作中来。

4、实施培训的针对性不好，后续效果评价不到位目前培训整体还是停留在推的阶段，培训计划更多地靠主管部门去督促和实施，相对缺乏对业务的支持，针对性不强。

5、内部授课老师技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的讲师队伍。

以上是我对培训工作的总结，认真进行总结是一个不断学习和提高的过程，只有在实际工作的过程中不断总结，通过总结寻找工作中的规律，从而培养和提高工作效率及完成工作能力。

新人班班主任工作总结篇五

一：制定年度销售计划表上交公司，并根据年度计划表分配到每个季度、每月、每周乃至每天。

二：每天早上上班时间准时到公司报到，由部门主管召开早会，汇报前天的工作情况及对今日工作的安排情况。

三：每日早上上班前制定工作计划表：工作表要把每天要办的事，要约见的客户放在第一位，比如说和某客户约好见面或量房的，必须早上给电话或信息给客户，确定客户是否有时间并预约好时间和地点，再向相关人员作出汇报，方便各部门做好后续工作的链接。

四：设计师沟通：业务员要与设计师沟通，或把情况向上级主管汇报，由上级主管帮助跟进，业务员可将客户的新要求、新想法、新情况向设计师汇报，方便设计师的谈单策略，同时也要督促设计师的工作，避免设计师因为自己工作的繁忙而耽误客户，与设计师沟通做到更好的协调与客户之间的关系。

五：电话销售：业务员要养成每天坚持打电话的习惯，每天需坚持打50-100个电话，一般9:30过后，已经进入上班的忙碌期了，打电话正是好时候，上午如无特殊情况，业务员最好在公司打电话，因公司有优良的沟通环境，也好及时将客户的情况反馈至设计部，电话营销一定要做好相关的记录。

六：到小区展开行动：这一段时间主要用于联系新客户，培育各楼盘的新客户资源。当然也要根据实际情况，如果小区交房，就要提前去小区，带好名片及相关宣传资料。

七：客户分析：业务员要养成每天对白天所联系的客户进行分析的习惯，可在晚上下班后完成，可以结合实际情况作出客户分析表，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户更好沟通的技巧与突破点，第二天要将客户分析的情况与设计师及主管沟通。

八：制定有效地客户数据库：业务员要将客户的资料完整的登记，包括楼盘的情况，客户的户型及面积，客户的工作情况及相关背景，客户的装修意愿等等，希望每天都能在自己的名单上面增加新的成员，每天增长的名单，就是业务员业绩增长的法门！

九：每周六早上召开部门周会，由部门主管主持，销售人员须在周会前递交周报给上级主管，内容包括本周工作的一些具体事项，周计划的完成情况，意向客户的跟进情况，各楼房的一些情况反馈，竞争对手的一些信息收集，与各部门沟通协调的情况，反馈市场信息并提出相关建议供公司探讨研

究有效的营销方案。

十：每月2号召开月会，销售人员须在每月1号前递交月报给上级主管，月会内容同上。

新人班班主任工作总结篇六

一、培训工作情况

__年我部与培训部协作共举办了新入职员工消防培训34期，共923人，每届培训合格率达90%以上，基本达到了目标要求；内部员工培训8次(其中包括全公司处置突发事件培训2次，员工消防知识3次，消防实战练习3次，参训人员达245人次。

二、培训情况分析

1、__年的培训工作比起__年相比有了较大的进步，无论是在培训课程还是培训质量上都有了一定的增长幅度。

2、完整了培训计划：建立了制度性培训体系，比起以往的培训工作缺乏制度完善和系统化，培训管理幅度和力度较弱，员工培训意识差，培训工作开展起来较为困难的情形。我部与培训部经过多次沟通，改变了原有的培训模式，将“为什么培训和培训什么”融入到整个公司培训工作中来，在总结了以往的培训经验基础上，优化了培训的重要性，重点加强了培训内容全面性，提升了培训工作的制度化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式：__年的培训工作，我们主要采取幻灯片、实践训练和理论与实践相结合的方式来提高培训工作，让新入职员工尽快掌握相关知识，在投入工作。

三、培训工作存在的问题与不足

- 1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好与学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动性。
- 2、虽改变了培训制度但是培训形式缺乏创新，只是一味的采取“上面讲，下面听‘形式，呆板、枯燥，提不起员工的兴趣，导致员工注意力不集中，影响了培训的效果。
- 3、培训过于形式化：培训时间与课时的不长是导致形式化的主要体现，短短的半个小时不能完全将所要讲的课程融入到培训工作中来。
- 4、作为部门的培训副主管，个人的授课技巧不高、制作课件水平不足、知识面也需要亟待提高。
- 5、除了分管的培训工作时外，还协助部门主管或其它副主管处理好消防及治安等日常工作，还完成了__年度部门职场约定，并进入到全公司前五名之列。
- 6、由于本身经验尚浅，对于一些突发事件的处理和应对显得有点舍本逐末。在处理事件时有时忽略了公司的利益和宗旨，使公司蒙受了不好的影响。
- 7、要检讨的是部门各种规章制度那都是“聋子的耳朵——摆设“，我们的工作应该做到一切从实际出发而不是拘于形式主义的表面工作，制度是有了但是都没能很好的贯彻和执行下去。

新人班班主任工作总结篇七

导游工作总结，凡获得导游证者，还想继续从事这一行业者，在一年一度的年审里，都必需总结一年的工作，分析自己的好与坏，以此来让自己在来年里能够扬长避短，汲取工作中经验与收获，更好地服务好游客。之后按照年审要求准备的资料和钱，附上工作总结，上交给旅游局刷卡，领两本书回

家算通过年审。而每年的工作总结，有几个人是自己亲手写的，真正的工作总结呢？交到旅游局的工作总结，相关人员会审阅吗，哪怕审阅一篇？我不知道，我想，更多的就是应付、敷衍吧。

导游，导者，游也！还是一样的，以全陪为主，没操作过地接团。有客人说我，并不适合做导游，原因有一：直言不讳！也许在导游的行业里，这不是个好习惯。

我非常地感谢我的客人给予我这样的评价。从事导游业，我不认为挣钱是最重要的，湖南人，不喜欢强搞糊邹，最重要的是，我希望我的客人钱花得值，回到家以后，不管什么时间、什么地点，知道导游界里还有真正为客人考虑的人。导游人员不是光想着挣钱，尽管他们没工资、没福利，也不像外界人员所说的，挣的尽是些不光彩的钱。

这一年里，我犯了一个大错，那就是没有及时清点人数，以至于丢了一位老人。事情是这样的：在天津回北京的天津段高速服务站上，让客人轻松一下。由于天色以晚，长时间出来以来没有好好休息，所以没有下车，在自己的座位上打盹了。没一会儿，客人上车了，我睁开惺松的眼睛问地陪：“人齐了吗？”他回答我齐了，师傅开车出发回北京。快到北京的时候，那位老人在服务站借超市售货员的手机给她家里去了个电话（他儿子一起同行旅游，但老人并不记得儿子的电话号码，只记得家里的座机），等老人的老伴问他儿子妈妈是否在车上的时候，才知道妈妈并没有上车。天津到北京虽然不远，但在高速上要调头，只能等到了北京之后从出口绕行再跑一圈，不知道需要耗费多少时间。地陪很冷静地处理问题，我则安抚客人的情绪。之后通过天津110在服务站找了一台车送至北京服务站，才算顺利平安接到老人。

这是一个非常严峻的问题，最重要的是不该发生的问题。导游人员，应该在不管什么时间，什么地点，保持清醒的头脑，上下车、景点景区集合点、人多地方及时清点人数，以防走

丢、走失!这是导游人员必需做的，而我?仅问地陪人齐了没有就没有再清点人数，是非常地不正确的行为，以此为戒!

事有百态，人有千面。对不同的客人，应该采取不同的方式去对待，不能只用一个方式去对待所有的客人。有的客人性子急躁、脾气火热，那导游就不能跟客人一起争执不休，可以先让客人把脾气发完，将要说的话讲完，再面对微笑地、热情地为他服务，在服务的过程中，让他慢慢地跟你站在一条线上。而对于领导，也就是一个团的领队，一定要事先大小事件都跟他商量，不能擅自做主，先斩后奏。碰到好说话的客人还好，能理解并不讲多话，碰到不好说话的客人，会讲导游不尊重他，说什么话，做什么事，不预先跟他商量，让他在团队里没有一点面子，从而投诉到旅行社，让旅行社对自己的印象不好。

又要说到一个北京团了。开始客人非常地配合，每人交了200的自费项目：明皇宫蜡像馆、金面王朝节目表演、赠送天安门及世贸天阶夜景。结果通过多方努力，也没能将金面王朝节目表演的票没有预定上，虽然钱收上来了，但也总得与客人商量，这事该如何解决吗?地陪问我怎么办?我当然回答：“先跟领队商量商量，看这个事情如何解决吧?”地陪应该是跟领队打了招呼，但等客人从军博一出来，地陪上车就跟客人讲：“有一个事情，非常抱歉!金面王朝没有预定上，实在是没票了。这样吧，有两个选择：1、我们去看冰上杂技;2、再加200块钱，我们去北京的姊妹城市——天津。”客人一听，不高兴了。领队一听，更不高兴了!摆手大声说：“你什么意思?这不是不尊重人吗?我不是说了我们先商量，再告诉你该怎么办吗?你要这么说，那行，退钱，明皇宫50我们去看过了，另外的150元退给我们，没得商量!”看，客人生气了吧?尽管我多方周旋，跟客人说好话，可客人对地陪的行为还是非常生气。

这本是个不该发生的事情，通过协商，应该是可以取得两全齐美的方法，可以让客人给北京留下好印象，玩得开心，导

游也可以挣到一些钱。可事情发展到这一步，余下的工作，客人肯定不给予配合了。你不尊重我，凭什么让我来尊重你?!将心比心，我也会这么做。所以，这也是引以为戒的一点：尊重，是相互的!

导游业，是一门职业。我希望用我自己的力量，来改观游客对导游界的认知。身体力行的做一些事情，告诉出门旅游以及不出门旅游的人，导游并非传媒界说的那样，任何一个行业、任何一个职业，都是有提成的，对于导游业，也是一样的。每个人都是用自己的辛苦劳动，来获得自己应该得到的报酬，这一点，并不为耻!对那些强迫购物、威胁加点的行径，应该给予严厉地打击，更期待每个导游都能用自己的正常的手段，才博得客人真诚的感激。我想，我们导游业的每个人，都能做到的!

新人班班主任工作总结篇八

今天已经是xx年x月x日了，从x月x日进入xx公司到目前已经有x月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员x月x日正式第一天上线，到现在已经将近x个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧!再说说自己这x个多星期的业绩吧，自己只出了x单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近x的业绩!我想造成这样的结果原

因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很强，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”！

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后都是胜者！就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着；现在不出单并不代表以后不出单；只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着！面对每天形形色色的客户，面对各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是x部的还是我们x二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变！因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的“x”组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进

步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在x个工作日内，做到x左右的业绩，定的目标虽然不高，但是有信心完成！要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进！把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！一定要比这个月更加优秀！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了xx公司，为了“x”组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线！事在人为，人定胜天！相信自己是最棒的就足够了！

新人班班主任工作总结篇九

时光飞逝，转眼间在xx工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家

公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务—培训讲解—个人演练—集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点；同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日xx”就能看出公司真的是人才济济，在这方

面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到xx之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个xx这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

新人班班主任工作总结篇十

各位领导、各位同事：大家好！

今天我演讲的题目是——新起点 新希望

我是一个刚毕业不久的大学生，能来到新希望这么一个充满生机和活力的企业工作，我感到非常的开心和荣幸。不过对于我来说，从单纯的校园生活转变到社会生活当中来了，它需要我们去更多的熟悉、磨合和适应新环境。站在新的起点，面对新的环境，我第一次感觉到工作的压力。虽然在读书的时候也做过一些假期兼职和零工。但是那时候我的身份还是一个学生，没有切身感受到工作以及社会所带来的困难和压力，做的不够好反正我还可以找，这不是我最终的归宿，做一两个月还是要回学校的。现在则完全不同，作为一个独立的社会人了，一切都要靠自己，要对自己的言行负责，不仅是对自己负责了还必须对企业对社会负责。托尔斯泰曾经说：理想是指路明灯，没有理想就没有方向，没有方向，就没有生活。现在我们不能在没有目标没有方向的傻干。要再创新中寻找新的光明，不能循规蹈矩按别人事先设计好的路

线一直走，这样必将被现在快速发展的社会所淘汰。才毕业的时候面临择业不知道自己能做什么，会做什么。于是我就想那找一个自己喜欢的吧，鱼和熊掌不能兼得，不可能找到一个任何方面都很满意的，我不喜欢一尘不变的工作，喜欢充满了挑战和刺激的生活。我现在工作正是这样，是人与人打交道很，如何去交流如何去应对，可以实现公司利益的最大化，这是个充满变化和挑战的职位。现在刚刚接触到工作难免会出现一些不足和纰漏，但是我喜欢我目前的工作，我很有信心以后能做的很好，不是常说嘛，兴趣是最好的老师。第一步是做好公司安排的工作，一丝不苟兢兢业业，时刻心里挂念着自己的工作，哪怕在休假耍的正开心的时候也要突然冒出来一个念头什么货是不是快没有了，及时的做好采购计划，保证货源的充足。再完成自己工作的同时秉着吃亏是福的想法，帮助公司其他部门的同事一些力所能及的忙，不要计较太多，心情就会好些，知足常乐。第二现在的职务不是简单的做好公司里的事情就好了，还要不断的学习，掌握原理啊行情动态，价格走向，做好适当的存储实现利益最大化。如果没有信息和知识来做支撑，就想苍蝇一样乱撞，正所谓“心中无数点子多，头脑糊涂决心大”。做起事情来就是心有余而力不足。再又则是确立了自己的目标和规划后一定要持之以恒的做下去，不怕苦不怕累，不能因为有困难就退缩，有了新起点就该有新态度，一旦着手去去做一件事情，一定要坚持到底，当感觉自己不行了再一咬牙走一步，我们就会看见新希望。

如果说工作是一座山，我们便是那登山的人，而登山的工具就是学习；如果说工作是一条船，我们就是那划船的人，而学习就是那划船的桨。只有不断的学习才能进步，才能创新，才能解决工作中的一切难题。正是在这种学习的磨砺中，我们累并快乐着。正是这种学习和实践，使我们的精神更加富有，对未来更加自信。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”！站在新的起点，我们更寄希望于未来，让我们迎着朝阳，带着希望，向着目标，

奋勇前进！

我的演讲完毕，谢谢大家。