

2023年工厂新进员工心得报告(精选8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

工厂新进员工心得报告篇一

20_年，投资部在“一个深化、四个提升”发展思路和“两提一降”工作要求的指引下，将部门工作和党的创先争优、群众路线活动相结合，全面完成了今年的各项考核指标。

一、20_年工作总结

20_年，投资部积极应对新常态，苦练内功，固本培元，向“打造具有国际竞争力的世界一流矿业集团”核心目标砥砺前行，在“控风险、管投资、找资源、炼队伍”等四个方面笃力实现新发展。

（一）控风险

按照集团公司“捂紧钱袋子”、“过紧日子”的工作要求，投资部在总结近几年投资项目管理经验的基础上，充分发挥人员专业优势，将投资审备工作大幅前移，协助企业做好项目前期研究，严控风险，审慎决策。投资总额自20_年起逐年下降，投资节奏明显放缓。

20_年，投资部研究审核各出资企业国内外投资项目17个，其中予以审核上会通过的1个，备案的2个，建议暂缓的1个，给予工作建议和回复的13个。

（二）管投资

20_年，面对复杂严峻的局势，投资部从“管控体系建设、在建项目管理、投产项目决算”三方面入手，科学合理的开展投资管理工作。

1. 管控体系建设

近年来，出资企业建设项目种类和管理模式都呈现多样化的趋势，集团公司在开展固定资产建设项目管理工作中一直缺乏统一的制度规范，为了有效防控投资风险，保障工程质量，推进项目建设顺利实施，投资部在认真总结近几年境内外重点建设项目管理工作经验的基础上，于20_年开展了《中国有色矿业集团有限公司固定资产投资建设项目管理办法》（以下简称《办法》）的制定工作。经过筹备起草、意见征集、整理完善，目前《办法》已上会审议通过。

《办法》明确了建设项目管理体制中，集团公司、项目直接上级主管单位和建设单位的管理职责；明晰了各个责任体在建设项目前期准备、建设实施等各个阶段中的管理要点和内容；尤其对出资企业高度关注的项目竣工决算、决算审计、验收、后评价等环节做了较为详细的阐述。《办法》的实施，将进一步完善集团公司投资管控体系建设，同时也满足了国资委对集团公司内部控制评价考核的要求。

2. 在建项目管理

投资部充分发挥协调、监督和指导职能，通过重点项目月报制度跟踪项目建设情况，及时发现问题，协调、督促参建各方共同解决，并在项目建设进入关键节点目标时深入现场了解情况，加大对重点项目、重大事项的协调力度。

3. 投产项目决算

20_年，集团公司进入竣工决算阶段的固定资产投资项目共18个，其中完成竣工决算和审计工作的项目5个；完成内部竣工决算编制报告的项目5个；已启动竣工决算工作的项目8个。

（三）找资源

20_年，投资部认真分析当前的矿业发展态势，本着“积极寻找，细致研究，谨慎介入”的态度，扎实推进资源开发工作。

1. 积极寻找

为及时全面地了解当前行业动态和信息，投资部坚持“走出去”和“请进来”两相结合，捕捉潜在的投资机会。

“走出去”。20_年，投资部先后赴3个地区对7个项目进行现场考察和管理层洽谈。同时，参加中加矿业论坛等各类行业会议十余个。“请进来”。20_年，投资部接待国外矿业公司、知名投行律所等各类来访团队十余家。

2. 细致研究

20_年，投资部研究新资源项目50余个，其中深入研究20个，签署保密协议进入项目数据库研究11个，搭建模型进行估值7个，开展现场尽职调查7个。基于认真细致的机会研究工作，形成项目研究报告11份，为集团公司和出资企业的投资决策提供了可靠依据。

3. 谨慎介入

20_年，鉴于矿业市场的持续低迷状态，投资部在细致研究的基础上，对符合集团公司当前发展实际的项目，本着“积极参与前期报价，谨慎介入后期投标”的态度，开展了1个项目的非约束报价工作。

（四）炼队伍

20_年，投资部以估值模型学习为主题开展部门业务技能培训、通过深入企业调研开展“两提一降”活动，按“双培养”要求开展部门党建工作，努力培育一支懂业务、肯吃苦、好钻研、熟悉国际化经营的投资团队。

1. 学习估值模型，提高业务技能

20_年，投资部以“估值模型学习”为主题，要求每名员工都以实际项目为案例独立搭建估值模型，并向全部门进行学习成果汇报。汇报期间，部门领导还从矿山排产计划、资本支出、生产成本、税收及折旧、经济效益测算等方面为员工详细点评，分享项目估值和模型搭建技巧，提高员工投资甄别和研究能力，截至20_年底，投资部20名员工中已有2人获得教授级高工资格，4人获得高级工程师（经济师）资格，6人获得工程师（经济师）资格。

2. 深入企业调研，落实两提一降

20_年，投资部结合本职工作，围绕“打造服务投资部、资源开发、竣工决算、重点企业调研”等主题，坚持工作重心下移，深入项目、深入实际，领导干部身先士卒，党员同志模范带头，普通员工奋勇争先，到“两提一降”的第一线去，做到知企业之情、解企业之忧，为出资企业发展献计献策，根据活动落实情况撰写“我在两提一降第一线”主题征文6篇。

截至12月底，投资部对国外——赞比亚、刚果（金）、缅甸、塔吉克斯坦、澳大利亚、印尼等国，国内——大冶有色、十五冶、山东奥博特、宁夏东方、天津特材、红透山矿业、沈阳矿业、广西平桂等多家出资企业以及黑龙江、广东等地方有关政府部门及企业的多个项目进行了实地调研，共计61人次374天，形成调研报告44份，指导出资企业以提高投资项目

的质量和经济效益为着力点，严控投资规模，严格项目竣工决算，并为集团公司未来发展寻找战略新资源。

3. 注重思想培养，练就过硬队伍

20_年，投资部支部发展了3名预备党员，1名入党积极分子，已连续4年发展了7名党员。在支部的安排下，他们都在各自岗位上发挥着重要作用，部门党建工作已形成梯队。截至20_年底，投资部党支部已有党员17名（含预备党员），占部门人数的85%，是集团总部党员比例最高的业务支部之一。

二、工作思路

围绕着“打造世界一流矿业公司”的核心目标，投资部计划从集团层面做好投资业务的“统筹融合”，从部门层面做实本职业务的“三好一优”。

（一）统筹融合

500强的跨越，使集团公司从一个业务相对简单的小集团发展为涵盖有色全产业链的大型综合矿业集团，形成了围绕铜铝铅锌镍等大有色品种做大做强、围绕钨锡钽铌铍稀土等稀有金属品种做精做细的发展模式。产业分工和区域分布日趋合理，各出资企业的投资行为也逐步规范。但上升到全集团层面，各出资企业的投资因为自身业务特点和后加入集团等原因，尚处于以充实自我、独自发展为中心的阶段，缺乏统一指导，各企业之间的合力还没有充分发挥。各出资企业自身既是集团军，也是方面军。对全集团的资源进行优化配置、提高使用效率是集团可持续发展的必然要求，也是一个长期的、持续的、渐进的过程。

投资部承担着全集团投资项目规划、审核、监管等职能，开阔视野，树立兼顾集团公司全局的投资目标，研究有利于企业稳健、均衡发展的投资措施，为集团公司整体业务开拓、

可持续发展出谋划策，是投资部义不容辞的责任。投资部拟对各出资企业的投资业务进行全面的“统筹融合”。

“统筹”是指通过梳理流程、健全制度、明确规范、交流调研，指导出资企业牢固树立集团公司“一盘棋”思想，加强对出资企业投资业务的统一策划、统一指挥，逐步形成“集团主导、企业市场化运作”的统筹运作。

“融合”是指通过搭建信息交流平台、组织集中研讨，发现各业务板块交叉所带来的潜在业务机会，指导各出资企业互相理解、互相支持，互相创造发展条件，形成集团公司的整体优势，实现集团公司与各出资企业“大融合”的共同发展。

（二）三好一优

立足“世界500强”的高平台，投资部将围绕项目开发、投资管理、项目管理三大职能扎实开展工作，力争做到“选择好、献策好、建设好”，以实现“判断方向准、投资时机对、项目收益好”的投资目标，同时持续加强学习型组织建设，做优投资团队。

“选择好”是指在项目开发工作中，深入研判形势和储备的重点项目，为集团公司选择资产优良、规模合适、可持续发展能力强的优质项目。虽然目前世界矿业领域持续萧条，但我们却面临着在“世界500强”起点上又一次飞跃的契机，要抓住这一时机，在海外资源项目开发上取得突破。

“献策好”是指在投资管理工作中，深入分析宏观经济形势和集团公司现实发展需要，加强对新项目的研究论证，适时前移审备工作，对条件成熟的项目及时审备并积极推进，对条件不足的项目建议放缓，对于风险较大的项目明确否决，坚持把投资质量和效益放在第一位，真正体现投资项目对企业长远健康发展的支撑作用。

“建设好”是指在项目管理工作中，总结集团公司建成和在建项目的有益经验，加强对项目建设过程中工程设计、主要设备及物资采购、项目网络计划梳理等关键风险点的控制，通过重点项目进展情况月报制度实时分析项目情况，树立项目竣工决算-审计-验收-后评价全流程管理理念，实现对投资的闭环管理，确保投资质量。

做优投资团队，投资部要鼓励年轻员工多去国内外项目现场工作学习，坚持把实现好、维护好、发展好出资企业根本利益作为一切工作的出发点和落脚点；将部门有主题的年度集中学习和平时工作中的“传帮带”有机集合在一起，统筹安排项目团队构成，为新员工快速熟悉关键业务提供学台和实践机会；努力把员工个人职业规划与集团公司的发展目标有机结合，为集团公司做强做优贡献力量。

三、20_年工作计划

20_年，是“十二五”的收官之年，面对新常态，投资部将围绕“统筹融合”、“三好一优”的新思路，通过“三加一提”扎实推进部门各项工作。

（一）加大资源获取力度

20_年，投资部要继续加大对海外资源项目的研究和跟踪，争取在合适机会开展主动收购，为集团公司未来的可持续发展注入新鲜血液和不竭动力。

同时，努力创新投资模式，研究多种形式、多种方式的投资，充分利用香港上市公司平台，拓展集团公司多元化投资渠道，分散投资风险；主动“走出去”，通过出去考察和参会，更深入和全面地了解南北美洲、澳洲等资源丰富地区的投资环境、矿业政策、投资机会，为进一步投资开发这些地区的资源奠定坚实的基础；积极“请进来”，通过交流和洽谈，与各大投行、咨询机构共享大宗商品价格预测等信息，并储备

有价值的项目信息。

（二）加快建设项目进度

继续推进国内外重点基地建设，确保在建项目按时投产、完工项目达产达标。尽快把资源优势转变为经济优势。

（三）加强投资制度建设

积极协调并督促出资企业根据集团公司《投资管理办法》及配套制度，制定、完善自身的投资管理制度、办法，建立科学的决策程序；同时，开展投资管理缺陷诊断，选择重点出资企业开展详细的调研、分析，寻找管理缺失和执行盲区，建立健全投资管控体系。

（四）提升投资团队素质

继续以部门业务为抓手，加强学习型组织建设，推动部门核心任务开展，努力打造一支作风优良、工作高效、服务主动、好学肯干的员工队伍，为集团公司持续做强做优，为“打造世界一流矿业企业”贡献力量！

工厂新进员工心得报告篇二

一、治安防范方面

保安部自组建以来，一直肩负着维护公司利益，保护业主生命、财产安全的神圣职责。由于新队员来自五湖四海，综合素质参差不齐，务必对队员进行综合培训。为了加强小区的治安防范力度，实行外来人员登记制度，尽量把安全隐患减小。8月份以前物业保安由酒店统一管理，得到了酒店的大力支持。8月份以后，根据公司的发展需要及实际情况，物业保安由物业管理处直接管理。在此期间共对队员培训40余次，内容包括：军训、思想品德、岗位职责、服务意识、物业常识、外来人员及车

辆管理、装修管理、消防、突发事件的处理等。通过综合培训,保安部从一支素质参差不齐的队伍转变成一支具有较强的服务意识、责任感和战斗力的队伍。期间处理突发事件5起,抓获犯罪嫌疑人5名,得到公司领导的表扬和鼓励。为了更好的规范队员的工作行为,制定了《保安员服务管理规程》、《岗位职责》、《交接班制度》、《来访人员登记制度》、《装修管理规定》、《对讲机使用管理规定》等。

二、消防、监控方面

前期介入阶段,同开发商对消防、监控设备设施不完善的做了大量协调工作。使其更好的发挥作用,正常运做。监控中心是整个小区的中心枢纽,实行24小时轮班监控制度。为了更好的完善消防监控工作规程,制定了《消防安全管理制度》,定期组织队员进行消防演练,开展防火宣传教育。在此期间共处理火警误报40余次,处理电梯使用违章25起,利用房间对讲接待业主投诉8次,都及时的进行了处理和回复。实行每月1次消防设施设备项目统计,能够及时把损坏的部件反馈给工程部进行维修。

三、装修管理方面

为了更好的规范装修行为,组织了全体队员进行装修管理知识培训。从开始的装修管理不规范,到现在的井井有条,摸索出了一套行之有效的装修管理规程。对进场施工人员严格把关,凭证出入小区;对进出物品严格检查,确保了公司和业主的财产安全;对进场装修材料实行定点摆放,及时清理、清运,确保了辖区内无乱堆乱放现象;对所有进场机动车辆实行一车一位,规范了车辆管理;对装修材料使用电梯实行跟踪监管,发现违章行为立即制止;对电梯卫生实行谁污染谁负责,确保了电梯的正常运转及环境卫生。

四、服务规范方面

我们一贯本着“酒店式管家服务”的经营理念,是我们工作的指导思想,时刻心系客户,让业主感到家的温暖和舒适。保安作为公司的一面窗口,服务水平的高低直接反映着整个物业公司的管理和形象。第一时间接触客户的是我们保安,我们要不断的加强学习培训,心系客户,主动热情的为业主服务,把业主的点点滴滴要求当作我们的大事来做,细小之处见真情。要想提高我们的服务水平,只有高标准,严要求,来规范我们的服务行为。建立完善的工作制度,管理制度,使我们的工作规范化、制度化、公开化,做到高效优质,这样才能为我们的业主创造一个良好的工作、生活、秩序和优美舒适的环境。

当然我们的工作还有许多做的不到位之处:1、上级安排的工作没有落到实处,个别员工不重视,直接影响了工作效率;2、服务意识淡薄,转变员工的服务观念还有待加强培训;3、对装修施工的监管力度不够,个别员工胆小怕事,原则性不强,致使装修管理现状有些混乱;4、对物业管理知识了解的还不够透彻,希望通过强化培训来改变员工的管理意识。

20xx年即将过去,虽然我们取得了一些成绩,但每一个发展和进步,都与公司领导的关怀指导和全体员工的积极努力分不开的。但我们深知,工作中还存在很多不足,离我们业主要求还有差距。新的一年面临新的挑战 and 考验,我们将一如既往地致力于提高本区的物业管理服务工作质量,总结吸取20xx年的经验和教训,抓住机遇,积极进取,为实现物业管理再攀新高,把*小区建造成温馨和睦的大家庭而努力工作!

工厂新进员工心得报告篇三

回顾了20xx年来的工作,切实感受到了更为严峻的工作形势。但我们保安部坚信在酒店各级领导的指导下,紧紧围绕酒店的全年中心工作,以脚踏实地的工作作风,为酒店的发展和稳定做出新的贡献!

新的一年,保安部紧紧围绕“形象要有新变化”的思路,突出

“变化”二字，树立保安部新形象。

全年工作的整体思路：

1、与各部门签订20xx年度消防安全责任书；使人人肩上有担子人人心里装安全确保酒店安全万无一失。

2、完善各项规章制度，保酒店平安。必须保证酒店的消防安全运转，确保酒店消防安全，做到万无一失，坚持以防为主，防消结合。工作中不断完善和遵守各项规章制度，用制度管理人，成立安全巡查小组，定期对酒店及周围各种场所进行巡查，发现安全隐患，及时协同其它部门进行整改，杜绝一切安全事故的发生。

3、与人力资源部配合对新入职员工进行岗前消防安全培训考核，对于考核不合格的坚决不允许上岗。并且每季度组织一次全员消防安全培训。

4、开展学习读书活动，建设学习型组织。针对部门员工平时不太注重理论学习，制定详细的学习计划，改变这种不学习的习惯，多发一些酒店资料，或者写学习心得的形式，督促和鼓励部门员工的学习，特别是酒店业务知识的学习。做到月、季、年有检查，有成果，有提高。全面提高部门员工的素质。

5、岗位采取轮岗制。对部门各个岗位进行两个月一轮岗，改变过去那种固定岗位的模式，做到每一个人都熟悉和胜任各个岗位的工作，一专多能，全面发展。

6、加强内部考核，采取末位淘汰制。树形象，统一制服(配齐皮带、肩章、帽徽等)，部门员工一律上班着装，以新的面貌展示。结合人资部制定的考核标准，对每一位部门员工进行考核，采取末位淘汰。如连续三个月考核分最低，作下岗处理。人员的补充采用招聘高素质的退伍军人。

?7、整顿保安宿舍。向部队宿舍管理学习，把好的宿舍管理经验学过来，做到摆放整齐，条块分明，，带动酒店整个宿舍的管理，力争上一个台阶。

?8、平时多注意员工的想法，经常进行交流，关心、爱护员工。对个别比较差的员工进行个别谈心，帮助，找出存在的问题，激励他们在新的一年在服务质量方面要有一个飞跃的提高。

工厂新进员工心得报告篇四

6月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也正在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来6月销售方面有以下几点：

1. 上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。
3. 我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。
4. 在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加

之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

7月工作计划

1. 先做好7月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。
3. 老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。
4. 做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
5. 做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。
6. 做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再

厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

20xx.7.2

工厂新进员工心得报告篇五

本人于20xx年x月x日加入xxx大家庭□x个多月以来，在学习及工作实践中不断成长。

学习了解公司基础制度、相关内外部工作平台并掌握业务知识及基本技能等。截止目前，已较全面了解公司基本情况及主要工作业务，基本掌握各种办公系统的使用方法及系统间的信息流向，对xx项目工作有较为深刻的认识。本人在学习工作中总结提炼了“xx流程及操作要点”、“上报xxxx操作要点”等，同时结合xx工作需要，研发了“xxxx工具”，工具已经过多次调试与试用，可以考虑在组内推广，有望进一步提高小组整体工作效率。

本人自20xx年x月中旬开始正式接管xxxx□xx项目工作□x月中旬开始全面负责xxxx项目，并着手协助xx项目工作。同时□x月份开始协助xx工作。经过一个多月的项目历练，已基本了解相关xx总体项目运营情况，具有初步管控xx项目运作的意识和思路。从确定相关xx项目计划进度表中，更清晰了解各个时间段的重点工作内容；从各类特殊问题处理中，加深业务了解同时加强了与内外部团队的磨合；从日常的xx管理工作，

如各项政策确认□xxxx准备各项工作、开具各类证明□xxxx办理等，增强对基础业务的处理和时间管理能力。

总的来说，在组内外同事的指导和帮助下，本人已逐渐步入工作正轨，初步具备胜任本职岗位的工作经验和基本技能。

1. 优势：

- 1) 喜欢思考，善于从工作细节中不断总结经验教训；
- 2) 热情真诚，能够在较短时间内融入新的工作团队。

2. 不足：

- 1) 性子有时略显急躁，遇到问题需要更加从容、淡定；
- 4) 未能合理统筹时间并抓住重点工作，琐碎事务占用过多时间与精力。

1. 改进计划：

- 1) 加强自身修养，提高自身抗压能力；
- 2) 加强对基础工作的学习与了解，进一步熟悉业务；
- 3) 抓住问题的关键节点，充分做好前期工作，把问题消灭在摇篮里；
- 4) 加强与项目其他相关工作人员的沟通，全面了解项目运营状况，更好做好项目管理工作。

2. 工作规划：

下一阶段重点工作主要有：

4) 加强对一线工作岗位的支持力度，完善知识库重点内容，减少工单数量。

5) 对xx企业文化的理解：

xx是一个追求卓越的服务性组织，外部对xxxx[]内部对同事，都要求员工能够提供快速、高质量、高满意度的服务水平；xx是一个致力于持续健康发展的团队，在稳健发展中不断力求新突破、开拓新局面；xx是一个包容性很强的集体，这里有和谐的员工关系，这里允许个性的合理存在；xx是一个有人性化关怀的家庭，生日有集体的祝福，节假日有组织的问候；xx是一个员工能获得各种学习和成长机会的学校，在这里，只要你愿意，你就有前进的可能。

工厂新进员工心得报告篇六

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

(二) 了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三) 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四) 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六) 团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

工厂新进员工心得报告篇七

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，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。

1、工作任务方面

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。

2、公司文化方面

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“今日宜通”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。进入到宜通之后，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，能进入这个宜通这个大家庭，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。

工厂新进员工心得报告篇八

我的岗位是在检验检测班和采集运维班。工作以来，我积极主动地学习电能计量的技术知识，参阅了许多相关的书籍、杂志与电子文摘。另外，我经常出现在现场和办公室的试验

台，请教同事一些技术上的知识，对相关的设备有了初步的认识和一定的理解。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风。服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好。自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

在生活中，坚持正直、谦虚、朴实的生活作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，平等相处，以诚待人，能正确处理好与领导、同事相处的尺与度的关系。思想方面，作为一名共青团员，更没有放松对自己的要求，积极参加了组织上的各种团员活动，力争能够加入共产党，始终以党员标准规范着自己的思想和工作。

诚然有了不少的收获，但由于工作经验甚浅，我还存在很多不足，还需要不断地丰富与修饰。今后，对相关的技术知识需要更进一步的学习与理解，对操作方面的技能还应该不断的加强熟练，特别是作为一名技术人员，“知识精，技术硬”至关重要，而我才刚上路，还有很长的路要走。