

# 新员工总结表 新员工入职培训总结报告(通用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 新员工总结表篇一

20\_\_年3月，我参加了“教育机构市场部新员工入职培训”，参加此次培训的主要是市场团队新同事，以及实训中心新入职同事共50位左右。集团公司十分重视本次培训，董事长、总经理及各部门主管等集团公司管理层也都作为培训讲师，与我们进行了深入交流。

培训第一课，集团公司董事长向我们讲解了的的企业文化。董事长首先对大家加入大家庭表示了欢迎，并寄予了很大的期望。他相信在“以人为本，以厚为道”的经营哲学下，坚持“原则至上、一切以结果为导向、对事不对人”，坚持客户需求第一，员工在企业发展的平台下一定能得到自我成长，最终实现自我价值，获得企业与个人的共赢！

随后，集团公司副总兼市场总监介绍了公司的发展历史和发展概况，筚路蓝缕，风雨兼程，从最初的8个员工辛辛苦苦跑市场，到现在分工明确的200多名员工和业内良好的口碑和影响力。我们一边感慨着公司创业时期的艰难，一边又欣喜于公司现在的蓬勃发展。

接下来集团公司常务副总关于的产品研发、集团公司实训总监和总经理的讲解更加坚定了我们对公司的信心，特别是“美丽姐”——时郑鹃老师关于就业方面的讲解，激情、活力、自信满满，富有感染力的声音和活生生的案例剖析，

感染了每一位在座的新员工，大家也积极踊跃地向“美丽姐”提问发言，整个会场中闪耀着思维碰撞的火花，将入职培训的氛围推上了一个高潮。

培训第二日关于个人职业规划、关于执行力和关于招生意义的培训，让我们对自己的岗位和工作有了更深刻的认识，对自己的职业发展也有了更大的期待。而吴迪、陈越两位老师的个人成长经历的分享，一个幽默风趣，一个严谨沉稳。大家在听完他们的分享之后表达了对他们的羡慕，也确定了自己前进的目标。

3月4日在职业学院进行了户外拓展，让大家亲身感受教育产品之外，通过素质拓展体会到团队协作的重要性、面对困境时的心态和细节的重要性等。集团公司专业的拓展团队刘平平老师、周圣老师、朱志明老师对参训同事一如既往的严格，让我们真正体会到作为职业人的基本素质和要求，通过参与空中断桥、信任背摔、空中相依、毕业墙等项目，大家在失败中不断调整，最终成功完成了培训项目，也真正感悟到目标明确，注重细节，因人分工，团队精神的重要性——这是素质拓展老师一再强调的，也是在此次拓展中大家以亲生经历验证并且做到的。

从讲师到学生，从公司到个人，从理论到实践，以真实打动新员工，以热情欢迎新员工，以发展吸引新员工。董事长陈相阳关于公司文化讲解、集团公司副总兼市场总监李巧灵关于公司发展历史和概况的介绍、集团公司实训总监王鹏老师和景宁总经理时郑鹃老师对于实训和就业方面的剖析，让我们这些新入职的员工真真正正的了解和认识了是怎样的公司、做的是怎样的事情、作为一个人的骄傲和如何才能成为一个合格的人，的印象也越来越清晰深刻的印入了我们的脑海中。

当然，参加此次培训后，最大的收获除了真正了解和认识了人和人，还有自我的认知和成长方面。无论是钱欢老师的个人职业规划、卢文娟老师的执行力方面的讲解、吴迪老师和陈

越老师的个人成长经历的分享，还是在户外拓展中亲身体验加老师指导，都让我们在生活目标、职业目标、甚至是人生目标方面更加清晰明确，在执行力方面更加果断明智，在团队精神、勇气、坚持和细节方面有所增进。同时也体会到了作为一个真正的职业人的认真谨慎、不畏艰难和愈挫愈勇。

3天的时间虽短暂，但收获是满满的，感激也是满满的，更加满满的还有那颗能够在汲取营养、努力进取的激动澎湃的心。希望我的未来能与的未来同在！

春回大地，希望满满。通过投递简历、面试等环节我终于坐在了中石化新员工培训的课堂上。就像千里马遇到了伯乐一样，我得到了公司的初步认可。培训课堂上，我依旧以一个学生的心态来对待培训课程。

三天的培训中，不同的老师授予我们不同的知识，为我们奠定了初步的理论基础。在此之前，我明白这项工作属于高危行业，但不了解如何应对危险；在此之前，任何商品都需要销售，但我不了解如何巧妙促销；在此之前，我明白石油堪称金子，但不了解如何通过销售将其变为真正意义上的金子。通过此次培训，我终于将这些不了解转变为了了解。有了理论学习，就一定要践行到实际工作中，自从对中石化进行了了解与学习，我脑海中便会时常闪现出自己作为一名加油员，穿着与海一样颜色的工作服，头顶红蓝小帽活跃在各个站点上的样子，也许这就是我即将迎来的成长历程。

培训期间，我还参加了公司组织的一系列活动和会议。首先是竞聘会竞聘会在我看来就是引领自己上升到更高高度的会议，但从竞聘者的发言中我也能发现取得现有成就是他们汗水凝结的成果。其次，是共青团第二次代表大会，这个会议让我感受到公司对青年员工的热切关注，公司对我们年青一代寄予了很大期望，我们是清晨初升的太阳更是公司的未来。再次，就是第一季度经营分析会，这个会议让我感触颇深，会上一系列数据图表展现出的工作成果很值得欣慰，但也存

在有待提升的层面，有待提升处就是新入职员工的奋斗方向。

## 新员工总结表篇二

根据省公司统一安排，大同电校(电力营销培训基地)承担了为期两个月的营销专业的新入职员工培训工作。电力营销培训着力以提高新入职员工的岗位适应力、执行力和操作技能为目标，紧紧围绕培训质量这条主线，着力加大培训教学改革力度，进一步完善培训考核机制，努力实现培训内容，教学形式和管理方式的新突破，我们的做法和体会是：

### 一、抓按需培训，注重针对性

学校教师深入各供电分公司、支公司工作现场进行调研，依据《国家电网公司生产技能人员职业能力培训规范(i级)》，结合省公司所属各生产单位实际培训需求编制培训计划。邀请省公司的相关部门及生产单位的专家进行审定，并作了进一步的修改。

为了加强培训的针对性和实用性，突出实践技能，引入职业教育的先进培训理念，确定了以工作过程为导向的课程体系结构，将培训课程分为公共类、基本技能、专业技能、现场观摩及研讨交流等模块。形成了以专业理论—岗位技能为主的培训方式。坚持“缺什么，补什么，需要什么，培训什么”的原则，围绕省公司营销的重点工作针对性进行培训。

我们在培训内容上基本形成了专业理论和岗位技能二个固定板块，这次我们重点培训了《电力营销法律法规》、《优质服务》以及《安全用具的使用及紧急救护》、《电能表安装接电》《电能计量装置的检查》《电力营销信息系统》等项目；培训突出实际操作技能，操作课比重占总课时的80%。对电网建设中的新理论、新技术通过专题讲座形式进行培训，邀请现场专家学者讲解。

## 二、抓多样培训，注重实效性

教师在合理设计培训内容的基础上，以强调实际操作技能训练为重点，分别采取课件演示、案例分析、现场设备对应操作训练、仿真模拟、讨论互动、现场答疑、现场竞赛考核等多种形式，增强了学员的理解与记忆，赢得了学员的赞誉。

教学中形成了课堂教学—现场调研—集中讨论为主的培训方法。培训中把握新进员工的认知规律，体现成人教育的特点，在讲课件的同时安排一定时间进行座谈讨论或进行现场调查，使学员在学习中思考问题，运用理论指导调研，在调研中寻找对策，从而真正提高学员的工作能力。

开班前对学员进行了摸底测试，在摸清学员的专业知识水平后，因材施教，使教学内容更具有针对性和实用性。培训过程中安排了两天时间到10kv配电室、大同供电分公司计量中心、客服中心、电费中心、口泉支公司营业所进行现场教学，培训成效显著，受到了学员的欢迎。

培训注重教学实效，由电力营销培训基地教师和生产一线专家、高级技师等担任主讲教师。

培训中加强学员的思想教育，使其树立学习就是竞争、学习就是投资、学习工作化、工作学习化的理念；营造浓厚的学习氛围，努力把这一理念深深植根于每一位新员工心中，促进新员工在今后的工作岗位上自觉地刻苦钻研新形势下的业务知识，尽快适应工作岗位的要求。

## 三、抓规范培训，注重科学性

形成以约束—考评—激励为主的培训管理体系。培训过程中建立班主任负责制，按照《学员守则》，对考勤等培训纪律进行认真管理。

为了检验培训效果，加深学员对培训相关内容的掌握程度，每一项培训科目结束后，立即组织了讲课知识内容和操作的测试，认真组织考核结果评判、汇总分析，并及时公开点评培训效果。考试题型分为单选题、判断题、解答题、计算题、画图题及实际操作题，所有学员均参加了考试，参考率100%，考试合格率100%，优秀率达90%以上。培训中及时把测评成绩反馈给送培单位，并作为评定优秀学员的依据，充分调动学员学习的积极性。

为及时了解和掌握学员的培训状况和培训效果，在培训过程中，注意信息反馈，不断调整教学计划。

#### 四、主要经验及创新做法

1、培训过程一改以往培训机械的填鸭式教育模式，改为互动式培训，全员互动参与，结合工作实际，达到了很好的教学效果。

2、培训手段多样化，培训内容丰富多彩，学员可以做到“菜单式”有针对性培训学习。

3、注重实际操作技能训练，满足岗位实际，能尽快适应工作岗位的要求。

面对当前电网建设的新形势、新任务、新环境，我们将继续加强与生产单位协作，努力提高培训人员的业务素质和技术水平，提高培训质量，为省公司实现企业管理集约化、精益化、标准化，实现营销业务一体化做出培训基地新的更大的贡献。

### 新员工总结表篇三

时光飞逝□20xx年很快就要过去了，从3月中旬至今，我已经在20xx工作了八个多月了，作为一名应届毕业生，我很庆幸

自己在刚刚走出校门就能有这样的机会。

20xx是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽努力去适应这一工作。经过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我也已经融入到了金骄这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，感到自己成长了，也逐渐成熟了。

## 一、回顾20xx

经过这大半年的锻炼，在工作能力上我有了较大的进步，但差距和不足还是存在的，比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态；对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

## 二、展望20xx

在即将结束的20xx年里，我的工作还有许多不足，我会努力加强学习并不断提高自己，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。在即将到来的20xx年，我将继续与公司同事一起努力配合领导更好的完成工作任务。

新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

## 三、工作建议

经过这段时间的工作，我对于公司的日常运作了也有了一定

的了解，在此基础上，我发现公司存在一些问题：

### 1、岗位不明确，职责混乱。

目前公司员工人数较少，很多工作都是大家一起做，在做的同时，因为岗位以及职责的关系，很难分清主次，没有合理的安排，甚至在日常办公中都不知道应该先去向哪个部门申请，以至于有什么事都是去找总经理，如此一来加重了领导的工作量，也影响了领导处理其它重要的工作，长此以往，对公司的发展会产生很严重的影响，所以希望在新的一年里这个问题能及早得到解决。

### 2、管理制度不完善，难以实施。

我看到公司也印有管理制度，上面明确发明了各岗位的职责与权利，但纵观全公司员工，敢说了解的恐怕不多，大部分人甚至不知道自己岗位对应的职责是什么，都有哪些权利，所以在工作中常出现一些牛头不对马嘴的事情，这对工作效率的影响非常严重，这个问题希望公司领导重视，并及时解决。

总体来说，我对20xx年充满了期望，新年新气象，希望在20xx年里，大家相互勉励，共同打造出更好的金骄！

## 新员工总结表篇四

我的200\_\_年是在\_\_分理处度过的，\_\_分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持



四项基本原则, 遵纪守法, 为人正直. 通过参加区直机关工委党校的学习, 使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识, 进一步领会到为人民服务的根本宗旨和对党的\_\_\_\_大提出全面奔小康的远景目标充满期望, 学习也使我认识到: 工作岗位没有高低之分, 一定要好好工作, 不工作就不能体现自己的人生价值. 同时为了提高自身的科学理论水平, 我通过成人高考参加了\_\_大学的本科函授教育, 平时也自学电脑知识, 利用网络了解国际形势和国内外大事, 开阔了视野, 丰富了知识, 电脑使我的生活过得充实起来.

在工作中, 我是忠于职守, 尽力而为的, 领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励, 在大家的共同努力下, 客户们都认为\_\_分理处的服务比其他银行的好, 都愿意来这里开立账户和办理业务, 去年开立的会计账户有200多个, 会计业务笔数去年更是从年初的日均\_\_多笔上升到\_\_多笔, 人均笔数列居全行榜首, 每天的忙碌可想而知, 银行属于服务行业, 工作使我每天要面对众多的客户, 为此, 我常常提醒自己“善待别人, 便是善待自己”, 在繁忙的工作中, 我仍然坚持做好“三声服务”, “站立服务”和“微笑服务”, 耐心细致的解答客户的问题, 遇到蛮不讲理的客户, 我也试着去包容和理解他, 最终也得到了客户的理解和尊重.

回顾检查自身存在的问题, 我认为:

一是学习不够. 当前, 以信息技术为基础的新经济蓬勃发展, 新情况新问题层出不穷, 新知识新科学不断问世. 面对严峻的挑战, 缺乏学习的紧迫感和自觉性. 理论基础, 专业知识, 文化水平, 工作方法等不能适应新的要求.

二是在工作较累的时候, 有过松弛思想, 这是自己政治素质不高, 也是世界观, 人生观, 价值观解决不好的表现.

针对以上问题, 今后的努力方向是:

1989年是国务院提出治理经济环境,整顿经济秩序的第一年,总行提出了“控制总量,调整结构,保证重点,压缩一般,适时调节”的信贷总方针,如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去,我们提出的口号是:调结构,保市场,促流通.其中调结构是基础,保市场是任务,促流通是目标.经过一年来的积极工作,商业信贷结构得到了有效调整.同时使我市市场出现了稳定,繁荣的喜人局面,完成购进总值20548万元,实现销售24178万元,创利税679万元,取得了比较好的经济效益.

## 一,调好两个结构精化资金存量

今年,国家实行财政信贷“双紧”的方针,其目的是减少货币投入,促进原有生产要素的调整及优化配置,从而达到控制通货膨胀,稳定发展经济的目的.商业部门担负着回笼货币,繁荣市场的任务,其经营如何,对于能否稳定市场,促进经济发展意义重大.

我们认为,在货币紧缩,投入减少的情况下,支持商业企业,提高效益,保住市场惟一的出路是活化资金存量,调整好两个结构,提高原有资金的使用效能,缓解供求矛盾.

### (一)调整好一,二,三类企业的贷款结构

今年初,我们根据上级行制定的分类排队标准,结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”,考虑国家和总行提出的支持序列,对全部商业企业进行了分类排队,并逐企业制定了“增,平,减”计划,使贷款投向投量.保压重点十分明确,为今年的调整工作赢得了主动.到年末,一类企业的贷款比重达65.9%,较年初上升4.7个百分点,二类企业达26.7%,较年初下降2.6个百分点,三类企业达7.4%,较年初下降2.1个百分点.这表明,通过贷款存量移位,贷款结构更加优化.

### (二)调整好商业企业资金占用结构

长期以来, 由于我市商业企业经营管理水平不高, 致使流动资金使用不当, 沉淀资金较多, 资金存量表现为三个不合理: 一是有问题商品偏多, 商品资金占用不合理; 二是结算资金占用偏高, 全部流动资金内在结构不合理; 三是自有资金偏少, 占全部流动资金的比重不合理. 针对这三个不合理, 我们花大气力, 下苦功夫致力于现有存量结构的调整, 从存量中活化资金, 主要开展了以下几个方面的工作:

### 1. 大力推行内部银行, 向管理要资金

我们在1988年搞好试点工作的基础上, 今年在全部国营商业推行了内部银行, 完善了企业流动资金管理机制, 减少了流动资金的跑, 冒, 滴, 漏, 资金使用效益明显提高, 聊城市百货大楼在实行内部银行后, 资金使用明显减少, 而效益则大幅度增长. 今年全部流动资金占用比去年增长1.5%, 而购, 销, 利的增幅均在30%以上, 资金周转加快27%. 据统计, 今年以来, 通过开展内部银行, 商业企业约计节约资金450万元.

### 2. 着力开展清潜, 向潜力挖资金

针对商业企业资金占用高. 潜力大的问题, 我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会, 组成了各级挖潜领导小组, 并制定了一系列奖罚政策, 在全市掀起了一个人人重挖潜, 个个来挖潜的高潮, 变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱, 有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展. 为配合好企业清欠, 我们还在三季度搞了个“清欠三步曲”, 派出信贷员28人次, 帮助企业分市内, 市外, 区外三个层次清欠, 清回资金317笔, 581万元, 受到了企业的高度赞扬.

### 3. 全力督促企业补资, 向消费挤资金

为解决商业企业自有资金少, 抗风险能力差的问题, 我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外, 还厂泛宣传, 积极动员, 引导企业学会过紧日子, 变消费基金为经营资金. 在

我们的推动下,有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转.如地区纺织品站推迟盖宿舍楼,把85万元企业留利,全部用于补充流动资金.今年,我们共督促商业企业补资158万元,为年计划的6倍.

由于我们开展以上工作,使我市商业企业的资金占用结构得到明显改善,全年处理各冲积压商品595万元,使商品适销率由去年的85%上升至91%,压缩各种结算资金688万元,使结算资金占全部流动资金比例控制在33%以下.全年补资158万元,使自有资金占全部流动资金的比重由年初的6.5%上升至7.9%.

通过调整两个结构,促进了资金存量向好企业投入,加快了资金周转,盘活了大量资金,使一方面资金需求量大,一方面资金占用严重不合理的矛盾得以缓解.

## 二,实行商品检测,搞好商品供应

商品是否丰富,价格是否平稳,是判断市场优劣的标准.商业信贷的任务就在于及时,足量地把资金输到穴位上,支持商业部门及时组织商品供应市场,避免市场紊乱,我们采取的措施是:

### 一进行商品排队和检测

为保证市场供应,了解消费者对哪些商品最为敏感,最为需要,年初我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队,排出了97种畅销商品,134种平销商品和69种滞销商品,通过排队,摸清了市场状况,找到了工作着力点.为使商业部门的采购既能充足供应市场,又能防止积压,减少资金占用,我们集中对火柴,肥皂,奶粉,搪瓷用品等50种商品进行监测,设置了监测卡,每旬统一对这些商品的进,销,存,价格等方面进行监测分析,然后及时指导商业企业调整采购重点.如今年4,5月份,我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱,市场价格混乱,及时提供资金支持百货站重点采购.仅7天,就使市场火柴充裕起来,价格回落到正常水平.

在支持商业企业经营中,我们还从大处着眼,引导企业把近期市场和远期市场结合起来,把短期效益和长期效益结合起来,把企业效益同社会效益结合起来,以求得市场的长期稳定.如今年6月份,我市蒜苔取得大丰收,一时间蒜苔市场价格迅速下落,广大农民普遍为销路和价格发愁.我们认为,如果蒜苔价格下摆过低,肯定要刺伤菜农的积极性,明年的蔬菜市场肯定要受影响,为迅速解决问题,保持蔬菜市场的长期稳定,我们建议市政府召开了由财政,税务,各乡镇,市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议,适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策,理顺了各方面的关系.我们及进发放贷款100万元,支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤,迅速稳定了市场价格,保住了市场,为菜篮子问题消除了隐患,市政府对我们的工作予以高度评价.

## 二压集体,保国营,重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者,担负着供应市场,平抑物价的艰巨任务,其经营好坏对市场关系重大;而集体企业普遍管理水平低,且多追求盈利,不承担保市场的责任.为此,我们确定了压集体,保国营,重点支持零售企业的贷款投放序列.今年在商业贷款基本不增加的情况下,6户国营零售企业贷款上升175万元,而17户集体商业企业下降232万元.由于我们支限分明,使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高,完成购,销,利为4079万元,5788万元和179万元,分别比去年同期增长25.6%,31.4%,29.8%,资金周转较去年同期加快7.5%.

## 三,重视决算审查,搞好综合反映

为使商业企业取得扎扎实实的经济效益,维护流动资金的完整无缺,我们于年末抽出专门人员对全部商业的效益进行审查,共审查出虚假利润134万元并及时采取果断措施,督促企业调整了帐务,保证了年终决算的真实性,准确性.

今年,我们还重点抓了综合反映工作,努力当好领导参谋,共写出经济活动分析,调查报告,专题总结,论文,经济信息等249篇,

被有关部门录用的达169篇,通过写作,同志们的业务素质也有了明显的提高.

#### 四,抓政治思想工作,促廉政建设

今年,我们始终把政治思想工作作为工作中重要的一环,坚定不移地执行党的路线,方针,政策,自觉地,坚决地抵制资产阶级自由化思潮的侵蚀.为惩治腐败,重振党威,我们还狠抓了廉政建设,制定了实施方案,坚决做到不吃请,不受礼,不以贷谋私,清正廉洁,把我们建成一个团结的集体,战斗的集体,朝气蓬勃的集体.

1989年过去了,新的一年即将到来,我们决心坚定地贯彻治理整顿的总方针,着力调整信贷结构,再创新成绩,再上新台阶,大力促进我市的商品流通,为发展经济,振兴聊城做出贡献.

这篇工作总结的标题采用新闻式写法,直接点明主题,揭示文章的中心意思.正文的开头部分概述情况,说明工作目标和在工作中取得的主要成绩;中间四大部分为主体部分,在此,作者以翔实材料,特别是一些具体的数字说明各个方面的工作成效及其相应的措施,作法的说明,经验的总结在其中占有很大的比重.序码加小标题的使用,使文章层次分明,也便于读者把握各个部分的要点;最后一个自然段,即结尾部分,表明做好今后工作的决心和下一步努力的方向.

### 新员工总结表篇五

从三月初到现在,我已经在公司工作近五个月了.刚来公司时候还有些担心,不知道如何做好工作,领导对我的要求也很高,怕不能达到预期目标.但在公司宽松融洽的工作氛围下,经过各部门领导和同事的指导 and 帮助,并且通过参与、负责一期、二期两个散热回收利用工程的设计、施工过程,我很快熟悉了主要的工作流程.对原公司设备的结构、原理也都有了初步了解.这段时间收获了很多,现将个人工作总

结如下：

刚进公司时，正赶上二期集合烟道散热回收项目准备实施阶段，当时让我负责这个工程，心里还有点担忧，毕竟以前没有接触过工程施工方面的任何工作。整个工程从现场尺寸的测量、图纸的绘制、合同签订、施工、竣工到最后的结算审核，我都全程参与、负责，期间对公司其他部门及人员都有了初步了解，为尽快融入到公司中提供了帮助，更重要的是熟悉了本部门工作的主要流程，接触和学习了许多专业知识，使我的工作能力有了很大提高，为以后尽快融入角色，更好的完成公司交予的任务打下了基础。

二期工程结束后，一期紧接着就开始动工了。一期工作我参与其中，通过与同事的配合工作及向老员工的请教过程，又学到了新的东西，特别是预、结算书及工程量审核等以前接触较少的工作方面。

接下来的工作任务中，二期水套冷却水利用方案将要实施，目前正在进行主材的采购，通过对换热器和水泵的采购过程，不仅加强了对这两种设备原理及技术点的认识，更是从实际出发，解决了设备在具体使用过程中会遇到的各种问题，这些是在大学书本上学不到的知识。在整个工程的施工过程中我更要全程参与，在具体实践工作中学习、进步。

这几个月来我学习了不少知识，进步提高很多，更重要的是我也认识到了自己的不足之处。对某一领域接触越深，才发现自己知道的越少。通过参与、负责这几个工程，才发现自己 and 老同事的差距，所以在平时工作不忙时候，我经常去车间向经验丰富的同事请教，不仅要对我们安装的这套系统了解，对原厂的煅烧工艺及锅炉工艺都要熟悉，才能更好的开展下一步工作。另外我还不忘加强对理论知识的学习，将以前所学专业的课本带来，对知识加以巩固强化；并购买了备考二级建造师等职业资格证书的教材，对工程施工在理论上加以系统的了解；平时也会在网上搜索本行业或相关领域其

他厂家的先进技术和信息，为提升自己的能力及以后更好的开展工作打下基础。

在以后的工作中我会继续以谦虚的姿态和饱满的热情做好我的本职工作，不断提升工作能力和水平，尽快独当一面，为公司创造效益，体现自己的价值。

## 新员工总结表篇六

一直在公司负责培训这方面的工作，新员工入职培训是我工作中非常重要的一个环节，从计划、实施到考评、反馈、改善提升，都是我一人完成。看着自己培训出来的很多新员工伙伴在两到三个月中快速成长，真的感觉非常欣慰。

企业的理念对销售队伍的影响是不容忽视，非常重要的。企业倡导什么？排斥什么？立业的宗旨是什么？目标是什么？在很大的程度上影响着员工对其的选择。就如同我们交朋友一样，第一次见面的前三十秒将决定着是否有兴趣在交往下去。我曾在培训中问过很多新员工同样的问题：你为什么是选择我们公司？得到的答案中95%以上都是：我感觉公司的文化氛围非常好，我希望在这个团队中能有更多的发展，只有5%的新员会谈到其它原因。当然不排除一个人进入新公司后会有意回避功利的想法，但也可从中看出企业文化对其的影响。所以在新员入职培训中应把企业理念的导入作为一种非常关键的重要的环节组织好。因为只有在认同了企业的价值观后，他才能不会单纯的用功利心去看待眼前的行业、职业和工作岗位。建议这个环节要有专人组织讲授，内容可以是企业的大事记、企业模范、企业核心理念的理解、企业的典型案例等等。在理论宣讲的同时可以设计一些培训游戏激发新员的进取心和凝聚力，一开始就给他们灌输“团结一致，迎接挑战”的思维模式，让他们通过不同的角度消化对公司文化理念理解，最终解答“为何做”的问题。

在培训过程中我时常会发现有很多新员工由于比较年轻，工作



经验缺乏，所以他们的职业化意识比较淡薄。而这些对于我们这个行业是非常重要的。鉴于此我通常从以下几个方面进行强化训练：

- 1、团队意识：认知团队，团队角色、团队配合等；
- 2、有效沟通：沟通原则、内部沟通技巧、健康的人际关系等；
- 3、目标计划：理解目标、制定计划、效率意识、时间管理。
- 4、商务礼仪：着装、出行、拜访、面谈等。

在进行完以上的两个环节后，我通常会协调各部门经理来给新员工介绍有关市场、产品、业务流程等方面的情况。当然这只是一个初步的介绍，为接下来的为期一个月的跟踪强化打下基础。

对于中小型企业来说新员工培训通常安排在4天—5天，在这段时间中通过培训中的互动、观察、测评、考核，使新员工比面试的时候对企业了解得更透彻更全面，同时企业也对这些新员工进行了一个完整的“情景考察”。因此这更有利于双方的进一步慎重的选择。

选拔的工作结束后，培训部对入职的新员将要进行为期一个月的走动式强化实战对口训练。通常一个销售人员在成长道路上，其工作状态的变化要经过四个阶段，即兴奋期、黑暗期、成长期、徘徊期。销售新人刚进入公司工作时，初期冲劲非常足。因为此时新员工一心要站稳脚跟，要想其他同事证明自己的能力，并求得在公司的生存和发展，这个阶段就是兴奋期。但通常会发展这样一个普遍的事实，一般来讲，这种兴奋的状态不会维持很长时间。当销售人员进入市场后，发现客户不像他想象的那么简单，不是那么容易搞定，市场中对手的一些不规范竞争也层出不穷，更要命的甚至是公司本身产品和内部配合的缺陷等等，此时新员工的热情

会急速下降，工作积极性跌到谷底，有的甚至怀疑自己的选择，这个阶段就叫黑暗期。我们发现这两个时期通常会在新员工入职后的1—3月，所以为了帮助新员工平稳度过这两个时期，减少公司人员流动率，我通常采取走动式强化实战对口训练。也就是说以辅助新员工快速出单为目的，以陪访、对口培训为方法，以实战训练为手段，提高新员工实战业务技能。在陪访的过程中发现新员工拜访客户存在的问题，帮助新员工来分析问题，同时整理出普遍性问题，组织针对性很强的对口培训。如针对探寻客户需求这个问题，就采取先学习如何提问开放式问题再当场实战演练的方法，让新员工课堂学习课上消化。经过多次训练，感觉到这种方法比较有效。

另外，在陪访过程中除了指出新员工销售动作存在的问题外，要和新员工多沟通，要多鼓励新员工。切忌一味的批评甚至指责，要给他们一个成长的过程。