

# 2023年新员工工作总结(大全6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 新员工工作总结篇一

忆往昔，蝉鸣六月，小河旁，榕树边，象牙塔里的我们细数着未来憧憬，拍照留念；而如今寒冬腊月，柜台边，钞票前，网点里的我们干得热火朝天，心潮澎湃。时光流转，岁月如梭，褪去学士服的稚气，换上一身整洁的行服，转眼间，我为即将能够结束为期半年的实习生涯，成为一名真正的农行人而感动，也为自己在未来的日子里能否成为一名合格的农行人而忐忑。回顾过去的六个月，有欢笑，有泪水，有成功，也有失败，路漫漫其修远兮，以后的路还很长，仅以此文，对我的工作进行总结。

报到当日，与匆匆父母道别，便一个人落脚在这个城市。霓裳错落，车水马龙，深圳不夜城，虽无东京璀璨，也自成一派，别具一格。我对深圳的记忆是模糊的，只记得它有令人向往的世界之窗，毗邻香港的深圳河，当然，还有小平同志画的那个圈。正是因为这种模糊，才有了对这座城市的向往与探索。当汽车驶过林荫大道，看到一座座现代化的建筑，一排排节能灯柱；当漫过人山人海的市中心，人们轻快的脚步，如年轻的心脏急促有力地跳动，而地铁交织的网络线，如筋骨血液，把移民城市的多元文化，输向了每一个角落。在东京待久了，喜欢它的规划整齐，错落有致，比如不会迷路的站牌，贴心的车站便当，以至于在深圳的地铁站找到了一些小小的归属感。夜晚的农行大厦，背靠京基，毗邻人行，虽不及周边建筑的高挑新潮，但也是稳扎稳打，坐落四方，夜

空中金色的麦穗logo熠熠生辉。

培训结束后，同期的小伙伴们都回到了各自的营业网点，开始了正式的职业生涯，也意味着学生时代的所有荣誉，褒奖和挫折都会尽数退去，一切归零，从头做起。第一次押钞，第一次领到带有自己名字的办讫章，第一次面对客户，第一次背交易码，第一次打开boeing系统学着办理业务，第一次见到堆成一堵墙一样的百元大钞，第一次发白花花的工资，那么多而又那么多生涩、难忘的“第一次”也许在未来漫长且充满挑战的职业生涯中变得微不足道，但带着对新事物的好奇，坚定信心，一步一个脚印地切实践行，在工作生活的磨砺中逐渐从农行新人成长为一名合格乃至优秀的农行人。每盖下办讫章的那一刻，心中神圣的自豪感油然而生，同时，也为银行业处处是风险而感到责任重大。也许一个多了一笔一划的错字，也许一句未能真实了解客户意图的话语，也许午间睡意漫来的一时打盹，小至出业务差错，大至声誉风险，每天打起十二分的精神，是攻无不克的法宝。正式上柜三个多月以来，主管的谆谆教导，客户的善意体谅，同事的互帮互助，怎能不让我心怀感恩，势必要做得一天比一天好。在人头攒动，车水马龙的华强路段，能够接触到各行各业，各类的客户群，在银行业竞争激烈的今天，如何做好柜面优质文明服务，跑在前头，首先，要用会心的笑容温暖每一个行色匆匆的客户。

新入行的我们总被亲切地称为90后，对于比我们年长的同事，我们的年纪就像他们的孩子，从父母的角度看，我们纯真又可爱，可是从一个社会人的角度来看，我们粗心又鲁莽，自大有骄傲，每次做错事情，都渴望被原谅，被宽恕，就像在家里打翻了碗。然而在这个处处是危机，道道是风险的银行柜台，一次错误，主管或者老同事可以帮你解决，但一而再再而三的出错，羽翼尚未丰满的翅膀，如何承受“责任”二字之重？实习期观摩老员工做业务时与客户的一段对话总让我记忆犹新。当时一位客户抱怨开户书上填错一个数字都被要求重填多遍，为何不可直接涂改。老同事打趣儿地答复

到：“银行就是这样作风严谨、要求严格，要不然如何让把几千万血汗钱存到银行的储户放心呢？”想明白了这个道理，就想明白了自己手中的办讫章，私章，握紧的笔杆子写一笔一划都有着重要的意义。

记得曾经有位客户前来咨询，自己第一次办农行卡开户的时候，当时没有发现经办人把自己的名字中一个“琳”输成了另一个同音字“玲”，结果这张卡片正式启用后，除了在atm上完成过几笔现存现取的交易外，就再也没用过了。过了很久，客户才想起这张卡，想要在深圳办个网银，才被同事告知，名字录入错，不能在柜台执行任何交易，除非回到省外的开户行，重新出示公安机关给予的证明，才能把录错的账户id删除，用原名重新开户。

可想而知，因为柜员的一时疏忽，给客户带来了多大的不便，因此，责任感不仅是对自己的所作所为负责，也是对自己的客户，同事负责。有诗云“勿以善小而不为”，在新的工作环境中，我要清晰地认识到学生与农行员工角色上的转变，对可能面临的种种困难做好充分的思想准备，时刻保持虚怀若谷的心态，一切从零开始，多向老员工，老同事和领导请教，尽快掌握自己工作岗位的业务知识，为客户排忧解难。

三尺柜台，人情冷暖，也许我只是花一两分钟做完一个现金取款交易，对于我来说只是敲几个交易码的事，对别人来说可能是救命的钱财，亲人的牵挂，未来的设想，再多一些生活的便利。赠人玫瑰，手留余香，更何况我是领着工资在干活，虽然只是帮客户开通个网银，看着他们满足的表情，难道不也是一种收获吗。当然，现在诈骗的人这么多，我们既要有换位思考，体谅客户，活学活用，另辟蹊径的本领，也要有识别诈骗，打击犯罪，防范风险的本事。偶尔听听客户抱怨，认真分析他想要解决的问题，唾沫星子算得了什么。其实突然发现，临柜业务也是其乐无穷的。

记得刚入行在中心区支行报到时，行长和我们说过一段话，

在工作中一定要坚定自己的信心，将所经历过的一切困难都当成是激励自己积极向上的机会，要相信，只要你能从中汲取向上的力量，哪怕是最痛苦的经验，也会成为人生珍贵的财富。确实如此，生命的道路很长，成功不是一蹴而就的，很多工作知识需要在实践中不断学习，锻炼和提高。一步一个脚印，稳扎稳打，未来的道路才会走得更稳更远。

在“创新、专业、包容、稳健、卓越”五种精神、五种理念指引下，我会努力钻研金融业务知识，认真掌控前台业务风险，虚心请教，热情待客，让客户高兴而来，满意而归，努力实现从一个优秀学生到优秀员工角色转变。

无论未来有多大的困难，农行是我家！我相信，未来的日子，阳光总在风雨后！

## 新员工工作总结篇二

下面我想结合我个人工作的实际情况和我们科室收费窗口的特点谈谈我的工作体会，我是在xx县xx镇中心医院住院处实习的。

我们要维护医院的形象，就要努力从自己做起，从我们现在所面临的窗口服务做起。古人说得好：春风化雨，温暖吾心。是的，不难想见，当那些遭受病痛折磨的患者站在我们面前的时候，当那些囊中羞涩却又不得不为医药费发愁的病人家属站在我们面前的时候，真正理解了他们痛苦的感受？如果我们不但不理解，还在这时漠然相向或是恶言相加，相信就是一个平常心的人也受不了，更何况他们呢！如此以往，那么，他们还会对我们医院有好的看法吗？这恐怕就是老百姓所说的医院好进，脸难看，收费从来莫还价，掏钱挨宰全由它。每天见到老人手打颤的交担保金的时候，是那么的难受。

想想，我们每天那么花钱还要和爸妈抱怨这里那里，可是没有想过身边的还有那么多过的不好的人，他们是怎么过的，

我们还要去抱怨吗，我们还要嚷着要这要那，我们要知足，我们要知道这个世界上只有自己打拚努力才能让家人过好，要努力学习要努力的为以后奋斗。

时光转瞬即逝，紧张充实的一个月已经过去了。在这一个月里，我在这里工作着、学习着，在实践中不断磨练自己的工作能力，使我的业务水平得到很大的提高。这与领导的帮助和大家的支持-是密不可分的，在这里我深表感谢!作为收费员这个岗位，每天就是对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着简单的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命之托的巨大压力，这或许也是大家眼中的收费工作吧。其实收费员的工作不只是收好钱，保证准确无误就可以了，在任何一家医院，收费处是一个窗口单位，收费员是患者首当其冲要面对的，一个好的收费员会在最短的时间内让病人得到如沐春风的服务，对收费满意。

在进入金石中心医院住院部收费处实习之前，我对医院住院处的认识并不十分了解，对于自己是否能够了解和掌握医院财务科住院收费这方面的工作知识很担心。所以，在实习期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。因为医院的改革和医疗的改革，电脑系统是全省联网，不能输入错误，如果错误要通过长沙那边的电脑指导员去改，很麻烦，而且现在有农合，有医保，有居保，也有五保户，各种东西很麻烦。只能耐心的去学习去探讨。慢慢的我已经对所有的东西都熟练了，能自己做的很好了。

工作以来的亲身经历使我深深体会到，“科室工作无小事，于细微处见真功。”透过收费处这小小的窗口，我们代表的是整个医院的形象，正是通过我们的工作从而搭建起了医患之间沟通、交流的一座平台。而且，收费处是医院的主要窗口业务部门，每位收费处工作人员的态度，工作效率，甚至一言一行，一举一动都直接影响到医院的形象。所以，如何搞好这项窗口服务，就成为我们收费处每位工作人员孜孜以

求的奋斗。在日益竞争激烈的市场经济服务体制中，加强医德医风建设，不断提高服务质量，改善服务态度，有效地满足病人的需求，也是我们财会人员永恒追求的目标。

努力学习，认真的对待生活，认真的享受生活，对待人要心平气和。

## 新员工工作总结篇三

告别了七年的大学生活，我十分荣幸的成为中国林产品经销公司中的一员。满怀激动的情绪和对未来完美生活的憧憬，踏上了人生新的征程。

按照财务资金处李斌处长的安排，8月16日我和同事陈静一道踏上了南下的列车，前往公司下属的宁波国林燃料有限公司和上海胜握胜林业有限公司，实地进行了为期37天的实习实践活动。

这次实习实践活动时光虽短，但对我们刚刚走上工作岗位的人来说，可谓大开眼界，受益匪浅。两个分公司的领导和同事对我们的热情关怀和友好帮忙，让我深受感动。他们向上的工作状态也深深的鼓舞着我，使我感受到了公司群众的力量和温暖，同时也学到了在学校期间很多没有学到的知识。

### 1、宁波国林燃料有限公司基本状况：

宁波国林燃料有限公司成立于20xx年，由中国林产品经销公司全额出资5000万元人民币取得法人独资的有限职责公司。现有员工10人，其中财务处2人。主要经营煤炭业务，兼营闪点在60摄氏度以上的工业燃料油、焦炭、化工产品、建筑材料、金属材料、通信设备、木材批发及零售。

该公司货源主要来自内蒙古、天津等地。销售市场主要集中在北京、天津、江浙一带。公司的经营理念是优势互补、合

作共赢。为了降低经营风险、防止煤炭积压风化、公司采取以销定产的经营模式。我们了解了煤炭贸易的一般流程是：检查资质—样本检验—确定价格—数量、时光，签订合同—交货（核定数量、质量）—核算费用—结账。由于我们的分公司有诚信，加之南方金融部门信任国企，喜欢与国企合作，因此对我们宁波分公司的资金支持比较好。

总体而言，宁波公司经营状况良好，发展势头不错。到20xx年末，资产总计5.11亿元，负债合计4.59亿元，所有者权益合计5.30亿元。截止到20xx年7月末，公司营业收入实现16.25亿元。

分公司马占领总经理特地抽出时光结合多年的工作经验耐心给我们讲解煤炭业务流程。马经理指导我们工作必须要有敬业精神，不能稀里糊涂，要不断提高自身业务素质。新员工与老员工要配合好衔接好、沟通好，新员工要更快的适应工作环境，提高工作效率。要学会做人，持续心胸开阔。最后马经理不断强调“细节决定成败，不能重视数量，而忽略质量！”马经理讲到公司与国外经营理念不一样，我们要学会不断创新，开拓新的领域，努力提高经济效益！

## 2、上海胜握胜林业有限公司基本状况：

8月25日我们来到了上海胜握胜林业有限公司。该公司成立于20xx年1月11日，注册资本3000万，现有员工22人，其中财务6人。公司主要经营业务有：木材及各种林产品的进出口经营业务和各类纸张及纸制品的经营销售业务，并经营木材行业各种商品的进出口代理业务。公司的优势主要是在进口俄罗斯木材和进口新西兰辐射松木材方面，并且成为公司主要的经营业务。

上海分公司给我的最深印象，是一支年轻的团队，那里充满朝气、充满活力。在李伟总经理带领下，开拓创新，锐意进取，企业发展势头强劲□20xx年前8个月的销售收入实现9.85

亿元，比上年同期增长了10倍，完成年初预算的98.5%，销售数量109万方。在那里我们详细了解了该企业的业务流程和财务管理状况。业务部成经理具体给我们讲解了代理开证的流程。业务部要尽量保证先签合同再开发票；同时加强库存管控，严格各港口的发货流程和手续，出库单需经财务部门签字后业务方可通知货代发货。业务部门定期带给库存台账，与财务部进行核对。不定期派员工去各港口实地盘库，以确保控货制度实施有效。

上海分公司的各项融资授信已达9.2亿元，为公司的业务开展带给宽松、稳定的资金支持。对即期信用证开展海外代付和信用证押汇业务，用心与银行沟通将信用证付款期限尽量延长至180天，以缓解资金压力，提高资金的高效利用率。成经理还结合多年的工作经验教育我们要摆正自我的位置，做好自我的本职工作，少出错，力争不出错，尽量把工作做完美。

9月7日我们还参加了业务部门和财务部门的联合会议。这次会议让我们了解到业务部门和财务部门工作上的协调性。做好公司的整体工作需要部门间的协调配合，财务部门既要理好财，管好帐，又要及时统计数据，带给给业务部门各种财务信息，到达及时沟通和反馈状况的目的，才能使公司高效率的经营运转。

这次一个多月的实习活动，使我对这两个分公司有了初步的认识和了解。透过对分公司的了解，对我们北京总公司也有了更深的认识，增强了做好今后工作的光荣感和职责感。对分公司最深的感受如下几点：

- 1、分公司员工都很团结，凝聚力很强。两位总经理都很有潜力、有见识、有魄力。上海李伟总经理虽然年轻，但是学识广博，办事稳重踏实、做人谦厚，这些都令我很钦佩，我认为是我们年轻人学习的榜样。



2、分公司员工具有良好的精神状态，务实奋进，勤奋敬业，以企业为家。上海分公司财务主管蒋勤经常加班工作，废寝忘食，甚至牺牲自我假期的时光到单位来工作，这种忘我的工作精神，以及强烈的工作职责感深深的感动了我。

3、分公司尽管刚成立不久，但是管理规范、工作秩序井然。领导们都很注重企业管理，把企业管理作为企业的生命。个性是财务资金管理中现金收入过多和库存管控等方面都做了用心的整改。并定期举行财务部与业务部联合会议，针对经营管理中存在的问题及时提出，并想出解决办法，以提高企业运营的效率。

4、经营效益显著。两个分公司运行都很良好，无论是经营规模，还是利润都有大幅度的增长，企业前景良好。这在市场竞争日益激烈的这天，对于我们公司来说十分难得。

1、学习分公司如何记账。记账包括：费用方面的记账，销售货物、购买货物方面的记账，购买信用证、存保证金、保证金转回、承兑解付、押汇以及付汇的账务处理。

2、学习上海分公司代理开立信用证的流程。首先明确合同的类型。然后严格审查买卖合同。审合同的基本点：数量、金额、港口、付款期限、交货期、付款条件和付款方式。了解了信用证付款方式的利弊。我了解到上海分公司较多使用信用证付款方式，因为信用证付款能够降低经营风险，解决进出口双方在付款和交货问题上的矛盾。与此同时，我还了解了上海分公司对即期国际信用证开展的贸易融资业务：进口押汇和海外代付业务。我认真分析了两项融资业务的相同之处和不一样之处。上海分公司会根据企业资金状况和投资成本进行适当的选取哪种融资业务。

3、学习如何申请增值税发票、临时百万元版发票及临时增量。由于上海胜握胜税务迁移后最初几个月，开票量无法满足公司需求，故向税务部门提出了要求最高限额为100万元，月限

购量为800份的要求。在蒋姐带我去税务机关的办理过程中，我认识到必须要在规定的时光内，带齐所有税务部门要求带的文件到税务部门办理相关手续。另外，与税务局、经济城及税务专管员的沟通是十分重要的一个环节，得到税务部门的支持和理解能够减少流程时光，提高工作效率。同时公司内部各个环节需要合理安排、紧密配合，使得9月份能够正常开票以满足公司业务部门的需要，确保公司正常运行。

4、学习如何计算增值税及附加税。上海胜握胜主营销售原木和板材，因此该公司涉及的增值税税率有17%板材和13%原木二种。上海胜握胜的进项增值税有国内供应商所带给的增值税专用发票和海关带给的进口增值税发票。我认真学习了两种增值税专用发票的认证方法以及需缴纳增值税的计算方法，并了解到上海地区需缴纳的附加税有城建税、河道管理费、教育费附加及地方教育费附加。公司税务迁移后，各项附加税为当月所缴纳增值税税额的1%、1%、3%及2%。城建税相对公司税务迁移前缴纳比例下降了4%，很明显降低了公司的税费，从而提高了公司的利润。

俗话说：“读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如踏着成功人的脚步。”透过这次实习实践活动，给了我很多的思考和启示。

1、“学无止境”，要不断的学习，努力提高自身综合素质和实践潜力。实习让我强烈感受到了自身的不足，体会到理论知识运用到实践的专业技能上还需要不断地锻炼，这激发了我学习的热情。应注重向实践学习、向同事们学习、向领导学习，尽快的提高自身的实践潜力，以更好的适应工作岗位的需要。

2、工作中要持续良好的精神状态。分公司之所以能够创造很好的工作业绩，他们靠的是企业精神的凝聚力支撑，靠的是员工的齐心协力。因此，对于刚步入社会的我来说，应始终持续旺盛的工作状态、饱满的工作热情、尽职尽责，做好本

职工作。

3、要融入团队，顾大局，爱护群众荣誉，视企业如家。学会协调，善于配合，服从领导，宽厚待人。

4、勤于思考，善于创新。在今后的工作中要善于思考，多想，多看，多分析，要学会辩证地全面地研究问题、解决问题。同时还要注重工作创新，只有创新才能不断提高工作潜力和水平。

总之，这次实习活动对我来说收获很大，启发颇多，影响深远。十分感谢公司给我带给了一次十分难得的实习实践机会。今后，我要加倍的学习，爱岗敬业、勤奋工作、为中国林产品经销公司事业再创辉煌贡献力量。

## 新员工工作总结篇四

本人到公司工作，在于短短的几个月时间里，对于自己确切自我认识了许多由中也看到了自己的不足之处！

当我拿到第一个单时，是进公司的两个星期后，那时的心情真的很开心，顿时间也十分自信，认为业务很简单，没什么大不了的。此时我就犯下了一个大错误：人本应自信，但过分的自信就等于自大，自信心是必须要有的，重要的是，作为一个业务员，除了自信还得谦虚！

由于刚到公司不久，有些不明白的地方，总是自己摸索，在公司经理看到这个现象后，找我谈了谈，经理说：“你现在走的路是我们老员工走过来的了，不懂就要问，这样的话不就事半功倍了吗？”是的，时间就是金钱，这样的确很浪费时间，有这么多位同事这么多的经验，这么大的学习的平台，这么好的经验资源，为什么我不好好利用呢？提高自己的工作水平，不亦乐乎，何乐不为！，人，不懂就要问，要不耻下问！何谓学无止境？就是在不同的环境中，不同社交人际中，

都要做到眼到，思维到，活到老，学到老，不懂就得多问，在工作生活中不断学习，不断历练自己，提高自己的工作能力，提高自身价值！

在这几个月中，我迟到了几次，开会的时候被经理说了，我真的感到很不好意思，有句话说得好“只为成功找方法，不为失败找理由”同样的道理“不为迟到找借口，要为早到找方法”为什么我就不能早休息半个钟，少看半个钟的电视呢？互调一下不就有有一个钟的时间，那我怎么还会迟到呢？迟到在普遍人看来很正常，没有什么，认为大不了就罚点款，应付一下制度，存在这样想法的人，除了所谓的“运气好”不然的话，是不会有作为的！每个人都应该有一个正确的时间观念，守时就是一个诚信问题，打个比方，约了客户，你认为让客户等你，还是你应该先去等客户呢？所以，时间观念是很重要的，不仅仅是提醒你安排工作的需要，更是一个人树立自身诚信形象的重要前缔！

新年已经来临，（目前来说）明年我给自己定了一个目标：就是明年开始一个月至少增加五个单量！

计划是成功的钥匙，认真做事是合格，用心去做才是优秀！善于反思，吸取教训，耐心是本等心态，敬业是责任态度，态度亦是积极的行为！成功就是被多次的拒绝加一再努力中得到的！别人给你打一百分的时候，自己应认为只有八十分，而自己心中的分指数应该是一百二十分，这样的话，自己才会做得更好！

与强争锋，强者永存，诚信待人，以智制强是宗旨！

宗旨是自己树立的，计划不仅仅是想出来的，还是做出来的

## **新员工工作总结篇五**

能成为我们公司的一名征费员，深感荣幸。我从入职至今已

快三个月了，自从进本公司以来，我对征费员工作流程了解许多，特别是在我们班班各位长及同事们的帮助下，本人认真学习，严格履行工作责任，较好地完成了本职工作任务，并对企业文化及各项规章制度有了更加深刻的认识。

进公司以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽。为尽快进入工作角色，本人自觉认真学习本公司、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。积极参加公司里组织的各项活动，并利用业余时间进行自学。业务水平和理论素养都有所提高。

在我们班长及同事的支持和帮助下，本人很快就掌握和熟悉本岗位工作的要求及技巧经验，严格按照公司规定开展工作。特别是在冒沙井这样的工作环境，如果不胆大心细，想要很好的完成征费工作是很困难的，所以我努力查证查车，坚决不让通行费流失。

对领导的`安排是完全的服从，并不折不扣的执行。由于工作人员少，我们冒沙井常常都是换了人吃饭后就没有了机动人员，也常有超宽车辆通行或难缠的司机，所以我也常常主动去帮忙协调，确保通行畅通，以坚持做好‘每一分钟’的心态，一如既往地做好征费工作。

我时刻以一名“合格征费员”的标准来要求自己，虽然在工作上取得了一些进步，但也还存在一些不足之处。如：对征费系统功能键的操作有待于进一步提高、对征费工作还不够细心。这些不足都需要在今后的工作中加以改进。今后，我一定会倍加努力，刻苦学习业务知识，努力提高自身综合素质，力争做一名优秀的征费员，为我们公司奉献自己的一份力量。

## 新员工工作总结篇六

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史[]20xx年即将过去，

下一年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在新的一年里，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

这一年来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。把自己的所有精力都投入到了质检工作的学习当中。基本功，苦练，基本知识，恶补。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微，有疑则问。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作不久，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导和当班班长的正确引导。

今年我先后在xx公司□xx公司的安全文化推进会、安全交流会上担任解说工作；参加了部门的安全定级工作；为部门的目视化工作献计献策，积累了很多宝贵的经验。

作为xx部的一名新员工，可以担任部门解说这一重要的工作，无疑是对我能力的一种肯定和提高。在这次工作当中，我不光是收获了一份参与感和自我实现感，更重要的是在过程中学习到了所有书本上没有的知识。提高了与人交往的能力，强化了我在工作当中的安全意识。

安全定级工作，从筹备到迎审，我都参与其中。准备期间需要记忆的知识无形当中又成了一次充电的好机会，我就想吸水的海绵一样，吸收着知识的养分。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年xx月，我来到xx部工作已经一年，在领导及同事们的支持和帮助下成熟了很多，退去了些许焦躁和青涩，但也清醒地认识到自己的不足之处：

1. 在行业学习上远远不足。学而时习之，要想把工作做得好，

就必须要在业务学习上再下苦工。

2. 对于20xx年，我充满了信心和期待，回顾这一年的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少。