

最新新员工述职报告(大全5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

新员工述职报告篇一

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！

我是来自__的秘书__。非常高兴今天能和大家欢聚一堂共同参加20__年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在__成长的滋味。

__年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。20__对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了鹏翔这个大家庭中，在同事们九个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，用心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

一、20__年的个人总结

20__年3月29-----5月5日__见习秘书，

5月6日-----6月29日__实习秘书，

6月30日至今__正式秘书！

从3月29日加入公司分到_x项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的！

（一）感动的一年

当初是怀揣着一颗好奇的新进入了房地产行业，端详着那本吸引眼球的小画册走进了_!踏进_x的时候我还是被身边忙碌的身影和一张张热情洋溢的脸深深地吸引住了。接下来是专业技能的培训，正是他们对我无私的付出让我第一次知道了我身上有那么多需要改正的缺点，也是第一次因为自己学习不用心而哭泣。如果说当初进入_x的时候还给自己留了很多选择放弃的余地的话，那么短短的十天已经彻底改变了我这个念头!当我不得不面临抉择的时候我的心是痛的!当时正是我山东大学自学考试最后两门专业科的攻坚阶段，关系着我今年能否顺利毕业!当时所有的人都鼓励我要坚持住，一定会有办法的!最后马经理为我这个入司仅仅十天的见习人员请了十七天假回去复习考试，并且推迟了我的考核时间，而我清晰地知道公司允许的最长假期是七天!除了感动或许没有更好的词来形容我的心情。其实这只是我生活的一个片段，但正是这些被爱包围的片段让我决定留下来!让我快乐的工作和生活着!

（二）震撼的一年

别人都说工作的第一年是对这个行业的了解时期，我在__开始了对房地产的了解开始了对销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做最好的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多：专业，激情，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震惊了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我

个传奇，那是来自心灵深处的震撼！从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起！6月份，大家共同制定了一个新的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家每天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，每天都信心百倍地做自己的工作，每天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着！

(三) 成长的一年

秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛！当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清晰地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清晰地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的用心良苦我是不会忘记的！正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯！通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结！对秘书的工作不断地完善！

今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余三位都因种种原因在通关之前离开，师不出徒是一件很严肃的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的成功与失败中慢慢地成长着！

如果工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位论文答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中！

二：计划中的20__

不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为20__努力过，付出过！翻过20__的一页写上记忆的字迹，我依然是路上路上的一个行者！所以做好20__的计划是很重要的！

1、实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为20__万！

2、全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人！

3、全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通！读一本关于沟通技巧的书！而且把学习用心地贯穿到实际的生活和工作中！

4、为公司培训两个新人！

5、出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼！加深对房地产的认识和学习！

6、工作之外的学习，把英语和法律的学习做为每天的必修科，主要是处于温习巩固类型的学习！

三、对公司的建议

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训！另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的沟通工作，平时多了解一些项目部人员的真实想法，尤其做好有离职想法的员工的思想工作！不要等到员工已经做好理智的充分准备之后才发现问题所在！

建议公司每年给员工一定的假期，既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间！

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化，对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作，开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规！现在的专业的营销机构也越来越多，要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英！五年中咱们公司做的项目也已经不少，项目种类也很多，建议每个项目做完后，项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结，形成一套完整的操盘程序，并细化到每一个细节，公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁，资源共享，同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强，真正做到一个职业顾问的角色，建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同，全员参加一些银行贷款政策的学习，为客户提供最准确和最前沿的信息，而不是客户比我们关注的更多！建议公司组织关于合同签订前的培训，签订合同正规化，真正站在客户的角度为其服务，把合同的条款利弊阐述清楚，而避免现在客户被动签定

合同的局面，给客户形成一种“不管怎么签，没有一项是对我有利的”心理，现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么，只是凭情理来理解，理由只有一个，销售人员没告诉我，是欺骗行为，单方行为，这样对于后期的工作我们就显的很被动!现在的客户法律意识越来越强，签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决!

四、小结:

九个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗!我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变!九个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂!在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，用心做事才能把事情做好!给大家送上我最真挚的祝福，祝大家20_工作顺利，万事如意!

新员工述职报告篇二

大家好!

我是来自即发阳光城的秘书xx[]非常兴奋今天能和大家欢聚一堂共同参加200年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在鹏翔成长的滋味。200年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。200对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了鹏翔这个大家庭中，在同事们九个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，专心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

200年3月29-----5月5日即发阳光城见习秘书，5月6日---

——6月29日即发阳光城实习秘书，6月30日至今即发阳光城正式秘书！从3月29日加入公司分到阳光城项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的！

（一）感动的一年当初是怀揣着一颗好奇的新进入了房地产行业，端详着那本吸引眼球的小画册走进了鹏翔！踏进阳光城的时候我还是被身边忙碌的身影和一张张热情洋溢的脸深深地吸引住了。接下来是专业技能的培训，正是他们对我无私的付出让我第一次知道了我身上有那么多需要改正的缺点，也是第一次因为自己学习不专心而哭泣。假如说当初进入鹏翔的时候还给自己留了很多选择放弃的余地的话，那么短短的十天已经彻底改变了我这个念头！当我不得不面临抉择的时候我的心是痛的！当时正是我山东大学自学考试最后两门专业科的攻坚阶段，关系着我今年能否顺利毕业！当时所有的人都鼓励我要坚持住，一定会有办法的！最后马经理为我这个入司仅仅十天的见习人员请了十七天假回去复习考试，并且推迟了我的考核时间，而我清楚地知道公司答应的最长假期是七天！除了感动或许没有更好的词来形容我的心情。其实这只是我生活的一个片段，但正是这些被爱包围的片段让我决定留下来！让我快乐的工作和生活着！

（二）震撼的一年别人都说工作的第一年是对这个行业的了解时期，我在鹏翔在阳光城开始了对房地产的了解开始了对销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做最好的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多：专业，激情，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震动了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我一个传奇，那是来自心灵深处的震撼！从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起！6月份，大家共同制定了一个新

的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家天天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，天天都信心百倍地做自己的工作，天天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着！

（三）成长的一年秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛！当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清楚地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清楚地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的专心良苦我是不会忘记的！正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯！通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结！对秘书的工作不断地完善！今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余三位都因各种原因在通关之前离开，师不出徒是一件很严厉的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的`成功与失败中慢慢地成长着！假如工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位论文答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中！

不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为200

努力过，付出过！翻过200的一页写上记忆的字迹，我依然是路上路上的一个行者！所以做好200的计划是很重要的！

1、实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为2000万！

2、全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人！

3、全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通！读一本关于沟通技巧的书！而且把学习专心地贯穿到实际的生活和工作中！

4、为公司培训两个新人

5、出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼！加深对房地产的熟悉和学习！

6、工作之外的学习，把英语和法律的学习做为天天的必修科，主要是处于温习巩固类型的学习！

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训！另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的沟通工作，平时多了解一些项目部人员的真实想法，尤

其做好有离职想法的员工的思想工作！不要等到员工已经做好理智的充分预备之后才发现问题所在！建议公司每年给员工一定的假期，既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间！

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化，对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作，开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规！现在的专业的营销机构也越来越多，要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英！五年中咱们公司做的项目也已经不少，项目种类也很多，建议每个项目做完后，项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结，形成一套完整的操盘程序，并细化到每一个细节，公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁，资源共享，同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强，真正做到一个职业顾问的角色，建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同，全员参加一些银行贷款政策的学习，为客户提供最准确和最前沿的信息，而不是客户比我们关注的更多！建议公司组织关于合同签订培训，签定合同正规化，真正站在客户的角度为其服务，把合同的条款利弊阐述清楚，而避免现在客户被动签定合同的局面，给客户形成一种“不管怎么签，没有一项是对我有利的”心理，现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么，只是凭情理来理解，理由只有一个，销售人员没告诉我，是欺骗行为，单方行为，这样对于后期的工作我们就显的很被动！现在的客户法律意识越来越强，签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决！

九个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗！我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变！九个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得

如此短暂！在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，专心做事才能把事情做好！伴着200年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家200作顺利，万事如意！

新员工述职报告篇三

我于xxxx年xx月xx日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经2个月。一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。下面，我就这2个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

作为一名刚刚毕业的毕业生，3年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，平时我都放开手脚，有想法就去动手，不再眼于只想不做了。

2个月来，我也清醒的认识到自己工作存在的不足，表现在：

1. 与领导及同事们的协作. 交流缺乏主动性，
2. 工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法。
3. 个别工作做的不够细致，偶尔会出现协调不足。
4. 自己的. 操作水平和经验还赶不上工作的要求，需待提高。

在今后的的工作中我将自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的操作水平和沟通能力。

新员工述职报告篇四

各位领导、同事们你们好：

年7月我通过了煤电公司的招聘，光荣的成为了孔庄煤矿风井队大家庭中的一员。这里对我来说并不陌生，我从小在这里长大，在这里接受教育，如今又回到煤电公司，就是希望能尽自己的一份力量，给它带来一股新鲜的血液，让这个生我养我培育我的企业焕发更多青春朝气。

新的工作、新的环境，对我来说又是一次新的考验，我的心情激动又紧张，激动的是自己即将为这片热土奉献自己的一份力量；紧张的是自己能否适应，今后能否顺利的开展工作。如今，我已经参加工作八个月了，在领导和同事们的关系和帮助下，我逐渐融入工作，并按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作。以下是我的述职报告，请各位领导和同事予以批评指教。

一、积极调整心态，快速实现角色转变

一是要实现从学生到员工的转变，并不是一件简单的事情。作了十几年的学生，主要工作是学习知识，吸收知识，然后再通过考试强化知识，检测所学知识，与真实的社会接触过少成了我们的软肋。而现在我作为一名见习技术员，意味着我要深入现场和实践中去，要利用所学知识使担负的工作顺利和高质量的完成；要从学生时代的“两耳不闻窗外事”到工作现场和职工们交谈学习，努力提高自己的业务能力从而更好的开展工作。

二、加强理论学习，不断提高充实自己。

作为一名见习技术员，我意识到在自己做好本职工作的前提下，还需不断充电。这一年来，我不断的在理论和实践上提高自己的业务能力。在平时的工作之余，认真学习三大规程和岗位责任制，积极参加特殊工种的培训中去。并深入学习了公司和矿下发的一号文件精神等相关政策法规。利用电视、网络、报纸、远程教育等多种途径不断充实自己，提高自己的业务能力。

三、坚持实践，积极投身到现场

只有积极投身到现场，才能更加了解设备的运行情况以及工作状态；只有投身到现场，才能在不断的和老工人的交谈中学习到更多经验；也只有投身到现场才能真正做好技术工作，为以后解决技术难题，对机电设备技术革新、改造，和做好职工的技术培训工作打下良好的基础。

四、立足本职工作，勤奋努力做事

参加工作的八个月来，在领导和同事们的关心和帮助下现在的我已经可以比较熟练的开展自己的本职工作。

1、做好本队的机电设备技术管理工作。在不断的和队长及副队长等技术骨干的请教学习下，我把风井队的各场所的机电设备档案重新整理归档，并详细做好了记录工作，为以后的查找翻阅提供便利。

2、做好组织编制规程和安全技术措施，并传达贯彻实施。参与反风演习及更换电机等安全技术措施的编制工作，并贯彻实施到现场中去，保证按措施开展工作，确保职工的安全操作。

3、负责抓好本队职工教育培训。开展针对本队职工的教育培训工作，不断的组织职工对操作规程、三大规程以及公司和矿里下发的各类文件进行学习，并定期进行考试，保证职工的技能知识过硬。

4、完成领导交办的其他工作。

回顾近八个月的工作，我取得了一些新的进步。但我也深刻认识到自己还存在实际经验欠缺等问题。我要在今后的工作中严格要自己，不断加强实践锻炼，克服缺点，弥补不足；加强学习，不断提高自己的综合素质积极沟通，多向领导及同

事请教;加强与工人沟通,学习他们的经验,更好的做好本职工作,发扬优点,改正缺点,为公司的发展尽自己一份力量。

谢谢大家!

新员工述职报告篇五

尊敬的领导:

您好!

工作以来,在单位领导的精心培育和教导,及同事之间的相互帮助下,通过自身的不断努力,无论是思想上、学上还是工作上,都取得了长足的发展和巨大的收获。

作为一名刚刚从学校出来的学生,虽然有过专业知识的学,但是实践的东西接触的少,对很多问题不了解。我在xx厂从事的是框绞这个工作,刚上班的时候是处于一片茫然的状态,对框绞机的很多工作流程还不熟悉,不知道该如何做好这项工作。遇到这种情况,我依靠班长和机长的指导,以及自己认真的向身边的同事学,处处留意,多看、多思考、多学,不会的东西不去操作,以免引发事故伤人人伤己。渐渐地熟悉了工作情况,并融入了这个团体之中。

思想上,自觉遵守公司的规章制度,学公司的企业文化,积极参加公司的培训。自觉加强理论学,努力提高政治思想素质。要求积极上进,爱护公司的财务,一直以严谨的态度和积极的热情投身于学和工作中,虽然有成功的泪水,也有失败的辛酸,然而日益激烈的社会竞争,也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

生活上,虽然是陌生的环境和生活状态,但是公司里宽松融洽的工作氛围、良好的学发展机遇以及在各级领导的关心和帮助下,让我很快完成了从学生到职员的变化。

经过这两个月的工作与学，虽然收获颇丰但还是有很多不足的地方。首先就是对公司的流程熟悉不够，理论与实践的结合做得较差。对公司的工作任务能认真完成，但积极性不够。自身的整体素质和工作经验还需要进一步丰富。

初入职场的我，难免有些经验不足，但这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面。我相信在今后的.工作和学中，经过磨练，我会改善自己的不足，越做越好。