

最新工作新人的年度总结报告(精选8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工作新人的年度总结报告篇一

20__年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自己所做的本职工作，从接手治理监理资料方面上，均有了不同程度的熟悉和提高，资料员工作总结。

20__年7月我担任了__小区资料员，从前任资料员接手了__小区5#6#7#8#楼资料治理工作，在施工阶段对一局、八局和各分包工程资料的形成、积累、组卷和归档进行监督、检查，使施工资料达到完整性、准确性，符合有关要求。

__在20__年9月分包工程资料和监理资料顺利通过了档案馆预验收和验收达到了合格标准，而且也通过了质检站验收。资料的顺利验收给工程顺利竣工验收奠定了基础。资料的顺利通过是由各个施工单位的全力配合，才取得一定的成绩，但其中也存在一些不足。

在监理部的半年时间里，无论是从监督、检查各施工单位的施工资料，还是做好监理部的监理资料我做到了尽职尽责。作为监理资料员我的主要工作如下：

- 1、配合各专业监理工程师对各施工单位的工程资料作好严格把关。因为工程资料是真实反映工程项目施工的结果，资料就是在工程建设过程中形成各种形式的信息记录，只有和监理工程师、施工单位资料员全力配合才能完成并做好这项工

作。

2、负责监理资料的治理工作，并对监理资料进行收集、整理和归档。监理资料是工程建设过程中，监理进行监控的真实记录，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、设计单位等工程参建单位的实质性工作，是监理工作科学化、规范化、法制化的标志。监理资料反映监理工作水平，是衡量、评定监理工作的重要依据。

3、按照合同约定，在勘察、设计阶段，对勘察、设计文件的形成、积累、组卷和归档。

4、编制会议记录、监理月报，监理月报是监理部在一个月对工程进展和监理工作的总结，也是各有关部门检查、评定监理部工作的重要依据，因此做好这项工作很重要，也很要害。

5、按照资料规程将列入城建档案馆接收范围的监理资料移交城建档案馆。只有前期各个环节都做好了，才能顺利的移交档案馆，监理工作也就顺利完成。

以上工作的完成也存在着很多不足之处：

(1)对于施工单位工程资料的报验有一定的松懈，往往施工单位在施工完毕之后才将工程资料上报监理部。工程资料应随工程进度同步收集、整理并按规定移交。

(2)对于监督、治理施工单位做好工程资料，使工程资料真实、有效、完整也存在着在不足之处，其中施工单位不重视工程资料编制，工程资料没有使用工程资料软件做资料，使资料无法统一治理。

(3)监理月报的编制不完整，施工单位在开始还能及时配合监理做好月报，待工程接近尾期时就开始拖延，使监理月报无

法及时收集、编制，编制一份完整的监理月报需要各方全力配合。

以上是我半年来在监理部工作中所碰到的难题也正是工作中所存在的不足之处，做到一个专业资料治理员是在长期工作实践中日积月累中锻炼出来的，不管是对施工资料、监理资料、建设资料都能做到娴熟治理，而我虽然从着手资料治理已有四年之久，虽对各个不同阶层资料治理有一定经验。但是做到一个专业资料员也有一定的差距。面临新的工期即将开始，我将全力认真做好每一项资料治理工作。

在此我也给监理部提一点小小的建议，在接手监理资料以来，目前公司没有治理资料员的领导，缺少一个正规的资料室，很多资料无处堆放，使不少资料丢失。工程资料形成和治理需要一个很长的过程，而且治理资料的人员也更换频繁，这样使下一个接手的很难做好治理工作。监理说话没20__年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自己所做的本职工作，从接手治理监理资料方面上，均有了不同程度的熟悉和提高。

工作新人的年度总结报告篇二

__年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经三个多月了，在这三个月里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解；虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

作为一名销售人员，我觉得我有必要对自己20__年的工作做出总结。回顾这三个月的销售工作，和其他销售人员比起来，我意识到自己这样的进度有点慢，所以为了跟上公司的步伐，为了能更好的做好销售工作，也为了能在在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我了解到了自己的缺点和不足，总结一下大体表现在以下几个方面：

(2)对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多；

(4)销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己20__年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

一、自己区域的情况分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责贵州、重庆和云南三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样子的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自己这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也知道大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不知道给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析：

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重

要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

二、20__年工作的大体安排和规划

20__年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以一定要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自己的谈资。这样也就不会碰到客户不知道说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

同时面临着下一年的工作任务，我也知道销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自己的专业知识和专业技能。同时也根据自己所管辖地区的具体情况，做到以下几点：

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自己学习缓慢，对产品不了解……但是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，唯一的方法就是加强自己的学习能力和为人处事能力。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向但是又拿不下来订单的也应该安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，一定要尽最大能力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自己表现可能会显得稍有胆怯，虽然自己未意识到，但是让别人看着也是非常不好。在同事的帮助之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自己今后应该多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，但是也知道自己的任务和职责，所以也一直在严格的要求自己，努力做好自己的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自己学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自己也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，一定加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。也深知道，作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

工作新人的年度总结报告篇三

今日已经是20__年7月10日了，从5月26日进入__分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到此刻已经将近一个月的时间了，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。

首先说说自我吧，我真的以前总来没想到过自我会做销售的工作，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。所以我首先感激公司给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，经过打电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自我的表达本事，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，能够按自我的语言去表达了，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，能够说这算是一个改变吧！再说说自我这3个多星期的业绩吧，自我只出了三单，可是实际承保刷回来的到目前仅有一单，只完成将近5000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职责感还不是很强，工作动力还不是很很大，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，自我的话术、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，没有构成强势的气氛，让客户感觉自我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，不明白该如何说了，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，那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，因为我相信时间能够改变一切，要做到“既来之则安之”！

经过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，应对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最终的都是胜者！就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每一天欢乐的工作着；此刻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！能够说我脑海里一直想着这几句话每一天努力的工作着！应对每一天形形色色的客户，应对着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，我想如果连这个都理解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能够了，

再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们二部的，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，从开始培训到此刻，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是此刻失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！可是终归是人家自我的选择，谁都没有办法，虽说不在一齐工作了，见面机会少了，可是友谊始终不会改变！因为路都是自我走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的组吧，虽然此刻我们这个组人数最少，可是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进提高着，所以我也不能落后，仅有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感激何组长对大家及对我的帮忙，放心，我们会用业绩来证明自我的实力的，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，至于原因上头已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日内，做到50000左右的业绩，定的目标虽然不高，可是有信心完成！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头提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自我的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自我的不足并努力加以改善，努力向着目标前进！把信念和梦想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！必须要比这个月更加优秀！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了公司，为了“金钻盟”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！相信自我是最棒的就足够了！

工作新人的年度总结报告篇四

20xx年x月，我从x毕业签约来到x工作。刚走上讲台，我没有任何经验，战战兢兢，如履薄冰。我的教学起点从模仿老教师开始。在听课中，赵x老师严谨、精细、深入浅出的教学深深吸引了我，我决定拜赵老师为师，向他好好学习。学校一直重视对新老师的培养，为我拜师学艺搭建了平台，于是我很荣幸能成为赵老师的徒弟。

赵x老师为人谦逊，认真勤奋，学识渊博，教学经验丰富，从教20多年来，多年上重点班的课，在教学理念、教学技术上对自己独到的见解。三年下来，我感觉我学到了很多，赵老师为我的成长付出了很多。

三年中，赵老师根据我存在的问题认真仔细的拟定了培训计划，并严格执行。我经常向赵老师请教备课、上课时遇到的问题，每次赵老师都耐心为我讲解，分享他的处理经验，常常启发我、鼓励我。赵老师坚持每周听我的课，指出优点、批评不足，并且亲自同课异构，把他的经验手把手传授给我。三年下来，在赵老师悉心指导下，我收获颇丰。

赵老师三年来毫无保留的指导，让我学到了很多。

首先，我学会了站稳讲台。第一年我主要学习高中语文课程标准和高考考试大纲，清楚自己该教给学生什么，以及怎样教给学生。我努力熟悉高中语文教学知识体系、能力结构和教材内容，了解各阶段教学重点和语文课堂教学基本规律，了解高中生的心理状态。这样才能把自己的讲台真正站稳站好。

其次，我学习了赵老师及语文组老教师乃至全国语文教育名家的教学经验。教学经验需要时间的积淀，而模仿也是一条捷径。通过各种形式的听课，我熟练掌握了高中语文学科的教育教学方法，可以根据不同教学内容、教学对象灵活运用

多样的教学方法和教学手段，逐步提高教学效率。

1语文教学的综合性。通过努力，我顺利完成了高三复习工作。

在三年中，曾沮丧过，也激动过，汗水见证了一名新教师的成长路。有付出就有收获□20xx年，我被评为学校“优秀教师”□20xx年，我参加青年教师教学大赛获二等奖□20xx年，我顺利晋升中学一级职称□20xx年我参加的课题“高一高二新组建班级及组建后班级文化引领研究”获市级一等奖□20xx年我带高三毕业班语文高考取得优异成绩。

成绩已是过去，从头开始，努力拼搏。感谢三年来，赵老师的辛勤指导。感谢各级领导对我的关心和帮助。

工作新人的年度总结报告篇五

临床实习是护士教育的重要阶段，是一个从理论到实践的过程，是踏入医疗护理活动的第一步。使护士成为技术过硬、医德过硬、理论过硬的合格的护理人才，医院护理管理者及临床带教老师显得尤为重要，我科室带教工作总结如下：

带教老师首先必须具有良好的医德医风，有丰富的临床护理专业知识和经验，护理操作技术规范、熟练。要具有带教资格的临床护士承担临床带教。所以在护士长的协助下，精心挑选责任心强、临床经验丰富的护士担任带教老师。各位带教老师与带教组长制定的科室带教计划保持一致，带教组长制定的带教计划符合护理部的要求。

对新来的护生首先介绍本科室的环境及工作特性、物品摆放与存放处、医院的规章制度、工作的时间顺序安排等。严格护生着装仪表规范，遵守院规科规，严格遵守劳动纪律，按时上下班，不离岗、串岗，不随意调班、代班，有事及时请假，准假后方可离开。操作时做到“四轻”——操作轻、开关门轻、说话轻、走路轻。同时要反复强调护生要有慎独精

神，说明不安全医疗对患者、自身及医院的危害，加强责任心。

身为带组长的我，缺乏时间观念，给学生落过课，这给医院及科室

都带来了不良影响，我深深意识到了自己的错误。护理部老师及护士长都耐心的教导我，给了我很大的鼓舞。我下定决心，全心全意、认认真真的做好带教工作，严格要求自己，绝不允许此类事情再发生。

一开始我的小讲课课件零零散散，纸张大小不一，字体各种各样，内容冗杂，护理部老师下科室检查时，及时指出了课件的不足，并在制作课件方面耐心仔细的给了我很多指导和建议。在老师的帮助下，我及时重新制作了小讲课课件。这不仅方便了我讲课，也方便了同学平时学习，同时也方便了科室其他带教老师平日给学生讲课。我也切实明白了课件的重要性，它能反应出带教老师的带教态度及带教水平。

缺项漏项，刚开始出现过学生考试成绩忘登记的现象，出现过小讲课、操作培训没有学生本人签字的现象，出现过学生请假有无补班没有记录的现象，出现过在带教过程中发现问题记录及整改措施记录不全面的现象.....在护理部老师的耐心指导下，我一一改正，逐步完善，护士长也给予我很大的支持和帮助，平时总是提醒我认真及时记录，使我有进步和提高。

问题也是很多，没有扣分点，没有批语，没有批改完及时与学生沟通，根据老师提出的问题和意见，我逐步改进。

出现过迟交现象，针对这一问题，我毫无理由，完全是自己不够尽心

尽责，我要严格要求自己，杜绝此类事情再发生。

刚开始，我了解到有的学生真的是收获甚少，我通过改变授课方式，缩短授课内容，使得学生收获较前有所增加。在护士长的建议下，我准备下一年给学生提前布置任务，变换下讲课方式，让学生制作课件，充分调动其积极性，最后带教老师给予点评，希望能够达到带教老师及实习同学共同进步的目的。

一年的临床实习至关重要，护理临床教学为学生提供了丰富的临床经验，为同学参加临床工作奠定了坚实的基础，同时也能使带教老师与时俱进，共同进步，不断改进带教方法，积极探索，更加圆满的完成实习生带教任务。我13年承接的科里带教工作，缺乏经验，存在很多不足，我将努力提高自己，严格要求自己，圆满的完成带教任务。

工作新人的年度总结报告篇六

20xx年，对于我一个刚刚踏上工作岗位的新人来说，是有着特殊意义的一年。置身于新的环境，面对身边的各种陌生，等待我的也是各种挑战。万幸的是，我所在的部门，是一个十分团结、十分温暖、十分和谐部门，在领导的殷切关怀和同事的热情帮助下，我很快驱散了身边的陌生，更好的将自己融入到了这个优秀的集体之中，不断学习，不断成长。现将工作以来的情况总结如下：

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。

总之，经过这一段时间的学习和工作，我在领导的关怀和同事的帮助下取得了很大的提高，领导给了我很多重要工作，同时这也是千载难逢的学习机会，我会在工作中不断学习，不断完善自己。在此我想对各位领导和同事，真诚的说一声“谢谢！”

工作新人的年度总结报告篇七

一、人力资源部岗位职责解读：

“人力资源部”对于企业是一个非常重要的部门，但对于学校来是个新生事物，一般学校是不会设立这个部门的。对于我来说也是一个完全陌生的行当，经过近一学年的工作，才渐渐进入角色，明白它的功能和职责范围。它就是一个服务于教职员工，服务于学校各部门的部门，说大了是为学校储存人力资源，盘活人力资源，建设专业教师队伍；说小了就是为教职员工建立档案、签订合同、办理五险一金、申报职称评审等等。这项工作对于每个教职员工个体来说应该是至关重要的。因此也就有了与全校教职员工以及各个部门打交道

的机会，也就要求我们任何时候都要保持一颗清醒的头脑，保有一份愉悦的工作热情，更要有一颗宽容人理解人的心，因为总有一些教师对很多文件或要求不阅读，而通过不停的电话咨询达到理解的目的。也总有一些教师对要求上交的资料推三阻四，不及时，这就需要我们耐心解释和等待并不停催促。

二、学年工作回顾：

1、教师招聘工作：虽然今年与往年不同，少了小学教师的大面积招聘，但我们也去师范大学和师范大学各一次，收到简历近100份，经过筛选，确定来校面试二三十人，但由于应届毕业生的求职心态波动较大，最后能来或被录取的寥寥无几。倒是校长通过各种渠道招聘了几名非常优秀的初中各大学科教师好几名，为学校的师资队伍注入了一股新鲜的力量。

2、做好校本培训各项工作：对教师的校本培训，自己更多的做得是方案的制订等文字工作，实施在学部，自己还应该有的督促的职责。从假期的校本培训学分认定和师德培训总结开始，自己组织和收集材料，撰写总结材料和自评报告(2万多字)，审定215位教师的学分，顺利通过教育局审核，并打了98分。另外，根据学校具体情况制订了《教师学科素养提升若干规定》，用各种数据对教师在专业素养提升做出规定，现已收到教师专业素养提升盘点表格。浙江省教师培训平台上的学分认定，有200人次的资料需要输入并且确认。上学年结束，由于对于这项培训的不重视，导致报名以及参训率都不高，但经过多次的宣传动员，明显感觉老师们对这项工作的重视，本学期的参训率已明显提高。

3、做好学科素养考试工作：由于自己刚接手人力资源部工作，很多事情都不清楚，加上学科素养考试是实行360学时培训以来的第一次考试，报名、安排考场、落实监考人员、督促大家复习等等，都显得很顺畅，后来在很多同事的帮助下(史柏华老师、易燎鑫老师)几乎是对我有求必应。终于使得学科

素养考试得以圆满完成，每位参加考试的教师都取得了良好的成绩。

4、做好校本培训评估工作：每年的九月份是教育局对各校进行校本培训情况调查评估的时间。在史老师的指点下，我积极地做着各项准备，首先是对照评估考核表逐项进行材料的收集和整理，从各部门找来一些资料进行编排，接着对照学校每一位教师在20__学年中所接受的校本培训一一计分，生怕漏掉了某项或某个人，而影响到大局或个体的利益。在做好各项准备后又请有经验的老师帮助审核，9月29日，终于等到了教育局领导的评估考核的时间，他们一看到桌子上排得整整齐齐的五盒资料和一些校本教材，就用心地查看起来，边看边不停地称赞我们学校的校本培训所取得的成绩。他们还饶有兴趣的问起了我们学校关于校本培训工作中他们所欣赏的地方。最后圆满的通过了考核评估，为每位教师争取到了22到24分不等的学分。

5、做好教师管理平台选课审核工作：教师培训管理平台的操作虽然并不复杂，但对于一个新手却也是存在一定的难度。首先不了解情况，不知道在什么时间怎么样对教师的报名进行审核。经过史柏华老师耐心指导，才弄懂操作流程，并根据要求一一通知全校教师，督促大家上平台查看报名，然后按照规定时间对报名情况一一进行审核，为了减少工学矛盾，把报名情况进行统计，然后科学地安排教师参与培训，接着对教师参训情况进行统计并上报。最后及时通知参训教师对平台进行评价以及按时把发票、学分送交教师个人手中。

6、做好人事代理工作：随着1+9政策在温州的进一步推进，我校已取得教师资格证书的教师急需解决人事代理以及社保问题。这关系着教师切身利益，我校从上到下都非常重视，特别是校长特别关心这项工作的进展情况，经常催问。为了做好这项工作，部门人员按照教育局以及校长要求，认真做好报名、审核各项工作，从个人基本情况登记表、资格审核表到最后的考察表，光要求老师填写的表格就有三份，另外

还有上报各种汇总表以及到教育局开具调档函等等，工作量很大，但通过努力，现已在教育局进行人事代理的教师已达到182位。对于原来没有取得教师资格证书的教师，经过校长以及人力资源部的多次宣传动员，现只有6位教师尚未考取教师资格证书。这项关乎民生的政策出台，对促进我校教师的工作积极性以及队伍的稳定性起着积极的作用。

7、做好教师五险一金办理工作：为新增教师办理五险一金是人力资源部的工作重心之一，为了及时调整有关教师的五险一金，我们在财务室的要求下，对已调离的教师的五险一金及时停止，对加盟的教师及时办理。由于业务的不熟悉，我本着多问多跑的原则，每周二、四下午往返于有关部门和学校之间，因此此项工作也能做到及时处理。

8、做好教师职称申报评选工作：职称评选已被我校越来越多教师重视，本学期随着教育局对已取得教师资格证书教师人事代理的办理，老师们除了积极参加教师资格证书考取外，并积极办理初级职称和高一级职称晋级。为了为全体教师提供方便，我们不断以短信形式提醒相关教师及时办理，并帮助大家领取表格。特别是帮助参加高一级职称评选的教师做着相关准备，各类表格填写、学分统计以及各类证书提供等等提供这个应该提供的帮助，使参加评选的教师都能如期通过（除一人由于个人原因没有通过外）。20__年职称申报工作业已结束，经过多次动员，最后申报初中一级教师__名，小学高级教师10名。

9、做好新一届带头人评选工作：为了激发广大教师工作积极性，集团、学校每两年一届的学科带头人以及品牌教师、明星教师评选工作也是本学期的重心工作之一。从方案设计、宣传、报名、资料审核以及课堂考核等等经历了整整两个月，自己参与听课达28节，并都能公正公平地做出评价，使许多教师在此项评比中脱颖而出，最后评出集团学科带头人3名，班主任带头人2位，；学校品牌教师31位，明星教师36位。集团的学科带头人、班主任带头人考评工作由于各种原因一拖

再拖，但为了配合他们工作，我们部门一再按照他们的要求催促我校的相关教师上交资料，帮助他们打印资料并进行第一轮审核并上报集团，在接待他们考评时，我们更是全力配合，并做好汇报工作，使得考评工作比如期完成，虽然留下很多遗憾，但也为以后的工作积累了很多经验。

三、教学工作盘点：

教学工作是每一个教师必须紧紧抓在手里的工作，为了更快适应从低段教学向高段教学的转型，在开学初做足功课，认真学习课标，并对五上教材认真阅读，搜集相关诵读资料，订阅适合的学生阅读的课外读物，然后对本班学生进行分析，掌握第一手资料，最重要的是制定好本学期的写作计划。把培养学生写作兴趣当做本学期的重要功课来做，通过一个学期的努力，学生除背诵教务处规定的古诗50首外，增加背诵古诗12首、宋词6篇、论语12则、小古文6篇。平均每个学生写随笔100多篇，利用双休日打字上传qq空间，最多的学生达到了两万多字。每个学生的写作能力都在原有的基础上了上了一个新的台阶，并为学生写作兴趣的培养做好工作。

四、存在问题：

- 1、人力资源部工作是重要而不紧急的工作，需要部门工作人员的主动工作，但是由于本人对人力资源工作的不熟悉，人力资源部工作还没能在原有基础上有所推进。
- 2、人力资源管理是一门深奥的学问，需要长期的运作和沉淀，我校人力资源部虽成立已有几个年头，但还未能系统规划，未能为学校的发展和决策提供专业的参考意见。
- 3、部分教师对于360学时培训没有足够的理解，因此不管是报名还是参训都不是很积极，从而影响了学校的参训率。
- 4、学校教职员工的入职离职手续不规范，无法同步进行五险

一金的相关手续办理，虽没有造成一定的影响，但却给财务室造成一定的麻烦。

5、缺乏系统的、长期的培训体系规划：培训工作虽然在长期进行，但培训的深度、广度需要进一步加强。培训的效果需要评估并通过评估改进培训工作。

6、人力资源部的对人工作的水平需要进一步提高，要把学校的意图与本部门的工作结合起来理解和执行，更要为学校的发展提供有益的服务支持。

7、语文教学成绩没有处在稳步上升的阶段，特别是学生的基础知识掌握存在一定的问题，个别学生的书写很不规范，影响了整体成绩。

工作新人的年度总结报告篇八

经过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮忙下，对于来年的工作我也有了必须的规划和安排，对自己20__年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

一、自我区域的情况分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责贵州、重庆和云南三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样貌的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自我这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也明白大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不明白给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析：

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，可是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，可是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

二、20__年工作的大体安排和规划：

20__年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以必须要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自我的谈资。这样也就不会碰到客户不明白说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

同时面临着下一年的工作任务，我也明白销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自我的专业知识和专业技能。同时也根据自我所管辖地区的具体情况，做到以下几点：

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自我学习缓慢，对产品不了解……可是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要很多学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，唯一的方法就是加强自我的学习本事和为人处事本事。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向可是又拿不下来订单的也应当安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，必须要尽最大本事抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自我表现可能会显得稍有胆怯，虽然自我未意识到，可是让别人看着也是十分不好。在同事的帮忙之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自我今后应当多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，可是也明白自我的任务和职责，所以也一直在严格的要求自我，努力做好自我的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自我学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自我也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，必须加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改善，对于自我来讲是开展好工作的前提和保证。也深明白，作为销售人员必须要有必须的抗压本事，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，期望自我在今后的工作中，能够突破、完善自我，不给公司拖后腿。也很感激部门领导的正确引导和公司同事的热心帮忙，也感激公司供给的这么好的一个平台，所以必须不负众望，努力干好销售工作。