

最新创新人力资源中心简介 新人工作总结 (通用6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

创新人力资源中心简介篇一

各位领导、各位同事：大家好！

今天我演讲的题目是——新起点 新希望

我是一个刚毕业不久的大学生，能来到新希望这么一个充满生机和活力的企业工作，我感到非常的开心和荣幸。不过对于我来说，从单纯的校园生活转变到社会生活当中来了，它需要我们去更多的熟悉、磨合和适应新环境。站在新的起点，面对新的环境，我第一次感觉到工作的压力。虽然在读书的时候也做过一些假期兼职和零工。但是那时候我的身份还是一个学生，没有切身感受到工作以及社会所带来的困难和压力，做的不够好反正我还可以找，这不是我最终的归宿，做一两个月还是要回学校的。现在则完全不同，作为一个独立的社会人了，一切都要靠自己，要对自己的言行负责，不仅是对自己负责了还必须对企业对社会负责。托尔斯泰曾经说：理想是指路明灯，没有理想就没有方向，没有方向，就没有生活。现在我们不能在没有目标没有方向的傻干。要再创新中寻找新的光明，不能循规蹈矩按别人事先设计好的路线一直走，这样必将被现在快速发展的社会所淘汰。才毕业的时候面临择业不知道自己能做什么，会做什么。于是我就想那找一个自己喜欢的吧，鱼和熊掌不能兼得，不可能找到一个任何方面都很满意的，我不喜欢一尘不变的工作，喜欢充满了挑战和刺激的生活。我现在工作正是这样，是人与人

打交道很，如何去交流如何去应对，可以实现公司利益的最大化，这是个充满变化和挑战的职位。现在刚刚接触到工作难免会出现一些不足和纰漏，但是我喜欢我现在的工作，我很有信心以后能做的很好，不是常说嘛，兴趣是最好的老师。第一步是做好公司安排的工作，一丝不苟兢兢业业，时刻心里挂念着自己的工作，哪怕在休假耍的正开心的时候也要突然冒出来一个念头什么货是不是快没有了，及时的做好采购计划，保证货源的充足。再完成自己工作的同时秉着吃亏是福的想法，帮助公司其他部门的同事一些力所能及的忙，不要计较太多，心情就会好些，知足常乐。第二现在的职务不是简单的做好公司里的事情就好了，还要不断的学习，掌握原理啊行情动态，价格走向，做好适当的存储实现利益最大化。如果没有信息和知识来做支撑，就想苍蝇一样乱撞，正所谓“心中无数点子多，头脑糊涂决心大”。做起事情来就是心有余而力不足。再又则是确立了自己的目标和规划后一定要持之以恒的做下去，不怕苦不怕累，不能因为有困难就退缩，有了新起点就该有新态度，一旦着手去去做一件事情，一定要坚持到底，当感觉自己不行了再一咬牙走一步，我们就会看见新希望。

如果说工作是一座山，我们便是那登山的人，而登山的工具就是学习；如果说工作是一条船，我们就是那划船的人，而学习就是那划船的桨。只有不断的学习才能进步，才能创新，才能解决工作中的一切难题。正是在这种学习的磨砺中，我们累并快乐着。正是这种学习和实践，使我们的精神更加富有，对未来更加自信。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”！站在新的起点，我们更寄希望于未来，让我们迎着朝阳，带着希望，向着目标，奋勇前进！

我的演讲完毕，谢谢大家。

创新人力资源中心简介篇二

年终总结20xx已到年末，自今年8月1日进入公司以来，转眼已4个多月的时间，这个期间的工作中掺杂着深刻的记忆与辛苦，让自己的人生经历多了一份激动、一份喜悦、一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。这份工作让我从对房地产半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。这些成长都是在加入公司的改变和进步，作为公司年轻一员的我，在公司领导和同事的指点帮助下，已经能够独立完成本职工作。

现将今年工作做如下总结：

一、学习方面：在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至可以说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是正确的。

二、专业知识：刚到公司的时候我们首先进行了专业知识的培训，由于是初次接触这类知识，对知识的理解有点慢，但是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了角色，明白了这些对于我来说是何等的重要，对以后的工作会有很大的帮助。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可现在回过头来想一下，想进步要克服最大困难就是自己，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

三、今年10月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等，这对于我们都非常的陌

生，通过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作内容。在平时的工作中，同事们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自己的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：“客户是上帝”，接待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也全会力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

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，一定努力打开一个工作新局面□20xx年，我要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

创新人力资源中心简介篇三

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一个月，回顾这一个月的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是xxxxx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身

肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某个月与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售**奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xxxxx个月下旬公司与xxxx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一个月是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一个月中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

创新人力资源中心简介篇四

不知不觉已经结束，加入xx有限公司已经大半年时间，在这短短的半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。房地产行情虽然不是很好，但越是这样越能锻炼我们的业务能力，增加了一份人生阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里收获颇多非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导。现已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

(一)重点突破；

看似简单的工作，更需要细心与耐心。从接第一个客户的电话措手不及到现在的得心应手。来到这个项目的时候对于新的环境新的事物都比较陌生在公司领导的帮助下我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习，明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深地喜欢上了，这份工作同时也意识到自己的选择是对的。

(二)亮点工作；

1、良好的工作态度，热情微笑接待客户，耐心向客户介绍楼盘信息。主动给客户倒水做到细心周到服务让客户满意留下深刻印象。

2、在接待过程中能够灵活运用一些销售技巧注意观察。向领导和经验多的同事学习。在谈话中挖掘出客户心理所需，针对不同的客户给予不同的分析和讲解做到“会说话”经常性的约客户过来看房子让客户更好的了解我们楼盘的动态。加强客户购买信心做好与客户的沟通对于意向不错的客户要及时跟踪，做出几种不同的方案，便于客户考虑，使客户的选择更明确，促进进一步的销售；适当的时候逼定是使客户尽快成交。

3、积极配合营销部的所有活动，与同事团结协作乐观面对，展开市场为了扩大营销部的来访量，根据市场分析选择持续性，选择性，经常性的外出派送单页如周边反应不错的小区，市场及周边事业单位，乡镇等等不仅做到宣传同时为了提高成交量在努力进行中。

总结半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足在工作方法和技巧上有待向其他业务员和同行学习。

1)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。

2)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带客率。

展望未来在以后的日子中我会在高素质的基础上更要求加强自己的专业知识和专业技能。广泛地了解整个房地产市场的动态。自己的工作思路做好以下几个方面的工作。

(一)寻找有实力客户以扩大销售渠道。

(二)自己在搞好业务的同时，计划认真学习业务知识技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(三)制定学习计划，学习对于销售人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方面来补充新的能量。

工作建议。

(一) 营销部可以多开展有客户之间的互动，大型活动。

(二) 在不影响公司利益的前提下。大量的促销，吸引来访。

创新人力资源中心简介篇五

20xx年xx月xx日，我迎来了人生的中的一份正式性质工作，内心非常欣喜。

在这里，首先要感谢给我面试的各位领导和同事，谢谢你们对我的肯和支持，没有你们的信任，我今天就不会成为你们的一员，不会了解你们的文化。现在，我是**公司的一部分，成为众多成员中的一员，我要为**公司的兴旺贡献我的力量，我热爱我们的公司、关心我们的同事。对于我们的企业文化，我十分的认同，作为一个企业，就必须要对他的产品和客户负责，我们的理念符合以人为本的精神，我们要为树立良好企业形象而不断的完善我们的服务。

作为一名销售人员，我知道自己有很多不足，没有经验就是我的最大缺陷，但我认为这不代表什么，谁都有做新人的时候，谁都有第一次，只是万事开头难，我相信每个经历过的人都理解，也许多年以后我们还会记得当初稚嫩的自己。今天的我只把它看成是人生必须经历的阶段，坚持自己的意念，不断的学习、请教，日积月累，有一天我也会成为出色的员工，这期间也会会有各种各样的困难等着我，我会像你们一样，坚持再坚持。

我在生产车间待了2天，这使我获益匪浅。其一，我认识了很多从未知道和了解的产品以及配件。我亲手尝试着和那些螺

丝、器件接触，小心安装，没有想到看着容易的工作也不是那么简单，我半天才拧上一个螺丝，感觉自己好笨，我知道那是因为我不熟练。我看着车间工作人员们把一个个小的零部件安装组合，最终成为了我们销售的产品，他们的付出，很快就会看到成果，应该很有满足感吧！有时候，他们也会遇到麻烦，明明测试好几遍的产品，最后检测还是有问题，我就看着他们不厌其烦的拆开重组，这就是一种态度问题，不是每个人都可以做到的，生活的精神就要这样工作就认认真真的钻研，讲求一份责任；休息就轻轻松松的享受，讲求一份安逸。其二，我相识了很多新的同事和朋友，俗话说的好，朋友多了路好走，朋友就要不论高低贵贱，那些有目的的交友习惯我不喜欢。生产部门的员工都很友好，他们告诉我很多产品的相关知识，看他们工作起来一副有模有样的架势，不敢相信很多人年龄是很小的。同他们相比，我很惭愧，这么多年来还要家里人供我花钱，而他们早早的成为了家里的顶梁柱，他们是一群年轻的可爱的人。这里的工作氛围我很喜欢，每个人都是那么的友善和蔼，我很高兴能和他们一起工作。其三，就是理论知识的学习。我通过网络查询了很多关于产品的知识，以前我不知道什么是vga、rgb等等，现在我就要从这些基本的概念学起，丰富我的内涵。销售就要了解产品，如果你都不知道产品是做什么的，要怎么介绍给客户，怎么推销我们的产品。我认为，销售的不仅仅是产品，更是人格魅力。有些销售只顾自己的利益，欺骗客户，那样只能说明他是一个目光短浅的销售人员，我们要培养的是与客户的良好关系以及长远发展，如果失去了基本的信任，何谈长远的合作呢？做人就要诚实守信，销售更是如此。

跨出校门，迈入社会，我有着年轻人的工作热情和对美好未来的向往，与此同时，我可能要面对更多的困难与挫折。毕竟，我远离了我的家乡，来到了北京这座充满竞争压力的城市，它又是我那么向往的地方。初出茅庐又缺少工作经验的我遇到了不少的关于找工作的困难，许多优秀单位会因为我没有经验而拒绝我，一般的公司我又不想去，那时我真的很矛盾，几次的想要妥协，随便的找个工作和单位算了，可是

我的信念是不可以随随便便的找一份工作混日子，因为我一直坚信，有信念有目标的工作以及有前景的公司才会让我有好的发展，无意中我发现了我眼前的安科特，我知道我的机会来了。今天能够在北京安科特科技有限公司工作，我深感荣幸。我会充分的利用公司给我的一切机会，提高自身素质能力，我会从基础的开始做起，客户信息的搜集就是开端。xx月xx日，我搜集到了一些客户资料后，经过同事筛选后，我试着给这些客户打电话。对于我来说，打电话推销我们的产品我有点不适应，不过打了十多个电话后，我的感觉好多了，客户的态度没有想象中的那么差，最难听的也不过是“不需要”。其实我被他们拒绝倒是没有什么面子上过不去的，电话那边的人又不知道我是谁。我只怕身边的同事取笑我，应该不会，这是职业道德。今后还要进一步的学习我的工作流程，进一步的了解公司的产品，我会为此做好充分的准备，迎接挑战和考验。

未来的路还很漫长，我会和大家一起努力，共同创造、共同进步，使xx公司更好更快的发展，不断的提高竞争力，从而在激烈的市场竞争中有所建树。

创新人力资源中心简介篇六

我于20xx年开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自我融入到公司的团队中。时间飞逝，此刻我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的努力，我的各方面均取得了必须的提高。现将我的工作状况作如下汇报：

因为防盗门是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，9月份在公司为其15天的学习，对产品有了必须的了解，在实践工作中，我不断改善、努力做到最好。我主要的职责是销售渠道。经过三个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为

只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有最好，这样很有挑战性。能够不断的提高自我的业务水平。在自我提高的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，能够说是“两全其美”的事情。

1. 九月份。在结束完为其15天的学习。对公司产品，公司制度的有了初步了解。便在公司销售部经理的帮忙带领下。经过同事的共同奋斗努力，就四川门业市场进行了初步调查，主要走访了遂宁、达州、南充等地区。共走访50多地区，就目前各大防盗门品牌终端销售情况以及四川地区防盗门市场基本状况进行了市场调查，分析市场防盗门的基本情况，为下阶段富象门业在四川地区“富国富家富象门全新富象招商大会”做针对性准备，同时为销售决策供给依据。并对所走访的160家左右经销商，进行经销商市场调查表整理并制表存档，并筛选出50家左右实力经销商参加公司招商大会。

2. 十月份。为公司“富国富家富象门全新富象招商大会”做准备，并对公司推出的新产品做出全面的了解与熟悉。协助邀请参会经销商与购买大会需要的物质准备。并在招商大会期间负责接待工作，在工作中严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位参会嘉宾，并将嘉宾送至酒店，28日上午负责安排参会嘉宾到工厂考察，午时准备大会物资协助商务洽谈，晚上也全力洽谈，在当天共洽谈7人。5人签单与我厂合作。

3. 十一月份月上旬。就贵州市场做市场调查，共走访毕节、六盘水、遵义地区。共走访16个地区，100家左右经销商，在接下来的工作，主要是把走访的经销商筛选，按星级划分，以及配合协助公司把贵阳招商大会做好。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事. 沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。学到更多的待人待物，服务礼仪等相关知识，积累了很多经验。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的

工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自我的本职工作，使我的工作本事和为人处世方面都取得了不小的提高。

在整个工作过程中。我以为自我工作比较认真、负责。具有较强的职责心和积极心，能完成领导交付的工作，并积极学习新知识，新技能来提高自我的综合素质。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够细心，干练。对工作的专业性还不够。主动性不足，与领导沟通较少，遇事研究不够周全、不够细致。我会在以后的工作中，不断的经过学习来提升自我。

在此，正式向公司领导提出转正申请，期望公司领导能对我的工作态度、本事与表现做一个全面的考量。同时也十分感激各级领导对我信任与帮忙，期望能给予更多的机会锻炼和提升。在富象公司茁壮成长，同时，我必须会更加努力!努力!再努力!