

新人工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/250623.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

新人工作总结（通用20篇）

新人工作总结 篇1

在过去的五个月中，在工程服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了自己的积极努力，做了以下工作。

一、工作态度，思想工作。

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守工程部的各项制度，保持对工作负责的工作态度，谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平，力争把领导分配的每一项任务做的最好。

二、指导安装工作。

在金立永磁安装实战的工作中，通过对设备各管路接口、整流柜和控制柜接线放线的安装，加深了我对设备工艺流程和线路供配电的理解。也培养了我看懂电器接线原理图、管路连接安装图纸的能力。同时也学习到了设备零配件认知的技巧。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现碱液过滤器安装错误及时提出并正确安装。虽然指导工作顺利的完成，但是通过工作发现了在控制柜里PLC型号配置和配件详细名称、功能作用的理解不够深刻。今后重点看些技术图纸，工作时间之余到物资保障部认知配件。不懂的问题及时向同事和领导请教。

三、设备试验调试工作。

在车间对沙特设备试验调试时，对电厂CNDQ-10制氢设备的开机顺序，PID参数设定，都有了一定的了解。同时也对整流的工作原理由浅入深的理解。试车之前确定直通气缸是90度，三通180度。直通球阀调制关闭状态。乔丹的气动薄膜调节阀应对其做初始化调整，调试过程中像设备达不到系统压力，实际液位与上位机不符，电泵损坏故障时有发生，应根据实际情况正确地排查。

四、今后的工作方向。

下月重点放在调试阶段的学习。培养自己查找故障的能力。将现场发现的问题反馈给领导，多请教。在以后的工作中弥补不足，发奋把工作做的更好。

新人工作总结 篇2

20xx年九月二十八日，对银行业一知半解的我来到了邮储银行。陌生的工作，陌生的环境，陌生的同事，一切都是陌生的。看着大家忙碌的身影，我的心里充满忐忑，我要怎样去融入其中？怎样熟悉业务？怎样做出成绩？

可是我渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，这里的领导、这里的同事，他们给予了我无微不至的关心和耐心的帮助，一句话，一个微笑，还有许许多多在他们看来只是微不足道的小事，却给了我莫大的感动和鼓励。

时光如梭，转眼间我已进入邮储银行四个月了，随着对业务的不断熟悉，我明白了，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。再简单的工作，也要拿出百倍的认真，一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至是一些老生常谈的问题。犯错了，领导也好同事也罢，总是想尽一切办法去帮我弥补。看着大家因为我的问题而忧心，我感动而又自责，我在心里默默地对自己说：一定要小心小心再小心，决不能在同一个地方跌倒两次！有时候工作累了，就想偷偷懒，放松一下自己，不去理会各种任务。但同事们仿若有用不完的精力，坚持不懈，在我认为不可能的情况下创造神奇。是他们永不知疲倦么？不是的，是他们在坚持！他们有一种永不言败的信念！我有什么理由放弃？我怎么能放弃？我告诫自己：逆水行舟，不进则退！

经过领导以及同事的无私帮助，自己的不断学习，现在的我对我行的各项业务都有了深层次的了解，对客户的提问也能对答如流，能灵活的处理各种问题，犯的错误也越来越少。

但是，我的任务却没有一项完成的。基金、理财、信用卡、揽储、保险，这些业务中我一大半都还是空白。究其原因，我不能及时的了解客户的需要，不能把握客户的心理，在适当的时间拿出适当的产品。平时上班想工作，下班就将其丢到一边，不去理会。

鉴于以上种种情况，我应该这样做：1、通过看书学习以及日常工作加强对各项业务的了解，对各种业务了然于胸。2、多向领导、同事请教，不但要知其然还要知其所以然，他们是怎么做的？那样做能达到什么样的效果？我应该怎么做？3、多听听客户的看法，站在他们的角度看问题，了解他们的想法以及需要，急他们之所急。4、多想多做。在脑海里不断的演练，我会遇到哪些问题？我怎样去说去做更好？怎样客户更容易理解？在实际应用中要大胆开口，不断总结经验。5、随时不忘工作，随地都可工作。不将工作限制在办公室里，下班了也有很多资源。6、给自己定目标，近期的，远期的，一一做好安排，随时提醒自己尽力去完成。

新人工作总结 篇3

试用期以来，我坚持以马克思重要思想为指导，自觉加强优秀政治理论学习，认真学习“凝聚中国力量，实现中国梦”论述、党的--大报告及--届三中--全会精神，刻苦钻研公务员办公业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平，遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮忙下，我思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确

的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上用心构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作用心主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

(一)、是认真学习重要思想，深刻领会重要思想的科学内涵，增强自己实践重要思想的自觉性和坚定性;认真学习党的--大报告及--届三中、--全会精神，自觉坚持以党的--大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

(二)、是认真学习业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作潜力。三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选取性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反分裂国家法》，透过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：

(一)、是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展状况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际状况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

(二)、是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

(三)、是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、推荐。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。在同志们的关心、支持和帮忙下，各项服务工作均取得了圆满完成的好成绩，得到领导和群众肯定。回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我必须认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献!

新人工作总结 篇4

时间过得真快，转眼间已接近年底，首先感谢公司能给我展示才能、实现自身价值的机会。这段时间是我人生中宝贵的经历，因为这是我的第一份工作，我很珍惜。从工作到现在，我已经在公司工作一个月了。这段时间我收获了很多，对于我从学生到一个合格的工作人员的转变具有重要意义。

在这一个月的工作中，我严格要求自己，按时上班，按时完成上级安排给我的任务。主要工作任务审阅公司的合同、会议记录等，由于我刚来，不知道自己该怎么去做，大多都是让别人带领着我，对于审阅合同、会议纪录等工作还有很多不足地方，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心向老师和同事请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

在单位的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。让我深深明白了做好一件事必须要互相团结，一起努力，我很自豪我加入了这个团队，这个团队分工合作，相互帮助，一起努力来按照上级的要求来完成这个系统。在今后的日子里，我会积极学习，努力完成上级交给我的任务，同时提高自身的工作能力和积累工作经验。

不足之处，在对于合同，众所周知合同真正的作用还是在于保护甲方或者乙方的利益而已，站的角度不一样，利益的归属也不一样。但是我在做这件事情的时候问题很多，漏看、不仔细等都或多或少的存在着。从而导致公司的利益，由于在校学习对于法律这一方面学到的应该说只能应用于学校的考试。从而这方面还需加强、细心、多

看、多听、多学尽自己最大的努力去完善自己。合同是很严谨，可以说世界没有哪一份合同是完美的，都或多或少的存在着漏洞，但我给自己下了个定义以后再审理合同时细心的参看每一条，理解每一条，尽量完善自己所能完善的每一个漏洞。关于会议记录，其实当领导跟我说叫我每次开会都要参加并记录时，我有种打退堂鼓的感觉，我深知自己肚子里到底有多少墨汁。我开始担心，当第一次做完记录时，就有种欲哭无泪的感觉。根本不知道在开会时从哪方面开始。在此我要谢谢同事们对我的鼓励。虽然现在记录还是有缺陷，但相对第一次要好的多了。谢谢大家。还需加强记录水平，虽说不能像专业记录员，我也会尽我自己最大努力去学习。

由于我刚进公司，对很多事物都不熟悉，对工作还没用具体的计划，只打算目前按时按量完成上级交给我的任务，并在空余时间多学习一些专业或者非专业的知识来充实自己。

总之，能进入这个公司，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，同公司一起展望美好的未来!20_年已接近尾声，20_年即将到来，在这新的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，强化专业技能，不断提高自身综合素质，把新一年的工作做好，为公司更好的发展尽一份力!

新人工作总结 篇5

在离校的那几天满学校都渗透着“我的未来不是梦，我会认真的度过每一分钟”的韵律，让仅有理论知识没有社会经验的我对未来增长了几分信心。带着无限的憧憬和向往，我义无反顾的选择了北京，踏上了北上的火车。我满载着梦想，期望在美丽的首都北京实现丰收的喜悦。

深冬的北京，呼啸的北风，飞舞的黄叶，干冷的天气，初到北京，我感受到来自这个美丽大城市的丝丝萧条和孤寂，不明白何时，我开始怀疑起自我的选择，我的安身之处在何方。来到长城是个偶然的的机会，人们都说偶然成就辉煌，我没有把握去肯定，但我有信心去追求。在长城工作人员的带领下，来到了我们即将维持三天的培训地__云趣园。在那里培训工作人员细心的安排了我们的吃住生活，看到培训室里没有暖气，便立即打电话给维修师傅，给我们带来了一片温暖的天地。霎时，感动的心不再寒冷和孤独。在感动中我们迎来了三天的培训。这次培训包括着长城物业企业文化介绍、企业的经营理念和服务宗旨、公司各个部门负责人讲授有关规章制度和自身经验的传授以及作为客服人员的基本礼仪、服务资料和对服务资料的实地演习.....

在三天的培训中让我最为受益匪浅的是服务流程的实地演习。每一个人扮演不一样的主角，有刁蛮无理的业主，有初到无经验的客服人员，有经验深厚的维修师傅，有认真负责的保洁人员，我们一遍一遍的演习不一样情景下客服人员的应变本事。经过实地演习，我基本了解了作为客服人员的基本服务资料，遇到不一样业主不一样突发事情时的应变本事和处理方法，各项事件的处理流程。也在概念的基础上更深层次的体会和明白了物业管理的真正意义。虽然整个培训的时间不长，但在这短短的几天中，我的知识得到得到了更新、团队精神得到了提高、情操得到了陶冶，使我们受益匪浅、体会多多。

很荣幸三天培训完后我分配到了云趣园管理处，并在一区开展自我的实习工作。来到客服服务中心，发现自我实际掌握得到东西很少，需学习了解的东西太多。一区亢文顺主管看到我茫然的样貌，鼓励我多看、多做、多想、多问、多学。要求其他同事多给予我帮忙，以及接触各种服务工作的机会。来到客服中心的第一天，我便学会了开收据、入流程单、开采暖证明、接听电话等基本的服务工作。记得第一次接电话，心中充满了恐惧感，很机械的回答业主的一些简单问题，同事听到后，指出了我说话的机械，告诉我这样说话不容易与业主拉近关系甚至容易得罪业主，

这与我们的服务标准是远远不相付的。明白了事态的严重性，我时刻提醒自我，放松自我，在接电话时时刻坚持微笑，把业主当做自我的亲人。这样的做法得到了主管和同事的肯定。在接下来的日子，在同事的热心帮忙引导下，我学会了办理地上地下车位、续卡、以及在办理车位过程中的注意事项，比如：地上地下月费、年费，地下车库又分东西地库，业主车位的选择、车卡的办理等。用心对与业主息息相关的多种问题的了解和掌握，以便独立的更好的给业主服务。同时，经常和同事一齐下小区巡查，及时的发现问题，处理问题。

今日，我已经能够独立上早晚班，虽然有些工作还不太熟练，有些知识还是掌握的不够全面，有些问题还没有发现，但我学会了细心的问，以此来减少自我工作的失误量，与此同时来丰富自我的工作经验的积累。

在以后的日子里，我会倍加的努力，做一行爱一行，虚心的向同事学习，听从上级的安排，认真的完成各项工作。

1.从细微的工作入手，进取调整自我的心态，完成主角的转变。从学校到工作岗位，环境变化很大，所接触的人和事情一切都是新的。异常作为客服的我，服务的人多且杂，问题多且乱，我必须规整自我的心态，低调做人，高调做事，顾客就是上帝。

2.对于小区，自我还是不够熟悉，在即将到来的日子，我会多下小区，多发现问题，及时解决，随时跟踪。

3.对接触业主，熟悉和了解业主。在服务和本事范围内帮忙解决业主的需求和遇到的麻烦。让

业主真正感受到长城的服务宗旨：服务业主，报效社会。做到让业主满意和放心。

4.加强与同事之间的沟通，虚心的向同事请教和学习。作为新员工自我工作经验缺乏，很多东西都是靠想象来理解，在初期的工作中随时会遇到这样那样的问题，所以必须虚心认真的向同事请教。同时也必须处理好与同事之间的关系，团体合作，互相帮忙，共同为长城物业的发展贡献力量。

来到长城物业北京分公司云趣园管理处有一段时间了，自我也成熟的很多。感激身边每一位帮忙我的人，因为他的帮忙，他们的关心，他们的支持，他们的鼓励，我很快的融入了长城物业云趣园管理处这个团结向上，温馨友好的大家庭。很荣幸能在云趣园管理处打造自我演绎人生的舞台，还记得国优复检，自我被安排负责宣传栏，当时真的很怕，怕自我做不好，怕完不成任务。在领导的鼓励下，自我树立了信心，最终圆满的完成了任务，心中满是喜悦和自豪，自我能够为国优，为团体贡献一份力量。在以后的日子里我会满

从8月份参加工作到此刻，虽然仅有短短的四个月，却让我获益匪浅，学到了许多，也发现了许多自我的不足，让我不断地从自我找原因，不断去提高、发展。四个月似乎比之前22年得到的东西都多，在韶关和黄山这两个项目中，让我对工作有了全新的认识，明白了看似琐碎简单的工作，却都会因为自我的认真负责或者粗心大意而导致完全不一样的结果，与我之前对工作的认识完全不一样，所以我十分珍惜自我在工作中的这个主角，以进取的态度投入工作，将今年参加工作的心得体验总结如下：

1敬业精神。感觉自我在这个岗位上充满了期待，我很看重这个发展平台，虽然是最基层的工作，可是我认为仅有从最基层做起，不断的学习前辈们的工作方法，工作技巧，不断的完善自我，提高自我的本事，补充自我的不足，才会让自我变得优秀。虽然抛却了安逸的生活，可是这样的历练让我成熟的更快，能更快的适应工程中的工作，这是我成长的重要机会。所以我尽满腔的热情去工作，也感觉异常尽心尽力，我把它看得至关重要，因为这份工作对我来说来之不易。

2周密性和严谨性。刚进入工作岗位的时候，觉得这些工作看似只是简单的体力劳动，可是经过一段时间之后，发现自我的认识相当的狭隘。越是简单的工作，越是不能够大意，尤其是我们这种项目工程，因为工程的质量和效率直接影响着人民的利益，在电气工程施工过程中，有很多电缆管、接地线须穿越楼板、隔墙，或是其它建筑物，接地扁钢则要与建筑物底板钢筋、基础槽钢等焊接。如有差错，不仅仅返工困难，还埋下隐患，所以必须严格监控隐蔽工程的施工质量，这样以来工作的周密性和严谨性就显得尤为重要，在这个方面，我已经能够骄傲的说：我完全能够做的很好了。

3计划性。这是我所欠缺的，也是一向以来我所想尽力到达的目标，经过几个月的磨练，我发现其实计划性与工作主动性密不可分，主动性加强了，就会不断地对未来工作进行计划和安排，尤其是到了黄山项目的这两个月里，我对计划性的理解尤为深刻，由于公司领导的器重，让我带几个民工做一些简单的施工，让自我的工作有了必须的自主性。这个时候，计划性就显得尤为重要，做好了计划，任何工作做起来就会有有条不紊，否则就觉得工作好像一团乱麻，降低了工作效率。我觉得自我在这一点上还有待提高，在以后的日子中，我必须努力加强自我这方面的锻炼，不断跟前辈学习，避免避重就轻局面的出现。

4沟通合作性。任何工作都离不开一个团队的力量，这是我工作以来最大的体会。工作上需要沟通，需要合作，发挥各自的优势和特长，工作起来就感觉比较顺心、快捷。一个人的力量和智慧是有限的，可是如果能和周围的同事及时的沟通交流，把大家最好的智慧集合在一齐，那么，

不仅仅工作效益提高了，同时公司的人际关系也和谐了，这对中央提出来的构建和谐社会也贡献了自我的力量。

5个人素质的提高。刚毕业的自我，觉得如同一张白纸，有很多的地方学要去完善，有很多课本上没有的东西需要去学习，需要把理论转化为实践，同时工作中出现的新问题新思路需要不断的去充电，去学习。我觉得在这个方面我做的还有些不够好，刚工作的时候，应当尽快的明白公司是不会根据个人的学历和知识的丰富作为评判标准的，而是个人能够为公司创造的价值。所以无论何时何地，都要从小事做起从此刻做起，好好的学习，踏踏实实的干活，多看多记，默默地无形给自我积累一些资本，不断的提升自我的价值，我始终认为，今日努力的程度和提高的速度决定未来的位置！

在这个平凡的岗位上，让我看到自我存在的好多不足之处，也让我更多的是对自我的反思和对别人的尊敬，因为那里需要大家的共同配合，需要每个人都尽心去做好工作，更多的是给自我供给了一个平台，一个能够更多发展空间的平台，在那里，能够接触一些项目领导，吸取他们身上所含蕴的众多优点，学习他们运筹帷幄之中的气魄，对我来说，这是个提高自我的机遇，我想自我应当好好把握机会，不断提升，挖掘自身潜力，让自我能有所成就。那里是一个充满阳光和向上的环境场所，需要不断历练，不断提高，才能适应这份我深爱着的工作。我应当庆幸，更应当珍惜！在那里，心态很重要，进取向上的心态让我每一天都充满自信和感激，我相信，未来的我会更加的优秀，不断的为企业创造更多的价值。

怀信心，认真学习，踏实苦干，不断积累，争取早日成为长城物业的正式工作人员。

新人工作总结 篇6

工作已经一周了，开始两天在学着看走势图，周五开始打电话，面对一个个拒绝的回答，当时就有摔电话的心情，可那是公司。周一到周三，打电话的心情明显有了好转，不再会被拒绝的回答而打倒。可是一周了，没有一个客户，这让我真正认识到没有客户，分析的再多也没有价值。今天看了一个培训的视频，讲到了蘑菇效应，现在即使被忽视，也要忍着，因为你还没有长成，所以不要抱怨他人，要怨只能怨自己的能力不够。

作为一个新人，我们要做的是放下昨日的光环，不管是北大金融系的研究生还是专科生，不管是文科还是理科的优秀生，必须以不带光环的心去融入新一天的工作当中。给自己定个目标，当目标没完成应该思考问题出在什么地方，可以和老员工进行交流。绝不能为未完成的目标找到借口，人就是在借口中慢慢堕落的。

希望明天能做的更好。

新人工作总结 篇7

转瞬之间，20_年已至年末，在我入职的这两个月里，得到了部门经理，部长以及同事的细心帮助和指导，让我更好的融入集体，更快速的了解弱电工程师的工作，让我对本职工作有关信息系统，网络，以及监控的工作流程和操作规范有了一个具体详细的概念。经过自己积极的学习和实践，在过去的两个月里，我已经能够熟练掌握工作的要点，难点。并且能够独立解决相应的突发问题，以保证公司内部通信，办公不受影响。在取得成绩的同时，工作中也有很多不足，本人对20_年入职以来的工作总结如下：

一：现有设备的日常维护以及新装设备的安装调试

工程部弱电小组针对现有设备的日常维护制定计划，每周定期对监控，网络进行排查，发现问题即刻处理，不能及时解决的问题及时上报，小组讨论，做到在短时间内恢复监控网络的正常使用，办公楼，仓储，以及部门办公室出现系统，网络，通信故障，及时就位，快速排查解决问题。

对于新安装的设备，严格遵循安装手册，确保设备的稳定性，高效性以及兼容性。

二:互帮互助，提高效率。

在本职工作全部完成的同时，积极的参与到其他同事的工作中，尽自己所能挺高部门的工作效率，并积极的学习其他专业技术，扩大自己的知识范围。

三：工作中的不足以及20_年工作计划。

由于入职时间较短，对于特殊部门相对应的设备配置不熟悉，工作中很容易走弯路。对高端设备的操作流程不熟悉。在20_年一定要主动克服困难，积极学习和实践，要以最短的时间内完全掌握所有设备的操作流程和配置信息，从而在以后的工作中能够快速的处理突发问题，以保证园区办公楼，办公室，仓储的即时通信以及办公设备的正常使用

最后再次感谢，集团领导，主任以及同事的细心帮助和指导。

预祝永业集团在20_年硕果累累，员工团结，稳步发展，再创辉煌。

新人工作总结 篇8

时光一晃而过，转眼间我们送走了20xx年迎来了崭新的20xx年，作为公司的新人，我深深地为我的企业感到自豪，为我的岗位感到光荣和骄傲，在同事和领导不断地帮助下，我已成长为一名能胜任出纳工作的企业的一员了，在此对我个人在这一个月的工作做出总结，对20xx年的工作做出计划。

20xx年12月，我在领导的正确领导下，在和同事们的团结协作和相互帮助中，较好的完成了下半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将上岗工作以来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

本人认真遵守内务条令，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，当需要加班完成工作按时加班加点工作，能够按时完成；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。工作中任劳任怨，不计较个人得失，积极参加单位组织的各项政治学习，积极要求上进。

二、工作能力和具体业务方面

我在财务部门的工作岗位是出纳。岗位责任是现金的管理和收支，银行业务办理及结算，现金

及银行日记帐的登记和财务核对，手写支票工资及奖金的核对和发放。回顾这一个月的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作。首先，在领导的帮助下，我更了解了出纳岗位的各种制度及日常的工作流程，学到了很多工作中的知识，我更加的熟练了出纳工作。同时，充分的认识到在出纳这个工作岗位上一一定要做到坚持原则，责任重于泰山，要有“工作岗位没有高低之分，只有分工不同”的工作意识，这样才能更好的完成本职工作，体现人生价值。其次作为出纳，我在收付、反映、监督等几个方面尽到了自己应尽的职责，过去的几个月工作里在不断的改善工作方式方法的同时，顺利的完成了如下工作：1、严格的执行现金管理和结算制度，定期向主管会计核对现金与账目，发现金额不符时，做到及时反映，及时处理。2、及时回收单位各项收入，开出收据，及时回收现金存入银行。3、根据各部门和各人提供的依据，井然有序的完成了职工工资和其它应发放的经费的发放工作。4、坚持财务手续，严格审查，对不符合手续的凭证不予付款。

三、存在的不足与20xx年计划：

回顾检查自身存在的问题，我在专业领域的学习不够。我个人的理论基础，专业知识、工作方法尚存在一定的欠缺。针对以上问题，下半年的努力方向及工作计划是：

- 1、加强理论学习，进一步提高工作效率。通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事，增强分析问题和解决问题的能力。参加会计的再教育学习，提高自己的专业技能。
- 2、严格执行现金管理制度，认真掌握库存限额，按现金收付记账，凭证办理收付，金额方面要当面点清，防止工作出现差错。遵守各项规章制度，凡事按程序办。做到平时工作更认真仔细，作为对发票最后一关审查，一定要坚持原则，即使是已经审核过的发票，如果存在要素不全，内容笼统等发票，坚决不予报销。
- 3、做好现金银行存款日记账做到日清月结保证账证相符账款相符存取与银行账目相符的工作。
- 4、及时核对银行存款做到账款相符管理好相关凭证防止丢失。
- 5、与部门会计人员密切配合做到相互支持、配合。
- 6、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。在此，祝愿怡然酒业如丰收的葡萄一样硕果累累，20xx年蓬勃发展、再创佳绩，再次也真诚的感谢帮助过我的部门领导，感谢你们对我工作期间的帮助及指导，才能让我有了今天的进步和成长。

新人工作总结 篇9

11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11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，也为了能在新的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：

(1)由于经验少，从事销售工作时间较短，所以在工作中不能够像其他员工一样大胆、积极，对于浅意向客户，自己的跟进可能不够及时，所以在今后的工作中，一定要将不同意向度的客户分门别类做好记录，这样跟进的速度自己也能够及时把握，也能够防止遗漏订单；

(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；

(3)要提高自己的活跃性，多和别人交流交流经验，在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进；

(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--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。

2、重庆客户这里也大都意向不明，或者就是没采购权利、明年再说等等。为了探寻到客户的采购意向，在今后工作中，也应该和客户多聊，并且也要和客户搞好关系，以挖掘客户的意向为关键，这样才能抓住订单；

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，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，一定要尽全力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

每个人的学习工作方式都是不一样的，别人的不一定适合你，但是和别人交流也有可能对自己有所帮助。所以在工作闲暇之余多和同事进行业务上的沟通，了解别人和客户交流的具体情况，自己在此之上查漏补缺，这样对自己今后的工作都会有一定的促进作用。同时，也要常常总结自己的工作，看看这一段时间自己出单了没?和客户沟通的怎么样?有没有可以抓住的意向订单...
...

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。

总结四：软件销售新手工作周汇报总结

这个礼拜联系到了几个意向客户，其中A类客户：一个是威普讯通信科技有限公司，前前后后将近两个礼拜里我给这家公司通了六次电话，也把公司的相关需求全部挖到了。这是一家从事通信电缆、网络光缆的企业，其年营业额为1000万元-20__万元。财务部之前在谱成购买了一个金蝶迷你版，但由于现在业务量的扩大想购买商贸标准版。该公司在我们联系之前已经有别家竞争企业已经以最低的折扣想促成订单，可能是那边的价格低，想到服务可能不理想，所以现在直接询问我们的价格和服务，可能最快在这个月月底可能会定下来。本来我这边一直想找机会邀约上门的，但由于对方一直一直称说没时间，所以一直没能邀约上门。此外，该公司比较看重发票这个概念!但我对于发票包含的内涵实在不知道行情，包括什么税点的意思。

另外一个A类客户就是：长沙西卡进出口贸易有限公司，这是一家从事进口葡萄酒和香槟的贸易公司，仅通了一次电话，表示很有意向。但财务主管这两天都不在公司，需要找主管联系，接电话的会计无法做主。对方想上软件的意识非常非常强。如果能够一鼓作气的跟进下来，成交的可能性是非常大的。

这个礼拜其实挺不安的，因为来公司三个星期了，还没有业绩出来，心里有些着急。电话数量达到了，但却没什么效果，我觉得自己对于目标客户的定位不怎么准确，每天地毯式的搜刮，运气好的话一天可以扫到几个，运气不好的话很难搜到一两个意向客户。这样漫无目的方式让人很迷茫。但越急，越可能没有成绩出来。需要平常心，平常心。以上是我对于一周工作所进行的总结及心得，如有不足之处，恳望领导同事们的指导帮助。

新人工作总结 篇10

1、人生的脚步总是从偶然走出;之后的路越必然，便越感慨当初偶然的发生。

2、从4月份来__，已近一年，作为一个新人，写年终总结的时候，自然与别个不同;看看每天留存的版样，已是厚厚一摞，无声无息，却记载着每个夜晚在平台上的穿梭，像是成长的年轮，有迹可查，却又无法道尽。

在__9个月时间，基本以做时事版为主，其间，包括头版、热点、热线、社会、要闻在内的北京版组所有版面的报眉上，都曾清晰地责编后边出现属于自己的那个铅字组合。铅字是一种崇拜，崇拜总能带来欢欣。在__的报眉上首次出现我名字的时候，自己变成了彻头彻尾的新人，战战兢兢而又欣然。因为又重新战斗在钟爱的媒体领域而欣然;因为又回到“时时防备出错、夜夜须有激情”的编辑岗位而战战兢兢。但，一切就这样开始了。

3、

一直觉得自己不是一个具备快速适应能力的人。在度过了那段熟悉陌生环境的日子之后，蓦地感觉自己已逐渐融进了这个集体，重新开始分享媒体带来的乐趣。之后，开始做重头、大型报道。记得在编桶装水的热点稿时，我和__在兴奋之余，好几天都在探讨这个稿子的漏洞;在连续一周做xx大报道的时候，我和__一直在交流各自的心得;包括嫦娥一号的报道等等。之后，有了那么点点收获：在我来__的第三个月，获得了月优秀编辑奖。虽然已经而立，期间的足迹也足以让我看淡世事、悲喜，但对于这样一个奖励，依然掂起来沉甸甸。我把他看作付出换回的爱。

就像我常日里所说的那样，在夜班做编辑，本就伤害身体、透支生命，如果心底再没有一丝对这个职业的激情和爱，单就每月的工资而言，这个工种实在是划不来。工作，有时是一种喜好。

4、

部门领导一直在提倡做无可替代的编辑，其用意显然，是让大家做到足够优秀，称雄紫禁。但我想，在这个快速流转的世界，没有什么不能代替，越来越多的替代品的悄然出现便是明证。看看留存的那一摞版样，它会越来越厚。而它所替代的，是生命。

又一年结束了，这是我初来乍到的一年，就像逝去的日子一样，我的版面有阴有晴有圆有缺，但，我都认真度过了。对得起每一个版，就算对得起自己的生命了，因为它是生命的替代，我们一辈子也就只在做这一个事儿。

5、

生命就是每一个偶然的轨迹，而后重叠成必然，就看是快乐多一些，还是悲伤多一些。

新人工作总结 篇11

今天已经是20xx年7月10日了，从5月26日进入美日天津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，到现在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。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过打电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，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，可以说这算是一个改变吧!再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，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责任感还不是很强，工作动力还不是很大，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，自己的话术、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，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己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，不知道该如何说了，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，这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，因为我相信时间可以改变一切，要做到既来之则安之!

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者!就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着;现在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!可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着!面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一种最平常的心去对待，我想如果连这个都接受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可以了，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美日二部的，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，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊!但是终究是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变!因为路都是自己走出

来的，只要无怨无悔就足够了!

再说说我所在的 金钻盟 组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了!另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，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，至于原因上面已经自我总结过了，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，但是有信心完成!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面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进!把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进!一定要比这个月更加优秀!

伙伴们，大家记住：我们是最棒的!为了美日天分公司，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!相信自己是最棒的就足够了!

新人工作总结 篇12

我于20__年8月1日开始到公司上班，作为一名刚入职大明的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了这的环境和熟悉了这份工作，这将是我的职业生涯的一个新起点，我对此也十分珍惜，尽最大努力去做好这一工作。下面就我入职这三个月的工作和学习进行下回顾和总结。

一、虚心请教、努力学习。

作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是看图纸，熟悉公司产品的结构，加工工艺，并能独立操作折弯设备。在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教。

二、遵守制度、服从安排。

严格遵守公司的规章制度，在这段时间内从未出现迟到早退现象。我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更好的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学徒的身份向同事们请教工作中的经验，不断完善自己的工作技能。

三、辞旧迎新，展望未来。

通过这段时间的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与其他部门同事沟通少，在处理上事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，不能快速熟练的完成任务。转正后，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，还应该加强与其他部门同事之间的沟通交流，通过不断的学习和总结提高自己的工作熟练度和能力。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、认真的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的工作技能水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

新人工作总结 篇13

20__年即将结束，我将一年来空调的工作情况总结如下：首先，我们空调的主要工作，是肩负着生产车间各个工序温度湿度的调节，温湿度的好坏，直接影响生产车间设备的正常运行和产品质量的稳定。所以我们严格要求调节工，勤巡逻，勤调节，积极配合生产车间。同时，定期对他们进行培训，提高工作能力，保障生产车间的环境和产品质量。

在设备维修方面，我们定期有计划地给十三套空调设备进行检修、保养。对空调的每一台设备每天都进行听、闻、摸的诊断，及早发现隐患，杜绝设备事故的发生，减少停台率，避免影响温湿度的调节，对产品质量造成影响。

空压设备是我们工作的重中之重，我们派专人对空压机进行检查、保养，经常与厂家进行沟通、联系，并配合厂家定期给每一台空压机进行保养。虽然我们没有备用机台，所有设备二十四小时全负荷运行，但是，由于我们的工作细致，并没有因为产气量的问题对生产造成影响。

空调综合组肩负着全公司的电、氧焊、维修工具等繁杂的工作，同时还担当着公司所有的管道、暖气、澡堂的维修工作。只要遇到冒、滴、漏等现象，无论是卫生间还是食堂，我们都能够及时地进行处理，保障公司生产和生活正常进行。

一年来，虽然我们能够顺利完成公司交给我们的工作任务，但是我们在工作中还存在着许多不足之处，比如员工的操作技术还有待提高;空调中的部分设备需要彻底进行维修、改造等等。我们只有不断地总结自己，发现问题，解决问题，才能更好地做好下一年的工作。

新人工作总结 篇14

一年的工作已接近尾声，作为刚结束试用期的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结：

刚到房产时，我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，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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，我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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。

每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类错误的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：客户是上帝，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事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。

总之，四个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上就是我今年的工作总结。

新人工作总结 篇15

进入公司已经大半年的时间了，在这段时间里我学到了许多东西，也成长了不少。

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年4月中旬进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我对公司的各项规章制度进行了全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为销售人员，熟悉和了解网站项目各流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，自己在线注册会员体验，工作中遇到问题及时向其他同事请教。也在线收集其他一些同行业的资料，对比分析我们报告的一些优缺点。

3、每天必须的日常工作

- (1)网站文章的添加。
- (2)网站推广。
- (3)注册会员的审核及邮件的发送。
- (4)意向客户的跟踪及发掘。

二、工作中存在的不足以及改进方法。

20xx年已经结束，回想自己在公司九个月的工作，虽然工作还算积极努力，但仍有许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

2、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，认识不够，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、20xx年工作计划。

1、积极主动学习网站推广方式。通过e-mail、bbs、微博等不同方式把我们的网站推广出去，让更多的人知道我们的网站，有需求时可以想到我们的网站。

2、接待我们网站的访客，及时回复他们所提出的问题，使我们的网站始终处于有人在线接待有人在线管理的状态，为我们公司的品牌壮大发展打下良好的基础。

3、对于老客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

4、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。同时也要和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

5、抓住客户咨询内容，及时沟通，争取每月完成销售任务。

回首20xx，展望20xx!祝赵总在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝其他同事和我在新的一年里业绩腾飞!

新人工作总结 篇16

时光荏苒，岁月如歌，从毕业到加入冶钢代表室这个大家庭已经不知不觉就过去了差不多半年。从刚来什么都不会的愧疚到如今能给大家帮点小忙的充实，从刚毕业的迷茫到现在开开心心的工作，这得感谢冶钢代表室的领导和同事对我的包容与指导。冶钢代表室是一个团结和谐的大家庭，领导同事亦师亦友。大家认真的对待每一天的工作，认真工作中又穿插着一些欢乐，一个不经意的举动，一段笑到疯的幽默，让平凡的工作充满激情，让每天的工作充满色彩。半年的时间里，我从同事身上学到很多。从接到订单开始做销售合同到钢材的申运再到质量异议的处理，从申请付款到发票的抵扣等等一系列流程都有较为清晰的了解。任何一件复杂的事情都是由大大小小的简单事情交织在一起扭成的，其实我的工作并不难，但需要的是一种认真细致的态度，干练的执行力，干好自己工作中各个简单事情才能做好表面看似非常复杂的事情。

前不久，我去厂里二轧提货。由于是第一次去，验收组里我一个人都不认识，问了一圈好不容易找到发货班长。他先说等着，因为他们快要换班了，好吧，我等着。好不容易他们换了班却被要求继续等着，因为快要到吃饭时间了，吃完饭再装货。于是我继续等，终于吃完饭了却依然要求等下去，因为来了个冶钢内部火车装运钢材，按照规矩火车是优先于自提的。于是继续等下去，那一次提货差不多花了6个小时，大部分的时间都是在那毫无意义的等。回来后，我想了很多，也想了很久，心里也狠狠的骂过冶钢验收组的这些人，但后来也想明白了。表面上验收组这些人的恶意刁难是一个很复杂的问题，形成的原因更不得而知，但仔细想想，把这个问题拆开看，茅塞顿开！首先人家验收组根本不认识你，没必要给你帮忙，他在规定的时间内什么时候舒服了才会给你装货。其次，由于我匆匆忙忙的去验收组，连包烟都没带，别人对我的第一印象就不会很好。最后，虽然规定上是火车优先自提车辆提货，但自提车辆提的钢材少，需要的时间短，完全可以先装自提车再装火车，实际上班长就是变相的索要财物，而我却没表示，后来我也从张茂生和其他一些物流了解到提货确实是要花些费用。分析到这里，我一下子明白了，第二次去提货的时候，我特意带了些烟，还有一些饮料去验收组。进去的时候，我给每人一瓶饮料同时跟他们聊聊天、侃侃大山，很快班长就带我下去装货了，不到两小时钢材就装完，临走时我给班长和吊装工一人一包烟。后来去验收组提货，他们都会笑眯眯的说小伙子又来啦，提货一次比一次顺利。有一次和班长聊天的时候，顺便说了下过两天还要过来提货，两天后班长打电话问我今天是不是要下去提货，要不要先把钢材翻出来。截止到现在，我在二轧提货差不多1000吨，节省物流费用约15000元。

7月份，我开始管理辽宁富美阳光库房，非常感谢熊姐教我管理库房以及每个月帮我盘存。经过最初的磨合以及明确整捆提货的原则，阳光库房的管理逐渐走上正轨，库房的出入库账目清晰、准确，与实物库存一一吻合。阳光库房截止日前共入库吨，共出库吨，余下库存吨，销售成本元，销售金额元，库存占用资金元。

除此之外，我还管理合同的下订、变更。20__年冶钢代表室冶钢订货共计吨，申运共计吨，销售成本共计元。

20__年就要来临，新一年，新气象，新变化。虽然20__年这半年跟着熊师傅学到不少东西，但远远不够，需要学的还有很多很多。20__年首要的任务就是拿到驾照，早日承担一份责任。再次就是尽快认识冶钢各个分厂与我们业务密切相关的人员和部门，为将来的工作打好扎实的人际关系基础。然后就是要学会做人做事，三人行必有我师，让自己逐渐成为一个有独特人格魅力的人。

在最后祝大家在新的一年里身体健康，家庭幸福，万事如意，事业蒸蒸日上！

新人工作总结 篇17

一年来，本人能认真学习马列主义，贯彻--大精神，积极实际，在思想上按党员标准严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各级部门安排的各项任务。为公司尽心尽力，努力工作，主要情况汇报如下：

一、20--年年工作总结

从20--年2月份离开学校进入公司以来，到目前为止已经工作差不多一年了，在这过去的大半年时间里，回顾一下，觉得自己还有很多不足之处，有很多地方需要大量的学习，但总的来说，这一年是属于我机遇的一年，上有领导的关心和照顾，下有同事的支持和帮助，所以说也算是很

丰收的一年。经过在公司从毕业至今的工作历练，和之

前经受过的挫折，毕业时期的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来，并从中学习到了很多专业的技能性知识和做人的基本道理。我非常的感谢公司领导对我的信任、支持以及对我的培养，并且给了我一个很大的空间去尝试和提升自己，我真实的感受到这一年来学到的不仅仅是专业的知识，而更多的是开拓了我的视野，增长了见识。我相信大家在这个公司都会有这样的感受。通过这一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也慢慢的觉得自己适合在这一行业走下去。以上是好的方面，差的方面也有不少。刚进公司的时候，由于工作经验的不足、阅历少，情绪波动大，对工作产生很大的影响。有时候没有做到心平气和听取意见，对自己的定位也不太清晰。特别是在看到其他人员陆续离开公司时就更体现了出来。有时没有先考虑大局，直接按照自己的思想主观臆断，结果令自己后悔不已。

通过这半年多的接触和学习，一些有关照明设计的专业性知识，我在这方面的能力和经验基本是空白。这一年，走过的弯路不少，没有更好地去吸收别人的观点和长处以及他人的意见及观点，这和我的性格有很大关系。在20--年，我会注意这方面的学习和积累，冷静听取意见、有效的吸收，勇于接受批评，看到别人的长处。别人提出的观点和意见应该是经验之积累。对自己的成长绝对是有好处，没有坏处。心态是关键，20--年，新的一年，我将和公司一起努力进步，去适应公司的发展，迎接金融危机的挑战。

1、协助销售人员与客户进行交流与沟通

刚开始进入照明行业，对这方面一点都不懂，但通过在工作过程中领导对我的指教，和不断的积累与学习，现掌握了一定的专业技能及经验，能够有系统的去思考与设计方案，能够做到有条理的设计。

2、改造及新建项目的现场勘察

3、照明方案的全面设计

4、工业照明配电施工图设计

5、标书的制作

二、技术分析：

1. 公司技术力量的分析：优势和劣势

优势：1)技术部人员适中，尤其是在金融危机的非常时期，可以更多的节约公司的各项支出。

劣势：1)技术部人员都是半路出家，技术欠缺

2)缺乏主观能动性，

3)工作量较大，工作效率不高

5)管理制度不够严格，个人管理能力有限

6)缺乏进取精神，借口较多

7)缺少新知识的培训

2. 20--年的工作计划和部门建议

工作计划

1)在金融危机来临之际，加强专业知识的学习

2)加快重点项目的工作步骤，提高工作质量

3)对以前所做的方案及设计，进行全面化的总结，改掉以前写方案的弱智习惯

4)加强户外亮化的学习，通过书本和网站

5)利用工作外的时间，学习控制系统的照明

6)提高效果图的制作能力，

7)尽量避免其他方面的干扰

8)及时与客户、销售人员保持联系和沟通

部门建议

1)技术部人员经验不足，没有形成一套完成的知识体系，没有合作精神，需要组成一个好的学习环境，共同提高。

2)户外亮化技术欠缺，楼宇控制系统设计的相关知识欠缺，建议增加相关人员。

3. 20--年要提高和改良的部分(个人、部门)

个人

1)做事欠缺纤细部分，设计时加强对一些细节的处理。

2)对心态方面加强，对自己的知识进行系统的整理、加强学习。

3)与他人交流能力需要加强，多学习一些相关的专业知识。

4)加强对户外照明方面的认知，加强与他人交流和沟通的能力，多学习管理方面的相关知识。

部门

1)加强部门人员的沟通、及时反馈，配合有序的完成领导或销售人员所交待工作，达到理想状

态。

2)增强与其它团队的工作配合，合理有效地计划工作。

4. 部门管理：

1)技术部每月及时上报工作情况

2)部门学习：规定时段交流心得，虚心向领导和他人学习相关知识

3)工作标准：做事要彻底,反馈要及时,善于钻研

三、明年的个人提升的计划

1)对工业照明设计方面的知识进行加强学习

2)对户外亮化和控制系统进行全方位的学习

由于我是今年刚毕业，经验严重不足，对管理方面的知识严重空缺。需向领导和部门经理讨教，虚心学习。

四、20__年希望的锻炼或工作机会

在本职岗位上做好本职的工作，加强本职岗位能力的学习。希望能够在户外亮化和控制系统方面多一些锻炼，了解销售和技术支持在公司运营中的关联。尽可能多的与客户沟通，良好的沟通能力是方案设计成败的关键。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献!

新人工作总结 篇18

时光荏苒如白驹过隙，转眼间我来到公司工作已经一个多月了，在紧张，忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事的帮助下，我边学习，边工作，有进步也有不足。下面就我一个多月的工作做出如下总结：

一、人员招聘

1.这一个多月我协助郭部长进行人员招聘，通过了解各部门新增岗位及实际人员需求状况，先后通过各种不同招聘渠道(网络、报纸、贴招聘广告等)预约面试240多人，实际参加面试70多人，但由于公司与部分应聘人员在某些方面无法达成共识，最终试用11人(财务经理1人，总经理秘书1人，跟单4人，打版1人，文员1人，车工2人，后勤1人)，其中2人(跟单2人)自动脱岗。

2.对于司机、公司营销人员等职位的人员招聘一直在进行，只是来参加面试的人员较少，且司

机一职，公司无法与应聘者达成共识，而销售薪资方式一直未确定，导致不能及时通知合适的应聘人员及时入职。

通过这一个月多的学习，在郭部长的指导下，我已基本掌握人员招聘的具体流程。

二、与部分员工签订劳动合同

在郭部长的指导下，这一个月多为一些新进员工办理了入职手续并与其中部分人员签订了劳动合同，进展还比较顺利。

三、同步更新

- 1.员工通讯录、花名册;
- 2.考勤指纹的录入;
- 3.考勤系统的增加、更改、删除;
- 4.请假条与漏打卡填报单的整理;
- 5.收集各部门考勤并整理考勤汇总表;
- 6.社保减员、增员的管理;
- 7.月底向总经办主任汇报公司下月过生日人员名单。

四、协助郭部长制定、修改、补充各项人事规章制度，建立公司员工电子信息档案

1.起草公司部分主管级以下员工的员工岗位职责交由部长审核。2根据员工填写的员工应聘登记，信息登记表，身份证复印件，学历证书复印件，资格职称复印件等建立员工电子信息档案，并整理公司以前应聘人员信息，以便查找，为后续建立公司人才信息库做准备。

五、员工关系工作

- 1找各部门员工聊天，了解其思想动态，并有针对性的向部长汇报。
- 2配合各部门工作，协助部长解决某些突发事件。

六、后续工作计划安排

(一)部门常规性工作

- 1.日常工作：协助部长进行人员招聘，新员工入职及离职人员手续的办理工作，相关资料的收集整理，员工电子信息档案的整理、更新、完善。
- 2.社保卡的办理，每月一次同行业薪资调查。

- 3.对试用期员工进行管理，争取留住有用人才。
- 4.协助部长对公司办公设备(电脑、打印机等)出现异常情况进行维护。
- 5.领导安排的其他工作。

(二)学习相关知识

- 1.充分学习公司各项制度，了解各岗位工作职责，以便人员招聘更高效地运行。
- 2.逐渐接触学习人力资源管理六大模块，后期重点是学习人员培训、绩效考核、员工关系管理。
- 3.对工作进行分析，对于不足的地方进行改进，针对一些不太顺利的事情，理清思路重新整理。
- 4.虚心向他人求教，平时不懂的及时向部长或其他人求教。
- 5.阅读相关书籍，养成良好的阅读习惯，拓宽视野。

七、总结

在我工作的这一个月期间，在郭部长的指导下，我已基本掌握：人员招聘的流程、员工入职、离职、社保等的办理，对公司的各项政策也有了更深的了解。在一些工作中也出现过错误，我会在今后的工作中不断改进，争取让领导满意。

在公司一个多月期间，我基本能完成自己的本职工作及领导交办的其他任务。这与领导与同事的关怀是分不开的，在此衷心地感谢你们!在接下来的工作中，我会不断地学习并提高工作效率，调整工作态度与工作积极性，与同事和睦相处。以上是我这一个月的工作总结。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我将一如既往地工作，以踏实、勤奋、虚心、认真的态度勉励自己，尽自己最大的努力将工作做好。

新人工作总结 篇19

为一个公司的新人，在进入公司半年之后，我一直在办公室工作，自己要做的没有别的，只是一直不断的工作下去，在20xx年上半年的工作中，我觉得自己经过半年的工作，成长了很多，办公室的工作就是需要自己慢慢的琢磨，虽然不是那么早的就适应，但是只要工作的时间长了，办公室的工作自然就会了很多!

20xx上半年，在办公室领导的领导下，在同事们的支持和帮助下，较好地履行了工作职责，基本上完成了工作任务。办公室工作事物多，头绪杂。初到办公室，毫无头绪，不知如何开头，于是谦虚地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，本着“先学一步，多学一点的原则”，主动向同事请教，半年来非常感谢同事们对我的帮助。

在这里做过的工作不想多提，因为都很零散，做每件事之前我都告诉自己要认真，宣传栏的设计自己较满意，但感觉对稿件的拿捏上总觉得不够深度和广度，总拿着这样的稿子到领导那里修改自己都觉得不好意思，所以今天想过多的做一下自我检讨，这半年中总结出自己一个的缺点就是“惰性”较强。有些工作不能做到今日事今日毕;对待事件的灵敏度不够高，造成宣传不及时、不到位，直接影响稿件的质量;有时做事会出现虎头蛇尾，有计划，但往往落实效果不理想;对待工作中出现的问题，不能一针见血的找出问题症结所在，缺乏理论知识学习。

在今后的工作当中，

一是要加强理论知识学习，多看一些对工作有帮助的相关书籍，提高工作能力，做好本职工作。在原每月向市公司必投一篇稿件的基础上，提高稿件质量，提高对事件反映的灵敏度，多投稿，更要多学习，多请教，开阔视野，拓宽思路。

二是要勤奋干事，积极进取。认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤。一如继往的踏实工作，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，力争高效、圆满、妥善地做好本职工作。

三是要坚持做到每日记工作日志，并及时总结，找出差距与不足，及时改进。

请领导和同事们监督、批评、指正，我一定会用心、尽力去做，为综合办公室各项工作的顺利开展做出自己的努力。20xx年下半年的工作还在继续，我的办公室工作也在继续。我想说的是，只要自己不断的努力，就一定会得到自己一直以来不断的认识后果，我会一直不断的努力下去，我相信我会在不断的成长中得到更多的进步，这是一直以来我的成长中的烦恼，现在我就是这样。

办公室的工作只要掌握了一定的认知，就会越做越好，并不是一下就能够做好，只要长时间坚持不断的努力，就会做好这一切。我的直觉告诉我，我会一直在公司中发展下去，所以我会更加努力的工作下去，相信自己一定能够做好!

新人工作总结 篇20

20xx年1-10月份，网络营销部飞速发展。经过这一年的内部团队建设，现已成为一个由8位营销人员组成的、朝气蓬勃富有战斗力的年轻团队，一年来，网络部不断摸索研究，结合公司运营实际，形成了以技术组、外拓组、客服组为格局的三位一体模式，形成了具有宝冶技术特色的网络营销部团队，内部员工分工明确，互为竞争、互相学习，团队建设稳步前进，为后期的大发展奠定了坚实的基础。

今年，是不平凡的一年，在领导的正确指导和鼓励下，全体员工勇敢沉着应对各种客户，通过多种手段、齐心协力，扎实工作，努力克服重重困难，认真落实各项工作任务，20xx年的工作取得了可喜的成绩。

现就一年的每一周工作总结如下：

1、客户管理升级。实现客户定期回访使客户满意度92%，完善了CRM客户管理系统，新开发了合同管理系统，大大提高了合同归档与查询的效率，科学化的客户管理模式，将使客户管理效益上大大提升。

2、营销型网站建设与关键词排名。将原有的焊接网改为装备制造与焊接网、并且新建中国精密装备制造网。在经过多次SEO后，网站的架构与代码在网站排名上有很大优势，有利于搜索引擎的排名。目前排名在百度首页的关键词有：无损检测、装备制造、能效评估、蓄冷空调系统改造等。

3、网络与网站维护。协同办公OA、公司各大网站与网络维护有序进行。确保公司内外网正常运作。今年，我们还将公司大部分服务器转移了空间服务商，确保网站访问速度，目前网站的访问速度是之前的5倍。

4、与电子商务企业交流。积极参加各种节能产业各种展会、组织参加阿里巴巴、百度、谷歌、天擎、搜狗等多场网络推广活动，从中汲取营养，宝冶技术一直与内业电子商务企业保持着密切联系。

二、营销分析

20xx年1-10月网络部累计承揽项目476个，营销额累计1375万元。累计跟踪营销信息236条，跟踪信息456万元。

分析：

1、产业均被覆盖，产业成单量不平衡。从报表上不难看出，公司所有专业均被覆盖，尤其是在装备制造、检修技改产业跟去年相比均取得了新的突破。从成单数量来看目前还成单数量最多的主要集中在房检站、钢结构部、加固工程部、材料检测部、等部门。但是装备制造产业及检修技改产业这两个专业做的还不够，还需加大力度重点推广。

2、询价客户较多，丢单现象明显。经统计分析，大部分潜在客户丢单都是因为价格因素丢单，事实上价格是网络营销的重要因素，现在的客户询盘基本都有货比三家的习惯，后期需要业务部门与市场部门相配合在管理上进一步降低成本，提高价格竞争力。另外还有一大部分客户项目还未实施，目前处于做预算的阶段，后期需要加大力度跟进此类项目，从而提高成单率。

3、产品。成单数量和询盘数量最多的是房屋质量检测、材料检测、钢结构检测;建材厂的询盘数量多，潜在客户、大客户以及长期客户容易培养;目前国家大力发展节能产业，因此节能检测市场前景很好。后期可重点推广节能产业;加固施工等单体数额大，但跟踪耗时较长。后期还可在装备制造及检修技改挖掘潜力。

三、企业信息化管理

1、网络管理

网络部为各部门提供打印机故障排除、系统故障解决、软件杀毒等服务95余次，确保企业网络办公。

2、OA协同办公系统维护与流程建设

网络部根据工作需要，对80余个相关流程进行了修改，全新升级了宝冶技术-承揽合同评审会签流程，在OA门户左下角设立了

相关问题解决办法：OA流程无法查看等原因及解决办法，新增了OA目录压力容器安装、改造、维修体系管理，并且添加了上海文明网之宝冶技术专页的链接;目前系统维护工作稳定、安全、快速运行，保证了公司员工正常使用。

3、系统建设

新开发了合同管理系统,重新制作了例会系统，此例会系统已经发布到外网，可以在任意地区使用，包括手机也可以登陆使用，功能非常强大。

四、网站建设与网络推广

20xx年网络推广手段丰富，综合采取了谷歌、百度等收索引擎推广，阿里巴巴网销宝、一比多、一呼百应等B2B平台推广;书生商友软件、营销宝等软件推广等多重推广手段。

1、公司官网重新架构、新建中国精密装备制造网

官网由于SEO的需要，重新使用php语言进行重新开发，保持原有的页面样式不变，但是在代码和网站结构方面进行重新架构，并新增了微博，在首页各个板块新增了节能产业，并添加了热点关键词，此次重新架构将为以后的百度优化铺垫了基石。新官网如图X。

同时，为突出产业的专业性，大力拓宽装备制造产业，在领导的统一部署下，全新开发了中国精密装备制造网，在短短一个月内，该网站装备制造排名就已经排在百度首页，也充分说明此网站代码和内容本身的优越性。

2、新增宝冶建筑工程司法鉴定中心和灌浆料代理页面
新增了灌浆料的代理页面，面向全国诚招灌浆料的代理商。

3、工程焊接网改版为宝冶装备制造与焊接网

为了更好地整合公司的产业，目前已将部分装备制造产业整合进工程焊接网，并进行着重推广，目前工程焊接网已经重新命名为宝冶装备制造与焊接网，着重推广装备制造相关的产业。

4、搜索引擎和商铺营销 百度、谷歌帐户优化,关键词重新分组，进行主次分层式推广，充分发挥关键词最大利益化，同时也便于关键词管理与日常维护。阿里巴巴商铺、慧聪商铺、全球五金网、一呼百应等付费推广要综合考虑，合理出价，做好整体的规划。坚持在B2B平台、行业网站、搜索引擎发布企业信息，每周关键词整体检查，并形成文档，更新每周需要发布的产业关键词与网站URL，不断改进发布方法，提高发布效率，提高网络信息质量。

网络营销部众人合力搭建B2B商铺群，目前有600余个商铺已经搭建完成，网络部会不断注册新的商铺，为20xx年网络营销工作奠定坚实基础。

5、微博与微群营销 坚持每天更新宝冶技术官方微博，不断引来关注，目前已经有900个粉丝，这个数字还在不停增长中，目前还建设了宝冶技术微群，借助微群这一平台用户基数大，用户活跃度高的特点进行的包括品牌推广、活动策划、个人形象包装、产品宣传等等一系列的营销活动，全面提升宝冶技术品牌影响力。

6、软件营销 为了充分利用现有的 书生商友 软件，每天坚持发布20条群发信息，其中包括商铺的注册与网站的外链发布，可以迅速提高网站访问量。

7、视频营销 20xx年网络部策划一系列网络营销视频教程，其中包括推广与营销两部分内容，目前，利用现有资源进行拍摄与录制，完成了视频的一系列处理与制作流程，现已制作了网络营销实战教程 九集教程，已经上传至优酷，并在优酷已经得到好评。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发