# 2024年新人公司工作心得体会

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-09-13

*当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。在一个公司里面，不管男女老少到了年...*

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

在一个公司里面，不管男女老少到了年底的时候都要对工作进行总结，有些还要上交给上级，一份工作心得总结对于老员工来说已经是小事一蹀了，但对于新员工来说就头痛了，很多新员工不明白如何撰写工作心得总结，那么下头就是一篇新员工年终工作小结，可供参考。

自\_\_\_\_年\_\_月参加工作至今已一年有余了。短短一年时间，如果说我彻底完成了从一个初出茅庐的毕业生到走上社会的工作者的蜕变过程，妄加确定总结，显然是颇有些不自量力了;但倘若一言不发，故作低调，做麻木不仁状，又有不尊重事实之嫌——两难之际，只能斗胆按照自我的想法，把这段时间的一些感触一些体会或客观或主观的记录下来，算是一个不成熟的小结吧。

我从来没有怀疑过我的思想政治方面学习的与时俱进，直至\_\_\_\_年\_\_月\_\_日。那一天，当我百般遗憾的得知自我投稿至人民日报社的一篇关于科学发展观的短论未发表的时候，我怀着“文人相轻”的破情绪上网搜索了几篇相关的理论研究文献，不禁叹服：“井?不能够语于海者，拘于虚也;夏虫不能够语于冰者，笃于时也”——我自以为自我对于“和谐”对于“科学发展观”的理解有了创新有了必须深度的时候，相对于无数深刻解读这一指导思想的学者而言，无非是井底之蛙不见天而已。

工作态度认真，进取负责——在各式各样的工作心得总结中，我看过很多类似的自我评价，我从来没有怀疑同志们的工作态度——我本来也打算这样小结，但寻思这个句子的概括性可能太强，作为一个一整年工作的小结，对我来说可能忽略了太多的东西。

这一年见习期里，我有过刚参加工作时的热情，有过一展宏图的冲劲，有过“数风流人物还看今朝”的怀想;我也有过失败的受挫感，有过受到批评责备的委屈，有过憋在肚子里的苦水——想我的第一个工程“\_\_\_\_”设计出图的时候众人围绕在图纸旁或指点或批评或嘲弄，那图纸的错漏颇有些“虽人有百手，手有百指，不能指其一端;虽人有百口，口有百舌，不能名其一处也”的壮观;那设计者“崔皓”的脸上，也少不得青一阵红一阵，鲁迅先生说“横眉冷对千夫指”——呜呼，那时的我，只怕在千夫指之下还能站立着就很不错了……重新出图——沮丧过后对自我的重新认识。

一年了，看着自我上头列举的“主要工作成绩”，想想实在也相当有限。可是从胡总的口气来看，似乎图纸质量的确有了相当的提高——一切都归功于我的师傅谢工——没有她对我严格的训练，没有跟她一齐加班的若干个深夜，没有她不间断的提点指导，我就不可能从两天画一部楼梯成长到此刻能基本按时完成手头上的任务，我也绝不可能从校对后图纸上的“满江红”到此刻的“比较红”，将理论知识和实际工作的逐步结合也许我要摸索更长的时间——感激不尽!

林林总总，总归是言不尽意，可是既然是小结，纸没了，文也顺势结了吧。最终在这转正之际，感激一切一年里帮忙过我的同事、朋友，并祝自我第二年的工作越来越好。

我是在今年七月份正式加入银行这个温暖的大家庭，入职六个月的时间并不算长，但足以为我划上深邃的记忆。因为这里包含了太多的教诲和厚爱，包含了太多的支持与帮助。在此，我向那些给予我感动和快乐的领导和同事表达我深深的谢意，感谢你们的帮助和支持!总结这期间的工作履职情况，主要体现在以下几点:

在思想上，一方面，我坚定自己的政治信仰，始终以一个党员的身份严格要求自己。努力提高自己的思想觉悟，坚持中国共产党的领导。积极参加分行和支行组织的政治、业务学习，学习态度端正，遵守行纪行规，尊敬领导，团结同事，明确锻炼目的，服从安排，积极参与内部事务，虚心求教，积极主动地把自己所学的理论知识运用到实际工作当中来。另一方面，在工作上转变思想态度，银行在银行业的发展还有许多尚待完善的地方，尤其是个人业务开展起来还面临很多困难，这要求我们在思想上必须有一个转变。未踏入银行之前对我行并不是很了解，所以来到这里之后强烈的反差，使我很长一段时间情绪一直处于低谷，看到重重困难，我退缩过，甚至想过放弃，但支行温暖的大家庭让我又舍不得离开这里，经过一段时间的思想挣扎我终于明白人必须学会适应环境，而不是环境适应你。

在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，我也取得了很大的收获，在这期间接触了个人贷款业务，学会操作流程。

在理财业务营销中虽然碰了不少壁，但这都可以为以后更好的开展理财业务打下基础。在日常服务客户中找到快乐。为自己树立以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了“以客户为中心”的重要性。在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，切实为客户服务，才能在竞争中立于不败之地.

在学习上，认真参加行里组织的各项培训、考试，学习了分行组织的零售银行客户经理销售能力提升培训，同时还顺利通过保险代理资格考试。利用空闲时间我不忘学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间，提高自身的理论水平，七月份到十一月份参加了国际金融理财师学习(cfp)，这次学习使我的理论知识又上一个新台阶。在日常还实时关注经济政治形势的变化，开阔了视野，丰富了知识，为更好的服务客户打下基础。

不积跬步，无以成千里。在这段时间中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。在组织参加半岛网举办地宝龙相亲会时，行领导很信任的把这项工作交给我来完成，做了前期的准备工作，却没有实地考察，导致活动组织当天耽误了很多时间，使同事搬着重重的宣传工具跑了很多路，在此向大家道歉。在过去的时间里很多工作总是说的多做的少，想的多行动的少，没有行动永远都会处于婴儿期。每一次经历都是一笔财富，因此在今后的工作中，我将坚持多实践的工作作风，“宽以待人，严以律己”，不断完善和细化自己的工作。

在销售方面，由于计划不清晰、目标不明确，以及思想上未能真正的解放，以致营销工作没有实质的进步。总结这段时间的工作，今后的营销工作应贯彻到每一天，走出去营销客户，将营销工作作为我的基础性工作来抓，只有持续性的营销才能转被动为主动。应将各项营销工作量化到每月，每星期，每天不断总结，对比。

路还很长，需要努力的事情还有很多，尤其是我所从事的理财岗位还没形成一条完整的模式，需要我们共同努力。新的一年，我行的个人业务会不断完善，我将紧紧跟随行的领导，不单单销售我行的业务，让看客户对我行有新的认可。

动力抒写着激情，在每一个季节绽放光彩.相信自己能做的更好!

刚由学生生涯过渡到社会舞台，开始由青涩的校园生活融入到复杂并富有挑战性的社会大熔炉中，将是检验我们在大学学到的知识技能及对社会地适应力的时机，心里既兴奋又感到有些茫然。面对当今严峻就业的形势，我算是一个幸运儿，通过自己的努力，荣幸的考入黔南州福泉市国土资源局。

刚到单位，我们几个新人对工作环境不适应，对工作流程非常生疏，领导根据我们各自的专业和特长安排我们到各科室学习，我被分到地籍科，在一边学习一边工作的三个月里，我从中受益匪浅，感受颇深。为了更好的完成我以后的工作，我必须做到以下几点。

1、要不断地学习和思考，增强服务于民的大局意识。在大学学到的大多都是杂乱的理论知识，进入工作岗位，更多的是需要实践能力。面对实践能力偏弱和专业不对口等难题，工作起来难免会不知所措，只有不断地加强自身的学习，才是解决这些难题的最好手段。如：先了解一些工作的基本常识，对实践操作不懂的要积极主动的向领导和同事请教，要以为人民服务为出发点和落脚点。

2、要学会换位思考，强化体察民情意识。作为地籍科的工作者，每天都会直接接触广大的群众，群众是直接的承受者，感触最深。普通老百姓来国土资源局地籍科办土地使用证，是第一次也可能是最后一次。我们没有任何理由不让他们感受到优质的服务。虽然前来办事的群众和工作人员之间难免有误解，群众也会发发牢骚，但是我们也应该耐心倾听，不需要争吵不休，多换位思考一下，也许事情会好办很多。所以，在以后的工作中，我要认认真真地接待好每一位来办事的群众、学会换位思考。

3、规范自已的言行举止，不断改进和提高服务质量和服务水。工作人员每天都在和群众接触，他们的一言一行直接代表着国土资源局的形象，所以作为在这个科室工作的我要时刻注意规范自已的言行举止，不断改进和提高服务质量和服务水平，努力为国土资源局树立形象，也为福泉市今后的发展献出自己的力量。

人生有许多多个驿站，每个驿站都标志着一个过程的结束，同时把标志着另一个过程的开始。5月6日，经过公司的面试，我终于有幸加入\_\_集团\_\_店\_\_总店，

光阴似箭，不知不觉已经加入大商将近3个月了，在这段时间里，公司的领导、同事都在工作、生活上给了我无微不至的关怀和帮助，在成为大商人的这段时间里，我进一步的了解了大商，我无时不为自己是一名大商人而打心底里感到骄傲。

冰冻三尺非一日之寒，我深知要把我们部门所有需要能力全部掌握并非一朝一夕就能完成的，也不是快马加鞭就能达到的，而我需要的就是学习、积累、再积累。在这两个多月来我总结出总结下来主要有以下几条：首先要找准自己的工作定位，明确自己的工作职责，要加强同事之间的沟通，汲取别人经验。二是工作中遇到问题不要怨天尤人，从改造自己入手，适应环境。平时在工作中及时反思自己工作中存在的问题，努力培养和提升自己各方面的能力。三是从细微工作入手，积极调整个人心态。从简单处入手，做好工作细节，细节决定成败。工作中不断地调整自己的心态，以积极的心态做事，一个人如果在任何时候都能保持快乐、积极的心态，那么这个人一定是生活中的强者，因为快乐积极的态度会让人变得坚强有力起来。四是失败是成功之母，反省是成功之父。这是一个心态的问题，在工作中，要有目标，不怕失败，不怕被拒绝，成功才会离你越来越近，同时要反省“我今天哪里做的好，我今天哪里还可以做的更好”。通过不断地反省，不断地进步，不断地靠近成功。

公司的企业文化、团队建设做的很好，刚进公司便赶上我们\_\_地区集团的篮球赛，本来我还以为篮球赛就篮球赛，没感觉到有什么特别，在来到\_\_省体育馆的同时，我发现我感受到了大商的魅力。我们\_\_集团\_\_地区集团总裁皇甫立志、\_\_集团\_\_地区集团党委书记\_\_也到场为参赛职工加油助威。场面出乎我的想象。各参赛方所展现的风采、团结共进的表现更是让我热血沸腾。

路漫漫长其修远兮，我的事业现在正是起步阶段，我会用自己的工作表现来回报大商，之后还有更多的困难和挑战等着我，我相信我有能力应对来自各方面的挑战和困难，一定能把自己的本职工作做好做精!做一名合格出色的好员工。

来到公司已经十个月了，在公司严格的淘汰制度下我此刻也能够说是“老员工了”，但在采购我是一名新人。

在采购部的日子我学习到了很多也得到了很多，在工作上：做事情学会了多想想多问问的习惯，在劳动中锻炼了自我的耐心和恒心同时，也明白了父母挣钱是多么的难，更是明白了工人们挣的钱是无数汗水换回来的!还有就是公司发展是多么的不容易，同时也改掉了自我粗心大意马马虎虎的坏习惯。

生活上：从以前的沉默寡言变得活泼开朗了高兴，更多的是在人际关系上得到了锻炼，在那里的同事之间就像是一个大家庭一样，在工作中是自我的上级是自我的同事，在生活上就成了自我的叔叔阿姨，自我的兄弟姐妹。在上班的时候上级领导会教导新职员怎样才能做好工作怎样去做一件事情，和做工作的方法，在生活上也会得到关心照顾(因为是述职报告不多写了)。

这些对于刚刚走入社会的我们是十分重要的因为我们的羽翼还没真正强壮结实。

当得到消息要调入采购的时候情绪是很激动的，因为采购在公司地位是很高的也就是说公司相信我能做好这分工作，在那里我所接触的是直接应对销售商，这和我以前做销售是有根本的区别，如果说销售在和客户淡价格的时候我能够用一天两天甚至更多时间去准备，那么在采购的时候我务必在几十分钟或几分钟之内去把对手打到，用最少的钱去买到最好的，采购的职员不多但工作都十分具体明确，作为新鲜血液的我在采购能做的并不多，因为我的经验我的阅历还没有真正的算的上一个合格的采购员。所以大家对我的期望值很高，都在细心的教导培养我，我也会努力学习因为我明白在其他公司是不回有人来“教”你的在今后的工作中我会努力的提高自我的业务水平，用心参加公司组织的活动。

我深一个采购员的职责，也深感一个采购员的光荣，成绩属于过去，未来才属于自我，作为一个青年，我明白我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

【2024年新人公司工作心得体会】相关推荐文章:

新人公司工作心得体会怎么写 新人公司工作心得体会范文

公司新人工作心得体会精选6篇

2024年新人工作总结报告模板 新人工作总结报告范文

2024年新人入职工作心得心得体会最新3篇

新人工作总结报告模板 新人工作总结报告范文

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找