# 新入职三个月工作总结

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-10

*工作总结是以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。本站今天为大家精心准备了新入职三个月工作总结，希望对大家有所帮助!　　新入职三个月工作总结　　今天举行了《新员工入职培训》，整体效果还不错。通知到的每一位员工都到了，虽然有些人迟到了点...*

工作总结是以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。本站今天为大家精心准备了新入职三个月工作总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　新入职三个月工作总结

　　今天举行了《新员工入职培训》，整体效果还不错。通知到的每一位员工都到了，虽然有些人迟到了点，但还是来齐了，一共到了十八个人。培训课程一共讲了两个小时，自己都没有预料到能讲这么久。按我的预测，不会超过一个小时。

　　这次培训，采取的是圆桌讨论式这种比较轻松的授课方式，通过人人参与、各个发言的行式来培训的。人人发言的好处，一是要调动大家的积极性，产生互动;二是要集中大家的注意力。新员工入职培训的主要目的是让新员工了解企业、感受企业文化，更快的融入到企业这个大家庭中。授课的主要目的是了解企业，而不是通常的知识性授课，所以要给员工一个比较轻松的企业氛围，让他们感知到企业的前景光明，管理规范，对待员工明主的和谐氛围。

　　这次培训比较好的地方有四点，一是和员工的互动不错，这得益于前两晚上看了崔冰的员工培训视频;二是克服了胆怯的心理，刚开始心里有些紧张的，但越讲就越放开了，我战胜了自己的胆怯心理。其实，人们说的没有错，人最难战胜的是自己，只要你战胜了自己，跨过了自己的这道坎，再大的困难也可以克服。我跨过了自己的一道小小的坎;三是不再照本宣科，很多地方都展开讲了，自己的课前准备得还不错。以后的新员工入职培训我可以做好，而且，我相信我会越做越好的。四是我事先拿了一份人员名单，请人回答问题的时候，基本能叫出每一位培训者的名字，除了保安和园林有一个叫不出来之外，都能名字和人对上号。直呼人的名字有个好处，可以让人有种被重视的感觉，尤其是保安、保洁人员，能够感受到公司对他们的关注。

　　虽然这次有了很大的进步，但也存在很多不足，主要为以下四点：一是普通话不够标准，这是我非常应该注意的地方，再好的培训内容，如果你的普通话不标准，也还是带点乡土气息的，我以后我找方法去改正;二是时间控制的不太好，一共讲了两个小时，我自己都没有意识到，中场也没让大家休息一下，导致到最后，有个别人有些思想不太集中了;三是自己的知识面还是不够广，有些东西还是讲得不够透彻，以后还要拓宽自己的知识面，讲得更深入一点;四是自己激情不够，还没有很好的调动大家的积极性。以后，要引入一些小故事，影响他人，多看一些营销、推广、成功学、激励等方面的视频，向他们学习如何感染他人，把自己的激情传递给他人。

　　要想做好一名管理者，尤其是人力资源管理者，就一定要擅于培训，要达到专职培训师的水平。

**新入职三个月工作总结**

　　时间一晃而过，转眼间来x已经三个月了。在这一段时间里，自己努力了不少，同时也进步了不少。学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，在领导和同事的悉心关怀下，通过自身不懈的努力，我已渐渐的适应了周围的工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

　　在这三个月的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

　　在x各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

　>　销售心得：

　　做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

　　当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

　　缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

>　　工作总结：

　　一、认真学习，努力提高

　　二、因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

　　二、脚踏实地，努力工作

　　我深知理财销售顾问是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为理财销售销售顾问，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是理财销售不可推卸的职责。要做一名合格的理财销售顾问，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

　　三、存在问题

　　通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

　　一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

　　二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

　　总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

　　三个月转眼即逝，我的职业生涯也渐渐步入正轨，活到老学到老，需要学习的东西还有很多，吾将上下而求索，同时感谢x为我提供的成长和发展的平台。

**新入职三个月工作总结**

　　自从毕业以来已经进入x县x有限责任公司三个多月了，来到x县x有限责任公司这个大家庭里，我从一个懵懂的大学毕业生慢慢走向了工作的岗位的x县x有限责任公司人。在这人生的成长路上，单位的领导和同事，特别是带我的师父给了我很大的帮助。在电力企业的教育不同于在学校的教育，电力企业更注重安全和效率，更加关注个人的技能和办事能力，因此在单位的这三个月中，我不仅学习到了更多实际的职业技能，而且在逐渐的提高自己的办事能力和为人处世能力。虽然取得了一些进步，但是由于经验的缺乏以及工作技能的不足，还有很多需要改进的地方。下面是从工作中取得的成绩，工作中的不足和以后的改进措施等方面对这三个月的工作进行总结。

　　刚从大学进入工作的我深感自己工作技能和工作经验的缺乏，于是就保持了在学校里认真专研，勤奋苦学的作风，再加上师父以及同事的帮助，我取得了很大的进步。在我们刚入职的时候，部门就为我们新员工制定了培养计划，由于自己以前没有真正接触过电厂方面的知识，我就通过努力学习电厂《运规知识》及在网上的学习，已经对电厂的整个运行流程有一个大致的了解，在学习中边学习实际操作，基本完成了培养计划项目的任务。第一个月的学习中，我学习了x国际《电业安全作业规程》，学习了x国际以及x县x有限责任公司和各项生产管理制度、文件，学习了x县电厂生产、

　　管理流程;第二个月的学习中，我熟悉了x县电厂厂内设备位置，根据x县电厂《运行规程》熟悉电厂设备运行参数和运行限额。掌握了x县电厂设备的结构、作用以及操作以方法和注意事项。熟悉了运行监视、巡视检查设备的要求、项目、方法和流程。掌握了x县电厂主接线系统图，了解电厂与系统的联接运行情况。熟悉400Vx县电厂厂用电接线各运行方式，供电网络、主要负荷及各动力屏的负荷。熟悉图纸的查看、分析;第三个月的学习中，我掌握与电网调度通讯联系方法，做到相互礼貌通话，做到工作上的沟通，并做好相关的记录工作。同时掌握了x县电厂各项定期工作。在学校一般是被动的学习，并且很难把所学到的理论知识用于实践，而在单位我变被动学习成主动的去学习，去掌握技能，并且可以把学到的知识随时的用于实践，大大提高的针对性和效率。在进入单位的这三个月，我不仅在职业技能学习上取得了进步，而且在思想上对于职业的学习也取得了进步。

　　虽然三个月的时间一直在努力，但是工作中还是有不尽人意的地方，也存在一些不足。这三个月主要的任务是自我学习，提高自己的工作和处事能力。在工作中最大的不足就是缺乏沟通与交流，没有利用公司提供的资源，与师父和同事缺少交流，导致了学习效率不高，既浪费了一些时间，又消耗了不必要的精力。另一个不足就是在团队中缺乏自信，不能够在团队中充分展现自己，没有把自己的所学或是才能发挥出来。从现在看来，这些不足将极大地影响以后的工作与生活，所以针对不足，我将在以后的工作中采取下面的的措施来弥补不足，克服缺点，提高自己。

　　首先学习成功人士的7个高效习惯，积极主动的去学习，不仅向书本学习，更要向有经验的领导和同事学习，在学习中提高自己的沟通和表达能力，在工作中勇于承担责任，并且勇于展现自己。其次根据条件制定可行的计划，把自己的工作目标文字化，把压力变成学习的动力，提高总自己的技术水平，在技术中交流并展现自己。最后有意识的培养自己的团队合作精神，多多与团队的队友交流，在沟通中学会善于倾听，在沟通中学习，并在沟通中表达与表现自己。

　　三个月转眼即逝，我的职业生涯也渐渐步入正轨，活到老学到老，需要学习的东西还有很多，吾将上下而求索，同时感谢x县x有限责任公司为我提供的成长和发展的平台。

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