# 应聘后工作总结范文(合集21篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-08-19

*应聘后工作总结范文120\_\_年已经过去了，从事招聘招聘专员也有一年了，收获了很多，也感受到这份工作的真正样子。我开始对这份工作抱有更多的期待值，希望在未来的日子里工作的更加顺利，现就我20\_年做工作总结：一、招聘工作1、一线岗位招聘：对日常...*

**应聘后工作总结范文1**

20\_\_年已经过去了，从事招聘招聘专员也有一年了，收获了很多，也感受到这份工作的真正样子。我开始对这份工作抱有更多的期待值，希望在未来的日子里工作的更加顺利，现就我20\_年做工作总结：

一、招聘工作

1、一线岗位招聘：

对日常招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

我们公司的招聘渠道主要是网络招聘，主要有赶集网，58同城，前程无忧等。通过这20天的招聘，从每天的电话邀约量和到访量来看，工作情况并不乐观。电话邀约量每天都能够达到甚至超出计划，但是到访量却和每天的计划到访量有很大的出入。

从以上表格可以看出我的招聘精准度还不够，对求职人员的求职意向和心理把握的不够，同时也说明了在电话邀约过程中语言的把握上也没有足够力度。

没有吸引求职者，没有把公司所招聘岗位的亮点呈现给求职者，所以来访量不高。同时电话的跟踪和回访也不够及时，也错失了一部分求职者。随着人事部人员的配备到位，原有的招聘渠道就不能满足大家的需求，需要开发新的招聘渠道，来满足招聘需求。

2、科员招聘：

通过对岗位说明书进行理解分析，明确了各岗位工作职责、胜任素质等基本要素。结合岗位说明书及实际岗位要求有针对性的筛选简历，面试注意事项、问题维度的掌握，在工作实践中摸索经验同时更要做到“宁缺毋滥”。

我刚来公司的时候，人事部科员缺岗较严重，重点以招聘专员为主，后期有招商专员和网络推广需要补岗。在此工程中根据缺岗情况积极与用人部门沟通，及时补岗，满足各部门的用人需求。相对于一线岗位，科员招聘比较稳定，且到岗率高。

二、部门常规性工作

1、日常工作：每日招聘数据汇总，安排人员面试和入职，分析和总结日常招聘过程中遇到的问题，及时找出解决方案。

2、领导安排的临时性工作。

三、需要改进和提高方面

1、提高自身的执行力，在取得成绩的同时，不可否认我的执行力还有所欠缺，在以后的工作中建立危机感，做任何事情都给自己定一个时间段尽量往前赶，提高自己的执行力及工作效率。

2、加强系统化、结构化意识。完善招聘流程，把每一个环节做“细”做“精”，充分发挥自身优势，提高业务水平。

3、增强与用人部门及员工的沟通工作，完善自己的服务质量。

4、深入学习人力资源相关专业知识，用扎实的理论基础武装自己，增强分析问题解决问题的能力，使之更加专业化。

四、20\_年工作计划

1、一线岗位招聘：

随着公司的快速发展，新的店面不断开业，市场部的人员需求量将更大，所以在以后的招聘工作中要以养生师，养生顾问，美容师，前台等岗位为主，加大招聘力度和精准度，为公司的进一步发展提供人才。

**应聘后工作总结范文2**

本人通过半年多的护理工作实习，在带教老师的悉心指导与耐心带教下，认真学习《医疗事故处理条例》及其法律法规，并积极参加医院组织的医疗事故护理条例培训，多次参加护理人员学习，通过学习使我意识到，法律制度日益完善，人民群众法制观念不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识，现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，因而丰富法律知识，增强安全保护意识，并且可以使护理人员懂法、用法、依法减少医疗事故的发生。理论水平与实践水平有了一定提高。

在工作中，发现问题能认真分析，及时解决，能熟练进行内，外，妇儿及重症监护等各项护理操作，对各科室的急，危，老，重患者，能迅速熟悉病情并做出应对，在抢救工作中，一丝不苟，有条不紊，得到了患者的信赖和好评，同时，本人积极参加各类病例讨论和学术讲座，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体护理技术与病房管理知识有了更全面的认识和了解。

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习护士职责，严格要求自己，尊敬师长，团结同学，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到护理工作规范化，技能服务优质化，基础护理灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，护理工作有措施，有记录，实习期间，始终以”爱心，细心，耐心”为基本，努力做到”眼勤，手勤，脚勤，嘴勤”，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患都提供优质服务，树立了良好的医德医风。在各科室的实习工作中，能规范书写各类护理文书，及时完成交接班记录，并做好病人出入院评估护理和健康宣教，能做好各科常见病，多发病的护理工作，认真执行无菌操作规程，能做好术前准备指导，并完成术中，术后护理及观察，在工作中，发现问题能认真分析，及时解决，能熟练进行内，外，妇儿及重症监护等各项护理操作，严格执行三查七对，同时，本人积极参加各类病例讨论和学术讲座，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体护理技术与病房管理知识有了更全面的认识和了解。

通过半年多的实习，本人理论水平和实践水平都有所提高，在今后的工作中，本人将继续努力，牢记护士职责，不断加强思想学习与业务学习，全面提高自身综合水平，为患者提供优质服务。

**应聘后工作总结范文3**

时间飞逝，转眼间试用期已接近尾声。我非常荣幸能够成为公司的一份子。这是我一段珍贵的经历，也是我踏上HR征程的开始。在这两个月里，我一点一点的融入我们公司的企业文化中和我们部门集体中。在这里，我很快乐。我很感谢公司提供这样一个平台，让我成长。我很感谢我的领导和同事对我的指导包容我的不专业，这让我有更加努力成长起来的决心和信心，我很感谢我的领导在我迷茫的时候给我努力工作的方向，使我比较顺利完成我的工作指标。现将我的工作做以下总结：

7月份主要负责陶瓷事业部(开发技术员 工艺技术员 ) 铜阀门事业部(仓管)的招聘，目前均已到位。采取的招聘渠道较单一，只有网络招聘和内部推荐。7月份面试与接待的共218人，录用28人。8月份，负责办公类人员10个岗位，在科长和小訾的协助下，目前录用9人。普工技术类，负责精铸部和品保部，到位的仅1人。8月份共搜集简历100份，邀约20个面试，接待84人，目前录用25人。

7月份初期我首先了解了公司的规模，公司的组织架构，公司的企业文化理念与企业精神，公司的发展历程，通过培训，大体上知道了公司未来的规划与奋斗目标，公司在行业中的地位。这些让我对公司有了一个初步的认知，也让我对自己未来在公司的发展有更深的憧憬。接下来的时间，我开始学习公司的制度，包括人力资源制度，奖惩制度，后勤管理制度和安保制度。我因为职位关系我更侧重于了解公司的人力资源制度中的薪酬福利制度和招聘的制度。然后慢慢进入了工作状态，我首先熟悉公司目前所有普工与办公类招聘岗位与所招岗位的工作职责与任职要求，主动经常到车间和用人部门沟通，了解车间作业的流程，了解岗位工作流程，了解岗位的薪资范围。7月中期和后期，我开始学习招聘的工作流程，学习如何进行普工面试和办公类人员面试，我的方法是：

1、向我们部门的同事和领导学习,

2、和同行业人员交流，

3、和用人部门沟通，向他们讨教，

4、在晚上有空时间网上寻找资料如招聘手册啊等等。经过这些，我慢慢开始掌握了一些面试的技巧，沟通技巧等等。经过领导的指导，我开始知道了人才储备，建立简历库。我知道也找到了个人觉得比较方便的方法，建立自己的人才储备，建立自己的工作QQ，在空间上发布招聘信息，公司简介及其福利和公司的一些关爱员工的照片等等，让更多的人知道我们公司，了解我们公司。还有就是，我加入一些专业招聘QQ群。在实践中，我也慢慢掌握了一些网上简历筛选和简历搜集的方法，提高自己收集简历的效率。

8月份工作在7月份的基础上，增加了工作量，定时在周围地区张贴招聘信息，按时更新集团内的招聘信息，及时发布网上招聘信息，和广告公司联系准备一些招聘宣传资料。这几样工作中，我觉得自己在管理网上招聘做得不是很好，我没有规划好部门设置，部门的信息和职能等不够完整，在接下来的工作中，我将进一步跟进。8月份我学会了学会在工作中不断思考，不断发现存在问题并寻找解决方法，不断改进自己的不足之处，。围绕着目标开展工作，通过每日小会不断思考和总结自己。我发现在领导的指导和培训下，我开始对招聘工作有了更深的认知，也发现自己的知识非常贫乏非常需要进一步学习才能把我的工作做得更好，才能较全面地提升自己。部门的一些培训课程给了我一个学习和努力的方向，给了我平常工作很大的帮助。我真的很庆幸有这样的一些课程和指导。

针对我的知识非常的匮乏和之前存在的不足，所以在未来的工作中：

一，我将侧重于深入学习公司的产品知识，公司的制度、企业文化(了解同行业内的产品、管理、规模、企业文化等知识。

二，深入了解所招岗位的工作职责(方法看招聘需求表，向用人部门了解，到车间了解)

三，在工作中和学习中，不断提升自己的面试技巧，邀约技巧。

四，拓展自己的招聘渠道，内部推荐(方法向用人部门了解人才聚集处，多和集团员工沟通，鼓励推荐)，提升自己搜集简历的技巧，提升自己对简历的判断力，努力完成每个月招聘指标

五，提升自己的必备工作技能，近期内侧重于提升自己的沟通技能，分析能力，人际交往能力，电脑操作能力(方法，2周看一本书,向领导和同事学习，每天不断总结自己，业余查找办公软件操作知识)

以上就是我试用期期间的工作总结和近期内的工作计划。

**应聘后工作总结范文4**

xx总：

您好!

近两天仔细看了一下黑龙江、吉林两市场的销售报表，同时与A市场销售现状进行比较分析，我认为黑、吉两市场近两年来销售业绩始终上不去的主要原因就是近两年来没有跟上公司新品推广的步伐，新品拓展乏力，难以上量，再加上新品的拓展不力，黑、吉两个市场已很难跟上公司高速增长的步伐，并由此导致其在产品结构、销售网络、销售人员上出现一系列问题。

>一、产品结构不合理

目前，黑、吉两市场产品结构均不是很合理，老产品销售占比过大，新产品销售占比过小(注：新品指的是近年来我司推广的产品如K产品、S产品、F产品等，其余产品则定义为老产品)。20xx年1月至7月，黑龙江新品占比为27%，吉林新品占比为24%，而A市场目前新品占比则为47%，也就是说销售业绩的增长差距主要是由于新品的销售额差异带来的。黑、吉两市场几大类主销老产品(水、奶、碳酸)近两年来一方面由于市场竞争激烈，另一方面由于经销商、业务员的销售压力过大(由于新品不起量，所以只能一味压老产品完成公司下达的任务)，导致老产品价格越卖越低，各级经销商单位利润也越来越薄，经营积极性下降，使销售额迅速下降，由此引发恶性循环，从而导致市场销售增长乏力。纵观我司近两年来销售大幅增长的地区，都是由于新品推广得力，销售迅速上量带动老产品销售增长(至少维持不负增长)，以实现销售的大幅增长。因此，不改善目前的产品结构，整体销售上量就是一句空话。

>二、销售网络比较脆弱

整个销售网络的建设必须是以有利润的产品同时有相当销量的产品为基础的。一个市场所有产品销售，销量大如果利润薄或者产品利润好但销售量小，都会导致整体利润偏少，不足以满足经销商生存发展的需要。各级经销商不赚钱或赚钱少都会导致忠诚度下降，对公司的指令执行度下降，整体公司对网络的控制力大大削弱。在经济浪潮涌动的今天，没有足够利润的旺销产品作基础，任何形式销售网络的建设都是徒劳的，即便建起来也是相对脆弱，经不起目前残酷市场竞争的考验。

>三、各级销售人员信心不足

由于销售乏力，产品不上量，整体销售人员压力较大，收入较低，存在付出与所得不符的现象，从而导致营销团队整体面对自己的落后根本没有信心赶上去，什么都怕做、什么都懒做，这种工作状态肯定不会改变目前的销售局势。

因此，务必要打开一至两支新品，使其持续上量，进而减轻销售压力，逐步实现老产品价差维护，最终新老产品同时上量，摆脱销售困境。通过近两日的销售报表分析结合A市场新品推广的实践经验，提出以下销售建议：

>一、新品推广的可行性分析与推广策略

1、目前新品推广的不利因素

整体广告资源不足

由于错过了最佳推广上量时期，公司大量的广告资源没有共享，目前单靠一省的广告资源难以实现短期广告轰炸上量。

各级经销商、业务人员信心不是太足

由于K产品、S产品在该市场已推广两年都没有上量，同时去年推广F产品又失败，导致目前该市场所有人员在新品推广上存在畏难心理，不敢勇往直前。

2、新品推广的可行性

有一定的市场品牌基础

我们的品牌应该说在东北是家喻户晓，东北人还是比较认可我们的产品的，同时乳制品在两地的销量还比较好，应该说有较好的品牌基础。另外，截至7月，黑龙江新品销售8772万，吉林6582万，相当于A市场20xx年底的水平，应该说有一定的市场基础，整体在市场上还能卖，只是处于一个销售瓶颈，目前必须突破这个瓶颈，只要方法得当的话，在08年就能快速上量。

整体上新品销售向上发展的空间比较大

以黑龙江市场为例，哈尔滨(含市区、郊县)人口有1000万，经济状况也比较好，而新品销量仅有2842万，同比A市场某区域的人口仅有650万，经济状况应该还不如哈尔滨，但到7月份新品销量就达到了11670万，因此我觉得市场容量还是有的，拓展得力的话，整体新品销售大幅增长的可能性比较大。另外，根据齐齐哈尔、大庆、黑河、鸡西、佳木斯等地的人口与经济状况，新品的销量也不应该仅仅是目前该市场的这个量，有大幅增长的空间。

各地区新品销量增长不平衡，二级市场、县级市场有增长空间

从报表中看出，两地新品销量基本集中在省会城市，其他地级城市、县级市场的新品销量非常小，可以说基本没怎么推，但从A市场的新品增长来看，农村市场的潜力还是蛮大的，应该进一步把他挖掘出来，做到“小河涨水大河淹”。

3、推广策略

主抓人口多、经济基础好、易上量的地区，促使短期上量，以起到样板市场带动的作用。

由于黑龙江相对A市场来说，面积相对较大，人口也相对分散，因此不可能像A市场这样主推省会，而后通过自然辐射影响到各地级市(由于A市场地区之间距离较近，因此相互之间的影响也较为直接，不少地级市就是由于省会的影响，县份新品逐步起量的)。同时考虑到主推新品快速上量，因此要选择已有一定新品基础，人口较多，经济状况较好的地区予以重点突破，就黑龙江市场而言，哈尔滨(含市区、郊县)、齐齐哈尔、大庆、黑河、鸡西、佳木斯等几个地区初步具有以上条件，可以先在这几个地区集中优势资源同时推广。如果以上几个地区在春节前能打开市场，对其它市场也是一个榜样，新品销量会在短期内上升。

通过渠道优势，开发县级乡镇市场，扩大新品销售面，增加销售品种

县级乡镇市场人口多，有一定的消费力，相对城市市场竞争小，较封闭，且我司渠道优势在乡镇，我们可以通过我们的渠道向乡镇市场推广一些当地能消费的产品，如塑封小瓶装的K产品、S产品等，增加销售品种。

县份市场消费者到了春节期间一向有整箱购买的习惯，如果从10月开始培育，春节的量会非常可观。

在目前销售品种上增加适合及市场消费的新品

由于K产品、S产品已推广两年，如果各地区推广不当，已将市场做成夹生饭(如价差体系不合理、由于质量问题或口感，消费者不认可)，就要换产品操作，新品利乐包L产品是一个不错的选择。由于以前黑龙江市场奶制品的接受度比较好，只是近年来由于包装、价差等原因导致销量下滑，但消费者还是认可的，L产品的内容物和奶制品一样，所以消费者口感上应该能接受，而且其基本上是整箱销售，短期内易于起量，如果公司能在春节前加大广告、拓展以及人员促销的投入，我相信在销售上会有一个飞跃。

4、具体操作：

首先、各地区分析一下自己近两年来推广新品的得失，新品不上量的主要原因在哪里，自己市场的渠道优势在什么地方，推广哪种新品更为合适(一般来说，奶饮料基础好的地区推广K产品、S产品更为容易些)，最后确定主推新品。

一般来说，新品上量与否大概有以下两个方面的因素：

1.消费者是否认可该产品，也就是是否愿意买我们的产品

这里首当其冲的就是终端零售价问题，也就是该产品的性价比如何，消费者能否接受。以S产品北方市场为例，我认为S产品的零售价最好小包装定位在5元/排左右，大包装定位在—元左右，要是零售价定位过高，就会影响县级乡镇市场的销量，人为缩小销售面，影响新品在乡镇市场的上量。

其次，是口感问题，当地消费者适不适应该种产品的口感，这可能通过口味测试与长期拓展活动来验证，像我司的绿茶口感在河南就不是太适应导致销量滞涨，红茶今年在河南得销量就突飞猛进，直线飚升。

再次，销售包装问题，也就是消费者对该产品的购买习惯，比如利乐包是整箱销售居多，配置奶制品以整排的消费居多，这和以后的拓展促销有很大关系，是我们以后在通过拓展活动来影响消费者购买习惯的依据之一。

2.谁来卖以及是否主动卖的问题

首先，要有合理的价差体系，保证各级经销商赚合理的利润，但也不可过高，过高就会导致最终零售价过高，消费群体受局限。

其次，要有足够的销售面

如果销售面局限，像S产品若只能在城市里销售，而不能将销售面扩大到乡镇，肯定会影响销量的上升。另外，市场铺货率、占有率不高，也直接会影响到销售面，最理想的销售面应当是在整个区域内让潜在的消费者能随时随地买到我们的产品

最后，是能否主动卖的问题

这里涉及到销售压力的问题，A市场20xx年初的S产品，市场上好多零售商都是几排或一两箱的存货，这样一导致市场旺销氛围不够，不能激起消费者购买欲望，二是由于存货少，零售商没销售压力(不担心卖不掉，过期)，不肯主动推介，这样也在很大程度上影响了S产品的销售。后来`，我们在主推市场上进行了8000多家的该产品的整箱陈列(30件以上，

陈列出来，适合有一定基础的市场)或空箱陈列(适用于市场基础不好的市场，不能一次性接那么多货的市场)，整体上加大了市场上终端商户单点的存货量，加大了零售商的销售压力，由于卖得多了，利润多了，他们也把该产品当作主销产品来推介，同时也营造了市场上S产品的旺销氛围，20xx年春节期间便创造了单月70万件报站量的战绩，一举提升了渠道信心，以后每月基本稳定在50万件左右。一旦销量上去了，二批商、经销商利润也增加了，他们也会把S产品当作主销产品去维护，也会导致量的提升。

分析过后，第二点就是要各地区根据以上两个问题进行自我分析，找出问题所在，制定合理的渠道措施与拓展措施，确定可操作性，上报分公司备案执行。

第三，建立一支督察队，监督到位，保证各地区能按上报方案措施执行。

以上若执行到位的话，新品推广应该有一定的成效。

>二、老产品的维护

在新品的推广成功提升销量减轻销售压力的基础上，应逐步注重老产品的维护。近年来，东北市场老品负增长过大，也是影响市场整体增长的一个重要因素。一方面，新品与老品在单件利润上的差异，导致经销商、二批商看中新品的销售，从而使资金、精力流向新产品，从而忽视老产品的销售，导致其销售下滑;另一方面，新品打不开，经销商与业务员销售压力过大，为完成任务拼命压老产品，导致老产品价格越卖越低，各级经销商价差也越来越薄，经营积极性下降，销售反而呈下降趋势。如果新品推广成功的话，业务人员销售压力减轻了，我们也可采取逐步提价促销的策略来提升各级经销商的价差，提升其积极性，同时由于不采取单阶段大量压货以维持销售任务的完成，产品逐批进货，批号也会好一些，销量自然会逐步增长。而且，新品销量上来后可以对经销商或二批商有要求，要经营新品必须保证老品的销售量。同时，由于我们目前产品太多，我们在以后的新品运作中可以另外找经销商操作，不影响其资金与精力，也会在一定程度上使其注重老品销售，保持其稳定的销量，以维持其经营利润。

>三、人员激励

在内部实行优胜劣肽的考核机制，鼓励先进，鞭策后进，在市场内部形成竞争态势，使其主动地向着超额完成任务的目标前进，改变以往信心不足，被动销售的工作状态，从而保持销售人员积极向上的士气，最终目的是实现销量的大幅增长。

>四、网络整顿

关于一批商，黑龙江目前有57家，由于我们公司目前有这么多主推品种在运作，

资金、运力、人力估计会有问题，从数量上说肯定偏少，保证金到位率偏低，完成任务靠目前这些经销商肯定是有难度的。但从目前状况来看，新品没上量，老品没利润，整体经销商的利润已经偏低，此时若再开一部份客户，划小区域或分产品都会导致经销商利润进一步下降，进而忠诚度下降，对公司的指令执行令降低，短期内对销售影响较大，因此目前稳定经销商网络，提升其经营新品信心，配合我们打新品是目\_络整顿的重点，肯积极从人力、运力、资金方面大量投入配合我们打新品的我们积极予以扶持，不愿配合的我们则另找新品经销商，维持其老品经销商权(前提是不负增长)或进行分产品经营。日后等新品起量后，经销商整体利润有了较大提升，我们再根据经营思路、经营范围、经营品种、资金投入、运营实力、网络覆盖情况、与公司配合情况重新对一批网络进行调整，具体方向是城市市场分区域操作，县级市场分产品经营(面积大的也可考虑分区域操作)

关于二批建设。

由于目前要稳定一批商网络，那么弥补一批商资金、运力、人力不足的任务就要落在二批网络上，我们目前不能盲目的增加或减少二批商的数量，数量不是衡量网络建设的唯一标准，而是最终要建成能直接辐射至终端的二批网络，二批负责区域的大小没有固定要求，而是根据其资金、运力、客情、能控制终端的数量来确定其区域大小，有能力的区域大些，实力差的区域小一些，实在找不到二批的可以采取一批直控补充的形式。具体在运作上，我们可以通过在10月、11月两次订货会上，确定二批所能控制的终端，根据目前二批的控制范围初步划分区域，而后再逐步进行调整，二批建设工作要在日常工作中不断完善，这样才能配合经销商打开新品，可以说他和打新品是同步进行的。

关于县级、乡镇二批网络的建设。由于黑龙江很多地方乡镇之间距离较远，以行政区域划分，公司及经销商送货成本会提高，有些地方还没法送，因此原则上二批尚的建设在能满足公司资金、运力、人力配置的情况下以货物自然流向为划分区域的标准，最终达到县级、乡镇网络能覆盖到黑龙江省47个县、64个区、464个镇、480个乡、9157个村的目标。

以上是我对目前黑吉市场的操作思路和想法，只要逐一把问题解开，我相信并且坚信能突破销售瓶颈，能迅速扭转目前该市场的这个局面。

**应聘后工作总结范文5**

一．20xx年招聘情况分析

1.人员情况分析

1）截止到20xx年12月31日，集团现有员工总数为524人，具体人员素质结构如下表：（单位：人）

分析：

公司现阶段人员的学历多集中在大专学历，高中及以下学历多集中在仓库和工厂，以后需对本科及以上学历的人员增加补充。

2.招聘渠道分析

目前招聘的85%还是集中在51job，网络招聘仍然是当前招聘的重点。主动投递简历到职率高，搜索简历到职率很低，所以还是集中在简历的主动投递。

内部推荐人数入职率高，11月份入职率达到23%，效果非常好，这个多集中在市场人员方面。

尝试了校园招聘渠道，在没花钱的情况下招到一个？标审专员，扩宽了招聘渠道，是招聘突进新的尝试和开拓。

3.招聘成本费用分析（由于数据无法收集全面，暂不作分析）

二．20xx年招聘成绩

1.招聘成果。

1）招聘达成率：招聘任务达成率基本维持在85%以上。

2）月度招聘岗位需求增加：由于现在公司发展迅速，所以会增加很多扩编的招聘任务。

3）复试录用比为3（复试3人录用1人的比例）

4）面试约见率：招聘过程中，主动投递简历的面试约见率为25%，在此过程中，需要提高招聘人员的面试约见电话沟通技巧，提升面试约见率。

2.招聘渠道建设

1）尝试拓宽招聘渠道，如校园招聘

2）构思内部推荐渠道流程

3）尝试由品牌事业部在市场跟代理商联合招聘

3.招聘计划管理

确立年度、月度招聘计划，把招聘计划分解到周、天，加强面试各环节与用人部门的交流，并定期总结分析，改进招聘工作流程，提高招聘效率。

三．部门协作

建立招聘管理流程，协助总监做好集团定岗定编的前期工作。

以上是招聘模块的年度工作总结，希望在20xx年不断改进工作方法和提升工作效率，提高创新意识，引进新的理念提升招聘环节，为公司人力资源奠定良好基础。

**应聘后工作总结范文6**

本次招聘会从5月初开始筹备，包括材料准备，宣传准备，学生培训等，5月中旬开始向企业发送邀请函，共邀请五十多家企业，实际到场参会有四十多家，企业来自广州、深圳及粤东城市，供给1000多个职位，招聘专业主要涉及物流、计算机、市场营销、会计、商务英语、旅游管理、艺术设计专业等众多领域。

招聘会前期准备工作历时一个月，于6月5日上午9：30在综合楼前广场正式拉开帷幕，院领导，企业代表，学生代表先后在开幕式上作了发言。学院副院长在讲话中就我院的办学理念、人才培养目标及教学等方面资料，对我院的基本情景作了介绍，并向企业正式推荐学院的学生，他说：“我们相信，经过两年的专业基础课和专业课的系统学习，我院学生将以其所掌握的充实的专业知识，精湛的专业技能，以其独特的创新本事和高素质品德修养，为其将来所服务的公司、企业带来新的活力，做出新的贡献。”最终，他祝愿参加此次招聘会的所有的企事业、公司都能招聘到称心如意的有用人才，祝愿我院所有的毕业生都能够找到适当的满意的工作。作为企业代表，顺丰(集团)有限公司华南区高级经理李东在发言中表示，他参加过那么多场学校招聘会，像广州学院这种组织方式的还是头一次见到，由此可见学院领导对此次招聘会的高度重视，全院师生对此次招聘会的精心准备，现场布置井然有序，场面感人，接待热情，服务周到，师生的精神面貌值得称赞。这一次的招聘会很新颖，有特色。学院的毕业生学习、动手本事强，务实上进，具备良好的敬业精神，值得向在场的企业推荐聘用。他也期望学生能抓住这个好机会，寻找到适合自我的工作。最终，

他说：“感激学院师生对我们的热情接待，感激学院一向以来为我们企业培养人才，为企业与学生沟通供给平台，我预祝，此次招聘会取得圆满成功。”学生代表安超则在发言中对学院多年的培育和企业为学生供给机会表示感激，并介绍了学生在校的学习实践情景，最终他表示应对社会的挑战，将以信心满怀的状态，利用自身的优势，融入社会这所大学，调整好自我的心态，以最短的时间适应工作环境。

院党委书记宣布本场招聘会开始后，在“把握实习机遇，实现就业梦想”、“共筑实台，双赢完美未来”两个标语的映衬下，学生们分散到各自感兴趣的企业摊位前，开始双向选择。我院1700多名学生参加了与用人单位的洽谈，学生带着个人简历，来往于各个招聘摊位，自信地回答用人单位提出的问题，并当场完成部分单位准备的试题。

多数用人单位十分看重学生的专业知识及语言表达本事、应变本事、人际沟通协调本事等综合素质。学生则比较关心自我的工资、食宿、福利待遇、晋升空间等问题。为招揽人才，不少企业实习期间月薪就有1500——xxx元。

现场气氛热烈，企业与学生应对面洽谈，学院领导到现场指导、察视，各部门紧密配合，保证了本场招聘会顺利进行。午时，应部分企业的要求，在我院工作人员的安排下，启用了4间多媒体教室，供企业进行宣讲、复试等活动，因个别企业的面试时间延长，招聘会比原计划推迟了两个小时，最终获得圆满结束。

会后，在与部分企业负责人的交流中了解到，企业对本场招聘会给予了高度的评价，对我院学生在面试中的表现予以了充分的肯定。而学生们也表示将珍惜机会，抓住机遇，迎难而上，合理定位，在就业大潮中勇敢拼搏，实现自身价值。

在这次招聘会中，我院的学生凭着充实的专业知识、精湛的专业技能、独特的创新本事和优良的道德修养，受到了用人单位的青睐，有500多人达成意向，400多人签约，用人单位代表深信，潮汕学院的学生必须能为他们企业带去新的活力，为企业做出新的贡献。

当天，揭阳日报，普宁电视台等多家媒体进行了全方位的报道，扩大了我院的社会影响，受到了学生和家长的好评，社会各界给予了充分的肯定和高度评价。

**应聘后工作总结范文7**

1987 年参加工作， 现为青海师大三附中高中政治教师， 中教高级职称。

二、 任职情况 20\_ 年 9 月——20\_ 年 7 月， 我任高二(1) 、 (2) 、 (3) 班政治课教学， 高二年级组长。

20\_ 年 9 月——20\_ 年 7 月， 我任高三(3) ， 高一(1) 、 (2) 班政治课教学， 高三年级组长。

20\_ 年 9 月——现今， 我任高一(1) 、 (2) 、 高二(3) 班政治课教学， 高一(2) 班主任，高一年级组长。

三、 任期思想和工作表现 (一) 、 思想政治方面：

坚决拥护中国\_的领导， 坚持四项基本原则， 热爱祖国、 热爱人民、 热爱党的教育事业。

时刻以党员的标准来要求自己。

深入学习实践科学发展观， 不断提高政治素养和理论水平。

恪守教师职业道德， 以高度的责任感和使命感践行教书育人的天职。

(二) 、 教学方面 三年来， 本人矢志不渝， 抱着对学生负责、 对长负责、 对学校负责的态度， 严谨治学，力求备好每一堂课、 上好每一堂课、 批好每一篇学生作业、 做好每一次课后辅导、 组织好每一次单元考试、 做好每一次试卷分析， 一句话， 就是在自己的职责围内做好能做的一切， 对得起学生， 对得起自 己的良心。

在多年的教学实践中， 针对学科特点， 本人也对自己的课堂教学总结了如下特点：

1、 理论联系实际 政治课是一门时代性和实践性都很强的学科。

多年的尝试， 我认为时事政治教育可以水乳交融地“化” 时政知识于政治课的基本观点和原理之中， 把两者有机地统一起来。

如我在讲述“世界上各大国与中国建立的各种伙伴关系” 时， 联系决定国际关系的主要因素是国利益和国力量; 在讲述“联合国的千年首脑会议” 时， 联系联合国宪章的宗旨和原则及其联合国的作用; 在讲述“朝鲜半岛的和平曙光和印巴之间的核冲突” 时， 联系当今世界的主题之一和平题; 在讲述“中美撞机事件” 时联系当前国际竞争的实质和我国独立自主的和平外交政策。

与此同时， 还要有目的有意识地培养学生观察、 联系、 分析、 说明实际题的能力， 轻松愉快地形成对书本知识的综合、迁移、拓宽和加深， 从而达到我们预期的教学目 的和要求。

2、 以多种形式开展课堂教学

不断地探索并采用符合中学生实际的教学方式， 强调师生共同活动， 克服教师为中心的倾向， 激发学生的情感和兴致， 变封闭型教学为开放型教学， 从而使双方真正领略愉快教学的美学价值。

在教学方法的改革探索中， 我积极发挥学生的主体能动性， 组织学生开展了一系列活动并取得了很好的教学效果(1) 、 开展“时事报告” 活动。

通过引导学生运用所学基本原理分析实践中的重大题或学生感兴趣的话题， 培养学生理论联系实际， 观察和分析实际题的能力、 表达能力; 发挥学生的主体作用; 激发学生学习政治的兴趣。

由学生自 己准备和主持， 要求运用所学经济学、 哲学原理分析同学们关注的社会热点现象。

(2) 、 讨论。

发挥学生的主体作用; 通过引导学生运用所学基本原理分析实践中的重大题或学生感兴趣的话题，培养学生理论联系实际， 观察和分析实际题的能力、 表达能力; 激发学生学习政治的兴趣。结合现实社会生活中的热点或学生感兴趣的话题， 让学生共同探讨， 发表自己的看法， 老师引导学生运用所学的经济学、 哲学、 政治学的基本原理分析。

师生双方通过平等探讨， 畅所欲言， 沟通思想， 从而就某一题达成正确认识， 澄清模糊认识， 纠正错误认识。

(3) 、 组织学生制定理财方案。

让学生运用高一经济学所学的股票、 债券、 储蓄等知识， 结合庭经济收入或个人零用钱制定一个理财方案， 培养学生运用经济学知识解决题的能力， 调动学生的主动性和积极性。

活动取得了 很好的效果， 同学们回后和长商量如何把里的经济收入进行最有效的投资， 每一种投资方式的有缺点是什么。

不仅提高了 学生的学习积极性， 而且许多长改变了对政治课的传统看法， 一直认为这些活动非常。

(4) 、 培养学生质疑的习惯。

思想政治课教材中有许多看似浅显明白的道理， 学生未真正领会。

教师可以用恰当的题激起学生思维的浪花， 产生新奇感和探索感， 使思维向新的广度和深度发展。

当然， 教师的题要提得准确，有一定的难度， 又能使学生感兴趣。

例如讲到《政治常识》 中“我国公民享有宗教信仰自由的权利” 时， 提出“\_员和共青团员是否允许信教” 的题; 当讲到“我国经济建设遇到资金困难的题” 时， 引出“能否靠多发行人民币来解决” 的疑， 学生在分析中有分歧， 但教师进行引导， 便可以得出正确的结论。

3、 运用现代化教学技术提高学生学习兴趣和教学质量 多媒体能把字、 图像、 声音、 动画和视频信息等众多信息集于一体， 能在视觉、 听觉上产生一定的刺激， 引起学生的注意， 激发学生的学习兴趣， 使学生产生强烈的学习欲望， 从而形成学习动机。

能使抽象的概念具体化， 静态的知识形象化， 无序的内容系统化， 使枯燥的哲学理论不再枯燥， 也有利于学生对知识的获娶记忆。

通过多年不懈努力， 本人在教学方面取得一定成绩。

所任学科历次统考成绩均列前茅，20\_ 年高考综成绩名列西宁市前十， 大通县第一。

20\_ 年 5 月参加西宁市中学教师基本功大比武获二等奖， 20\_ 年获本校党员示课比赛一等奖。

二、、 班主任工作 在担任班主任过程中， 做到认真完成学校布置的各项工作， 重视班风、 学风的培养， 深入了解每个学生的思想状态。

严格管理、 积极与长配合， 研究有效的教育学生的方法。

及时发现和处理题， 将不良风气消灭在萌芽状态。

常规工作常抓不懈， 实施教师指导下的学生自主管理办法， 加强学生的习惯培养。

努力培养一个积极向上， 富有朝气的班集体。

第一， 热爱学生、 尊重学生、 相信学生。

尊重学生是教育原则和教育本质的要求。

教师把学生当作发展中的人， 并创造各种条件

引发他们无限的创造力和潜力。。

首先， 我充分发挥班干部的主体作用。

班委决定建立值周班长制， 有每位普通同学来担任; 还建立了一系列的奖励制度如：

学期末评选出某一方面表现突出的同学最佳值周班长， 班级活动最积极分子， 等等; 另外， 抓住学校开展的系列活动这一契机做好动员充分发挥全体学生的主体作用。

第二、 常规工作常抓不懈 为规学生的日常行为， 本班通过多次班会讨论， 订立班级管理细则。

具体内容是：

以考勤、 课堂纪律、 作业、 考试诚信、 尊重教师、 团结同学、 爱护公物、 学生仪表等十个子项为考核项目， 对学生进行日 常行为考核， 考核结果作学期末操行评定依据。

此举对于培养良好的班风学风起到了促进作用。

第三、 发展学生个性， 促进学生的全面的和谐的发展 素质教育倡导以提高民族素质为宗旨， 强调受教育者德智体诸方面生动活泼的发展。

发展学生个性， 通过活动提高学生思想政治素质和能力素质。

让学生通过每次活动都有大的收获， 真正做到寓德育于活动之中。

(三) 、 教研方面 在上一年的复习备考过程中， 本人认真分析近几年的高考试题以及考试说明， 参阅了大量的高考复习资料， 了解高考政治学科的命题特色以及对学生的各种能力要求。

并通过教研活动与同行切磋， 使自身业务水平不断提高。

本学年， 为适应新课程标准改革形势， 本人认真学习教育教学理论， 深入开展课题研究活动， 多次赴西宁、 兰州及上海等地学习观摩， 领悟新课程的核心理论， 并真正落实到教育教学行为中去， 通过课堂教学实践， 进行自我反思， 勤于总结， 撰写教学论。

(四) 、 年级组工作方面 1、 常抓、 常管学生思想和行为， 培养学生良好的行为习惯。

组织全组教师对学生进行思想总动员， 形成教育合力， 共建年级教育氛围。

2、 常抓年级学风建设。

以班主任为核心， 以任课教师为辐射点， 着力对学生听课、 作业、 测验等环节中出现的题常发现、 常梳理， 对学习困难的学生予以及时的心理疏导和方法指导， 对全体学生进行适时的学习动员， 帮助学生树立信心， 改进方法， 学有所获。

3、 配合相关部门组织学生开展各类活动。

如制作年级展板、 学生歌咏比赛、 越野赛、运动会、 各种大型集会等。

4、 做好教学常规工作。

如制定备考复习计划、 月考和模拟考的组织和成绩分析统计、配合相关部门组织教师业务常规检查和信息反馈， 落实分层辅导工作等。

5、 加强年级组团结协作， 发挥老教师的传帮带作用， 帮助青年教师尽快成长， 形成良好的教学教研氛围。

总之， 三年中， 本人无论在个人业务方面还是在年级管理服务方面， 都有较大进步和收获， 当然也有许多不尽如人意之处， 希望在今后的教育教学实践中发扬长处， 改进不足， 取得更大进步。

**应聘后工作总结范文8**

在内部实行优胜劣肽的考核机制，鼓励先进，鞭策后进，在市场内部形成竞争态势，使其主动地向着超额完成任务的目标前进，改变以往信心不足，被动销售的工作状态，从而保持销售人员积极向上的士气，最终目的是实现销量的大幅增长。

时间就这样很快的过去了，还记得我大学刚毕业时来到公司后，怯怯的面对公司的同事，而转眼间我和同事都彼此熟悉了，半年的时间也就这样的过去了。在过去的半年公司工作中，我作为一名公司新人，很快的熟悉了公司给我的工作，得到了公司领导和同事的一致赞扬。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项

一、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

二、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

三、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

四、专业知识、工作能力和具体工作。

我是六月份来到公司工作，担任公司行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了公司的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作

1、做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

2、协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便

3、做好了各类信件的收发工作，XX年底协助好办公室主任顺利地完成了XX年报刊杂志的收订工作。为了不耽误公司、大家的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

4、认真、按时、高效率地做好公司领导及办公室主任交办的其它工作。

5、协助好办公室主任做好公司的财务工作。财务工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习公司各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了公司XX年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。公司的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

6、做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行公司公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

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的贡献。

今年招聘工作在吸取总结往年经验的基础上，在招聘流程及渠道方面做出了改善和完善，取得了必须的成果。现对上半年招聘工作总结如下：

一、招聘工作概况

(一)基本流程

(二)时间安排

2月下旬：汇总科室用人需求

6月上旬：汇总经过复试人员名单，报业务部门审核，上办公会审批6月中旬：通知合格人员准备材料及报到时间。

二、招聘数据统计

今年先后有31个科室上报了用人需求，计划招聘人数68人，实际招聘人数48人。

(一)基本数据：

(二)学历比例：

1、1214名应聘人员当中，本科生有827人，占68%;研究生有387人，占32%;

2、106名面试人员中，本科生共80人，占75%，研究生共26人，占25%;

3、48名录取人员中，本科生共35人，占73%，研究生共13人，占27%。

(三)数据比较：

三、今年招聘工作情景分析

今年招聘工作较往年更加规范、透明;人才质量也较往年有很大提高，具体情景分析如下：

(一)优点：

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

转眼间，20xx年在忙忙碌碌间接近尾声，进入到收官阶段。回顾自己作为部门销售经理的20xx年，这是成长的一年，忙碌的一年，奋发的一年，更是收获的一年。今天在这里述职，首先感谢领导和同事们在工作当中给予我的关心和帮助，是你们的大力支持让我收获了充实的20xx年，你们的鼓励，信任，帮助和认可，让我更加热爱的我的工作，让我更加有信心面对20xx年工作中以及今后的工作中的每一个挑战。20xx年的工作开展以来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

根据企业发展需要，公司拟从长治职业技术学院招聘15名煤制大专毕业生。虽然这样的活动并不新鲜，但因为此前只是参与过一次，而并没有真正组织过类似的活动，所以需要把各种细节问题要尽量考虑周全，至少不能给学院的老师、学生留下组织工作乱七八糟的印象。为方便今后开展类似的工作时有所借鉴，现对本次工作总结如下：

**应聘后工作总结范文9**

就业工作是一个长期、复杂而艰巨的任务，学生就业关系到学生的前途和学院的社会信誉，我们将以这次招聘会为契机，在稳定原有的合作单位基础上，进一步加强与企业的多方合作，建立长期的合作关系；帮忙学生解疑释惑，稳定学生心态；尽力帮忙毕业生充分就业，在关键时期以最大努力，切切实实做好我院毕业生就业工作。

通过安费诺这几天以来的招聘工作，人员面试组织情况，经过各位同事的共同努力，分工协作，促使公司的这次派遣工作取得一个小成绩。对于一名刚刚入司的员工，就个人而言，我把安费诺的这次组织劳务派遣工作称为“实践检测”，实践是检验真理的唯一标准，因为只有通过检测才能知道什么事对的什么是错的。通过这次考试，成绩并不是那么理想，这次实践检测充肯定出了我们这次工作中的一些优势，但同时也暴露出我们工作中中的不足之处，这需要我们接下来需要提升或改进。当然无论做任何事情都有得有失，我们要放正心态，不以物喜，不以己悲。应当实事求是，做好一个完整的工作过程：“工作计划工作检测工作沟通绩效考评工作诊断结果的应用”。

第一部分：8月19日安费诺面试数据统计

应聘比：35/80=.录用比：17人/35人=

月20日报到情况：应到17人，实到13人；2人不来（不适应倒班）；2人未联系上。

第二部分：安费诺公司劳务派遣项目评估

安费诺劳务派遣工作的：

1、充分利用了现代企业组织结构的类型矩阵式，及将“职能部门”和“项

目”两个维度结合（将公司横向和纵向较好的联系在一起，有利于加强公司各职能部门的有效沟通，协作、配合及时解决问题等）

3、充分利用了以往的求职者储备库，能够及时组织以往求职人员。

4、有效地利用了金凤职介所的求职者资源

安费诺劳务派遣工作中的不足：

1、个人部分：

（1）思想观念还停留在被动工作状态。列如：

（2）工作思路不够清晰.（列如：组织安排中比较凌乱，没有一个清晰的可见的调理与节奏）

（3）工作细节不到位。（列如：将未参加面试张勇通知其到公司报到）

（4）工作沟通协调存在障碍。（列如：旷总安排录入安费诺录入名单，和李婷沟通没有沟通好）

2、内部团队部分;

(1)公司表单，文件等制作没有统一格式或样本，因人各异，格式多样化录入时存在困难。

(2)数据录入时不够严谨仔细（列如：错别字重叠）

(3)部门协作凌乱，指挥调度，授权笼统。(4)部分员工执行力存在偏差与不足。

3、外部因素：

（1）短信平台出现故障，导致面试信息不能或及时有效的到达面试者手机上。

（2）、求职者个人因素：部分求职者通信工具存在不畅通状态；一部分求职者存在各种各样的原因导致未能参加面试（如：交通、公司福利待遇、工作时间、个人思想不够重视、个人有其他事情安排、个人寻求其它工作等等）

各位领导，各位同事：

大家好：

根据公司岗位竞聘要求和条件，本人竞聘总经理办公室主任一职，现就本人的工作简历和竞聘述职陈述如下：

**应聘后工作总结范文10**

目前，黑、吉两市场产品结构均不是很合理，老产品销售占比过大，新产品销售占比过小(注：新品指的是近年来我司推广的产品如K产品、S产品、F产品等，其余产品则定义为老产品)。20xx年1月至7月，黑龙江新品占比为27%，吉林新品占比为24%，而A市场目前新品占比则为47%，也就是说销售业绩的增长差距主要是由于新品的销售额差异带来的。黑、吉两市场几大类主销老产品(水、奶、碳酸)近两年来一方面由于市场竞争激烈，另一方面由于经销商、业务员的销售压力过大(由于新品不起量，所以只能一味压老产品完成公司下达的任务)，导致老产品价格越卖越低，各级经销商单位利润也越来越薄，经营积极性下降，使销售额迅速下降，由此引发恶性循环，从而导致市场销售增长乏力。纵观我司近两年来销售大幅增长的地区，都是由于新品推广得力，销售迅速上量带动老产品销售增长(至少维持不负增长)，以实现销售的大幅增长。因此，不改善目前的产品结构，整体销售上量就是一句空话。

**应聘后工作总结范文11**

尊敬的各位领导，各位评委，各位同志：

大家好！首先，我衷心感谢各位领导，给我提供一个展示自己才华的机会和才平台。与时俱进、开拓创新、逆水行舟、不进则退，没有更好，只有最好，这是我工作的标准，也是我工作的座右铭，更是我做人的准则。

我叫xxx，现职xxx物业车间，按照我段专业技术人员和中层以下管理人员岗位管理》方案的相关规定，自己以为本人具备竞聘中层副职管理岗位的资格条件，因此，我想竞聘的职务是：阜新物业车间副主任职务。

本人简历：本人出生于xxx年11月，xxx年8月毕业于太原铁路机械学校物资管理专业参加铁路工作，先后任叶柏寿材料厂、阜新物资供应段、锦州物资供应段、锦州房产生活段、锦州开发公司、阜新房产段的助理经济师、非金属室主任、多经办主任等职务。

下面我将近年来自己的工作情况汇报如下：

>一、加强理论学习，不断提高自身素质。

随着时代的发展，作为一名管理干部，不断加强自身学习，用创新理论武装自己的头脑，不断提高自己思想素质，不断增强辨别是非能力，增强自身责任意识，品德意识，使自己能正确理解和贯彻执行党的方针、政策和法律、法规，成为一名新时代的管理者。

几年来，自己能认真学习\_同志《建设有中国特色的社会主义理论》学习“三个代表”重要思想，学习科学发展观的创新理论。特别是20xx年7月1日回归阜新房产段以来，积极贯彻和落实段、车间领导的各项工作安排和部署，自己从思想上转变了过去“等、散”的现象。通过近半年以来的时间使自己明确了工作目标：就是立足本职，服务社会，做到尽职、尽责、尽心、尽力。

>二、努力钻研业务，不断提高技术业务素质。

自从参加工作以来，在各级领导的培养、教育、帮助下，由一名学生一步步成长为一名管理岗位上的管理者，在物资管理工作中，先后担任过管库员、采购员、业务员，使自己的工作能力和技术业务素质不断提高。到锦州房产生活段后从事职工教育工作，我深知自己来到一个新的岗位领域，自身存在业务技能不熟，现场经验缺乏，于是本着“缺什么补什么”的原则，经常深入现场向有经验的老师傅请教学习，在平时休息时多与同事沟通交流，虚心向他们请教业务方面有关知识，“功夫不付有心人”，通过长期坚持努力学习，我的业务技能逐步得到提高，圆满完成了上级领导交给的任务。

>三、下步工作设想

（1）保洁工作-------常态化管理。

我们应采取一些新的做法，加强监督检查，定期走访，定期谈心，对住户提出的问题，在职责范围内的，我们必须解决，与职责范围有关联的，能解决的想尽一切办法进行解决，不能解决的给予明确的答复，并提出解决问题的方案，与职责范围无关的，协助住户想办法，并指出沟通的渠道或代为反映，“精诚所至，金石为开”就是这个道理，做客户的贴心人，这样保洁服务及时率、服务满意率才能得到彻底的保证。至此我们施行内外保洁制度。

内保洁。辖区内楼道楼梯清洁问题的管理。必须实行周有规定次数、时间。

外保洁。除阳光小区以外，其他物业小区的保洁应与环卫所共同商讨保洁标准、区域界限划分。

（2）大修工程-------专业化管理。

如上水改造、房屋面大修等工程，应集中抽到各管修站内有一定技能的人员集中完成此项工程。

（3）垃圾清运-------集中化管理。

车间指定专人管理固定车辆，集中清理各物业小区内垃圾。垃圾排放请有关领导找有关部门进行协商。

阜新物业车间

任\_

20xx年12月1日

**应聘后工作总结范文12**

三年的中专生活似弹指一挥间，从刚跨入中专时的失落和迷茫，到现在即将走上工作岗位的从容、坦然。我知道，这又是我们人生中的一大挑战，角色的转换。这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益于中专三年的学习积累和技能的培养。

我自认为无愧于中专三年，刚入学时，我曾为身为中专生而懊丧过。但很快，我选择了坦然面对。因为我深信，是金子在任何地方都会发光。所以我确信，中专生的前途也会有光明、辉煌的一天。

通过这三年的学习使我懂得了很多，从那天真幼稚的我，经过那人生的挫折和坎坷，到现在成熟、稳重的我。使我明白了一个道理，人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个驿站。当然，三年中的我，曾也悲伤过、失落过、苦恼过，这缘由于我的不足和缺陷。但我反省了，这只是上天给予的一种考验，是不能跌倒的。中专生的我们应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。

这三年的锻炼，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会远远不够的。因此，面对过去，我无怨无悔，来到这里是一种明智的选择；面对现在，我努力拼搏；面对将来，我期待更多的挑战。战胜困难，抓住每一个机遇，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。

珍贵的四年大学生活已接近尾声，感觉非常有必要总结一下大学四年的得失，从中继承做得好的方面改进不足的地方，使自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。学习成绩不是非常好，但我却在学习的过程中收获了很多。首先是我端正了学习态度。在我考进大学时，脑子里想的是好好放松从重压下解放出来的自己，然而很快我就明白了，大学仍需努力认真的学习。看到周围的同学们拼命的学习，我也打消了初衷，开始大学的学习旅程。其次是极大程度的提高了自己的自学能力。

由于大学的授课已不再像高中时填鸭式那样，而是一节课讲述很多知识，只靠课堂上听讲是完全不够的。这就要求在课下练习巩固课堂上所学的知识，须自己钻研并时常去图书馆查一些相关资料。日积月累，自学能力得到了提高。再有就是懂得了运用学习方法同时注重独立思考。要想学好只埋头苦学是不行的，要学会“方法”，做事情的方法。古话说的好，授人以鱼不如授人以渔，我来这里的目的就是要学会“渔”，但说起来容易做起来难，我换了好多种方法，做什么都勤于思考，遇有不懂的地方能勤于请教。在学习时，以“独立思考”作为自己的座右铭，时刻不忘警戒。随着学习的进步，我不止是学到了公共基础学科知识和很多专业知识，我的心智也有了一个质的飞跃，能较快速的掌握一种新的技术知识，我认为这对于将来很重要。在学习知识这段时间里，我更与老师建立了浓厚的师生情谊。老师们的谆谆教导，使我体会了学习的乐趣。我与身边许多同学，也建立了良好的学习关系，互帮互助，克服难关。

现在我已经大四，正在做毕业设计，更锻炼了自我的动手和分析问题能力，受益匪浅。一直在追求人格的升华，注重自己的品行。我崇拜有巨大人格魅力的人，并一直希望自己也能做到。在大学生活中，我坚持着自我反省且努力的完善自己的人格。四年中，我读了一些名著和几本完善人格的书，对自己有所帮助，越来越认识到品行对一个人来说是多么的重要，关系到是否能形成正确的人生观世界观。所以无论在什么情况下，我都以品德至上来要求自己。无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵行它。平时友爱同学，尊师重道，乐于助人。以前只是觉得帮助别人感到很开心，是一种传统美德。现在我理解道理，乐于助人不仅能铸造高尚的品德，而且自身也会得到很多利益，帮助别人的同时也是在帮助自己。回顾四年，我很高兴能在同学有困难的时候曾经帮助过他们，相对的，在我有困难时我的同学们也无私的伸出了援助之手。

对于老师，我一向是十分敬重的，因为他们在我彷徨的时候指导帮助我。如果没有老师的帮助，我可能将不知道何去何从。我现在领悟到，与其说品德是个人的人品操行，不如说是个人对整个社会的责任。一个人活在这个世界上，就得对社会负起一定的责任义务，有了高尚的品德，就能正确认识自己所负的责任，在贡献中实现自身的价值。社会实践能力有了很大提高。大学四年中，我参加了不少的校内活动和做过一些社会实践。参加校内的活动可以认识到更多的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，学到别人的长处，认清自己的短处。

此外，还一直做班委和寝室长，对自己既是压力又是动力。我喜欢做一些社会活动，会让大学生活更丰富多彩，做过家教、志愿者、推销员和设计员等，有时会感到累些，但乐此不彼。体育成绩一向很好。我的体质并非很出色，可是通过我的练习和对体育项目的理解，还是能很好的完成体育课的教授项目。我喜欢运动，基本对所有运动都感兴趣，尤其是足球。在四年之后的今天，我的球技有了质的提高，脚法和意识。我是从高一开始接触足球，起步比较迟，可进步很快，总能在同一水平的伙伴中踢一段时间后脱颖而出。我认为这可能是由于抱定了要踢好的决心，也许还有那么点运动天赋。踢足球不仅锻炼了身体，而且增强了团队精神和集体荣誉感。个人认为这个世界上并不存在完美的人，每个人都有自己的优点缺点，但关键是能否正视并利用它们。四年来，我不断的自我反省，归纳了一些自己的优缺点。我的优点是诚实、热情、性格坚毅。

我认为诚信是立身之本，所以我一直是以言出必行来要求自己的，答应别人的事一定按时完成，记得有好几次，同学或老师约了我见面，我答应以后必定按时到达指定约会地点，即使有急事也从不失约，给他们留下了深刻的映像。由于待人热情诚恳，所以从小学到大学一直与同学和老师相处得很好，而且也很受周围同学的欢迎，与许多同学建立起深厚的友谊。在学习知识的同时，我更懂得了，考虑问题应周到，这在我的毕业论文设计中充分展示了出来。我这个人有个特点，就是不喜欢虎头蛇尾，做事从来都是有始有终，就算再难的事也全力以赴，追求最好的结果，正因为如此，我把自己的意志视为主要因素，相信只要有恒心铁棒就能磨成针。一个人最大的敌人不是别的什么人，而是他本身。这么多年来，我一直都是在跟自己作战，准确地说，是和自己的意志战斗。现在回想起来，我确实比以前坚毅了许多，但我不会松懈下来的。

以上这些优点，是我今后立身处世的根本，我应该继续保持，并不断以此鞭策自己奋发向上。我个人认为自己最大的缺点就是喜欢一心两用甚至多用。急功近利，喜欢一口气学许多东西，但是贪多嚼不烂，即使最后都能学会，也已经搞得自己很疲劳。如今想想，这样其实并不好，正所谓贵在精而不在广。如果我一段时期内专注于一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这门知识。自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己，步入社会后也不能一心两用。

通过四年的大学生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的能力。思想变成熟了许多，性格更坚毅了。认识了许多同学和老师，建立起友谊，并在与他们的交往中提升了自身素质，认清了自身的一些短处并尽力改正。社会实践能力也有很大提高，为将来走向社会奠定基础。四年的大学生活是我人生这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，它包含了汗水和收获，为我划平人生的线起着至关重要的作用。

**应聘后工作总结范文13**

我于20xx年8月加入公司，主要负责公司海外项目（安哥拉、莫桑比克基建部及采石场）所需岗位的人员招聘及招聘渠道的拓展与维系工作，并与地区人才网络、劳务市场及中介公司建立良好的合作关系。在对公司组织架构、部门职能、岗位职责及海外项目招聘需求充分熟悉的基础上开展招聘相关工作。在这段时间里公司领导和同事们给予我很大的支持和帮助，使我在工作过程中受益匪浅。同时，也为我有机会成为迅通集团的一份子而感动自豪。我将会一如既往去开展工作，以诚实、认真、谦逊的态度勉励自己，把招聘工作做的更加完善、细致。以下是这段时间的工作内容及20xx年工作计划：

20xx年工作总结：

一、招聘工作

以基建部、采石场招聘为主，并辅以其他项目人员的招聘工作。其中管理类人才约3XX人左右，技工类人才约46人左右，招聘网站和内部人员推荐方式占人员招聘渠道比重最大。在进行日常招聘面试工作的同时统计汇总各类人才的相关信息，建立人才库。在地区性免费人才网站发布岗位信息，定期参加扬州、江都的人才市场以及校园招聘会，效果一般。针对公司所需人员的特殊性，加强了和中介公司的合作关系，已有初步效果。当然在合格率方面，需加强对中介公司的约束性，接下来准备对其安排人员的信息进行现场核实，避免误差的发生，并其。在面试方面，通过对公司内部情况的了解和与主管的沟通，基本能够达到面试表述上明确传达公司基本情况、行业优势以及公司未来行业发展前景。

二、部门常规性工作

1、日常工作：招聘渠道拓展及维系，人员的面试及信息整理；

2、领导安排的临时性工作。

三、需要改进和提高方面

1、加强对于工作的认知与执行力，提升自己的业务水平，创造自我价值。在工作中建立危机感，将所有工作按照计划有条不紊的实施，提高自己的执行力及工作效率。

2、加强系统化、结构化意识。完善招聘流程，将每一个环节做“细”做“精”，充分发挥自身优势，提高业务水平。

3、加强与公司部门领导、同事，海外对应部门的沟通工作，及时完善并确认招聘信息的时效性，完善自己的工作模式。

4、深入学习人力资源相关专业知识，用扎实的理论基础充实自己，增强分析问题解决问题的能力，使之更加专业化。

20xx年工作计划：

根据20xx年公司发展需要。随着企业规模的不断扩大，对人才的需求也是日益增长。为了提高企业员工整体素质，按照获取企业发展所需人才的宗旨，结合公司20xx年发展战略及相关计划安排，特制订以下年度招聘计划：

1、现场招聘

每月至少参加一次大型招聘会（市级以上），平均每两周参加一次小型招聘会（县区级），制作一些DM宣传彩页，让面试人员能对公司有初步的了解，增加印象分；

现场大型招聘会可2人参加，小型招聘会可安排1人参加；

2、网络招聘

网络招聘可以结合现场招聘会，完善招聘信息的一致性及时效性；增加网络招聘的力度，适当投入资金在一些专业性网站进行招聘；可以在人才网站打一些小广告，达到宣传公司的效果；网络招聘尽可能在岗位要求、岗位职责及公司的行业优势、福利待遇，员工未来发展前景的描述，加强面试者对公司的期望，增加面试签约成功值；

3、中介合作

由于公司的客观原因及所需人才的特殊性需通过中介公司强大的人才网络寻找人才，让中介加强对员工的初步筛选工作，并提交佐证资料；在有必要的情况下，前往其所在地区，进行实地考察，确认其可靠性；如有可能，签订意向合作协议，规避相关风险。

3、其他招聘途径：

1、大学的毕业生招聘会（相关对口学校的招聘会）；

2、公司内部员工的推荐介绍（对推荐人员适当奖励）；

**应聘后工作总结范文14**

《人力资源开发与管理》课程作业

应聘总结

作为大四准毕业生，多多少少也经历过应聘。如今正好借此课程机会发表一下我个人对于应聘的一些分析及经验总结。以下，我将从6个方面对应聘的看法进行分析总结，如有不恰当之处，还请见谅。

>1、简历的制作

简历对应聘人来说是很重要的一部分内容，因为简历的质量直接决定了你是否有进一步被考虑的可能，是个人信息及相关经历的概括总结。如果你想向一个公司负责人推销你自己，那么怎样让他快速的认识你并且能够给他留下较好、较深的印象就显得十分重要，毕竟你的竞争者很多。因此在简历的制作上要挖空心思，充分从招聘人员的角度出发并进行思考。我们学生的简历内容相对简单些，除了我们的基本信息以外，主要是我们在大学的学习情况及工作经验的总结，我们要保证尽量简洁并且清晰的描述出来，对于自己优秀的一面要制作的醒目一点，以引起招聘人员的注意。整个简历可以不十分漂亮，但是要让人感觉到自己是用心在做，要表现出良好的态度。另外就是向不同的公司投简历，简历要有所侧重，尽量迎合招聘人员的口味，但也不要夸大其词。简历的布局及附带的成绩单、证书等相关内容要合理、细致。

>2、服装的选择

外在形象是我们给人的第一印象，对找工作很重要，不要怀疑这一点。不是每个人都能长得很帅或者很漂亮，但是每个人都可以打扮得整洁、大方、成熟、稳重，人靠衣装。我觉得合适衣服不仅可以衬托出我们的气质，更重要的是反应了我们对于面试的重视，对招聘人员的尊重。毕竟人的第一印象是很重要的，它在很大程度上也决定着应聘的成败。当然，你所选择的服装在很大程度上也是你性格的反应，因此，在服装的选择上我们要格外留心，不同的场合穿着不同的服装。

不要穿着奇装异服。招聘会应聘有时不穿西装也没有关系，只要是穿出平常的自己就可以了。另外，男生的胡子一定要刮一下，手指甲不要留的太长；女生最好是带耳钉，不要带大耳环，穿着简单朴素一些就可以了。手腕和颈部可以带一些饰品，但是不要带过于另类的饰品，总之，简洁、大方、得体就可以了。

>3、有针对性的准备

我说的针对性的准备工作主要是指对于我们心仪的公司或企业，我们参加面试之前要对该公司的企业文化、建设规模、发展前景、运营理念等有相当的了解，起码要做到大致知道，这样会给面试官不同的感觉，让他们感觉到我们来应聘是做了大量的准备而不是一时兴起的。相信很多面试官都会问“您对我们公司的了解有多少”之类的问题，这时，我们先前的准备工作就显得更为重要了。其它有针对性的方面要根据公司或企业的不同及时调整。

>4、了解自己的优势和劣势

知道哪些因素会成为自己的求职优势，哪些是劣势，从而尽量做到扬长避短。学习成绩：一些好单位非常看重学习成绩，学习成绩当然也反映了你对专业知识的掌握程度；

《人力资源开发与管理》课程作业

项目经历：面试官一般都会就这方面的情况向你提问，因此做项目的时候一定要好好做，找工作前把自己做过的项目好好回想一下，总结一下自己做了什么，怎么做的，学到了什么；

实习经历：有意义的实习经历会成为你超越其他人的重要砝码；

英语优秀：对于想进外企的同学来说，英语是必备的敲门砖。对其他单位来说，英语好的人也可能引起注意；

学生活动：参加有影响的学生社团可以提升综合素质，一些企业十分注重这些发面；

文体特长：大型国企或设计院都喜欢有文体特长、特别是会打篮球或者踢足球的人，在求职者专业能力相当的情况下，其他方面的爱好特长甚至可能成为决定性因素；

学术论文：对于非科研方向的工作来说，发表论文一般并无作用；

形象谈吐：良好的形象和得体的打扮，以及良好的口才和得体的谈吐，肯定会给我们带来更多的机会。

>5、面试

百闻不如见面，可见面试的重要性，可以说面试决定了是否将被录用。面试是对我们综合素质的考验，包括对我们的应变能力，语言表达能力，思维敏捷度，学识，实际应用及分析能力等等能力的考验，所以，面试的积累要靠平时多培养，我想这也是称大学为学生到社会过渡的原因吧。在面试中，要展现自己做人的能力，要表现出自己的各种优良品质，让面试官感觉到你就是他们要找的人，一个既有办事能力又有学识且积极上进等优良品质集于一身的人。

>6、其它

每次应聘后，都要做记录，记录考题，记录自己悟到的应聘技巧。记录考题，分析：考试一般考什么，你就知道需要看什么知识；面试怎末回答更合适；面试的一些技巧等等。

总之，应聘是可以看成是一门功课，一门综合性质的课程，一门要在实践摸索中逐渐总结出来的人生课，我们只有不断的吸取经验，不断的分析、交流、探索、总结，才能真正掌握好这门课。

**应聘后工作总结范文15**

时间飞逝，又到了一年的年末，在这一年里我经历了很多的事情，在新狮前辈们的指导下学到了很多令我受益匪浅的宝贵经验。但是我知道我还有很多不足的地方需要去改进。我们的公司是一个整体，是一个团队。我需要在这个整体中找准自己的位置，不但要做好自己的本职工作，也要协调好公司其他部门的工作。这样才可以得到更大的提升，才可以为新狮贡献更大的力量。所以在这个年底我对于今年的工作情况进行总结，分析自己不足的地方。在新的一年中做出突破和改变，更好地完成工作，扬长避短。

一、工作中满意的地方

回顾今年，公司给了我很多磨练的机会，苏州每个区域的招聘工作我都参见并且独立操作过。新区的罗技、三洋、固锝，园区的DS光电、佰电科技，还有吴中区的闳晖以及信越。这些大型企业的招聘工作为我积累了丰富的工作经验，在与人事、供应商以及求职者的不断沟通中，我的专业知识、应变能力以及交际能力得到了很大的进步。另外不同区域的跑动也开阔了我的眼界，了解到苏州各大市场之间的不同，我的人脉网得到了更好的扩展。这使我以后开展招聘以及协助业务攻关奠定了很好的基础，相信再给我一段时间的磨练，我可以做比现在更好。我也会抓紧时间虚心向禹经理以及袁经理请教，在原有的基础上再进行提升，不辜负公司对我的培养。

二、工作中不足的地方

只有在工作中了解到自己的不足，这样才可以弥补自己的漏洞，

发挥自己的特长。经过这一段时间的思考，我也深切的了解到我自身的不足。只会埋头自己做事情，不懂得汇报，也不知道去发挥团队的力量。这一点对于一个招聘的主管来说是非常不到位的，我一直都在做招聘专员的工作，而没有尽到招聘主管应尽的职责。另外汇报工作一直都很拖拉，没有及时的把信息反馈给公司，造成很多局面都很被动。不足的地方我要在新的一年中加以克服和改进。以全新的自我去面对接下来的考验。

三、明年的工作计划

1、协助禹经理建立公司的招聘团队，把自己关于招聘的一些经验分享给公司的同仁。20\_\_年要把招聘工作开展的更好。

2、学习新的业务知识，在20\_\_年里不单要做好招聘，还要在客服和业务上做出突破。

3、多跑市场，了解苏州每个区域的市场行情，做到心中有数。开辟市场上可以合作的资源。

4、在攻克新单位的同时，维护好老的客户单位。与罗技、三洋、固锝等重要招聘企业的人事保持往来，经常把市场上的返费情况以及薪资福利变动以邮件的形式反馈给他们。

非常感谢公司一直提供给我发展的舞台，新的一年我一定会把我住机会。为新狮公司的发展尽自己的努力。最后，祝愿新狮的明天会更好。

**应聘后工作总结范文16**

篇一：初中教师年度考核个人工作总结

20\_ 年教师年度考核个人工作总结

本职工作，认真学习新的教育理论，广泛涉猎各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，为了下一学年的教育工作做的更好，下面是本人的本学期的教学经验及教训。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、

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