

企业新员工个人总结 (精选7篇)

篇1：企业新员工个人总结

来到公司以来我始终都遵循公司的指导，努力做好自己的事情，不做任何错事，仔细努力干好自己的事情，锲而不舍的工作。下面是我的工作总结。

一、适应工作

来到企业我有一段时间特别不适应公司的环境，尤其是前三个月，对我来所，工作是全新的，人也是生疏的，我内心也是特别的忐忑，同时也盼望能够得到公司的认可，但是也想表现自己就越简单犯错。

我每次都会提前来到企业上班，由于担忧自己来的时间晚了，耽搁了工作，每次同时向我打招呼的时候我虽然也都特别客客气气的，但是总是有种无心的排斥里让我无法接纳他们，无法真正融入到其中，看到其他同事有说有笑想上前与他们搭讪，但是总开不了口。

在工作中也常常约到许多的问题，由于与公司里的人都不怎么熟，都是我自己在工作，却没有去请教由于担忧他们说力量不足称赞我，这是我刚开头来的心情，给我带来的结果是与同一批来公司的同时想比，我的力量不出众，我甚至还落后，感觉工作特别吃力，别人能够几分钟就解决的问题，我却要花费生产的时间才能解决，效率低下。

我的状况特别糟糕工作起来也没有精气神，没有活力没有动力，我知道向我这样的状况假如不准时调整状态就只有被淘汰的命运，我得到了经理的教导，经理给我指了一条路，在经受的关心下，我慢慢的不足自己的不足，慢慢的不断进步，一点点前进，最终熬过了最困难的时间，最终迎来的新的开头。

二、学习并不断进步

学习是不行能一开头就会的，而是在工作的压力下不断前进，我是一个好强的人，看到其他人都在不断进步就我一个人还在工作的岗位上遇到了瓶颈始终无法突破。我知道，我需要向人请教才能够打破瓶颈，从新站起来，我开头放不下脸面，不好意思，但是经过了多次努力最终迈出了第一步，开头的时候我始终不情愿去，不想请教，老想着靠自己，但是我没有考虑到的是我的基础来比较薄弱还需要教导，在经过了多次碰壁之后我最终鼓起了士气，开头了向他人学习，自己不敢就给自己打气，逼迫自己，假如想要前进不让自己前进，只知道想是没用的，所以经过了我的不断努力和坚持我最终胜利了学到了许多对我有用的学问，自己也进步了。

三、主动参加工作

对于工作我始终都特别认可，也主动工作，哪怕是在我最难的时候我也没有遗忘自己的目标，我始终告诫自己只有努力吃苦，才能观察胜利才能见到彩虹，时间不管消逝了

多少都转变不了我的想法，最终我坚持下来，融入到了工作中，感到工作的轻松与欢乐。

我在工作中不断调整自己的状态，总是用最饱满的状态去工作，去努力终于是把工作做好了。

篇2：企业新员工个人总结

经过这为期一周的新员工岗前培训，看到公司对新员工的重视，公司盼望我们能更快更好的适应自己的工作，削减以后工作中的困难。这一周的培训让我学的了以前从未接触过的学问，从不懂到懵懂再到基本把握，我觉得还是需要一个时间段，在以后的工作实践中慢慢的消化和汲取。我们学都这些专业学问都是张总这么多年的工作阅历的总结，也是他的心血。我们肯定不能辜负了他对我们的期望。

第一天了解了公司的基本状况，又去了公司的在建项目及仓库：高校城、万科工程、茶园仓库，让我感觉公司的壮大，从公司工程的总承包到材料设备的整体租赁再到脚手架的设计和安装，再到劳务工程的施工，这是一个完整的建筑工程的产业链，即是一条龙的经营模式，让我看到了公司的美妙前景。

其次天学习了公司的也文化和礼仪，看到公司对员工的文化素养重视，体现了一个好的公司需要高文化和高素养的团队。下午学习了材料分布要心中有数；材料的看管要仔细负责；材料的清理及修理等。这些都要工作人员仔细负责，否则就会对公司照成不必要的损失。

第三天学习的是报价应当供应的信息资料，装饰脚手架和土建脚手架的用途、工程量的大小、搭设方式、高度及承受度、运输通行的状况、铺设要求、搭设用法的时间、现场管理的难度，住宿环境等其他都是必需要清晰的。报价分析组成的因素：工期、周转、修理、要求、平台及难度都要考虑到，报价单的要求要具体清晰，确定好报价单位。材料租赁应了解的事项。

第四天主要学习的是脚手架的专业学问，脚手架的组成：钢管、扣件、悬挑脚手架用的型钢，脚手板、可调顶托和底托及这些材料的规格型号，重量材质及种类：脚手架的分类。脚手架的连接方式等。后面几天学的员工手册和市场营销。

总的来说，这一周所学的东西受益匪浅，以后在工作岗位中仔细学习，仔细工作。

篇3：企业新员工个人总结

时间过得真快，转瞬间我就已经在xx公司工作了两个月了，眼看着试用期渡过，我想我应当为自己这两个月的工作和心路历程做一个总结来向大家汇报我的成长。

回想两个月前，我还是一个懵懂的高校生，由于毕业而失去了目标，正处于对将来的茫然无措期。最终我跟着同学们一起参与了学校组织的聘请会，稀里糊涂的被赵姐看上

，从而加入了我们公司。在如今的我看来，这段经受布满了戏剧性和妙不可言的缘分，但是正是由于这妙不可言的缘分，我才能够在公司里跟大家一起奋斗，一起拼搏，一起成长。

所以，请让我对赵姐，对着了不得的缘分致谢，是你们指引了我的前路。

进入公司后，虽然我努力地想要用我在学校所学得的技术来为公司做贡献，为大家贡献我的力气。但是终究是太过于浅薄，许多学问都无法学以致用，以至于我处理的工作出了不少的篓子和问题。但大家都对我表示了非常的宽容，虽然会毫不留情的指出我的错误，但也会毫不保留的将自己的阅历传授给我，让我得以在那段时间飞速成长为牢靠的员工。这些教导我的前辈同事们里面，我最应当感谢的就是李哥！虽然李哥看上去人不好相处，但事实上是个外冷内热的人，看到我的困难主动加班教我怎么做，并在之后我有问题请教他的时候他都会将他受过的问题解决思路和解决方法一一的举例给我，让我得以触类旁通，加快了我对于工作的上手速度。

所以，请让我向教导我的前辈们和李哥致谢，是你们将我扶上了正路，让我能够沿着正确的道路大步前进。

最终，是我们公司的陈总，笑口常开的陈总喜爱跟我们开玩笑，在休息时间跟我们谈论一些时下趣味，比起上司和下属之间的关系，我们公司更像是一个大家庭的气氛根源就在于陈总。但他虽然喜爱跟我们交伴侣，但是业务和工作方面却毫不模糊，敢于担当责任，对于我们犯的错也是毫不留情的指出，该加班还是都得加班，不过事后陈总会用一顿大餐来犒劳我们，所以大家都没有怨言。用陈总的话来说就是生活归生活，工作归工作，将这些分开对于大家的生活都有好处，所以他才会在上班时间和下班时间里呈现两个不同的表现。

所以，让我感谢陈总，是他教会了我人生的道理，开阔了我的眼界，让我能够看到更远的风景。

所以在公司的这两个月里，我的进步都跟大家的脱不开关系，这让我积累了人生阅历的同时，还能够将在学校学到的学问充分的运用起来，也完成几个大单子，证明自己的力量，算是回应了公司对我的知遇之恩。接下来，我将连续努力工作，在已有的基础上更上一层楼，为大家共同的事业增砖添瓦！

篇4：企业新员工个人总结

人要往前看，工作要回顾过去，总结过去失败的教训，在失败中站起，总盼望能够有更高的成就，就必需需要直面过去的失败，就不要查找过去自己的不足，路要一步步走，我要一点点修复自身的不足，让自己走的更远，走的更久。

工作的道路我才开头迈步，人生的路途还需要连续坚持，对于工作我持着不同的看法，我把工作当做一种快乐，一种爱好，就像农夫种田，在春天播下盼望的种子，在秋天收获饱满的过失，同样在开头工作中播下种子，在结束是收获果实，一年的工作就相当于播种

，我们的付出，我们的汗水在浇灌果实让果实更加饱满圆润，一年的付出为的不就是在最终一刻那颗果实吗？

我始终认为有压力才有动力，没有压力只会让我沉沦，对于工作中要完成的目标，在规定期限内需要完成，这是与时间赛跑，同样也是与自己做斗争，以前的我不是一个勤快的人，只知道在别人的督促下一步步前进，到了公司由于公司的环境让我不由自主的开头主动工作主动前进，由于每一个人都在前进，我不盼望自己成为那个吊车尾的人。

以前工作没有追求，是由于工作环境中没有竞争没有对比，在现在我们公司中工作激烈的氛围深深感染着每一个人，上到经理总监，下到一般同事，都在拼搏中奋斗，工作的环境对人的影响也特别大，让我摒弃了以前的习惯，开头勤奋工作，每天劳碌的生活让我感到自己在做事，生活有意义。

在公司的带动下，我有了目标，就是要超越在我前面的每一个人，要成为我们公司最优秀的员工，同样我知道这不是一个简单的过程，为了达到这样的结果，同样为了完成这样的任务，我把排在我前面的人分成多个目标一个一个超越，不会给自己定太高的目标，该自己定肯定可以实现的目标，通过一个有一个的积累，通过我自己的努力我胜利超越了一个有一个人，当然想要超越他们不是简洁的定下目标就能完成，由于我在工作中知道吸取他人的特长来弥补自己的不足，学习往往是最快的提升方式，对于我要超越的目标我会努力的去向他学习，吸取阅历从他们的优秀成果中找出精华成为自己的力气让我走的更远。

一年中我始终都保持这一颗主动向上的心，让我在工作中有无穷的动力超越一个有一个人，每一次努力都付出了许多的努力但同样让我收获了更多结果，过程的艰辛，当得到结果的时候反而越欢乐，越加自信让人感到改善感到满足，我不服输，情愿始终努力，更情愿坚持奋斗，从不在乎工作中的苦于累，只盼望自己能够收获到自己想要的结果。

万里长城不是一天建成的，工作也不是一天就能够做完的，要考日积月累，要考每天的努力对工作仔细付出，工作才会给自己想要的结果。

工作不息，奋斗不止，在今后的工作中我还将连续努力，发扬主动向上的精神去冲刺人生新目标去完成自己的抱负，为公司奉献。

篇5：企业新员工个人总结

半个月的时间很快过去了，在这半个月的时间里，我在xx领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了本职责内的各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一，虚心学习，努力适应工作，圆满完成工作任务。

因为是次接触这样的工作没有经验可言，很多事情都是从零开始，所以我自

觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、很快熟悉和掌握工作要领，另一方面，在同事耐心帮助下，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二，具体的工作情况

在这半个月的工作在场务工作开班前会，打扫卫生，进厅导座，出厅等。最主要的就是服务态度，要做到三必须，必须请字当头，必须耐心解答，必须微笑服务，三颗心，耐心，细心，热心，

三，对以后工作的信心。

经过这半个月的工作，我基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。对以后的工作更加有信心，我相信在各位领导的指导下和同事的帮助下我会很得心应手的完全胜任这份工作的，完成我该完成的工作，尽到该尽的职责。

尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如没有及时的去总结工作经验，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。在新的一个月里，我将认真学习各项工作流程和规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，不段完善自己，是自己有一个全面的提高。

篇6：企业新员工个人总结

入职昆明xxxx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品;朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长;很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我一起去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经

验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1)必须养成学习的习惯;销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!(2)必须具有责任感和职业道德

(2) 业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!做到责任和职业道德。

(3)善于总结与自我总结;现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长!我认为业务绝对不是"无业可务"而是："业精于勤于实于务"。

篇7：企业新员工个人总结

今年四月份，我调动了工作。到了新的工作岗位，后作为一名新员工，我迅速调整自己的状态，在领导和同事的指导帮助下，积极融入新的工作环境，为今后干好工作打下了良好的基础。现将一年以来的工作、学习作以汇报：

一、转变角色，尽快适应工作环境。

到新的企业对于我来说是一次难得的机会，尽快完成角色转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名工程技术人员角度出发，努力尽快适应工程项目的快节奏、高效率的工作，通过学习，自己的知识积累、技术水平、协调能力等方面都有了一定程度的提高。

二、加强学习，努力提高技术水平和业务素质。

到**后，我积极地参加各种技术交流活动，仔细听、认真记、用心琢磨，努力了解各种新技术、新设备。其中，通过去生产厂家现场考察，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，为日后工作打下了坚实的基础。

三、踏实肯干，端正态度。

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感、危机感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了**任务。

四、协同工作。

作为**的一员，我始终努力配合领导和同事的工作，在配合好**工作的基础上，一直以来，办公室的电脑有问题，只要我空闲，从来没有拒绝过维修;大家遇到电脑技术方面的问题，只要是我知道的，均给予了耐心答复和解决。

回首过去，我在思想上、学习上、工作上取得了一点进步，但也还有不足之处，理论知识水平还有所欠缺，成长的还比较慢，离领导的期望还有差距，自身综合素质还需要更进一步提高。在今后的工作中，要努力做到：

一、夯实基本功。积极参加继续教育和技能培训以及各类厂家技术交流，努力提高自己的技术水平。

二、努力做一个复合型的技术人才。工业自动化涉及的专业很多，在工作中要积极熟悉其他专业特点，使自己在最短时间内成长为一名合格的技术人才。