

2023年带新员工总结 公司新人年终总结(精选7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

带新员工总结篇一

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的**纸业、**药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，

坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。

在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，***厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。**纸业有限公同司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

带新员工总结篇二

三个月的试用期悄无声息的到达了尾声，在此回头总结之前，首先感恩森马电商，感谢一路走来指导、帮助我的上级、带训员、同事们，让我能在人生的第一份工作中，在不断学习进步的同时，感受到充分的团队能量和温暖。

试用的三个月，主要可以分为集训期、大轮岗以及行政部工作三个阶段，在这个过程中，从8月份开始，我的编制从人力资源部转到了行政部，我也拥抱变化，积极融入了新的团队，进

入部门后快速进入了工作状态。

1、在杭州集训、温州集训的过程中，个人积极承担了20青苗班长、集训小分队组长的职责，认真完成了集训期间的各项任务并引导组员积极表现、参与集训活动，收获到组员和伙伴们的评价是：性格成熟、比较稳重，个人评价是：开拓不足，比较中庸，后期需努力改进，及时反思总结，积极思考优化方案。

2、在大轮岗期间，通过运营、物流、商品、客服等一系列业务岗位的轮岗，我快速学习了各个部门的业务体系以及基本的操作流程，对于未来工作的发展以及公司内部之间的沟通交流，都提供了非常大的帮助。

3、从8月10日正式来到行政部之后，主要承接的工作有“森二代一萌芽计划”活动，双十一总后勤军团文宣连活动组工作，中秋福利方案的确认与福利发放工作、森资讯相关活动推文的撰写等。这些工作对于我来说，较多的部分属于全新的领域，幸运的是在部门领导及同事的带训帮助下，我也可以在适应工作的同时，快速学习本工作领域的思维与方法，并得到很大的职业成长。

1、学习力度还需要不断提高

在工作中，常常由于工作忙等各种原因，造成自我对于学习存在放松的现象，在学习上存在着一定的松懈、侥幸等思想意识，尤其是对森马电商以往的文化、历史、制度，乃至公司的方方面面了解还不深，导致在撰写文化活动方案以及相关文案时，因此经常陷入误区和文化属性不够的境地，在未来的工作实际中，在这些方面自己仍需不断加强和提高。

2、工作的统筹计划性需加强

在工作中，个人对工作的安排和计划性仍需不断提升，常常

会因为工作安排不合理，而造成手忙脚乱的局面，极大的影响了工作的效率，这是本人需要不断改进的地方。

1、持续学习，每天反省。在未来的工作中，注重学习与反思，努力促进自我的全面发展。

2、重统筹，提效率。不断注重对于工作的科学安排和计划性，积极提高工作的效率；同时，努力增强对于工作的独立思考性，提升发现、分析和解决实际问题的能力。

3、付出不亚于任何人的努力。在未来工作中，个人将围绕着个人工作计划，科学安排，合理统筹，立足本职，认真遵守公司的各项规章制度，按期按质的确保个人工作任务的圆满完成，积极为公司的发展做出自己应尽的职责。

带新员工总结篇三

今年7月4号，我有幸成为苏宁电器股份有限公司的一员，暂时分配到集团广州大区轮岗学习。时光荏苒，三个月的试用期已然过去，在这三个月的时间里，我经历了从一个初出社会的大学生到一名苏宁人的转变，时正值苏宁的大忙季节，也让我体会到苏宁人的真正精神。这期间，得到领导和同事们热情的言传身教，自己也学到了不少东西，与领导的每一次沟通交流，带教人员的每一个指示点拨，都使我有进步，受益匪浅。在思想观念和实际操作能力等方面都有了明显的进步和提高。在此，真诚感谢领导和同事的关心和帮助。下面我将试用期3个月来工作情况向领导做一汇报。

根据公司的安排，7月4号至9月5号在中山八店黑电进行相关学习，主要是了解连锁店终端的各种操作流程和熟悉品类的基础产品知识，并参与实际的产品销售。见习期间，我始终抱着一种学习的心态来对待日常的工作，认真对待带教人交给我的每一项工作，并能做到虚心求教。在这两个月时间里，我对店面基础知识、基础产品知识、主推产品知识、增值业

务知识、产品销售流程、店面布局标准、商品出样、价格体系与让价资源等连锁店终端涉及到的方方面面都有了一个较为详细的认知，并且还实际参与到了实际的销售当中，懂得了利用销售指导书来指导销售，进一步提高了自己的销售技巧。同时，负责了一些基本的投诉接待，基本上懂得了如何应对顾客投诉。另外，积极关注市场状况和竞争对手，掌握了市场调研的一般方法，并实际参与了市场调研工作。这一切都离不开店长与督导的指导和支持！

在督导的指点下我还对黑电部门进行了一个具体的分类，按不同的内容分成国产与合资□lcd和led□液晶与等离子，以及对各品类型号的销售状况进行分析对比。每天的工作内容主要是协助督导进行现场管理，包括人员的管理、销销售分析、店面美陈布展、促销人员的纪律和着装、户外拓展的安排监督等等，同时还对每天的销售数据（销售数量、销售金额、占比、平均价格、延保）进行统计，对销售情况不好的品牌从价格、资源、库存及竞争对手等方面分析，每日晨会时重点强调，在周销售报表中提出来。所有的数据都要横向纵向对比，以便我们更加准确的找出原因及其相应的对策，更好的开展后期的工作。

店面、售后、物流、客服是我司的四大终端，四大终端之间环环相扣形成一条完整的销售链，少了其中一个我们的销售便无法继续，要成为一个真正的苏宁人就必须熟悉这四大终端的操作流程及其相互之间的联系。

按总部的要求，9月6号我从店面调至售后轮岗学习。售后是四大终端之一，很大程度上决定着我们的销售，在这个三分销售七分服务的强竞争社会里，售后服务的满意度起着一种决定性的作用，它是消费者对我司品牌认可，满意度越高说明消费者对我司品牌的认可评价就越高，就会形成一个良性循环，对店面的销售产生积极作用，反之就会形成恶性循环，造成原有顾客群的流失和新消费群体的远离，消费就无从谈起。而我司也早已把“服务司苏宁的唯一产品！”灌输于每

个员工大脑里，集团上下、12万员工早已形成一种共同的价值观，服务观！

到售后至今已一个月有余，前面一周主要是熟悉售后部门的组织架构及其相应的职能和部门之间的相互相联系，还有售后服务的流程等等。售后服务中心主要由结算部、理赔部、资材部、网点管理部、维修运营部、培训部等构成，各部门里面还分成几个小组，例如网点管理里部里分有派单组、销单组、外包管理组等，结算部分有保卡管理组、审核销单组、签约网点组等。它们各司其职，又相互衔接，只是职能有别，处于整个销售流程的不同位置，但都有一个共同的目标——力争上游，多块好省，把我们的售后服务做好，为店面销售做每一份保障，一切为里消费者，更是为了我们自己！

后期到到培训部跟李国荣部长学习。培训部主要是针对安装师傅在安装维修技术，上门服务规范和与顾客交流等方面进行培训。从另外一个方面讲培训部是为安装师傅补充新的血液营养，同时也是公司售后发展的一个隐性推动力，迎合社会发展需求把最新的安装维修技术，服务规范交与安装师傅，最大限度的满足顾客的服务需求，使我们的服务效益最大化。在培训部这段时间里，通过李部长的教授、培训时候的旁听、与师傅们的沟通交流和自己在学习过程中的理解，熟悉了培训部的职能及其它的工作流程，看到了培训部对公司后续发展的重要意义，另外还学到了一些本专业之外的知识如：空调、冰洗、黑电和热水器的安装维修的标准和一些技术问题，还有为司的一些服务规范，其中最重要的就是114条服务规范。

13、14号对各网点师傅的空调、热水器、冰洗、电脑等方面的安装维修进行培训考核，15——19号对师傅们的考核进行批改统计，20—23号对在本月1号—18号满意度不到分的师傅进行一个警示性的学习培训，前后三批共有90人。这些工作都比较繁琐，需要恒心、耐心，更需要长期不断地对一线现场进行调查了解，与一线工人师傅心连心的进行沟通交流。作为一个新成员，对于所做的每一件事从不敢怠慢、马虎，

都是严格按照领导的要求按时完成，认真对待，本着对师傅负责同时也是为自己负责的态度，以一种学习的心态做好每一件事。在学习中发现问题的、在发现问题中进行总结、在总结中得到进步。从整体上看效果还是有所进展的，所有参加警示性培训学习的成员都如其的拿到了复岗通知书。

但在这过程中也存在很多不足，关键时刻总是缺乏一定的主动性，做事有时候还存在一定的盲目性，不知所措；好多知道的流程只是停留在理论上，也就是所谓的纸上谈兵，缺乏实操经验，这也是我下阶段所要重点突破的地方；还有就是 workflows 只是一个大概了解，尚未深入了解和掌握其中的精髓，对外对内灵活性操作来说还是一个迷。当然还有很多是外还没有发觉的缺陷，希望在以后的学习中领导及各位同事多多给予指正点拨，同事非常感谢领导及各位同事这个月以来给予鼓励和帮助！在今后的工作中我会更多的向老同事学习交流，扬长避短！

1、实际操作能力还需进一步提高。很多东西看起来很简单，但是实际操作起来却会遇到很多问题。之前以为很多操作流程以为自己知道了就行了，但是到自己亲身操作时却才发现却并不容易。很多东西都是需要根据现场情况来灵活应对的，并不是千篇一律。所以，今后我一定要更加勤快，多动手，多亲自跑流程，只有这样，才能更快地了解公司的运作。

2、心态一定要摆正。由于我们是作为一个营业员的身份到店面的，虽说我们是公司未来的管理层员工，但是我们一定要调整好自己的心态。可能有时候督导（带教人）给我们安排的事情很琐碎，但是我们也一样要去做，而不应抱有怨言，对一切我们都应该放下架子，始终抱着一颗学习的心，虚心求教。

3、要更加注意工作的细节。接待顾客时，有时我的语言还是比较生硬，产品知识也还不够熟悉，对于顾客投诉的接待技巧还有不周到的地方。在以后的工作中我一定要加强为人处

事的能力，加强产品知识学习，热情服务好每一个顾客，让他们真正地感受到我司的阳光服务。

带新员工总结篇四

培训是一种有组织的知识传递、技能传递、标准传递、信息传递、信念传递、管理训诫行为。以下是由小编为大家整理出来的公司新人培训总结，仅供参考。

经过一下午的培训，让我进一步了解到公司的企业文化、制度、目标和计划等。下面分享我的一些感悟。

公司有大的目标和计划，作为我自己也要有目标和计划，只有自己不断的学习和成长，不断的突破自己，才能跟得上公司的发展。我们所处的时代是一个知识爆炸的时代，在这样一种环境中我们只有不断的学习，才能跟上时代的潮流，才不致被竞争对手超越，被社会所淘汰。所以看一个人是否热爱学习，很大程度上就可以反应他今后的成就大小。

虽然我们并没用足够的经验，但是在实际的工作中，我们必须以严谨的态度对待工作，细节决定成败，我们要细心的观察和学习优秀的同事，并且不断的改变自己。这次培训让我体会到细节真的很重要。例如课时资料的认真审核，离开前是否有意识关闭电扇、电灯等等。我想这些细节反应了一个人是否在用心的做事，是否在仔细的观察，是否在自己思考问题，应该为公司、为他人做些什么。

这期的培训虽然结束了，我会立足自我，完善自我。我相信我选择的不仅仅是一份工作，更是一份事业。

感谢公司提供的培训机会！

为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地

在上周星期天进行了第一次的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为会议做准备。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍，然后x总还特地讲了整合营销传播的内容，下午大家一起看了新员工入职培训视频，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的整合营销传播方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、什么是整合营销传播、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在创意部的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，广告行业最注重的是实践和传播效果，需要我们不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着

准确的把握和分析能力。公司在媒体以及电视节目方面有着很大的优势、但是相对于综合型的广告公司来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的传播的效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好媒介资源去传播、更需要的是以一个整体的眼光来看待传播，这就需要对产品的营销和市场有深入的了解和认识。因此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能以市场的眼光来思考品牌传播，从而能更好的为客户服务，公司员工的知识层面也会更加全面。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常看重的，刘总也做了很多的准备，让我们在一天的培训时间之内充分感受了公司对员工的负责任的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

带新员工总结篇五

我带着自己的梦想与追求，来到了期盼已久的xx[]从公司四天紧锣密鼓的入职培训中，让我更清晰的认识了自己，使我更加坚定了自己的选择，能成为xx的新进职员，深感荣幸！

新进职员的培训结束了，留给我的不仅仅是感动，不仅仅是经验，也不仅仅是培训师对我殷殷的嘱托，更重要的是一种奋发向上的力量和开拓进取的精神。企业文化的洗礼，自身心灵的洗练，让我没有了离开家乡的孤独与寂寞感，抛弃了迷惘和彷徨，让我更深刻的了解了xx[]xx的企业文化，经营理念与服务理念，一幕幕辉煌，一份份成绩，让我叹服，让我感动，让我找到了一中久违的归属感，内心充满了对这里的无限眷念和渴望，我清楚的认识到这里就是我新的开始了，面对这样一个快乐的，积极的，向上的，勇敢的团队，我希望自己能尽快地融入此团队，敢于创新，追求务实，坚持学习，我也坚信，它值得我为之努力奋斗！

在人的一生当中，实现自我价值是非常重要的，能够提升自身的价值，为社会、为国家、为人民、为公司做出贡献，是衡量自我价值的标准，所以我认为越有挑战力的工作，就越有他所具备的特殊价值，我为成为xx一员而倍感自豪。在今后的工作中，我会坚持不懈的努力，为xx的明天而奋斗，相信xx的明天会更强大，更辉煌。

新的舞台，新的机遇，新的挑战，以后是未知的，未来有无限可能性，我希望做一个负责任的人，一个值得信赖的人。面对机遇，面对挑战，我会自信的接受，我相信我们可以一起创造辉煌。

在理论培训中，我了解到了公司的历史，公司的企业文化和公司的完整架构，以及公司每个员工必须具备的条件和责任心。xx是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。xx会给予每个员工相应的关心，会给每个员工足够的空间展现自己。xx的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与xx一起迎接挑战！从这次的培训中，我学会了一句话，只要有目标，路就不会消失，短暂而紧张的培训过程中，培训师精彩的授课技巧，让各位新进职员在快乐中接受了培训，并没有疲惫的感觉。

是的，积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样。所以我的心有多大，舞台就会有多大，心态决定一切。所以我会用最积极的心态去面对自己和每一位顾客和朋友，我坚信，没有做不成的事，只有不愿做的事。

作为团队中的一名新员工，我会尽快让自己成长起来，在团队中有所担当，承担相应的责任，我会发挥新员工学习能力强，工作热情高的优势，多向有经验的同事学习，使自己尽快的能融入团队，融入公司，独立高效地完成相关工作！

带新员工总结篇六

我一直在思考，思考着怎样把工作做得尽善尽美，因此我一直在努力学习在工作中碰到却不懂的知识。自从20_年x月x日正式加入_有限公司以来，我始终分外珍惜这个来之不易的工作机会，总是充满热情的对待领导交办的每一件事，不会的地方就努力去掌握。我天生对未知的知识领域保有一颗强烈的好奇心，总是希望能通过自学，通过交流，丰富自己的知识储备，完善自己的理论体系。在这半年里，我把自己放在一个小助手的位置上，协助领导、同事做好项目筹建的各项

工作。同时，我希望通过我的协调能力，通过我的热情和真诚，把油脂项目部的办事效率提到更高的水平，使本部门成为集团的榜样。由于对电脑软件有一种天然的理解能力，无论是碰到本人十分擅长_系列软件还是其他电脑方面的问题，总能被我迎刃化解，因为工作需要，在这半年里内我还学会了_、_和_等专业软件，让电脑能为我做更多的事，使我的工作能力如虎添翼；_加工工艺方面，我也曾按图索骥到图书馆借书，以能完全看懂工艺流程图为目标，恶补相关专业知

识，做到知其然亦知其所以然，只有把工艺搞懂了，才能清楚如何把工厂建好，运行好。工艺方面，我还将并且十分愿意认真学习、深入了解，争取完全掌握油厂运行的整套模式，将来做维持工厂正常运行的小助手。土建施工方面，我很乐意跑工地向专家请教各类建筑知识。引孔、压桩、铺垫层、挖承台，就像是看一部_播出的[]_x[]大型纪录片一样，是我生命中一次宝贵的亲身实地学习经历，同时增进我对工厂的感情。在我的心中，_就像一个胎儿，在_年孕育，并将在20_年诞生，我将满怀憧憬地迎接建成投产那一天的到来！

我时常反省，反省自己工作中的不足，进一步认识自己，扬长避短，争取在新的一年里在工作上有更出色的表现。首先

要更加注重细节，下班前写好施工日志，收拾好桌面，从容的结束一天的工作，而不是慌乱的去赶班车；其次是更加细化工作时间，科学合理的安排好每一项工作，不再出现拖拉的迹象；最后是加强体育锻炼，保持充沛的精力，继续坚持每逢节假日去体育馆锻炼身体，才能适应今后长时间进驻工地这样相对艰苦的工作环境。

在新的一年里，我会更加用心工作，服从安排，一丝不苟地完成好项目建设中分配到的任务，同时也将时刻牢记分工不分家的工作态度和**安全、质量、效率、规范、团结、奉献**的十二字方针，提高团队协作能力，共同为_建设项目添砖加瓦！

我十分满意属于我的_，同时憧憬着_的到来！

带新员工总结篇七

时光如流星划过，瞬间即逝。进入公司工作已经四个月了，记得我是在夏日炎炎的七月末进入本公司的，那时对本工作的工作流程不熟，业务不精，环境也很生疏，但经过这几个月的锻炼、，并在领导和同事们的悉心指导和帮助下，使我取得了**很多进展**。

这份工作虽然技术性不高，但需要勤劳细心，每天的工作都有很多新问题发生，需不断学习，并在第一时间去解决问题，这就需要向有经验的同事虚心学习，总结经验来不断提升自己的业务水平和专业技能。还要借助有关书籍不断给自己“充电”，以增加库管员管理方面的知识，并在日常生活中认真贯彻落实以备后用。现将我入职以来的工作做如下总结：

1、明确目标，理清思路，干好本职。

作为一个仓库管理员的工作可以用**收、管、发**三个字来概括。这三个字看似简单，但是要真正做到位，做齐全、做完善。

就需每个仓管员在工作当中一定要保持清晰的头脑，认真，仔细的核实每张单据上的内容，以及根据单据准确核对，做到单据与实物一一对应。为此杨主管为了提高我们仓管的工作技能水平，每天对我们进行仓库技能培训、为了我们能更快，更好的做好本区域的工作，每次都是亲自带领以身作则，现场指导，随时让我们对所有实物进行整理清点，所有物资按要求分区放置，归类摆放，尤其注重发货过程中的相关问题，为了让我们能快速准确无误的找到实物，以此来提高我的工作效率。使所有物资都做到有帐可查，有据可依。随时要求我们进行安全库存盘查，为了做到时刻对货物心中有数，我们要随时回答任何一种钢材型号的件数，以及支数，并指定在哪里存放。随时做好库存的盘点工作，准确无误的把数据记在脑海里以方便工作。2、遵循原则，坚持先装后卸，先进先出原则。

这两原则始终贯彻在我们每天的工作流程中，也是我们每个人必须遵循的原则。当然为了工作需要有时也可以灵活应运，对与货场的货物我们都是把先进来的货物最先发完，在对新货物按新旧程度分先后发货。

3、恪尽职守，坚持高标准，提高服务质量。

装卸货时，我们必须核对各钢厂的单据，并核实单据上每项内容与所发实物一一对应，公司公章与经办人签字等手续齐全方可进行下一步的工作。再装卸货前，必须对货物所放地点、型号、数量明确。以便派吊车时有明确目标，装卸货时才会井然有序，也要明确告知客户要装卸货物的具体情况，以便客户心中有数。装卸货完毕，检查单据上的装卸手续是否齐全，若各项盖章签字手续齐全方可交与客户安全离开。做到让客户高兴而来，满意而归。

1、要对每天的工作进行归纳总结。

这一点很重要，记得刚来的时候我很迷茫，对每天的工作感

觉很混乱，于是主管建议我每天写日记，把每天的工作流程和不足做个总结，这方法真的帮了我很多忙，是我在以后的工作中受益匪浅。

在繁忙的工作中，不仅要有忘我精神，还要回过头随时做好归纳总结。对已做过的工作进行回顾，精心核对每一个细节，对工作经验进行总结分析，归纳出怎样才能有效利用时间，提高效率，使工作程序化、系统化，条理化，流水化。从而使百尺竿头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章。以便在以后的工作中有利于加快自己前行的脚步。

2、学会多听，多问、多学、多想、多沟通，学会换位思考。我们每个人都处在一个社会的大家庭里，要想时刻过的开心快乐，就必须建立好一个良好和谐的人际关系。这也是我们做好每项工作的一个关键环节。遇事不公可以换位思考一下，以便达到相互理解融洽相处，最终达到心灵与效益的共赢。

3、加强安全意识，并随时保持库房卫生清洁，给自己创造一个良好的工作环境。

库管工作，首先要做好库房货物的存储和安全工作，要详细的记录货物的进出以及库存情况，注意货物销售的大致走向。确保库存货物的安全性存放。随时做好人身与财产安全的检查工作，确保在安全的环境中工作，在工作中注意安全，安全不保何谈效益。

4、工作中还有很多缺陷，性格优柔寡断，缺乏果断性，不够细心，缺乏警惕性。

由于粗心犯了很多失误，比如开门不拿钥匙，锁门不关窗。自己拿不中的事情没能及时向领导请教，失误层出。专业知识欠缺，综合能力不强。今后我将竭力学习并改正，努力打造完美的自己。

1、今后我将继续落实贯彻公司的各项管理制度，并继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。自觉主动地做好每一项工作，正视自己的工作，勇于担当，无论工作是繁忙还是清闲，都要适时提醒自己不忘本职工作的职责。、平时团结同事，维护公司利益。每天都保持一种朝气蓬勃的精神面貌面对工作。2、继续学习完善自我。学习专业知识，不仅要向有经验同事请教，还要通过书本知识，掌握更丰富的理论知识，并用运与实践。打破单一的学习方法，向着多元化综合化的高素质人才能发展，以适应社会的现代化需求。

总之，回顾过去，是为了更好地面对未来。在这段时间的库管员工作中，我得到不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合。对过去的不足，我将会不懈努力争取做到更好，我会用行动来证明。为适应企业的发展，努力提升自己职业技能和业务水平，认真学习公司的各项管理制度，以积极的态度做好领导交给的每一项工作，是自己在普通的岗位上发挥自己的光和热！