

新人月工作总结范文

工作总结的写作过程，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。以下是 3 篇关于 20XX 新人月工作总结的范文，供大家参考，希望对大家有帮助！

我是王 xx，来自湖南，毕业于河南大学。

能成为山东临沂质监系统的一份子，我感到很骄傲也很幸运。

从一个社会经验基本为零的在校生进入一个与社会联系紧密，与质监执法朝夕相处的工作岗位，我从一个月前的迷茫和不知所措到今天充满干劲的满心期待和踏实向前。我骄傲的是，我可以在众多的竞争对手中脱颖而出，加入这个对社会负责，对老百姓生活生产安全负责的大家庭。我幸运的是，我可以在这个大家庭中得到很多的指导帮助，无论从工作上还是生活中，单位里上上下下都对我特别照顾，作为一个外省人，适应的过程或许是漫长的，但我很感谢在这一段过程每一位领导，每一位前辈，每一位兄弟姐妹给我的感动。我会好好工作，不会辜负各位的期待。

接下来我想对我这一个月的表现做一下简要的总结。我希望各位领导老师，对我的工作能够热心的批评指导，让我能更快的从工作的不熟练过度到更流畅更老练。

第一项工作是学习，学习在任何阶段对一个人都是非常重要的，尤其是在接触一个新的事物时，你必须全面的去深入了解。公务员这个角色对我而言是一个全新的标签，质监局的稽查局是我以前从未接触过的，不论从角色适应和改变，还是工作的开展和执行，我都

需要认真细致的学习。这个月在综合科里，有宋科长的耐心指导，在公务员生涯里，我们最重要的东西莫过于品质。只有保证我们的人格清白，我们才可以在正确的政治指导下走向正确的方向。在综合科我浏览了部分案卷，通过局里以前办过的案件，我明白了我们工作上的流程和走向，需要注意的各个细节，包括如何写现场记录，调查笔录。在三科，邵科长的真知灼见和他严谨的工作作风都是我学习的榜样，在执法工作上，我还要继续向他虚心请教。

第二项工作是加班，说实话，我还蛮享受加班的，因为回去太早也不知道要干什么，在单位里还可以跟前辈们交流沟通探讨各类问题，这也是提高自己工作素质的一个好的途径。这个月我们主要是针对说理式执法和网上办案进行讨论，形成结论。晚上人的思路比较活跃，吴科长往往能够举一反三，通过自己办理的案件提出中肯的建议，我更多的时候扮演的是一个听众，在一个极其需要办案经验和执法理论的交流中，我像一块海绵，很满足的吸收着大家神采飞扬的知识还有境界。这个过程中，虽然还有不完美的地方，但是我相信通过我们一起的努力，我们一定可以拿出更加优秀更加能体现阳光执法精神的文书。

第三项工作是执法，第一个星期陪同三科出去跑了两个案子，一个在费县，一个在河东经济开发区，两个厂子都是无证生产，产品质量均得不到保障，为了老百姓的健康还有安全，我们对这两个厂子进行了封存和扣押，也对负责人进行了教育。这样直接的面对面让我充分认识到了我们工作的重要性，眼前的所有都深深地印在我脑中，

我也更加坚定一个信念，要为质监工作坚持到底。其次还有各类文书的书写，这也是执法工作的一个重要环节。只有严格细致的要求才能做到所有的证据全面完整合法有效，也为我们后面开展工作提供强大的保障。

第四项工作是开会，这一个月里，每天一早的早会都让我觉得受益匪浅。秦局长不论是在大局的工作安排还是小节上的关心下属我都被折服。每一位科长报告昨天的工作总结还有今天的工作计划，让全局工作能够有条不紊的进行，只有保证秩序才能让调度顺利展开。另外，每天的早会改变了我以前的很多坏习惯，赖床，不吃早饭，很少锻炼身体。现在每天都是六点三十准点起床，必须的吃早饭，然后骑自行车到单位。不论是从精神上还是身体上我都收获了一笔相当大的财富。

我们习惯用任重道由来形容我们接下来要开展的工作，我们也习惯用踏实勤恳来描述我们接下来的工作态度，这一个月，我看到的却是一个充满力量和创造力的单位。大家都充满了信心和能量，全局一片生气。在办好本职工作的同时，还要继续研究创新，让工作能更完美更有效率的完成。这样的氛围让我有了在前面说的从迷茫到期待的干劲，有了为其努力奋斗的更加强劲的动力。

一个月的工作量不算多，我本可以做得更好，我本可以完成得更出色。在以后的道路中，希望各位前辈能给我纠错指正，我也一定会在工作中表现出自己最优秀的一面。

常说“万事开头难”，对于刚刚走出校园的我来说，体会得真真切切。尤记得工作第一天，坐在电脑前的我一脸的茫然和稚气，但我从未怀疑过自己的决定，我相信自己，“世上无难事只怕有心人”。

凭借着自己的努力和同事们热心的帮助，我慢慢地熟悉了公司的一些产品，对石材也慢慢的产生的浓厚的兴趣，慢慢地，自己无形中对石头有了种敏感度，和朋友逛街的时候会不经意地大叫一声——“看，这是xxx花岗岩/大理石！”而一旁的朋友总会大笑说我患了职业病。

一边熟悉产品的同时我会一边开始慢慢摸索着如何去开发新客户。通过同事的经验之谈以及自己到福步网大量精华帖子的信息搜集，我了解到网络开发分为两种方式：一是被动的开发方式，即通过大型的网络商贸平台发布自己的产品信息以等待客户询盘；另一种则是主动的开发方式，即通过B2B, 各大黄页或是通过俄罗斯的搜索引擎，如输入关键字来寻找潜在的客户。这两种方式缺一不可，运用第一种方式需要注意的是，要不断地更新自己的信息以便客户在搜索经销商时自己的信息能在首页出现。而第二种才是最主要的方式，当找到信息量丰富的黄页时便可以把已经写好的开发信有针对性地发给客户。