# 关于新进员工招聘工作总结(必备31篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-03-30

*关于新进员工招聘工作总结1时间飞逝，岁月如梭，转眼间我到xx工厂已经一年多了，在这一年多的时间里，在厂相关部门领导的指导、关心和帮忙下，在相关同事的大力支持和配合下，经过自我认真的学习和努力工作，在转化岗位上，尽到了自我应尽的职责，我由一个...*

**关于新进员工招聘工作总结1**

时间飞逝，岁月如梭，转眼间我到xx工厂已经一年多了，在这一年多的时间里，在厂相关部门领导的指导、关心和帮忙下，在相关同事的大力支持和配合下，经过自我认真的学习和努力工作，在转化岗位上，尽到了自我应尽的职责，我由一个对工作空白的学生变成一名合格的员工。

>一、加强学习，提高自我的工作本事

当初从学校毕业后进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身实践操作过，对于煤制xx技术，尤其是转化岗位雾里看花，水中望月。为了尽快适应这一主角，自从公司送我们去陕焦化工公司培训的一段时间里，我边工作，边学习，边提高，我主要学习了各项规章制度，岗位职责，学习如何做好一名操作工的`工作，我通读了有关化工、煤制xx方面的知识，还有电、仪等方面的设备维护和保养知识。

在努力学习的同时，还不忘向师傅们虚心的请教，学习他们的工作态度、工作效率、工作积极性。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，明白和熟悉了开停车步骤，如何才能保证安全操作不出事故，怎样才能节省水、电、气，给单位节省成本，怎样才能加强操作技能，提高工作效率和质量，创造出更好的效益来。

>二、工作积极主动，尽职尽责

工作中，我积极主动，尽职尽责。尽管自我只是一名普通的工人，但我明白，再大的机器设备，一颗螺丝钉松动了也不行，在坚定的信念下，我每每上班期间，深入岗位了解和查看设备运行、工艺状况。及时有效地排除各种隐患和问题，保证了生产的安生顺利进行。同时，还主动地跟同事们交流和探讨工作中碰到的新问题，查询有关的资料和信息，不定期地向领导汇报个人的工作情景。保证工作的质量和效率稳中有进，向着更高的方向发展。

>三、培养积极思想，不断提高个人综合素质

为了更好的服务于工作，不断的学习提高是我汲取知识和提高个人素质的主要方法。正确地对待工作，培养积极、乐观、向上的“阳光心态”和“阳光思维”。正确处理好人际关系，做到尊重领导，尊重同事，协助、配合好团队工作，尽可能站在全局角度研究问题，主动出谋划策，分忧解愁。时刻以有文化、有思想的的先进员工来严格要求自我。

回想这一年多在工作中既有辛酸也有欢乐，过去的一年风风雨雨似乎都浮此刻眼前，我十分感激领导和同事们对我的信任、支持和栽培了我，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人之间的沟通让明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

在今后的工作中，我会认真的做好每一天的工作，积极主动，不断充实自我，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自我，为我公司的发展贡献自我的力量和智慧。

**关于新进员工招聘工作总结2**

时间飞快，转眼来公司已有20天，在这20天里我学到了很多东西，首先感谢公司领导能给我展示自己、实现自身价值的机会。在这段时间里公司领导和同事们给予了我足够的支持和帮助，使我对招聘工作有了更系统化的认识。在工作中积累了一些宝贵经验从中也取得了很大的收获。同时，也为我有机会成为简的道的一份子而感到自豪。

回顾这20天的工作，尽管为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。我认真学习了公司的管理制度、组织架构等各方面的基础知识，对公司的各个部门和工作有了更深的认识了解，并且基本完成了领导安排的招聘任务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，我将会一如既往去工作，以诚实、认真、学习的态度鞭策自己，把招聘工作做的更加完善、细致。以下是20天来的工作内容及下月的工作计划：

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、10月份工作计划

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。

结合今年劳动力市场情况分析，以后的招聘形势会更严峻，开发新的招聘渠道刻不容缓，要为后期的招聘工作争取时间。其中包括：横幅、看板、海报等宣传资料，及与美容学校的合作事宜。

十一过后是外出务工人员找工作的一个高峰期，此阶段将完成10月份的大部分招聘工作，因此这一阶段非常关键。每日通过各种渠道，发布信息，挑选人员，组织面试，积极主动招聘。并对一周招聘数据进行汇总与分析，同时根据实际情况进行及时调整并更新招聘信息，保持工作的机动性和灵活性。

2、科员招聘：

科员招聘相对比较稳定，预计与9月份相比基本持平，主要招聘渠道还是网络招聘。可按用人部门的实际要求进行简历筛选并相邀面试。

3、后续工作：

(1)做好来公司报到实习的接待工作，提前安排并且由专人负责。充分体现主人翁精神，增强对企业的归属感。

(2)跟踪新入职员工工作情况，进行员工满意度调查，尽最大的努力解决员工在工作或生活上所遇到的问题，提高员工对企业的认同感，减少人员流失。

4、建立人才库：

人才库资料主要来自两个方面。一是内部员工档案资料，包括该员工参加的各种培训记录，和每个月的`考核结果优异者在人才库进行登记，如某岗位缺岗时首先考虑人才库是否有工作职能相同或类似的人选，如有合适人选给予推荐。另外就是外部求职者，包括历次投递到我公司较为优秀人员的简历资料(公司职位有限没有录用的)，这种人才可进入人才库。此项措施大大缩短招聘周期及招聘成本，更体现出我司对人才储备的系统化、专业化，并且更大程度上激励员工，也符合我司企业文化中“育人”的原则。

以上是我入职以来的工作总结和对下月工作的计划，其中也有我个人的一些对工作的见解，请领导提出批评和建议。

**关于新进员工招聘工作总结3**

按照省人力资源和社会保障厅、省教育厅、省总工会、省工商联合会等四部门的统一部署，20xx年5月20日至26日，河南省18个省辖市同时开展了“为高校毕业生就业搭桥，为民营企业招聘人才服务”为主题的民营企业招聘周活动。

>一、基本情况

招聘周活动期间，全省参与的民营企业共有3160家，提供空岗信息9万多个，其中适合高校毕业生的岗位万个；进场求职万人，万求职者与用人单位达成求职意向，其中高校毕业生万人；进城和返乡农民工万人；下岗失业人员万人。发放政策宣传资料近7万份，提供维权及法律援助万人次。

>二、主要做法

（一）各方紧密协作，认真制定方案。人力资源和社会保障部、教育部、中华全国总工会、中华全国工商业联合会《关于举办20xx年全国民营企业招聘周活动的通知》（人社部函[20xx]122号）下发后，河南省人力资源和社会保障厅牵头召集省教育厅、省总工会、省工商联共同研究，建立四方工作协调机制，明确职责分工，初步制定了民营企业招聘周工作方案。随后，又充分征求有关单位对组织举办民营企业招聘周活动的意见和建议，完善相关内容和主要措施，及时制定下发了《关于举办20xx年民营企业招聘周活动的通知》，对全省民营企业招聘周活动进行了统一部署。全省18个市认真按照通知要求，成立招聘周组织领导机构，各方协调，群策群力，积极对本地民营企业招聘周活动进行了周密安排，有力保障了招聘周活动的顺利开展。

(二)精心组织实施，同步启动活动。5月20日上午，与全国同步的河南省民营企业招聘周活动正式启动，全省18个省辖市联动。省人大、省政府和人社厅、教育厅、总工会和工商联等部门主要领导共同出席了省启动仪式并发表讲话。启动仪式上，副省长史济春总结了近年来省民营企业招聘周活动的主要成效，并结合当前全省就业局势，明确将高校毕业生作为今年全省民营企业招聘周的重点服务对象，着力促进高校毕业生技能、专业与岗位的有效对接，并向企业界发出倡议，动员献岗位，献爱心，大力支持高校毕业生就业，积极吸纳高校毕业生就业，努力促进本省就业局势的稳定。

(三)广泛收集信息，发动企业参与。招聘周之前，各地均把工作重点放在发动企业参与及大力加强招聘岗位信息收集上。一是深入企业开展调查摸底，及时掌握民营企业用工需求情况，通过电话询问、下企业走访、发邀请函等方式，广泛收集适合高校毕业生的优质岗位信息。二是充分发挥工商联的职能优势，积极动员各类企业特别是民营企业参与招聘周活动，通过各类行业协会动员会员单位提供空缺岗位，更多地吸纳高校毕业生就业。招聘周期间，全省共收集优质岗位信息近40万条，为高校毕业生就业提供了有力保障。洛阳市充分发挥行业协会的作用，提前召开了行业协会会议，积极筹备招聘周活动的准备工作，引导各类企业提供空缺岗位，更多地吸纳高校毕业生就业。招聘周期间，全市12个行业协会共组织730家企业进场招聘，提供招聘岗位万个。

（四）突出活动重点，提高招聘成效。河南省将高校毕业生作为本次民营企业招聘周活动重点，为民营企业和高校毕业生搭建了优质高效的供需交流平台。一是全面动员高校毕业生参与应聘。将民营企业招聘周活动通知的发文单位扩大到全省各类高校，通过校方组织发动，大大提高了高校毕业生求职热情，扩大了招聘周活动影响，提高了招聘周活动用人单位和高校毕业生的对接效果。开封市结合职业指导进校园活动，把思想发动做深做细做扎实，广泛动员高校毕业生参与民营企业招聘活动。二是细化就业服务。各地在相关网站上提前公布招聘周活动时间表,并在各级公共就业服务机构加强高校毕业生窗口服务，为用人单位和高校毕业生提供了免费进场求职、免费入场招聘、免费求职登记、免费推荐介绍、免费职业指导、免费政策咨询等多项服务。三是加强区域合作，有效促进劳动力转移就业。招聘周中，郑州市联合焦作、新乡等地人力资源社会保障部门在郑州举办了“20xx年高校毕业生公益招聘会”，共组织124家民营企业进场招聘，有7120人当场与企业达成就业意向。

（五）做好政策宣传，深入开展服务。招聘周期间，河南省将招聘周活动与推动落实就业政策结合起来，为广大民营企业和求职者提供全面系统的政策咨询服务，对吸纳失业人员的民营企业按规定兑现社保、岗位补贴等就业优惠政策。在招聘会现场，各级人力资源社会保障、教育、工会、工商联等主办单位联合设立了咨询服务台，派发政策宣传资料，解答政策疑问和提供维权服务，受到求职者的欢迎。各地结合当地实际，专门印制了求职指南、技能培训、维权注意事项、举报电话、就业扶持政策等宣传材料，在招聘会现场与《河南省大中专毕业生就业服务手册》一起免费派发给求职的高校毕业生和其他求职者，真正实现了民营企业招聘周既是企业与劳动者供需见面的平台，又是就业政策宣传与普及的平台。

>三、几点体会

一是要把民营经济作为吸纳就业的主要途径。今年，河南省就业形势十分严峻，特别是万应届高校毕业生就业面临较大压力。这次民营企业招聘周活动的举办，充分体现了民营企业吸纳就业的积极作用。从民营企业招聘周情况看，70%的就业岗位是民营企业提供的，继续成为全省产生新的就业岗位和吸纳就业再就业的主要渠道。

二是要建立民营企业促进就业的长效机制。从此次民营企业招聘周的情况看，招聘声势较大，效果比较明显，但对推动全年就业工作仍显力度不够，特别是招聘活动持续一周时间，但招聘进程仍有局限。因此，建立民营企业促进就业的长效机制势在必行。要将民营企业招聘活动贯穿全年，推行民营企业与职介机构联络协作制度，实行定期与不定期招聘相结合的工作机制，确保民营企业招聘持续开展。

三是要在创新方式方法中提高招聘的吸引力。从近年来民营企业招聘周开展的实际情况看，虽然取得了一定成效，但民营企业对高校毕业生求职的吸引力明显不足。这就需要各级有关部门认真研究，在实际工作中创新方式方法，不断提高民营企业招聘的实际成效。

**关于新进员工招聘工作总结4**

告别了七年的大学生活，我十分荣幸的成为中国林产品经销公司中的一员。满怀激动的情绪和对未来完美生活的憧憬，踏上了人生新的征程。

按照财务资金处李斌处长的安排，8月16日我和同事陈静一道踏上了南下的列车，前往公司下属的宁波国林燃料有限公司和上海胜握胜林业有限公司，实地进行了为期37天的实习实践活动。

这次实习实践活动时光虽短，但对我们刚刚走上工作岗位的人来说，可谓大开眼界，受益匪浅。两个分公司的领导和同事对我们的热情关怀和友好帮忙，让我深受感动。他们向上的工作状态也深深的鼓舞着我，使我感受到了公司群众的力量和温暖，同时也学到了在学校期间很多没有学到的知识。

>一、下属公司基本状况

1、宁波国林燃料有限公司基本状况：

宁波国林燃料有限公司成立于20xx年，由中国林产品经销公司全额出资5000万元人民币取得法人独资的有限职责公司。现有员工10人，其中财务处2人。主要经营煤炭业务，兼营闪点在60摄氏度以上的工业燃料油、焦炭、化工产品、建筑材料、金属材料、通信设备、木材批发及零售。

该公司货源主要来自内蒙古、天津等地。销售市场主要集中在北京、天津、江浙一带。公司的经营理念是优势互补、合作共赢。为了降低经营风险、防止煤炭积压风化、公司采取以销定产的经营模式。我们了解了煤炭贸易的一般流程是：检查资质―>样本检验―>确定价格―>数量、时光，签订合同―>交货（核定数量、质量）―>核算费用―>结账。由于我们的分公司有诚信，加之南方金融部门信任国企，喜欢与国企合作，因此对我们宁波分公司的资金支持比较好。

总体而言，宁波公司经营状况良好，发展势头不错。到20xx年末，资产总计亿元，负债合计亿元，所有者权益合计亿元。截止到20xx年7月末，公司营业收入实现亿元。

分公司马占领总经理特地抽出时光结合多年的工作经验耐心给我们讲解煤炭业务流程。马经理指导我们工作必须要有敬业精神，不能稀里糊涂，要不断提高自身业务素质。新员工与老员工要配合好衔接好、沟通好，新员工要更快的适应工作环境，提高工作效率。要学会做人，持续心胸开阔。最后马经理不断强调\"细节决定成败，不能重视数量，而忽略质量！\"马经理讲到公司与国外经营理念不一样，我们要学会不断创新，开拓新的领域，努力提高经济效益！

2、上海胜握胜林业有限公司基本状况：

8月25日我们来到了上海胜握胜林业有限公司。该公司成立于20xx年1月11日，注册资本3000万，现有员工22人，其中财务6人。公司主要经营业务有：木材及各种林产品的进出口经营业务和各类纸张及纸制品的经营销售业务，并经营木材行业各种商品的进出口代理业务。公司的优势主要是在进口俄罗斯木材和进口新西兰辐射松木材方面，并且成为公司主要的经营业务。

上海分公司给我的最深印象，是一支年轻的团队，那里充满朝气、充满活力。在李伟总经理带领下，开拓创新，锐意进取，企业发展势头强劲。20xx年前8个月的销售收入实现亿元，比上年同期增长了10倍，完成年初预算的，销售数量109万方。在那里我们详细了解了该企业的业务流程和财务管理状况。业务部成经理具体给我们讲解了代理开证的流程。业务部要尽量保证先签合同再开发票；同时加强库存管控，严格各港口的发货流程和手续，出库单需经财务部门签字后业务方可通知货代发货。业务部门定期带给库存台账，与财务部进行核对。不定期派员工去各港口实地盘库，以确保控货制度实施有效。

上海分公司的各项融资授信已达亿元，为公司的业务开展带给宽松、稳定的资金支持。对即期信用证开展海外代付和信用证押汇业务，用心与银行沟通将信用证付款期限尽量延长至180天，以缓解资金压力，提高资金的高效利用率。成经理还结合多年的工作经验教育我们要摆正自我的位置，做好自我的本职工作，少出错，力争不出错，尽量把工作做完美。

9月7日我们还参加了业务部门和财务部门的联合会议。这次会议让我们了解到业务部门和财务部门工作上的协调性。做好公司的整体工作需要部门间的协调配合，财务部门既要理好财，管好帐，又要及时统计数据，带给给业务部门各种财务信息，到达及时沟通和反馈状况的目的，才能使公司高效率的经营运转。

>二、总体印象

这次一个多月的实习活动，使我对这两个分公司有了初步的认识和了解。透过对分公司的了解，对我们北京总公司也有了更深的认识，增强了做好今后工作的光荣感和职责感。对分公司最深的感受如下几点：

1、分公司员工都很团结，凝聚力很强。两位总经理都很有潜力、有见识、有魄力。上海李伟总经理虽然年轻，但是学识广博，办事稳重踏实、做人谦厚，这些都令我很钦佩，我认为是我们年轻人学习的榜样。

2、分公司员工具有良好的精神状态，务实奋进，勤奋敬业，以企业为家。上海分公司财务主管蒋勤经常加班工作，废寝忘食，甚至牺牲自我假期的时光到单位来工作，这种忘我的工作精神，以及强烈的工作职责感深深的感动了我。

3、分公司尽管刚成立不久，但是管理规范、工作秩序井然。领导们都很注重企业管理，把企业管理作为企业的生命。个性是财务资金管理中对现金收入过多和库存管控等方面都做了用心的整改。并定期举行财务部与业务部联合会议，针对经营管理中存在的问题及时提出，并想出解决办法，以提高企业运营的效率。

4、经营效益显著。两个分公司运行都很良好，无论是经营规模，还是利润都有大幅度的增长，企业前景良好。这在市场竞争日益激烈的这天，对于我们公司来说十分难得。

>三、实习收获

1、学习分公司如何记账。记账包括：费用方面的记账，销售货物、购买货物方面的记账，购买信用证、存保证金、保证金转回、承兑解付、押汇以及付汇的账务处理。

2、学习上海分公司代理开立信用证的流程。首先明确合同的类型。然后严格审查买卖合同。审合同的基本点：数量、金额、港口、付款期限、交货期、付款条件和付款方式。了解了信用证付款方式的利弊。我了解到上海分公司较多使用信用证付款方式，因为信用证付款能够降低经营风险，解决进、出口双方在付款和交货问题上的矛盾。与此同时，我还了解了上海分公司对即期国际信用证开展的贸易融资业务：进口押汇和海外代付业务。我认真分析了两项融资业务的相同之处和不一样之处。上海分公司会根据企业资金状况和投资成本进行适当的选取哪种融资业务。

3、学习如何申请增值税发票、临时百万元版发票及临时增量。由于上海胜握胜税务迁移后最初几个月，开票量无法满足公司需求，故向税务部门提出了要求最高限额为100万元，月限购量为800份的要求。在蒋姐带我去税务机关的办理过程中，我认识到必须要在规定的时光内，带齐所有税务部门要求带的文件到税务部门办理相关手续。另外，与税务局、经济城及税务专管员的沟通是十分重要的一个环节，得到税务部门的支持和理解能够减少流程时光，提高工作效率。同时公司内部各个环节需要合理安排、紧密配合，使得9月份能够正常开票以满足公司业务部门的需要，确保公司正常运行。

4、学习如何计算增值税及附加税。上海胜握胜主营销售原木和板材，因此该公司涉及的增值税税率有17%板材和13%原木二种。上海胜握胜的进项增值税有国内供应商所带给的.增值税专用发票和海关带给的进口增值税发票。我认真学习了两种增值税专用发票的认证方法以及需缴纳增值税的计算方法，并了解到上海地区需缴纳的附加税有城建税、河道管理费、教育费附加及地方教育费附加。公司税务迁移后，各项附加税为当月所缴纳增值税税额的1%、1%、3%及2%。城建税相对公司税务迁移前缴纳比例下降了4%，很明显降低了公司的税费，从而提高了公司的利润。

>四、启示

俗话说：\"读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如踏着成功人的脚步。\"透过这次实习实践活动，给了我很多的思考和启示。

1、\"学无止境\"，要不断的学习，努力提高自身综合素质和实践潜力。实习让我强烈感受到了自身的不足，体会到理论知识运用到实践的专业技能上还需要不断地锻炼，这激发了我学习的热情。应注重向实践学习、向同事们学习、向领导学习，尽快的提高自身的实践潜力，以更好的适应工作岗位的需要。

2、工作中要持续良好的精神状态。分公司之所以能够创造很好的工作业绩，他们靠的是企业精神的凝聚力支撑，靠的是员工的齐心协力。因此，对于刚步入社会的我来说，应始终持续旺盛的工作状态、饱满的工作热情、尽职尽责，做好本职工作。

3、要融入团队，顾大局，爱护群众荣誉，视企业如家。学会协调，善于配合，服从领导，宽厚待人。

4、勤于思考，善于创新。在今后的工作中要善于思考，多想，多看，多分析，要学会辩证地全面地研究问题、解决问题。同时还要注重工作创新，只有创新才能不断提高工作潜力和水平。

总之，这次实习活动对我来说收获很大，启发颇多，影响深远。十分感谢公司给我带给了一次十分难得的实习实践机会。今后，我要加倍的学习，爱岗敬业、勤奋工作、为中国林产品经销公司事业再创辉煌贡献力量。

**关于新进员工招聘工作总结5**

根据公司近期调整计划及领导安排，我部于8月16日展开销售人员招聘工作，现就人员招聘工作进展情况进行小结分析：

>一、基本情况

自8月16日以来，电话联系求职人员32次，到公司面试人员6名，现无一人到岗，争取在本月末，招聘2-4人。

>二、存在问题

1、招聘人员素质问题。应聘者对企业的印象是在应聘过程中形成的，特别是在同招聘者的接触中形成的。招聘者表现出的素质高低会直接影响应聘者做出是否到企业工作的决定，尤其是对于一些较高素质的员工更是如此。由于本人不熟悉招聘工作应注意的问题，在招聘过程中也存在以下问题：如轻易判断、以个人的理想候选人模型作为评估的标准等。

2、面试目的不明确。在进行面试前，没有考虑在下面的面试时间里，我要达到什么目的？如何向应聘者介绍我们公司？面试的重点是否放在考察技能水平上？是否先向应试者介绍一下工作岗位的真实情况？等等

3、面试缺少整体结构。没有通过一个完整的过程去收集正确的信息，再选择合适的应试者。浪费了时间。应该事先根据工作岗位必需的才能制定出面试提纲，包括所提的问题和完整地划分等级的方式。

4、公司硬件设施的制约。公司现有的办公场所，相对比较简陋，一些应聘人员对公司产生不信任感，有甚者怀疑公司是“皮包公司”导致应聘人员没有安全感。

>三、解决方法

1、加强自身学习及平时的素养，把握好细节。应聘者到达企业后，在正式面试前，让其填写企业统一的应聘表格，回答企业感兴趣的一些问题，以增加对应聘者的了解，在面试前出示关于企业的介绍资料，使他们对企业有大致的了解。由于在面试时，应聘者一般会问一些关于企业的基本管理制度的问题，如上下班时间、假期、薪酬结构、福利情况等，为提高效率，可以将公司的一些简要管理规定或主要的价值观以陈述句的方式印在资料上，以使应聘者对公司的文化及价值观有初步了解。

2、向应聘者传递正确的信息。在面试过程中，一方面要向应聘者描绘发展的前景，另一方面也要注意不能言过其实。未来员工会根据招聘过程接触到的信息形成对企业的期望。如果在招聘时，公司言过其实，应聘者形成过高的期望，在实际工作时产生的“现实冲击”会大大增加员工跳槽的可能性。

3、以双赢为目的，应该了解应聘者的个人目标和应聘原因所在。全面了解对方情况，知己知彼方能百战百胜。把握应聘人员的个人理想，帮助他们实现职业目标。要达到双赢效果，最重要的是和应聘者进行开诚布公的交谈。面谈自始至终处于一种互动（而不是单向）的状态，这样可以充分表现出对应聘者的尊重，并为\"推销\"企业形象打下基础。在一个平等的基础上和应聘者们讨论问题，给他们一个展示自我的机会。

**关于新进员工招聘工作总结6**

转眼到法院工作已满一年，这一年时间，在单位领导、同事们的关心帮助下，我努力做到爱岗敬业，恪尽职守，严要求、轻得失、重素质，力争成为一名合格的国家公务员。通过一年来的努力，本人在德、能、勤、绩、廉五方面都得到了提高，现将一年来的情况总结如下：

>一、注重思想，严格要求。

不断加强个人的道德修养一年以来，我树立正确的权力观、地位观、利益观，用科学地思想武装自己的头脑，牢记全心全意为人民服务地宗旨，真正做到权为民所有用，情为民所系，利为民所谋。加强思想品质学习，学习清正廉洁、克己奉公、满腔热情、忘我工作的无私奉献精神。同时用良好的道德修养去规范自己的言行举止。在工作面前，体现出的是实事求是的优秀品质，客观公正地处理每一件事情，谦虚谨慎地讲每一句言语，准确无误地调查每一个数据，坚持真理，修正错误。在生活面前，体现出地是严以律已的自省精神，时时处处严格要求自己，理解别人，同事间相互帮助、相互关心，严以律己，宽以待人。

>二、加强学习，勤于实践。

不断提高自身的工作能力刚来到法院，这里的一切对于我来说都是陌生的，为了尽快适应新环境，从不了解到了解，从不熟悉到熟悉，迅速进入岗位角色，打开工作局面，我认真学习，虚心求教，刻苦钻研，求真务实，从以下几个方面不断提高自己的能力，较好地完成了公务员角色的转变。

1、加强学习，不断提高自身的理论政策水平和业务知识水平

要做好工作，必须与时俱进；要与时俱进，必须不断学习。当今是知识经济时代，知识的更新日新时异，如果不及时加强学习，随时便会落后于时代的潮流。一年来在繁忙的工作之余，本人加强学习，学习能力和知识水平得到一定程度的提高。一是加强政治理论学习。把优秀的政治理论运用到具体工作中，既提升自身政治理论水平，又推进工作。二是加强法律业务学习。三是加强新闻业务学习。在办公室除加强政治理论和法律业务学习外，还得加强新闻业务学习。

2、勤于实践，善于总结，不断提高解决问题的能力只有把学习到的理论知识迅速与实践结合起来，才能不断提高解决实际问题的能力。因此我特别注重加强实践，认真的对待每一项工作，并且根据工作的实际特点，不断探索，不断总结，发现问题、解决问题的新观点、新方法、新途径，不断提高自身的工作效率、工作能力。

3、团结同志，虚心请教，不断提高合作干事的能力

对于一名新任公务员来说，刚到单位，对环境，对工作，对业务都还不是很熟悉，在工作中难免会遇到这样那样的困难，每当这时，我都会主动地向工作经验的老同志请教，对他们提出的意见、建设甚至批评，我都会虚心接受、认真反思。同时因为自己年轻，每天我都会提早上班，主动的打扫办公室，整理文件，并自学承担一些力所能及的日常事务。坚决服从集体领导，注意加强沟通，与同事们相互支持、相互帮助、相互理解、相互配合，不断提高合作干事的能力。

>三、脚踏实地，埋头苦干，认真做好本职工作。

在法院办公室工作期间，我始终不渝地坚持平心戒燥、与人为善、踏实工作的态度，具有强烈的事业心和责任感，坚持实事求是的原则。做到了“四个好”，即自己份内的工作主动干好、上级机关安排的工作必须做好、领导交办的事情想法办好、同事求助的事情尽力帮好。一是在分管领导的安排下积极做好法院各部门内部协调工作。做到了及时汇报（向上级机关和领导）、及时反馈（种类情况和信息）、及时通知（各种会议和活动），为有效地促进法院以审判为主的各项工作的顺利开展作出了自己的贡献。二是从严要求自己，认真对待每一项工作，发挥好领导的参谋助手作用。一年来，所负责的印章管理、外事接待工作没有出现任何问题。三是做好新闻外宣工作。全年撰写新闻信息稿件篇，被中国法院网、广西法院网、广西人民广播电台等各媒体采用篇，投稿被采用率100%。四是做好其他办公室工作。

经过一年时间，在各位领导、各位同仁的大力帮助与支持下，我学到了不少的新知识，使自己的视野得到了显着扩大，自身素质得以不断的提高。所有成绩的取得都是大家鼎力相助的结果，我衷心地感谢每一位帮助过我的领导和同仁。然而，在工作中我也还存在一些不足和问题。诸如学习还欠深入，知识不够全面；有时工作标准不够高，要求不够严，只求过得去，不求过得硬，缺乏敢做敢为的创新意识等等。这些问题和不足，我决心在今后的工作中认真克服，努力改正，争做一名让领导肯定、让同事认可、让群众满意、让组织放心的优秀公务员。

**关于新进员工招聘工作总结7**

不知不觉间，来到公司已有一年时间了。在这一年的时间里，通过我自身的不懈努力，在工作学习中取得了一定的成果，但也存在诸多不足。回顾过去的一年时间，现将工作总结如下：

>一、>知识技能掌握情况

>1、>按月按时上报资金计划

认真审核分院各部门上报资金计划的合理性，按规定每月按时上报资金计划，准确计算各项成本费用数据，保证数据准确，收支平衡，严格按照资金计划审核付款。这项工作我认为自己比较熟练，已掌握该项工作的技能。

>2、>审核非生产性费用的报销、做好报销工作

严格按制度及总院费用管理办法审核生产院非生产性费用报销的合法性、合规性、合理性，按要求做好报销相关的整理汇总提交支付。这项工作任务繁重，但是我通过几个月的学习已经比较熟练，但是可能会存在为了追求速度而忽视了效率的情况，会出现个别错误。

>3、>按月完成往来核对工作，负责报表合并部分的编制

按月、按季完成局内部单位的往来核对工作，并取得签字确认的内部往来交易信息核对表，准时完成报表合并部分的填制工作。往来核对这项工作我认为是很重要的，因为这个工作能够检验你某个项目做账的准确性，对于这项工作我掌握的比较熟练。

>4、>按月报送项目信息统计表

按月准时准确报送项目信息统计表及系统保证金台账、收款台账的上报工作。报送项目信息表这项工作需要和市场部配合完成，这项工作不仅锻炼了我的沟通能力，也使我对各个项目的情况有总体的了解，对于这项工作我可以按时完成。

>5、>完成财务一体化单据的补录和核对工作

按要求完成财务一体化分节点账务清理工作、单据补录工作、一体化系统与NC系统明细科目的核对工作。财务一体化系统9月份刚刚上线，学习它、攻克它的确是一件困难的事情，但是在这几个月的坚持不懈下，我对它的操作越来越熟悉，以后还会继续学习。

>6、>完成增值税申报与税款缴纳工作

计算缴纳预缴税金；审核并配合总院财务部及时开具对外收款的增值税发票、收据；按时登记发票台账；在规定期内完成增值税及相关附税纳税申报与税款缴纳工作。这项工作我认为我比较熟练。

>7、>备用金季度末清理，保证金及时收回

备用金季度末全部清零，投标保证金及履约保证金按合同，及时催收预警或者转为履约保证金。这项工作我比较熟练也能按时完成。

>8、>完成生产院日常会计账务处理

日常报销、工资发放凭证、收款与收入的确认、付社保、税金付款及划转以及各项对公付款及报销，按时高效完成第四季度日常会计账务处理。这项工作是财务的基础工作，刚刚开始做确实会出现各种问题，如客商或项目挂的不对，但是通过这一年的工作我的正确率有了较大提升。

>二、>有待提升的部分

>1、>工作时间较短

作为一名刚入职的新员工，在面对较繁重的工作时会由于缺乏经验而产生错误，我认为在以后的工作中我应该戒骄戒躁，沉着仔细的工作，相信这样坚持下去，我会对此项工作愈加熟练，降低错误率。

>2、>工作不够精细化

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，财务工作是要严谨精细的，在账务处理中挂错客商或项目会导致整个项目的核算都有问题。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

>3、>工作方式不够灵活

在工作过程中，周围能利用的\'资源就要充分的利用，该让其他部门或者其他人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓住主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。

>三、>作风建设

作为一名\_员，我一直坚定严守自身作风，实事求是、全心全意为人民服务，这一观点在工作中便是全心全意为同事服务，正所谓“打铁还需自身硬”，我认为在工作中应该做到最好，不能掺杂私利私心，服从大局不争名利，严守纪律，与同事们坦诚相待、互相配合，经常开展批评与自我批评。在上班时努力工作，认真学习新知识。

>四、>工作状态

作为一名三局人，我在工作中是有冲劲的，面对不了解不熟悉的工作我会主动询问我的业务导师，在公司以及部门争先文化的熏陶下，我在工作中是努力的，有浓厚的求知欲，在工作中有责任心，做到今日事今日毕，每当完成一件工作都会有一定的满足感。

另外我深知工作只有认真、求知和努力是远远不够的，我必须要全面掌握各种知识技能，全面提升自己，在工作中掌握一定的方式方法，多多与同事交流会有更大的收获，加强与其他部门的沟通交流，有利用共同合作的开展。

>五、>学习情况

我在公司的学习生活分为三个部分：财务专业知识学习、党员相关知识的学习、其他相关技能的充实。首先，财务专业知识的学习是我认为最重要的部分，除了学习相关财务制度，公司财务部也经常开展培训课程，例如个税汇算清缴、一体化流程介绍、SAP操作步骤等，在这些培训中我收获了很多；其次相关党课知识的学习提高了我的政治修养，坚定立场，坚定信念，在大是大非问题面前，能够始终持续清醒的头脑。自觉遵守各项法律法规，树立廉洁、自律、公平、公正的思想。坚持自我批评；最后，公司给的学习平台让我可以更多的接触其他的专业知识，如EXCEL知识的运用，PPT的制作等，我从这些课程上获益匪浅，在以后的工作和生活中，我也会加强学习，努力提升自己，让自己成长为一名全知型人才。

>六、>总结

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。人生的道路刚刚开始，这半年工作所给予我的启示将会成为我不断前行的坚实动力!我会不断思索，用全部的青春和热血，为公司的发展壮大贡献自己的一份力量，书写我的人生中浓墨重彩的一页!

**关于新进员工招聘工作总结8**

主要从业务知识方面和工作态度两个方面进行了总结，具体请看下文进行了解：

今年6月份，我参加了本行20xx年校园招聘，并通过了层层筛选，成为了银行的一名柜员。而在这半年的工作中，对于我来说，更多的是培训与学习。在岗位上不断地学习新的业务知识，学习新的工作技巧，努力提高自己的全方面能力。因此，在这里我对这半年的工作做一个总结。

作为基层的一线柜员，首先在勤奋敬业方面，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工。

工作态度方面，本人事业心、责任心强，奋发进取，能够全心全意投入到工作中；工作认真，态度积极，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；无故不迟到、不早退。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供最优质的服务。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的发展添砖加瓦。通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

**关于新进员工招聘工作总结9**

>一、公司概况

公司是以经营家具、建材为主的大型连锁超市，员工的流动率较高，加上公司业务的不断拓展，使公司对人员的需求量较大。

>二、招聘计划

根据公司目前的发展状况，并经门店店长批准，公司决定在8月20日前招聘如下人员：管理人员60人(其中储备干部40人)、专业技术人员30人、骨干人员5人、基层员工20人。

对于管理人员，主要考察应聘人员的综合素质和学历，其中有两个硬性的条件：一是学历要求在本科以上，二是年龄在35年以下，目的是保证公司的管理层在知识结构、思维方式、学习能力等方面具备良好的潜能和发展的空间，成为公司高层队伍的蓄水池。

对于专业人员，主要考察应聘者的经验和操作技能。零售行业企业在经营过程中，会有一些专业化的问题，例如商品的陈列、库存的管理等。零售行业企业应招聘一定数量的专业人员，以促进营运部门专业化。

对于骨干人员要大力进行培养和储备。骨干人员招聘主要采用内部招聘的方法，如采取在职培训、分布职位公告等方式进行。

对于基层员工的学历要求不高，招聘者应主要考察应聘人员个人道德品质、工作态度、工作责任等方面。

>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、20xx年工作计划

1、一线岗位招聘：

20xx年生产一线岗位人员预计缺岗144-230人之间。结合今年劳动力市场情况分析，明年的招聘形势会更严峻。充分做年前的准备工作，为明年一线招聘工作争取时间。其中包括：横幅、看板、海报等宣传资料，与职业介绍商议20xx年合作事宜。

2月至4月初为春节过后外出务工人员找工作的高峰期，此阶段将完成大部分年度招聘工作，因此这一阶段非常关键。每日通过各种渠道，发布信息，挑选人员，组织面试，积极主动招聘。并对汇总与分析一周招聘数据，同时根据实际情况进行及时调整并更新招聘信息，保持工作的机动性灵活性。

2、校园招聘：

(1)4月中旬至9月，各院校在陆续开学后将积极筹备招聘会，以保证学生就业，提高就业率。对此要着重关注各大院校网站，掌握第一手信息，以解决公司各部门的人员需求。

(2)10月至12月，各院校大批应届毕业生实习找工作，可加大与各院校之间合作招聘事宜及宣传工作，此阶段将完成公司各岗位储备人才工作，建立人才梯队，为公司可持续发展提供人力支持。

3、科员招聘：

科员招聘相对比较稳定，预计与20xx年相比基本持平，主要招聘渠道还是网络招聘。可按用人部门的实际要求进行简历筛选并相邀面试。

4、 后续工作：

(1)做好20xx年应届毕业生来我司报到实习的接待工作，提前安排并且由专人负责。充分体现主人翁精神，增强对企业的归属感。

(2)跟踪一线员工工作情况，进行员工满意度调查，尽最大的努力解决员工在工作或生活上所遇到的问题，提高员工对企业的认同感。

5、建立人才库：

人才库资料主要来自两个方面。一是内部员工档案资料，包括该员工参加的各种培训记录，和每个月的考核结果优异者在人才库进行登记，如某岗位缺岗时首先考虑人才库是否有工作职能相同或类似的人选，如有合适人选给予推荐。另外就是外部求职者，包括历次投递到我公司较为优秀人员的简历资料(公司职位有限没有录用的)，这种人才可进入人才库。此项措施大大缩短招聘周期及招聘成本，更体现出我司对人才储备的系统化、专业化，并且更大程度上激励员工，也符合我司企业文化中\"育人\"的原则。

**关于新进员工招聘工作总结10**

根据人力资源和社会保障部、教育部、中华全国总工会、中华全国工商业联合会总会《关于举办20\_\_年全国民营企业招聘周活动的通知》(人社部函[20\_\_]122号)精神，自治区人力资源和社会保障厅、教育厅、总工会和自治区工商业联合会等四部门联合印发了《关于举办20\_\_年自治区民营企业招聘周活动的通知》(宁人社发[20\_\_]151号，以下简称为《通知》)的安排。根据《通知》对自治区20\_\_年民营企业招聘周活动工作的安排，自治区各级人力资源和社会保障部门会同教育、总工会、工商联等部门其他四部门于5月18日至24日，在全区范围内广泛组织开展了以“为高校毕业生就业搭桥，为民营企业招聘人才服务”为主题的民营企业招聘周活动。

一、基本情况

招聘周活动期间，全区参加招聘活动的各类企业510多家,其中,民营企业490多家。提供就业岗位信息11018多个，其中，高校毕业生就业岗位信息4328个，占。有3988名求职者与用人单位达成了就业意向协议，其中，高校毕业生954人，占24%,失业人员1364人，占34%,进城农民工1670人,占42%。共发放各种政策宣传资料、招工简章及其他政策宣传资料51760份(册)，签订职业技能培训意向2273人，提供维权和法律援助服务800多人次。

二、主要工作做法

(一)加强组织领导，认真安排部署，切实发挥四方工作机制。自治区人力资源和社会保障厅及时与各部门的联系，加强沟通协调工作，对招聘周活动进行了安排部署。按照人力资源和社会保障部门牵头,教育部门负责组织高校毕业生参加招聘，总工会负责劳动关系维权服务，工商联负责组织民营企业的提供岗位的分工，共同抓好工作措施、任务的落实和活动的组织实施工作。20\_\_年5月18日，自治区人力资源和社会保障厅、教育厅、总工会、工商联会同宁夏石嘴山市人民政府在石嘴山市大武口区和平广场成功举办了“宁夏(石嘴山)民营企业招聘周活动启动仪式”，为全区民营企业招聘周活动拉开了帷幕。

(二)加强宣传引导，营造舆论氛围。全区各地充分利用各类宣传媒体，采取进企业、上街咨询、电子屏幕发布招聘公告和悬挂横幅等多种形式，向高校毕业生、进城务工人员及失业人员宣传国家积极的就业政策和有关用工信息及民营企业招聘周活动的相关信息。自治区全民创业网、人才网、人力资源和社会保障厅网及时将活动通知上贴到网页上，宁夏电视台、宁夏人民广播电台对各地的民营企业招聘周活动进行了专题报道。同时，各市、县(区)人力资源市场、街道(乡镇)、社区劳动保障站(所)充分发挥服务窗口的作用，多形式宣传招聘信息，让广大求职者了解适合自己的岗位信息，帮助其尽快实现就业。各地人力资源和社会保障部门、教育、工会、工商联均联合举办不同规模和形式、内容丰富的“民营企业招聘周”活动，不仅营造了关注民营企业发展、关注高校毕业生就业、全社会都关心和促进就业的良好氛围，而且也为促进就业搭建了平台。

(三)创新招聘方式，深化就业服务

做为招聘活动的网络化平台，自治区劳动就业网、银川就业与创业网、石嘴山就业网、中卫市政府网就业栏目及时开启了网上招聘平台，对招聘信息进行了及时的公布进行网上招聘。中卫市还采取引凤求凰的办法，积极主动与银川、石嘴山、吴忠、固原四市的民营企业联系，邀请他们组团，到中卫市进行招聘活动，招聘周期间有120多家企业参加了招聘会，提供适合高校毕业生就业的岗位1628个。银川市兴庆区在招聘活动中另辟蹊径，结合失业人员、高校毕业生大多集中社区的实际情况，化整为零，有针对性地制定并实施了在各街道社区举办民营企业招聘活动的方案，要求每个街道的招聘会必须要有20家民营企业参加，切实把就业服务向社区延伸。石嘴山市大武口区劳动就业服务局指导隆湖经济开发区和10个街道办事处劳动保障平台工作人员积极深入到社区，通过进家入户，上门宣传的方式，引导失业人员、高校毕业生及时参加招聘会，抓住与民营企业双方见面洽谈的机会，了解扶持创业就业政策及寻找适合的就业岗位，实现自谋职业、自主创业。

(四)积极落实扶持政策，及时提供就业服务。在招聘周活动期间，各地结合高校毕业生的特点，除进行职业介绍外，还在招聘现场设立“三支一扶”、就业见习、特岗医生招考等服务平台和政策宣传平台，进行高校毕业生就业政策的宣传。西夏区还结合辖区高校多的实际，上门进行就业创业政策的宣传服务，开展针对高校毕业生的创业意识培训等，促进了高校毕业生择业观念的转变。石嘴山市将支持创业小额担保贷款发放与咨询设在招聘会上，方便了高校毕业生进行创业咨询。在招聘周期间，各地高度重视对城乡特困家庭人员的技能培训工作，吴忠市市财政专门拿出90万元资金对特困家庭参培训人员落实每人1500元的培训经费补贴，组织开展家庭服务、挖掘机、装载机、中式烹调等专业培训，为有效提高就业困难人员的职业技能和就业能力，促进实现稳定就业打下了良好的基础。

三、存在问题

一是部分企业用工门槛过高，提出一些不切合高校毕业生实际的要求，影响了高校毕业生在企业就业。二是部分求职者对待遇、工资等的期望过高，造成就业困难。三是自治区部分县区人力资源市场硬件和网络化建设和发展相对滞后，造成招聘需求和求职人员的信息不对等，信息化的程度不高，直接影响了用人单位招聘和求职者的应聘。不能满足用人单位和求职者的要求。

**关于新进员工招聘工作总结11**

在县教体局和乡中心校的精心组织下，为期一周的招聘教师岗前培训任务圆满完成。这次培训时间虽短，但内容丰富、形式灵活、成效显著，特别是在师德教育、新课程理念、教材教法以及履行职责的基本要求等方面，我深感受益匪浅、大有收获，为今后更好从事教育事业奠定了坚实基础。现将本人参加此次岗前培训有关情况总结如下：

>一、学有所获，融会贯通长本领

这次岗前培训，有多名教龄长且经验足的老师现身说法、传经送宝，让我开阔了视野，学到了真经。

一是对教师职业有了明确概念。

教师是人类灵魂的工程师，所从事的职业无上光荣，我县有近9000名教师辛勤耕耘在教育一线，启迪心智、挖掘潜能、教书育人，为祖国培养了众多优秀人才，更为加快盐都崛起提供了智力支撑。因此，能够成为教师队伍的一名新兵，我倍感荣幸和自豪。

二是对教师职责有了深刻认识。

韩愈在《师说》中把教师的职责定位于“师者，所以传道受业解惑者也。”而面临新形势新任务和新要求，教师除了传道授业、教书育人之外，更要了解学生、关爱学生，不仅要带领学生在知识海洋里遨游，还要让学生时刻感到浓浓的师爱，尤其是在全面推行素质教育的形势下，教师既担负着传授知识的重任，又承载着培育人才的重托。

三是对教材教法有了一定理解。

这次培训，我感触最深的就是新课程理念和教材教法运用，以前由于没有从事教师职业，错误地认为新课程改革只不过是“换汤不换药”的过场和“穿新鞋走老路”的形式，如今看来它既是一次革命，又是一次因地制宜因材施教的尝试，更是在摸索与创新中的不断升华。

>二、学有所悟，加压奋进促提升

通过认真聆听老师授课，并对照自身情况，我感到离做一名优秀教师还有一定差距，必须以此次岗前培训为契机，积极学习新知识，不断提高新技能，忙练就过硬本领，更好地胜任今后教育工作。

一要克服消极思想。

我县教育现状总体态势良好，但城乡教育失衡等问题的存在，一此乡村教师产生松懈思想和厌倦情绪，有的甚至千方百计往城镇回流，严重影响了教师队伍的稳定性和教育资源的最优化。作为一名教育新兵，应该克服消极思想，弘扬新风正气，立志在乡村教育战线教书育人、诲人不倦。

二要树立奉献意识。

这次公开招聘的教师，都被分配到边远乡村任教，工作条件相当艰苦，教学任务十分繁重。为此，要少一些抱怨，多一点理解，少一些牢骚，多一点务实，真正做到以校为家、爱生如子，树立人民教师的良好形象。

三要提升自身素质。

打铁先得自身硬，虽然通过了招教考试，并顺利走上工作岗位，但自身知识、能力等方面还存在不小差距。今后工作中，我会虚心向领导学、向同事学、向实践学，努力提升能力水平，尽快进入工作角色。

>三、学以致用

植根乡村育桃李当前，我县正处于加速发展、蓄势崛起的关键时期，迫切需要人才支持和智力支撑。教师作为人类灵魂的工程师，从事着太阳底下最光辉的职业，我们必须清醒认识面临形势，增强教书育人、培育栋梁的紧迫性，靠扎实的工作和辛勤的付出，努力在加快盐都崛起的事业中建功立业。特别是通过这次培训，让我对全县农村教育现状有了更加深刻的了解，一些边远山村，孩子们要徒步数公里去教学点上课，很多老师坚持吃住在校，甚至有的学生因家庭原因，至今还存在失学辍学等现象。

我来自农村，对农村情有独钟，对农民感情浓厚，我将时刻提醒自己，要植根农村，矢志不移地为农村教育事业贡献力量。在今后的教学工作中，一方面要传道，教给文化知识，做知识的传递者，给学生指点迷津，引领方向；另一方面要授业，教给孩子生活的道理和生存的技本领。同时还要解惑，用浓浓的师爱和孜孜的教诲，消除学生人生旅程的困惑，教会他们自强不息的道理。

这次培训，时间紧、任务重，对于我来说，更是启发大、收获多，让我深刻体会到做一名人民教师的艰辛与光荣。在今后的工作中，我将在县教体局和乡中心校领导以及同事们的关心帮助下，不断学习、积极探索、大胆创新，努力取得优异成绩，为我县教育事业的加快发展作出新的更大贡献。

**关于新进员工招聘工作总结12**

20xx年上半年，按照公司年度既定计划部署，招聘工作有序开展，现将半年度招聘工作总结如下。

>一、招聘工作总体情况

上半年，人力资源部组织参加现场招聘80余次，参加校园招聘9场，收集各类简历信息3000余条，组织集团面试11场，共面试大专以上管理人员249人，录用82名，实报到72人，签订劳动合同（参保）29人。基本完成了上半年的用工需求计划，满足了各单位对管理人员的需求。

在一线人员招聘方面，人力资源部积极协助、配合各单位招聘一线操作人员，基本满足各单位对一线操作人员的需求。公司接下轻轨项目后，面临着保洁员缺口较大的问题，人力资源部从4月中下旬开始，通过网络、报纸、劳务市场等多种渠道，积极招聘保洁员，到4月28日轻轨项目正式接管后，保洁员已基本满足项目运行。

为规范招聘工作流程，做好与各单位的衔接，人力资源部5月份着手对《招聘管理制度》进行修订，目前修订版本已基本定稿，进入试运行和征求意见阶段，后续将组织相关人员进行学习并贯彻执行。

>二、招聘渠道的维护与拓展

20xx年上半年，人力资源部在充分利用各种原有渠道的基础上，进一步拓展招聘渠道，深化校企合作。

1、在利用常规人才市场进行招聘的同时，积极关注价位更为低廉或免费的劳务市场，比如旧学前人才市场、平江区职业介绍所等，这类劳务市场定位于学历低、年龄偏大、就业面窄的低端劳动力，能更好地满足公司对一线操作人员的招聘需求。

2、进一步拓展校园招聘。在维护扬州大学、扬州商校、苏州经贸学院、园区服务外包职业学院等既有的校园招聘渠道以外，今年积极拓展并参加了苏州农业职业技术学院、工业园区职业技术学院的校园招聘，另外与苏大应用技术学院和苏州卫生职业技术学院进行了接洽。

3、深化校企合作。5月份，完成了与扬州商校新一年度的校企合作协议，并邀请负责学生就业的老师来公司实地参观；6月份，与职业学院签订了“东吴班”的定向培养三方协议书，在去年签订的校企合作协议的基础上，进一步明确了学校、公司和学生的权利与义务。

4、充分利用赶集网、58同城、百姓网等免费的信息网站发布招聘信息，必要时通过置顶服务，吸引求职者关注公司，获取有用的简历信息和人力资源。

>三、招聘费用统计分析

上半年共发生招聘费用55940元，费用明细如下表：

从现场招聘发生的费用来说，数额略高于上年同期水平。一方面由于娄葑人才市场价格提高，另一方面则是因为今年参加的现场招聘绝大部分是园区、市区、新区和娄葑的常规收费场次，而一些免费或收费较少的场次参加较少。

>四、招聘工作中的问题和不足

1、一线操作人员仍有较大缺口，部分项目一线人员需求比较紧急。下半年工作中，要进一步加大一线人员的招聘力度，加强与各分部的协作配合。针对现场招聘一线人员效果不好的情况，积极探索行之有效的招聘渠道。

2、兼职招聘员队伍建设尚不完善，流程环节的衔接仍不太顺畅，制度的贯彻落实也有不到位的地方。

3、树立招聘工作的成本意识，加强对招聘工作的成本收益分析，探索符合公司情况，性价比优良的招聘模式，杜绝招聘工作的盲目性，最大限度地减少资源浪费。

4、管理人员的笔试、面试工作有待完善，从目前的开放式、主观性强的面试考核方式，向结构化、专业化的面试考核方式转变，在岗位分析的基础上，提取每个岗位的关键胜任特征，使面试考核有法可依，有章可循。这也是今后开展招聘工作的一大课题。

20xx年上半年的招聘工作，有一定的阶段性成果，也有很多问题和不足，在今后的工作中，我要继续投入饱满的热情，发挥优势，改进不足，进一步做好公司招聘工作，为各单位及时输送合适的人力资源。

**关于新进员工招聘工作总结13**

从20xx年5月进入公司工作以来，已经一年多时间，经历了公司快速发展的时期，从中我们收获了不少宝贵的工作经验，也学习到很多先进的工作方法，为了总结前期工作中的不足，更好的开展后期的工作，现将招聘工作小结如下：

>一、工作资料

1、招聘渠道的开发

为能使公司人员配置及时有效，满足公司经营对各层次人才的需求，在维护好原有网络招聘渠道（新安人才网）的基础上，增加了新的网络招聘渠道，使公司的招聘辐射范围得到更大的拓展，满足了公司的管理、技术人员招聘需求。

为满足一线生产需求，公司现与三家人力资源公司（文都、远景、申祥）进行劳务派遣合作，在合作过程中，处理好三家合理的竞争关系，保证公司利益的最大化，确保在招聘高峰期，能够及时有效的满足公司生产员工的需求。

2、20xx年人员招聘配置

20xx年1月1日公司在职员工为1260人，截止6月31日公司在职员工为1615人，月度离职率控制在10%—15%之间，到达制造业合理的人员流动比率标准，从人员年龄、性别、学历、技能结构各方面分析都较为合理。同时也保证了人员合理有序的流动，各部门人员配备满足了生产发展需要，具体配置如下：

3、20xx届大学生招聘

为满足代线经营需要，在全国五大高校开展了20xx届大学生巡回学校招聘，共收集简历近千份，经历初试、笔试、复试，最终录用优秀20xx届毕业生30人，录用比例到达1：33，保证了录用大学生的质量，有效的保障了后期公司的用人需求。招聘结束后，顺利完成了三方协议的签订并归档合肥市人才市场，并与大学生坚持日常的联系，帮忙其解决疑难问题。

在大学生即将入职前期，做好产业培训营训练前期的所有准备工作，与苏州招聘方坚持紧密的联系，确保大学生入职培训工作的顺利开展。

4、其他工作

1）、完成团体户申请前期所有材料的准备及申报工作；

2）、编写大学生招聘笔试题，内部招聘相关笔试题，主持开展内部招聘等；

3）、劝退不适应公司发展需要的员工50余人；

4）、其他维护招聘工作正常运行的日常工作。

>二、工作中的感想

1、工作中不足的总结

在公司一年的工作期间，有提高有不足，更多的是工作过程中的经验教训的吸取。在日常工作过程中，由于沟通和监督未及时到位，导致不少不良事件的发生，在此需深刻总结，以避免后期类似事件的发生。

后期在工作过程中招聘应积极主动的去完成工作，加强日常工作的监督力度及在执行过程中的精细化，确保整体工作的有序性及完整性。

2、其他感想

1）、现代企业管理必须建立健全的人力资源管理制度现代企业的人力资源管理应\"制度化、规范化、人性化\"，依法制定规章制度是企业内部的\"立法\"，是企业人力资源工作规范运行和行使用人权的重要方式之一，应最大限度地利用和行使好法律赋予的这一权利，使企业的运行平稳，流通，高效，所以公司应根据自身实际，建立健全人力资源管理制度，并严格依法执行，做到\"合理，合法，全面，具体\"。这样能够：

①、规范管理，能使企业经营有序，增强企业的竞争实力；

②、制订规则，能使员工行为合矩，提高管理效率；

③、解决劳动争议不可缺少的有力手段；

同时对制定的规章制度也要进行及时的修改，补充，不能制定好后便完事大吉，要根据公司实际发展情景依法不断推陈出新，从而适应公司总体发展需求。

3、建立\"以人为本\"的企业文化，做好员工协助招聘工作对企业文化的建立十分重要，应遵循\"人才适岗\"为核心的模式，即录用适应岗位需要的人才，不能小材大用，拔苗助长，也不能大材小用，让人怀才不遇；人才流动是正常的，但要真正做到离职员工也是京东方显示光源的免费的宣传员（目前我们很多招聘的员工都是经过在职或离职的员工介绍过来应聘的），是企业形象的代言人。所以，以人为本，不仅仅体此刻招人、用人，同样也体此刻对员工离职甚至离职后的管理态度和具体办法上。公司不仅仅要用待遇留才，感情留才，文化留才，岗位留才，同时更要注重事业留才，机会留才，发展留才。根据\"28法则\"，公司80%的业绩有赖于20%的优秀人才，所以，管理并激励这些企业中的关键人才、优秀人才便成为未来人力资源管理的重中之重。

总之，人力资源作为企业的核心资源将直接决定企业的核心竞争力。所以，从现代人力资源管理层面，要求不仅仅从战略上建立具有竞争优势的人力资源管理制度，更要求把人力资源各环节的日常具体工作做细、做好、做到位，从而协助公司构成企业独有的文化和氛围，提高员工的归属感和凝聚力，维护公司的创新和活力。从员工角度则是建立激励员工按照企业与员工共赢的发展之路，在企业中设计自我的职业生涯，不断提高职业技能和水平，在实现自我发展目标时欢乐地享受生活，享受工作，与公司共同成长，共同获利。

**关于新进员工招聘工作总结14**

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在\*\*在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤工作;(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组

织领导能力、灵活的`处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下功夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

**关于新进员工招聘工作总结15**

转眼之间，我来公司已经xx个月了，我完成了从一名到一名开户员的转变。刚工作的时候，什么都不懂，不知道该做什么，该怎么做。后来在各位领导的关心和身边同事的帮助指导下，我逐渐适应了自己的岗位，明白了自己的职责所在，逐渐适应了工作环境。年终岁尾之际，回顾一年来的工作生活，收获颇丰。

>一、完成的主要工作。

（二）严格要求，细致认真，扎实做好本职工作。我认为，作为一名开户员，工作最重要的就是细致认真，不能出现差错，在过的一年中，我始终以高度的责任感和事业心，始终以对公司负责、对客户负责、对自己负责的态度，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项任务。去年一年，我先后为人客户准备开户资料，签订期货交易合同份，回答客户各类问题次，工作中没有出现一丝差错，得到了客户的认可，为公司赢得了信誉。在工作中，由于需要与客户进行沟通，才能促成合同签订，有时需要加班到很晚才能休息，但我始终没有任何怨言，把工作当事业干，把事业当追求看。为了使客户得到满意开户体验，我始终坚持微笑服务，尽可能帮助客户解决期货交易中的疑难问题。

（三）服从安排，团结协作，积极参与各项活动。从某种意义上讲，开户员不仅仅要面向客户，服务客户，做客户交易的指导者，而且还要积极与其他部门沟通，尽可能了解掌握更多情况，同时请他们提出意见建议，帮助指导自己开展好各项工作，只要是与同事团结合作的事情，我都尽量热情完成。同时，我还十分注重服从领导安排，对领导安排的工作、定下的任务尽自己的努力完成，切实以自己良好的心态、强烈的责任心、高标准的工作让领导满意、让公司受益。虽然在各位领导的关怀和同事的帮助指导下，我的工作取得了较好的进展，但是对照一名优秀的期货开户员标准，还有很多需要改进之处，需要认真总结，查找问题，虚心向同事们学习并加以改正，不断提高自己的个人素质，争取为公司带来更多的效益，

>二、明年工作的打算

一是努力提高自身素质。通过学习业务相关知识，向身边的同事学、向领导学，争取成为开户员的行家里手，为客户解决更多问题，为公司树立形象，创造更多效益。

二是尽责完成各项任务。20xx年，即是我个人事业的发展期，也是工作拓展的关键时期，我将以强烈的责任心、高的工作标准、细致耐心的服务，做好本职工作。

回首一年的工作，我深感欣慰，工作成绩的取得、工作任务的完成、自身素质的提高得益于各级领导的亲切指导，得益于身边同事的关心帮助，得益于自己在工作中虚心求进、微笑服务、真诚奉献，在明年工作中，我将不断思索和寻求，为公司的发展贡献一份力量。

**关于新进员工招聘工作总结16**

一、\_\_\_\_招聘工作概况

\_\_\_\_年集团共招聘管理人员219人，截至\_\_\_\_年12月19日，留任的管理人员145人，离职74名，离职率。人员结构和各单位录用情况，详见附表一、二。

\_\_\_\_年，各单位共招录一线员工5200余人，截至\_\_\_\_年12月20日，一线员工离职3700余人。

\_\_\_\_年，集团人力资源部共经手招聘费用53141元，其中现场招聘49561元，网络招聘20\_\_元，校园招聘1580元。另外，经手的校企合作费用89400元，其中东吴奖学金87000元，扬州商校实习生管理费2400元。

二、招聘重点工作

1、制度建设

为规范招聘工作流程，人力资源部今年着手对现有的《招聘管理制度》的修订工作，于今年7月份完成了《招聘管理制度》的草拟工作，并经过了集团人力资源部和公司领导的流转和修改。根据领导要求，新草拟的《招聘管理制度》再进行一些补充后，将于12月底进入公司发文程序。

为规范公司实习生管理，人力资源部于今年8月份完成了《实习生管理办法》的草拟和修改，并于9月份正式发文。办法规定了是实习生的录用标准，入职流程，日常管理的主体和考核措施，为各单位管理新招录的实习生提供了制度保障。

2、实习生管理

今年7月份，服务外包学院与我公司合作的东吴班第一届33名学生进入顶岗实习阶段。根据集团办公会确立的分配原则，人力资源部妥善做好了这一批实习生的分配工作，并为实习生指定指导老师，完成实习生调配和特殊情况的处理工作。为加强对实习生的管理，公司下发了《实习生管理办法》，根据办法要求，实施了对实习生的月度考核工作。

3、开通学信网学历查询功能

今年8月份，公司开通了学信网学历查询功能。开通后，20\_\_年至今的专科及以上学历均可以查询真伪。员工录用背景调查中具备了刚性标准。

4、校园招聘工作

积极参加苏大、经贸学院、南铁、苏州科技学院等周边院校的校园招聘活动。今年11月份，参加苏州市人才市场承办的“苏州校园引才计划”，走进山东大学、中国矿业大学、南京师范大学、南京邮电大学等985和211高校，招聘优秀的应届毕业生。校园招聘现场气氛热烈，产生了良好的宣传效果。通过各类校园招聘，共收集简历400余份，共录用应届毕业生40名。

5、校企合作新尝试

在校企合作方面，今年人力资源部做了新的尝试。东吴物业定向班从\_\_\_\_年开始，在班级建立之初，公司人力资源部就介入其中，按照公司的标准，结合学生的意向，筛选更加合适的学生加入东吴班，使我们的定向培养更具有针对性和适用性。

在餐饮方面，我们尝试与扬州商校建立“冠名班”合作模式，相关的费用也已经集团领导审批同意。在与扬州商校多次接洽后，由于校方的政策限制，冠名班合作目前仍在协商之中。

6、一线招聘渠道的开拓

今年的一线招聘工作，我们更注重与街道和社区结合，通过定期参加社区组织的一些再就业招聘会，及时招聘到更多、更稳定的一线人员。通过长期合作，北寺塔社区和姑苏区城北街道先后邀请我们申报他们的再就业援助基地，申报材料目前已经提交到相关部门。成为援助基地后，不仅能更广泛地参加这类再就业招聘会，更有可能获得一些一线用工方面的政策优惠。

三、存在的问题

1、招聘工作计划性不强，且招聘计划缺乏指导性

今年的招聘工作，计划性和前瞻性仍然不强，经常出现紧急需求无法满足的情况，招聘工作也时常陷入被动。另外，用人单位提供的招聘计划缺乏指导性，实际招聘录用的人数也不能严格按照计划去执行，随意性较大。

☆明年我们怎么做

针对这一问题，明年我们要严格按照公司制度规定，要求各单位于每月10日前，上报本月招聘计划到人力资源部，人力资源部审核后报公司领导审批并备案。没有在10日前提交计划的`部门，将不得参与本月组织的集团面试。

每月的招聘计划，要在月末统计计划的完成情况，以审查招聘工作的效率和计划的指导性。对于计划经常缺乏指导性的单位，给予警示和督促。

2、对专业技术人才和管理人才招聘乏力

随着公司的发展，公司对于有丰富经验技术和管理人才的需求会日益迫切。就目前的招聘情况看，对这类人才的招聘显得比较乏力。究其原因，一是这类人才本身比较稀缺;二是我们没有找到足够的渠道或关系网络去发现和吸引这类人才。

☆明年我们怎么做

针对这一问题，明年我们准备从两方面着手：一是要进一步加大招聘力度，通过外部招聘获取人才。借助自身和公司的关系网络，整合集团的各类渠道，去发掘行业中这类人才的准确信息，并尽其所能地将其吸引进入公司。必要时，可以请专业猎头公司帮助猎取。

另一方面，要实施专业人才内部培养计划，通过内部培养储备人才。通过建立人才储备基地，采取集团补贴培养费用的方式，鼓励用人单位多培养和输出人才。目前方案正在草拟和讨论中。

3、集团面试候选人质量总体不高

对于面试候选人筛选方面，我们今年也做了一些工作，比如更加慎重筛选应聘简历，增加一轮人力资源部初试，但是面试候选人质量总体仍然不高，有时迫于用人压力，也不得不录用一部分素质一般的候选人。

☆明年我们怎么做

针对这一问题，明年我们要更多地深入招聘现场，更多地通过面对面的交流，来确认适用于公司的候选人。继续坚持我们先初试、再复试的面试方式。另外，要更加合理组织安排面试时间，缩短优秀候选人的等待时间，确保投递简历的时效性。

4、招聘组织网络建设有待加强

用人单位由于人员流动或工作内容调整，负责招聘条线的对接人员也会经常变换，这就给招聘组织的建设带来一定困难。尤其是今年下半年，有些单位找不到负责招聘对接的人，有些单位有两三名，甚至三名以上的人员来对接。这样很难保持信息的畅通和制度执行的一贯性。

☆明年我们怎么做

明年我们要进一步加强招聘组织网络建设。要求各用人单位指定一名招聘条线对接人员，负责本单位计划上报、现场展位预订、招聘进度追踪

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！