

销售工作试用期转正总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/qiuzhi/3489.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

销售工作试用期转正总结（共14篇）由“小文档网”投稿提供，下面是小编整理过的销售工作试用期转正总结，欢迎大家阅读借鉴，并有积极分享。

篇1：销售试用期转正总结

自从参加工作以来,在思想方面,我热爱劳动,热爱祖国,热爱人民,热爱中国,积极拥护中国的领导及党的政策;我主动加强政治学习,除了经常看电视、看报纸、关心时事政治外,我还认真学习了马列主义,思想,理论,“三个代表”重要思想,自觉树立高尚的世界观、人生观,树立社会社会主义荣辱观,用先进的思想武装自己;其次理论学习还要在行动上落实,注重其对实践的指导意义,自觉地践行“八荣八耻”,时刻用其来约束自身行为,改正不良习惯,继续发扬优良传统。另外,除了干好自己的本职工作外,还积极参加各项活动,对于公司组织的活动,能够积极参与与配合,在生活上乐于助人,关心集体荣誉。通过以上努力,我感到自己的政治素质有了长足进步。

在工作上,我积极认真负责,全身心投入工作,同时努力夯实专业基础,扩大知识面,力求更好的完成自己的本职工作。平时在处理工作现场的各项事务,都能够认认真真,兢兢业业。在日常生活中,我认真服从领导安排,遵守各项规章制度和各项要求,养成良好的工作作风。在工作中我也能够与其他公司员工和睦相处,建立友谊,一同建立积极向上的心态,努力钻研业务并获得了以前无法学到的经验。通过多种渠道获取知识,努力完善自己。

在学习上我还能严于律己,自强不息,自己买来了业务相关的书籍,天天抽空研读,以求获得更多的知识,让自己提高一个层次,更上一层楼,能成为社会有用的人,为社会多做一点贡献。同时我还虚心请教一些行业内的老同志,向他们学习一些宝贵的经验。通过专业知识的不断积累以及经常向领导和同事们学习请教,我在工作能力和业务熟练程度方面都有非常大的提高。

在过去的工作中难免有些不足。但这几年的工作经历已经让我成熟,在处理各种问题时考虑得更全面,专业知识也达到了一定的水平。我认为我能胜任自己的工作,已经达到了转正定级的要求,在此提出转正定级申请,恳请领导批准。俗话说活到老学到老,今后我将通过自学和参加一些专业知识的培训课程进一步提高自己,并且要加倍努力工作,尽心尽力,养成良好的工作习惯,虚心向前辈学习,争取创造一个光辉灿烂的明天。

篇2：销售试用期转正总结

经过这几个月的锻炼,我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实,对于已有我们公司产品

的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

篇3：销售经理试用期转正工作的总结

本人进公司已有两个多月的时间，亦经过这么多时间的工作和学习，现对于目前公司所面临的市场形势和我所展开的销售工作做一些总结和分析。如有不妥之处，敬请谅解指正。

自从xx月份以来，我这段时间详细的研究了公司的销售报表和销售产品，发现：

- 1、公司的销售额从5月份的100万左右到6月份的170万左右到7月份的近300万左右，从销售额上来看，销售业绩是有了一部分的增长，但从销售单价和销售利润来看，却处于下滑的势态。
- 2、从经销商数量来看，深圳范围内的经销商公司亦都有过业务往来，东莞比较有实力的如创高、名利佳、盈东，也有业务往来，但综合经销商分析来看，以上经销商尤其是比较大的经销商，从我司的拿货一般局限于重庆铬酐(黑桶)和inco的硫酸镍和氯化镍之类的产品，其余的几乎很少拿货，而以上产品几乎可以说是保本或亏损销售，毫无多少利润可言。
- 3、从产品销售分析来看，公司前几个月主要是以铬酐和inco系列为主，六月份到七月份有很大的增长，主要是当时以天力为主的原华创的比较有实力的客户贪图公司的哈萨克斯坦铬酐和inco系列产品远低于市场价格而大量进货，而造成短期增长的虚假市场泡沫现象。

从以上三点问题综合分析来看，我们公司所面临着以下经营问题：

第一、销售额和利润的问题

我们公司在七月份的销售量的增加和市场占有率提高的情况下，利润并没有提高或得到改善。其实这种销量和占有率的提升，并没有实际太大的意义，甚至可以说是极为危险的现象。我们可以想象：一家销售额很高但利润率很低的公司，利润率一旦降下来，会不会产生巨额亏损？

从公司目前的形式来看，我们公司目前内部在管理上可供压低的成本已经很少，而外部的市场压力会越来越大，我们的销售额一旦做起来，首先会引起竞争同行的注视，没有任何人愿意把碗里的饭无偿的'分给别人，在这种情况下，竞争同行肯定会调整销售策略和产品价格，来抢占客户资源。其次，销售人员和公司，亦会迫于销售额和市场的压力，拼命的降低售价或付出更大的销售成本来争取客户，本身来说，公司的产品售价已经没有任何可以再压缩的空间，一旦迫于市场和销售额的压力再次压低价格和提高销售成本的话，那么销售额越高，利润就越低，也可以说是

亏损越来越大。

第二、有关客户的管理和控制的问题

一流企业做规则，二流企业做品牌，三流企业做市场。对于广东市场，包括(深圳、东莞)除高力和华创之外的电镀材料企业来说，目前还都在为做市场而努力，尤其是在深圳、东莞两地，对那些不入流的小经销商而言，为了在做市场而生存，他们的目的就是为了追逐利益的最大化。因此，没有任何忠诚信任可言。但是以目前的市场形势来看，他们又是我们公司的主要针对客户，因此，我们公司没有办法完全笼络和控制这些小经销商，以我们公司目前的客户“xx”举例来说：在七月份的销售量中，“xx”的进货额，将近占我们公司总销售额的三分之一，而“xx”的主要进货量是以哈萨克斯坦铬酸和inco系列产品为主，而这些产品价格远低于高力和华创的同时，“天力”几乎都要求开具增值税发票，而我们自信认为有一定优势的重庆铬酐(黑桶)，“xx”却不以为然，并多次告诉我们公司说，以上产品的拿货远低于我们公司(当时我们公司的售货价为含税价16.3元/kg)，而华创调整为含税价为16.00元/kg，华创的价格对于这些需求量比较大的又想做正规(发票)的小经销商而言，是绝对具有诱惑力的，更不要谈华创给予这些开具发票的客户一个月期数。因此，这些以“xx”为主的，比如：创高、盈东在深圳、东莞具有一定实力的客户，在大批量进货时，尤其是需要发票的情况下，仍然会以华创为主，不仅是华创给予他们一个月的期数，更重要的是价格亦有一定的优势。

篇4：销售助理试用期转正工作个人总结

作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，现在我对自己的工作进行总结，内容主要有以下几项：

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，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

二、工作质量成绩和贡献

在开展之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成工作，达到预期的效果，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、专业知识、工作能力和具体工作

我是十一月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也会有自己的见解。

在这两个月中，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、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。

2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司领导到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结两个月的试用期工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的两个月的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

篇5：房地产销售试用期转正总结精选

自201x年8月9日加入公司行列至今已三个月了，虽然办理的事情算不上很多，但在公司领导及各位同事的支持与帮助下，对工作性质、内容和思想境界都有一个转变和提高。在此我感谢公司和部门领导对我的信任，给了我一个充分展现自我、实现自我价值的平台，以及同事们对我的支持和帮助。现就个人三个月来的工作情况做以下总结：

一、重点工作：

一是协助于海龙副经理办理莲花湖项目新增和置换土地指标。

二是加入由行政中心陈晓斌任组长、周雪兵任副组长的三人新圩项目工作组，配合办理新圩(深圳凯达润实业有限公司)项目的工商、税务等相关变更手续，理顺接管与资产移交工作。

二、主要收获：

一是开阔了眼界，学会了用全方位的思维去了解社会、思考人生。在工作中我对房地产开发部门有了更加深刻的认识：了解了土地业务相关图纸的知识和房地产行业的手续办理的程序、方法。从领导丰富的办事经验和干练的做事风格中，学习到做人做事的方法和态度。

二是体验了竞争。商业竞争无情，需要的是高效率，任

何一个环节反映迟缓，对公司都可能造成巨大的损失。对领导下放的任务，必须开动脑筋，发挥机动性，认真贯彻执行，时刻站在公司的立场和利益上处理问题。

三是锤炼了自我，提高了自身的生存本领和竞争能力。从草率决定到学会了自己严谨思考;从一件事情需层层请示到学会了自己独立思考决策判断;从事事依赖别人到学会了自己协调方方面面关系。

三、存在不足

第一，房地产开发部对我而言是一个陌生的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

第二，自己的专业知识及理论水平十分有限，有待更进一步提高;

第三，社会经验不足，在为人处事方面还需要更一步学习。

经过这三个月的工作，在各位同事领导的关怀帮助下，得到了很大的进步，但是仍然存在很大的不足。在今后的工作中，我会以各位优秀的领导和同事为榜样，更严格的要求自己，努力的完成工作，为公司贡献自己的力量，不负众望。

转正工作总结相关

篇6：销售岗位试用期转正总结

销售岗位试用期转正总结

201*年*月*日，是我加入***公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获：

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入***公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢*董事长、***总经理、***副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入***的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我***公司有了更深刻和完整的认识。***公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及**(产品)系统知识，熟练掌握了**(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个**(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基矗对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是*董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。*总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在*总的帮助下，与化三院负责**(产品)的相

关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的**(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有**(产品)系统，我们将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目**(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向***技术总经理，**技术部部长，**电气工程师学习苯加氢**(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合***总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟：

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍PPT，产品系统工艺流程Flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。

方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在。在工作的过程当中，公司同仁们给了我很大的帮助，让我在很短的时间里就能够了解公司情况，熟悉公司所处环境，使得我可以顺利地开展工作。

在这两个月里，我一直严格要求自己，服从公司工作的调配，认真及时做好领导布置的各项工作，对于工作中遇到的专业和非专业的问题虚心的向领导和同事请教，不断提高充实自己，我现在已经能够处理好本岗位的日常工作及其他一些相关工作。当然，工作中难免出现一些小得差错需要领导和同事指正，但这些经历也让我不断的积累了经验，在处理各种问题的时候考虑的更全面，防止在以后的工作中发生类似的失误。

经过这两个月的试用期，我对公司更了解，对业务更熟悉，我认为在以后的工作中，我会更加严格要求自己，不断的学习和积累，与同事协调配合，在工作中发现问题，并积极全面的配合公司的要求展开工作，使工作能够更快、更好的完成。我相信自己一定能成为一个优秀的招商客员工

，与公司一起发展。

以后工作打算：

通过这一段时间对公司和岗位工作的整体了解，以后工作主要有以下几个方面打算：

一是进一步改善工作方法，如一般报表，要集中收集，分批、分类、有序呈报李总，避免混杂；工作日程提醒要进一步及时、有效，避免遗漏。

二是进一步扩大工作面，搜集更多的行业、资料等信息，为公司资源提供参考。

三是加强学习，熟悉行业和学习知识，增强分辨事务能力，提高工作效率，提升工作质量。

四是加强沟通，掌握本部门、各部门基本情况和工作进度，为李总提供有利建议和积极配合。

五是做助理本职工作，在以后工作中将紧密与相关部门配合，为公司发展创造良好的家庭舆论氛围。

六是在以后的工作中再细致、再用心，圆满的完成李总交办的工作。

加入到招商客这个大家庭中来，我最大的收获莫过于对工作的执着和热情，以及同事之间相互帮助的温暖，希望自己在今后的工作中继续丰富自己各方面的知识，提高自己的工作能力，改正自身缺点，能更好的融入到这个大家庭中，为公司的发展做出自己应有的贡献。

公司发展潜力巨大，发展空间很广，我希望我能以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，相信您的信任与我的实力将为我们带来共同的成功!

此致

敬礼

申请人：***

20**年**月**日

篇7：试用期转正工作个人总结

自来到__项目部参加工作，这两个多月在生产处担任设备技术员一职，得到项目部领导的关心培养和同事们热心帮助，让我的工作效率有了快速的提升，在此感谢公司对我的信任及同事们的支持。下面是我的转正工作总结：

一、主要工作内容

维护保养工作的指导与监督，进行润滑油和备品备件统计。根据签订的技术协议以及相关设备的使用说明书，对不明情况的进行电话咨询，编制项目部所有设备的润滑油品种及消耗量、备件备件物品消耗等统计、报表等工作。

编制设备台账及协助设备状况管理。根据最终版工艺流程图核实现场安装情况，根据相关技术资料编制动力车间(含空压制氮站、循环水站、净水站、脱盐水、中水回用以及污水处理)设备台账和设备档案。

二、工作心得

扎实的专业功底是出色完成工作的前提条件，因此要求提前做好功课，将管辖范围的设备工作原理、装配零件，性能和运行故障处理方法熟悉掌握。一个项目的开展进度取决于团队合作精神，一项工程完工需要多个部门的密切配合，只有整个团队形成密切合作，才会有强大的战斗力，克服眼前的一切困难。

工作要积极主动，工作态度认真，主动沟通，避免信息滞后。设备和行业规范在不断地更新，主动学习才能提高工作效率，提升自身技术素养，更好的完成工作。

试用期间在不断的取得进步，自己的专业实践经验得到了长进，工作能力得到了提高。在今后的的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，积极学习，一定会竭尽全力的开展工作，为公司的发展贡献自己微薄之力!

篇8：行政助理试用期工作转正总结

行政助理试用期工作转正总结

作为一个刚刚步入社会的应届毕业生，这里的一切对我来说既熟悉又陌生。如今，时间已经过去了一个多月，在这短短的一个多月里，我慢慢的适应着这个公司的文化与氛围，努力的要在这样的环境中学习发展。

在主任和同事们的关心和指导下，这一个月中，我学到了不少东西，各方面也取得了一定的进步，现将我该期间的工作情况作如下汇报：

一、对公司的了解：

初到公司，我便开始阅读关于上海大众的《上海大众经销商运营标准》手册，这是一本十分完整公司运营手册，包括了公司的文化及整个公司在经营中的一些人员配置和岗位要求，员工工作中要注意的礼仪规范及服务流程，还配置了工作中要用到的一些表格。通过这份手册，我对上海大众有了一定的了解，同时也了解了一个公司的应该要有的工作规范。行政助理试用期转正工作总结由精品学习网提供!

二、工作成绩

- 1、内部和外部的邮件传递及汇总。这段期间，我负责公司每一天内部和外部的邮件传递及汇总，把各个部门的信息准时准确的送到，并且归档存放，以便需要时能够及时调出资料。
- 2、办公用品的领用登记。资产管理是我之前实习的时候就有接触过的工作，保证好每个人领用物品的准确登记，及时上报库存所缺物品，保证仓库物品的整齐明确是十分重要的。
- 3、尝试制作维修周报。这类周报得对我来说完全是陌生领域，刚接触的时候数据也经常统计错

误，但是经过几周的熟悉之后，已经慢慢地能够熟练的制作了。

4、协助检查需要的文件和报告。实习的这一个多月内，恰逢audit 审核，需要准备不少资料和工作记录。虽然在学校也学过不少公司的文案写作，但是真正写过的没有多少，而每个公司又有自己的规范模式。在这些资料整理中，我学会了不少东西。

行政工作是繁琐的，从复印、扫描、传真到发放报刊杂志、传递文件，以及对领用情况进行备案，包括一些来访培训的接待工作……每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验。

三、存在问题及对其改进方法

- 1、由于在公司从事的是行政文职的工作，未涉及业务操作，因此对于公司的销售、维修等业务尚未完全了解;
- 2、缺乏一些基本工作知识，在工作中，常常表现生涩，甚至有时候会觉得不知所措;
- 3、工作细心度不够，会在一些问题上出现错漏;
- 4、对领导的意图领会不够，工作经常做不到位。

四、接下来的个人工作计划：

首先，我必须先改进以上工作中存在的不足，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情并对公司整体的运营模式与流程做进一步的了解与熟悉。

其次，进一步了解公司的人事制度和规范，掌握有关人员招聘、培训、绩效考核以及奖惩制度的技能，希望有机会可以向人事培训方面发展。

最后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量，并提出批评、建议。

篇9：试用期转正工作个人总结

一、主要工作内容

维护保养工作的指导与监督，进行润滑油和备品备件统计。根据签订的技术协议以及相关设备的使用说明书，对不明情况的进行电话咨询，编制项目部所有设备的润滑油品种及消耗量、备件备件物品消耗等统计、报表等工作。

编制设备台账及协助设备状况管理。根据最终版工艺流程图核实现场安装情况，根据相关技术资料编制动力车间（含空压制氮站、循环水站、净水站、脱盐水、中水回用以及污水处理）设备台账和设备档案。

二、工作心得

扎实的专业功底是出色完成工作的前提条件，因此要求提前做好功课，将管辖范围的设备工作原

理、装配零件，性能和运行故障处理方法熟悉掌握。一个项目的开展进度取决于团队合作精神，一项工程完工需要多个部门的密切配合，只有整个团队形成密切合作，才会有强大的战斗力，克服眼前的一切困难。

工作要积极主动，工作态度认真，主动沟通，避免信息滞后。设备和行业规范在不断地更新，主动学习才能提高工作效率，提升自身技术素养，更好的完成工作。

试用期间在不断的取得进步，自己的专业实践经验得到了长进，工作能力得到了提高。在今后的的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，积极学习，一定会竭尽全力的开展工作，为公司的发展贡献自己微薄之力！

篇10：试用期转正工作个人总结

时间流逝，转眼之间我来__公司计财部工作马上就两个月了。虽然时间很短，但是这段时间在公司领导的关心和同事们的帮助下，我在工作上收获颇丰。下面我将近两个月年来自己的工作情况总结如下：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同事

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，正确处理好工作与私事的关系，从不因个人原因请假或耽误公司的正常工作；同时我认真学习并严格遵守公司的各项规章制度；团结同事，积极合作。

二、能够做好本职财务工作

作为一名房地产企业成本会计，我深知成本管理是财务工作中重要的一项工作内容，在前任成本会计__的指导下，我认真学习我公司成本管理流程，主要包括纸版合同的接收归档、日常付款的审批、账务处理、产值的处理等，特别是合同付款审核工作，是否在本月资金计划内、是否符合合同付款条件，审核一定要细心严格，付款信息、产值信息等相关内容及时登记合同台账，保证领导看到的是最新的数据。

三、其他工作

每月月末能够及时把本月收到的新合同按类别计提印花税，报给税务会计马昱，确保税金及时缴纳；已批未付准确管理，每天早上把最新的数据汇总完毕后报给出纳，其他各项报表及时更新。

篇11：试用期转正工作自我总结

工作一年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮忙下，我在思想、工作、学习等各方面都取得了必须的成绩，个人综合素质也得到了必须的提高，现将本人这一年来的状况作简要总结汇报。

在思想上，本人坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规，认真学习马列主义，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己，使自己一步步地向着先进前行。当然，在今后的日子里，我也会不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自己的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

在业务上，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。五年的大学学习，学到的更多的是专业基础知识，而实践经验、社会经验则十分匮乏。但是科室宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇，让我很快完成了从学生到职员转变。能够正确应对挫折，辩证的看待问题。工作中能够始终持续一种用心向上的心态，努力开展工作。在工作中，我针对自己的本职工作，系统的进行专业知识的学习，还注重加强对医疗知识的了解和掌握，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作状况，少走弯路。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是用心探索、逐步成长的一年。当然，我还存在着经验不足，思考问题不够全面等缺点，我将会在今后的工作中，严格要求自己，加强学习，认真总结经验教训，克服不足。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为医院作出贡献，为社会创造真正的财富。

篇12：试用期转正总结

我于20**年7月1日进入茂友，担任技术员一职，至今已三月有余。在三个月的试用期中，基本完成了领导安排的任务，下面我对这三个月的工作情况进行汇报总结。

第一个月在刨切和成检工段实习，我主要的任务是了解产品种类、认识质量缺陷并探究原因、刨切工段易产生怎样的质量问题以及了解设备的结构和操作规范。刨切工段是影响成品质量好坏的最终环节，技术含量较高，比较依赖于机手的工作能力和责任心，平时看似琐碎的一些细节，如装刀工艺、木枋装夹工艺、调刀工艺及磨刀方法都蕴含着丰富的道理。例如在装刀时就要严格控制好刀门的水平距离和垂直距离，水平距离对板面质量的影响非常大，若过大会产生超前裂缝；垂直距离过大会产生厚薄张甚至脱刀；安装后角应该控制在 $2\sim 3^\circ$ 之间，过大会引起跳刀。同样木枋的装夹也十分有讲究，木枋的毛边在外比较容易刨切；直切直纹枋后成型的部分比较软，放在外面容易刨切；山纹枋必须“M”型装夹，否则容易蹦掉一块木皮，使宽度不够。油刀伤时不要来回磨，容易打坏刀口，回旋油刀伤的方法较好。

在质量缺陷方面，除了刀伤、跳刀、厚薄张等一些常见的问题外，重点跟踪调查了1393花变形的问题。通过观察发现，1393花变形是有规律的，问题集中出现在刨切的中期，即成型时，对接枋中间部分的组坯出现了问题，可能是锁模过程中高度差的变化引起的，而且垫模的数量使用过多且上下数量不对称，在受压的过程中由于大学网模具刚性不足产生形变，挤压板坯产生扭曲，导致花变形。所以根本的解决措施是严格控制锁模高度并且不使用数量不对称的垫模。

第二个月在锯制和成型工段实习，我学习了开角度与纹理的关系、成型工段的工艺流程、胶黏剂的制备以及调胶的工艺等。成型工段是科技木生产中技术含量最低却是最关键、最复杂的工段，80%的科技木皮质量缺陷是由成型工段的操作不当引起的。成型工段工作环境差，极易对板面造成污染。成型中最常见的问题就是乱扔补片和小压超张，其员工素质和认识水平普遍不高，不易管理，相同的错误会反复出现，也容易发生工伤事故。在成型工段，板坯码放是否整齐以及锁模高度是否准确会对成品质量产生很大影响。在调胶过程中，染料和面粉若不搅拌均匀，会在成品板面上留下斑点；胶色配方误差会导致色差；还必须根据温度、单板含水率等各方面因素调整胶水的固含量、粘度、活性期等，从而获得性能最佳的胶黏剂。

第三个月至今，我的工作重心是在成型工段以及胶黏剂配方的优化和创新方面。针对现有产品中的一些问题，如板面粗糙、毛刺、胶层脆弱易破损以及某些品种的胶线不清晰等，在现有的胶黏剂基础上进行改良，通过添加一些助剂和辅料来达到改善现有胶黏剂性能和提高产品质量的效果。日后会在全新配方的胶黏剂以及无醛胶黏剂方面进行研究和尝试。

三个月的试用期转瞬即逝，在领导的关心和同事的帮助下，我基本完成了我的工作任务，在这段时间的学习和工作中，我有如下体会：

- 一、养成良好的工作习惯很重要。养成笔和纸不离手，有想法，有问题及时记录的好习惯。
- 二、培养创新的思维。创新是企业的灵魂，不能满足现状，创新和改革是发展必由之路。
- 三、不耻下问。没有必要觉得向人请教很丢人，把不明白的问题弄懂了就是有收获。
- 四、处理好人际关系。处理好与上级领导、与同级同事、与下级员工之间的关系。不卑不亢，大方得体。

在三个月的试用期中，我学到了不少东西，不光是业务能力和专业知识的提升，思维方式和工作方法也越来越缜密和细致，但这些还远远不够，路还长，要学的东西还有很多，我很庆幸能这样的环境中学习和工作，也感谢领导和同事的帮助，我会尽我最大的努力为茂友的发展贡献力量。

篇13：试用期转正总结

20xx年，我厂时刻紧盯全年目标任力不放松，按照制定的各项任务，结合自身实际，广大干部职工积极配合，进一步明确目标，找准方向，强化管理，全年深入开展安全生产月活动、质量宣传月活动，顺利完成了全年的各项目标任务，为进一步发展奠定了坚实的基础。现将XX年工作开展的的具体情况总结如下：

20xx年工作开展的^{主要}做法：

目标细化分解，目标责任明确

目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。年初以来，我厂即对目标细化分解，层层落实到班组，个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

队伍人员稳定，品种完成较好

我厂处处本着以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成的^{目的}，全年狠抓人员稳定管理，一是健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的；二是搞好各种培训，提高员工素质，以提高培养员工的大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性，三是在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和^{精神}，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造出一支技术娴熟，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的^{员工队伍}。

质量管理完善，产品安全可靠

质量是我们赢得市场的最终保证，为此，在XX年内，我厂在质量管理上毫不放松，在积极主动

的查找不足，针对市场反馈及时调整，并加大对生产过程的全方位控制力度，加强对各质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大对质量标准体系文件的学习，增强质量规范意识，提高过程操作严肃性，以标准指导人的操作，以考核约束的行为，确保产品质量稳定提高。

现场管理提升，操作行为规范

一是加强基础管理人员的管理，防止基层管理人员的管理方法简单粗暴。二是充分发挥基层班组人员的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范。三是对人员合理调配，量方定岗施其专长，促进现场管理正常有序，四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平。五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

设备管理创新，安全生产稳定

一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，做节奖超罚，使节约部门在工资上得到体现，齐抓管理，形成合力。二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

实现挖潜增效，创造最佳效益

年初以来，我厂就一方面全年坚持不懈进行全员参与，集思文益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组个人发明、创造、为工厂创效益，另一方面实现产品的效转化，合理控制机物料耗费，加强了废弃物品的回收利用，防止产品流失，控制副品率。同时以目标管理为动力，找准原材料生产加工各环节的效益挖潜点，以规范管理为切入点，树立成本意识，加强对成品质量的出品合格率及出成率的把关控制，实现最佳效益。

20xx年我们的工作虽然取得了一定的成绩，但在实际的工作中也存有差距，如：人员管理的不足，基层技术人员的流失，员工素质特别是质量素质与安全素质需要加强和提高。为此，在今后的的工作中，我厂将努力总结以前的工作不足，认清差距，克服困难，加强自身的素质修养，整合外部资源，齐抓共管，加大动力，形成合力，共同推动我厂工作在新的一年里取得新的突破。具体做法如下：

1、加大工作执行力度，一是对即定的目标考核上，一旦形成文字，就要不折不扣的认真执行，不容有半点的松懈与放弃。二是加大对各部门之间的考核，促进各部门工作之间能进一步的相互协助、相互提高。三是对问题实行四小时复命制。对出现的问题，能给予现场解决的现场给予解决，不能给予解决的，要在四个小时之内给予解决，对于实在有困难在四个小时之内不能解决的，必须有书面材实予以说明，以推动各部门在工作中的主动性和自觉性。

2、从细节管理着手，确保各环节无庇漏，基层管理工作扎实，细节决定成败，细节管理要求全员参与，从操作现场的每一个操作台面上抓起，必须树立从我做起，从自身做起，从身边做起，要加强员工的细节培训，如工作期间的规范操作、开关设备时的相关注意事项等工作，进一步夯实基层管理要点，增强基础管理意识。

3、从员工素质和思想着手，打造一支能打善拼，敢于胜利的干部员工队伍，老课题新方法，首先从改变观念，更新思想上着手，做到工作上创新，管理上改革，从而以崭新的面貌，崭新的心态，面对和迎接新的挑战。

4、积极开展岗位练兵活动，在比、学、赶、帮的氛围中推动工作再上台阶，岗位练兵和各项活动的踏实有效开展，是员工素质提高的基础，是爱岗敬业的真实表现，也是推动各项工作不断进步的有效途径，要积极想办法，研对策，开展多方位，多层次的岗位练兵活动，开展；质宣月安全生产月等活动。

5、从成本控制着手，确保效益目标正常运行，成本是各项管理的基础，成本控制的好坏直接影响员工的工资收入，也是影响员工积极性的重要因素，员工虽然参与但主要在于管理，向管理要效益，是成本控制的有效手段，效益的好坏是衡量一个企业的最终结果的最明析最直接的方法。

6、从强化考核着手，使各项工作始终走在正确发展的轨道，考核是管理者实现目的的必要手段。要对目标认真调整和修订完善制度，做到制度合理、公平、全面、切实反映和真实解决问题为目标，实现保驾护航，要求政策制度的严肃性，无弹性，用考核约束和推进各项工作任务实现与完成。

篇14：试用期转正转正总结

一、非常注意的向周围的同事学习,在工作中处处留意,多看,多思考,多学习,以较快的速度熟悉着公司的情况,较好的融入到了我们的这个团队中。

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。入职三个月来,我能遵守公司的各项规章制度,兢兢业业做好本职业工作,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。

三、积极协助本专业的同事梳理审核图纸设计缺陷和问题,争取做到查缺补漏。为下一步总承包商进场工作扫清技术方面障碍。同时并未放松管理现场土方开挖和地基处理的承包商,入冬以来当地政府加大了环境治理力度,这对我们的工作提出更高更严的要求。我们积极制定措施加强管理力度和执行力使项目积极稳妥的一步步向前推进。

四、因工作需要我被借调到3ac2期的交房工作组,担任12组交房小组组长职务。对于我来说这是一个全新的工作领域,收到借调安排的通知后我就私下在网上搜索有关开发商交房的注意事项相关内容,后来经过公司的几次交房培训演练工作后,信心倍增。持续21天的交房工作中我成功完成了89户业主的收房验房工作。这次的工作经历对我目前的工作产生了很多有益的帮助,让我明白和发现了商品房成品施工控制薄弱点和对产品细节和使用功能合理化进一步完善的着重点。

五、在工作中,善于思考,发现问题便首先同同事进行沟通,与同事分享自己的解决思路,能解决的就解决掉,不能解决的就提交上级经理,同时提出自己的意见提供参考。、总之,经过三个月的试用期,我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作,在工作中能够发现问题,并积极全面的配合公司的要求来展开工作,与同事能够很好的配合和协调。这些日子里我深深的感受着公司的人性化管理,感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我希望能得到公司领导的肯定,按期转正。在以后的工作中我会一如继往,不断的提升自己的业务水平及综合素质,会用我的实际行动为公司的发展尽自己的一份力量。

相关

更多 求职文档 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/qiuzhi/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发