

2023年实习期转正工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/218117.html>

[ECMS帝国之家，为帝国cms加油！](#)

20_年最新实习期转正工作总结

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性结论的书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起认真地写一份总结吧。那么总结有什么格式呢?以下小编在这给大家整理了一些20_年实习期转正工作总结，希望对大家有帮助!

20_年实习期转正工作总结篇1

今年，我在_中学进行为期一个学期的实习教学工作，任务主要包括语文教学工作和协助学校的一些其他工作。在_中学的领导以及各位老师的帮助下，尤其是在我的指导老师的倾囊教导下，我觉得自己有了很大的收获，下面是我的实习总结报告。

来到_中学之后，才知道自己是要教初二年级的语文。第一天，校长就给我找了一个很好的指导老师。不过我也是后来才知道我的指导老师原来是_中学语文科组的备课组长，所以，在平时我更加是注意观察老师的一言一行，希望自己能从老师身上真正地学到东西。

由于是在初二年级实习教学，因此之前准备的初一年级资料都用不上了!当时真的是十分紧张，因为初二_班是特长重点班，成绩十分好，几乎每科都是名列前茅的，这给我的压力很大。怎样上好一节语文课，怎样和学生沟通，怎样处理突发问题等等，刚开始时这些问题一直在困扰着我。后来，经过思考，我决定从我的指导老师身上入手。

所以，在一开始的听课阶段，我十分注意指导老师上课的每个细节，听课笔记做得十分详细，力求把老师的每一句话都写下来。而且，在指导老师上新课之前，我都会自己先备课，听课之后，我会看着自己的教案，然后和指导老师的相比较，对比之下，我就会慢慢发现自己的不足!自己不明白的，虚心向老师请教，而指导老师也十分热情耐心，我的问题她都一一详细地回答，从中，也使我获益匪浅!

我每上完一节课，指导老师都十分认真地给我点评。她针对我上课的每一个步骤，每一个细节，教案，学生的反应，老师上课时怎样做等方面都给了我很多的指导!而且我在上完课后，都会做一个自我反思和自我总结!

由于初二年级的语文老师陆续有人请假，所以我也一直在代课。因此，初二年级一共有十三个班，有九个班我是上过语文课的。当然因为每个班的情况都不一样，有纪律很好的，有语文基础差

的，有活泼的，我感觉自己好像是把_中学的初二年级都踏遍了。所以，我也有了机会接触到不同类型的班，同时我也锻炼了我能力!例如说，上课的突发问题的处理;上课气氛的处理;教法的调整等。

在这半个学期中，我从一开始上课的紧张，到现在的自如;从一开始的思路不清晰，到现在的有条理;从一开始的毫无衔接到现在的过度自如。我觉得自己的教学能力有了很大的提高，对教材的把握也有了一定程度上的进步。

但是，我觉得自己还有还有很多需要学习和改正的地方。就像我知道自己一直存在一个大问题，这主要反映在备课上!在备课的过程中，我经常是对课文的一些内容无法取舍，总是想着把全部的内容都讲给学生听，总是觉得这个是重点，那个也是重点，所以导致我在备课上花费很多的时间。

另外一个问题就是，我把学生想得太好了，总是以为自己在课堂上讲过的知识，学生就会记住，而不需要我重复讲。而且我也总是会以我的思维去想问题以及和学生解释问题，有时课堂上举的例子可能就不能够很好地贴切学生的实际。所以也导致有些学生在可能对某些问题的理解上有一定的难度。

针对这些问题，我也请教了指导老师，指导老师也给了我很多的建议。其实这些最本质的就是我对一篇课文的重点难点还不能够完全地掌握或者是理解，所以也导致了我在备课过程中对课文的内容把握上存在问题。

虽然在最近的教学过程中，我在这方面有了一定的进步，但是，我会更加努力，克服这些困难，提高自己的教学水平。

套用一位老师的话说，我在_中学，其实也就相当于一位在职的老师了。因为我是担任两个班的语文教学工作，平时，通过和学生的聊天中，我更加了解他们，所以也知道了面对不同学生的时候，应该用什么方法，正所谓“对症下药”。因此，在和学生相处上，我觉得还自己还是做得挺好的。

在语文教师工作上，我觉得的问题还是管学生纪律。这也是我最为头痛的，上课时课堂我还可以控制，但是到了他们的自习课，我觉得控制他们有一定的难度。

半个学期以来，虽然很累，一天的睡觉时间不超过7个小时，而且每天都有改不完的作业，备不完的课，但是，累，却享受着。

这半个学期，学到了很多的东西，也知道理论并非总是能够运用于实践中。在接下来的实习中，我会努力改正自己的不足，尽自己的努力做好每一件事情!

20_年实习期转正工作总结篇2

20__年__月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习的目的在于透过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的潜力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作潜力，以便提高自己的实践潜力和综合素质，期望能帮忙自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习潜力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务潜力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还务必要亲自接触社会参加工作实践，透过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应潜力、组织潜力、协调潜力和分析解决实际问题的潜力。

实习在帮忙应届毕业生从校园走向社会起到了十分重要的作用，因此要给予高度的重视。透过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、潜力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的潜力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每一天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事职责，凡事得谨慎留意，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作状况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还必须程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的

微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。透过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有必须距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。

透过此次实习，不仅仅培养了我的实际动手潜力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每一个学生务必拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

20_年实习期转正工作总结篇3

短短一年的实习生活就要结束了，回顾这段时间的点点滴滴，虽然说不上激情澎湃，但是毕竟我们为此付出了诸多的心血，心里难免有着激动。现在要离开带领我们踏入医生行列的老师们，心中的确有万分的不舍，但天下无不散之筵席，此次的分别是为了下次更好的相聚。第一次作为医生的经历会让我们铭记一生。在此，我就我们小组的六位组员对这一年来的工作和学习做一个小小的总结，希望从中发现一些优点和缺点，为我们以后的学习和工作增加经验。

临床的实习是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对临床技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于临床的工作处于比较陌生的状态，也对于自己在这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍各科室的情况，介绍一些规章制度、各级医师的职责等，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院各科临床工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院实习和工作打下了良好的基础，这应该算的上是实习阶段的一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

在医院实习期间，我们所做的一切都以病人的身体健康，疾病转归为目的，我们严格遵守医院的各项规章制度，所有操作都严格遵循无菌原则。我们在内、外、妇、儿各个科室里，都是认真细心的做好各项工作，在带教老师的指导下，对各种常见病，多发病能较正确地进行预防、诊断和处理。比较熟练的掌握了临床常用诊疗技能。本着三基、三严的精神，培养和提高了我们独立思考和独立工作的能力。

到病房实习，接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础技能操作。实习的及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种诊疗技能。所以在带教老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机会，同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。遇到老师没空解答时，我们会在工作之余查找书籍，或向老师及更多的人请教，以更好的加强理论知识与临床的结合。按照学校和医院的要求我们积极主动地完成了病历的书写，教学查房，病例讨论，这些培养了我们书写、组织、表达等各方面的能力。

在这段短暂的实习时间里，我们的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我们受益匪浅。实习期间的收获将为我们今后工作和学习打下良好的基础。总之在感谢南京军区福州总院培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上各自的工作岗位，提高临床工作能力，对卫生事业尽心尽责！

20_年实习期转正工作总结篇4

我来__已经两个月的时间了，经过两个月的学习与工作，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__，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢公司领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的两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、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况，熟练掌握了公司的核心业务等等情况，能系统明了的向客户讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖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。

2、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。岗位认识：

3、在__我应聘的职位是市场部门，作为市场部门的一名销售人员和之前单位的销售还是有很多不同，和客户交流的方式方法也不尽相同。前公司有自己的产品，和运营商交流主要就是介绍产品，引导运营商接受我们的产品，认识到使用该产品能带来很大的经济效益。主导部门就会主动的推动，但是其它部门还不能尽快的推动该产品上线，作为庞大的国企运营商，还需要努力使得运营商内部各部门都来推动该产品，如果有部门不积极，就需要说服用户，使得该部门认可，这样就会更快推动该产品，给公司快速带来效益。

4、在__我们主要推动的还是工程服务，自己并没有核心的产品，所以我认为担任销售就会和前

公司在和运营商接触时，方式方法就会有很大的不同。现在和运营商交流基本就是网建部，介绍我们公司之前的业绩，并和兄弟公司对比，体现出公司的服务质量和兄弟公司的'差异，使得运营商认可我们。还需要提前得到招标的信息，引导运营商在招标的时候体现出对公司有利的部分。在进行投标时，尽力做好标书，不仅要在等分点，全部得分，也还要完善丰富其它部分，给用户留下十分好的印象。

优点与缺点：

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作，但是字眼研究的不透侧，很多都没有仔细看，造成了很大的误差等等。

总之在__我要更好的体现出自己的价值，为公司做出贡献。

20_年实习期转正工作总结篇5

时间过得很真快，转眼就三个月就过去了。我于20__年6月25日进入宝华国际招标有限公司，在宝华货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排

作为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作

到宝华货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目：上海电气集团(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判;武汉锅炉厂、北重公司(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判;湛江项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流(徐州赫尔斯)。参与标书审查的项目：宝钢研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查;不锈钢事业部

CP发射光谱仪项目标书审查;宝钢检测公司_荧光光谱仪项目标书审查。参与标前会的项目：宝钢国际行车集中采购(沈阳福州)。参与开评标的项目：宝钢国际行车集中采购(沈阳福州);梅山夹钳起重机;宝钢国际行车集中采购(柳州郑州重庆);梅山1450轧制油;宝钢运输公司框架车配套框架;宝钢股份直属厂部20__冷轧25t桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作;使我受益匪浅，不仅从过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父__的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有2家购买标书，向上海市机电办申请2家开标，抽取评委时，在国际招标网限定的次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在国际招标网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了国际招标网工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内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。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为宝华国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

20_年实习期转正工作总结篇6

从进入市场实践的亲身体会，感觉到真正的业务与自我梦想相比要现实要辛苦。可是对每一天充满的新鲜与挑战，让我感到生活的充实感与欢乐。在这段时间里，自我由学校里一个未知烦人大专生逐步走向成熟，适应这个环境的准业务员。自我从内心中真是十分向往能够在销售与市场规划上大展身手。磨练自我，不断思考总结，向成为一个合格优秀的销售人员发展。

在市场中，我个人感悟到“数量多、速度快、信息准”的几个基本元素。就是这几项，让我能够清晰市场的动态与资料，掌握较准确的市场信息;在产业推广中，自我先是充分掌握与理解本公司的产品，以及套餐模式的详知。再收集获知其他竞争饲料生产厂家的信息，能够在同养殖户交流时，发挥自如，语言条理鲜明，产品信誉可靠，吸引客户购买，交谈切入产品等;在产品销售中，自我不仅仅有“拜访精、沟通稳、时间缓”的九字方针。并且还在不断经历“碰壁挫折”与反复思考后，认真思考出自我的一套针对中小养殖户的沟通、交流、销售方案。

总之，自我在这一段时间里，不断地总结、思考、实践、改善，每日都拥有进取的心态，良好的状态，充分的知识储备，去拜访客户，同其沟通、交流、销售，我在为着自我的目标努力奋斗着。同时也在正大这个平台上，展示自我，同正大共成长!

经过在北京正大饲料有限公司实习的这段时间中，自我的眼界开阔了，知识增进了，交际提升了，语言条理了，综合本事有了很大的飞跃。另外，经过此次公司的培训，自我都感觉到从学校进入社会更加有信心了，自我同社会之间的距离拉近了许多，能够让自我在毕业后，更好更快地适应这份工作。在自我不断地学习总结后，是公司大力的培养，自我期望字实习结束，学校毕业后，能够真正加入北京正大饲料有限公司，成为其中的一份子。同时能为自我步入社会进入职

业生涯，拥有完美的未来，有一个好的开始!

20_年实习期转正工作总结篇7

在实习期间，我认真贯彻学校提出的“学校教育要建立健康第一的指导思想，切实加强体育工作”的精神，进一步领会体育课程标准的。积极营造良好的体育氛围，彻底转变教师的教学理念。接下来我将对我今年的工作作如下五方面总结：

一、教学方面

作为一名体育教师，课堂就是我们的生命。在开学之际规划好本年度教学计划，根据教学计划认真的备好每一堂课。每堂课根据教学计划和备课内容进行，虚心向其他老师求教，接受指导老师的指导。再通过反思来提高自我的教学水平。

在上好课的同时也积极配合学校开发属于我校特色的体育课程，如20__半年学校开设的武术社团活动。

二、教科研方面及教研活动方面

本人积极参加各类教科研活动，在听课中我认真做好记录，并写下听课心得，与其他老师进行深入交流，以便总结更多的经验。回到学校进行再反思，总结科研活动的收获，并化为己用。

三、竞赛训练方面

学校方面力所能及的参加了体育局及__区教育局等组织的有关体育节的比赛。

四、群体方面

- 1、_月份，我校举行了第_“八字绳”比赛。
- 2、_份，我校举行了第_广播操比赛。
- 3、_份，我校举行了第_学生趣味运动会。
- 4、_份我校全体教师参加了__组织的趣味运动会。
- 5、学生的日常两课两操三活动也常抓不懈，给学生以活动的时间，锻炼的机会。

五、存在问题

当然在我的体育工作中仍然存在许多不足之处，主要有：

- 1、在日常工作中存在着敷衍马虎的现象，这是需要改进的地方。
- 2、校训练队训练时间不够保证。

对于体育教师的评优、评先，针对目前的评优、评先方式，体育教师与其它教师相比存在着相当大的局限性，请领导在制定考核制度上多给予关心和照顾。

4、体育器材的管理有待于加强，特别对器材管理要更加规范。

5、今年担任总务工作，经常的因总务工作影响体育教学。没有协调好。

不过总体来说这段实习期对我来说是很不平凡的一年。我学到了很多，也取得了一定的成绩，但是我知道这还远远不够。在今后的学习工作中我将不断地学习、进取，再学习，再进取，才能成为一名更加合格的体育教师。我相信在以后的工作中我会做得更好。

20_年实习期转正工作总结篇8

时间飞逝，加入公司任行政助理一职已经有一个月了，在过去的一个月的时间里，我在公司领导的指导下，同事的配合下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。这一个月我的工作总结如下：

公司行政助理主要是协助副总经理做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。在这一个月中，我本着把工作做的更好的目标，积极的完成了以下本职工作：

- (1)办公明细等电子文档的更新和调整，以方便自己开展工作;
- (2)工作区域的卫生管理及执行;
- (3)分类整理公司人员请假、工作方面的资料，便于人员的合理安排及月末的考勤工作;
- (4)每星期对考勤进行统计、公布，每月准时上缴员工考勤情况;
- (5)办公耗材及办公室及后勤用品的申购以及领取工作;
- (6)热情的接待每一位来访者并做好相关接待事宜;
- (7)每天落实员工的中餐预定，以及月末的总用餐统计;
- (8)打印、复印公司相关文件
- (9)认真地做好公司领导交办的其它工作。

总结之前的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如对行政方面的知识缺乏，卫生清洁工作做的还不够细心，监督工作没有做到位，缺少与同事沟通，未能反馈员工的意见，做事缺少主动。还有其他工作也存在很多的不足。这都有待于在今后的工作中加以改进。在往后的工作中我将认真学习各项政策规章制度及管理技能，努力自我完善，希望能为公司

的发展做出更大更多的贡献。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发