# 最新市场部试用期工作总结

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-09-24

*最新市场部试用期工作总结5篇首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看自己总结，也很荣幸地能够成为贵司的一员。下面是小编为大家整理的最新市场部试用期工作总结，希望能够帮助到大家!最新市场部试用期工作总结【篇1】从12月初到现在,我已经在...*

最新市场部试用期工作总结5篇

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看自己总结，也很荣幸地能够成为贵司的一员。下面是小编为大家整理的最新市场部试用期工作总结，希望能够帮助到大家!

**最新市场部试用期工作总结【篇1】**

从12月初到现在,我已经在公司工作近1个月了。试用期转正工作总结这段时间我收获了很多,对于我从学生到一个职业人的转变具有重要意义。作为一个应届毕业生初来公司,刚开始很担心不知如何与同事共处,如何做好工作。因为公司的这些业务是我以前从未接触过的,而且和我的专业知识相差也比较大。但是这一个月以来,在公司宽松融洽的工作氛围下,经过项目经理和同事的悉心关怀和耐心指导,我很快的完成了从学生到职

员的转变,在较短的时间内适应了公司的工作环境,也基本熟悉了项目的`整个工作流程,最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识,很好地完成了项目交予的任务,做好了自己的本职工作,使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。在这里对一个月的工作和生活做一下总结,可从中发现自己的缺点和不足,在以后的工作中加以改进,以提高自己的工作水平。在这一个月的工作和生活中,我一直严格要求自己,遵守公司的各项规章制度。尽心尽力,履行自己的工作职责,认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足,比如:对业务不太熟悉,处理问题不能得心应手,工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实,掌握的技术手段还不够多;需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力,加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。

对于这些不足,我会在以后的日子

里虚心向周围的同事学习,专业和非专业上不懂的问题虚心请教,努力丰富自己,充实自己,寻找自身差距,拓展知识面,不断培养和提高充实自己的工作动手能力,把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求,多提建议,使我更快更好的完善自己,更好的适应工作需要。这里我要特别感谢部门经理\_\_X对我的入职指引和帮助,感谢他对我工作中出现的失误进行提醒和指正。作为应届毕业生初入职场,在工作中难免出现一些差错需要同事的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟,在以后处理各种问题时考虑得更加全面。现在的我同老员工相比,在工作经验和能力上都有很大差距,工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习,以不断充实自己。同时感谢\_\_对我们的业务指导以及\_\_X的每一次技术培训。由于我们是个IT公司,我清楚地了解良好的业务素质和技术水平是做好本质工作的前提和必要条件。在公司的这段时间里,我学

到了很多,感悟了很多。看到公司良好的发展势头,我深深地感到骄傲和自豪,因此我更加迫切的实现自己的奋斗目标,体现自己的价值,和公司共同成长。我一定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!

**最新市场部试用期工作总结【篇2】**

我于20\_\_年x月x日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的\'问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望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!

**最新市场部试用期工作总结【篇3】**

作为一名刚来公司的新员工，我对市场部的工作一窍不通，因为之前并没有学习过这相关的知识，可以说是完全的小白，所以一切都是需要从头来学。现在我进入我们公司市场部已经有三个月了，公司的试用期考核已经结束，我能够在试用期里面完成检验，这与公司的帮助和各位同事前辈的指导息息相关的，我十分感谢各位！

进入公司的第一堂课是入职，因为我们市场部工作，是一个非常考验工作能力和技巧的，并不是任何一个人就能够做好，所以会对我们新员工进行一定的培训，交给我们做市场的一些方式方法。我作为一个市场小白，在培训里面可以说是表现最差的，培训老师讲的虽然每一个字我都懂，可是各种专业名词夹杂在里面，我就蒙圈了。好在老师并没有因此而对我放弃，还在课余时间跟我说，要想在市场部里面做下去并且做好，自己必须要有充足的专业知识，他及时现在是在做培训，可依然在经常学习市场的东西。所以他给我推荐了一些关于这一块比较入门的一些书籍，让我在课后自己去看一下学习一下。这次的培训共一周，老师教会了我们很多，虽然我很多不懂，可是我用勤能补拙的方法，勉强跟上了大家的节奏。

一周后，我终于上岗了。公司的领导将我分配到了组里面，还专门让一个成绩优秀经验丰富的组长多带我一下，这让我十分地感动。组长在了解我的.基本情况后，给我分配了一个虽然不是很难，但是能够学习到很多东西的一个工作，那就是——市场信息调研。在培训里面，我知道了市场部门可以说是一个公司销售的瞭望塔，相当于古代战场上的斥候，各种飞机里面的预警机。帮助销售部门了解当前市场的需求和需要。所以我的工作，就是需要跟踪当前的市场动态，收集我们公司销售产品的相关市场发展趋势，搜集下一级客户的需求量和底线价格和最高能接受价格，搜集同类产品、同行业的的竞争趋势和规划大致方向。这一份工作虽然难度不大，但是很能够学习到东西。要知道市场是驳杂的、不断变化的，各种各样的信息夹杂在其中，有些信息甚至是故意放出来迷惑同行的，真实和虚假夹在在一起，很考验我们的辨别能力。所以在这一份工作里面，组长是有心的。

所以在试用期的这段时间里面，我能够学习到很多市场的知识，就离不开组长的安排，离不开各位同事和领导对我的指点和教导。我在心里由衷地感谢各位的无私！这几个月的时间学习工作，让我变得更加爱思考了，对待事物学会用正反面的角度来看待！

虽然现在市场部试用期工作已经结束，但是我会一直保持一个学习的态度，向各位学习、请假，时刻牢记我是一个市场小白，我与大家的距离还是悬殊之别！

**最新市场部试用期工作总结【篇4】**

范文二

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到\_\_，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出幼稚圆的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力。

伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。归纳以下几点：

1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;

5.在不断的学习知识和积累经验的.同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高;

6.在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8.知彼知己，百战不殆调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

6月30日，\_\_市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到做到市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3.部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目;

4.部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯;

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

**最新市场部试用期工作总结【篇5】**

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x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，我深知自己的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。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。

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础。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x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。

在短时间内掌握的行业知识，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。

仔细学习了商务知识。x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。

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，x50万吨/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x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。在化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，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

成功中标山西焦化股x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，并且经过沟通取的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。

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！