# 新人试用期转正工作总结

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-10-22

*20\_新人试用期转正工作总结对于公司的新员工而言，领导下达的工作任务要无条件的答应，不能有拖延或者怕困难而不做的思想存在，下面是小编为大家整理的新人试用期转正工作总结，希望对您有所帮助!新人试用期转正工作总结篇1时间是宝藏，一旦学会了珍惜时...*

20\_新人试用期转正工作总结

对于公司的新员工而言，领导下达的工作任务要无条件的答应，不能有拖延或者怕困难而不做的思想存在，下面是小编为大家整理的新人试用期转正工作总结，希望对您有所帮助!

**新人试用期转正工作总结篇1**

时间是宝藏，一旦学会了珍惜时间，那这个人就能挖到属于自己的宝藏。三个月的试用期转瞬即逝，我却因为学会了珍惜时间，而开始感激这三个月的试用期了。是这段时间让我成长为一个让自己满意的员工，是这段时间让我成为了一个让领导满意的员工，也是这段时间让我有了转正的机会。

一、公司理念已掌握

在这三个月的试用期里，一开始我是有点慌的。因为我们公司的文化理念和过去我所工作的公司是有很大出入的，不过我们公司的文化理念却是我心目中梦寐以求的，突然跌入到梦寐以求的环境，是这样的一种慌。生怕自己做的不好，生怕自己会搞砸，生怕自己会无法转正。后来上着上着班便不再慌了。因为我自己告诉自己，如果连我自己都不相信自己，那又如何让公司的领导和同事信任我呢?!唯有自信，可以掌握这种公司文化，唯有自信，可以为我带来转正的机会。在这三个月里，我已经详细的掌握了公司的文化和理念，我相信在成为正式员工后能够越做越好，把公司文化理念运用到我的每一个项目里面，让客户也能感受到我们公司的文化。

二、公司发展已有数

这三个月的试用期，也使我对公司发展和规划的摸索期。就像公司对我们每一个员工的摸索和了解一样，我也对我们公司的发展进行了摸索。我知道在公司文化的引导下，我们公司一定可以成为这个行业所在领域的佼佼者，能够在满足自己对职位的要求下，融入一个有极高发展前景的公司，能够成为这个优秀公司的一员，这是让我倍感荣幸的事情。三个月试用期里，我已经非常认真努力的完成工作，我相信在未来的工作里，我一定会更加努力，不拖公司的后腿，不成为那个别人嗤之以鼻的猪队友。

三、个人蓝图已清晰

这三个月的试用期也让我对自己职业发展的蓝图有了清晰的轮廓。过去我在别的公司上班时，经常让我做很多很多跟我工作不相关的琐事，说实话，那些琐事会消耗我对自己职业规划的热情，很容易就把我对未来人生的热情也消磨掉。来到我们公司之后，我做着自己所喜爱的工作，不会有任何琐事需要我去处理，不会有任何事情会耽误我主要的工作，慢慢的我又恢复了我在职场的斗志，自己个人发展的蓝图也在这三个月里渐渐清晰起来。我知道，在未来我一定可以按照我的蓝图在我们公司把我的理想一一实现，三年或者五年后的自己，一定会感谢自己选择加入并选择努力奋斗的这个自己。

**新人试用期转正工作总结篇2**

回顾这三个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过试用期的学习与工作，工作方式有了较大的改变，现将工作情况总结如下：

一、主要做的工作：

1、学习法务部门主要功能、职责，熟悉本部门业务。

2、从事法务常务性的合同审核、汇总，辅助部门主管和同事处理日常性法务业务

3、整理、修订规范的法律范本，供待集团参考、使用。

二、工作以来得到的提升：

1.办公能力、合同审查能力、文档整理能力不断提升。

2.通过对企业往年法律文档的学习，对公司各方面情况有了进一步了解;对集团办公室业务处理流程有了进一步熟悉。

3、通过这段时间的工作历练,培养了主动工作意识，提高了工作积极性，锻炼了工作能力，提升了工作热情。

三、工作中存在的问题。

三个月来，本人能敬业爱岗，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、法务专员对我而言是一个新的岗位，缺乏实践中的工作知识,在开展具体工作中,常常表现生涩,甚至有时还觉得不知所措。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;

2、对集团各部门的工作情况缺乏全面具体的了解,从而影响到相关法律文本的制作。有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

3、自己的理论水平还不太适应公司工作的要求，还应继续加强理论文化的学习。办事效率不够快,对领导的意图领会不够到位。

四、对未来的计划：

在以后的工作时间里，我决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

我想我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习与集团相关的法律专业知识。加强对集团发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对集团的统筹规划、当前情况做到心中有数;

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4不断改进法务部门对集团其他部门的支持能力、服务水平。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

五、小结：

就总体的工作感受来说,我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力。其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。再次就是集团营造的“企业文化”氛围给了我工作的信心.

六、下阶段主要工作计划：

1、尽快整理出规范、完整的法律合同范本。

2、对公司往年的诉讼、合同资料进行精细化学习，借助于此，加快对公司各项业务的熟悉进程。

3、进一步锻炼相关法律能力，使之得到快速提升，适当分担部门主管的业务压力。

**新人试用期转正工作总结篇3**

自从x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，深圳范围之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\_\_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。

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；其实这种销量和市场占有率的提升，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\_\_市场，包括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“天力”举例来说：在七月份的销售量中，“天力”的进货额，将近占我们公司总销售额的三分之一，而“天力”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），“天力”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“天力”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，而对其它的小型散户经销商认为我们公司比较具有诱惑力的是：①、1吨半吨都会送货上门；②、部分产品的不开票价格低于市场。但是，目前的这些小散户对于我们公司来说，在扣除人工及各方面销售成本，都可以说是在亏损经营。

第三、有关产品线和优势产品的问题

纵观我们公司从开业以来的产品销售情况，可以看出，我们公司的产品主导销售一直是\_\_系列产品为主，其它只是小量销售，即使以上主导产品也是主要以小量销售为主，同时，以七月份到8月上旬的销售情况来看，我们公司在产品经营存在：

1、货源配合不及时的问题：小的经销商由于资金的限制，一般都不愿意做比较大的库存，因此，他们需要上游的供货商具备比较大的仓储能力，对他们来说可以起到一个仓储的作用，要货的话可以随叫随到，但从7月20号以来，我们公司在主导产品（重庆铬酐、硫酸镍）一直缺货，做代理或贸易关键的一环就是产品供应的稳定性和持续性。由于我们公司反复缺货，会在一定程度给经销商一种投机、实力不够的不良印象；

2、产品价格的不稳定性：化工类产品的的市场价格在一定程度上，一般不会像金属那样波动。我们公司自从6月份以来产品的价格一直都变化，比如：以哈萨克斯坦铬酸为例，6月份到7月15号前不含税售价为14.8元/kg，7月15号到7月底不含税售价为15.3元/kg，8月1号至今增长至15.7元/kg。在价格的波动上，我们公司留给经销商一个做好了、好销了就涨价的印象。

3、产品的问题：记得我刚来公司的时候，x总说过一句话：做贸易，关键是拿到什么样的货。没错！这句话是做贸易公司的基本道理，但是，反过来看，公司目前的现状，优势产品在哪里？我们究竟拿到了什么样的关键产品？我们目前认为好销的优势的，其实销售出去都是亏损的。而且，目前有些产品《片碱》的价格一压再压，可以说远低于进货价格，销售依然无人问津，这些又说明了什么呢？

综合以上几个方面，我个人认为，公司目前处于一个关键的时期，首先对内来说，公司没有明确的发展计划和阶段性的经营目标。同时在前期的发展过程中公司没有逐渐形成自己核心竞争力的趋势。对外来说，目前的市场是步履维艰，困难重重。此两种现象如果不能解决，我们公司下一步的发展会存在着极大的困扰。明确的发展计划和阶段性的经营目标不是说今天挣多少钱明天挣多少钱的问题，而是企业如何生存，怎样生存的更好的问题。

**新人试用期转正工作总结篇4**

我回顾了自己的`这半年的学习工作，有很多值得回味和深思的东西。从最初入住白龙潭集中培训的对银行工作的总体勾画、在财贸学校对的银行技能初体验、来到首体支行的懵懂无知，在首体支行第一天正式上柜时候的谨慎小心，再到如今在能柜台上对常规业务的熟练操作。一路走来，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农商行员工的标准要求自己。立足本职工作，认真学习业务技能，希望自己能更快的融入到这个岗位中。作为一名刚刚毕业的大学生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，在近一段时间里，我在师傅的教导下，柜台经理的带领下，在首体支行各位领导的关心和全体同事们的帮助下，在实践中学习，不断提高工作能力，一步步提高自己，完善自己，使自己在业务技能和个人素质等方面都能够胜任这个岗位。现将这一年的学习和工作情况总结如下：

(一)养成良好的品德素质和职业道德是重中之重作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。需要我们有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

(二)要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中，因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一般业务。在业务技能、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。我始终以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。

(三)要扬长避短，不断完善自己作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的经验不足，但我会在工作态度和勤奋敬业方面发挥自己的长处。热爱自己的本职工作，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和营销任务。经过近一年的不懈努力，我的工作水平有了一定的进步，并且相信自己能为首体支行做出更多的贡献。

(四)工作中存在的不足及今后的打算虽然近一段时间来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，如收章锁屏、钱箱摆放等柜员行为规范以及业务中的操作顺序和合规排查等。此外，对于一些日常工作中遇见次数很少的业务，我还掌握得不够，总是在新人的立场上不敢接手。我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导主管和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在今后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，学习新业务，掌握新理论，适应新要求，取长补短，共同进步，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的人才。

**新人试用期转正工作总结篇5**

进入贵公司工作已经快两个月了，在公司领导和广大同事的支持和帮助及部门经理对我的正确指挥下，我坚持不断的学习行业理论知识、提炼以往工作经验、加强自身思想修养、严格遵守各种规章制度、提高综合业务素质。对自己的工作总结如下：

一、加强业务学习，提高业务素质

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《\_\_公司管理咨询建设项目建议书》、《\_\_公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》、《\_\_公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

二、改变思想，转换角色，严于律己

一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高;二要转换角色，尽快的进入工作状态;三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

三、体会与感悟

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的工作，充分信心!

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！