# 跟单试用期转正工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-03-10

*小编为大家整理了跟单试用期转正工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上...*

小编为大家整理了跟单试用期转正工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

跟单试用期转正工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：跟单试用期工作总结

--- 昆明华圣科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到最好。昆明华圣科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉

2 --- 而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是;如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能

工作的更好，生活的更精彩。

篇2

转眼前我已经来公司三个月了，试用期一转眼就过去了，回想初入公司，曾经很担心不知如何做好工作，但公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，使我在较短的时间里适应了公司的工作环境，也系统的熟悉了整个操作流程，在此十分感谢公司的领导和同事对我的关照。这三个月的工作总结如下：

一、对公司和部门的认识。

来到xx公司，那是我一直向往的一

4 --- 货情况，到相关的费用结算等，环环相扣，都需要有认真负责的工作态度来开展。这三个月的工作我了解了整个流程什么时候该干什么该跟那些人沟通，也了解了哪些环节比较困难，需要特别注意。

三、工作遇到的困难。

当然，在工作中难免会遇到这样或者那样的困难，甚至还会出现这样或者那样小的失误，可是身边的同事和领导总是耐心的为我简答，而且还总是安慰我，下次注意就好，正是因为他们这种的宽容，我下定决心要让自己在以后的工作中尽量的避免这些由于粗心而导致的失误。

这三个月面临了很多困难，最大的困难是面对一个全新的行业和工作模式，需要从新熟悉产品和新的工作制度。遇到工作流程和产品方面的难点和问题，我经常需要请教公司领导和其他有经验的同事。通过不断的学习产品知识，现在我逐渐对部门和公司的产品有了比

6 --- 却都相同。所以，很快的我就适应了这里的工作规则，尽可能配合大家的工作。固然也有一些不当的地方，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融进昆明华圣科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪一个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热忱，认真的态度，恳切的为人积极的工作融进其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每一个公司都提倡的美德。我以为，公司要发展，彼此的合作调和是很重要的。没有各个部分和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要遭到阻碍，工作效力会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无好处。

由于现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和利用上的知识还要和

8 --- 不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我其实不会放在心上。唯一值得关心的就是自己本职的工作是不是能做好。自己是不是拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我以为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应公道的待遇的。

有首歌唱得好看成败人生豪迈，只不过是从头再来。我对它的理解就是;假如成功了，不要自豪、继续努力、以便获得更大的成功;假如失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更出色。

第二篇跟单员试用期工作总结

我于20XX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。

作为一个应届毕业生，初来公司，

10 --- 提示和指正。

经过这三个月，我现在已能够独立处理公司的信息指数，整理公司各方面合同与部分内部各种资料，从整体上掌控公司的跟单运作流程。固然我还有很多不足，处理题目的经验方面有待进步，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以进步自己业务能力。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。看到公司的逐渐发展，我深深地感到自豪和自豪，也更加迫切的希看以一位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，恳请公司领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。

篇3：生产跟单员工作总结

篇1：跟单员年终工作总结\_-个人工作总结

跟单员年终工作总结\_-个人工作总结

伴随着新年钟声的临近，依依惜别

12 --- 至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，工作体会对以后的工作方式和细节则进一步完善。

3.自己的不足及需要改进的地方

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望

14 --- 场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。篇2：202\_年跟单员上半年工作总结

202\_年上半年工作总结

时间一晃而过，弹指之间，202\_年已过半，过去的半年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，回顾过去的半年，现将工作总结如下：

一、工作的主要职责 1、合同

(1)合同的制定：与客户及业务员确定合同规格及价格进行制定合同。

(2)合同的审批流程：根据公司要求接程序要求完成合同的审批。 2、下单及发货跟进：下

单员根据合同下单后，及时进行核对;订单审批完，跟进物流发货情况并周一、周三、周五跟踪货柜状态，最终完成货物达到客户公司。 3、产品质量及破损投诉

(1)产品质量投诉：因客户生产过

16 --- 资料，老客户定期查看证件是否有效。

8工作联络函：因工作需要，需与各部门协调帮助。例：箱票的变更、产品包装的变更等。

二、工作完成情况

3，集装箱跟进，总合计： 汽车销售部：179个。 华北大区：25个。 华东大区：76个。

三、工作中的缺点与不足及下步措施

1、制定合同时，未达到正确率百分百，以后多自我审查。 2、当天生产玻璃厚度未及时了解。以后多与计划部沟通、3、下单后，跟进装柜未及时。以后再与跟进。

4、个人技能未达到跟单员的要求，以后加强自我学习。

在以后的工作提高个人技能，调整心态，踏实勤奋的进入工作角色，把工作做好，做好自己的职业规划，做好每一件小事， 在工作中不断地进步和完善来回报公司领导对大家的关怀和培养!

18 --- 并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到最好。昆明华圣科技，我主要的职责是销

售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工

20 --- 遇的。

有首歌唱得好看成败人生豪迈，只不过是从头再来。我对它的理解就是;如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

篇2

转眼前我已经来公司三个月了，试用期一转眼就过去了，回想初入公司，曾经很担心不知如何做好工作，但公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，使我在较短的时间里适应了公司的工作环境，也系统的熟悉了整个操作流程，在此十分感谢公司的领导和同事对我的关照。这三个月的工作总结如下：

一、对公司和部门的认识。

来到xx公司，那是我一直向往的一个公司，真没想到自己居然能够进入这家企业，来到这里等于完全接触了一个

22 --- 个月的工作我了解了整个流程什么时候该干什么该跟那些人沟通，也了解了哪些环节比较困难，需要特别注意。

三、工作遇到的困难。

当然，在工作中难免会遇到这样或者那样的困难，甚至还会出现这样或者那样小的失误，可是身边的同事和领导总是耐心的为我简答，而且还总是安慰我，下次注意就好，正是因为他们这种的宽容，我下定决心要让自己在以后的工作中尽量的避免这些由于粗心而导致的失误。 这三个月面临了很多困难，最大的困难是面对一个全新的行业和工作模式，需要从新熟悉产品和新的工作制度。遇到工作流程和产品方面的难点和问题，我经常需要请教公司领导和其他有经验的同事。通过不断的学习产品知识，现在我逐渐对部门和公司的产品有了比较全面的认识，对我工作的开展起到了很大的作用。

四、展望未来。

作为202\_年加入xx公司的新成员，

24 ----

25

第2篇：跟单员试用期工作总结

第一篇跟单员试用期工作总结

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。回想口试的那一天，李总的恳切和蔼都还记忆犹心。从我进公司的第一天起，赵师的亲切，同事们的热忱都让我这个刚毕业的初进社会的年轻人感到暖和。随后的工作中，我深入地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，值得一提的是周总做事的认真谨慎，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每一个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快的我就适应了这里的工作规则，尽可能配合大家的工作。固然也有一些不当的地方，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融进昆明华圣科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪一个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热忱，认真的态度，恳切的为人积极的工作融进其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每一个公司都提倡的美德。我以为，公司要发展，彼此的合作调和是很重要的。没有各个部分和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要遭到阻碍，工作效力会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无好处。

由于现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和利用上的知识还要和先辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将精益求精、努力做到最好。昆明华圣科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。由于只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永久没有最好，这样很有挑战性。可以不断的进步自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到进步，可以说是两全其美的事情。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何题目。我想只要我专心努力的往理解，沟通，随着彼此的熟习，沟通方面的障碍将会愈来愈小。跟客户交换是比较重要的，由于这触及到价格，客户关系等题目。很久之前我就深入的熟悉到了这一点，所以我一直不断的往学习往完善，和争取做到最好。

实在上天对每一个人都是公平的。作为公司也一样，由于公司是一个大家庭，每一个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我其实不会放在心上。唯一值得关心的就是自己本职的工作是不是能做好。自己是不是拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我以为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应公道的待遇的。

有首歌唱得好看成败人生豪迈，只不过是从头再来。我对它的理解就是;假如成功了，不要自豪、继续努力、以便获得更大的成功;假如失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更出色。

第二篇跟单员试用期工作总结

我于20XX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。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾很担心不知该怎样与人共处，该如何做好工作，但是公司宽松和谐的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

在试用期间，我胜任的是业务一部信息员一职，固然该岗位和我的专业知知趣差也较大，但在上级领导和同事的耐心指导，使得我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟习了公司的整个操纵流程。

在本部分的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每项任务，专业和非专业上不懂的题目虚心向同事学习请教，不断进步充实自己，希看能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。固然，初进职场，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，在处理各种题目时斟酌得更全面，杜尽类似失误的发生。在此，我要特地感谢部分的领导和同事对我的进职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提示和指正。

经过这三个月，我现在已能够独立处理公司的信息指数，整理公司各方面合同与部分内部各种资料，从整体上掌控公司的跟单运作流程。固然我还有很多不足，处理题目的经验方面有待进步，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以进步自己业务能力。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。看到公司的逐渐发展，我深深地感到自豪和自豪，也更加迫切的希看以一位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，恳请公司领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。

第3篇：跟单员试用期工作总结

跟单员试用期工作总结范文

跟单员是指在企业运作过程中，以客户订单为依据，跟踪产品，跟踪服务运作流向的专职人员。(不能兼职，替代)所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人。今天小编给大家整理了跟单员试用期工作总结，希望对大家有所帮助。

跟单员试用期工作总结范文一

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。回想面试的那一天，李总的诚恳和蔼都还历历在目。从我进公司的第一天起，赵师的亲切，同事们的热情都让我这个刚毕业的初入社会的年轻人感到温暖。随后的工作中，我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真

的工作态度，值得一提的是周总做事的认真谨慎，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快的我就适应了这里的工作规则，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融入昆明华圣科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会

大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到最好。昆明华圣科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有最好，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，可以说是两全其美的事情。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我用心努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我

一直不断的去学习去完善，和争取做到最好。

其实上天对每个人都是公平的。作为公司也一样，因为公司是一个大家庭，每个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职的工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。

有首歌唱得好看成败人生豪迈，只不过是从头再来。我对它的理解就是;如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

跟单员试用期工作总结范文二

我于20XX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。

作为一个应届毕业生，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，让我很快完成了从学生到职员的转变。

在试用期间，我胜任的是业务一部信息员一职，虽然该岗位和我的专业知识相差也较大，但在上级领导和同事的耐心指导，使得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，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信息指数，整理公司各方面合同与部门内部各种资料，从整体上把握公司的跟单运作流程。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。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。看到公司的逐步发展，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，恳请公司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!

跟单员试用期工作总结范文三

跟单工作最基础的要求是熟练应用QQ、MSN、电子邮件以及办公装备。利用这些信息化的工具既便利又快捷的完成工作。我的工作是当老板与客户签定合同后，负责制作一系列出口所需单据。联系货代租船订舱，督促工厂按时发货，懂得货物的贸易术语等;以及合同、发票、箱单、产地证、保单等的填写。这些单据都是通过互联网、传真传递，工厂交涉需要电话联系。报检数据以电子传输给受理报检业务的检验检疫机构，从而来完成出境货物的报检手续。电子报检能够最大限度地减少报检环节、简化报检手续，减少企业往返检验检疫部门的次数。

老板通过邮件分配任务，邮件内容是与工厂签订的采购货物合同，包装合同，外商的购销合同，还有合同分解单。合同分解单具体列明了该合同项下

货物的细节要求以及发票号。接到合同后，首先确定货物的送达时间，以便确定船期，然后确定目的港，CIF价我方出口，由我方指定船公司;询海运费。FOB价进口方指定货代，通常货代信息会在老板与外商的往来函电中体现。具体电话联系FOB货代，货代回报指定港船期。一般下午寄海运委托单给货代。随后制作报告合同，保关发票，箱单，出口代理协议，随同核销单，报关单，报关委托书一起寄送。几天后，货代发来送货地址，我再传给工厂并催工厂及时发货，以便到堆场换包装。后续就是做保单(CIF下)，产地证。收到到B/L扫描件后，需要发装船通知。据合同要求，制造相应单据，这时要做商业发票，质检证明，箱单;根据付款方式制作汇票。大约二天后，收到正本提单，填写离岸委托书，最后一步是向银行交单。交单后，等着拿水单、核销。

刚去公司，有一个师姐带我入行，她在公司干了3年多。我虚心向她

学习。虽然我干的是本行，但毕竟具体操作的少，对业务不熟悉。社会与学校是两个地带，师姐可让我锻炼了不少，白跑了不少路。所以说，社会是个大熔炉，刚毕业的我还要继续锤炼。

因为所做的事情很多的时候，是不能太依附记忆力，记忆远远是不够的，很容易忘记。这就要求从点滴记起，就拿最容易的盖章来说，各种章什么都有。中英文长条章，报关专用章，英文章，公章等等。例如：报检材料是要盖红色公章，而送交货代的报关资料以及交给客户的交单资料要盖蓝色单证章。这些看似简略的但是对于没有经验的我是必须要牢记的。

制作单据需要第一是正确，要求注意集中，不可以分心。在保证数据正确填制的情况下还要注意单据格式。保持对齐、哪里空格都要规范，注意单据的美观整齐。以前，我一直认为做单据只要数据没错，万事即可!可是在实际操作中还要注意格式，这对我有很大的启

发。在与国外进行贸易的同时，我们不光代表了企业，还代表了自己的祖国。一套美观的单据，会给外国人留下好印象。所以，从此以后，我要更加认真地制作单据。

跟单员，顾名思义要跟人要着单子走。要去商检局办理产地证盖章：区国税局办理税务打表，缴费寄单：市国税局退税证明;银行领水单，还要去外管局核销外汇，需要跟许多部门不同人员打交道。此外，要和青岛，天津的货代，河南等地的工厂联系。沟通协调十分重要，也必须要有耐心。向工厂催货，工厂这边不想早发货，就要一次又一次的打电话，工厂一看号不接电话。打多少也没用!将好不容易打通了，又有货没有送的理由。那边货代又要求货必须什么什么时候到。唉，看来，一切都是有一定的门道!我刚毕业，这也正是我所欠缺的社会经验，以后学得东西还很多，还要继续努力!

其实在整个单据制作中，制作单

据只是轻车熟路，渐渐地步骤，流程都会印在头脑中，做起来轻松多了。公司这所大学不仅不收学费还付薪水，加油干吧!

体会和收获;

(一)实践中检验真理。首先应该明确无论做什么只有理论是不行的，但没有理论更是万万不行的。理论对实践有很重要的指导意义，如果不顾客观规律，一律蛮干乱干，那么实践就成了无源之水，无本之木。若不把理论付诸于实践，永远是沉睡的理论，发挥不了理论的价值。只有很好地把理论与实际结合起来，创造性的运用所学的知识，才能更快的发展。国贸专业更是如此，只有在具体操作中，才能深刻体会国际贸易下的业务流程。

(二)严谨、认真。做单证，是需要非常谨严的态度的。不可以有一丁点的粗心。在具体制作单据时，要时刻谨记单据制作的十字要求：正确、及时、完整、简洁、整洁。或许有些资料错了

可以改，但是有些单证不容许一点差错。特别是金额、价格方面弄错就会给企业带来巨大的损失，个人时承担不起的。所以做完资料不能太大意，要细心的检查几遍，确实没有错误才可以寄出，随后交单。

(三)勤奋，持之以恒。记得以前老师对我们说过，要做事，先要学会做人，做大事，更应该先将小事做好。所以不管是在哪里学东西，学什么东西，都应该积极主动，。万事开头难任何事情开始都会遇到困难，但既然了这一行，就要坚持自己选择，深深地投入自己选择。遇到困难时，不能轻易放弃，随随便便放弃决不会成功。

(四)活到学到老。在工作时要了解一些情形，例如一些产品的尺度、规格、包装的唛头，过磅，以及纸箱、内袋的事宜,还要随时了解国际海运费价格。贸易工作是一个涉外行业，对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须

加强自己各方面素质的修炼，如礼仪修养。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险更要求我们必须熟练地掌握好专业知识。此外，英语在工作中是很有用的，与客户联系，所要做的一切资料都是跟英语紧密联系的。书到用时方恨少啊，把公司当成第二个学校，不断深造。

第4篇：跟单员试用期工作总结

202\_跟单员试用期工作总结

【篇一】

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。回想面试的那一天，李总的诚恳和蔼都还历历在目。从我进公司的第一天起，赵师的亲切，同事们的热情都让我这个刚毕业的初入社会的年轻人感到温暖。随后的工作中，我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，值得一提的是周总做事的认真谨慎，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快的我就适应了这里的工作规则，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融入昆明华圣科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到最好。昆明华圣科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有最好，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我用心努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我一直不断的去学习去完善，和争取做到最好。

其实上天对每个人都是公平的。作为公司也一样，因为公司是一个大家庭，每个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职的工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是;如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

【篇二】

转眼前我已经来公司三个月了，试用期一转眼就过去了，回想初入公司，曾经很担心不知如何做好工作，但公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，使我在较短的时间里适应了公司的工作环境，也系统的熟悉了整个操作流程，在此十分感谢公司的领导和同事对我的关照。这三个月的工作总结如下：

一、对公司和部门的认识。

来到xx公司，那是我一直向往的一个公司，真没想到自己居然能够进入这家企业，来到这里等于完全接触了一个全新的行业，一切从零开始。通过公司培训部人员的培训，以及三个月在公司的慢慢学习，使我对公司和部门的产品和企业文化有了比较全面的认识。 越来越让我觉的进入这里是我的荣幸，因为这里是我们所属行业的佼佼者。

二、对工作的认识。

这三个月里，我学到了之前没有学到的知识，也对自己的工作和操作流程有了比较熟悉的认识。我的本职工作是xx，我的工作随着订单来开展工作，需要面对相应的供应商和公司内部的各职能部门，同时起到介于销售人员和项目进程的纽带作用。其工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象，是一项非常综合性和边缘性的工作。

我的工作同时也是非常严谨的。从确认订单开始，到合同评审，到与相应供应商进行采买和生产的追踪，到与中试厂生产状态的确认，到追踪项目的到货情况，到相关的费用结算等，环环相扣，都需要有认真负责的工作态度来开展。这三个月的工作我了解了整个流程什么时候该干什么该跟那些人沟通，也了解了哪些环节比较困难，需要特别注意。

三、工作遇到的困难。

当然，在工作中难免会遇到这样或者那样的困难，甚至还会出现这样或者那样小的失误，可是身边的同事和领导总是耐心的为我简答，而且还总是安慰我，下次注意就好，正是因为他们这种的宽容，我下定决心要让自己在以后的工作中尽量的避免这些由于粗心而导致的失误。

这三个月面临了很多困难，最大的困难是面对一个全新的行业和工作模式，需要从新熟悉产品和新的工作制度。遇到工作流程和产品方面的难点和问题，我经常需要请教公司领导和其他有经验的同事。通过不断的学习产品知识，现在我逐渐对部门和公司的产品有了比较全面的认识，对我工作的开展起到了很大的作用。

四、展望未来。

作为202\_年加入xx公司的新成员，在以后的工作中，我会更加努力的像其他同事学习，迎接来自工作的挑战，争取尽快具备独立工作的能力，为xx的辉煌贡献自己的力量，加油。

第5篇：跟单员转正申请与工作总结

跟单员转正申请与工作总结范文

转正申请书

尊敬的公司领导：

您好!我于20xx年7月15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。

作为一个应届毕业生，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，让我很快完成了从学生到职员的转变。

在试用期间，我胜任的是业务一部信息员一职，虽然该岗位和我的专业知识相差也较大，但在上级领导和同事的耐心指导，使得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，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信息指数，整理公司各方面合同与部门内部各种资料，从整体上把握公司的跟单运作流程。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。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。看到公司的逐步发展，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，恳请公司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!

工作总结

时光荏苒，忙碌中三个月的试用期已经即将期满。在过去的三个月时间里忙碌着、学习着、同时也收获着，将要转为正式员工的我在制定“宏伟蓝图”的同时也不曾忘记回顾试用期内的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。

我是一名应届毕业生，虽然在校期间也曾进入一些企业单位实习，但信息员一职与我大学所学习的专业知识并不对口，因此心里感到了少许的自卑。刚进入公司那会儿很担心不知该以怎样的方式才能与同事们共处，该如何做好工作，所以导致我进入公司一周后，仍然不明白信息员一职具体是需要做些什么。不久后，杨景主动向我解释和说明信息员的职责和任务所在，同时有了公司上级领导和同事们的耐心指导，让我很积极主动地去学习和掌握了信息员所需要进行的工作。通过自己努力的行动证明专业不对口也能将工作做得好。

在三个月的试用期内，我每天坚持不迟到不早退，坚守在自己的岗位。按公司和领导的要求，我每天都会及时记录好到货信息(到货厂家、到货时间、到货吨位、数量、金额、货车号等)，根据每日到货信息情况登记好到货账目项目明细表，每周制作周报表，每月制作月报表(便于和下游客户提供的结算单核对金额、吨位、扣款);根据到货吨位计算亏吨，超出正常亏吨时，通知业务员查询原因;向销售业务员取得产品化验结果，记录数据，质量有扣款时及时通知销售业务员核实，查询原因;同时和采购业务员及时核对采购款余额，当余额不足时，根据采购业务员及上级领导要求填写付款申请书;其次根据上游客户提供的采购结算单核对无误后，通知业务员取得增值税发票，根据进项票项目、单位、发票号码、含税单价、金额、数量等制作项目进项票签收表交予财务部签收;由铁路运输的项目，取得铁路大票时需将单位、货物名称、发票号码、数量、金额等数据制作成铁路大票签收表交与财务部签收;需要及时更新采购与销售数据，核算货款、余额、票据等信息;还需将合同、协议归类存档。

三个月的工作下来，我发现信息跟单存在以下问题：1、出货信息不及时;2、货场货存数量不明确;3、付款原因不详细;4、还未发货又需付货款;5、签订的合同未能及时归类存档，合同上无有效期限;6、业务员未将化验单寄回公司等等。同时，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：1、有时候办事不

够干练，言行举止没注重约束自己;2、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离;3、业务知识方面掌握的还不够扎实等等。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界、业务素质和工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。随着公司信息化的深入执行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。我明白企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。 跟单员转正申请与工作总结范文

第6篇：销售试用期转正工作总结优秀与销售跟单员销售工作计划

销售试用期转正工作总结优秀范文与销售跟单员销售工

作计划

销售试用期转正工作总结优秀范文

加入这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的 这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，

让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是 这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我施 展的快乐舞台，销售试用期转正工作总结。从这段时间来看，发现 自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来起长，考虑的问 题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢汇瑞的家人们对 我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结如下：在此，我深刻的体会

到了汇瑞这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗

积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自 己，要把每一天的工作做好。其实，每一个公司的制度和规定大体 方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也 很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作， 其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正， 避免再犯，所以，我就融入了汇瑞这个大家庭里，并且认真的做自 己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻练自己 的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己最大的贡 献。其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情， 认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也是作为一个员 工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司

要发展，彼此的合作协调是很重要的，试用期转正工作总结。没有

各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍， 工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个 人都无益处。

在汇瑞，目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作，

每天必做的工作是点击关键词，更新 b2b 网站信息，熟悉相关产品

信息。与此同时也在完善每个网站上我们的供应信息，添加一些新 的产品信息进去，让网站产品信息丰富起来，这样被关注的机会也 就增多。同时也在协助师傅这边的销售寄样寄货快递安排，自己这 边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。两个多月以来， 我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是 多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一 位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产 品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进 和维护好所有客户。在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素 质的紧迫性，一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知 识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终要保持谦 虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作 风和处理问题的方法。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际 工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。要做好 一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上， 就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜 欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不 论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的 更好，生活的更精彩。

销售跟单员销售工作计划

销售跟单员销售工作计划

如果我能有幸进入欣龙公司，我认为要展开好一名销售跟单文 员的工作，真正的大展拳脚，促进公司订单的顺利完成，应该遵循

以下几点逐步进入角色：一.7 天之内了解工厂生产的产品。包括 它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。虽然跟单文员不属于 工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先， 在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任 度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你 也只能支支吾吾，或者老是去向技术人员打听，客户不可能放心的 把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。跟单人员 的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门， 这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累， 勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺 布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。二.在最短的时间内弄懂 生产过程及工艺。刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订 单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着 email 就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的 工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间 察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以 直接回复客户。三.熟悉各部门的工作流程，按照公司的规定来办事。 每一个公司都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来 进行工作，那么将会导致公司秩序的混乱，各个部门的工作也会受 阻。严重的会导致公司蒙受经济及名誉上的损失。比如说，公司规 定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到

编号为 a-001 产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。

下面的文员还没得到具体的通知。这时，张三，直接将订单发给生 产线，催促生产。没有给经理确认，而此时，a-001 的产品因为原 材料涨价的问题需要涨价。但大货已经在生产了，张三跟客户多次 协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变 为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去 了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了公司亏损。 四.了解货物的运输。出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通 过公司安排汽车或者安排物流公司运送。在订单完成之前，跟单文 员要认真选择运输公司，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批 货物。欣龙公司货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这 些物流公司。经常与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目 的地。五.熟悉了解客户。对于客户的订购产品的习性要有足够的了 解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购 的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能 会请示上级领导或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如 果是一位老跟单员，可以自己做出判断。不必劳烦他人。六.正确对 待客户服务。跟单文员实际上是公司和客户之间的一个窗口。首先， 你是公司的雇员，你得对公司绝对忠诚，事事站在公司立场上，为 公司着想。在客户那边，你必须坚持“客户是上帝”的原则。要让 客户感觉到他是客户，正在享受星级的服务。客户不会理会公司其 他部门是怎么运作，也不想知道更多，他只会与你联系，了解他的 订单，了解他的货期。所以要做一个明亮清晰的窗口，要看清事实， 冷静处理。我记得在东莞工作期间有一位同事，她总是盲目的满足 客户的一切要求，从来不敢说“no”，根据工厂实际生产情况，订单

的货期根本不能按照客户的时间交货，这位同事会说“ok”。后来只

好安排订单外包出去，结果货期和质量都达不到要求。有时，客户 给她一个新开发项目，所有人都晓得这个产品以我们现在的工艺无 法完成，可这位同事总说：no problem!一个新项目来来去去搞了 两三个月，既浪费了时间，又得罪了客户，最后又丢给客户自己去 找其它厂商。这时客户时常打电话抱怨公司的服务不好，销售人员 不好。慢慢的这位客户的订单越来越少，最后换了供应商。七.加强 与生产线的沟通，与车间工作人员保持良好的人际关系。跟单人员 最关健的工作是沟通，跟催。如果与车间相关工作人员关系处理不 好，那么跟单工作很难展开，根本无法促进生产，保证订单的顺利 完成。八.努力学习《中华人民共和国合同法》相关条款。在以往的 工作中，很少接触到法律，因为全是国外订单。公司都会由专业人 士起草一份谨密的固定合同格式。所有的销售员都采用统一的格式， 只是修改一下客户名，货名，价格，货期，付款方式，备注等等。 遇到的经济纠纷较少。遇到不付款的客户，在发电子邮件或打电话 催款无效的情况下，有时是派国外追债公司或者公司驻外工作人员 上门请款。在跟单过程中，，只要重视与客户交流时的书面证据，一 般都不会有问题。我记得有一次，一个法国的客户给我下了一张订 单，他们的订单是法文，没有其它英文描述。也没有以往的英文货 物编号。我通过数量和单价判断是一个装戒指的戒指棉，我查出该 客户以往的订货记录，找出当时出货的照片，电邮给了客户，问他 是否是需要这个产品。客户在电邮中回答 yes。出货后的几个月， 收到客户的投诉，说我们做错货，要求我们赔。我立即找出当时的 电子邮件，客户只好承认是他们那边没有沟通好。然后重新下了一 张订单。当时，生产部门也很高兴，因为上一单的货很容易生产，

而且单价高，现在又来一张类似的订单，要知道，产量和销售额是

与工人的奖金挂钩的。在国内，如果法律学得好，就可以避免可以 很多不必要的麻烦，避免合同有漏洞，别人有机可趁，造成公司受 损。

九.主动积极的寻找客源。之前跟国外订单，都是公司指派老客

户，有时是从阿里巴巴或一些香港网站来几个询盘的客户，几番寒

暄，然后按客要求做样版，收取样版费用。收到大货订单，出货。 对于国内客户开发这一块，真是知之甚少。我认为要多留意国内城 市对无纺布的需求动向，适时与之联系，展现公司及产品的优势， 尽量为公司争取一些客户，拉一些订单。订单是公司的命脉，有了 订单工厂才能运转。十.保持乐观的工作心态。跟单工作是复杂，繁 锁的。在订单多的季节，有时，你真的想借一个脑袋来用，连喝水 上厕所的时间都没有，晚上做梦也在查货。这时你要保持一个平和 的，乐观的心态，合理的有秩序的处理好手头上的事，分清轻重缓 急，处理一件就少一件。相信自己的能力，这些棘手的事总会完成。 在订单少的季节，也不要灰心，振作起来，趁空档对自己多充电， 多学习专业知识。以上十点是我根据以往的经验做出的一个工作计 划，因为没有正式进入欣龙公司学习观摩，所以写得较笼统，粗糙。 有不觅之处或不完善的地方敬请指出，谢谢!。

第7篇：跟单员试用期工作总结新版篇

跟单员试用期工作总结

跟单员试用期工作总结

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。回想面试的那一天，李总的诚恳和蔼都还历历在目。从我进公司的 一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有最好，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。 至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我用心努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我一直不断的去学习去完善，和争取做到最好。 其实上天对每个人都是公平的。作为公司也一样，因为公司是一个大家庭，每个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职的工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。 有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是;如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

附送：

跟单文员辞职信范文

跟单文员辞职信范文

跟单文员辞职信范文 人事部主管：

我因为要去英国留学，故需辞去现在的工作，请上级领导批准。 公司的企业文化感化了我，我对公司是深有感情的。我留学归来之后，仍愿意回公司就职。

感谢公司领导和同事在工作中对我的关心和支持，并祝公司兴隆。

市场部 xxx xx年1月1日 跟单文员辞职信范文 尊敬的处长： 您好! 很遗憾在您最忙的时候向中心正式提出辞职，当您看到这封信时，我也已经不在鸿发上班了。来到鸿发这个大家庭也快两个月了，大家相处的融洽和睦，在这里有过欢笑，也有过痛苦。虽然经常会碰到困难，但是在此期间也着实学到了东西，增长了见识。

在这一个多月的学习工作中，我确实拥有了一定的进步，然而工作业绩上的毫无成就让我时常感觉彷徨无助。我很急噪的想快点出成绩，但却事与愿违，所以我反思我自己是否真的要继续下去，反思的结果使我毅然决然的决定了离开。

首先，我觉得我不能胜任目前的工作，我的人脉关系很薄弱，我的朋友不是在读书的就是工作刚刚起步，使得我每走一步都感觉异常的艰难。而且很多经办人也会觉得没办法信任一个像我这样大小的人，使得我与他们交流又产生问题，觉得累。很多人见了我就对我说不,这让我自尊心产生了极大的打击。然后，我父母帮我介绍了一份与所学专业对口的工作，我觉得较之于鸿发的工作，我更容易上手，我

觉得我有去尝试一下的必要性。在一个多月的工作中，我屡次身体不适，虽然我不是个唯心主义者，但是也相信点运气，也许真的是我自己没运气来做好这样一份工作。我是名还未毕业的学生，交作业、升本、考警察都上了一时日程，我觉得太多了我承受不住，所以势必得割舍掉点东西。

综上所述，在加上些琐碎的事，让我很为难的做了离开的决定。工作方面，我已经做好了移交，绝对不会影响到公司的正常运作。

很感谢几位处长对我的友善，也很感激闸北同仁对我的爱戴，就算离开了鸿发行，我也不会忘记我的这些朋友，我的 今年\*\*月份的工作结束后，我将离开公司。巨大的生活压力迫使我做出这个决定，对我个人而言是相当困难的，但是我现在已不能适合工作的需要了。我的离去相信对公司、特别是一些正在进行的项目会带来一定的损失。我会在剩下的工作时间里尽力完成自己份内的工作，并在离职前交接好手头的工作以尽量减少或避免这些损失。

人生数十年，弹指一挥间，我已去其四分一?三分一?或者更少也说不定。一枯一荣，皆有定数。是的，公司有培训计划，有培养机制，公司会尽量把每一位员工培养成为有理想，有道德，有文化，有纪律的四有新人，工资会涨的，面包会有的。或许这真是对的，由此我开始了思索，认真的思考。我想只有重新再跑到社会上去遭遇挫折，在不断打拼中去寻找属于自己的定位，才是我人生的下一步选择。

离开公司，离开曾经一起共事的同事，很舍不得，舍不得领导们的关心，舍不得同事之间的那片真诚和友善。也祝愿公司在往后的发展中更上一层楼，事业蒸蒸日上! 以上所述，因个人原因，现向公司提出辞呈，希望领导给予批准。

此致 敬礼!! xx 201X年x月x日 跟单文员辞职信范文 尊敬的公司领导：

在递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自已心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

当前公司正处于快速发展的阶段，同事都是斗志昂扬，壮志满怀，而我在这时候却因个人原因无法为公司分忧，实在是深感歉意。

我希望公司领导在百忙之中抽出时间商量一下工作交接问题。本人在201X年9月30日离职，希望能得到公司领导的准许! 感谢诸位在我在公司期间给予我的信任和支持，并祝所有同事和朋友们在工作和活动中取得更大的成绩和收益! 此致 敬礼!! xx 201X年x月x日

第8篇：13年最新跟单员试用期工作总结

202\_年最新跟单员试用期工作总结

小编精心推荐

跟单员工作总结 | 跟单员年度工作总结 | 跟单员年终工作总结 | 跟单员个人工作总结

何谓“取其精华，去其糟粕”，即选择精华部分加以借鉴运用，剔除糟粕，工作总结也是如此。人们在看一份工作总结时，希望更多看到的是工作中许多值得借鉴和发扬的精华部分，并继续保持扩大这份优势。对于工作中的糟粕部分，更多的是要保持警醒状态。在这里，小编向您推荐(工作总结)，里面有许多优秀关于工作总结的报告。

两个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛

然间意识到日子的匆匆。两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心——虽然我坚信自己不是锈铁!

在这两个月期间，我有20天的时间在车间实习，熟悉产品，第二个月开始，进入办公室熟悉业务跟单流程。两个月来，我认真遵守公司的各项规章制度，自觉、有效得完成自己经手过的每件事情。并对自己每天看到、听到的新的项目进行总结归类。同时也坚持写工作日记(对自己负责的客人的单子的情况及时的记录)。我一直本着“当天的事情，当天做”的原则，对自己所经手的事情负责，更对公司负责。经过20天的车间学习，我能独立制作我司生产的很多常规产品，能辨别产品是否合格，知道怎样做产品会看起来更美观(小技巧)。在车间的工作实习总结，之前我以每个车间一个总结的方式上交给部门经理了，

这里就不做进一步的总结。以下我想对我在办公室期间的学习进行总结。

我在工作上的收获主要有：

1、在准备欧盟考察团要来我是司考察的过程中，我学习了各个部门的表格制作;

2、学习了erp系统和万宝系统的基本操作方法;

3、熟悉了公司人员的分工情况。尽管这期间也出现过比较尴尬的局面，比如不知道自己遇到的专业性的问题应该去找谁?但现在总算可以应对自如了;

4、基本知道我司业务跟单这块的操作流程;

在这期间，工作上最大的不足主要有：

1、还没有真正容入温州佩蒂这个大家庭中。对很多公司其他同事的话题，了解不多。这也许是因为刚来这边的关系，很多思想还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

2、对发货和船务这块还没有机会操练，整个跟单少了这个环节，似乎就不完整了;3.对公司的生产运做还了解得不够。尽管现在的工作存在这些瓶颈，但

我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

就总体的工作感受来说，我还是比较满意。只是也有某些时候，会有点觉得操作没头没尾的感觉。有些事情好象是做了个头，但是这个尾到底怎么样呢?有些事情干脆是中间，很傻瓜地操作着。

短期内，我在公司的目标是：我希望自己可以更快、更多的接手不同类型的单子，可以进行全程跟单。加强和公司其他成员的沟通了解，成为一名优秀的跟单员。

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满意。

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！