# 202\_入职转正工作总结范文10篇

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-04-05

*20\_入职转正工作总结范文（10篇）工作一段时间之后，会经历一个转正的申请，你准备好了一份试用期转正工作总结了吗？下面是小编整理的关于20\_入职转正工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！20\_入职转正工作总结范文篇1日出日落，花开花落，在经历了三个...*

20\_入职转正工作总结范文（10篇）

工作一段时间之后，会经历一个转正的申请，你准备好了一份试用期转正工作总结了吗？下面是小编整理的关于20\_入职转正工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！

**20\_入职转正工作总结范文篇1**

日出日落，花开花落，在经历了三个月的试用期之后，我对自己的人生多了一些感悟，也多了一些方向。在没有来到我们公司做文秘之前，我总是对我的未来感到很迷茫。我不知道我的人生方向在哪里，也不知道我的职业规划在哪里，也更谈不上什么目标和理想了。所以我一直没能在一个岗位里，长久的做下去。但是在这份办公室文秘的工作里，我却找到了我以往从来没有过的激情和热爱。所以我确信这就是我想要一直工作下去的岗位。

我希望在这份工作里，我能够实现自己的人生规划。我希望公司领导能够给我一次转正的机会，让我能够朝着自己的目标努力下去，让我能够在公司里面体现自己的价值。所以我特此写了这篇转正工作总结。

办公室文秘的工作说不上有多么的复杂，但是也依然需要我们用心的对待。

在试用期里，我做得最多的一个工作就是，帮公司里面进行文件，信件，邮刊和报纸的分送。因为我们公司的人员很多，部门也分的比较细，所以一些文件和邮刊的处理，都需要我们文秘来负责。另外就是还要做好办公室里的各种费用支出、流水账登记，并且对这些费用我们都要做成报表，文件保存下来。还有就是，要负责办公室主任的行程安排，以及包括对他行程工作的提醒。行程安排我们要细致到具体的时间，具体的地点，以及要准备的一些物品。并且还要提前帮主任准备商谈的资料。这对我一个刚接触到文秘工作的新人来说，还是挺有难度的。但是在这段时期的时间里，我都有很好的安排到，主任的各种出行事项。

在这段工作里，我还获得了另外一个工作技能，那就是学会了合同的拟定和审核。这花了我整整一个月的时间再把它掌握好。但是在合同这方面，我依然还有很多需要改进和学习的地方。这不仅要求我们要细致严谨，还要求我们必须要有丰富的专业知识作为基础。所以如果我以后还能继续留在公司工作的话，我一定会加强这方面的学习和经验积累。

办公室文秘的工作，不仅给我带来了不一样的工作体验，也让我感受到了工作给我带来的快乐。虽然我现在还不能够给领导承诺什么，但是，我一定会一直努力下去的。

**20\_入职转正工作总结范文篇2**

本人20\_\_.8月入职，担任了两项工作，一个是高二和高三的地理教学工作，一个是高二三班的班主任工作，半年的努力，有收获，有教训，有激动，也有伤心，现在就把我的感受和认识总结一下。

第一， 对学校经营理念和模式的认识

学校以提高学生的成绩为中心，以提高学生的健康素质和思想品德素质为基本点，把学生满意、家长满意、学校满意和社会满意为标准的办学理念，既先进又务实;学校管理规范、注重实效，不搞形式;对老师对学生充满人文关怀;各部门各司其职，不见相互踢球的现象;奖罚分明，多劳多得，优质优酬。在这样的环境里工作，我很快乐。

第二， 对教育教学方面的总结

本人担任高二和高三各一个班级的地理课。第一堂课的交流，就发现多数学生对地理课几乎没有兴趣，他们感觉“没有学到什么”，“地理没有用处”。这种认识，将会严重抑制学生自主性的发挥，会成为未来教学工作的障碍。为了提高学生的兴趣，我主要从以下三个方面对学生进行了训练：讲解身边的案例，来自国内的国外的或者是通过媒体获得的材料，让学生体会到地理知识来源于生活，学好地理有利于提高他们的个人素养和评判鉴别能力。二是教给学生一些终生受益的东西，例如辩证的分析问题，用发展的观点思考，吃苦精神，持之以恒等学习品质，以提高学生的自信心，激发内动力，提高学习的自主性。三是交给学生恰当的学习方法。首先就是识图，半年的训练，多数学生养成了读图的习惯;其次是学科知识的构建，让学生学会如何梳理繁杂的知识，培养他们良好的思维方式。

**20\_入职转正工作总结范文篇3**

通过以往在房地产销售工作中的无数次尝试让我娴熟地掌握了销售方面的技巧，试用期间的努力对于我在房地产销售工作中的发展而言自然是比较重要的，只不过现阶段的我无论是销售技巧还是房地产知识的了解程度都是比较低的，因此我在后续的房地产销售工作中仍需要注重经验的积累才能够获得提升，除此之外试用期间完成的销售工作也要做好总结才能明白自身存在哪些不足。

由于房地产行业中的客户资源都需要自己去寻找的缘故导致相互间的竞争十分激烈，因此我为了完成每个月的绩效指标从而在销售工作中付出了不少努力，除了在租房平台发布信息以外还在网络上查找寻找房源的客户，虽然这方面的努力存在着效率低的问题却也在长时间的积累中获得了客户资源，所以即便需要花费不少精力在寻找客户的过程之中也让我始终坚持着，毕竟作为销售人员若只懂得等待客户上门的话未免显得自身能力过于低下了，当我在处理销售工作的同时也在积极探索着各种获取客户信息的渠道。

敢于在销售工作中进行尝试让我通过真诚的态度获得了不少客户的认可，我在完成销售工作的同时往往并不满足于在电话中与客户进行联系，很多时候为了表示自身的诚意导致我花费了不少时间进行上门拜访，在向客户介绍房源信息的同时也会积极引导对方前往所需房产进行参观，当客户对房子有了大致的了解以后再来联系相关人员进行合同的签订，实际上在带领客户进行看房的时候就应该引导对方说出有哪些担心的地方，解决这部分疑虑以后再来签订正式的购房合同无疑会显得更有诚意些。

为了解决自己对房地产知识不了解的问题导致我花费了不少时间进行学习，无论是公司各类房源的信息还是对房地产市场的了解都是十分重要的，主要还是希望自己在向客户介绍房源的时候能够得到对方的认可，而且在职场竞争的过程中也要建立属于自身的优势才能够得到更好的发展，对客户而言若是销售人员在介绍业务的时候显得不够专业无疑是难以被认可的，所以我在销售工作中吸取相应的教训以后便加强了对房地产知识的学习。

在通过试用期的考验以后应当明白房地产销售工作中存在着哪些需要改进的地方，无论是以往表现的不足还是即将到来的挑战都应当加强自身销售工作能力才行，我会牢记以往在房地产销售工作中的教训并通过努力弥补当前阶段存在的不足。

**20\_入职转正工作总结范文篇4**

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。

做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、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。

**20\_入职转正工作总结范文篇5**

在工作的这段时间里，我觉得我已经能够胜任前台这份工作岗位。这里的工作环境我很适应；制度要求我也能够接受。也有信心有能力把这份工作做好。

既然我选择了这份职业，公司接纳了我，我没有理由不好好工作。况且这里的管理模式很合理，待遇也很人性化。同事也很好相处；让我感受很温馨。也能够安心的工作。我由于工作的时间还不是很长，一些操作流程还不太熟悉，也没有这方面的工作经验。工作上还有很多欠缺。在今后的工作里我会多加学习，勤补不足。争取做好以下几点：

一、对前台工作重要性的认识

尽管前台工作没有象公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，领导必定认为有其存在的必要性。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。对前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。

二、努力提高服务质量

前台的主要工作是迎客，为客户答疑（包括你说的转接电话、收发快件）。因此，做好此项工作，最重要的是服务态度和服务效率。接着可以讲自

己如何注重保持良好的服务态度，如笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等等。提高效率方面，讲自己如何注重办事麻利、高效、不出差错等等。参照首问责任制的要求，尽量让每一个客户满意。

三、加强礼仪知识学习

要做好服务工作，光有良好的意识还不够，还必须学习相关的专业知识，避免好心办坏事。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。

四、加强与公司各部门的沟通

了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。如果知识某个部门没人，会提醒来电方，并简要说明可能什么时间有人，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。做好公司部门和客户沟通的桥梁。

五、努力打造良好的前台环境

要保持好公司的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让客户有种赏心悦目的感觉。

**20\_入职转正工作总结范文篇6**

我于20\_\_年\_\_月\_\_日进入公司，根据公司的需要，目前担任一职，负责工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，能确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽和睦，有信心配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

我自20\_\_年X月工作以来，一直从事工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。

公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就像是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

**20\_入职转正工作总结范文篇7**

来到我们酒店，担任总经理助理的工作已经有快走两个月的时间了，马上就要到转正的时间了。作为总经理助理，这个岗位的工作可以说是十分重要的，一个酒店的总经理管理着公司的各个部门，他的工作可以说是会直接影响到酒店的运营的，而我作为总经理助理，自己的工作就是为他提供各方面的信息咨询，帮助他处理好各类事物，所以我的工作同样不能有马虎的存在。这两个月的工作，我也还有是不少的感触的，对于试用期里面的工作我也觉得也非常有总结的必要。

一、日常工作

对于各个部门同事递交给总经理的各项文件，只要不是直接交到总经理手上的，都需要我先给检查一遍是否有误，如果存在问题我们去要打回去让他们重新修改打印一遍再交给总经理的，这样可以减少总经理的文件审核时间，毕竟他要管的是整个酒店的所有部门。同时在总经理召集开会之前，我也要将总经理的文件打印好，开会的时候分发给各位开会的人员，会议中我也要做好会议记录，在会后将他们整理成文件进行存档。我还需要做好总经理每天的工作安排表，知道总经理什么时间有什么事情，这样才好安排总经理的会客时间，在总经理接待客人的时候，我也要礼貌的做好接待。

二、其它工作

因为总经理经常要到各个城市去开会、考察和调研情况，所以我要做好总经理的行程安排，给他订好开会的车票、机票和酒店安排，同时也要好对方公司做好对接工作，跟他们反映好总经理去考察的时间。按道理来说总经理出去开会的时候我身为总经理助理应该是要陪同去的，不过我现在还是试用期员工，能力还不足，所以我目前还是没有跟着总经理一起出去调研，我会加快学习的。

三、欠缺的地方

助理的工作是要求比较细腻的人来做的，虽然我在这行业里面做了也有些年头了，但是我做事情还是不是特别细致，容易犯一些小错误，虽然影响不大，但终究是个不好的存在，我马上就要转正为正式员工，在今后的工作中我必须要加强对自己的要求才行，一定努力将自己的工作做到最好，做事情也要更加的认真和细致才行。一定要将自己助理的工作做到位做全面，让领导看到我的进步。同时，自己也要加强自己的为人处事的能力才行。

**20\_入职转正工作总结范文篇8**

时间转眼又过了三个月了，入职转正的这三月来的工作，我努力的完成了自己的工作，有更多方面都得到了提升，真的是非常的开心。短短三个月的转正工作，让我觉得有一些小小的成长。下面是我对转正来的工作的总结：

转正的三个月，我觉得自己比在试用期里的工作要做的好些，有了试用期的打底，因而在这几个月里，我比较快的接受了工作的难度，努力的一步步往更难的工作去做。在这期间，我跟着经理工作，在他的身边学习到了很多。尤其是在与客户交流的方面，有时候经理会特意把事情交给我，锻炼我的能力，而我虽然当时觉得有些难度，但是我还是抓住机会提升自己，所以几月来，我交流特别的顺畅，在与客户谈合同的时候，我已经可以抓住重点了，而且很大程度上是可以谈成功的，也慢慢的有了自己的客户，虽然不多，但那也是一个进步，对我而言，只要有进步，我觉得自己就可以在公司站稳，我可以在公司里获取到好的成绩。

转正后的工作跟试用期的工作不同的地方就是接触的工作比较多了，工作性质也在慢慢的转变，原先可能是只接触一些简单的事务，做的大多都是杂事，但是现在我的工作接触类型就多了起来，出差、谈合同等工作，一点点的丰富起来，不再是单一工作。这样有好也有坏，好的地方就是我可以学到的东西是越来越多，但是花费的时间和精力也是越来越多，时常会熬夜加班，这样带来的身体负荷也就变大了。但是当前我也是比较享受这样的工作的，我觉得生活就比较充实，有事情做，能够不断丰富自己，也可以把能力一点点的锻炼起来。

三个月来的工作到了结束的时候了，回顾起来，我觉得自己真的是进步好多的，很感谢公司给我留下来的机会，让我的能力有地方展开，在这个舞台里慢慢的成长起来，感谢公司的培养。在往后的工作里，我相信能做更好，努力回报公司栽培，为公司以后持续发展贡献个人力量。也请各位领导相信，我会珍惜这样的机会，做好职责，让大家看到我的实力的。新阶段的工作，我会制定自己的工作计划，工作努力，把成绩做出来，让领导更认可，不辜负领导当初的识人之恩的。

**20\_入职转正工作总结范文篇9**

20\_\_年x月x日，我有幸来到公司经营管理部从事报批报建工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况简要小结如下：

一、严格遵守公司各项规章制度

上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

二、主动学习

尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。主动、虚心向领导、同事请教、学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法。

三、工作积极、认真、负责

通过不断学习、请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

1、在领导的安排下，与上海设计部积极沟通和联系，就梅墟项目与政府各相关部门积极沟通和征询，为方案的顺利进行提供了有效帮助。

2、凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效、有序进行。

3、根据项目情况，结合公司一级计划，有预见性地开展工作，努力在条件成熟的情况下把所有与项目有关的事务提前进行并完成。

4、尽所能和所掌握的关系，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。

5、在计划要求时间内，提前完成立项备案，为项目正常进行提供了条件。

6、提前把交通分析、日照分析和环境分析完成前期文本和制作，为下一步工作做好充分的准备。

7、与土地部门积极沟通，加强联系，有效完成了地块高压线路迁移的说服，并在有效时间内敦促政府部门制定了高压线路搬迁方案，为项目进行提供了有利保障。

8、配合公司领导对土地交接工作进行积极的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接提供本人职责范围内所能进行的工作。

9、利用个人关系，积极为其他部门提供力所能及的帮助和支持，热情无怨言。与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

四、存在问题及解决办法

1、由于在原单位主要从事行政、经营和项目管理工作，对于房产公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

2、工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

总之，在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自我要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

**20\_入职转正工作总结范文篇10**

一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理、指导工作

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

(1)、专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

1是从书本中来，

2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。

(2)、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

(3)、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通(包括你的下属你的同事和你的上级)。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

(4)、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

(5)工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

(6)、学习能力

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样?而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

(7)、职业道德

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

三、合理安排好收银员值班、换班工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让怍银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

四、抓好一级工作、给领导分忧

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们收银员一起努力，一定会把工作做得更好。

我从事药店收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为药店的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

(一)作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守药店的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金,以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\"现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的药品，或临时决定不购买的药品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将药品带出药店。收银员在营业期间不可看报与谈笑,要随时注意收银台前和视线所见的药店内的情况,以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的药品，尤其是特价药品品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

(2)认真做好药品装袋工作。将结算好的药品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的药品垫底装袋;正方形或长方形的药品装入包装袋的两例，作为支架;瓶装或罐装的药品放在中间，以免受外来压力而破损;易碎品或轻泡的药品放置在袋中的上方;提醒顾客带走所有包装入袋的药品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

(3)注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上;用链条将收银通道拦住;将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管;将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员;离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账;并为等侯的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

我是一名超市收银员，天天与钞票和商品打交道，服务对象则是每一位顾客。对于这一行的酸甜苦辣，我有着相当多的体会，趁此机会说出来，希望更多的顾客能理解我们的工作，多给我们一些支持。

工作准则：顾客永远是对的

\_\_年的五一劳动节，是我上岗的第一天。虽然经过了正规培训，可突然面对排着长队、拎着商品的顾客，缺少“实战经验”的我头脑还是有点发懵。顾客不停地催促声让我的心里不停地打鼓，抬眼看看长长的队伍，我尽量稳定住自己的情绪，反复默念培训时的.操作规程，心态一平和，手脚也渐渐麻利起来。

这时，一位中年女士坚持说我少找给她50元钱，我反复回忆，钱明明递到她手上了呀?可这位顾客不听我的解释，仍然坚持己见。为了辨明真相，我只好暂时停下手中的工作，让领班带我和她一起到监控室看录像，录像显示，钱确实已找，是顾客顺手将钱揣进了衣兜。虽然顾客向我道了歉，但一上岗就遇到这样的事情让我感到很委屈，眼泪也不争气地流了下来。领班亲切地教导我：“谁都免不了有失误，记住：工作中，顾客永远是对的。”

我们的职责不仅仅是简单的收付款，还要负责监督工作

防损：工作的重要环节

虽然收银员的本职工作是收付款，但同时也要执行重要的防损任务。比如商品实际价格与打印价格不相符时，要及时核对，知晓促销商品价格差异等。一次，有位顾客手提着一袋打好价签的苹果来收银台付款，我在用条码枪扫商品价签时，发现不对头，四斤左右的苹果，价格怎么才1元6角?我对顾客说：“麻烦您重新去称一下，这价格好像不对。”顾客十分不理解：“这价格不是已经打好了吗?难道你认为是我做了手脚?”为了打消他的顾虑，我耐心地进行了解释：我们的职责不仅仅是简单地收款，还要负责监督工作，希望您能够理解，并给予配合。最终，顾客平息了怨气，将商品重新复秤。

在平凡的工作中，我逐渐体会到为顾客服务的乐趣所在，更重要的是学会了怎样与人沟通

体会：服务于人其乐无穷

一个优秀的收银员要在工作中做到“忙而不乱”，这并不容易。特别是节假日，每天要接待几百名顾客，不仅要求收银员心理素质好，能灵活处理问题，而且还要准确答复顾客对各种商品价格的询问。两年的工作实践让我摸索出了一些收银窍门，如小孩交钱要仔细，青年交钱快又准，老年交钱有耐心，听到抱怨不要争等。

其实，干我们这一行挺辛苦的，工作显得枯燥又乏味。但在平凡的工作中，我逐渐体会到为顾客服务的乐趣所在，更重要的是学会了怎样与人沟通。

职业准则收银员应做到“四勤”

口勤：平时接待顾客要接一答二照顾三，在接待顾客时有迎声，做到唱收唱付，及时回答顾客的疑问。

手勤：扫条码准、装商品快，迅速准确地完成每一次客单。

眼勤：对捆绑商品、促销商品了如指掌，一看便知;散装商品实物与价单是否相符一看便知。充分做好防损监督工作。

脚勤：顾客交款时需要更换商品，需要收银员提供帮助的，要及时给予更换。残留在收银台前的物品，应及时提醒防损员归还。

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！