# 新员工试用期间的工作总结简单 新员工试用期工作总结100字(五篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-04

*新员工试用期间的工作总结简单 新员工试用期工作总结100字一现在说说我在试用期期间存在的问题和不足的地方：首先我对自己最不满意的地方就是有时候做事不是太细心，个人觉得自己学习能力还是蛮强的但是从小到大好像就是有点做事不太细心，所以有时候因为...*

**新员工试用期间的工作总结简单 新员工试用期工作总结100字一**

现在说说我在试用期期间存在的问题和不足的地方：首先我对自己最不满意的地方就是有时候做事不是太细心，个人觉得自己学习能力还是蛮强的但是从小到大好像就是有点做事不太细心，所以有时候因为这个让项目经理生气，我知道我我错了，前事不忘后事之师所以我对自己的没遇到问题错一次可以原谅，但我决不会在相同的错误上犯两次以上。还有我开始有点不敢和客户沟通但经过三个月的工作后我觉得自己进步很大，和客户沟通没多大问题，但可能因为自己的经验和阅历还不是很丰富，有时候遇到突然的问题不太知道怎么办，但我明白只要自己用心做事，没有解决不了的困难，虚心的向同事领导请教，怀着感恩的心对待周围的人我觉得我会做的更好的，我会加油的。

我觉得我们公司的和部门的管理都很健全，同事相处也很和谐，对于公司在管理中的看法和建议作为一个初入职场的菜鸟来说真的没什么看法，我有点个人的小小想法觉得想说一下，当然想法可能是错误的第一我觉得虽然我们公司的软件做的非常完美，但是我觉得在我们去每一个项目前公司开发部应该依照合同给我们一份测试过的完整三台合一软件，这样我们到现场才不会浪费那么多的人力和物力，比如我们刚到昭通的时候有用从辽宁拿来的版本，有用从普洱拿来的版本导致走了些弯路。

第二个小问题就是我们面试的时候我们都说我可以适应长期出差，也不怕吃苦。我知道我们项目部要经常出差。我觉得我们项目管理部可以更人性化一些，因为我们出差没有周末假期也要加班我知道这是正常的也是必须的，但我觉得我们应该有个制度比如在外出差三个月可以回深圳调休一周再继续战斗。我们都是人可能在外飘久了身心会感到疲惫，如果更加人性化的话我想我们的工作热情会更高的。

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！

**新员工试用期间的工作总结简单 新员工试用期工作总结100字二**

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经三个月了，忙忙碌碌中时光已近秋天。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自己真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在我所从事的工作中涉及到聊售后旺旺和处理各种售后交接问题，在过去三个月里我学到了很多，对于旺旺回复话术和电话沟通技巧都有了一定的积累，对于很多工作都能有效的去完成。在\_\_月份的时候处理的交接数据是我们小组中最高的.，售\_\_的当月处理的交接数据达到了售\_\_多个，平时也都能尽职尽责的去完成自己的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完成本职工作，为公司创造更多的效益，特将试用期的工作经验总结如下：

一、塑造店铺良好形象

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服仕客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不胜作对象。作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文字与顾客交流，面对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，最好搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

二、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

三、熟悉公司产品和产品相关知识

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们都要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

四、有效的完成本职工作

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就要从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。在过去的三个月中我收获了很多，但是我知道自己还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，通过模拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自己产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。

公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改进，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到心中有数。公司也组织过各种各样的培训，在售闲暇之际，我申请过到售前岗位去学习，虽然学习时间不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要通过旺旺与顾客打交道，但是旺旺沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自己想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不用的岗位后我才发现自己其实还有很多需要去学习和改进的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自己的综合实力。

在新的工作里我会吸取过去的教训，积极参加公司的培训，不断的充实自己，并努力完成领导给予的各项任务。看了公司的年度规划，我也意识到了接下来的日子里我们全体员工所肩负的责任，但我相信自己的团队，也相信我们一定可以做的更好。新的季度售店和售店合二为一，公司对于员工也有了更严格的要求，在这种氛围下我也会努力去学更多的知识，并努力提升自己的各项数据，争取做一名优秀的员工，为公司创造更多的效益。新的一季，也希望公司能够提供更多的培训机会，让我们对公司各个岗位流程有更好的了解，继而为公司带来更多的效益。

**新员工试用期间的工作总结简单 新员工试用期工作总结100字三**

首先：很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间检验我的试用习期个人工作总结，最重要的是，能够成为庞大庆祥公司团队中的一员感到骄傲与荣幸。

其次：从入职至今已一个多月了，在这其间，发现贵公司拥有一批高素质高技术的汽车维修技术人员。他们刻苦专研，勇于坚攻，目标一至，心往一处想劲往一处使，并且向亲人一样照顾我们，尤其是车间主管和站长，对我们新员工可好了。不仅在工作中而且在生活中让我充满了很大的自信心，谢谢你们，您辛苦了，他们给我们传授知识和专业上的培训，最终让我们懂得以“以情服务、用心做事、务实高效”来回馈顾客。

最后：谈谈我的人生目标和工作态度。

1、通过一个半月的培训学习和日常工作积累，让我思考亦多，感慨亦多，收获亦多，忙并收获着，累并快乐着，使我对北京现代汽车有了一定的认识。在第一时间我拿到的第一份资料就是公司简介，就觉得企业规模非常大，发展空间特别广。还有公司的文化理念：“勤实、严信、拼搏、高效。”所以今后我要转换原来的工作思想，工作方法一系列的适应于调整。来精心专研，回馈贵单位对我们的信任。

2、遵守各项规章制度，认真工作，要有爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，这本书让我对自己的人生渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，一定让今后的人生道路越走越精彩。

3、 认真学习岗位职能， 根据目前工作分工，我的任务是机修组长。谢谢领导的信任，我一定会灵活的处理问题，不断地去学习他人的优点，和员工处理好关系。带领他们把单位当自己的家一样去看待。

4、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

5、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排并不折不扣的执行而且没有安排到的力所能的也会做了，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的员工，能在庞大集团这个大舞台上展示自己，更会竭尽所能，为美好的明天奋斗。

**新员工试用期间的工作总结简单 新员工试用期工作总结100字四**

认真回想这一年，我到底做了什么，而又得到了什么呢，今天我要怎么去做，才能在回忆往事的时候，不会因为虚度年华而悔恨；也不会因为碌碌无为而羞愧，基于以上问题，我根据去年的计划做了总结，对现在要做的事情进行了梳理，并根据实际详细的修改了以后的计划以及方向。我记得去年我写的工作总结中，提到了今年的计划，一是熟悉产品；二是做好售后维护；三是研究好客户心理；可是今年我做了什么呢，对于熟悉产品，目前为止，虽然有很多细节方面不是很清楚，但是以现在的了解对于客户的咨询足够了，当然，有些新的知识需要不断地去学习；对于客户售后维护的，服务方面也做到了80%；而最后一项我确实做得不好，在销售过程中，没有把握住客户的真正需求，另外，我发现我太善良，不够果断，有些事情我知道，可是我没有去做，客户想要的是什么，所存在的不确定信息，我也没有及时的去说服，导致有些机会就此错过了，做为一名销售人员，对此，不得不去反思，不得不去学习。

下个月转做售后，领导说，业绩倒数第一去做售，说实话，我非常不甘心，但是知之者不如好之者，好之者不如乐之者，无论岗位怎么变换，我都不会让自己不开心，无论是怎么样的变化，对于我来说都是一种锻炼，或者售后是一种很好的转变，之前我做售前时想做的却又没时间去做的事情，做售后，我可以充分的按自己的想法去做，我讨厌一成不变的流程，更不喜欢默守成规的处事方法，而售后我打算先这么去做：

一、关于退换货

流程太复杂，时间太慢，我认为卡点在于产品退回的损坏以及仓管在处理时，因为产品问题维修或是入库等方面从而引起拖延，为此我想的是简化这一流程，当货退回来后，第一检查产品，若有问题，直接拿去维修，及时给出解决方案，而仓库点入库再提交所谓的退换货单太麻烦了，因此我想的是入库由售后去点，货和退换货单直接退回仓管，后面就可以很快的交由财务处理，以免有时仓管发货较忙，来不及点入库，从而引起的延误。

二、关于售后电话

这次规定的是80%，说实话，有点多，但是要做，怎么去做，初步的想法是在打电话前查询客户是不是在线，如果在线，则通过旺旺去回访，如果客户不在线，才去电话回访，这样一来，有两个好处，一是如有问题，旺旺有聊天记录可查，且可根据旺旺来避免说不清的事情，第二，节省电话费，而且，还有一个重要的问题，就是给客户打电话的时候，一般是9点到11：30，下午14：00到17；00为佳，而在这之间，售后导单审单主要是在下午完成，因此时间上可以说只有早上可以打电话，在这种情况下可能电话回访就不会做得很好了。但是还是先努力下，总结之后再提出改变方案。

三、物流跟踪

如果有发生转单，则由售后直接查询发给客户，虽说售后不参与售前的工作，但是如果说转到售前，再转给客户，这样多了一个步骤，觉得没有必要，希望后期能采纳。

四、开售事宜

按规定，每天下午3点之后的售售改天开出，为了杜绝所谓的特殊，只要在4点前将售售申请发到财务就可以了，而定在15：00，个人觉得有点早，但是具体怎么做呢，按时间3点前有售售的单，最迟3：30录完，剩余30分钟开出库单以及售售申请，时间上我觉得有争取的时间，但是现在还没有想出比之前提出的更好的方案关于售后问题及时发现，及时总结。另外，说出我看到的问题以及感受，做客服，虽然说做好本职工作很重要，但是关于网店相关同事所做的工作却总是那么的神秘，打个比方，如果店铺有活动，做为曾经客服的我和客户一样对活动感到非常的惊喜，而店铺上为什么有这个活动，目的是什么，想达到什么样的目标，期望客服达到什么样的业绩，通过这一次活动对各岗位有什么好处，或者说能学到什么，不要总是到活动结束了就拿业绩来说明或是解释一切问题，b店提到锁的推广，预计什么时候盈利，打算怎么推广的呢，或者客服需要了解的产品外，还会不会有其它的呢，比如说时下家装的流行风格，一款锁，上了那么长时间，可是买的人数是多少，这款锁为什么客户问的少呢，而c店也是如此，我们每天做事，虽然说提成很关注，但是我们也会有自己的想法，想知道自己做这份工作是不是真的适合，或者说这份工作值不值得我为之奋斗，店铺远期的打算我知道，但是短期内想达到什么样的效果或是都在做什么样的准备工作，却总是那么的神秘。我不想当一个没有想法却总是服从指令的执行者，我做事，我想的是为什么我要去做，怎么去做，有没有达到目标，仅此而已。

对于明年的工作我想做好以下几点：

一、转做售前，做好售前。售后工作虽然也是锻炼，但是做一个月就够了，改善做售前时发现的问题以及总结做售后的突发事情处理，搭建好人际关系，学习沟通技巧以及调整好心态。

二、温故而知新，更新在学校所学的知识，尤其是asp代码以及数据库，学习制作完成后，可以把店铺上相关的产品销售或是日常总结可以通过数据库来保存，也可以能过制作网页填加以及储存我想要的信息，这样更加直观，提高效率以及提升工作的乐趣，这方面，在三个月份完成初稿，后期根据实际情况改善。

三、学习店铺的推广以及运营，这方面虽然与我的本职不搭边，但是我会确保在不影响工作的情况下去学习，而明年我想对这方面做一个全面的了解以及操作，从而总结适合实际情况的方法。

以上就是我计划中的想法，虽然有些想法有些目标会与我现在所在职位或是工作不符，但是我知道我想做的是什么，该怎么去达成，从我选择电子商务这一行业时，我就想好了该怎么去做，并做好了计划，中间有过挫折，让我很失望，从而延误了我预定的完成时间，即使到了今天，我也不想说我的目标是什么，因为我没有做到，理想就像是口袋里的钱，拍得越是响亮越是那不值钱的硬币。以上是我20售年的工作总结，仅是个人想法，觉得不好可以丢弃，但我的理想还是会一步一个脚印的去实现，或许最后我一无所成，但至少知道我努力的做了什么。

**新员工试用期间的工作总结简单 新员工试用期工作总结100字五**

时间过得飞快，试用期马上就要过去了，不知不觉中我已经在\_\_公司待了三个月了，这三个月的时间里我已经彻底适应了这个公司的环境。

这三个月里我体会到了\_\_公司的的魅力，原先我对公司的了解大多来源于网络上，来源于员工的渺渺几语里，后来我了解了下这个公司的历史，有了一个稍微完整点的认知，它经历了哪些巨变？出现了哪些厉害的人？这些历史使得我对于这个公司充满着敬佩，也让我对这个公司的未来充满信心。

我最喜欢的还是公司的工作环境，上班时公司员工个个神色认真的讨论着这个问题那个问题，偶尔他们也会因为意见的分歧而吵得面红耳赤，我差点都以为两个人会打起来，可一到下班的时候这两个人又开始勾肩搭背商量着要去哪里玩，这样的反差让我的觉得很是亲切。

公司的任务起初稍微让我感到有些繁重，开始的时候很不适应，赶不上公司的效率，通常别人很早就完成了任务，而我却不得不靠着每天的加班来完成任务。但经历了试用期之后，对于这些工作任务的流程有了一个非常清晰的认知，也知道了如何在最短的时间内最有效的完成工作，让我轻松了不少。

公司的各个部门在这段时间内我也有了一定的了解，了解到自己与他人的差距，了解到自己有哪些不足。首先是态度上，我从来都是完成了任务，到点就下班，但我发现有些人，已经完成了任务但还是选择在公司，她们用多余的时间来提升自己，充实自己。其次就是我的专业知识不够扎实，因此在很多方面，我不得不靠着查阅大量的资料，或者是去询问别人，这浪费了我不少的时间。我做事也不够干练，我总是习惯按着自己的节奏去完成工作任务，如果时间充足就慢一点完成，时间不够才会加快速度，除了自己的工作任务，也很少主动的去完成一些事情。

在短短的三个月里，我已经进入到了工作的状态，在领导交代了的各个方面，都取得了不错的成绩，这也算是没有辜负了领导的期待。感谢公司给了我一个这么好的机会来磨练自己，提升自己。当然，我也清晰的了解到了自身的不足之处，在以后的日子了，我会改正过来，争取为公司创造更大的利益。

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！