# 工作试用期总结怎么写

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-03-06

*工作试用期总结怎么写(通用10篇)工作试用期总结怎么写要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的工作试用期总结怎么写样本能让你事半功倍，下面分享【工作试用期总结怎么写(通用10篇)】，供你选择借鉴。>工作试用期总结怎么写篇1...*

工作试用期总结怎么写(通用10篇)

工作试用期总结怎么写要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的工作试用期总结怎么写样本能让你事半功倍，下面分享【工作试用期总结怎么写(通用10篇)】，供你选择借鉴。

>工作试用期总结怎么写篇1

我自20x年x月x日来到x公司上班，转眼间试用期的时间即将期满，在这段时间，无论是在工作中还是学习中，公司同事严谨的工作态度和优秀的工作作风一直影响着我、指导着我，让我从中学到了很多。现将两个月的学习和工作做如下汇报。

一、对规章制度的学习和体会

通过三个月的学习和工作生活，我感觉到公司的管理很规范，在试用期期间，学习了以下规章制度：《员工行为规范》;《关于杜绝“无效上班”的管理制度》;《关于考勤及工资管理制度的实施细则》;《关于公司集中培训、周例会制度的调整与补充的通知》;《关于鼓励员工个人拓展新的客户业务按比例提取费用的规定》等。以下是自己学习规章制度的几点体会，分别就几个制度为例说明。

首先学习了《员工行为规范》。当今社会，随着经济的发展，市场的开放，企业竞争日益激烈，一个好的企业形象显得愈发重要。而一个好的企业形象，与企业的每一个员工形象是密不可分的，所以我们时刻要注意自己的一言一行。本制度主要从岗位规范、形象规范、语言规范、社交规范、会议规范、人际关系等几个方面规定的，大多数都是最基本的行为规范，这样更使得我们要注意小细节，小事才能成就大事，细节才能成就完美。

学习《关于杜绝“无效上班”的管理制度》的文件。此制度对培养员工良好的职业习惯，促进员工遵章守纪，提高工作效率，确保公司各项工作都能够顺利进行起到了积极作用。时间在流逝，所以我们每个人都要把握住拥有的每一分钟，我们要在有限的时间内，做出有效率的事情，要不断学习，不断锻炼，让自己的能力再提高一步，要让每一分钟都过的有价值，因为只有珍惜时间的人才能处处都占据主导作用。

二、对业务工作的学习及实践

在业务方面学习了以下知识并参与了实践：担保业务操作流程;申请担保需提交的资料清单;针对不同的担保业务制作不同的担保合同、保函、承诺书;中标项目信息摘录与登载;周报表、月报表的统计;数据库的录入;担保项目档案的整理;业务跟踪联系情况的记录;x市管理委员会文件(20x)127号;中小企业融资担保机构风险管理暂行办法;x市人民政府令(第x号)。

以上业务的学习，经过反复练习我已基本掌握，并能基本独立操作，有待于在以后的工作中进一步操作和熟练。

在整理担保项目档案方面，通过整理x房地产开发有限公司和x投资有限公司等的合同、保函、承诺书等担保项目文件，对每个出具了保函的项目都进行编号，并按顺序存放担保项目档案，这样更便于以后的查找。我将在以后的工作中总结和吸取经验，便于资料管理更加条理清楚，一目了然。

来到公司已三个月，我对公司的文化和发展有了清晰的认识，但很多问题依然需要改正：有时候办事不够干练;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。针对以上问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好的做好本职工作，服务公司。各部门之间、员工之间工作积极配合，就公司整体而言，公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快的适应了公司的工作环境。在此次公司组织的旅游活动中，整个过程之所以这么圆满，这与公司领导的细心和考虑问题的全面是分不开的。员工之间团结友爱，互相尊重，整个公司一派其乐融融的景象。

在这段时间，我要特别感谢x总，感谢您给了我这个和大家一起相互了解、彼此熟悉的机会;感谢x总，感谢您对我工作中出现的失误的提醒和指正，每件事都无比清楚认真地交待;感谢x主任，感谢您在刚来的这段日子里对我的入职指引和帮助;感谢x师傅，感谢他在工作中不厌其烦的帮助和支持;最后还要感谢大家这段时间对我的关心和照顾。我感觉这是一个充满活力和融洽的集体，我很愿意融入其中。在以后的工作中我会一如既往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

>工作试用期总结怎么写篇2

尊敬的公司领导：

自从20\_\_年1月16日幸运地成为公司人力资源部的一员后，转瞬之间，我在人力资源部已经工作三个月了。在这紧张而又忙碌的三个月里，我得到了公司领导及同事们非常热忱的帮助。我边工作，边学习，虽然我还有专业知识上的一些不足，但在工作方法和工作能力等方面都有了一定的提高，而且也较快地融入公司的文化氛围。在此我非常感谢领导和同事们对我的关怀和帮助。

现在就这三个月的工作，我做出如下整理和总结，请领导予以批阅：

一、初期的学习

1、我积极认真的学习公司的规章制度、熟悉公司组织架构、企业文化。让自己快速的进入角色，打好开展工作的基础。

2、认真学习人事规章制度及业务流程，为自己尽快的进入工作角色，能够独立承担完成公司员工关系的相关工作打下坚实的基础。

3、对日常招聘岗位进行协助分析，包括：岗位工作内容、任职资格、适合岗位的人才群体。在对这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，协助同事选择相应的招聘渠道，找到合适的人员进行面试及录用等。

4、在进入司不到一个月内，我在同事的帮助下，逐步的梳理完成如何处理员工关系对外人事流程的相关事宜，比如录工、退工、退休及申领失业金等对外人事经办流程。

二、角色工作

1、员工的录工、存档

我入职以后，首先完成了对自己在开发区相关录工手续，并完成存档工作。经过这次人事业务办理，使我很快的熟练掌握三个公司的录工手续，从而进一步完成了多名员工的录工存档业务，其中包括，亚拓物业电梯司机和智昇两名保安的录工存档业务，其中在办理录工时，要注意，录工是有时限的，在员工入司30日内办理，同时办理录工时还必须注意，员工是属于集团内哪个公司的，这些是在录工是都是需要注意的问题。

2、员工的退工、退档

退工及退档工作是比较复杂的工作。首先，退工需要准备很多材料，而且根

据三个公司注册地不一样，准备的材料也是有区别的，所以在办理退工时理清需要准备的材料。其次退档，要根据员工的户籍地不同，退到员工的户口所在地。退工及退档工作也是有时限的，所以必须在规定的时限内完成退工及退档工作。

3、退休

退休在人事对外业务中是比较重要的一项工作，涉及员工退休后申领退休金及退休后医疗的问题。3月份亚拓物业名下的一名保洁员到了退休年龄，我带着准备好的材料和该名职工在开发区办理退休工作，核定退休金基数，完成退休金申领，保证了员工的退休后应得的利益。

4、劳动合同的初签、续签及备案工作

初签和续签劳动合同一方面是公司合法用工的依据，另一方面也是维护员工的合法权利的准则。根据合同规定内容，公司需要合理用工，而员工需要按照合同内容完成规定工作内容并依据合同内容维护自己的合法权益。在完成合同初签和续签工作后，需要在公司注册地完成用工合同的备案工作，以确保公司用工合法性，为公司用工提供法律保障。

5、保险及公积金缴费

保险及公积金的缴费工作，也是人力资源部非常重要的工作，它涉及整个公司员工的利益。在领导的指导下，我首先以增加及补缴自己的保险及公积金为初试，慢慢熟悉了如何在网上申报保险及公积金的缴费工作。经过3、4月份的两次缴费工作，我已经可以熟练掌握网上缴费操作流程。

6、员工在开发区生育备案登记工作

生育备案登记涉及员工生育保险待遇支付及申报生育津贴等工作，对员工是一项很重要的福利。我根据开发区关于生育保险业务的经办政策，准备了生育妊娠登记所需要的材料，在开发区社险中心做好了员工的生育妊娠登记，为员工生育后申报生育保险待遇支付及申报生育津贴做好了基础性工作。在办理此项业务时需要注意的是，生育妊娠登记是有时限的，必须在员工确定妊娠10周内完成登记。

7.其他相关人事工作

1)完成部分岗位职责的整理

2)完成入司及退司人员的司内档案整理及归档工作

3)在领导协助下做好每月的员工关系报表整理工作

4)参加各区招聘会

5)协助制作新员工入司培训材料

6)随时关注及学习社会保险相关新政策。

三、个人能力评价及总结

短短的三个月时间过去了，在领导及同事的指导下，我努力的学习并认真做好每项人事工作，努力的提高自己的工作能力。通过这些努力，我还是有很大的进步的。但是在学习和工作过程中，我还是出现一些问题和不足，这些也是我在日后的工作中需要逐步克服和加以完善的。我相信自己会在以后的工作过程中，充分发挥自己的优势，积极、主动、高效地完成各项工作，为公司的发展奉献自己的全部力量。

>工作试用期总结怎么写篇3

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20\_年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

一、工作回顾

20\_年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1、加入洪盛行这个团队已近半载,让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐,在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合,近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知,通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业,对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2、通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉),但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的,我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色,也深受设计师的欢迎,但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3、对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

二、工作计划

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题：

1、加强对客源资源的整核与巩固,形成自已的一个客户圈。

2、对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策。

3、设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4、自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三、找好航标，定位人生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的,“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的,但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑,甚至认为自己真的不适合做这份工作,但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的,上天不辜有心人,慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我,久久不与我签单反到而来的大忽悠了,逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好!

>工作试用期总结怎么写篇4

试用期的工作短暂又充实，做销售这一行我初次踏入，自己的这几个月的试用期真实的感受到的了一名销售的不易，一个工作需要我们花时间去适应，就像这次的工作一样，我们总是在工作的时候面临着这些不适应，只有通过字自己的不努力，让工作变得充实轻松，试用期我一直在努力，在同事们领导的帮助下，很多技能自己不知道的一些销售知识大大的提升了，在工作中能力是一个关键，我们自己有一个很高的能力做好这间事情绝对是有成就感的，现在试用期工作结束，我不敢说自己做到的了怎样怎样，但这试用期的工作我真正的觉得自己做好了，我相信一个工作组好一定是值得庆祝的，也就这试用期的工作我做一番总结。

一、初步适应工作

来到==房地产公司，我作为一名新人，其实内心还是很多感想的，做这个工作的时候我一直在想着自己未来的一个方向，这需要坚定地意志，我也知道作为一名房地产销售工作不是一个简单的活，我时常会把这个工作当自己未来的规划，刚开始就是很不适应，自己初次做销售工作很多东西其实它不是一个的好的选择，就比如说这个工作，但是我还是坚定了自己，我觉得工作往往就是需要这样的形式去取面对，适应跟不适应也就是我们努力一点点罢了，刚开始做这个工作，我一直在适应环境，适应工作，这是一定的，适应这里环境从日常的工作做起，房地产销售需要一个稳重的心态，稳重的心态就是在工作中不断打磨，打磨自己内心的那份坚定。

二、工作经过

说到自己这试用期的工作经过，这是一个很值得一提的，我是从来没有做过这份工作，但是来到了==公司我其实很感动，这里很多同事都是精英分子，很多同事都愿意把自己的心得跟我讲，尽管是在试用期但是我的心态的一直很好，我也想做出一番好的业绩美当然这在当时似乎离我很遥远，就是因为这样我也在慢慢的适应，我很是好学学习每一个人的经验一些销售方面的知识，我喜欢深究或许一件事情我会反复的琢磨，但是我确实不厌其烦，试用期短短的时间，我在平时的工作中还是学习到了很多，这不仅仅是同事们的经验，还有我在日常工作中跟客户交流的一些经验，这是我慢慢的积累的，试用期我的业绩不明显，但是我的进步是看得见的。

三、自身不足

我太过于钻一个牛角尖，其实做房地产销售是需要灵活应用的，有着些缺点我一定会逐步的改善，把销售工作做好。

>工作试用期总结怎么写篇5

时间很快，已在\_\_麻醉科三个月，期间自己努力了，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。现在的工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。

\_\_医院始终坚持“博瀚东海，爱心奉献”的宗旨和“一切以病人为中心”的理念，努力建设一家技术精品化、服务个性化、工作程序化、环境温馨化、医院品牌化的现代化医院，能在这样的一家医院学习进步，我感到很荣幸。

实习期间我就特喜欢手术室的那种氛围，如今能够在麻醉科学习工作我很兴奋，激动。因为我是临床专业的，所以刚进麻醉科室对于麻醉专业知识恶补了一阵子，如今也养成了每晚花上一两小时补补理论知识。科室里每个前辈老师都能够谆谆教导我们，手把手的教会我们他们自己对于麻醉领域的独特见解与体会，经验毕竟是有些书本上所欠缺的，这让我们倍感弥足珍惜。在这里我真的很感激蒋优君老师，她不仅能当面指正我们的缺点与不足，而且对于麻醉专业知识她能够不厌其烦的给我们讲解，让我们懂得很多，学会很多，而且也避免了许多。徐元红、余云兰、户长龙还有张义几位老师，对于生活的态度，以及对于工作的那份责任，我在他们身上也学到了很多。王新主任的一句话令我记忆深刻“麻醉这一行业要么不出事，一出就是大事，所以做事要慎而重之”，这句话让我时刻谨记，我想这能让我在今后从事这已行业的路走的更远更长。遇到解决不了的我们会及时上报领导前辈，不逞强逞能，这不仅是对自己负责也是对病人，同事负责。我觉得做人起码要有一份责任心，更何况是在从事医务这一行业。

麻醉医生又被称作手术室里的内科医生，不但要熟练各种麻醉操作技术，确保病人手术无痛、手术顺利进行，而且还要利用先进的仪器随时监测病人的生命功能，如发现由于手术、麻醉或病人的原有疾病产生威胁病人生命的问题，就采取各种治疗措施，维持病人生命功能的稳定，保证病人的安全。所以在这个岗位我们马虎不得，胆大心细，这才是干麻醉的必要前提，眼勤手快这恰是我们做事的基本准绳。

短短的三个月我们不可能变得老练，不可能独当一面，在科室里呆了三个月，深深的认识自己的缺点以及不足之处，理论知识不够扎实，实践操作不够完善，从医是一辈子的事情，活到老学到老，是我们所要面对以及付诸行动的，只有理论与实践相结合才能造就一名合格的医务工作者，我们要学的还很多，要走的路也还很长。

工作上我能够认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力;责任感强，能够很好的完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦。

在\_\_医院上班的日子里，我渐渐喜欢上了这个地方，喜欢上了麻醉这份工作，想在这里慢慢成长成材，成为一名合格的正式\_\_医院里的职工，三个月的学习与工作，让我成长了很多，今后我会继续努力，一如既往地保持着优良的作风，不断地完善自己，为了自己的明天，\_\_的明天作出一番成绩。

>工作试用期总结怎么写篇6

我于20\_年8月1日入职\_X汽车工业股份有限公司，担任资深采购工程师一职，在采购部这个家庭里，接触到了新的同事，新的工作。转眼三个月的考核期即将结束，现就考核期内相关工作进行总结汇报如下：

一、工作熟悉阶段

1、了解公司组织架构及相关制度规定：通过人资部职前讲习培训,了解公司企业简介、组织架构图、福利制度、安全制度等内容。

2、参观公司四大工艺车间，了解\_X公司的先进生产线及管理系统;3、SOP文件学习：结合以往的工作经验，通过学习公司及部门的相关控制程序及作业办法文件，对比与\_X体系文件差异部分，进行重点学习，使自己更快的熟悉新公司的体制。

4、组内教育训练：由组内同事轮流对我进行相关工作的教育训练，以使我更快的熟悉采购部工作内容。主要课程内容如组内工作概况;新厂商导入评鉴介绍;零件发估-外包-议价签约流程说明等。

通过以上工作，我较快的适应了公司工作环境，以及一些重要工作的工作流程，为后续工作交接及工作展开奠定了良好的基础。

二、工作交接阶段

在采购部，我的主要职责是负责中大钣金的采购工作，对这些零件的厂商进行沟通管理，货款的对账支付，以及车型零件成本进行分析，对新车型零件发估、外包并配合零件开发工作。

在工作交接中，我接手了广东福迪、金龙车身等8家钣金供应商的工作，接下来的时间里，我对交接的资料进行进行消化吸收，主要从以下几个方面：

1、整理各家供应商基本资料，了解各家承制零件状况;

2、详细了解各家零件价格合同，了解各零件的外包状况与议价过程;

3、整理各家供应商承制零件的成本资料，对各零件的成本构成进行梳理。通过对接手工作的梳理，对所负责的工作状况有了相对细致的了解，同时也深刻地体会到了公司领导到同事踏实认真的工作态度，从而让我更加警惕自己，把工作做到细致入微。

三、工作开展阶段

以下是接手工作以来的个人工作实绩：

1、对账付款：完成8月份及9月份对账及发票付款申请;

2、合同签订：完成调价合同签订，展开售服零件议价签约工作;

3、EO检讨：①加油管支架EO增加披覆，②燃油箱B点设计变更,回油槽增加挡板及托板方式检讨;

4、作业规范制定：根据NLM采购体系建立完善要求，制定《扣补款作业规范》、《厂商退出作业规范》上呈总经理核准。

5、ERP专案：参与ERP系统需求调查检讨，会同资讯组赴\_\_公司进行ERP项目交流。

6、L1零件发估及外包：完成L1车型全车铰链总成、水箱下横梁总成发估打合工作，认真审核发估信息资料完整性，检讨发估厂商承制能力;展开铰链回估外包作业。

在这段时间里，我得到了各位领导和同事的热心支持和帮助，我认真地做好自己的工作，及时完成布置的各项任务，积极配合大家的工作。当然也有一些不当之处，如对岗位的专业知识掌握的还不够深入，对相关工作流程的理解还不够到位，但是一经发现，我都积极改正，避免再犯。

四、总述

在这段时间里，自己努力了不少，也进步了不少，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个继续学习和锻炼的机会;在这这段时间里，我得以有时间对过去的工作及生活进行总结、提炼、升华，并将其运用到新的工作中，这对于我是弥足珍贵的。

在今后的工作中，我将更加努力地学习，提升自己的专业技能，不断地积累丰富采购经验，提高工作效率，高标准严要求地完成各项工作，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为公司的发展贡献一份力量。

试用期转正工作总结篇三

时间一晃而过，转眼间两个月的试用期即将结束。

在这两个月里，给我留下的深刻的印象，让我学到了许多。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，各方面都取得了一定的进步。整体素质有了较大的提高。培养了敏锐的观察力。正确的判断力，独立完成工作的能力，严谨、踏实的工作态度。无论在哪个岗位，我都会踏踏实实的做好自己岗位上的工作。在工作上，严格遵守医院和科室的各项规章制度及护理操作规程，减少差错事故的发生,贯彻“终生为念，厚德载医”的服务宗旨，文明礼貌服务，坚持文明用语，并带到工作中的每个环节。工作时间仪表端庄、着装整洁，对出现的缺点、差错，认真总结、分析。

在工作过程中，我深深感到自身不足，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己;向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向同事请教;在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找自己的不足，提升自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，从一点一滴的小事做起;工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐，牢固树立全心全意为病人服务的宗旨。

我对自己的未来充满信心。更热爱护理事业，我渴望学有所用，渴望自己的知识能够运用到实践中去，更憧憬实践能够丰富我的工作经验和能力。我自信我已具备了成为一名优秀护士的前提和基础，未来的我将用我的实际行动来证明，同时不断地完善，并为之坚持奋斗一生。

>工作试用期总结怎么写篇7

我于20\_年\_月份进入\_\_公司，在职试用期期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将对自己试用期的工作总结如下：

一、内勤日常工作

作为\_\_公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。工作主要从以下几个方面开展：

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。

7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二、存在的缺点

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20\_年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三、部门组织上面的一些小建议

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

四、总结

这几个月来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

>工作试用期总结怎么写篇8

时光飞逝，眨眼间我已经步入社会参加工作近一年多的时间了。在这近一年的工作过程中，我收获良多，不仅加深了对原来学校中学习的知识理解，而且对以前书本中没有接触或接触不深的知识有了进1步的认识，开拓了视野，长了见识。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

一、思想上

作为一名预备党员，无论身置何处，要不断提高自身的政治思想觉悟与水平，不断探索与追求，努力保持一名共产党员的先进性。

二.对专业知识以及技能的提高

我在校期间学习的是机械方面的专业，于现在从事的工作有一点点不同，却也处处相通。正因为此，要学习的东西很多很多，这对于我们年轻人来说，也不失为一次锻炼自我、挑战自我的机会。理论源于生活而又高于生活，最终又还原到生活中，一年多的工作中，我深刻体会到了这个过程式的转变。

在工作中首先我认识到我要学习很多东西，通过各种渠道，无论是自己学习还是老员工的引导，我不断吸收到新的知识并应用于实践，参与一些工程实践，从小处着手，大处着眼，勤学好问，适时地对自己提出不同的要求，工作中不断总结经验教训，提升自身能力的同时，弥补自身的某些不足。“事无巨细，必尽全力”，不论大事小事，都要尽心尽力的去完成，因为每完成一件工作，我就收获一些知识，“积小流而成河”，通过一年的努力工作，我在各方面都有了提高，这也使我感到高兴的地方。

三.参加工作的体会

未参加工作之前，或多或少的会听见人们在谈论“工作了真累啊，压力好大，生活不自由……”，自己真正投入到工作生活之后，细细体味，觉得工作是丰富多彩的。重要的是心态，心态决定一切。我认为，工作中一定要做到：能吃苦、能干活、能奉献、能忍耐，这样才能有收获、有提高。一年的工作中，我学会了怎样面对困难，怎样做好工作，树立了正确的人生观、价值观。参与了大小不同的工程后，我感到作为一名设计人员，必须要细心、认真，对每1步工作都要稳抓稳打，对工艺流程要熟悉，对图纸要求要高，对规范更要耳熟于心，除此之外，仍然需要学习和工程相关、和专业相联系的知识，用知识武装自己，时刻保持上进心。

在过去的工作中，在领导的亲切关怀和同事们的热情请帮助下，经过不断的努力和学习，我适应并喜欢上这份工作，具备了一定的技术工作能力，但是仍然存在一些不足，我深知在今后的工作中，自己仍需加强学习，克服缺点，力争自己的专业技术水平能够不断提高。同时，我认识到现今社会建筑行业的发展迅猛，对设计人员的要求也会相应的有了更高的要求，为了满足社会需求，跟上公司发展的步伐，我更应该加速学习新的理论和新的技术，勤奋工作，在实际工作中成长锻炼，不断积累经验，提高自身的业务水平和技术能力，为公司的发展，为社会的发展贡献一份微薄的力量。

>工作试用期总结怎么写篇9

一个多月的暑假实习就要结束了，我在这一个多月的实习当中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。

回想自己在期间的工作情况，不尽如意。刚开始信心满满的，决定要怎么怎么样，当实际与想象有了差别之后就有点泄气了，感觉开始有些无事可做，但庆幸的是自己坚持下来了，过了几天就慢慢进入状态了，开始了一系列的工作。在实习中不光学到了好多知识，还有老师的教导，使我们慢慢了解社会，消除了我们走向社会的恐惧心理，是我们对未来充满信心，以良好的心态面对社会。同时，也使我们了解到工作的艰辛以及竞争的激烈性。了解了当前社会大学生所面临的严峻问题，促使自己努力学习更多的知识，为以后的工作奠定良好的基础。

马上就要离开实习单位了，我感慨万分，在此，我写下我这一段时间的心得体会：

一、要掌握过硬的基本理论知识

我们的实习能够顺利进行的根源在于我们有过硬的基本理论知识，我和同学几个平时学习成绩还不错，平时学习也比较认真。所以在使用全站仪测量时，虽然开始不懂，但在老师的讲解下，很快就明白了它不过是经纬仪和水准仪的合成体，其基本操作原理是基本一致的，只要加强联系就好了。当有工作人员在操作的时候，我们就会认真的在旁边看，在师傅休息的时候我们也动手操作，加上平时的理论，学习慢慢的就学会了。总之，平时的学习积累是实习顺利进行的基本

二、要有敢于创新的精神

虽然，我们平时感觉学习还不错，但是，到了真正动手实践的时候，还真有些老虎吃天——无从下手。不过，我们敢于实践，敢于摸索，敢于创新，终于在慢慢的实践摸索中学会了好多，包括全站仪的使用和工程量的计算。我想，在以后的工作中也应该保持这份创新精神。

三、要有求真务实的实干精神

不管干什么都要都要动手做了才知道会还是不会，不能只靠自己听来的，那样在实际操作中实行不通的。就像这次在实习中，之前听了好多关于全站仪的理论操作，以为自己已经掌握得很好了。但当实际操作了才知道，好多就是纸上谈兵，不操作根本就不知道实际是怎么一回事。就像是在工程量计算过程当中，好多量不通过实际的计算，自己根本就不知道那一部分该扣，那一部分该加，真正计算过了才知道。同时在实践过程中要及时和老师沟通，这样才能学得更快，而且行之有效。我想不管我们是搞什么工作的，但都要有求真务实的精神，只有这样才能做一名合格的工作人员。

四，熟能生巧

这是在实习过程中老师经常说的一句话。不管我们以后是干工程造价还是测量这个行业，都需要实际操作能力很强，要不然如何完成工程价款的预算，如何按工期完成测量，这些都是在平时的实践中积累，所以平时要多练，通过多练习才能熟能生巧。

五、老师的精心指导非常重要

在实际操作过程中，我们难免有一些解决不了的问题，这时，老师的仔细耐心的指导使我们茅塞顿开，思维也开阔了好多，我们能在不断实习当中提升自己的能力很大程度上源于老师的不断指导和教导，所以我们在实习当中应该多向老师请教，和老师相处融洽，从而不断提高自己的水平和技能。实习发现学习和交流的重要性，实习生可以和老师像朋友一样相处，老师有什么事也喜欢找其帮忙，不知不觉中就多了学习的机会。所以我们要自己给自己创造机会来不断提升自己。

本次实习是我亲身感受到了所学知识与实际的应用，理论与实际的结合，让给我扩大了视野，也算是对以前所学知识的初审吧!这次暑期实习对于我以后的学习、找工作受益匪浅。在一个月中，不仅学到知识，也让我初步的认识了这个社会，对于以后从事哪一方面工作有了目标以及做人所应该把握的方向也有所启发。

实习时每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习时把我们学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将步入社会的大学生，我们要加强自身能力的提升。同时对自己以后的人生应该有所计划，踏踏实实的一步一个脚印的去实现自己的人生目标。

>工作试用期总结怎么写篇10

时间一晃而过，转眼间到公司已经三个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这三个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。在9月份，我拿到的x资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：“…，…。”我对这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并x取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，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，平时生活中团同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份并按时完成竟是如此重要，并x决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，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，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的x人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

四、不足和需改进方面。虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，x限度发挥各类人才的作用。来到公司工作，我x的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

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！