# 转正试用期工作总结述职报告

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-01-24

*在转正述职报告中，大家需要对试用期工作进行总结，为以后的工作打下根基。下面是小编给大家带来的转正试用期工作总结述职报告7篇，欢迎大家阅读转发!转正试用期工作总结述职报告（篇1）尊敬的领导：您好!作为一名前台员工，我时刻知道自己的职责，现在实...*

在转正述职报告中，大家需要对试用期工作进行总结，为以后的工作打下根基。下面是小编给大家带来的转正试用期工作总结述职报告7篇，欢迎大家阅读转发!

**转正试用期工作总结述职报告（篇1）**

尊敬的领导：

您好!

作为一名前台员工，我时刻知道自己的职责，现在实习的时间过去，我更加明确，在\_\_\_\_工作是一个的稳定的工作，虽然这几个月的时间不足决定我以后就是什么样的，但是我觉得这次实习的时间让我更加坚定了自己，作为前台我的工作经验不是很多，我需要花很多时间去学习，去告诉自己一定要学习一定要建设自己，就是这几个月来的一个工作我更加看到自己需要补充的地方，还有一些需要学习的地方，三个不是很久，但是足以看到这些，也能够看到今后的很多方面，现就这段时间工作总结一番。

一、初来乍到

作为一名前台我的工作经验不是很多，这里一系列培训就让我加快了对工作的了解，首先我很感激\_\_\_\_能够给我时间培训，能够给我这个工作的机会，来到这里的时候一切都是很陌生，工作上面我没有很高的理解，现在也是对工作充满了信心，这是一个很变化，刚刚来到这里我需要话时间适应，就是热情的同时让我在这里快速的。掌握了很多，包括工作的技能欧，通过培训我学习了更多的前台知识，作为一名前台我掌握的\'技能不是一辈子的，我也不能一直只有这些，这是一个学习的过程，一开始来到这里我就深刻的明白了这一点。

二、工作方面

面对日常的前台工作，第一我当然是摆好心态，我的心态是我一直需要把握的，心态问题是最直接的，我来到公司之后就一直保持着，现在我已经能够适应下来了，我对前台工作已经能够做到标准化了，这三个月是一个过程，是一个学习与成长共存的过程，只有把这个过程好好的体会才能够看到自身的发光点，现在的我已经很明确工作了，我需要话更多的时间去深入，在日常的工作中我做到了态度认真，我积极的保持一颗心态，这种积极是一定会保持下去的，这三个月来我也做到了这一点，每天的前台工作很多，我都是提前来到工作安排一天的工作，积极的做好工作安排，还有日常公司员工的一些问题，我都会保持好的态度回应。

三、不足之处

我的不足也很明显，作为一名前台工作者，我实在是少了一种细心，做什么事情都需要细心，前台工作是公司对我的信任，现在这般我实在是羞愧，在工作中我还是不够细心，都说在其位谋其职，这是一点没错，我要做到这一点我就需要纠正缺点，当然每个阶段都会出现不同的缺点，我会一直端平心态，好好纠正缺点。

**转正试用期工作总结述职报告（篇2）**

尊敬的领导：

我于\_\_年x月x日成为公司的试用员工，现6个月试用期将至，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一名应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与同事共处，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。

在实习期间，我一直在IT管理部工作，主要负责的是计算机的维护和网站的开发以及用友的维护。在工作中所接触的东西，和我所学的专业理论知识有点反差，在实践中可以更好的体会理论，通过理论的再学习更好的在工作中实践。还有部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，熟悉了公司的整个业务流程。

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，希望能尽早独立完成任务，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差错需领导指正，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。

经过这六个月，我现在已经能够独立处理公司的网络故障和计算机硬件故障，调试、维护用友软件。当出现问题时能很快找到问题的根源，及时做出解决的办法和方案。我现在正在学习oracle的专业知识，为以后的oracle—ERP的开发工作做好准备，为公司的发展做出自己的贡献。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。

总结这六个月的工作和学习情况，我也学到了为人处世的一些道理：

1。人际关系：在工作中必须处理好和同事、领导的关系。要有团队精神，和睦的关系才能提高对工作的兴趣，提高工作效率。

2。独立能力：步入社会要学会独立，独立处理好自己的事情，尽快适应所处的环境，并尽快使自己进入角色。

3。处理能力：面对突如其发的一些问题要沉着冷静，要站在全局的角度上或换位思考来分析问题。遇到突发问题，不要慌，要找到问题的根源，尽快的解决问题。

4。工作态度：作为一个工作人员，要有严格的纪律性，不能随便迟到、早退。待人应该有礼貌，仪表大方，服装整洁，姿态优雅。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟很多，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！

申请人：\_\_

\_\_部

\_\_—\_\_—\_\_

**转正试用期工作总结述职报告（篇3）**

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。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，在过去半年里我学到了很多，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。在十月份的时候处理的交接数据是我们小组中最高的，双十一的当月处理的交接数据达到了9800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，特将今年的工作经验作工作总结如下：

1、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，客服是顾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，而不是工作对象。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。

2、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。

3、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。

4、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。

在过去的半年中我收获了很多，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，在年中闲暇之际，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客服转正工作总结客服转正工作总结。

**转正试用期工作总结述职报告（篇4）**

尊敬的公司领导：

我于20\_\_年3月8日加入海澜物流设备有限公司工作，踏着紧张而欢快的工作节奏，不知不觉已走过两个月的试用期。在这两个月里，我秉承着谦虚务实的工作态度，认真完成领导分配的工作任务，努力实践着自己的执着，力争做到更高、更强、更优。下面，我将试用期的工作总结如下：

一、工作内容和完成事项

个人的工作成绩是与部门的发展分不开的。作为销售部的一员，我在试用期间主要为我们自主品牌“沃迪豪瑞”进行市场的销售工作，具体的讲可以分为以下几部分：

1、对“沃迪豪瑞”终端销售市场做简单的调查沃迪豪瑞”作为公司的`新品牌“沃迪豪瑞”在市场上的认知度是很低的，市场定位和销售方向缺乏一定的定位，这两个个月里我走访了医疗，电器，日用品，食品行业，这些行业对仓库的要求和使用情况有了深入的认识，并对下步的主攻行业有一定的思路，这一次的深入的市场调查对自己以后的工作很有帮助，让自己的思路更加清晰，对潜在客户的寻找方向有了一定的思路，对产品在市场的定位有了一定的理解，这次两个月的市场调查对我很重要，这会为我以后销售工作的开展做了一个很好的铺垫，做到有的放矢，对我的工作计划制定提供了很好的思路。

2、对“沃迪豪瑞”的产品的了解沃迪豪瑞”作为一个全国第一的产品，刚入公司前，对产品的认识相对较少，进入公司后这两个月的时间，经过请教技术部门同事和自我学习，对我们产品的构造和工作原理有了一定的了解，这个了解对我很重要，我可以更好的向企业客户推销我们的产品，我也可以更好的预知怎样的企业是我们的潜在客户，在相关的专业知识上有了进一步的提高，对产品的认识从模糊到清晰，这样的过程对我以后的销售工作起到了重要的铺垫，对产品的优劣的了解可以让我在未来的销售工作中更有方法的去和客户交流，推销我们的产品。

3、自我学习提高进入公司一个月时间，我在书籍方面看了《营业管理实务》，《IBM随需应变》，这些书对我未来更好的开展销售工作和对自己销售的升华起到了很好的作用，学些大公司和一些高级营销人员对销售的见解，让我的思维更加宽广;在影视方面，公司组织学习了《公司的力量》纪录片的学习，让我们对“公司”有了更好的了解，也转变了我们对“公司”的思维方式，让自己可以更好的融入公司，从索取者向创造者转变。

二、工作体会

在两个月的工作学习中，让我由物流行业的门外汉转变为一名逐步掌握行业基本知识和动态的“业内人”。在学习、工作和思想上我都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

1、思想上，与集体保持高度一致思想上，在工作过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与公司共同进步，让自己从公司财富的“索取者”变为“创造者”。

2、工作中，虚心务实，讲求方式方法工作中，虚心务实，工作的过程就是一个不断学习的过程，多向同事学习优点，注意做事的方式方法及处理日常生活琐事的技巧，不断提高自己销售技巧，制定详细的销售方案。

3、销售工作任重而道远销售工作任重而道远两个月的时间里，我对本产品有了很好的了解，对市场有了一定的了解，但如何后续跟进，如何开拓市场，还是一个富有艺术性的工程。以后的工作中，我将根据这一个月来的一些情况，制定更好、更有效的销售方案，转变自己的销售思路，提高自己的销售技巧，为公司新产品的市场开拓努力做到。

三、展望未来展望

未来这两个月的时间，对市场的一些深入的调查，让我对公司的产品的市场未来有很好高的期盼，我需要更好的制定出销售方案，尽快理清销售思路，提高自己的销售技巧，对公司负责，对自己负责，将自己的销售工作做到更好，以期待可以让自己的销售业绩跨出第一步，更期盼自己的销售业绩可以节节升高。

以上是我工作一月来的基本情况小结和对未来的期盼和对未来的期盼，以上是我工作一个月来的基本情况小结和对未来的期盼，不我工作妥之处，恳请领导批评指正。妥之处，恳请领导批评指正。

**转正试用期工作总结述职报告（篇5）**

时间过的真快，转眼之间本年度已接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不厌弃我是一个初出茅庐甚么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出幼稚圆的第一份工作，固然也少不了我在这里工作的头衔市场专员，大专我学的是电机一体化专业，对单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对这份来之不容易的工作真是有心拿的起，无意做的好，由于我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些甚么，做起来就相当费劲。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热忱，单位的领导对我的成长倍感厚看，曾很屡次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案寻思这半年，我做一下简单的总结。

一、回纳以下几点：

1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有题目及时向领导寻求解决题目的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3.工作于实际符合合，调研市场远景，并做好相应的市场计划;

4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的熟悉也有一个比较透明的把握，并做好市场月报表;

5.在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比之前有了一个较大幅度的进步;

6.在每月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投进到市场的运作;

7.对市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8.知彼知己，百战百胜调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

二、部分工作总结

\_\_年6月30日，白象春华求是学校市场部分成立了，在将近半年时间内，逐渐展开市场工作，从甚么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部分是做的不好的，由于今年的招生业绩基本是和往年持平，对当地的一些小型电脑培训机构来讲，地理环境上风、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必定性。

下面我对我们部分的工作做一下回纳。

1.部分建设：部分刚刚启动，市场体系还不是很完全，可是展开市场工作职员严重不足;

2.部分职员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已有很屡次，已基本上把握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部分职员少、任务重，故专业技能培训不够。

3.部分工作数据分析：在工作上对市场数据分析是非常不足的，由于市场招生就是我们的工作，假如学生来报名了，可是我们还不知道他是怎样知道我校有相干的培训项目;

4.部分工作情况：工作没有一个很明确的目标和具体的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯;

5.部分创新性：新业务的开辟不够，业务增长小，业务能力还有待进步;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

**转正试用期工作总结述职报告（篇6）**

试用期的工作即将结束，我进入\_\_房产客服部工作也将近x月。在客服部综合点，主要负责客服服务方面的工作。

一、工作概括

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施，收集了x月份至今各楼盘的报纸广告并汇编分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了\_\_广场，\_\_花城，\_\_新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

二、具体开展情况

1、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导精选，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

2、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了x月份的“房展会”，“\_\_园国庆看房专线车”，\_\_节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

3、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽能力提出相应的建议和方案给领导精选，做好营销人员的参谋策划工作。

4、参加每周销售部主管例会，将周销售情况汇编好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态，从x月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导。

三、之后的打算和计划

1、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集汇编各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

2、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法，协助其他同事接待办理产权证的客户等。

3、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的试用期工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在以后的工作里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

**转正试用期工作总结述职报告（篇7）**

尊敬的领导：

您好!

进入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。对自己的工作述职如下：

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!

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

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！