# 最新转正述职报告范文完整版范本

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-02-09

*最新转正述职报告范文完整版范本一我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报，请批评指正。一、公司培训阶段。1.从x月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明...*

**最新转正述职报告范文完整版范本一**

我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报，请批评指正。

一、公司培训阶段。

1.从x月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。

2.对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知已知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

3.通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。

二、市场开拓阶段。

1.从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2.经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有\_等;在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的入围企业。

3.通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟\_已达成了年销售50万的销售协议，\_的\_配电自动监控系统正在洽谈，\_对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，\_的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

三、后期工作计划。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或偿到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部\_和大区经理\_对我的支持和指导，感谢这个充满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投入到工作中。

**最新转正述职报告范文完整版范本二**

我于20\_\_年3月15日进入公司，开始为期三个月的试用期，届时试用期快满三个月，特向公司提出转正申请。

一、工作内容

我的主要工作是：

1、负责宣传与推销宽带产品;2负责安装与售后服务;3、负责定期的回访客户，进行日常数据汇总和统计分析。

针对以上3点，现在在此详细的阐述一下：宣传做好了，才会有推销的机会。我们一般的宣传就是扫楼、贴单、摆点、发传单。前面两者推销起来有点困难，因为客户看到传单之后都是来电咨询，电话里面沟通有局限性。而后面两者就不同了，面对面的交谈有一种说服力，还摆脱了电话交谈的局限性。安装与售后，也是一个不错的宣传和推销手段!当客户叫你去安装，代表他们已经相信我们的网络，我们可以说服客户帮我们做宣传，推荐给他们的亲朋好友。也可以让客户办理流量更大时间更长的套餐，从而增加我们的业绩量。售后搞好了，网络也没问题了，到时候到期的续费率绝对不会少，怕就怕在，客户有问题而不反应，到期之后就说是我们网络问题而不续费，其实是他电脑问题。而我们却因此丢失了客户，还造成了不好的负面影响。出现这样的问题，就是我们的服务没有做好的原因!所以我们要定期的回访客户。比如打电话去问问使用情况，扫楼经过客户家门，敲门问问客户，这样会让客户有种亲切感!即使网络有问题，客户也不会过多的考虑!

二、工作安排

既然知道日常工作所要做的事，所以合理的安排自己日常的工作是很重要的事，然怎样才能在有效的时间里做出更多的成绩至关重要。上午一般以扫楼和贴单为主，下午一般为摆点发单为主。因为白天都上班，人很少，摆点发单没什么效果，而天气凉快，扫楼不会太累。下午下班回家的人很多，有意向的人都会留下脚步驻足观望，我们就可以过去介绍一番，还有就是，今天的事今天毕，不要拖拖拉拉到明天，因为我们是无法预知明天将要发生什么。要做到势必成公司下达的任务。

三、工作总结

对工作进行总结，才能从中找到不足，加以改善，争取做到最好!在这快三个月的时间里，我收获很对，也进步很大。不仅体现在工作方面，也体现在个人方面。我可以有思路有步骤的安排自己的工作事项，每周每月都会写工作总结和工作计划。从而在它的指引下达到预期的目标。这即是对自己负责，也是对公司负责。

四、转正后工作展望

申请成为公司正式员工，是为了今后更好的开展工作，为公司创造更大的价值。我的业务目标是每月都能完成\_\_下达的任务。个人目标是在一年之内成为一个服务站的负责人。为了达到这一目标，我会加倍的努力。加油!加油!加油……相信自己只要肯努力，肯付出，加以时间的坚持，梦想一定会开出灿烂的花朵! 以上是我的述职报告，请各位领导审阅。

**最新转正述职报告范文完整版范本三**

我于20xx年10月28正式到公司上班，时至今日，3个月的试用期已满。在这三个月的时间里，在领导的关心和同事的帮忙下，凭着自我的专业基础和工作经验，加上刻苦钻研和学习，很快适应了工作环境，较好的完成了交给我的工作任务。现将工作情景简要总结如下：

xx年9月—xx年7月，在哈尔滨工业大学就读建筑环境与设备工程（建筑热能工程）专业；xx年7月—xx年10月底，在武汉市燃气热力规划设计院从事燃气、热力方面的设计工作；xx年10月底至今，在公司工作。

xx年9月，参加并经过了xx年度全国注册公用设备工程师（动力）执业资格考试（基础科目）；xx年9月，参加并经过了xx年度全国注册公用设备工程师（暖通空调）执业资格考试（基础科目）。

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司的考勤等各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自我要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。如坚持每一天上班提早到公司，在跟业主交谈时，我时刻提醒自我我代表的是公司形象，时刻注意自我的言行。

2、根据我所学的专业，我的工作是做动力、暖通空调方面的设计工作。根据领导安排，从我来上班那天起我就开始接触亚洲铝业这个项目，在张芳浩师傅的指导下我主要是做这个项目当中的动力方面的设计工作，主要有压缩空气、工业气体、蒸汽、天然气等气体的压力管道设计，在这之前，我从未接触过这样的项目，这个项目对我来说是个全新的，不可是知识方面不够，并且从形式上，做事的方法上也完全区别于我以前的工作，我突然感觉到全所未有的压力感紧迫感，在不打扰张芳浩工作的前提下，我尽可能的请教他，当然主要还要靠自我学习，在工作空隙我查阅各种资料，不断学习关于压缩空气和工业气体方面的知识，以便更好的做好工作。亚铝的这个项目从各个方面考验我的知识是否适应这项工作，包括语言方面的，因为业主供给的资料都是英文版的，这就使我不得不去提高我的英语水平，工作时我经过查阅工具书来帮忙我理解，下班后，我经过学习软件来加强我的英语学习，以便提高我的英语水平。此刻亚铝这个项目还在进行，到此刻为止，我发现我已经适应了这种全新的工作方式，并且我也觉得我有本事继续把这个项目做下去，直到成功完成。

在这三个月中，除了亚铝这个项目外，我相继完成了以下几个项目：中成大厦职工食堂燃气工程、长兴（广州）电子新增空压机房、制冷机房空调项目、广钢南沙气体工程（竣工）、艾派模具新增厂房初步设计。经过完成上述工作，使我更全面的认识到我的工作资料，更使我认识到作为中冶南方一位工程师应当在具备扎实的专业基础下、熟悉的设计软件操作本事的同时，还要具备良好的学习态度和学习方法，并且要敢于多提出自我的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达本事是和领导及同事之间的沟通和提出自我想法的必不可少的。

三个月来，虽然完成了一些任务，取得了一点成绩，但离领导的要求尚有必须差距，我也深知存在一些不足：比如刚来工作时，由于自我的感情问题没处理好，使得不能静下心来专心工作；另外工作主动性发挥的还不够，对工作的后续安排的预见性不够，离领导的要求还有必须的距离；在实际工作上，有时感觉专业知识和经验匮乏，力不从心。但这些缺点与不足，在以后的工作中，我都会注意并加以改正的，主要会做以下几个方面的努力：

1、加强专业知识学习，学习新规范、新技术，不但向书本学习，更要向其他同事学习。

2、加强英语的学习，努力提高口语方面的本事，使自我能尽快能使用英语和业主交谈。

3、尽快的学会使用三维cad设计软件，提高自我的业务本事

4、加强其他方面知识的学习，拓宽自我的知识面，了解更多的新知识，象管理、法律、营销等等。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，期望公司领导能对我的工作态度、本事与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也十分感激公司领导对我信任，给予我这次工作的机会，今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**最新转正述职报告范文完整版范本四**

各位领导、各位同事：

大家好!

我于20\_年x月x日进入公司，开始为期三个月的试用期，届时试用期快满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作安排、工作总结、转正后展望。

一、工作内容

我的主要工作是：1、负责宣传与推销宽带产品;2负责安装与售后服务;3、负责定期的回访客户，进行日常数据汇总和统计分析。

针对以上3点，现在在此详细的阐述一下：宣传做好了，才会有推销的机会。我们一般的宣传就是扫楼、贴单、摆点、发传单。前面两者推销起来有点困难，因为客户看到传单之后都是来电咨询，电话里面沟通有局限性。而后面两者就不同了，面对面的交谈有一种说服力，还摆脱了电话交谈的局限性。安装与售后，也是一个不错的宣传和推销手段!当客户叫你去安装，代表他们已经相信我们的网络，我们可以说服客户帮我们做宣传，推荐给他们的亲朋好友。也可以让客户办理流量更大时间更长的套餐，从而增加我们的业绩量。售后搞好了，网络也没问题了，到时候到期的续费率绝对不会少，怕就怕在，客户有问题而不反应，到期之后就说是我们网络问题而不续费，其实是他电脑问题。而我们却因此丢失了客户，还造成了不好的负面影响。出现这样的问题，就是我们的服务没有做好的原因!所以我们要定期的回访客户。

二、工作安排

既然知道日常工作所要做的事，所以合理的安排自己日常的工作是很重要的事，然怎样才能在有效的时间里做出更多的成绩至关重要。上午一般以扫楼和贴单为主，下午一般为摆点发单为主。因为白天都上班，人很少，摆点发单没什么效果，而天气凉快，扫楼不会太累。下午下班回家的人很多，有意向的人都会留下脚步驻足观望，我们就可以过去介绍一番，还有就是，今天的事今天毕，不要拖拖拉拉到明天，因为我们是无法预知明天将要发生什么。要做到势必成公司下达的任务。

三、工作总结

对工作进行总结，才能从中找到不足，加以改善，争取做到!在这快三个月的时间里，我收获很对，也进步很大。不仅体现在工作方面，也体现在个人方面。我可以有思路有步骤的安排自己的工作事项，每周每月都会写工作总结和工作计划。从而在它的指引下达到预期的目标。这即是对自己负责，也是对公司负责。

四、转正后工作展望

申请成为公司正式员工，是为了今后更好的开展工作，为公司创造更大的价值。我的业务目标是每月都能完成\_\_下达的任务。个人目标是在一年之内成为一个服务站的负责人。为了达到这一目标，我会加倍的努力。加油!加油!加油….相信自己只要肯努力，肯付出，加以时间的坚持，梦想一定会开出灿烂的花朵!以上是我的述职报告，请各位领导审阅。

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！