

上海市中小学学年度课程计划及其说明 上海工作计划(模板9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

试用期的工作报告 试用期工作报告篇一

要做好前台这个岗位的话，就要对前台工作有重要性的认识。这个岗位不单单体现出公司的形象；还是外来客户对公司的第一形象。所以，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。我觉得，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。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。

前台的主要工作是接待客人，转接电话，收发传真、复印做好登记。人员出入也要做个大概了解。

一、上下班时要整理好前台的物品，察看一切电器是否完好，是否关闭好电源。当天看看备忘录还有什么事情要做。前台大厅是随时都要保持整洁大方。每天报纸要整理好。饮用水桶数发现不够时要及时叫罗先生送水。前台所需物品不够时，都要及时申请购买如：纸巾、复印纸等。摆在会客厅、前台大厅里的宣传册不够时也要及时添加。传真机、复印机、打印机没有墨时，要电话通知赵先生加墨。如果前台的物品坏了如：窗帘坏了就要叫维修工维修；如果电话线路有问题就要求助电信局。有什么问题都要想办法解决。

二、接收传真，要注意对方传给谁，问清传真内容，以免接收到垃圾信息，接受到传真要及时转交给相关人员，要查收

传真有无缺漏。如果对方是自动传真，可以不接收。发传真后要注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时要注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。收发传真、复印都要做好登记。如有信件也要及时交给相关人员。

三、前台接待客人，做好这项工作，最重要的是服务态度和服务效率。看到有来访客人，要立即起身主动问好。对第一次来访客人要问清楚对方贵姓，找谁有什么事，了解来访者的目的后通知相关负责人，其中也要了解是否把客人留在前台大厅还是会客室，还是引客到负责人办公室、会客室。接待客人要笑脸相迎，耐心细致，亲切大方。引客入座后倒上茶水，告知客人已通知相关负责人，请稍等。会客室夏天时开空调，冬天开窗，同时要让会客室无异味，空气流畅。

四、转接电话，要注意礼貌用语，使用公司的标准用语：您好！佛山邦普公司！之后问有什么可以帮到您的，问清楚对方找哪位，贵姓有什么事情，了解情况后转给相关人员。熟悉公司内部人员的办公电话短号。如果来电方是作广告、推销、网络这些都是与公司无关的来电就要拒绝。如果有人找李总，要注意对方是不是真的有关公司的事情找李总；如果无法判断可转给祝莹。找李助理、余经理等领导的电话也要问清楚；领导们的电话号码也要记清楚，看到领导来电也可亲切问候。

试用期三个月所作的前台工作，可能工作范围较小；工作内容也比较少。但自己也有不足的地方，工作时集中力不够，会犯迷糊；我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为公司做的多些。

在今年的工作中，我更更要不断提高自身形象，工作质量、效率。还有责任心。

(1) 努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧；巧妙的问答客人。

尽量让每一个客户满意。

(2)加强礼仪知识学习。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。也可以上像美莲凯的课，讲的知识都是很实用的，上了课后会让人更自信，令一个人有气质。

(3)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。

(4)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。

试用期的工作报告 试用期工作报告篇二

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。我很荣幸能成为贵公司的一份子，给我带来很多宝贵的知识经验及美好的回忆。

带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环

个阶段来总结我这段时间的工作。

一、萌芽阶段

在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。

在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常向老前辈们学习，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

二、成长阶段

三、成熟阶段

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉问题。

试用期的工作报告 试用期工作报告篇三

一、基本情况

,男(女) 年 月出生，族□xx县 乡人，毕业□xx年xx月参加工作□xx年xx月任□x年拟任副主任。

二、德才表现、工作实绩和主要特长

1、思想政治素质较好。思想上与党中央保持一致，贯彻执行党的路线方针政策，遵守各项规章制度和法律法规，作风正派。

2、自觉学习政策理论和业务知识，业务水平提高较快，完成各项工作任务。

3、工作积极主动，认真负责，业务精通，踏实肯干，经常加班加点完成工作，尽职尽责。

4、团结协作，尊敬领导，服从安排。

5、廉洁自律。在考察中没有发现有违法违纪行为。

三、不足之处

理论知识不够扎实，有待加强学习。

四、民意测评情况

通过发放民主测评表和个别谈话两种方式进行。

1、发放民主测评表x张，收回x张，优秀x票，称职x票，基本称职x票。

2、个别谈话x人参加，同意任职x人，占x%□

五、考核结果建议

考察组一致认为：工作努力，品行兼优，胜任职位。考察组建议，任职试用期一年已满，正式任职。

试用期的工作报告 试用期工作报告篇四

时光总是悄无声息地从人们的眼皮底下忽闪穿梭而过，转眼之间，我们已经走过了一年，回首一年，我衷心地感谢公司给了我一个好归宿，让我从一个青涩的大学生转变成为一个成熟的公司职员。

自xx年7月9日入司以后，在公司严格要求下，在部门领导和同事们帮助下，思想理论上日渐成熟。特别是通过分厂及班组一系列的学习和锻炼，更加明确了作为一名化工人员在实际工作中要实事求是、勇于进取，争取早日成为一名合格的化工人员。

在学习方面，我先后在大唐唐山技术培训基地、河南省中原大化、山东省兖矿国宏进行学习工作了一段时间。在这些地方培训是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了工作环境，也熟悉了培训实习地的整个操作流程。

我一直严格要求自己，但是，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，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。在此，我要特地感谢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。现在我已经从整体上把握分厂的分厂生产流程。

在生活方面，虽然我在学校里也有师长的关爱与教诲，但总有一种仰承的距离感，缺少家庭特有的温馨。本以为毕业参加工作后，这种人际关系的距离感、层次感只可能加强，但在公司工作让我惊喜地发现自己原先的判断错了。在生活中的实时给我们慰问，给我们安排体育文艺活动，但通过这些小事，让我感到了组织的温暖与关爱也感受到了企业的亲情与人文关怀，而且还让其他人也同样感受到了真正的“以人为本”，感受到了一种有凝聚力的互助友爱的“团队精神”。

我们相信，这些深入人心举措，必将使每一位员工，以更加饱满的热情更加良好的精神状态，积极进取，努力工作，为开创大唐新局面做出积极的贡献。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；第三就是我们的“企业文化—同心文化”和“企业精神—务实和谐，同心跨越”给了我工作的信心。

这是我的第一份工作，这一年来我学到了很多，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！

试用期的工作报告 试用期工作报告篇五

一转眼，三个月的试用期立即过去了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不太乐观，但是收获还是很大的，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

在试用期间，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜悦，也有被拒之门外的难过往事，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得担心，但又有秩序。像我这样一个新人，刚进入公司，就进入一个全新的领域，一切都充满了生疏和好奇。我原来是在__的代理公司工作，主要是负责客户服务及销售的工作，所以我对互联网是有一定的了解，对__也是有一些了解。我是_月_号正式到公司报到上班，刚到公司的第一周，我学习很多关于公司概况及互联网行业概况的知识。

在_月，我正式接管了会员销售的工作，天天的工作都很充实，

主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起去拜访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从查找客户面见客户与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

期间，天天早上的第一项工作就是打开____，查看邮件，然后翻开我的记录本，看看前一天的工作是否做完？今天有什么事情处理，一般我会在当月初统计下2个月的催费情况，一边通知当月的续费，一边通知下月的续费，这样可以基本统计出每月的续费金额，给自己计划出要新注册的金额。还有个很重要的工作就是对客户的回访工作了，对于西安的客户群体来讲要分5个省份，而每个省多少都不一样，所以不可能一次打完，要先在____中查询客户的信息，在__购买的产品，然后计划出天天的电话数量，回访的主要地区，这样会比较顺利的达到预期的效果，但在回访中还是会发明很多问题，比如联系方式不正确，找不到相关负责人等等，其主要原因还是我们的工作做的不到位，所以我认为回访的工作是非常必要的工作。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到____总部去学习培训，虽然时间很短暂，但是收获却是很大，也让我给我熟悉了很多在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践想结合的实战演练，让我对销售工作有一个更深层次的熟悉，同时也累积了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论遇到什么样的艰难，更重要的是自己能能否战胜自

己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法深化学习将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是生疏和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前在校学的是楼宇自动化专业，而此刻从事的工作是销售。对于销售的熟悉也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才干不断完善自我。

自己在过去几个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，钻研产品，提高销售技能，建立客户网络，产品管理。当然，最主要的是对客户的服务态度一定要好之又好。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。惟独在以上几个方面好好加以体会和把握，才干在自己的销售生涯走地更好更远。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁此刻年轻多学点东西多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！