

# 导师转正工作总结 转正工作总结(汇总7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 导师转正工作总结 转正工作总结篇一

我于xxxx年xx月xx日进入公司，根据公司的需要，目前担任xxx一职，负责xxx工作。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有较强的团队协作能力；责任感强，认真完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，目前正考虑报专业班来学习相关专业知识，不断提升自己，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

四、专业知识方面特别是xxx□xxx掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

申请人□xxx

XXXX年XX月XX日

## 导师转正工作总结 转正工作总结篇二

初期有幸参加了为期两个多月的总部培训，在那里聆听了各位领导的课程讲话，学到了岗位操作知识，感受了企业文化。

回到华北以后，在门总及各级领导的关怀下，积极投入到轮岗学习中，尽快适应华北。在轮岗中，把在华南学到的和在华北现场看到的进行对比，好的虚心接受，有改进的积极提出。轮岗结束后，我被分到了库存三部担任高价值领班，负责日常事务，例如每日现场工作安排、对接相关部门、处理异常情况、突发情况合理调配人员、巡库等。每周，我必做工作总结，对问题进行汇总归纳，对下一周做出计划。工作中遇到不懂的虚心向老领班请教，收获很多。

除此之外，培训部还为我们安排了精英培训课程，使得我们这些刚从学校出来的学生能尽快熟悉仓储运作方面的各类知识。公司唯他命图书馆也为我们提供了不少仓储方面的书籍，在工作之余我们还能及时补充精神食粮。

在接下来的工作中，我会更加严格要求自己，努力学习仓储运作知识，保质保量地完成工作任务，积极思考，为华北仓更好的发展贡献自己的力量。

## 导师转正工作总结 转正工作总结篇三

作为销售助理，我的工作无疑是合格的，因此我才能够因为在短短的三个月试用期内表现良好而成功转正。在得知这个消息以后，我在第一时间便向家人告知了这件事，分享我的喜悦与激动，他们也嘱咐我在接下来的日子里好好工作，多听老板的话，其实在试用期之前我并不是秀的那一个，但是我确实最能坚持的那一个，或许因此我才能够成功转正吧，因此我要对这段时间的工作做一个总结。

其他公司的销售助理的工作内容是否和我一样，尚且不知，但是我的工作便是辅助销售经理来管理销售部门的工作。首先每天早上来到公司以后，我要清理客户资料库，向专门的部门申请资料下发，然后给每一个销售员工一定数量的客户资料，然后督促他们工作。每天下班之前，我要整理好销售员工的工作情况，以表格的形式统计好客户的回应情况，汇总以后上报给经理，然后每周三我都要设计几个小游戏，利用午休的时间调动大家的情绪，让销售员工不要陷入工作压力之中。然后每周我会挑一个时间开一个例会，带大家听优秀员工的录音，并分析落后员工的不足与解决方法。虽然是销售助理，但我感觉自己的工作仿佛是副经理一般。

在试用期间，我们部门成功有11名员工毕业到了一线销售团队，而且每名员工都获得了至少三个订单。我办理了四批共50名实习员工过得入职手续与培训，负责了156次的培训课程。当然，也有比较遗憾的，我办理了7名员工的离职手续。

首先是销售员工的培训课程，第一次我是错漏百出的，由于教学课件的遗失，我竟然白白浪费了一节课什么都没做，这让经理对我的表现很不满。我们部门有三个单子被其他销售部门抢走了，这个问题我负有一部分的责任，如果我能够及时将员工的客户资料纳入保管资料库的话，就不会发生这样的损失了。

销售助理这个职位是销售员与销售经理之间的桥梁，因此我应该做好自己的助理工作，争取为公司培养出更多优秀的销售员工，我想这就是我的使命。其实与我同一批的销售助理还有三个，但后面有两个人坚持不下去离职了，我和另外一人成功转正。其实转正并没有什么秘诀，做好自己的本职工作就行，最重要的是要能够一直坚持下去，不动摇自己的决心。

## 导师转正工作总结 转正工作总结篇四

一、认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规，执行行领导下达的各项工作任务，及时完成工作指标，创建一流的窗口一线员工队伍。

二、时刻不忘学习，提高自身素质。营业部内每星期四都会组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。在平时办理业务中若遇到类似学习过的业务问题，处理起带来了很大的方便、也提高了办业务的效力。扩展领域，不断学习新的业务知识，在此我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。工作之余，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

三、尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守银行的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。

四、以“客户满意，业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的重大，不敢有丝毫的松懈。因为我们的一言一行，能代表农行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导：

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的银行从业人员。

路还很长，需要努力的事情还有很多，尤其是我所从事的理财岗位还没形成一条完整的模式，需要我们共同努力。新的一年，我行的个人业务会不断完善，我将紧紧跟随行的领导，不单单销售我行的业务，让看客户对我行有新的认可。

## 导师转正工作总结 转正工作总结篇五

距离自己正式的展开工作也已经是度过实习期了，很开心能够在领导的指导下成长，并且收获到这次的转正资格，这一方面是对我个人能力的肯定，也是让我能够持续在这样的岗位上坚持下去的动力。

在这份销售的工作中，我也是渐渐的有让自己慢慢的去适应这样的生活，从最初的销售培训中我也是完全的明白了这样的生活，更是从中有感知到自己努力的方向，这也是让我在自己的工作期间更加投入的一点。越是工作就越是对自己的生活有非常大的感悟，同时我更是知道自己是需要很多的时间，很多的精力去让我可以在工作期间有更大的提升，对此我也渐渐的明白自己在这样的环境下定是可以有非常大的成长。

对待工作一直都是非常的积极上进，更是时刻都在努力让自己的生活变得更加的精彩与不一样。每天做得最多的事情就是与各种不同的客户进行商讨，去了解他们的喜好与关注的方面，更是慢慢的在与人交流方面得到了很大的提升，同时对于我的工作也是有较好的完成度，这一切都是让我感到非常欣慰的地方。销售人员的我也是基本上在自己的任务上去投入特别多，并且更是让每天的工作都很是开心与满足，

所以更是让我对自己的生活有极大的感悟与进步。

工作的过程中也是慢慢的融入到了我们的整个销售群体，同时我也是对自己的工作状态有更好的把握。当然在我们的销售员中大家也是在一定程度上上的相互帮助，平时的感情也很是不错。虽说工作都是看个人的业绩，也就是竞争关系，但是大家在平时的工作中还是会相互帮助，努力达成规定的销售业绩。如此这般的工作关系，真是让我感到非常的幸福与满足，更是在这样的工作环境下有更多的感悟与了解。我相信大家这段时间相处的感情是断然不会改变的，更是越来越深。

马上就该转正了，对于以后的工作我还是会坚持这样的工作状态，努力让自己去完成好自己的工作任务，并且让我的客户们都能够对我非常的满意。同时我更是非常的相信自己能够在这样的阶段中得到最好的成长。同时我也完全的相信自己能够做好每一件事，也让自己的能力得到最大程度的提升。

身为销售人员，我的工作更多的是为他人服务，所以我更是会努力的提升自己的服务思想与技能，让我的客户都能享受到我最棒的服务，并且我更是为自己的业绩去不懈努力。我相信自己能够在工作中得到更好的成长！

## **导师转正工作总结 转正工作总结篇六**

本人于20xx年9月13日进入公司，担任品管部经理一职，至今已满一个月。

首先非常感谢公司领导对我的信任，给我提供了平台，给予体现自我、提高自我的机会。在这一个月来感谢领导和各位同事在工作上对我的指引和帮助。融洽的工作氛围让我很快融入了公司这个大家庭。

### **一、积极配合各个项目工作**

4、配合各个服务中心定期组织的专业培训，提高员工业务技能；

5、汇总各服务中心品质检查得分，编写江宇物业服务质量月报。

二、推行“三全”管理模式，注重管理实效，规范管理机制。

“三全”管理模式，即“全员管理、全程管理、全效管理”，它是物业管理服务过程控制的一种有效手段。9月份编制了《服务质量检查管理办法》、《加强投诉管理》、《夜间查岗制度》等管理办法、文件的初版。在今后的工作中，我们还将全面进行导入和推广。通过全员管理和参与，全程监督和控制，全效的质量保证，形成了一个环环相扣的物业管理运行模式。“三全”管理模式还扩大了物业管理的服务领域，加强了与业主（使用人）的感情沟通；使服务更为细致，反应更为快捷；使物业管理无疏无漏，让物业服务有质有效；使物业公司的人员更精简、工作更高效。同时提高了公司管理效率、物业服务质量和水平。

三、日常品质检查

每月定期组织公司品质检查，严格贯彻公司品质检查制度，做到公平、公正，截止目前完成各类品质检查11次，质量不符合项63单，在整改期限内，已整改完成25单。

以后的工作如何做？怎样做好一个合格又称职的“江宇物业”品质部经理？

首先应该认清角色、摆正位置、行权而不越权，到位而不越位，认真履行好本职工作，具体概括为“一个原则”、“二个中心”、“三个转变”、“四个做到”。

“一个原则”就是为公司分忧，为业户提供更优质的服务，

以公司领导提出的工作要求、工作标准为原则，并以此作为全部工作的出发点和落脚点。

“二个中心”就是围绕服务与管理两个中心，突出服务意识，以服务促管理，以管理带服务，提高自身和部门的业务素质，搞好队伍建设。

“三个转变”就是实现由管理型工作向服务型工作的转变，由事务型工作向精品型工作的转变，由“打工仔”型思维向主人翁精神的转变。

“四个做到”就是：

第一、提高自己的综合素质；

第四、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用感召部门、影响部门、带动员工，增强“品质部”的凝聚力、战斗力。

在江宇物业工作的一个多月的时间里，我切身感受到了这个团队的优秀与超前的发展理念，我渴望在这样的团队中得到发展，我认为我已具备本职岗位的基本素质，特提出转正申请，希望早日成为江宇物业的真正一员，用我所掌握的知识，与大家一道创新，共同托起江宇物业光辉灿烂的明天。

此致

敬礼

申请人：



## 导师转正工作总结 转正工作总结篇七

我是刚来学校不久的一名新老师，在这辛苦而又忙碌的半年里，使我自己成长了很多，在和同学们的相处中，让我感受到了学校的温暖和同学们的热情和拥戴，我感到非常的荣幸。

20xx年，对我而言是一个新的开始和一个新的起点，而对同学们来说，从学习上，是一个大的转折和磨砺。作为一名语文老师，再加上我又是一名新老师，曾经有一定的迷茫感，但同时这也是一件好事，促使我用更多的时间去学习研究新的课题，以便能够更好的来传授学生。

不但备教材备教法而且备学生，根据内容及学生的实际，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如；了解学生原有的知识的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施；解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。认真写好教案，每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主导作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。课堂上讲练结合，布置好课后作业，作业少而精，减轻学生的负担。

做好课后工作。认真批改作业，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有放有失。

上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法。积极参与

听课、评课，虚心向同行学习，博采众长，并邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。培养多种兴趣爱好，到图书馆或上网博览群书，不断扩宽知识面，为教学内容注入新鲜血液。

教育学是一门专业的理论课程。为此，我在教学工作中注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。平时还培养学生的自由表达能力。

在接下来的教学 and 工作中，我会更加努力，更加勤奋，以一个全新的面貌来迎接下学期的教学工作。