

最新乡镇试用期人员个人工作总结(通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

乡镇试用期人员个人工作总结篇一

年初以来，在乡党委、政府的统一领导和上级民政局主管部门的大力支持下，以“上为政府分忧，下为百姓解愁”为宗旨，以依法管理全乡社会事务、保障人民群众基本生活权益为己任，紧紧围绕改革、发展、稳定的大局，开拓创新，扎实工作，各项工作取得积极进展，为构建和谐三角做出了积极的贡献。半年以来，主要做了以下工作：

(1)开展春节期间送温暖活动，把党和政府的关怀送到困难群众优抚对象的家中，为了使全镇困难群众过上一个祥和的春节，我们按照上级的要求及时提前做好了困难群众的调查摸底及所需物资的预测，向县民政局申请了一批冬春救灾物资及冬春救助粮食，为庞贵财等450余户的困难家庭，赵成友等37户的五保户，为黄通甫等16户优抚对象等共发放大米7500斤，棉被100床，男装保暖衣裤80套，女装保暖衣裤40套，男装冬衣裤20套，男装保暖上衣30件，女装保暖上衣30件，毛毯16床。

(2)积极开展困难残疾人和重度残疾人两项补贴的宣传和发动工作，截止目前，共为我乡办理了49名困难残疾人生活补贴和办理了21名重度残疾人护理补贴，做到认真核对，把我乡符合残疾人两项补贴人员全部纳入国家政策优惠中来。

(3)积极开展五保户摸底排查工作，全面了解五保老人的生活情况，今年上半年，共排查出两户4人不符合五保条件，并及时清退。

(4)积极开展80岁老人高龄补贴工作，20__年底积极开展80岁老人摸底和排查，积极宣传和发动村委干部通知80岁以上老人本人或者其家属办理80岁以上老人高龄补贴，截止目前，全乡共有135名老人办理了80岁以上高龄补贴，其中80-89岁有112人，90-94岁19人，95-99岁有4人。

(5)积极开展敬老院与学校置换的各项工作，先后到敬老院动员老人暂时到桐木镇敬老院或者头排镇敬老院居住，并带来部分老人到桐木镇敬老院参观，但由于部分老人不适应桐木镇炎热天气不愿搬迁后，主动找学校校长协商在三角找地方暂时给敬老院老人居住，目前已完成了敬老院的搬迁安置工作。

(6)一丝不苟的做好城乡低保和农村低保的审核调整、公示及上报工作。今年上半年从三月份以来，充分利用精准扶贫的成果，结合《自治区民政厅关于印发全区开展低保救助专项整治工作方案的通知》(桂民电【20__】7号)的要求，开展在享低保对象“大排查、大清理、大整治”专项整治工作，截止目前，1-6月份排查停保26户50人，因出嫁、死亡等原因排查减发15户15人。低保工作任务重，由于人手少，工作繁多，民政工作本身就很重，但本人还要兼职乡统计工作、武装干事工作及包村工作，低保排查一直未能做到“大排查、大清理、大整治”。我乡低保仍存在大面积的抽保、错保、拆户保、骗保等现象，对于生活好转的家庭，低保户又不如实反映其家庭收入，村委一级未能敢于向乡一级民政办上报，乡民政办由于人手少，而且要兼顾乡其他工作未能及时了解掌握低保户的家庭收入，造成普遍存在低保户进来易清退难的问题。

二、下半年工作打算

(1)一是充分利用村委干部、包村工作组及各屯屯长的力量，并向乡党委政府申请增加民政工作人员，全面开展全乡在享低保对象“大排查、大清理、大整治”专项整治工作，结合精准扶贫的成果，对于识别为不是贫困户的低保对象，以及被识别为贫困人口但还没有纳入低保范围的对象，全部进行复核复审，精准确定农村低保对象，做到“应保尽保、应退尽退”。二是充分利用上半年低保新申请评议的机会，开展在享低保对象重新召开民主民主评议，对于不符合低保条件的对象要100%清退，一户不进。

(2)对全乡散养的五保户住处，一户不漏地上门调查一遍，由于汛期的到来，对危房进行维修，确保其人身安全。

(3)做好“八一”走访慰问优抚工作，做好汛期期间人员值班，确保灾情统计及时上报。

(4)做好20__-20__年冬春救灾的调查摸底，为群众排忧解难工作打下基础。

(5)积极配合乡有关部门，做好信访维稳工作。

(6)积极圆满乡党委政府交给的各项工作任务。

乡镇试用期人员个人工作总结篇二

一、党委政府重视、保学控流工作成绩显著

1、党委政府制定“__镇保学控流”工作实施方案和党政领导挂点联席学校制度，确保每个学校有一名班子成员联席工作。

2、驻村干部根据党委政府的工作安排，深入基层，进村入户做流生返校工作，工作进展情况在干部会上进行汇报。

3、通过努力，我镇小学阶段年辍学率控制在0，初中阶段年

辍学率控制在1.1%以内，低于上级要求2%以内。

二、整治校园环境，营造良好教书育人环境

一是对学校校舍安全的检查，

二是对学生学习生活中的安全检查，

三是对中小学各食堂的食品药品安全的检查，四是对校车、拐的装载学生现象的检查，保持了今年学校无安全事故的出现。

2、今年，综治办对全镇的网吧、游戏室以及校门口的摊点进行了一次整治，杜绝了学生上网现象。

3、我镇中小学严格按照上级要求，不对学生进行乱收费，一旦发现，将严格处罚，杜绝了乱收费现象。

4、今年没有发生侵害师生合法权益的事件。

三、舍得花钱，努力帮助学校改善办学条件

1、__镇党委、政府对教育非常关心，为改善学校办学条件，积极筹措资金，舍得花钱，为教育投资、引资投工投劳达万元并引进捐赠资金对__小学、__小学进行改造，同时要求__实业投资__镇中心幼儿园。

四、引进希望工程，扎实开展扶贫助学活动

1、__镇建立了扶贫助学基金，今年对18名特困生进行了扶助，资金达 万余元。

2、引进捐赠资金 万元改建__、__小学进行改造，同时向上争取资金兴建__中心幼儿园。

五、加强幼儿园管理，确保了办园的安全

1、分管领导同小学校长经常到__街道及乡村进行检查，如发现有违法办幼儿园的一律限其取消，对符合网点布局的则督促改善办学条件，按正规程序申报办园。

2、对已申办的幼儿园能经常进行检查，发现不规范的地方限其整改，并在期内进行督促落实，有效地促进我镇幼儿园的规范管理，没有发生幼儿园的安全事故。

总之，一年来，党委、政府切实履行了对教育工作的职责，取得了可喜成绩，但是与上级要求还有差距，还有待于加大力度，不断改善办学条件，不断地创新履行好自己的职责，使我镇的教育教学质量不断地提高，为保持教育工作走在全县的前列而不懈的努力。

乡镇试用期人员个人工作总结篇三

尊敬的领导：

我于2019年5月4日成为广东李阳文化教育发展有限公司全球编辑设计中心中学教研室的一名试用员工，到现在三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

虽然是第一次接触编辑这个职业，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业精神，让我很快喜欢上了这份工作。同时，公司提供的一系列完整的培训课程以及公司许多老同事和资深编辑的无私帮助和耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了编辑出版的流程，为以后能快速地上手工作打下了基础。

总结三个月的工作：忙碌伴随着充实，学习伴随着收获。在主任悉心的培养下，我从最基本的一些校对工作做起，踏踏

实实的学习，一步一个脚印的前进，到现在已经能够比较独立承担一些项目。其中主要完成的项目有：《高中单词速成》（第一级）初稿编辑、《高中单词速成》（第三级）初稿编辑、《高中单词速成》（第二级）初稿一校、《2019年江苏夏令营牛津英语专用教材》基础班初稿二校、《中考听力突破》（第二版）成书校对及监听、《中考听力突破》（第三版）再版编辑、《初中英语听力突破》（七年级全册）第三版成书校对及监听、《初中英语听力突破》（八年级全册）第三版成书校对及监听。可以说，这三个月的工作对于我来说是意义重大的。

在中学教研室的工作中，我严格要求自己，认真及时做好主任布置的每一项任务，碰到有不懂和不清楚的问题就虚心向主任、王媛姐和阿霞学习请教。同时，我也积极学习新知识，新技能，注重自身发展和进步，不断提高和充实自己，希望能尽早独立承担完整的项目，在工作中独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免会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长、不断成熟。在此，我要特别感谢本部门的刘主任、王媛姐和阿霞对我的入职指引和帮助，感谢她们对我工作中出现的失误和不足的提醒和指正。

虽然三个月时间不算长，但我已经深深被报社良好的企业文化氛围所吸引。报社的领导注重人性化管理，工作环境宽松，在这样的氛围中，可以极大地激发我的自身潜力，使我以更积极的心态投入到每天的工作中。

我深知作为一名编辑，不仅需要有耐心、细致的工作态度，还要具有较强的责任心，能够为自己所编辑的书籍负起全部责任，并在工作中不断进取，努力提高自己的业务素质和专业素质，力争使书籍的质量登上一个新的台阶，为公司的发展打开一个更加广阔的渠道。我深信我一定能做到这些。

这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展和美好前景，我感到骄傲和自豪，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！

两个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心——虽然我坚信自己不是锈铁！

在这两个月期间，我有20天的时间在车间实习，熟悉产品，第二个月开始，进入办公室熟悉业务跟单流程。两个月来，我认真遵守公司的各项规章制度，自觉、有效得完成自己经手过的每件事情。并对自己每天看到、听到的新的项目进行总结归类。同时也坚持写工作日记(对自己负责的客人的单子的情况及时的记录)。我一直本着“当天的事情，当天做”的原则，对自己所经手的事情负责，更对公司负责。经过20天的车间学习，我能独立制作我司生产的很多常规产品，能辨别产品是否合格，知道怎样做产品会看起来更美观(小技巧)。在车间的工作实习总结，之前我以每个车间一个总结的方式上交给部门经理了，这里就不做进一步的总结。以下我想对我在办公室期间的学习进行总结。

- 1、还没有真正容入温州佩蒂这个大家庭中。对很多公司其他同事的话题，了解不多。这也许是因为刚来这边的关系，很多思想还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。
- 2、对发货和船务这块还没有机会操练，整个跟单少了这个环节，似乎就不完整了；
3. 对公司的生产运做还了解得不够。尽管现在的工作存在这些瓶颈，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

就总体的工作感受来说，我还是比较满意。只是也有某些时候，会有点觉得操作没头没尾的感觉。有些事情好象是做了个头，但是这个尾到底怎么样呢？有些事情干脆是中间，很傻瓜地操作着。

短期内，我在公司的目标是：我希望自己可以更快、更多的接手不同类型的单子，可以进行全程跟单。加强和公司其他成员的沟通了解，成为一名优秀的跟单员。

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满意。

乡镇试用期人员个人工作总结篇四

__年，__镇扶贫开发工作在镇党委政府及上级主管部门的关心、支持下，把党的各项方针政策落到实处，使得全年工作得以顺利开展，圆满地完成了上级下达的各项工作任务 and 指标。近年来由于受历史发展因素的影响和地理条件的限制，基础设施落后，科教、文化、卫生备件差。经济收入来源少，产业结构单一，以种植烤烟、玉米、水稻和家庭式养殖业为主，但由于土地少、技术落后，农民经济收入有限；严重制约了农村经济、社会的发展。__以来我镇按照“到村入户，整村推进”的原则，以贫困村为主战场，贫困户为对象，坚持“项目到村、资金到户”的方针，立足本镇实际，发挥自身优势，依托项目拉动，加大基础设施建设，通过上级扶贫部门的大力支持和全镇广大人民群众的共同奋斗，扶贫工作取得了显著成效。

一、__年工作总结

(一)省级重点村工程建设

按照省、市、县下达的__镇__年省级重点村建设项目的任务指标，提高认识，加强组织领导，积极组织实施。下龙井村全村总人口73户317人，耕地面积1563亩，人均有粮470公斤。具体建设项目包括：投资16.3万元硬化村庄道路5条2850平方米；投资9.3万元新建蓄水池1个60立方米，铺设管道3.1公里；投资0.8万元，改造中低产田地20亩；种植经济林果核桃255亩改良基本农田地25亩；投资0.3万元建标志碑1座。该项目总投资26.7万元，其中省级扶贫资金15万元，群众自筹11.7万元(含群众投工投劳)。目前该工程已全部建设完工，预计今年年底完成竣工验收。

(二) 贫困人口反贫率控制工作

加强领导，采取措施严格控制贫困人口反贫率。一是：通过突出抓好基础设施建设，千方百计帮助贫困农户改善生产、生活、生存环境，不断促使农民群众增收致富；二是坚持因地制宜搞好产业扶贫工程，为农民发展生产、增加收入创造条件，不断增加农民收入。三是加大培训输出农村剩余劳动力转移力，逐步提高农民工素质，加大农村人口的转移力，实现转移脱贫。严格控制因自然灾害、因上学、因病残而反贫的比例，__镇__年贫困人口反贫率为3.5%。

二、农村致贫因素及存在问题

(一) 农民文化素质低、观念保守致贫。文化程度是导致贫困的重要原因，家庭主要劳力文化程度越低，家庭人均收入越少，越贫困。缺文化必然导致观念的落后，观念落后是贫困的根源。贫困地区不少农民对商品经济至今还很不习惯，他们一贯视农为本，宁愿守着土地受穷，也不愿冒险出外经营工商业；许多农民听天由命，消极悲观，缺乏信心和勇气，把希望寄予“老天爷”风调雨顺；依靠国家支持，救济的“等靠要”思想非常严重，视吃救济、拿补贴为理所当然；观念保守，不愿接受新技术，甘愿受穷。

(二)缺耕地致贫。土地是农民的命根子，主要经济收入依靠单一的种植业，由于耕地少、技术落后、农民文化素质差，不能适时进行农业结构调整，从种植业获得的收入自然就少。

(三)农业保障体系不健全致贫。由于自然条件恶劣，农田水利基础设施建设滞后，农业抗御自然灾害的能力弱，绝大部分地方仍然是靠天吃饭；农村专业协会数量少，涉及领域不广，带动能力不强，信息渠道不畅，农民文化程度低，驾驭市场能力弱；投入到农业实用技术上的培训费十分有限，加之农技推广体系不健全，农民缺乏实用技术，农民增收十分困难。

(四)自然灾害致贫。因灾贫困是目前绝对贫困最根本的原因，对这种贫困，脱贫速慢，是比较难以改变的一种贫困。

(五)因病、残致贫。农民还没有享受医疗保健待遇，农民看病治病，都是自己负担，一年中是一笔不小的开支，如果病稍大一点，一般农民的家庭都承受不起，贫困家庭更是承受不起。在贫困地区，农民收入本来就少，农民家庭成员中，如果有人生大一点的病，就会给贫困的家庭带来更加贫困，如果是大病，只有听天由命。另外家庭中成中有残疾，也是导致家庭贫困的根源。

(六)因上学致贫。虽说我们国家的小学、中学都是义务教育，但贫困地区财政收入少，用在学校上开支也比其它地区少，为了维持学校正常开支，有的学校采取增加收费来保证学经费缺口，如果贫困地区一个家庭中几个孩子都上学，对收入不高的家庭来说，是一笔不小的开支，会导致家庭的贫困。对一个贫困家庭更是无法承受的，要想上大学，只有依靠借债，那么，这些家庭的生活肯定是走入贫困的境地。

三、__年工作计划

针对我镇的贫困现状，抓住农村扶贫开发工作机遇，不断创新工作方式，积极争取各类扶贫资金，精心组织实施扶贫项

目，扎扎实实地搞好扶贫开发工作，努力使农民收入稳步提高，群众贫困发生率逐年下降，基础设施建设不断完善，农村支柱产业逐步形成。

(一)积极调整工作思路开展扶贫工作。即：在扶贫目标上，由主要解决贫困人口的温饱问题调整为解决生存问题和提高发展能力相结合，努力构建“和谐农村”；在扶贫内容上，由主要解决贫困人口吃穿问题调整为既解决吃穿问题又解决教育、科技、文化、卫生等问题；在扶贫投入上，由分散使用资金调整为整合资金集中力量解决一些突出问题。

(二)突出抓好基础设施建设。充分利用国家进一步增大扶贫资金投入的机遇，集中人力、物力、财力，坚持不懈地大搞农田水利基本建设，抓好农村村道公路的建设，千方百计帮助贫困农户改善生产、生活、生存环境，不断促使农民群众增收致富。

(三)坚持因地制宜搞好产业扶贫工程。一是以市场为导向，因地制宜地发展有特色的种植、养殖业；二是要将提高农民科技文化素质作为全镇扶贫开发的重要工作，实行农科教结合，依靠科技进步，发展特色农业；三是按照产业化发展方向对我镇现有的产业实行贸工农一体化经营，形成有特色的区域性主导产业，提高农业综合效益；四是充分尊重农民生产经营自主权，注重示范引导，帮助农民切实搞好信息、技术、销售服务，为农民发展生产、增加收入创造条件，不断增加农民收入。

(四)进一步加大劳务开发扶贫力。实践证明，劳务开发收入已成为农民增收的主要来源。为此，我镇将在各村开展不同类型的劳务技能扶贫培训，逐步提高农民工素质，加大农村人口的转移力，实现转移脱贫。

乡镇试用期人员个人工作总结篇五

加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在领导的几次会议上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案,.通过公司对专业知识的培训与操作,这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然付出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

在各位领导及各位同事的支持帮助下,我不断加强工作能力,本着对工作精益求精的态度,认真地完成了自己所承担的各项工作任务,工作能力都取得了相当大的进步,为今后的工作和生活打下了良好的基础,现将我的一些销售心得与工作情况总结如下:

销售心得:

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳,对客户予以肯定态度,学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼,扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了

解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。