

# 2023年转正述职报告开场白(汇总6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 转正述职报告开场白篇一

各位领导、各位同事：

我是北京冠xx地产咨询有限公司商务部总监助理杜xx，我于20xx年10月21日进入公司，开始为期三天的无薪试用，20xx年10月26日正式进入试用期，届时试用期已满一个月，特向公司提出转正申请。下面我主要就我的工作内容、工作目标、执行计划、执行效果、执行总结及转正后工作展望五个方面进行汇报：

进入试用期以来，我的工作主要是：掌握按揭贷款的相关知识，并给销售部人员培训；协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料；及时更新销售状态的记录。

有目标才会有前进的方向。在试用期中，我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭贷款的知识；在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料；确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计一致。试用期中，我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项。

为了实现工作目标，我的执行计划如下：

- 1、工作前三天上网搜索按揭贷款的相关知识，并整理成资料。

2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成ppt□培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。

3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。

4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭贷款的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、有理有据。

5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。

6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

“华人管理教育第一人”余世维曾经说过“决战商场，赢在执行！”这说明了执行力在工作中的重要性，换言之，一个人的工作业绩和他对工作的执行情况是密切相关的。现将我对工作的执行情况总结如下：

1、我超额完成了“无薪试用”的工作任务。刚进入公司，李总给我出了按揭贷款的八个问题，包括按揭贷款的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭贷款还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，

要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭贷款的八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

2、就按揭贷款的知识，我先后对销售部人员进行了两次培训。第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭贷款的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的. 实际问题。为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

3、我协助我们的首位按揭客户在18天内准备好了按揭资料，比预定目标提前了2天。刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复印、造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。同时，为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭

的条件》、《办理按揭资料清单》、《办理按揭的流程》、《分红证明》（模板）、《企业经营情况报告》（模板）、《工资表》（模板），这些材料整理的详细、具体、清晰，给办理按揭的客户减少了许多麻烦，必定提高办理按揭的效率。另外，由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细，所以得到了工行宋经理的高度评价，并向我索要，当作了他工作的参考资料；通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往，我给他们留下了良好的印象，他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

4、我根据认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表。现在，我负责销售状况的记录、更新、上报，有新的认购信息或签约信息，我会及时记录，从不怠慢，并认真核对，因此确保了各项信息的一致。

5、届时，我正在协助按揭客户准备办理按揭的资料。每个客户的情况都不一样，协助每个客户准备资料对我来说都是极大的考验。接下来，我将针对每个客户的具体情况整理出解决问题的方案。在整理的过程中，反复思考，找出最佳的解决办法。这样做不仅可以提高办理按揭的效率，而且可以提升我的思维能力。

“对工作进行总结，才能有所发现，有所创新，有所前进。”尽管我工作时间仅有短短的一个多月，但我在工作中却有很多的收获，自己的进步也很大，不仅体现在业务方面，而且体现在个人方面。

首先，我圆满完成了在试用期中制定的业务目标。我给销售部人员进行了按揭贷款知识的培训，并起到了良好的效果；我协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料用了18天，比我的计划提前了两天；另外，我所统计的房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计各项资料完全一致。

其次，为了今后更好的开展工作，我掌握了必备的专业知识和技能。现在，我熟练掌握了按揭贷款的相关知识。通过深入学习，我还了解到“钱是有时间价值的”“名义利率指的是年利率，实际利率指的是月利率”，“客户作按揭贷款的原因之一是理财的需要”等。另外，通过为我们的首位按揭客户准备按揭资料，引起了我的许多思考。例如，相对于购买住宅而言，购买商用房办理按揭所需资料更加繁琐。为什么呢？我们的资料繁琐主要体现在：是企业法人代表或股东的话，另需提交公司资料，包括营业执照复印件、税务登记复印件、机构代码证复印件、验资报告复印件；另外，资料要求更加规范，如须提交企业完税凭证、企业或个人对账单。银行为什么会这样要求呢？第一、我们这个项目是商业地产，购买房产需要资金比较多，另外还款年限不能超过十年，限定了每月的还款额比较多；第二、在购买我们的房产之前，我们的按揭客户大多都有不少的贷款；第三、归根结底，银行关心的是按揭客户的偿还能力。当然，只要有证据证明个人或家庭的可支配收入能够达到银行要求，即可不提交公司资料。

再次，现在我可以有思路、有步骤的安排我的工作事项。每天我都会写工作计划，在工作计划的指引下安排自己的工作，并且能够达到预期的目标。

另外，在与工行的曹主任、宋经理，房管局备案科负责人交往时，我非常注意自己的言行举止，因此，为公司和个人塑造了良好形象，给他们留下了非常好的印象，对我的业务开展而言，必将有很大的推动作用。

在个人方面，进入公司以来，我的工作态度一直都很端正，一方面是自己负责，一方面是为公司负责。主要体现在：1、严格遵守公司的规章制度，从未迟到、早退、旷工，也从未请过假。2、在规定的上班时间内，如果我没能完成既定的工作任务，我会毫不犹豫的选择加班，我一贯主张“今日事，今日毕”，并且一直在践行；即使既定的工作任务完成了，我

也会选择自己给自己加班，因为我知道，我来公司的时间还很短，而需要我学习的东西还很多；3、我每天都会给自己制定工作计划，并且积极主动的去完成它。

由于大学的时候学的是法律专业，所以在工作之前我没有对房地产方面的知识进行学习。刚来到公司，我的工作的内容可谓是我知识领域的空白。为了在最短的时间内胜任我所担任的工作，我根据自身的情况，广泛学习按揭贷款的知识，并从中筛选有用信息，及时吸收消化。对于按揭知识的掌握，我经历了三个阶段：从广泛学习到有针对性的学习，从有针对性的学习到对理论知识熟练掌握，从对理论知识的熟练掌握到活学活用、举一反三。

尽管我在试用期中有很多的收获，取得了一定的成绩，但我也清楚的认识到我还存在许多不足，如：刚从学校毕业，社会经验不足；尽管掌握了按揭的知识，但还不能做到活学活用；刚接触按揭贷款、合同备案的知识，还不能站到一定的高度分析问题、解决问题，针对这些问题，我也做了分析，主要原因是我接触这方面的工作时间短、思维不系统造成的。为此我也制定了解决问题的方法：从点滴做起，从小事积累，端正学习态度，遇到问题及时解决，利用各种途径搜索有价值的信息进行学习，并理论联系实际，做到举一反三。

我申请成为公司的正式员工，是为了今后能更好的开展工作，为公司实现更大的价值。转正后，我的短期业务目标是：在网上合同备案系统开通五天之内完成按揭客户的合同备案，在合同备案后的15天内为我们的22位按揭客户办理好按揭，按揭客户的余款全部回款到账。

为了实现业务目标，我的工作计划如下：

- 1、在网上合同备案系统开通的5天之内完成按揭客户销售合同的备案。合同备案的流程在试用期初期我已掌握，只要我们网上合同备案的系统开通，我可以牺牲自己的休息时间进

行加班，在当天将按揭客户的信息提交，并催促房管局合同备案的负责人审核，审核通过，我们将在第一时间进行合同打印，并通知按揭客户在两天之内来公司换签有编号的合同。另外，通过多次交往，我与市房管局合同备案的负责人建立了良好的友谊，这将有助于合同备案工作的开展。

2、在合同备案后的15天之内为按揭客户办理好按揭。现在销售部人员正在通知各自的客户准备办理按揭的资料，我的目标是在合同备案的三天之内按揭资料能全部准备齐全。我预计市区工行审核通过需要两天、市工行审核通过需要三天、房产办理抵押、评估公司出具评估报告需要两天、处理突发事件需要五天，共计十五天我们将顺利为按揭客户办理好按揭贷款，并让银行放款。

因为喜爱，所以坚持；因为坚持，所以喜爱。不可否认，我喜爱这份工作，也喜爱这个团队。同时，我还把北京冠智当作了自己的“家”，为了把“家”打扮的更漂亮，我有义务去努力的工作。我坚信：只有不懈努力，才能不断超越。努力改变命运！

以上是我的述职报告，请各位领导审阅。

述职人：

时间：

## 转正述职报告开场白篇二

尊敬的领导：

我是\*\*，\*\*年毕业于\*\*二中，\*\*年入\*\*学院，在前三个月工作中，我对集团公司产生了深厚的感情，这种感情来自于贵公司对我的培养，来自于全体同事对我的信任和帮助，集团的快速发展，振兴壮大，使我有坚定的信念一直而努力工

作着，现在，我向各位领导述职，请给以审议。

光阴似箭，岁月如梭，转眼间三个月试用期已到，回顾工作，反思不足，思考下一步打算，非常必要和及时，来\*\*物业集团工作已三个月，三个月的时间说长不长，说短也不短，在即将转正的时刻，我回想起这三个月的点点滴滴，心中感触良多，此时的转正述职报告可以说是对过去三个月工作的一次总考核。三个月以来，在上级领导和同事的共同支持和帮助下，本人有了很大的进步并也为大愿文化园贡献了一点微薄的力量。这三个月，对于我来说，是非同寻常的三个月，在和集团各级领导的带领下，我对集团有了各方面的学习和认识，现将三个月的工作汇报如下：

（一）紧张的集训结束后，于5月1日正式进入大愿文化园的试用期阶段。首先让我对贵公司的各方面规章制度的学习和认识以及对园区的各方面的工作环境熟悉，有了进一步的的了解。

（二）采取以老带新的方法，将我安排到园区出口岗亭执勤，我从小区一个陌生的阶段到了解，到作为小区安保中的一员，充分认识到该如何运用自己的方法和结合班长经验去做好岗亭执勤情况。

通过三个月的融入和磨合，我基本上适应了贵公司的工作环境和氛围，在这个适应过程中，我有以下几点体会。

（一）必须树立端正的工作态度和勤奋的敬岗敬业的精神热爱自己的本职工作，能正确、认真的对待每一项工作任务，按照公司的要求，在工作中能够采取积极主动，能参加集体各项训练，认真遵守公司的规章制度，准时值勤，态度决定一切。在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

二) 必须努力掌握每个岗亭的执勤经验、方法在总结基础上不断创新, 安保部的每一项任务, 每一个执勤点都要严肃认真, 必须按照规范的程序来进行, 稍有不慎就会引起很大的纠纷和建筑、施工器材的损失, 所以必须清晰了解工作区域、方法才能提高效率, 确保工作质量, 此外, 对所做过的工作应及时进行总结, 要善于从工作中总结, 在总结基础上提高效率, 只有这样, 才能迅速进入角色, 不断提高日常工作的胜任能力。

(一) 政治思想表现, 品德素质, 修养和职业道德有一定的提高, 我深深体会到, 集团公司是一个讲学习, 讲团结, 集体荣誉感很强的大集体, 在这样的氛围中, 只有在思想上与集体上保持一致, 严于律己, 积极向上, 才能融入这个大集体当中。

(二) 工作能力有一定的增长, 在目前工作岗位上, 能不断的去学习, 积累经验, 经过自己的努力, 具备了一定的工作能力, 能从客观入手, 有了很大的进步和提高。

在入职前, 我是首山逸居的一名土建维修工, 主要负责小区居民家中卫生间漏水及屋面和积水问题。虽然都是与沙子、水泥、砖头打交道, 表面看与现在的物业维修没有什么改变, 但工作内容和环境还是有所不同。入职公司这三个多月来, 我最大的感受就是从刚开始的紧张到现在的充实, 自己感到自己已经从情感上完全融入到了这个温暖的大家庭中, 看到每位员工都相互协作, 彼此关心, 都时刻以公司利益为重, 从内心当中, 还真是有点喜欢和兴奋。三个月时间转眼即逝, 我入职公司的试用期就要结束了, 根据公司要求, 我就结合入职来的工作实际, 将三个月来的思想及工作情况总结汇报如下:

工大会上, 我们维修处的全体员工, 也得到了公司总经理的表扬。让我对这份工作更加感到自豪, 更加坚定了我把本职工作做得更好的决心。

回顾入职公司三个月来的工作，总结起来有以下三个方面的经验和收获：

一是良好的公司氛围，使我对这份工作的责任感和自豪感得到了提升。公司很多领导都曾经是军人，有些还是部队的大领导，那种对待工作高度严肃认真的样子，让我佩服，那种对待员工没有架子，平易近人的待人品质，让我折服。想到这些，领导和我们一起参加劳动，物业每周都有一天的劳动日，那种干热火朝天场景，那种让业赞不绝口的工作标准，那种全体员工齐心协力，团结互助的工作氛围，都时刻在感染着我，教育着我。看到小区自我们物业公司接管后发生的变化，我就感到来到这个公司上班是对的，在这样的氛围中工作是开心的，心情也是自豪的。

二是公司的远大目标，激发了我的工作动力。总经理在会上讲过，我们物业公司要实现“军事化管理创品牌”的目标。从这个目标，联想到平日里领导们以身作则当样板，严格高效办正事的执行力，我就从内心当中有一种说不出的兴奋和激动。我觉得，这个目标并不遥远，在这样领导的引领下，在这个群体的不懈努力下，会很快就能实现的。每想到这些，我工作动力就更足了，工作起来也就更有劲儿了。我家就住附近，我渴望着看到小区在我们共努力的建设下快速的繁荣起来。

三是严明的公司纪律，让我看到了公司壮大的希望。没有规矩不成方圆。严明的公司纪律，是公司成长壮大的保障。公司对保安的严格要求，改变着保安在业主心目中不好的形象；公司严格的值班制度，转变着业主对物业公司的一惯看法；有奖有惩，奖惩分明的执纪力度，规范着新建公司每一名员工的行为。让我印像最深的是，前几天，几名值班的水暖工因不落实公司纪律，在值班期间离岗喝酒，受了公司总经理的严肃批评，所有参与者都写出了深刻的检讨。这一事件彻底遏制了公司值班人员值班不认真，值班时间喝酒误事的不良现象，正规了公司的管理秩序，形成了一种认真做事的风

气。从公司严明纪律的点点滴滴，让我看到了公司壮大的希望，我也深深的祝福我们物业服务有限公司的明天更美好。

再次感谢公司给我的这次就业的机会，下一步工作中，我会把领导的期望转化为我的实际行动，在维修处的领导下，明确自己的发展方向，不断在工作中积累工作经验，完善自己，改正自己在工作中存在的不足，并利用公司的便利条件，积极向身边的同志学习其他技能，把自己培养成多面手，更好地代表公司为业主做好服务，进而为公司建设做出自己最大的贡献。

## 转正述职报告开场白篇三

尊敬的各位领导：

我叫xxx男、汉族、中共党员、毕业于西安建筑科技大学土木工程专业。

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。吉相合的快速发展，振兴壮大，使我有了坚定的信心一直而努力工作着。现在，我向各位领导述职，请予以审议。光阴似箭，岁月如梭，转眼间三个月实用期到了，回顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算，非常必要和及时。来公司工作已经三个月了，三个月的时间说长不长，说短也不短，在即将转正的时刻，我回想起这三个月的点点滴滴，心中感触良多。此时的转正述职报告与其说是一篇制式化的文章，不如说是对过往三个月工作的一次总检视，是与自己灵魂的一次深入对话。三个月以来，在上级领导和同事的共同支持帮助下，本人有了很大的进步并也为吉相合的发展作出了一点微薄的努力。这三个月，对于我来说，是非同寻常的三个月，园林景观行业的渗入、园林景观行业业务知识的了解和学习、从建筑行业向园林景观行业思想的转变等等，都给我注入了新的活力，给我带来了广阔的发展空间和发展机遇。我作为一

名土木工程专业毕业的学生，能有幸目睹并经历了吉相合设计的各个领域。在公司领导的领导下，以及李总监直接指导下，我扎实工作，在诸多方面得到了学习和探索，促进了事业的发展。现将三个月的工作汇报如下：

(一)、在设计总监李总监的悉心指导下逐步建立了的专业结构施工图

3月开始，在李总监的直接指导和关怀下，先学习了制图规范并了解了我公司园林景观图纸案例，使我认识到了园林景观图纸所设计的内容和制图的深度，后我又参与了割丽滨江园建02版施工图的修改、江苏昆山光大花园部分园建景观的设计和结构专业设计图的设计、白浪河扩初文本的cad描图、武汉江南春城结构专业施工图、江苏昆山萧林结构专业变更的设计、景墙大门的设计、水边景桥结构图设计、斜坡凉亭结构图等，使我逐步熟悉了我所涉及的结构专业所需要设计的内容和怎样把它做到更深，更细，更专业，在此过程中按照李总监把园建施工图和结构施工图分开的意图，我收集了大量的相关资料和规范，并负责了建立结构专业施工图以后的方向，和所设计的内容，结构专业施工图我想很快也能像其它专业的施工图一样做的专业，并能向一定的深度发展。

(二)、协助设计部杨梅编制了规范的预算书：

从刚开始吉相合设计部杨梅的流水式预算，到后来预算的逐步深入和细化，我从园林景观行业预算的工程量计算规则、计价规范、预算定额、取费标准入手，从原来的单体估算到现在的构造细部，甚至到每一项分项工程的具体做法列项并计算；从原先只有材料价格而没有其它价格的预算到现在的定额计价，分人工费、材料费、机械费，管理费等分别计价；从原来的乘系数取费到现在的规范化表格列表取费；这我都做了大量的工作，现已形成了一套更具专业性的预算书范本。

通过三个月的融入和磨合，我基本上适应了公司的工作环境和氛围。在这个适应过程中，我有如下体会：

### (一)、必须树立端正的工作态度和勤奋敬业：

热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，按照国家规范和企业规范的要求，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守公司的规章制度，保证出勤，态度决定一切，在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎扎实实地做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事都当作是一件作品来对待，只有这样，才能有好的工作成果出来。

### (二)必须努力学习业务知识，在总结的基础上不断创新：

结构设计工作是一项严肃认真的行为，必须按照规范的程序来进行，稍有不慎就会引起很大的经济损失和法律纠纷。所以必须认真学习相关的法规、政策，清晰了解结构设计工作的设计程序、方法及内容，才能提高效率，确保工作质量。在这三个月的工作中，对于我一个建筑结构专业的人来说，我深深感到，园林景观行业和建筑行业的设计有很大的区别，从总体的规划设计到单体的设计以及后期细部构造的设计，都是那么的琐碎和细致，甚至小到一块砖的砖缝是怎样拼装的，使我见识到了，这才是真正的园林景观设计，虽然这些东西都很小、都很琐碎，麻雀虽小但五脏俱全，这也让我锻炼和巩固了结构设计的知识，在我的脑海中也时刻浮现出，这也许就是我自定义的构造设计吧！

此外，对所做过的工作必须及时进行总结，要善于从工作中总结，在总结的基础上提高创新，只有这样，才能迅速进入角色，不断提升日常工作的胜任能力，提高工作效率与业绩。

### (三)必须要虚心请教，提高服务意识：

在园林景观公司工作，与上下左右及社会各界联系非常广泛，知识更新非常快，我始终牢记自己是园林景观设计行业的一员，是领导身边的一兵，言行举止都要注重约束自己。对上级和各级领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对同事，做到严于律己，宽以待人；一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护吉相合和各级领导的威信，维护吉相合公司的整体形象。在日常工作中我经常向同事们虚心请教，遇事与同事们多多沟通，对同事提出的问题要热情、准确的解答，对于领导交办的任务不能推诿和拖拉，只有这样，才能保质保量完善工作任务。

### (一)政治思想表现、品德素质修养和职业道德有一定提高

在这三个月中，我深深体会到，吉相合公司是一个讲学习、讲创新、讲团结的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、严于律己、积极上进，才能融入到这个集体之中。以往在公司中工作，往往只是注重业务知识学习，而忽视了思想理论学习。进入公司后，通过每次的培训和交流，自己深知，自己只对结构专业的知识有认知，但对其它专业的知识还不甚了解，只有通过其它专业知识的学习和了解，才能使结构专业的设计图纸和其它专业的图纸有一个很好的衔接，全套图纸的总体水平才不会受到我的影响。其它专业的学习和了解，使我深入认识到只有丰富的理论知识来武装自己的头脑，才能指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题。

## 转正述职报告开场白篇四

我于20xx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。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。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转网！

## 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xxxx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。

## 转正述职报告开场白篇五

述职人xxx□男，现年xx岁，大专文化程度□19xx年6月参加农村信用社工作。现在新华联社安全保卫部担任武装押运款箱交接员。

自参加农村信用社工作以来，坚持按照联社年度工作部署，努力学习，认真工作，爱岗敬业和优质服务，在上级的正确领导下，在同志们的帮助下，通过自己的不懈努力，年年圆满完成各级领导交给的工作任务。现在将十五年来政治思想及工作情况述职如下。

参加农村信用社工作十五年以来，始终坚持党的领导，同党和政府及主管上级机关在政治思想上保持高度一致，在岗期间遵纪守法，恪守职业道德，大力实践党的金融方针、政策和指导精神，深入进行政治思想理论学习，坚持收看政治节

目和阅读学习各级报刊和政治理论书籍等，不断提高自身政治理论素质和修养，尽力把握好自己人生前进的方向，树立正确的人生观，高尚的道德观，明确的价值观，使自己始终在大是大非面前保持清醒的头脑，不信谣、不传谣，立场坚定，头脑清晰。从而保证了自己在十五年的农信工作中，始终坚持站在讲政治的高度，舍弃一己私利，维护工作大局，为农村信用社的改革发展提供了自己应有的支持。

参加农信工作后，我深知随着经济的增长和农信的改革，自己的学识水平远远不能适应农村信用社发展的需要，如果不趁着年轻多学点知识，不断更新自己的知识，迟早将会在工作中落伍。为此，我不断给自己加压打气，利用岗前班后的业余时间，制定了紧张的学习方案，坚持努力刻苦的学自学。虽然没有花前月下的浪漫，没有唱歌跳舞的消遣，但我却收获了年年工作优良的成绩。在取得工作成绩的同时，通过勤奋学习我于xx年12月和xx年11月，先后取得了大专新闻专业毕业证书和经济类金融专业初级资格证书，实现了自己学识水平上的新跨越。而且，在工作之余，我勤奋笔耕。十余年来，先后撰写各类文章500余篇，在各类媒体发表近百篇，有力地充实了自己的生活，锻炼了自己的实践能力，为做好岗位工作打下了坚实基础，使自己在岗位工作中做到了态度端正，操作熟练。始终把工作能力以最快的速度转化为工作效率，不断产生新的工作成绩。十五年来，我先后在多个岗位工作过，年年都能保持旺盛的工作精力，掌握熟练的相关岗位操作规程，干一行，爱一行。始终利用自爱学习的优势，坚持最大化的拓展工作业绩。真正做到对农信问心无愧。

十余年来，我所在车组年平均累计出车千余次，由于坚持制度，护卫严密，从来没有出现过任何安全事故，平均年累计运送资金超亿元，次次圆满完成年度运钞任务。

在十余年的农村信用社工作生涯中，我的认真工作的态度、热心奉献的思想也得到了各级领导和同志们的认可，在19xx年和19xx年连续获得新华区团委“优秀团员”称号□19xx

年、19xx年、19xx年、xx年、xx年和xx年年，多次获得联社“先进工作者”和“优秀通讯员”称号□xx年我的家庭被平顶山市妇联授予“节约新家庭”称号。

在过去的十余年间，通过努力圆满完成了自己的工作任务，也取得了一定的工作成绩。但我深知，由于自己的工作水平及业务技能有限，在工作中还存在着许多差距和不足，在今后的工作中，我将扬长避短，加倍努力，认真工作，努力提高自身素质，以适应新的工作的开展，尽力搞好网点服务，力争为农村信用社的改革和发展做出更大的贡献。

## 转正述职报告开场白篇六

三个月以来，在领导和同事的共同支持帮助下，在为公司的发 展作出了努力的同时，也使我在工作上有了长足的进步。领导质朴真诚的处事风格、以人为本的人文化管理、谆谆善诱式的指导理念，给我带来了广阔的发展空间和发展机遇。现将试用期的工作情况汇报如下：

- 1) 主持编制公司各项人事、行政管理规章制度，报上级领导审批；
  - 2) 监督、检查各项制度的执行情况，并适时地对制度进行修正和完善；
  - 3) 人力资源方面的员工招聘、薪资调查、员工档案的建立与保管等制度的建设和实施。
- 
- 1) 管理办公室日常工作、各种证章的年检等；
  - 2) 组织公司员工节日会餐、体育比赛项目等有益于团队建设的活动。
- 
- 1) 负责做好后勤保障工作，确保公司整体工作有序进行；

- 2) 负责公司辖区内的公共秩序、环境卫生等管理;
- 3) 办公用品、劳保用品的采购发放。

- 1) 负责公司各部门的综合协调;

- 2) 负责与外部单位的联系、沟通及合作等工作。

企业的愿景应该是有具体的规划的，要达到一个什么样的高度，分几个阶段，每

个阶段的目标是什么，要多长时间完成。这些好比一个人的人生目标，没有目标或是目标不清晰就没有发展动力，就容易在前进的路途中迷失方向，对企业的员工而言就容易对企业的未来失去信心。

决策者的真正功能在于决断，管理者的真正功能在于执行。管理者错位，想要做决断;决策者错位去做执行。作为决策者是要做决策——要什么样的结果，达到什么样的目的。具体的环节应该由管理者去做，决策者的价值体现在航行的方向和整体进程的运筹帷幄上;作为管理者，只是负责代理别人去执行，真正的价值在执行力上。

岗位说明犹如产品的说明书，它规定了岗位工作范围、工作权限、任职资格、应具备哪些方面的素质、有哪些本岗位必须完成的事务、该承担什么样的责任;有哪些需要与其他部门共同完成的工作、需尽什么样的义务。这是造成冲突和迷茫的主要原因，我们不能因为怕出错而停止前进的脚步，只有在错误中才能成长。领导赋予权力的同时关注工作的进程、把握决策的方向就不会出现政策性的失误。

在这个人才高速流通的时代如何留住人才，岗位员工出现空缺是否有后备的力量及时补充。员工能留在一个企业个人职业生涯可发展的空间、有竞争力的薪酬、融洽和谐的团队人

文环境是企业留人的必要条件。

任何事物总要经历从无到有，从小到大的历程，这三个月来我们在制度的建设、人文环境、人才储备方面已经迈开了前进的脚步，在未来的日子里我们会越走越好的，相信xxxx年开始我们可以逐步实现批量生产;xxxx年我们会达到员工人数40-50人左右的企业。付出与回报是相辅相成的，每个人都将自己看做是企业中的一份子、每个人都为此全心全意的付出、再大的困难再难的坎我们都可以趟过去。企业发展了，个人的价值也将得到提升。

必须要虚心请教，提高服务意识 言行举止都要注重约束自己，对上级领导做到谦虚谨慎，尊重服从;对同事做到严于律己，宽以待人;做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护公司和各级领导的威信，维护公司的整体形象。在日常工作中要向同事虚心请教，遇事与同事们多多沟通，对同事提出的问题热情、准确的解答，对于领导交办的任务做到不推诿和拖拉，只有这样，才能保质保量完善工作。

1、隔行如隔山，以往虽有一些行政、人力方面的工作经验但不同的行业之间还是存在很大的差异的。

2、在这三个月的时间，我虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但也存在的一些需要改进和完善的地方，如工作中有急躁、细节上考虑不周全的缺点，组织能力还有待进一步提高尤其是对会议时间、节奏的控制能力还需进一步加强，改变以往会议模式中简短快速的方式。

3、对于公司产品、性能、适用范围、价格方面尚需进一步了解补充。我将会在今后的工作中努力学习、进取进一步完善自己，以积极的工作态度、踏踏实实的工作作风、高度的责任感投入到工作中，以期更好的为公司服务为一线的员工服务。