

# 2023年助理工程师试用期转正工作总结(通用9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 助理工程师试用期转正工作总结篇一

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于二零零七年四月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在\_\_公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到\_\_传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到\_\_传媒这个团队中来了。

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，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实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。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

### 一、试用期期间工作

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，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，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的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。

## \_\_时段项目

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上

银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照\_\_公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

## \_\_项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

## \_\_项目

随着“商务领航——政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与南京平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与李桂荣一起关于督促快报记者在快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

管理主要工作：

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

1、流程制定：配合张清、季海强完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

2. 年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒\_\_年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的

资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从\_\_公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在\_\_公司的定位。\_\_年各项目的实施目标。

3. 部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

4. 日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

5. 预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

6. 每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

7. 值日检查：完成每天的值日检查。

## 二、对\_\_规划和传媒规划的理解

对\_\_规划理解：

从公司的战略定位，战略目标来讲，江苏\_\_是一家以电子政务为切入点的信息运营商。从事电子政务建设以获取法人与自然人相关信息；通过信息运营产生新的商业模式，逐步进入相关行业中介、物流、销售、生产等领域。从政府角度而言，电子政务包含三个层次，一是政府机关内部的办公自动化，二是政府上网工程，政务信息在网络上发布，三是政府对外管理服务电子化网络化。所以，战略目标是一个长远的过程，需要不断的努力创新，开拓进取。

公司的目标是在二十年内成为世界一流的企业，其营业指标

达到世界五百强之一。公司的愿景是：建立公共信息平台，让人们以最小的代价满足的需求。公共信息平台可以节约很多资源，节省人力，物力，财力，为企业或者个人谋取更多利益，满足的需求。我们所要建立的公共信息平台是公司进行信息收集和运营、以供人们进行信息使用和汇总的平台。建成公共信息平台本身不是战略目的，是为了达到愿景的一个手段，其目的是为了有效满足人们需求从而取得商业价值。

公司的价值观是要求每一个员工把工作当事业，拥有主人翁的心态，有明确的目标感和使命感，尽自己的努力等等。我认为一个有团队精神的团队才是真正成功的关键，不管遇到什么问题，我们一起解决。自己的努力是必须的，但只有团结一致，才有成功的可能性。

对传媒规划理解：

\_\_传媒要做的不是传统意义上的传媒公司，她不同于现存的广告公司、制作公司、公关公司或者是媒体。我们是要把上述的公司整合起来，整合出一流的传媒公司。所以整合就是传媒公司的核心竞争力。那我们拿什么去整合上述的公司呢？\_\_传媒不生产产品，只有靠创意和概念。我们生产创意，然后通过创意去整合媒体、广告公司、制作公司等等，最终获取利润，实现创意的价值。由此可见，策划好的创意，再对好的创意进行完美的包装，是\_\_传媒的核心竞争力，也是我们业务的关键点。传媒的主要业务流程就是策划出好的创意，拿下政府和媒体资源，然后找合作方去实现，我们在中间起到调节作用。

虽然这个项目刚开始，但整体框架和目标定位已经很明确，并且有了具体的实施步骤，我对它的理解为在将来初步运营过程中先做传统媒体，积累运作经验，同时积累运作资金，再发展成新媒体并进行专业化运作，直至创新若干新的商业模式，为\_\_公司的总战略方针服务。

### 三、自己的不足之处和需要改进的地方：

几个多月来，我在公司部门领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的不足之处：

思想上个人主义较强，随意性较大；

2. 有时候办事不够干练；

3. 工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够；

4. 业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验，所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

### 四、转正后：

\_\_传媒现在分为内容研究组、媒体合作组、营销策划组和统筹管理组。我是被安排在媒体合作组和营销策划组里，配合陈旻工作。媒体合作组的主要工作是媒体和政府的整合，以媒体为主，政府为辅，包括电视、报纸、杂志、广播、网络以及各种新媒体和广告及制作分包公司。政府资源公司有专门的部门整合，媒体组起到配合作用。营销策划组的主要工作是研究商业模式，理解消化内容组的项目方案，拿出行之有效的营销方案，解决如何向合作方推销项目产品，包括政府、媒体、合作方等等。考核标准：每年拿出多少有效的营销方案。在接下来的时间里，近期工作主要是从南京媒体着手，制定计划什么时间与什么样的媒体建立合作关系以及制作适合职介栏目的有效营销方案。

这是我的第一份工作，这几个月虽然时间不长，但我还是学到了很多，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。来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。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，一定能够改正自己的缺点，争取在各方面取得更大的进步。在此我提出转正申请，希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，在转正之后，工资能有所调整。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！

2020助理试用期转正工作总结范文

## 助理工程师试用期转正工作总结篇二

一下工作经验：

一、作为管理人员，要想完成工作的责任，首先必须具备各个方面以及综合优秀的素质，树立正确的世界观和人生观。认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，考虑不周、显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，不能不悦，不能拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度、静心仔细、想想如何能做的更好一些。

二、在工作学习、生活中认真听取经验，仔细记录，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，认真投入，认真学习。要学的东西还很多。如：刚来公司，对公司管理和生产上各个方面的情况一无所知，就不能更好的建言献策，当好参谋助手，能不懂就

问，向生产员工及业务的同事虚心学习请教，思考，大胆的与同事之间探讨生产管理之道。利用空余时间，多读一些生产管理方面的书籍，查询有关相关资料，深切感受学习对自己的帮助确实很大。

的做到及时请示汇报，不该看的不看，不该说的不说，不该听的不听，不该做的不做，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司生产的正常化；

2、认真主动搞好车间和部门的信息收集、决策，不断完善督促落实工作，及时将工作落实情况，落实完成到了哪一步，进展如何，有什么困难，有什么需要改进完善提高的，及时捕捉信息，准确的搞好落实情况反馈，积极的做好决策参谋。发现问题后先自己认真的分析问题原因，拟定改进措施方案，然后请示总结汇报，给领导解决问题提供决策参考。

4、领导交办的事情，首先立足自身开动脑筋、想办法，一丝不苟高标准的认真完成，做到不等不靠、立即改进。对于不求上进，得过且过混日子，把工作当负累；就是对自己生命的价值不负责任；对自己都不负责任的人，这样的话要想把公司当成自己的家，当成自己的事业来干，讲牺牲奉献，那是不可能的！自觉主动、自己负责、努力提升自己，成就自己。锅里没有，碗里怎么可能有呢？对于工作没有激情，接到工作，也是草草了事，满腹的牢骚怨气，只图完工了事；工作结果的好坏，漠不关心，工作没有标准，一塌糊涂；认为公司赚钱赔本与己无关，是老板的事，不闻不问；心胸狭隘，鼠肚鸡肠，不肯为公司多付出一点，吃不得一点亏，出现问题就互相推诿想推卸责任的人一旦存在，必须杜绝。

，实施中有预想，预想中有措施方案，事后有总结，总结后有呈报；

五、公司是虽然不大，但也有形色不一的人，出现摩擦矛盾



在所难免的，工作上和生活上，出现矛盾，发生纠纷，员工投诉，还是外来单位和企业等各个方面事情的协调处理，必须能凭自己的能力和阅历来轻松应对和合理处置，合理处理员工之间的矛盾，有效处理劳动纠纷。尊重而不盲从，服从而不奴婢，不违背原则。不唯书，不唯上，要唯实。有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事；待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

六、展望未来，通过这一年的工作，在公司

领导

和同事的关心帮助下，很幸运学到了不少东西，

工作

上也有一定的成绩。但这还远远不够，尤其在生产协调、业务供应商方面上还显得稚嫩。我将在后期工作继续多学，多思、多试，努力把工作的更好。

七；结合过去的一年，本人针对整个生产流程作如下分析：

1、管理人员责任不到位，导致部门手下员工分工不明确；管理不到位，导致部门员工责任心不强，工作态度不佳，从而影响部门各岗位责任，降低生产进度与效率。

2、缺乏采购进度，其一最根本的原因是供应商供货期不准确；其二采购备货计划不周全，不及时，这也是导致采购下单迟缓，影响供应商供货周期不准的基本原因之一。

3、业务跟单员没有完善管理自身的业务跟单责任需求，其一，对客户没有定期维护，导致客户流失；其二，没有定期维护所有客户的产品跟踪，客户产品需求渠道改变，导致公司的产

品成呆滞品或减少产品销售量;其三，没有完善产品型号备货周期，没有定期查询产品库存及分析，没有及时下单采购及产品销售分析;其四，对售后质量问题没有及时跟踪解决与分析等等。

4、生产检验部门，员工责任心不强、工作态度不佳，这和生产管理人员有着不可分割的责任，管理不到位，新员工技能培训不及时，检验流程不明确、不规范;缺乏现场管理及目视化管理，员工对现场6s管理意识欠缺，这都是管理人员管理不全面、导致产品质量、现场管理混乱、堆放物品杂乱不规范等。

八、20\_\_年度与上年相比，在销售量上虽然保持平衡，但20cc年度，人员增加2.4%、人均工资相比上年度增加10.8%，各方面成本消费都有相对提升，所以，经济产值同比上年度相对降低许多(初步分析，具体分析结果以财务为准)

九、针对以上20\_\_年度整个生产流程存在的问题，在20\_\_年度需加强改善管理措施，提高管理水平和管理要求，提高经营目标、定位管理，定位产值目标，提高员工自身素质和工作心态;提高责任心，业绩与考核指标相结合的管理措施等。

## **助理工程师试用期转正工作总结篇三**

我于20x年x月x日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关

系。

在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

2、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。

我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

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，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实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，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：希望

能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，从20x年x月x日起，转正工资调整为x元/月，恳请领导予以批准。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，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，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

## 助理工程师试用期转正工作总结篇四

我是此次应届毕业生，我明白第一份工作的重要性!所以，一个月前，我怀着一颗无比向往的心来到公司应聘。很幸运，我有机会被公司录用，并且进入市场部工作，工作职务是市场总监助理，这是一份各方面都很让我满意的工作。

初入公司，我调整好心态，从零开始，积极投入到本职工作当中。在这个月当中，我首先积极了解公司的整体情况，熟悉我要工作的大环境。休息时间，积极与各部门同事良好沟通，希望能够尽快的互相认识，为以后的工作开展打好基础。同时，作为总监助理，我积极的与上司作好工作沟通，为总监开展工作提供辅助。

在这一个月中，我及时完成了总监交待的两次外派任务;辅助总监搜集了开发项目的各种资料，做好初步筛选整理发给总监，并取得沟通，作相应方向上的调整;再一个就是协助总监撰写项目报告，工作进程及时汇报，听取总监建议，与总监讨论各方面内容，按要求进行写作增补，以期顺利完成文稿写作。

作为总监助理，除了为总监搜集工作方面的各种资料，完成外派任务，撰写一些应用文稿，准备项目各项合同协议外，我相信未来更多的工作我会保质保量的完成，不断学习充实，总结经验，提高工作能力，协助好总监做好各项工作，提供更多更好的建议。

试用期中，我一直严格要求自己，认真对待每项工作，做好各项工作情况的反馈，及时解决各种问题，协调安排好工作进程。在此当中，遇到不明白的方面主动请教，主动学习，不断充实提高自己，希望自己能够尽快的熟悉本职工作。

经过一个月的学习，我学到了很多，受到了很大的启发。看到公司的良性发展，工作氛围的朝气蓬勃，我感到很开心，也使我更加迫切地想要成为一名正式的\_\_员工，实现自己的人生价值，能够与公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请公司领导给我继续锻炼学习的机会。我会继续以饱满的工作热情和踏实求真的工作态度做好本职工作，不断学习进步，为公司贡献一份自己的力量。

## 助理工程师试用期转正工作总结篇五

在这试用期临近结束的现在，我马上就要转正成为一名正式的行政助理了！我在这几个月的辛苦工作终于开花结果。现在将这几个月的试用期工作写下来，记录，总结。让我在今后正式工作的时候也不要忘了现在的初心，在未来工作的更加努力向上！我的试用期工作总结如下：

### 一、初入行业踏实学习

面对新事物和工作的时候我总是会先努力地学习，去准备。现在也是如此，在来到\_\_公司之后，我先对公司的规定和守则细细地看了几遍，并对公司的整体布局和工作地点的布局记牢。对于给我安排试手工作的\_\_分配的任务，我总是及时

地完成，并在遇上难懂的地方的时候，积极地向\_\_提出疑惑，在将这份经验牢牢的记在脑海中。

## 二、察觉不足规范自我

在之前来到这里之前，我从来没有认真的对自己审视过，直到当在这么多优秀的同事旁边一起工作，我才发现自己的为人处世和工作态度方面还有很大的不足。

为了改善自己的这些问题，我积极的向身边的同事请教，向他们学习。在不断的完善自我的同时，我也在学习中认识了不少朋友，增长了自己的公司荣誉感。我对自己的工作也更上心了，这是因为认识到了我这份工作对公司的作用，我需要好好地担负起这份责任。

## 助理工程师试用期转正工作总结篇六

在来到\_\_这里的时候我是陌生，也是正常第一感觉就是陌生，我这方面的工作经验是缺乏的，就是因为缺乏一些经验我才一定要去完善自己，做行政助理我觉得自己还是能行的，这不是随便说说的，一定是要有根据的，我想了很多我觉得自己最应该去做好的就是这些，在工作上我是一名新手，我需要学习，最开始的状态就是学习我，其实学习一些日常的工作不是很复杂，但是这需要一个稳定的心态，我需要花时间去掌握这些，刚刚来到\_\_这里就是我的状态就是这样，不管是什么事情我都会去做，我相信只有自己做好了这些才能够收获更多实质性的进步，行政工作学问很大，虽然是作为一名行政助理但是我也感受到了这其中的难度了，所以我会更加用心。

## 二、稳扎稳打

我认为在这里一定要有足够的精力去做好，稳住心态也非常关键，在工作当中虽然会有一些简单的事情，但是我不会掉

以轻心，我是非常担心自己做不好这些的，毕竟是工作我不敢失误，所以这试用期的工作，非常用心，我一开始的状态就非常的好，现在我也始终保持着，这是非常宝贵的东西，我不敢丢失，一步步来是最稳的，工作当中我不会急于求成，心态急就一定会做不好，这是肯定的，我们需要花时间去完善这些，在今后的工作当中还会有事情在等着我去做好。

### 三、不足之处

我认为自己有时候就会有一点粗心，做为一名行政助理，我的工作也是关系到很多方面，就像一开始说的那样，一定要细心，耐心，用心，考试也就是这般，我认为在一些时候我还是不够细心，往后的工作一定会是越来越多，对我的考验只会增加不会减少现在我想想真的是感觉收获很多，我看到了自己缺点，都说工作进步跟不断的完善自己离不开关系，现在我就是这么一个状态，我会继续发扬的。

## 助理工程师试用期转正工作总结篇七

白驹过隙，转眼我在xx已经工作快半年了，自2020年xx月xx日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。

回望这几个月的试用期工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

xx团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，成为了一名销售助理，跟大家一起慢慢成长。回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地

完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

- 1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。
- 2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。
- 3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。
- 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。
- 5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。
- 6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。

但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主



次分明。

在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

销售助理年度工作总结 | 销售助理年终工作总结 | 销售助理个人工作总结

## 助理工程师试用期转正工作总结篇八

本人×××，自x年x月份进入公司经营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导汇报如下：

### 一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括：1、收集、整理相关的业务资料2、建立合同管理信息系统，录入合同资料3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

### 二、学习情况

为了弥补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

### 三、业务设想及建议

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题,现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴,我认为××公司应结合自身的实际情况,从以下几个方面着手,构建恒基公司的特色经营平台:

#### 1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔,××公司进入房屋中介业务,有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势,但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力,综合分析公司的优劣势,个人认为可以采用两种方法开展这项业务:

1)在二级市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法,如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示平台(可与嵩正票务中心共用平台),将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心,既节约人力,又方便在第一线收集业务信息,还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌,指定人员兼职经营的方式开展试点,并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2)如果管理处设点建立业务平台困难,可由物业经营部建立统一业务平台,由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息,而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广,如专业公司提供客户资源,经营部提供业务信息,进行简单的业务合作,可避免恒基公司过多的成本投入,而恒基公司业务收入也极其有限,但可增加管理处的经营收益,如宝安广场9544.07m<sup>2</sup>(十月份数据)的空置物业都盘活的话,可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

#### 2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物,如:商业步行街、shopping mall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资,又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理,远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求,即使是国内已发展20多年的物业企业,也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为:高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会,如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务,不但是实力的一种彰显,更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

### 3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉,大到一台机器,五花八门,种类繁多。可分为以下几大类:消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司,或是物业用品日常消耗量大的物业公司,要备齐这所有的用品,至少跑遍几家专业市场,烦琐程度不言而喻,同时亦耗费大量的人力、物力及宝贵的时间。所以,如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心,为其提供物业用品配送,安装,使用指导等一系列服务,必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势:1)物业公司的品牌及专业优势2)了解客户的需求3)有一定的客户资源,如市场部与开发商及同行建立的业务联系3)可提供用品以外,如技术指导、咨询等配套服务。

### 四、个人展望

通过三个多月的工作实践,本人业已掌握了一定的业务技能,

并能在工作中得到很好的运用,为了能够更专心和踏实地做好本职工作,希望公司领导可以给予一个转正的机会,给我一个机会,我可以支撑起一片天空!

## 助理工程师试用期转正工作总结篇九

我于2020年xx月xx日进入公司,根据公司的需要和自身的选择,目前担任销售一职,负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围,让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样,一个好的司机会让新车的磨合期缩短,并且会很好的保护好新车,让它发挥出性能。我们公司就是一名优秀的司机,新员工就是需要渡过磨合期的新车,在公司的领导下,我会更加严格要求自己,在作好本职工作的同时,积极团结同事,搞好大家之间的关系。在工作中,要不断的学习与积累,不断的提出问题,解决问题,不断完善自我,使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作,成为优秀的丹尼斯人中的一份子,不辜负领导对我的期望。

三个多月来,我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步,综合看来,我觉得自己还有以下的缺点和不足:

- 1、思想上个人主义较强,随意性较大,显得不虚心与散漫,没做到谦虚谨慎,绝对的尊重服从。
- 2、有时候办事不够干练,言行举止没注重约束自己。
- 3、工作主动性发挥的还是不够,对工作的预见性和创造性不够,离领导的要求还有一定的距离。
- 4、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的,有一个积极向

上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

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，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实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，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，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，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。