

# 试用期转正的工作总结 试用期转正工作总结(模板6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 试用期转正的工作总结篇一

在这期间的工作中，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，现将我的两个月来的工作情景总结如下。

在工作初期，我认真了解公司的发展情景并学习公司的管理制度，熟悉办公室文员日常工作事务，同时努力完善工作的方式、方法，提高自我的工作本事，以全新的姿态迎接工作的挑战。

1、耐心细致地做好生产统计工作每一天按时完成生产成品入库的统计；每一天整理生产日报表；每月完成批损耗统计报表；准时、认真、精确的结算各产线的产量及消耗。

2、主动地搞好生产记录的整理对车间的生产记录进行系统化、规范化的整理是我的一项经常性工作，我采取每日记录与定期核对相结合的办法，将生产记录进行整理，以确保数据的真实。几个月来，我的工作基本上按车间日常工作的有序运转，同时主动地完成上级领导交办的其他事情，并参与同事的工作资料的整理等工作。应对繁杂琐碎的很多事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

在领导和同事的帮忙和支持下，我基本上做到了事事有着落、

件件有落实。两个月的时间转瞬即逝，我虽然了解与实践了基本的工作，但仍然存在不少问题，主要表此刻：

1、能够发现问题却不善于去解决问题，对生产各种参数不太熟悉是一个原因，协作部门记录数据不及时或缺失数据是一个原因。

2、很多知识虽然了解但却不精。在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。

首先，加强学习，提高政治思想素质和生产统计工作水平，树立良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。我将从多方面努力进一步提高自身的工作本事，以进取的心态应对每一天的工作任务。

其次，我也将注重锻炼自我的应变本事、协调本事、组织本事以及创造本事，不断在工作中学习、进取、完善自我，以便更好地完成自我的本职工作。以上是我对两个月来工作的总结，在今后工作中我将努力奋斗，克服自我的缺点，弥补不足，争取做的更好。

## 试用期转正的工作总结篇二

我于20xx年xx月正式到公司上班，时至今日，3个月的试用期已满。在这三个月的时间里，在领导的关心和同事的帮助下，凭着自己的专业基础和工作经验，加上刻苦钻研和学习，很快适应了工作环境，较好的完成了交给我的工作任务。现将工作情况简要总结如下：

### 一、个人情况简介

20xx年x月—20xx年x月，在哈尔滨工业大学就读建筑环境与设备工程(建筑热能工程)专业;20xx年x月—20xx年x月底，在

武汉市燃气热力规划设计院从事燃气、热力方面的设计工作;xx年10月底至今，在公司工作。

20xx年x月，参加并通过了20xx年度全国注册公用设备工程师(动力)执业资格考试(基础科目);20xx年xx月，参加并通过了20xx年度全国注册公用设备工程师(暖通空调)执业资格考试(基础科目)。

## 二、试用期间工作上的表现

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司的考勤等各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。如坚持每天上班提早到公司，在跟业主交谈时，我时刻提醒自己我代表的是公司形象，时刻注意自己的言行。

2、根据我所学的专业，我的工作是做动力、暖通空调方面的设计工作。根据领导安排，从我来上班那天起我就开始接触亚洲铝业这个项目，在张芳浩师傅的指导下我主要是做这个项目当中的动力方面的设计工作，主要有压缩空气、工业气体、蒸汽、天然气等气体的压力管道设计，在这之前，我从未接触过这样的项目，这个项目对我来说是个全新的，不但是知识方面不够，而且从形式上，做事的方法上也完全区别于我以前的工作，我突然感觉到前所未有的压力感紧迫感，在不打扰张芳浩工作的前提下，我尽可能的请教他，当然主要还要靠自己学习，在工作空隙我查阅各种资料，不断学习关于压缩空气和工业气体方面的知识，以便更好的做好工作。亚铝的这个项目从各个方面考验我的知识是否适应这项工作，包括语言方面的，因为业主提供的资料都是英文版的，这就使我不得不去提高我的英语水平，工作时我通过查阅工具书来帮助我理解，下班后，我通过学习软件来加强我的英语学习，以便提高我的英语水平。现在亚铝这个项目还在进行，到现在为止，我发现我已经适应了这种全新的工作方式，而且我也觉得我有能力继续把这个项目做下去，直到成功完成。

在这三个月中，除了亚铝这个项目外，我相继完成了以下几个项目：中成大厦职工食堂燃气工程、长兴(广州)电子新增空压机房、制冷机房空调项目、广钢南沙气体工程(竣工)、艾派模具新增厂房初步设计。通过完成上述工作，使我更全面的认识到我的工作内容，更使我认识到作为中冶南方一位工程师应当在具备扎实的专业基础下、熟悉的设计软件操作能力的同时，还要具备良好的学习态度和学习方法，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新!当然，良好的语言表达能力是和领导及同事之间的沟通和提出自己想法的必不可少的。

### 试用期转正的工作总结篇三

在我试用期的两个月时间里，我主要的工作是环境、人员、制度流程的熟悉了解，通过学习，我熟悉整个物业操作流程。工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导交代的每一项任务，同时主动为领导分忧及提出好的建议；项目方面不了解的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早融入到工作中，为公司做出更大的贡献，在公司领导的帮助下和全体员工的协作下已工作了两个多月，对这段时间的工作汇报如下：

本人加入公司时，全体公司员工在老总的带领下，满腔热情，积极进取，呈现出勃勃向上的公司氛围。在这种良好的公司文化感召下，我很快全身心地投入工作中。

由于前期多种原因，造成物业管理服务中心工作滞后，特别是工程维修方面，通过努力逐一处理，充分调查研究，科学合理执行公司领导的交代的各种事宜；合理结合本小区物业管理的特殊性；在参考同行业操作规律的前提下，对客服和保洁、绿化工作进行了调整。

加大与本部门员工交谈，增进了解，利用例会、临时会议进行沟通。在工作中发现存在的问题隐患，及时的讲解学习消

除，同时在利用好原有制度的基础上完善建立了一些规章制度：

- 1、装修装饰巡查制度；
- 2、绿化养护管理制度；
- 3、保洁工作流程分配方案。

经过初步的规范化调整，每个员工确实做到责任到人、奖罚到人；做到培训、考核经常化，有效提高员工专业服务知识与技能。现在员工的服务意识和对客户服务能力有较大进步。经过两个多月的工作，虽然取得了一些成绩，然而，仍存在不足，如个别工程维修方面未能完全及时的解决，现尽力逐个协调解决，本人相信在公司各级领导的带领支持下，物业服务中心的工作会更加进步。

## 试用期转正的工作总结篇四

我叫□20xx年xx月xx日来到，成为一名导购。到这个大家庭中半年多了，在这半年的时间里，让我学会了很多服装销售的专业知识。

首先，作为一名合格的导购，除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。向顾客进行推荐需要注意以下几个方面：

- 1、向顾客推荐服装时要有信心，让顾客对服装有信任感。
- 2、对顾客提示的服装进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、每类服装有不同的特征，如设计特点、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

4、向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

5、对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，作为一名合格的导购员还应该具备以下能力：

1、明确的目标。成功的导购首先要有明确的目标。导购需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买服装。需要在应该细致接待的目标群体，接近时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑上下功夫，让其快速做出购买决定。

2、开发顾客能力强。只有找到合适的顾客，服装导购才能获得销售的成功。

3、强烈的自信。只有充满强烈的自信，导购才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，导购接待顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装导购的人际交往能力特别强，导购只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，顾客才会产生与其交流的欲望。

4、找出顾客需求。优秀的服装导购能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得更多的销售业绩。

5、解说技巧。在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供顾客想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

6、擅长处理反对意见。善长处理反对意见，转化反对意见为

产品的卖点。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。要抓住顾客，导购人员就需要善于处理顾客的反反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地购买服装。

半年的实习过程，无论是对我的现在还是将来都是很有益的，在，不仅让我学到了很多服装专业知识，还让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，也学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，学会了勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！

随着时间的推移，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。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，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。我相信我一定会作好工作，成为优秀中的一份子，不辜负领导对我的期望。

这半年以来，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，有更加迫切的希望成为一名正式导购人员，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。

## 试用期转正的工作总结篇五

20\_\_年4月\_\_日正式开始在公司采购部工作。因为他们的知识、经验和阅历，与采购工作有一定的距离，所以他们觉得自己的负担很重，总是不敢掉以轻心。从入职第一天开始，我就努力融入采购中心团队，一个多月了都不知道。现将本月试用期工作总结如下：

- 1、现在是我努力学习的阶段。公司里的每个同事都是我的老师，他们丰富的经验和工作行为对我来说都是宝贵的财富。所以我总是在经理的指导和同事的帮助下学习。在工作中多关注、多看、多思考、多学习，以更快的速度熟悉采购工作，更好地融入我们的采购团队。
- 2、排版学习采购系统的编写，了解采购流程、采购管理、采购结算方式。
- 3、有33, 354个电子供应商信息没有计算在内。
- 4、接管日常采购费用。掌握公司采购费用的报销流程。
- 5、协助经理完成市场调研和日常采购\_\_次。
- 6、年底，文件档案进一步完善、整理、分类，共清点\_\_份，为今后工作提供便利。
- 7、通过协助准备上半年采购物流中心的经济分析报告，在经理的虚心指导下，重新认识了做表格的要求和数据文字的严谨性，同时增加了ppt制作能力，对各个公司的采购工作有了一定的了解。

工作后：

- 1、在工作中缺乏采购经验，所以在以后的工作中，我们要记录和了解领导和同事的谈话，有不怕吃苦的精神，协助领导多做实事，并积累经验提高自己的采购能力。
- 2、办公室的工作已经开始接手，但在培训会议的安排和文件的细节上要向同事学习，更快地投入到日常工作中。
- 3、工作认真，善于思考，发现问题，先与领导沟通，并指出自己的解决方案和意见供参考。



4、多学习同事的长处，严格按照领导的安排完成日常工作。

在过去的一个月里，我能够以奉献、热情和主动的精神做好自己的工作，配合公司的要求，与同事协调得很好。但也存在一些问题，主要表现在：

第一，虽然领导和同事都很热心帮助我，但采购对我来说是一个新的岗位，许多工作我还是得边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够细致，一些工作协调的不是十分到位。

第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

第四，不擅言辞，文笔比较粗糙。

在以后的工作中我会改正、改善存在的不足，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，后期为公司的发展尽自己的一份力量。

## 试用期转正的工作总结篇六

尊敬的领导：

今年7月4号，我有幸成为苏宁电器股份有限公司的一员，暂时分配到集团广州大区轮岗学习。时光荏苒，三个月的试用期已然过去，在这三个月的时间里，我经历了从一个初出社会的大学生到一名苏宁人的转变，时正值苏宁的大忙季节，也让我体会到苏宁人的真正精神。这期间，得到领导和同事们热情的言传身教，自己也学到了不少东西，与领导的每一次沟通交流，带教人员的每一个指示点拨，都使我有进步，受益匪浅。在思想观念和实际操作能力等方面都有了明显的进步和提高。在此，真诚感谢领导和同事的关心和帮助。下面我将试用期3个月来工作情况向领导做一汇报。

根据公司的安排，7月4号至9月5号在中山八店黑电进行相关学习，主要是了解连锁店终端的各种操作流程和熟悉品类的基础产品知识，并参与实际的产品销售。见习期间，我始终抱着一种学习的心态来对待日常的工作，认真对待带教人交给我的每一项工作，并能做到虚心求教。在这两个月时间里，我对店面基础知识、基础产品知识、主推产品知识、增值业务知识、产品销售流程、店面布局标准、商品出样、价格体系与让价资源等连锁店终端涉及到的方方面面都有了一个较为详细的认知，并且还实际参与到了实际的销售当中，懂得了利用销售指导书来指导销售，进一步提高了自己的销售技巧。同时，负责了一些基本的投诉接待，基本上懂得了如何应对顾客投诉。另外，积极关注市场状况和竞争对手，掌握了市场调研的一般方法，并实际参与了市场调研工作。这一切都离不开店长与督导的指导和支持！

在督导的指点下我还对黑电部门进行了一个具体的分类，按不同的内容分成国产与合资□lcd和led□液晶与等离子，以及对各品类型号的销售状况进行分析对比。每天的工作内容主要是协助督导进行现场管理，包括人员的管理、销销售分析、店面美陈布展、促销人员的纪律和着装、户外拓展的安排监督等等，同时还对每天的销售数据（销售数量、销售金额、占比、平均价格、延保）

进行统计，对销售情况不好的品牌从价格、资源、库存及竞争对手等方面分析，每日晨会时重点强调，在周销售报表中提出来。所有的数据都要横向纵向对比，以便我们更加准确的找出原因及其相应的对策，更好的开展后期的工作。

店面、售后、物流、客服是我司的四大终端，四大终端之间环环相扣形成一条完整的销售链，少了其中一个我们的销售便无法继续，要成为一个真正的苏宁人就必须熟悉这四大终端的操作流程及其相互之间的联系。

按总部的要求，9月6号我从店面调至售后轮岗学习。售后是

四大终端之一，很大程度上决定着我们的销售，在这个三分销售七分服务的强竞争社会里，售后服务的满意度起着一种决定性的作用，它是消费者对我司品牌认可，满意度越高说明消费者对我司品牌的认可评价就越高，就会形成一个良性循环，对店面的销售产生积极作用，反之就会形成恶性循环，造成原有顾客群的流失和新消费群体的远离，消费就无从谈起。而我司也早已把“服务司苏宁的唯一产品！”灌输于每个员工大脑里，集团上下、12万员工早已形成一种共同的价值观，服务观！

到售后至今已一个月有余，前面一周主要是熟悉售后部门的组织架构及其相应的职能和部门之间的相互相联系，还有售后服务的流程等等。售后服务中心主要由结算部、理赔部、资材部、网点管理部、维修运营部、培训部等构成，各部门里面还分成几个小组，例如网点管理里部里分有派单组、销单组、外包管理组等，结算部分有保卡管理组、审核销单组、签约网点组等。它们各司其职，又相互衔接，只是职能有别，处于整个销售流程的不同位置，但都有一个共同的目标——力争上游，多块好省，把我们的售后服务做好，为店面销售做每一份保障，一切为里消费者，更是为了我们自己！

限度的满足顾客的服务需求，使我们的服务效益最大化。在培训部这段时间里，通过李部长的教授、培训时候的旁听、与师傅们的沟通交流和自己在学习过程中的理解，熟悉了培训部的职能及其它的工作流程，看到了培训部对公司后续发展的重要意义，另外还学到了一些本专业之外的知识如：空调、冰洗、黑电和热水器的安装维修的标准和一些技术问题，还有为司的一些服务规范，其中最重要的就是114条服务规范。

13、14号对各网点师傅的空调、热水器、冰洗、电脑等方面的安装维修进行培训考核，15——19号对师傅们的考核进行批改统计，20—23号对在本月1号—18号满意度不到4.3分的师傅进行一个警示性的学习培训，前后三批共有90人。这些工作都比较繁琐，需要恒心、耐心，更需要长期不断地对一

线现场进行调查了解，与一线工人师傅心连心的进行沟通交流。作为一个新成员，对于所做的每一件事从不敢怠慢、马虎，都是严格按照领导的要求按时完成，认真对待，本着对师傅负责同时也是为自己负责的态度，以一种学习的心态做好每一件事。在学习中发现问题的、在发现问题中进行总结、在总结中得到进步。从整体上看效果还是有所进展的，所有参加警示性培训学习的成员都如其的拿到了复岗通知书。

但在这过程中也存在很多不足，关键时刻总是缺乏一定的主动性，做事有时候还存在一定的盲目性，不知所措；好多知道的流程只是停留在理论上，也就是所谓的纸上谈兵，缺乏实操经验，这也是我下阶段所要重点突破的地方；还有就是有一些工作流程只是一个大概了解，尚未深入了解和掌握其中的精髓，对外对内灵活性操作来说还是一个迷。当然还有很多是外还没有发觉的缺陷，希望在以后的学习中领导及各位同事多多给予指正点拨，同事非常感谢领导及各位同事这个月以来给予鼓励和帮助！在今后的的工作中我会更多的向老同事学习交流，扬长避短！

1、实际操作能力还需进一步提高。很多东西看起来很简单，但是实际操作起来却会遇到很多问题。之前以为很多操作流程以为自己知道了就行了，但是到自己亲身操作时却才发现却并不容易。很多东西都是需要根据现场情况来灵活应对的，并不是千篇一律。所以，今后我一定要更加勤快，多动手，多亲自跑流程，只有这样，才能更快地了解公司的运作。

2、心态一定要摆正。由于我们是作为一个营业员的身份到店面的，虽说我们是公司未来的管理层员工，但是我们一定要调整好自己的心态。可能有时候督导（带教人）给我们安排的事情很琐碎，但是我们也一样要去做，而不应抱有怨言，对一切我们都应该放下架子，始终抱着一颗学习的心，虚心求教。

3、要更加注意工作的细节。接待顾客时，有时我的语言还是

比较生硬，产品知识也还不够熟悉，对于顾客投诉的接待技巧还有不周到的地方。在以后的工作中我一定要加强为人处事的能力，加强产品知识学习，热情服务好每一个顾客，让他们真正地感受到我司的阳光服务。

经过三个月的见习，我对连锁店终端有了一个整体的把握，在这三个月里，在带教人的谆谆教诲，耐心指导下，在同事的宽容体谅，无私帮助下，我克服了前期的种种不适应，顺利完成了各项工作。

当然，我参加工作的时间还很短，需要学习的地方还很多，我的实践经验有待于进一步的积累，工作能力还有待于进一步的提高，为人处事的能力还有待于进一步的加强。在以后的轮岗学习和工作中，我会继续保持积极进取的心态，确立长远的人生目标，谦虚谨慎，不断学习，做到学有所得，业务专精。同时，在工作中兢兢业业、认真负责、敬业爱岗、诚实守信、将每件事做好，将每一个环节做好，圆满完成公司和领导交给的每一项任务。

三个月的试用期过去了，接下来我个人将以更饱满的工作激情投入到每一项工作中去，紧跟集团发展的大步伐，力争为集团目标的实现贡献自己微薄的力量。同时，也感谢公司领导及同事们对我过往工作的支持和信任。