

最新仓管员试用期转正工作报告(优秀5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

仓管员试用期转正工作报告篇一

我从第一天上班也恰逢项目a正式上线的第一天。虽然不能参与这个项目的前期工作深感抱歉，但从项目正式运营的第一天起，我就能和公司各部门的同事并肩工作，看着项目a开始变得稳定，作为公司的一员，我也充满自豪。以下是我在试用期的个人工作总结报告：

作为公司的新员工，能够和新项目a一起走向成熟是我莫大的荣幸，刚来公司的时候，在工作初期，在公司领导的指导和同事的协助下，一些工作中的缺陷或不完善之处基本得到了改善，取得了不错的工作效果。通过不断的改进，我的个人工作技能得到了很大的提高。在这个岗位两个多月的工作经历，让我能够清晰地看到公司基层员工与客户接触的实际工作情况，为我转岗后的工作打下了坚实的基础。

两个多月后，由于公司领导对我能力的肯定和信任，我从a部门调到了b部门。

在接受投诉的过程中，我深深体会到，公司要把a项目从一开始推向稳定发展，并不容易。在一个城市里理解和支持一个新事物，需要很长的磨合期和完善的服务体系。在磨合期，客户群必然会对客服工作做出各种问题和矛盾的反应，有些矛盾能否解决取决于接受投诉的工作人员的接待和处理工作。

这个岗位做好了，可以缓解公司的一些压力，让公司投入更多的精力在项目的巩固和拓展上；相反，如果这个岗位没有梦想，不仅会破坏公司在与客户沟通中的形象和声誉，还会浪费大量的人力物力，分散攻击力量，对a公司项目的顺利发展造成可避免的延误。

充分意识到这项工作的重要性，我努力寻求更好的解决方案，处理工作中接受的每一项投诉或建议。工作之初，制定了试用期工作计划，与其他相关部门同事协商，逐步完善了投诉处理流程。对于不同的建议或投诉，有相应的处理流程和登记程序。新的验收流程不仅方便了客户，而且使工作趋于标准化。在日常工作中，我严格遵守公司的规定，按时到达，将每一个提出的投诉按类型分类在一起，并详细登记。对于验收中反映的各种问题，在我的权限内可以解决的，我会尽量利用我所学到的相关政策、知识和应对技巧，给客户满意的答案，以节省公司一些不必要的人力和物力开支。对于参与应对问题的公司其他部门或个人，为了避免以后出现类似投诉，在向公司领导汇报后，我可以督促相关部门或人员认真解决，并按照指示落实客户反映的问题。

在实际工作中，我也有很多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，有时解决问题缺乏决断力，偶尔小挫折影响工作信心。在认识缺点的同时，我始终相信，自省是改进的前提。在以后的工作中，我会努力弥补不足，为公司a项目的顺利开展尽一份力。

随着时间的推移，我已经在公司工作了三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给我机会表达自己，提升自己。这三个月的试用期工作经历，让我从学校进入社会后的工作技能有了很大的提升。

在此，就试用期的工作情况和经历做一个汇报，借此机会正式请求公司领导转正。我期望公司领导对我的工作态度、技能和绩效进行全面的考虑，满足正式员工的要求。期待回复。

个人认为，如果能被批准，将是一件好事，意味着我在试用期的表现得到了公司的肯定。同样，如果不能获批，说明我的工作中还有很多方面需要改进和完善，也是提升自我技能的机会。但是，无论能否得到一份积极向上的工作，我都会继续以同样火热的工作热情投入到未来的工作中，并向公司汇报，以表谢意！

仓管员试用期转正工作报告篇二

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在内得出比较正确的判断，因为在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需马上传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。

当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导，在此阶段的工作上作了一定的调整，开始分类进行工作制定每日计划，

客户部的权证办理工作、业主咨询解释工作、整改流程工作、业主的谈判工作等四大类。

在这期间，协助了部门的权证办理工作，业主相关权证的领取步骤，办理所需资料，以及办理时的相关注意事项。业主的咨询解释工作是多样性的，让我清楚的看到了自己对专业知识的不足和服务质量需要提高，我向领导、同事及其他相关工作部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使业主满意，也让自己更好的服务于业主。在这里，我清楚的认识到：站在我面前的每一位业主，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使，与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

同时，这种精神也深入到工程的整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的问题。一定要及时整改。因为这个问题容易影响业主生活秩序或家装进度。一旦业主停工会带来工期和经济的损失，更严重的是会影响上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的问题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的`当务之急了。这不仅提高工作效率，也增加了美誉度；其次对整改施工单位的监督，提升整改质量水平。在这期间我多次与维修工程师一同深入到实践中，找到发生房屋质量问题的根源所在，比如：铝窗渗水，主要原因是窗密封胶和玻璃胶日久老化；门窗拼接不规范；窗墙结合处与土建部分衔接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不合理，装修开槽操作不规范等造成；空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，这样可以更好的监督施工单位施工的质量，也增强了我的信心。

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。

通过整改流程的完善，并在实际工作操作中得以实施，集中整改工作得以顺利完成。但这不是三分钟热情，在后期的正常整改工作中还要继续实施下去，还要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉问题。这些问题可谓各式各样、五花八门，在这里我不一一阐述。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，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；对维修整改方面，感觉自己有些知识溃缺，如专业知识和房产相关法律法规方面。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

为了辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同一道努力！努力！再努力！

仓管员试用期转正工作报告篇三

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在尤溪和沙县这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外

工作都一视同仁，主动积极，力求保质保量按时完成。对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可使用的产品品种，熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。销售业务员年终总结总结以前的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、依据12月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在尤溪县、沙县、在维护原有经销商的情况下开拓专营店努力完善我司的销售渠道。
- 2、在没有走到的乡镇去拜访、扩大市场、增加销信。
- 3、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。
- 4、为确保完成销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇

总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

试用期转正工作总结报告

最新员工转正个人总结

新员工转正自我评价范文

最新员工转正述职报告

仓管员试用期转正工作报告篇四

生产环节能够严格遵从车间的各项制度并完成产品的制造，虽然这项工作较为基础却也是车间员工的重要职责，再加上存在技术方面的难题从而需要通过不断尝试来积累经验才行，所以我在掌握这方面的技巧以后便积极投入到产品的制造之中，通过生产线目标的达成来体现出自己作为车间员工的价值，事实证明对待工作有着足够的积极性往往能够创造不错的绩效，而我也因为生产指标能够顺利达成从而在工作中获得了领导的认可。

重视产品的加工与质检从而确保自己不会在工作中犯错，对我来说产品的加工往往能够体现出车间员工对工作的负责程度，而产品是否会出现质量问题也在于这项环节是否足够认真，所以我会认真对照模具和样品来加工自己负责的产品，虽然由于各司其职以及流水线的缘故导致这项工作的难度降低不少，但由于工作强度较大导致很容易让人感到疲惫，但也正因为如此才要在这项工作中积极表现自己才能够积累足够的经验，想要在职场竞争中建立优势自然不能够因为些许的困难便产生退缩心理。

做好后期的包装工作从而让产品得以顺利交到客户的手中，虽然包装工作较为简单却也考验了员工细心与负责的程度，所以我能够严格对照标准做好产品的包装以便于能够顺利出

厂，在遇到难题的时候也能够积极请教老员工从而明白如何将其解决，毕竟想要在车间工作中获得不错的待遇便需要自己去积极争取才行，但这也正因为有着这样的奖惩制度从而让员工对工作有了更多的积极性，而我也能够积极投入到车间的各项工作中从而取得了不错的成果。

我明白自己距离转正还有很长的距离从而需要认真做好当下的工作，要脚踏实地做好车间的各项工作才能够通过经验的积累逐渐获得进步，而且好高骛远对于自己这样的新员工来说只会带来不少坏处，我得认清实际并秉承严谨的作风履行好车间员工的职责才行。

仓管员试用期转正工作报告篇五

我于20xx年x月x日来到公司，今已快三个月了，抱着虚心学习的态度，学习公司的业务流程，掌握安全管理技能，主动和同事沟通、学习经验，希望能更快的融入公司，能够全心的投入工作。试用期期间完成的工作还十分有限，简单列了一些，希望公司领导批评指正：

首先熟悉公司办公系统，掌握收发文件，收发邮件等oa业务，到目前为止，已全部学会，可以独立操作oa系统，其次掌握中煤能源安全信息管理系统，根据分公司及集团公司的要求按时上报安全信息，现已完善公司基本资料及每天下午4点前上报安全生产日报信息。

安全档案及安全记录是安全管理最为直接的体现形式，没有记录也就可以认为安全工作没有去做。首先我认真做好每一项记录，如、安全检查、安全会议、安全活动等的记录工作，其次从原有台账的基础上逐步完善安全管理台账，规范安全资料的管理，现又建立了安全管理人员、特种作业人员、安全奖罚、考核等台账。

对电气运行工的安全教育，主要采取方式课堂讲解，及观看

警示教育宣传片，并进行安全教育考试。重点参与警示三月行安全知识竞赛活动，编制了安全知识竞赛试题，出了一期安全专题板报。