

2023年总经理转正报告 个人工作转正述职报告(精选11篇)

竞聘报告可以帮助我们与其他竞争者区别开来并展示我们的独特之处。通过阅读范文，我们可以发现竞聘报告的写作技巧和结构安排，为我们的撰写提供指导。

总经理转正报告篇一

在当下社会，报告的使用越来越频繁，越来越高级，那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编收集整理最新个人工作转正述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我于20__年仲春十八日进入公司，根据公司的需要，目前担任文员一职，负责办公室内勤治理工作。本人工作认真、细心且具有较强的职责心和进取心，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，有很强的团队协作本事；职责感强，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，配合各部分负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和提高，平时利用放工时间经过培训学习，来提高自我的综合素质，目前正在电大就读专科，以期将来能学以致用，同公司共同发展、提高。

两个多月来，我在王总、公司领导和同事们的热心帮忙及关爱下取得了必须的提高，综合看来，我觉得自我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，尊重服从。
- 2、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自我。

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，离领导的要求还有必须的间隔。

4、业务知识方面异常是相关法律法规把握的还不够扎实等等。

在今后的工作计划和学习计划中，我会进一步严格要求自我，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自我高度的职责心和自信心，必须能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的提高。根据公司规章制度，试用职员在试用期满两个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。

所以，我特向公司申请：希看能根据我的工作本事、态度及表现给出合格评价，使我定期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，从20__年x月起，转正工资调整为____元/月。来到那里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作本事上都得到了很大的提高与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的完美明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的完美明天更辉煌。在以后的工作中我将更加努力上进，希看上级领导批准转正。

本人某某年10月到某某物业服务处工作至今已有一年多的时间，一年来，尤其是本人主持某某物业服务处日常工作以来，本人带领全体员工认真贯彻落实公司各项指示精神，规范管理，创新服务，加强收费，无论实在内部管理还是服务收费上都取得一定成绩，现将一年的工作情况总结如下：

一、经营方面

某某年，某某物业服务处以“安全工作为基础，经营工作为根本”在各级领导的大力支持下、经过全体员工苦心奋战，在经营方面有了一定的突破，物业费的收缴有了大幅度提高，物业收缴率达到95%，经过初步测算某某年某某物业服务处实现收入超300万元，物业服务处的经营能力逐步提高。全年实

现安全生产无事故，员工队伍稳定，无劳动纠纷情况。

举措1认真梳理前期欠费，对可以收缴的部分，落实任务、责任到人、专项收缴。对于刻意回避、恶意拖欠的单位，采用蹲点守候、见缝插针的方式，并用挂号信寄送催缴通知单，给拖欠企业增加压力，并取得一定的效果。

举措2某某物业费的收缴采用的是先服务后收费的方式，水电费也是由公司先垫资给供水供电部门，公司在运行过程中垫出大量的资金，无形中增加了很多风险。针对这一问题，我认真分析研究决定执行物业费和水电费都采取提前收缴，并于今年第四季度起对新入住的企业执行，并逐步向老客户和大客户过度，在增加收缴率的同时降低运行风险。

举措3辞退一批在去年年底工作中严重影响员工队伍稳定人员。

举措4解决前期遗留的员工年假未休问题。经统计前期因各种原因安保部员工共有一千多小时年假。为了能不增加额外费用的情况下将这些时间消化掉，本人率先垂范，带领安保班组2名管理人员进行顶岗，努力克服天气炎热、身体疲劳等不利因素，我们甚至连续48小时不休息，咬紧牙关坚持一个多月终于解决这一员工多次提出的问题保证了队伍的稳定。

举措5定期开班组长和骨干员工会议并积极与员工进行沟通，及时解决员工提出的诉求，仔细倾听他们的想法，员工在岗精神状态饱满，不带情绪上岗。

二、管理方面

某某年我认真学习公司各项文件并及时贯彻落实。强化内部管控，建立起一支具有高度责任感和凝聚力的员工队伍。为更好的推行体系，我们严格按年初审核计划，对现场服务、内部管控进行内审，并于某某年1月接受中国质量认证中心的审核。

流于形式、流于表面。

举措2强化外拓资金管理，建立健全内控管理体系。在“收”、“交”、“支”等几个关节点上都有严格管理和监督。

举措3加大成本管理力度，节能降耗降低成本，挖掘潜力，增加外拓，形成自上而下的成本、经营意识，营造全员关注效益的氛围。

三、服务方面

某某年在服务业主过程中拓宽思路、大胆思维，与管委会、管理公司共同为入园企业提供创新、高效、高附加值的服务。经统计，服务满意率全部达标与09年同期相比出现一定增幅。

举措1密切配合管委会提出的“提档升级、创新管理”的要求做好管委会领导关注的园区车辆管理、绿化除草等工作。

举措2实行定期沟通回访制，每周五按时向管委会书面报告一周运行情况。

举措3着重关注it企业的经营管理模式，了解他们的服务现状和特色所在，并将其中特色服务融汇至现有物业服务中来，发挥研发一公司同属电信行业特征，协助为业主提供便捷的电信移机、转号等业务。

某某年，是公司三年滚动发展第一年，我将立足岗位，努力工作，带领某某物业服务处全体员工为打造携程物业的品牌做出自己贡献！

我是新西南集团家装部门的一名普通员工，刚到公司时，我对家装方面的知识不是很熟悉，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的助下，我很快了解到公司的性质及发展方向。作为销售环节的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作

为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和技能。此外，还要广泛了解整个家庭装修销售市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我觉得自己基本具备了一名合格的销售人员的素质，并且能够努力做好自己的本职工作。如今两个月时间过去了，在新的一年来临之际，对20__年的工作做以下的总结：

一、品德素养

作为一名学毕业生，初次踏入社会参加工作，能够进入新西南集团这个集体，我感到非常荣幸，由于以前没有从事过相关工作，因此把自己定位在边工作边实践边学习的位置，我觉得态度决定一切，在谈业务水平之前，我应该先具备相应的业务素质，也就是要有良好端正的态度。“态度决定一切”，只有有了端正的态度，建立良好的业务能力才有可能，只有有了端正的态度，良好的业务能力才能够转化成企业的利润，企业的所得。而良好的态度就是要有事业心，有责任心，有奉献意识。我加入了公司就诗司的一份子，公司的利益就是我的利益，公司的损失就是我的损失，因此要将公司的命运和自己的命运联系起来，尽自己的一切为公司谋利益。先讲奉献再讲索取。在公司工作的这段时间以来，由于相关经验的缺乏，我也面临一定的压力与困难，但是每当直面这些困难的时候，我会坚持自己的信念，以最积极的心态去面对，去从容的解决，因为我相信，有了正确积极的态度，就一定能克服工作中暂时的困难与挫折。

拿破仑·希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨差异。”在以后的工作当中我会继续坚持这样好的态度和积极的心态，争取为工作做出更大的贡献。

二、工作能力

我在学本科期间学的广告装潢设计，应该和家庭装修有一定的间接联系。虽然没有相关的从业经验，但是我学习能力很强，经过两个月的学习和领导安排的实习培训，我已基本上掌握了销售工作的 workflows 和工作方法。具体的操作的熟练程度还有待于在以后的工作中继续积累与加强。通过这两个月的比较勤奋的工作，我积累了很多工作经验与技巧，为企业做出了一定的贡献。这与企业领导的培养和同事的帮助以及整个企业善于学习乐于学习的环境是密不可分的。

我从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅注意学习的方法，更注意培养正确的学习习惯。我从公司各种形式和性质的会议和培训里面，通过家的交流中学习到很多与做人，做事相关的知识和教训，这是我在学校里面所不能学习到的。只有不断地学习、思考、总结，才能不断地提高自己的素质，才能把事做好。

每个企业都要做做强，但公司的繁荣要依靠集体的力量实现的。来自不同的背景，有不同的文化、习惯和工作模式，通过合作把自己的好的东西，对公司有意义的东西结合在一起，共同为的发展努力。我在工作保持着很强的团队意识，我深知一个巴掌拍不响，只有坚持团队意识才能真正实现为企业谋利益，做贡献。我一直坚信只有将个人目标与公司目标统一起来，个人的目标才能得到保障。每个人都会有压力、有需求，但只有使之与公司的长期和短期发展目标统一起来，才能实现自己的个人目标。

三、工作业绩

首先从出勤率来说：从来没有缺勤，基本没有迟到，早退。
业绩：从刚开始发展新公司开到第一个单子，工作渐渐走入轨道，销售也一个月比一个月有所提升。

从工作成果上说：在新的一年里，领导为我安排了新的工作，也体现出领导对我的信任与厚望，我一定积极努力地工作，完成领导安排的工作，不辜负领导们的厚望。

以上就是我对__年度工作的总结，在新的一年里，我一定会继续坚持自己的特长与优点，为企业的发展出自己的一份力，另外，我一定努力。

在工作的这段时间以来，我感受很深，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我一直持着谦虚谨慎、认真负责的工作态度。通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现鉴定如下：

1、在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，我具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

2、工作上，本人自__年工作以来，先后在__某某部门、__科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡个贷等业务，成为__行业务的行家里手。我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

3、学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业

业余时间自学大专，并于__年毕业，但我没有满足于现状，又于__年自修__大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于__年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师，在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到__级水平。

但是我也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高，同时希望领导予以转正。

经过两个月的实习，我顺利加入了__公司这个先进的集体。

公司很快给了我锻炼的机会，刚加入公司的第三天，我被派到__公司进行工作学习，在处长李宁的带领下，我开始熟悉机器人本体及控制柜的各个部分组成及相应功能，一边查阅资料，一边现场对照，取得了不错的效果。熟悉机器人后，我开始尝试调试简单的程序，主要调试了__及__两个工作站的共四套夹具的焊接程序，在处长的严格督导与自身努力下，数次加班的汗水没有白流，终于掌握并熟练了单机器人工作站的基本焊接流程，及机器人与变位机的协调运动的应用。在调试过程中出现了许多问题，也使我懂得了许多，使我认识到工作中无论哪一个细节都是很重要的，无论焊接参数的调整还是焊枪姿态的摆正，每一点都是不容忽视的。细节的问题在__也给我上了很好的一课，当天加班到半夜11点多，为的是解决一个焊机报警的问题，我们通过更换焊机、送丝机等进行排除干扰，以便找到问题的症结，可是却始终没能发现问题的关键，后来一个偶然发现送丝线绕的多了点，便无意识的扶正，焊机报警立刻消失，这正是一个不起眼的小问题，因此我认识到工作无小事，每一步都要精益求精。

从__回来在公司工作两天，我第一次独立出差，去__公司调试s504副车架机器人生产线，以及一个新工作站的安装与调试工作。第一次单独出差的压力是很大的，而且要面对的是自己从未接触过的双机器人工作站与点焊工作站，摆在面前的对自己来说都是陌生的东西，但是领导对自己的信任与期望给了我挑战困难的无限动力，一遍遍的翻阅资料，无数次电话咨询，感谢同事们对我的关怀与指教，经过20几天的不懈努力，我完成了s504生产线的整个自动化流程，焊接程序基本成型，但因为客户工件不合格未能焊出标准件没能最终验收。我从中也学会了使用双机器人工作站的一些基本要领，对点焊机器人的简单操作也有一定的掌握。在__期间还到__公司参与几天的调试工作，几天里的工作，临时解决了客户要求的问题，验收等工作要等工件改好后进行。

__回来至今，一直准备东风车桥焊接工作站，这个站涉及到起始点检测和焊缝跟踪，经过这段时间的学习，对这两项功能的实现有了初步的了解并能够简单应用。同事还对成都铃川排气管焊接工作站进行调试，使自己对机器人的使用更加熟练。

加入公司这四个月的时间里，压力与动力并存，成长与磨砺相依，为了更好的融入__公司这个先进的集体，试用期已满，我现在特此申请转正，谢谢领导给自己打造了一个展现自我的平台。

总经理转正报告篇二

我于____年____月____正式到公司上班，时至今日，____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

____年____月—____年____月，在____大学就读____工程____专业；____年____月—____年____月底，在____市____院从事燃气、热力方面的设计工作；____年____月底至今，在公司工作。

____年____月，参加并通过了____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)；____年____月，参加并通过了____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____这个项目，在____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。____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____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____这个项目外，我相继完成了以下几个项目：____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____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。

三、工作中的不足及今后努力的方向

三个月来，虽然完成了一些任务，取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距，我也深知存在一些不足：比如刚来工作时，由于自己的感情问题没处理好，使得不能静下心来专心工作；另外工作主动性发挥的还不够，对工作的后续安排的预见性不够，离领导的要求还有一定的距离；在实际工作上，有时感觉专业知识和经验匮乏，力不从心。但这些缺点与不足，在以后的工作中，我都会注意并加以改正的，主要会做以下几个方面的努力：

- 1、加强专业知识学习，学习新规范、新技术，不但向书本学习，更要向其他同事学习。
- 2、加强英语的学习，努力提高口语方面的能力，使自己能尽快能使用英语和业主交谈。
- 3、尽快的学会使用三维cad设计软件，提高自己的业务能力。
- 4、加强其他方面知识的学习，拓宽自己的知识面，了解更多的新知识，象管理、法律、营销等等。

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，给予我这次工作的机会，今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

个人转正工作总结述职报告3

总经理转正报告篇三

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，回顾这段时间的工作，带着期待的回溯，相信你有很多感想吧，述职报告也应跟上时间的脚步了。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编收集整理的，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

【医务人员】

这一年来，在领导们的关心及同事们的帮忙下，较好地完成了领导安排的各项工作任务，在工作态度、专业技术水平等方面均取得较大的提高，主要有以下几个方面：

一、强化服务理念，体现以人为本

一向以来，本人始终坚持把病人是否满意作为自我工作的第一标准，把病人的呼声当作第一信号，把病人的需要当作第一选取，把病人的利益当作第一思考，扎实开展医疗服务工作。切实将以人为本、以病人为中心、以质量为核心的服务宗旨渗透到医疗服务的各个环节之中，把病人满意作为第一标准。

牢固树立以病人为中心的意识，发奋为病人带给热情周到的服务。本人经常利用业余时刻进行接待礼仪、服务礼仪等方

面的学习，在言谈举止和一言一行当中体现个人修养。在上岗行医工作当中，用心主动帮忙病人解决就诊中遇到的各种困难，让病友感受到热情周到的服务，感受到医护人员的关心和体贴。

二、提高技术水平，打造医护品牌

高质量、高水平的医疗服务是病人、家属、社会评价医务工作者满意度的一项重要指标。本人始终把强化医疗质量、提高专业技术水平、打造过硬技术品牌作为提高群众满意度的一个重要抓手。严格落实了医院各项规章制度，定期自查，找出问题，采取措施，加以改善。

作为一名医务人员，为患者服务，既是职责，也是义务。想在最短的时刻内做强做大，我认为首先要提高服务质量，让每一个就诊的患者满意，并以此来扩大我院的知名度。参加工作以后，我发奋提高自我的思想素质和业务道德水平，摆正主人翁的心态，急病人所急，想病人所想，竭尽全力为患者服务。对病人细心照顾，和蔼可亲。发奋将理论知识结合实践经验，在此过程中我还不断总结学习方法和临床经验，发奋培养自我独立思考、独立解决问题、独立工作的潜质，培养了全心全意为人民服务的崇高思想和医务工作者务必具备的职业素养，经过将近一年的工作实践我熟练掌握了大病历的书写、病程记录、会诊记录、出院记录等医疗文件的书写。

本人在以后的工作过程中将不断发奋进取，竭尽全力完善自我，同时真诚的期望医院领导和各位同事们给我提出宝贵的批评推荐，纠正存在的错误，弥补自我的不足之处，帮忙我成为一个合格的医务工作者和社会主义建设者和接班人。今后，我必须认真克服缺点，发扬成绩，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的医务工作者，为全面构建和谐医患关联做出自我的贡献！

__年是__公司成立和投入运行的年份，也是我个人事业一个新的起点。如果说工作的头两年我主要是在学习，那这一年中就要求我花相当的时间在观察、分析、思考和行动上。

一、回首往事

年初到4月是__公司成立的准备工作，在这段时间，协助公司领导做好项目的前期调研评估和各项准备工作。4月下旬开始担任物流部经理主持部门工作。4、5月份完成了部门的流程和岗位职责建设，和财务一起完善公司单据，构建苯乙烯和成品公路运输渠道。6月份开始根据销售部需要设立外库，建立水运渠道，配合财务展开erp系统的工作开展，建立部门基本档案卷宗和相应管理办法，并在行政部配合下重整了外包工作。7，8月份在对前期工作作了总结，并针对问题集中解决了外单位入厂车辆管理□sm运输衔接、公路运输收款、财务付款等流程，针对8月份库存偏差中的人为因素进行了班组的教育，结合公司安全教育展开了部门的安全检查，对外库点派驻人员的工作进行了分派。9月份配合行政部做好了部门的工作考评表并根据考评内容确立了部门工作检查制度，着手重要岗位的培训计划，建立外库的休假制度，对部分外库点做好了抽检工作，并着手准备运输供应商考评。

10月份对部门卫生工作进行了强化，计划如何进一步推进公路运输工作，着手建立部门报表的整合和细化，进行部门费用分析，在部门内部尝试进行办公软件的培训以期培养部门学习氛围。11月开展企业文化的宣讲，着手条码管理项目的计划和前期接触，通过完善部门盘库制度进一步提高了部门数据的准确率，加强了部门数据的保护工作，提出严格备份和报表无纸化，针对考评工作在前期出现的问题对考评条文进行了量化细化。12月开始条码项目的前期调研和硬件架设，部门内部使用任务登记本加强执行力强调执行效率和结果，开展部门礼仪培训，准备年终总结。回想过去，一年的种种情况现在还历历在目，现在细想许多问题的处理解决还有很多可以改进的地方。但当时部门还是相当尽力的工作，力争

达到效果。

二、加强思想认识，做到学以致用

对环境和自我的判断决定我们的行为。我个人认为这一年所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作首先我们家自个的事，毕竟现在三分之一的人生是工作，我衣食住行都靠它。第二个重要的认识是工作是能够做好的。听过了许多“不可能”这样的话，最终不都完成了吗？所以要敢于对工作提出高要求。第三个是这个社会在不断发展进步，需要仔细分析大胆尝试。本年度我加强了物流、生产和管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，取得不错的效果。

三、确立部门目标，不折扣行动

我部以谋求公司利益和确保生产安全为基本方针，提出了建立安全、经济、准确、流畅、高效、专业的物流服务的部门目标。

将这一目标详细分解后，在前三个月首先着重解决了流畅和安全的问题。在总公司贸管部的配合下，在进行了严格的审查后，建立了11个外库点。为了防范运输风险，我部所签的大部分成品承运商都有相应的保证金，对于前期为保障开展业务而没有收取保证的均采取了供应商资格审核和运费滞压一段时间的形式保障风险。目前，我司运输一共出过6次交通问题，总损失在10万元，在没有货物保险的情况下，无一例外所有风险都由运输公司承担。同时对于在运输中出现问题的也予以了罚款。协助销售部做好了款到卸货、外库点收款和运输收款的工作。成品、五金和槽区在生产部安全员的指导配合下，做好了各项安全工作，并出台了严格的安全管理操作流程。

8月到10月开始解决经济、准确和高效的目标。运输服务采购应用承包和竞争并举的原则，并通过不动产抵押的方式在提高保证金总额的同时降低了现金量，从而降低了20%的公路运输费用。车辆过磅制度有效降低了出货差错率。针对前期的收款不及时和8、9月份出现的运输不及时问题，采取严格运输商考评。目前没有任何的物流收款存在欠帐或不及时的情况，对于运输不及时采取了罚款和停运措施后也有很大的好转。

11月份开始对于前期工作中的目标冲突进行分析调节，并向专业化的目标进行努力。针对前期任务完成滞期和效果不理想，部门开始推行任务登记，并通过细化部门考评加强目标控制管理。加强部门报表的细化深化，为领导决策提供更多的信息。在erp系统进入稳定运行阶段后，开始构建条码管理，使部门逐渐向现代化方向成长。

四、大胆思考，小心求证，我们能够做的更好

社会时刻在改变，特别是膨胀期的中国。在这片热土上，只有做的更好才能获得更多甚至是保持生存。

作为服务部门，压缩运作成本和提高服务质量就是我们不变得追求。可是降低运输仓储价格和提高服务质量的代价是部门内部成本的增加。我部正计划从承运商到切入运输一级市场，将面临巨大的风险，这意味着类似今年10万的罚款或者更多可能由我方承担，而且很可能面临原有承运商的举报。而更快更准更好的服务意味着运输价格、人力成本和管理成本的上升。但是切入运输一级市场可以得到20元/吨的差价——一年就是近百万，而更好的服务也许能够让客户接受现有价格上升50元甚至100元每吨——这意味着工厂整体利润水平上升一个台阶，即使这些的得来都是有代价仍然使我们怦然心动。

不断思变，在同行业中做到，虽然意味着汗水和付出，可是

也意味着提高和收获。

当然追求效益的化，意味着需要在市场成本和公司成本之间寻求平衡，并不是一味的跨越供应链结构。比如集装箱多式联运，经测算，如果跨越货代直接联系船公司，我们的运输成本反而上升。因为货代每月走柜是我司10倍，可以在船公司取得一个比较优惠的价格，而且他们和海关、码头都有很好的关系，能够节省大量的费用。所以我司测算下，每吨的运费会上浮10元。当然在12万吨产能下或许会有不同的情况。

先找我们部门自己的不足，思考对策，分析可行性和尝试成本，然后毫不犹豫地执行。最难的是执行，我发现虽然平时大家有很多点子，但是真正去执行总是会有很多阻力。经常听到“这是做不到的”、“其实这样做根本没有必要”、“原来的做法有什么不好”、“虽然他们能做，但我觉得我们作不了，因为……”一开始我对这些话也是半信半疑，但是仔细分析，往往是两个字——借口。一流的公司所作所为在二流公司就是不可能，所以没有什么真正是不可能的。对于现有的改变总是会令我们不自觉地产生抵触。其实我们很优秀，我们能够做的更好。其实即使尝试不成功，至少我们还可以回到原来的方式去做，只要控制住尝试的成本就行。

五、创建公平、和谐、认真、奋发的氛围

也许世界上不存在绝对的公平，但对公平公正的追求是部门永远不变的宗旨，也是对每个员工的尊重。

公平的环境为部门和谐提供了基础，物流部目前各班组都形成了分工明确的团队，并且保持了较好的协作关系，与财务和销售部门的衔接也没有出现任何的官僚作风。平时办公大家也都保持了比较愉快的状态，在这种氛围下，部门刚成立很多考虑不周的地方大家都能够自发的予以解决，没有出现相互推脱的现象。

部门强调崇尚完美，在绩效中特别强调工作态度，讲求凡事认真。平时我们就反复强调这一点，很多协作单位在合作过程中也讲，__公司具有外资企业一丝不苟的作风。

部门为了进一步做好工作，为我们向国际先进水平迈进打好基础，积极组织部门培训，从目前情况看培训取得了比较好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

写到这里，发现自己越来越多的使用“我们”和“部门”这样的字眼，因为我发现当自己试图对过去一年的工作进行回顾时，每件工作都离不开大家的支持了努力。当然自身还有很多不足，比如没有进行今年系统性的学习，比如应对突发情况经验不足，比如前期部门运行成本过高等等。在10年，我会努力改进，争取做出更好成绩。

尊敬的领导，各位同事们：

大家好！

护士试用期个人工作总结工作一月来，在院领导和科室主任护士长的言传身教、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习，对工作精益求精，圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将工作和学习情况总结如下：

一、政治思想方面

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

二、增强法律意识

认真学习《护士法》及其法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少医疗事故的发生。

三、工作学习方面

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证孕产妇以及新生儿的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。

对年轻护士认真传、帮、带，做好护师职责，努力提高护理病历书写质量及护理表格合格率；对出现的缺点、差错，认真总结、分析、查找工作隐患，防患于未然。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种传染病知识了解很少，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向同事请教，参加医院和科室组织的各种传染病知识学习班；三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起；工

作中严以律己，忠于职守，防微杜渐，牢固树立全心全意为病人服务的宗旨。

以上是我在医院工作一个月的总结，这些天来深刻感受到医院的积极向上的朝气，对未来充满信心，愿意为六院贡献自己一份微薄的力量，请领导和同事们给予监督和支持！

述职人：_____

20__年__月__日

员工转正述职报告范文 我于__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。

一年来，在院班子和主管院长领导下，在医院各科室的支持帮助下，我科同志协调一致，在工作上积极主动，不断解放思想，更新观念，树立高度的事业心和责任心，结合本科室工作性质，围绕医院中心工作，求真务实，踏实苦干，较好地完成了本科的各项工作任务，取得了较好的成绩，现总结如下：

1、全科人员在政治上，树立正确的世界观、人生观、价值观，发扬党的优良传统，牢固树立“一切为病员服务”的理念，加强医患沟通，不断提高思想道德修养，认真开展自我批评，坚决抵制药品购销中的不正之风，将反商业贿赂提高到政治思想的高度来认识和对待，科室无医药回扣现象发生。

2、全科人员能够自觉遵守院内各项规章制度和劳动纪律，做到小事讲风格，大事讲原则，工作中互相支持，互相理解，科室工作人员分工明确，各司其职，各负其责，团结务实，克服人手少、任务重、人员结构不合理的状况，保证正常医疗服务工作的顺利开展。完成各项临床工作，认真学习岗位职责、核心制度，并严格按照职责、制度的要求工作，认真学习“三基”并开展岗位练兵，做到严格要求、严谨作风、严密组织。做到合理用药、合理收费、服务到人，较好地完成了领导交办的各项工作任务。

3、积极引进和运用新技术，今年加大翼状胬肉干细胞移植手术的推广和运用，在现有的条件下，在保证疗效的基础上积极寻求新的增长点，开展角膜溃疡结膜覆盖或羊膜移植等手术，取得了良好的经济效益和社会效益。

4、几年来圆满完成白内障复明工程，20__年四月被省卫生厅确立为全省卫生系统贫困白内障患者复明项目示范单位，得到省卫生厅的表彰。圆满完成省立医院复明车一百例白内障的组织工作，及省、市级150例白内障手术任务。

5、针对一年来工作中出现的一些问题，不断查找原因，找出不足及存在的隐患，在现有的条件及能力下，予以整改，并进一步规范操作规程，落实责任制度，杜绝差错事故的发生。

一年来，通过全科同志的共同努力，较好地完成了科室各项工作任务，但工作标准和工作质量与领导的要求还有差距，思路还需要更加宽阔。在新的一年里，要加大政治学习力度，提高工作质量，团结一致，扎实工作，高标准完成本科的工作任务和领导交办的各项临时指令性工作任务。

这一年里，在院、科领导的正确领导下，认真学习重要思想，坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，踏踏实实做好医疗服务工作。在获得病员广泛好评的同时，也得到各级组织的认可。较好的完成了20__年度的工作任务。

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

总经理转正报告篇四

20xx年，是极不平凡的一年。随着xx胜利召开，国民生产总值持续增收，我厂也在这个好形势下，取得了长远的发展。在总厂的正确领导下，我们齐心协力谋发展，勤勤恳恳攀高峰，很高兴的是，在我们不远又开了家分厂。这个时候，我们记起过去的点点滴滴，是感动或者是兴奋。以下，是我对本年度工作情况的总结。

1、严抓质量关。质量是企业生存之本，作为管理团队的带动者，我严格跟进产品质量监督，仔细地检查产品各个环节的质量，发现问题，及时处理，对相关责任人给予处罚，让员工真正认识到质量的重要性。

2□20xx年是我厂的第二个工作年，质量有所增长。我们吸取前年缺少经验的教训，定时请总厂质量部门的相关人员来交

流学习，提高我们质量监督和检测方面的能力，使部门各人员都掌握多种质检技能，从而使我们在质检工作中，能有效的判断保证了部门工作的正常运行。

3、工作更加细致化。在每周的工作例会中，我都会积极的提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求做到了然于胸。平时，也会向其他的同事学习管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而提高自己完成工作的质量和标准。

4、在生产流程的控制方面，我严格地控制原材料、半成品、成品的检测标准，注重过程体系的监控，在产品检验工作的具体过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式。由于我们产品比较特殊，一旦做成成品之后才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为避免此类情况的发生，在每天下午，我积极召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，讨论过程中可能发生的问题。

5、发扬民主，公开，公平的决策，及时和一线员工进行沟通，了解他们的困难，尽可能地予以解决。在例会中，都会给他们安排一定的发言时间，共同分析问题，解决问题，这有利于公司各部门的通力合作。发现效果还是挺显著的，有效的控制了员工的流失现象。

展望20xx年，我们将会继续发扬民主、公开、公平的管理经验。同时还会致力于做好以下几点：

1. 继续维持生产队伍的稳定。因为员工队伍的稳定是企业开展正常生产经营活动的关键因素。

2. 重视安全生产。增强员工安全生产意识，加强员工消防知识的培训工作。

3. 进一步加大和总部的交流力度，实现高效、有序的发展。

最后，谢谢董事长，总监，和在座的各位领导，同事们一年来的鼎力支持。在崭新的一年里，预祝x厂在各位的坚强带领下，会更快、更高、更强，实现新的跨越，祝各位同事、领导，在新的一年里，万事大顺！

总经理转正报告篇五

我于11月22日入职，至今工作已经满一年了。时光飞逝，在紧张、忙碌而又充实的工作中，在公司领导和同事们的帮助下。工作中有进步也有需要提升地方。下面就我入职一年来的工作，做出如下述职总结，申请晋升：

目前公司的招聘渠道仅有人才网，为了满足当前人才需求。此项任务迫在眉睫。

3、对各大人才网熟练使用，并能及时收集相关有效地信息并储存。

4、与招聘网的联系人保持良好的关系，以确保有需要招聘的及时联系。

1、发布招聘信息：

对日常的招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

2、与用人部门进行沟通，了解招聘需求。根据用人部门的要求选择合适的招聘渠道，对人员进行简历筛选，面试，复试，招聘合适的人才。

3、建立有效的人才库。对有用的人才及时储备，以便临时招聘用工时选用，为了满足10月份即将开业的商场所需求的大量中高级人才，简历若干个文件夹，储备有效的简历60几份。

4、在专业人才急需的情况下，采取各种方法吸引优秀的人才。公司实力的竞争除了资金外，人才的竞争也是至关重要的。

5、如有到人才市场等招聘场所，了解其相关信息。掌握最新的行业动态。如有合适的人员顺便招聘。

三、员工关系工作：

1、从6月份，我开始逐步涉及新上岗员工的入职办理，熟悉入职办理流程。在新员工入职的当天，带领新员工熟悉公司的熟悉各个部门，积极了解其近期上岗的工作心态，对其进行人文关怀。

2、对于有离职意向的员工，了解其原因。对其进行心理疏导，使其能够感受到公司对他的关注，以便尽好的服务于公司。

3、与各部门人员进行良好的沟通，处理好临时事务。

四、行政事务

目前人事行政部有3个人，在时间可协调度的'情况下。处理行政事务。

临时事务的处理，包括保安，保洁等。

个人能力分析：

优势：亲和力较好；具备一定的沟通、组织协调能力；能虚心接受听取别人的意见，认同海天集团的企业文化；具备一定的人力资源管理知识及经验。反应灵活，能较好的控制自己的情绪，工作认真负责，有责任心。

劣势：锻炼自己为人处事的能力，加强团队的配合和凝聚力。作为人力资源专员，对各大模块的掌握有待提升，压力大的时候加强对情绪的调整。

这一年的基本完成了领导安排的各项事务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，在此再次对领导和同事们表示衷心的感谢！以上是我一年以来以来，工作、思想情况的总结。我将会一如既往去工作，以认真、勤劳、务实的态度鞭策自己，充满热情的去工作。尽最大的努力，完成领导交给我的的一切任务。

述职人□xx

20xx年xx月xx日

总经理转正报告篇六

不知不觉当中，我来到公司已经三个月了，只能感叹时间如流沙，抓得越紧跑得越快。三个月的时间其实不长，但是对我这个初入职场的新人来说，几经有几分感受到了社会与学校的太多不同。首先感谢**当初给了我这个机会，让我今天能有幸站在各位面前。其次感谢各位同事对我这个新人的各种关照和对我的帮助，使我更快融入这个新的集体。

下面先简单介绍一下我的情况。我叫***，现在是在业务部工作，将来可能要划分到新成立的商务部，。职位是业务助理，主要的工作职责是协助业务完成销售的各项工作及售后服务工作，我是在20xx年10月20日正式入职的，到现在刚好3个月啦。

我是一个川妹子，据了解，我在我们公司还有好几个老乡，**都是四川的。我的家乡在泸州，一个好吃好喝的地方，同时也是养美女的地方。我这人是比较随和的，自我感觉还挺有亲和力，生性乐观，爱笑，乐于助人，坦诚待人，有爱

心，带点幽默感。我喜欢一切好吃的东西，也喜欢睡觉，但是我上班三个月了没迟到。平时喜欢看电影，假期长的话喜欢出去旅游什么的。喜欢猫猫狗狗的，喜欢热闹，在学校喜欢参加各种文艺活动，自愿者活动等。我就是个喜欢一切新鲜事物的人。我这人缺点不少，不够细心，缺少恒心，不善于表现自己等等，我现在都在努力改正之中。

下面介绍一下我的工作职责。以下是我总结的主要工作内容。第一个是协助业务员跑评审单，帮助每个订单的执行，就是出货，还要负责订单的收款、催款工作。第二个是办理返修板的入库和出库，贴标签啊，分加工厂这些的，还有是借出去的东西要向客户要回来。第三个是每天销售和借用产品、应收账款和已收账款的登记，每个周、每个月做销售报表的汇总给财务。第四个是保管好各种单据，以备每项数据有单可寻。第五是联系公司的各个部门，为客户解决各种问题。有时客户需要的一些资料需要我传达给客户，或者需要我去联系其他部门同事解决。第六是接待来访的客户和其他一些日常的行政事务。第七，就是完成上级临时安排其他的任务，努力办好领导交代的每一件事情。

下面是在3个月的工作中发现的几点问题。第一个，我们数据表上的产品名称不统一，比如710的主板，有些写的是bvm7-710□bvm7-710-8505□后来熟悉了之后，原来这两个名字相似的是同一种主板，统一名称后能使今后的数据汇总更准确。第二是把借出去的产品和整机出库专门做一个表格，方便回收和统计。第三个是，为了避免遗忘各种需要处理的事情，每天将已做的和将要做的事全部记录下来，已完成就在前面画个叉，没做完或需要做的就打个勾，提醒自己。第四，是在公司内部和客户做联络时发现自己不懂也不会一些财务、采购方面的知识，出项做一件事重复修改，浪费时间的状况。在以后，自己会多学习一下这些方面的知识，同时希望有专门的培训，这样更直接有效。

初入职场，我表现出来的问题有很多。首先是自己本身经验

不足，能力不够，造成办事效率不高。这一点，我想随着工作经验的积累会有所改善，同时自己也要注意从平时的细小工作中培养良好的工作习惯和方法，提高工作效率。其次，我做事还缺乏考虑的全面性，做事不够细致，以后我要做到勤于思考，做到三思而后行，要学会估计各种可能发生的情况。第三个是对公司产品了解不够，还不能向客户比较清晰的解释。这方面，自己平时要多关注公司网页和广告，更直接的是请教业务员，因为他们是最了解的。第四，在平时的工作中发现与客户沟通方面还缺乏技巧，比如面对比较激动的客户不知道怎么去安抚，面对一些口气较强硬的客户不知道怎么去应对。我想以后多看些对这方面有帮助的书，平时多请教公司的同事们，他们都是我的前辈，他们的间接经验能给我带来很大的帮助。我相信随着经验的积累我一定会渐渐学会如何比较好的去面对各种各样的客户，知道如何与他们打交道。

我入职的时间还很短，以后的工作中还会遇到各种各样自己不能解决的问题，难免也会给你们带来一些麻烦，我希望各位同事能够一如既往的给予我谅解与帮助，在此，先谢谢大家了。

接下来，对公司的工作提出几点不成熟的建议：第一个是感受最深的，就是觉得坏板的返修周期比较长，长时间都不能退还给客户，这样的直接后果是给公司带来经济损失，间接后果则是降低我们的信誉度。第二点erp里经常显示库存不足，希望导入新的erp系统后这一现象能够得到改善。第三呢，是仓库的货物的到处堆放，我觉得挺影响公司形象的，现在我和小尹座位后面都全是箱子了。第四，我觉得有些时候部门之间的沟通有问题，明明就面对面的坐着，非要第三个人传话，这样影响大家的团结。第五，建议有专门的我们公司自己的包装袋，有时客户要拿点东西走，到处找只有黑色的垃圾袋，这也是另外的的一种公司形象包装，能给客户留下良好的`印象。

在总结三个月工作得失的基础上，我准备了20xx年的工作计划。首先是要尽自己的全力帮助业务员完成一整年的销售工作，因为业务员经常出去拉订单，拉到订单后很大一部分工作都要靠业务助理完成，售后工作做得好不好直接影响到业务员以后能否再拉到订单。第二，做好每天的手工账和pc账，并且仔细核对销售报表上的每一份数据，虽然有erp系统和管理数据，但是还是得做好完全的准备，以便erp出现问题时我们的工作能够顺利继续进行。第三，是尽量在保证质量的同事尽快的退还客户返修板，在客户心中建立一个值得信赖的形象，借出去的东西要尽快收回。第五，建立并维护与客户的良好关系，始终拥有良好的服务意识与服务态度，做好每一项售后工作。第五，在导入新的erp系统后，尽快掌握相关知识与流程，还要再学习excel知识，多学办事方法，提高工作效率。第六，努力做好每一件事情，在觉得压力大的时候坚持再坚持，就能取得成功！

这是我人生中的第一份工作，我很高兴我加入的是一个年轻、团结、有拼劲的集体。希望自己在将来的2,3年，业务素养、为人处事、组织协调等各方面的能力得到很大的提升，能够从一名助理提升到管理层人员。同时与公司同事和谐相处，共同学习，共同进步，借助xx这个平台全面提升自己，为公司的发展壮大贡献自己的一份力量！

总经理转正报告篇七

我于____年____月____正式到公司上班，时至今日，____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

____年____月—____年____月，在____大学就读____工程____专业；____年____月—____年____月底，在____市____院从事燃气、热力方面的设计工作；____年____月底至今，在公司工作。

____年____月，参加并通过了____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)；____年____月，参加并通过了____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____这个项目，在____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。____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____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____这个项目外，我相继完成了以下几个项目：____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____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。

三、工作中的不足及今后努力的方向

三个月来，虽然完成了一些任务，取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距，我也深知存在一些不足：比如刚来工作时，由于自己的感情问题没处理好，使得不能静下心来专心工作；另外工作主动性发挥的还不够，对工作的后续安排的预见性不够，离领导的要求还有一定的距离；在实际工作上，有时感觉专业知识和经验匮乏，力不从心。但这些缺点与不足，在以后的工作中，我都会注意并加以改正的，主要会做以下几个方面的努力：

- 1、加强专业知识学习，学习新规范、新技术，不但向书本学习，更要向其他同事学习。
- 2、加强英语的学习，努力提高口语方面的能力，使自己能尽快能使用英语和业主交谈。
- 3、尽快的学会使用三维cad设计软件，提高自己的业务能力。
- 4、加强其他方面知识的学习，拓宽自己的知识面，了解更多的新知识，象管理、法律、营销等等。

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，给予我这次工作的机会，今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

总经理转正报告篇八

我到***公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润***万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在***万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元；多功能电子教室、多媒体会议

室***万元；其余网络工程部分***万元；新业务部分***万元；电脑部分***万元，人员工资***—***万元，能够完成的利润指标，利润***万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、走鏊 参加培训或参观交流活动？

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和***30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和***公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于***形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把***建成在平谷地*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

1. 销售转正述职报告

2. 2016最新销售人员转正述职报告

3. 销售转正述职报告范文

4. 销售人员转正述职报告

5. 转正述职报告

6. 会计转正述职报告

7. 员工转正述职报告

8. 个人转正述职报告

9. 干部转正述职报告

10. 领班转正述职报告

总经理转正报告篇九

在刚入职时，作为一名新员工，对学院的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，学院的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多学院的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了学院的情况，为高招时的工作打下了基础。由于我的努力和出色的表现，在9月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件；在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院制度，以此作为标杆，在员工行为不符合制度要求时，严格执行制度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

我欣赏王石在“全球通”广告宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自己。努力向上，即便前进一小步也有新高度”。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的；才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在去年半年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

奖惩有法也是激励员工的有效方法。对进步明显、贡献突出的员工进行精神和物质上的奖励是对员工成绩的认可，也是激励其他员工的有效方法。为此，我们评出了的进步奖、贡献奖及优秀员工，鼓励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对于违反学院规定、未及时完成工作、拿出结果的员工给予相应的惩罚也是必不可少的，当然，惩罚不是目的，我们是既要让员工认识到自己的错误，也鼓励其能够用心认真工作，给每一项工作提交一分满意的答卷。

当然，在以上一年的工作中还存在很多的不足之处。

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到的效益。但在过去的工作中不完善的计划体系导致了工作的无条理性，降低了工作效率。

招聘工作是整个人力资源工作中最耗费精力的一项工作，加之学院对专业要求的专精尖，尤其对老师的要求，既要求专业对口、学历过关、又要求项目经验丰富，这就要求我们通过多种渠道进行筛选，但一直以来，我们仅通过中华英才网

和智联招聘进行筛选，而这类招聘网上的简历大多数是工作经验不足的大学毕业生，不能满足我们的需求，这就极大的限制我们招聘效果，不能及时招聘到位，造成特殊人才的短缺，给部门正常运转带来影响。

由于学院各项业务正处于发展壮大的阶段，但人员的素质不能满足学院的发展，这就需要对不能部门不同岗位的要求进行各种培训，但由于各部门事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较科学的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

1、人事工作要求原则性强，行政工作要求平稳意识强，这两项有效的结合

我还欠缺。

2、在工作中有时脾气急躁，遇事不够冷静，将情绪化带到工作中。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。

4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

在以后的工作中，需提高自身的业务能力，提高自己的高度，提升自身的综合素质，以达到学院的要求。

一、行政主要是办公室工作，事无巨细又千头万绪，需要十分的用心。做到五勤、当好四员；即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、

腿勤，为领导和同事当好参谋员、信息员、服务员和宣传员。

二、效率不高根本原因不在于流程，而在于人。不在于人的能力，而在于人的思想。不在于沟通的渠道，而在于沟通的主动与否。不在于部门或环节的多少，而在于每一个部门和环节的`速度。不在于方法是否正确，而在于态度是否端正。因此，建立完善的工作流程是提高效率的有效方法，在之后的工作中，要加大力度建立完善、规范的工作流程。

三、提高自身执行力。在取得成绩的同时，不可否认我的执行力还很欠缺，在以后的工作中建立危机意识，加大执行不力的惩罚措施，做任何事情都为自己规定明确的时间段，规定严格的惩罚方式，提高自身的执行力。

四、加大招聘力度、增加招聘渠道。每月需根据各部门情况制作人事招聘计划，在人才需求量较大的时候，可参加各类招聘会，对于稀缺的人才可委托猎头公司进行招聘。在人才需求量较少的时候，要进行人才储备，并对现有的人员进行淘汰，获得人力的化，节省人力资源成本。

五、规范员工入职、转正、调薪、离职等人事调动的流程和考核机制，使每个岗位都留给最适合的人，让每一位员工在最适合自己的岗位上发挥自身的优势，取得优秀的业绩。

六、建立完善的培训机制

年初制定本年度的培训计划，并根据每个月的实际工作情况及员工情况将其分解到具体的月，培训内容依据当前的员工状态及出现的问题而定。

以上的述职敬请领导审议。

文档为doc格式

总经理转正报告篇十

尊敬的领导：

你好！

时光飞逝，我已经医院工作了x个月，这x月来，在院领导和同事们的鼓励、帮助下，工作和思想上取得了很大的进步，现总结如下：

一、在思想政治方面，积极拥护医院的各项方针和规章制度，以病人为中心，严格按一名优秀合格护士的标准要求自己，视病人如亲人，坚持以质量为核心，病人的满意度为标准，牢固树立团队精神。

二、积极学习各项新技术、新业务。作为一名_，在工作中严格执行各项操作规程，遵守医院科室的规章制度，对待工作认真负责，一丝不苟，加班加点，树立高度的集体责任感和荣誉感，团结同志，凡事以工作为重。熟悉了解正常分娩的临床经过及产后、异常过程及患病妇女的护理等，为患者提供全方位优质服务。

三、工作中团结同事，积极进取，严谨细致，杜绝差错事故的发生，在工作严密观察，细心发现异常情况，及时汇报。以高度的责任心，做好自己的每一班工作，在不断的实践中提高和丰富自己。

通过这短短x个月的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如在工作中细心不够，又容易急躁，在很多事情的处理上都不成熟等。在今后工作中，我一定虚心向各位领导和同事学习他们对待工作的认真态度和强烈的责任心，加强与同事之间的沟通交流，通过不断学习和总结增加自己的工作经验，逐步加强和丰富自己的业务知识，努力提高自己的工作水平，以至把每一项工作都做到位、做好。同时也希望大

家在我做的不好的地方及时的加以纠正和批评，我都会虚心的接受并改正，争取做一名优秀的护理人员。

此致

敬礼！

述职人：_

20_年x月x日

总经理转正报告篇十一

各位领导、各位同事：

我于20_年06月25日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自我融入到我们的这个团队中，不知不觉已经二个月。一向以来，我努力实践着自我的诺言，力争做到更高、更强、更优。下方，我就这二个月的工作状况向各位领导与同事作个简要汇报，以理解大家评议。

一、技术培训和作风纪律方面：

作为一名刚刚毕业的大学生，四年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。应对这种状况，依靠自我的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作潜力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自我在领导同事的帮忙下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自我的形象，养成良好的工作作风。

二、学习生活方面：

技术服务工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为到达这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读公司所发的新产品技术文件外，我还自费购买几本涂料学参考书。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和潜力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的潜力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

进入贵公司以来，由于离家较远(与其它同事相比较)，而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。透过二个月的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，用心投身到工作中，已经逐渐适应了那里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅仅能够弥补自我耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我的追求。说句实在话，工作不仅仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的惟一选取。