# 恒大转正工作总结（精选3篇）

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-06-11

*小编为大家整理了恒大转正工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!...*

小编为大家整理了恒大转正工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

恒大转正工作总结(精选3篇)由整理。

第1篇：恒大转正工作总结

转正申请及恒大工作总结

特渠部:陈培锋

尊敬的恒大销售物流集团深圳分公司领导：

进入恒大销售物流集团深圳分公司特渠部已经有将近五个月的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在今年的下半年取得了不小的进步：成功由一名应届毕业生向职场精英转变并在自己所处的岗位上取得小成绩。

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;但是恒大集团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的转变。

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，同时主动为领导分忧;不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为恒大集团做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，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。

经过这五个月的时间，我已从整体上把握特渠部的运作流程。可以自己独自处理问题。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，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。

本人在工作过程中，现将有关半年度个人工作情况作如下总结：

一、半年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我在2024年6月初进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉特渠性质及业务内容

作为销售人员，特别是快消行业的业务代表，熟悉和了解客户及经分销商对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我常沟通联系自己所在区域的分销商，拜访区域内的重要客户，已初步建立起良好的客情。

二、存在的不足以及改进措施

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是开发客户时候，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

透过了这几个月工作，我深刻的感觉到，恒大精神“努力拼搏，开拓进取”，并且学习了许家印主席谱写的歌“崛起”，小柯作曲，从歌词中的些许能够体会得到公司正处在一个爬坡阶段，崛起想当然是不那么容易的，在众多对手中挺身而出，站稳脚跟，稳扎稳打的开

拓事业，就好比是一个人的跑步，一个人的精力有限，跑得越快，自己就会越累，所以前面荆棘重重，我们要发展，要壮大，我们也必须要有那种崛起的精神，做企业和做人多是一样的，就是要有精气神。 来到恒大是幸运的，这是一个锻炼人的地方，要加强进一步学习，提高自己的业务才能，销售才能，磨练个人的品行，做一个全面的一专多能的现代化人才，同时也要为公司创造更多的利润而努力，使公司登上更高的巅峰。

半年来我学到了很多，感悟了很多;看到恒大销售物流集团的迅速发展，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。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，同恒大销售物流集团一起展望美好的未来!篇二：转正工作总结报告

转正报告

尊敬的各位领导：

我是陈亚军，于2024年7月29日进入公司业务部，先暂任河南、山西多喜爱的业务经理，转眼间进入公司快3个月的时间了，在这段时间内，从一个对家具行业生命都不懂的愣头青，，通过不断的跟公司各位领导、同事的学习以及自己的感悟，快速向一位合格优秀的业务经理转变着，到现在业务的工作有了明确的认识和了解。在公司提供的广阔无垠平台下，奋力的学习着、努力着、进步着，为公司尽到自己最大的责任和义务，为与公司一起发展、壮大，特此突出转正申请，下面主要分为二个部分来阐述：

一、工作总结汇报

1、入职培训：从刚开始进入公司，通过培训组专业严谨的培训，其中包含：公司的企业文化培训、新国标培训、市场走访、工厂学习、样板间培训。让我对恒大美森美儿童家具王国有了充分的认识，为自己在公司的企业文化、品牌知识、产品知识(生产流程、工艺、材质、油漆、五金等)、新国标知识、竞品信息、套房知识上都打下了扎实的基础。并一次性通过了培训组设计的公司企业文化考试、新国标考试。为下面的出差工作做出了不可忽视的帮助。

2、在入职培训后，出了2次差为别是河南、山西。通过这2次出差所总结的内容为下： ①出差前工作：在出差前要先写好出差申请交于好笔头、明确此次出差的目的地及目的，有客户就先与其约定好时间地点，可以事先了解下出差城市的卖场分布情况、经济主体，准备好行李、公司的产品宣传资料、产品资料、名片等。 ②了解市场信息：在到达目的地后或前，可以通过网上信息，火车上同行业的人或当地人、出租车司机、饭店老板、超市服务员、宾馆服务员去了解当地的经济主体、消费能力、房价、人文、特色、卖场分布、新建楼盘、卖场等信息。 ③开拓市场：到达卖场后先去了解下里面的品牌信息，从下到上草草看一遍，随便去到招商部，于招商部经理去了解下这个卖场的租金、历史、消费水平定位、那些品牌卖的好、有没有一些客户对儿童品牌感兴趣、这些品牌的优劣势、尽最大可能去从其身上挖掘游有利信息以及客户信息。再一层一层的去拜访，在拜访过程中，可以先去跟导购介绍自己的身份，公司品牌以及品牌的市场影响力。通过与导购的交流去获取一些市场信息、客户信息。比如：在这商场那些品牌的产品销的比较好，占主流消费市场的品牌有那些，也可以随便获取下这些品牌的老板姓名或店长的姓名，为去这些品牌拜访时，了解些有用信息。有时候遇到老板的时候，在交流过程中，可以通过这个老板，去了解到一些其他品牌的老板的信息。可以达到由点到面的信息，从一个点可以了解到整个商场可能会做多喜爱的经销商的一些信息再去拜访时，会容易的多。在与客户交流的过程中，可以把其他地方多喜爱或公司其他品牌做的成功的案例当作引子，引导客户去了解认识这个品牌以及其他客户是如何去盈利。对于有意向的客户后期可以电话跟进以及再次拜访。对于咨询到客户号码的，先进行致电联络，晚上回去过后统一整理意向客户信息、地点、品牌、卖场、实力等。共开拓城市12个(河南：驻马店、漯河、商丘、永城、禹州、太康、淮阳、舞阳、鄢陵、汝州、宝丰、项城)，意向客户2个，重点客户20多个，有效客户资料150多份。

④摆场：出差二次共完成3次摆场工作，分别为登封市、太原市居然坤泽店、春天店，熟悉了整个摆场的工作流程从以下几个方面进行：

1、事先准备好平面图、饰品清单

2、检查装修工作

3、根据图纸分货

4、把饰品单独列出来

5、一个套房一个套房摆放饰品、装窗帘

6、在贴即时贴、地贴、书柜、吊旗等

7、清理现场后铺地毯

⑤导购培训：参加过冯松在登封市的多喜爱培训，甘祥龙经理在太原的综合培训。基本内容分为：企业文化、产品知识、销售话术、应答技巧、竞品分析。从中受益颇深，然后结合自身，以后会总结出自己的一套系统的导购培训方法。 ⑥维护：在这二次出差过程中接触这方面的信息都不全面，一方面站在公司的立场去处理经销商的各种问题，任何事情都要建立在维护公司利益的大前提下，尽可能的从经销商的角度去解决一些实际问题，假如是店面销售不好，可以从以下几个方面去思考：

1、店面管理、氛围、整洁度

2、导购激情、专业知识、销售话术

3、竞品信息掌握

4、做活动

5、市场信息6品牌宣传及儿童机构合作。凡事多站在经销商的角度去想，为他做实事。

⑦活动：参加了公司在东莞举办的一个活动培训，从中学习了很多的理论知识，如何去策划一场活动，怎么才能做成功：做活动的6个步奏：

1、梦想：从公司和经销商的利益点出发，我们的利益点是一致的，再从每个经销商的梦想着手，目的是为提升销量

2、目标：把一个大的目标分解成一个个小的目标，把时间的安排细致化

3、计划：制定一个切实可行的行动规划

4、行动：一流的方案比不上二流的执行，执行是整个活动最为关键的部分5回馈：一个活动成功就必须给员工和自我一个数据化的奖励6改变：总结分析这次活动哪里做的好，哪里做的不好，为下一次活动做好准备。从这次北京的活动目前来说，都已经学习到了很多知识，理论知识再牛，也不如实践活动一次，读万卷书不如行万里路。

二、对未来的工作的计划、展望

首先希望公司能批准我转正，正式成为恒大的一员，真正的加入恒大这个温暖的大家庭，打好扎实的基础，做一名出色业务经理。并且争取能在明年成为业务的中坚力量，更好完善自己的业务能力，争取在未来为公司和自己创造丰厚利润。

对于未来个人的近期工作计划主要分为以下几个方面：

1、近期在北京好好策划实施一场活动、把活动搞成功

2、回区域后加强自己对区域市场的了解、争取年前早日开新店

3、多参与区域内经销商的维护工作以及摆场工作

4、在区域内多策划出成功的联盟爆破、团购活动

5、早日成为一名合格优秀的恒大业务经理

对未来的展望：

自己能管理好区域内的经销商，寻求与更多的经销商合作共赢，加强自己的管理能力，以及为人处世的技巧，圆滑的处理好各种利益关系。在公司提供的广阔平台上好好学习知识，积累各种经验然后在2年内成为一名合格优秀的大区经理，为公司贡献出自己最大的力量，最后希望自己能在4年内沉淀下来并成为公司的合伙人，与公司携手共同发展，展翅翱翔。

在此，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及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。我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为公司作出贡献，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步。 特此申请，请予批示。

申请人：陈亚军

2024年10月25日篇三：试用期转正工作总结

冯士超-试用期转正工作总结 2024年3月30日我到总公司报到办理入职，有幸成为港源第三分公司的一名试用员工。通过与公司领导和人力部门同事谈话，了解了港源公司的发展历程、企业文化。4月初我被派到沙河北京恒大城公租房项目担任技术员一职。在这两个多月的工作和生活中，我和同事相处融洽，通过领导和同事的帮助我很快适应了该岗位工作。经过与现场领导和同事的接触，对港源公司的发展历史有了更多的了解，我感受到公司对每个员工的关怀、帮助和培养，也更加坚定了我进入港源公司的信念。

作为一个初到公司的试用员工，刚开始有些担心，不知如何更快地开展工作。因为我之前所在公司的组织架构、劳务分包的管理模式多少与港源公司不同，之前经历的项目劳务形式多是清工加辅料，技术员岗位项目管理更多侧重的是技术支持，而公租房项目劳务发包形式为劳务加委托代采购，技术员身兼生产、技术、质量工作，对劳务侧重的更多的是管理和内外协调。但是，经过现场领导和同事的悉心关怀，我在较短的时间内便适应了新的工作环境。

到项目后不久，在执行经理的安排下，由我分管负责

17、

18、19#楼的生产、技术、进度、质量。我一边翻阅甲方图纸并与同事询问了解甲方对细部节点构造做法要求，一边熟悉现场，这时领导和同事给了我很大的帮助。

在这两个多月的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力履行自己的工作职责，认真及时做好领导布臵的每一项任务，很快得到了领导和同事的认可。

我认为，现在，我有能力也有信心担任技术员这个岗位的工作，特此向公司领导申请试用期转正，请公司领导予以批准!

当然，我在工作中还存在一定的问题和不足，领导和同事们也及时对我进行了提醒和指导。在此过程中，我的工作能力，尤其是为人处世、沟通技巧等方面都取得了不小的进步。

回首这两个月，对我主要负责的几项工作总结如下：

一、试用期工作总结

1、施工技术、质量管理工作。 1.1进场开工前的准备及工作面移交工作。 1.1.1对于技术员这个岗位，开工前的准备工作，主要是指熟悉施工图纸(施工说明或设计说明也应重点关注，虽有些都是模版照搬，但有可能将来遇到问题的答案就包含在这些地方)、工程量清单，了解施工合同中相关条文对本工程的进度、质量目标(以此确定本项目进度、质量管理目标)和技术做法要求，为现场踏勘和将来进场施工做好准备工作。确定项目进度、质量管理目标后，要根据项目工程特点、实际情况，具体细化到子分部、分项工程。熟读施工图纸，认真勘察现场后，熟悉本工程的施工范围。了解熟识本工程都包含哪些部分，每部分采用什么工艺、做法，做到心中有数，如此对将来的管理工作会有很大的帮助，与劳务队说话也更有依据。

从4月17日开始样板间施工，到后来恒大集团质量监察部门介入工作面移交，现场执行经理便给项目部制定、统一了思想：通过样板间施工和在界面移交过程中积极与“管监”接触、沟通摸清恒大最终精装交房标准和质量要求，为将来大面积施工和项目管理提供了依据。 1.1.2工作面的移交。界面移交是一项非常重要的工序，是每一个项目必不可少的一个过程。它可以直接影响后续施工的进度和安排，也会影响施工质量，同时也会导致工程成本的增减。如果界面移交没有做好，在以后的工作中会处于一个非常被动的状态。

纵观总包界面移交，从进场到后来管监介入，直到现在，也仅从上往下移交了10层，虽然项目部一直在全力推进移交工作和总包问题整改进度，但是即使这10层(期间因为管监的介入，形势变的更加复杂，利弊各半)，总包遗留问题至今仍在整改维修，可见总包的整改力度。其中的曲折也是可想而知。

最初，从界面问题排查的逐步深入，局部墙立面平垂偏差较大、厨卫墙面空鼓，窗台空鼓、大小头等等一系列问题暴露越来越多，尤以19#楼最多，劳务现场问题排查单提交到项目部，又及时报送总包。总包最初总是抱着能不改就不改，想以“尽可能将整改问题最少化”的方式陆续将界面移交给我方。口头上答应说维修整改，实际又不作为，甲方力度又小，只考虑移交进度，不考虑现场界面问题，很多问题还站在总包一方，总想压着精装接收，整改维修和移交工作一直没有实质性的进展。鉴于这种情况，项目部召集安排劳务将总包移交界

面问题汇总分门别类，理清思路，分析讨论哪些问题可以接收哪些不可以接收，做到自己心中有数，对接收后存有质量隐患、对我方不利的和土建方无法整改的问题及时拍摄现场照片留存影像资料，起草联系单报送建设、监理、总包单位。针对这些问题，执行经理携项目部管理人员多次召请甲方精装现场负责人、工程师以及总包单位工程经理和相关专业管理人员，带上劳务现场负责人，及检测工具上楼实际查看问题具体部位，据理力争，整改力度终于有了些许改善。

1.2装饰装修材料的质量管理 该项目的装饰材料主要包括防水材料、墙地砖、涂料、干混地面和干混抹灰砂浆以及其它细部工程材料。物资进场，首先要检查材料的品牌、规格型号是否符合招投标文件、是否符合设计要求，以及是否属于劳务合同中约定要求的品牌明细，检查无误后再向建设单位、监理单位报验。此项目比较特殊，公司与建设单位的施工合同签订手续流程进展较慢，以致四家劳务分包合同、物资代采购合同签订滞后，一边进场施工一边签合同，项目管理比较被动。

1.3工程施工质量检查与检验。 1.3.1技术员是一个技术与管理相结合的岗位，管理有时比技术更加重要。劳务队现场管理人员的水平、素质，配合程度参差不齐，要“因地制宜”，管理的方式方法有待摸索提高。 1.3.2技术资料必须引起重视，包括施组、施工方案、变更洽商以及关键部位、关键工序的技术交底，且必须形成书面文字记录，以此为纲，根据施工准备阶段制定的质量目标及管理计划进行有侧重点的过

程监督，发现问题，及时处理。另外就是过程监督，施工过程中，如果每个管理人员都拿出“哪怕一个细部节点都要看着施工”的心态，我想工程绝不会出现原则性的大的失误。

2、生产管理工作。 以前一个朋友闲聊时曾经说过，“其实生产很好管，就是做好了进度计划，按部就班，根据现场实际情况，把作业面给了，该上人上人，人不够该加加，有了计划、作业面之后只要控制住人就ok了...”。这句话对错先放一边。有句话是“计划先行，实施在后”，就是说，做任何事之前都要有个计划。之前接触过万科的一个项目，主体结构正负零还没出，甲方就已开始着手各项准备工作，多次组织精装单位技术人员和各专业分包召开碰头会，开始样板间的细部节点图纸深化以及考虑将来精装大面积施工时各专业交圈的问题。这体现的就是计划和准备工作的重要性。我想我们做样板层、样板间或是某个分项工程中的一个工序施工样板，目的之一就是看它最终的施工成果，而从施工的角度来看，更重要的是体现了施工过程中问题的可预见性，就是尽可能的把将来施工中可能遇到的问题提前展现出来，提前消化掉。 4月初进场不久，除了总包移交工作面的问题排查，项目面临的第一件紧急工作就是做户型样板间。17日，甲方下达工作指令，要求10天内必须完成样板间施工。我分管的楼栋共有2户：17#c1户型，19#楼a1户型。由于时间比较仓促，各工种、材料集中进场，加之总包中铁的国企性质，进门手续正规且繁琐，相关总包的管理人篇四：转正心得

恒大—一个值得全心投入的团队 2024年6月我正式加入了恒大公司，担任公司工程部经理的职务，在新的环境中开始新的工作和生活，并与6月底参加了公司组织的新员工入职培训，还记得当时培训的场景，包括公司的发展历程和企业文化、员工基本素质与修身准则、行政管理、人事管理等涉及公司方方面面的管理制度，让我感受颇多，收获也很多，公司在为把每个恒大员工培养成一个合格的恒大人而不断的努力。

加入恒大这个大家庭，首先，对公司的企业文化有了深刻的认识，企业文化带来了恒大发展历史的烙印，折射出企业的特征，是企业的无形资产，在某种意义上，作为员工的工作向导，恒大的企业文化有着独特的魅力，得到了员工及社会的认同，有着超强的凝聚力，激发员工的自豪感和责任感。

恒大是个大品牌，以“质量树品牌，诚信立伟业”为宗旨，凭着“艰苦创业、无私奉献、开拓进取”的精神，以及“精心策划、狠抓落实、办事高效”的工作作风，由从零开始到实现规模和品牌的飞跃，发展中国房企十强，房企领袖地位，这一切，让我真正了解到恒大是一个什么样的企业，有着怎样的实力和魅力，恒大员工有着怎样的执行力，这一切，让我了解了，企业文化不只是一句口号，更是全体员工对企业宗旨和净胜的认同和尊重，短短四个月的时间，我感受到身边的每位同事都将企业文化记在 心里，落在实处，无时无处不体现恒大人的精神风貌和行事作风，我坚信，这样的团队值得我们每个人去全心投入。

其次，对恒大的发展历程感触颇深，恒大从起步开始，便计划的实施发展战略，从艰苦创业、苦练内功到跨越发展、稳健经营的计划，让我们看到，恒大今天的成就绝不是偶然，作为其中的一个个体，我们更应该为恒大的发展贡献自己的一份力量，也为成就自己的一番事业。

再次，公司密集型集团化管理模式实施的非常成功，企业要想很好地生存和发展，做大做强，并且保持行业领袖地位，就需要有良好的管理理念，恒大采用的密集型集团化管理模式，实现了“三个确保”即确保每一个不成熟的地区公司不走弯路、降低风险;确保精品模式复制到全国各个地区公司，各个楼盘，全国员工都能秉持恒大作风，实现稳健经营与持续发展。密集型集团化管理模式，为努力实现三个“一流”的战略木匾提供了切实的保障。 来到恒大，很感谢总经理和公司全体同仁对本人工作的大力支持和帮助，也感谢公司为我提供了一个施展才能的舞台，然而时间犹如白驹过隙，充实忙碌的时光更是稍纵即逝。我来到恒大开始了又一段新征程。弹指一挥间，我来到恒大已将近五个月。五个月的时间很快就过去了，恒大让我感悟很多，现担任工程经理，我深知我的主要职责并协调各部门之间的工作，出了加强和球 会其他部门的沟通和协作，还要处理球会设备、设施存在的问题，促进公司的正常运营，当然沟通协调是组织生存和良性发展的必要因素，只有协调好各部门之间的工作，才能把各部门的职能发挥得淋漓尽致，为企业的顺利运营提供保障。而营业则是企业的根本，确保运营顺利进行以保证公司营利是企业的最大目标。

初到公司，面对公司的众多问题，作为公司工程部经理的我深感肩上的任务沉重，责任重大，压力更大，但是有压力才有动力。也正是基于这样的压力，才给了工作的动力，让我时时刻刻都想把自己的工作做到最完美的程度，在工作的过程当中，公司同仁们给了我很大的帮助和鼓舞，让我在很短的时间里就能够了解公司情况，使得我可以顺利地开展各项工作，部门的日常工作也正有条不紊地走上规范化道路。我感到很欣慰，也是对部门工作成绩的肯定，当然，这是部门每位员工努力的结果， 在恒大的这段时间，公司良好的氛围让我很快的适应了新的环境，没有众人的帮助，没有人能单独完成一项事业，一个人想要成功，必须加入团队中，一个成品从最初的设想图纸的设计，接着做样品，再到测试，每一步精推细凿，任何一个环节出了一点问题，都不是一个好产品，因此，一切成绩都是大家共同努力的结果，我很感谢部门的每一位员工，员工是一个企业成长和存在的根本，也是企业的宝贵资源，更是做好工作的根本。在这个有着传奇般历史的公司，我能感觉到公司员工的精诚合作的良好氛围，同事之间，并没有明显的年龄和

资格之分，领导和员工之间也没有想象中的森严的上下级之隔，大家彼此相互合作和关心，工作上精益求精，会议中热情商讨，闲暇时戏虐调侃，所有的一切无不让我感到亲切，很快的就融入了恒大这个团队中，同时，给我以后的工作带来了很大的方便，这也是我能短时间熟悉公司和做好公司工作的一个主要原因。

漫漫人生路，恒大是一个新的起点，在这里我们看到了太多成功的例子，这也是恒大对员工的回报，然而，这些员工都再不断的为恒大的发展添砖加瓦，往往付出和回报是成正比的，他们成功了，机会往往是留给有准备的人的，所以，他们成功了，实现了自己最初的梦想，这是他们努力和不断奋斗的结果。

作为南昌恒大高尔夫球会的一员，并且担任这么重要的职位，球会工程部关系着整个球会的命脉，这也是工程部在整个球会的重要性， 首先要保证整个球会设备、设施的正常运行，降低设备、设施的故障率，从而提高球会设备、设施的性能，确保设备、设施定期的维护和保养，增长设备、设施的寿命，真正的达到节能降耗的目的，这是工程部的工作重点，也是工程部每一位员工的工作职责，所以工程部的每一位必须在工作中保持积极的工作态度。

然而，在工作中也会遇到一些问题，但是，同事之间都会共同协作解决，这就是团队的优势所在，往往一个人的能力有限，但是，我相信一个团队的能力是不可限量的，相反，团队还会有很多出乎意料

的想法，在球会这个大家庭中，我相信我的团队，虽然，不能说工程部这个团队是整个球会最好的团队，但是，我相信球会工程能在我的带领下和部门同事的共同带领下，一点一点的进步，最终成为一个很好的团队，不断的实践和创新。 来到恒大至今四个多月的时间，本来距离转正还有一个月多月的时间，但是有幸得到球会总经理的赏识，提前转正，这无疑对我来说是个好消息，说明了球会总经理以及和球会其他部门领导和员工对我的肯定，也是对球会整个工程部的肯定，所以，我很欣慰，因为我们的努力不是徒劳。

最后，很感激恒大给我这次机会，让我认识这么多的同事，和他们在一起我很开心，我会一直为成为一个优秀的恒大人而不断的努力。

南昌恒大高尔夫球会工程部篇五：恒大工作总结

工作总结

从7月15日入职至今，已整整过了5个月，在感叹时光飞逝之余，自己也已经完成从一名学生到上班族的转变。首先，先要感谢恒大提供给我们这些刚出校门的毕业生一个这么好的舞台，可以让我们迅速的成长。然后，我想谈谈这段时间以来对恒大的认识以及自己参加工作的收获。

一、对集团的认识 首先，恒大地产集团紧密型集团化的管理模式以及标准化运营的经营模式，紧密的联系了总部与地区公司，可以将成功项目的经验更好的复制到新开工项目，实现房地产开发的机械化、效率化，并且更好的降低人力物力等资源投入成本，实现经济利益的最大化。当然对于我们恒大的员工来说，最方便的莫过于我们的工作都有指引，我们的工作只要照着流程就能完成。所以，我们工作内容的划分绝对是最精细的，我们是真正意义上的职业经理人。我们工作内容中与其他部门有交叉时，只要与其他部门沟通好并完成自己工作范围的内容，就可以高质量完成工作任务。正是集团紧密型集团化的管理模式，保证了我们恒大人的执行力，也保证了我们恒大人的执行效率。 然后，集团的品牌战略保证了客户对恒大企业的认同感。入职培训时，集团的领导们就告诫我们像爱护自己的眼睛一样爱护恒大品牌。从事房地产这个行业，才知道08年在上市不顺利，公司面临多么大的难题，董事局在选择卖工地、卖项目、吸引投资时又做了多么高瞻远瞩的决定，这背后应该是恒大的品牌战略在支持吧。恒大的开盘模式、五星级级交楼模式也体现着品牌战略，我们恒大人始终把顾客放在最高的地位上，始终把服务意识放在心里，始终把恒大最好的一面展现给我们的顾客。

二、自己工作的收获 贯彻执行集团总部的精神。但在具体的日常工作及各专项检查中，可以体现出工作方法及工作能力的不同。给我触动最深的深的是，是管理中心月度会议时，秦总说的要把一项工作做好，首先必须爱它，还记得秦总当时开玩笑拿男女朋友举例子。在工作时，每当自己搞不懂或者工作很繁琐，以前那种完成任务的那种惰性心态又影响自己时，总是告诉自己必须要爱自己的工作，虽然距离领导要求的深入骨髓的爱恒大还有很大的差距，但也真正明白只有爱自己的工作才能将工作做得更好。

其次，自己受益最多的是怎样工作做得更完美。11月底，黄锦河黄工让我们调查综合楼的取暖情况，我就问了工程部、营销部采暖的现状及不能及时采暖的原因、正在采取的方案，并自己去综合楼了解了情况，本以为把工作做得很到位了。但当黄工问我正在执行的方案能否达到采暖效果时，我一下子就懵了。管理中心领导们看问题的角度及服务的意识深深震撼了我。后来按黄工所说，在分体空调安装完成后实室内温度，只有10°左右，真达不到采暖效果。经历这件事，我明白工作中不应停留在表面，而要多问几个问什么，才能更好的完成工作。

三、不成熟的建议 在工作的这五个月中发现，地区公司工程口的同事们由于人员流动较频繁，或许可以较好的执行公司的制度，但并没有真正的认同融入公司的文化，仍带有以前工作单位的一些不良的习惯。就如每月的检查中，我们发现了存在的不符合集团制度的问题并要求整改，但现实是工程口的同事们只整改我们照片中的单项问题，而同类型的问题则不予整改，并没有发挥自己主观能动性，主动将工作做好。建议加强对地区公司文化等培训，增强其归属感，发扬恒大优良文化。

第2篇：恒大转正工作总结

篇一：转正申请及恒大工作总结 转正申请及恒大工作总结 特渠部:陈培锋

尊敬的恒大销售物流集团深圳分公司领导：

进入恒大销售物流集团深圳分公司特渠部已经有将近五个月的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在今年的下半年取得了不小的进步：成功由一名应届毕业生向职场精英转变并在自己所处的岗位上取得小成绩。

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;但是恒大集团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的转变。 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，同时主动为领导分忧;不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为恒大集团做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，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。 经过这五个月的时间，我已从整体上把握特渠部的运作流程。可以自己独自处理问题。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，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。

本人在工作过程中，现将有关半年度个人工作情况作如下总结：

一、半年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我在2024年6月初进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉特渠性质及业务内容

作为销售人员，特别是快消行业的业务代表，熟悉和了解客户及经分销商对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我常沟通联系自己所在区域的分销商，拜访区域内的重要客户，已初步建立起良好的客情。

二、存在的不足以及改进措施

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性 在工作过程中，特别是开发客户时候，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

透过了这几个月工作，我深刻的感觉到，恒大精神“努力拼搏，开拓进取”，并且学习了许家印主席谱写的歌“崛起”，小柯作曲，从歌词中的些许能够体会得到公司正处在一个爬坡阶段，崛起想当然是不那么容易的，在众多对手中挺身而出，站稳脚跟，稳扎稳打的开拓事业，就好比是一个人的跑步，一个人的精力有限，跑得越快，自己就会越累，所以前面荆棘重重，我们要发展，要壮大，我们也必须要有那种崛起的精神，做企业和做人多是一样的，就是要有精气神。

来到恒大是幸运的，这是一个锻炼人的地方，要加强进一步学习，提高自己的业务才能，销售才能，磨练个人的品行，做一个全面的一专多能的现代化人才，同时也要为公司创造更多的利润而努力，使公司登上更高的巅峰。 半年来我学到了很多，感悟了很多;看到恒大销售物流集团的迅速发展，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。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，同恒大销售物流集团一起展望美好的未来!篇二：转正工作总结报告 转正报告

尊敬的各位领导：

我是陈亚军，于2024年7月29日进入公司业务部，先暂任河南、山西多喜爱的业务经理，转眼间进入公司快3个月的时间了，在这段时间内，从一个对家具行业生命都不懂的愣头青，，通过不断的跟公司各位领导、同事的学习以及自己的感悟，快速向一位合格优秀的业务经理转变着，到现在业务的工作有了明确的认识和了解。在公司提供的广阔无垠平台下，奋力的学习着、努力着、进步着，为公司尽到自己最大的责任和义务，为与公司一起发展、壮大，特此突出转正申请，下面主要分为二个部分来阐述：

一、工作总结汇报

1、入职培训：从刚开始进入公司，通过培训组专业严谨的培训，其中包含：公司的企业文化培训、新国标培训、市场走访、工厂学习、样板间培训。让我对恒大美森美儿童家具王国有了充分的认识，为自己在公司的企业文化、品牌知识、产品知识(生产流程、工艺、材质、油漆、五金等)、新国标知识、竞品信息、套房知识上都打下了扎实的基础。并一次性通过了培训组设计的公司企业文化考试、新国标考试。为下面的出差工作做出了不可忽视的帮助。

2、在入职培训后，出了2次差为别是河南、山西。通过这2次出差所总结的内容为下： ①出差前工作：在出差前要先写好出差申请交于好笔头、明确此次出差的目的地及目的，有客户就先与其约定好时间地点，可以事先了解下出差城市的卖场分布情况、经济主体，准备好行李、公司的产品宣传资料、产品资料、名片等。 ②了解市场信息：在到达目的地后或前，可以通过网上信息，火车上同行业的人或当地人、出租车司机、饭店老板、超市服务员、宾馆服务员去了解当地的经济主体、消费能力、房价、人文、特色、卖场分布、新建楼盘、卖场等信息。 ③开拓市场：到达卖场后先去了解下里面的品牌信息，从下到上草草看一遍，随便去到招商部，于招商部经理去了解下这个卖场的租金、历史、消费水平定位、那些品牌卖的好、有没有一些客户对儿童品牌感兴趣、这些品牌的优劣势、尽最大可能去从其身上挖掘游有利信息以及客户信息。再一层一层的去拜访，在拜访过程中，可以先去跟导购介绍自己的身份，公司品牌以及品牌的市场影响力。通过与导购的交流去获取一些市场信息、客户信息。比如：在这商场那些品牌的产品销的比较好，占主流消费市场的品牌有那些，也可以随便获取下这些品牌的老板姓名或店长的姓名，为去这些品牌拜访时，了解些有用信息。有时候遇到老板的时候，在交流过程中，可以通过这个老板，去了解到一些其他品牌的老板的信息。可以达到由点到面的信息，从一个点可以了解到整个商场可能会做多喜爱的经销商的一些信息再去拜访时，会容易的多。在与客户交流的过程中，可以把其他地方多喜爱或公司其他品牌做的成功的案例当作引子，引导客户去了解认识这个品牌以及其他客户是如何去盈利。对于有意向的客户后期可以电话跟进以及再次拜访。对于咨询到客户号码的，先进行致电联络，晚上回去过后统一整理意向客户信息、地点、品牌、卖场、实力等。共开拓城市12个(河南：驻马店、漯河、商丘、永城、禹州、太康、淮阳、舞阳、鄢陵、汝州、宝丰、项城)，意向客户2个，重点客户20多个，有效客户资料150多份。 ④摆场：出差二次共完成3次摆场工作，分别为登封市、太原市居然坤泽店、春天店，熟悉了整个摆场的工作流程从以下几个方面进行：

1、事先准备好平面图、饰品清单

2、检查装修工作

3、根据图纸分货

4、把饰品单独列出来

5、一个套房一个套房摆放饰品、装窗帘

6、在贴即时贴、地贴、书柜、吊旗等

7、清理现场后铺地毯

⑤导购培训：参加过冯松在登封市的多喜爱培训，甘祥龙经理在太原的综合培训。基本内容分为：企业文化、产品知识、销售话术、应答技巧、竞品分析。从中受益颇深，然后结合自身，以后会总结出自己的一套系统的导购培训方法。 ⑥维护：在这二次出差过程中接触这方面的信息都不全面，一方面站在公司的立场去处理经销商的各种问题，任何事情都要建立在维护公司利益的大前提下，尽可能的从经销商的角度去解决一些实际问题，假如是店面销售不好，可以从以下几个方面去思考：

1、店面管理、氛围、整洁度

2、导购激情、专业知识、销售话术

3、竞品信息掌握

4、做活动

5、市场信息6品牌宣传及儿童机构合作。凡事多站在经销商的角度去想，为他做实事。

⑦活动：参加了公司在东莞举办的一个活动培训，从中学习了很多的理论知识，如何去策划一场活动，怎么才能做成功：做活动的6个步奏：

1、梦想：从公司和经销商的利益点出发，我们的利益点是一致的，再从每个经销商的梦想着手，目的是为提升销量

2、目标：把一个大的目标分解成一个个小的目标，把时间的安排细致化

3、计划：制定一个切实可行的行动规划

4、行动：一流的方案比不上二流的执行，执行是整个活动最为关键的部分5回馈：一个活动成功就必须给员工和自我一个数据化的奖励6改变：总结分析这次活动哪里做的好，哪里做的不好，为下一次活动做好准备。从这次北京的活动目前来说，都已经学习到了很多知识，理论知识再牛，也不如实践活动一次，读万卷书不如行万里路。

二、对未来的工作的计划、展望

首先希望公司能批准我转正，正式成为恒大的一员，真正的加入恒大这个温暖的大家庭，打好扎实的基础，做一名出色业务经理。并且争取能在明年成为业务的中坚力量，更好完善自己的业务能力，争取在未来为公司和自己创造丰厚利润。 对于未来个人的近期工作计划主要分为以下几个方面：

1、近期在北京好好策划实施一场活动、把活动搞成功

2、回区域后加强自己对区域市场的了解、争取年前早日开新店

3、多参与区域内经销商的维护工作以及摆场工作

4、在区域内多策划出成功的联盟爆破、团购活动

5、早日成为一名合格优秀的恒大业务经理

对未来的展望：

自己能管理好区域内的经销商，寻求与更多的经销商合作共赢，加强自己的管理能力，以及为人处世的技巧，圆滑的处理好各种利益关系。在公司提供的广阔平台上好好学习知识，积累各种经验然后在2年内成为一名合格优秀的大区经理，为公司贡献出自己最大的力量，最后希望自己能在4年内沉淀下来并成为公司的合伙人，与公司携手共同发展，展翅翱翔。 在此，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及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。我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为公司作出贡献，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步。 特此申请，请予批示。 申请人：陈亚军

2024年10月25日篇三：试用期转正工作总结

冯士超-试用期转正工作总结

2024年3月30日我到总公司报到办理入职，有幸成为港源第三分公司的一名试用员工。通过与公司领导和人力部门同事谈话，了解了港源公司的发展历程、企业文化。4月初我被派到沙河北京恒大城公租房项目担任技术员一职。在这两个多月的工作和生活中，我和同事相处融洽，通过领导和同事的帮助我很快适应了该岗位工作。经过与现场领导和同事的接触，对港源公司的发展历史有了更多的了解，我感受到公司对每个员工的关怀、帮助和培养，也更加坚定了我进入港源公司的信念。

作为一个初到公司的试用员工，刚开始有些担心，不知如何更快地开展工作。因为我之前所在公司的组织架构、劳务分包的管理模式多少与港源公司不同，之前经历的项目劳务形式多是清工加辅料，技术员岗位项目管理更多侧重的是技术支持，而公租房项目劳务发包形式为劳务加委托代采购，技术员身兼生产、技术、质量工作，对劳务侧重的更多的是管理和内外协调。但是，经过现场领导和同事的悉心关怀，我在较短的时间内便适应了新的工作环境。 到项目后不久，在执行经理的安排下，由我分管负责

17、

18、19#楼的生产、技术、进度、质量。我一边翻阅甲方图纸并与同事询问了解甲方对细部节点构造做法要求，一边熟悉现场，这时领导和同事给了我很大的帮助。在这两个多月的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力履行自己的工作职责，认真及时做好领导布臵的每一项任务，很快得到了领导和同事的认可。

我认为，现在，我有能力也有信心担任技术员这个岗位的工作，特此向公司领导申请试用期转正，请公司领导予以批准!

当然，我在工作中还存在一定的问题和不足，领导和同事们也及时对我进行了提醒和指导。在此过程中，我的工作能力，尤其是为人处世、沟通技巧等方面都取得了不小的进步。 回首这两个月，对我主要负责的几项工作总结如下：

一、试用期工作总结

1、施工技术、质量管理工作。

1.1进场开工前的准备及工作面移交工作。

1.1.1对于技术员这个岗位，开工前的准备工作，主要是指熟悉施工图纸(施工说明或设计说明也应重点关注，虽有些都是模版照搬，但有可能将来遇到问题的答案就包含在这些地方)、工程量清单，了解施工合同中相关条文对本工程的进度、质量目标(以此确定本项目进度、质量管理目标)和技术做法要求，为现场踏勘和将来进场施工做好准备工作。确定项目进度、质量管理目标后，要根据项目工程特点、实际情况，具体细化到子分部、分项工程。熟读施工图纸，认真勘察现场后，熟悉本工程的施工范围。了解熟识本工程都包含哪些部分，每部分采用什么工艺、做法，做到心中有数，如此对将来的管理工作会有很大的帮助，与劳务队说话也更有依据。从4月17日开始样板间施工，到后来恒大集团质量监察部门介入工作面移交，现场执行经理便给项目部制定、统一了思想：通过样板间施工和在界面移交过程中积极与“管监”接触、沟通摸清恒大最终精装交房标准和质量要求，为将来大面积施工和项目管理提供了依据。

1.1.2工作面的移交。界面移交是一项非常重要的工序，是每一个项目必不可少的一个过程。它可以直接影响后续施工的进度和安排，也会影响施工质量，同时也会导致工程成本的增减。如果界面移交没有做好，在以后的工作中会处于一个非常被动的状态。

纵观总包界面移交，从进场到后来管监介入，直到现在，也仅从上往下移交了10层，虽然项目部一直在全力推进移交工作和总包问题整改进度，但是即使这10层(期间因为管监的介入，形势变的更加复杂，利弊各半)，总包遗留问题至今仍在整改维修，可见总包的整改力度。其中的曲折也是可想而知。

最初，从界面问题排查的逐步深入，局部墙立面平垂偏差较大、厨卫墙面空鼓，窗台空鼓、大小头等等一系列问题暴露越来越多，尤以19#楼最多，劳务现场问题排查单提交到项目部，又及时报送总包。总包最初总是抱着能不改就不改，想以“尽可能将整改问题最少化”的方式陆续将界面移交给我方。口头上答应说维修整改，实际又不作为，甲方力度又小，只考虑移交进度，不考虑现场界面问题，很多问题还站在总包一方，总想压着精装接收，整改维修和移交工作一直没有实质性的进展。鉴于这种情况，项目部召集安排劳务将总包移交界面问题汇总分门别类，理清思路，分析讨论哪些问题可以接收哪些不可以接收，做到自己心中有数，对接收后存有质量隐患、对我方不利的和土建方无法整改的问题及时拍摄现场照片留存影像资料，起草联系单报送建设、监理、总包单位。针对这些问题，执行经理携项目部管理人员多次召请甲方精装现场负责人、工程师以及总包单位工程经理和相关专业管理人员，带上劳务现场负责人，及检测工具上楼实际查看问题具体部位，据理力争，整改力度终于有了些许改善。

1.2装饰装修材料的质量管理

该项目的装饰材料主要包括防水材料、墙地砖、涂料、干混地面和干混抹灰砂浆以及其它细部工程材料。物资进场，首先要检查材料的品牌、规格型号是否符合招投标文件、是否符合设计要求，以及是否属于劳务合同中约定要求的品牌明细，检查无误后再向建设单位、监理单位报验。此项目比较特殊，公司与建设单位的施工合同签订手续流程进展较慢，以致四家劳务分包合同、物资代采购合同签订滞后，一边进场施工一边签合同，项目管理比较被动。 1.3工程施工质量检查与检验。

1.3.1技术员是一个技术与管理相结合的岗位，管理有时比技术更加重要。劳务队现场管理人员的水平、素质，配合程度参差不齐，要“因地制宜”，管理的方式方法有待摸索提高。 1.3.2技术资料必须引起重视，包括施组、施工方案、变更洽商以及关键部位、关键工序的技术交底，且必须形成书面文字记录，以此为纲，根据施工准备阶段制定的质量目标及管理计划进行有侧重点的过程监督，发现问题，及时处理。另外就是过程监督，施工过程中，如果每个管理人员都拿出“哪怕一个细部节点都要看着施工”的心态，我想工程绝不会出现原则性的大的失误。

2、生产管理工作。

以前一个朋友闲聊时曾经说过，“其实生产很好管，就是做好了进度计划，按部就班，根据现场实际情况，把作业面给了，该上人上人，人不够该加加，有了计划、作业面之后只要控制住人就ok了...”。这句话对错先放一边。有句话是“计划先行，实施在后”，就是说，做任何事之前都要有个计划。之前接触过万科的一个项目，主体结构正负零还没出，甲方就已开始着手各项准备工作，多次组织精装单位技术人员和各专业分包召开碰头会，开始样板间的细部节点图纸深化以及考虑将来精装大面积施工时各专业交圈的问题。这体现的就是计划和准备工作的重要性。我想我们做样板层、样板间或是某个分项工程中的一个工序施工样板，目的之一就是看它最终的施工成果，而从施工的角度来看，更重要的是体现了施工过程中问题的可预见性，就是尽可能的把将来施工中可能遇到的问题提前展现出来，提前消化掉。 4月初进场不久，除了总包移交工作面的问题排查，项目面临的第一件紧急工作就是做户型样板间。17日，甲方下达工作指令，要求10天内必须完成样板间施工。我分管的楼栋共有2户：17#c1户型，19#楼a1户型。由于时间比较仓促，各工种、材料集中进场，加之总包中铁的国企性质，进门手续正规且繁琐，相关总包的管理人

第3篇：恒大转正工作总结

篇1：转正申请及恒大工作总结 转正申请及恒大工作总结 特渠部:陈培锋

尊敬的恒大销售物流集团深圳分公司领导：

进入恒大销售物流集团深圳分公司特渠部已经有将近五个月的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在今年的下半年取得了不小的进步：成功由一名应届毕业生向职场精英转变并在自己所处的岗位上取得小成绩。

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;但是恒大集团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的转变。 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，同时主动为领导分忧;不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为恒大集团做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，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。 经过这五个月的时间，我已从整体上把握特渠部的运作流程。可以自己独自处理问题。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，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。

本人在工作过程中，现将有关半年度个人工作情况作如下总结： 一、半年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我在2024年6月初进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉特渠性质及业务内容

作为销售人员，特别是快消行业的业务代表，熟悉和了解客户及经分销商对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我常沟通联系自己所在区域的分销商，拜访区域内的重要客户，已初步建立起良好的客情。 二、存在的不足以及改进措施 1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好\\\"三人行必有我师\\\"，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性 在工作过程中，特别是开发客户时候，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

透过了这几个月工作，我深刻的感觉到，恒大精神\\\"努力拼搏，开拓进取\\\"，并且学习了许家印主席谱写的歌\\\"崛起\\\"，小柯作曲，从歌词中的些许能够体会得到公司正处在一个爬坡阶段，崛起想当然是不那么容易的，在众多对手中挺身而出，站稳脚跟，稳扎稳打的开拓事业，就好比是一个人的跑步，一个人的精力有限，跑得越快，自己就会越累，所以前面荆棘重重，我们要发展，要壮大，我们也必须要有那种崛起的精神，做企业和做人多是一样的，就是要有精气神。

来到恒大是幸运的，这是一个锻炼人的地方，要加强进一步学习，提高自己的业务才能，销售才能，磨练个人的品行，做一个全面的一专多能的现代化人才，同时也要为公司创造更多的利润而努力，使公司登上更高的巅峰。 半年来我学到了很多，感悟了很多;看到恒大销售物流集团的迅速发展，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。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，同恒大销售物流集团一起展望美好的未来!篇2：转正工作总结报告 转正报告

尊敬的各位领导：

我是陈亚军，于2024年7月29日进入公司业务部，先暂任河南、山西多喜爱的业务经理，转眼间进入公司快3个月的时间了，在这段时间内，从一个对家具行业生命都不懂的愣头青，，通过不断的跟公司各位领导、同事的学习以及自己的感悟，快速向一位合格优秀的业务经理转变着，到现在业务的工作有了明确的认识和了解。在公司提供的广阔无垠平台下，奋力的学习着、努力着、进步着，为公司尽到自己最大的责任和义务，为与公司一起发展、壮大，特此突出转正申请，下面主要分为二个部分来阐述： 一、工作总结汇报

1、入职培训：从刚开始进入公司，通过培训组专业严谨的培训，其中包含：公司的企业文化培训、新国标培训、市场走访、工厂学习、样板间培训。让我对恒大美森美儿童家具王国有了充分的认识，为自己在公司的企业文化、品牌知识、产品知识(生产流程、工艺、材质、油漆、五金等)、新国标知识、竞品信息、套房知识上都打下了扎实的基础。并一次性通过了培训组设计的公司企业文化考试、新国标考试。为下面的出差工作做出了不可忽视的帮助。 2、在入职培训后，出了2次差为别是河南、山西。通过这2次出差所总结的内容为下： ①出差前工作：在出差前要先写好出差申请交于好笔头、明确此次出差的目的地及目的，有客户就先与其约定好时间地点，可以事先了解下出差城市的卖场分布情况、经济主体，准备好行李、公司的产品宣传资料、产品资料、名片等。 ②了解市场信息：在到达目的地后或前，可以通过网上信息，火车上同行业的人或当地人、出租车司机、饭店老板、超市服务员、宾馆服务员去了解当地的经济主体、消费能力、房价、人文、特色、卖场分布、新建楼盘、卖场等信息。 ③开拓市场：到达卖场后先去了解下里面的品牌信息，从下到上草草看一遍，随便去到招商部，于招商部经理去了解下这个卖场的租金、历史、消费水平定位、那些品牌卖的好、有没有一些客户对儿童品牌感兴趣、这些品牌的优劣势、尽最大可能去从其身上挖掘游有利信息以及客户信息。再一层一层的去拜访，在拜访过程中，可以先去跟导购介绍自己的身份，公司品牌以及品牌的市场影响力。通过与导购的交流去获取一些市场信息、客户信息。比如：在这商场那些品牌的产品销的比较好，占主流消费市场的品牌有那些，也可以随便获取下这些品牌的老板姓名或店长的姓名，为去这些品牌拜访时，了解些有用信息。有时候遇到老板的时候，在交流过程中，可以通过这个老板，去了解到一些其他品牌的老板的信息。可以达到由点到面的信息，从一个点可以了解到整个商场可能会做多喜爱的经销商的一些信息再去拜访时，会容易的多。在与客户交流的过程中，可以把其他地方多喜爱或公司其他品牌做的成功的案例当作引子，引导客户去了解认识这个品牌以及其他客户是如何去盈利。对于有意向的客户后期可以电话跟进以及再次拜访。对于咨询到客户号码的，先进行致电联络，晚上回去过后统一整理意向客户信息、地点、品牌、卖场、实力等。共开拓城市12个(河南：驻马店、漯河、商丘、永城、禹州、太康、淮阳、舞阳、鄢陵、汝州、宝丰、项城)，意向客户2个，重点客户20多个，有效客户资料150多份。 ④摆场：出差二次共完成3次摆场工作，分别为登封市、太原市居然坤泽店、春天店，熟悉了整个摆场的工作流程从以下几个方面进行：1、事先准备好平面图、饰品清单 2、检查装修工作 3、根据图纸分货 4、把饰品单独列出来

5、一个套房一个套房摆放饰品、装窗帘 6、在贴即时贴、地贴、书柜、吊旗等 7、清理现场后铺地毯

⑤导购培训：参加过冯松在登封市的多喜爱培训，甘祥龙经理在太原的综合培训。基本内容分为：企业文化、产品知识、销售话术、应答技巧、竞品分析。从中受益颇深，然后结合自身，以后会总结出自己的一套系统的导购培训方法。 ⑥维护：在这二次出差过程中接触这方面的信息都不全面，一方面站在公司的立场去处理经销商的各种问题，任何事情都要建立在维护公司利益的大前提下，尽可能的从经销商的角度去解决一些实际问题，假如是店面销售不好，可以从以下几个方面去思考：1、店面管理、氛围、整洁度2、导购激情、专业知识、销售话术3、竞品信息掌握4、做活动5、市场信息6品牌宣传及儿童机构合作。凡事多站在经销商的角度去想，为他做实事。

⑦活动：参加了公司在东莞举办的一个活动培训，从中学习了很多的理论知识，如何去策划一场活动，怎么才能做成功：做活动的6个步奏：1、梦想：从公司和经销商的利益点出发，我们的利益点是一致的，再从每个经销商的梦想着手，目的是为提升销量2、目标：把一个大的目标分解成一个个小的目标，把时间的安排细致化3、计划：制定一个切实可行的行动规划4、行动：一流的方案比不上二流的执行，执行是整个活动最为关键的部分5回馈：一个活动成功就必须给员工和自我一个数据化的奖励6改变：总结分析这次活动哪里做的好，哪里做的不好，为下一次活动做好准备。从这次北京的活动目前来说，都已经学习到了很多知识，理论知识再牛，也不如实践活动一次，读万卷书不如行万里路。 二、对未来的工作的计划、展望

首先希望公司能批准我转正，正式成为恒大的一员，真正的加入恒大这个温暖的大家庭，打好扎实的基础，做一名出色业务经理。并且争取能在明年成为业务的中坚力量，更好完善自己的业务能力，争取在未来为公司和自己创造丰厚利润。 对于未来个人的近期工作计划主要分为以下几个方面： 1、近期在北京好好策划实施一场活动、把活动搞成功

2、回区域后加强自己对区域市场的了解、争取年前早日开新店 3、多参与区域内经销商的维护工作以及摆场工作 4、在区域内多策划出成功的联盟爆破、团购活动 5、早日成为一名合格优秀的恒大业务经理

对未来的展望：

自己能管理好区域内的经销商，寻求与更多的经销商合作共赢，加强自己的管理能力，以及为人处世的技巧，圆滑的处理好各种利益关系。在公司提供的广阔平台上好好学习知识，积累各种经验然后在2年内成为一名合格优秀的大区经理，为公司贡献出自己最大的力量，最后希望自己能在4年内沉淀下来并成为公司的合伙人，与公司携手共同发展，展翅翱翔。 在此，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及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。我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为公司作出贡献，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步。 特此申请，请予批示。 申请人：陈亚军

2024年10月25日篇3：试用期转正工作总结

冯士超-试用期转正工作总结

2024年3月30日我到总公司报到办理入职，有幸成为港源第三分公司的一名试用员工。通过与公司领导和人力部门同事谈话，了解了港源公司的发展历程、企业文化。4月初我被派到沙河北京恒大城公租房项目担任技术员一职。在这两个多月的工作和生活中，我和同事相处融洽，通过领导和同事的帮助我很快适应了该岗位工作。经过与现场领导和同事的接触，对港源公司的发展历史有了更多的了解，我感受到公司对每个员工的关怀、帮助和培养，也更加坚定了我进入港源公司的信念。

作为一个初到公司的试用员工，刚开始有些担心，不知如何更快地开展工作。因为我之前所在公司的组织架构、劳务分包的管理模式多少与港源公司不同，之前经历的项目劳务形式多是清工加辅料，技术员岗位项目管理更多侧重的是技术支持，而公租房项目劳务发包形式为劳务加委托代采购，技术员身兼生产、技术、质量工作，对劳务侧重的更多的是管理和内外协调。但是，经过现场领导和同事的悉心关怀，我在较短的时间内便适应了新的工作环境。 到项目后不久，在执行经理的安排下，由我分管负责17、18、19#楼的生产、技术、进度、质量。我一边翻阅甲方图纸并与同事询问了解甲方对细部节点构造做法要求，一边熟悉现场，这时领导和同事给了我很大的帮助。在这两个多月的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力履行自己的工作职责，认真及时做好领导布臵的每一项任务，很快得到了领导和同事的认可。

我认为，现在，我有能力也有信心担任技术员这个岗位的工作，特此向公司领导申请试用期转正，请公司领导予以批准!

当然，我在工作中还存在一定的问题和不足，领导和同事们也及时对我进行了提醒和指导。在此过程中，我的工作能力，尤其是为人处世、沟通技巧等方面都取得了不小的进步。 回首这两个月，对我主要负责的几项工作总结如下： 一、试用期工作总结

1、施工技术、质量管理工作。

1.1进场开工前的准备及工作面移交工作。

1.1.1对于技术员这个岗位，开工前的准备工作，主要是指熟悉施工图纸(施工说明或设计说明也应重点关注，虽有些都是模版照搬，但有可能将来遇到问题的答案就包含在这些地方)、工程量清单，了解施工合同中相关条文对本工程的进度、质量目标(以此确定本项目进度、质量管理目标)和技术做法要求，为现场踏勘和将来进场施工做好准备工作。确定项目进度、质量管理目标后，要根据项目工程特点、实际情况，具体细化到子分部、分项工程。熟读施工图纸，认真勘察现场后，熟悉本工程的施工范围。了解熟识本工程都包含哪些部分，每部分采用什么工艺、做法，做到心中有数，如此对将来的管理工作会有很大的帮助，与劳务队说话也更有依据。从4月17日开始样板间施工，到后来恒大集团质量监察部门介入工作面移交，现场执行经理便给项目部制定、统一了思想：通过样板间施工和在界面移交过程中积极与\\\"管监\\\"接触、沟通摸清恒大最终精装交房标准和质量要求，为将来大面积施工和项目管理提供了依据。

1.1.2工作面的移交。界面移交是一项非常重要的工序，是每一个项目必不可少的一个过程。它可以直接影响后续施工的进度和安排，也会影响施工质量，同时也会导致工程成本的增减。如果界面移交没有做好，在以后的工作中会处于一个非常被动的状态。

纵观总包界面移交，从进场到后来管监介入，直到现在，也仅从上往下移交了10层，虽然项目部一直在全力推进移交工作和总包问题整改进度，但是即使这10层(期间因为管监的介入，形势变的更加复杂，利弊各半)，总包遗留问题至今仍在整改维修，可见总包的整改力度。其中的曲折也是可想而知。

最初，从界面问题排查的逐步深入，局部墙立面平垂偏差较大、厨卫墙面空鼓，窗台空鼓、大小头等等一系列问题暴露越来越多，尤以19#楼最多，劳务现场问题排查单提交到项目部，又及时报送总包。总包最初总是抱着能不改就不改，想以\\\"尽可能将整改问题最少化\\\"的方式陆续将界面移交给我方。口头上答应说维修整改，实际又不作为，甲方力度又小，只考虑移交进度，不考虑现场界面问题，很多问题还站在总包一方，总想压着精装接收，整改维修和移交工作一直没有实质性的进展。鉴于这种情况，项目部召集安排劳务将总包移交界面问题汇总分门别类，理清思路，分析讨论哪些问题可以接收哪些不可以接收，做到自己心中有数，对接收后存有质量隐患、对我方不利的和土建方无法整改的问题及时拍摄现场照片留存影像资料，起草联系单报送建设、监理、总包单位。针对这些问题，执行经理携项目部管理人员多次召请甲方精装现场负责人、工程师以及总包单位工程经理和相关专业管理人员，带上劳务现场负责人，及检测工具上楼实际查看问题具体部位，据理力争，整改力度终于有了些许改善。

1.2装饰装修材料的质量管理

该项目的装饰材料主要包括防水材料、墙地砖、涂料、干混地面和干混抹灰砂浆以及其它细部工程材料。物资进场，首先要检查材料的品牌、规格型号是否符合招投标文件、是否符合设计要求，以及是否属于劳务合同中约定要求的品牌明细，检查无误后再向建设单位、监理单位报验。此项目比较特殊，公司与建设单位的施工合同签订手续流程进展较慢，以致四家劳务分包合同、物资代采购合同签订滞后，一边进场施工一边签合同，项目管理比较被动。 1.3工程施工质量检查与检验。

1.3.1技术员是一个技术与管理相结合的岗位，管理有时比技术更加重要。劳务队现场管理人员的水平、素质，配合程度参差不齐，要\\\"因地制宜\\\"，管理的方式方法有待摸索提高。 1.3.2技术资料必须引起重视，包括施组、施工方案、变更洽商以及关键部位、关键工序的技术交底，且必须形成书面文字记录，以此为纲，根据施工准备阶段制定的质量目标及管理计划进行有侧重点的过程监督，发现问题，及时处理。另外就是过程监督，施工过程中，如果每个管理人员都拿出\\\"哪怕一个细部节点都要看着施工\\\"的心态，我想工程绝不会出现原则性的大的失误。 2、生产管理工作。

以前一个朋友闲聊时曾经说过，\\\"其实生产很好管，就是做好了进度计划，按部就班，根据现场实际情况，把作业面给了，该上人上人，人不够该加加，有了计划、作业面之后只要控制住人就ok了...\\\"。这句话对错先放一边。有句话是\\\"计划先行，实施在后\\\"，就是说，做任何事之前都要有个计划。之前接触过万科的一个项目，主体结构正负零还没出，甲方就已开始着手各项准备工作，多次组织精装单位技术人员和各专业分包召开碰头会，开始样板间的细部节点图纸深化以及考虑将来精装大面积施工时各专业交圈的问题。这体现的就是计划和准备工作的重要性。我想我们做样板层、样板间或是某个分项工程中的一个工序施工样板，目的之一就是看它最终的施工成果，而从施工的角度来看，更重要的是体现了施工过程中问题的可预见性，就是尽可能的把将来施工中可能遇到的问题提前展现出来，提前消化掉。 4月初进场不久，除了总包移交工作面的问题排查，项目面临的第一件紧急工作就是做户型样板间。17日，甲方下达工作指令，要求10天内必须完成样板间施工。我分管的楼栋共有2户：17#c1户型，19#楼a1户型。由于时间比较仓促，各工种、材料集中进场，加之总包中铁的国企性质，进门手续正规且繁琐，相关总包的管理人

爱人者，人恒爱之;敬人者，人恒敬之;宽以济猛，猛以济宽，政是以和。将军额上能跑马，宰相肚里能撑船。

最高贵的复仇是宽容。有时宽容引起的道德震动比惩罚更强烈。

君子贤而能容罢，知而能容愚，博而能容浅，粹而能容杂。

宽容就是忘却，人人都有痛苦，都有伤疤，动辄去揭，便添新创，旧痕新伤难愈合，忘记昨日的是非，忘记别人先前对自己的指责和谩骂，时间是良好的止痛剂，学会忘却，生活才有阳光，才有欢乐。

不要轻易放弃感情，谁都会心疼;不要冲动下做决定，会后悔一生。也许只一句分手，就再也不见;也许只一次主动，就能挽回遗憾。

世界上没有不争吵的感情，只有不肯包容的心灵;生活中没有不会生气的人，只有不知原谅的心。

感情不是游戏，谁也伤不起;人心不是钢铁，谁也疼不起。好缘分，凭的就是真心真意;真感情，要的就是不离不弃。

爱你的人，舍不得伤你;伤你的人，并不爱你。你在别人心里重不重要，自己可以感觉到。所谓华丽的转身，都有旁人看不懂的情深。

人在旅途，肯陪你一程的人很多，能陪你一生的人却很少。谁在默默的等待，谁又从未走远，谁能为你一直都在?

这世上，别指望人人都对你好，对你好的人一辈子也不会遇到几个。人心只有一颗，能放在心上的人毕竟不多;感情就那么一块，心里一直装着你其实是难得。

动了真情，情才会最难割;付出真心，心才会最难舍。

你在谁面前最蠢，就是最爱谁。其实恋爱就这么简单，会让你智商下降，完全变了性格，越来越不果断。

所以啊，不管你有多聪明，多有手段，多富有攻击性，真的爱上人时，就一点也用不上。

这件事情告诉我们。谁在你面前很聪明，很有手段，谁就真的不爱你呀。

遇到你之前，我以为爱是惊天动地，爱是轰轰烈烈抵死缠绵;我以为爱是荡气回肠，爱是热血沸腾幸福满满。

我以为爱是窒息疯狂，爱是炙热的火炭。婚姻生活牵手走过酸甜苦辣温馨与艰难，我开始懂得爱是经得起平淡。

爱人者，人恒爱之;敬人者，人恒敬之;宽以济猛，猛以济宽，政是以和。将军额上能跑马，宰相肚里能撑船。

最高贵的复仇是宽容。有时宽容引起的道德震动比惩罚更强烈。

君子贤而能容罢，知而能容愚，博而能容浅，粹而能容杂。

宽容就是忘却，人人都有痛苦，都有伤疤，动辄去揭，便添新创，旧痕新伤难愈合，忘记昨日的是非，忘记别人先前对自己的指责和谩骂，时间是良好的止痛剂，学会忘却，生活才有阳光，才有欢乐。

不要轻易放弃感情，谁都会心疼;不要冲动下做决定，会后悔一生。也许只一句分手，就再也不见;也许只一次主动，就能挽回遗憾。

世界上没有不争吵的感情，只有不肯包容的心灵;生活中没有不会生气的人，只有不知原谅的心。

感情不是游戏，谁也伤不起;人心不是钢铁，谁也疼不起。好缘分，凭的就是真心真意;真感情，要的就是不离不弃。

爱你的人，舍不得伤你;伤你的人，并不爱你。你在别人心里重不重要，自己可以感觉到。所谓华丽的转身，都有旁人看不懂的情深。

人在旅途，肯陪你一程的人很多，能陪你一生的人却很少。谁在默默的等待，谁又从未走远，谁能为你一直都在?

这世上，别指望人人都对你好，对你好的人一辈子也不会遇到几个。人心只有一颗，能放在心上的人毕竟不多;感情就那么一块，心里一直装着你其实是难得。

动了真情，情才会最难割;付出真心，心才会最难舍。

你在谁面前最蠢，就是最爱谁。其实恋爱就这么简单，会让你智商下降，完全变了性格，越来越不果断。

所以啊，不管你有多聪明，多有手段，多富有攻击性，真的爱上人时，就一点也用不上。

这件事情告诉我们。谁在你面前很聪明，很有手段，谁就真的不爱你呀。

遇到你之前，我以为爱是惊天动地，爱是轰轰烈烈抵死缠绵;我以为爱是荡气回肠，爱是热血沸腾幸福满满。

我以为爱是窒息疯狂，爱是炙热的火炭。婚姻生活牵手走过酸甜苦辣温馨与艰难，我开始懂得爱是经得起平淡。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找