# 最新试用期工作总结100字(12篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-10-17

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。试用期工作总结100字篇...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**试用期工作总结100字篇一**

4. 材料发生变化时.

六. ipqc应重视巡视.

1. 巡视不是做样子,何谓巡回检验.

巡回检验就是指检查员按一定的时间间隔和路线依次到工作地或生产场所,用抽查的形式,检查刚加工出来的产品,是否符合图纸,工艺,或检查作业指导书中所规定的要求.

七. 巡视的重要性

1. 可以随时发现某工序的品质发生异常,防止大量不良品产生.

2. 可以监督作业员的作业,使品质处于受控状态.

3. 可以监督线上的5s情况.

八. ipqc应怎样进行巡视

1. 定时抽检容易发生品质变异之工序.

2. 及时检查各工序变更之原材料是否符合要求.

3. 检查线上5s是否ok.

4. 检查每位作业员是否依标淮作业.

5. 当巡视到某工序品质发生异常时,依自已的能力尽量解决,如果不能解决,应及时把真实情况反应给上级.

6. 检查仪器,治具,资料的输入是否符合要求.

7. 及时检查成品的各项电气特性是否符合要求.

8. 认真真实地填写好每一份报表.总结:现场中的一切事物都在不停地变化著,昨天还合理的事物,今天就不一定了,改善永无止境,没有最好,只有更好,怀疑越多,对现场了 解就越多.

4. 材料发生变化时.

六. ipqc应重视巡视.

1.巡视不是做样子,何谓巡回检验.巡回检验就是指检查员按一定的时间间隔和路线依次到工作地或生产场所,用抽查的形式,检查刚加工出来的产品,是否符合图纸,工艺,或检查作业指导书中所规定的要求.

七. 巡视的重要性

1. 可以随时发现某工序的品质发生异常,防止大量不良品产生.

2. 可以监督作业员的作业,使品质处于受控状态.

3. 可以监督线上的5s情况.

八. ipqc应怎样进行巡视

1. 定时抽检容易发生品质变异之工序.

2. 及时检查各工序变更之原材料是否符合要求.

3. 检查线上5s是否ok.

4. 检查每位作业员是否依标淮作业.

5. 当巡视到某工序品质发生异常时,依自已的能力尽量解决,如果不能解决,应及时把真实情况反应给上级.

6. 检查仪器,治具,资料的输入是否符合要求.

7. 及时检查成品的各项电气特性是否符合要求.

8. 认真真实地填写好每一份报表.

总结:现场中的一切事物都在不停地变化著,昨天还合理的事物,今 天就不一定了,改善永无

止境,没有最好,只有更好,怀疑越多,对现场了 解就越多.

在这繁忙的工作中还不觉又迎来了新的一年，20\_\_年是有意义 有收获的一年。在这平

凡的一年中，我们犹如一颗冉冉升起的明珠，在不断创新，，极力改革产业效益再创新高。

在过去的一年里，在公司领导和同事的帮助下，克尽职守，圆满的完成领导布置的各项任务，

**试用期工作总结100字篇二**

尊敬的公司领导，人事部经理：

你们好!

时间过得真快，转眼就三个多月过去了,原先的学生生活已渐渐离我远去，现在我也渐渐地适应了自己的工作生活。在这三个多月的工作当中，我收获很多。首先是工作经验和知识积累得到了很大的提高;更重要的是对工作态度的认识，在工作当中一定要做到严谨，负责，一些微小的疏忽就有可能造成严重的后果，在今后的工作当中我一定要做到认真，谨慎。来到温州项目三个月以来，得到了领导和同事的不少帮助，并且很多工作经验就是从他们身上直接学到的。在同事当中，尤其是屈方超对我的提升帮助很大，他的工作能力很强，工作经验丰富，我有很多不懂的地方就去问他。有时候觉得他的要求太严格了，之后我就理解了，这正体现了他工作态度的严谨，我应该向他学习。

六月份刚来到温州项目的时候，因为工作经验较少，我主要负责dt测试工作。我之前曾接触过几个测试软件，所以上手很快，平时经常参照软件说明书练习操作，一周下来我就能熟练地运用软件路测了;随着工作时间的增长，我开始接触问题点定位复测，天馈调整，有些时候我确实判断不出问题的所在，经过请教同事后才终于搞明白了，这些工作经验对我是很重要的经验积累;后来我又开始做投诉处理，写投诉处理报告，cqt测试，在这些工作中不仅能积累技术方面的经验，而且我的交际能力也得到了很好的锻炼;和联通人员一起做网络整治工作，并参与方案的制定，这些工作对我在网络规划经验方面有一定的提高。

虽然在这三个多月的工作当中自己有了不小的收获，但我知道自己掌握的知识技能还远远不够，在今后的工作当中还要更加用心，让自己的工作能力有更快的提升。我觉得目前自己的不足是掌握的知识技能太少，在通向高级工程师的路还要很长很长;另外一点是自己不够细心，在今后的工作当中我一定尽力克服，从细微处把工作做好。

能够成为浙江明讯网络技术有限公司的一名正式员工，我无比的自豪和骄傲，再次感谢我的领导和身边的每一位同事。

此致

敬礼!

**试用期工作总结100字篇三**

进入公司的三个月时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导协助下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的工作流程，现在基本能完成各项分配到的工作;同时让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，体会到了同事的团结向上，和睦的大家庭感觉。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

虽然只有短短的三个月，但学到了很多，感悟了很多，以及对自身一些不足的地方得到了改进与提升，增进了对公司文化的更深了解，看到公司的发展，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。

此期间在领导的指导下熟悉现场，对全厂仪表设备有了比较全面的认知。此基础上完成生产过程中产生的仪表问题及时完成维护工作。

三个月的试用期中做了如下工作：

(1) 视频监控

首先5。4万吨码头新建视频信号按照要求送至各政府部门，与原视频进行整合;恢复2万吨码头边防检查站视频信号;对2万吨码头视频进行改造，使之能观察整个码头的视频;按照政府部门要求对装车站、门卫和化工灌区的监控进行扩容，使之能达到3个月的视频图像保存时间;对厂区周界的8个摄像头进行修理，恢复监控信号;增加大罐和球罐两处监控并接入监控系统传送至政府部门。这些工作的完成让码头开发中监控这块顺利通过要求。

(2) 工程收尾

随着码头工程的结束，对码头设备进行调试，整改施工队伍在施工中出现的错误。完成码头lpg紧急切断阀的调试;5。4万吨码头引桥口lpg紧急切断阀的调试;2万吨码头化工紧急切断阀的调试;码头电话的安装等。

(3) lpg工段恢复

球罐安装雷达液位计并调试完成交付使用;lpg开工前对仪表和设备进行检修和维护;处理开工过程中出现的异常情况;更换dcs系统备用硬盘;对

s5plc出现的故障及时维护;对lpg装车站地磅软件进行恢复，对地磅维修恢复计量;对lpg装车站批控器进行恢复，完成lpg的装车。

(4) 化工仓储

对化工储罐雷达液位计的tankmaster进行维修;对日常生产中出现的灌区液位不准、温度不准、阀门无法动作等故障及时完成维修;对化工装车站批控器出现的故障及时完成维修;厂区地磅完成强检;对地磅出现的故障完成维修。

这三个月的试用期间的工作完成情况并不能让自己感到十分的满意，还有许多地方需要不断的去学习和改进，在今后的工作中，我有信心克服困难，进一步完善自己，让领导满意，为东华能源更快更好的发展贡献自己的一份力量。

**试用期工作总结100字篇四**

三个月的试用期马上就到了，首先感谢领导给我的这次机会，让我以“零基础”的姿态踏入一个全新的领域。这三个月学到了很多，我基本上已经了解了在自己岗位上需要做的事，熟悉了公司以及有关工作的基本情况，并已进入工作状态。现将工作情况简要总结如下：

在本职工作中，我勤奋工作，虚心请教，获得了领导和同事的认可。当然，在工作中我也出现了一些问题，资深的同事及领导也及时给我指出，让我可以更好地完成工作任务，促进了我工作的成熟性。

随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。特别要感谢在这三个月期间带我的同事和领导，每当我向他们请教问题的时候他们都慷慨的一一解答。

这段时间里，我向栾作福主任学到了很多工作上的技能，如：网络和座机电话的安装与维护，电视机顶盒的故障处理等等。有些看似司空见惯的“简单”技巧，更需要的是细心和熟练。现在我已经可以解决涉及网络、电话、电视等方面的工作中的大部分故障问题。对于一些比较棘手的故障，我会抓紧时间进一步的提升自己的层次，并让自己在工作中不断积累宝贵经验。

其次，在此期间，我院完成了室内监控的全面替换。我负责跟着监控师傅，从开始到结束，从知之甚少到初步了解了监控的安装流程、布线方法技巧，并清楚网线、电源线、视频线的分类，初步了解了标签打印机、光缆焊接机、光端机、硬盘录像机等一些专业的工具和设备。

关于消防安全，以前，作为一个“外行”人，眼里的消防无非就是一旦发生火灾，浇浇水灭灭火。火势失控，赶紧拨打119救援电话。接触到消防之后，才了解消防的背后也是一个博大精深的体系，是一门值得不断深究的学问。才知道消防的精髓不是灭火，而是防火。小到家喻户晓的不用劣质电源产品、控制可燃物质、灭火器，大到配备火灾报警控制器、火灾显示盘、点型感烟探测器、手动报警器、消防栓等等。不但要对它们的安装位置了如指掌，原理和作用更是要熟稔于心。像我院这样行动不便的老年人居多的服务单位，一旦发生火灾事故，后果不可估量。所以做好防火工作，防微杜渐，将安全隐患扼杀于未然尤为重要。

我会尽快融入金都康复医院这个大家庭，在此期间我做了很多，也看到了很多，也有很多让我感同身受。2020xx年终，刚入职几天后有幸参加了院里的年终大会，是我第一次见到这么多的同事聚在一起。我坐在多功能厅最后面大门的位置。大会进行正中，门突然开了，一位步履阑珊的奶奶走了进来，嘴里念念有词。坐在大门附近的同事看到后，纷纷转过身，围着她坐成了一个圈，有人给她让座，有人和她“聊天”。恰好台上的领导讲到：我们的很多员工照顾老人时，对脾气不好的老人，打不还口，骂不还口，视如亲人。作为一个初来乍到的“外人”，不会觉得这话夸大其词。那时我觉得，这单位的企业文化真是温馨。

在工作中，我清楚只有理论，没有实践，那么一切的设想都只是空想;只有实践，没有理论，那么日常工作也不会得到提升和完善。唯有理论实践相结合工作才能完成的保质保量。

今后，在工作中，会不断反思自己的工作和行为，改善、完善工作方式。

消防安全重于泰山，关系到单位员工、财产的安全。我会不断扩展学习了解各种消防器材、设备、安全知识，提高自己的防范意识，更新观念，与时俱进，不断寻求消防管理的新模式。

监控方面，我会努力维护好我院的监控网络，重要区域范围内不留盲区死角，做到定时巡查、似疑当察，保障单位、员工、老人、亲属的财产和人身安全。

网络、电视方面，会不断扩展相关方面的知识，争取将好的点子应用到我门的日常工作中，时刻作好为同事、为老人服务的准备，做到有叫必应、有问题及时解决。

在以后的工作中，我会全力协助时中国主任、栾作福主任将消防、监控、网络、电视方面工作进行的有声有色，卓有成效，为单位作出自己应有的贡献。

**试用期工作总结100字篇五**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了工业园人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了工业园人作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为工业园的一份子而惊喜万分。一年前，一群大胆创新、勇于开拓的人们在这片荒芜的土地上，开始了艰难的旅程，而我也希望能成为这艰难孤独旅程上一分子。我会用我的乐观豁达为将这艰难的攀登变得轻松活泼，将这孤独的旅程变得甜美珍贵而奉献自己的所有力量。

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，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对工业园的认识仅仅局限于企业的聚集地，对招商主管一职的认识也仅局限于从事入园企业与各行政机关的协调工作及工业园的网站维护上。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对工业园有了较为深刻的认识。

记得初到工业园时，我拿到的第一份资料就是工业园的一期招商画册，然而对于杨市长致辞的理解也仅停留在字面上，这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了工业园的各相关资料，阅读了《招商引资运作全攻略》、《成功的引资》并从网络上摄取了大量的有用素材，再加上日常工作积累使我对工业园有了较为深刻的认识，也意识到了工业园的建设对推动怀化工业化进程的巨大作用。我们的工业园她不仅仅是企业的聚集地，更重要的是作为入园企业的孵化器，工业园的各项政策对入园企业均有着举足轻重的影响，我国大部分高新技术企业、大中型企业均分布在工业园区内。如今的工业园建设也是一个地区工业发展的重要因素和衡量地区经济发展程度的指标之一。目前经济发展的大环境则是西部大开发、产业梯度由沿海向内地转移，工业园正是顺应了这一发展趋势，抓住机遇成立了怀化市生态工业园这样一家拥有先进体制的企业化运作的行政机构。“一级财政，一级金库”、“一站式服务”、“最低收费区”等一系列优惠政策的实施，这一切都让我对工业园充满了信心和憧憬。

二、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习邓小平同志建设有中国特色的社会主义理论，关心我国的民主政治进程，在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重经济大环境走向。“新闻调查”、“经济半小时”等栏目都是摄取该类知识不错的途径。通过上述学习，使我坚定了中国民主政治的信念，使自身的政治经济理论素养得到了进一步的完善。勤勉精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，兢兢业业做好本职业工作，从未迟到早退，并积极自觉利用节假日参与工业园的加班加点工作。用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守工业园的各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作;平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一套拿破伦希勒的《成功学》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以前的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是(1)负责对外宣传，具体包括工业园网站建设、二期招商画册的设计制作及参加相关展会等;(2)日常接待工作;(3)相关活动的策划及筹备;(4)担任讲解工作;(5)领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的招商主管应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、网站建设维护能力、大型活动的策划及筹备能力。目前我在网站建设、大型活动的策划方面存在不足。在网页制作的过程中我发现，frontpaeg根本无法适应精美网页的制作要求，于是重新学习了新的网页制作软件dreamweavermx及图形处理软件fireworksmx。目前我已熟悉了上述软件的常用功能并能运用其进行基本的网页制作及图形处理。为了让自己做一个称职的招商人员，我阅读了网上的部分策划案例，以便在以后的策划工作中有所帮助。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**试用期工作总结100字篇六**

我叫程荣贵，1989年2月18日出生，江西乐平人，20\_年7月毕业于南昌大学(江西教育学院)英语教育专业，获学士学位。20\_年4月参加江西省公务员考试，被录用为乡镇公务员，试用期一年，工作单位庄湾乡人民政府，20\_年9月正式到任，现任职务庄湾乡团委副书记、党政办科员、组织干事、档案管理员以及规划办工作人员。

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高。一年来，始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。作为一名刚踏入社会的大学毕业生，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。这一年来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习党的十八大报告及十八届三中中全会精神。认真系统地学习了党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，

提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。一年来，在指导老师组织委员陈宝和的带领下，走村入户，参加村民代表会议、座谈会等各种会议，到生产、建筑实地考察，学习了许多农村工作方法，更是直接与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训，一年来参加了公务员初任培训、全县档案业务培训、党员统计培训，均以优异的成绩通过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三、努力工作，认真完成工作任务。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。由于我乡工作人员很少，尤其是原先负责党政办的一位同志请产假后，我的工作任务更重，现在的工作主要有两大块，一是党政办工作，一是规划办工作，另外还兼团委副书记、组织干事、乡档案员。一年的工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手：

(一)党政办工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办不了的证明材料时能耐心向其解释清楚，或帮其联系驻村干部、经办人，帮其查看档案资料等，使群众能尽快办好手续，树立好政府窗口的形象;在收文发文时，总是用最短的时间把文件送达到各办公室，并及时把领导批阅文件收回归档或传阅到其他办公室，从来没有遗漏掉一份文件;在收集整理资料时，全面、准确地了解各方面工作的开展情况，及时总结、汇总，向领导汇报或让领导备查，如年度目标管理考核资料准备等;在起草文稿时，能及时认真完成领导交付的任务，一年来完成各

种报告40余篇，包括20\_年上半年政府工作总结、20\_年政府工作总结及20\_年工作计划、20\_年景瑶线提升改造工作总结等。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

(二)其他各项事务。1、规划办工作。主要负责农民建房资料整理、收集，以及农村危房改造有关手续的办理。2、档案工作。主要负责全乡档案收集整理，以及查阅，通过努力，使全乡档案查阅率和利用率大大提高，收到同事的一致好评。今年7月份参加了全县档案业务培训，更提升了我的工作技能。3、负责全乡共青团的建设，发展团员，做好团市委、团县委交办的各项事务，另外组织干事这一块，主要负责全乡党员基本是无，包括发展党员，党组织关系转接，以及县委组织部交办的其他各项事务

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺;其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，深入村里的时间过少，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长;再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

汇报人：程荣贵

二〇一四年十二月十一日

**试用期工作总结100字篇七**

大家好，以下是我最近在一个公司的试用期的工作总结，请同道中人提提意见。

本人进公司已有两个多月的时间，亦经过这么多时间的工作和学习，现对于目前公司所面临的市场形势和我所展开的销售工作做一些总结和分析。如有不妥之处，敬请谅解指正。

自从8月份以来，我这段时间详细的研究了公司的销售报表和销售产品，发现：

1公司的销售额从5月份的100万左右到6月份的170万左右到7月份的近300万左右，从销售额上来看，销售业绩是有了一部分的增长，但从销售单价和销售利润来看，却处于下滑的势态;

2从经销商数量来看，深圳范围之内的经销商公司亦都有过业务往来，东莞比较有实力的如创高、名利佳、盈东，也有业务往来，但综合经销商分析来看，以上经销商尤其是比较大的经销商，从我司的拿货一般局限于重庆铬酐和inco的硫酸镍和氯化镍之类的产品，其余的几乎很少拿货，而以上产品几乎可以说是保本或亏损销售，毫无多少利润可言;

3从产品销售分析来看，公司前几个月主要是以铬酐和inco系列为主，六月份到七月份有很大的增长，主要是当时以天力为主的原华创的比较有实力的客户贪图公司的哈萨克斯坦铬酐和inco系列产品远低于市场价格而大量进货，而造成短期增长的虚假市场泡沫现象。

从以上三点问题综合分析来看，我们公司所面临着以下经营问题：

第一、销售额和利润的问题

我们公司在七月份的销售量的增加和市场占有率提高的情况下，利润并没有提高或得到改善;其实这种销量和市场占有率的提升，并没有实际太大的意义，甚至可以说是极为危险的现象。我们可以想象：一家销售额很高但利润率很低的公司，利润率一旦降下来，会不会产生巨额亏损?

从公司目前的形式来看，我们公司目前内部在管理上可供压低的成本已经很少，而外部的市场压力会越来越大，我们的销售额一旦做起来，首先会引起竞争同行的注视，没有任何人愿意把碗里的饭无偿的分给别人，在这种情况下，竞争同行肯定会调整销售策略和产品价格，来抢占客户资源。其次，销售人员和公司，亦会迫于销售额和市场的压力，拼命的降低售价或付出更大的销售成本来争取客户，本身来说，公司的产品售价已经没有任何可以再压缩的空间，一旦迫于市场和销售额的压力再次压低价格和提高销售成本的话，那么销售额越高，利润就越低，也可以说是亏损越来越大。

第二、有关客户的管理和控制的问题

一流企业做规则，二流企业做品牌，三流企业做市场。对于\_\_市场，包括除高力和华创之外的电镀材料企业来说，目前还都在为做市场而努力，尤其是在深圳、东莞两地，对那些不入流的小经销而言，为了在做市场而生存，他们的目的就是为了追逐利益的最大化。因此，没有任何忠诚信任可言。但是以目前的市场形势来看，他们又是我们公司的主要针对客户，因此，我们公司没有办法完全笼络和控制这些小经销商，以我们公司目前的客户“天力”举例来说：在七月份的销售量中，“天力”的进货额，将近占我们公司总销售额的三分之一，而“天力”的主要进货量是以哈萨克斯坦铬酸和inco系列产品为主，而这些产品价格远低于高力和华创的同时，“天力”几乎都要求开具增值税发票，而我们自信认为有一定优势的重庆铬酐，“天力”却不以为然，并多次告诉我们公司说，以上产品的拿货远低于我们公司，而华创调整为含税价为16.00元/kg，华创的价格对于这些需求量比较大的又想做正规的小经销商而言，是绝对具有诱惑力的，更不要谈华创给予这些开具发票的客户一个月期数。因此，这些以“天力”为主的，比如：创高、盈东在深圳、东莞具有一定实力的客户，在大批量进货时，尤其是需要发票的情况下，仍然会以华创为主，不仅是华创给予他们一个月的期数，更重要的是价格亦有一定的优势，而对其它的小型散户经销商认为我们公司比较具有诱惑力的是：①、1吨半吨都会送货上门;②、部分产品的不开票价格低于市场。但是，目前的这些小散户对于我们公司来说，在扣除人工及各方面销售成本，都可以说是在亏损经营。

第三、有关产品线和优势产品的问题

纵观我们公司从开业以来的产品销售情况，可以看出，我们公司的产品主导销售一直是以重庆铬酐、nico系列产品为主，其它只是小量销售，即使以上主导产品也是主要以小量销售为主，同时，以七月份到8月上旬的销售情况来看，我们公司在产品经营存在：

1、货源配合不及时的问题：小的经销商由于资金的限制，一般都不愿意做比较大的库存，因此，他们需要上游的供货商具备比较大的仓储能力，对他们来说可以起到一个仓储的作用，要货的话可以随叫随到，但从7月20号以来，我们公司在主导产品一直缺货，做代理或贸易关键的一环就是产品供应的稳定性和持续性。由于我们公司反复缺货，会在一定程度给经销商一种投机、实力不够的不良印象;

2、产品价格的不稳定性：化工类产品的市场价格在一定程度上，一般不会像金属那样波动。我们公司自从6月份以来产品的价格一直都变化，比如：以哈萨克斯坦铬酸为例，6月份到7月15号前不含税售价为14.8元/kg，7月15号到7月底不含税售价为15.3元/kg，8月1号至今增长至15.7元/kg。在价格的波动上，我们公司留给经销商一个做好了、好销了就涨价的印象。

3、产品的问题：记得我刚来公司的时候，\_总说过一句话：做贸易，关键是拿到什么样的货。没错!这句话是做贸易公司的基本道理，但是，反过来看，公司目前的现状，优势产品在哪里?我们究竟拿到了什么样的关键产品?我们目前认为好销的优势的，其实销售出去都是亏损的。而且，目前有些产品的价格一压再压，可以说远低于进货价格，销售依然无人问津，这些又说明了什么呢?

综合以上几个方面，我个人认为，公司目前处于一个关键的时期，首先对内来说，公司没有明确的发展计划和阶段性的经营目标。同时在前期的发展过程中公司没有逐渐形成自己核心竞争力的趋势。对外来说，目前的市场是步履维艰，困难重重。此两种现象如果不能解决，我们公司下一步的发展会存在着极大的困扰。明确的发展计划和阶段性的经营目标不是说今天挣多少钱明天挣多少钱的问题，而是企业如何生存，怎样生存的更好的问题。所谓的核心竞争力是企业应对于市场和竞争对手的优势所在，我们公司目前的优势在哪里呢?贸易公司的本质决定了我们在竞争中应该抓住最基本的东西---产品和市场。目前我们所销售的产品也是在\_\_市场上比较有一定知名度的，比如重庆铬酸，inko产品等。而这些产品几乎都是高力和华创经过一定的时间逐渐做出来的知名度，前期的市场推广期，别人付出了很大的代价，现在的收获期，肯定是不会让我们公司来获取他们的市场果实。可以说目前在\_\_市场上好销售的产品，他们都不会让我们公司来染指并获取利润。因为这些都是他们的劳动成果。不管是目前还是将来我们针对客户，用目前好销售的产品作为主打的话，我们都不会有什么优势。而且由于目前的产品不存在营销技巧和市场推广的问题，因为几乎所有的品牌都得到客户的一定认同，只不过是谁价格高低的问题。但是在价格上我们也没有什么优势，举例来说：重庆铬酸，我们的进货价是\_元/kg。而已华创的目前市场报价是\_元/kg。

更可担忧的是，我们尽管目前没有赢利产品售出去并在亏损，但是还是要做。一方面是我们不停的从上游厂家拿不能赢利的产品，另一方面我们又对于下游客户不停的销售，再加上需要付的销售费用和中间的人工成本，可以说我们是自己贴钱帮上下游厂家打工，因此亏损的雪团也会越滚越大。我记得我第一次去总公司的时候，董事长说：办公司不是拿来亏的。这句话我现在还记忆犹新。

经过这么长时间在公司的工作，针对目前的现状，我有几点不成熟的建议现提出来供公司参考：

1、确立公司的经营目标和市场定位

公司的目标和定位决定了公司后期的发展，公司的领导者可能对于公司的后期发展有了一定的目标和定位，但是目标能否实现的关键是整个公司从上到下，都理解和执行。公司目前的状况是整个团队的大多数人对于目标的不了解，所以谈不上执行。同时我相信公司的目标肯定不是今天挣多少钱和明天挣多少钱的问题，而是公司在未来怎么长期持续稳定地发展的问题。比如说：在经营目标上是以华创或高力作为可超越或追赶的对手，还是撇开以上两者不谈，力争几年内把自己发展成预想中的目的。在市场定位上，我们是以小经销商或直接厂家为主，还是以销售为主导或技术为主导。

2、培育公司下一步的核心竞争力。

建议公司对华创和高力目前的产品目录进行详细的研究，找出该公司的优势产品，看看哪些是没有被其拿下的产品，同时比较一下我们公司是否有机会拿下代理和经销权。对于被华创和高力拿下的产品，我们公司组织人员对国内外市场进行考察，寻找一些同类型的，品牌在\_\_没有知名度，或者还没进入\_\_市场的产品，但是在质量和价格具有一定优势的，我们进行谈判拿下起代理和经销。一旦拿下代理或经销后，利用销售人员的销售技巧和销售能力进行推广。在这个方面华创和高力的确做的比较好，无论是从下面经销商的反映还是我去他们总部的了解，都可以看出他们在经营的产品和策略上的侧重点都不相同，比如说;在鉻酸上，华创是以国内的产品为主，高力是以国外的产品为主，经营的方式都是总代理为主。而在客户的选择上华创致力于下游经销商和价格战，而高力致力于直接高端厂家，努力打造自己的品牌，避开价格战，走高端线路。因此在培育我们公司的核心竞争力的时候，我们可以借鉴以上两者的经营策略。

**试用期工作总结100字篇八**

时光飞逝，转眼间，两个月的工作试用期已将接近尾声。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们积极乐观、包容的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。在这将近两个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，凭着自身的专业素质，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。公司的企业文化，已深深融入并深受其中;日常规章制度、管理规范，已时刻谨记并认真贯彻着、执行着;与同事们的关系由刚开始的陌生、尴尬、无语到熟知、和谐及凯凯而谈。现将这两个月的日常工作做总结性汇报：

一、遵守公司各项规章制度、认真工作、使自己工作效率不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。遵守公司的各项规章制度、兢兢业业做好本职工作是我自己的工作原则，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务、并履行岗位职责。因为工作的特殊性和精确性，在工作中我严格要求自己要做到零误差，以提高准确率和工作效率。确保每项工作的高质量、高品质、高效率，力求项目的完整性及完美性。二、积极配合领导、服从命令、团结同事、相互学习、积极配合工作;

平日里要注意多关心同事、团结一体、互相学习。工作中我们都是彼此的老师,往往从别人的身上看到自己的影子，有好的也有坏的，在面对问题的时候，我们又成为了彼此的后盾，相互并肩扶携着。从我个人而言，在工作的过程中我受益非浅，从做事、到做人;从看问题、到解决问题上都给了我新的机会和经验。这将在我以后的职业生涯中影响颇深，以及如何做人具有很大教育。

我所在的部门是一个充满激情和挑战的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务。

在今后的工作中，我将努力提高自己的专业技能及专业水平，克服不足，并朝着以下几个方向努力：

(1)、在以后的工作中不断学习专业知识，通过多看、多学、多练来，不断地提高自己的各项专业技能及操作技能水平。

(2)、提高自己解决日常实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服自己急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项分配工作。以上是我个人的一个工作总结及自己今后努力改进的方向，可能具体的还不够完善和成熟，但是我会尽我最大努力去执行，请领导审核。如有不完整的地方不对的地方也请领导补充并及时加以指导。

丁浩

20\_年6月31号

**试用期工作总结100字篇九**

怀着对教育事业的梦想，我捧着一颗火热的心踏上了神圣的讲台。回首这一年的工作实践，我想的最多的是感谢。作为一名新上岗的教师，对学校为我提供展示的平台表示感谢，对同事对我的帮助表示感谢，同时我还要感谢我的学生给我带来的工作的快乐。

在这一年里我深刻体会到了做老师的艰辛和快乐，我把自己的青春倾注于钟爱的教育事业，倾注于每一个学生身上，忙碌着、辛苦着、奔波着，同时也收获着。下面我对这一年的工作做一下总结，以便为新学期的工作确立新的目标。

一、加强政治思想学习，提高师德修养。

“师爱为魂，学高为师，身正为范。”师德是教师的立身立教之本，在这一年里，我努力提高自身的思想政治素质，在教育、教学中约束自己，规范自己，从而达到自修、自思、自我提高的目的。

二、刻苦钻研业务，提高教学质量。

教学质量是学校的生命线，作为一名新教师，我深感肩负责任之重大，虽工作繁杂，但不敢懈怠，唯恐有负家长和学生。这一年，我主要从以下几个方面努力提高教学质量：

1、坚持业务学习。

为了不断提高自身的业务素质，提高教学水平，一方面，我利用业余时间自觉学习新课程的教育理念，并将所学新理念结合学生具体情况创造性开展教学工作；另一方面，我还认真学习他人的教学方法和经验，尽一切可能提高自己的业务水平，努力使自己向着优秀教师去发展。

2、做好教学常规工作，提高教学质量。

（1）备好课再上讲台。教学中，备课是一个必不可少、十分重要的环节，对新教师来说更是这样。一开始每备一篇新课时，我最苦恼的就是如何寻找备课的思路。于是，每天我都花费大量的时间在备课上，认真钻研教材和教法，对照章节学习要求，找出重难点，并把各个知识点列出来按重要程度排列，进而组织、安排上课的思路。在备课的过程中，我除了准备课本上要求的内容外，还尽量多收集一些有趣的课外资料作为补充，提高学生的听课的兴趣。

（2）重视课堂40分钟的教学实践。在教学过程中，我尽量做到内容丰富充实，教态自然大方，语言生动活泼，并且每天都以愉悦、饱满的精神面貌面对学生，让学生感受到一种亲切舒适的氛围。在讲课过程中，我尤其注重给学生充分的时间进行自主、合作、探究学习，给学生机会让学生自己提出问题，自己想办法解决问题，营造对话的课堂，激发学生创造的潜能，提高学生学习自觉性。提高课堂教学效率。另外，我注重培养学生养成倾听他人发言的习惯。关注每一位学生，让每一位学生“会学、乐学、主动学、创造性学”，发展每一个学生的能力。

（3）对成绩较差的学生进行课后辅导。我经常利用课余时间对学困生进行辅导，不明白的耐心讲解，及时查缺补漏。用发展的眼光看待这些学生，不歧视、冷淡，尽限度保护他们学习自尊心和求知兴趣。有时在课堂上，我会提问他们一些简单的问题，增强他们的自信心，提高他们的学习积极性。

3、多听不同老师的课，多向有经验的教师请教。

身教胜于言教，教师们从实践中总结出来的教学方法和技巧，值得我认真用心学习和领会。这一年来，各种公开课、汇报课，只要有时间，我都会抽空去观摩，做好笔记，并及时反思，认真实践。

三、课余自觉学习，提高自身素养。

欲给学生一滴水，老师先要有一桶水。作为一名毫无经验的新教师，为更好地适应教学工作，我积极参加各种培训，认真做好笔记，并在会后结合自己的实际反思、写出心得体会。在工作之余，我自学新课程标准，通过学习新课程标准让自己树立先进的教学理念，明确了今后教学努力的方向。此外，我广泛涉猎各类有关教育的书籍，积极学习各种教育理论，充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的教学实践作好了准备。

“学海无涯，教无止境。”我明白，惟有不断的学习，才能不断充实自己、丰富自己的知识和见识，才能更好地为教学实践服务。今天的学习是为了明天的工作，教师自身素质的提高就是为了更好地干好教育工作。教到老，学到老，才会永远站在教育领域的前端。

四、存在的不足及今后的努力方向。

1、在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思。

2、教学成绩仍然欠突出，还需提高。

3、加强自身基本功的训练，在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

4、加强遵规守纪方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要按校纪班规严格约束自己。

5、继续更新观念，加强业务学习，提高自身的业务素质。

“路漫漫其修远兮，吾将上下求索”。我将以最充分的准备、的努力更加严格要求自己，认真学习、刻苦钻研，不断提高自己的教学水平，在教学实践中逐步完善自己，去迎接新的挑战。

**试用期工作总结100字篇十**

首先，非常高兴能够加入\_公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢!

20\_\_年11月14日，我怀着一颗忐忑的心加入了鹏威，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入鹏威公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20\_\_年12月31日，我总计开发有效客户家，上门拜访客户次，每天坚持打电话30个以上，完成销售万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

1、刚进入it行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功。

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定客服自己心中的魔鬼，全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩。

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货。

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排。

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调查和摸底，我觉得我收获了很多。

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等。

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力。

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20\_\_年12月31日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

**试用期工作总结100字篇十一**

一、 问题的提出

从二月十八日我到博盈公司正式上班，今天有十天了。在公司领导的安排下，我深入公司生产现场、部门科室，先后向70多名干部职工学习、交流，对公司的发展历史、生产经营管理、产品技术、质量控制等方面有了一定的了解和认识。让我深感荣幸的是，当我放弃在汽配行业近20年的摸爬滚打，即将不惑之年，选择从零开始之时，我选择到了博盈公司这样一个具有良好发展潜力的平台，做为个人职业生涯的起点，和大家认识，同事。

在这短短的十天里，我亲自体验了博盈投资公司决心做大做强公司主业的决心和气魄，为公司上下各位同事所表现出的良好职业素养所深深感动，有感而发，形成此文。正所谓“疾风知劲草，板荡识诚臣。勇夫安识义，智者常怀仁”，仗胆直言，将自己所见所闻所思所想呈献公司新的领导团队，也算是我试用期内的一份小结吧。可能有失偏僻，可能超出了一定范围，还望公司领导批评指正。

二、 对行业和公司环境、现状的认识

汽车行业近三年来一直保持高速增长已是不争的事实。去年我国汽车产量达到444.37万辆，同比增长35.2%，其中轿车产量首次突破200万辆，同比增长83.25%，我国跃居世界汽车产量第四生产大国。专家预计，尽管受wto关税降低的影响，今后三年我国汽车产量将继续保持20～30%以上的增长速度，其中轿车增长将在50%以上。今年汽车总量将达到520万辆左右，20\_\_年我国可望成为世界汽车消费大国。拉动汽车行业高速增长的主要是重型货车、大型客车和轿车三大车型。汽车社会保有量也将从现在的近千万辆成倍增长。

我司产品车桥系列目前已与福田欧曼、苏州金龙等八大主机厂建立配套关系，汽车盆角齿轮更是供不应求，目前出现了有单不敢接的亦喜亦忧的现象。虽然我司整体规模目前在同行业还比不上好几家大型车桥企业，但作为中国车轿第一股的市场效应，多年来在业内打拚积累的竞争实力，特别是作为公司控股股东强有力的资本市场运作实力，厚积薄发，想不在这一市场上有所作为都是不可能想象的事。

如何抓住中国汽车行业发展的黄金时期有所作为，走出一条“专业化、精品化、品牌化”的发展道路，做大做强做精公司主业，是摆在公司新一届领导班子面前的迫切任务。董事会为公司选配了一支专家型的领导团队，加上多年来在业内打拚锤炼的广大车桥员工，事在人为。作为公司新人，我渴望自己能成为这支队伍中的一员，在博盈公司这一良好的平台上，为公司的第二次创业贡献才力。

三、 关于公司当前和未来发展的建议措施

以下是我对这十天来的工作小结后提出的针对公司当前和未来发展的一些观点看法。基本按照典型问题、当前举措、目标措施(一到三年达成)简单陈述。

●公司总体运营目标——扁平化机制、精准化管理、人本化经营。

扁平化——机构扁平化。实行总经理授权制，简化部门层级，加强控制监督，建立快速反应机制，确立第一时间观念。

精准化——精，精简，精细;准，准时，准确。简化，这是高效率的基础，细致，才能制造出精品，才能有效工作质量。准时，准时作业，准时达成，才能低库存、低成本、高效率、高效益，准确，才能防差错、无差错。

人本化——以人为本。强调共性，尊重个性，鼓励创新。确立关键技术管理人员、关键岗位生产骨干。强调团队精神，创造发展空间，实行效益工资，营造向心力、凝聚力、战斗力。

● 推行四大理念——行胜于言，悬崖意识，末位淘汰，顾客满意。

● 三个有利于原则——有利于维护股东利益，有利于公司发展壮大，有利于员工增加收益。

1、 企业定位与战略规划

典型问题——不明公司发展方向。

当前措施——建立博盈公司报，宣传公司政策、业务重点、突出优良业绩、营造企业文化，给公司和员工一个共同的窗口，凝聚人心。近期由总经理亲自召开一次营销、技术、管理人员座谈会，上下互动。

目标措施——建立公司中长期战略规划，业务发展计划，确立专业化、精品化、品牌化发展思路。

2、 发展方向与产业重点

典型问题——现有产品规模多大，做不做轿车零部件。

当前措施——制订目标市场战略计划，在营销公司和技术中心指派人员兼职行业情报收集工作，定期向公司管理团队提出预测数据资料。对公司现有生产能力进行内部实际评估。

目标措施——指定专人负责行业情报搜集工作。建立一开放式资料室，将公司各业务部门订集的报纸杂志及有关人员整理的内部情报资料集中管理(不含财务)，实现资源共享，缩简资料费用开支。指派项目小组制定车桥和盆角齿两大主导产品技术改造方案。建立开发式技术开发体系，研究在更深的层面上和相关领域内拓展的可行性。

3、 关于企业建设与团队工作

典型问题——部分部门职能不到位，有错位、越位、不到位现象。

当前措施——整顿部门职能，重点是专业化。成立总经理办公室，在财务部设立成本控制办公室。确立任务完成时间考核观念。

目标措施——撤销信用管理部，将审计职能一块划归财务部，督办考核职能一块划归总经办，上市公司与法律事务职能划归总部办公室或成立证券部门处理。撤销综合部，一块职能归由总经办，物业、后勤、保卫、环保等成立后勤部或行政事业部(考虑公司扩建可能时)，同时考虑将党政工团对口政府事宜统归行政事业部一事。开展管理人员岗位技能评级，新进管理人员必须有一定起点，严格控制管理人员数量。机构重整后，预计将精简管理人员，应充分考虑其分流或裁员可能性。建立管理培训系统，逐步达成学习型组织。

**试用期工作总结100字篇十二**

x个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽充满信心——我坚信自己不是锈铁!

一、工作表现以及学习进展

1、工作表现：

通过这些天的学习和工作，让我受益匪浅。首先，让我获得了理论与实践进行结合的机会，使我明白没具体的实践经验，一切理论都是空谈，在工作的过程中我对自己的会计理论有了新的认识。更为重要的是：对于人与人之间的沟通、合作、协调有了新的体会，要想做好工作，首先要学会怎么样去做人。

在跨入上海江河幕墙系统工程有限公司财务部的那一刹那，那种工作气氛让我怀有对正式投入工作的极大渴望，终于在领导的安排下，我接下了几个刚刚开始施工的项目。对于一个一直处在实习中的人来说，这无非是一种赏赐、是一种运气、是一种幸福、也是展示自己的平台。既然领导给我提供了这样好的平台，我也努力把握了这次机会，开始正式全面地接触项目上的种种财务工作。在陈君老师精心的辅导下，在我的脑海里对项目会计的工作有了整体的认识，了解了项目会计核算工作的程序，不仅学会了如何处理各种单据，而且对与会计工作的控制和管理有了一定的认识。会计工作并不是简单的核算和事后控制，更重要的是管理与控制工作，对于项目会计而言，要学会如何发现成本控制的漏洞，然后找出预防方法。

这三个月的时间里，我能严格遵守公司的各项规章制度，准时上下班，从不迟到早退。遇到问题总是第一时间把它解决好，处理掉。在周边的同事的帮助下，我明白了很多实习时一直糊涂的问题，能主动积极的承担责任，虚心请教自己不明白的问题，收获很多。

2、学习进展：

(1)、经过这段时间的学习，使我对nc系统有了深刻的认识。在处理单据的时候，首先应该在脑海里思考该单据对应的会计分录是什么，然后在nc中进行处理制单，检验与自己所想分录是否一致，如此一一对照，让我在学校中的所学，不会因智能的会计软件而荒废。在处理各种单据的时候，让我知道作为一名财务工作者一定要细心再细心。

例如，在处理存货模块的单据时，材料出库单据应该注意的问题就是，要看每张单据的收发类别，根据具体的收发类别做出相应的凭证。虽然在这过程中遇到过无数个问题，但是在我的指导老师的陈君的教导下，总是能够轻松的解决。

一定要注意：1、公司转出必须与工地收原材料一对一对的做，生成凭证是有调拨材料的话，必须要做出库调整单将其调平，因为调拨材料科目无余额，是一个中转科目。2、车间领用材料在成本计算生成凭证时，应该将“辅助核算” 中的部门根据单据的信息填上，计入制造费用。3、在成本计算无单价时，首先要在出入库流水账中查询单价，将出库单价填入再进行成本计算。在这些工作中一定要细心，不能有丝毫马虎。除此之外，铝锭调价的处理、发票的查询、调拨材料的调整处理、凭证审核和各种单据的录入和审核等等都要仔细，认真。显然对于这三个月时间的工作，已经使我在处理日常工作显得很轻松，对自己的所有的工作任务以及如何处理项目事宜有了熟练的掌握，也证明了自己可以独立的去完成自己的工作，顺利的处理好项目上的各种事宜，所以这一系列的工作为我在上海江河幕墙系统工程有限公司正式工作打下坚实的基础。

(2)、虽然说自己的岗位是成本会计，但是在试用期间里，我也自己学着做费用的工作，向费用的老师赵莉、邓娜虚心的请教着，老师对我都很好，总是不厌倦的回答我的问题。当我想亲自去接触具体的费用工作时，她们总是支持着我，教我怎么做费用的账，然后就让我亲自上阵去做各种各样的单据，渐渐的自己也基本上能够独立去完成，日常的费用类做账，感觉收获很多。

(3)、这三个月可以说是自己收获的日子，不光是自己本职岗位的工作可以轻松完成，而且对费用组的工作也有了，进一步的接触与认识。但是这是不够的，要成为一个地道的会计，必须熟悉除了成本费用之外的各个财务知识。所以在工作之余，我会仔细的去看各个岗位老师们做的各种单据。其中月末结账，我是一直都没有接触过的，所以我对这一块非常的感兴趣，这个工作是我们的领导尹群芳部长从事的，在她的指导下，我学习了期末如何结转销售成本、各种费用等，还了解了点增值税开票的工作流程以及抵扣发票的工作方法，这是在学校所学不到的东西，所以我也很认真的去学习，很庆幸有这样的一个好的机会。

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