# 2024试用期员工转正工作总结（9篇）

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-05

*20\_试用期员工转正工作总结（精选9篇）光阴似箭，岁月如梭，试用期工作马上告一段落，我们需要写一份转正工作总结，总结我们这段时间的学习工作情况，下面是小编整理的关于试用期员工转正工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！20\_试用期员工转正工作总结篇1...*

20\_试用期员工转正工作总结（精选9篇）

光阴似箭，岁月如梭，试用期工作马上告一段落，我们需要写一份转正工作总结，总结我们这段时间的学习工作情况，下面是小编整理的关于试用期员工转正工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！

**20\_试用期员工转正工作总结篇1**

三个月的实习转眼就要过去了。于\_\_年6月25日进入\_\_国际招标有限公司，在\_\_货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。

在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作。

到\_\_货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。

主要从事工作如下：参与技术交流的项目：上海电气集团(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判;武汉锅炉厂、北重公司(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判;湛江项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流(徐州赫尔斯)。

参与标书审查的项目：\_\_研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查;不锈钢事业部ICP发射光谱仪项目标书审查;\_\_检测公司X荧光光谱仪项目标书审查。

参与标前会的项目：\_\_国际行车集中采购。

参与开评标的项目：\_\_国际行车集中采购;梅山1450扎制油;\_\_运输公司框架车配套框架;\_\_股份直属厂部20\_\_冷轧25t桥式起重机等。

在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作;使我受益匪浅，不仅学到了过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父\_\_的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有2家购买标书，向上海市机电办申请2家开标，抽取评委时，在国际招标网限定的次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在国际招标网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了国际招标网工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为\_\_国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

**20\_试用期员工转正工作总结篇2**

在秋意来临的九月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——\_\_有限公司。成为了\_\_\_\_\_\_\_\_公司普通的一员。成为了服务客户、传递快乐的一名使者。感谢公司领导给了我锻炼的机会，延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位—\_\_。时间飞逝！一转眼，在\_\_公司三个多月过去了，回想在过去的三个多月里，有喜悦，也有担忧；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底！

自本人入驻\_\_市场以来，为客户解决了一些常见问题，如\_\_等等，拓展网点数\_\_家，分别……目前还在持续不断的开发中。

这三个多月的时间里，不断的磨练自己，修正一些工作上的失误，虽然还有很多地方做的不到位，不过我相信在未来的一段时间里，自己能够改正。在过去的三个多月里，在\_\_和同事们的悉心关怀及指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了新的工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了\_\_有限公司“海纳百川”的胸襟，也体会到了\_\_人的执着和坚定。在对你们肃然起敬的同时，也为我有机会成为\_\_的一份子而惊喜万分。

“业精于勤而荒于嬉”，在中后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并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，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中克服情绪化，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最后希望在中后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在\_\_有限公司这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值。

**20\_试用期员工转正工作总结篇3**

从进入车间工作到成功转正已经过去了将近四月的时间了，能够通过试用期间的不懈努力成为正式员工也是很有成就感的事情，我也明白能够在工作中有所成就多亏了车间

能够遵守车间相关规定并按照生产流程进行工作，想要在车间工作中站稳脚跟自然明白遵守规定的重要性，尤其是在我缺乏工作经验的时候便更能意识到这方面的重要性，所以我能够保持谨慎的态度做好车间的各项工作并得到了

及时认识到自己在车间工作中的不足以便于及时向同事请教，追求对工作技巧的学习使我在试用期间为之努力的事情，毕竟在试用期间给自己设立能够实现的工作目标也能够尽快得以成长，考虑到这点以后我便认真思考自己在平时的车间工作中是否存在不足之处，在工作会议中也能够发表属于自己的见解并进行综合性的思考，即便是简单的探讨也能够让我在车间工作中拓展思维，很多以往在工作中没有考虑过的方面也给自己

注重安全生产方面的问题并履行好作为车间员工的职责，由于车间

对我来说能够在车间工作中得以转正既让人高兴也意味着更大的挑战，所以我会更加认真地做好车间的本职工作以便于娴熟地掌握工作技巧，而且我也会不断实现自己在车间工作中的目标从而创造更多的效益。

**20\_试用期员工转正工作总结篇4**

三个月的实习很快就过去了。20\_\_年X月\_\_日加入\_\_国际招标有限公司，主要在X货物招标部从事招标业务相关工作。实习期间，在领导和同事的关心和帮助下，业务知识和技术能力不断丰富和提高。在此，我就实习期间所做的工作向领导汇报如下

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。

作为公司的新员工，我总是督促自己，在工作中遵守招标规则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。第一周学习了招投标常用的法律法规和国际国内招投标流程，完成了公司的测试。

第二，要主动、热情，以正确的工作态度对待每一份工作。

到了X货的招标部后，部门里所有的工作人员都格外照顾我，千方百计的照顾我，让我感受到了这里家庭的温暖，从而让我很快进入了工作角色。主要从事技术交流项目：上海电气集团(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判；武汉锅炉厂与北中公司(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判；湛江项目(徐州项目)原燃料取样系统和烧结成品试验装置技术交流。投标评审涉及的项目：宝钢研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目投标评审；不锈钢事业部icp发射光谱仪项目投标评审；宝钢测试公司x射线荧光光谱仪项目投标评审参加标前会的项目：宝钢国际交通集中采购(沈阳福州)。参与开标评标的项目：宝钢国际交通集中采购(福州、沈阳；眉山夹鹤；宝钢国际交通集中采购(柳州郑州重庆)；眉山1450榨油；宝钢运输公司框架车支撑架；宝山钢铁总厂直属20\_\_冷轧25t桥式起重机。在以上工作中，按照各位高手的指示，我严格操作招投标中的每一个环节；我受益匪浅，不仅得益于过硬的专业素质和良好的组织协调能力，更得益于招投标行业良好的职业道德和踏实的工作作风。

三、虚心请教，不断提高和积累自己的业务技能。

作为一个年轻的招投标工作者，可能会因为缺乏经验而带来更多的麻烦。但对于招投标中出现的问题，我虚心求教，积极总结处理方法，热衷于积累解决问题的方案.师傅的指导下，但是期间遇到了很多困难。只有两家公司买了标书，向上海机电办申请开标。在评选评委时，在国际招标网限定的次数内没有获得足够的评委，两次向上海机电办申请重新评选专家。开标前夕，得知其中一人临时决定不参加投标，导致投标源源不断。同时，由于本人经验不足，在国际招标网上操作失误，导致公告在投标截止时间前修改，无法提交两份标书备案。咨询了国际招标网的工作人员后，及时与上海机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在三个月的实习期间，我深深感受到了公司人性化的管理，公司蓬勃发展的动力，以及对员工关怀的温暖和深情。同时也渴望得到公司领导的肯定，用自己的实际行动为X国际招标有限公司的发展做出自己的贡献.

**20\_试用期员工转正工作总结篇5**

工夫老是转眼即逝，正在\_公司任务的三个月，我的播种以及感受都良多，任职以来，我积极顺应任务情况以及前台这个簇新的任务岗亭，仔细地实行了本人的任务职责，较好地实现了各项任务义务。现将三个月来的进修、任务状况

1、正在理论中进修，积极顺应任务。这是我结业以后的第一份任务，作为一个新人，刚参加公司时，我对于公司的运作形式以及任务流程都很陌生，多亏了指导以及共事的耐烦指点以及协助，让我正在较短的工夫内熟习了前台的任务内收留另有公司各个部分的本能机能地点。也让我很快实现了从先生离职员的变化。

都说前台是公司对于形状象的窗口，短短的三个月也让我对于这句话有了新的看法以及领会。前台没有是花瓶，一言一行都代表着公司，欢迎公司来访的主人要以礼相迎，接听以及转接德律风要立场粗暴，处置办公楼的一样平常事件要仔细细心，看待共事要谦虚朴拙点点滴滴都让我正在任务中进修，正在进修中提高，收获颇丰。

2、进修公司企业文明，晋升自我。参加到\_\_\_这个年夜个人，才真正领会了勤劳，业余，自傲，生机，立异这十个字的外延文明的精华，我想也是鼓励\_\_\_每一个员工行进的能源，我从指导以及共事的敬业中感触感染到了这类文明，正在如许好的任务气氛中，我也以这十个字为原则来请求本人，以主动悲观的任务立场投进到任务中，脚踏实地地做好本职任务，实时发明任务中的缺乏，实时地以及部分相同，夺取把任务做好，做一个及格，称职的员工。这也不断是此后任务积极的目的以及标的目的。

3、拓展本人的常识面，不时美满本人。三个月的任务也让我发生了危急认识，任务中会接到一些英文的传真以及材料，也会有一些客户打来比拟业余的征询德律风，以是单靠我如今把握的常识以及对于公司的理解是不敷的，我想当前的任务中也要不时给本人充电，拓宽本人的常识，增加任务中的空缺以及失误。初进职场，不免呈现一些小差小错需指导斧正;但前事之鉴，后事之师，这些阅历也让我不时成熟，正在处置各类成绩时思索患上更片面，根绝相似失误的发作。

这段任务过程让我学到了良多，感悟了良多，看到公司的疾速开展，我深感自豪，正在此后的任务中，我会积极进步自我涵养以及外延，补偿任务中的缺乏，正在新的进修中不时的

员工转正工作总结6

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，也让我体会到大忙季节苏宁人的真正精神。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，都使我有所进步，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!

**20\_试用期员工转正工作总结篇6**

自\_\_年4月17日我加入\_\_行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责\_\_项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

一、工作总结

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

1、广告跟进

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

2、价格表

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

3、推广计划

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人!

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点;另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定最佳的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

4、会议纪要

记录每周例会的会议纪要是我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要是学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

二、存在问题和今后努力方向

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师!

三、结语

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌!

银行新员工见习转正总结

20\_\_年8月，我们20\_\_届农行新员工正式开始了见习生涯，见习期一年。8月8日，签订劳动合同，8月9日，我将组织关系转入婺城支行，同时被通知分配到\_\_分理处。一年来，我经历了新员工培训、大堂经理、高柜柜员、客户经理等岗位，现见习期满，将我的见习总结交予组织，一方面希望通过总结，思考过去工作中的所学所得，并躬身自省;另一方面，希望组织对我工作中积极的部分给予肯定，并对我的不足给予批评和指导。

首先是对工作的总结。

我到\_\_分理处后，由于一段时间没有柜员号，就被林主任安排跟班实习和大堂引导。刚开始工作，觉得工作很是神圣。当时思想很是紧张，动作也是极不熟练。好在师傅给力，客户也予以理解，到新员工培训前，已能小有熟练的上柜。

之后是新员工培训。新员工培训包含了心理辅导、礼仪学习、农行介绍、团队训练、技能培训等多方面内容，平时训练采用半军事化训练。新员工培训历时半个月，时间虽然较短，但是经过这段时间，我对理论、技能和团队协作能力都有了新的认识。

经过培训，我回到网点后，首先担任了\_\_的大堂经理。培训时老师引入了“赢在大堂”的农行文化，我认识到大堂经理是农业银行的一个非常重要的岗位。我认为大堂经理的第一素质必须是责任心。因此责在一个“先”字。大堂经理需要最先发出问候，最先了解客户需求，并且最先服务客户，最先展开营销。当把客户引导至柜台后，大堂经理需要协助柜台人员准备资料，营销产品。有时发生客户大声争吵时，大堂经理需要最先反应，采取必要措施安抚客户。大堂经理还需负责ATM机器的维护，因此需要熟练的技能和耐心的服务。

柜员。做好一个柜员需要至少三方面的能力：微笑服务能力，熟练技能，团队协作力。微笑和耐心是争取客户的基础，熟练技能是提升，团队协作力是保障。

客户经理岗位。我认为，客户经理是农行的信贷员，是客户的理财师，是网点主任的左膀右臂。我有幸跟着夏旭升老师学习信贷业务。信贷业务经营的是风险，要求信贷员有很强的风险意识。信贷业务又是农行经营利润的一项最重要的来源，要求信贷员有很好的定价能力和客户维护能力。这要求客户经理有扎实的信贷知识，灵通的理财信息，和对风险很强的控制意识。客户经理又需要在网点主任的安排和支持下开展工作，以良好的能力促进网点业务的发展。

在\_\_分理处，我身兼网点安全员职责，协助支行维护网点的各项安全事项。网点安全是各项工作的基础，维护网点安全是对客户负责，对员工负责，对自己负责，可谓职位小，职责重。可喜的是，我\_\_分理处各项安全工作进展有序，正在努力创建“三化三达标”网点，争创金华农行安全工作的先进。

再是对职业的思考。

经过一年的见习学习，我对农业银行的业务和发展有了更深刻的认识。首先农业银行的发展与整体经济发展相辅相成。经济形势好了，客户财富增多了，我行的各项业务的发展基础也变强了，促进了农行业务的发展;反过来，我行的服务水平增强了，支持经济发展水平的能力增强了，也能促进实业的发展，为经济发展服务。其次农行的发展必须得益于自身员工队伍素质的提高。有一支较强的员工队伍，是农行的发展的支柱。而团队协作力和执行力，是农行优秀员工队伍的保障。第三，我们需要具有一颗献身农行，服务客户的心。农业银行可以为年轻人提供一个好的平台，供学习、供拼搏、供创造。是一个大的舞台。

我认真地完成了见习要求，现申请转正。

**20\_试用期员工转正工作总结篇7**

一．实习动机：

经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二．实习目的：

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三实习时间:

20\_\_.12.5-20\_\_.2.5

四．公司概况

1.基本情况：

上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥；地处内环线与外环线之间，距离内环线1.5公里，外环线3.5公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为1.5公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2.公司简介：

上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。\_\_年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3.主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\_\_1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4.仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5.仓储系统服务:

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

**20\_试用期员工转正工作总结篇8**

如果不是人事过来提醒我可以提交转正申请书，我都没有察觉到时间已经过去了三个月了。在我公司工作的时间是愉快的，在这种愉快中，我丝毫察觉不到时间变化之大，这也从一个侧面体现出，本人的转正是必然。只有在这种毫无察觉中，才能够体现出员工与公司给他的工作是多么的契合。本人现就将转正之前的工作做一个总结，以便未来的工作能更出成绩！

一、工作态度是首要的

本人能够顺利转正，本人非常清楚工作态度是首要的。在试用期中，本人始终都以谦卑的学习态度来面对公司里一切人与事，保证自己工作能够如质如量完成的同时，始终都保持一颗学习的心，去学习更多的东西，不断提升自己，让自己在工作中能够迅速地成长起来。尤记得本人刚来公司时，那一次会议，当大家都不吭一声时，我叽叽喳喳地问着许多的问题，虽然本人也会觉得自己的声音有些聒噪，但本人还是觉得那是我积极对待工作的态度，只有多问多学才有可能将工作做得更好！

二、执行力是关键因素

在本人顺利转正的这段工作时间里，本人认为自己除了工作态度，起关键因素的则是我的执行力。“雷厉风行”一直是我身边的人对我的评价，这使得本人在工作中，也是一个“雷厉风行”的人，本人的执行力，是领导刚交代完的事情，我会以最快的速度进行思考，再做决定，之后本人做的也就是用最快最好的执行力将工作做好了！回看自己这三个月的试用期，本人的执行力，依然是值得自我肯定的！

三、亲和力是加分项目

在本人顺利转正的所有原因里，本人认为亲和力也可以算作是一个加分项吧！本人过去没觉得自己的亲和力有什么用，但到了职场上，我发现如果一个人给人的感觉很放松，让人能够交流面对时不感到深有压力，那么这个人一定会是一个受大家欢迎的人。无论什么工作都是非常辛苦且有各种憋屈事情的，如果这时候有一个亲和力满满的同事在身边，那么这个同事也就成为了大家愿意相处的对象了。本人从上学时候起就一直是人畜无害的代表和典型，这或许也是本人能够顺利转正的一个原因吧！当然，这只可能会是加分项。

**20\_试用期员工转正工作总结篇9**

时光荏苒，自x月\_\_日进入公司工作至今，三月见习期已一晃而过。这一年当中，通过公司的各种培训，在公司各级

真正到公司报到，一切安排就绪的时候，环顾四周，一切是那么的新鲜，又是那么的陌生，我知道，我的角色已经转变，我已经是这个有着光荣历史的企业的一分子，而公司也成了我的第二个家。从培训开始，见习生涯真正开始了。通过安全专则的讲解，我懂了发电企业安全生产的重要性和严肃性，通过对安规的深入学习，为以后的生产实习树立了牢固的安全理念，通过分公司为期一周的入职培训，我懂得了一个人的成功需要的不仅是专业技能的提高，还要有对行为的约束、道德的培养、

三月份，我们以学员的身份真正进入了发电部，激动心情溢于言表，我有幸被分到集控三值，开始了真正的实习。刚进发电部，偌大的集控室是一片别样的不曾见到过的景象。虽然曾经有过短暂的认识实习，但一切还是那么新奇，由于理论联系实际过少，刚到发电部，一切还是那么的陌生。

但是，到了发电部，部

从平时的巡检和操作中，我看到了师傅们的一丝不苟，兢兢业业，严肃认真，以及他们渊博的理论知识、实际的运行经验和对安全理念的认真贯彻，都给我心灵以极大的震撼和感动，让我看到了自己的不足，同时也明确了要努力的方向。慢慢的这些地方都有了对电厂有了系统的熟悉。从开始的师傅带着到最后的独立巡检，从一开始的不会操作到最后的对一些操作的掌握，从刚开始的迷茫到如今的目标的明确，我看到了自己的成长，这成长中倾注了部

子曰：“三人行，必有我师焉。”集体中的每一位同事都是我的老师，他们丰富的工作经验对于我来说是一笔宝贵的财富。过去的一年，是不断学习、不断充实、逐步成长的一年。通过这一年的工作、学习，提高了分析和解决实际问题的能力，扎实了自己的基础知识，增强了实践动手能力，为以后的工作打下了比较坚实的基础。

业精于勤，荒于嬉。虽然这几个月取得了不少进步，但是我深刻体会到自己的不足，在以后的正式工作中，我会更加努力，勤于学习，改正缺点，争取更大的提高和进步，为公司的健康和谐发展贡献自己的一份绵薄之力。

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