# 今日头条团队工作总结(热门15篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-13

*今日头条团队工作总结1这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作\*\*跟我之前的工作环境有很大的`不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的\*\*学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出...*

**今日头条团队工作总结1**

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作\*\*跟我之前的工作环境有很大的`不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的\*\*学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

**今日头条团队工作总结2**

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。半年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是重点学习了产品知识；二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这半年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

**今日头条团队工作总结3**

光阴易逝，官媒人一年的奋斗在此刻即将画上句号;来去匆匆，官媒人一年中走过的足迹即将在这个金秋时节停歇我们这代人的步伐;物转星移，官媒人一年中积累下的财富即将在这个时间节点传承给下一代官媒人。

直到现在，回想第一次拿出策划案的时候，距离今天已经过去了差不多刚好两年时间官方新媒体也风风雨雨走过了一年半的路程。回想一路走来的日子，我们官方新媒体所经历过的点点滴滴、官媒人所挥洒的青春汗水，心生诸多感慨。

要说上一年的工作，我总结是“搞起来、大联合、探索着、走出去、引进来”五个概括，而其中又经历了“舍不得、离不开、放不下”三个阶段。

>搞起来

在我们把官媒旗下平台搞起来的路上，要细数这一代官媒人熬了多少次夜、掉了多少滴汗水，大家都已经记不清了。陈老师陪着我们一起熬到的凌晨，键盘的哒哒声响也很美妙。开会到深夜，几个人窝在办公室的椅子上将就一晚，也是那么暖和。不断前进的路上，付出的所有辛劳都凝结在了官方微信公众号的\'成长之中。

上一年，我们开始对小程序进行了实验开发，率先独立制作XX科技学院官方小程序：XX科技学院NCIST，测试运营期间共计2万+浏览量。

上一年，在17年9月迎新期间，我们测试了为配套迎新工作制作的校园微网站，首次微站发布上线十余天产生万浏览量，在20xx届新生中产生了极大的传播效应。

上一年，为探索服务校师生碎片化的阅读需求，我们对QQ公众空间进行了探索运营，测试期间浏览量9000+。

上一年，为适应当前自媒体传播的广泛性，我们对企鹅媒体平台进行探索运营，在腾讯新闻客户端、QQ浏览器资讯页面等进行了传播，测试期间浏览量10万+。

**今日头条团队工作总结4**

(一)各部门计划。进入发展运营部，我的主职工作为运营专员，负责收取各部门周、月、季、年计划，并将各计划进行纵横向比对，跟进计划落实情况。截止20xx年x月x日，全年收取周计划x次，共x份;收取月计划x次，共x份;收取半年、年计划共x次，共x份。

(二)文案整理。整理部分会议纪要，更新集团大事记、新闻，发布集团xx公众平台信息，并收集养老网站、养老信息。成为发展运营部一员后，并没有将先前工作摒弃。在此基础上，又将集团整理、众筹相关资料整理、康复医院资料搜集整理等。

**今日头条团队工作总结5**

作为一名电商运营专员，我的工作就是需要在各大新\*\*\*台发布我们公司的广告视频，从而吸引来客户，然后我就要将这些客户推荐到销售部门那边，只有销售那边将这个准客户转化为正式客户了，才算我的一个业绩。所以我做视频就必须要有更大的吸引力，所以在工作上面我经常向同事们请教他们的视频制作思路，并且在网上加强学习视频制作的方法。我们做视频肯定是无法避免要用到各种素材的，为了防止自己给空气带来侵权的风险，所以在空闲的时间我都是在自己做素材，尽可能地避免用网络上的素材。虽然现在自己积累了许多的素材没有用过，但是我还是在坚持着，因为不知道哪一天这些就有用到的时候了，自己提前准备哦肯定要比到时候加工要好一点。

**今日头条团队工作总结6**

通过三个多月的工作实践,本人业已掌握了一定的业务技能,并能在工作中得到很好的运用,为了能够更专心和踏实地做好本职工作,希望公司领导可以给予一个转正的机会,给我一个机会,我可以支撑起一片天空!

一、工作的初步开展

网吧前台的工作相对而言是很轻松的，并没有太多的技术含量，但是要的就是耐心的细心，我也是初次接触这个行业，这个岗位，还好有同事的热情关照，还有\*\*的大力栽培，耐心的为我答疑解惑，才能让一个没有丝毫这方面工作经验的我现在才能顺利的转正，那么快的上手，渐渐的熟悉的工作流程，我的工作也渐渐的踏上正轨。我的主要工作是给来上网的客人卡号激活充值，顺便卖东西，商品没有了要及时补充，在网吧的\*台上发布\*\*信息，熟练使用网吧的广播，引导客人点餐。在熟悉了后，我工作起来也是游刃有余。但是我还是一直认真对待着工作中的每一项，花时间记住前台所有商品的价格，记住每个区域机子的配置，及编号，这样有利于帮助客人寻找适合自己的电脑。

二、工作的一点建议

我虽然身为的前台，而且还是刚进来不久的新员工，但是为了网吧的利益发展，我在这段时间的工作中总结了不少的东西，都是一些对网吧现阶段的一些改进。

1、我们的充值优惠可以加大一点，这样才能留住客源，有的人只是偶然间找到了我们网吧，他可能充10块钱玩两个小时就走了，但是我们可以在这个时候告诉他，开会员的话，充20送10块，我想没多少人会拒绝，这样他下次就一定还回来，一定程度上增加了回头客。

2、来网吧的人，大多数都会觉得网吧的环境脏，很多人都不会愿意来，我们可以在前台放置免费的湿纸巾的一次性耳机套，让上网的客人自行解决网吧机子的卫生，这样他们也放心，一传十，十传百，其他人知道网吧有这样的考虑，也会消除顾虑，来我们网吧上网了吧，充分挖掘了潜在客人。

3、网吧配置分区，普通区5块/小时，高档区8块/小时，专业电竞区5块/小时，但是三种区域的比例我认为最好是1：2：2，把普通区的机子相对而言弄少点，这样当普通区满了，他自然而然的去就高档区玩了。现在很多人玩游戏追求高配置电脑，根本不差钱，专业电竞区就是为他们这种“土豪”准备的。

这仅仅是我一个月工作以来看到的一些问题，提出的一点建议，可能想法不是那么的完善跟成熟，但是网吧存在许多改进的地方，毋庸置疑，如果有用那就采纳。

三、个人的一些总结

在这一个月里，经过前台工作的锤炼，亲身体验过这份工作，才发现这份工作跟我想象中网吧的工作有很大的出入。让我对网吧有了更深层次的、更全面的了解，同时也让我自身的工作能力得到很好的锻炼，人际交往能力得到的极大的提高。我十分感谢\*\*当初愿意录用我，给了我这份工作，我相信我能在转正后的日子里，继续为网吧献出自己的绵薄之力，为网吧的发展做出自己的一份贡献。

转眼间，XX年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢XX董事长给我们不断地提供指导及\*\*，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不\*凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

**今日头条团队工作总结7**

>一、回顾社会新闻部工作

1、亮点：

说实话，20xx年本人在新闻方面可以说是毫无建树，除了完成日常的新闻拍摄工作，基本没有可以拿得出手的作品。

虽然每月也有部分稿件被评为好新闻，但离评选市政府优秀新闻奖尚有一段距离，所以20xx年亮点不在我的新闻本职工作上。要说20xx年本人工作的亮点主要集中在技术保障方面。20xx年在我的努力下，基本完成了稿件服务器的建立。20xx年，新闻部采购了网络存储器，当时将稿件库也同时转移到了网络存储器上，但随着一段时间的运行，发现一段网络存储空间满了更换硬盘后，稿件也会同时被转移走。

为了将视频备份与稿件备份区分开，做到独立备份，20xx年我向技术部门申请了两台淘汰电脑，经过近两周调试将其系统更改为基于linux的网络存储系统，做到了双服务器交叉自动备份，单服务器内部镜像备份，以保证社会新闻部稿件库安全可靠有效运行。直接节省购买设备资金近8千元。

通过近一年的运行，目前稿件系统稳定可靠，没有出现任何无法读取等故障。与此同时，20xx年，我继续完善了视频备份系统，目前可以做到备份视频随时调取，并且跨度时间长，当月视频备份与去年、前年视频调取不冲突。20xx年，在我的努力下，社会新闻部办公电脑上升一个台阶，目前办公电脑已基本符合日常办公需要，不会再出现因电脑频繁死机无法按时完成写稿任务等情况。

2、不足（努力方向）：

20xx年，我会努力进行新闻采编工作，争取能拿出类似xxx小学走基层这样的作品出来，参加政府新闻奖评选工作。当然20xx年我也会继续为新闻策划出一份力，指导好同事们采写稿，争取多拿出几篇优秀作品，参加新一轮新闻评选工作。除了新闻采编方面的遗憾，另一块比较遗憾的就是新媒体创新方面。

20xx年初，中心领导就交代给我研究新媒体平台开发利用的任务，虽然经过几个月的摸索研究，搞出了一些小活动吸引了一些粉丝，但至今任然无法解决微信实名认证注册等问题，影响了整个中心新媒体建设工作进程。下一步我会继续努力，找到一条适合我们实际情况的新媒体建设发展之路。

>二、回顾教育报道部门工作

1、亮点：

20xx年我参与到了教育报道的日常管理工作中去，同时还负责xxx中专条线维护。

教育报道部门和社会新闻还是有许多的不同，报道的都是比较专业的行业新闻，我从最初的不懂到后来的有点懂，一直在不断学习着。虽然在专业领域我与这里的绝大多数记者还有着一定差距，但我还是提供一些拍摄技巧以及思路提供给这里的每一位同事，努力让教育专业新闻更具有可看性可读性。年中6、7、8月份，我与教育报道的\'同事们共同策划了一系列教育调查类报道，这类报道对于教育报道的同事们可以说是接触比较少，于是我在拍摄前期给予了一些参考意见，尽量让调查类报道接地气，有内容有深度。

除了新闻选题策划以及全程参与监督一些新闻采访任务以外，我还参与了众多教育报道品牌活动建设，有锡师附小校庆、新区实验小学校庆、市北高中校庆、中高招直播、中招咨询会等等。在活动开展过程中，我能很好的与其他几名负责同志相互补位，最后基本圆满的完成了领导交给我的任务。10月底、11初，我还基本独立完成了记者节广场宣传协调联系工作，配合好领导最终出色圆满的做好了记者节教育台新媒体的宣传工作。

2、不足（努力方向）：

20xx年，我对于教育报道专业领域知识学习速度还不够快，一些教育领域专业说法还不能完全掌握。

20xx年我将继续努力学习教育专业领域知识，让自己尽快跟上大家的步伐。

**今日头条团队工作总结8**

移动互联网的创业一代和互联网创业一代相比，时间更短，竞争更激烈。因为移动互联网的兴起是在互联网之上，相关人才、产业条件都已经更成熟了，不像互联网兴起的时候没有几个好的技术人员，资本也不发达，经验也少。

这是一个极好的时代，因为每隔一段时间就会有一个产业变化的高潮，很难说高潮的结果是好是坏，但至少会产生很多机会。

我想在移动互联网兴起的过程中做一个对用户影响更普遍、更有通用价值的东西。>我毕业的时候就想以后要和优秀的人做有挑战的事。很多人说我要赚到第一个100万，一定要通过创业赚大钱。说实话，我对金钱的渴望没有特别强烈，我对做技术做产品更感兴趣。当时只有一个感觉，要做有意思有挑战的事，和优秀的人一起做。

我没有太去想如何成为入口，反而觉得如何帮助用户更有效地获取信息，这件事情本身更值得关注。这源于对产品观察的不满足，我用Twitter、饭否、人人网都用得不满意。比如说在使用社交网络的时候，你会发现这个人老发一些养猫的照片，玩开心农场，我不感兴趣，但他有时候发一些IT评论挺好的。

20\_年，我意识到机器通过大量学习是可以逼近人在某个领域的判断力的。看到很多人工智能、数据挖掘、个性化应用的产品，虽然都不太成功，但挺有意思的。做超过人类智商的机器系统非常难，人的大脑是非常复杂的，但是在某一领域达到人的判断力是有可能的。

>算法是一个生命体，你要调教它，驯养它。这个想法我在20\_年的时候才开始萌发，开始只是想怎么样更好地满足用户对信息的需求。后来研究下去，用户对信息需求有越来越多的特征，比如说，不同人的信息需求不同，同一个人在不同时间对信息的需求也不同。

算法对特征规律的总结与存储是要不断训练调教的，而且是因人而异的、动态的，就像一个自我演化的系统。你在看它（算法），它也在看你，它看你看得认不认真，并且不断地在做感知、存储、判断你的一系列动作。算法是社会化的，观察你就能推导出另一个人，因为你们有共享的特质。>推荐系统很有意思，是活的，你做好了摆在那儿，它会越来越好。

比如系统晚上要给北京女性白领都推一个节目，但随后发现很多用户都不喜欢，那就要研究为什么系统会有错误的结果，是不是某个代码写错了。

做今日头条这类推荐搜索引擎的提升空间还很大，难度挺高，前面肯定不止一个对手，你去阻挡一个人反而会耽误你往前。>就像赛跑，你的目的不应该是挡住一个人，因为你挡住一个人，另外的人也会超过你。你应该尽可能地向前看，往前跑。对我来说，如何把事情做好带来的挑战，比与其他人竞争更大。

**今日头条团队工作总结9**

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题,现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴,我认为××公司应结合自身的实际情况,从以下几个方面着手,构建恒基公司的特色经营平台:

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔,××公司进入房屋中介业务,有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势,但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力,综合分析公司的优劣势,个人认为可以采用两种方法开展这项业务:

在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法,如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示平台(可与嵩正票务中心共用平台),将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心,既节约人力,又方便在第一线收集业务信息,还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌,指定人员兼职经营的方式开展试点,并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

如果管理处设点建立业务平台困难,可由物业经营部建立统一业务平台,由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息,而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广,如专业公司提供客户资源,经营部提供业务信息,进行简单的业务合作,可避免恒基公司过多的成本投入,而恒基公司业务收入也极其有限,但可增加管理处的经营收益,如宝安广场㎡(十月份数据)的空置物业都盘活的话,可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物,如:商业步行街、shoping mall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资,又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理,远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求,即使是国内已发展20多年的物业企业,也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为:高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会,如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务,不但是实力的一种彰示,更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉,大到一台机器,五花八门,种类繁多。可分为以下几大类:消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司,或是物业用品日常消耗量大的物业公司,要备齐这所有的用品,至少跑遍几家专业市场,烦琐程度不言而喻,同时亦费耗大量的人力、物力及宝贵的时间。所以,如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心,为其提供物业用品配送,安装,使用指导等一系列服务,必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势:

1.物业公司的品牌及专业优势

2.了解客户的需求

3.有一定的客户资源,如市场部与开发商及同行建立的业务联系

4.可提供用品以外,如技术指导、咨询等配套服务。

**今日头条团队工作总结10**

怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同—备货单—生产单—出库单—物流—收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

**今日头条团队工作总结11**

在这个学期我们新媒体部的工作依然是要管理微博、拍照、写通讯稿，同时我们要同信息部、宣传部一起举办创业小店设计大赛，而且会计系系报也开新的 征途上前进。

回顾这学期的工作，可谓是喜忧参半，有好有坏。在经过上学期的锻炼后，我们干事已经熟悉的掌握了工作的流程，基本上能独立完成工作。每天三条的会计早安午安晚安，一些校园信息的转发，会计帮忙（目前@会计帮帮乐等一些微博管理工作正在日趋完善。我们还拟定了一份书面的`微博管理细则，将所有内容规范化，将日常工作按科学有效的方法来实施，并且为以后部门的发展打下规范的基础。但是在一些细节方面还是做的不足。微博内容俗套守旧不够创新，评论鲜少。通讯稿的质量也还有待提高。拍照上目前存在的最大的问题就是设备不足，不够先进，只能将就现有设备，尽量克服困难，有时实在不行就另外想办法，如通过记者团摄影部拿到照片等。

每一次举办的活动我们总是可以从中得到启发获得经验。在举办创业小店设计大赛的过程中出了不少意外：比赛规则被指责，比赛公平被质疑，彩排现场混乱。这些问题的出现与我们准备不充足，考虑不全面，缺乏经验有莫大的关系。但值得安慰的是，各部门成员众志成城、团结一心，热情高涨，在大家的共同努力和书记的指导下，这些问题得到一定程度的解决，使得活动顺利圆满完成。而活动中的不足也让我们铭记，吸取了经验教训。

系报是我们这学期新的工作，应该说是处在新事物产生的发展阶段。系报上内容的来源比较少，拖搞现象比较严重，新闻稿的内容亮点较少。不过我们正在不断的吸取经验，日益进步当中，相信很快就会有所成效。

每一个工作都汇聚了我们的心血，融入了我们的汗水，无论成功或失败我们都应该为自己鼓掌。取其精华，弃其糟粕，提高自身能力，期待明天会更好！

**今日头条团队工作总结12**

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题,现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴,我认为X公司应结合自身的实际情况,从以下几个方面着手,构建恒基公司的特色经营\*台:

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔,X公司进入房屋中介业务,有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势,但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力,综合分析公司的优劣势,个人认为可以采用两种方法开展这项业务:

1)在二手市场繁荣、租赁置换频繁的`管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法,如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示\*台(可与嵩正票务中心共用\*台),将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心,既节约人力,又方便在第一线收集业务信息,还可以\*\*指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌,指定人员兼职经营的方式开展试点,并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2)如果管理处设点建立业务\*台困难,可由物业经营部建立\*\*业务\*台,由各管理处物业经营联络人向经营部业务\*台提供相关的业务信息,而物业经营部通过建立的业务\*台与专业中介公司进行业务合作推广,如专业公司提供客户资源,经营部提供业务信息,进行简单的业务合作,可避免恒基公司过多的成本投入,而恒基公司业务收入也极其有限,但可增加管理处的经营收益,如宝安广场㎡(十月份数据)的空置物业都盘活的话,可增加管理处管理费及\*\*空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物,如:商业步行街、shopingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资,又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理,远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求,即使是\*\*已发展20多年的物业企业,也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为:高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会,如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务,不但是实力的一种彰示,更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉,大到一台机器,五花八门,种类繁多。可分为以下几大类:消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司,或是物业用品日常消耗量大的物业公司,要备齐这所有的用品,至少跑遍几家专业市场,烦琐程度不言而喻,同时亦费耗大量的人力、物力及宝贵的时间。所以,如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心,为其提供物业用品配送,安装,使用指导等一系列服务,必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势:1)物业公司的品牌及专业优势2)了解客户的需求3)有一定的客户资源,如市场部与开发商及同行建立的业务联系3)可提供用品以外,如技术指导、咨询等配套服务。

**今日头条团队工作总结13**

运营部自营项目一个，合同总金额XX万元，已收XX万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

一、坚持规范化管理

1、建立健全各项规章\*\*，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强\*\*检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

二、保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的.大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望\*\*在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在XX年工作中继续努力和拼搏。成绩只\*\*过去，XX年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年有新的气象，来迎接新的挑战!

要转正了，作为护士，我也是感受到在试用期自己的付出，获得了收获，也是对于这份工作有了更多的认识，自己也是去把护士工作给做好了，我也是对于试用期的护理工作来做一个总结。

进入我们医院之前我也是做过一段时间的护士，所以一些经验也是有的，但是并不是太多，刚来的时候，我也是没有那么的适应，毕竟和之前的工作环境什么都是有一些区别的，不过在我的努力下，也是同事的带领下，我渐渐的去把护理工作给做好了，而且也是得到了护士长的一个认可，在这段时间，我也是认真的去学习，以前我不太懂的方面，以及医院科室相关的知识，我清楚自己的水\*是不够的，那么就要付出更多，让自己能有所收获，而不单单只是埋头做事就好了。一些情况我也是会去请教同事，不确定的方面也是先和同事沟通之后再去做，试用期间我也是没有犯过错误，我明白护理的工作必须要对病人去负责，不能出错，不然可能也是会有很严重的后果，甚至自己也是无法去承担的。

工作里头，我积极的配合同事，一起做好护理的工作，自己\*\*要去做的事情，也是按照护理的\*\*做好，确保无误，并且也是通过不断的工作，我也是更加的熟练，能把事情做好了，通过在这段时间的护理，我也是对于科室要做的事情有了更深的了解，自己能做好，而且也是得到了病患的肯定，我也是清楚作为一名新人，我要学，要做的事情有很多，每天的工作结束之后，我也是会去反思，对于自己做的还可以优化的地方，也是会不断的去调整，去改进，虽然而今也是还有一些地方做的还不够好，但是和优秀同事之间的差距也是在拉近，和我刚进入到医院相比，也是有很大的改变。

护理的工作辛苦，但是我也是乐意去做，这份工作也是让我很有成就感，而且我们医院的条件，医院的工作环境也是很不错的，而今要转正了，我也是要对自己还做得不够好，能有提升空间的地方，在以后继续的去改进，让自己能成为更加优秀的护士，去为病患服务，工作里头，我也是要不断的去学习，优秀的同事的经验是通过学习和工作得来的，我也是同样要去做好，转正之后，我也是不能松懈，不能觉得试用期结束就稳定了，而是要给自己更大的一个压力，既然是医院的正式员工，那么更是要尽责尽职的做好。

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括:1、收集、整理相关的业务资料2、建立合同管理信息系统，录入合同资料3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

试用期结束了，在集团领导及各位同事的帮助下，我的工作在各方面都有了长足进步，现对试用期工作汇报如下。

**今日头条团队工作总结14**

公司从一开始管理上就存在很多的问题，但是经过这一年的大家共同努力很多问题都得到很好的解决，就像我们是施工与销售并重的企业，对于施工怎么管理，光卖材料怎么管理，都应该做出相应的规定，款怎么回，工地开工做出预决算，材料应该要多少，各项费用，应该先做出汇报，施工管理人员定期对于工程的情况应该随时向公司说明，用了多少料，出了多少\*方要做到心中有数，怎么与工地上的与我们相关的人建立关系等都是需要学习以及改进的，不要到了最后都来问我用了多少料，项目经理在管工程，每次料出货签收自己都要做出登记，这样不用问大概用了多少自己也能稍微明白，也不会到了最后乱七八糟的，这也是项目经理应该做到的。

项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来，应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白，我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了，就这样一个项目废掉了。

那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息。

我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢，所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

瞬息间，今年即将过去，加入济南凯诺新型建材有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序、第一次\*\*的处理客户的咨询问题，\*\*的做出一份很好的报价，第一次给客户讲解这个产品的运用，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在xx年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝济南凯诺新型建材有限公司的明天会更好！

时间是宝藏，一旦学会了珍惜时间，那这个人就能挖到属于自己的宝藏。三个月的试用期转瞬即逝，我却因为学会了珍惜时间，而开始感激这三个月的试用期了。是这段时间让我成长为一个让自己满意的员工，是这段时间让我成为了一个让\*\*满意的员工，也是这段时间让我有了转正的机会。

一、公司理念已掌握

在这三个月的试用期里，一开始我是有点慌的。因为我们公司的文化理念和过去我所工作的公司是有很大出入的，不过我们公司的文化理念却是我心目中梦寐以求的，突然跌入到梦寐以求的环境，是这样的一种慌。生怕自己做的不好，生怕自己会搞砸，生怕自己会无法转正。后来上着上着班便不再慌了。因为我自己告诉自己，如果连我自己都不相信自己，那又如何让公司的\*\*和同事信任我呢?!唯有自信，可以掌握这种公司文化，唯有自信，可以为我带来转正的机会。在这三个月里，我已经详细的掌握了公司的文化和理念，我相信在成为正式员工后能够越做越好，把公司文化理念运用到我的每一个项目里面，让客户也能感受到我们公司的文化。

二、公司发展已有数

这三个月的试用期，也使我对公司发展和规划的摸索期。就像公司对我们每一个员工的摸索和了解一样，我也对我们公司的发展进行了摸索。我知道在公司文化的引导下，我们公司一定可以成为这个行业所在领域的佼佼者，能够在满足自己对职位的要求下，融入一个有极高发展前景的公司，能够成为这个优秀公司的一员，这是让我倍感荣幸的事情。三个月试用期里，我已经非常认真努力的完成工作，我相信在未来的工作里，我一定会更加努力，不拖公司的后腿，不成为那个别人嗤之以鼻的猪队友。

三、个人蓝图已清晰

这三个月的试用期也让我对自己职业发展的蓝图有了清晰的轮廓。过去我在别的公司上班时，经常让我做很多很多跟我工作不相关的琐事，说实话，那些琐事会消耗我对自己职业规划的热情，很容易就把我对未来人生的热情也消磨掉。来到我们公司之后，我做着自己所喜爱的工作，不会有任何琐事需要我去处理，不会有任何事情会耽误我主要的工作，慢慢的我又恢复了我在职场的斗志，自己个人发展的蓝图也在这三个月里渐渐清晰起来。我知道，在未来我一定可以按照我的蓝图在我们公司把我的理想一一实现，三年或者五年后的自己，一定会感谢自己选择加入并选择努力奋斗的这个自己。

时间从x月走到了x月的中旬，不知不觉来，三个月的试用期也逐渐走向了结尾。作为一名新人销售，在几个月的工作中，与其说我是工作，不如说是在学习和锻炼。在当初加入xxx公司之前，我曾以为销售以一份很简单，主要靠人际间关系以及口才的工作。当然，现在也确实如此。但是，在工作中，仅仅是做到这几点要求，都有着很多必要的努力，更别说做好一名销售，我现在所缺少的东西实在是太多了。

但在这三个月里，我还是通过\*\*的教导以及自身的努力掌握了的必要的基本能力，在此，我对这段试用期的工作做如下总结：

一、培训学习情况

在学习方面，我和其他新同事一起接受xxx\*\*的教导。在培训中，我们主要的目标是记住基础的工作用语以及一本厚厚的产品资料。上面详细的记载着我们公司产品的各种信心，这不仅是我们要牢记的东西，更是在销售的工作中必不可少的知识储备！

并且，培训对我们而言也不仅仅只是学习的阶段，在这段学习的时间里，有不少的同期都因为午饭完成工作的要求而被筛除，失去了之后正式工作的资格。但正因为在这样的压力下，我们的学习也更有动力！我不仅在工作中完成了的资料的背诵，更通过锻炼让自己能熟练的将这些知识带入到对话中。

二、工作的情况

试用期阶段我们主要的工作是通过电话的方式来完成销售。通过电话拨通客户的号码，并完成产品的推荐等。这个过程非常的短暂，因为大部分的情况下在刚说完来意后就会被挂断，有时候，甚至还没有打通就已经被挂断了。尽管如此，但我们也只能打起精神来准备下一次的拨打。

在这个阶段，我也感受到了心态的重要性，在这样重复的工作中，只有保持一个良好的心态，才能在工作中顺利的完成任务。否则，及时客户有心购买，也会被你低落的情绪感染，不会选择我们的产品。

三、自我总结

总结自己三个月来的参加，尽管算不得出色，但也是每天都能有一点点进步。我相信，只要我一步步的继续努力下去，在今后就一定能顺利的做好自己的工作！为此，在今后工作正式转正之后，我会继续努力的做好自己，努力的完成好销售的工作目标！

在过去的半年中很有幸加入到XXX公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

**今日头条团队工作总结15**

1、能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。随着公司发展和电商部规模的扩大，可预见更多的产品会面世，会接触到更广的客户层面，所以产品知识的更新、学习，客服经验的总结、完善，是需要始终坚持的过程。对于新产品的网络推广，结合已有案例，配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率；历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

半年时间里，公司氛围、人文气息、工作状态都深深吸引着我，崭新的一年相信我会与XXX共同成长！

时间过得真快，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自已去努力、去发挥，去超越。面对明天我充满信心，因为有\*\*的鼓励、鞭策，有伙伴们的\*\*与谅解。在通程万惠这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

在这三个月里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的\*\*和前辈们对我的关照，深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的\*\*和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯并认真做好自己的本职工作。

我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的\*台，和公司共同发展，做出自己的贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要，在工作过程中，我深深感到加强自身学习、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，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，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，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

运营试用期转正工作总结 (菁选2篇)（扩展6）

——转正试用期工作总结

转正试用期工作总结

通过三个多月的工作实践，本人业已掌握了一定的业务技能，并能在工作中得到很好的运用，为了能够更专心和踏实地做好本职工作，希望公司领导可以给予一个转正的机会，给我一个机会，我可以支撑起一片天空!

保定职业技术学院

我们也许会扪心自问，我怎能做这样毫无创造性的工作，复制粘贴的工作有什么价值，但这也是内容运营的一部分，我们能做的，就是尽快的走过这个阶段，让自己的工作分工尽快的往原创上靠。模仿并不可耻，毕竟古代的书法大师们都是先模仿后原创，然后再自创一派。但如果一味贪图别人的成果而模仿，不思原创，那就可能会将自己带入深渊，将工作沦为混日子，青春饭。

电子商务技术专业

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

1、了解公司概况。从8月6日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

3、统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

一、部门内部建设

（一）部门职能划分

1、美工设计组：主要负责各类平面设计，比如活动所需要海报、PPT以及文字宣传方案等。

3、宣传方案设计组：主要是依据学生会原有的各大型品牌活动的需要，划分特地的新媒体部人员对其整个活动进行跟踪理解，同时以宣传人的独特视角为其设计完整的大型宣传活动方案，以期扩充活动的整体影响。

4、活动资料总结组：主要负责准时汇总各个部门活动的照片、影响资料等，做好活动资料收集和总结，便利各部进行活动回顾和学生会总结，同时负责新媒体部的考察。

（二）部门人材培育

由于宣传工作的独绝技能需要，有需要对新媒体部部员的设计技能进行培训和提高，从而保证宣传工作的完成质量，提高部员的\'个人技能，传承部门传统。

培训办法：

1）在纳新完成后，进行上届和现届新媒体部员的交流会，由新媒体部上一届赋予现届成员技术书目的推举，以及操作软件的推举和安装等，有利于发挥部员的自主学习才能。

2）运用讲座、争辩会等形式，聘请具备较高手绘、PS、海报设计、新闻摄影、视频制作等技能的人才，分别进行相应的主题培训，部员全员参加，并在培训后，通过各部员所学情况，依照特长进行职能分组。

3）定期选定相关技能视频，发送到新媒体部群共享中，便于部员运用课外时候学习技术。

（三）部门定期考察

部门内部定期展开例会，对近期各项宣传工作的完成情况以及各部员体现情况和技术进步等各个方面进行总结。同时，选取在活动中较为好的设计成就进行展示和争辩，到达奖惩分明，鼓舞部员努力进取。

（四）活动资料总结

在部门内部由活动资料总结小组负责构建学生会全部活动的资料

总库，按部门、时候等分门别类，做到有序、准时的收集各活动资料，便利各项总结用法。

二、部门主要工作

新媒体部主要是通过建立和发挥各种宣传阵地和宣传方式的作用，有效宣传学生会内各项活动，做到宣传报道的时效性和创意性。同时，充足与拥有网络宣传资源的网络部、以及拥有纸质宣传渠道的《\_\_报》合作，转换帮助性活动宣传职能，变为主动主动的行使宣传职能，全面、高效的为学生会进行各方面宣传。

（一）掌握传统宣传方式，融合新型宣传渠道

在充足运用好传统的海报、横幅、展板等传统宣传渠道的基础上，跟紧年代步伐，当心互联网信息平台的宣传作用，扩充宣传平台，加大网络宣传力度。融入交际网络比如易班、人人网、微博、以及BBS、学生会网站等的渠道宣传，做到准时更新，准时反馈，让全校师生都能便利、飞速的关注学生会各项活动的展开。

（二）当心组织内部交流，增强院级机构联络

为了更好的做好宣传工作，新媒体部成员应关注学生会内部各部门的主要品牌活动，当心与各部门成员间的交流，便于理解活动主题和所需宣传方式，从而更好的完成宣传工作。同时，应当增强与各院学生会新媒体部间的交流，可恰当与其新媒体部进项技术交流或宣传方式、办法交流等，展开校级和院级大型品牌活动的宣传合作，扩充活动影响力。

（三）转变单一宣传模式，着重综合宣传方案设计

针对学生会大型的品牌活动，新媒体部应当跳出原有的帮助性宣传角色，不再单纯接受海报、横幅等传统宣传模式，而是组成特地的活动方案设计小组，融入活动组织部门的方案策划中，并为其活动构思整体宣传方案，形成集成各种宣传方式的综合性宣传方案，扩充活动的受众，增加活动参加度。

（四）做好活动后期总结，力求创新宣传模式

在各种活动完结后，收集活动相关资料，对其整体的活动宣传进行评论和总结，改良欠好的地方，争辩是否能够做的更好，以期能够在以后的宣传中补偿不足，进行创新。

（五）定期做好学生会活动回顾，提升学生会会集力

新媒体部仅应当心活动的初期，同时，可按部门要求，在活动完结后，为部门整理活动资料，形成视频等影像集，便于相关活动部门运用总结资料进行活动回顾与交流，提升部门成员整体的会集力。而且，应在每一学期末，做学生会整体各个部门的活动总结，提升学生会整体的会集力。

（六）转变帮助性职能观念，主动展开自有品牌活动

新媒体部的职能不仅仅在于帮助其他部门展开宣传活动，同时应主动主动的为学生会、为学校的进行宣传，做有利于建立学生会、建立学校良好形象的活动。因此，新媒体部应在这一学年中，着手策划自己的品牌活动，比如“\_\_高校吉利物”征集大赛（具体策划见附件），旨在为选出符合学校形象的吉利物，将学校理念以吉利物形象融入学生生活，会集我校学子力量。

岁月匆匆，眨眼间xx年就挥手告别了，又迎来了崭新的xx年，回顾xx年，几多耕耘，几多收获，现做工作总结如下：

本人自4月中旬份加入到精英部落，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一\*台提升自身的\*\*协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

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