# 试用期总结20篇

来源：网友投稿 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-09-29

*工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。从内容上讲，工作总结就是对一段时间内的工作进行全面、系统的总体检查、总体评价、总体分析和总体研究，分析成果中存在的不足，以供借鉴。 以下是为大...*

工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。从内容上讲，工作总结就是对一段时间内的工作进行全面、系统的总体检查、总体评价、总体分析和总体研究，分析成果中存在的不足，以供借鉴。 以下是为大家整理的关于试用期总结的文章20篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】试用期总结**

　　时间一晃而过，转眼间到公司已经三个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导海纳百川的胸襟，感受到了不经历风雨，怎能见彩虹的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这三个多月的时间里，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。

　>　一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

　　在9月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：我对这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

>　　二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

　　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。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份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，将会在以后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。

　　根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的XX人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

>　　四、不足和需改进方面。

　　虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。业精于勤而荒于嬉，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，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知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

>　　五、几点建议。

　　公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

　　首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

　　其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

　　第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

　　第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

　　来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好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，公司的美好明天更辉煌。

**【篇2】试用期总结**

　　我在电话客服的试用期工作也结束了，现在转为正式工了。这几个月来的工作也从当中学到很多，对于电话客服工作的了解从当初的一片白到现在的有一些深入了解了。在这里工作的时日里，我感觉到这份工作也不是明面上看的那么简单。现就我的试用期工作做总结。

　　刚进来的时候，我还做了简单的培训，培训新员工简单的接听客户电话要用到的语言。培训完之后，我也还不能够自己动手接听来电的工作，还是让前辈带着，帮忙打打下手，帮忙记录一些重要的信息，并不是直接就能跟客户对接的。直到半月后对这份工作有一定的了解之后，才尝试着去自己做电话的客服工作。

　　在经历前面的一个月之后，我才算是过了公司的考核，我的工作也才正式开始。真的自己上手才知道那份艰辛，看着前辈们那么熟练的跟客户交流，还能顺带解决问题，我的佩服之心都不知道有多深。我自己去跟客户交流的时候好笨拙，总是回答不到重点，期间还闹出好多的笑话，要不是遇到的客户不计较，早就没有现在的我了。电话客服的工作有接听客户来电帮助解决其疑问以及对客户要投诉的事情进行处理等。在于客户做交流的时候，一定要适当的把话题引过来，方便自己做记录。对来电的投诉一定要问清楚事情的源头以及具体的问题，才能更好的解决问题。在这样的过程中难免也会遇到一些不好说话的客户，尽量也是不能起冲突的，否则事情会小事化大，那问题就变大了。这些个月的工作，也是明白了做这一行业需要不断的去学习，改变与往日交流的方法，学习与客户更好、更便捷的交流方法，对这工作也才会有作用。

　　这几个月的试用期工作，让我真正的感受到客服工作的辛苦，每天要接无数个电话，帮助客户尽最大的力去解决他们提出的问题。我也知道我以后的工作更会比这艰难，压力也会很大。但是这几个月的工作也足够让我想明白在未来我要做出多少的努力，面对的问题也会更多。现在我在这方面存在的不足，也正是说明我的发展空间还有很大，我要更加努力的去付出。前面的路在艰难，我也一定能够走过去，愿今后我的工作会更加顺利。

**【篇3】试用期总结**

　　三个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩，现在已经渐渐变得顺其自然了。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，感受到了和泓人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了和泓人作为生物制药领域拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为和泓的一份子而惊喜万分。

　　三个月的磨刀练阵，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没有信心——虽然我坚信自己不是锈铁！

　　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。

　　第一，公司旧电脑的维修，升级；其中包括内存升级，机箱电源更换等。

　　第二，新电脑以及电脑耗材的的采购；其中包括购买dell品牌台式机，4口路由，4口hub等等。

　　第三，公司局域网的维护；其中包括操作系统升级以及系统备份，软件安装等等

　　第四，办公设备的维护；其中包括epson打印机和hp打印机。

　　第五，公司网站设计制作；其中包括购买虚拟主机和企业邮局。

　　第六，工地临时宽带的布置。

　　xx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it相关知识，并用于实践。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项职业技能。

　　2、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。

**【篇4】试用期总结**

　　一次偶然的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一员，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习态度，有心做好每一件事。

　　今年的x月x日，我正式成为xx的招商代表，现在已经半年了。这半年来，我学到了很多东西，现在总结了这几个月试用期的工作。

　　第一次接触商业地产，对具体的东西不太了解。以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的了解。xx之后，我对商业地产有了更好的了解。在实战工作中，我不断追求新的目标。以前觉得卖房子，不就是等客服上门，来了才知道不是我想的那样。商业地产必须主动寻找目标客户。

　　x月底，公司安排我们去xx城学习。我们意识到作为一名投资者的辛苦。虽然工作很忙，但整个团队充满激情。他们每天工作到11点和12点。当他们回来时，他们必须写一份报告。当他们回家时，他们已经1点了。第二天，他们仍然精神饱满地工作。我们xx团队刚刚过去，不适应xx的气候。xx的天气只是那几天又热又闷。我们xx的x月，还是春暖花开。我们都带了几套春装。以前才知道应该穿夏装。因为不适应气候，我们热得喘不过气来。xx的天气又干燥了，我们的身体可以脱皮。虽然不适应，但还是坚持下来了。等到xx城预售卡的那天，我们看到了希望。

　　x月，我们的主要工作是前期的铺垫工作，进行市场调查，调查新xx市场的租金，由商家经营。

况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

　　x月我们陆续走访了xx的各大市场，xx建材城，xx，xx汽配城，以及各大家居市场，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

　　x月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

　　在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。目标与计划：

　　1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高；

　　2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象；

　　3、积极主动的完成公司的各项任务；

　　4、在业务是哪个力争第一；

　　5、加强团队协作能力，共同进步；

　　6、优秀的执行；

　　7、不断更新的销售技巧。

**【篇5】试用期总结**

　　时间总是在不停地追赶着你的脚步，不知不觉中我已经来到这个大家庭3个月了，当你停下脚步回想这几个月的努力，此刻的你是否嘴角上扬呢?答案是肯定的。我一直坚信有梦想、有方向、有努力便有希望。无论时间的长久，终究会看到阳光明媚的那一天。

　　店面美工体会心得：

　　1、美工需要完全了解产品的特性，结构，优势等等，这样才会真正的做出高转化率的图片。

　　2、流程化，首页，细节图在做之前应该有一份流程化的资料，做出所有产品每个位置放什么东西，哪些是公共部分，哪些放活动，让所有的产品统一化，但同时突出自己的优势，

　　3、先写广告语，每款产品突出自己特点的广告语，围绕每款产品的特点进行编辑。让顾客跟着自己的思路走，才会真正的达到高转化率。

　　网站推广：

　　满山红、布莱轩尼、赛梵罗简单的外推!推广每天做的最多就是注册ctrlcctrlv改编创新发布。但也就是这样看式平凡的工作恰恰锻炼了自己的耐性，总结性。

　　龙龙店运营：

　　前期开始看到龙龙店时真是一头雾水，分类很乱，产品很多，抓不到头绪，慢慢的开始总结产品，把所有的产品全部做成了表格制，这样方便多了也为了让后续的人更方便些，很多事都是在了解产品后才开始有信心的，了解了产品的特性，优势等开始制作了套餐，店铺装修，美化，打造新品，卖货尝试着了解客户，知道顾客所需，同时每天学习并练习着开车的技巧。现在已经熟练多了。虽然没有太大成绩，但看着总算是有序些。

　　直通车的调整：

　　在一段时间的学习与实践中，慢慢的喜欢上了直通车，挑词、选词、图片、标题等原来这么多说道，每一个小的分类中都会有自己的奥秘!

　　每一个岗位都会有这样那样的问题，每一个岗位都会有小小的辛酸，但只要我们方向是对的，方正心态，踏踏实实的做好眼前的每一份工作，相信不久的将来就是晴天。

　　昨天怎么样不重要，关键是今天做了什么，明天怎么样，加油吧!

**【篇6】试用期总结**

　　自20xx年x月进入宜乐居物业以来已经有3个月之久了，在这3个月的工作和学习中，我深深的体会到作为一名优秀客服人员的艰辛和挑战。尤其是我从未接触过物业这个行业，物业这个名词在我的印象和字典里根本就没有一个正确的解释。对于自我的潜力更是心知肚明，明白自我只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们尤其是我们客服部李经理给了我足够的宽容和耐心，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

　　工作3个多月了，接触了不少人和事，在为自我的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自我尚有许多缺点需要改正。首先需要改正的就是心态和急躁的脾气，在日常工作中遇到问题的时候总是不能冷静的思考，语气太过生硬，造成了许多误会，如果不是领导及时为我指正，教会我作为物业客服的基本要求，恐怕到此刻我也不自知而无法提高自我，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作;

　　就在这时3单元的一个业主执意要用客梯往自我家里运送瓷砖，不管我怎样劝说，根本不去理会，而且竟然说出一些很难听的话来教训我，当时我迅速的跑出大堂躲在楼道内哭了起来，哭的个性委屈，因为觉得为了工作我都丢了尊严，当着所有被我制止用客梯运货的工人们受到了业主的教训，刹那间身边的眼神都具有极大的杀伤力。这是我从工作到此刻以来都没有碰到过的事情，所以一时之间难以理解，客服部李经理听到了这个消息迅速赶到，在劝我不要哭的同时，给我耐心的讲解作为一名优秀的客服工作人员的专业素质以及承受潜力，给了我极大的鼓舞和工作信心，也叫我懂得了人生难免有不如意的时候，放平心态，勇敢的去理解，这样才能有所改变。

　　虽然这3个多月的时光不算长，但我已经深深被宜乐居物业氛围所吸引。领导注重人性化管理，工作氛围用心向上，在这样的群体里，能够极大地激发我的自身潜力，使我以更用心的心态投入到每一天的工作。

　　在今后的工作中，我要自觉的加强理论学习和业务知识的学习，多向老员工学习，学习他们的经验、接人待物、说话办事，加强自身素质，认真履行工作职责，不断要求自我，使自我在工作当中得到锻炼和提高，我会在我们温暖的群众当中团结同事、听从领导安排、努力工作，请大家多给我提出宝贵意见。

**【篇7】试用期总结**

　　自从20xx年9月入职以来已近三个月，在这近三个月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这三个月的工作情况作简要总结汇报。

　　怀着对人生的无限憧憬，我走入了XX。在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；除此之外，我还成为了一名光荣的宴会预订员，除了负责每日的基本客情，我还负责与客人的沟通和联系。

　　现在是我努力学习的阶段。三人行，必有我师，饭店中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到宴会部的时候，对宴会的一切都感到新奇。虽然我学的不是酒店管理专业，对酒店管理知识知之甚少，但在负责人的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了部门的运作。

　　作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情；使自己得到更多的锻炼。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。我经常思考的问题就是如何做好本职工作，特别是在年底较忙期间，为此我经常向老员工请教。一路走来，在跟随负责人学习的过程中，深感自己业务知识和基本技能不足，同时也体会到了基层工作的艰辛！

　　作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。

**【篇8】试用期总结**

　　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：

　　一、不断加强学习，素质进一步提高。

　　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。

　　二、踏实肯干、做好本质工作

　　我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息客户接待订单处理售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这半年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的同时，参看一些优秀的实例和经验分享，逐步形成了日常工作体系，对工作技巧进行不断的更新和查漏补缺。订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

　　三、不足待改进之处

　　我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

　　1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

　　2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

　　3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

　　四、岁首年终，一年之计在于春

　　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!

**【篇9】试用期总结**

　　试用期一年来，我坚持以马克思、列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，自觉加强理论学习，认真学习“三个代表”重要思想、党的xx大报告及xx届三中四中全会精神，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮助下，我思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下：

>　　一、严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

　　一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方\*，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义\*终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，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

　　我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

　　(一)、是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵，增强自己实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性;认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的xx大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

　　(二)、是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

　　三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国森林法》、《森林防火条例》、《中华人民共和国土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反\*国家法》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

>　　三、努力工作，按时完成工作任务

　　一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：

　　(一)、是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握\*近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

　　(二)、是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

　　(三)、是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

　　在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。

　　回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献!

**【篇10】试用期总结**

　　回顾这三个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过试用期的学习与工作，工作方式有了较大的改变，现将工作情况总结如下：

>　　一、主要做的工作：

　　1、学习法务部门主要功能、职责，熟悉本部门业务。

　　2、从事法务常务性的合同审核、汇总，辅助部门主管和同事处理日常性法务业务

　　3、整理、修订规范的法律范本，供待集团参考、使用。

>　　二、工作以来得到的提升：

　　1、办公能力、合同审查能力、文档整理能力不断提升。

　　2、通过对企业往年法律文档的学习，对公司各方面情况有了进一步了解;对集团办公室业务处理流程有了进一步熟悉。

　　3、通过这段时间的工作历练，培养了主动工作意识，提高了工作积极性，锻炼了工作能力，提升了工作热情。

>　　三、工作中存在的问题。

　　三个月来，本人能敬业爱岗，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

　　1、法务专员对我而言是一个新的岗位，缺乏实践中的工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

　　2、对集团各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关法律文本的制作。有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

　　3、自己的理论水平还不太适应公司工作的要求，还应继续加强理论文化的学习。办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位。

>　　四、对未来的计划：

　　在以后的工作时间里，我决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

　　我想我应努力做到：

　　1、加强学习，拓宽知识面。努力学习与集团相关的法律专业知识。加强对集团发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对集团的统筹规划、当前情况做到心中有数;

　　2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;

　　3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

　　4、不断改进法务部门对集团其他部门的支持能力、服务水平。

　　5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

>　　五、小结：

　　就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力。其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。再次就是集团营造的“企业文化”氛围给了我工作的信心。

>　　六、下阶段主要工作计划：

　　1、尽快整理出规范、完整的法律合同范本。

　　2、对公司往年的诉讼、合同资料进行精细化学习，借助于此，加快对公司各项业务的熟悉进程。

　　3、进一步锻炼相关法律能力，使之得到快速提升，适当分担部门主管的业务压力。

**【篇11】试用期总结**

　　我有幸来到公司经营管理部从事报批报建工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮忙下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作状况简要小结如下：

　　一、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

　　二、主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作资料。主动、虚心向领导、同事请教、学习，基本掌握了相关的工作资料，工作流程、工作方法。

　　三、工作用心、认真、负责，透过不断学习、请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

　　1、在领导的安排下，与上海设计部用心沟通和联系，就梅墟项目与政府各相关部门用心沟通和征询，为方案的顺利进行带给了有效帮忙。

　　2、凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效、有序进行。

　　3、根据项目状况，结合公司一级计划，有预见性地开展工作，努力在条件成熟的状况下把所有与项目有关的事务提前进行并完成。

　　4、尽所能和所掌握的关系，配合并帮忙其他部门完成相关工作，带给我所能带给的帮忙。

　　5、在计划要求时光内，提前完成立项备案，为项目正常进行带给了条件。

　　6、提前把交通分析、日照分析和环境分析完成前期文本和制作，为下一步工作做好最充分的准备。

　　7、与土地部门用心沟通，加强联系，有效完成了地块高压线路迁移的说服，并在有效时光内敦促政府部门制定了高压线路搬迁方案，为项目进行带给了有利保障。

　　8、配合公司领导对土地交接工作进行用心的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接带给本人职责范围内所能进行的工作。

　　9、利用个人关系，用心为其他部门带给力所能及的帮忙和支持，热情无怨言。与同事之间xx相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

　　四、存在问题及解决办法：

　　1、由于在原单位主要从事行政、经营和项目管理工作，对于房产公司的工作资料及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

　　2、工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。在短短的三个月时光里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自我要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自我，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，用心、热情、认真地完成好每一项工作。

**【篇12】试用期总结**

　　我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是xx人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈

　　入职半个月以来，在领导和同事的帮助下，本人对xx客服工作职责及内容有了较好了解和基本掌握，并已开始正式上岗。现就工作学习心得，工作的内容要点及工作中出现的问题作一个阶段性的总结，以为日子不断对自己工作进行完善做参考和准备。淘宝客服作为网店的一个重要组成部分。其重要性不可忽视。

　　首先它是店铺和顾客之间的纽带和桥梁，一名合格的客服首先要做到认真、负责、诚信、热情的去接待每一位顾客。其次是要有良好的语言沟通技巧，这样可以让客户接受你的产品，最终达成交易。

　　再次，作为客服同时要对自己店内的商品有足够的了解和认识，这样才可以给客户提供的购物建议，更完善的解答客户的疑问。本人在这半个月的工作已经清楚的认识到自己工作的职责及其重要性，工作中也在不断学习如何提高自己工作的技能，虽然此前没有相关工作经验但希望能从零学起，争取早日成为一名合格的xx客服。

　　下面就本人售前导购，售中客服，还有售后服务工作进行初步解析。首先是售前导购。售前导购的重要必不仅在于它可以为顾客答疑解惑，更在于它可以引导顾客购买，促成交易，提高客单价。在售前沟通中一般包括打招呼、询问、推荐、议价、道别等这几个方面。在打招呼方面，无论旺旺是在线或都其它状态，自动回复这项必不可少。自动回复可以让我们做到及时快速回复，让顾客第一时间感受到我们的热情，同时自动回复里附加有我们店名可以强化顾客的印象。除了自动回复，自己也要在第一时间回复询问顾客有什么需要帮助的。在询问答疑方面，无论是什么情况都铭记第一时间关注xx显示顾客在关注店里的哪款包包，打开相应的页面，时刻准备着回答亲们提出的任何咨询。在议价环节则非常考验一个人的沟通水平和谈判能力，何如才能做到巧妙的跟客人周旋，既能保住价格堡垒又能让客人感觉到我们的价格是最低实在不能再降，这个需要自己在工作中不断去学习提高自己沟通能力。道别步骤也必不可少，无论是成交或没有成交都要保持统一的热情态度去对待每一位客人。

**【篇13】试用期总结**

　　我叫xx，于20xx年xx月xx日进入公司，根据公司的需要，在物业部保安担任保安主管一职，负责外判保安公司驻场保安员的现场管理工作。本人在工作中积极主动学习公司相关的制度、规范、手册;熟悉本岗位岗位职责;掌握园区保安岗位的分布;完善驻场保安管理;配合相关部门完成上级下达的各项工作任务。现根据实际工作按照熟悉、调整、完善、运行四个阶段做一下汇总：第一阶段：熟悉阶段

　　首先、学习公司员工手册、企业文化;

　　其次、了解公司对保安主管岗位所期盼的标准及相关要求;

　　第三、了解近阶段保安队的工作重点;

　　第四、了解物业部保安工作流程;

　　第五、了解二装现场的管理及相关要求;

　　第六、掌握物业部保安制定的相关管理方案、手册;

　　第七、掌握园区现有保安岗位的分布;

　　第八、掌握园区整体结构及分布，对园区及周边环境做了初步了解;

　　第二阶段：调整阶段

　　首先、根据现阶段保安在值岗期间存在的问题，会同保安主任、保安队长共同商榷解决方案。

　　其次、对保安队现有的保安员进行了业务考评，根据考评结果同外判保安公司协调人员的调配，已达到我部对驻场保安员的值岗标准。

　　第三、为了培养保安员的相互提示意识，制定报岗制度及要求，并跟进保安队的实际实施情况，根据实施的结果随时进行了相关的调整。

　　第四、根据园区的现状，对园区保安的巡更路线进行了适当的调整，并根据调整方案，跟进落实情况，以便及时发现不足及时改进。

　　第五、对保安员佩戴对讲通讯设备的标准及文明值岗标准进行相关调整，并在工作中不断完善。

　　第三阶段：完善阶段

　　首先、将保安队的工作日志及培训学习进行了更新调整，并确定了相关的执行标准。其次、根据原有保安队的运行资料，完善《保安运行手册》，并跟进各岗保安员的落实情况，做到了问题随时发现、随时解决。

　　第三、确定园区各岗的岗责权限、岗位分布、巡更路线等工作。

　　第四阶段：运行阶段运行阶段介于现阶段保安队的管理在基本模式化的条件下的实施状况，根据实施结果，随时对保安队的管理实施更新，以便将保安队的管理走在物业管理前列，达到想业主之所想、及业主之所急的服务意识。

　　在四个阶段的运行过程中，本人参与了部门针对重大节假日安全管理方案的制定、成保现场的管理、业户的不满投诉跟进、二装施工现场管理的调整、施工车辆出入园区流程的整改、宅间路非机动车辆的骑行标准的制定及团队意识的体现等。

　　在进入部门的这段时间，由于本人一丝不苟认真对待工作的态度及任劳任怨的工作方式，深深打动了本部门的同事，从而获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我同样也看到了自身的一些不足，在部门领导及同事的帮助下，逐渐的趋于完善，为更好的完成本岗位工作奠定了良好的基础。从而让我觉得沟通是老师，自闭是深渊的道理。

　　随着时间的不断推进，使得我从一个对公司一知半解的状况延续到对公司已有了深刻的了解。由于公司和谐、融洽的工作氛围及团结向上的企业文化，使我很快的进入到了工作角色中。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短。

**【篇14】试用期总结**

　一晃而过，试用期转眼间已接近尾声。在这段试用期中可以说是有喜也有忧。喜的是和同事们相处中，自己慢慢转变为一个人，自身和工作能力得到提高。忧的是自己还有许多方面有待于提高。记得初到时，我对公司的了解仅仅局限于公司网站的简单，除此之外，便一无所知了。但是，在和同事们的支持和下，我不仅加深了对公司的了解，而且很快就掌握和熟悉本工作的要求及技巧，严格做到按时按量完成产品终端页等页面的制作，保证页面的与效果图的一致性和页面在各个浏览器中的兼容性。

　　同时，减少页面中冗余的代码，保证页面的加载速度。此外，注意用户体验问题，站在用户的角度浏览网页，发现问题、解决问题，以提高网站的浏览量。自从担任网页制作以来，虽然在工作中取得了较好的成绩，但也还存在一些不足之处。例如：工作中没有充分领会领导的意图，有时会忽视公司的工作流程等等，这些都是由于工作态度和细节决定的。这些不足都需要在今后的工作中加以改进。

　　在今后的工作中，我将努力提高技术平，克服不足，朝着以下两个方向努力：

　　1、在以后的工作中不断技术知识，通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项技能。

　　2、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。

　　短短三个月的时间，我学到了很多的知识，能够得心应手开展工作；在一个和谐的下，开心的工作；可以说都是受益于各位领导的栽培和各位同事的赐教。总的来说，由于本人工作经验不多，能力还有欠缺。虽然能胜任本职工作，但是社会在不断的进步，技术在不断的\'更新，我还需要更多的磨砺。

　　为此，今后在工作中，我需要进一步增强开拓创新，刻苦钻研新的技术。在上级的正确领导下，努力拼搏，扎实工作，以更好的质量、更高的效率、更扎实的做好本职工作，为我们这个光荣的集体、辉煌的事业做出应有的贡献。

**【篇15】试用期总结**

　　首先感谢XXXX公司给了我这个工作机会，让我有幸成为其中的一员。在将近三个月的工作中，我学习到很多以前没有接触过的知识，同时XX也给了我一个锻炼和成长的过程。

　　来XX工作已有两个多月，在这两个月的时间里，公司领导和各部门同事对我热心帮助，使我倍感亲切，迅速的适应了新的工作环境。期间通过参加大区、公司组织的各种培训及活动，使我对XX的发展历史、企业精神和文化有了深刻的了解和认识，同时也全面的提升了自己的素质和专业能力，增强了我对公司的归属感，让我受益匪浅。

　　在XX工作，接触到了很多以前没有接触过的工作，每一天都能学习到新的知识和技能。公司还安排了带岗人，在带岗人和各位同事的悉心帮助下，使我较快的理清了思路、投入到工作的角色当中。

　　我的岗位是资料员，我主要是负责工程项目的资料档案管理、统计管理及内业管理工作。负责工程项目的所有图纸的接收、清点、登记、发放、归档、管理工作，在收到工程图纸并进行登记以后，按规定向有关单位和人员签发，由收件方签字确认。图纸采用散装方式折叠，按资料目录的顺序，对建筑平面图、立面图、剖面图、建筑详图、结构施工图等建筑工程图纸进行分类管理。收集整理施工过程中所有技术变更、洽商记录、会议纪要等资料并归档。项目文件资料的登记、受控、分办、催办、收发、用印、传递、立卷、归档和销毁等工作。认真做好各类资料积累、整理、处理、保管和归档立卷等工作。

　　资料员的工作看似轻松，实则比较细碎烦琐，能够真正做好并不容易，通过多次的自检自查，在收获的同时也暴露出了许多需要整改的问题和不足之处：

　　1、文件及变更流转的及时性差：文件的接收日期与施工单位的发文日期时有偏差，往往变更发出后，施工单位施工完成一段时间后才送回变更确认单，工程资料应随工程进度同步收集、整理并按规定移交和存档。接下来的工作中，我将在这方面加强跟踪，提高文件流转的及时性。

　　2、专业知识的缺乏：在工程资料的管理中，由于自身专业知识的缺乏使我对一些专业词汇、概念的掌控不佳，造成资料整理的效率降低。在这方面我会通过自身的学习与积累，项目部各专业工程师的指导，努力克服，提高工作效率。

　　3、增强工程资料电子归档意识：定期刻盘存档，确保资料有完整的备份，避免日后因资料遗失发生纠纷。以上这些不足之处这给我指明了改进方向，在今后的工作中，我会多认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。

　　感谢各位领导和同事在我加入XX这段时间里对我的帮助，也希望在今后的工作中对我多加支持，多提建议和要求，使我更好的完善自己，更好的适应工作需要。

**【篇16】试用期总结**

　　人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

　　来新单位报到转眼就有三个多月了，在这三个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。

　　公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

　　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、具有责任感

　　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，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

　　2、养成学习的习惯

　　销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

　　3、善于总结与自我总结

　　工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，电话销售，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**【篇17】试用期总结**

　　我于20XX年8月通过竞争上岗成为农业局副科长，在局办公室先后负责后勤、安全、行政审批、信访维稳等工作。一年来，我恪尽职守、真抓实干，努力学习政治理论和业务工作，较好地完成了领导和上级单位交给的各项工作任务。现将一年来的学习和工作情况总结如下：

　　一、理论与实践相结合，学习和运用相促进

　　在政治理论方面，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，深入贯彻落实科学发展观，在重大问题上旗帜鲜明，在关键时刻经得起考验，在思想上、政治上、行动上始终与中央保持高度一致。具体工作中，能够坚定不移地贯彻组织和领导的决定和工作部署，不折不扣地完成组织赋予的工作任务。

　　工作之余，除了通过自觉主动学习政治理论和法律方面知识外，我积极参加市、局组织的各种学习活动和培训班，努力提高自己的理论水平和服务意识。去年11月，我参加了由单位组织的职业技术农民培训考察调研小组，赴山东青岛、威海等地学习，了解当前职业技术农民培训的形势和发展状况，学习先进地区在现代农业发展以及职业技术农民培训的做法。今年5月，我参加了由市政府组织的政府信息依申请公开的培训班，学习《中华人民共和国政府信息公开条例》、《行政许可法》等法律法规。通过培训，明确政务公开的意义和作用，掌握了规范政府部门工作中信息公开的有关程序、内容、形式，对公民向政府部门申请公开信息如何回复等。6月，按照市委党校和组织部门的安排，我参加了市委党校组织为期三周的科级干部任职培训(脱产)。

　　在短短的十多天时间里，我在政治理论、业务技能、安全生产、应急处理以及交流沟通等方面进行了系统地学习，通过现场模拟演练，学员交流互动，到江西革命老区开展体验式学习，自己的思想境界上得到很大提升。培训班特别注重对实地考察调研，对工业、农业、服务业等行业全面地考察，有大型企业、高新技术创业园、农业园区，还有街道和村居管理等都有涉及，让我学会在处理工作中从更高层次和更全面去思考，从细微处去解决问题，极大地提高了自己的理论水平和业务能力。

　　二、创新信访维稳工作，打开维稳新局面

　　按照工作分工，从今年3月份起，我负责局信访维稳工作，统筹协调局系统信访维稳。由于今年是全省社会矛盾化解年，农业系统维稳是全市信访维稳工作的重要组成部门，社会矛盾化解时间紧、任务重，为完成省、市在年初给我们下达的90%以上化解率，重大矛盾纠纷化解三分之一以上的目标要求，我从接手这项工作后，就主动与市信访局、市维稳办等单位联系沟通，共同研究推进农业系统信访维稳工作。

　　上半年开始，通过建立机构、健全机制、完善制度、督导宣传等一系列工作举措，打造了我市涉农稳定专项治理工作的良好格局，首先是确定三大目标，其次是落实四大责任和突出四类治理，加强内外并举，严密建立多层治理网络。目前，已建立了由市委农办牵头的涉农稳定问题专项治理工作联席会议制度。每季度组织召开一次会议，分析工作形势，研究工作对策。建立了完善工作台账制度。对排查出的突出矛盾纠纷，市、区、镇各有关单位分别建立工作台账，按月做好台账登记工作。建立了信息报送和督查通报制度。市、区、镇各有关单位之间加强信息沟通传递工作，按月报送工作情况信息和滚动报送数据报表。切实做到一个责任单位、一班化解力量、一套化解措施、一定期限化解四个一制度的落实。

　　通过开创新的工作方式方法，我局信访维稳工作取得了较好成效。今年1至8月份，全市共排查涉农一般性矛盾纠纷155宗，已化解129宗，化解率为83%;排查突出矛盾纠纷45宗，已化解20宗，化解率为44.44%。今年5月，市委维稳办刊登了我撰写的文章，同时抄报了省、市有关领导。

　　三、严格遵守廉洁规定，树立清风正气榜样

　　在廉政自律方面，我严格遵守机关效能建设规定，认真执行中央的八项规定和四条禁令，强化廉洁从政意识，做严格自律，廉洁从政的表率。在实际工作生活中，能顶得住歪理，不受外界的诱惑所影响。由于利益主义、拜金主义、享乐主义等腐朽思想的侵袭，一些歪理邪说在社会上流行，我经常提醒自己必须提高觉悟，坚定信念，锤炼意志，增强免疫力，真正做到理想信念不动摇，大是大非不糊涂。能耐得住清贫，不为利欲所俘虏。公务员是以为群众服务，为社会大局服务的职业，特别是农业部门这种传统中的清水衙门，与经济、财务接触得较少，但由于现代农业发展形势需要，农业部门还会与农业项目资金、工程建设等有接触，也可能涉及到资金的审批等事项。在这方面我能切实规范自己的言行，不该去的地方不去，不该沾的东西不沾，不该做的事情不做，以良好的形象取信于组织、取信于民、取信于同事，为农业局创建风清气正的办事环境树立良好的榜样。

　　四、存在的问题和不足

　　一年来，在组织和局领导的关心指导下，经过自己不懈努力，在工作中取得了不少成绩，但我也深刻认识到自身的不足，在许多方面离领导和同事的要求还有一定距离，在工作中还有薄弱环节，如学习抓得不够紧，工作中有畏难情绪，处理问题时考虑问题不够周全，在和部门协调方面的能力需要进一步加强。希望在今后的工作中，同事们能批评和督促我，使我更清醒地意识到自身缺点，做到有则改之，无则加勉。

　　回顾一年来的工作，我在业务上更上一层楼，与同志们的关系更为融洽，协调和沟通能力有所提高。今后，我必将尽力而为，扬长避短，刻苦学习、勤奋工作，期待着百尺竿头更进一步。

**【篇18】试用期总结**

　　20xx年即将结束，我进入xx公司销售部工作也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

　　这些工作主要包括：

　　1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，把握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

　　2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，把握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

　　3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

　　4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

　　5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

　　6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

　　7、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。

　　8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

　　9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。

　　10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

　　近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

**【篇19】试用期总结**

　　我叫xx，20xx年xx月xx号入职，担任客服专员一职，截止目前已有两个多月。在这两个多月以来，非常感谢领导对我的关心和指导，以及各位同事的帮助；使我深深感受到xx大家庭的温暖。完善系统的入职培训，使我不仅了解公司的发展历程、规章制度，也使我能够快速转变角色，熟悉工作内容和要求，更使我能够成为公司的一员而骄傲；实操训练及每周的内部培训，使我快速的掌握技能要求，也更加注重细节性服务。在我看来，这是短暂的两个多月，短暂的是我还来不及掌握更多的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。

　　回顾当初在招聘会上应聘公司客服岗位的事就像发生在昨天一样；不过如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的xx，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

　　很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、端端茶递递水罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况；当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

　　工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚步入社会，工作经验不丰富的人而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，但在各位领导和同事们的帮助下，让我遇到困难时勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。通过公司领导对我们工作的总结，我深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应已工作为，重客户为重，始终保持微笑，因为你代表的不单是你个人的形象，更是公司的形象。

　　当然，我在工作中仍然存在很多不足，在以后工作中仍然需要多留意、多学习、多思考；和其他客服人员一起，共同把事情做好。

**【篇20】试用期总结**

通过近三个月的工作，目前已对公司组织结构、部门职责、生产工艺流程等有了较深的了解，熟悉掌握了账务处理流程、工作任务安排、协调接口部门等。在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，能够胜任自己的本职工作，现将试用期工作情况总结如下：

1、初入职：

熟悉了解公司基本情况、组织架构和相关业务的流程，具体包括：公司管理层及财务中心人员的分工、基本审批程序和核算流程、成本核算控制流程、生产货物流转及出口贸易方式。实力雄厚的集团公司和健全的财务管理体系，让我相信自己的选择并且珍惜这个发挥和提升个人能力的机遇。

2、车间实习：

使我对生产工艺流程有了进一步的了解：采购生皮—生皮分选投产—毛皮鞣制—毛皮染整—后整理—库存管理—皮形深加工。原料、半成品和产品不断的分选、反复的加工，让我深知成本核算的复杂性。通过生产工艺与日常工作联系一体为我的工作作好了铺垫。在实习过程中尽可能的认识车间同事，为以后协调部门工作打下基础。

3、部门工作：

迅速掌握软件的操作;根据自己的职责分工认真的完成每一项工作，根据原始单据审核记账凭证，核对应收应付明细账保证挂账无误及银行款项无误，各部门报销单据按照公司要求审核签字等，及时请教同事解决自己的疑惑同时也指导各岗业务操作过程出现的问题;督促各岗完成各月记账、结账和账务处理工作;正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额缴纳税款。

4、业余生活

来公司没多久就和财务中心同事一起参加了\_\_拓展旅游，紧张的工作之余给同事间的感情交流铸造了一个轻松的平台，使各个部门间的相互沟通更加顺畅。平时根据每个人的需求还定期组织大家培训学习业务知识;每周部门会议，总结自己上周工作情况计划下周需要完成的工作，会中就自己本职工作中出现的问题和同事一起探讨寻找出更好的解决方法。公司的这些举措让我充分认识公司的企业文化和团队建设。

目前工作过程中存在问题：忙于应付事务性工作多，忽略对工作的条理性规划，另外加上自身管理能力和对业务全面性的缺乏，导致工作有广度，没深度。在今后的工作须做好每周每月财务工作计划，将具体的工作及业务落到实处细处，具体的工作计划和思路包括：

1、加强自身业务学习包括出口贸易方式的流程、会计核算、涉税处理、贸易结算及成本核算等，继续到车间实习尽快熟悉掌握公司的各项业务流程。

2、协助经理对各岗位的每一项具体的业务提出正确的财务意见，完善相应的业务流程和制度。

3、注重财务分析，每月分析各项财务指标并结合业务实质指出变化的原因及过程，督促各岗核对清理所负责的账务。

4、加强培训，基于对员工情况的了解和部门效率的改进，平时根据员工需求制定培训计划，使部门团队综合素质不断提高。

新的工作环境意味着新的起点、新的挑战，作为一名财务人员，我认识到自己是一名基层管理者，更是一名执行者，我会充分发挥自身的主观能动性及工作积极性，为公司的高效发展贡献自己的全部力量。

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