# 打车软件客服转正报告范文(实用5篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-09-03

*打车软件客服转正报告范文1在紧张、充实的工作氛围下，时间总是过得很快。转眼间，我来到公司已经三个月了。三个月来，在公司和领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，我较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位。对于公司能够给我这个成长和锻炼的机会...*

**打车软件客服转正报告范文1**

在紧张、充实的工作氛围下，时间总是过得很快。转眼间，我来到公司已经三个月了。三个月来，在公司和领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，我较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位。对于公司能够给我这个成长和锻炼的机会，我很珍惜，所以每天我都是非常认真努力去做我的工作，也因此感到很充实。现将试用期来工作情况简要总结如下：

一、主要收获

(一)专业理论学习，不断提高自身认识。进入一个新的工作环境，最能发现自身的不足。作为一名新人，我坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，认真学习公司制度，熟悉公司的企业文化，同时认真思考，分析总结，对企业工作有了一定的认识。

(二)写作能力有所提高。通过报告研究和书编制项目的锻炼，我觉得自身较以前在行文逻辑和语言表述精准方面有所提高。另外，我尝试过不同语言风格的写作。这些项目经历能为日后报告编制工作打下很好的基础。

(三)思考问题的能力有所提高。一是思考问题的主动性有所提高，执行项目时，会有意识从整体上把握项目，思考自己负责部分对整个项目的作用及如何开展工作。二是认真揣摩别人对我完成工作的修改意见，加以总结，提升自己。

(四)更加注重工作中的细节。通过与同事的沟通讨论及学习领会领导在领会上提出的要求，我特别注重工作中的细节问题，以提醒自己在以后的工作中尽可能少犯低级错误，提高工作成果质量。

二、需要改进的地方

回顾三个月来的工作，我虽然做了一些事情，在各方面取得了一定的进步，但也清醒地认识到自己还存在许多不足之处：

(一)专业理论学习的深度和广度不够，尤其是将理论用于实践中的能力还比较欠缺。正因为学习不够，向同事分享的东西也不够。因此，加强学习是未来工作中必须长期坚持的一项重要内容。

(二)思考问题不够多，不够深。有时接手一项任务，缺乏对项目整体的思考，导致完成的任务质量不高。有时对于一项任务，总想着有没有以前类似的东西可以模仿，缺少主动

思考的过程。因此，今后应多思考，从全局把握项目，充分激发自己的潜能。

(三)工作的自信心不够。有时认为自己底子薄，与同事差距大，工作起来缺乏自信心，把一些任务想得过难，从而影响工作效率。今后要加强与领导同事的沟通，积极调整心态，以的状态投入工作。短短三个月的时间，我感觉受益颇丰，因工作而成长，因成长而快乐，感谢公司，感谢领导，感谢给予我支持和帮助的同事们，我愿与你们一同成长，为企业的发展贡献自己的力量。

**打车软件客服转正报告范文2**

转眼，三年的大学生活已近尾声。回首，那些懵懂的过往已然模糊，那些单纯的面容已附上成熟的痕迹。心里有惋惜、有担心、有不舍，可是一切都不再由我控制，因为我需要工作，要学会如何养活自己，学会成长，学会回报亲人，回报学校和社会，我要把所学的知识奉献给社会，做一个有用的人。

穿梭于各种人才市场，各种人才交流会，同学们陆陆续续的找到了工作，很快我也加入到了上班族的行列。这是一家私营企业，总公司在成都，主要业务在菲律宾以及澳门和厦门一带，南宁的公司只是一个小小的分部。在南宁，公司的全称是南宁迅时科技有限公司，主营宽带和智能监控这两个业务。我被分配到宽带部门，与我所学的专业知识有一定联系。

客服的工作主要分两种，一是处理客户问题，与客户间的关系。一般分电话客服，就是专接电话，处理客户的投诉、意见、反馈。第二种是上门服务型，上门了解客户的需求及意见。不过我的工作就比较例外了，是两种兼具。我的工作主要是接电话，走访小区了解客户需求，到各个小区做宣传。

1、接电话

在这里，接电话，并不是那么的简单。接电话，主要是客户报装、咨询、和解决客户投诉的疑难。

客户报装流程：问清楚报装客户的电话，姓名，住址，与其客户的需求，约好上门时间，并做好详细的记录。然后下单，再把业务受理单送到财务部，让其开帐号和发票。最后通知技术人员到财务领单，并监督催促技术人员准时上门安装。

**打车软件客服转正报告范文3**

试用期是指包括在劳动合同期限内，劳动关系还处于非正式状态，用人单位对劳动者是否合格进行考核，劳动者对用人单位是否符合自己要求也进行考核的期限，这是一种双方双向选择的表现。那么，司机试用期工作总结怎么写?请参考下列范文!司机试用期工作总结范文1本人从\_\_\_\_\_\_年11月进入公司上班以来任驾驶员一职，在各位领导的正确领导下，在各位同事的热情帮助和大力支持下，立足本职工作，努力学习、勤奋工作。在这三个月的工作中能够自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在领导需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬从无怨言，较好的完成了领导所交付的一切任务，得到了领导的肯定。

在今后的工作中，我会认真学习业务知识，不断提高驾驶技能。在本岗位上，按照单位领导的安排和要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。平时做到严格遵守各项规章制度，坚守工作岗位，不迟到，不早退，不误事，不无故缺勤，随叫随到，服从调度，听从指挥，自觉维护单位和个人形象。听从交通\_\_\_\_\_\_指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保今后安全行车无事故。

为公司利益着想，在日常的行车、保养方面为节能降耗多作积极的工作。认真保养车辆，经常保持车辆的完好与整洁，认真坚持三检、一保制度，努力做到了三清、四不漏为原则而达到励行节约的目的。

使车辆性能保持最佳状态，随时听后安排调遣。

以上是我的工作总结和今后的工作态度，请领导们审查核实。

司机试用期工作总结范文2光阴飞逝，转眼间试用期就要过了，这半年里，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，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，实习培训中，各位领导、同事和师傅们对我这位异地来的新人亲切有加，公司对我进行了初期的理论教育，然后是几个月的跟车实践学习，现在我能独立操作，一些小毛病也能及时找出并排除。

本人一直勤勤恳恳地工作，严格要求自己，虚心向前辈请教，作为一名驾驶员，我们应该做到 一 爱车如己;二 检修车辆;三 安全第一;四做好本职工作。

1、身为驾驶员应该做到保持车辆整洁，卫生，干净，能够熟练掌握自己所驾驶车辆的性能，按章办事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作

2、身为驾驶员应该做到注意保养，定期检查，及时维修，定期对吊车进行保养，保持车身光洁，严格按照保养日程表的项目对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全性，我还认真学习吊车知识，掌握吊车的基本结构和工作原理，发现异常尽量找出故障并及时排除

3、在工作中，始终保持一个清醒的头脑，集中精力，按章操作，时刻把安全二字放在心中，爱岗尽业，吃苦耐劳，以服务为本，决不让人等车，行车中做到安全第一

4、作为一名驾驶员，要服从领导的要求与调度安排，遵守公司规章与制度不能擅自离开自己的工作岗位，做好本职工作

领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力，同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒适感和踏实感，企业文化氛围给了我工作的信心，我知道，我还有很多不足的地方，但我坚信自己能在今后的工作中表现得更好。

**打车软件客服转正报告范文4**

各位领导、各位同事：

大家好！

我叫\*\*\*，来自内蒙古赤峰市，毕业于南昌大学科技学院，专业是过程装备与控制工程，现在方案设计部任方案设计工程师一职。

接下来是我的转正述职报告！

我是6月8号入的职，下面是我试用期三个月的业绩与贡献。

首先是6月份，行业知识扫描阶段。

因为我在六月份刚刚入职的时候，正好赶上公司盘点，再加上技术服务部的上一批培训刚刚结束，所以只能在我们部门的带领下，自学产品知识。在这个过程中，我称之为：疑问的六月。因为刚刚走出校园，踏入消防行业，对本行业的认识真的是微乎其微，啥都不懂。每天拿着产品知识手册，不停地看不停地记，因为没有见过实物，没有实际操作，大脑里没有系统性的思考，所以就会产生各式各样的疑问。有时候就算你想问，你发现你自己都不知道怎么问，那个时候我能做的就是，死记硬背。就是这样我死记硬背了三个礼拜，把行业知识扫描了一遍。

接下来就是七月份，培训学习阶段。

七月份正式开始在技术服务部培训，这个月是我试用期三个月，学习东西最多，进步最大，最充实的一个月。因为带着六月份的疑问，就是想去探索自己不会的东西。

首先，就是前端产品的学习。这下终于见着实物了，声光手报、烟感温感，除了主机基本都拆一遍，拆完再装上。这基本就是前端产品熟悉的过程。前端产品学习结束后，就开始按着五大系统的组成，分别进行实际操练。从设备的工作原理到接线、从地址点的编写到主机的联动、从故障解答到产品的配置、从配置再到报价。这个过程说起来简单，但在实际操作的过程中，还是挺难的。给我印象最深的就是，故障解答。你把所有前端设备与主机连接好之后，启动开关，主机就开始报各种故障，什么通信故障（电压直流13-24V，磁场干扰，设备接触不良）、反馈故障（前端设备太多，总线电压低，10K电阻没接）、输出故障（电压不正常、设备损坏）主电故障、备电故障等等一系列故障，有时候我们整个一上午就在研究同一个故障，到了最后才发现是其中的一个设备坏了，换一个就OK了。就这样，整整一个月，都在研究各种故障、各种问题。其实在这一个月里，还有一个更大的收获，就是认识了一群在一起培训的小伙伴，从早上晨跑到白天学习，晚上烧烤到周末出去玩，我们大家在一起真的非常开心，这就是整个充实的七月。

接下来就是八月，设计上图阶段。

八月份回到自己的部门，在我师傅章琴还有我们部门主管吴春霞的带领下，开始学习设计上图，我把这个过程称之为，兴奋的八月。为什么这么说呢？记得，有一次我们部门经理李飞佃，佃哥，他问我，最近学的怎么样，感觉如何？我当时最大的感受就是，觉得时间不够用。不是因为要学习的太多，而是练习的太少，达不到熟练的程度，工作效率特别低，而且还容易出错，所以就只能多花时间去练习去磨练。

随着练习的增加，你也越来越熟练，于是我就开始有了兴奋的感觉。不是因为熟练而兴奋，而是因为不管你怎么熟练你都会有错误。所以我就越来越兴奋。于是我就把减少错误当成了一种挑战去面对，我发现我只要一开始挑战，我就无比的兴奋。我就不信我做不好、我就不信我不够细心等等，虽然现在设计的图纸还是有很多地方需要提高，但我一点都不怕，因为我有信心，我相信，只要努力、只要坚持就一定会有进步。

整个八月份，在我的两位师傅的带领下，我学习并设计了火灾自动报警系统12个工程项目，智能疏散系统3个项目，包括现在正在学的防火门系统2个项目。

这个过程给我印象最深的就是隔离器的设计上图，因为新国标要求每32个设备就要安装一个隔离器，开在始的时候我不知道如何在图纸上如何设计隔离器，也不知道隔离器与隔离器之间怎么接线，就算是我师傅一遍一遍的教我，我就是觉得别扭。在这一块花了很长时间，才慢慢学会。

其次，就是接线的学习，我觉的对于我现在来说，最难学的就是接线。因为根据建筑结构的不同，接线的方式也各不相同，可能同一种接线方法，在不同的结构中接线的方式却又很大不同。特别是在穿墙、楼梯、上下楼层引线尤其注意，否则就会很容易出现错误。

这基本就是整个八月份的学习情况，这个月我真的要感谢我师父章琴和我们主管吴春霞，因为设计上图对产品的功能特性以及注意事项，要求都比较高。而且建筑机构复杂多样，而我师父章琴和我们主管春霞姐，面对我接二连三的错误，她们也能再次细心的给我指导，我真的是特别特别的感谢。

接下来是，不足与改进措施。

首先是，粗心马虎大意。这一块真的让我很头痛，因为设计上图真的是一丝都不能马虎，你这块少放个探测器，那块接线短路了，只要有一丝的疏忽，都可能引起很大的错误。而我做出来的图，拿到我师父那，我师父总是能找到很多不足。我师父经常说的一句话就是，我不是告诉你改这块吗，你怎么又没改啊！所以在细心这一块一定要加强。改善措施就是：学会工作时多规划，按着计划一步步进行，结束时多检查，时刻提醒自己。

其次就是，设计视野不宽阔。这一块就是在设计上图时，思路单一，有时候不能从多方位思考问题。改善措施就是：学习火规、建规，多接看有关消防行业的书籍，了解产品的性能和特点，查找相关资料。

还有就是，工作经验少熟练度不够。这一块主要造成的影响就是，工作效率低容易出错。改善措施就是：多学多练多交流，学会用笔记录过程，不懂的问题多向前辈们请教，定期回顾总结防止遗忘。

接下来就是，下一步发展规划。

首先是产品构建及学习，我觉得自己现在对产品的熟悉度还不够，所以还要加强。那就是：继续学习火规、建规以及我们公司各类系统和不同产品的分类。

接下来就是，岗位工作及学习。第一个，学习BIM相关知识，为公司普及BIM时做好充分的准备。因为我们方案设计这一块，可能明年开始普及BIM 所以这一块要提前学习，做好准备。第二个，阅读相关消防设计的书籍，拓展设计视野，增强课外知识。 这和前面说的一样。最后是，对公司的思考与建议。

首先是，人才培养战略。我的第一份工作，是在东莞的一家电子厂。他们对人才的培养非常重视，他为了培养人才建了一栋楼，成立了一个学院。从普通员工的培训到管理者的培训，从企业文化的培训到技能的培训，更让我难以置信的是，他们从厂内的培训到厂外的培训。也就是说，他们也接受其他外部企业人员的培训，但前提是你得花钱。那里面有一个，人本精益工厂的培训，3天2998每人。这说明了什么，这说明了他们的培训已经形成了一个专有化的体系，不仅仅满足了自己的对培训的需求，而且还开始赚钱了。我在那里上班的时候，那里的员工自己都说，这个厂就是一个人才培养基地。正好我们公司前段时间学习的那本《任正非内部讲话》里，任正非所说的：华为不仅仅只是一个手机行业的领头人，更是一个人才培养基地。所以我觉得，我们一家企业要想做大做强，对人才的培养绝对是重中之重，绝不亚于对技术的研究。

接下来，就是我对公司的人才培养这一块，做出的的`一点点思考。

首先，我觉得我们公司人才培养这方面，还比较薄弱，内容单一。所以我的建议是：搭建一个\*台，建立一个专业化的培训体系。这个体系都有哪些内容呢？首先就是管理的培训，一个良好的管理，对企业的成功与发展至关重要。而我们公司对管理的培训，根据我现在所知道的，就是发一些有关培训的书籍，然后在微信上考个试。我觉得这些只是片段信息的吸取，就像我们只吃零食不吃饭，不会对我们的管理有任何系统性的思考。所以我觉第一要开的就是管理培训课程，加强管理建设。

其次，就是开设技术、生产培训课程。指挥的再好，没有核心动力肯定是不行的。这里主要指我们的研发、生产和售后服务。这一块的我的想法就是模拟练习，正好我们四楼新装修的展厅，在培训时正好发挥作用。生产也是一样，做一个模拟也不难。

最后就是文化，文化包含的就比较多了，他包括企业文化的培训，还包括分享，比如说某个人出去了，有什么重大发现、重大收获，可以分享交流。

那么这个\*台开设起来有什么好处呢？第一个，提高了员工的技术、综合素质、拓宽了视野。第二个就是提高交流，增强公司整体凝聚力。因为每一次的培训，都不只是一个部门，很多部门的人都在一起，包括研发、技术服务、生产、市场等。让各个部门的人都有最直接的交流，从而达到提高公司整体凝聚力。

最后，留住人才、挖掘人才、留住人才。下次我们再招聘的时候，应聘者问，在贵公司可以得到哪些锻炼，我们就可以跟他讲，我们有专业化的培训体系，你学到的不仅仅只是你的工作。挖掘人才就是在培训过程中，发现那些人有特长，然后让他发挥出他的特长，他的特长一定是他喜欢做的事，那么我们员工都在做自己喜欢的事，那我们公司的强大就可想而知了，总而也达到留住人才。

其实还有一天我没写，那就是我们花这么多人力物力，我们再把他赚回来，对其他外部企业开放，然后收费。也就是马云的策略，B2B、C2C、O2O。

最后是，对公司的思考与建议。

首先是，人才培养战略。我的第一份工作，是在东莞的一家电子厂。他们对人才的培养非常重视，他为了培养人才建了一栋楼，成立了一个学院。从普通员工的培训到管理者的培训，从企业文化的培训到技能的培训，更让我难以置信的是，他们从厂内的培训到厂外的培训。也就是说，他们也接受其他外部企业人员的培训，但前提是你得花钱。那里面有一个，人本精益工厂的培训，3天2998每人。这说明了什么，这说明了他们的培训已经形成了一个专有化的体系，不仅仅满足了自己的对培训的需求，而且还开始赚钱了。我在那里上班的时候，那里的员工自己都说，这个厂就是一个人才培养基地。正好我们公司前段时间学习的那本《任正非内部讲话》里，任正非所说的：华为不仅仅只是一个手机行业的领头人，更是一个人才培养基地。所以我觉得，我们公司未来要想做大做强，对人才的培养绝对是重中之重，绝不亚于对技术的研究。这一点就是我对公司的一点点思考。

接下来是，技术的培训。因为我在培训了一个月，我觉得挺累的，晚上都做噩梦。为啥累呢，就是我想努力的去学，但不知道如下手，所以就特别的累。后来我问了下一批人员的培训，我问他们学的怎么样，他们也说不太会。所以这一块我就思考了一下，要是我我会怎么做？

首先是，确定目标。培训的人是技术支持，还是其他。要是技术支持，产品熟悉后，重点培训故障解答，把所有的故障都整理成一个题库，学院要做的第一件事就无条件的把这个题库给我背下来，然后考试，考试就考你背过的内容。理论背完了以后，他自己就知道干什么了。我觉的也没太多的必要搞什么创新，咱们又不是搞教育的，目标非常明确就是把理论学会了，剩下的真正技术的提高一定是在现场工地的学习。所以技术培训这一块，讲师的任务很大。

接下来，就是加强晨读学习。我记得我刚进公司的时候，我发现早上有晨读，我特别开心。为什么呢？我在读大学的时候，每天早上上课，我都会比别人早到二十分钟，干什么呢？就是晨读，我是大声读出来。读完之后我发现自己真的是神清气爽，上课时特别有精神。后来我就坚持下去了，四年来我读的杂志挺多的，反正毕业时都拿不了，最后都送给人了。所以我觉得晨读非常好，每天开始工作之前，通过晨读可以让自己清醒一下，赶走一身的睡意。其实，还有一个更大的好处，就是可以减肥。

那么我们每天晨读的半个小时，我们要做些什么？我大胆的设想了一下，每个人都喜欢做自己喜欢做的事情，那我们就换位。也就是说这半个小时，不做和工作有关的事情。举例说明：比如说我们规定每天两个人做分享，那这两个人就要做好准备，准备好15分钟的内容，分享给大家。当然你也可以说和工作有关的内容和事例，只要能达到效果就行。

**打车软件客服转正报告范文5**

我是\_\_\_\_\_\_\_\_地产咨询有限公司商务部总监助理杜\_\_\_\_，我于20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日进入公司，开始为期三天的无薪试用，20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日正式进入试用期，届时试用期已满一个月，特向公司提出转正申请。下面我主要就我的工作内容、工作目标、执行计划、执行效果、执行总结及转正后工作展望五个方面进行汇报：

一、工作内容

进入试用期以来，我的工作主要是：1、掌握按揭贷款的相关知识，并给销售部人员培训;2、协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料;3、及时更新销售状态的记录。

二、工作目标

有目标才会有前进的方向。

试用期中，我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭贷款的知识;在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料;确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计一致。

试用期中，我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项;一个月后能够顺利转正。

三、执行计划

为了实现工作目标，我的执行计划如下:

2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成PPT。培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。

3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。

4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭贷款的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、有理有据。

5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。

6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

四、执行效果

“华人管理教育第一人”余世维曾经说过“决战商场，赢在执行!”这说明了执行力在工作中的重要性，换言之，一个人的工作业绩和他对工作的执行情况是密切相关的。现将我对工作的执行情况总结如下：

1、我超额完成了“无薪试用”的工作任务。刚进入公司，李总给我出了按揭贷款的八个问题，包括按揭贷款的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭贷款还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭贷款的八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

2、就按揭贷款的知识，我先后对销售部人员进行了两次培训。第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭贷款的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的实际问题。

为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

3、我协助我们的首位按揭客户在18天内准备好了按揭资料，比预定目标提前了2天。刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。

三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复印、造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。同时，为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭的条件》、《办理按揭资料清单》、《办理按揭的流程》、《分红证明》(模板)、《企业经营情况报告》(模板)、《工资表》(模板)，这些材料整理的详细、具体、清晰，给办理按揭的客户减少了许多麻烦，必定提高办理按揭的效率。另外，由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细，所以得到了工行宋经理的高度评价，并向我索要，当作了他工作的参考资料;通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往，我给他们留下了良好的印象，他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

4、我根据认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表。现在，我负责销售状况的记录、更新、上报，有新的认购信息或签约信息，我会及时记录，从不怠慢，并认真核对，因此确保了各项信息的一致。

5、届时，我正在协助按揭客户准备办理按揭的资料。每个客户的情况都不一样，协助每个客户准备资料对我来说都是极大的考验。接下来，我将针对每个客户的具体情况整理出解决问题的方案。在整理的过程中，反复思考，找出最佳的解决办法。这样做不仅可以提高办理按揭的效率，而且可以提升我的思维能力。

五、执行总结

“对工作进行总结，才能有所发现，有所创新，有所前进。”

尽管我工作时间仅有短短的一个多月，但我在工作中却有很多的收获，自己的进步也很大，不仅体现在业务方面，而且体现在个人方面。

首先，我圆满完成了在试用期中制定的业务目标。我给销售部人员进行了按揭贷款知识的培训，并起到了良好的效果;我协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料用了18天，比我的计划提前了两天;另外，我所统计的房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计各项资料完全一致。

其次，为了今后更好的开展工作，我掌握了必备的专业知识和技能。现在，我熟练掌握了按揭贷款的相关知识。通过深入学习，我还了解到“钱是有时间价值的”“名义利率指的是年利率，实际利率指的是月利率”，“客户作按揭贷款的原因之一是理财的需要”等。另外，通过为我们的首位按揭客户准备按揭资料，引起了我的许多思考。例如，相对于购买住宅而言，购买商用房办理按揭所需资料更加繁琐。

为什么呢?我们的资料繁琐主要体现在：是企业法人代表或股东的话，另需提交公司资料，包括营业执照复印件、税务登记复印件、机构代码证复印件、验资报告复印件;另外，资料要求更加规范，如须提交企业完税凭证、企业或个人对账单。银行为什么会这样要求呢?第一、我们这个项目是商业地产，购买房产需要资金比较多，另外还款年限不能超过十年，限定了每月的还款额比较多;第二、在购买我们的房产之前，我们的按揭客户大多都有不少的贷款;第三、归根结底，银行关心的是按揭客户的偿还能力。当然，只要有证据证明个人或家庭的可支配收入能够达到银行要求，即可不提交公司资料。

再次，现在我可以有思路、有步骤的安排我的工作事项。每天我都会写工作计划，在工作计划的指引下安排自己的工作，并且能够达到预期的目标。

另外，在与工行的曹主任、宋经理，房管局备案科负责人交往时，我非常注意自己的言行举止，因此，为公司和个人塑造了良好形象，给他们留下了非常好的印象，对我的业务开展而言，必将有很大的推动作用。

在个人方面，进入公司以来，我的工作态度一直都很端正，一方面是为自己负责，一方面是为公司负责。主要体现在：1、严格遵守公司的规章制度，从未迟到、早退、旷工，也从未请过假。2、在规定的上班时间，如果我没能完成既定的工作任务，我会毫不犹豫的选择加班，我一贯主张“今日事，今日毕”，并且一直在践行;即使既定的工作任务完成了，我也会选择自己给自己加班，因为我知道，我来公司的时间还很短，而需要我学习的东西还很多;3、我每天都会给自己制定工作计划，并且积极主动的去完成它。

由于大学的时候学的是法律专业，所以在工作之前我没有对房地产方面的知识进行学习。刚来到公司，我的工作的内容可谓是我知识领域的空白。为了在最短的时间内胜任我所担任的工作，我根据自身的情况，广泛学习按揭贷款的知识，并从中筛选有用信息，及时吸收消化。对于按揭知识的掌握，我经历了三个阶段：从广泛学习到有针对性的学习，从有针对性的学习到对理论知识熟练掌握，从对理论知识的熟练掌握到活学活用、举一反三。

尽管我在试用期中有很多的收获，取得了一定的成绩，但我也清楚的认识到我还存在许多不足，如：刚从学校毕业，社会经验不足;尽管掌握了按揭的知识，但还不能做到活学活用;刚接触按揭贷款、合同备案的知识，还不能站到一定的高度分析问题、解决问题，针对这些问题，我也做了分析，主要原因是我接触这方面的工作时间短、思维不系统造成的。为此我也制定了解决问题的方法：从点滴做起，从小事积累，端正学习态度，遇到问题及时解决，利用各种途径搜索有价值的信息进行学习，并理论联系实际，做到举一反三。

六、转正后工作展望

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