# 副局长试用期转正述职报告(10篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-24

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!副局长试用期转正述职报告篇一上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**副局长试用期转正述职报告篇一**

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，xx市场完成销售额x万元，完成年计划x万元的x%，比去年同期增长x%，回款率为x%。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

上半年开发商超x家，酒店x家，终端x家。新开发的x家商超是成县规模的xx购物广场。新开发零售终端城区x家，乡镇x家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是xx系列产品。

为了提高消费者对“xxx”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌x个，其它形式的广告牌x个。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**副局长试用期转正述职报告篇二**

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的转正述职报告，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

xx施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗。对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带。动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格xx人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的xx人，能在xx公司这个大舞台上展示自己，能为xx公司的辉煌奉献自己的一份力量。

谢谢大家!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**副局长试用期转正述职报告篇三**

尊敬的领导：

你们好！

转眼间已至x月，进入公司至今，已有x个月的时间，回首这x个月的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就这几个月的工作情况，做述职报告：

（1）工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果。

（2）工作适应力逐步增强。

（3）踏实的工作态度：我坚持工作踏实，任劳任怨，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

工作细心度仍有所欠缺；在日常工作中，时常有些工作因为不够细心，从而浪费时间或是再做一遍。相信在接下来的工作中，本人一定会仔细、仔细、再仔细来完成每项工作。

希望在以后的工作中，努力提高工作水平，适应新形势下工作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的行政工作做得更好。

感谢领导的栽培和给予学习的机会，感谢同事们的每一次帮助，今后我将不断自己鞭策，自己激励，时刻严格要求自己用心做好每一件事，希望自己也能运用所学，为公司出一份绵薄之力，更希望在不久之将来，我在工作上也可以独挡一面，不再依赖部门经理，不再依赖同事们，不辜负培养我帮助我，让我成长起来的人！同时也希望公司能建立起更完善的各项制度，让公司和员工共同成长进步！

此致

敬礼！

述职人：xx

20xx年x月x日

**副局长试用期转正述职报告篇四**

各位领导、各位同事：

自从xx年xx月xx日开始到贵企业工作的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个月。这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“质量第一、诚信为本、服务至上”为核心的企业文化及各项规章制度。下面,我就这三个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报,以接受大家评议。

作为一个装载机操作员在接受培训的时候对装载机的操作规程及维护保养就有了一个简单的认识,后来出师之后经过实际操作和工作积累对它有了更深的了解和操控。

在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。并且我在很短的时间内熟悉了企业以及有关工作的基本情况，马上进入工作。因此，我对企业这个岗位的工作可以说驾轻就熟。

任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;在工作之余配合其他同事场内废弃物,包括清洗沥青站搅拌站的拌锅、清理废弃池的废料。

通过三个月的融入和磨合，我基本上适应了企业的工作环境和工作氛围。在这个适应过程中我懂得了：必须树立端正的工作态度和勤奋敬业;热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，按照国家规范和企业规范的要求，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项培训，认真遵守企业的规章制度，保证出勤，态度决定一切，在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎扎实实地做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事都当作是一件作品来对待，只有这样，才能有好的工作成果出来。

以上是自己工作三个月来的基本情况小结，不妥之处，恳请领导批评指正。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合企业的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的专业水平及综合素质，以期为企业的发展尽自己的一份力量。

**副局长试用期转正述职报告篇五**

县委考察组：

去年4月16日县上领导找我谈话，说旬阳正处在一个重大的社会转型时期，文学艺术承担着重要的历史使命，让我到县文联主持工作。我当时表态：不负组织厚望，一定勤奋学习，努力工作，广泛团结社会各艺术团体成员，为旬阳文化建设事业尽到自己的绵薄之力。一年来，我与常军副主席以及陈远芳、黄振琼、郭华丽等各位同仁一道同舟共济，艰苦创业，工作上取得了一定成绩，思想上有了一定收获。以下几个方面是我向考察组作出的书面汇报，不妥之处敬请批评指正。

文联是传达和执行党的文艺思想、方针、政策的重要窗口，是组织、团结、联络、协调、服务于社会各文艺团体的重要部门。上任之初，我在深入学习时政、了解县情和掌握各艺术协(学)会会员特点的基础上，与文联班子一道提出与确立了“五抓”的工作主线和举措。即一抓文化建设年机遇;二抓人才队伍组织机构建设;三抓一报一刊阵地建设;四抓重大文艺活动建设;五抓文艺创作成果落实建设。今年在配合旬阳率先突破发展中，又具体提出了“一、三、五、七、九”文艺创作目标任务。围绕五抓的工作主线和目标任务，在单位成员之间掀起了大学习、大讨论、大落实的热潮，大家互相取长补短，杨主席任职时间长，组织经验多，远芳和其他同志工作积极、踏实肯干，圆满完成了去年和今年上半年的各项工作任务，突出了文联工作特色，开创了文联工作新局面。

在我到任之初，县委给文联添加了人才充实了新鲜血液，由原来的三人扩大到六人。为了让大家有事干、干有意义的事，也为了更好地团结、联络和调动各艺术协(学)会会员的创作积极性，本人及时提出了创办《文联艺苑》报的设想，迅速得到大家的拥护和支持，在安康市新闻出版局和县委县政府的高度重视下，我们自筹资金，自主创业，分工负责，协作运行，逐步摸索出了办报技巧和采写规律，目前已顺利出刊报纸9期，质量在不断提高，影响在不断扩大。目前报纸主要请杨主席分管，我继续兼任《太极城》刊物主编，在确保两个宣传阵地正常运转的情况下，我们又在县政府门前的路段墙上开辟建成了近百米长的“文化科技艺术长廊”，既展示了文艺人才队伍的成果实力，又美化了我们的城市形象与文化生活。一年来，在文旅局的配合之下，注意了单位的基础设施建设，适度改善了办公条件，如添设了打印机、办公桌椅、电脑等必要的设施建设。同时注重了机关的系列制度建设，使我们这个小单位大群体的部门，能够人尽其才、物尽其用，使机关的秩序逐步走上正规轨道。

文联下属现有12个文学艺术协(学)会，有会员800余人，他们都是旬阳文化艺术领域里的精英分子。这些人员各有特长，一般注重内心感受而不善于广泛结交。他们留给外人的印象比较清高，难以接近，其实他们很善良和自尊，同时也很脆弱和自卑。本人很注意与他们谈心和交友，全心全意帮助解决他们愿望中的问题，例如出版书籍、发表论文、修改文稿等，乐于帮他们整理书稿、编排设计、写序推介、找出版社，甚至卖书、召开研讨会，为评审职称的同志奔走论文发表及获奖情况等等，热爱这项事业，必然热爱这个行当里的人群，当别人满意，就是我的快乐。在文化进乡村方面，先后为神河镇的向德才修建庆华台、为白柳镇的自乐班辅导节目创作，做出了一定的努力;尤其是在太极城文化研究方面本人先后下了大量的功夫，组织会员分别研究，拿出专题方案集体研究，发动全国各地专家学者帮组研究，形成了一个网络较大的文化队伍阵容。在此基础上积极争取县上的重视，于去年11月成功地召开了第二届太极城文化研讨会，同时成立了太极城道文化专业图书馆，于今年“五.二三”挂牌成立了中华太极城书院和首批道文化图书入库。我十分感谢文联系统全体成员对本人工作的信任和鼓励、支持和帮助，共同把文联变成了广大会员之家。

文学创作是我的本行，也是我提高自身素质的有效途径。今年以来，《铁饼飞翔》等散文选萃被“第三届海内外华语文学创作、书稿交易笔会”评为散文类一等奖，被有关专家写成中学教学语文试题参考，发表在《考试报》上，由此成为《长篇小说》杂志的签约作家。本人基本没有星期天和业余时间，经常加班到深夜。在业余写作的同时，不断向前辈学习，向各级领导学习，向身边的文化同仁学习，向群众学习，尤其向民间艺人学习。充分理解基层民间的文化文艺爱好者的甘苦、向往和追求，经常检讨自己是否为他们服务到位了?他们是否满意了?还有自己的的缺点和不足是否克服了?让自身的素质在工作中、在学习中不断提高，从而学会宽容和大度，学会调动他人的积极性，学会理解做公仆的意义所在，学会搞服务的实际细节所在，养成走出书斋看生活的习惯，从而把文联的“虚”事做实、把小事做好。当事业发展时，自己也就必然会发展与壮大。

**副局长试用期转正述职报告篇六**

尊敬的领导：

您好！

三个月的试用期转眼就要过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而完美的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮忙，让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为冠华天视的一份子而惊喜万分。

这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，各方面均取得必须的进步，现将我的工作状况做如下汇报：

我进公司拿到的第一份资料是《xxx》，然而对其中资料的认识只是停留在字面上，那里的一切对我来说都是新鲜挑战，不懂就学，在这段时间里，我复习了以前制作xx的知识，阅读了各方面关于xx的资料，从网络上获得了不少的知识和素材。并且完成了关于北京电视中心触摸屏的xx制作。而后在成都出差的一段时间了，不仅仅对培训资料详细阅读，而且在设备日常的配置与设置的时候留意观看并深记，所以对成都乘客咨询引导信息发布系统有了较为深刻的认识，并能独立对软件xx。系统维护软件、网络监控软件进行操作。通过日常完成领导交给的任务，认识并熟悉了公司所做工程的其他设备及配件如xx，高清板卡等。

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务是

（1）各种制作软件学习；

（2）系统工程的安装与维护；

（3）相关工程的策划及筹备；

（4）担任讲解培训工作；

（5）领导交办的其他工作。目前在软件、工程筹划等方面存在不足。为了让自己做一个更称职的人员，必须努力学习并克服各种不足。

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技术知识，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知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

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

**副局长试用期转正述职报告篇七**

我是北京冠xx地产咨询有限公司商务部总监助理杜xx，我于20xx年10月21日进入公司，开始为期三天的无薪试用，20xx年10月26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：

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。

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。

为了实现工作目标，我的执行计划如下:

1、工作前三天上网搜索按揭贷款的相关知识，并整理成资料。

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。

“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：验资报告需整本复英造三个月工资表，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。

“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

**副局长试用期转正述职报告篇八**

尊敬的董事局各领导：

大家好!

转眼间一个月试用期已过，在这一个月的时间里，充分的感受到，公司领导和家人对我工作上的帮助和支持，生活上的关心和照顾，心灵上的接纳和包容。使我能够更加清楚的认识自己，定位自己，为做一个合格的项目经理而奋斗。

一、

时光如水，光阴似箭，看到公司营业额蒸蒸日上，同事们的激情和斗志，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断的超越自己，实现梦想和人生的价值。

1、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识。

熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在工程方面安排了更加完善的工作流程和计划。作为公司的一名工程项目经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。

2、自己毕竟是刚来公司不久，从哪个角度讲都还是处在起步阶段必须在工作中不断的提高自己，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要参加公司内部的专业技能培训和爱无界心灵成长培训，等学习科目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距，在不断的学习中提高自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

3、以提高工作效率为根本，在坚持原则和遵守公司新的规章制度基础上保证完成工作的标准和质量。

4、以强化服务质量为目标，以协助赵总工作为主，安全施工，文明施工，为公司赢得更多光辉形象和品牌价值。

5、己所不欲，勿施于人。树立良好的形象为动力。俗话说的好：喊破嗓子，不如做出样子，作为一个项目经理，如果在台上说的一套，台下做的又是一套，就会对领导和同事造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求他人做到的，我自己首先坚决做到，要求他人不做的，我带头不去违反。什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成各项工作任务。

三、

以下职责以协助赵总工作为主，以公司的总目标为核心。

1、制定项目阶段性目标和项目总体控制计划，项目总目标一经确定，项目经理的职责之一就是将总目标分解划分出主要工作内容和工作量，确定项目阶段性目标的完成和总目标的实现。

2、同施工方，监理方，厂方保持密切沟通，获取工作量和工作要求，保证在预定时间内完成目标。

3、把握工程质量，进度，安全。

4、经常与施工方进行沟通、与甲方保持亲密联系，及时与甲方进行技术沟通和交流，解答及反馈甲方的技术问题。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作能力。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三是严格约束自己，力求做到严谨，坚持和开放。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，控制奢侈浪费。

项目部定期组织进行对施工安全、质量、进度等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以安全保质量、以质量保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量

回顾一个月来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在工作中取得了一些进展，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单，在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在技术水平和组织管理能力上有待进一步提高，再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向公司领导和同事们学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习技术和理论知识，不断提高自身的综合素质和工程质量。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在本年度的目标中再上新的台阶，更上一层楼贡献出自己的力量。

**副局长试用期转正述职报告篇九**

尊重的xx各位领导：

大家好！

我于xx年6月20日加入xx这个大团体、试用期6个月。随着紧张而充实的工作节奏、不知不觉六个月已经过去、回顾这六个月的点点滴滴、让我对自己和公司有了一个全面而深刻的认识、同时让我自己的的工作能力和个人价值观有了很大的提升、现在我将试用期的工作总结如下：

我在泵送服务公司从事售后服务的职位、在期间我的工作内容有：

学习了给泵车调试的相关知识和技术、其中有给泵车加柴油、换节流弯管、换滤油车、换砼活塞、调系统压力、打水试验、换分动箱齿轮油等调试工作。在期间让我对三一的企业文化和管理制度有了进一步的了解和认识、知道了自己作为一个三一人该有的行为准则和道德规范。

为了全面贯彻梁董事长的“完善全球配件查询系统”、我们按照上级的指示去施工一线对三一已经售出的每台泵车的各种零配件的型号进行核对和确认、在工作中、对泵车的各种零部件的名称、用途、物料编码耳熟能详、能很快分辨出泵车配件的型号、在外面跑的日子更是对三一在外面的评价和现实状况有了更加客观的认识、在与客户打交道的过程中也学习到了怎样和客户沟通、交流、怎样和客户打好关系、在这个过程中、我对三一的产品以及服务的质量和认可度有了一个全面而深刻的了解。同时也深深体会到作为一个服务人员的艰辛和不容易。

通过这6个月的试用期、让我对自己的工作有很深的体会：

一、6个月的时间让我从一个懵懂的大学应届毕业生转变为三一的一个公司员工、让我从当初的对泵车一无所知到如今熟悉泵车上每一个零部件、这一切都是公司领导和同事对我指导的结果、也是我自身积极进取的结果。技术服务工作是一个特殊的岗位、不但需要我们有精湛的技术为客户第一时间排除故障、还需要我们以真诚的态度为客户服务、一切以客户为上、要知道很多时候顾客买的不不单单是我们的产品更是买我们的服务、所以我深深体会到作为一个售后服务人员必须以真诚的态度对待客户、和客户有良好的沟通和交流。

二、和上级领导、同事的关系很重要、很多时候团结就是力量、在售后服务这个大团体中、只有自己有良好的团队协作精神自己才能学习的更快成长的更快、在上面领导那里我可以学习领导和管理的艺术、学习怎样让上面的领导认可同时又让下级员工配合自己的工作、在和带岗师傅相处的过程中、我可以学到很多技术上的指导以及和客户交流的技巧、在和同事相处的时候、更是可以一起切磋一起商量一起学习一起进步。

三、在这段时间里、我虽然在学习上和工作上有了新的进步、但是和其他同事相比还有一定的差距、且和系统内的领导和同事思想和业务上的交流还是不够、因此我希望自己在以后的工作中能够积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力、不断在工作中学习、进取、完善自己。

总之、经过这六个月的试用期、我能够尽心尽责的完成自己的本职工作、能够积极配合上级的指示和工作、和同事妥善的处理好个人关系。我相信在以后的工作中一定会继续努力、不断超越自己、遵守“先做人、后做事、品质改变世界”的原则、为公司实现xx一千亿的梦想添砖加瓦、贡献出自己的微薄之力!

此致

敬礼

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**副局长试用期转正述职报告篇十**

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。

为了祢补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加xx职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

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xx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，xx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、xx、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xx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9544。07㎡（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、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3）可提供用品以外，如技术指导、咨询等配套服务。

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！

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