# 最新员工试用期转正总结300字(七篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-09-10

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**员工试用期转正总结300字篇一**

1、销售情况。

这几个月来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，射洪战斗单元城中片区市场完成销售额\_\_万元元，回款率为96%;低档酒占总销售额的82、6%，其中以\_\_头曲\_\_\_、\_\_大曲简装\_\_、柳浪春短盖销售为主;中档酒占总销售额的17、4%主要以五星\_\_及四星\_\_为主;其中五月份销售额为\_\_万元，占总销售额的49%;\_月份销售额为\_\_万元占总销售额的15%;\_月份销售额为\_\_万元，占总销售额的36%。

2、市场管理、市场维护。

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，一定程度上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，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店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、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况。

上半年开发商超、酒店、餐馆总共31家。部分新开发网点是射洪战斗单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜;其他新增网点为射洪战斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广。

为了提高消费者对“\_\_酒”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，张贴\_\_曲\_\_\_l宣传海报400余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌41家，现已制作完成3家;对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理。

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，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、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。

6、市场竞争品牌调查统计情况。

根据现有市场调查统计得出，\_\_、\_\_、\_\_楼及\_\_\_等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以\_\_\_、\_\_\_为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司\_\_头曲、\_\_大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

\_\_司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进\_\_\_、\_\_\_等系列酒达\_\_\_\_元可获得\_\_牌豆浆机一台，达\_万元可获得价值\_\_\_元空调一台。

\_\_\_\_以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送成都\_\_\_\_。

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

1、努力学习，提高业务水品。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道。

射洪战斗单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售工作。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

**员工试用期转正总结300字篇二**

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，现将我的工作情况进行以下总结。

工作中的积累使我对xx有了一定的认识。入职之前，我拿到的资料就是公司简介，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。公司的文化理念让我非常认同，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。

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，平时生活中团同事、不断提升自己的团队合作精神。通过公司规定的遵守让我豪情万丈，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，并决定一个的人成败。我也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。

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。

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。

**员工试用期转正总结300字篇三**

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

当然在工作中，也存在着一些不足之处，比如处理问题方面，还需要多动动脑子，全面地看待问题，而且在工作熟悉度方面也有些欠缺，不过我相信通过以后的工作，我会慢慢熟悉，了解并掌握销售支持这项工作。我会在以后工作过程中，不断努力，不断完善，做到尽善尽美，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

经历近两个月的试用期，现在即将面临转正.在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心!也感谢李总在培训时的那一句鼓励： 我们是职业的经理人 ，那是我不懈努力的方向，我会做的更好!

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的\'问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司 不喝客户一杯茶 的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己的努力在所有小细节中做到 风险控制、速度、亲和力、创新 的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xxxx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、增值税发票、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且增值税和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。

在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。

这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

**员工试用期转正总结300字篇四**

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，也很荣幸地能够成xx 。 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工作 总结，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。

xxx 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“xxx”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 xxx 这个大舞台上展示自己，能为 xxx 的辉煌奉献自己的一份 力量。

**员工试用期转正总结300字篇五**

工作是重中之重，我对待工作一直认真，每一步我都会做好，每一次都会认真考虑不会犯任何不该犯的错误。这让我顺利度过了试用期，下面是我的总结。

对于我这样的新员工我们的经验不足，我们的能力有限，想要做好，想要成为佼佼者，那就需要严格对待自己。

在工作中我始终要求自己做的工作质量一定要上乘，要优秀，哪怕花的时间在场，做的再慢也要做好，因为只要做的多了自然而然就快了我坚信这一点的，所以我对自己的工作要求高，做的量也相对多，试用期是我们积累的阶段是我们成长的阶段，在这阶段就必须做好积淀，做好积累，多做多练这才能够在以后工作中有所提高。

对待工作的态度严谨认真，重视工作的质量，重视工作的成果，不断的努力不断的进步，前进前进在前进，不能有丝毫的放松，不能够任何的疏漏，用高要求高保准来衡量，用更好的努力来实现工作。习惯是养成的，当时感觉非常累，且困难但是到了以后对我们的帮助就非常大了，想当是打了一个好地基，我们就可以修高楼大厦，以后想要有更好的发展就必须要高要求高标真来要求自己。

每个新人都是在学习阶段，都是需要学习的，虽然不是学校，但是学习一样不能够少，每天都要坚持每天都要努力，学习一切需要学习的东西，在这过程中全靠自己的自觉，如果自己不努力只会让自己越来越差，不会有任何的进步的，只有不断的进步，不断的超越，学得多，才会懂得多，产能够做好工作，才能够胜任这份职位，在此需要坚持，每天如一日的学习，自学，向他人学习，努力钻研，努力提升，用进步让自己具备优势。

对待每一位比自己强的人都要尊重，时刻准备向他们请教，不怕丢脸，不怕困难，始终坚持做到虚心好学，用他人的长处补自己的不足，让自己在工作中具备更大的优势。

一个不愿一思考的人是不会有任何进步，不会有任何成绩的，想要做好，就必须时刻思考，寻找问题，在自己工作的时候遇到了瓶颈，我们应该怎么去做，在犯了错时又该怎么去做，是沉默让错误一直存在，是想办法找到解决方法，这都是要思考的，工作需要多思考，多想多问，多做，不断的工作不断的努力用自己的付出和坚持去做好工作。

机器人现在不缺，木头人也不缺，缺的是动脑子工作的人，在工作中要想办法找到最简洁的工作方式，要用最好的工作手段去工作，要总结工作的得失，要分析工作的优劣，才能够获得想要的结果。

我在工作中会思考怎样提升工作效率，怎样增加工作量，这些都是我在工作中考虑的，因此让我在工作时得到了进步成长。

**员工试用期转正总结300字篇六**

时间飞快的过去了，x个月的时间，不长、但也丝毫不短。在这x个月里，我在这个全新的环境里努力的适应着自己的新工作，新领导，以及新同事们。xx公司对我而言是全新的地方，尽管非常的陌生，但在这里面却充满了温暖和热情!

回顾刚来到公司的那一天，在公司里，我作为一名新人，无论是对部门还是公司的大家都不了解，面对自己的新工作，也是在领导的培训下才能顺利的进行自己的工作任务。但是，在逐渐的，我却发现自己尽管所处异地，但身边却有不少的温暖和关心。他们都来自于xx公司的各位同时们，来自我身边的领导和前辈们!这不仅让我在工作上更加充满了信心和动力，在生活上也充满了希望和期望。现在，我已经在xx公司进行了x个月的试用期，现我对自己这x个月来的工作做如下总结：

面对这个去全新的岗位，我在通过xx领导的基础培训后，已经基本上掌握了工作的基本要求。起初的时候，我觉得这份工作很简单，仅仅只要掌握几点要点就能顺利的完成工作。甚至我还通过自身的改进和调整，让工作顺利的完成。

但是，随着工作越发的提升和复杂化，我的方法很快就遭到了淘汰!工作的情况也开始变得严峻。但在这些时候，我却受到了周围那些前辈们的帮助。尽管他们并没有特别的教导，但通过他们对工作的经验和技巧的倾授，我逐渐掌握了工作的根本，并在吸取前辈经验的同时积极的改进自己，大大的提高了自己的工作能力。

起初，我只是严谨仔细的在自己的岗位上完成自己的工作，但随着我对公司环境的了解，我也逐步的开始对xx部门团队的融入以及公司纪律要求的学习。

都说“没有规矩，不成方圆。”既然我正式的加入了xx团队，在纪律上也要严格的要求自己!为此，我在工作中特意去向xx领导和人事部同事确认了公司的规定，并在工作中严格的要求自己，绝不在纪律上犯下错误!不给部门丢脸。为此，至今为止，我连一次迟到的错误都没有犯下过!

反思这x个月，感觉我经历了很多，但其实又只是些皮毛而已。在此次转正之后，我会以一名正式的xx员工的身份，在自己的岗位上继续努力，为xx部门以及xx公司做出更多的贡献和成绩!

**员工试用期转正总结300字篇七**

回顾xx年的上半年，我们在公司领导的大力支持和关怀下，在各个部门的密切配合下，从人员管理、工艺技术改进、产品质量以及产能的提升等方面，都有长足的进步，我对半年来的工作总结如下：

一：生产管理工作

根据生产计划，合理地做好注塑部的生产计划安排和组织生产工作，并检查、指导生产计划的执行情况，采取有效措施，按时按质按量地完成生产任务，确保交期;依照iso9001品质管理体系要求，建立注塑生产过程中的品质保证和控制体系，按照产品质量标准和样板要求，严格控制注塑产品的质量，坚持\"三不\"原则，不制造不良品，不接收不良品，不流出不良品，注塑工作总结。确保胶件质量满足客户的需要。积极协调合理安排生产使注塑部能顺利完成生产任务。

二：设备的维修与保养

制订机器设备、模具、工装夹具、测试仪器等的使用/维护/保养及管理制度，并组织/落实/执行;做好注塑设备、模具、工装夹具的报修/维修工作，减少故障，防止损坏，延长其使用寿命。

当注塑机出现故障，积极组织维修并作好相应的维修记录，定期对设备和模具、工装夹具进行维护和保养，确保了设备设施的正常使用为公司完成生产订单任务提供了最有力的保障。

三：员工管理

制订注塑部员工的培训计划，并按计划对各级员工进行岗前技能培训、技术培训、品质培训、管理培训、制度培训、\"5s\"培训、消防、安全知识培训等，不断提升注塑部员工的整体素质，提高其工作质量和工作效率;

对员工进行培训，提升员工的操作技能，使其能100%胜任工作从而能完成我们下达的生产计划，保证交货准时。另外，在质量管理方面教员工能认识相关的注塑缺陷，如缺胶、注塑缩水、注塑飞皮、表面划伤等。使员工不制造不良品，不接收不良品，不流出不良品，做到\"三不原则\"。员工在开机生产前应对设备进行点检，确认各项指标是否正常。对生产的前5件产品进行首检，确认其是否符合合格产品检验标准后，方可进行批量生产。

四：安全管理及其它事项

质量关系产品的生命，安全关系员工的生命。指导员工正确操作设备，防止因操作不当而酿成不必要的安全事故。注塑机本身温度较高，模具和工装夹具因操作不当极易引发安全事故。电路部分的高电压和大电流也容易引触电事故。积极作好相关防护，戴手套，女员工戴头花防止头发卷进机器等措施。当设备检修、停止使用、正在使用应做好相应的标识牌，防止误操作。在高温天气更应该作好防火措施，防患于未然。

注塑车间的5s管理还要进一步加强，整个车间的布局需进一步完善，做好物品的名称标识，数量标识，状态标识，明确设备的5s的责任人，5s包括：整理、整顿、清洁、清扫、素养。在注塑车间推行5s管理有利于营造良好的生产环境，给大家整齐有序的印象，使我们繁忙的车间井然有序从而提高我们的生产高效率降低不良率。

节能降耗，当设备不使用时及时关闭电源，作到人走灯灭，节约能源。对办公用品和生产用水及相关耗材也要注意节约使用。

注塑部在这半年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但是也还存在一些的问题。

在下半年将进一步加强管理，推行看板管理和目视化管理，将每日的生产计划数、完工数、不良率用看板形式进行记录，从而反映生产进度和质量状况。努力学习新的技术和管理知识，不断完善和提升自己，适应公司的发展，为公司的发展尽一份绵薄之力。

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