# 最新试用期述职报告与总结的区别(五篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-07-01

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!试用期述职报告与总结的...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**试用期述职报告与总结的区别篇一**

一、以踏实的工作态度

适应办公室工作的特点，办公室作为企事业单位运转的一个重要枢纽部门，是单位内外工作沟通、协调、处理的综合部门，这就决定了办公室工作繁杂性。由于我们办公室人手少，工作量大，我和三位同事共同协作、共同努力，在遇到不懂得地方及时向她们请教学习，并优质高效的完成领导交办的各项任务。在这半月里，遇到各类活动和接待都不是很多，但我都能够积极配合做好后勤保障工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不计较干多干少，只希望把领导交办的事情办妥、办好。

二、加强学习

注重个人的素质修养和提高领导要求我们必须具有先进的观念，要用科学发展的眼光看待一切，才能适应公司未来的发展。因此，我通过网络、书籍及各类文件资料的学习，不断提高自己的业务水平。在工作中，能从单位大局出发，从单位整体利益出发，凡事都为单位着想，同事之间互帮互助，并保持融洽的工作气氛，形成了和谐、默契的工作氛围。另外，我还注重从工作及现实生活中汲取营养，认真学习文秘写作、景区建设与发展、宣传推介、档案管理等相关业务知识。同时，虚心向领导、同事请教学习，取长补短，来增强服务意识和大局意识。对办公室工作，能够提前思考，对任何工作都能做到性强、可操作性强、落实快捷等。

三、坚持做事先做人

努力做好日常工作，热心为职工游客服务为了做好日常工作，热心为全局职工及游客服务，我做了下面的努力：

1、出勤方面

每天都能提前十到二十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时打扫两位领导的办公室等。

2、公文处理过程方面，严格按照国家事业单位公文处理办法中所规定的程序办事。发文时，能严格按照拟稿、核稿、会签、签发、印制、盖章、登记、发文等程序办理;收文时，按照收文登记、拟办、批办、分送、催办、立卷、归档等程序办理，没有出现错误的公文处理事情。

3、纸张文档、电子文档的归档整理方面。在工作中，我特别注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我在电脑中建立了个人工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

4、关系处理的方面，在工作上能做到主动补位。并能与其他各科室人员加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动帮忙、热情服务。

5、制度建设方面，以“科学管理为主，人性关怀为辅”的理念。为了加强对人、财、物、法、环的管理，在新任局长上任不久，根据会议精神集中精力对各项管理制度和岗位职责等二十几项制度进行了全面修改和完善，突出制度管理，严格照章办事，为管理工作的制度化、规范化作出了一定贡献。并且，这些管理制度的完善，充分体现了对事不对人的管理思想，使局内各项工作井然有序。

四、严格要求自己

为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向老同志学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高政治业务素质。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、团结同志、从打扫卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

五、存在的不足

1、在本职的工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足，比如在作会议记录时，没有抓住重点，记录不全，导致遗漏一些重要内容。

2、对工作程序掌握不充分，对自身业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

3、缺少细心，办事不够谨慎。文秘工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况。

六、今后努力的方向

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力;在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

总之，三个月内在我们三个人的共同努力下，办公室的工作比起以前有了很大的进步，我认为自己从思想认识上、业务及理论知识上有了明显提高，这些进步是与全局新老同志们对我极大支持和帮助的结果离不开的，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也为我增添了积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。在此，我从内心深处表示衷心的感谢和致敬，也真诚地希望在今后的工作中，局领导、同事们能对我一如既往的给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请同志们给予批评和指正，在新的三个月里，我将更加努力工作，发扬成绩，改正不足。

**试用期述职报告与总结的区别篇二**

尊敬的公司领导、同事：

不知不觉中加入迅利大家庭快两个月了，感谢公司领导给予我加入迅利的机会，也感谢各部门同事在此期间的帮助与配合。

本人从事车行工作已将近6年时间，期间曾在帝豪和上海大众4s店任职，20\_年4月20日有幸加入迅利大家庭并担任客服主管岗位，通过一个多月的工作学习，对广汽丰田品牌及公司的状况有了大致的了解，对cr部的工作内容流程、工作职责，厂家要求、公司要求等也有了更深的理解，从而确定了工作方向，并在工作开展中得到了公司领导和各部门同事的支持与配合。以下为本人在此期间的工作汇报：

一、 部门内部的管理

虽然在岗cr专员客服对部门内部事务的相关工作内容要求及工作职责比较熟悉，但是对于招徕项目工作不积极，没有明确目标，对于新增工作e客服导入工作不是很了解，作为部门管理者只能加速地去熟悉部门的工作职责及各项工作流程，才能更好的去开展、指导、安排及落实各项工作，协调cr专员的工作，调整专员的工作态度。

1、对cr专员各岗位职责要求进行统一宣导和明确。

2、对cr部现有工作内容、流程进行梳理及根据实际情况作出调整和安排。

3、专人专岗负责，首问责任制，提高专员工作责任心，加强招徕项目的实施。

4、针对较为突显的招徕问题进行重点强调和话术培训，经过这段时间的努力与转变，在招徕回访方面得到很大的改善，目的性和准确性也得到了提高，但专员自身的工作积极性和热情度，仍需加强宣导和灌输。

5、针对e客服导入对专员进行工作所需的技能制定相关培训和调整。。

二、 部门日常工作

(一)客户满意度

1、顾客的满意是我们在同行竞争中生存发展的重要命脉，通过受理客户的抱怨和投诉，及有效的客户关系管理手段达到提高公司的服务质量和客户满意度的目的。

2、多方位合作，降低客户抱怨投诉。对客户投诉和抱怨进行区别，每日存在的客户抱怨或投诉通过日报表或投诉单的形式传递至业务部门，客户维系工作后续仍需进行加强和改善。

(二)日常基础工作

cr部在客户与公司之间起到桥梁的作用，记录问题，反馈问题，解决问题，提高客户满意度，从而提升客户忠诚度。

1、销售回访：对潜客、n+7客户回访的问卷进行调整;修改周报月报汇报模板;重点检核i-crop系统潜客跟进情况、系统放弃客户、已交车客户关怀维系、客户信息准确率等。

2、售后回访：对客户抱怨投诉进行分门别类，细分至各个环节因子，按周、月进行统计汇总分析。同时对成功回访率作出要求，进行三次以上周期回访。

3、基础报表数据：周结月报，信息共享。每周将当周回访结果，客户反馈、抱怨汇总分析以周报形式反馈至相关部门，便于其及时掌握客户动态及每位顾问的接待工作情况，利用早会夕会或例会时间，进行督促改善。每月对客户意见进行全面汇总分析，总结当月的服务质量，制定相关的整改措施，并于下月中重点检核整改措施的执行情况。

4、n-11客户招徕：针对首保，二保及一年内到店保有客户进行分类招徕，并对客户未回站的原因进行记录以及分析汇总，针对招徕回访情况表，分析招徕失败对象，修正招徕话术，提高招徕成功率和预约率，减少客户流失。

5、客户档案整理：经过整理调查发现前期基盘客户的分类没有明确标准，人为因素居多，而在进行客户招徕时，很多客户拒访或者因空号，停机等原因无法联系上客户的占比也相对较大，店内增加客户粘度的活动较少，客户粘度下降，流失客户数量较大。

6、e客服相关工作的推进与配合，加微情况、店内活动微信转发点检，客户分类认养调整，加大对sa工作的监督和点检工作。

7、其他工作协助：车展、市场活动等。

经过一系列的调整与重新规范后，目前工作有了一定的成效，但距离目标，仍有一定的距离，需在日后工作中继续努力。

三、 工作计划

1、加强满意度监督和提高招徕成功率，提高客户粘度，减少客户流失。

2、完善客服内部工作机制，提高工作效率及效果。

**试用期述职报告与总结的区别篇三**

总公司领导：

首先，我很感谢\_在全球金融危机严重影响的情况下，却给予了我们这些人工作的机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质和发展的舞台。我想我们所有的人更应该以感恩的心来对待这份来之不易的工作。

本人有幸担任湖南分公司财务部经理，深知自己肩负的责任重大，财务部门是企业的核心部门，它的工作贯穿了企业经营管理的各个环节。资金则相当于企业的血液，它的循环是否畅通，构成比例是否合理将直接影响到企业的生存与发展。所以，本人自入职以来也一直严格要求自己，按照国家的法律法规以及总公司的财务制度来执行，以高度的责任心和进取心对待本职工作，现就本人今年1—3月份以来的学习和工作等情况向各位经理、总经理做出如下汇报：

一、主要工作业绩

1、根据总公司财务部发放的《财务管理》与《财务规范事项》，归纳和总结了货币资金收支业务审批程序的相关规定，制定了《财务审批与支付程序》，进一步规范和完善了分公司内部的审批制度与报销流程，使分公司的收支业务严格的、有序按照事前与事后五级审批制度来执行;

2、制定了公司非财务人员和公司新进员工基本财务知识的培训内容，包括：费用的预算、资金的申请、费用的审批、审核与报销、资金的支付和方式以及外购物品出入库等要求与程序;

3、将内部控制与内部审计相结合，每月开始了自查、自检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展，进一步完善分公司的财务管理与监督体系;

4、盘点和清查了湖南分公司自重新组建以来所购置的所有固定资产和物品，并将固定资产的使用责任落实到了部门和使用人;

二、今后需要加以改进的方面

1、通过总公司检查小组指出我们现存的一些问题后，意视到在我们的工作中还存在着严重的管理漏洞，需要去完善和落实，“开源节源”不是建立在一句口号上的，是要我们把它落实到、具体到日常的管理工作中去，所以我们财务部门将会配合和监督各个部门一起来落实和完善这个工作，以资金管理和成本费用控制为重点，严格贯彻执行预算制，将费用预算与考核制度相结合，控制点滴的成本与费用，合理、高效的运用和调配每一分钱财，节约和保障公司经营所需的资金;

2、不断加强财务部会计、出纳的专业知识和职业道德的培训和学习，及时了解和掌握国家颁布的相关法律、法规以及新税法政策出台的真正意义，提高财务管理人员的综合素质。

述职人：

20\_年\_月\_日

**试用期述职报告与总结的区别篇四**

时间过得很快，转眼间，一个学年见习期的教育教学工作已经即将结束了，本学期我担任\_两班语文教学。由于是刚毕业，教学经验尚浅，因此，我对教学工作不敢怠慢，认真学习，深入研究教法，虚心向前辈学习。经过一个学年的努力，获取了很多宝贵的教学经验，也取得了较好的成绩。现将试用期具体工作总结如下：

1、用全新的教育教学理念，改革课堂教学

从参加新教师培训到具体的教学实践以来，我反复学习有关的教育教学理论，深刻领会新课标精神，认真反思自身教学实际，研究学生，探究教法，逐步树立起以学生的终身发展为目的的教学思想，树立起以教师为主导学生为主体的新的教学理念，在教学实践中积极探索焕发语文课堂活力，有助于学生能力提高与发展的语文课堂教学的新思路、新模式启发思维，训练方法为主的自读课文阅读方法、以感知――探究――反思――延伸为主线的重点篇目学习法、以合作――探究――创造――创新为核心的语文活动课等，激发了学生学习语文的积极性，收到了较好的教学效果。

2、细研教材、潜心备课

教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性。曾有一位前辈对我说：“备课备不好，倒不如不上课，否则就是白费心机。”我明白到备课的重要性，因此，每天我都花费大量的时间在备课之上，认认真真钻研教材和教法，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。

在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，坚持课后写教学反思，并不断归纳总结经验教训。同时注重课堂教学效果，针对学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。由于准备充分，教学效果明显，学生易于接受。

3、用生动灵活的教学方式，焕发课堂活力

应试教学课堂围绕知识目标而展开，储存继承前人积累下来的经验和体验，但忽视了学生创新的动机、兴趣、情感、意志，如何激活所需的先前经验，萌动求智欲望呢?新课标要求我们建立以自主、合作、探究为主的教学模式，激活学生好奇心，探究欲，培养学生主动思考、质疑、求索以及善于捕捉新信息的能力，并把这种能力的培养定为课堂教学的终极目的。

为此，我们仔细研究教育心理，准确把握初一学生的心理特征和思维特点，积极探索有利于激发兴趣、激活思维、激励探讨的课堂教学方法。例如在处理每单元的重点篇目时，我始终采用整体感知――合作探究――反思质疑――拓展延伸的教学模式，根据不同内容精心设计问题，组织课堂教学。

这样教学，课堂上感受到的是一种亲切、和谐、活跃的气氛。教师已成为学生的亲密朋友，教室也转变成为学生的学堂，学生再也不是僵化呆板、默默无闻的模范听众。他们的个性得到充分的展现与培养：或质疑问难，或浮想联翩，或组间交流，或挑战。师生互动，生生互动，组际互动，环境互动，在有限的时间内，每一位学生都得到了较为充分的锻炼和表现的机会。

教室中再没有阴暗冰冷的“死角”，课堂上充满着流动的阳光，平等、和谐与交流共存，发现、挑战与沉思同在。活跃的思维，频动的闪光点，让学生成为课堂上真正的主人。教师的授课既源于教材，又不唯教材。师生的情感与个性融在其中，现实的生活进入课堂，学生在互动中求知，在活动中探索，既轻松地掌握了知识，又潜移默化地培养了能力。学生的整体素质有了质的提高，语文课堂真正焕发出它应有的活力。

4、用先进的教学手段，提高学习效率

现代科学技术日新月异的飞速发展，要求具有新鲜活力的语文课堂不仅要有教学模式的转变，学生思维的开启，更要有引导学生学会学习，掌握丰富的语文知识并获取叩开知识大门金钥匙的课堂教学效果。这是新课标对语文课程的基本要求，也是语文学科工具性与人文性特点的集中体现。

应试教学课堂总是教师比比划划，总是在如何把知识线条明晰化上动心思，在学习中学生不能亲自体验到获得知识的过程与乐趣，其接受知识的过程间接而单一。新课程要求课堂要以更新教学手段为重点，借助各种媒体和教学资源让学生自主体验、感受，使得师生在探索中经验共享。

信息时代多样的媒体和无所不在的网络正好为我们扩展课堂教学的领域，拓宽摄取知识的渠道，实现提高学生信息素养，开发学生的探究能力、学习能力、合作能力、创造能力提供了一个可操作的平台。

**试用期述职报告与总结的区别篇五**

迎接20\_年，仍然是机遇和挑战并存，我们有必要回顾一年来的工作，及时对经验教训进行总结，以开创全新的工作局面，为完成明年更大的工作目标做好充分准备。下方我向大家做个人述职报告。

我个人的工作成绩是与我们营业部的发展分不开的。20\_年，我的工作岗位是会计结算柜，主要负责企业单位的开户、销户、出售重要空白凭证、挂失、查询、冻结等业务。20\_年的工作主要有以下几个方面：

一、认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规，执行行领导下达的各项工作任务，及时完成工作指标，建立一流的窗口一线员工队伍。

二、时刻不忘学习，提高自身素质。营业部内每星期四都会组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。在平时办理业务中若遇到类似学习过的业务问题，处理起带来了很大的方便、也提高了办业务的效力。扩展领域，不断学习新的业务知识，在此我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自我在尽短的时间内熟悉工作环境和资料。工作之余，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

三、尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守银行的各项规章制度，严格约束自我。在自我平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。

四、以客户满意，业务发展为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。一年来，我时刻以大局为重，深知自我职责的重大，不敢有丝毫的松懈。因为我们的一言一行，能代表农行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，用心为客户着想，极大的方便了客户。同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。

20\_年，构想未来。也是我们银行宁波深化改革的一年，机遇和挑战并存。我们要在巩固20\_年工作成绩的基础上，开拓进取，创新求实，做出新的努力，严格要求自我，及时完成领导交办的各项工作任务。在新的一年里，我力争做到以下几点：

今后我将努力做到以下几点，期望领导和同事们对我进行监督指导：

1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自我的理论水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我。

3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自我成为一名优秀的银行从业人员。

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