

2023年试用期工作总结及心得(优质8篇)

我相信写个人总结可以帮助我更好地认识自己，找到自己的不足之处并加以改进。为了方便大家撰写卫生工作总结，小编整理了一些模板和写作技巧，欢迎大家参考。

试用期工作总结及心得篇一

公司正处于企业转型时期，这是一个非常关键的时期。在此期间，我们应该专注于管理。企业管理的好坏将决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念转变，加大培训力度，特别是管理干部要转变旧观念，从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外部培训，可以开阔视野，学习管理理论。

其次，公司要完善管理制度，明确岗位权限，建立激励机制，完善考核办法。好系统

第三，要陆续做好

人才的培养工作。成立一一年了，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。

试用期工作总结及心得篇二

目前已全面负责制造部的各项事务，规范了日常生产汇报制度、不良品维修记录、设备工具点检记录、老化温度记录等基本工作要求和汇报制度。制定生产计划并按计划实施，按进度组织生产任务，提高计划完成率。这个计划的完成率比以前高得多。生产过程控制。并由组长审核生产缺陷的原因和生产控制方法，规范生产过程的基本要求，从而提高作业效率和产品一次合格率。原一次合格率和筛网一次合格率均有所提高，各组生产效率基本得到有效提高。

缺陷产品的维护分析和改进措施的跟踪。与工程部一起分析缺陷产品，分析缺陷原因，回顾改进方法并跟踪改进结果。装运保证。接到业务订单后，根据出货日期的要求，合理安排各项生产任务，追缴所欠物料。及时向企业反映生产进度，合理分配交货时间，提高交货率。交货率提高了很多。由于工程部人力不足，需要协助工程部完成相关工作。比如异常生产的处理，设备的维护和架设，说明书的制定等。在管理方面，进一步培养团队领导的管理方法和能力。共同提高制造部门的管理。

试用期工作总结及心得篇三

工作中还存在很多不足，工作不够细致。生产车间管理不规范。生产率和一次合格率仍有很大的提高空间。生产成本控制不到位。对员工和团队领导的培训不够。部分工作没有落实到位。当然其他方面还有很多不足，我会尽力改正。在今后的工作中，成本控制是我们自己工作的重点。我会按计划努力。

以后会认真做好本职工作，积极自觉利用假期参加公司的加班。严格遵守公司规章制度，认真履行职责。

试用期工作总结及心得篇四

明年会是更忙碌的一年□xx工程从开工到封顶施工阶段□xx工程开工，接下来的工作中我将紧密围绕在公司的总体计划纲领下，切实可行的完成自己的工作，更加努力，更求进步，使自己的工作能力有更大的提高，做一名合格的万力员工，争取为公司创造更大的效益，在明年更好地完成工作。

试用期工作总结及心得篇五

我在运输公司主要分管计算机管理□iso9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，20××年肆虐于网络的“××××”“×××”“××”等网络病毒，在我的预防和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，××年我还多次组织管理人员进行计算机和iso9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，

对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导；针对iso9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。20××年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“最佳宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

试用期工作总结及心得篇六

1、主要工作职责：

2、认真按时做好采购部相关单据，及时提交给财务部和物流部。任职期间，本人严格履行本岗位职责，廉洁自律，做好采购部全体工作人员的表率。积极做好预算和工作总结和工作计划，提高工作效率、缩短采购周期，提高经济效益。

3、积极开拓新供应商。由于现在五金件厂商大多是贸易商，本着为公司节约成本的理念，去生产厂商的现场进行调查，评估等，希望找到可以与我司共同发展的合作伙伴。

试用期工作总结及心得篇七

试用期员工工作情况要怎样写一份总结呢?以下是文书帮小编为大家推荐下面这编试用期员工工作情况总结阅读参考。

我于xx年xx月底进入公司，主要负责批发客户，三个月都完成了销售任务。在这三个月里感谢办事处领导和同事的帮助，能够让我顺利的熟悉工作岗位，圆满完成销售任务。

1、遵守岗位职责，认真履行本职工作。

我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与协调的作用。月初我的首要工作就是安排经销商排货打款；然后是按路线拜访客户，运用分销政策和赠品加强分销；及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

每月做好销售和开拓计划，抓住工作重点有目的有步骤的实施。班前班后做好工作准备和回顾，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

3、正确对待客户需求并妥善解决。

了解客户的需求，主动提出在拜访发现隐藏的问题。关注产品的陈列位置和价位(同竞争对手做比较)，有预见性地提出提高销量的建议。

4、认真学习拜访八步骤，灵活运用到工作中。

客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜访八步骤就是百事公司的精髓。从工作准备到拜访结束都是最理想的，我在工作中感到拜访八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。

学习了公司的拜访八步骤后我才发现到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

5、在今后的的工作中我要作好以下两方面的内容：

在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题。对签有协议的客户严格按照条款执行，不足之处立即调整，杜绝其侥幸心理。

培养自己的竞争意识。在拜访客户时关注产品的陈列包括冷冻数pop等(包括同类竞争品牌)，要力争最好的位置。

加强自己的语言表达能力。在和客户沟通时准备好陈述的内容，力求条理清晰，言语简洁，通俗易懂。

在以后的工作中希望继续得到大家的支持和帮助，做好个人工作计划，为 we 能把工作做的更好加油！

试用期工作总结及心得篇八

5月20日，李明星交给我和清洁组阿叔们清沙滩和溶洞的任务，使我从大事不注意，提格到小事要仔细。期间，得到了同事杜延君的多方帮助。

5月29到31日，我们同一批的新员工一同参与我们“温泉公司内部的培训”，我以理论不及格宣告准备补考。

6月1日，我从2部调到园林，当时当班的领班是李捷。他交给我先向邓洁(女)学习，别看是个女娃娃，做事还真比我有干劲。佩服、佩服，一定要改善自我。

6月?日，温泉公司的员工会议让我思索良深，我更加坚定了对温泉公司的信心和不断充实自我以求有朝一日完成领导交给“送信”任务的勇气。

6月里，我开始慢慢的熟悉园林的环境、服务意识和工作流程。其间，各位同事都无私指导让我进步很快。受公司安排，有幸参加温泉文化和服务意识的培训，丰富了旅游服务产品的相关知识，对后续的工作有足够的帮助。