

2023年试用期转正工作总结(汇总5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

试用期转正工作总结篇一

201_年_月_日，是我加入__公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入__公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢_董事长、__总经理、__副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入__的第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我__公司有了更深刻和完整的认识。__公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业

知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。_总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作中与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在_总的帮助下，与化三院负责__(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的__(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有__(产品)系统，我们将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目__(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向__技术总经理，__技术部部长，__电气工程师学习苯加氢__(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合__总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt、产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和__ (产品) 系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善

于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对__ (产品)系统技术细节的了解没有熟练掌握。在山焦苯加氢__项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：山焦加氢__ (产品)系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施：：通过山焦的投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

试用期转正工作总结篇二

在半年的试用期，我参与保前调查、撰写调查报告、办理反担保手续、统计担保业务、整理客户资料以及完成公司交付的其它工作。

1、直接参与客户保前调查，出具调查报告85份，涉及的行业包括粮油、农产品收购加工、汽车贸易和零部件生产销售、房地产开发和营销策划、建筑和市政工程、家电连锁、羽绒和服装加工、塑料化工、建材、木材、日化零售批发、新型环保材料和电动车等行业。

将需要考察的细节部分逐一展开；在日常的工作中注意收集信息，进行总结归类，提炼出不同行业的客户保前调查的基本要点（目前不全面，且粗糙需完善），并将其与在保客户的经营情况、财务情况相关指标作比较分析，为判断企业整体的运营情况作参考。

在撰写调查报告时领导也对我充分的尊重和信任，让我将自我见解运用到工作中，然后再商榷和完善，这种方法对我的激励很大，我能够在公司提出的“保前调查五步走”指导下，结合自己所学企业管理知识，将报告质量不断提高，能够在保审会上让大家清晰、客观、真实的了解客户相关情况。

2、办理反担保业务手续工作，这虽然不是我的主要工作，但是在业务较忙或者自己有时间时，有意识的让自己锻炼这项技能，从开始的还后再贷较简单手续，到现在的可以办理抵押反担保登记手续，此项工作一方面能够在业务较忙时减轻同事的负担，提高部门工作效率，另一方面为以后实行客户经理制，全流程为客户服务打下基础。

3、协助同事进行担保业务台账、在保明细录入、资料整理、归档和报批工作。

4、协助同事进行月、季业务指标的统计工作，为公司经营及时提供相关数据，供参考、分析。

5、参与公司对外接待、内部会议、完成领导或同事交付的事宜，这让我能更加了解公司全局，同时也在工作中不断学习、寻求解决新问题的方法，以实际行动践行团队合作理念。

试用期转正工作总结篇三

三个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽充满信心——我坚信自己不

是锈铁！

通过这些天的学习和工作，让我受益匪浅。首先，让我获得了理论与实践进行结合的机会，使我明白没具体的实践经验，一切理论都是空谈，在工作的过程中我对自己的会计理论有了新的认识。更为重要的是：对于人与人之间的沟通、合作、协调有了新的体会，要想做好工作，首先要学会怎么样去做人。

在跨入上海江河幕墙系统工程有限公司财务部的那一刹那，那种工作气氛让我怀有对正式投入工作的极大渴望，终于在领导的安排下，我接下了几个刚刚开始施工的项目。对于一个一直处在实习中的人来说，这无非是一种赏赐、是一种运气、是一种幸福、也是展示自己的平台。既然领导给我提供了这样好的平台，我也努力把握了这次机会，开始正式全面地接触项目上的种种财务工作。在陈君老师精心的辅导下，在我的脑海里对项目会计的工作有了整体的认识，了解了项目会计核算工作的程序，不仅学会了如何处理各种单据，而且对与会计工作的控制和管理有了一定的认识。会计工作并不是简单的核算和事后控制，更重要的是管理与控制工作，对于项目会计而言，要学会如何发现成本控制的漏洞，然后找出预防方法。

试用期转正工作总结篇四

我叫_□20_年_月_日来到_，成为一名导购。到_这个大家庭中半年多了，在这半年的时间里，让我学会了很多服装销售的专业知识。

首先，作为一名合格的导购，除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。向顾客进行推荐需要注意以下几个方面：

- 1、向顾客推荐服装时要有信心，让顾客对服装有信任感。

- 2、对顾客提示的服装进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、每类服装有不同的特征，如设计特点、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 4、向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 5、对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，作为一名合格的导购员还应该具备以下能力：

- 1、明确的目标。成功的导购首先要有明确的目标。导购需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买服装。需要在应该细致接待的目标群体，接近时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑上下功夫，让其快速做出购买决定。
- 2、开发顾客能力强。只有找到合适的顾客，服装导购才能获得销售的成功。
- 3、强烈的自信。只有充满强烈的自信，导购才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，导购接待顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装导购的人际交往能力特别强，导购只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，顾客才会产生与其交流的欲望。
- 4、找出顾客需求。优秀的服装导购能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得更多的销售业绩。

5、解说技巧。在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供顾客想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

6、擅长处理反对意见。善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。要抓住顾客，导购人员就需要善于处理顾客的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地购买服装。

半年的实习过程，无论是对我的现在还是将来都是很有益的，在_，不仅让我学到了很多服装专业知识，还让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，也学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，学会了勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！

随着时间的推移，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会作好工作，成为优秀中的一份子，不辜负领导对我的期望。

这半年以来，我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，有更加迫切的希望成为一名正式导购人员，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

试用期转正工作总结篇五

时间很快，已在xx麻醉科三个月，期间自己努力了，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会，现在的工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。

xx医院始终坚持“博瀚东海，爱心奉献”的宗旨和“一切以病人为中心”的理念，努力建设一家技术精品化、服务个性化、工作程序化、环境温馨化、医院品牌化的现代化医院，能在这样的一家医院学习进步，我感到很荣幸。实习期间我就特别喜欢手术室的那种氛围，如今能够在麻醉科学习工作我很兴奋，激动。因为我是临床专业的，所以刚进麻醉科室对于麻醉专业知识恶补了一阵子，如今也养成了每晚花上一两小时补补理论知识。

科室里每个前辈老师都能够谆谆教导我们，手把手的教会我们他们自己对于麻醉领域的独特见解与体会，经验毕竟是有有些书本上所欠缺的，这让我们倍感弥足珍惜。在这里我真的很感激蒋优君老师，她不仅能当面指正我们的缺点与不足，而且对于麻醉专业知识她能够不厌其烦的给我们讲解，让我们懂得很多，学会很多，而且也避免了许多。徐元红、余云兰、户长龙还有张义几位老师，对于生活的态度，以及对于工作的那份责任，我在他们身上也学到了很多。实习医生试用期工作总结由提供！

王新主任的一句话令我记忆深刻“麻醉这一行业要么不出事，一出就是大事，所以做事要慎而重之”，这句话让我时刻谨记，我想这能让我在今后从事这已行业的'路走的更远更长。遇到解决不了的我们会及时上报领导前辈，不逞强逞能，这不仅是对(转载自范文站，请保留此标记。)自己负责也是对病人，同事负责。我觉得做人起码要有一份责任心，更何况是在从

事医务这一行业。麻醉医生又被称作手术室里的内科医生，不但要熟练各种麻醉操作技术，确保病人手术无痛、手术顺利进行，而且还要利用先进的仪器随时监测病人的生命功能，如发现由于手术、麻醉或病人的原有疾病产生威胁病人生命的问题，就采取各种治疗措施，维持病人生命功能的稳定，保证病人的安全。所以在这个岗位我们马虎不得，胆大心细，这才是干麻醉的必要前提，眼勤手快这恰是我们做事的基本准绳。短短的三个月我们不可能变得老练，不可能独当一面。

在科室里呆了三个月，深深的认识自己的缺点以及不足之处，理论知识不够扎实，实践操作不够完善，从医是一辈子的事情，活到老学到老，是我们所要面对以及付诸行动的，只有理论与实践相结合才能造就一名合格的医务工作者，我们要学的还很多，要走的路也还很长。

工作上我能够认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，能够很好的完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦。

在xx医院上班的日子里，我渐渐喜欢上了这个地方，喜欢上了麻醉这份工作，想在这里慢慢成长成材，成为一名合格的正式xx医院里的职工，三个月的学习与工作，让我成长了很多，今后我会继续努力，一如既往地保持着优良的作风，不断地完善自己，为了自己的明天□xx的明天作出一番成绩□