

# 2023年试用期周工作总结问题与建议 试用期工作内容总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 试用期周工作总结问题与建议篇一

4、集中抓了客服队伍建设，在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的经济指标；物业服务费、车位费和多种经营等收费项目有条不紊的继续工作中。

今后的工作中我还要不断学习、不断完善自我的业务水平、知识技能和管理水平；遵守良好的职业道德，保障各项工作落到实处，使经济效益取得好的收益；在工作中，无论对待业主或同事都要做到细心、耐心和真诚，争取业主满意和同事满意。最后，我将不懈的'努力和拼搏，努力实现自己的人生价值。更好的服务于公司、服务于业主、服务于员工。

2. 在拓展部，认真执行上面安排的任务，做业务，才知道业务员是只有上班时间，没有下班时间的，下班时间6点，事实上，经常要弄到7.8点才真正下班，因为跟客户约好的。

3. 刚进公司的时候，我头发是黄色的，长长的，衣服穿得比较随便，t恤牛仔裤运动鞋的，好点的时候就穿有领的衬衫。不过因为业务需求，我把头发剪短了，染黑了，衣服穿比较正式的衬衫，休闲西裤，皮鞋，把衣服促到裤子里面去，打扮比较成熟，也显得专业点了，跨个公文包。4. 没有那一份工作是没有压力的，是没有困难的，但真正遇到困难的时候，

我并没有退缩，也没有放弃，因为我知道，如果那么容易就放弃一件事，那我将来铁定完成不了一件事。

工作能力：

1. 进公司之后，公司进行了比较系统的培训，包括一些理论知识，和销售技巧，业务能力，还特别不定时请了些专家来讲课，对我们的各方面能力都提升了不少。一开始，对于做业务还是比较肤浅，只看到表面的一些知识，只是把自己的产品介绍出去，客户决定买不买。现在知道，那只是销售，而我要做的是推销，把自己的产品介绍给客户的同时，还要用精准的语言与肯定的说服力令客户买。
2. 在拓展部的时候，基本上都是上面布置下任务，然后我们执行，有时候上面给的一些要求和任务对比起来可能有点苛刻，或者说是觉得自身比较难完成，不过我没有因此而怪谁，不怪上面，不怪自己，因为我知道任何人说的每一句话，做的任何一件事，都是有他的道理的，我选择了诚然接受。
3. 在与客户沟通方面，一开始的确有些欠缺，可能是因为不够自信，觉得自己不够专业，有种客户一直压在我上面的感觉。不过做业务久了，见客户多了，就大大改善了，面对客户，自然而冷静，语气平稳，思考清晰，敏捷地联想出客户提出的问题如何回答，感觉专业了许多。
4. 在与同事的团队合作这块，把握得比较好，有时候有些项目疑问比较多，都会聚集一起开小会讨论下，直至得到最好的决策。在拓展部的时候，做一些活动，我们的合作也是有条有理的，各个负责的各个都把握好，我明确我的工作，完成我的工作，并在必要时配合同事完成工作。
5. 从拓展部调到市场一部负责房地产，刚开始对其一窍不通，经过一个多星期的培训和实践学习，我对房地产有了一定了解，对于下单跟单等一些虽说简单但步步关键的细节，都能

上手了；无论是在拓展部谈商家还是在一部谈广告，跟客户的谈判方面就讲究说话的技巧和专业知识的饱满，这方面虽说不能做到马上签单，但我的谈吐和礼节还是给客户留下了比较深刻的印象。

遵章守纪：

1. 我做到不迟到，每天晚上不早退，在拓展部工作的时候有时候约了客户，经常要工作到7.8点才可以说是下班，第一个月就拿了全勤奖。

2. 我能做到遵守公司的规章制度，公司下的命令只会执行，不会质疑，因为我知道这些制度的形成也不是随随便便的，一个公司做的好，管理很关键，所以员工能做到遵守制度，按公司安排的各项流程执行，那公司才会发展得顺利。

3. 公司的合同，文件，发票，资料等等，我都不会随便带在身上，为了避免在外丢失或泄漏。对公司内部的一些项目，前景，发展的计划，或者说面临的危机等等，都能做到守口如瓶，对于客户，外界同行聊起公司时，都是比较模糊和大概地述说，即便是公司新进的员工，也是如此，因为我知道泄漏了公司一些信息，后果很严重。

工作内容：

1. 进公司以后，我被任职到赢家会，负责业务，主要工作是开拓商家入会，在赢家会的时候，基本上每天都要出去外面跑，有时候没目的性的扫街，对于认为合适的商家进行洽谈合作事项，在一个多月的工作中，我从一开始开拓的小商家，如寿司店西餐厅之类的，到大酒楼大饭店，一开始没有分布区域，城区的比较少签单，可能是一开始自己的业务能力没那么熟练吧，毕竟算是第一次做业务的。后来发展到镇区，主要对象是镇区比较有代表性，规模比较大的商家，后来我分别在厚街和长安，完成了镇区开拓的任务，我觉得这个公

司的工作模式很好，因为如果你做错了，不会怪你，也不会给你继续施压，而是拿出你的问题，大家开会讨论商量决策，直至问题的解决。

2. 9月1日，由于上面说一部九月和十月的工作比较多，然而人数不够，便调我过来了，我也是无条件服从公司的安排，一部的工作就是对老房地产客户进行维护跟进，还有的就对部分新开楼盘进行了解跟踪谈判后达成合作。客户下单，签合同，跟单，催单，催款等流程是要很熟练的，然后就是经常参加一些楼盘的看楼团或者活动，切身于客户了解客户需求，进行规划统测，再对房地产商谈判的时候才能根据真实的客户需求做筹码来谈。

工作结果：

1. 在拓展部的时候开拓了规模比较大的商家一共有8个，基本上是镇区的，在转接工作的时候，还有几个是正在跟进的，后期交接后，同事也把客户签回来了。

2. 转到市场一部房地产差不多快一个月了，这一个月里，上面给我分配的客户就是国土局，对客户下单进行跟踪，拟表，处理文档，与行政部合作完成整个签单流程，然后送播证等资料。附加的就是去电视台拿播证，送发票和去报社拿报纸。还有去一些地产商送资料，顺便拜访认识，有必要的时候还要参加应酬客户，吃饭，唱歌，喝酒等。一开始，由于我对这块还不是很了解，包括踩盘与了解主要信息，所以都是跟同事一起去，看过了，听过了，也就知道了，收集回来的信息经过整理，经常联系上楼盘的销售员了解其内部情况，再像负责广告的人员进行谈判时，也有了一定的筹码。参加一些看楼团，置身了解大众客户对楼盘的需求是什么，还有楼盘的一些主要信息，如楼盘总数，销售率，推广需求等。

工作感想：

在拓展部的工作对我来说是充实，因为每天都有一个很明确的目标，今天要完成多少工作量，要签多少家商家，然后出去跑，锻炼的是口才和应变能力。而在一部做房地产，对于开发客户上就没多大的目标，因为基本上都开发完了，最多就是有新楼盘再进行洽谈，所以就是做一些维护，跟单和帮客户做计划，锻炼也有口才，不过不太频繁，最主要的还是能学到许多房地产方面的知识，和广告方面的。

其实来到卓思我并不后悔，只是有时候会对自己的生活感到有些纠结，因为说真的，公司的待遇并不怎样，一个月1200，有时候有奖金，不过我一个月的开销至少也要1500，租房吃穿，经常为生活质量担忧。不过我有很坚定的意识坚持下去，因为我不是来拿工资的，不是为了赚钱而工作的，如果是我可以选择去进厂，我可以去做服务业，至少也是包吃住，每个月都有钱剩。但，我是来学东西的，我是来充实自己的，我是来提升自己的各方面素质能力的，而卓思，就可以，卓思的平台很好，东莞电视台，东莞日报，都是很硬的后台，依附着这些平台还有卓思的10年奋斗历史，我相信，我在这里学到的，远远比赚钱来得更实在。我是刚从学校毕业出来的，比起我那些同学，他们每个月都能省点钱，虽说行行出状元，但我对传媒广告还是很有信心的，而且自己也喜欢这行，更重要的是，有一个好的领导者。我不习惯安逸的生活，做业务，每天都能做到明天能做到的事情，才是生活。

## 试用期周工作总结问题与建议篇二

短暂的试用期里无论在工作还是生活中都已经适应了，为此做一份总结这试用期的收获感想，一起来。

我于20xx年xx月xx日来xx市市政设施管理处下属部门养护中心工作，在领导的关心和指导下，两个月来，本人思想上追求上进，工作兢兢业业，吃苦耐劳，自觉遵守单位的各项规章制度。为接受单位考核，总结自身思想、工作方面的得与失，更好的促使自己进步，现将两个月试用期内的思想、工

作情况总结如下：

刚步入新的工作岗位，任务重，难度大，困难多，在部门领导的耐心指导下，虚心求教。

一是不断提高自己的政治理论水平和党性修养，提高自己的洞察力、判断力。

二是坚持“三注重”，即：注重培养自己的工作能力，注重和同事沟通交流，注重虚心向他人学习。

三是结合本职工作，认真学习市政管理知识、业务技能、政策法规，努力接受新思想、新观念、新环境。

办公室人员不仅要舞“笔杆子”，还要会耍“嘴皮子”，我认为工作之初，做比说更重要，因此，便在“寡言”中干好领导安排的各项工作。

一是修改完善养护中心岗位说明书。自我来到管理处，在处长、主任的指导下，反复修改更正□□□□市市政设施养护中心主要职能内设机构和人员编制方案□□□□市市政设施养护中心岗位说明书□□次，在修改中我逐渐了解到养护中心设置情况。

二是坚持每周、月报送维护工作进展和计划报表。坚持每周五给处长报送维护工作进展和计划报表，不断完善、详细报表内容，截止现在共报表x次，每月向办公室报送月工作进展和计划报表共x次。

三是积极协助主任做好业务上报材料的整理、打印、报送工作。

五是做好处上下发的文件分类归档，保管好重要文件资料。

六是保管好物资财产□□月初，根据处上要求，对养护中心物

资财产进行清查，登记造册，妥善保管好门钥匙。

七是做好养护中心各种会议的通知、会务、记录工作；

八是管好养护中心职工考勤，每月按时如实上报；

九是按照“一张笑脸相迎，一把椅子相让，一杯热茶相送”的标准，做好来访人员的接待；

十是工作两边兼顾，做好养护中心办公室工作和背街小巷综合改造工程项目组内勤工作。

认真总结、反思两个月来的思想、工作表现，虽然忙忙碌碌、加班加点，不敢有丝毫的懈怠，但成绩却不是很明显，归结起来，我认为自身还存在以下问题：一是业务知识还欠缺，需加强业务知识学习；二是工作上没有完全放开，还显拘束；三是工作兼顾力度还不够，常有顾此失彼的情形。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。只有不断的探索改进，工作才能干好。我有信心干好这份工作，这份信心源自领导的关心，同事的支持，自身的努力。

### **试用期周工作总结问题与建议篇三**

我于20\_\_年\_\_月\_\_日来到\_\_有限公司，开始我的实习工作生活，于七月份开始试用期。时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在试用期的这段短暂的日子里，使我收获良多，也是我对公司的了解和认识更加全面和透彻，看到我们公司不断成长，规模不断扩大，公司制度不断完善，令我对于公司未来的发展产生无限期待。从中我经历了许多事情，让我感受到了嵩屿码头所蕴含的巨大魅力，对于刚刚毕业的我，产生了深深

的吸引，吸引我将自己与嵩屿紧紧的融合在一起，用码头的丰富填补我的不足，用我的热情为嵩屿码头的成长稍尽微薄之力。

这一个月来，我全身心投入工作。工作认真、踏实且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，自己不断的产生更多的求知欲望，努力学习码头的业务流程。我知道作为一名技术员，对于知识要求比较高，比较全，所以学习对于我是甚为重要！

在公司里，我不断的学习和扩充it知识，做好本职工作，不懂就问，努力提高自己的综合能力，下班后，不断的查资料，学习网络知识，从而进一步提高自己的电脑技术。因此，我现在已经能熟练维护公司的系统，包括有线终端和无线终端，能够处理电脑软硬件所引起的相关故障，基本上拥有了一名系统维护员最基本的才能。今后，我将会去更深入学习码头特有的系统，尤其海勃系统，并向其他同事学习处理相关异常，进一步提高自己的码头技能。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。自己知道英语方面存在很大的欠缺，在中外合资大型企业里将会给我带来很大障碍，所以今后我也会在业余时间想办法学习！

这是我的第一份工作，这一个月来我学到了很多，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，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，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！

此致

敬礼！

申请人：\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 试用期周工作总结问题与建议篇四

尊敬的领导：

三个月的试用期一眨眼就到了最后的时刻，我非常庆幸来到了xxx公司，对于我这种毕业没不久的学生来说，xxx公司真的是一个很好的发展平台，在这里我掌握了很多的东西，比起三个月前的我，我感觉我自己不管是思想上还是行为上都更加成熟了。

在这三个月里，最大的进步还是工作上的事情了，这三个月我也开始适应了这份工作，原本的我每天至少加班到九点才能完成任务走人，但现在我能够做到六点钟就下班了，这对我来说可是一个极大的进步。除了我的工作效率有了一定的提升外，我的工作质量也有一定的保证，在同期进来的人中，我的工作综合起来是做的最好的那个，多次得到了领导的表扬。

思想上也有了很大的转变，原先我是不擅长与人沟通，也不打算跟别人有很深的交流，但工作的时候我意识到了，有些

事情只靠一个人是解决不了的，尤其是我的这些新员工，很多方面都需要那些老员工的指点，建立起一个有好的人际关系是非常有必要的。意识到这点后，我尽量多与公司的同事们交流，也正是通过与他们的交流，我才知道自己有很多不足的地方，我的工作在很多方面多走了弯路，因此我的效率才很低，通过同事们的指点，改进了我的工作方法，提升了我的工作效率。

有进步自然也有着不足的地方，虽然我得到了领导的表扬，但我并没有因此盲目自大，通过观察公司的老员工，看清自己与人家的差距。有很多地方我确实是比不上那些老员工，可能是我的心还没有完全放在工作上，每次下班时间一到，完成了工作任务后的我恨不得多长两条腿飞奔离开。但那些老员工就不会这样，就算是完成了任务，到了下班时间他们也不会立刻就走，有的给自己加了些工作，有的在检查自己有没有出错的地方，这样的工作态度是非常值得我去学习的。

我还有很多需要改进的地方，譬如上班偶尔会因为没把握好时间而迟到，譬如工作上不细心，有时候总有些我注意不到的错误，当然还是因为我有些粗心大意，这些都需要我自己一一改正。但总是来说，这三个月我对自己工作上的表现还算是满意，心里上也没有有什么感到不适的地方，在以后的工作中，希望这样的心态可以继续坚持下去。

特此申请

请予批准！

申请人：

时间：

## 试用期周工作总结问题与建议篇五

今年以来，我局在县委、政府以及上级审计机关的正确领导下，高举中国特色社会主义伟大旗帜，坚持以邓小平理论和xxxx重要思想为指针，以科学发展观为统领，认真贯彻十九大精神，紧紧围绕县委、县政府中心工作，积极开展审计服务和审计监督。按照全国、全省、全市审计工作会议精神，加强人、法、技建设，业务求精、执法求严、工作求实、方法求新、质量求高，坚持依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实的二十字审计方针，认真履行审计监督职能。进一步加大了对重点领域、重点资金、重大违法违规问题和经济案件的查处力度，为构建小康社会、和谐社会作出了巨大的努力。现将一年来的工作情况如下：

今年以来，审计局始终把党建工作列入局党组重要议事日程，认真研究，精心安排，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和共产党员先锋模范作用，狠抓党建工作各项任务的落实。

### (一) 抓好党员、干部学习教育。

为了深入贯彻十九大精神，抓好党的思想建设和党员、干部学习教育，我支部年初特别制定了政治理论学习计划，并明确专人抓此项工作的落实，主要是认真学习党的十九大精神以及各类关于党的建设的资料；抓好党员干部思想教育，组织全体党员到九渡赤水纪念馆，进行革命传统教育。通过学习教育，使党员干部思想稳定，始终保持着良好的精神状态，为开展审计工作提供思想保证。

(二) 抓支部建设，审计局党支部严格按照上级党委的要求，及时传达中央和上级党组织的指示、决定、文件和会议精神，引导和发动党员积极主动地去实践，以党员的模范行为来体现党的先进性，不断增强党性修养。

### (三) 开展好党的基层组织建设年活动。

及时召开动员部署会议，充分认识开展党的基层组织建设年活动的重大现实意义。我局采取集中学习、自学、交流发言等方式，加强对十九大报告、《党章》、科学发展观、中央九个长效机制和省委1+9等文件和会议精神的学习。扎实开展主题实践活动，充分发挥党组织的桥梁和纽带作用。

我局将教育活动融入各项实践活动中，参加抗雪凝活动、抗震救灾活动等。以开展党的基层组织建设年活动为契机，认真开展党建帮扶活动。审计局结合自身和挂帮乡镇实际情况，召开全局干部职工大会，制定帮扶活动方案。在办公经费紧张的情况下，局里面拔出1800元，加上全局党员干部自发捐款2200元，共计4000元全部用作帮扶经费。xx年10月10日在局长余贡泽同志的带领下，我局一行九人带着审计局全体干部职工的深情厚意深入坭坝乡开展帮扶活动。

截止十月二十日，我局完成审计及专项审计调查项目共11个，组织审计中介机构配合开展的审计项目19个。查出违纪违规和管理不规范资金3000多万元，审计依法处理后为财政增收节支近千万元。通过各项审计业务工作的开展，使我局在维护地方经济秩序，严肃财经法纪，促进科学发展，构建和谐等方面发挥了重要作用，具体开展了以下几个方面的审计工作。

## 1、本级财政预算执行情况审计

为认真贯彻落实全国全省全市审计工作会议精神，做好同级财政预算执行情况审计。我局以促进规范预算管理，提高财政资金使用效益，建立社会主义公共财政制度为目标，以预算执行审计为重点，逐步实现由收支并重向以支出审计为主转变，积极探索财政资金效益审计的新路子为总体目标，按照工作方案要求，对县财政局、地方税务局、县国库、县物价局进行了审计。

一共查出了财政管理不规范资金452.5万元，预算单位违纪违

规行为资金65.8万元，并提出了有效的整改意见和建议。审计表明□xx年度县级预算执行的情况是好的，较好地完成了县人大的年度预算任务。乡财县管乡用财政体制改革稳步推进，财经纪律、依法治税和税收征管不断加强，部门预算、国库集中支付、政府采购、集中管理非税收入等制度进一步健全，财政依法聚财理财的水平进一步提高。

预算执行单位也在不断加强和完善内部管理，规范财政财务收支行为，执行国家财经法规的自觉性进一步增强。但仍存在一些不容忽视的问题。如：支出调整后未先报县人大的批准实施等。