

# 最新公司转正总结和体会(通用8篇)

学期总结是对一个学期中所学的知识、所取得的成绩和所面临的问题进行梳理和总结的一种方式。以下是小编为大家收集的军训总结范文，仅供参考，希望能对大家写军训总结起到一定的启发和帮助。

## 公司转正总结和体会篇一

进入公司以来，在公司严格要求下，在部门领导和同事们帮助教育下，思想理论上日渐成熟，业务头脑更加清醒。作为一名退伍军人，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好，但是公司宽松融洽的氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从退伍军人到公司职员的转变。特别是通过前期公司一系列的学习和锻炼，使我进一步增强了业务性，更加明确了作为一名公司职员在实际中要实事求是、勇于进取。现将试用期期间的情况总结如下：

一、对公司的印象及感触通过前期公司对自己的培训和自己在中的体会，感觉到我们\_\_安保安咨询服务有限公司是一家中国唯一一家夸省份，跨地域专门为大型活动提供安保服务的专业公司。特别是年初又取得了\_\_市公安局保安服务许可的资质，使我公司的业务更广泛，服务更全面。我公司的宗旨是高品质、重信誉、讲安全、创一流，通过几个月的我更体会到了这一点。我公司服务的客户都是高端的客户，如\_\_、\_\_、\_\_博物馆等等，通过和这些客户的接触不但提高了自己的水平，也提高了自身的修养。

二、业绩在公司以来，先后参与了和的安保规划起草和安保方案制定，中自己尽心尽责，发挥自己摄影、绘图的长处，圆满完成了各级交给的任务。

最近，在经理的领导下，自己参加了现场的安全警卫任务，

并负责执勤证件、执勤装备的请领、管理和发放，圆满完成执勤器材的保障，确保了任务圆满完成。

自己吃苦耐劳，公司需要自己做什么自己就做什么。年前劳力士驻勤点由于内部装修，缺少人手，自己主动申请到该执勤点，通过在驻勤点的，使自己的得到了实践，为下步保安管理部内勤奠定了基础。

内勤管理方面，自己充分发挥曾学习档案管理的经验，给各经营部建立档案，方便及时查阅。详细记录公司、部门的会议，会后认真整理纪要并存档待查。

三、中存在的问题虽然中尽心尽责，但中也存在很多问题。在制定安保方案的过程中，对保安力量的统计不够细心，导致出现错误。对的协调能力还不是很强，特别是领导安排后，不知如何下手，如何去干，进而影响了整个的进度。对自己的业务还不够熟悉，特别是起草安保规划和制定安保方案上，还需要加强学习。

四、改进计划下步中要加强学习，学习老员工身上的优点，学习公司务实的作风。在中做到认真细心，对自己所做的要仔细核对，防止发生问题。保安的内勤管理要进一步做好归档，特别是保安纠察情况及时进行汇总报告。各类会议纪要整理要更加详细。

通过这几个月，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

2022年公司职员转正工作总结

## 公司转正总结和体会篇二

在这一年的工作上，总体上算是完成得还算不错，但是在某些方面我依旧没有做到完好，尤其是在一些细小的行为要求的管理上。在自己工作的这一年中，基本上每个月都会存在着迟到的现在，这也是证明了我对公司的制度的不上心，没有真正的让自己按照要求行事。在对待工作上虽然大部分的时间是有认真地做好自己的工作，但还是有些许的时间是被其他的事情所影响，更是让自己的工作出现不好的情况。对于我个人来说，我也是明白自己需要去成长与努力的方面，所以我更是会改变自己，以个人的努力来促成我更好地转变。

一年时间的努力也是让我对现在的工作有了非常深刻的认识，更是可以在自己的不懈奋斗下将自己的工作都做好，同时我也是有付出非常大的心血来让自己变得优秀起来。在我的个人能力上，我也是努力地做了非常多的事情，当然更是有通过自己的不懈奋斗让自己的拥有更加美好的未来。对于不太明白的事项我都是有及时地向领导与同事进行请教，以个人的努力来促成我更好的发展，对于我个人来说，我也是有在自己的时间上去学习，去锻炼自己，努力让自己的能力有所提升，也是让自己的未来可以变得更好。

对于下一年的工作，我便是会以个人的努力去认真的对待，我相信对与我的未来我还有非常多的方面是需要去努力的，而我更是需要端正自己的态度，以个人的努力来促成我更好的发展。当然下一年的我，我需要通过自己对于工作的不断反思中明白自身存在的问题，这样才能够更加有针对性的去让自己改掉自己的错误，便是可以为自己迎来更好的发展。

面对全新一年的工作，我最想要的就是在新一年有更好的发展，可以在自己的工作收获到更大的成长，这样便是能够让未来的未来有更棒的成绩。当然领导对我的肯定也是我不断在追求的，所以我更是会加倍的让自己在工作上变得优秀起来，我相信我的努力是一定能够让我的未来有更好的成绩，

更是为银行的发展做出自己的一份力量。

## 公司转正总结和体会篇三

我于20年x月底成为我行的试用员工，到今天半年试用期已满，根据我行的，现申请转为我行正式员工。

回想这半年，有很多值得回味和深思的东西。从最初进行实习的懵懂无知，到第一天正式上柜的谨慎小心的依葫芦画瓢。一路走来，我始终保持良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格要求自己。

个人思想方面：

作为一名银行员工，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。需要我们有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此，养成良好的品德素质和职业道德是重中之重。

其次，要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩。由于实践的不足，对于许多实际应用问题的不了解。面对这种情况，再近半年的时间里，在师傅的教导下，主管领导的带领下，以及老同事帮助下。一步步的提高自己的，完善自己，不断提高工作能力。同时，在综合分析能力，协调办事能力，文字语言表达能力等方面，应再加强学习、体会。

工作态度方面：

作为一名新员工，我的短处是业务技能的经验不足，但我会在工作态度上和勤奋敬业弥补自己的短处，扬长避短，不断完善自己。热爱自己的本职工作，正确，认真的去对待每一项工作任务。

工作能力方面：

虽然近半年的工作学习，有了一些体会和心得。但我深知，只是皮毛而已。不足之处，还需要好好去学习锻炼。我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助下提高自己，发扬长处，弥补不足，加强工作能力。在转正后制定新的目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习。学习新业务，掌握新理论，适应新要求，加强实践体会。取长补短。不断提高自己的履岗能力。

工作绩效方面：

存款方面，由于精准扶贫，我代表我们行成为扶贫干部，成为驻村工作队的队员。截至x月末，完成126万元存款，但是在存款营销方面一直没有松懈。

现在，试用期结束，给予我成为正式员工的宝贵机会，我也将珍惜和来之不易的继续工作。

## 公司转正总结和体会篇四

大家都有过写工作总结的经历，它能使我们及时找出错误并改正，不如我们来制定一份工作总结吧。工作总结怎么写才不会流于形式呢？下面小编给大家整理了公司业务员转正工作总结实用，希望大家喜欢！

上班的这些日子以来，让我收获了在课本上所接触不到的知识，不光是纯粹的知识技能，的是人与人之间的相处，他们给了我不少的帮助，有了他们的帮助让我的工作变的十分的顺利，让我在知识的增长上突飞猛进，我感谢他们，虽然工作有时候会很辛苦，很累，但是想到我们这一大家子人共同在这条路上埋下了汗水和心酸，为社会做着贡献。我暂时的累就不算什么了。

回往\_\_年我来到公司，我自觉遵守公司的规章制度，对待工

作认真负责、高标准严要求，能够做好的，争取把它做得更好。吸取的工作经验。

\_\_年\_\_月我被公司派往这个新的工作环境里，在\_\_的指导和帮助下开始了工作。最初接触的是\_\_慢慢的在\_\_的带领下逐渐的了解到这些工作的重要性。

在我熟悉了这些基础工作以后，\_\_又在现场耐心的教我-----从开始慢慢的发现问题，排除问题，到后来的解决问题，心中的自信也一天天的增强。\_\_年\_\_月，我在做\_\_，可谓年少轻狂以为可以胜任所有碰到的问题，。没想到在接下来\_\_，我却吃了自己种的苦果——他也教会了我虚心和谨慎。

转正之后，我将一如继往地保持高度的工作责任心。不断提高自己的工作水平，增长自己的知识体系，争取在今后的工作中发挥更大的作用，为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。

从学校毕业后进入公司，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，以此作为自己工作的一个阶段性的总结，同时向领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

## 一、工作成绩与收获

首先要感谢公司人力资源部的认可，让我有机会进入公司学习，并对我进行的全方面的培训。在这三个月里，我从公司学到了不少的知识，也得到了不少的讯息，能力得以进一步的提高。进入公司的时候，我就知道我最大的缺点就是对公司、行业以及产品系统知识的掌握，好在，这些只要努力，都是可以学习的。

1、在人力资源部的培训下，我了解了公司的历史以及规章制度等，这使我对公司有了更全面的认识，公司的历史底蕴，

严谨的工作氛围，科学的管理制度增强了我在公司发展的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及产品系统的知识，熟练掌握了产品系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等情况，能系统明了的将整个产品详细、调理清楚的向项目业主讲解，交流清楚，为今后业务工作的开展奠定坚实的基础。在对公司介绍的学习过程中，挖掘公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面的介绍给业主。这也是董事长提倡业务制胜的“三把斧”中的两者，所以我从不敢懈怠。

3、为了让自己更好的进入工作角色，我在短时间内尽量掌握多的行业知识，并在后期工作中随时学习补充行业知识的学习。要想在这个工作中出色，融入到这个行业里，就只能在工作过程中广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通消息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、为了我们在业务工作中与人沟通更胜一筹，我仔细的学习了商务知识，我们部门的总经理对我表示认可，商务知识是业务员成功必备的素质，这使我们在谈业务的时候比别人更容易成功。

5、前不久，我跟随团队出差，在这近一个月的业务出差中，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，这为以后我们与这两地的合作提供了有效的资料。

## 二、我在工作中得到的感悟

1、最先要感谢的是公司对我们业务工作的支持。为了方便我们业务员开展工作，公司特意给我们业务员配备了笔记本，并在资料库中准备了公司企业形象介绍ppt产品系统工艺流程演示，这使我们在业务需要时查找项目和介绍产品信息方

便快捷了许多。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、业务工作的首要前提是勤奋。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、学而不思则罔，思而不学则殆”，除了学习，我们还要善于思考。在工作过程中我们要对工作过程的事物进行思考，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，这些都是工作成绩和业务能力可以取得提高的条件，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。

### 三、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得到有效信息，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。

#### 四、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。在前一个项目的招标过程中，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：

对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：

通过这次投标，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。

“与谁同行，决定你能走多远！”这是我的座右铭，我坚信，我与我的公司会走得更远。

网上看到一句话：哪里够完善，哪里就需要策划。这是在阐明正正得反的效应吗？长沙百签在东方新世界那办公的时候情况是如何，我不可予知，可是从各位领导口中了解到刚起步的长沙百签那会虽然多少有些磕碰，但总体还是鱼鱼得水，业务也算风调雨顺，铁娘子们勇往直前。

敲门进去，是一片陌生，我还顿顿呜呜地和余总谈对签证的

认知，想起两个多月前从进入陌生的门面到培训到一块吃饭、喝酒、唱歌到现在的我们是一个团队，想着如此那样的庆幸，因为社会这个大熔炉中产阶级所投射的种种级别压力在公司这里，宛若被领导使用乾坤大罗移，指令带有刚性但并非死沉沉的命令，在这里，我确实是一孩子，在领导的鞭策下轴轴成长。

是不是一个硬币确实有两面性，有时候，真心发现自己所犯下的过失或者错误，的确确实是领导有提醒，不过在执行的时候没严格注意，是不是这样的工作氛围容易给人带来慵懒性情？颜经理说的很对，要换是到别的所谓大公司里工作，那种日日循规蹈矩，容不下犯半点错误的死规条、死规定，恐怕以我们这个年龄来统计，做一时半会就走的概率那真是太大太大了。所以，我觉着既然上层给了阳光，我们就不要得意炫耀灿烂，领导的人情化给我们带来的应该是我们自身的反省，检讨自己，严于律己，那样才会产生最理想的效益。

每天要么跟进手头上的客户，要么到外办事情，短暂的一天一闪而逝，若然每天都能坚持把可以做到这些把握客源的方法和步骤，那么想必客户是源源不断的。

而这段试用期的教训似乎都是血淋淋的，很多时候，从接单开始，仿佛一切都是蛮顺利，岂料过程当中的一个细节，也可以导致不如意的结果，不是每个客户都能从容到理解。不懂得的东西还很多，但如果这些懂得都建立在教训之后是很要命的，所以尽量要在自己处事的过程中，不能太单凭直觉，不能太嫌麻烦，自己确定能把握的给予自己足够的信心，不浮不躁的完成好，自己不确定或者之前没操作过的，在自己决定之前先得征求更有经验的同事。

公司两位老总近期关于职位的明确划分个人觉得是很有必要的，术业要专攻，一个人同时兼顾客服、翻译，像经理或财务他们还得分担公司内部事务，工作结构涣散，不仅出现月中旬闲着聊客服，月初忙材料这样的恶性循环，在白白流失

不少客户的同时，还一直觉着手头上的事忙不过来，现在，公司计划的一客服搭一翻译，财务专管财务开销，公司内部事务直接由老总们跟进，这是个模型，具备了公司最基本的体制，每个人只要做好，管好手头上的工作，与其同时，妥善处理了客户流失的问题，薪资一如既往的沿用多劳多得制，这样，整体上不乏动力，业绩就自然会明朗起来。

我们是一个团队，在刚到这家公司开始，我就知道这里是一个训练自己和收获颇丰的平台，关键是自己怎么咬牙熬过专业懵懂期，在实际操作中不断累积知识和应对办法，让自己慢慢地在这片领域茁壮成长。

2个月的一次考核之后，我终于可以富有信心地说：我是长沙百签的其中一员，也是这个温馨团体中的一员，因为在这个团体里面，是你们接纳了这个初出茅庐一问三不知的小小生，然而你们给予我肯定、给予我信心，工作上，在你们积极并耐心的指导下，我也能迅速认知和熟悉签证这个行业。从事这份工作两个多月的日子里，我有过因为自己的业绩比较理想而兴奋，有过因为自己的疏忽大意而导致同事日夜兼程地想补救办法，忙碌心酸过后还是给公司造成直接经济损失，我的心突然难以释怀，煞然觉得自己太过于急躁，求成心太切，而且签证并没有自己原本想象的那么简单，但凡一位客户由于我们自身疏忽而导致被拒签，那么这位客户必然对我们公司完全失去信心，同时，客户原本背后可以为我们公司可以带来的潜利益也是无法估算，慢慢地，我真正明白在这行业当中的严谨、细致、周全的定义，想着尽量让自己淡定，不要太过相信自己，颜经理说的很对：不要好像，材料就在手上，看一下，不要嫌麻烦。（顺口溜）不是，我很严肃的，我要慢慢培养起自己淡定的情绪，在不躁急的同时争取不断汲取专业知识，向着招待各样客户都游刃有余的目标进发。

最后，我很感激公司里的每一位同事的包容和理解，这是一个过程，公司出现当前的瓶颈，就好像是我们的加入而打破了原有的稳定，要想不成为公司的负累，最终还得要靠自己，

因为别人不能时时刻刻的盯着，有挫折，有不如意，自己要及时的总结，在下回保证不再犯同样的问题，那么，我们定能在逆流中前进。

20\_\_年x月x日，我有幸来到公司经营管理部从事报批报建工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况简要小结如下：

### 一、严格遵守公司各项规章制度

上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

### 二、主动学习

尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。主动、虚心向领导、同事请教、学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法。

### 三、工作积极、认真、负责

通过不断学习、请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

1、在领导的安排下，与上海设计部积极沟通和联系，就梅墟项目与政府各相关部门积极沟通和征询，为方案的顺利进行提供了有效帮助。

2、凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效、有序进行。

3、根据项目情况，结合公司一级计划，有预见性地开展工作，努力在条件成熟的情况下把所有与项目有关的事务提前进行

并完成。

4、尽所能和所掌握的关系，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。

5、在计划要求时间内，提前完成立项备案，为项目正常进行提供了条件。

6、提前把交通分析、日照分析和环境分析完成前期文本和制作，为下一步工作做好充分的准备。

7、与土地部门积极沟通，加强联系，有效完成了地块高压线路迁移的说服，并在有效时间内敦促政府部门制定了高压线路搬迁方案，为项目进行提供了有利保障。

8、配合公司领导对土地交接工作进行积极的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接提供本人职责范围内所能进行的工作。

9、利用个人关系，积极为其他部门提供力所能及的帮助和支持，热情无怨言。与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

#### 四、存在问题及解决办法

1、由于在原单位主要从事行政、经营和项目管理工作，对于房产公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。

2、工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

总之，在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，

但离领导的要求和自我要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

在公司做业务员的试用期已经结束了，这几个月以来，对于我的工作我有着很深的体会和感悟，也渐渐的上手了我的工作，现在我转正了，以后我也会更加努力的做好这份工作。下面我就针对这几个月的试用期的工作，进行下简单的工作总结吧。

## 一、良好的态度

要想成为一个好的业务员，首先就要有好的态度。态度的好坏是做一件事情的前提。不论做什么工作，良好的态度是基础，当然业务员也不例外。业务员顾名思义就是要把公司的产品推广出去，想要对方接受公司的产品，除了产品本身以外，推广的业务员的态度也很重要。跟顾客推广的时候，要有好的态度，要面带微笑，要热情开朗的跟顾客介绍产品，提高顾客的购买欲望，这样才能更好的将产品推广出去。

## 二、专业的形象

作为一个业务员，专业的形象也很重要。专业的形象可以增加顾客对于公司对于产品的信任感。想要顾客购买你的产品，首先要顾客对产品需要，对产品有信任，那最开始得对推广这个产品的业务员有信任感。那这个信任感才哪来呢？最先映入顾客眼帘的就是我们业务员的个人形象了，那此时有个专业的形象很重要。

## 三、科学有限的方法

业务员想要提高自己的业绩，将自己手上的产品能更快更多的推广出去，我觉得最重要的还是要讲究方法。在我看来，

我们针对的顾客分两种类型，一种是有购买需求的顾客，一种是没有需求的顾客。对于第一种类型的顾客，我们只要及时的抓住顾客的需求点，快速的推进成交环节就可以了。主要的是第二种顾客。很多人说这种顾客都没有这方面的需求，那还怎么推广呢？其实很简单，没有需求就创造需求，举个例子，推广按摩椅，对于年轻人来说，按摩椅对于他们真的不是那种必需品，尤其是在外上班的年轻人，都会觉得这东西又重又占地方，大部分人都不会考虑。那我们这样说可以给父母买，这是一份孝心，也可以送给长辈之类的，这就是在创造需求。所以方法对于业务员来说，还是很重要的。

以上就是我对这几个月工作的总结，我也渐渐喜欢上这份工作，可以和不同的人打交道，说服他们购买我的产品，每成交一单，我就会很有满足感，每天都热情洋溢的开展我的工作。现在我转正了，我也会继续努力增加我的业绩，壮大的我的钱包。

20\_\_年x月x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。

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x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。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及\_\_（产品）系统知识，熟练掌握了\_\_（产品）系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个\_\_（产品）系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

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□x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\_\_和\_\_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\_\_集团x万吨/年合成氨x万吨/年甲醇项目，\_\_工有限公司x万吨/年甲醇□x万吨/年醋酸及x万吨/年醋酸乙酯项目，\_\_集团x万吨/年甲醇x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\_\_工程公司（化三院），在x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\_\_股份有限公司x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\_\_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，并且经过沟通取得得招标公司相关人员支持，到达\_\_后，积极配合\_\_总经理与\_\_相关领导进行沟通，争得了\_\_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。

\_\_年x月x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。

## 一、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x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，我深知自己最大的欠缺是对我公司、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。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及\_\_（产品）系统知识，熟练掌握了\_\_（产品）系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个\_\_（产品）系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是x董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

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，x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\_\_集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，\_\_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，\_\_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\_\_工程公司（化三院），在x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\_\_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\_\_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\_\_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。

## 公司转正总结和体会篇五

20xx年本人本着对事业高度负责的态度，踏实工作，求真务实，开拓进取，较为圆满地完成了各项目标任务。

作为一名建行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示建行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。

在建行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示建行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到建行人的真诚，感受到在建行办业务的温馨，为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

在过去的一年中，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标

准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，为客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步。好的开始是成功的一半，相信在接下来的. 实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成明年的工作任务。

## 公司转正总结和体会篇六

20xx年x月我从x处调至x支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

我今年x月份从x处调到x支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。

作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客

客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

## **公司转正总结和体会篇七**

在员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对

各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：

一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；

二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；

四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

我发现在这个岗位上以我现在的能力与知识还勉强应付的来，但是想要干好干精，想要有所突破现在的我还是远远不够的。所以我努力了解与学习与银行金融行业有关的资讯。参加各种与工作有关的培训考试，拿到了会计从业资格证、初级会计电算化证、反假币证、还参加了行里举办的柜员从业资格考试。在这些培训考试中掌握到了各种与工作有关的知识，提高了自己的能力。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

## 公司转正总结和体会篇八

白驹过隙，转眼从至今已快三个月了，通过这三个月试用期的锻炼和磨合，在领导和同事的指导帮助下，我对工作有了一定的了解，经过这三个月的工作学习，个人综合素质有了新的提高，回顾这三个月来的工作历程，总结如下：

### 一、工作中的体会以及成长

1、努力学习工作知识。刚入职时，对这份工作充满了茫然与期待，对整个工作内容都是不了解的，又期待尽快加入到工作团队中，领导从最基本的内容开始教我们，教我们整个工作的流程，然后就开始投入到实践中去，学习产品知识及业内知识，接着给银行客户进行产品培训，然后是中秋的一系列巡展，巡展结束后紧接着与行里进行对账。通过这一段时间的工作，我对贵金属行业有了一定的了解与认识。

2、能够较好地完成上级安排的任务，例如给银行客户进行产品培训、巡展等。认真遵守公司的各项规章制度，严格按照约束自己。

3、用心做事，能够较好地完成本职工作。把银行客户遇到的问题当做自己的问题来解决，尽力为银行客户解决所遇到的问题，热情，耐心地帮助他们。

4、态度与责任，身处什么样的岗位，就应该承担什么样的责任，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是

既然担起来了，就要尽自己最大的努力去完成。

5、在各位领导指导下、同事的帮助下，我在不停的完善，把事情条理化，规范化，这也是一种态度，诚然，这也是一种责任。

6、在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

二、工作中依然存在很多不足，今后将努力改进，希望领导和同事们对我进行监督指导

1、不断加强学习，学习更多的贵金属专业知识，向身边的同事学习，积累工作经验，逐步提高自己的知识水平和业务能力。从工作中总结，提高效率，提高工作能力。

2、经过三个月的时间，虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，需要进一步改进和完善的地方，如工作中存在粗心、急躁、考虑事情不周全的`缺点，应变能力、协调能力都还有待进一步提高。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，在点滴实践中努力完善提高自己，弥补不足。

3、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，一如既往地做好每天的工作；始终以一个初学者的身份向同事请教工作中的经验。不断的提升自己的专业水平及综合素质。经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，并积极全面的配合银行的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期能为银行的发展尽自己的一份力量。