

服装试用期转正述职报告(通用6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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！

服装试用期转正述职报告篇一

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[]20xx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：

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 and 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。。

（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。

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。

服装试用期转正述职报告篇二

尊敬的领导：

您们好！

我于xx年x月xx日正式在公司客服部工作，试用期三个月。

时光弹指一挥间毫无声息的流逝，转眼间试用期接近序幕。回首过去的三个月，内心不由慨叹万千……这是我人生中弥足珍贵的阅历，也给我留下了精彩而美好的回想。固然没有轰轰烈烈的战果，但也阅历了一番不平凡的考验和磨砺。

在这段时间的工作学习中，对同方人环有了一个比较完好的认识；关于公司的展开进程和管理以及个人的岗位职责等都有了一个比较明晰的认识。在熟习工作的过程中，我也慢慢领会了同方人环“承担、探求、超越”的肉体，团结协作、开拓创新，为同方人环的稳步展开添加新的活力。在指导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作学习情况作如下汇报。

我的工作主要是行政管理、费用管理、物资管理及办公室内的一些日常工作。在工作中我努力做好本职工作，进步工作效率及工作质量。因无工作阅历，期初的一段时间里常常呈现问题，在此谢谢指导和同事们的心热辅佐，让我及时发现工作中的缺乏，并且认真更正。工作中不时地总结阅历经历，后来我也熟习了每天的工作，及时提交各种报表，做到“主动”工作。经过4月中旬去北京的培训，我对本职工作有了一个更深刻的认识，特别是工作中的一些细节问题，还有指导和同事们提出讨论的问题，我也有了清楚的认识。工作中需求同事之间团别离作，这一点很重要，也是参与公司以来同事们给我最深的影晌。

当然，我在客服部中还在存在着缺陷和做得不到位的中央，

我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需求“超越”的肉体，我置信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机遇，正式向公司指导提出转正央求。希望公司指导能对我的工作态度、工作才干和表现，以正式员工的恳求做一个全面考量。我愿为同方人环的蓬勃展开贡献我全部的力气。

服装试用期转正述职报告篇三

我于20__年7月4日进入__银行__支行，时间一晃而过，转眼已过了6个月的试用期。感谢农行给我展示才能、实现自身价值的机会。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里农行给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟。

这段时间里，在领导和同事们的关怀和指导协助下，我顺利完成了自己职责范围内的工作，在工作中处处留心，多看、多思考、多学习，以较快的速度熟悉柜面业务的操作。经过半年的试用期，我认为我能够积极、主动地完成自己的工作，并在工作中能够发现问题，全面地配合领导的要求来展开工作，能与同事很好地配合和协调。在以后的工作中我会一如既往，在工作中力求完美，不断地提高自己的业务水平和综合素质，以期为农行的发展尽自己一份力量。

二、试用期工作内容

1、柜面业务办理。在办理柜面业务期间，我处理现金区的业务，在这几个月期间，我对于存取款、开户销户、转账等业务都有了一定的认识，接下来我会加强对业务的理解，争取服务好每位客户。

2、大堂客户指导和营销。在大堂期间，我主要负责引导客户使用自助机具设备，同时营销农行的产品。在此期间，我锻

炼了自己的沟通能力和营销能力，充分体验了大堂工作的趣味性和复杂性。

三、待改进事项

- 1、提高业务熟练度
- 2、加强营销能力和沟通能力
- 3、遇事多思考，减少犯错的几率。

服装试用期转正述职报告篇四

时光过的真快，转眼间我已经在xx移动工作2个月了，这段时间里我抱着虚心学习的态度，学习公司的开发流程，熟悉公司的企业文化。了解公司的系统开发框架、主要技术。主动和同事沟通、学习经验。在接到项目开发任务后，努力和认真的工作，并在同事的帮忙下，如期完成了项目的开发。

试用期的工作还比较有限，简单的列了一些，期盼公司领导指出工作中的不足。

- 1、熟悉公司软件开发的系统框架和主要技术，主要任务是掌握c#开发语言和集成开发环境，熟悉公司软件开发的基本框架及分层开发方式。
- 2、熟悉劳务费的业务需求，主要任务是参与劳务费许求的分析与讨论，汇编出系统的流程和基本功能模块，并设计出数据库。
- 3、完成劳务费系统功能的开发和测试，主要任务是开发所有web页面，包括基本设定，业务数据导入，各分区域和机型统计报表，及备件核销劳务费的计算等存储过程的编写。

4、参与电子台帐和物流系统的开发，目前主要任务是完成台帐定单部分和报关部分的开发。

在这期间，我也发现自我的很多不足，主要表此刻对公司的一些业务不够了解，关于这点我以后要加强和同事的沟通和学习，还有就是代码的组织不是很清晰，关于这点，在此刻的开发中我已经改善。

信息管理部是一个专业性较强的团队，专业水平是个人的核心竞争力，我十分荣幸能加入这个团队，我将努力的提升自我的专业水平，并扩充学习部门的相关业务知识，争取能在c#开发[]erp二次开发[]oracledba等方面取得很大的进步。

刚走进xx时，恰逢公司八周年的庆典，看到一个一个在平凡岗位作出贡献的同事，心理只有一种感受——一个性感动，他们都是在默默的奉献着自我，觉得他们真的很伟大，这反映的是一种企业文化的强大感召力，也让我对xx的文化也有了新的感悟和理解，我为成为一名xx人而感到骄傲，我将努力的工作，怀着一颗感恩的心，用更好的工作成绩为公司服务，为在xx实现人生的价值而奋斗。

服装试用期转正述职报告篇五

xxx[]

二、说了一下，自从xxxx年xx月入工厂以前在什么岗位工作。

三、下面就谈一下，你在这段时间内做了什么工作，学到了什么？

四、适当地也夸一下某个人（部门经理或老员工，最好是上司），就说在这个人的指导下或帮助下，自我在xx方面有很大的进步。

五、谈一下自己的工作成绩。

五、再谈一下自己的一点点微不足道的不足之外，说一下今后要努力改进或学习的方面。

主要也就是从这些方面写一下就行了，这样的文章，也就是形式而以，不要觉得太难了。

我于20xx年3月成为公司的试用员工，到今天3个月试用期结束，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

服装试用期转正述职报告篇六

筛选客户：适合自己设计定位的业主才是建筑装饰设计师的准业主、才能发挥最大的设计潜能。做到这点很难，也许会饿肚子。在装饰公司工作的设计师也许会炒鱿鱼。十个成功案例也许就会因为一个牵强的单子一落千丈。对优质客户劣质客户二装、三装多装客户均要采用不同方式锁定。

量房细腻不可以马虎，房前后左右外环境，楼层，过道，户内墙面平整程度，地面，顶面平整程度，敲击是否有响声，阳台下水管径，卫生间下水管径，给水管走向下落尺寸，进

户门的颜色，铝合金门窗的颜色，窗子尺寸和窗台高度，梁下落尺寸，梁大小、厨房散水是否有地漏、进户门朝向、光线视线情况，主电源箱所在位置，箱内电源分路情况，以及电线使用的大小、弱电源箱所在位置和分布，都要一一记录下来。在确定数据无误之后，还需要再滞留推敲一下，一般地：建筑上的尺寸是有规律的，常见的窗分为1515. 1215. 1518. 1818等这些规律数据，墙间距3300，4000，6000，2000，2500等等，丈量完毕后，再分析这些数据，一旦发现和常规不一致就要马上确定原因。同时，现场拍下照片。在绘制cad原始平面图的时候，对有cad不闭合的情况，一定要找到原因。使用红外线测量仪和卷尺同时交互测量，避免使用工具产生错误带来负面因素。

首次和业主沟通前，准备好一个记录夹对需要了解的内容列项，和业主沟通的时候眼观自己鼻尖，余光收留业主每一个细微的声色，最好使用录音笔。业主也许是多个，聆听是关键。在几分钟时间尽量判定对方的文化修养工作性质兴趣爱好，观察对方的习性和强弱点。确定有决定权的人物，对客户三次强调的言词立即笔录下来。交流的时间越多越好，忌讳谈论自己怎么怎么牛、怎么怎么上电视、怎么怎么上书、做了什么什么的大案等等。忌讳轻易告诉对方你的设计思想和方案。谈论生活，用百科知识探测对方的百科知识、谈论业主走过的生活历程、锁定对方生活层次预见发展空间。

思考不仅仅是思考设计方案，全方位的思考也是主案设计师的必须。接与不接是关键，确定接设计再思考设计方案。做出平面图后，分析房型瑕疵找出解决方案，类似把自己的大脑转化为一个电脑将整个房型放进脑海里建模、转换视角、思考每一个角落，脱离常人的二维思考走入设计师特有的三维思考方式，也许这种思考会导致你乘错车，走错路，睡不着觉。定位风格定位色系定位材质-----当你的思考落定后，你的疲惫旁人的责怪，都会化为烟云，带来的是一种无以言状的感受。写设计主题、设计思想、设计源、采用的手法、效果小样图、手绘样图、施工估算分配计划，也不能公式化。

提交设计方案前、换位思考也必须预见业主要提出的问题，列出计划记录，运筹帷幄之中。当予业主交流时发现自己漏思考的问题马上记录下来。同时留意其他公司设计师的设计方案，表达时间不要超过50分钟。讲解时，鼠标晃动停留5秒，给业主一个思考的余地，同时观察客户的表情。在确定客户能接受你的设计和价格时，敲定设计方案签订设计合同收取设计定金。临门一脚。

签订合同不是万事大吉，细化工作深入力度一定要到位。cad施工图除了标准之外还要做到四度深化，效果表现图要有震撼力，也许你不是vr的表现高手，但是能做到业主惊讶地说：“这是我的家？”你就成功一半了。3d、ps、ls、vr不是用来忽悠视角骗单的工具。拿人钱财替人消灾，这是古话。有钱人没钱人都是人、都是百姓，买一套房子很不容易。千万别容许自己一时疏忽导致客户骂你一辈子。和你签订合约就是信任，这种信任就是你的责任。学会几个设计软件不是很难、难的是做人，为了签单、为了公司、为了老板的命令，都不是别人的错，错的是你的人品。

设计定稿的同时还要考虑其它配属施工，地暖，空调，监控，通风系统，采光，软配饰接口都要有预见。预见性是设计师能力拔高界限。包括了施工预见材料预见人为预见等，其实就是在没有完全展示设计成果前预先防范的措施准备方案。它们来自不同的角度不同的时间和不同的施工人群。空闲时间调出量房时的现场照片和交流录音，反复思考，思考什么呢？思考设计方案实施的漏洞在哪里？设计无限，没有最好的设计力求完美并不是错误的。

施工合同签订前、材质和施工工艺的思考以及细化工作常常被设计师遗忘，也许这不是遗忘而是其他种种因素造成，但是，这恰恰断送了很多可以成长为主案设计师前途的优秀设计师胚子们的祸根。从木艺工程，粘贴工程，油漆工程，焊接工艺多种交互施工工艺，纸上谈兵闭门造车都是设计延伸的中断，了解各种材料的性能、操作流程、只要看一遍使用

说明足矣，动手制作才是迈进主案设计师大门的必修课程。国家法定施工规范是保护自己的唯一武器，所以，在寻找施工工艺流程中还要确定施工规范，切忌天马行空，调整多维设计思想唯一施工规范形成万佛归宗的习性，才能铸就成熟的主案设计高手。

施工过程中多走施工现场复查前期设计，记录施工过程，调整总结是一个主案设计师确定自身水准的唯一。但是、看，并不是去看作业人员怎么施工，而是看作业人员的工具和作业后下一道工序即将遗留的隐患，并及时校正解决。整理该案例设计和生产全过程的文字资料澄淀设计业绩的积累。放眼设计界不是出示效果图就是出示实景照片，主案设计师出示的是自己一一设计过的案例展示，每一个案例前期的设计资料生产期的实景照完工后的竣工照。一个设计一个故事，一个设计一本书。那一本本的书才是主案设计师的真正的纯金职业牌。

每逢节假日，去看看过去的设计实景，听听使用者的建议，记录曾经的错误校正未来的不足，那张张客户的笑脸、那句句真诚的话语，才是真正主案设计师无价的主案。

员工试用期述职报告3