

# 最新试用期员工岗位总结参照(模板5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 试用期员工岗位总结参照篇一

“爱”是无私的，也是做好一位保育员的前提，因为用心诠释着“爱”，使我在工作中有了高尚的职业道德和强烈的责任心，也像母亲一样，对待关心每一个孩子，使他们健康快乐的成长。通过这段时间的工作，在幼儿园领导对保育工作的高度重视下，我认识到作为一名保育员，和教师一样：任重而道远，要学习太多的专业知识，才能做好本职工作。我也深深理解：自己所从事的职业，只有热爱了，才会去追求，才会不断进取，才会得到家长和孩子的信任。

经过与小朋友的相处，我也懂得了很多：幼儿虽然年纪小，但是他们对事情已经具备了初步的分析和审美能力，他们需要成人的引导教育，而幼儿园是他们人生的第一个受教育地，幼儿教师是他们的启蒙者。保育工作就是把握生活中的点点滴滴，用爱心和耐心，细致入微地引导幼儿提高自理生活能力，愉快地玩耍，快乐安全地在幼儿园生活学习。我爱每一位小朋友，我喜欢面对他们纯真，可爱的小脸，希望小朋友们的童年健康快乐。

时光流逝，转眼间二月份的工作结束了，做为一名保育员。我在领导和各班老师们的共同努力下，尽职尽责地完成了自己的本职工作，很荣幸能与现在的各位老师共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。下面，我从以下几点方面总结如下：

## 一、指导思想

以本园的《保育员的职业守则》为基础，以每学期的工作计划为目标，认真贯彻《幼儿园教育指导纲要》的精神，严格遵守认真学习保育知识，不时提高保育质量。积极参与园里举行的各种保育学习活动，努力提高自身素质。

## 二、主要工作

坚持每天的消毒工作，教室、寝室、用具、玩具用84消毒液消毒，床上用品勤洗换，保证被褥都晒足够阳光。使孩子在整洁舒适的环境中健康成长，为幼儿营造通风、干净、温馨的学习环境是责任和义务。

为了避免近期流行甲型\_\_\_\_\_流感病的发生，除每天用84消毒液消毒外，还定期对教室和寝室进行紫外线空气消毒，同时做好常有关方面流感病的预防措施，发现问题及时报告和处理。

## 三、工作态度

我在保育员岗位上做了很多年，我慢慢地在保育员这个岗位上琢磨出了门道，那就是要“勤”，比如：勤开窗户、勤打扫、勤消毒、勤晒棉被等等，除了手脚要勤快利落外，脑子也要勤快，要经常思考，“为什么要这样做”，今天这件事我做的对不对“等等，常常反思一下自己的工作，以便在以后的工作中，更好改进，不断进步。

## 四、团结奋进

在一个单位里工作团结是最重要的，做为保育员，与老师之间的团结奋进，密切合作那是更不可缺少的。所以，教师和保育两者之间要相互配合，相互理解，相互支持，经常沟通，一同探讨保教工作方案，团结一致，共同努力，互相关心每

一个幼儿，使孩子健康生长。

## 五、不足之处

在这个月的工作中，我还是有许多不足之处，如在工作中有时会出现一些急躁情绪，在完成一些工作的时候有些散漫的态度，虽然之自己领悟到“勤”的道理，但有时心里的“惰”确在作祟。所以有些工作常常会出现个种漏洞，这也就也让我受到了园领导的不少批评。

错不怕，能改就好，所以我决心改正以上缺点，并争取在以后的工作中取得进步。

望着渐渐成长的孩子们，从他们身上让我感受到一种自豪感，转眼随着二月的结束，这个学期也结束了。这个学期的集体生活，使孩子们学会了许多，各方面进步也不错，这里，我也该整理一下我的思绪，总结过去的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水平。

## 试用期员工岗位总结参照篇二

9月份的工作已经基本结束了，这个月的时间里，虽然在平时的时候没太多感觉，但现在仔细下来对比一下，自己也在工作上有了不少的进步。在工作和服务上的水平和技巧都有了提升，就连自己的临场应变能力也有了不错的提升。

当然，不仅仅是在工作的能力中，对于生活，对于人际，都在学习间不知不觉有了很大的提升，这也与同事们在工作学习当中给我的帮助密不可分。以下是我对这个月的工作总结归纳，希望能让自己发现更多的不足和需要提升的地方。

### 一、个人方面

在这个月的工作中，我依旧保持着在工作中学习，在实践中

累积的习惯。平时在工作之余多去学习和讨教一些工作中的经验，尤其是在之前遇到的问题，不会就要及时去问，不将问题留到下次相遇。

实践虽然是个检验自己学习的好方法，但是这里是工作，我也不能这样轻率的将工作当作试验品，在实践自己的学习之前，我都仔细的和同事和领导们请教，多去听取有经验人的意见，结合自己的理解，去寻找适合自己的方法。

## 二、工作方面

9月的工作中并未遇上太多难以应对的客户，虽然依然有不少难以解释的情况，但是在我的努力以及同事们的帮助下，都成功的让客户了解并谅解我们。

在这个月里，我遇上难以解决的情况基本上已经没有了，这和之前我总是在工作中措手不及的情况相比实在是好了太多。当然，也并不是我已经可以独挡一面了，尽管我很不愿意麻烦其他的同事，但是我知道有些时候不是我能逞强的时候，我能做的就是他们在后面好好的学，在今后遇上麻烦的时候能自己解决。

## 三、不足

在工作中我虽然坚持学习，但是经验始终是非常重要的关键，没有经验的支持，光有知识也是没有发挥出应有的作用。为了解决这个问题，在今后的工作中，我将更多的去总结、分析工作，在去累积和分析自己获得的经验。

## 四、总结

9月的工作让我收获了很多，也发现了更多自己的不足，学习是没有止境的，但是我也要注意自己在学习和工作上不要走错了步子，要踏着稳健的步伐向着更上一层楼前进！希望在之

后的工作中，我也能不断的提升自己，完善自己！

## 试用期员工岗位总结参照篇三

\_\_年以来，县委办公室信息工作紧紧围绕县委的中心工作和领导需求，恪尽职守、自我加压、埋头苦干、求实创新，着力报送高质量的信息，努力做到为本级领导服好务、为上级领导服好务和为基层领导服好务，有力地促进了省、市、县重大决策及重要工作部署的贯彻落实，为全县经济社会事业的发展做出了积极的贡献。

### (一)加强全县信息员队伍建设，健全信息网络。

督促全县九个大口和各乡镇党委成立信息工作领导小组，每个乡镇明确3-5名专兼职信息员，一般县直企事业单位至少有一名专兼职信息员，重点单位有2——3名专兼职信息员，今年元月份对全县专兼职信息员进行了重新登记造册，及时充实调整信息员队伍，与40余个单位建立了网络通道，实现网上传送信息，缩短了信息传送时间，提高了工作效率。制定下发了《关于进一步加强信息工作的意见》、《关于进一步加强重要紧急信息报送工作的通知》，3日3日，召开由各乡镇、县直各部门、县属企业单位分管信息的领导及信息员参加的全县信息工作会议，全面总结\_\_年全县信息工作，对\_\_年度信息工作中做出优异成绩的金乡镇党政办公室等50个单位，58个信息工作先进工作者及“十佳信息员”进行了隆重表彰，同时对\_\_年信息工作进行了安排部署；6月9日，又一次召开由各单位分管信息工作的领导、办公室主任参加的全县信息工作会议，总结上半年信息工作，针对信息传报中出现的问题，提出解决办法，部署下半年信息工作尤其是重要、紧急信息的报送和信息调研工作；另外召开重点部门调度会、信息经验交流会、信息联席会、重要紧急信息报送调度会、信息培训会共12次，及时总结情况，分析问题，提出对策，安排部署信息工作措施，有重点地加强了对信息工作人员的培训和工作督促，同时促进了信息工作人员之间的交流。

## (二) 抓制度规范，确保信息工作有序高效运行。

制订完善了各项信息工作制度，包括信息工作收集登记制度、分析例会制度、审核签发制度、紧急信息传报制度、通报考核制度、评比表彰制度等，有力地促进了信息工作的开展。其中信息工作审核签发上，办公室信息工作人员收采整理好信息后，填写《重要信息签批单》，先交分管主任审签，再交常委主任审签，最后由县委主要负责同志把关上报。

由于严格按照工作程序，坚持信息工作制度，信息工作一直没出现工作失误。在通报制度上，进行改革创新，由往年的每季一通报，改为每月一通报，排出各单位上报信息数量、县采用情况、报市报省及省市采用情况，再按综合得分多少从高到低依次排名，对成绩好的单位和个人通报表扬，对较差的单位通报批评，并确保送达县级领导及各单位负责人。另外，选择部分报市以上优秀信息题目并列在下月报送重点附在通报后面，及时引导信息把握报送重点，提高信息质量。

## (三) 注重质量，突出特色，较好地发挥参谋助手作用。

一是加大超前性、预测性信息的收集、报送工作力度。根据本县经济运行情况以及社会发展的需要，特别针对大蒜、棉花前景分析及销售策略、招商引资、民营经济发展、重点项目建设、农业结构调整、外贸出口等方面，收集大量资料，及时上报省市或以《信息参考》、《信息特刊》、《信息专报》的形式报送县级领导，为领导决策起到了参谋作用。

二是努力挖掘深层次、综合性信息。充分利用现有的信息网络和渠道，深入调研，并向一些部门领导定期出题约稿，把信息服务放在全县工作的重点和难点上，放在县委领导同志关注的焦点上。注重加强对局部的、零星分散的信息综合处理。尤其注意加强对零散信息的筛选、加工、整理，形成有观点、有深度、有代表性的材料。

三是开发系统性、整体性信息。对一些重要工作，特别是经济工作重点进行全面系统地信息跟踪。如对招商引资、民营经济、重点项目建设、城乡环境综合整治、农业产业化等，开辟了专题信息栏目，以信息参考的形式报给领导，同时，自觉从全局出发，及时掌握领导的工作思路，把握一个时期的工作重点，全面、客观地反映全县经济及社会情况，做到报送信息不片面、不遗漏，为领导统揽全局、科学决策、指导工作提供系统全面的材料。

四是主动向基层和部门预约信息。如在大蒜、蒜苔及新棉上市之前，向贸易局、棉办预约销售准备情况、市场价格预测情况，把掌握的信息及时向有关领导报送，为领导制定大蒜、蒜苔和棉花销售策略提供重要依据。另外，在中央、省、市委重大决策出台及各地重大事件发生后，及时了解广大干部群众的反应，尤其是基层采取的措施，努力做到在最短时间内把基层的动态(本文来自[www.360doc.com](#)，更多文章请[登陆查看](#))反馈给上级领导。

截止目前，共收集各类信息3716条;报省委办公厅信息655条，报市委办公室信息936条;专报县级领导共72期，其中《信息特刊》32期、《信息参考》40期;发《金乡信息》134期，下发条数644条。每个工作日上报市委办公室信息均在4条以上。被市采用78条，县级领导同志对信息批示20余次。报市、报省及编发《信息参考》、《金乡信息》的数量均比去年明显增加。同时，积极做好综合调研工作，挤时间下基层了解情况，采写调研性信息63篇，其中报市调研信息51篇，情况交流1篇，为上级和同级领导了解基层动态，掌握内部情况，科学决策提供了大量详实、具体、有较高参考价值的资料。

## 试用期员工岗位总结参照篇四

\_\_酒行是一家名酒代理公司，代理酒类产品是\_\_和\_\_。公司自\_\_年成立以来，本着“诚实、守信、服务到家”的理念，努力为广大消费者服务。公司主要客户有\_\_商场、\_\_超市、\_\_

超市、\_大酒店、\_大酒店等\_\_多家，还为政府、企业和社会团体提供优质、优价的酒类产品!在总结了\_\_白酒的发展态势及\_和\_发展现状后，公司老板果断要求华商酒行全体营销人员与合作伙伴全面实行“直分销模式”，并把“直分销”上升到金裕皖酒业的发展战略高度，保证了华商酒行下半年的全面发展。“直分销模式”作为\_\_年华商酒行的战略思想，对于业务人员及经销商的团队都提出了更高的要求，不断学习，不断提升自己，是\_总对自己及每一个业务人员的要求。

## 一、实习期间的行业总结

酒类行业的终端渠道主要有四种：零售店、超市、商场和酒店(即提供酒类商品消费的各种餐饮店)，它们分别在酒类商品终端销售中起着不同的作用。而酒店处于首要位置即领导渠道。

1、零售店：出售的商品多为中低档次。到零售店购酒者多是购买那些正在流行且价位适中(大众价)的酒类商品。他们不是消费潮流的，而是跟进者，或者是与价格因素有关的随意购买者，因而应列到主导消费群之外。

2、超市与商场：超市购酒者大都不是直接消费者。家政管理者是超市的主要客户群，此类购买者往往受家庭直接消费者的影响，指明购买某品牌。所以终端渠道不属于商场超市。

3、酒店：在酒店中点酒，常常会相互影响，酒店之间也相互影响。当酒店里的某个酒类品牌占有一定份额时，这个品牌就形成了在区隔市场和终端领导渠道作用。新品牌要想尽快且全面启动区隔市场，必须在酒店上下功夫。

## 二、酒店经营现状

餐饮渠道是白酒的主流销售渠道，但是白酒在餐饮渠道的竞争混乱无序：

1、酒店大多都要求赊销供货，而且多数店信誉不佳，风险较大。

2、酒店销售恶性竞争：进店费、专销费、开瓶费、促销费、公关费等层层加价，造成产品销售价远远高于本身价值。

3、利润低。

4、销售费用高。

### 三、产品定位划定目标酒店范围

所谓产品中庸定位划定目标酒店类别法，即企业依据自身的综合情况虚拟定位产品并与酒店市调相结合，平衡市场机会及自我机会，从而对主导产品进行准定位，进而推向目标酒店的中庸策略。步骤如下：

1、依据企业的综合情况，找出自己的特色，相对自己的特色假设(虚拟)，将推向市场的主导产品定位，诸如包装、设计、名字、价位等。

2、对目标市场进行全方位粗线条排查，以价位为支点，找出酒店有类似价位商品的畅销品牌，设定为竞争对手(不超过两个，是两个)。

3、对其市场及产品进行细致调查，并将其产品与自己的产品进行细分对比，找出其优势与劣势，同时分析自己虚拟产品的优势与劣势，机会点就会很自然地呈现在面前。

4、在此基础上对自己假设的主导产品进行准定位，然后对目标市场的酒店范围进行绝对值的界定。所谓酒店范围绝对值就是能售自己主导产品的酒店的档次与最低档次之间的范围。然后在绝对值范围内再度调查和筛选，才是有效酒店营销不可分割的有机组成部分。

## 试用期员工岗位总结参照篇五

一个学期即将结束，我回顾了自己在本学期里所做的工作，认真反思，总结积累经验，希望能取得更大的进步。

### 一、课堂教学方面

本学期我注重培养学生对音乐的兴趣、爱好及情感。努力做到通过音乐教育陶冶情操、启迪智慧、激发学生对美的爱好与追求。注重以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动(听、看、唱，讨论、联想、想象及律动)中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐，并在一定基础上进行创编。

首先是课堂教学。我在认真备课的基础上，运用范唱方式感染学生启发学生的艺术形象思维，使他们做到有感情地歌唱，通过艺术形象的感染来完成思想教育。

在唱歌教学中，一方面引导学生演唱要有良好的姿势，正确的呼吸、准确的发音，清晰的咬字、吐词，另一方面是逐步要求学生做到自然音色圆润，不断提高唱歌的艺术技巧，在懂得音准的和节奏的基础上提高对音乐形象的理解能力，培养良好的听觉和造就音乐的“耳乐”。

其次是课堂管理。为了使学生能轻松、愉快地上音乐课，多用鼓励的方式使学生表现出良好的品质。努力做到用好的设计抓住学生的注意力。对于破坏课堂秩序的行为也进行了善意的批评与纠正。但是，还是存在一些问题：

- 1、对于学生的一些扰乱课堂的行为批评力度不够。总以为学生不是恶意，只是不成熟的表现。所以给他们的环境较为宽松。致使他们不能真正认识到自己的错误而有恃无恐。

- 2、侧重了情感、兴趣的培养，稍微忽略了对学生乐理知识的

传授。毕竟三者是相互作用、相互促进的。掌握了乐理知识才能更深层次地感受、理解音乐。

## 二、兴趣小组方面

兴趣小组的活动是音乐教师展示能力的另一个舞台，对于学生则可以说是一生受益的。本学期由于英语节的活动，葫芦丝兴趣小组的训练受到了不小的影响。但我仍然尽量抽空进行训练。虽然训练的时间不多，学生依然学到了许多新知识，并能演奏《月光下的凤尾竹》、《金风出来的时候》、《瑶族舞曲》，我的劳动终于有所收获，今后还会不断的努力，创造新的进步！

## 三、个人学习方面

教学之余，我自行购买了音乐书籍及音像资料，积极学习各种音乐教育理论。同时积极进行本科学历的进修，以确保自己能在今年拿到本科文凭。

总之，在将来的工作教学中，我会继续努力工作，不断探索，提高自己的教学水平，在教育事业上贡献出自己的光和热！