

最新试用期工作总结德能勤绩廉护理(优质6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

试用期工作总结德能勤绩廉护理篇一

时光荏苒。就算曾经再艰难苦涩的过程在回忆中依然会透露出沁人心扉淡淡的香甜。于我而言，远离求涯的无忧无虑，步入一个全面对自己的`负责的新阶段，确实是一个质的飞跃。在经过一段时间相关的培训之后，终于在九月份正式进入工作的正轨。而开学第一个月的试用期，更是我脱茧的关键时刻。幸运的是，在园长、助理、班主任和其他一样可亲可爱的同事们的帮助与包容下，鄙人顺利脱茧，何时成蝶，则需要靠自己今后不断的努力。下面，针对这一个月自己在保教、师德、自身发展与提高这三个方面进行相关的总结。

1、在幼儿保育领域上，积极配合园方保健医生以及班主任的工作，对幼儿在园的日常进行无微不至的照顾，并做好班级各类卫生、消毒等工作，以确保和幼儿都能在一个干净明亮的地方。

2、在教学上，新面临的最大问题是不熟悉教材，不了解重、难点，也没有经验去上好课。对此，在工作之初，总是对于各式各样的课程束手无策，内心忐忑不安。俗话说，“万事开头难”。所以，我每次都很认真的备课，查阅把自己的教案写好。除此之外，我虚心向老教师，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的教学经验。这些使我个人应付和处理课堂各式各样问题的能力大大增强。为了把自己的教学水平提高，还经常网上找一些优秀的教案课件，还争取机会多听其他教

师的课，从中别人的长处，领悟其中的教学艺术。

3、在从教学理论方面。我在课余时间尽量让自己更加充实的学习更多的理论知识，博采众家之长为己所用。在让先进的理论指导自己的教学实践的同时，我也在一次次的教学实践中来验证和发展这种理论。另外，在提升教育、教学实践能力方面，我认真钻研，虚心向他人请教，及时学习他人优秀的经验，并鼓励自己勇于创新。

始终认为作为一名优秀的教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，早在千年以前，对于教师的职业道德素质就有了如此高的要求。而今天教师的职业道德素质中就包括了对职业的承诺、事业心、责任感，对儿童的爱心、童心等内容。教师要以关怀、关注、理解、赏识的眼光启发学生的心智。我认为作为一名幼儿教师，首先应该向把爱洒向每一个孩子，树立良好的教师形象，最大限度地培养和激发幼儿的学习主动性，及时发现幼儿的闪光点，及时地给予肯定和帮助，学会宽容幼儿，让幼儿的心理得到最大的满足。其次，对孩子要有耐心，要对他们表现出不厌其烦的指导精神。要充分发展每一个孩子的个性，平等地对待每一个孩子，并努力给每一个孩子提供最好的教育，为每一个孩子的做最充分的准备。让每一个孩子的身心都能，让每一个孩子每天都有好感觉，让每一个孩子都能获得。

所以在这样的认知上，我不断的督促自己必须尽量陶冶情操，加强修养，提高自己专业水平。除此之外，还要学会关注孩子的五大方面，即是：关注学生的全面发展与多元智能，关注学生的“最近发展区”与持续发展，关注学生发展的情感与需求，关注学生个性化的学习与发展方式，关注学生发展的自我期望与动力机制。从而从心态上决定师德，从师德上体验心态。为此，今后我将继续加强师德方面的修养，力争在这一方面有更大的提高。

为了提高自身的专业水平，我要求自己不断的钻研各种教育相关知识理论，并努力做到理论联系实际，实施面向全体和因材施教的原则，使每一个孩子都更有个性的成长。而作为一名幼儿教师，更应该在不断加强自己的专业水平，提高口语能力，尽自己最大的可能给幼儿创设一个学习的好环境。

最后，经过这一个月努力学习，我深知“书痴者文必工，艺痴者技必良”的道理。终身学习应成为我们教育工作者的基本要求。所以，在以往的知识不能满足未来发展需求的时候，我要与时俱进、勤奋读书、充实自己，努力使自己成为一条源远流长的大河，常流常新！从而适应社会对教师的素质要求更高的大趋势，在今后的教育教学中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天奉献自己的力量！

试用期工作总结德能勤绩廉护理篇二

我于20xx年5月4日成为公司全球编辑设计中心中学教研室的一名试用员工，到现在三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

首先总结三个月的工作如下：忙碌伴随着充实，学习伴随着收获。在主任悉心的培养下，我从最基本的一些校对工作做起，踏踏实实的学习，一步一个脚印的前进，到现在已经能够比较独立承担一些项目。其中主要完成的项目有：《高中单词速成》（第一级）初稿编辑、《高中单词速成》（第三级）初稿编辑、《高中单词速成》（第二级）初稿一校□

□20xx年夏令营牛津英语专用教材》基础班初稿二校、《中考听力突破》（第二版）成书校对及监听、《中考听力突破》（第三版）再版编辑、《初中英语听力突破》（七年级全册）第三版成书校对及监听、《初中英语听力突破》（八年级全册）第三版成书校对及监听。可以说，这三个月的工作对于我来说是意义重大的。

在中学教研室的工作中，我严格要求自己，认真及时做好主任布置的每一项任务，碰到有不懂和不清楚的问题就虚心向主任、王媛姐和阿霞学习请教。同时，我也积极学习新知识，新技能，注重自身发展和进步，不断提高和充实自己，希望能尽早独立承担完整的项目，在工作中独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免会出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成长、不断成熟。在此，我要特别感谢本部门的刘主任、姐和阿霞对我的入职指引和帮助，感谢她们对我工作中出现的失误和不足的提醒和指正。

虽然三个月时间不算长，但我已经深深被报社良好的企业文化氛围所吸引。报社的领导注重人性化管理，工作环境宽松，在这样的氛围中，可以极大地激发我的自身潜力，使我以更积极的心态投入到每天的工作中。

我深知作为一名编辑，不仅需要有耐心、细致的工作态度，还要具有较强的责任心，能够为自己所编辑的书籍负起全部责任，并在工作中不断进取，努力提高自己的业务素质和专业素质，力争使书籍的质量登上一个新的台阶，为公司的发展打开一个更加广阔的渠道。我深信我一定能做到这些。

这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展和美好前景，我感到骄傲和自豪，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！

试用期工作总结德能勤绩廉护理篇三

今年6月1日，我有幸成为安庆置业担保公司金业房产的一员，分配在千和花园销售部工作。在这3个月的时间里，我经历了

从一个初出社会的'大专在读生到一名房地产从业人员的转变。这期间，得到领导和同事们热情的传帮带，使自己学到了不少东西，在思想观念和业务能力等方面都有明显的进步和提高，在此，真诚感谢领导和同事们的关心和帮助。下面我将这试用期3个月来工作情况向领导做一汇报。

一、主要工作内容

我在千和花园销售部的主要工作分两块：千和花园前期客户接待工作和协助万家星城一期的开盘销售工作。同时，我还跟随城市之星的销售团队，到周边的几个楼盘进行了市场调查。

1、城市之星客户积累工作

在经历了一个多月的对专业知识的阅读和向领导同事的学习请教之后，我于20xx年6月走上销售前台开始了千和花园客户的接待工作，我个人客户登记累计有60余位。随着整个房地产市场环境变化，我们千和花园楼盘对外销售的报价，房屋价格跟开盘时的价格一样。从我对登记的客户回访信息来看，能够接受目前这个价格且购买意向比较强的有10位。

从目前形势来看，预约登记客户众多，但我个人理解我们还是不能掉以轻心，考虑到客户对楼盘后续升值空间的疑虑，银行贷款政策的变动，二手房营业税优惠取消，新楼盘供应量将不断增加等等，千和花园的销售工作还是存在一些不确定的因素，还是有一定压力。这要求我要不断总结经验教训，完善对客户的服务和跟踪，倾听客户的意见，了解客户的需求，学习销售技巧，将客户需求转变为真实成交量。

2、协助千和花园销售部进行第一期的开盘销售工作

今年6月，我有幸参与了公司于城北备受瞩目的千和花园的销售开盘工作。这使我获得了从交付订金到签订合同全过程的

操作经历，对我来说受益良多。开盘现场的火爆和客户对公司品牌的信任，使我认识到安庆置业担保公司金业的良好口碑和优秀品质，对一个从事房地产开发的综合性公司弥足珍贵。这次的销售工作，增加了我的经验的同时，也体会到了作为一名金业员工的荣幸。希望自己在今后的销售工作中，不仅可以深度传递我们公司的代理楼盘品质，更能体现我们公司的文化素质和发展实力。

3、市场调查工作

二、工作中的几点认识

在这3个月的工作中，我对置业顾问这项工作的内容和重要性有了较深的认识，同时我也意识到我离优秀的置业顾问还有很大的差距，需要在今后的工作中进一步提高。

1、我还要继续对房地产专业知识刻苦学习。由于自己在学校学的是建筑专业，对房地产开发和市场营销，特别是建筑工程方面的知识，没有进行系统的学习，虽然到公司后努力补课，但专业知识还是比较匮乏，有时候与客户沟通起来显得很专业。因此，在以后的工作中，我要加强房地产专业方面知识的学习，对市场营销、土建工程、建筑设计、政策法规、契约行为、市场行情、投资理财等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的交流能力、公关能力和宣传能力。

2、我的工作技巧还需要磨练。比如，我现在的客源积累比较多，但对老客户的回访次数不够，较少主动和老客户沟通，长此以往，可能会失去老客户，我的客源积累将前功尽弃。应该说，登记在我这里的客户是我工作最大的资源，也是作为一个置业顾问的工作重心，在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访，并且向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题，通过回访和沟通，一方面

可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，同时能够进一步加深与客户的相互信任和友谊，以期更好的利用手上的客户资源进行销售。

3、我要更注意接待工作的细节。接待客户时，我在礼仪方面，还有不周到和做得不够的地方，有时说话也比较生硬，这与置业顾问这一职业是不相称的，在以后的工作中我一定要认真改正这一毛病，以良好的职业素养和修养对待每一个客户，努力做到四心：一要关心，要站在客户的立场去考虑他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值。二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的、不厌其烦的回答。三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨引导，解惑释疑，化解矛盾。四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买房负责，用诚实去争取客户的信任。

4、我要更加热爱置业顾问这一职业。工作中我深感到，置业顾问这一职业看似简单，但要干好是不容易的。置业顾问不是一般的售楼员，除了通过热情服务引导客户购买楼盘外，还应该要为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务。不但应该熟悉售楼的循环流程，掌握销售技巧和分析客户心理，能够给客户买房、贷款及市场分析等顾问服务。要做到这一点，首先要热爱置业顾问这份具有巨大创造力的工作，专注于其中，要让自己更加忙碌起来，忙碌于工作，忙碌于学习，忙碌能不断的带来灵感和热情。工作时要摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。希望我能通过努力尽快成为一名优秀的、有能力的、对工作充满热情的置业顾问。

试用期工作总结德能勤绩廉护理篇四

转眼来到酒店一个多月了，这些日子尽管有些枯燥和重复，但是在今天却有着不同的意义！到了今天，我漫长的试用期工作终于结束，自己也即将以正式的员工身份在工作的岗位上工作！未来一定会更加的美好！

回忆这些日子的工作，基本上就是自己从无到有的成长史。一开始来到酒店的时候，自己什么都不会，及时经过了培训也仅仅只是个僵站在前台的员工而已。但是随着工作的推进，自己已经有了极大的改善！现在，对于自己的工作情况，我做总结如下：

还记的自己刚来酒店的时候，自己基本上什么都不懂，在面试的时候也是一知半解，也许是自己的运气或者是和领导的期望，我意外的得到了这份工作。

在开始的工作中，我一直在和其他的同事一起接受酒店的礼仪培训。尽管我在这方面还是有些经验，但是作为酒店的前台，我们也是酒店的门面！所以在培训中就显得更加严格！但是我也下足了决心，通过自己的努力和拼搏将这份严格的培训扛了下来。

在结束了培训后，我开始站上工作的岗位，也就是我们酒店的大厅前台。在这个整个酒店最引人注目的位置，一开始的时候真的给了我很大的压力，和客户说话的时候都显得有些僵硬。但是还好有一个前辈在旁边帮着我，在我犯错的时候，她也会帮着圆场，这真的给了我很大的鼓励。

再后来，慢慢的我也适应了这份压力，并将之化作自己的工作动力。开始在工作中更加努力并通过学习前辈和其他领导的工作态度来优化自己的工作。

说道工作，作为新人，自己当然也不可避免的犯下过一些错误。其中最大的原因有二。

首先，是自己的工作经验不足，对酒店和业务都不够了解，这让自己常常遇上问题，不过幸好有前辈的照顾，没有遇上太尴尬的场面。

其次是自己容易丢三落四的毛病，尽管在工作中没有出现，

但是也造成了部分影响！自己在今后也要好好的改正！

试用期的工作终于结束了，但这并不是真正的结束，而是真正的开始！我相信，自己已经有了经验和能力，我一定能在今后的工作中最大化的发挥自己的热量！但是我也会不断的强化自己，让自己更加的出色！

试用期工作总结德能勤绩廉护理篇五

我于5月11日至6月7日在河南机械有限公司工作，在这一个月的试用期里，我一直是忙着工作，没有让自己闲着，也做出了点成绩。整理了内燃、电动尼龙套钻取机技术资料，包括本机零件、装配图、爆炸图、工艺文件和各种明细表，算是基本完成了任务。

一、工作注意细节，多了解知其所以然。毕业三年来，在郑纺机技术部工作学到的知识比较偏面，只把自己要做的工作做好，没有深入其他方面的了解，作为一个机械工程师知识应该是全方面的，要知其所以然，以后的工作中要细心，多请教多学习，成为一个全面的人才。

二、做事要果断，不要犹豫。对于工作上的事要尽快处理，分清主次之分，处理问题要果断，才能有效的解决问题，如果自己都犹豫别人还怎么相信你是对的。

三、做事要有自己的思路。在工作中要有自己的思路，根据自己的理解完成，然后再请教别人，修正自己的工作内容，一味的请教他人会让自己成为一个没有主见的人，还会影响他人的工作。

四、要善于交流。我是一个言语不多的人，尤其是对陌生人，不善于交流，以后要多注意，多锻炼自己，改变自己的性格。

试用期工作总结德能勤绩廉护理篇六

每个公司都在寻找那些能够“送信给加西亚”的人，目前，我还不是这个人，因为温泉文化的欠缺和服务意识的不完善，但是我有敬业的精神和努力的实践，我相信，不久的将来，我一定可以完成那样的任务。

以下以时间为序，对两个月试用期的工作进行简单的回顾总结：

5月14日，我到公司报到，左臣刚的话我记忆犹新：服务工作需要十万分的热情、微笑以及踏实、不容错误的敬业精神。

5月17日，谷正主管吩咐我熟悉《优质服务年》里的重要内容。

5月20日，李明星交给我和清洁组阿叔们清沙滩和溶洞的任务，使我从大事不注意，提格到小事要仔细。期间，得到了同事杜延君的多方帮助。

5月29到31日，我们同一批的新员工一同参与我们“温泉公司内部培训”，我以理论不及格宣告准备补考。

6月1日，我从2部调到园林，当时当班的领班是李捷。他交给我先向邓洁(女)学习，别看是个女娃娃，做事还真比我有干劲。佩服、佩服，一定要改善自我。

6月?日，温泉公司的员工会议让我思索良深，我更加坚定了对温泉公司的信心和不断充实自我以求有朝一日完成领导交给“送信”任务的勇气。

6月里，我开始慢慢的熟悉园林的环境、服务意识和工作流程。其间，各位同事都无私指导让我进步很快。受公司安排，有幸参加温泉文化和服务意识的培训，丰富了旅游服务产品的相关知识，对后续的工作有足够的帮助。

至今，已经对服务意识的要求进行了两次心态调整，最棒的心态能够在7月初内调整完毕，服务意识以及礼貌、干劲、业绩的不断完善也在进行中，正期待转正的那天。

在这两个月里，我对温泉公司室外园林区的环境和相关工作，从略知一二到基本熟悉，算是一个小小的进步和成功，而取得这个成绩的时候，我要真心感谢海泉湾给我职业生涯中的第二个机会，李钢对我(们)职业规划的指导，主管的中肯提点，领班交给我有挑战性的任务，所有员工在工作、生活方面的帮助！

试用期自我工作总结的延伸内容：工作总结的结构形式是什么？它的内容又包括哪些？

年终总结(含综合性总结)或专题总结，其标题通常采用两种写法，一种是发文单位名称+时间+文种，如《铜仁地区烟草专卖局20xx年工作总结》；另一种是采用新闻标题的形式，如《松桃县大兴访送部的卷烟零售户诚信等级管理专题总结：等级，诚信稳销量》。

正文一般分为如下三部分表述：

这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概括说明，不展开分析、评议。

这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。

运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基

本经验。

这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。