

# 最新试用期个人总结转正(实用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 试用期个人总结转正篇一

加入xx电子这个“大家庭”让我倍感温暖，在此我感谢各位同事的关照与工作上的帮助。刚入公司时，对系统集成工程了解程度也是比较简单，特别在设计和施工上有许多不懂的地方。经过这几天的学习让我逐渐融入了这个充满活力的行业，对前景有所了解。前一段时间是有一些盲目，刚开始工作不知从何做起，现在心里已经渐渐清晰明了，压力也少了许多，多的是更多的友善沟通，和同事间的互帮互助。

公司现在主要以工程和售后为主，工程中无论是弱电工程还是系统集成我都是很有兴趣做的，但是弱点系统知识还掌握的不好。学知识就要做到熟能生巧，举一反三，这样才能在应用的时候做到融会贯通。我将用一部分时间来学习弱点系统，通过电脑查资料，看专业书籍的方式，在一个月內了解它，熟悉它。对弱点的熟悉也会使系统集成知识更加丰富，对写系统集成方案会有很大帮助。

今后工作主要以系统集成方向为主，编写系统集成方案，对系统集成进行设计规划和技术施工。工作期间要做到，多看、多学、多想、多交流。这段时间活不是很多，就要多看别人的方案，多在网上查看方案，分析案例和施工方法。熟能生巧边看边练，努力提高自己的对设计的了解，等到真正做项目工程时能学的更快，懂得更多，更专业。

在系统集成上，有许多不足的地方要学会自省，对施工中用到的东西不会不懂的就要立即去查，或者问同事，问x哥和x哥，虚心向他们学习，同事的经验要比我多的多是我学习的榜样。刚开始肯定会有好多问题，比如说：技术表达不准确、理解的有错误等，在做方案时要是弄不明白会出很严重的错误的，这都是必须面对和解决的。

## 试用期个人总结转正篇二

首先：很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间检验我的试用习期个人工作总结，最重要的是，能够成为庞大庆祥公司团队中的一员感到骄傲与荣幸。

其次：从入职至今已一个多月了，在这其间，发现贵公司拥有一批高素质高技术的汽车维修技术人员。他们刻苦专研，勇于攻坚，目标一至，心往一处想劲往一处使，并且向亲人一样照顾我们，尤其是车间主管和站长，对我们新员工可好了。不仅在工作中而且在生活中让我充满了很大的自信心，谢谢你们，您辛苦了，他们给我们传授知识和专业上的培训，最终让我们懂得以“以情服务、用心做事、务实高效”来回馈顾客。

最后：谈谈我的人生目标和工作态度。

1、通过一个半月的培训学习和日常工作积累，让我思考亦多，感慨亦多，收获亦多，忙并收获着，累并快乐着，使我对北京现代汽车有了一定的认识。在第一时间我拿到的第一份资料就是公司简介，就觉得企业规模非常大，发展空间特别广。还有公司的文化理念：“勤实、严信、拼搏、高效。”所以今后我要转换原来的工作思想，工作方法一系列的适应于调整。来精心专研，回馈贵单位对我们的信任。

2、遵守各项规章制度，认真工作，要有爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。兢兢业

业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，这本书让我对自己的人生渴望有所突破的我，将会在今后的工作和生活中时时提醒自己，一定让今后的人生道路越走越精彩。

3、认真学习岗位职能，根据目前工作分工，我的任务是机修组长。谢谢领导的信任，我一定会灵活的处理问题，不断地去学习他人的优点，和员工处理好关系。带领他们把单位当自己的家一样去看待。

4、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

5、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排并不折不扣的执行而且没有安排到的力所能的也会做了，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的员工，能在庞大集团这个大舞台上展示自己，更会竭尽所能，为美好的明天奋斗。

内蒙古包头市庞大庆祥北京现代4s店姬磊

20xx年4月2日

## 试用期个人总结转正篇三

时候过得很真快，转眼就两个多月了，在试用期间，本身竭力了很多，也进步了很多，学到了很多过去异国的东西，我想这不可是工作，更紧张的是给了我一个进修和熬炼的机遇。从这一阶段来看，发觉本身渴求的知识正源源连续的向本身走来，到这个大溶炉里缓缓消化，这便是经验。

在工作中的成果紧张有：

1. 熟悉了配置的操纵系统
2. 根本把握了工作技巧(在任职办事员期间)
3. 明白了公司的工作流程

在工作中的不敷紧张有：

1. 工作细致度不敷，凡是在小题目上呈现错漏；
2. 办事效果不敷快，对带领的意图理解不敷到位等。

就整体的工作感觉来讲，我觉得这里的工作环境是比较令我如意的。最终是带领的关爱以及工作前提在连续改进给了我工作的动力；其次是同事间的交情关怀以及协作互助给了我工作的恬逸感和结壮感。

## 试用期个人总结转正篇四

走出校门，就像是坐进了波涛中的小船里，就算不愿意，社会也会用波浪推着你前进。

在过去的三个月里，我有幸在毕业后加入了\_\_公司试用期新人的一员，在这个已经比较晚的时间点上，能找到一份工作真的是我的幸运。我和感激能顺利的找到这样一份适合的工作，更感激能在工作中，学习，并了解到这么多关于\_\_行业中\_\_岗位的这么多知识和技能。这让我在三个月来的努力和拼搏都有的丰盛的回报。

如今，三个月的试用期即将过去，回顾这段时间内的学习和反思，我对自己在\_\_公司销售岗位的工作总结如下：

## 一、思想转换

成为一名工作者就意味着要成为一名有责任感的大人。为此，在工作的第一天，我就改进了自身的心态，以最严谨高集中的状态，去面对第一天的学习。

而在工作上，也当然没有让我失望！在简单的了解了公司部门的分布和工作大概后，我和其他新人一起被叫到会议室去进行培训。期间，最开始就是对我们思想的要求和管理。作为一名销售，思想是我们的核心，我们的目标是客户，要让客户认可我们的产品，就必须让客户认可我们的思想。同时，思想还是我们团结协作的联系。正是因为这份团结，公司才能壮大，才能不断的提升。

总之，我在思想上较好的塑造了自己，并学会了积极的面对工作，乐观的面对今后的社会生活！

## 二、工作方面

工作最开始的一段时间，我们主要是在培训中学习。尽管知识学习，但内容却包括了从公司到产品，从销售到思想的众多内容，而且都浓缩在了短短的几天里。这实在是让人梦回高考前一周。

但也正是这样的锻炼，让我充分掌握了工作的技巧。尽管起初并不怎么顺利，但我坚信自己的学习会给我帮助。并在工作中努力的反思自己，一步步的完善并做好自己的所学，终于在\_月\_日这天，成交了自己的第一单!这对我来说是极大的鼓励，也是值得纪念的第一次!

### 三、自我反思和今后计划

如今，我在工作中已经能较好的完成自身工作，但距离完美达到目标还有一点距离。为此，我在今后要多多向身边的前辈们学习，巩固基础，提高技巧，努力在工作中学习更多的能力，为公司做出真正的贡献!

## 试用期个人总结转正篇五

我是x公司商务部总监助理xx□我于xx年10月21日进入公司，开始为期三天的无薪试用□xx年10月26日正式进入试用期，届时试用期已满一个月，特向公司提出转正申请。下面我主要就我的工作内容、工作目标、执行计划、执行效果、执行总结及转正后工作展望五个方面进行汇报：

进入试用期以来，我的工作主要是：

- 1、掌握按揭贷款的相关知识，并给销售部人员培训；
- 2、协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料；
- 3、及时更新销售状态的记录。

有目标才会有前进的方向。

试用期中，我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭贷款的知识；在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料；确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度

销售签约资金回收统计一致。

试用期中，我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项；一个月后能够顺利转正。

为了实现工作目标，我的执行计划如下：

- 1、工作前三天上网搜索按揭贷款的相关知识，并整理成资料。
- 2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成ppt□培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。
- 3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。
- 4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭贷款的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、有理有据。
- 5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。
- 6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

“华人管理教育第一人”余世维曾经说过“决战商场，赢在执行！”这说明了执行力在工作中的重要性，换言之，一个人的工作业绩和他对工作的执行情况是密切相关的。现将我对工作的执行情况总结如下：

1、我超额完成了“无薪试用”的工作任务。刚进入公司，李总给我出了按揭贷款的八个问题，包括按揭贷款的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭贷款还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭贷款的八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

2、就按揭贷款的知识，我先后对销售部人员进行了两次培训。第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭贷款的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的实际问题。为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

3、我协助我们的首位按揭客户在18天内准备好了按揭资料，比预定目标提前了2天。刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资

料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复英造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。

同时，为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭的条件》、《办理按揭资料清单》、《办理按揭的流程》、《分红证明》(模板)、《企业经营情况报告》(模板)、《工资表》(模板)，这些材料整理的详细、具体、清晰，给办理按揭的客户减少了许多麻烦，必定提高办理按揭的效率。另外，由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细，所以得到了工行宋经理的高度评价，并向我索要，当作了他工作的参考资料；通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往，我给他们留下了良好的印象，他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

4、我根据认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表。现在，我负责销售状况的记录、更新、上报，有新的认购信息或签约信息，我会及时记录，从不怠慢，并认真核对，因此确保了各项信息的一致。

5、届时，我正在协助按揭客户准备办理按揭的资料。每个客户的情况都不一样，协助每个客户准备资料对我来说都是极大的考验。接下来，我将针对每个客户的具体情况整理出解决问题的方案。在整理的过程中，反复思考，找出最佳的解决办法。这样做不仅可以提高办理按揭的效率，而且可以提升我的思维能力。

“对工作进行总结，才能有所发现，有所创新，有所前

进。”

尽管我工作时间仅有短短的一个多月，但我在工作中却有很多的收获，自己的进步也很大，不仅体现在业务方面，而且体现在个人方面。

首先，我圆满完成了在试用期中制定的业务目标。我给销售部人员进行了按揭贷款知识的培训，并起到了良好的效果；我协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料用了18天，比我的计划提前了两天；另外，我所统计的房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计各项资料完全一致。

第二、在购买我们的房产之前，我们的按揭客户大多都有不少的贷款；

第三、归根结底，银行关心的是按揭客户的偿还能力。当然，只要有证据证明个人或家庭的可支配收入能够达到银行要求，即可不提交公司资料。

再次，现在我可以有思路、有步骤的安排我的工作事项。每天我都会写工作计划，在工作计划的指引下安排自己的工作，并且能够达到预期的目标。

另外，在与工行的曹主任、宋经理，房管局备案科负责人交往时，我非常注意自己的言行举止，因此，为公司和个人塑造了良好形象，给他们留下了非常好的印象，对我的业务开展而言，必将有很大的推动作用。

在个人方面，进入公司以来，我的工作态度一直都很端正，一方面是为自己负责，一方面是为公司负责。

主要体现在：

1、严格遵守公司的规章制度，从未迟到、早退、旷工，也从

未请过假。

3、我每天都会给自己制定工作计划，并且积极主动的去完成它。

由于大学的时候学的是法律专业，所以在工作之前我没有对房地产方面的知识进行学习。刚来到公司，我的工作的内容可谓是我知识领域的空白。为了在最短的时间内胜任我所担任的工作，我根据自身的情况，广泛学习按揭贷款的知识，并从中筛选有用信息，及时吸收消化。对于按揭知识的掌握，我经历了三个阶段：从广泛学习到有针对性的学习，从有针对性的学习到对理论知识熟练掌握，从对理论知识的熟练掌握到活学活用、举一反三。

尽管我在试用期中有很多的收获，取得了一定的成绩，但我也清楚的认识到我还存在许多不足，如：刚从学校毕业，社会经验不足；尽管掌握了按揭的知识，但还不能做到活学活用；刚接触按揭贷款、合同备案的知识，还不能站到一定的高度分析问题、解决问题，针对这些问题，我也做了分析，主要原因是我接触这方面的工作时间短、思维不系统造成的。为此我也制定了解决问题的方法：从点滴做起，从小事积累，端正学习态度，遇到问题及时解决，利用各种途径搜索有价值的信息进行学习，并理论。