

新员工试用期间工作总结(通用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

新员工试用期间工作总结篇一

我自进入单位三个月以来，根据单位领导的安排，目前主要担任文秘一职，兼法律咨询、宣传信息、人事教育及培训、信息统计及研究岗、协助寿险岗，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解了許多，现将工作情况简要总结如下：

一、首先说说在这里工作的心得。在行业协会三个月的工作生活，我感触最深的就是，工作可以在快乐中完成。董总、葛总、李主任三位领导都对我们这些新人亲切有加，非但不摆领导的架子，而且还很和蔼地引导我们做好工作。在工作中，只要你需要，他们随时给予热情的指导，工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此，给我的感觉是上下同心。正因为如此，在协会工作，让我体会了在愉快中完成工作的欢欣。

二、其次说说我在办公室工作的不足，主要有：

2、对保险专业知识了解不够，从而影响到相关公文写作的进行；

3、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏；

4、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位。

三、在实习期间，我们先后在人寿保险、人保财险、平安财

险三个保险公司学习工作了一段时间。很多保险方面的知识是我以前几乎未接触过的，让我发现自己对保险知识的匮乏，但是各公司领导 and 同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了保险公司的工作环境，也了解了保险公司的基本操作流程。

四、我在工作上的收获主要有：

- 1、了解到保险方面一些基础知识；
- 2、基本掌握保险行业协会会议纪要与信息、简报的写作要点；
- 3、对各种公文写作方法与技巧逐步了解加深。

我参加工作的时间还很短，需要学习的地方还有很多，我的实践经验还有待于进一步积累，工作能力还有待于进一步提高，为人处世的能力还有待于进一步加强。在今后的工作中，我会继续保持积极进取的心态，确立长远的人生目标，谦虚谨慎，不断学习，做到学有所得，业务专精。同时在工作中兢兢业业、认真负责、敬业爱岗、诚实守信，将每一件事做好，将每一个环节做好，圆满完成领导交予的每一项任务。

根据单位规章制度，试用期满三个月合格后可被录用成为正式员工。因此，今特向单位领导申请：希望能根据我的工作能力、积极的工作态度及其他方面的表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，恳请领导批准。

我坚信，机会只留给有准备的人，而当机会来临的时候，我们不仅要做到，做好，还要恰如其分！希望领导能批准我的工作转正申请！

新员工试用期间工作总结篇二

今天是一个值得开心的日子，今天是值得庆祝的日子，我终

于成功的拥有了自己的一份工作，我今天得到了公司给予我转正的通知，我从大学毕业以来，找了无数工作，不知道为何总是在试用期的时候被刷下来，总是有人比我更优秀，但是我今天知道原因了，因为那些工作都不适合我，我现在已经是xx保险公司的一名正式员工了，我现在的心情就像鱼儿跳入大海可以畅游的滋味。以上就是我这段时间工作的总结：

我第一次能够这么顺利的适应一份工作，仅仅是负责带我们熟悉工作的人，给我们讲解了一番，我就明白了，在这试用期的三个月里，我是越来越能发现这份工作的魅力，在入职的第三天就向客户卖出去一份车辆保险，虽然受理的金额不大，但是也是我的人生中卖出去的第一份保险啊。首先我的脑子里能清楚的记得，前辈是怎么教我们去分辨客户的，我在看着他第一眼的时候，我就觉得他需要的是一份车辆保险，车钥匙是新的，肯定刚买车不久，作为一个爱惜车的人，肯定是想买保险的，所以我一上来就在跟他聊我们公司有哪些关于车辆的保险，这第一步察言观色我是成功的学到了。与人交流的能力，我一直以来就不差，我会看脸色说话，并且说出来的话不会让客户有一丁点的不舒服，这也是我能一直跟客户聊下去的'原因，也是我能够很好的驾驭这份工作的重要因素。

这个三个月是成功建立我工作信心的三个月，卖出去的保险总金额高达18万，丝毫不用怀疑，我这三个月，每一个月都是超额完成了领导给我的工作任务，一共卖出保险40多份，其实身保险是最多的，其次就是财产保险，这两类占主要。但是目前我所负责的客户还没有出现过理赔的现象。当然我也就成为了这一批试用期员工业绩的第一名，而我们的最后一名三个月居然是一单都没成，这让我难免有点自满，最后我也是得到领导的赞许。

在这三个月里，我还没有出现过失误的现象，这就意味着我成为正式员工以后，会遇到恨很多的麻烦，一个人只有在不断经历挫折的时候，才能不断的进步，这是永远不变的道理，

现如今，我已经成为了xx保险公司的一名员工，从今天起，我将跟公司共进退，全心全意的投入到工作上去，尽可能的在这里实现自己的个人价值，我相信，公司有了我的加入，会变得更加的强大，有更辉煌的明天，我将全力以赴。

保险员工试用期工作总结7

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。

所以，很快的，我就融入了xx这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

在xx□我的主要职责是保险公司内勤，负责统计各区业务人员的工作汇报、每月费用报销的初步审核。同时，负责与各区经销商核对每月的帐务，资料 and 信息的传递。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要。就拿每月和经销商对帐来说吧，我要用心的做出近百家经销商的帐务，专心的做好每一家经销商的帐，细心的做好各经销商的每一笔帐，耐心的与各经销商对好每一项帐目。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自己的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是：如果成功了，不要骄傲，继续努力，以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

新员工试用期间工作总结篇三

自20xx年xx月xx日加入保险公司，回顾这三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将这三个月来的工作情况和存在的不足总结如下：

一、日常服务工作

在工作初期，我认真了解公司的发展情况以及保险经纪行业的业内环境及发展情况，并学习了公司的管理规章制度，业务操作流程等，同时努力完善工作的方式、方法，提高自己的工作能力，端正工作态度，严守组织纪律。我始终以饱满的热情迎接每一天的工作，以全新的姿态迎接工作的挑战。

1、协助完成20xx年xx集团公司xx公司及xx发电有限公司的续保收尾工作，在部门领导及同事的悉心指导下了解并熟悉了续保安排的工作。

2、定期对每一个客户进行电话回访，了解客户风险变化及服务需要，及时跟踪协调解决问题。

3、协助索赔，根据客户提供的出险材料，核查原始承保资料，对于不属于保险责任范围的，在请示部门领导后向客户解释说明；对属于保险责任范围的，递交保险公司，积极协助客户办理索赔手续。并与保险公司进行沟通，定期查询理赔进度。

4、保单维护，对所有保单进行审核，发现其中保险标的的坐落地址有误，及时通知保险公司重新更改地址。

5、做好风险提示工作，由于今年x月份xx凝冻天气，在收到保险公司的天气预报后及时转发各电厂相关人员，提醒做好防灾防损措施。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

新员工试用期间工作总结篇四

在过去的一年里，每一个员工都要做好工作总结。在这里为大家介绍一下保险公司内勤工作总结。

计划落实早、实20xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的`市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和xxx部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新

市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

x地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地

倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

根据xx当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与xxx城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公

司下达的任务。

新员工试用期间工作总结篇五

我自进入单位三个月以来，根据单位领导的安排，目前主要担任文秘一职，兼法律咨询、宣传信息、人事教育及培训、信息统计及研究岗、协助寿险岗，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解了許多，现将工作情况简要总结如下：

一、首先说说在这里工作的心得。在行业协会三个月的工作生活，我感触最深的就是，工作可以在快乐中完成。董总、葛总、李主任三位领导都对我们这些新人亲切有加，非但不摆领导的架子，而且还很和蔼地引导我们做好工作。在工作中，只要你需要，他们随时给予热情的指导，工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此，给我的感觉是上下同心。正因为如此，在协会工作，让我体会了在愉快中完成工作的欢欣。

二、其次说说我在办公室工作的不足，主要有：

- 2、对保险专业知识了解不够，从而影响到相关公文写作的进行；
- 3、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏；
- 4、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位。

三、在实习期间，我们先后在人寿保险、人保财险、平安财险三个保险公司学习工作了一段时间。很多保险方面的知识是我以前几乎未接触过的，让我发现自己对保险知识的匮乏，但是各公司领导 and 同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了保险公司的工作环境，也了解了保险公司的基本操作流程。

四、我在工作上的收获主要有：

- 1、了解到保险方面一些基础知识；
- 2、基本掌握保险行业协会会议纪要与信息、简报的写作要点；
- 3、对各种公文写作方法与技巧逐步了解加深。

我参加工作的时间还很短，需要学习的地方还有很多，我的实践经验还有待于进一步积累，工作能力还有待于进一步提高，为人处世的能力还有待于进一步加强。在今后的工作中，我会继续保持积极进取的心态，确立长远的人生目标，谦虚谨慎，不断学习，做到学有所得，业务专精。同时在工作中兢兢业业、认真负责、敬业爱岗、诚实守信，将每一件事做好，将每一个环节做好，圆满完成领导交予的每一项任务。

根据单位规章制度，试用期满三个月合格后可被录用成为正式员工。因此，今特向单位领导申请：希望能根据我的工作能力、积极的工作态度及其他方面的表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，恳请领导批准。

我坚信，机会只留给有准备的人，而当机会来临的时候，我们不仅要做到，做好，还要恰如其分！希望领导能批准我的工作转正申请！