

2023年试用期转正申请书版(大全6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

试用期转正申请书版篇一

敬爱的领导：

你好！

我于20xx年8月15日进入公司，至今3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。

x集团是我第一个为之效劳的公司，从学校踏入社会，最初的陌生与不安已经消失，我将自己从一个孜孜以求的学子变成了兢兢业业地职员。作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作，但是公司融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

进入公司已三个多月，根据自己的专业及爱好，我在营销策划部工作。从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们这个团队中。经过三个月的体验，我认为我们这个部门有着钢铁般的凝聚力。在重大任务面前，我们团结一致，在规定时间内优质地完成工作，这种和谐的氛围令我激情澎湃。x集团是一个正在积极腾飞的企业，他的发展前景是可观的。面对这样一个朝气蓬勃的集团，我愿意和他一起迈向成功的未来。

x集团涉及多个领域，土特产是其中之一。放眼全国，经营土特产的商家不少，但是这种品类的经营让土特产市场繁而

杂[x]集团将土特产以品牌经营，命名为x[]这在中国是第一家。我有幸多次参与x的品牌建立与推广，我感到非常的荣幸。我一直喜欢做与品牌、广告、媒体有关的事情，这次与专家们一起探讨x品牌的一系列问题，参与修改品牌包装等一系列的设计，让我从中领悟到了不少的东西，精进了自己的知识。我很感谢给我这样机会的领导。

参与大事件的时间毕竟是有限的，更多的是在平时日常的工作。初来这个部门，我想这里的工作该是有趣的。经过一段时间的接触，我发现这里更偏向于设计。我对设计一直保持着欣赏者的角色，亲自“操刀”可就有些难度，虽然我会。我开始有些怀疑了。纯粹的设计并非我的特长，日常工作的内容大多是围绕设计进行，而这样的我是否能圆满的完成领导交代的任务，完成的结果是否是自己的理想之作？一旦困惑开始，那么思想就会止步。

有天晚上，我看着书消磨时光。突然出现的一句话让我眼前豁然一亮。“虚负凌云万丈才，一生襟袍未曾开”，这是李商隐一生的写照。李商隐一生夹在牛李两党中间抑郁不得志，不是他没有才，而是环境和个人因素致使他郁郁寡欢。环境是外在因素，个人是内在因素。根据哲学定理，内因是事物变化发展的根据，外因是事物变化发展的条件，外因通过内因而起作用。所以，造成李商隐最终结局的是他自己。联想到自己，在才情上没有李的出色，但是作为一个现代社会教育出来青年，对于逆境的把握应当优于古人，尤其是情商是不该输于古人的。我虽没有“万丈才”，但是我会不断的学习；我不愿“一生襟袍未曾开”，只愿实现自己生活的梦想。就算不是自己的特长又如何，我可以学习，可以用自己的特长弥补。只有自我有清楚的认知，才会有益于未来的发展。人是活的，未来终究是在不断地摸索中走出来的。

自此以后，我便不再烦恼。无论是多小的事情，我都认真做好。从小处开始，从细节着手，每次的任务都全力以赴。无论我是否接触过这些事情，我都愿意尝试。我相信人生会因

自己的不断挑战而丰富多彩！

这是我的第一份工作，我相信我的选择。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，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！

此敬

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

试用期转正申请书版篇二

xx领导：

xxxx年x月x日我们xxx房地产的全体员工在领导的带领下，坐车来到查干湖参加橄榄树魔鬼训练活动。

虽然只有短短二天三夜的时间，但却带给了我深刻的人生体验。在这次训练中身体上虽然承受了很大的苦与累，但是，精神上却收获了很多。通过这次训练，使我深深的感受到了公司领导的用心良苦。无论我身处何种岗位，只要用心体会就会得到十分有益的人生感悟。

到达目的地集合后，在教练的指导下，我们分成四个小团队，各队选出各自队长，大家发挥创意，积极参与，设计队名，

对歌，口号，当唱起了我们自编的队歌，齐声喊起我们的口号时，自豪之情油然而生，大家真正的拧成了一根绳，自己的力量也变得强大了。

活动中我深深体会到作为一个团队“团结就是力量”的重要性。深刻懂得了目标是团队的动力之源，严明的纪律是团队行为的准则。在一个团队中，每个人的想法、观念都是不一样的，但是为了一个共同的目标不管利益有什么不同，但为了长远的目标需要每个人都要有自觉性，要互相配合，要心存默契。通过这次训练体会到很多东西，最深刻的有以下几点：

一、团队精神：做每个项目大家都要同心协力，相互配合、相互协调，必须有一个共同的价值观，领导者的指挥协调要有力，最有代表性的项目就是最后的过电网，寓意是队员在紧急的情况下，采取正确的措施以确保每个队员能顺利脱离险境。全员通过，难度真的很大，在第一轮过到三分之二的时候，有队员竟一不留神又触到电网了，又得重做，有的队员过去之后很激动，竟发出声音“好”，结果全军覆没，重做，有的队员自我约束力不强，因为一个人的疏忽，我们又的重做……。过到最后，还剩一个人的时候，是最困难的时候，一不小心又碰到电网了，当时的选择要么重来，要么总指挥做50个俯卧撑，总指挥义无反顾的选择了50个俯卧撑，看着总指挥一次又一次的艰难的做着俯卧撑，汗水湿透了全身，心里是那么的心酸。又是关键的时刻，最后一个队员放松自己，一切随着他们无声的安排。在一阵掌声中，她睁开了双眼，那一刻，我们每个人都很激动。这个阶段可以说是痛苦的一个阶段。这个项目告诉我们，作为一个集体，团结就是力量，只要心往一处使，什么困难都可以迎刃而解。当然强有力的领导，合理计划，严密组织，团结协作、严格执行对我们完成集体任务是多么的重要。在这其中，也暴露出我们很多的弱点，刚开始对制度要求不严格，很多人不重视小细节，态度不端正，意见不统一，最终造成走了不少弯路。因此团队领导者的果断合理地规划及团队队员对领导者的服

从也是至关重要的，在我们的实际工作中，每一项工作任务的完成，都需要我们制订合理的工作计划，根据职责合理的分工，在实施过程中，一定要仔细考虑问题点和难点，找出对应的解决方法，同时每个成员一定要服从领导，严格执行下达的任务和使命，只有这样才能保证我们集体任务的顺利完成；思想汇报专题对困难估计不够，准备不足以及思维模式的束缚也是导致我们项目失败的原因。日常工作中，我们也会经常遇到看似简单的问题，以惯有的思维去准备，当现实情况与想象中不同时，我们由于准备不足，容易造成混乱，极其被动。这就要求我们在解决一个问题时，一定要全面思考、认真准备，在碰到意外出现时才能从容应对。同时，在出现混乱、被动的情况下，大家一定要冷静，团结，要相互鼓励，积极探索，通过集体的力量找到解决问题的方法。

二、每个人都需要鼓励、支持：体会最深的就是自己在做吞火项目时，感觉真的有些力不从心，吓的眼泪在眼圈上，觉得自己不行，这时当看到对友和鼓励，队长的目光都变成压力的时候，就不得不有一种豁出去的感觉。最后自己顺利的吞灭了火苗，回过头才发现遇到困难并不可怕，怕的是缺少勇气和信心。感触最深的就是其实每个人内心深处都是渴望别人帮助和鼓励的。无论这个人多么强，多么封闭内心都有这种潜意识的。这个吞火项目也告诉我们，挑战自我，没有不可能的事，不要轻易“不”，要重新认识自我，超越自我。所以在今后的工作中对同事善意的赞美和鼓励非常重要。也许你不经意的一次鼓励对别人会产生莫大的鼓舞。

在训练中，我们取得好成绩，得益于团队成员都有强烈的集体荣誉感。通过完成一个集体项目，我们手牵手，心连心，充分发挥集体的智慧，个人的潜能都有效发挥出来了。

总之，通过这次魔鬼训练活动，增强了我的自信心，同时也磨练了我战胜困难的能力，增强了对团队的参与意识和责任心，我想，通过这次魔鬼训练，在今后的工作和生活中会有很大的帮助，因为人生的道路是曲折的、漫长的。一次培训

不能解决更多的问题，只是对你的工作和生活起模范带头作用。但他告戒我们，愿我们在今后工作和生活中更应团结，坚强地发展下去。相信，今天的训练，给了我明天美好的憧憬。

试用期转正申请书版篇三

尊敬的领导：

本人于20xx年x月22日进入x汽车有限公司，我很荣幸，可以加入x这个大家庭，并且担任销售顾问，这一我热爱的职业，为我伊始的人生，添上绚烂的一笔。

初入公司的时候，对汽车销售的的各项工作都知之甚少，虽然之前也从事过销售方面的工作，但是对汽车这一块，还是极为的陌生，面对种。种问题，也很迷惑。

两个多月的工作中，在公司领导和同事的帮助下，很快适应了公司的基本工作，在不断的学习和实践中，也开始熟悉工作的大致流程，从配合同事的工作，接待客户，计算购车金额，办理购车手续等基本工作开始，一点一点的学习，积累经验。基本完成了领导交代的任务。

特别是十二月的忙碌，让我学习到了很多，各种销售的技巧，应对话术，和客户心理的拿捏，都是极为宝贵的经验，这都要感谢，领导和同事在工作过程中的耐心指导，让我感受到祥和大家庭的温暖。所以，我特别要感谢他们，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

汽车销售顾问，说简单亦简单，说难亦难，简单，因为我们只要能洞察客户的需要，投其所好，每一个客户，都是潜在客户，既然来店，都可能成为成交客户，说难，因为要挖掘客户的需求，不仅仅是短时间的事情，很多客户，会犹豫，需要短期或者长期的联系，才会作出决定，所以，潜在，成

交客户关系维系在销售这一行业中显的尤为重要。而且，实践远比理论困难，要把理论转换为实际的应用，就需要不断的尝试，捉摸，与实践。冰冻三尺非一日之寒，做好销售工作亦是如此，绝非短时间的可以完成的。

曾经看到这么一段话，“即使你现在只挣20x也要马上拿出1万的范儿来，表现出让人侧目的职业态度，努力去了解挣1万的人都需要具备哪些素质和能力，然后时刻参照他们的标准去要求自己，并在关键时刻勇于接受超出20x块职责的挑战，然后努力把事情做好。”这段话让我很受用，一个人的潜力都是未知的，在慢慢的努力，积累中，会被不断的发掘。心有多大，舞台有多大，这句话，正式印证了上面所述，只要付出，终会有回报。公司就像是一个舞台，给了我展现自己的机会，我要珍惜每一次的机会，展现出自己的能力。

在此我提出转正申请，希望自己能成为嘉兴祥和的正式员工，恳请领导予以批准。

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

试用期转正申请书版篇四

尊敬的领导亲爱的同事：

你们好！

我于20xx年x月x日进入本院，根据医院的需要，目前担任公卫科职员一职，负责居民健康档案工作。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正在重庆医药高等专科学校就读专科，以期将来能学以致用，同医院共同发展、进步。

一年来，我在院领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，尊重服从；

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

四、专业知识方面特别是相关法律法规掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

根据组织规章制度，试用人员在试用期满一年合格后，即可被录用成为医院正式员工。且本人在工作期间，工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力。因此，我特向组织申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工。

医院的美好明天更辉煌。在以后的工作中我将更加努力上进，

希望上级领导批准转正。

XXX

20xx年x月x日

试用期转正申请书版篇五

尊敬的领导：

我于20xx年xx月xx日成为餐厅的兼职试用员工，到今天已经有一个月。在这段时间里，我自认能够完全胜任工作，现申请转为正式员工。

作为一个在校学生，初来餐厅，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是餐厅宽松融洽的工作氛围、团结向上的餐厅文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

在这段时间里，我主要的工作是，通过锻炼，我熟悉了餐厅的整个操作流程。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；服务方面不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为餐厅做出更大的贡献。

当然，初入职场，难免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熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢餐厅的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这一个月，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多；看到餐厅的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，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，和餐厅一起成长。

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，为餐厅创造价值，同餐厅一起展望美好的未来！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

试用期转正申请书版篇六

您好！我于xx年xx月xx日成为酒店餐饮主管，到今天试用期有两个多月，根据酒店的规章制度，现申请转为酒店正式员工。近几个月来，餐饮部在酒店的正确领导下，全面落实酒店经营承包方案，以经济建设为中心，强化管理，上下一致，使餐饮部在餐饮业不景气，且承包任务重的情况下，稳步前进，取得了较好的经济效益和社会效益，现将主要工作总结如下：

(一)落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。餐饮部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入xx-元，比去年同期的xx-元，增加了xx元，增长率为xx%□

(二) 抓好规范管理。强化协调关系, 提高综合接待能力。

1、健全管理机构, 由餐饮部领导、分部门经理组成的质量管理小组, 全年充分发挥了作用, 小组既分工, 又协作, 由上而下, 层层落实管理制度, 一级对一级负责, 实行对管理效益有奖有罚, 提高了领导的整体素质, 使管理工作较顺利进行。

2、完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等, 由于制度的完善, 会议质量提高了, 上级指令得到及时落实执行。

3、建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种, 协调各分部门做好出品供应工作, 每天早、午、晚市检查出品供应估清情况, 对当市估清的品种设专簿记录, 同时到有关分部门核实查证, 并要求管理人员签名, 以分清责任。制度建立后, 原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史, 现在出品供应情况已处于正常化。

4、加强协调关系。酒店分工细, 环节多, 一项工作的完成, 有赖于各部门之间的协调合作, 每周例会上反复强调, 出现问题, 部门之间不得相互责怪、推搪, 要敢于承认错误, 多发现对方的优点, 搞好协调, 今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

此致,

敬礼!

申请人□xxx

xx年xx月xx日