

2023年新员工试用期转正个人总结(通用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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

新员工试用期转正个人总结篇一

本人于20xx年x月xx日应聘到了矿业公司资源技术部上班。经过一个月试用期的锻炼，一个优秀企业的活力和对员工的影响力是很深厚的，让我对自身的工作意识改变，心态也有所变化。在这样一个难忘的工作过程中，便不再是简单的员工了解企业，企业试用员工的一个过程，它的内核是更有意义的东西。

在公司里的试用期工作分为两个阶段：第一时期感受公司工作环境及企业文化，熟悉主要工作。后面的时期到矿山生产一线体验生活，参与野外考察作业。

使人感受颇深的是公司的企业文化建设，之前也在不同体制的单位工作过，但都没有正统的企业文化，员工感受不到来自企业文化的动力，企业发展中体现不出生机。但三明公司把企业文化建立在公司管理之上，把责任下到每个人身上，让执行力贯彻到每个人心中，最终让拿出结果的员工获得自身满意的价值。这样的工作环境是我在任何一家公司，任何一个职位都未曾得到的。企业思想开明，纪律更加严明，更善于总结并积极创新。有了这样成熟的工作环境，做事踏实肯干、主动学习，做人实事求是、谦虚务实，相信自己终究能为企业创造效益，为个人带来价值。

我带着体验工作的心情，接受野外工作的考验，开始了为期

二十多天的出差。人们知道从事矿业能够创造巨大的经济效益，但其中的艰辛又有多少人了解。只是短短几天的生产一线体验，并不能够真切了解矿山工作的艰苦，矿山生活的局限。来自各地的各族兄弟们能够团结在一起克服困难，踏实工作，公司尽己所能提供一切工作生活上的便利，这一切渐渐让我对企业宗旨“您满意您快乐我成功”这六个字有了初步的认识。

野外考察工作，是一个学习专业知识和调节心态应对的过程。在此期间，学习不仅是专业生产方面的知识，更涉及到吃穿住行的常识。体验不止是许多个第一次，还有调节积极的心态，突破个人的极限。表面上工作生活似乎离现实和记忆越来越远，平淡之后才发现超越了原有的意识，会更珍惜今天幸福的生活和得来不易的工作。结果在一天天跋山涉水，一次次翻山越岭之后获得，获得客观但不一定令企业满意的成果。正因为如此，当面对目标的时候，已经有好的心态来应对最坏的结果，因此野外作业只称得上辛苦，而不再是什么痛苦。

总体来说野外考察工作目的性明确，需要发扬吃苦耐劳的精神和乐观坚定的心态。公司内部的工作繁多复杂，需要有可行性的计划安排和协调能力。在与公司领导的沟通当中，我自身的特点也得到了认可，但是年轻人在今后的磨练中，同样需要老老实实做人，踏踏实实做事，戒骄戒躁，才能最终成为有德有才的人。

一段时期的工作，得到不少收获体会，更认识了自身的不足。矿业相关知识的薄弱，使得在野外考察中不能够更多地利用知识来进行工作，下一步需要个人从书本知识和实际工作中积累专业知识，向公司工程师、技术员及生产一线员工虚心请教，认真学习。另一方面，如何与不同层次的人群沟通，在谈话过程中获得有利信息，达到接洽的目的也是我在今后工作需要加强和改进的。

最后感谢在工作上指导我，在生活上关心我的王工，在出差过程中致电问候、鼓励我的杨总，还有公司的众多和睦的同事。相信在今后的工作当中，我会更加努力发挥自身的特点，弥补自身的不足，将自己打造成为资产型员工。

新员工试用期转正个人总结篇二

我于x月x日成为公司的试用员工，到今天2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。

作为一个，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的文化，让我很快完成了从学生到职员的变化。

我的工作岗位是信息管理及知识产权专员，在试用实习期间，根据领导的安排，我曾在公司的研究所里学习工作了一个星期，期间熟悉了药物基本的制作流程，跟随研究人员进出实验室，做些有趣的化学实验，令我意外的是，这些前辈们并没有因为我是一个新手而认为我碍手碍脚的，取而代之的却是悉心的教导和一遍遍的示范。

由于考虑到我的专业能力和目前所胜任的岗位的要求上不太相关，公司非常慷慨地给了我一周在市知识产权服务中心所开办的“xx市专利工作者”的公费培训机会，在这短短的一周内，让我从对企业专利以及知识产权方面的知识一无所知彻底蜕变为一个合格的专利工作者，获益匪浅。在此，我真的很感谢公司领导能给我这次学习的机会，今后我一定会把所学到的知识和技能全部用到自己的工作中去，为公司做出自己应有的贡献。

x月xx日至x月xx日，为了更快的适应公司的生产工艺和节奏进度，领导让我参加了由美欧咨询公司所举办的培训，明白了这次培训的最终目的是要让我公司的产品通过了审核认证，在这几天内，我又了解了一些关于硫酸羟氯喹的生产流程和

制作工艺。这次培训又让我加大了对公司的了解和认识，非常值得。

虽然这些工作是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

经过这两个月，我现在已经能够试着做起专利的分析报告，整理部门内部的各种资料，协助领导，同事进行资料的搜集和分类，从整体上配合公司的运作流程。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，这两个月下来我学到了很多，感悟了很多；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！

新员工试用期转正个人总结篇三

本人于20__年x月__日应聘到了矿业公司资源技术部上班。经过一个月试用期的锻炼，一个优秀企业的活力和对员工的影响力是很深厚的，让我对自身的工作意识改变，心态也有所变化。在这样一个难忘的工作过程中，便不再是简单的员工了解企业，企业试用员工的一个过程，它的内核是更有意义的东西。

在公司里的试用期工作分为两个阶段：第一时期感受公司工作环境及企业文化，熟悉主要工作。后面的时期到矿山生产

一线体验生活，参与野外考察作业。

使人感受颇深的是公司的企业文化建设，之前也在不同体制的单位工作过，但都没有正统的企业文化，员工感受不到来自企业文化的动力，企业发展中体现不出生机。但三明公司把企业文化建立在公司管理之上，把责任下到每个人身上，让执行力贯彻到每个人心中，最终让拿出结果的员工获得自身满意的价值。这样的工作环境是我在任何一家公司，任何一个职位都未曾得到的。企业思想开明，纪律更加严明，更善于总结并积极创新。有了这样成熟的工作环境，做事踏实肯干、主动学习，做人实事求是、谦虚务实，相信自己终究能为企业创造效益，为个人带来价值。

我带着体验工作的心情，接受野外工作的考验，开始了为期二十多天的出差。人们知道从事矿业能够创造巨大的经济效益，但其中的艰辛又有多少人了解。只是短短几天的生产一线体验，并不能够真切了解矿山工作的艰苦，矿山生活的局限。来自各地的各族兄弟们能够团结在一起克服困难，踏实工作，公司尽己所能提供一切工作生活上的便利，这一切渐渐让我对企业宗旨“您满意您快乐我成功”这六个字有了初步的认识。

野外考察工作，是一个学习专业知识和调节心态应对的过程。在此期间，学习不仅是专业生产方面的知识，更涉及到吃穿住行的常识。体验不止是许多个第一次，还有调节积极的心态，突破个人的极限。表面上工作生活似乎离现实和记忆越来越远，平淡之后才发现超越了原有的意识，会更珍惜今天幸福的生活和得来不易的工作。结果在一天天跋山涉水，一次次翻山越岭之后获得，获得客观但不一定令企业满意的成果。正因为如此，当面对目标的时候，已经有好的心态来应对最坏的结果，因此野外作业只称得上辛苦，而不再是什么痛苦。

总体来说野外考察工作目的性明确，需要发扬吃苦耐劳的精

神和乐观坚定的心态。公司内部的工作繁多复杂，需要有可行性的计划安排和协调能力。在与公司领导的沟通当中，我自身的特点也得到了认可，但是年轻人在今后的磨练中，同样需要老老实实做人，踏踏实实做事，戒骄戒躁，才能最终成为有德有才的人。

一段时期的工作，得到不少收获体会，更认识了自身的不足。矿业相关知识的薄弱，使得在野外考察中不能够更多地利用知识来进行工作，下一步需要个人从书本知识和实际工作中积累专业知识，向公司工程师、技术员及生产一线员工虚心请教，认真学习。另一方面，如何与不同层次的人群沟通，在谈话过程中获得有利信息，达到接洽的目的也是我在今后工作需要加强和改进的。

最后感谢在工作上指导我，在生活上关心我的王工，在出差过程中致电问候、鼓励我的杨总，还有公司的众多和睦的同事。相信在今后的工作当中，我会更加努力发挥自身的特点，弥补自身的不足，将自己打造成为资产型员工。

新员工试用期转正个人总结篇四

光阴似箭，日月如梭，转眼间，来到单位已经五个多月了。记得是xx年7月14日来到公司报到，回头望去，感觉时光的飞逝如流水一样飞快，提起这支拙笔，对这近半年的工作情况进行一次总结，无论收获多少，感受多少，只为自己以后的工作与学习定下一个引航的标志。

与其说是工作总结，更确切的说是这半年来的心得与体会，下面，我从工作、思想、两个方面对这段时间的工作作一下总结：

记得刚来到公司报到的时候，公司机关组织统一的培训，而且在培训的同时要组织一场xx届大学生入职联欢晚会。在培

训的过程中，我对我们公司有了深入的了解，为以后的学习和工作打下了坚实的基础。

我很幸运，被选为晚会的主持人，并且负责晚会的整体策划，而且代表xx入厂大学生讲话。说心理话，以前上大学的时候在学校也参加过很多类似的活动，但是这一次我很紧张，因为这是在工作单位，和以前在学校是两个概念，所以准备工作要比以前下了很多功夫，在公司领导的亲切关怀下，在各位同事的支持与帮助下，晚会举办的很成功，也很精彩。

培训结束，我被分配到xx项目部，工作职务为测量员，所在的工程为xx工程，在刚刚接触实际工作的时候，确实感觉和书本上所学的知识大相径庭，经过经过一个月左右的磨合，我基本适应了自己的本职工作。我是本科双学位的学生，第二专业为建筑工程，所以在九月初，我被调至xx标段负责土建施工工作，工作职务为施工员，主要负责xx仓库的坡道平台和服务用房的土建施工，在项目部领导的帮助与关怀之下，我很快适应了自己的工作，与业主、监理以及分包单位合作的都很顺利。

10月12日，由于工作需要，我被调至xx分部，回到我的家乡工作。说心理话，我很庆幸，能够被公司领导认可，因为来到这个项目的同志都是经过公司领导把关才敲定的，我很幸运，能得到领导的肯定与认可。来到哈大之后，主要的职务为施工员，负责第四作业区的灌注桩施工工作，而且我打下了xx公司在xx高速铁路的第一根灌注桩。直至现在，我们项目部还在克服重重困难，继续坚持动施工，为明年的.施工也大下了良好的基础。所以说，来到这样一个有生命力的项目部，我很幸运，我会全身心的投入工作，努力提高自己的业务水平，争取早日为公司作出更大的贡献。我工作与做人的态度就是一句话“勤勤恳恳工作、踏踏实实做人”。

以上为我参加工作以来的一些心得和体会，由于水平有限，

不免有些遗漏与不足之处，我会在以后的工作和学习过程中逐渐给自己定好位，为以后的工作作出更好的规划与总结。我坚信“天道酬勤”，我会用我的实际行动来证明我的能力与价值。

最后，马上就到新年了，祝愿我们所有的同事新年快乐，工作顺利，祝愿我们公司所有的工程项目都能够顺利并超额完成任务，愿我们都能够把握住自己美好的明天。

我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报，请批评指正。

1. 从3月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。

2. 对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知己知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须最大程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

3. 通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。

1. 从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2. 经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有南瑞，江苏斯菲尔，南京因泰莱，上海安可瑞电气，紫光测控等；在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客

用户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分xxxxxxx于电力公司的入围企业。

3. 通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟天津利海科技以达成了年销售50万的销售协议，安阳电力设备厂的中国建材集团安阳轻工机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽谈，天津天开康迪对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北梅花味精的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或尝到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

新员工试用期转正个人总结篇五

转眼间，两个月的试用期即将结束，在这段时间里，我在银行领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

一、人管方面

1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。

- 2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。
- 3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

二、业管方面

- 1、在和xx银行的协议签定的过程中，与分处保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。
- 2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。
- 3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。
- 4、负责制定银行与brc人员激励方案，并进行实施与跟踪，并在月末做好费用报销工作。
- 5、与财务和银行方面做好沟通，在每月月初核对做单情况，计算并及时支付银行手续费。
- 6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。
- 7、处理分处下发的邮件，并完成其安排的任务。
- 8、做好银保单证的征订，并及时对库存资料做好清点和整理。
- 9、做好x总安排的各项任务，为我们的销售团队做好后勤支持和服务工作。

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去胜任这份工作。

当然在工作中，也存在着一些不足之处，比如处理问题方面，还需要多动动脑子，全面地看待问题，而且在工作熟悉度方面也有些欠缺，不过我相信通过以后的工作，我会慢慢熟悉，了解并掌握销售支持这项工作。我会在以后工作过程中，不断努力，不断完善，做到尽善尽美，以期为银行的发展尽自己的一份力量。