

药店转正工作述职报告总结 工作转正述职报告(优秀6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

药店转正工作述职报告总结篇一

尊敬的各位领导：

你们好！

我于20__年10月18日正式的加入武汉__教育咨询有限公司。根据公司的需要，目前担任市场部网络咨询师一职。负责公司网络媒体部的咨询和相关的信息宣传工作。

本人工作认真细心，有较强的职责感和进取心，工作起来富有热情，乐与他人交流学习，有很强的团队协作精神，从加入公司至今已经有两个月零三天的时间，根据公司的规章制度和试用期合同资料，现申请转为公司的正式员工。下头来谈谈这两个多月以来自我的一些工作情景和体会。

我依然清晰地记得从刚加入公司那会的自我到此刻自我在各方面的成长和取得的成绩。此刻我仍然记得在高一那会就听说过北大青鸟是专门学习计算机培训的，仅仅懂得那么一点点，这是我最早的一些了解。虽然之前有接触过相关的销售工作，可是行业与行业的不一样，岗位与岗位的不一样，还是有很大的区别的。下头从四点来谈谈自我的成长和认识。

首先的话，谈下自我对行业的认识 and 了解。在加入公司之前那会，自我对it行业完全就是一张白纸，了解的东西很浅显，

很表面。可是自我对教育培训行业还蛮有兴趣的，我很庆幸能够加入这个大团体。也很感激颜妍教师等等几位教师给我这次机会。经过三天的试岗学习，慢慢地自我对计算机相关的知识和咱们学校所开设的专业有一个基本的熟悉和了解，也明白it行业在未来的几大行业的发展中还是相当不错的。

其次，谈谈自我对网络咨询师这个岗位职责的认识和理解。顾名思义，网络咨询师也就是在网络上进行相关咨询服务的负责人员。在这两个月的时间里我也已经熟悉到了作为网络咨询师的职责和相关的工作资料，最终都是为提高咱们学校的招生率做前提准备的。为更多的求学者供给更好的学业成长和职业规划发展。在做网络咨询的过程中，我们更多的是要对专业知识要有熟练地学习和掌握，再就是在咨询过程中的相关应对策略和技巧性的说辞和知识的熟练，最终都是为当面咨询做一个好的开端和课程销售的准备工作的。“好的开始是成功的一半”这看似简单，其实真正的做好还是有些技巧和规律能够去学习掌握的。

再次，重点的谈下这段时间自我在业务方面的成长和业绩任务的完成情景。在10月下旬加入公司那会，朱教师定的7个有效咨询量，实际完成了8个。在11月份的整个月中计划定的工作任务是21个有效咨询量和3个报名的，实际完成了26个有效咨询量和3个报名的任务。在12月份定的计划的是28个有效咨询量和4个报名的任务，实际截止到今日，有效咨询量的任务是匹配的，报名任务已经提前完成了。之所以取得这样的成绩，首先很感激各位咨询师给力的咨询工作。也让我再次深刻体会团队的力量是强大的。在以后的工作中我仍然会继续的多去贡献自我的一份力量的，其次，在这段时间里很感激像朱教师等等在一齐工作的网聊们的帮忙，他们的帮忙才会让我成长的更快。当然，在这一个公正公平的氛围环境下，自我能够提前把业绩任务圆满的完成，也来自于有自我的努力成分和完成任务的决心。一份耕耘，一份收获。再一次在我身上体现。更让我明白自我多付出的意义。

最终，说说自我思想方面的成长和未来工作的打算和计划。我明白完成本职的任务是必须的去不打折扣的完成的。当然不能停留在此不前，而是要为咱们这个团队多去贡献力量，创造更多的咨询量。好要更好，为咱们光谷校区带来更多的报名量。目前的自我虽然提前顺利完成任务，这个只是目前所取得的小小的成绩，要想有更高的成长和发展，这一点点是远远不够的。20__年所留给我的时间也不多了，在那里我会好好想想如何利用这点时间多总结和规划下自我对于明年春招的一个工作准备，不管是思想上的还是业务方面的，这都是必须的。来那里我体会到了那里的专业性和工作的压力。可是作为一个平凡的一分子，我很愿意去理解挑战，扛起这份压力去发展自我。当然首先从改变自己开始，在这么好的一个平台下头，我也清楚自我在那里努力地工作是为了什么，想要什么。所以我会更加珍惜这个机会，努力地去工作，去学习，去上进。来实现自我的职业梦想。当然那里面有很多的方方面面的是要自我去体会去学习的。

总而言之，这段时间所取得成绩也是各位教师们认可的，我也很相信自我的努力成长和改变。这次如果能够顺利的转正，在以后的工作中，我会继续发扬我之前的好的方面像进取的工作态度，一颗强烈的职责心和上进心以及团队协作精神等方面。在不足的地方，我也会努力的去改变，尽快的提高自我业务方面的技巧和专业性以及为人处事上头的要学习的地方。尽量让自我上一个台阶，往更高的水平发展，到达自我所期待的高度。最终为咱们这个团队创造更多的实际价值。为咱们光谷校区的发展贡献一份力量。

在此我提出转正申请，期望能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

此致

敬礼！

申请人： ____

__年__月__日

工作转正述职报告5

药店转正工作述职报告总结篇二

xx年xx月xx日，是我加入xx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长□xx总经理□xx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xx公司有了更深刻和完整的认识□xx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况（及xx□产品）系统知识，熟练掌握了xx□产品）系统各部分的

作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xx□产品）系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是xx董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识□x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司（化三院），在x总的帮助下，与化三院负责x□产品）的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的x□产品）项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有x□产品）系统，我们将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目(x产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xx技术总经理(x技术部部长)x电气工程师学习苯加氢(x产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合xx总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的'条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和xx[]产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息xx的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

- 1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。
- 2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

- 1、对xx[]产品) 系统技术细节的了解没有熟练掌握。在山焦苯加氢x项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：山焦加氢x[]产品) 系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

- 2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施：通过山焦的投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

“与谁同行，决定你能走多远！”——这是我的座右铭，我选择xx[]公司)，坚信我和xx[]公司) 能走的更好，明日更美

好。

药店转正工作述职报告总结篇三

尊敬的领导：

您好！

三个月的试用期转眼就要过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而完美的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮忙，让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为冠华天视的一份子而惊喜万分。

这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我透过不懈努力，各方面均取得必须的进步，现将我的工作状况做如下汇报：

我进公司拿到的第一份资料是□xx□然而对其中资料的认识只是停留在字面上，那里的`一切对我来说都是新鲜挑战，不懂就学，在这段时间里，我复习了以前制作的知识，阅读了各方面关于的资料，从网络上获得了不少的知识 and 素材。并且完成了关于北京电视中心触摸屏的制作。而后在成都出差的一段时间了，不仅仅对培训资料详细阅读，而且在设备日常的配置与设置的时候留意观看并深记，所以对成都乘客咨询引导信息发布系统有了较为深刻的认识，并能独立对软件。0、系统维护软件、网络监控软件进行操作。透过日常完成领导交给的任务，认识并熟悉了公司所做工程的其他设备及配件如，高清板卡等。

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务是：

- (1) 各种制作软件学习；

- (2) 系统工程的安装与维护;
- (3) 相关工程的策划及筹备;
- (4) 担任讲解培训工作;
- (5) 领导交办的其他工作。

目前在软件、工程筹划等方面存在不足。为了让自我做一个更称职的人员，必须努力学习并克服各种不足。

- 1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种技术知识，并用于指导实践。
- 2、业精于勤而荒于嬉，在以后的工作中不断学习知识，透过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项技能。
- 3、不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地的对待每一项工作。

此致

敬礼！

述职人□xx

药店转正工作述职报告总结篇四

过去的20__年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我被聘为财务主管，在这一年我在财务经理及公司领导的关心、爱护、支持下，带领着财务部的各位同仁，以高度的责任感，务实开拓，将财务的运作体系推上了一个新的台阶。新的一年刚刚开始，我以激动的心情迎接20__，今

天我很高兴在此面对领导，面对同仁讲述我的述职报告。

一、我的个人岗位职责及流程描述

1、开具增值税发票

开具增值税发票是指对收到销售部开票申请单时，与往来帐、库存帐进行核对，进行税金预算，经过财务经理的审批后，开具增值税发票。

2、增值税发票的管理及认证

发票的管理及认证是指收到采购部发票的情况下，对发票的要素进行核对，核对无误后，对其进行扫描认证。发票要素主要有：开票日期、购货单位、品名、数量、金额、销货单位等。

3、凭证审核

凭证审核是出纳已将凭证制好录入财务软件，主管以自己的用户名登陆，审核记账凭证是否与原始凭证一致的过程，审核内容有：金额、会计科目等。

4、账务处理

账务处理即每个月末，进行汇总凭证，结转凭证，成本核算、结转成本、结转利润等产生财务报表，税务报表的过程。

5、往来帐的管理

往来帐的管理是指核算时涉及需用“往来核算”的账户的核算的业务，一般需往来核算的科目包括：应收票据、应收账款、其他应收款、预付账款、应付票据、应付账款、预收账款、其他应付款。

管理往来帐的流程为月末账务处理结束后，查看打印出来的往来帐的客户明细表与实际是否一致，若不一致，找出原因的过程。

6、存货的管理

存货的管理是指在会计期间，对库存商品等科目进行核算，力求确保帐实相符的过程。

7、税务管理

税务的管理是指在应税期内对公司应交税金的预算，得到财务经理及总经理批准，在纳税期间内进行纳税申报的过程，尽力做到资金及税金的计划性。税种一般有：增值税、企业所得税、个人所得税、营业税、车船使用税等。

8、协助办理各项年检

协助办理各项年检是指准备国家税务部门及工商部门所要求企业年检所准备各项资料，前往规定场所进行企业年检，年检一般包括公司的工商年检、税务年检(一般纳税人年检)等。

9、现金的监督管理

现金的监督管理是指监督财务出纳现金支出与报销单金额是否相符，定期或不定期对财务出纳进行资金的盘点，看是否有长短款的情况出现。

10、日常退税及核销的监督管理

11、协助经理对加工丙草胺成本核算

对经理收回来的单据进行整理汇总，制作记账凭证，对其进行单独帐务处理核算利润及日常加工丙草胺付款的管理。

12、日常事务的处理及部门间工作的协助

日常事务的处理及部门工作的协助是在日常工作中，对一些部门的日常事务进行处理，如日常的付款的授权及为客户处理发票和承兑的情况说明等；对部门间工作协助，如收到货款的通知及计算机简单的故障等。

二、个人所负责工作胜任情况分析表

1、开具增值税发票的胜任情况

20__年用发票量为1079份，自己出错5份，他方出错10份，正确率为98.61%，自己出错率为0.46%，他因出错率为0.93%。

2、增值税发票的管理及认证的胜任情况

20__年进项发票989份，出错为0分，正确率为100%

3、凭证审核的胜任情况

20__年凭证数为1773份，审核出错份数为13分，正确率为99.27%，出错率为0.73%。

4、账务处理的胜任情况

20__年按时出报表及报税的月份数为12，完成情况率为100%。

5、往来帐的管理的胜任情况

往来帐的核算科目报表按时完成的月份为12，按时完成率为100%。

6、存货的管理得胜任情况

按时出库存报表的月份数为12，完成率为100%；帐实相符的月

份数为0，

完成率为0%

7、税务管理的胜任情况

20__年按时预算及按时申报纳税的月份数为12，按时完成率为100%。

8、协助办理各项年检的胜任情况

20__年工商行政年检及一般纳税人年检都能按时完成，完成率100%。

9、现金的监督管理的胜任情况

20__年每个月认证将凭证与资金表核对，未发现资金的差额及挪用情况，完成率为100%。

10、日常退税及核销的监督管理的胜任情况

20__年退税申报月份为12个月，1-11月份已收到退税款，12月份未收到，监督完成率为91.67%。

11、协助经理对加工丙草胺成本核算的胜任情况

12、日常事务的处理及部门间工作的协助的胜任情况

20__年-20__年福费廷业务重复申报笔数46笔，在领导及部门经理的协助下，清理了46笔，完成率为100%。

三、协助组织部门员工培训/学习情况

在部门的周会和月会中，积极协助部门经理帮助财务部的每个员工改善工作方法，端正工作态度，提高业务水平及工作

效率。

四、协助组织例会/沟通会情况

能积极参加并协助公司例会及沟通会，公司会议及培训，不迟到不早退，

提前到会场帮助布置，会后帮助会场等。

五、协助指导员工及帮助员工进步情况

20__年，财务部门新来的员工刚接触财务实务，我协助财务经理帮助培训新人，培训他们的实战经验及工作方法，他们认真学习，端正工作态度，李嫔可以独立完成出纳工作及退税工作，李拓可以独立处理内账事务等，财务部运作体系上升了一个新的台阶。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我们的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的市场经济形势，财务工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将与财务部的各位同仁不断完善提高工作水平，在新的一年里迈上一个新的台阶。

药店转正工作述职报告总结篇五

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的转正述职报告，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮忙下，我对工作流程了解许多，之后又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，持续着热情，耐心地帮忙他们，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。

二、遵守制度、敢抓敢管。__施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每一天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每一天的职责，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__人，能在__这个大舞台上展示自己，能为__的辉煌奉献自己的一份力量。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

药店转正工作述职报告总结篇六

首先，我很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间听我的述职报告，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。

我从入职至今已快三个月了，刚入职的时候，在领导和同事的帮助下，我先对工作流程进行了初步了解，后来又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

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。

xx施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，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“合格公司员工”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公司员工，能在xx这个大舞台上展示自己，能为xx的辉煌奉献自己的一份力量。