

最新物流公司试用期工作报告(实用9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

物流公司试用期工作报告篇一

尊敬的领导：

您好!首先感谢您给我从事这份工作的机会。弹指一挥间，我来xx已经两个多月了。两个多月的工作实践，在各位领导和同事的关怀和指导下，我慢慢适应了工作环境，完全进入了工作角色。这段时间，我通过不懈的努力，各方面均取得一定得进步，现将我的工作情况汇报如下：

来xx之前，我的心是忐忑不安的，害怕自己适应不了陌生的工作环境，更怕自己胜任不了需要做的工作。报到第一天，主任向我详细说明了我的工作内容，并请相关同事带我，这让我心里有了些底，可等我将工作内容分类理顺后，发现工作内容多而杂，我再次怀疑自己的工作能力。带着一份忐忑，一份怀疑，加上自己的努力，我渡过了忙碌而繁乱的过渡期，从一开始不知如何转接电话到现在可以背出各个电话的分机号;从复印文件搞不清楚正反到现在可以顺利解决复印机、打印机出现的小故障;从不知档案如何分类到可以将各类档案分清建立电子档;从一开始的工作杂乱无章，搞不清楚工作的轻重缓急到现在的“一切心中有数，按计划完成”等，我在不断的进步，不断的成长。这个过程中，我得到各位领导的关怀与支持，得到各位同事的帮助与鼓励，心里真的很温暖，很感激，我唯有将这份感激之情投入到更努力的工作中，才

能不辜负大家对我的期望，才能更好的回报公司。

工作两个多月了，我感觉自己的进步就是个人心里发生了巨大的转变，我的人生掀开了一个新的篇章。如果将人生分为几个重要的阶段，那我觉得应该是成长、上学、工作、退休。因此在我的人生字典里，工作自然是一个新的篇章，第一份工作对我来说也是非常重要的。之前虽然有个一份八个月工作经验的工作，但因为没有签劳动合同，没有社保等，即使自己是天天在上班，我自我感觉也是没有归属感，不觉得自己有一份工作。因此和那份工作相比，来到xx我有了一种员工归属感，这里会和我签正式的劳动合同，会帮我交社保，会安排我去体检，会安排我工作餐等，尽管这在一个正规公司来说应该都是最基本的，可我因为有先前的经历，所以这一切对我都成了极大的恩惠。因此我会将xx的这份工作当做我人生的第一份工作，当然我不会抹去先前那份工作中我所获得的工作经验。有着这样的一种转变，我带着一颗感恩之心来上班，来融入xx这个大家庭，感受xx的文化，准备做一个名副其实的xx人。

作为一个社会的新人，公司的新人，我还有许多的缺点和不足，还有许多不懂不会的东西，我应该继续虚心的向领导求教，向同事学习，努力做好自己的本职工作，认真配合领导、同事的工作。还应该努力提高工作效率，争取更多的工作时间。在工作中，还应该有所创新，不该墨守成规，只有这样才能找出工作中的乐趣，热爱自己的工作，从而更积极更努力的去做好它。毕业一年多了，发现自己在校的所学所用并不能很好的为工作服务，我应该针对自己的工作，想办法为自己的充充电，多学点技能性的东西。我相信只有储藏好方方面面的知识与技能，把握好机遇，掌握好人生的方向盘，从基础做起，从最根本做起，刻苦学习，正确竖立人生目标，做好人生的规划，一步一个脚印的踏踏实实迈好人生步伐，才能在社会中有立足之地。

xx是一个有凝聚力的企业，是一支优秀的团队，年轻、有激情、有创造力。在xx上班的日子里，我每天都在快乐的成长，我盼望着做一个真正的xx人，为xx贡献自己的微薄之力。

在此，向公司的各位领导及同事表示深深地感谢！

物流公司试用期工作报告篇二

我于20xx年11月11日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个月。一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。下面，我就这三个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

作为一名刚刚毕业的大学生，四年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

销售工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学，在进入公司的时候人事部领导送我一本由公司创始人许景新的著作《为己杂谈》，这是一本为我们刚涉世不久的人的一个做人目标和做人方向的知道，尤其我们做销售的，有句话说的好，做业务就是做人。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受到办事处经理的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学，我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，

正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

在三个月的工作学习中，我在学习、工作和思想上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高。在工作、学习过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考 and 解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

要成为一名优秀的业务员，首要条件就是能够掌握专业知识。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为内行人。

一年来，我在领导和同志们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在很大缺点和不足，专业知识还不扎实，业务知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定企业文化信念，加强理论和实践学习，积累经验教训，做好20xx年工作计划，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，为公司服务，同时提升自我素质和工作能力。

物流公司试用期工作报告篇三

一、试用期内的主要工作内容？取得了哪些工作成果？时光飞逝，转眼间为期三个月的试用期已接近尾声，再次重新回顾这段时间，毋庸置疑它是我人生中弥足珍贵的经历，在此期间我受益匪浅，收获颇丰。

新员工入职培训结束后，我被安排到本部的二车间。仍然清晰地记得第一次踏入二车间时的激动与忐忑，激动的是我将正式踏入社会，开始我的工作生涯，忐忑的是我不知道即将面对的是怎样的一个工作环境。

车间为我们安排了试用期的工作计划，首先我们跟着车间工艺员进入一般洁净区和万级洁净区的生产线，逐步熟悉生产的各个环节，其间我学习到了很多知识，从最基本的进入洁净区的更衣操作到生产线上主要的一些注意事项。在我们对生产的各个环节熟悉了之后，就开始进入到各个工序轮岗，我先后在车间灯检灭菌班、qa室、配料班、灌封班进行为期两个多月的学习。

灯检灭菌班是我轮岗的第一站，在两个星期的轮岗学习中，我不仅对灯检和灭菌各工序及设备操作有了一定的了解，掌握了灯检机和灭菌柜操作要点及流程，同时，在自己亲身去实践操作后，我对从学生到职员的变化有了更深的体会。

深入了解产品的工艺流程，熟悉了很多产品的工艺参数和质量控制点等。学习期间我积极与老同事交流，遇到问题及时请教，同时在班长和很多老师傅的指导下，我学到了不少知识，很多步骤都能独立的操作，并能处理一些相关的问题。

二、个人的体会和收获有哪些？作为一个刚跨出校内，踏入社会的应届毕业生，初到公司，我很担心自己不能很好的融入工作环境，与同事和谐共处，同时做好自己的本职工作，毕竟这是我人生中的第一份工作，而且我很清楚在学校学到的专业知识和工作实践会有较大差距。但是这三个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过相关领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快完成了从学生到职员的变化，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了车间的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少相关的生产实践知识，使我在工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这三个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对一些工艺流程不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高；对相关知识情况了解的还不够详实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和工作能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里努力向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓宽知识面，不断培养和提高自己的工作动手能力，使自己专业素质和工作能力得到进一步提升，也希望领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，以最佳的状态应对工作需要。

三、个人今后的工作计划和职业规划

总结过去是为了更好的把握现在、面对未来。在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，加深了我对企业文化的掌握，对工作氛围的熟知，对工作情形的认识，也更好的了解到自身的定位。我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，希望能够在qa这个岗位上实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定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！

物流公司试用期工作报告篇四

大学毕业生小张一路过关斩将，终于当上了某办事处的主任助理。

大学生就业难，如今已是不争的事实。因此，小张更加珍惜这份来之不易的工作。他经常早来晚归，兢兢业业地工作。

很快就受到了办事处全体同事们的好评。试用期满就能转正，看来已是十拿九稳的事了。

春节是办事处最忙的季节。办事处要进一批数十万元的物资。办事处人手少，没有专门的采购员，以往购货都由财会组负责。

这天早晨。主任来到财会组，说：“这次进货就不劳各位了，我亲自去采购这批货！”

听主任这么一说。财会组的几个人一下愣住了。好半天，组长拍手道：“好，领导出马，一个顶俩！”

“那是，那是。”其他人恍然后，也随声附和。

主任走时，当然也没忘记助理小张。今天是试用期的最后一天，主任这么信任自己，令小张十分感动。他暗下决心，一定要好好表现一下，当好主任的参谋。

到商场经理办公室。主任看了小张一眼。小张立刻领会了主任的意图。他面带笑容地把购货清单递了上去。商场经理看也没看一眼，就把购货清单递给了自己的助理，并吩咐道：“照单配货！”

接下来，主任和经理坐下来就是一阵神侃。小张根本插不上话。由于心理惦记着那批货，他只好靠近主任，小声说：“主任，咱们是不是看看货，讲讲价呀？”

主任摇头：“这就是自己家！”

“这位小兄弟办事挺认真！走，饭时到了，咱们出去吃饭。等吃完饭，货也就装好了。”

酒足饭饱后，果然像商场经理说的那样，货已全部装完。

主任打了一个饱嗝。满嘴酒气地说：“张啊，想一想，看还落下啥没有？”

“发票还没开呢！”小张一拍腿猛然叫道。

主任什么也没说，一头钻进小汽车，扬长而去。

小张十分尴尬，不知如何是好。

商场经理不冷不热地说：“那谁，你就坐货车回去吧。”

回到办事处，小张硬着头皮上了楼。楼道内的保洁员用异样的眼光看了小张一眼，然后像避瘟神一样躲开了。

来到主任办公室门口，小张战战兢兢地敲了敲门。门缝中递过来一张白纸，小张仔细一看。原来是一纸“休书”。

物流公司试用期工作报告篇五

我于20xx年1月13日进入xx集团水泥厂一车间超细微粉班工作，在工作的六个月里，在领导的关心和培养下，在车间同事的帮助和支持下，我已适应了这里的工作以及生活环境，回想过去六个月的工作，我学到了很多，现将各方面的情况总结如下：

端正自己的工作态度，按时上下班，积极参加各种活动，同时不断加强自己世界观和人生观的改造，提高自己的思想觉悟，扎实自己的工作作风。

服从组织的安排，在水泥厂一车间矿粉班工作，首先熟悉整条生产线，分别在配料、中控巡检、放散的岗位上工作，现已能独立完成各岗位上的工作，并认真填写工作记录，写下自己的工作体会和总结，丰富自己的经验。通过这几个岗位的工作，使我对整条生产线的操作流程以及设备有了更深的

掌握，对操作磨机需要注意条件有了一定掌握，例如温度、压差、磨振、等条件已经掌握得很好，还有磨机的开停机顺序都已经掌握，现已能独立完成开机生产。另外，做好生产工作的同时，我还要注意安全，安全与质量是分不开的。“安全第一，预防为主”，要在生产中发现隐患，从而消除隐患，绝不给自己和他人带来伤害。严格遵循四个能力”，“三不伤害”和“三不违反”原则。

在生活中，不断加强企业文化的学习，增强自己的企业荣誉感，在工作中，结合自身的实际，向师傅跟同事虚心请教，积极通过查询资料，丰富自己生产线设备方面的知识，以及关于水泥方面的知识。重点掌握设备方面的知识，以便更好的掌握设备的操作，防止误动设备，造成经济损失及人身伤害。学习了6s管理以后，我更对自己的工作要求更加严格，在工作中一一按照6s执行，学习了安全标准化建设，让我在工作中更加规范的操作，同时也加深了自己对安全重要性的认知，使我获得了很多新的知识。

同时，我也清醒的认识到，我还存在很大不足，比如经验不如，对磨机知识掌握还不到位，这些方面都有待我更进一步的学习，在未来的日子里，我会更加积极的学习，戒骄戒躁、谦虚谨慎、继续勤奋工作，精益求精，争取做出更大的贡献。

在生活中，各位师傅以及各位领导对我非常关心，他们不仅是我的同事，更像我的亲人。每当我在公作中遇到困难，他们都不辞辛劳帮助我解决困难；在生活上遇到不舒心的时候，都是他们第一个开导我让我打开心结。在此我对公司的领导和同事表示最诚挚的感谢！

回顾这六个月的工作，我能够熟练掌握和完成各岗位的工作，这些都离不开领导的指导和同事们的帮助，在此我诚挚的表示感谢！在将来的工作中我希望还能得到大家的指导和帮助，我将以更大的热情投入到工作中和大家一道为xx水泥厂的美好明天而奋斗不止。

物流公司试用期工作报告篇六

在试用期间，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜悦，也有被拒之门外的伤心往事，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。像我这样一个新人，刚进进公司，就进进一个全新的领域，一切都布满了陌生和好奇。

在十一月，我正式接管了会员销售的工作，天天的工作都很充实，固然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起往造访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

期间，天天早上的第一项工作就是打开我的记录本，看看前一天的工作是否做完？今天要有什么事情处理，一般我会在当月初统计下2个月的催费情况，一边通知当月的续费，一边通知下月的续费，这样可以基本统计出每月的续费金额，给自己计划出要新注册的金额。还有个很重要的工作就是对客户的回访工作了，对于华北大区的客户群体来讲要分5个省份，而每个省多少都不一样，回访的主要地区，这样会比较顺利的达到预期的效果，但在回访中还是会发现很多题目，比如联系方式不正确，找不到相关负责人等等，其主要原因还是我们的工作做的不到位，所以我以为回访的工作是非常必要的工作。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到北京总部往学习、培训，固然时间很短暂，但是收获却是很大，也让给我熟悉了很多在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践想结合的实战演练，

让我对销售工作有一个更深层次的熟悉，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论碰到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有上进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来进步公司的业绩，对华北大区一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是布满坎坷和挑战。现在从事的工作是销售。对于销售的熟悉也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

自己在过往一个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，研究产品，进步销售技能，建立客户网络，产品治理。当然，最主要的是对客户的服务态度一定要好之又好。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投进到平时的工作和学习中往，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！

物流公司试用期工作报告篇七

尊敬的领导：

我于二零一零年十二月二日进入公司，根据公司的需要，目前担任总经理秘书一职，虽然之前有过一些相关的工作经验，但“不在其位，不谋其政”很多事情都是跟想象的不一样。

两个月的时间很快过去了，在这两个月里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。

这两个月的工作总结主要有以下几项：

公司总经理秘书的主要是负责总经理的日程安排、一些档案的管理、协助行政人力总监做好相关行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”的目标，积极的完成了以下本职工作：

（1）办公明细等电子文档的更新和调整，以方便自己开展工作；

（2）工作区域的卫生管理及执行；

1) 本部门接收或相关部门转送内部或外部文件；

2) 总经理秘书根据文件的性质分类；

3) 属于报送总经理审批的，秘书根据审批意见登记批示记录本、存放原件、复印件给相关部门；属于办公室文件，文件存档并编号输入电脑存档。

5) 当天17:30分之前必须归还，未还者需经办公室主任批准、限定归还期限；

6) 总经理秘书按期收回，并检查档案的完整性后存档。

(4) 每日到企业邮箱查看邮件，筛选可用邮件，并将可用邮件内容上报相关领导。

(5) 每日登录万科平台查看，若有新信息及时与领导沟通。

(6) 负责做好公司内外来访人员的接待工作，认真热情，态度和蔼，做到积极主动、不推诿、不拖拉。有外来客人来访，须由门卫打电话通知秘书，秘书把信息传达给总经理，经同意后方可让客人入内。

(7) 保管登记和按规定发放公司办公用品。

4) 每月五号前各部门到办公室秘书处一次性领取办公用品；临时采购的入库后直接发放；

6) 办公室秘书、仓库管理员将开具的材料入库单转采购负责人，采购人员根据采购发票和材料入库单到财务办理报销手续。

(10) 负责接转电话和记录工作。

(11) 负责传真收发。

(12) 办公室文档打印、整理、存放。

1) 公司通讯录应定期做修改，与人事沟通后修改通讯录内容，

然后下发各部门。

(13) 公司各种快件的收发，出差往返票务的订购。

- 1) 出差票务（机票）需持总经理批准的出差申请单后方可订购。（因火车票不送票，所以一般为自行订购）
- 2) 出差机票从航空公司拿到后，写费用报销单找财务开支票，然后转交航空公司。

(14) 总经理办公室的卫生清理工作。

- 1) 茶具的清洗及摆放；
- 2) 办公桌的整理及清理等。

(15) 总经理各种费用的报销事宜。

- 1) 将总经理各种票据分类贴报销单，由财务会计审核后签字，然后经由财务总监签字，最后由总经理签字，最后报财务处领取现金交总经理。

(16) 工作服的下发、登记及退回接收工作。

(17) 出门证的开具。

- 1) 人员出门证：包括工作外出、请假外出等事项的出门证。（请假外出人员，须持有本部门领导签字的请假条交秘书处开具出门证）
- 2) 物品出门证：包括废品、员工购买废板及退回的货物等事项的出门证。（若想将废品、废板及退回的货物等带出工厂，须先到秘书处开具废品处理明细表到财务交钱，然后持交费收据到秘书处开具物品出门证）

（18）万科各项事物的整理与保存

1) 整理万科资料，写标书的时候提供相关文件，协助整理标书(20xx计划)。

（19）完成其他临时、突发性工作。

（20）协助李副总开展工作，及时、准确的完成李副总交代的各项任务。

（1）加强学习行政管理各项工作的管理流程并具有实际操作经验；

（2）加强文字功底；

（3）加强其他公司所要求的能力要求等。

认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中吸取经验，使工作水平不断的进步，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结两个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如对行政方面的知识缺乏，卫生清洁工作做的还不够细心等等。这都有待于在今后的工作中加以改进。在往后的工作中我将认真学习各项政策规章制度及管理技能，努力自我完善，希望能为公司的发展做出更大贡献。

物流公司试用期工作报告篇八

在岗实习期间，在领导和同事的耐心指导下，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。

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2xx-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

物流公司试用期工作报告篇九

这半学期来，经历过这一段时间的教学历程，我对自己所从事的工作有了更多的信心和热情。我要尽我所能引导他们，让他们在关爱中快乐学习，健康成长。

下面总结一下班级前半学期的一些情况：

- 1、文明行为习惯的培养。对任何人来说，从小培养良好的习惯非常重要，好习惯一生受益。在注重培养学生道德品质的同时，还注重培养学生良好的行为习惯。比如：每个学生都知道要讲卫生，爱护教室卫生环境的大道理，可具体做的时候却不尽人意。我就从自身做起，言传身教，并倡导同学们从小事做起。例如平常进入教室，我会捡起学生仍在地上的垃圾，学生们也就跟着捡起自己身边的垃圾，通过这些小事教育学生不仅要讲究个人卫生，同时也要保护好公共环境卫

生，珍惜他人的劳动成果，养成良好的习惯。

2、班干部的服务能力有待提高。比如：大多数学生来到学校之后能及时进入学习状态，早读的习惯已经养成，班干部组织管理里得也较好，老师不在的时候大多都会自己认真读书学习，班干部不用怎么去管理，但有些学生却不能很好的控制好自己，需要班干部的提醒。班干部的管理能力还不是很强，未能尽其责，把工作做到位，为其他同学自觉服务的意识还不是很高和我预期的要求有点差距，我在培养班干部这方面的能力还有待提高，下半学期要朝着这个方向努力。

3。建立结对互帮互助小组。通过几次考试，我已发现学生的成绩有明显的两极分化现象，好的学生越来越好，学困生进步却很有限。为了遏止这种现象，决定成立结对互帮互助小组，让一个优秀学生带领一个学困生，从最基础的知识开始帮助，在平常的学习生活中尽量的给予学困生的帮助，让他们也能尽快迎头赶上，成为一名合格的小学生。只有让每名学生都合格，才能提高班级的整体成绩，才能形成更强劲的凝聚力，才能获得更加全面的发展。

4、加强基础知识的训练和回顾复习。通过半学期的学习和几次考试，可以发现，很多学生的基础知识掌握的还不是很牢固，更有一些学生基础知识掌握特别薄弱，不论是语文还是数学。例如像语文中的拼音，数学中的加减法口诀表都没能很好的掌握，所以每次考试成绩都不是特别理想。为了改变这样现状，在下半期的工作中，我会更加注重严抓基础知识的训练和回顾复习，不能让学生在起跑线上就拉开距离。

5、做好培优补差的工作，提高教学质量。本班级有40名学生，40名学生都不一样，接受能力也有不同，面对学生们的个别差异性，我努力抓好培优补差工作。坚持不放弃每一个后进生，给他们以更多的关心和帮助，相信每一个学生都能学到自己适合的知识，让他们在学习上有所进步。

6、重视与家长的联系，双向管好学生。孩子的进步，集体的成长，离不开教师，也离不开家长。为了更好的了解学生的情况，需要通过多种形式与家长建立密切联系，进行友好交往，不仅沟通信息还增进了情感的交流。孩子进步了，家长也很高兴。

班主任工作管理工作，我所面对的又是活泼可爱，有思想，有感情，自我表现欲强的一年级学生，所以，工作更要细致的落实。教育工作零碎繁琐，但教育工作绝非小事，它关系着孩子的成长。也许，我永远不会成为一个秀的老师，但我会努力成为一个最尽职的老师。我还是坚持一句话：没有，只有更好！相信一切都会更好的！