

# 最新维修工段试用期转正工作总结 销售人员试用期转正工作总结(精选10篇)

政务工作需要政府工作人员具备较高的综合素质和专业能力，能够应对各种复杂的问题和挑战。小编细心整理了一些个人总结的范文，希望能够为大家提供一些参考和借鉴的思路。

## 维修工段试用期转正工作总结篇一

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。这些工作主要包括：

- 1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。例如□xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进□xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进□xx花园xx开盘的现场跟进。
- 2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售。收集了八月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。
- 3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场□xx花城□xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。
- 4、与策划公司对接，对其提交的根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。
- 5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加

了九月份的“房展会”“xx园国庆看房专线车”xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售工作总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。从八月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导。

8、指导各销售点做好每个月的互访和每季度的报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关方面的事务等。

近三个月的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，今后的日子里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

## 维修工段试用期转正工作总结篇二

您们好！我很荣幸能成为南湾人民医院的一员，在试用期满之际，我向医院领导提出转正申请，感谢您们在百忙之中抽出时间来翻阅我的转正申请！年来在医院领导的关心和帮助、

同事们的鼓励和支持下，我能认真完成上级领导交办的各项中心任务，在临床工作岗位上，我严于律己，严格执行医疗核心制度和各项操作规程，能独立诊治临床常见病和多发病；能比较娴熟操作临床医学的各项技能，业务能力比较扎实。现将在李朗社区健康服务中心一个月试用期个人工作总结报告如下：

一、按照全科医师培养要求的总体要求，严谨务实，精益求精，能更好地理论联系实践，不断争取时间学习医学新理论和新知识，不断提升自身的工作能力和实践能力。我能树立“全心全意为人民服务”的意识，强化“病人第一、质量第一、安全第一”的理念；以开展“三好一满意”活动为载体，全面提升医疗服务水平，积极构建和谐医患关系；以提高医疗服务质量为核心，切实保障医疗安全。

二、自工作以来，通过实践让我能更进一步做好作为一名全科医生的职责：积极做好常见病、多发病医疗及适宜的转诊；急、危、重病患者的院前急救、转诊；做好疾病预防、周期性健康检查与咨询；加强慢性病管理，完善慢性病管理资料等。我能端正工作态度，热情为患者服务。作为一名医务工作者有义务和责任竭尽所能为患者服务，文明礼貌耐心对待每一位患者，做好病情及治疗的解释和沟通工作，让每一个就诊的患者满意，同时不断积累经验，保持良好的医患关系，为以后的工作打下良好的铺垫。

三、社区健康服务中心人员配置规范化、合理化。社区基本设施齐全，药品齐全便宜，拥有化验室（常规化验、生化化验、b超、心电图等；还开展了中医理疗服务，对慢性病的康复治疗起到积极的作用。在优越的条件下，使我能更好地发挥专业特长，更好地创造社会效益及经济效益。

## 维修工段试用期转正工作总结篇三

客户服务clientele services是指客户服务接受客户咨询并帮助

客户解答疑问或承担客户服务的组织。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴!

入职半个月以来, 在领导和同事的帮助下, 本人对xx客服工作职责及内容有了较好了解和基本掌握, 并已开始正式上岗。现就工作学习心得, 工作的内容要点及工作中出现的问题作一个阶段性的总结, 以为日子不断对自己工作进行完善做参考和准备。淘宝客服作为网店的一个重要组成部分。其重要性不可忽视。

首先它是店铺和顾客之间的纽带和桥梁, 一名合格的客服首先要做到认真、负责、诚信、热情的去接待每一位顾客。其次是要有良好的语言沟通技巧, 这样可以让客户接受你的产品, 最终达成交易。

再次, 作为客服同时要对自己店内的商品有足够的了解和认识, 这样才可以给客户提供好的购物建议, 更完善的解答客户的疑问。本人在这半个月的工作已经清楚的认识到自己工作的职责及其重要性, 工作中也在不断学习如何提高自己的技能, 虽然此前没有相关工作经验但希望能从零学起, 争取早日成为一名合格的xx客服。

下面就本人售前导购, 售中客服, 还有售后服务工作进行初步解析。首先是售前导购。售前导购的重要必不仅在于它可以为顾客答疑解惑, 更在于它可以引导顾客购买, 促成交易, 提高客单价。在售前沟通中一般包括打招呼、询问、推荐、议价、道别等这几个方面。在打招呼方面, 无论旺旺是在线或都其它状态, 自动回复这项必不可少。自动回复可以让我们做到及时快速回复, 让顾客第一时间感受到我们的热情, 同时自动回复里附加有我们店名可以强化顾客的印象。除了自动回复, 自己也要在第一时间回复询问顾客有什么需要帮助的。在询问答疑方面, 无论是什么情况都铭记第一时间关注xx显示顾客在关注店里的哪款包包, 打开相应的页面, 时刻准备着回答亲们提出的任何咨询。在议价环节则非常考验

一个人的沟通水平和谈判能力，何如才能做到巧妙的跟客人周旋，既能保住价格堡垒又能让客人感觉到我们的价格是最低实在不能再降，这个需要自己在工作中不断去学习提高自己沟通能力。道别步骤也必不可少，无论是成交或没有成交都要保持统一的热情态度去对待每一位客人。

时光弹指一挥间毫无声息的流逝，转眼间试用期接近尾声。回首过去的三个月，内心不禁感慨万千。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一番不平凡的考验和磨砺。在这段时间的工作学习中，对客服的工作有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人的岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会公司的精神，团结协作、开拓创新，为公司的稳步发展增添新的活力。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，现将我的工作学习情况作如下汇报。

我的工作主要是售后客服，负责处理售后的相关事情，比如商品破损、物流停滞等。在这阶段也要非常感谢我的师傅，是他带着我去熟悉工作内容，并教导我专业话术。刚开始因无工作经验，期初的一段时间里常常出现问题，在此谢谢领导和同事们热心帮助，让我及时发现工作中的不足，并且认真更正。工作中不断地总结经验教训，后来我也熟悉了每天的工作，及时提交售后反馈情况，做到“主动”工作。经过4月中旬去北京的培训，我对本职工作有了一个更深刻的认识，特别是工作中的一些细节问题，还有领导和同事们提出讨论的问题，我也有了清楚的认识。工作中需要同事之间团结合作，这一点很重要，也是加入公司以来同事们给我最深的影晌。

当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作情况及做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作

态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

经过了这些日子的客服工作，和客户去交流，帮他们解决问题，而我认真的服务态度也是得到了他们的认可。让我也是积累了经验，并得到转正的机会，而这段试用的日子里，我也是有了很大的进步，在此也是对于自己客服这份工作来好好的做个整理总结。

客服的工作，其实也是需要不断的累积经验，这样和客户去交流也是可以更加的从容并做的好，虽然之前也是有话术的学习，但是只有自己真的理解了这份话术，那么才能去做好这个工作，而不是简单的完成任务，那样的话，不一定能帮助客户解决问题，甚至可能处理的不好，还会被投诉，在工作里头，我也是清楚服务的态度格外的重要，即使刚开始的时候自己的能力，以及对于如何解决问题，专业的方面不是那么的清楚，但是好的态度也是可以去稳住客户，而自己认真的去帮客户处理，也是得到了他们的肯定，即使能力明显和优秀的同事有差距，但是我也是没有得到投诉，反而是客户会耐心的等待，我清楚做好这个服务工作就是如此，毕竟问题是已经出现了，而客户的需求也是积极的解决问题，能处理好，那么就可以了，而服务的好，客户自然也是更为高兴的。

当然除了好的态度，专业的能力，对于事情处理的方法也是要有有的，我也是积极的去学习，无论是培训，同事教我，或者自己看资料，我都是会花很多时间在这些事情上面，来让自己能有一些收获。只有自己真的能力强了，对于要做的事情熟悉，那么再去服务，专业的态度也是可以让客户更为信服，即使有一些脾气不好的客户，也会是更好的来处理，工作是要看结果的，而自己只有不断的去学，去累积经验，努力的付出，那么才能做得更好，而不去进步，那么是容易被淘汰，甚至让客户也是不信任的。所以我也是在工作中多去思考，而不是做完了事情就可以了，只有去多学，那么才能走远。经验的累积，客户也是更加的信任我，愿意相信我能处理好他们的问题，也是沟通起来更加的轻松。

虽然得到肯定，能转正，但作为正式的员工，这也是一份责任，一种压力，自己也是要更多付出，才能对得起公司的信任，当然想要在岗位上做的更好，也是要积极的去提升，不断改进，毕竟自己也是还有一些不足，要去完善的，也是要把客户服务得更好。

## 维修工段试用期转正工作总结篇四

本人x□20年月毕业于学院临床医学专业，至今工作于医院，现在医师，于20年月至今在我院工作一年多；在工作过程中，全心全意为病人服务的思想，待病人胜亲人，始终坚持以病人为中心，在院领导、科主任、多位上级医师的指导下，我努力工作、学习，将书本理论与临床实践相结合，努力钻研外科专业知识体系，在实践过程中我取得了不少成绩，同时也逐渐认识到临床工作的复杂性、多样性，了解到了一些内科疾病的诊疗新进展。现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要总结。

自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。首先，我主动加强政治学习，除了经常看电视、看报纸、关心时事政治外，用先进的思想武装自己；其次理论学习还要在行动上落实，注重其对实践的指导意义，另外，除了干好自己的本职工作外，积极参加与配合医院组织的各项活动，维护领导、团结同志，工作任劳任怨、积极主动，取得了同事们的一致好评与认可。通过努力，我感到自己的政治素质有了长足进步。

努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。作为一名刚刚毕业的大学生，虽然有五年的专业知识学习，但是实践的东西接触的少，对许多现场问题不了解。面对这种情况，依靠自己认真的学习，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于业

务知识需要一个重新洗牌的过程，自己在领导、同事的帮助下，能够很快融入到工作中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守各项规章制度和各项要求，养成良好的工作作风。

在内科实践工作中，我深切体会到作为内科临床医生的应具备的素质和条件，在上级医师的指导下，我逐渐对内科常见病、多发病的诊断、治疗有了较多的认识，作为住院医师对病人从入院——住院——诊断——治疗及出院——复查有了很好的掌握，经过不断的学习和训练，我已能熟练掌握本科室常见病、多发病的诊疗方法。内科工作是复杂多样的，在工作中也产生了一些经验教训，如对于一些不常见的病状缺少认识，这些经历教训我视为宝贵的经验，更对自己以后的诊治水平有了清醒的认识，提出了的要求，在以后的工作中要更细心全面询问查体，积极学习先进的临床知识，争取早日成为病人心目中满意放心的医师。

完成了学生角色的转变，完全进入工作状态，努力开展工作。由于进入了一个完全陌生的工作环境和生活状态，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作。但是医院里宽松融洽的工作氛围、良好的医疗环境及学习发展机遇以及在各级领导、同事的关心和帮助下，让我很快完成了从医学生到医生的转变。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。通过近一年的体验已经逐渐适应了这边的工作状况，对于领导们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报。不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负领导们的期望。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。我也深知，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，加强思想政治、业务知识方面的学习，认真总结经验教训，克服不足，在各级领导和同事的



帮助下，通过不懈地努力，加强我的自身能力。更好的为人民服务。

## 维修工段试用期转正工作总结篇五

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的`相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的`工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够提升我们的书面表达能力，不妨坐下来好好写写总结.....

范文总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾

和分析，从而做出带有规律性的结论，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，因此.....

想要做好一份工作，首先就得了解自己在这份工作中的利与弊，只有扬长补短才能不断的提高自己的能力和价值。下面是由小编为大家整理的“2019”，仅供参考.....

## 维修工段试用期转正工作总结篇六

大学毕业以后，我通过网络招聘的方式来到了x物业公司担任客服工作，主要工作是负责一栋写字楼业主的信息传递工作，无论是电梯出现问题还是哪一层出现了停电问题，在业主公司的人事向我反映情况以后，我都会以最快的速度进行上报。在三个月的试用期即将结束的时候，由于我这段时间的工作从未出过什么差错，因此我打算最近找个时间写一份书面材料提出转正申请，在那之前我先对自己的工作做一个总结。

首先是在试用期的工作期间取得的工作成就吧，通过三个月试用期的物业客服工作以后，至少现在写字楼每一层的前台认识都和我比较熟了，至少我们能够通过双方的声音认出对方。不过我的工作当然远远不止如此，期间写字楼的电梯维修过一次，由于最近天气比较炎热，通过部分业主的反应以后，写字楼的电梯内部安装了小型的空调设备，因此大家对我们的评价比较好，另外一项写字楼的出租工作，通过对一些推广公司的筛选，成功将写字楼的部分空楼层转租了出去。

既然说了取得的成就，那就不得不提一下工作中的不足。由于附近在修建地铁，因此有时物业这边也会受到影响而停电，这给业主们的正常办公造成了比较严重的影响，很多人向我进行投诉过，但由于这些原因都是外部造成的，因此我除了安抚业主之外拿不出任何的解决办法，业主也比较通情达理，一般都不会将主要责任放在我的身上，但我还是希望能够凭借自己的能力帮助他们，一名物业客服如果不能够帮助业主有效解决问题的话，那么这名客服的工作明显是不合格的。

最后我想给物业公司提出几点建议，一个是写字楼周围的外卖问题，有时一些送外卖的员工会给写字楼内部的工作人员送餐，但是他们的电动车会占用业主的车道，部分业主向我反映过这个问题，但是物业的保安并没有理会我传达的信息，因此我认为要么就为此专门设置一个临时停车点，要么就加强这方面的管理。另外则是部分高层的楼道被封锁的情况，建议将楼道堆置的物品尽快清理出来，不然一旦发生事故的话很容易出现一些问题。

为了以后更好的工作，我觉得自己可以指定一份工作计划，加强一些自己做得不好的地方，我觉得自己可以将一些重要的意见记录在本子上面，从中选择一些对公司发展有益的意见反馈上去，另外我也可以建立一个业主意见反馈微信群，这样的话工作起来会方便许多，毕竟有时候因为信号不好等原因，电话之中有些说不清楚的问题都可以通过文字的形式表达出来，这样的话也能确保自己有些事情不会忘记。试用期结束以后便是转正了，希望在进行这次总结以后自己能够转正成功。

## **维修工段试用期转正工作总结篇七**

在三个多月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的也有了一定的了解，下面是我这几个月的点心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，

要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。

客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你。因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你。对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。首先要了解流程，对于不同品种的销售。初次面对这项时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的起到了很大的帮助作用。其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的`，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，

对销售这个岗位的有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的和学习中去，努力成为一名合格的销售人员。

## 维修工段试用期转正工作总结篇八

x年xx月xx日，是我加入x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x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□x总经理□x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x的第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司。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x公司有了更深刻和完整的认识□x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公司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。

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x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1x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x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x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x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。

## **维修工段试用期转正工作总结篇九**

我自今年x月份到公司上班，现在已有一月的时间，这期间在公司各位同任的大力支持下，在其他相关人员的积极配合下，我与大家一道，团结一心，踏实工作，较好地完成各项工作

任务。

下面我将近几个月年来自己的工作、学习等方面的情况向大家做简要汇报：

自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，能正确处理好公司与家庭的关系，从不因个人原因耽误公司的正常工作；同时我也能严格遵守公司的各项规章制度，从不搞特殊，也从不向公司提出不合理的要求；对公司的人员，不管经理还是工人，我都能与他们搞好团结，不搞无原则的纠纷，不利于团结的事不做，不利于团结的话不说。

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，特别是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情况，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，积极为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情况给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的問題我能及时提出合理化建议，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不符合要求的做法，我也能及时提醒和指出。



4、认真负责，积极配合税务部门的稽查工作。10月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能积极配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，争取他们的'宽容，使公司的利益得到最大保护。

一年来，围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情况掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

最后，还想说三点：一是我的还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感谢我的助手张晓莉，她对我的工作能积极给予配合和支持，任劳任怨，特别是在有身体不便的情况下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感谢公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今天的工作成绩，你们是公司金字塔的基础。特别是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，积极为公司出谋划策，充分反映出我们公司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。三是希望大家在明年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

文档为doc格式

## **维修工段试用期转正工作总结篇十**

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了□xx作为全国电器销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更

加精彩。以下就是本人的工作总结：

鉴于我这两个月以来的学习，对公司的企业文化、规章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将xx优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握xx良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

在这两个月里□xx让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使xx蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！培养并发扬：“执著拼搏，永不言败”的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”。