

建筑工程员工转正个人总结报告(大全8篇)

通过开题报告，我们可以将自己的研究思路清晰地表达出来。接下来是一些实践报告的典型范文，大家可以参考借鉴，希望对你们的写作有所启发。

建筑工程员工转正个人总结报告篇一

在过去的时间中，经过公司同事的帮助下，使我的工作渐渐能跟得上深圳公司的脚步，同时也取得了宝贵的销售经验。在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是我本人综合的销售情况：

- 1、总业绩：132540元。（其中终端销售额：32840元。渠道销售额：99700元。）
- 2、成交客户：14个。（其中公司转咨询：8个。自行开发：6个。）
- 3、开发潜在意向客户：360个。（其中展会渠道：105个。网络等其他渠道：255个。）

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在南方市场上，虽然同行业公司众多，深圳分公司成立时间比较短而且案例不多，但我们公司也一直不断努力做推广！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，我在工作中也寻找了解到一些原因，主要表现在：

- 1)销售工作最基本的客户访问量太少。深圳分公司刚成立，我们平时的客户开发主要是靠网络平台的推广和网络搜索，

因为经验不足等原因造成发展意向客户的效率低，数量少。这个情况直到11月份深圳安博会的参展后稍微有改善。

2)沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。这些主要是我新接触这个行业，加上深圳分公司能学习到深层次的知识的机会相对较少。

放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)市场的开拓能力不够。深圳乃至南方市场有着更多的销售机会，但是也有着更严峻的竞争考验。在我们面对的同行业中无不把重点放在南方市场的。加上我们深圳分公司刚刚成立，还未做出更多的案例支持，本身的实力也暂时微弱，在实力没有办法客观展示的时候，我们需要公司更多的政策支持。

过去日子里，在公司和罗总的指导下，我开展了广西区域市场和深圳区域部分终端客户的渠道开发及意向客户维护工作。参考前面的工作累积经验，对的工作方向有一些初步的计划及建议。

1. 重点抓终端，加大本公司产品市场占有率，有效利用终端案例资源吸引开发批发商。我们有多系列产品，但是很多产品没有案例，就算有的也不能成为重点案例，这对我们的品牌知名度提高无疑是最重要的突破点。目前深圳的评价器已经在终端上有了一些重点案例，对下一步的直销奠定了基础。但是访客机及自助产品的案例开发成为了我们深圳分公司在能否提高市场占有率的关键。当然单单的依靠渠道商去建立重点案例可能一劳永逸，不过我们的把控性会变得很低。

2. 多产品线发展，利用客户资源实现1+n的合作模式。这个

模式也曾在公司领导张总裁的演讲上听到过。对于厂家来说能把自主产品做大做强是目标，然而方法却有很多种，迂回的销售方法可能更适合外地办事处的发展。以排队机为例，客户需要排队机必定会接触或间接需要评价器，显示屏，查询机，填单机等，这是目前我们公司的销售策略中已经考虑到的；但是以访客机为例，我们的产品线面就比较窄了，因为市场需求的原因访客机的所有客户基本上用的最多的肯定不是访客机，而是停车场，道闸，监控等；在客户们审视供应商的时候，访客机的供应厂家品牌往往就被忽略了。为何我们不能考虑先给客户供应道闸停车场或摄像头的同时再开发或满足他们访客机的需求呢？外地办事处本来的开支成本就有很大的压力，有时为了生存真的应该放手一搏，把鱼饵放大些去钓更大的鱼。况且我们有“科松”这种成功案例，“捷顺”等公司也有这样的意向了，我们可以把他们的位置调换过来重新审视一下，这不难理解他们要和我们合作的原因了。故而我建议行销的过程中也可以推销他品，实现了合作共赢！

3. 主抓服务，产品代表着公司的实力，服务代表公司形象。一个企业只有好的产品没有好的行销人员也是一种失败，好的服务代表着公司形象，代表着公司的风度，销售人员必须是做到自信、认真、大方，穿着整齐，正式，礼貌，一眼就能看出是行业专业人员，诚信，做到快速反应，立即执行，说到做到。

4. 时刻学习，互帮互助，共同进步。公司的产品虽然不算很多，但是我本人之前对这个行业就是一片空白，我也认识到如果不清楚充分的了解自己的产品知识行业知识是无论如何也不会把工作做到最好的。学习更多的行业及产品知识也是我下一年度的工作重点。

5、及时反馈，为公司解决问题多出力。整个钱林公司的部门很多，每个部门都有自己的工作内容和压力，不能为我亲爱的钱林伙伴们分忧已经很过意不去了；但是我还是要为他们带来更多的麻烦。没有办法，因为我是个销售代表，我的工作

就是站在客户的角度去看问题。对于在产品的功能不足，设计缺陷，外观有瑕疵，实用性不人性化，甚至性价比不高等方面的问题我都会以使用者的立场去反映问题。希望我的反馈意见，能为公司研发制造更多更好更适用于社会发展现状的高端产品而帮上忙。

6、认清市场形势，把销售工作真正做到位。公司目前因为人力和资源的原因，我有几点问题没有清楚的认知，分别是：是专人专区还是专人专线(产品线)好；渠道为主，终端为辅，还是终端为主，渠道为辅；是重点依靠网络平台开发客户还是把重点放在拜访交流上要有效；是先用低价策略吸引客户还是先与其直接交流巩固合作关系。只有清楚和坚定了策略才能把销售工作做到位。

上面几点是我本人在来年的工作的一些初步计划，当中也有一些不成熟的建议，希望公司领导知道我的真实想法后，能给予指导和更正，为我指出不正确的地方。

回望20__，放眼20__!很荣幸也很高兴能成为“钱林”的一份子，成为钱林飞速发展的见证者之一。在憧憬“钱林”在未来日子里实现企业目标，打造成为享誉全国的民族品牌的同时，也期待自己能在“钱林”的带领下开展一片光辉的事业。

建筑工程员工转正个人总结报告篇二

尊敬的各位公司领导：

自20__年__月__日进入_____建设有限公司安装分公司以来，不知不觉已在_____项目部工作了三个月。通过这个工程现场的实践和锻炼，得益于项目部领导的关心培养和同事们的热心帮助、谆谆教导，让我的工作有了快速的提升。我已逐步成长为一名合格的技术员。在此感谢公司对我的信任及同事们的支持，通过团队的共同努力，摸索出了一定的工作经验，在此对三个月的情况进行个人工作总结，请各位

领导指导与纠正。

一、主要工作任务：

1、审核图纸，提出图纸中的疑问和失误，配合甲方与设计院和监理进行图纸会审，对于图纸变更的内容进行书面形式的最终确定。确保完成的工作量要有依据，有理可循。

2、熟悉图纸，把所有安装水暖电的图纸吃透，并且计算所有的水、暖图纸中的工作内容，编制总的材料计划，配合预算员完成施工总预算。对定额的主要材料，人工要心中有数。

3、根据现场预留预埋期的进度计划编制材料进场计划，严控材料的质量和用量。把实际用料量控制在材料计划之内。对于材料的随意丢弃的现象做整改教育，屡教不改的还可以适当罚款。

4、配合土建完成水暖电的预留预埋工作，做到套管标高位置准确，线管排布合理美观，线盒点位准确不遗漏。为以后安装工作打下良好基础。

5、严格按照要求执行施工进度计划，无论天气炎热，夜间施工赶进度，都坚持完成工作内容。e栋裙楼已经顺利的结构封顶。二次结构施工在即。

6、做好各项技术交底内容，严格按照规范要求监督现场的安装质量。做好夏季高温施工安全防范工作，杜绝安全事故的发生。

7、配合监理的验收，做好报验资料，发现问题及时整改。

二、工作心得

1、会干工作、干好工作出色完成工作的前提条件，这就要

求我们要有扎实的专业功底。不仅要熟悉图纸，牢记规范，还要根据现场的实际情况变通，要考虑大局。

2、一个项目的成败取决于团队合作，干一项工程需要多个部门的密切配合，配合材料进场，施工预算，土建进度，做到省工省料，是控制成本的最直接方法。

3、学会吃苦耐劳，工作中要勤奋，工作态度认真，主动沟通，避免与土建脱节。

4、技术、管理两个方面，两手都要抓、两手都要狠。技术保证施工质量，管理保证施工进度和成本。

三、不足之处

1、由于工作经验不足，对于工程管理方面有些不能做到事前控制的，也要做到事中控制，出现问题要及时发现并解决。

2、对于定额预算的内容不熟练，需要不断的加强学习。加强成本意识。

四、今后的打算

1、通过实际工作的不断积累与历练弥补自身的不足。

2、争取20___年考上二级建造师，然后再考一级建造师。做到工作学习两不误。

3、在工程管理方面多下功夫，加强目标控制和管理协调的能力。尤其的加强成本意识，掌握可控点。

4、青奥村是公司的重点项目，既是挑战，也是机遇。对于今后领导交给的各项任务要积极努力的去完成。自己能够提前发现并且解决的，要主动去完成，替领导多分担一些，让领导少操心一些。学习是永无止境的，在自己的专业知识得到

了长进和加深，工作能力，包括组织协作能力、管理能力和应变能力都得到提高的同时，更重要的是学会做人，与各方面人员的沟通和协调。

虽然近期的工作表现得到了项目部领导和同事们的认可，展望未来的工作中将会有更多的新的挑战，我一定会竭尽全力更加积极的工作，迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量！

建筑工程员工转正个人总结报告篇三

作为一个应届毕业生，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；做为一个新人，刚刚加入公司时对公司的运作模式和 workflows 都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有各公司部门的职能所在，让我很快完成了从学生到职员的变化。

在实习期间，我曾在生产制造部有做过一段时间。虽然时间并不长，却让对事后工作的观点大有改观。这才发现任何职业任何工种都需要一定的基础知识。就好比插件来说，看着是挺简单的，但做起来又并非如此。插件最注重的是效益和质量。这是一个熟能生巧的细致活，不是说你有多懂它的结构和性能就能无所事事了。我们一些平常不注重的手法和技巧。怎样在小小的孔插上细细的二极管能又快又准呢？还得靠平时的经验积累！

进入前台时，我充满天真；就那么单纯的认为前台就只是接电话和接待客人。通过深入了解才发现其实也挺复杂的。前台做的工作需要很好的耐心。硬硬头皮做下去一切都会变天明，当初就是抱着这样的想法接手了此职务。这才恍然大悟过来，一切事物都是自己说着容易做着难。就拿接听电话来说，要注重语气、语调的平缓以及说话的速度，不宜过快也不宜过慢；声音要不大不小，也不要刻意修饰自己的语调；主

要注重亲和力!

办公用品的管理方面：第一要知道公司职员需要什么和不需要什么，第二要知道仓库物品数量和类别，第三要了解领取办公用品的工作流程，第四要妥善管理办公用品的申购和领取。要知道哪些人应该领取和哪些人没必要领取以及办公用品数量的规划和统计。而我却做的一塌糊涂。

对于前台文员工作的顺利进行我觉得有必要成立一些新的制度。比如说办公用品领用的管理制度、物品申购的统一性，仓库的规划和调整。初入职场还不了解工作的真正含义，有时候难免会犯些小错误需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟;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处事能力。这段时间的工作历程让我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提升自己修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量!

前台是公司对外形象的窗口，近段时间让我对这句话有了新的认识和体会。前台不是花瓶，一言一行都代表公司，接待公司来访的客人要以礼相迎，接听电话要态度和蔼，处理办公用品的事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚……点点滴滴都让我在工作中学习在学习中进步。

文档为doc格式

建筑工程员工转正个人总结报告篇四

工作中存在问题及其解决办法2.1110kv眺山营变电站扩建工程，技术人员业务能力不足，对本工程进行全程指导，完成工程;其中多次与甲方、设计沟通联系，解决图纸问题2处，

现场技术难题1处，现场协调2处。

2. 2110千伏下胡良变电站扩建工程，因设计图纸由吉达设计院委托外单位设计造成设计不合理，问题突出，多次与设计、甲方协商，解决图纸问题6处，现场技术问题1处，占地协调问题1处。

工作岗位履行及贡献3. 1工作中根据国家现行的法律、法规、设计文件、规范、标准及监理合同积极主动地开展监理工作，认真履行监理合同约定的义务，较好地完成了公司委派的任务。

3. 1. 1以监理规范为依据，认真展开现场监理工作

3. 1. 2检查承包单位投入工程项目的人员、材料、主要设备及使用，运行状况，并做好检查记录，对进入现场用于工程的主要材料、构配件进行复验合格后方可使用。

3. 1. 3施工过程中采用旁站、巡视、平行检验的手段检查和控制质量确保质量和进度目标的实现。

3. 1. 5做好监理日记和有关的监理记录。

3. 1. 6检验定位放线，经复查其误差小于2mm□满足了设计和规范要求，方可进行下一步工序。

3. 1. 7砼工程检查支设模板的强度、韧度能够满足施工要求，其形成几何尺寸是否符合设计要求；检查预埋件位置、数量以及钢筋的规格、数量、间距、搭接倍数、保护层厚度是否满足设计要求。

3. 1. 8砂浆、砼拌制严格按照配比进行，要求砂子、石子车车过称。检查其误差是否小于3%，搅拌时间要求保持在90秒左右。

3.1.9砼浇筑震捣到位，砼无离析现象，保证了工程质量，并按规定留有试块。

3.1.10检验砌筑平灰缝平直度、表面平整度、垂直度、砂浆饱和度是否满足设计要求。

3.1.11检验墙体抹灰表面平整度、垂直度是否满足规范要求。

3.1.12对隐蔽工程、关键部位的施工及重点安全工序实行旁站监理。

3.1.13积极协调甲方、施工方、监理方之间的关系，促使工程在合理工期内保质、保量顺利施工，直至竣工验收。

3.1.14监理施工过程中每月召开工地例会2次、安全例会2次、协调会2次，安委会1次。

3.1.15掌握本年各项目工程基建管控录入情况，并指导、辅助各专业工程师完成管控录入。

工作体会感受总的来说，一年来，本人收获颇多、做一名合格的监理人员只有做到品行端正、严于律己、融入团队、尊重他人、工作认真负责才会赢得别人的尊重。随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高个人素质和专业知识。工作中的付出让我得到了个人业务和专业知识的提升、坚信有付出就有回报；新的一年我将以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。为公司做出应有的贡献。

建筑工程员工转正个人总结报告篇五

在这两个月里，我印象深刻，学到了很多东西。在领导和同事的关心和指导下，各方面都取得了一定的进步。整体素质

有了很大提高。培养敏锐的观察能力。正确的判断，独立完成工作的能力，严谨踏实的工作态度。不管在哪个岗位，我都会脚踏实地的做好自己的工作。在工作中，严格遵守医院和科室的规章制度和护理操作规程，减少错误和事故的发生，贯彻“终身思考，善待医生，礼貌待人”的服务宗旨，礼貌服务，坚持文明用语，并将其带到工作的每一个环节。工作时间端庄，衣着整洁，缺点和错误认真总结分析。

在工作过程中，深深感受到自己的不足，明显感受到加强自身学习，提高自身素质的紧迫性。向书本学习，坚持每天挤出一定时间充实自己；向身边的同事学习，始终保持谦虚谨慎的态度，虚心求教，主动向同事求教；在实践中学习，把学到的东西运用到实际工作中，在实践中检验学到的东西，发现自己的不足，提高自己，防止和克服品味不高、知识少的倾向。我一直提醒自己，要不断加强思想道德修养和人格素质的锻炼，增强奉献意识，从每一件小事做起；工作中严格要求自己，忠于职守，牢固树立全心全意为患者服务的宗旨。

我对自己的未来充满信心。我比较热爱护理，渴望学到一些有用的东西，将自己的知识运用到实践中，通过实践来丰富自己的工作经验和能力。我相信我有成为一名优秀护士的前提和基础，我会在以后用实际行动证明这一点，同时我会不断提高，为之奋斗一生。

建筑工程员工转正个人总结报告篇六

我于20xx年x月xx日开始到公司上班，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，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账(外部)。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询

问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且要注意单据的性质(是送货单还是入库单还是库与库之间的送货单，只列单据号不易区分)，单据的情况(做废或改单)现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

建筑工程员工转正个人总结报告篇七

随着时间的流逝，这已经是我来到工作的第三个月。至此，我在---公司的三个月试用期已经期满了。尽管我在之前已经基本上快忘记了这件事情，但在听到的即将转正的消息的时候还是感到非常的激动、兴奋。

回顾这三个月，作为一名来自---学院的应届毕业生，在最开

始的时候，我对于这个岗位，甚至整个社会环境都非常的不熟悉。但经历了这三个月后，我在各个方面，都有了极大的进步和收获!以下是我对转正前这三个月工作的总结：

一、岗位方面

在最初的时候，我对这岗位，这份工作并不了解。甚至连具体的工作情况也并不是十分的清楚。但在经过了领导细心的指点和教导后，我开始了解这份工作，认识了我现在所处的——公司。并且，在领导的教导培训中，我还掌握了——岗位的基本工作。对工作的基础有了较为充分的认识。了解了我们的是一个怎样的公司，而我们现在的岗位又是在公司的运转起着怎样的作用！

这样的了解，不仅让我更加坚定了自己要在这份工作中发展下去的信念，更提升了我在自身岗位上的热情和兴致。

二、工作情况

在这三个月来，我在——领导的教导下严格的完成自己的工作。’。尽管其中因为工作的能力不足以及其他的原因导致过不少的失误和问题。但在工作方面，我始终保持着对自身的严格要求!在工作中做到不迟到、不早退，认真的对待自己的工作，严格的处理好自身的问题。

并且，在工作中还有很多的前辈给了我很多在工作中的指点，有对工作错误的指正，也有对工作技巧的教导。这些宝贵的经验都让我在工作中有了很多的进步，并最终通过这三个月的打磨将有用的技巧都融进了自己的能力中。

如今在工作中我已经能较好的处理好自己的工作，并对各种常见问题也有了了解。不会再在工作中随便犯下错误。

三、对未来的展望

转眼间三个月就过去了，但我的工作却在刚刚开始!为了能在今后继续在工作中努力的前进，我会在今后的工作中也严格的保持现在的热情和动力，并在工作中多多向前辈领导学习，勤奋的锻炼自己，让自己能在工作中有更大的进步和成长，成为一名出色的——员工!

建筑工程员工转正个人总结报告篇八

对公司的印象及感触通过前期公司对自己的培训和自己在工作中的体会，感觉到我们xx保安咨询服务有限公司是一家中国一家跨省份，跨地域专门为大型活动提供安保服务的专业公司。特别是年初又取得了xx市公安局保安服务许可的资质，使我公司的业务更广泛，服务更全面。我公司的宗旨是“高品质、重信誉、讲安全、创一流”，通过几个月的工作我更体会到了这一点。我公司服务的客户都是高端的客户，如xx□xx□xx等等，通过和这些客户的接触不但提高了自己的工作水平，也提高了自身的修养。

工作业绩在公司工作以来，先后参与了和的安保规划起草和安保方案制定工作，工作中自己尽心尽责，发挥自己摄影、绘图的长处，圆满完成了各级交给的任务。

最近，在经理的领导下，自己参加了现场的安全警卫任务，并负责执勤证件、执勤装备的`请领、管理和发放，圆满完成执勤器材的保障，确保了任务圆满完成。

自己吃苦耐劳，公司需要自己做什么自己就做什么。年前xx驻勤点由于内部装修，缺少人手，自己主动申请到该执勤点工作，通过在驻勤点的工作，使自己的工作得到了实践，为下步保安管理部内勤工作奠定了基础。

内勤管理方面，自己充分发挥曾学习档案管理的经验，给各经营部建立档案，方便及时查阅。详细记录公司、部门的会议，会后认真整理纪要并存档待查。

工作中存在的问题虽然工作中尽心尽责，但工作中也存在很多问题。在制定安保方案的过程中，对保安力量的统计不够细心，导致出现错误。对工作的协调能力还不是很强，特别是领导安排工作后，不知如何下手，如何去干，进而影响了整个工作的进度。对自己的业务还不够熟悉，特别是起草安保规划和制定安保方案上，还需要加强学习。

要加强学习，学习老员工身上的优点，学习公司务实的工作作风。在工作中做到认真细心，对自己所做的工作要仔细核对，防止发生问题。保安的内勤管理要进一步做好归档工作，特别是保安纠察情况及时进行汇总报告。各类会议纪要整理要更加详细。

通过这几个月工作，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。