

# 公司试用员工述职报告(模板8篇)

整改报告的编写过程需要我们深入分析问题和寻求改进，以便得出有价值的结论和建议。以下是一份经过精心整理的整改报告样本，它能够帮助你更好地理解和应用整改报告写作技巧。

## 公司试用员工述职报告篇一

我是北京冠xx地产咨询有限公司商务部总监助理杜xx，我于20xx年10月21日进入公司，开始为期三天的无薪试用，20xx年10月26日正式进入试用期，届时试用期已满一个月，特向公司提出转正申请。下面我主要就我的工作内容、工作目标、执行计划、执行效果、执行总结及转正后工作展望五个方面进行汇报：

进入试用期以来，我的工作主要是：

- 1、掌握按揭的相关知识，并给销售部人员培训；
- 2、协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料；
- 3、及时更新销售状态的记录。

有目标才会有前进的方向。试用期中，我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭的知识；在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料；确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计一致。试用期中，我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项；一个月后能够顺利转正。

为了实现工作目标，我的执行计划如下：

1、工作前三天上网搜索按揭的相关知识，并整理成资料。

2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成ppt培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。

3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的.首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。

4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、有理有据。

5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。

6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

“华人管理教育第一人”余世维曾经说过“决战商场，赢在执行！”这说明了执行力在工作中的重要性，换言之，一个人的工作业绩和他对工作的执行情况是密切相关的。现将我对工作的执行情况总结如下：

刚进入公司，李总给我出了按揭的八个问题，包括按揭的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、

按揭还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭的八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的实际问题。为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复印、造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。同时，为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭的条件》、《办理按揭资料清单》、《办理按揭的流程》、《分红证明》（模板）、

《企业经营情况报告》(模板)、《工资表》(模板), 这些材料整理的详细、具体、清晰, 给办理按揭的客户减少了许多麻烦, 必定提高办理按揭的效率。

另外, 由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细, 所以得到了工行宋经理的高度评价, 并向我索要, 当作了他工作的参考资料; 通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往, 我给他们留下了良好的印象, 他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

## 公司试用员工述职报告篇二

我是北京冠xx地产咨询有限公司商务部总监助理杜xx。我于xx年10月21日进入公司, 开始为期三天的无薪试用。xx年10月26日正式进入试用期, 届时试用期已满一个月, 特向公司提出转正申请。下面我主要就我的工作内容、工作目标、执行计划、执行效果、执行总结及转正后工作展望五个方面进行汇报:

进入试用期以来, 我的工作主要是: 1、掌握按揭借贷的相关知识, 并给销售部人员培训; 2、协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料; 3、及时更新销售状态的记录。

有目标才会有前进的方向。

试用期中, 我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭借贷的知识; 在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料; 确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计一致。

试用期中, 我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项; 一个月后能够顺利转正。

为了实现工作目标, 我的执行计划如下:

- 1、工作前三天上网搜索按揭借贷的相关知识，并整理成资料。
- 2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成ppt培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。
- 3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。
- 4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭借贷的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、有理有据。
- 5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。
- 6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

“华人管理教育第一人”余世维曾经说过“决战商场，赢在执行！”这说明了执行力在工作中的重要性，换言之，一个人的工作业绩和他对工作的执行情况是密切相关的。现将我对工作的执行情况总结如下：

- 1、我超额完成了“无薪试用”的工作任务。刚进入公司，李总给我出了按揭借贷的八个问题，包括按揭借贷的含义、按

揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭借贷还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭借贷的八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

2、就按揭借贷的知识，我先后对销售部人员进行了两次培训。第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭借贷的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的实际问题。为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

3、我协助我们的首位按揭客户在18天内准备好了按揭资料，比预定目标提前了2天。刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复印、造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。同时，

为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭的条件》、《办理按揭资料清单》、《办理按揭的流程》、《分红证明》(模板)、《企业经营情况报告》(模板)、《工资表》(模板)，这些材料整理的详细、具体、清晰，给办理按揭的客户减少了许多麻烦，必定提高办理按揭的效率。另外，由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细，所以得到了工行宋经理的高度评价，并向我索要，当作了他工作的参考资料；通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往，我给他们留下了良好的印象，他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

4、我根据认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表。现在，我负责销售状况的记录、更新、上报，有新的认购信息或签约信息，我会及时记录，从不怠慢，并认真核对，因此确保了各项信息的一致。

5、届时，我正在协助按揭客户准备办理按揭的资料。每个客户的情况都不一样，协助每个客户准备资料对我来说都是极大的考验。接下来，我将针对每个客户的具体情况整理出解决问题的方案。在整理的过程中，反复思考，找出最佳的解决办法。这样做不仅可以提高办理按揭的效率，而且可以提升我的思维能力。

## 公司试用员工述职报告篇三

我是北京冠xx地产咨询有限公司商务部总监助理杜xx，我于xxxx年10月21日进入公司，开始为期三天的无薪试用，xxxx年10月26日正式进入试用期，届时试用期已满一个月，特向公司提出转正申请。下面我主要就我的工作内容、工作目标、执行计划、执行效果、执行总结及转正后工作展望五个方面进行汇报：

进入试用期以来，我的工作主要是：

- 1、掌握按揭贷款的相关知识，并给销售部人员培训；
- 2、协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料；
- 3、及时更新销售状态的记录。

有目标才会有前进的方向。试用期中，我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭贷款的知识；在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料；确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计一致。试用期中，我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项；一个月后能够顺利转正。

为了实现工作目标，我的执行计划如下：

- 1、工作前三天上网搜索按揭贷款的相关知识，并整理成资料。
- 2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成ppt培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。
- 3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。
- 4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭贷款的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、

有理有据。

5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。

6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

“华人管理教育第一人”余世维曾经说过“决战商场，赢在执行！”这说明了执行力在工作中的重要性，换言之，一个人的工作业绩和他对工作的执行情况是密切相关的。现将我对工作的执行情况总结如下：

1、我超额完成了“无薪试用”的工作任务。刚进入公司，李总给我出了按揭贷款的八个问题，包括按揭贷款的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭贷款还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭贷款的八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

2、就按揭贷款的知识，我先后对销售部人员进行了两次培训。第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭贷款的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的实际问题。为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第

二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

3、我协助我们的首位按揭客户在18天内准备好了按揭资料，比预定目标提前了2天。刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复印、造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。同时，为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭的条件》、《办理按揭资料清单》、《办理按揭的流程》、《分红证明》(模板)、《企业经营情况报告》(模板)、《工资表》(模板)，这些材料整理的详细、具体、清晰，给办理按揭的客户减少了许多麻烦，必定提高办理按揭的效率。

另外，由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细，所以得到了工行宋经理的高度评价，并向我索要，当作了他工作的参考资料；通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往，我给他们留下了良好的印象，他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

## 公司试用员工述职报告篇四

经过这三个多月的使用期，我认真的了解学习公司的产品知识，熟悉了解了太阳能电池生产操作流程，认真及时做好领

导交代的任务，不懂的'地方及时向部门领导、同事学习请教，不断提高充实自己，现在已经完全掌握了清洗间甩干的职务，现将工作情况简要总结如下：

1能遵守公司的规章制度，并能适应公司三班二运转，试用期满述职报告。

2能熟练操作甩干机，并能掌握本岗位的操作规范。3能对制绒清洗机出来的硅片作出正确的判断，对出现的问题及时通知制绒人员。

4将下料的硅片放置小推车准备甩干，并观察承载盒内有无碎片。

5将承载盒按统一放置甩干机，严禁1盒、5盒操作，2346盒必须间隔或者对称放置，放置好关门按启动键进行甩干。

6将甩好的硅片放置工作台，检查硅片表面状况，如有绒面问题及时通知制绒人员。

7填写表单必须真实、有效、可查。

8按实际数量登记数量，将硅片放到传递窗，做到卡物一致。不良品单独放置。

以上报告,请领导评议,欢迎对我的工作多提宝贵意见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导表示诚挚的谢意。

## 公司试用员工述职报告篇五

经过这三个多月的使用期，我认真的了解学习公司的产品知识，熟悉了解了太阳能电池生产操作流程，认真及时做好领导交代的任务，不懂的.地方及时向部门领导、同事学习请教，不断提高充实自己，现在已经完全掌握了清洗间甩干的职务，

现将工作情况简要总结如下：

1能遵守公司的规章制度，并能适应公司三班二运转，试用期满述职报告。

2能熟练操作甩干机，并能掌握本岗位的操作规范。 3能对制绒清洗机出来的硅片作出正确的判断，对出现的问题及时通知制绒人员。

4将下料的硅片放置小推车准备甩干，并观察承载盒内有无碎片。

5将承载盒按统一放置甩干机，严禁1盒、5盒操作，2346盒必须间隔或者对称放置，放置好关门按启动键进行甩干。

6将甩好的硅片放置工作台，检查硅片表面状况，如有绒面问题及时通知制绒人员。

7填写表单必须真实、有效、可查。

8按实际数量登记数量，将硅片放到传递窗，做到卡物一致。不良品单独放置。

以上报告,请领导评议,欢迎对我的工作多提宝贵意见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导表示诚挚的谢意。

## 公司试用员工述职报告篇六

各位领导、各位同事：

自从xxxx年xx月xx日开始到贵公司工作的第一天开始，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。这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“质量第一、诚信为本、

服务至上”为核心的企业文化及各项规章制度。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。

作为一个装载机操作员在接受培训的时候对装载机的操作规程及维护保养就有了一个简单的认识,后来出师之后经过实际操作和工作积累对它有了更深的了解和操控。

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。并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况,马上进入工作。因此,我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟。

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,一如既往地做好每天的职责;在工作之余配合其他同事场内废弃物,包括清洗沥青站搅拌站的拌锅、清理废弃池的废料。

通过三个月的融入和磨合,我基本上适应了公司的工作环境和工作氛围。在这个适应过程中我懂得了:必须树立端正的工作态度和勤奋敬业;热爱自己的本职工作,能够正确,认真的去对待每一项工作任务,按照国家规范和企业规范的要求,在工作中能够采取积极主动,能够积极参加单位组织的各项培训,认真遵守公司的规章制度,保证出勤,态度决定一切,在日常工作中,必须踏踏实实、认认真真、扎扎实实地做事,不以事小而马虎,不以事多而敷衍,真正将每件事都当作是一件作品来对待,只有这样,才能有好的工作成果出来。

以上是自己工作三个月来的基本情况小结,不妥之处,恳请领导批评指正。

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，不断的提升自己的专业水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

## 公司试用员工述职报告篇七

尊敬的公司领导：

您好！

我是xxx□现在车间从事工作，我于年初来到我们化工厂工作，转眼间，半年的试用期时间已到，基于自己对专业技能知识及工作技能的掌握情况已通过工作岗位审核，现向公司领导进行转正申请，拟将个人这半年来的试用工作情况述职如下，请各位领导予以评判，准许。

3. 学会稳汽和循环氢的标准取样操作。

1. 绘制本岗位的详细流程图；

3. 了解重整岗上的工艺指标和控制的产品质量标准；

4. 掌握压缩机巡检内容、日常维护和事故处理预案。

1. 学会粗汽油馏程、干点、凝点、闪点的控制方法，能够替主操盯盘；

2. 了解重整岗的开停工方案包括蒸汽扫线原则、引油流程；

3. 冬季投用伴热流程；

4. 掌握重整岗上部分事故处理方法；

5. 作为重整副操能够独立完成巡检内容，并能查找本岗位的安全隐患。

1. 顺利通过压缩机和重整岗位的考试；

3. 配合同事完成车间的日常工作。

1. 对产品质量控样掌握不好，今后多向主操请教；

2. 对大型设备(如塔、换热器的内部结构)不清楚等，在今后的检修中注意多加观察；

3. 遇到紧急情况易慌张，不会处理，今后多学习事故处理预案。

年轻的我，对工作充满热情、耐心、喜欢与团队合作，有较强的进取精神并且灵活掌握所学专业知知识，对工作十分认真负责。

善良的我，待人诚恳，乐于助人，诚实守信，不怕吃苦。

我，具有很强的求知欲望，我知道自己不聪明，因此在学习新东西，我会耐心的学习反复的思考，直到最后弄明白为止。

我怀着一颗感恩的心幸福的生活，无论生活中遇到怎样的艰难，我都会以乐观向上的态度去面对它，努力地克服它。

在车间的日子，有些力气活确实干不了，但同事们非常照顾我，感谢他们，在今后自己要加强体育锻炼，提高身体素质。

感谢xx给我一个锻炼自己的机会，一个展示自我的平台，接下来的工作当中，我会努力工作，为企业创造财富，也实现自己的人生价值。

## 公司试用员工述职报告篇八

我于5月31号进入xx公司参加培训开始，经历近两个月的试用期，现在即将面临转正。在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的.培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一时刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心!也感谢李总在培训时的那一句鼓励：“我们是职业的经理人”，那是我不懈努力的方向，我会做的更好!

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司“不喝客户一杯茶”的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己最大的努力在所有小细节中做到“风险控制、

速度、亲和力、创新”的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xx—xx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多一维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票跟销售合同□xx□手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且xx和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。在服务等细节上都尽量给客户方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。

而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也最大限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

尽管两个月的练兵使我在业务知识上有了许多进步，同时也认识到自己的不足：

- 1、对各行业情况及政策认识不够，比如之前遇到的摩配行业就很生疏，以至不能和客户有更多沟通，容易导致和客户沟通问题太直接。需要多了解各行业的市场信息。

- 2、财务分析能力需要加强，对数字应该更敏锐。

3、经办了几类客户，更应该总结各类客户的特征和风险点，怎么营销这一类的客户

4、对材料真实性的识别。

5、跟陌生客户电话时的自信、底气、语气的把握。

5、客户调查及形成报告过程中对客户资产及效益的多一维度核实。这方面的能力都还需要在接下来的工作中不断学习和提高。

两个月的工作和学习是忙碌的，至少是较大学时有压力的。除了在公司忙完手上的工作、学习、培训，偶尔回家休息后还会写下工作总结，形成一些自己的思考，学习法律，财务，业务的材料，认真为每一次考试作准备等等。这样的生活会有些累，但却是充实有意义的，是我曾经一直觉得自己懒散、随性的性格应该受到的磨练，即使偶尔下班很晚很累很饿也没有怨言，因为我看到比我付出更多的领导和同事，而这样的生活方式我已经适应，我依然心存感激。

感谢公司给我这样好的平台和锻炼自己的机会，给我人生新的起点，感谢所有领导的培育和用心，谢谢你们。我坚信，有我们团队的用心和努力，xx一定会做出自己的品牌，走的更好，更远，实现董事长及大家的美好梦想！

还记得6月8号公司开业那天，我说给公司的一句话：爱xx，爱团队，见证今天，期待明天，我与xx共成长！到今天，这还是我想说的。也许8月以后，压力更大，工作更忙，我已经有了心理准备，趁现在年轻，没有任何生活束缚的时候，我还可以尽量的学习和沉淀自己，积攒能量。因为有心，我相信自己可以做得好，做得好。希望在我的第一份事业中做出成绩，获得成就感，快乐工作，快乐生活！

xx是一个温暖和一谐的大家庭，能成为xx一员是我的荣幸，

我愿意与xx签订劳动合同，同时愿意接受各领导考核。谢谢！