

2023年超市新员工试用期间工作总结(通用8篇)

每一次的护师总结都是对自己护理工作的一次回顾和总结，让我们更好地认清自己的优点和不足，以便改进。以下是小编为大家收集的销售工作总结范文，希望可以为大家提供一些思路和参考。

超市新员工试用期间工作总结篇一

时光飞逝，转眼20xx年即将过去□20xx年已经向我们招手，入司以来的工作，在各位领导和同事的支持和领导下，各项工作取得了长足的进步。

20xx□再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。入司以来，公司制度及岗位工作流程已深入了解，工作技能和处事能力有待提高，另外还需加强各方面的深入学习，一开始认为简单的工作做一万遍做好是一件不简单的事，把容易的事做一万遍做对也是一件不容易的事。入司到现在，也出现若干次备错货的情况，其中有几次造成客户投诉;还有几次摔坏桶情况。出现过这样或那样的错误，造成这些错误的主要原因是工作不够认真和工作流程的不熟悉;间接因素是对业务的不熟悉，包括：不同客户需求产品的各类，部门人员之间的沟通协调及外界因素对心理的影响等。

因此严格按照工作流程去做必不可少，另外还需多留意不同客户对不同产品的不同需求，加强部门人员之间的沟通，优化自我的心理素质。相信前事之鉴，后事之师，我也会在错误中学到经验，杜绝二次犯错，让自己以后在处理各种问题时考虑的更全面，努力把 work 做到更好。

入司以来，在领导的关心和帮助下，在全体同志们的大力支持配合下，我服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全

方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，较好的完成了各项目标任务。虽然工作上经历了很多困难，但对我来说每一次都是很好的锻炼，感觉到自己逐渐成熟了。

在工作中也接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。

总结以上工作虽然比较琐碎，但是只要在工作中保持谨慎、负责的态度就一定能把琐碎的事情整理的清晰、明白，还一定能在工作中得到收获。

现在回头看看这些就如昨日，在此的日子里，领导的关怀和教诲，同事的关心和帮助，还有自己洒的汗水，付出的艰辛以及收获的喜悦，都是甘露和沃土，它造就了我的刚毅、勇敢和执着，给予了我很多的人生启迪和生活激情。

这一年一年的经历将延伸到我慢慢的人生之中。多年以后，当我再次翻开这充满了青春活力和晶莹汗水的篇章，你会看到一幅幅画卷迎面而来，一个个鲜活的面容浮现在我的面前，我也会从中获得一份慰藉，一缕回忆，一瓣馨香，几多感动和鞭策。

20xx[]再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。入司以来，公司制度及岗位工作流程已深入了解，工作技能和处事能力有待提高，另外还需加强各方面的深入学习，一开始认为简单的工作做一万遍做好是一件不简单的事，把容易的事做一万遍做对也是一件不容易的事。入司到现在，也出现若干次备错货的情况，其中有几次造成客户投诉;还有几次摔坏桶情况。出现过这样或那样的. 错误，造成这些错误的主要原因是

工作不够认真和工作流程的不熟悉;间接因素是对业务的不熟悉,包括:不同客户需求产品的各类,部门人员之间的沟通协调及外界因素对心理的影响等。

因此严格按照工作流程去做必不可少,另外还需多留意不同客户对不同产品的不同需求,加强部门人员之间的沟通,优化自我的心理素质。相信前事之鉴,后事之师,我也会在错误中学到经验,杜绝二次犯错,让自己以后在处理各种问题时考虑的更全面,努力把工作做到更好。

入司以来,在领导的关心和帮助下,在全体同志们的支持配合下,我服从工作安排,加强学习锻炼,认真履行职责,全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质,较好的完成了各项目标任务。虽然工作上经历了很多困难,但对我来说每一次都是很好的锻炼,感觉到自己逐渐成熟了。

在工作中也接触到了许多新事物、产生了许多新问题,也学习到了许多新知识、新经验,使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中,我时刻要求自己从实际出发,坚持高标准、严要求,力求做到业务素质和道德素质双提高。在明年的工作中,我会继续努力,多向领导汇报自己在工作中的思想和感受,及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。

总结以上工作虽然比较琐碎,但是只要在工作中保持谨慎、负责的态度就一定能把琐碎的事情整理的清晰、明白,还一定能在工作中得到收获。

现在回头看看这些就如昨日,在此的日子里,领导的关怀和教诲,同事的关心和帮助,还有自己洒的汗水,付出的艰辛以及收获的喜悦,都是甘露和沃土,它造就了我的刚毅、勇敢和执着,给予了我很多的人生启迪和生活激情。

这一年一年的经历将延伸到我慢慢的人生之中。多年以后,

当我再次翻开这充满了青春活力和晶莹汗水的篇章，你会看到一幅幅画卷迎面而来，一个个鲜活的面容浮现在我的面前，我也会从中获得一份慰藉，一缕回忆，一瓣馨香，几多感动和鞭策。

20xx年，我厂时刻紧盯全年目标任力不放松，按照制定的各项任务，结合自身实际，广大干部职工积极配合，进一步明确目标，找准方向，强化管理，全年深入开展安全生产月活动、质量宣传月活动，顺利完成了全年的各项目标任务，为进一步发展奠定了坚实的基础。现将一年工作开展的具体情况总结如下：

20xx年工作开展的主要做法：

目标细化分解，目标责任明确

目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。年初以来，我厂即对目标细化分解，层层落实到班组，个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

队伍人员稳定，品种完成较好

我厂处处本着以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成的的目的，全年狠抓人员稳定管理，一是健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的；二是搞好各种培训，提高员工素质，以提高培养员工的大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性，三是在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造

出一支技术娴熟，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的员工队伍。

质量管理完善，产品安全可靠

质量是我们赢得市场的最终保证，为此，在一年内，我厂在质量管理上毫不放松，在积极主动的查找不足，针对市场反馈及时调整，并加大对生产过程的全方位控制力度，加强对各质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大对质量标准体系文件的学习，增强质量规范意识，提高过程操作严肃性，以标准指导人的操作，以考核约束的行为，确保产品质量稳定提高。

现场管理提升，操作行为规范

一是加强基础管理人员的管理，防止基层管理人员的管理方法简单粗暴。二是充分发挥基层班组人员的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范。三是对人员合理调配，量方定岗施其专长，促进现场管理正常有序，四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平。五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

设备管理创新，安全生产稳定

一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，做节奖超罚，使节约部门在工资上得到体现，齐抓管理，形成合力。二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

实现挖潜增效，创造最佳效益

年初以来，我厂就一方面全年坚持不懈进行全员参与，集思广益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组个人发明、创造、为工厂创效益，另一方面实现产品的效转化，合理控制机物料耗费，加强了废弃物品的回收利用，防止产品流失，控制废品率。同时以目标管理为动力，找准原材料生产加工各环节的效益挖潜点，以规范管理为切入点，树立成本意识，加强对成品质量的出品合格率及出成率的把关控制，实现最佳效益。

20xx年我们的工作虽然取得了一定的成绩，但在实际的工作中也存有差距，如：人员管理的不足，基层技术人员的流失，员工素质特别是质量素质与安全素质需要加强和提高。为此，在今后的的工作中，我厂将努力总结以前的工作不足，认清差距，克服困难，加强自身的素质修养，整合外部资源，齐抓共管，加大动力，形成合力，共同推动我厂工作在新的一年里取得新的突破。具体做法如下：

1、加大工作执行力度，一是对即定的目标考核上，一旦形成文字，就要不折不扣的认真执行，不容有半点的松懈与放弃。二是加大对各部门之间的考核，促进各部门工作之间能进一步的相互协助、相互提高。三是对问题实行四小时复命制。对出现的问题，能给予现场解决的现场给予解决，不能给予解决的，要在四个小时之内给予解决，对于实在有困难在四个小时之内不能解决的，必须有书面材料予以说明，以推动各部门在工作中的主动性和自觉性。

2、从细节管理着手，确保各环节无遗漏，基层管理工作扎实，细节决定成败，细节管理要求全员参与，从操作现场的每一个操作台面上抓起，必须树立从我做起，从自身做起，从身边做起，要加强员工的细节培训，如工作期间的规范操作、开关设备时的相关注意事项等工作，进一步夯实基层管理要点，增强基础管理意识。

3、从员工素质和思想着手，打造一支能打善拼，敢于胜利的干部员工队伍，老课题新方法，首先从改变观念，更新思想上着手，做到工作上创新，管理上改革，从而以崭新的面貌，崭新的心态，面对和迎接新的挑战。

4、积极开展岗位练兵活动，在比、学、赶、帮的氛围中推动工作再上台阶，岗位练兵和各项活动的踏实有效开展，是员工素质提高的基础，是爱岗敬业的真实表现，也是推动各项工作不断进步的有效途径，要积极想办法，研对策，开展多方位，多层次的岗位练兵活动，开展；质宣月安全生产月等活动。

5、从成本控制着手，确保效益目标正常运行，成本是各项管理的基础，成本控制的好坏直接影响员工的工资收入，也是影响员工积极性的重要因素，员工虽然参与但主要在于管理，向管理要效益，是成本控制的有效手段，效益的好坏是衡量一个企业的最终结果的最明析最直接的方法。

6、从强化考核着手，使各项工作始终走在正确发展的轨道，考核是管理者实现目的的必要手段。要对目标认真调整和修订完善制度，做到制度合理、公平、全面、切实反映和真实解决问题为目标，实现保驾护航，要求政策制度的严肃性，无弹性，用考核约束和推进各项工作任务实现与完成。

新员工试用期间的工作总结4

三个月的实习转眼就要过去了。于--年--月--日进入---国际招标有限公司，在---货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招

标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作。到——货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目：——电气集团(——项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判；武汉锅炉厂、北重公司(——项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判；——项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流。参与标书审查的项目：宝钢研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查；不锈钢事业部icp发射光谱仪项目标书审查；宝钢检测公司-荧光光谱仪项目标书审查。参与标前会的项目：宝钢国际行车集中采购。参与开评标的项目：宝钢国际行车集中采购(——；梅山夹钳起重机；宝钢国际行车集中采购；梅山145轧制油；宝钢运输公司框架车配套框架；宝钢股份直属厂部3冷轧5桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从领导过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能。作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父——的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有家购买标书，向上海市机电办申请家开标，抽取评委时，在国际招标网限定的次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于

我的经验不足，在国际招标网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了国际招标网工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为---国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

超市新员工试用期间工作总结篇二

1、学会了专业知识，对维修方面的知识有了一定的了解，在每天早晚的会议中，由专业的工程师为我们讲解关于电脑方面的知识以及常见的故障，使我对专业知识有了一定的了解。

2、学会了与人沟通的重要性，我所负责的工作是前台接待，在这个工作中最重要的就是与客户之间的沟通，在这个环节如果做的好了，就会提高客户的满意度，从而也提高了部门的利润，为部门带来了更多的利益。相反如果做的不好，老客户也会变成陌生人。

3、学会了与同事之间和平相处，我喜欢这个部门里所有的同事，因为他们都很随和，当看到我在x些地方做的不对时，会主动跟我提出，并告诉我应该怎么去做，使我在工作中很愉快。

4、学会了责任的重要性，懂得了诚信，给我印象最深的一名话是给客户的承诺必须做到。给了客户的承诺如果做不到，就不应该给客户承诺，给了就应该做到。要为自己的言行负责，可能因为自己的一句话，整个部门都会受到影响。所以一定要明白自己的承诺能不能做到。

超市新员工试用期间工作总结篇三

在这三个月的时间里，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，我已经慢慢适应了四周的生活与工作环境，对工作也慢慢进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

一、萌芽阶段(11月7日—11月31日)。

在这期间，我主要是生疏日常工作流程。比如生疏产权、国土的权证办理程序，业主的询问解释工作，房屋的修理整改流程，其涉及到的事情比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在第一时间内得出比较正确的推断，由于在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需立即传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏阅历与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏确定的迅速而灵敏性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有阅历的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都布满了生疏和惊奇。所以我时常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。时常也和业主进行相互沟通，从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

二、成长阶段(12月1日—12月31日)。

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导，在此阶段的工作上作了确定的调整，开头分类进行工作制定每日方案，客户部的权证办理工作、业主询问解释工作、整改流程工作、

业主的谈判工作等四大类。

在这期间，关心了部门的权证办理工作，业主相关权证的领取步骤，办理所需资料，以及办理时的相关（留意事项）。业主的询问解释工作是多样性的，让我清楚的看到了自己对专业学问的不足和服务质量需要提高，我向领导、同事及其他相关工作部门的学习，补充自己的专业学问，提升自己的服务质量，使业主满意，也让自己更好的服务于业主。在这里，我清楚的熟识到：站在我面前的每一位业主，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递欢快的天使，与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

同时，这种精神也深入到到到工程的整改中，通过修理小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的问题。确定要准时整改。由于这个问题简洁影响业主生活秩序或家装进度。一旦业主停工会带来工期和经济的损失，更严峻的是会影响上帝的心态，破坏了新居给他带来的快乐心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的问题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的当务之急了。这不仅提高工作效率，也增加了x的美誉度；其次对整改施工单位的监督，提升整改质量水平。在这期间我多次与修理工程师一同深入到到到实践中，找到发生房屋质量问题的根源所在，比如：铝窗渗水，主要缘由是窗密封胶和玻璃胶日久老化；门窗拼接不规范；窗墙结合处与土建部分连接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不合理，（装修）开槽操作不规范等造成；空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，这样可以更好的监督施工单位施工的质量，也增加了我的信念。

三、成熟阶段(20xx年1月1日一至今)

通过前两个月对工作的不断生疏与熬炼，对基本工作技能方

面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了确定的改善。此时x也已顺当交房，但交房后的集中整改工作也随即开放。报修的数量是前期的'数倍，对于这种状况，为了把握这种现象的进展，就需要对这些整改缘由进行现场勘察，找出症结，对症下药。其中发觉误报、重复报修、及部分业主自身的装修操作的不规范等导致的报修占了很大一部分。将这种报修整改降低至最低点，对于整改报修、整改关闭的流程完善，就显得特别重要，同时也为我们的后期工作带来了便利，鉴于此，在领导的关怀下、在部门同事的关心下对整改报修的流程进行了部分完善。首先从根源抓起，对业主报修问题的责任性、真实性进行核查是否属于正常修理整改范围。例如：是否是业主的操作不当(主要是门窗铝合金五金配件)，通过对业主的解释工作和指导正确操作的方法是完全可以避开业主的报修投诉，同时避开了施工单位进行整改，增加了修理成本及工作量，却又没有根本性的解决问题，每次整改几乎业主都要现场监工，还造成了业主对x满意度的下降。其次，整改后的复查和回访落实到每一个责任人。复查可以检验施工单位的整改效果和整改质量，避开施工单位的偷工减料，造成整改不彻底的后遗症。回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的（看法）和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢？通过整改流程的完善，并在实际工作操作中得以实施，x的集中整改工作得以顺当完成。但这不是三分钟热忱，在后期的正常整改工作中还要连续实施下去，还要不断的总结阅历和教训，提高、提高、再提高。

随着时间的推移，在公司领导和同事的关怀之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉问题。这些问题可谓各式各样、五花八门，在这里我不一一阐述。

时间流转间，我已到公司工作三个多月。特殊感谢公司领导对我的信任，赐予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有

较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热忱，能完成领导交付的工作。并主动学习新学问、新技能，来提高自己的综合素养，留意自身进展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，（言行举止）没有留意约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和缔造性不够，离领导的要求还有确定的距离；对修理整改方面，感觉自己对有些学问溃缺，如专业学问和房产相关（法律）法规方面。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以留意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、力气与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也特殊感谢公司领导对我信任，赐予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素养、工作力气都得到了幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

为了x辉煌的明天，也为了我美而好的将来，我愿同x一道努力！努力！再努力！

超市新员工试用期间工作总结篇四

我于20xx年x月x日成为国大药房的试用员工，2个月的试用期马上结束，在这2个月的时间里，领导和同事们的耐心指导和帮助，让我很快的融入到国大这个大家庭中。

初到门店，觉得药店营业员的工作看是简单，但要把工作做好，却不简单。首先，我要熟悉药店的工作流程，学习药品知识。每天营业前的准备，就有几项工作要检查好，门店的收银系统。

医保系统及pos机系统的检查，备用金的检查和准备，药品陈列检查，营业用品等检查都要做好，准备工作做好才能保证营业的顺利安全进行。工作中我严格要求自己，认真及时做

好领导主旨的每项任务，虚心向同事请教学习，积极参加公司的培训，做好培训笔记。

其次，就是药学知识、公司优势品种及销售技巧的学习。好的药学知识，才能更好的为顾客服务，才能将销售额提高。扎实的药学知识可以让顾客更加相信我们介绍的产品，也能让我们来顾客的队伍壮大。

最后，作为一名合格的营业员，要有好的服务态度和好的销售技巧。我会礼貌热心的接待顾客，接受顾客的咨询，了解患者身体状况，为患者提供安全有效、价格合理的药物。

在这2个月的试用期里，公司领导和药店同事给了我很大帮助，让我学会了很多业务知识，提高了自己的业务水平，但同时，我也发现自身的不足，在以后的工作中，我将加强药品知识销售技巧的学习，用自己的药学知识服务顾客，用公司的行为准则终生学习、不断创新、持续改进来约束并提高自己。

忙碌而又充实的工作已经告一段落了，相信大家这段时间以来的收获肯定不少吧，这也意味着，又要准备开始写工作总结了。我们该怎么去写工作总结呢?下面是小编给大家整理的“新员工试用期间个人工作总结通用范文”，希望对大家有所帮助!

超市新员工试用期间工作总结篇五

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的关怀下，我对工作流程了解许多，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）。

一、以情服务、用心做事。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热忱，急躁地关怀

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，赐予解答，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，急躁地和他们沟通，于他们谈心，避开和他们冲突，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管。

x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；对于那些平安（措施）不到位的，比如：“进入施工区域没戴平安帽，高空作业没系平安带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都依据公司的制度、程序进行整改惩处，把各项平安措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦。

对领导的支配是完全的听从，并不折不扣的执行，以坚持到“最终一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也时常关怀同事，时常于他们谈心、相互沟通，他们不欢乐时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们欢乐。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的.阅历。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，以同事为榜样去提示自己，争取能做一名合格的x人，能在x这个大舞台上呈现自己，能为x的辉煌奉献自己的一份力气。

超市新员工试用期间工作总结篇六

对等工作的严肃态度，高度的正直，形成了自由和秩序之间的平衡。今天本站小编给大家为您整理了新员工试用期间工作总结怎么写，希望对大家有所帮助。

新员工试用期间工作总结怎么写范文一：

这个月的15号到今天我来到公司上班也一星期了，学习了不少以前做文员里外的知识，比起来这个职位规范很多，工作中，我一直虚心求教，恪尽职守，努力做好工作。

下面是这一星期以来的工作小结：

1. 落实相关人事管理制度

每天实事求是地统计考勤，没出勤的人员要询问原因做好记录。月初以统计数据为依据制定打卡统计表。月底要写新的考勤卡。早晨上rtx检查各个部门人员是否到齐，没到齐要打电话询问。未来的每周要去其他三个子公司检查卫生、胸卡和考勤卡，抽查电脑，检查完成要填写《行为规范考核表》和《行政检查计划表》。

2. 熟悉人事档案

几天前进进带我们大概的讲解了各个合同和证书的归纳以及都是干什么用的，虽然不一定全部会背，但大概有个了解、清楚内容和摆放位置。

3、接受新简历

根据公司的实际需要，人事部在有针对性地、合理地进行了员工招聘工作。认真的对待每一份应聘者简历做好登记，传给主任进行筛选，安排面试时间，电话一一通知，对每一位有机会前来面试的应聘者报以最热情的对待，为公司领导进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

4、其他行政工作

每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化

繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这已经不单纯是对公司工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

总的来说行政助理这个职位事情很随机，说多也不多，说少也不少，总是在一点一滴的积累起来，不像其他员工每天完成工作量就行，往往都是些琐事，需要不时的用笔记下，烦的神比较多，因为公司从里到外大大小小的事都要负责，即使不需要你负责也要知道怎么回事。希望在未来的工作中更加努力，领导也多多提出宝贵意见，我会及时改正！

回顾这一个月，感慨良多，作为一名刚进入职场的菜鸟，懵懵懂懂、不知所措，但在行政部各位前辈的帮助下，一路磕磕绊绊的走过。通过这一个月，我也学到了很多，快速的融入到xx行政部这个小家庭中，个人的工作认识和工作能力也有了相应的提高。现总结如下：

一、以诚实的工作态度，严格要求自己，适应办公室工作特点

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

二、 加强学习的力度，注重自身修养的提高

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到xx这个大家庭中去。

三、 坚持做好每一项日常工作，快乐工作，自我肯定

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

白驹过隙，时光飞逝，短暂而充实的试用期就在这阳光明媚的初夏结束了。回想我刚来公司的场景，仿佛就在昨天。当时的我刚从大学毕业，面对新的工作、新的环境懵懂无知却满腔热血。然而在公司领导这几个月来无微不至的关怀和海纳百川的包容下，在同事们雷厉风行的工作态度和温暖活泼的公司氛围的带动影响下，再加上自己在工作中的不断摸索、学习，我顺利地完成了试用期工作任务并收获了很多书本上

学不到的知识。

下面，我简要汇报下我试用期的工作情况。总的来说，我的试用期工作大致可分为行政工作和风控工作两部分。

一、行政工作。试用期前半段，我主要参与了公司的行政工作。我很荣幸地与同事们全程经历了公司从筹备到注册开业的全部过程。在公司筹备期间，我曾仔细校对整理过开业申报材料；协助领导召开xx年第一次股东会、第一届第一次董事会；配合集合公司开展了两次公司招聘；参与了两次南京培训；协助领导解决了公司装修的遗留问题；并积极参与了公司开业典礼的筹备工作。公司开业后，我主要参与了办公用品购置、公司员工入职手续办理、公司行政制度初步建立以及召开xx年第一次股东会、第一届第二次董事会的工作。

二、风控工作。我从行政岗调到风控岗也已一月有余。在这一个多月的时间里，按照公司规定，我已基本把开业时期遗留的合同档案资料归档整理好，公司合同档案库初具雏形。如今新的业务资料，也能做到及时归档整理。业务方面，对于我来说完全是一个新的领域。郭经理也带我走访了一些企业，我从中获益匪浅。但我深感自己金融知识以及工作经验的匮乏，所以我也不断督促自己继续学习，希望能尽快胜任风险控制这个岗位。

试用期的结束，对我来说是这个阶段的终点，也是下一个阶段的起点。正是因为这个不可或缺的试用期经历，让我更加看清了自己的实力，摆正心态，虚心学习，积极工作。在接下来的工作中，我会继续坚持积极严谨的工作态度、孜孜不倦的学习态度，让自己从一个雄心壮志却处处碰壁的大学生迅速成长为一个工作负责、业务娴熟的好员工。最后，我要感谢公司给我提供了这个平台和锻炼自己的机会，给了我人生新的起点，感谢所有领导的培育和关怀，谢谢你们。我不会辜负你们的期望，请相信我、考核我，谢谢。

超市新员工试用期间工作总结篇七

我在千和花园销售部的主要工作分两块：千和花园前期客户接待工作和协助万家星城一期的开盘销售工作。同时，我还跟随城市之星的销售团队，到周边的几个楼盘进行了市场调查。

在经历了一个多月的对专业知识的阅读和向领导同事的学习请教之后，我于20__年6月走上销售前台开始了千和花园客户的接待工作，我个人客户登记累计有60余位。随着整个房地产市场环境变化，我们千和花园楼盘对外销售的报价，房屋价格跟开盘时的价格一样。从我对登记的客户回访信息来看，能够接受目前这个价格且购买意向比较强的有10位。

从目前形势来看，预约登记客户众多，但我个人理解我们还是不能掉以轻心，考虑到客户对楼盘后续升值空间的疑虑，银行贷款政策的变动，二手房营业税优惠取消，新楼盘供应量将不断增加等等，千和花园的销售工作还是存在一些不确定的因素，还是有一定压力。这要求我要不断总结经验教训，完善对客户的服务和跟踪，倾听客户的意见，了解客户的需求，学习销售技巧，将客户需求转变为真实成交量。

今年6月，我有幸参与了公司于城北备受瞩目的千和花园的销售开盘工作。这使我获得了从交付订金到签订合同全过程的操作经历，对我来说受益良多。开盘现场的火爆和客户对公司品牌的信任，使我认识到安庆置业担保公司金业的良好口碑和优秀品质，对一个从事房地产开发的综合性公司弥足珍贵。这次的销售工作，增加了我的经验的同时，也体会到了作为一名“金业员工”的荣幸。希望自己在今后的销售工作中，不仅可以深度传递我们公司的代理楼盘品质，更能体现我们公司的文化素质和发展实力。

在这3个月的工作中，我对置业顾问这项工作的内容和重要性有了较深的认识，同时我也意识到我离优秀的置业顾问还有

很大的差距，需要在今后的工作中进一步努力提高。

由于自己在学校学的是建筑专业，对房地产开发和市场营销，特别是建筑工程方面的知识，没有进行系统的学习，虽然到公司后努力补课，但专业知识还是比较匮乏，有时候与客户沟通起来显得很很不专业。因此，在以后的工作中，我要加强房地产专业方面知识的学习，对市场营销、土建工程、建筑设计、政策法规、契约行为、市场行情、投资理财等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的交流能力、公关能力和宣传能力。

比如，我现在的客源积累比较多，但对老客户的回访次数不够，较少主动和老客户沟通，长此以往，可能会失去老客户，我的客源积累将前功尽弃。()应该说，登记在我这里的客户是我工作最大的资源，也是作为一个置业顾问的工作重心，在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访，并且向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题，通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，同时能够进一步加深与客户的相互信任和友谊，以期更好的利用手上的客户资源进行销售。

接待客户时，我在礼仪方面，还有不周到和做得不够的'地方，有时说话也比较生硬，这与置业顾问这一职业是不相称的，在以后的工作中我一定要认真改正这一毛病，以良好的职业素养和修养对待每一个客户，努力做到“四心”：一要关心，要站在客户的立场去考虑他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值。二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的、不厌其烦的回答。三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨引导，解惑释疑，化解矛盾。四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买房负责，用诚实去争取客户的信任。

工作中我深感到，置业顾问这一职业看似简单，但要干好是

不容易的。置业顾问不是一般的售楼员，除了通过热情服务引导客户购买楼盘外，还应该要为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务。不但应该熟悉售楼的循环流程，掌握销售技巧和分析客户心理，能够给客户买房、贷款及市场分析等顾问服务。要做到这一点，首先要热爱置业顾问这份具有巨大创造力的工作，专注于其中，要让自己更加忙碌起来，忙碌于工作，忙碌于学习，忙碌能不断的带来灵感和热情。工作时摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。希望我能通过努力尽快成为一名优秀的、有能力的、对工作充满热情的置业顾问。

20__-9-1是我人生的重要转折点，我从一名大专在读生逐步转变为一名金业房产的员工。身份的转变给我带来新的挑战与机遇，在这3个月时间里，在单位领导的谆谆教诲、耐心指导下，在同事的宽容体谅、无私帮助下，我克服了前期的种种不适应，顺利完成了各项工作。

当然，我参加工作的时间还很短，需要学习的地方还有很多，我的实践经验还有待于进一步积累，工作能力还有待于进一步提高，为人处世的能力还有待进一步加强。在今后的工作中，我会继续保持积极进取的心态，确立长远的人生目标，讲求职业道德，谦虚谨慎，不断学习，做到学有所得，业务专精。同时，在工作中兢兢业业、认真负责、敬业爱岗、诚实守信，将每一件事做好，将每一个环节做好，圆满完成公司和领导交给的每一项任务。

3个月的试用期很快就将过去，20__年9月，我个人也将以更饱满的工作激情投入到每一项细微的工作当中，紧跟公司发展的大步伐。同时也在此感谢公司领导及同事们对我过往工作的支持和信任。

超市新员工试用期间工作总结篇八

三个月的试用期转眼就要过去了。于____年__月__日进

入____有限公司，在____货物招标部主要从事招标业务的相关工作。

在试用期期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下总结：

1. 认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

2. 主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作。

到____货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。

主要从事工作如下：参与技术交流的项目：____。参与标书审查的项目：____。参与标前会的项目：____等。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从领导过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

3. 虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能。

例如在师 父____的指导下独立完成____项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有家购买标书，向____市机电办申请家开标，抽取评委时，在__限定的

次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。

开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在__上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了__工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为____有限公司的发展做出自己的一份贡献。