

2023年快消品试用期工作内容及总结 试用期工作内容总结(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

快消品试用期工作内容及总结篇一

4、集中抓了客服队伍建设，在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的经济指标；物业服务费、车位费和多种经营等收费项目有条不紊的继续工作中。

今后的工作中我还要不断学习、不断完善自我的业务水平、知识技能和管理水平；遵守良好的职业道德，保障各项工作落到实处，使经济效益取得好的收益；在工作中，无论对待业主或同事都要做到细心、耐心和真诚，争取业主满意和同事满意。最后，我将不懈的'努力和拼搏，努力实现自己的人生价值。更好的服务于公司、服务于业主、服务于员工。

2. 在拓展部，认真执行上面安排的任务，做业务，才知道业务员是只有上班时间，没有下班时间的，下班时间6点，事实上，经常要弄到7.8点才真正下班，因为跟客户约好的。

3. 刚进公司的时候，我头发是黄色的，长长的，衣服穿得比较随便，t恤牛仔裤运动鞋的，好点的时候就穿有领的衬衫。不过因为业务需求，我把头发剪短了，染黑了，衣服穿比较正式的衬衫，休闲西裤，皮鞋，把衣服促到裤子里面去，打扮比较成熟，也显得专业点了，跨个公文包。4. 没有那一份工作是没有压力的，是没有困难的，但真正遇到困难的时候，我并没有退缩，也没有放弃，因为我知道，如果那么容易就

放弃一件事，那我将来铁定完成不了一件事。

工作能力：

1. 进公司之后，公司进行了比较系统的培训，包括一些理论知识，和销售技巧，业务能力，还特别不定时请了些专家来讲课，对我们的各方面能力都提升了不少。一开始，对于做业务还是比较肤浅，只看到表面的一些知识，只是把自己的产品介绍出去，客户决定买不买。现在知道，那只是销售，而我要做的是推销，把自己的产品介绍给客户的同时，还要用精准的语言与肯定的说服力令客户买。
2. 在拓展部的时候，基本上都是上面布置下任务，然后我们执行，有时候上面给的一些要求和任务对比起来可能有点苛刻，或者说是觉得自身比较难完成，不过我没有因此而怪谁，不怪上面，不怪自己，因为我知道任何人说的每一句话，做的任何一件事，都是有他的道理的，我选择了诚然接受。
3. 在与客户沟通方面，一开始的确有些欠缺，可能是因为不够自信，觉得自己不够专业，有种客户一直压在我上面的感觉。不过做业务久了，见客户多了，就大大改善了，面对客户，自然而冷静，语气平稳，思考清晰，敏捷地联想出客户提出的问题如何回答，感觉专业了许多。
4. 在与同事的团队合作这块，把握得比较好，有时候有些项目疑问比较多，都会聚集一起开小会讨论下，直至得到最好的决策。在拓展部的时候，做一些活动，我们的合作也是有理有据的，各个负责的各个都把握好，我明确我的工作，完成我的工作，并在必要时配合同事完成工作。
5. 从拓展部调到市场一部负责房地产，刚开始对其一窍不通，经过一个多星期的培训和实践学习，我对房地产有了一定了解，对于下单跟单等一些虽说简单但步步关键的细节，都能上手了；无论是在拓展部谈商家还是在一部谈广告，跟客户

的谈判方面就讲究说话的技巧和专业知识的饱满，这方面虽说不能做到马上签单，但我的谈吐和礼节还是给客户留下了比较深刻的印象。

遵章守纪：

1. 我做到不迟到，每天晚上不早退，在拓展部工作的时候有时候约了客户，经常要工作到7.8点才可以说是下班，第一个月就拿了全勤奖。

2. 我能做到遵守公司的规章制度，公司下的命令只会执行，不会质疑，因为我知道这些制度的形成也不是随随便便的，一个公司做的好，管理很关键，所以员工能做到遵守制度，按公司安排的各项流程执行，那公司才会发展得顺利。

3. 公司的合同，文件，发票，资料等等，我都不会随便带在身上，为了避免在外丢失或泄漏。对公司内部的一些项目，前景，发展的计划，或者说面临的危机等等，都能做到守口如瓶，对于客户，外界同行聊起公司时，都是比较模糊和大概地述说，即便是公司新进的员工，也是如此，因为我知道泄漏了公司一些信息，后果很严重。

工作内容：

1. 进公司以后，我被任职到赢家会，负责业务，主要工作是开拓商家入会，在赢家会的时候，基本上每天都要出去外面跑，有时候没目的性的扫街，对于认为合适的商家进行洽谈合作事项，在一个多月的工作中，我从一开始开拓的小商家，如寿司店西餐厅之类的，到大酒楼大饭店，一开始没有分布区域，城区的比较少签单，可能是一开始自己的业务能力没那么熟练吧，毕竟算是第一次做业务的。后来发展到镇区，主要对象是镇区比较有代表性，规模比较大的商家，后来我分别在厚街和长安，完成了镇区开拓的任务，我觉得这个公司的工作模式很好，因为如果你做错了，不会怪你，也不会

给你继续施压，而是拿出你的问题，大家开会讨论商量决策，直至问题的解决。

2. 9月1日，由于上面说一部九月和十月的工作比较多，然而人数不够，便调我过来了，我也是无条件服从公司的安排，一部的工作就是对老房地产客户进行维护跟进，还有的就对部分新开楼盘进行了解跟踪谈判后达成合作。客户下单，签合同，跟单，催单，催款等流程是要很熟练的，然后就是经常参加一些楼盘的看楼团或者活动，切身于客户了解客户需求，进行规划统测，再对房地产商谈判的时候才能根据真实的客户需求做筹码来谈。

工作结果：

1. 在拓展部的时候开拓了规模比较大的商家一共有8个，基本上是镇区的，在转接工作的时候，还有几个是正在跟进的，后期交接后，同事也把客户签回来了。

2. 转到市场一部房地产差不多快一个月了，这一个月里，上面给我分配的客户就是国土局，对客户下单进行跟踪，拟表，处理文档，与行政部合作完成整个签单流程，然后送播证等资料。附加的就是去电视台拿播证，送发票和去报社拿报纸。还有去一些地产商送资料，顺便拜访认识，有必要的时候还要参加应酬客户，吃饭，唱歌，喝酒等。一开始，由于我对这块还不是很了解，包括踩盘与了解主要信息，所以都是跟同事一起去，看过了，听过了，也就知道了，收集回来的信息经过整理，经常联系上楼盘的销售员了解其内部情况，再像负责广告的人员进行谈判时，也有了一定的筹码。参加一些看楼团，置身了解大众客户对楼盘的需求是什么，还有楼盘的一些主要信息，如楼盘总数，销售率，推广需求等。

工作感想：

在拓展部的工作对我来说是充实，因为每天都有一个很明确的目标，今天要完成多少工作量，要签多少家商家，然后出去跑，锻炼的是口才和应变能力。而在一部做房地产，对于开发客户上就没多大的目标，因为基本上都开发完了，最多就是有新楼盘再进行洽谈，所以就是做一些维护，跟单和帮客户做计划，锻炼也有口才，不过不太频繁，最主要的还是能学到许多房地产方面的知识，和广告方面的。

其实来到卓思我并不后悔，只是有时候会对自己的生活感到有些纠结，因为说真的，公司的待遇并不怎样，一个月1200，有时候有奖金，不过我一个月的开销至少也要1500，租房吃穿，经常为生活质量担忧。不过我有很坚定的意识坚持下去，因为我不是来拿工资的，不是为了赚钱而工作的，如果是我可以选择去进厂，我可以去做服务业，至少也是包吃住，每个月都有钱剩。但，我是来学东西的，我是来充实自己的，我是来提升自己的各方面素质能力的，而卓思，就可以，卓思的平台很好，东莞电视台，东莞日报，都是很硬的后台，依附着这些平台还有卓思的10年奋斗历史，我相信，我在这里学到的，远远比赚钱来得更实在。我是刚从学校毕业出来的，比起我那些同学，他们每个月都能省点钱，虽说行行出状元，但我对传媒广告还是很有信心的，而且自己也喜欢这行，更重要的是，有一个好的领导者。我不习惯安逸的生活，做业务，每天都能做到明天能做到的事情，才是生活。

快消品试用期工作内容及总结篇二

试用期也结束了。回顾过去一段时间的车间工作，我也收获了很多。我已经适应了我的车间岗位，把车间的工作做好了。同时，我也想对这一时期的一份工作做一个总结。

刚进我们车间的时候，对工作情况不是那么清楚。在此之前，我没有任何这方面的工作经验，所以也是师傅带我学习，把工作做好。在很多方面，我都不确定该怎么做。同时能感觉到自己对工作不熟悉，师傅是手持的。教我，告诉我怎么操

作这台机器。如何处理一些不正常的情况，通过学习，我也逐渐上手了，也知道如何做好。车间里的工作看似比较简单，其实做好也不是那么容易的。但是，经过几个月的学习，我可以做得很好。有问题会问师傅或者问同事。下班后，我不急着离开。

提高自己的效率，那么工作才能是做得更好的。

在上手了自己的工作之后，我也是渐渐的明白了车间的工作要如何的去做，每天的任务我都是积极的去完成，对于一些比较困难的，我也是不断的思考，在提升了自己的工作能力之后，我也是会去尝试做一些之前我不太会做的，我清楚，只有不断摸索，尝试，才能在工作上面掌握更多的技巧，而且也是遇到新的问题也是不会慌乱。通过自己的努力，而今的我在面对工作的时候，也是能很熟练的做好，并且我也是不断的去挑战一些新的，有难度的工作，只有这样，自己的工作经验，水平得到提高，才能更好的在岗位上去站稳脚跟。

当然毕竟我也是只有几个月的工作时间，和其他优秀的同事去相比，还是有很多的方面是比较的欠缺，而且自己的经验也是没有他们那么的丰富，不足的地方还有蛮多的，也是需要在今后继续努力，学习，认真做事情，来不断完善自己，让自己变得更加的优秀，同时自己也是需要好好的把之前的一些不足之处继续的改进，让自己能把工作做得更好，更好的为车间做好服务。试用期虽然结束了，但是我的工作也才刚开始不久，也是不能松懈，需要更加的主动。

快消品试用期工作内容及总结篇三

20__年12月24日走上工作岗位，至此佳节，在领导关心培养、同事的团结协作、自我努力下，圆满完成一年的工作，即将从试用期转型，走上正式聘用期。俗话说：好的开始是成功的一半，迈出职业生涯第一步，走向人生职场，从点点滴滴造就不凡，用严谨的工作态度，认真负责的精神，走好职业

脚步。现将今年的工作情况总结如下：

一、思想道德观念的与时俱进。

学习党的十八大、十八届三中全会精神，学习贯彻全省旅游产业发展大会精神，站在历史的新起点，用正确的人生观和价值观服务社会，严格用公民道德规范要求自己，爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会，保持与时俱进的态度，活到老学到老，用先进的科学文化知识深化思想，并积极向党组织靠拢，从思想和行动上成为一名具有奉献精神的共产党员。

二、工作目标的执行和完成情况

展；按照领导要求，积极投入工作，转换身份，向身边领导、同事、朋友学习、请教。

2、黄连河景区相关工作。积极参与协调昭投大关县黄连河有限公司一、二、三、四平台的土地、工程、林地补偿纠纷等工作，参与完成二平台4户拆迁遗留问题，三平台消防通道建设土地边界纠纷处理，景区内林地补偿纠纷处理，公司项目推进会等；做好信访处理、设备移交等；监督景区内索桥建设情况及安全生产、景区内安全等，参与相关人员对景区的考察和检查20余次；接待旅游专列来大关考察3次；做好深入昭投大关县黄连河有限公司，和企业及员工相互了解、交流，助推工作的开展，为公司更好的做好服务、协调、管理工作。

3、罗汉坝景区及相关旅游资源的认识。两次深入天星罗汉坝景区，陪同领导对罗汉坝景区开发前期的考察工作，包括景区环线建设、景点设置、接待中心位置等，要以保护优先、合理开发为指导原则，不能盲目实施开发；认真研读大关县黄连河风景名胜区总体规划，了解现状旅游资源和规划定位及布局，总体认识为大关县旅游资源丰富、机遇较好、开发受限、层次较浅。

项、两证一书办理、建筑设计、图审等相关工作;协调完成停车场建设、接待中心场地平整、桥梁预算、挡墙建设前期工作;即将进入招投标和建设程序,已启动停车场建设、接待中心场平工程、谢家沟桥建设等工作;和单位其他同事专业负责中国美丽乡村—黄连河生态园的建设及相关证件办理工作。

三、各方工作存在的主要问题

1、学习上坚持力不够,学习上不够主动,每天给自己的学习时间把握不足,业务知识不够勤练。

2、对于黄连河公司存在的问题没有及时指出,主动为企业服务少,调研少,不主动,不积极。

3、对旅游资源停留在资料认识和意识层面,结合总体规划没有深入到相关景区景点内考察研究。

4、在美丽乡村黄连河生态园建设前期工作中,参与征地耐性不够,工作严谨度不够;在发改局办理程序过程中,主动性不够,没有积极主动了解办理程序,没有一环一环紧扣;与设计人员的沟通上没有给予多大的帮助。

量完成,做好李光明老师的助手,做好领导的参谋,及时主动汇报工作,向领导学习、向同事学习,多多锻炼口语方面表达,在旅游管理岗位工作上,为大关县旅游产业发展出谋划策。展望20__年,走过昨日逝去的岁月,今天,又一个起点,又一轮朝阳。

试用期周工作内容总结

快消品试用期工作内容及总结篇四

三个月的实习转眼就要过去了。我叫__,毕业于__。于2009年6月25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。

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：上海电气集团(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判;武汉锅炉厂、北重公司(湛江项目锅炉、汽轮机、发电机)技术谈判;湛江项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流(徐州赫尔斯)。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x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(沈阳福州)。参与开评标的项目：宝钢国际行车集中采购(沈阳福州);梅山夹钳起重机;宝钢国际行车集中采购(柳州郑州重庆);梅山1450轧制油;宝钢运输公司框架车配套框架;宝钢股份直属厂部2030冷轧25t桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的吩咐，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。

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。

快消品试用期工作内容及总结篇五

这一年来，在镇领导、社区领导的关心和同事们的大力支持和帮助下，我比较顺利的完成了党和政府交给我的各项工作任务，在此同时我不断加强政治理论学习和工作业务的学习，在思想政治素质和工作业务素质方面都取得了较大的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将工作学习情况总结如下：

一、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

(一)加强政治理论学习，用理论指导实践，把握前进方向。在工作中，我时刻不忘给自己“充电”，认真学习毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，用于指导具体的实践工作，认真践行落实科学发展观和“忠实践行宗旨、勤政廉政为民”活动。认真领会党的xx届五中全会、省委十届十次全会精神、“十二五”时期经济社会发展的主题和主线、准确理解和切实把握“十二五”时期基本要求、主要任务和重大措施，把思想和认识提高到省委省政府提出的加速发展、加快转型、推动跨越的主基调上来，在思想和行动上都与上级党组织保持高度一致，为社区谋发展，为人民谋幸福。

《广东省人口与计划生育条例》、《社会抚养费征收管理办法》、《流动人口计划生育工作条例》、《计划生育技术服务管理条例》等计划生育相关政策法规。

二、努力工作，按时完成工作任务

(一)认真收集每月的人口信息变动资料，全面、准确地统计上报，及时掌握社区的人口信息变动情况。认真开展流动人口计划生育服务工作、计划生育利益导向工作、计划生育村民自治工作、出生人口性别比工作和每季度已婚育龄妇女的妇检工作。

求解决但一时又解决不了的问题，认真听取并记录群众反映的问题，认真解释，耐心做好群众的思想工作，并及时把情况向领导汇报。回顾这一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还不够，有待加强，在处理实际问题时，实践经验不够，方法还不够成熟。今后，我一定认真学习，不断加强自己的理论水平，还要多和有经验的同志们交流学习，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献！