

最新试用期员工转正工作总结(通用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

试用期员工转正工作总结篇一

经历了长达三个月的试用期工作考核后，我在xx公司的xx岗位上，顺利的完成了领导交于的工作任务，并在其中学习了工作的方式和方法，取得了自我的提升和进步。

作为一名新人，我感到自己在这段时间的工作中有了很大的进步和成长。但同时，借此机会，我也从实际中深入的认识了xx公司以及自己担任的xx岗位，这都使我对目前的工作环境有了更深的理解和感受。并得到了自己的工作经验。

如今，三个月的实习期已经过去，我也申请转正为一名正式的xx员工。为此，我在这里对这三个月来的个人工作情况和自我学习做总结如下：

在来到这个岗位之后，作为一名新人，在工作中我首先要面对的就是新人的培训和工作岗位的了解。在这次学习上，我有幸得到xx领导的指点和帮助，并在工作中，借助其他同事的指点，学习了工作的理论和技巧，并认识了许多自我习惯上的问题。

当然，更重要的是，在实际的工作岗位上，我通过实践的锻炼，大大增加了对工作的认识和练习，提升了自我的经验能力，并增加了对工作的认识。

此外，我自己在休息的时间里对工作也做了不少的准备，通过网络和书籍，掌握了更多关于工作的资料，改进了自己对工作的认识，并积极利用知识，在实践中更好的表现自己。

在工作中，因为是边学边练，所以起初我的工作情况并不怎么出色，不仅经常需要领导帮助，甚至还会因为粗心在工作中犯下一些错误。但我并没有因此气馁，借助领导的批评和指教，我分析了自身的错误问题，并牢记了公司的规定和工作的要求，严谨的对待后来的每一次工作，并在工作中取得了较好的成绩。

如今，在工作方面，虽不说熟练，但我已经能按照领导的要求，顺利的完成工作的要求和目标，并能在工作后积极的反思自我认识自身工作中的不足。

这次的实习，让我亲身体会并认识了xx岗位的工作，并且也看到了自己对于工作的一些不足。但同时，我通过工作，认识到这些不足都是可以被弥补和改进的！我在此申请正式加入xx公司，我期望在工作中继续发展和努力，我会履行自己作为工作者的职责，并认真完善自己的能力，在今后的工作中取得更大的进步！

试用期员工转正工作总结篇二

自从xx年x月x日幸运地成为公司综合管理部的一员后，转瞬之间，我在综合管理部已经工作二个月了。在这二个月里，我得到了公司领导及同事们非常热忱的帮助。我边工作，边学习，虽然我还有专业知识上的一些不足，但在工作方法和工作能力等方面都有了一定的提高，而且也较快地融入公司的文化氛围。在此我非常感谢领导和同事们对我的关怀和帮助。

现在就这二个月的工作，我做出如下整理和总结，请领导予以批阅：

1、我积极认真的学习公司的规章制度、熟悉公司组织架构、企业文化。让自己快速的进入角色，打好开展工作的基础。

2、认真学习人事规章制度及业务流程，为自己尽快的进入工作角色，能够独立承担完成公司员工关系的相关工作打下坚实的基础。

3、对日常招聘岗位进行协助分析，包括：岗位工作内容、任职资格、适合岗位的人才群体。在对这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，找到合适的人员进行面试及录用等。

4、在进入公司不到一个月内，逐步的'梳理完成如何处理员工关系。

1、员工招聘、录用，办理入职和离职手续，资料备案存档的工作；

2、劳动合同的初签、续签及备案工作；

3、新入职人员的培训工作；

4、社保及工伤保险的办理工作；

6□“7s”宣传、落实与促进□“7s”管理的进一步深入□“7s”检查等工作；

7、公司各项规章制度的落实与执行；

8、公司各项通知、通告的拟定、公布等工作；

9、办公费用的管控，办公及劳保用品的采购管理，办公设施的维护等工作；

11、公司外租宿舍的管理和饭堂管理，并定期检查卫生状况；

12、其他相关的人事行政工作。

试用期员工转正工作总结篇三

我是xx□20xx年7月29日进入公司业务部。第一次是河南山西最喜欢的业务经理。转眼间我来公司快三个月了。在这段时间里，我从一个对家具行业的生活一无所知的年轻人，通过不断向公司领导和同事学习，结合自己的感受，变成了一名合格优秀的企业经理。现在业务工作已经明确。在公司提供的广阔平台下，我们努力学习，努力工作，不断进步，为公司尽最大的责任和义务。为了与公司共同发展和成长，我们在此强调确认申请。以下主要分为两个部分来解释：

1、在职培训：本人从入职开始，通过了培训组专业严谨的培训，包括：企业文化培训、新国标培训、市场考察、工厂学习、样板间培训。让我对恒大梅森美儿童家具王国有一个充分的了解，在公司的企业文化、品牌知识、产品知识（生产工艺、流程、材料、油漆、五金等）上为自己打下坚实的基础。），新国标知识，竞争产品信息，套件知识。并曾通过培训组设计的企业文化考试和新国标考试。我为以后的出差做了很大的帮助。

2、入职培训后有两个区别，分别是河南和山西。这两次出差总结如下：

出差前工作：出差前，先写好出差申请，明确这次出差的目的地和目的。如果有客户，可以先和他们约定时间地点，可以提前了解出差城市的门店和经济实体分布情况，准备好行李、公司产品宣传资料、产品资料、名片。

了解市场信息：到达目的地前后，可以通过网上信息，火车上的同行业人士或本地人，出租车司机，酒店老板，超市服务员，酒店服务员，了解当地的经济主体，消费能力，房价，人文，特色，店铺分布，新楼，店铺等信息。

开拓市场：到店后，先了解里面的品牌信息，再从下往上看。然后去招商部，找招商部经理了解房租，历史，消费水平定位，哪些品牌卖的好，是否有客户对儿童品牌感兴趣，这些品牌的优缺点，尽可能从他们身上挖掘出有利信息和客户信息。拜访一个又一个。参观期间，可以先向导购员介绍自己的身份、公司品牌、品牌市场影响力。通过与导购沟通获取一些市场信息和客户信息。比如在这个商场里，哪些品牌卖得好，哪些品牌占领了主流消费市场，你也可以随意得到这些品牌的老板或者经理的名字，这样在逛这些品牌的时候可以得到一些有用的信息。有时候遇到老板，在沟通的过程中可以通过这个老板得到一些其他品牌老板的信息。可以点到即止的到达信息，了解一些整个商城在访问时可能会做的喜欢的经销商的信息会容易很多。

在与客户沟通的过程中，可以以公司其他地方或其他品牌的成功案例为引子，引导客户了解品牌，了解其他客户是如何盈利的。对于感兴趣的客户，您可以通过电话跟进，稍后再访问。对于拿到客户号的，先打电话，晚上再回去整理意向客户信息，位置，品牌，店铺，实力。共开发12个城市（河南：驻马店、漯河、商丘、永城、禹州、泰康、淮阳、舞阳、鄢陵、汝州、宝丰、襄城），意向客户2个，重点客户20多个，有效客户数据150多个。

配售：第二趟完成三个配售，分别是登封市、太原巨然昆泽店、春田店。从以下几个方面熟悉整个安置工作流程：

- 1、提前准备好平面图和珠宝清单
- 2、检查装修工作
- 3、根据图纸分配货物
- 4、单独列出附件

5、在一个套房和一个套房内设置装饰品和窗帘

6、贴即贴，地贴，书柜，旗子等。

7、清理场地后铺地毯

维护：第二次出差，这方面信息不全面。一方面要站在公司的立场处理经销商的各种问题，一切都要在维护公司利益的前提下，尽量从经销商的角度解决一些实际问题。如果店铺销售不好，可以从以下几个方面思考：

1、店铺管理，氛围和清洁2。导购激情，专业知识，销售演讲

3、掌握竞争产品的信息

4、做活动

5、市场信息

6、品牌推广和儿童组织合作。永远站在经销商的角度思考，为他做实事。

活动：参加了公司在东莞举办的一次活动培训，从中学习了很多理论知识。如何计划一项活动以及如何成功：完成活动的6个步骤：

2、目标：把一个大目标分解成小目标，并精心安排时间！

试用期员工转正工作总结篇四

自从20xx年xx月入职以来，已近x个月，在这近x个月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。在各级领导的

教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这x个月的工作情况作简要总结。

怀着对人生的无限憧憬，我走入了xx[]在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；除此之外，我还成为了一名光荣的xx[]除了负责每日的基本客情，我还负责与客人的沟通和联系。

现在是我努力学习的阶段。三人行，必有我师，饭店中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到宴会部的时候，对宴会的一切都感到新奇。虽然我学的不是酒店管理专业，对xx管理知识知之甚少，但在负责人的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了部门的运作。

作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情；使自己得到更多的锻炼。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。我经常思考的问题就是如何做好本职工作，特别是在年底较忙期间，为此我经常向老员工请教。一路走来，在跟随负责人学习的过程中，深感自己业务知识和基本技能不足，同时也体会到了基层工作的艰辛！作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。

试用期员工转正工作总结篇五

不知不觉间，漫长的试用期也终于结束。我自x月x日来到了xx手机店成为了店里的一名销售店员，在经历了xx店长严格的锻炼和考验后，我在工作中有了极大的成长和进步。如今，经历了这几个月的试用期工作，我更是在工作中累积了不少的经验，让自身的能力取得了更大的成长。

回顾这几个月来，我在销售柜台这几个月的锻炼已经让自己熟悉了工作中的方方面面。现对自己的这几个月的经历总结如下：

想起刚来到店里那会，我在工作上还没有什么经验，所以只能做一些简单的迎宾、搬货等工作。但慢慢的，在领导的教导下，再加上在平时的学习和耳濡目染，我也开始了推销的工作。

并且在平常的工作空余，我积极的向前辈和领导学习手机知识，并对我们店内的手机品牌和各项数据都进行了仔细的学习。

通过仔细的学习，我不仅对手机产品的性能、价格、性价比有了详细的了解，在推销方面也有了更多的计划和方法。

在这段时间里，我积极的接待来店的客人，通过xx前辈的指点，积极的锻炼自己的口才和能力。如今，通过努力的锻炼和学习，我在推销方面如今已经能做到独当一面了。并且能在工作中以热情招待客户，细心、仔细的做好自身的工作。

通过在口才和交流能力方面的提升，我在推销方面的成功率也提升了不少，并且在近期的工作中我也逐渐掌握了自己工作的节奏，能更好的在工作的做好计划，并提高自己的业绩。

在这段日子里，我也一直在适应店内的环境，起初的时候，我以为自己要花费不少的时间才能和店里的老员工认识。但我没有想到的是□xx的大家都是非常热情的人，对待我这个后

辈，大家一直在帮助我，也给我很多的鼓励和指点。并且当我在工作中犯下错误的时候，也一直是xx和xx等前辈在帮我解决，真的很谢谢各位前辈的帮助。

如今，在大家的帮助下，在我的努力下，我在工作中已经有了很大的进步了。但我会坚持学习和锻炼，让自己在工作中能不断的提升和精进！我相信，只要用热情和积极去努力的前进□xx店一定会有更大的收获，我们也能获得更大的进步！