

2023年试用期间思想报告(精选6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

试用期间思想报告篇一

转眼20xx年我在学习、试用已经结束,为了更好的开展接下来的,我就试用期的做一个全面而详实的总结,目的在于吸取教训、提高自己,以至于把接下来的做的更好,完成公司下达的销售任务和各项。

一、试用期完成的工作

1、销售情况。上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下,及经销商的共同努力下,战斗单元城中片区市场完成销售额xx万元元,回款率为%;低档酒占总销售额的%,其中以头曲ml[]xx大曲简装ml[]柳浪春短盖销售为主;中档酒占总销售额的%主要以五星及四星为主;其中五月份销售额为x万元,占总销售额的%;六月份销售额为xx万元占总销售额的x%[]七月份销售额为x万元,占总销售额的36%。

2、市场管理、市场维护。根据公司规定的销售区域和市场批发价,对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督,督促其执行统一批发价,一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导,并结合公司的营销策略,在各终端张贴了舍得酒统一的价格标签,使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产

品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整洁、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况。上半年开发商超、酒店、餐馆总共x家。部分新开发网点是战斗单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜；其他新增网点为x战斗单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广。为了提高消费者对“x酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴x头曲ml宣传海报xx余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌x家，现已制作完成x家；对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导，此次一系列对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理。根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售。

6、市场竞争品牌调查统计情况。根据现有市场调查统计得出□x□x□x楼及x等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以x头曲□x曲酒为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上

影响了我公司x头曲□x大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

x公司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进x特曲□x朝x等系列酒达x元可获得x牌豆浆机一台，达x万元可获得价值20xx元空调一台。

金潭玉液以单品单行x盒为基准，陈列x种及x种以上产品送成都金潭玉液。

二、下一步工作打算

尽管在试用期当中做了大量的，但由于我从事销售时间较短，缺乏营销的知识、经验和技巧，使得有些方面的做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项。

1、努力学习，提高业务水准。其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道□x战斗单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研。对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的

不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售。协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司领导在本人以后的的中给予更多点拨与指导！

试用期间思想报告篇二

从来到公司接手导和部门经理的帮助指导下慢慢的对xx的知识有了更加系统的了解，个人素质也得到了相当大的提高，但是，尽管如此由于自己的粗心大意还是在工作期间犯了很多错误，对此我一定会积极做出改正，不在犯同样的错误，争取尽自己最大努力做好工作。以下是我对这x个月的工作作出的总结：

1. 积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好。
2. 工作与实际相符合，工作之前最大程度做好调查，分析工作的重点难点，做好详细的工作计划，做到知己知彼，才能百战不殆。
3. 全面考虑问题，对于工作做到从整体去把握不漏掉其中的每一个细节，遇到不知道的问题绝不一带而过，做到打破沙锅问到底，彻底把问题搞明白，不为将来的工作埋下隐患。
4. 主动完成工作，对于领导安排的工作一定及时准确的去完成，对于领导没有安排的工作，要做到主动去发现工作，只有这样才能体现出自己的主观能动性，而不是成为一个执行命令的机器。

总之，在这x个月的工作中，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，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加坚信这里就是实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值的地方，因此，我会以谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

试用期间思想报告篇三

一年来，保险xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入x元，其中车险保费x元，非车险业务x元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

试用期间思想报告篇四

我于20__年__月__日来到市第一附属医院开始了我为期三个月的试用期工作，现在我已经成功的通过了医院的考验，成为了一名正式的眼科护士，此时此刻的心情是有点复杂的，有得到医院认可的开心，也有终于熬出头的心酸，总之开心还是大过于其他思绪的，毕竟我现在终于可以被人称得上是白衣天使了，我能够顺顺利利的转正，离不开科室同事们的帮助，以及离不开眼科几位主任的严格要求和指导，也正是有他们的严厉指导，我才能进步如此的神速，我为我能成为医院救人治病队伍中的一员而感到自豪。

我初到医院，第一件事就是先熟悉医院自己的直属领导以及科室同事们，这是非常有必要的，这就要看我的人际交往能力如何了，在一个科室下工作，打好关系是首要任务，这样有利于自己在工作中的进展以及更好的完成医院领导交给我的各项工作。第二件事就是迅速的回归工作状态，不要在工作中有任何的失误，比如精神不集中导致的，态度不认真导致的等等，我明白自己现在正处于实习期，所以更是要表现自己的工作能力。第三件事就是迅速的学习自己负责的这个科室的工作流程，让自己尽快的适应这份工作，知道来我们科室看病的都是那方面的患者，再从脑海中调取自己在大学所学的这方面的知识，让自己显得更专业，慢慢的熟练起来。

我在我们科室所负责的工作就是对来就诊的患者进行初步的鉴定，对他们的眼睛视力继续测试，记录到两只眼睛的度数，然后在对分析患者是否患有散光、青光眼、白内障、斜视、弱视等等伴生症状，可以更好的便于主任对患者的救治，我的存在就让主任对患者的症状有了初步的认识，可以节省十分多的时间，以至于我们科室的救治效率远超于其他科室，一天至少接待四五十位病患，但是有了我们科室的分工合作也是略显轻松的。我还负责在主任对患者眼部进行一些小手术的时候，我需要在一旁协助他完成，但是我更多的作用仅仅是辅助作用，比如处理一些患者眼睛上的麦粒肿，我就要

先往患者的鼻孔位置往里打一点点的麻药，减轻患者的疼痛感，然后协助主任固定好患者，然后由主任对其进行穿刺，消毒。毕竟是眼部手术，一旦出现一点偏差就不堪设想，所以我的作用也是很大的。

我的这段试用期真的跟着主任学到了不少的东西，最主要的是，我能在他手术的时候，偶尔得到他的一些指点，这是对我这么一个护士来说，莫大的帮助，这是在学校交多少学费都学不到的东西，对我来说受益无穷。

试用期间思想报告篇五

在医院跟随我们自己__系的老师见习，颇有好处。面对熟悉的老师们，无论是严厉的批评，还是亲切的鼓励，同学们都能虚心地接受，认真地学习。见习了一个学期，我们都受益颇多，但又有些不尽人意的地方，特总结一下，以利于以后的学习。

一、理论与临床的桥梁

通过临床的见习，我们才真正懂得了什么是“、闻、问、切”，知道了如何“理、法、方、药”。尽管只是肤浅的，但是门了。现在，一个不太复杂病情的病人来到我们，我们不再手足无措，懂得从哪里着手，诊断处方。

首先，中医被人们最神奇也最考验医生技术的就是把脉了。通过临床的见习，我们跟随老师了几种常见的脉象，把抽象的理论现实化。并且我们还懂得了要把我们得出的脉象与病证相结合，分析各种脉象出现的原因，考虑药物的应用。当然，我们都只是粗劣的这些基本的几种。很多脉象根本就无法感受出来，比如濡脉，今后我们一定要加强这发面的体验。

药量的运用是一大学问，我们挨了不少批评，主要就在于不

善于从病情分析，考虑整个药方的药量，病有多重，得用多大的量；热虚实，方该便温还是清，或补或消。还有我们甚至不知道很多药物的性状，把质轻的药开得很大量，把质重的药量开得很小量，惹了很多笑话。通过见习，我们了不少药量的运用方法，也懂得了要深入了解药物还要进药方，真正的到药物的性质。

而且见习期间，同学们大都捧着方剂和中药书在开方，实际上这是一个的过程。我们巩固了方药知识，加深了对其的理解，这是很一大收获。所以我觉得以后的见习中，更应该及时运用到的知识，真正的吃透这些知识。

二、了解几套不同的中医思维体系

我们早就知道了同一病人不同的医生可以开出不同却同样有效的方，但通过见习，我们才真正体会到这句话的精湛。

三、应该做到或避免的东西

现在想来，实际上我们没有把握很多学习的时刻，比如起针，我们都做到厌烦了，就像拔草似的把针给一根根的拔起来，没想到这是位的很好时机，我们可以认真辨认位的取法，进针的方向。

还有一点我觉得我们见习管理不够完善，比如很多同学没，老师也不会发现或者发现了也不会管，自由度很大。这样会导致一些同学懒散起来。还有我们轮到跟随比较年轻的老师时，他们病人往往比较少，同学们就无所事事地在那闲聊一下午。人多，也没办法在那里自习。这样的话，我觉得老师可以准备一些他们以前的病例，也可以让我们更多的知识，不至于虚度光阴。

以上是我的一些体会和见解。我很感谢老师们不厌其烦的教导我们，陪伴我们成长。也更加深刻的觉悟到自己需要更多

的付出，才能的知识，将来做个好医生。朝着自己的目标努力吧！

试用期间思想报告篇六

我于20xx莫按摩7月到平昌县植保植检站报到，现从事植保植检工作。一年来，在领导的支持和同事的指导帮助下，比较圆满地完成了自己所承担的工作任务，在政治思想觉悟和业务工作能力等方面都取得了一定得进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将个人一年来的工作情况总结如下：

一、加强政治学习，不断增强思想政治修养。

在这一年中我曾多次参加局党组和支部组织的政治理论学习，深入学习科学发展观和党的“十七”大精神，定期参加局里组织的全市文件精神以及规划制度的学习，通过学习知道了党和国家制定的农业工作的路线、方针和政策，同事学会了用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够在脚踏实地地追求理想的实践中，不断提高自己。

二、在实践中学习，不断提高工作能力。

我在同志们的关怀和培养下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，逐渐进入了工作角色，努力为实现我区建设目标做好本职工作。

(一)努力学习业务知识，做好基础性工作

初到工作岗位，我对植保植检工作一无所知，虽然我是植保专业，但都是书本上的理论知识，时间比较少，更不要说将理论和实践相结合了，于是就先从简单的工作入手，做一些数据统计、草拟批文和信息、文件归档等工作，通过这些工作，我对植保植检站的职能和主要业务工作有了初步了解，

形成了一定的感性认识。

(二) 勤于动笔，增强文字功底

在机关工作，文字材料不可避免，材料和信息的写作要求尽可能的详尽、准确，这样才能保证向领导反映准确信息，为及时决策提供可靠依据，为群众传到正确的信息，为了提高自己的写作能力，我从研究已经成型的材料入手，细心揣摩，编写边改，并请领导和老同志帮忙把关，提出意见和建议，然后再进行修改，经过反复推敲，最后定稿。在工作之余，我大量得翻阅办公室的文件资料，虚心学习同事的经验、做法，将学习到的知识应用到实际工作之中，通过学习和实践，我的文字素养得到了极大的提高。

三、工作体会

在植保植检站一年的工作学习中，我在学习、工作和政治思想上都有了新的进步，个人综合素养也有了新的提高，回顾一年来的工作历程，深有体会。在今后的工作中，我要继续努力，克服自己的缺点，弥补不足，加强政治理论知识和业务知识方面的学习，力争成为学习型、创新性、实干型兼备的新世纪人才，在自己的岗位上做一名人民群众满意的植保植检站干部不懈努力。