

最新试用期工作情况总结 公司职员试用期工作情况总结(汇总8篇)

学习总结是一个综合整理知识、提升自我的过程，对于个人的成长至关重要。下面是一些值得我们学习的军训总结范文，希望能对大家的写作有所启发。

试用期工作情况总结篇一

三个月的实习转眼就要过去了。于20xx年7月13日进入xx科技股份有限公司，在技术部主要从事研发项目管理的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，专业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：

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中虚心向领导和同事学习，慢慢熟悉公司的研发领料流程，并独自处理研发领料的全套工作；同时，通过学习逐渐了解企业知识产权管理规范流程并编写相关资料；并积极完成领导和同事交代的其它工作。

到技术部以后，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：

4、协助蒋工整理汇总公司可做认证信息；

5、参加几大添加剂公司技术交流会。在以上的`工作和参加的会议中是我对润滑油行业及润滑油生产和相关工作有了较深的了解，使我受益匪浅，尤其对部门领导过硬的专业素质、良好的组织协调能力深表佩服，有很多需要我继续请教和学习的地方。

作为一名刚刚毕业的学生可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对工作出现问题向领导和同事虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。在今后的工作中需继续向各位领导和同事学习以进一步提高自身专业素养，以便更好地适应自己的工作。

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，并能按期转正。

试用期工作情况总结篇二

我于20xx年4月底进入公司，主要负责批发客户，三个月都完成了销售任务。在这三个月里感谢办事处领导和同事的帮助，能够让我顺利的熟悉工作岗位，圆满完成销售任务。

1、遵守岗位职责，认真履行本职工作。

我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与协调的作用。月初我的首要工作就是安排经销商排货打款；然后是按路线拜访客户，运用分销政策和赠品加强分销；及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

每月做好销售和开拓计划，抓住工作重点有目的有步骤的实施。班前班后做好工作准备和回顾，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

3、正确对待客户需求并妥善解决。

了解客户的需求，主动提出在拜访发现隐藏的问题。关注产品的陈列位置和价位（同竞争对手做比较），有预见性地提出提高销量的建议。

4、认真学习拜访八步骤，灵活运用在工作中。

客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜访八步骤就是百事公司的精髓。从工作准备到拜访结束都是最理想的，我在工作中感到拜访八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。

学习了公司的拜访八步骤后我才发现到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

5、在今后的工作中我要作好以下两方面的内容：

在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题。对签有协议的客户严格按照条款执行，不足之处立即调整，杜绝其侥幸心理。

培养自己的竞争意识。在拜访客户时关注产品的陈列包括冷冻数pop等（包括同类竞争品牌），要力争最好的位置。

加强自己的语言表达能力。在和客户沟通时准备好陈述的内容，力求条理清晰，言语简洁，通俗易懂。

在以后的工作中希望继续得到大家的支持和帮助，做好个人工作计划，为我们能把工作做的更好加油！

试用期工作情况总结篇三

尊敬的各位领导：

您好！

我于年月日入职，担任一职。下面就我入职后的工作情况，作如下总结：

一、主要工作情况

虽然我从事法律相关工作已经有近7年的时间，已经积累了一定的工作经验，但是新的工作内容和新的工作环境，对我提出了新的要求。在入职近三个月以来，我的工作内容主要是：

- 1、参与公司各类合同的审核；
- 2、为公司其他部门提供法律咨询服务；
- 3、参与公司重大项目商务谈判；
- 4、协助公司其他部门起草相关法律文件。

二、收获与不足

通过近三个月的努力，我了解了公司的相关工作流程和制度，在领导的指导和同事的帮助下，主要从以下几个方面逐步开展工作：

（二）加强与其他部门协作。根据领导安排，我担任了协助其他部门起草相关法律文件过程中的工作，在此过程中，进一步深化了法律专业知识，进一步提高了法律风险防范意识并加强了自己的沟通协调能力。

（三）积极参与公司商务谈判。在参与公司商务谈判过程中，了解了酒店业的运作特点，强化了法律英语，站在公司的立场对合同条款的修改进行了思考。

但我也清醒地认识到，自身仍存在一些不足。因进入地产行业时间不长，需加强对地产行业相关法律知识的学习。涉外商务谈判经验匮乏，需加强法律英语的学习。因进入公司时间不长，与其他部门同事互动较少，今后需密切与其他部门同事的工作联系。

三、下阶段工作目标

综上，在近三个月时间里，我努力适应新的工作环境，迅速进入地产法务角色，今后我将不断调整自己的心态，努力加强学习，融入团队，完善工作方式，以更大的热情投入到公司法律风险防范工作中，做一个对公司有价值的员工。

试用期工作情况总结篇四

工作一月来，在院领导和科室主任护士长的言传身教、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习，对工作精益求精，圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将试用期工作总结如下：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

认真学习《护士法》及其法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少医疗事故的发生。

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证孕产妇以及新生儿的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。

对年轻护士认真传、帮、带，做好护师职责，努力提高护理病历书写质量及护理表格合格率；对出现的缺点、差错，认真总结、分析、查找工作隐患，防患于未然。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种传染病知识了解很少，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向同事请教，参加医院和科室组织的各种传染病知识*；三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起；工作中严以律己，做好护士工作计划，忠于职守，防微杜渐，牢固树立全心全意为病人服务的宗旨。

以上是我在医院试用期间的个人工作总结，这些天来深刻感受到医院的积极向上的朝气，对未来充满信心，愿意为六院贡献自己一份微薄的力量，请领导和同事们给予监督和支持！

试用期工作情况总结篇五

对上个月工作有万千感慨，诸多体会。公司从上到下都有一种积极奋发向上的精神，这种精神带动我也对工作努力学习，不被落下。平时领导对各位员工相当关心，无论是工作上还是日常生活中。这让我对公司有很强的归属感。

但是这一个月的工作中我也有许多不足的地方，一是实际操作比较慢，因为进入公司之后直接上手操作，而我在学校较多学习的是理论知识，对于实操仅仅是不陌生而已，远远谈不上熟练，还有一些器材还不认识，导致对业务的不熟练。

二是不太积极主动，因为性格原因，我喜欢自己反复琢磨，而不是去问，所以就显得有一些沉默寡言。这时候公司带我的师傅就要常常问我还有没有不懂的地方，这样就浪费了别人的时间与精力。

这一个月来，我在领导的支持下，师傅的关怀下，同事的鼓励下努力学习，取得了一些成绩，小的成果。但是我还有不足的地方，我要时刻提醒自己加强自身学习，提高个人素质，积累经验教训，在之后的'日子里更进一步！

试用期工作情况总结篇六

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或尝到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

试用期工作情况总结篇七

配合总包p监理p消防等有关验收单位对xx达到合格工程，并且把电气设备移交给运营部。做好xx广场工程电气图审工作，发现有疑问的地方及时联系设计院确认，确认后第一时间反馈给施工单位，同时配合土建p水暖工程师的工作□xx工程安装程序及安全工作跟踪直到xx送电运行，已完成空调机房电气设备正常运行。

试用期工作情况总结篇八

- 1). 从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。
- 2). 经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有南瑞，江苏菲尔，南京因泰莱，上海安可瑞电气，紫光测控等；在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的入围企业。
- 3). 通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟天津利海科技以达成了年销售50万的销售协议，安阳电力设备厂的中国建材集团安阳轻工机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽谈，天津天开康迪对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北梅花味精的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。