

2023年个人试用期转正工作总结汇报材料 试用期转正工作总结汇报(大全7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

个人试用期转正工作总结汇报材料篇一

相较于前一段时期的生疏和慌乱，现已经渐渐有了头绪，现场qa的工作流程，以及生产工艺的各个环节都已经有了比较全面的认识和掌握。今后，要做的便是工作方法的积累，工作技能的提升，以及生产工艺的进一步熟悉和了解。转正在即，我就这一段时间所学习到的知识，工作中遇到的问题，个人存在的不足以及今后如何提高的思考，还有个人一些建议，这四个方面进行一个总结。

一、所学习到的知识

由于以前从事于食品企业的品质监控工作，在食品企业内部比较注重于haccp的推行以及qs认证等体系的执行，gmp体系的实施显得较为薄弱，虽然曾在课堂上学习过gmp相关的知识，但是仍然觉得非常欠缺。因此，在这段工作期间，对gmp体系在实践中的运行有了一个全新的认识，并通过在工作中遇到的实际问题与理论知识的结合，使得我对gmp体系有了进一步的理解。

现场qa的工作内容包括生产过程的监控，品质的预防和改进，现场生产记录的监督和审查，原辅料、半成品、成品的取样，

以及生产前后清场工作的检查，质量异常的反馈，并填写相关记录。三个月来，在领导和同事的指导和帮助之下，对以上这些现场工作的基本流程都有了一个基本的掌握，今后要做的便是进一步的提高和拓宽！在对产品批记录的整理和分析过程中，再联系到生产实际，使我逐步加深了对产品的认识，并意识到品质工作不单单是现场的监控，从流程入手可能更有利于gmp的推行和品质的改进。此项工作也是来源于经理的指导和带领，希望今后能够更深入的学习。

二、工作中遇到的问题

下面就在工作中遇到的几个典型问题进行一个简单的总结

“黑色”胶丸问题：压丸机胶带转轴部位渗漏出一滴机油，滴在了胶带上，导致出现色泽偏深的杂质胶丸，当时现场进行了初步处理，发现有70余颗污染胶丸，后经多次拣丸后又找到30余颗丸子污染。

此事件对于我来说，是一次深刻的教训：今后出现类似问题，切记及时反馈，现场物料和产品受控。

清场不彻底问题：车间清场过程中，清场人员应付了事，总是有一些死角不能够清理掉，今后清场检查工作要加强。

外包现场操作人员头发外露问题：外包操作的员工，经常将发套披在肩上，未能够戴在头上包住头发，这样极易导致头发掉进产品，有重大质量安全隐患。通过和现场员工的沟通，部分员工能够意识到这个问题，并能按要求戴好发套，而少量员工不能很好做到，除了反映车间热以外，深层原因则是质量意识薄弱。

质量安全隐患：胶原干燥车间使用生锈美工刀，胶液保温桶读数显示不准确，投料称量不够精确，现场使用钢丝清洁球，抛光后丸子框内标识和墙面标识不符，干燥胶丸用的白色框

架无物料状态标识随地堆放，试验产品的车间不做清场、试验品留在现场，甘油罐阀门渗油用盆接住的“作坊”行为，等等。

质量反馈问题：包材粘有头发，纸盒压痕太硬□bopp膜起皱、宽度不够，包材色差，等问题。

三、个人存在的不足以及今后如何提高的思考

个人能力方面□qa的工作是需要具备广泛的知识面，良好的沟通能力，敏锐地发现问题，清晰地作出判断以及解决问题的能力。在这些方面，个人觉得都还很有所欠缺，今后要积累更多的知识，锻炼与现场操作人员的沟通能力，提高发现问题、分析问题和解决问题的能力。

工作技能方面，需要进一步的学习和提高，今后要多向领导和经验丰富的同事请教。

产品知识方面，也需要加强学习，力求更加了解我们的产品。产品检验方面，这一方面是薄弱环节，需要和qc进行多交流，从而更好的为现场监控工作服务。

工艺流程方面，合理的流程能够事半功倍□qa加强对工艺的学习可以准确而又及时的进行品质预防和改进。

生产技术方面，即是对设备的了解，这方面这三个月的学习其实是比较摸不着头脑的，可能是不具备相关专业背景的问题，只有今后在实际工作中进行多动手，多思考，多查阅资料，多请教有经验的人。

四、个人的一些建议

“大锅饭”不能长久吃下去!第三，这个时代证明，质量问题没有小问题，建议公司进一步加强对产品质量的管理，加大

对质量的投入，实现全员参与。第四，建议完善管理流程，“头痛医头脚痛医脚”是不能从根源上解决问题的。

个人试用期转正工作总结汇报材料篇二

向职场精英转变并在自己所处的岗位上取得小成绩。作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是恒大集团宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的变化。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为恒大集团做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这五个月的时间，我已从整体上把握特渠部的运作流程。可以自己独自处理问题。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。本人在工作过程中，现将有关半年度个人工作情况作如下总结：

一、半年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度我在20__年6月初进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉特渠性质及业务内容作为销售人员，特别是快消行业的业务代表，熟悉和了解客户及经分销商对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我常沟通联系自己所在区域的分销商，拜访区域内的重要客户，已初步建立起良好的客情。

二、存在的不足以及改进措施

1、缺乏沟通，不能充分利用资源在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

个人试用期转正工作总结汇报材料篇三

一、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

二、主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。主动、虚心向领导、同事请教、学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法。

三、工作积极、认真、负责，通过不断学习、请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

1、在领导的安排下，与上海设计部积极沟通和联系，就梅墟项目与政府各相关部门积极沟通和征询，为方案的顺利进行提供了有效帮助。

2、凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效、有序进行。

- 3、根据项目情况，结合公司一级计划，有预见性地开展工作，努力在条件成熟的情况下把所有与项目有关的事务提前进行并完成。
- 4、尽所能和所掌握的关系，配合并帮助其他部门完成相关工作，提供我所能提供的帮助。
- 5、在计划要求时间内，提前完成立项备案，为项目正常进行提供了条件。
- 6、提前把交通分析、日照分析和环境分析完成前期文本和制作，为下一步工作做好最充分的准备。
- 7、与土地部门积极沟通，加强联系，有效完成了地块高压线路迁移的说服，并在有效时间内敦促政府部门制定了高压线路搬迁方案，为项目进行提供了有利保障。
- 8、配合公司领导对土地交接工作进行积极的跟踪和有效监督，为领导做好参谋，为土地顺利和正常交接提供本人职责范围内所能进行的工作。
- 9、利用个人关系，积极为其他部门提供力所能及的帮助和支持，热情无怨言。与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

四、存在问题及解决办法：

- 1、由于在原单位主要从事行政、经营和项目管理工作，对于房产公司的工作内容及流程还需要进一步的了解与熟悉。在试用期内还没有完全与公司的习惯和规章相融入，这需要领导和同志们的传帮带。
- 2、工作中有时过于自信，对有些复杂工作估量过于简单，造成了工作上的被动，有急于求成之状，求功心切。

总之，在短短的三个月时间里，我个人以为取得了一点成绩，但离领导的要求和自我要求尚有很大差距。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

篇二：个人工作总结转正范文

个人试用期转正工作总结汇报材料篇四

我是一名应届毕业生，今年x月的时候加入销售部，不知不觉中已经加公司三个多月的时间了，在这三个多月的试用期中，在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的几点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

一、对于不同品种的销售要了解其工作流程

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

二、专业知识的学习

作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为：首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

从刚刚毕业的职场小白，到如今在岗位上可以有自己的想法甚至可以自己独立的谈单子，这些都是在过去的几个月里领导及同事的帮助下我才成长起来的，他们教会了我很多在课堂上学不到的知识，甚至自己对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为部门的不可少的一个销售人才。

个人试用期转正工作总结汇报材料篇五

我于20xx年8月通过广东省公务员考试，被录用到中山市工商行政管理局，市局安排我在大涌分局工作。到了分局后，领导首先在分局办公室工作，熟悉分局工作流程和各项业务，同年11月，因工作需要，我调到分局经济检查股工作，主要负责数据统计、总结上报以及股室的信息工作。一年来，在领导的言传身教、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，较为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，现将个人试用期间的思想、工作情况总

结汇报如下：

一、自觉加强___锻炼，___修养和政治思想觉悟进一步提高。

一年来，分局内浓厚的政治学习氛围深深的感染着我，我积极参加局内组织的各项学习活动，并注重自学，认真学习了“___”重要思想，深刻领会了科学发展观的科学内涵，增强了自己践行科学发展观的自觉性和坚定性；认真学习了___精神，深入学习了中央、省、市、县一系列重大方针、政策、措施，进一步提高了自己的理论水平与政治素质，保证了自己在思想上和___保持一致性；始终坚持运用马克思主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观。

二、通过各种渠道加强业务学习，对工商行政管理工作所涉及的各项法律法规具备一定的认识。

法》、《无照经营查处取缔办法》等工作中常用到的法律法规进行深入学习。

三、兢兢业业做好本职工作，将分局的数据统计和总结工作如实向市局上报。

基层分局的工作，庞杂而繁琐，所有的工作最终都要以总结报告和统计报表的形式向市局汇报，这就要求我要工作中需要高度的责任心和加倍的细心。在经检股工作的将近十个月时间里，我对大涌镇的经济规模、产业格局和市场分布都有了一定的了解，将市局的对口科室的工作进行分类整理，将食品安全、打击传销、典型案件等工作做为重中之重，上报数据务必做到能查业务系统的以系统数据为准，系统查不到的务必与负责相关工作的同事进行核准，力争数据统计的及时性、准确性与完整性。同时，将分局工作中好的经验、做法以及基层工作中遇到的困难、问题在工作总结加以概括，

并将工作总结中具有价值和代表性的写成工作信息上报市局，其中市局采用工作信息7篇，理论调研1篇。

四、尊敬领导，团结同事，注意保持公务员良好形象，注重自身思想廉政教育。

大涌分局是一个温暖的集体，在这里我感受到了大家对我一个新同志的关心和帮助，让我尽快适应环境，融入到新的工作和生活。在工作中我保持谦虚谨慎的态度，对自己高标准、严要求，时刻提醒自己是一名___、一名公务员，参加了单位组织的各种廉政教育学习和培训，听取了预防职务犯罪知识讲座，了解到新形势下工商部门应如何从加强学习、强化监督、培养健康心态等六个方面防反渎职犯罪的发生。

一年来，我在组织、领导和同事们的教育和帮助下得到了成长，取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，政治理论基础还不够扎实，业务知识还不够全面，工作方式还不够成熟。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为人民满意的公务员。

个人试用期转正工作总结汇报材料篇六

我2月22号成为tpr的试用员工，到5月22号为止3个月试用期已满，根据tpr的规章制度，现申请转为tpr正式员工。

作为一个应届毕业生，初来tpr[]以往很担心不知该怎样与人共处，该如何做好工作;可是tpr宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，还有3个月的轮岗实习，令我实现了由学生到工作人士的转化。

我轮岗实习期间，我先后在香港分校、加盟拓展部、拱北分校等各个部门的学习工作了一段时间。这些部门的业务是我

以前从未接触过的，比如分校的业务流程，繁琐而复杂，加盟拓展部的工作繁重而不乏细心等，可是各部门领导和同事的耐心指导，使我适应了tpr的工作环境，也掌握了tpr分校的整个业务操作流程，了解家长学员的消费心理，熟悉了分校的管理。

每到不一样部门，对于我都是一次提高，一次成长。

香洲分校，主角投入

在香洲分校实习期间，我学会了要投入工作，懂得主角投入。那时候暑期招生刚拉开帷幕，虽然我对于具体的业务不懂，可是我很卖力的向家长销售课程，每一天总会暗暗的给自己定个销售目标，然后努力实施。所以那时候我的销售业绩不错。

加盟拓展部，奋斗的开始

在加盟拓展部，是我最痛苦也是斗志开始燃烧的时期。刚进加盟拓展部，部门工作就十分繁重：斗门分校刚加盟，有一系列的加盟准备工作要跟进；中山、东莞3所分校管理出现严重，需要培训督导支持；abc项目进入准备签约阶段等。在我们部门，我发现carrie是个很专业很有本事的领导，amy的细心、对工作的敬业、业务流程极度熟练总能把工作很完美的完成。而我在开展工作过程中，因为我对tpr业务流程以及工作作业的不熟悉，工作起来都力不从心。一次次的打击令我对自我产生怀疑，怀疑自我的工作本事，怀疑自我的专业知识。这种不断的否定自我的挫败感实在令我十分痛苦。

老鹰为重生尚能啄击打岩石，使喙脱落，把指甲一根一根地拔出来，把羽毛一根一根地拔掉，等待新的喙、指甲、羽毛重新长出，然后再次在蓝天翱翔。否定自我的过程是痛苦的，可是更重要是明白到自我的不足，痛定思痛，在锻炼中学习。为了更好的开展加盟拓展工作，更好的回归，带着烘烘燃烧

的决心，到拱北分校学习。

拱北分校，更成熟更职业化

在拱北分校，我除了学好了前台的业务流程，对顾客的心理需求更加了解，了解了分校的管理流程外，更大的收获是感觉自我更成熟更职业化。

记得在8月31号薛总和人资为我们安排了转正交流会议，会上connie突然发问，假如此刻要你和加盟商谈判，你有信心吗？当时，我想回答，“我有！”在拱北分校，教会我自信的人，总会比期望做得更好。工作的技巧是能够学习的，同样的工作，人与人工作的表现的区别，除了区别在工作熟练程度上，更多也取决于人的心态。

工作中的我变得更加勇敢。在工作中的勇敢是指勇于负责。我想敢于负责的真正目的就是做一个优秀的自我：不仅仅为了，更重要是为了做一个优秀的自我，必须做到勇敢和负责，如何严格的进行自我管理，成为一个职业化的人。比如有次我拱北小学派宣传传单，派着派着，有个清洁大叔突然走过来说：“我帮你派传单吧，你不用那么辛苦了。”他所谓的“帮我派传单”的意思我很清楚，我当然拒绝。他见我不从，就开始向我大嚷，示意要我停止派传单，恐吓说假如不停止派传单就叫人来打我之类的话，说完就要抢走我身上的传单。我死死捏着兜里的传单，瞪了他一眼说：“你的职责是扫地，我的职责是派传单，没有派完传单，我是不会走的。”他见我那样坚持，恶狠狠的走了。

工作了3个多月，更多的体会到我与tpr领导之间是平等的，大家都是为了使tpr能够走得更好更远而奋斗的。提出的提议只要是能够实现tpr团队的利益就是好的。在拱北分校，我会要求在自我的职务权限内主动承担更多的职责以及减轻分校主任的负担：主动的研究分校主任有那些工作项目能够由自我来分担，一些无法分劳的项目应当如何给予分校主任的支

援。比如在如何增加拱北分校新生的进入量、如何改善转介绍这些方面，分校主任和我大家一齐讨论解决方案。

设法为减低不必要的压力，让坚持愉快的状态和正常地发挥其具有的本事，使团队既定目标能够得到稳健的实现。我进取主动的发挥这种功能，期望能实现团队利益化。

当然我还有很多不足，有时候比较粗心大意，处理问题的经验方面有待提高，团队协作本事也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自我业务本事。

个人试用期转正工作总结汇报材料篇七

我是一名应届毕业生，今年x月份的时候加入x公司销售部，不知不觉中已经加入x司三个多月的时间了，在这三个多月的试用期中，在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识;对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的几点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

一、对于不同品种的销售要了解其工作流程

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

二、专业知识的学习

作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自

己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为：首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

从刚刚毕业的职场小白，到如今在岗位上可以有自己的想法甚至可以自己独立的谈单子，这些都是在过去的几个月里领导及同事的帮助下我才成长起来的，他们教会了我很多在课堂上学不到的知识，甚至自己对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为部门的不可少的一个销售人才。