

2023年试用期转正工作总结 试用期转正工作总结(汇总8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

试用期转正工作总结 试用期转正工作总结试用期转正工作总结篇一

一、个人情况简介

20xx年x月—20xx年x月，在哈尔滨工业大学就读建筑环境与设备工程(建筑热能工程)专业;20xx年x月—20xx年x月底，在武汉市燃气热力规划设计院从事燃气、热力方面的设计工作;xx年10月底至今，在公司工作。

20xx年x月，参加并通过了20xx年度全国注册公用设备工程师(动力)执业资格考试(基础科目);20xx年xx月，参加并通过了20xx年度全国注册公用设备工程师(暖通空调)执业资格考试(基础科目)。

二、试用期间工作上的表现

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司的考勤等各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。如坚持每天上班提早到公司，在跟业主交谈时，我时刻提醒自己我代表的是公司形象，时刻注意自己的言行。

2、根据我所学的专业，我的工作是做动力、暖通空调方面的

设计工作。根据领导安排，从我来上班那天起我就开始接触亚洲铝业这个项目，在张芳浩师傅的指导下我主要是做这个项目当中的动力方面的设计工作，主要有压缩空气、工业气体、蒸汽、天然气等气体的压力管道设计，在这之前，我从未接触过这样的项目，这个项目对我来说是个全新的，不但是知识方面不够，而且从形式上，做事的方法上也完全区别于我以前的工作，我突然感觉到全所未有的压力感紧迫感，在不打扰张芳浩工作的前提下，我尽可能的请教他，当然主要还要靠自己学习，在工作空隙我查阅各种资料，不断学习关于压缩空气和工业气体方面的知识，以便更好的做好工作。亚铝的这个项目从各个方面考验我的知识是否适应这项工作，包括语言方面的，因为业主提供的资料都是英文版的，这就使我不得不去提高我的英语水平，工作时我通过查阅工具书来帮助我理解，下班后，我通过学习软件来加强我的英语学习，以便提高我的英语水平。现在亚铝这个项目还在进行，到现在为止，我发现我已经适应了这种全新的工作方式，而且我也觉得我有能力继续把这个项目做下去，直到成功完成。

在这三个月中，除了亚铝这个项目外，我相继完成了以下几个项目：中成大厦职工食堂燃气工程、长兴(广州)电子新增空压机房、制冷机房空调项目、广钢南沙气体工程(竣工)、艾派模具新增厂房初步设计。通过完成上述工作，使我更全面的认识到我的工作内容，更使我认识到作为中冶南方一位工程师应当在具备扎实的专业基础下、熟悉的设计软件操作能力的同时，还要具备良好的学习态度和在学习方法，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新!当然，良好的语言表达能力是和领导及同事之间的沟通和提出自己想法的必不可少的。

试用期转正工作总结 试用期转正工作总结试用期转正工作总结篇二

时间一晃而过，转眼三个月的试用期已经结束。这一段我人生中非常珍贵的经历，在我的生命中留下了不可磨灭的脚印。

在一个丰收的时节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——****。成为了*****普通的一员。成为了为客户服务传递快乐的使者。感谢****给了我工作的机会，是您——让我展翅飞翔的梦想实现。

在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了**人“海纳百川”的胸襟，感受到了**人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了**人的坚定与执着。在对你们肃然起敬五体投地的时候，也为我有机会成为****的一份子而惊喜万分。

带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。比如熟悉产权、国土的权证办理程序，业主的咨询解释工作，房屋的维修整改流程，其涉及到的事情比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在内得出比较正确的判断，因为在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需马上传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。

当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事

情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导，在此阶段的工作上作了一定的调整，开始分类进行工作制定每日计划，客户部的权证办理工作、业主咨询解释工作、整改流程工作、业主的谈判工作等四大类。

在这期间，协助了部门的权证办理工作，业主相关权证的领取步骤，办理所需资料，以及办理时的相关注意事项。业主的咨询解释工作是多样性的，让我清楚的看到了自己对专业知识的不足和服务质量需要提高，我向领导、同事及其他相关工作部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使业主满意，也让自己更好的服务于业主。在这里，我清楚的认识到：站在我面前的每一位业主，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使，与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

同时，这种精神也深入到工程的整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的问题。一定要及时整改。因为这个问题容易影响业主生活秩序或家装进度。一旦业主停工会带来工期和经济的损失，更严重的是会影响上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的问题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的当务之急了。这不仅提高工作效率，也增加了***的美誉度；其次对整改施工单位的监督，提升整改质量水平。在这期间我多次与维修工程师一

同深入到实践中，找到发生房屋质量问题的根源所在，比如：铝窗渗水，主要原因是窗密封胶和玻璃胶日久老化；门窗拼接不规范；窗墙结合处与土建部分衔接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不合理，装修开槽操作不规范等造成；空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，这样可以更好的监督施工单位施工的质量，也增强了我的信心。

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。

通过整改流程的完善，并在实际工作操作中得以实施，*****的集中整改工作得以顺利完成。但这不是三分钟热情，在后期的正常整改工作中还要继续实施下去，还要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉问题。这些问题可谓各式各样、五花八门，在这里我不一一阐述。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；对维修整改方面，感觉自己有些知识溃缺，如专业知识和房产相关法律法规方面。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

为了****辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同****一道努力！努力！！再努力！！！！

试用期转正工作总结 试用期转正工作总结试用期转正工作总结篇三

白驹过隙，两个多月的试用期行将停止！从x月x号工作至今，天天都过得很空虚，我从刚进来的生疏到现在的熟习，这个进程□xx信社的引导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信赖与教导使我一直提高。

为了熟悉xx信的各种业务和基础知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的说明，假如切实不清楚，我就向同事们求教，大家也都不厌其烦地给我讲授，并且千方百计让我也去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务常识还不够，还得过硬的业务素质跟道德素质，通过学习职业道德标准读本以及信社按期发展的案件防控专项整治工作以及会议精力，我深知作为xx信员工，必定得经得起考验，经得起引诱，做到莲花般的纯粹，微笑服务，举止文化，切实做到“手握手的许诺，心贴心的服务”。

在同事们需要的情形下，我也会尽自己所能去给大家供给方便，每天我都准时高低班，回到营业厅时做好各种开展业务前的筹备工作，如泡茶、开电脑或者是放工前的干净……只

管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不外我感到恰是这样一个好协调的办公室氛围，使我在一个祥和的环境中能够把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自我以为获得了很大先进，学到了良多，固然也犯了不少错。在此真挚感激信社领导的关心与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严格的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去浇灌xx信社这颗茁壮成长的大树！

试用期转正工作总结 试用期转正工作总结试用期转正工作总结篇四

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入银行工作，对我来说既是机遇又是挑战。诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。

由于我对此项工作的陌生，同事们都纷纷把自己手头有的相关书籍借给我，并且跟我讲了许多关于我们部门——特殊资产经营部相关的业务知识，对于我来说，一个一个原来陌生的名词也渐渐熟悉了起来，从前对经济、金融、法律等方面知识相当匮乏的我，也逐渐对这些领域的话题产生了兴趣。对知识的渴望让我看了不少相关领域的书籍，确实觉得受益匪浅。

另外，银行的各级领导也对我十分关心，让我分别到法律与合规部以及营业部去实习，在这两个部门中，我也得到了很大的收获，从其它部门的业务知识我也可以知道其与我们部门相互之间的关系。以及其在整个银行中所起的作用。

在进入我们这个部门之前，我就知道该部门是涉及呆账核销的，也就是银行发放的贷款，如果收不回来的话，就需要我们这个部门来处理的。当然这一切都是我对我们这个部门最

初，也是最肤浅的印象。

如今，经过这几个月来的磨炼，我已经对自己所在的部门，以及对自己所从事的这份工作有了更加深刻的认识。我已经知道了其中的重要性。

在一开始我对这里的一切都是如此的陌生，要感谢各级领导的关心，以及同事们的帮助，我的进步才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触我尚不熟悉的知识。

当然在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我基本上都是第一到办公室，然后打开空调，把加湿器灌上水，并把水烧开……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得最好。

在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，特别是锻炼了自己与人交往的能力。对我来讲可以提高自己的表达能力，同样也可以锻炼自己的胆量。把握住这些机会，让自己变得更加成熟起来。

今年的核销工作内容特别多，从刚刚进xx银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。刚开始，我只是在各位老师们的指导下来完成这个过程，我对自己所做的过程和步骤还没有明确地认识，不过现在已经不一样了，我已经主动知道自己应该做什么了，这其实是一个从量变到质变的过程。当然，我现在的工作，仍然是有很大的提升空间的，是一个继续从新的量变到更新的质变的一个过程。相信自己将来一定会比现在做得更好。

在我们核销的过程中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数填写在相关的表格中，要知道核销报告如何来写，我也根据范本自己练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，不过这让我更加高兴，因为只有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的进步的可能。同时，在核销的过程中我会经常和其他部门的同事打交道，这样我不仅可以认识许多其他部门的同事，也在这个过程中提高了自己与他人沟通的能力。

在这几个月的工作中还碰上了内控体系文件的修订，通过参加相关的会议，我渐渐自己也学会了如何填写这些内容，不仅如此，我对这其中内容的含义也从模糊到清晰，一点一滴地积累，慢慢地也搞清楚了。

作为一名中国共产党党员，我把自己的党组织关系也已经转到了xx银行党支部，也积极参加了我们党支部的组织生活。自己是在大学入的党，如今在工作单位的党支部里，自己的年龄是比较小的，党龄也是比较短的，不像在学的学生党支部，在那里我们的年龄都是差不多的。虽然我的阅历有限，使我对党组织的认识可能还没有其他老党员那样深刻，不过我们年轻人应该是更有朝气，有着更加长远的目标。希望自己今后能够在这个新的集体里得到更大的收获。

当然，在我的工作的这段时间，还发生了汶川大地震，震中在千里之外的四川省，但是在上海的高层建筑也同样有明显的震感，这也让我有了对这次地震更加直观的感受。在这个举国同悲的日子里，我们xx银行的员工们纷纷向灾区捐款，我虽然入行时间还很短，不过我还是向灾区贡献出了自己的一份力量。“天下兴亡，匹夫有责”，我们每一个xx人都是本着这样一种态度来对待，同时也让我对这种人文关怀而倍感欣慰和自豪。

前段时间，我们上海分行进行了唱行歌的比赛，我们这个部门与其他几个部门组成了一个小组，在经过了一定的训练以后，我们顺利通过预赛，进入了最后的决赛，在最后比赛中，我们这个组获得二等奖的好成绩。我们大家都很高兴，因为我们在在这个过程中，大家都付出了很多，最终通过我们自己的努力，大家都感到很不容易。由此我也看出我们xx银行的员工有着多么强的凝聚力。我也在其中为自己能够贡献出一份力量而感到特别的高兴。

“飞速发展的时代谁不想，业兴家旺铸造起安定和谐，奋进发展的时代谁不爱，业兴国强缔造个美好世界。”这首行歌的歌词不仅是我们每一个xx人对于身处的这个时代的光荣，每个人都希望自己的事业兴旺，家庭和睦，同样我们每一个国人都期待着明天祖国会更好。同样，这也是我们xx银行的目标，在建行20周年之际，我们本着“服务源自真诚”的理念，正朝着“百年”的目标大步迈进。同时，我作为一个个体，能够在这“潮起潮落，花开花谢”的进程中贡献出自己的一份力量，感到了自己肩上的责任之重，我要以更加饱满的热情和昂扬的斗志去迎接将来一个又一个的挑战。

目前正在如火如荼进行中的北京奥林匹克运动会是全球人们共同的盛事，中国体育代表团在本届运动盛会中取得了优异的成绩，我们每一个中国人在为此感到欢欣鼓舞的同时，看到的是一个蒸蒸日上的强大祖国。中国的经济发展了，才有可能投入更大的资金去发展体育，才有可能取得今天这样辉煌的成绩。由此，让我进一步联想到：经济的发展离不开各种各样的行业，当然也包括银行业，不正是有那么多像xx银行这样的单位，在改革开放的大潮中乘风破浪，扬帆远航，才有了我们今天日益提高的生活质量吗？我们每个人在这其中所扮演的角色，也是缺一不可的，我为自己是其中的一分子而骄傲，更为我是xx银行的一员而自豪。

由此，通过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部

门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到现在，我知道自己已经取得了一定的进步，希望在今后能够有的时间去努力学习，可以参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。积极提高业务水平，从而完全达到能胜任这份工作的能力。

作为xx银行的一员，我时时刻刻都注意维护着我们部门以及银行的形象和利益，并且保守内部的秘密。处处以自己是一个xx人为荣。

当然，在自己部门的业务知识水平达到一个高度以后，我还要了解的银行业知识，因为我要把银行业务整个流程能够有一个全面系统地把握。了解各个部门之间流程的相互关系，我想这一切都是一个银行从业人员所应该具有的素质。

试用期转正工作总结 试用期转正工作总结试用期转正工作总结篇五

入职后我在部门总监容许的情况下，通过对单位相关资质的翻阅以及同事的介绍了解到我集团公司是成立于xx年xx月的跨行业、多渠道发展的综合性公司，下设xxx个子公司。

在这三个月的日常工作中我不仅认识了集团公司各个部门的相关领导和同事以及各分公司的部分财务及办公室的`同事，同时也在日常工作中得到了各位领导及同事的指导和帮助，相信在以后的工作中我会和大家相处的更加融洽。

x个月的试用期中我不仅接触了部分的会计、出纳岗位的工作，同时也接触了日常的办公工作，每一项工作都是自己新的开始和新的目标。包括原始凭证的整理、会计凭证的制作、支票的填写、银行单据的领取以及基本办公软件的应用等，我不仅在这些工作中学习到了新东西，也在工作中认识到了自

己的不足，用以督促自己在日后的工作中不断的学习和进步。

总之，未来的路还很长，新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决定在新的岗位上再接再厉，努力工作。

试用期转正工作总结 试用期转正工作总结试用期转正工作总结篇六

1、确定了目标，明确了方向。

经过此段时间对公司的了解及实践工作，让我们看到了希望，确定了目标，明确了方向。xxxx是一个优秀、发展潜力巨大的企业，选择在xxxx工作，是我的愿望，我相信在xxxx工作能实现我的理想，展现我的才能。

2、建立了良好的心态——良好的心态是走向成功最重要的前提。

我们的工作要求比较细致，而我们做免品活动，并不是要我们为了促销而做促销，这是我们学习的一个过程，是让我们从中了解工作流程，深入思考，了解更深层次的东西；工作看起来很简单，但做起来其实是比较细致的工作，需要花费大量的精力与耐心，所以保持一个良好的心态，才能让我们在工作中不断提升我们的能力。

3、适应了新的环境，建立了再学习的能力。

步入社会，融入社会，是生存的前提；经过此段时间的工作和学习，我们适应了xxxx的工作方式，在工作中我们通过学习和思考，建立了面对新事物学习新事物，思考创造，步步提升，强化自己的能力。

4、形成一种新的思维模式。

每当遇上新问题，思维的第一发应是“该怎么解决，解决的方法有哪些，方法有1、2、3……”而不是推脱或是找借口，也不是首先想着请教领导。良好的思维方式是我们走向成功的捷径。

5、做事注重细节，从细致处寻找突破。

一滴水能够折射太阳的光辉，最不起眼的细节中蕴藏着事物的本质。古人云“千里之堤，溃于蚁穴”，强调不要忽视小的失误；而“千里之行，始于足下”则表明，要想取得成功，也必须一步一步做起。xxxx销售网络已经建全，但是网络覆盖密度不一，疏漏在所难免，我们只有从细节处寻找突破，鸡蛋里找骨头才能不断提升完善。我们正在努力培养我们精确的处事方式，细心的态度。

1、树立了良好的心态，奋进的决心。

2、吃苦耐劳，勤奋进取，学以致用是发展的基础，也是成功的前提；此段时间的实战，让我们明白了只有吃得苦中苦才能走的远，爬的高。

3、明白了xxxx公司创业的困苦，发展的艰辛，公司壮大完善的漫漫长路，明白了成功背后必须付出千倍的努力，历经了万难的困苦，也明白了生活的不易。

4、建立了随机学习的能力；建立了进取的精神，再学习的能力；建立了做事三思后行，事后的能力。

5、明白了团队合作的重要性；公司是大家，是小家；公司的拓展只有大家齐心协力共同努力，才能把拓展宣传整体搞上去；销售量只有大家共同努力才能提高；再好也不能带动整个公司，只有共同努力才是王道；团结是公司发展的根本，切忌因竞争而影响公司发展。

6、锻炼了胆量，在促销过程中，面对消费者由开始的拘束到现在能非常流利和自然的向每一位消费者和宣传我们的产品。

7、加强了沟通能力，每到一个新的地方都要跟老板和服务员打好交道，建立良好的关系，做好公司的形象，为以后的活动及公司的发展打好基础，这样也大大的锻炼了自己，学到了更多的沟通技巧。

8、学会做人，有始有终；我们与老板建立良好的关系，有利于下次活动的展开；活动后处理好善后工作，给老板留下良好的形象，有始有终，建立公司形象。

促销工作是一个循序渐进，一环扣一环的工作。我们在促销中的工作安排直接影响着我们促销是否能顺利的进行下去。

1、事前的准备是促销的开始，也是基础。促销点的选点尤其重要，什么时间段选择什么地方做促销效果最明显；排点，安排时间，离得比较近的点时间上要错开，不宜同时进行。

2、人员安排，人员安排是促销中很重要的一个环节，在安排人员时要合理，人流量较大的地方安排两个或者两个以上的促销员，人流量小的地方安排一个促销员就可以了。

3、让老板压货，跟老板打好交道，让老板觉得我们促销是为了他好，为他盈利。

4、准备赠品；准备好赠品，并计划好赠品的发放，如何赠送才能更大吸引消费者，但礼品的成本又在我们控制的合理范围之内；赠品的安排量根据也应该根据各个点的不同情况安排，人流量比较多的地方适当安排多点，人流量少的地方安排少一点。

5、物料准备，我们做促销肯定会使用很多的必要材料，如：促销桌kt板、冰贴以及价格牌等，这些东西我们在促销之间

就应该安排到位。

6、产品陈列，堆箱一定要有气势，有吸引力，产品的摆放一定要整齐、美观、大方，给消费者一种美的感觉。

7、了解促销点的价格，尽量建议老板使用我们的推广价格，但不能强制性要求。

8、观察整个促销点的形象是否做好，没做好的像办法进行整改，及时解决。

9、促销工作完成，收拾好东西，整理干净，管理好剩下的赠品，和老板打招呼，离开。

在促销过程中，促销技巧非常重要，是能决定你的销量和产品推广的基石。我们在促销过程中要充分运用各种各样的促销技巧以实现我们的促销目的。

1、主动热情，给人一种亲切的感觉。

2、促销展台要形象生动化，产品的陈列即要有气势又要整齐美观，更要具有吸引力，能吸引更多的消费者来关注我们的产品，了解我们的产品，购买我们的产品。

3、和老板以及同事打好关系，搞好工作气氛，一个良好的工作氛围不仅能使工作顺利的进行下去还能提高工作效率和质量。

4、充分了解自己产品信息，能够流利而又通俗易懂的回答消费者对我们产品提出的疑问和问题。

1、相邻两个促销点存在价格差别

解决方案：和老板沟通，分析一下利弊，最后建议老板按照我们的推广价格进行销售，如果实在不行，我们就拿赠品来

吸引消费者的注意力。

2、遇到其他产品的忠诚消费者

解决方案：有的消费者会直接说要劲酒或者其他牌子的产品，我们可以先向他我们产品的优势和好处，并且鼓励他消费我们的产品，让消费者形成一种消费我们产品的心理。

3、不友好的对待

解决方案：在促销过程中我们会遇到不同的消费者，有时候甚至会被人奚落、漫骂，我们始终要友好、热情的对待，让消费者感觉我们xxxx公司的人都是那么友好、热情，以至对我们产生感情，有利于提高我们产品的美誉度和公司形象。

1、选择节日和周末进小区做促销，小区基本上都是上班族，平时上下班走得比较匆忙，没有多少时间。选择节日和周末进小区，节日的时候消费者有一种过节，家人团聚的气氛，我们把握消费者的这种心里需要，推出我们得产品，促使消费者购买我们的产品。

2、发放一些代金券，让顾客重复购买我们的产品，培养忠诚顾客。

3、在公共汽车上做一些广告推广我们的产品。公共汽车是人流比较大的地方，可以让更多的人知道我们的品牌，了解我们的产品。

4、多贴一些海报、做一些优惠活动。

通过此段时间的工作和学习，我们明白了策划一场促销的步骤，熟悉了促销的技巧；了解了公司推进销售，推广新产品的一些方法；学到了思考问题，解决问题的方法；也明白了集体团结和公司员工素质的重要性等等；我们不断的吸取新

鲜血液，不断的完善自己，我们向着我们的理想一步步迈进。冰冻三尺非一日之寒，革命的背后是万里长城；今天我们走出校园，今天我们步入社会，明天我们将融入竞争潮流，理想离我们很近，成功就在我们身前，胜利只要坚持，继续坚持，努力，继续努力！共同成为xxxx的一份子，我们相信我们都能做到！

试用期转正工作总结 试用期转正工作总结试用期转正工作总结篇七

不知不觉间我已经在电厂工作中经历了三个多月的试用期了，我在这段时间里始终兢兢业业地工作并为了获得领导的认可而努力，我也明白只有在试用期内表现得更好些才能够尽快获得转正的契机，在即将转正的日子里也让我明白了做好自身工作的重要性，现对自己试用期内完成的电厂工作进行以下总结。

做好设备的调试以及维修的方面的工作从而保障电厂的运行，对于电厂工作的完成来说保持稳定的运行往往是很重要的，毕竟作为电厂员工的自己肩负着重要的职责自然要为之努力才行，事实上为了保障供电量不会出现问题从而需要定期对设备的运行状况进行检查，一方面要经过对设备的调试来保障供电的稳定性，这既是电厂员工的主要职责也是我在工作中需要做到的，而我也很注重经验的积累并通过这项工作的完成学到不少实用的技巧。另一方面则是及时发现设备存在的问题并进行相应的维修，电厂设备出现故障则会地供电方面的工作造成影响，因此要定期进行查看并及时进行维修才行。

加强对工作技巧的学习与运用并确保电厂工作不会出现差错，这方面的努力也是对我工作态度的考验自然要予以重视，所以我能够严格遵守电厂的规定并养成了较好的习惯，而且通过严格的要求约束自己也能够让我将工作完成得更好，另外我也很注重对电厂工作技巧的学习并争取早些成为合格员工，

对我来说想要在工作中有所进展自然要能够娴熟地运用技巧才行，至少秉承着这份虚心学习的态度也能够让我在工作中减少了犯错的可能性。

注重闲暇时间的学习与交流并学到不少实用的经验，作为电厂新员工让我明白自己在工作经验的积累方面是远远不够的，因此我在意识到自身存在不足的情况下加强了和其他员工之间的交流，无论是闲暇时间的请教还是工作中的互帮互助都能够取得不错的效果，毕竟老员工身上存在着许多值得自己学习的地方自然要摆正心态才行，而我也能够稳重地对待自己的工作并争取将其做得更好，另外我也会对完成的工作进行分析从而明白自己存在哪些不足，努力将其改善并将精力都放在工作之中则能够取得不错的效果。

试用期在电厂工作中的努力也是为了尽快转正积累资本，至少我在朝着这个目标努力并解决了不少工作中存在的问题，我也会继续鞭策自己并在今后的工作中秉承认真负责的态度，希望在自己的努力下能够在电厂工作中获得领导的认可。

试用期转正工作总结 试用期转正工作总结试用期转正工作总结篇八

毕业后的第一份正式工作□xx公司为我这个懵懂青年打开了走进社会的第一扇门。带着憧憬、忐忑又尽量平和的心进来，却还是因为环境和专业的差异，让我一开始乱了心智和步伐。性格倔强的我是否曾让同事们看见满身的棱角和叛逆，是否也让领导们有过疑惑和无奈。但在我最迷茫无助的时候，是领导的关怀和理解给了我新的力量和信心，让我有机会重新调整自己，去更适合自己的岗位上作为。从xx公司到xx公司的这几个月，我想我已经完成了自身的角色转变，投入工作、融入公司的氛围里，和同事们友好和谐地相处更让我在xx这个陌生的城市收获了一份小小但特别的满足和快乐。

在党政办的岗位上，政治敏锐度不高、思想不够严谨的我，工作中似乎还不能尽善尽美，但我相信自己能勇敢地接受组织上的考核，因为我在用心、认真的完成自己的职责，并热切地希望能更大发挥自己的能量为公司做出贡献。

我曾为自己的第一次加班而暗自高兴，很多人也许会不解，其实对于我自己来说，意味着真正融入工作的开始。因为可以在新岗位上忙碌起来，因为可以进步和充实，也因为能为公司做更多有效的事情。

感谢公司和组织上对我的培养，让我参加了档案管理培训，虽然处在试用期，但领导的关心和同事们的亲切让我早早地感觉到了公司给我的归属感。

现在在党政办公室的岗位上，我的职责逐渐明确起来，主要负责人事、对外宣传还有后勤保障方面的工作，工作状态较为稳定，进入一个循序渐进的阶段。平时还协助、参与团支部、工会的一些事务和活动，而此类活动恰与我的爱好特长颇为贴近，所以表现得较为积极。

其实，我知道我仍不能掩饰自己的不成熟和不足，但我相信自己真诚而善良，豁达而上进，是一个对生活充满热情和期盼的有志青年。我有梦，它会一直鞭策着我踏踏实实的工作，勤勤恳恳的为公司服务，为着更美好的明天去奋斗。

如果能通过考核，热切期望在将来的工作中，能有领导和同事们的不断提点和指导，通过自身的成熟和进步，更好的为公司效力！

采购试用期工作总结

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我认识xx[]花开花落我一

样会珍惜!感恩的心,感谢xx□让她伴我一生,让我做坚强的自己。新的一年已经开始了,现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障,是关系到公司整个销售利益的最重要环节,所以我很感谢公司和领导对我的信任,将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下,通过几年的采购工作,使我懂得了许多道理,也积累了一些过去从来没有的经验,同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上,要保持对企业的忠诚;不带个人偏见,在考虑全部因素的基础上,从提供最佳价值的供应商处采购;坚持以诚信作为工作和行为的基础;规避一切可能危害商业交易的供应商,以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购,并不像常规所想的那样仅仅是打个电话,签个合同,发个货那样简单,这只是其中之一,也是最基本的。在领导的提醒下□xx-xx年我们及时调整好心态和观念,不但改变了过去的错误意识----采购与销售无多大联系,而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物,我们采购部都积极配合!,一切以销售为主,我们辅助。采购与销售是密不可分的!因为我们是一个整体,唱得是同一首歌,走得是同一条路,奔得是同一个目标!

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素,更要最大限度的节约成本,做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作,明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本,不管是哪个环节,我们都会认真研究,商讨办法。真得很感谢总经理,在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求,让我们不得不千方百计去降低成本,也是在他的英明领导下,我发货时遵循少量多次的原则,当然还要在不影

响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“!感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止**年12月底，共计降低成本、节约费用达***万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证!从而每月都能减免一些不必要的税收。

xx-xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来!在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步!

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有

比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。供应商管理的目的不是发现他们的错误而是帮助他们避免错误、预防出现错误。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在下半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□xx-xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力!我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越!和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功。