

2023年营销岗试用期工作总结(模板9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

营销岗试用期工作总结篇一

我叫__，今年__岁。20__年在__学院毕业后，来到了__，进入__有限公司工作，主要负责质量管理部的体系建立、体系修改、维护体系运行。在任职期间，领导分配的各项任务和岗位范围内的各项工作都能及时顺利地完成任务，且工作积极主动，不怕苦、不怕累、勤勤恳恳、扎扎实实。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作试用期总结如下：

20__年__月在进入__有限公司后，第一个任务就是被派到公司新研发的核心产品__的事业部中，担任检验员。由于在校时的专业不对口，所以在此期间，我加倍努力学习，在这期间首先要熟悉生产图纸，这也提高了我看图识图的能力。另外检验期间必须先了解检验作业指导书，熟悉车间现场流程，也为以后的工作奠定了坚实的基础。

另外及时记录测量的真实、完整的数据，为产品追溯提供较大帮助。在日常检验中我发现有问题后，尽量自己来找相应部门进行处理后上报部门领导，遇到自己处理不了的事情再由上级领导进行处理，这样也增加了我的经验，并且锻炼了我独立自主的能力。通过长期的锻炼，我对工作现场的流程越来越清晰，对检测设备越来越熟悉，与工作的同事们也越来越亲近。

在这一段时间我的个人能力有了很大的提高，这和领导的关心及身边同事的帮助时分不开的。

通过长期的锻炼，我对工作现场的流程越来越清晰，对检测设备越来越熟悉，与工作的同事们也越来越亲近。在这一段时间我的个人能力有了很大的提高，这和领导的关心及身边同事的帮助时分不开的，我所有的一切能力都是公司将我培养出来的，我评定职称后，会更加努力的工作，回报公司。

以上是我从事工作以来的主要工作经历。作为一名质量管理人，我是边工作边学习着，一步一步向前发展，在工作中积累了一些非常有用的工作经验，但在以后的工作中，我还将进一步加强学习，努力工作，积极参加专业理论学习，再配合实际操作，不断提高自己的专业技能，为企业的生存、改革与发展做出积极贡献。

营销岗试用期工作总结篇二

从进入到公司到现在的时间也较短，由于我现在的业绩已经达到了转正的要求，于是我已经成功的跨过试用期的坎儿，这一次便对我整个试用期的工作进行一个简单的工作总结。

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是

服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的服务态度，我愿意拿出的自己，以及的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以的服务来向他们提供的帮助。

每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

在之后的工作上，我也是存在着相当需要进步的东西，就算是我已经转正了，不过我还需要学习的东西是有相当多的，我想未来我的生活就是可以将所有我必须要做好的事情都完成好。并且还要保证自己的效率。在这段时期的工作中我感受到的成长是来自多方面的，现在我已经与当开始工作的我完全不一样，我想这就是工作带给我的改变，我也非常的喜欢这一份改变，这样我会更加适应自己的工作生活，并且可以让自己在工作中收获到更多想要的。

营销岗试用期工作总结篇三

20xx年xx月xx日，是我加入xx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢xx董事长、总经理、副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入第一天开始，我深知自己的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xx公司有了更深刻和完整的认识□xx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识□xx总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作中与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在xx总的帮助下，与化三院负责(产品)的相

关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有(产品)系统，我们将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向技术总经理，技术部部长，电气工程师学习苯加氢(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

营销岗试用期工作总结篇四

我于xx年5月4日成为文化教育发展有限公司全球编辑设计中心中学教研室的一名试用员工，到现在三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

虽然是第一次接触编辑这个职业，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业精神，让我很快喜欢上了这份工作。同时，公司提供的一系列完整的培训课程以及公司许多老同事和资深编辑的无私帮助和耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了编辑出版的流程，为以后能快速地上手工作打下了基础。

总结三个月的工作：忙碌伴随着充实，学习伴随着收获。在主任悉心的培养下，我从最基本的一些校对工作做起，踏踏实实的学习，一步一个脚印的前进，到现在已经能够比较独立承担一些项目。其中主要完成的项目有：《高中单词速成》(第一级)初稿编辑、《高中单词速成》(第三级)初稿编辑、《高中单词速成》(第二级)初稿一校、《20__年江苏夏令营

牛津英语专用教材》基础班初稿二校、《中考听力突破》(第二版)成书校对及监听、《中考听力突破》(第三版)再版编辑、《初中英语听力突破》(七年级全册)第三版成书校对及监听、《初中英语听力突破》(八年级全册)第三版成书校对及监听。可以说,这三个月的工作对于我来说是意义重大的。

在中学教研室的工作中,我严格要求自己,认真及时做好主任布置的每一项任务,碰到有不懂和不清楚的问题就虚心向主任、王媛姐和阿霞学习请教。同时,我也积极学习新知识,新技能,注重自身发展和进步,不断提高和充实自己,希望能尽早独立承担完整的项目,在工作中独挡一面,为公司做出更大的贡献。当然,初入职场,难免会出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴,后事之师,这些经历也让我不断成长、不断成熟。在此,我要特别感谢本部门的刘主任、王媛姐和阿霞对我的入职指引和帮助,感谢她们对我工作中出现的失误和不足的提醒和指正。

虽然三个月时间不算长,但我已经深深被报社良好的企业文化氛围所吸引。报社的领导注重人性化管理,工作环境宽松,在这样的氛围中,可以极大地激发我的自身潜力,使我以更积极的心态投入到每天的工作中。

我深知作为一名编辑,不仅需要有耐心、细致的工作态度,还要具有较强的责任心,能够为自己所编辑的书籍负起全部责任,并在工作中不断进取,努力提高自己的业务素质和专业素质,力争使书籍的质量登上一个新的台阶,为公司的发展打开一个更加广阔的渠道。我深信我一定能做到这些。

这三个月来我学到了很多,感悟了很多;看到公司的迅速发展和美好前景,我感到骄傲和自豪,也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作,实现自己的奋斗目标,体现自己的人生价值,和公司一起成长。在此我提出转正申请,恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用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。

营销岗试用期工作总结篇五

毕业至今，我已经在现场工作了四个月。这是自学生时代迈入社会的第一步，也是最重要的一步，是学生时代的结束，更是新的环境的开始。在这个关键的时期里，我首要做到的应该是怎么转变自己的观念，以最快最好的状态去适应新的工作，去调整好自己的心态，以百分之一百的热情和努力去工作。下面就是本人的工作的自我总结：

来到公司的这些日子里，我学到了很多很多的东西，感受到了从没有过的机遇和挑战。在现场的这些日子里，从所见所闻中，逐渐认识到了自己的位置和价值，与学生时的自己相比，真的是改变了好多。以前为的是怎么找个好的工作，现在为的是怎么做好自己的工作，在每天的工作中不断积累自己的知识和经验，不断充实自己的头脑和思想；以前面对的是固定不变的专业知识，现在处理的是不断变化的问题决定。当我在现场我才体会到建筑工程这个领域的博大，发现书本上的理论知识只是走进这个领域的敲门砖。书本上的很多东西在实际的工程中原来应该是这样来体现，实际工程中的经验原来来自不断的工作完善。

一句话说的很好，现在工作不努力，以后努力找工作。我现在所处正是不断积累工作经验的阶段。刚从学校走出来，来到现场有种不知所措的感觉，也有一种新鲜刺激的冲动。看看这里，在看看那里，在我的眼睛里一切是那么的熟悉而又陌生，熟悉的是大学四年学习的就是这个领域的知识，陌生的是没有如此近距离的接触它，原来的知识是概括而抽象的，现在的知识是具体而实际的。站在现场，置身其中，需要找到一种做主人的感觉，要用自己的知识去驾驭它。

记得刚来到现场的时候，见到的第一位是贺开宝贺总监。工地是仙河锅炉房扩建工程，那时候正在打桩，场地上有几个

桩孔，后来才知道那是几个试验桩。总监向我介绍了一下甲方的领导还有监理公司的同事，感觉很新鲜，但又不知道该从何入手，只是盲目的围着现场转，看看这看看那，有种“会看的看门道，不会看的看热闹”的感觉。回到监理办公室，看到前辈的监理日记还有检查记录，才明白在现场应该掌握什么样的情况，并如何用专业的知识和语言去概括它们。

例如，现场有很多地表水，需要降水，应该用什么样的降水方法最直接有效，这就需要对现场的地下水情况用一个客观的了解。以前学过降水的方法倒是知道不少，但是还是不清楚应该在什么样的情况下使用，通过向前辈的请教和现场的观察，终于知道它们应该如何使用。现场使用的是轻型井点降水，在工程的外围竖向埋设一系列井点管深入含水层内，以连接管与集水总管连接，再与真空泵和离心水泵相连，进行抽水，使地下水位降到基坑底以下。它的优点是机具设备简单，使用灵活，装拆方便，降水效果好，可以防止流沙发生，提高边坡稳定和降水费用低等。

我在现场还见到了高强预应力混凝土管桩和柴油锤打桩机，这些对我来说都是新鲜的事物，在书本上看到过它们的名字，但是没有近距离的接触过，现在终于可以清楚的了解它们，知道它们的原理和工作的方法。原先根本弄不明白应该如何打桩，现在明白打桩过程分为喂桩，定位，打桩，接桩等工序。通过翻阅图集和规范，终于弄明白了桩和打桩是怎么回事。不过在与现场的工作人员的交谈过程中了解到国外的打桩技术要比现在用的技术先进的很多。比如说有一种先进的打桩机设备——液压静力压桩机，该机摒弃了传统的柴油捶打桩机“噪音大、污染大”的缺点，具备“无噪音、无震动、效率高、无建筑垃圾”等创新特点，是新一代绿色、环保产品。柴油捶打桩有个很大的问题，就是打桩时会给环保带来强烈的噪音和大面积的污染，这不仅影响市民的生活质量，也给空气环境带来了严重的污染。

在这里实习的过程中我感受最深的还是柴油锤打桩机伴随着浓浓的黑烟，发出的咚咚的打击声。随着人们生活质量的提高，人们对居住环境的要求也越来越高，这就要求我们应该不断提高我们的生产技术来满足生产要求的同时要考虑人们的生活要求，争取获得双赢。这正如我们的监理工作的性质，协调好甲方和施工单位的关系，把实际工作和三方的工作关系处理得当，使其处在和谐的状态。

当锅炉房打完桩，我被调到孤东采油厂住宅楼工程上。在这里，又学到了好多的东西，看到了塔吊、搅拌机，看到了粉喷桩还有条形基础。刚开始的时候，跟在老师傅的后边，边听边问边记，熟悉现场和工作内容。在工作过程中，不断积累知识，不断把自己学过的理论知识和现场内容结合，不断认识自己工作的内容。

监理工程师应该是技术性人才，监理的前提是自己有监理这项工程的能力，有判断工程正误的能力，有解决工程问题的能力。我们不是技术员也不是施工员，但是我们应该了解自己的工作内容，熟悉工程的技术要领，要有自己的工作思路。

营销岗试用期工作总结篇六

时间过得真快，转眼20xx年即将结束，迎来的是00x年新的开始，在这期间回顾20xx年x月份的工作，主要有以下几条：

负责所有有关原辅材料、中药材、危险品、化试、冷藏物品等的入库、出库工作，按标准操作程序和标准管理制度做好各项工作及记录。

配合以上各车间的领料工作，及时填写货位卡，分类帐，核准现场物料等，做到帐目清晰，可查。发现问题及时汇报，改正。

配合做好了各车间gmp认证所需大量的调帐工作；

3、配合化验中心做好现场核准工作。

1、做好洁净区空调机组的维护工作；

2、每个星期一做好洁净区的清洁工作及填写相关记录；

3、化验中心、质保部取样后，做好清洁工作；

4、分料后，做好清洁工作及清场记录。

1、负责中药材外加工所需材料的入库，领料工作及相关记录；

2、负责生命能在我厂合成时所需原辅材料的入库、分料、领料工作及相关记录；

3、负责技研部做小试或新产品开发所需物料的入库、分料、领料工作及相关记录；

4、配合化验中心的取样工作；

5、每月协助财务做好盘点工作；

6、配合成品保管员做好出库、退货、搬运工作，辅助包材保管员做好日常工作。

营销岗试用期工作总结篇七

根据组织上的安排□xx年初我被调到空分车间工作，任职专责工程师，分管技术及培训工作，由于以前没有这方面的工作经验，难免工作中出现这样那样的问题，不过在相关领导的关心和指导下，通过自身努力，与车间全体员工一起，在前任的工作基础上较好的完成了今年自身分管的工作，下面就一年来的工作情况作如下述职：

一、履行职责方面

生产技术方面：

第一、完成了工艺技术台帐的规范整理工作。年初按照厂生产运行部的统一安排，同时参照对一厂和三厂部分车间的生产技术工作的交流学习情况，同时根据生产部的具体要求对所有生产技术相关台帐进行了规范和整理，同时投用了公司下发的受控资料柜和资料夹等专用设备，这样就在形式和内容上让车间的技术管理工作达到了一个前所未有的高度。并多次在厂综合岗检和公司生产技术处的专项检查中获得好评。特别是在今年公司的达标建设中，空分车间被评为公司级达标单位，作为几个专项工作之一，车间的生产技术工作做出了自己应有的贡献，为厂和车间争得了荣誉，更为员工带来了实惠。

第二、在生产受控方面，首先车间加大了宣传力度，设立了宣传栏，定期更新受控知识，使员工对生产受控有了更深的认识；其次□xx年车间操作规程修订工作按照公司要求顺利完成，车间在年初制定了修订方案，成立了组织机构，明确了要求，同时对相关人员进行分工并对阶段任务进行跟踪考核，最终高质量完成此项长线工作；再有就是车间对现有操作卡进行了完善和增补，新增操作卡10项，彻底杜绝了无卡操作的情况，操作卡的格式按生产部的要求也进行了改进，使之更贴近生产实际，较以前操作更加方便高效。在平时管理中，严格落实“四有一卡”的要求，做到了生产操作“有指令、有规程、有确认、有监控、卡片化”。正常操作以规程为依据，按工艺技术规程和操作规程进行控制。特殊操作实行了确认票制，按确认单进行操作确认签字。突发问题以应急预案为控制手段，突发性事故发生时紧急启动应急预案，立即实施操作，以减少事故和防止事故扩大。

第三□mes系统顺利上线运行。我们根据车间的实际情况，确定由工艺员对此项工作具体负责，纳入其每天的检查内容，

并在试运行前再次对岗位具体操作人员进行了一对一的培训，最大限度的减少了误操作的可能性，同时根据试运行情况，随时收集发现的问题，并积极地与项目组成员沟通解决，从而顺利完成了试运行任务，于xx年5月底顺利上线运行。目前运行情况良好，它为管理层及时的了解装置运行情况并合理的调整生产方案提供了一个很好的平台。

培训方面：

第二、开展了岗位练兵和技能比武活动。车间根据上届比武和目前的具体情况，制定了本届技能比武的活动方案，明确了目标和相关措施，详细制定了员工脱产和在岗培训方案，定期进行有针对性的仿真测试，对重点人员进行了跟踪强化学习。不过本次比武成绩较上届有所下滑，有待进一步总结经验教训。但是我们为此已经付出了很大的努力，所以我们无怨无悔，同时我们最终也达到了岗位练兵的目的。

二、 思想政治、廉政建设方面

1、思想政治方面□xx年车间主要是利用周二安全活动及周三政治学习的时间对x大、公司及厂等各种会议精神进行了详细的传达，通过该渠道，我也了解了国家的相关政策、公司及厂的相关信息，对自身工作的方向性有了很好的指引。在自身的业务学习上，今年主要通过领导干部的“五个一”活动，树立了自身学习的榜样，制定了学习方案，对车间的相关制度、工艺原理和项目改造情况等进行了详细学习，使自身业务能力逐步得到了提高。

2、廉政建设方面：自xx年1月到空分车间工作以来，我时刻提醒自己，工作上要经得起诱惑，顶得住压力，干好自己的本职工作。同时做工作一定要就事论事，一视同仁，经得起同事、员工和领导的检验。另外在班子建设方面，车间内部在作出各种决定之前都要经过班子成员集体讨论通过，小到各种奖罚、评优创先，大到各种检修方案的制定等，这充分

体现了车间班子民主管理、团结协作的优良作风，同时对个人的廉洁自律也提到了积极的作用。

三、 存在的问题

- 1、技术方面基础工作有待加强，还存在应付检查的情况；
- 2、专业技术知识储备有待提高；
- 3、工作的积极主动性不足，存在等靠现象；

四、 今后努力方向

- 2、通过各种渠道了解和学习相关专业技术知识，解决自身技术瓶颈；
- 3、强化工作的主体意识，积极主动介入自身工作，不等不靠，按照工作职责及业绩合同要求主动开展自身工作，尤其xx年是大修年，要多下现场，了解第一手资料。

以上就是我xx年度的述职情况，有不当之处，请批评指正。

营销岗试用期工作总结篇八

自xx年4月17日我加入xxx行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责xxx项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要

工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

1、广告跟进

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况（工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦），将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之

后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

2、价格表

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的.是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

3、推广计划

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人！

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点；另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定最佳的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

4、会议纪要

记录每周例会的会议纪要我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师！

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕

起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌！

营销岗试用期工作总结篇九

转眼间，三个月的试用期时间就结束了，在这短短的一个月里，我学到了许多以前从未学到的东西，也接触到了以前从未接触的东西。也感受到了自己进入了一个关系和谐，团结奋斗，积极向上的团队。非常感谢公司，感谢领导给了我这么一个学习的机会。

刚进入公司时对公司不了解，还记得因此而拥有过朦胧，

实习期间,担当了仓管的基本职责,参与了出入库管理、订购管理、目视化管理□5s管理、先进先出管理和看板管理等工作活动。对每一项的理解:

第一：出入库管理，见单作业，凭什么可以收发，凭什么进行收发，单据，认真核实，细心清点，当面交接，当面签章；认真按严密的程序办事。

第二：订购管理，仓管担当部份物控职能，理解安全库存，周转库存，最高存量，采购批量，严密跟进每一款物品的进销存，及时提请欠料申购；一方面要保证能持续供应产线，一方面保证能降低库存，一方面要兼顾采购周期及采购成本，找平衡，统计每款物料的各月领用规律，理解采购的经济批量与周期，综合分析好，连续关注。

第四□5s管理，各项现场管理工作的基础，对仓库管理一样重要，仓库的定点定位定量原则，就是要做好整顿工作，仓库

的物品分仓分类分管，整理好了才能分，仓库的物品多，在接收搬运储存交付的各类活动中，都需要一个有序整洁的工作环境，只有做好整理整顿清扫工作，才能保证这些工作的效率与质量。仓库管理是一件长期的重复性工作，所以必须养成一个好习惯，天天坚持做好，日清日洁5s的素养对此有非常大的帮助。

第五：先进先出管理，是仓库管理的三大原则之一，不执行先进先出易造成超期库存，易产生物品变质，易产生工程变更的'报废风险。执行先进先出的办法有色标法，双区库品移位法，重力法，最严密批次记录台账追索法等。