

转正组长与工作总结 转正申请工作总结 报告实用

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

转正组长与工作总结 转正申请工作总结报告实用篇 一

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，

在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

- 1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

- 2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，

自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

(一) 依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局

的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量□xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除

固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

转正组长与工作总结 转正申请工作总结报告实用篇二

一、对公司和部门的认识

来到x公司，那是我一直向往的一个公司，真没想到自己居然能够进入这家企业，来到这里等于完全接触了一个全新的行业，一切从零开始。通过公司培训部人员的培训，以及x个月在公司的慢慢学习，使我对公司和部门的产品和企业文化有了比较全面的认识。越来越让我觉得的进入这里是我的荣幸，因为这里是我们所属行业的佼佼者。

二、对工作的认识

这x个月里，我学到了之前没有学到的知识，也对自己的工作和操作流程有了比较熟悉的认识。我的本职工作是x□我的工作随着订单来开展工作，需要面对相应的供应商和公司内部的各职能部门，同时起到介于销售人员和项目进程的纽带作用。其工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象，是一项非常综合性和边缘性的工作。我的工作同时也是非常严谨的。从确认订单开始，到合同评审，到与相应供应商进行采买和生产的追踪，到与中试厂生产状态的确认，到追踪项目的到货情况，到相关的费用结算等，环环相扣，都需要有认真负责的工作态度来开展。这x个月的工作我了解了整个流程什么时候该干什么该跟那些人沟通，也了解了哪些环节比较困难，需要特别注意。

三、工作遇到的困难

当然，在工作中难免会遇到这样或者那样的困难，甚至还会出现这样或者那样小的失误，可是身边的同事和领导总是耐心的为我简答，而且还总是安慰我，下次注意就好，正是因为他们这种的宽容，我下定决心要让自己在以后的工作中尽量量的避免这些由于粗心而导致的失误。

这x个月面临了很多困难，最大的困难是面对一个全新的行业和工作模式，需要从新熟悉产品和新的工作制度。遇到工作流程和产品方面的难点和问题，我经常需要请教公司领导和有其他有经验的同事。通过不断的学习产品知识，现在我逐渐对部门和公司的产品有了比较全面的认识，对我工作的开展起到了很大的作用。

四、展望未来

作为20x年加入x公司的新成员，在以后的工作中，我会更加努力的像其他同事学习，迎接来自工作的挑战，争取尽快具备独立工作的能力，为x的辉煌贡献自己的力量，加油。

转正组长与工作总结 转正申请工作总结报告实用篇三

您好!我是药店的新进收银员，于20____年11月28日成为药店的试用员工，到今天已有一个半月，试用期已满，在这段时间里，我工作认真努力，根据药店规章制度，现申请转为正式员工。

来到药店的这段时间，我通过学习掌握了收银的整个工作流程，在期间严格要求自己，认真完成药店主管交代的任务，主动为其分忧，不懂得问题积极向老员工请教，不断充实自己，希望能今早独当一面，为药店创造更大的利益。

在此，我提出转正申请，恳请各位领导给我继续锻炼自己实现自己价值的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好自

己的本职工作，为药店创造价值，同药店一起成长。

申请人

年月日

转正组长与工作总结 转正申请工作总结报告实用篇四

转正是每个员工迫切想要实现的问题,这个问题关系到很多方面,不仅是薪资待遇的解决也关系到养老等一些重大问题。今天本站小编给大家整理了员工转正申请工作总结,希望对大家有所帮助。

屈指一算，我在公司的工作时间已将近三个月了。在此将这三个月的工作进行一个简单的总结。

5月中旬，因为长输管线的施工图设计阶段需要现场定线，我有机会提前到公司开始自己的工作生涯，并且去张家口参加应张管线选线的学习。历时20天。

在此期间，我对选线的基本原则有一定的认识，对线路走向和躲避障碍物方法等有较全面的认识，对处理一般穿越工程的路线选择和穿越方式有比较全面的认识。学会了看懂及充分利用地形图，对线路图的绘制有较全面的认识，熟练使用gps导航仪等。

由于中间需要回学校参加毕业答辩，在六月上旬回到学校准备自己的毕业答辩事宜，在回学校的十多天里我科学的安排自己的时间。作为学生，我很好的完成了在校期间的最后考卷——毕业设计成绩“优秀”。很好的回报我自己辛勤努力的汗水，并且顺利取得自己的学位证书和毕业证书，完成在校期间的所有交割手续，为离校做好充分的准备。作为班长，

我组织本班同学参加毕业篮球赛、足球赛、毕业合照、毕业聚餐、毕业答辩及完成相应的各种手续。在处理好学校的各种事宜后我于6月下旬回到公司参加应张长输管线施工图设计的最后的绘图和出版存档工作及参加作为新员工的培训教育活动。

在此期间我对长输管线线路图的绘制进行了全面的学习，对公司规章制度有全面的认识，熟练了cad、office、pdssoft、q-piping等软件的使用。使自己在设计工作的工具熟练使用能力方面达到了更高的水平。同时非常注意处理自己和其他员工之间的关系，与新员工之间互相学习，互相帮助；与前辈员工之间，每次都主动帮助做些力所能及的事情，遇到自己努力还不能解决的问题时主动的问他们，认真的向他们学习，请教。在这段时间里面是我提高很快，无论是做人做事。在这里要感谢各位领导和同事的帮助。

时间到了8月中旬，由于工作需求，我和另外两名同事被派到西南x公司进行为期一年的学习。

现在在西南分公司学习已有半个月的时间，我深刻的感受到公司对自己在外学习的深切希望，同时也感觉到了自己身上的压力和责任。在启程来成都前就暗下决心，一定要好好学习，不辜负各位领导和公司的厚望。

在西南公司我们三人都努力的学习，积极的工作，主动的寻找各种方式以使自己能在最短的时间里融入到这个新的集体。

在此期间我们快速的适应新的工作和生活环境，按照公司的安排我们首先是适应公司的工作环境和工作节奏，并且自学三维绘图软件autoplant为以后的工作做好准备；然后是公司会组织一个集体的软件培训学习；最后会分派到各个不同的项目组进行正式的项目设计工作。

总之，在这三个月的时间里，自己成长了很多，无论是在实

际工作方面、理论知识方面还是待人接物方面。都已更加的成熟和稳重。自觉已达到公司的要求，但却还在快速的成长和提高，因此特写总结以申请转正。

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给xxx□教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账(外部)。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且必须注明单据的性质(是送货单还是入库单还是库与库之间的送货单，只列单据号不易区分)，单据的情况(做废或改单)现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以

期为公司的发展尽自己的一份力量。

我于xx年7月2日成为公司的试用员工，到今天3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。

物流工作是我从学校毕业后从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我十分珍惜。通过三个多月的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说自毕业到现在付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。

作为一个刚刚从校园走出的毕业生，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；但是公司宽松融洽的工作氛围和团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

在这三个月的工作中，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，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习、请教，不断提高、充实自己。

首先说说我对这段时间的工作认识：

物流发展部是公司运转的一个重要枢纽部门，承担着对外宣传，市场开拓的任务，同时还肩负着对内沟通各部门，保障业务准确进行，完满服务客户的责任，这就决定了工作繁杂的特点。从物流工作的性质上讲，它具有专业综合性强、环节复杂、程序缜密、突发性强的特点。这就要求我们物流专员要有扎实的专业基础，综合的知识积累和认真负责的工作态度。

工作心得：

刚来那段时间，对什么都感觉很生疏。虽然我的专业是计算机，单据也是在计算机上操作，也算是对口吧，可是对于物流程序，我是一点也不懂，感觉好茫然，不知道该怎么去操作，每天都感觉晕乎乎的。

如果说仓库是对货物进行处理，那么办公楼的运作则是对单据的处理。货物的处理是那么明朗，让人一目了然，而单据的处理则是通过电脑系统进行操作，一切又显得那么繁杂。但是在领导和同事耐心的指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。俗话说，“师傅引进门，修行在个人”，虽然知道了那些大概的步骤，可是许多细节的问题还是需要自己去慢慢做的。做单子、输数据，最重要的是要小心、仔细，不能有一点差错，精确度百分百。

从事物流行业，综合知识的积累还远远不够，为此我坚持从每天的工作中学习，尽量丰富自己的专业知识，唯一的目标就是早一天学好本领，早日为公司创造利润，以自己的行动为公司贡献自己的力量。在这段时间里，遇到各类工作安排，我都积极配合做好，与部门同事心往一处想，劲往一处使，只希望把工作圆满完成。

工作收获：

现在我已经能够熟练操作5156□sap系统；独立完成每天的出库、入库单；打印提货单，将每天的出入帐做好；还加强了自己的责任心，让自己做事更细致；并使我学会了怎样与人相处。

工作中的不足之处：

在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，需要不断的学习，以提高自己业务能力。由于初入职场，出现的一些小差小错，工作表现不能让领导感到满意，我会虚心听取领导的指正。“前事之鉴，后事之师”，这些

经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑的更周全，杜绝类似失误的发生。我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满意。

在此，我真诚的感谢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进行及时的提醒和指正。

这是我的第一份工作，我对此十分珍惜，同时又看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，以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。恳请领导给我继续锻炼、实现理想的机会。我会用谦虚、谨慎的态度和饱满的热情投入到我的工作当中，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

转正组长与工作总结 转正申请工作总结报告实用篇五

一、试用期期间主要学习

1、积极学习公司规章制度，企业文化，企业架构，以及通过花名册尽快熟悉公司各主要部门及人员情况，这样有利于自己尽快进入角色，为以后开展人力部门相关工作打下基础。

2、平时多浏览公司网页和公司产品，有助于为以后找到合适人选做准备，由于刚来公司就面临着审计人员的招聘紧急工作，在用人部门及自己上司面试人员时，自己积极主动记笔记，留意审计人员招聘时所需要工作内容以及岗位职责。

3、公司的各个方面的流程比较完善，专业程度较高，这也使得自己严格要求自己，积极主动学习有关人力资源方面知识，如经常研读《劳动法》、《劳动合同法》等。

4、来到公司，由于年龄较小，跟着上级及公司其他同事学到了很多自己以前未曾接触过的知识和经历，这让自己受益匪浅，由于自己与他们相差甚远，这更使得自己要加倍努力提高自己，争取做一名适合公司需要的人力资源者。

二、开展的工作

1、招聘工作：刚来第二天便开始了紧张的审计招聘工作，于是开始了一边学习一边招聘审计，一周的时间里集中打电话安排面试，由于我公司行业的特殊性，审计需要长期出差，这对招聘来说压力不小，但是还是通过努力无色了些人选，最后的审计到岗人员均以公司熟人介绍截止。为人力部门招聘工作减少了不少压力。通过这次审计的招聘，自己从中也学到了不少网招的技巧。

2、员工关系管理：一方面由于公司成立时间比较长，各个规章制度流程还比较完善，另一方面由于公司出了劳动合同纠纷，所以公司在这方面的管理还是比较认真谨慎的。入职以来办理总经理办公室人员__的辞退工作，以及新员工____、__劳动合同的签订办理。

3、其它琐碎工作：为公司员工办理异地就医审批、行政文员岗位职责制定梳理、培训签到表制作、员工劳动合同到期提醒台账的建立等。

三、即将开展的工作

1、由于刚来面试时候上级领导就说20__年想要开展培训工作，所以这也将是自己20__年开展工作的重点，争取把机关这边人员培训工作搞起来，培训体系的建立是一项艰巨的任务，希望能在上级领导的帮助下把这项工作开展好。

2、过了农历年之后__月份是招聘高峰期，公司有些部门也提出了用人需求，明年来了紧急工作是招聘行政文员、会计、

企业文化，这对自己来说是个不小的挑战，有压力才有动力，希望通过自己的努力加上用人部门的配合争取早日找到合适人选。

由于自己以前所待规模、行业与现在公司均有区别，自己做事风格还处在原有公司单位里的固有思维，这多少影响着自已，通过领导的指正，在慢慢改正学习中，希望通过公司领导帮助及自己的努力，能尽快转正，争取为公司人力资源方面发展做出自己的贡献。