

最新教师个人试用期转正工作总结(精选9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

教师个人试用期转正工作总结篇一

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。

教师个人试用期转正工作总结篇二

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。

老鹰为重生尚能喙击打岩石，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。

教师个人试用期转正工作总结篇三

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一点工作心得，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的性能、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。

教师个人试用期转正工作总结篇四

一转眼，三个月的试用期就过去了，恰逢年底，销售业绩方面虽然不太乐观，但是收获还是很大的，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

在试用期间，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜悦，也有被拒之门外的伤心往事，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。像我这样一个新人，刚进入公司，就进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。我原来是在新网的代理公司工作，主要是负责客户服务及销售的工作，所以我对互联网是有一定的了解，对新网也是有一些了解。我是8月8号正式到公司报到上班，刚到公司的第一周，我学习很多关于公司概况及互联网行业概况的知识。

在9月，我正式接管了会员销售的工作，每天的工作都很充实，主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我去拜访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔仔细细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

期间，每天早上的第一项工作就是打开weare查看邮件，然后翻开我的记录本，看看前一天的工作是否做完？今天有什么事情处理，一般我会在当月初统计下2个月的催费情况，一边通知当月的续费，一边通知下月的续费，这样可以基本统计出每月的续费金额，给自己计划出要新注册的金额。还有个很重要的工作就是对客户的回访工作了，对于西安的客户群体来讲要分5个省份，而每个省多少都不一样，所以不可能一次打完，要先在weare中查询客户的信息，在新网购买的产品，然后计划出每天的电话数量，回访的主要地区，这样会比较顺利的达到预期的效果，但在回访中还是会发现很多问题，比如联系方式不正确，找不到相关负责人等等，其主要原因还是我们的工作做的不到位，所以我认为回访的工作是非常必要的工作。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到北京总部去学习、培训，虽然时间很短暂，但是收获却是很大，也让我认识了在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践相结合的实战演练，让我对销售工作有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前在校学的是楼宇自动化专业，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

自己在过去几个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，研究产品，提高销售技能，建立客户网络，产品管理。当然，最主要的是对客户的服务态度一定要好之又好。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不

辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

教师个人试用期转正工作总结篇五

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一点工作心得，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。

教师个人试用期转正工作总结篇六

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。

教师个人试用期转正工作总结篇七

我于__年x月x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。从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，现将这三个月的工作情况总结如下：

2、对工作认真负责，任劳任怨，与同事配合默契，平时刻苦钻研，不断创新，能够在规定时间内出色的完成任务，保证公司项目进度，做到让客户、领导、自己都满意。

3、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。

最后，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。

教师个人试用期转正工作总结篇八

20x年x月，本人有幸入职x学部行政秘书岗位。三个多月来，在学部领导的指导和培养下，在同事们的关心和帮助下，本人很快熟悉了学部的基本情况，逐步掌握了相关工作流程，自身的知识面得到了拓宽，能力得到了锻炼，工作经验得到了丰富，综合素质得到了较大提高，也进一步激发了自己投身学部行政秘书工作的热情。

一、加强理论学习，努力提高思想政治素质

作为一名刚走上工作岗位的年轻同志，在思想上，本人自觉加强理论学习，努力提高思想政治素质。首先，主动加强理论学习，除了通过电视、报纸关心时事政治外，还注重学习马列主义思想，学习党的基本知识和有关政治思想文件、书籍，用先进的思想理论武装自己，自觉树立正确的世界观、人生观和价值观。其次，注重发挥理论知识对实践的指导作用，将理论知识转化为行动。

自觉践行社会主义荣辱观，恪守职业道德，努力弘扬社会新风。坚持把相关国家政策、学校政策以及学部的理论经验贯彻于本职工作始终，树立以情服务、用心做事、务实高效、开拓进缺的工作作风，在不断丰富自身业务经验的同时，进一步提高自身的理论水平和综合素质。另外，本人还虚心向理论水平较高、实践经验丰富的同志学习和请教。经过这几个月的锻炼，本人的思想修养、理论水平都有了不同程度地提高，也进一步保证和促进了本人更好地完成本职工作。

二、夯实业务基础，切实做好本职工作

作为一名行政秘书岗位的新人，在工作上，本人不断夯实业务基础，努力适应工作环境，积极进入工作状态，主要涉及了日常行政事务、经费管理、文件管理和资产管理等几个方面的工作，使自身的工作技能和工作效率有了进一步提高。

首先，做好日常行政事务。学部日常行政事务繁琐而细碎，但却因为联系方方面面而不容出错。本人本着认真负责、周到细致的原则，力求做好各项工作。一是负责公文管理工作。做好学校下发的各类公文的登记、传递、立卷和归档工作，及时传达、贯彻执行上级领导的决议、指示和各项规章制度；及时收发和传递学部各类文件、信函及通知，确保信息流转的快捷、有效。二是负责会务工作。根据学部安排，做好各类会议的筹备、记录等工作。三是做好其他相关工作。负责对学校组织的重大事项、大型活动和临时性任务的安排、检查和落实工作，主要是协助学校收集、整理各类活动的员工信息以及上报名单、下发通知工作；管理学部的日常支出；发放学校给予教职工的各类补贴、奖金和物资；及时处理和完成学部主任交办的其他各类事务。

其次，做好经费管理工作。规范程序，严格操作，做好学部各类经费的预借支和报账工作，先后完成了《钻井液与工程浆液》实验课、大学化学实验、黄石地质教学实习、摄影测量教学实习、地质认识实习、工程结构试验与监测课程试验、

培养方案评审等实习实践经费的报账工作。

再次，做好文件管理工作。应用档案管理相关知识，分门别类地做好学部文件、实习申请表存档资料、教职工签收单、学生活动申请单、资产领料单、出/入库单等重要资料的整理、存档工作。根据学校相关安排，对x年度学部档案资料进行了分类整理，并提交档案室。

第四，做好资产管理。根据学校安排，配合资产处对学部的资产进行了清查。完成x-x年10月至12月学部办公用品的申报、登记、保管、发放、领用工作，做到账物相符。做好学部办公设备，包括电话、复印机、传真机、电脑等固定资产的管理和使用。

教师个人试用期转正工作总结篇九

首先，非常感谢公司能够给我提供一个发挥自我、展现自我的机会，让我深深体会到了公司先拼命，后收获的精髓所在。

时间飞逝，四个月的实习时间转瞬即逝。回想在过去的几个月里，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜悦，也有被拒之门外的伤心往事；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。像我这样一个新人，刚进入公司，就进入一个全新的领域，一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会追着师傅或老员工问这问那，他们总是能不厌其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。经常也和客户进行交流，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。

在过去的几场演示会，成了我的实践学堂。打电话、发资料、粘信封成了我的必修课。一段时间里，提着一大袋资料，徒步穿行于各个大街小巷，寻找大大小小的客户，成了我每天

的工作。有鞋子破了买瓶胶水顶着用的时候，有脚掌上化脓的穿着厚袜子跑项目部的感受，也有39度上医院的经历，每当遇到不顺利的时候，我总喜欢唱那首《真心英雄》激励自己：不经历风雨，怎么见彩虹。我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化软件学习、增强对客户的公关能力等。__区域作为__的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。所以我们除了不断提高自身的素质以外，更重要的是强化对市场的一个分析和判断能力。我想只要大家齐心协力，勇往直前，成功将指日可待！

从今年四月初进公司，转眼大半年，回想过去的点点滴滴，其中有收获也有缺失，但体来说还是收获颇多。

在总公司进行了一个月的理论培训以后，我到了__驻外办事处，在此之前我主要是学习软件的操作和销售流程，现在开始了简单的软件服务以及销售工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践想结合的实战演练，让我对我们的软件有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

不久以后，__开始带我出去拜访一些老客户。他经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流、软件的演示到最终的销售。每一步骤，每一环节，每一事项，都能一五一十地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。为了加强我拜访客户的能力，__开始安排我去跑项目部，刚开始我有些害怕，当我鼓起勇气跑项目部时，要不被拒之门外，要不就是被敷衍搪塞一翻，闹

地个尴尬。有一段时间我开始打退堂鼓，思考自己是不是真的适合做销售的工作。后来__看出了我的心思，开始给我讲解自己刚入行的经历，使我大受鼓舞，然后我拼命地找与销售相关的书籍看，之后，我摆正了心态，开始朝着正常的方向发展。

经过一段时间跑项目部的经历，让我对销售工作又有了一个崭新的认识。为了让我熟悉__市场，__和__开始带我跑__市场的各个县市。在此期间，我去过__等区域。参加新规程升级演示会6个场次，做过各种各样的服务70多次，拜访了大大小小的施工企业或项目部100多个。这让我充分地学习了业务知识，增强了我与客户沟通和交流的能力，熟悉了搞演示会的整个流程，也大大提升了自身素质和修养。为我以后自身发展和工作学习提供了一个不可多得的良好平台。

给我影象最深的__市场，__作为__七个建筑之乡之一，__市场作为长三角重要经济发展基地，国家投入、私营经济的逐步发展壮大、思想观念开放、经济发展稳中有升、建筑产业持续发展等等，必将会有效推动建筑市场软件的发展迎来一个新的春天。

来到__办的日子里，我过得非常愉快也非常充实，愉快是由于__办的老员工们都非常热心，我遇到困难了他们都能竭尽所能地帮助我，从毫无所知到知道一点到后来的不断认识，每一点点的进步，这不仅仅是自己的不屑努力，更多的是凝结了他们的无穷尽的智慧和汗水。是他们让我真正体会到了团队合作的温暖和无穷魅力，我觉得我能生活其中是我一个莫大的荣幸！我在这里学到了许许多多做人、处事的方法，为我以后人生道路铺平了道路。

有进步，当然也有不足。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是充满坎坷和挑战。我以前学

的是土木工程施工和管理，而现在从事的工作是销售。对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

从进入__到对她产生深深的情感，无不折射出一个公司文化的精神所在。在着段时间里我真的感受很多，有工作的艰辛，有成功的激动，有团队的感动，更是有收获的喜悦，经过这段时间的洗礼，我觉得自己比以前更加成熟了。是企业文化魅力深深吸引着我，激励着我，让走过一个个坎坷，跨过一条条沟壑，在前进的道路上留下自己深深的烙印。

五个月的时间，转眼即逝，在过去的几个月时间里，我深深感受着销售的魅力。销售是一门讲究艺术的学问，轻重缓急，抑扬顿挫无不透露着销售技巧的高超。自己在过去几个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，研究产品，提高销售技能，建立客户网络，产品管理。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

这段时间的实习生活，我从对软件销售行业一无所知到现在有了自己一定的思考分析能力，不可说是一次脱胎换骨的变化。从工作中学到的不仅仅是销售技巧，更重要的是对公司先拼命，后收获的企业文化有了一个全新的认识。无论遇到什么样的困难还是挫折，我都能以正常的心态去面对、去克服，因为__的企业文化早已在自己的脑海中深深扎下了根。__经理曾经说过：只要坚持不懈，相信成功并不遥远。

自己有收获的一面，自然更有不足的一面。例如：与客户的沟通，自己现在还是显得比较怯生，要克服沟通的障碍，除了多看多了解相关的书籍和请教的其他老员工外，更多的是和客户进行交流，多做总结和归纳，将客户的東西变成自己的东西，为我所用，才能不断完善自我。我总结出的八字方针：多看、多听、多想、多做。我想只要自己努力、用心学、用心做，就一定能给公司交上一份满意的答卷。

空悲切，白了少年头，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！