

最新文员试用期个人工作总结报告 试用期个人工作总结报告(大全6篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

文员试用期个人工作总结报告篇一

一个月的试用期转眼就过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为青岛新东公司的一份子而惊喜万分。

这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

首先，写一下对营业工作流程的认识。营业的拉线主要是车辆上用于力传递的机构。因此，它必须满足车辆相关的国家和行业标准和法规、车辆整车和部件的功能要求。在这些标准、法规和功能要求下考虑拉线经济成本，对钢丝绳接头、钢丝绳、软管、软管接头和拉线上的各种辅件等零件进行形状、材料、制造、技术处理、装配方式等的设计。经过三个月的工作，对部件形状不同特性的要求，例如：钢丝绳和软管的不同编法对拉脱力的要求和对抗弯曲疲劳都有所不同；材料种类和特性，例如pa、pc、pom、pbt、ppo等塑料材料在典型零件上的应用；它们之间机械、热塑、化学等性能的特性和差异；制造方式；技术处理的不同和它们之间各自达到的效果，装配方式的差异，等等。有了整体的思路 and 了解。

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务是：

(1) 拉线及各零件设计，制造、安装要求的设计；

□2□catia软件和制图标准要求的规范；

(3) 设计过程图纸的管理与维护；

(4) 设计问题点的积累和反馈；

(5) 项目管理流程和控制文件表格的熟悉；

(6) 英语水平的提高；

(7) 领导交办的其他工作。

个人不足处也很多，目前主要是在：

(1) 拉线及各零件设计、制造和安装方面缺少积累和系统的整理归纳学习；

(3) 英语水平偏低。等等。为了让自己做一个更称职的人员，一定努力学习并克服各种不足。

我们公司文化中有一条是“我们把公司看作一个大家庭，每一位员工都是重要的家庭成员。正是这种家庭式的工作环境，使得每一位员工都能够轻松愉快的工作，这是我们历来的传统，也是我们成功的基石”。这一条也将是我对公司奉献的使命感源泉。对未来我充满期待，将根据以上个人不足制定如下计划：

(1) 归纳整理已量产拉线的技术文件，根据整车厂和产品要求总结同类拉线及各零件设计，制造和安装等方面的设计知识。

(2) 积极参与正在进行的项目，通过具体的工作熟练和明白项目流程、控制和各部门权责等事务。

(3) 工作时通过英文工作资料学习、加强、提高英语水平，假期通过培训班将英语水平提高至满足工作的听说读写能力。争取两年时间基本改善现在已存的个人的不足，可以做到对公司各方面能清清楚楚；为两年后可以在公司这个大家庭中提升更高的平台上发光发力而努力。

以上就是这三个月来的工作总结，最后对公司及部门提一点个人肤浅的建议：

(1) 问题描述及分析：产品设计员没有直接参与温莎总部的设计讨论，长沙这边外协技术方面的交流和生产一线技术问题点分析解决，这样使的整个公司的技术不能得到很好的积累和总结；也让产品设计员工作不衔接，不符合岗位职能说明书要求。另外，可能因为项目经理在技术方面花费时间过多造成项目其它方面考虑不周全。

(2) 问题解决建议：公司讨论建立产品设计员参与整个项目技术方面工作的权责并编制相关文件写入公司制度。

报告人□xxx

xxxx年xx月xx日星期xx

文档为doc格式

文员试用期个人工作总结报告篇二

转眼间，三个月的试用期就要曩昔了，在xxx领导的精心呵护与指导下，我终于胜利迈出人生的第一步，由一个忸怩浮躁的年夜学生转酿成一名年夜气沉稳的新职工。在这些日子里，我都细心做好点点滴滴的事，为自己的未来打好

基本。在难忘的试用期的日子里，我对自己的工作做了一下总结：

方才步入xxx里，照样一个陌生的处所，一切都由学生时代转了三百六十度变为一名职工，刚开端是有些不适应，特别是自己的专业技能不克不及获得很好的施展，有一段时间心情特别郁闷。事情都是有两面性的，厂里对我们新来的职工开了一次例会，主任对我们嘘寒问暖，关切倍至，特别是党的“xx年夜”精力掠过厂里，新《劳动法》的实施，厂里的领导更是对我们新职工进行思想交换，畅谈人生，解除我们对人生的一些不正确认识的牵挂，在技巧方面，找技能高的先生为我们进行技巧培训与指导。在伙食上对我们也是倍加关切，使我们安心于xxx□把这里算作自己温暖的家。

“夏练三伏，冬练三九”，这是对执着于人生目标不吝支付价值的形象俗语，我们也一样，对于一个陌生的岗亭，对于自己接洽关系不年夜的专业技能，我们没有被吓失落，没有放弃，听从先生的教育，虚心向先生请教相关知识，不懂就问，不会就学，勤学苦练，知识与实践相结合，争取在短时间内熟练掌握专业技能。

工作的单调与枯燥，对于我来说，是一个令人头疼的“？”，因为起初对于工作的含金量，我没有正确懂得工作与人生的真正相接洽关系的含意，应该以苦作乐，在工作上要有所立异，能力找出工作的愉快。最下层的工作，是基本，要想向更高层的成长，基本要打好，工作如此，人生也如此，所以，要时刻为自己做好准备，蕴藏好方方面面的知识与技能，把握好机会，掌握大好人生的偏向盘，从基本做起，从最根本做起，耐劳学习，正确竖立人生目标，做大好人生的筹划，一步一个脚印的踏踏实实迈大好人生活方式，命运才真正掌握在自己手中，在社会中，永远立于不败之地。

“出外靠朋友，朋友多了路好走”，来自于五湖四海的人才到xxx寻成长，相识切实其实是一种缘份，所以，我特别珍惜这份来之不易的缘份，情份。当只身一个来到这个陌生的处所，在夜深人静的时候，难免想家，眼泪在眼眶里打转，想打退堂鼓，“做人要有骨气，是男子汉的，要挺起胸膛做人，条条年夜道通罗马，当工人不丢人”！一位挚友鼻子酸酸的，握着我的手冲动的说，“是爷们的，好好的再学习，找回丧失的时间，好好的闯，不出几年，咱混出个样，比他们公事员还要好！”我的脸红红的，一夜未眠。从那后，图书馆成了我的第二休息场合，每逢给家里打德律风时，一边给爸妈问个安，一边给爸妈打气，让他们宁神，儿子在外是不容易，但要闯出个样来，就要不怕吃苦。

在xxx上班的日子里，我逐渐喜欢上了这个处所，喜欢上了这份工作，把他做为我希望的摇篮，想在这里慢慢成长成材，成为一名合格的正式xxx里的职工，我盼望着这一天的到来，盼望着领导对我的那份信任，点亮我人生路上的那盏指路灯。

文员试用期个人工作总结报告篇三

关怀和帮助。

现就这三个月的工作，我做出以下整理和总结，请领导予以批阅：

一、工作总结

2、文件修订工作：

- 1) 协助总经理修订公司20__年提成方案
- 2) 协助总经理修订公司2020__年度目标和各部分目标拆分
- 3) 修订目前使用的季度思想汇报专题、月度和半月度会议用

表格

3、会议组织和召开

2) 每个月的部分经理以上总结会议如期举行。

4、协助新店开业

1) 新店开业宣传海报、宣传单的制作印刷；

2) 新店开业物料的预备和购买；

3) 协助总经理新店开业当天事项的跟进和职员安排；

4) 协助总经理跟进新店开业的各项事务跟进。

5、处理平常事务与总经理临时交付的工作。

二、工作分析与岗位熟悉

作为公司总经理的助理，配合好总经理做好综合调和部分工作和处理平常事务尤其

重要，总经理的工作非常繁忙，如何很好的协助总经理做好各项工作，完成公司的年销售目标，是工作的重点和核心，对工作岗位的熟悉有以下几点：

2、协助总经理搜集各部分重要报

表，并校订各项重要数据；

4、负责公司行政文书档案的管理存档和各部分文书资料搜集回档管理工作。

三、总结

短短的三个月过往了，在领导和同事的指导帮助下，我努力学习每项工作，努力进步自己的工作能力。但是在工作进程中，我还是出现了一些题目和不足，幸亏总经理能及时的给与指正，这些也是我在往后的工作中需要不断总结和检讨。我相信自己会在以后的工作中，充分发挥自己的上风，积极、主动、高效的完成各项工作，为公司的发展奉献自己的气力。

文员试用期个人工作总结报告篇四

要从一个试用期的新护士很快并顺利的进入工作状态出来单独上班，对于像我这样刚从学校毕业的新人来说压力还是很大的，不过如果能合理的安排试用期的学习时间，我想工作一月来在院领导和科室主任护士长言传身教、关心培养下在同事支持帮助、密切下我加强思想政治学习对工作精益求精圆满地了所承担工作任务个人思想政治素质和工作能力都了进步为今后工作和学习打下了基础现将工作和学习情况总结如下：

对年轻护士传、帮、带护师职责努力护理病历书写质量及护理表格合格率；对缺点、差错总结、分析、查找工作隐患防患于未然。

这对我们还是很有用的。下面我就写一下我个人认为各个阶段该学会的内容。

第一阶段：对于一个新人来说刚开始面对一个新的环境，首先熟悉环境是必要的，同时应该用最短的时间完成，我觉得用一周的时间来熟悉环境和人，知到科室的各个用药、无菌物品、急救车等都放在哪里，需要时能及时的找到东西。知道科室有哪些医生、哪些护士，可以不熟但一定要知道每个人。

第二阶段：熟悉了环境接着就是最基本的工作程序了，我觉得用两周的时间知道各个班次工作的内容，因为两周应该各

个班次都有跟老师上了一遍了。上过一遍的班次不要求第二次就能单独上但一定要记得整个班次的工作内容。

第三阶段：环境和工作程序内容都知道了，接着就该熟悉科里的基本用药情况，当然不可能知道所有的用药但基本的常用的药要知道有哪些并知道作用，如安痛定、地xi泮、多巴胺、氯丙嗪、硝普钠等等，我们没有时间等去慢慢熟悉这些药刚开始就应该死记硬背，在后面的工作中在慢慢的熟练。

第四阶段：以上内容都能做到了，就该锻炼自己的应急能力了，如：突然来了新病人、病人有病情变化、抢救病号等有突发事件时应该怎么做。这些我们在第五周时就应该知道发生这些事时我们需要做的内容，然后再在后面的工作中锻炼自己的速度。

第五阶段：这个阶段已经是第二个月的中旬了，这时的我们已经熟悉了环境及工作程序，知道各个班次的工作内容、知道如何处理医嘱、知道科里常用药、知道如何接新患者、知道如何处理有病情变化者、知道抢救病人时应该如何配合医生。剩下的时间就是我们锻炼自己的速度以及单独处理和承担事情的能力了。

文员试用期个人工作总结报告篇五

不知不觉的一年过去了，20__年__月份根据公司领导安排，我从__采购调到__市采购主要原材料，负责采购订单完成以及采购制度制定主要工作，以及收集采购执行情况，组织签订采购合同，解决合同上的履行有关问题，虽然工作非常宽，工作内容非常杂，但是近几个月来一直紧紧围绕公司总部领导指定的工作思路，刻苦学习，扎实工作，不断改进工作方法，提高工作效率，增强工作的系统性，预见性，科学性，较好地完成了各项工作任务，先将这几个月的的工作情况述职如下：

一、完成工作方面

1、完善采购制度，降低成本。

把材料价格信息及时提供给技术工程部，为产品设计选材提供样品和成本估价。提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买原材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与各供应商建立并保持良好关系。20__年__月份采购部进一步加强了对供应商管理，对每一位来访的供应商进行分析了解，确保了每一个合适的供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有供应资格。

根据公司经营理念，供应商也应建立为真正的战略伙伴关系。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。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助业务部的工作需要。按照技术质检部质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽最大努力按照我司质量标准供应物料。

对采购工作的几点心得和体会总结如下：

1、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作。

采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择最优且具有战略伙伴关系的供应商。

4、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。保证公司erp系统被采购信息资料的完整，以备随时查阅、对比。

5、提高部门工作员工的责任感。20__年采购部将特别注重采购人员的责任感，保证采购材料信息的有效追踪。在业务素质提高的同时，责任感很重要。做一个有责任感的采购，把好原材料质量。

二、工作不足方面

由于目前公司以订单来安排生产，所以在订单的原材料采购交期方面仍旧做的不是很好，工作计划性不强，明年继续改善，目前公司有的供应商新建立，短期内无法形成真正意义的战略伙伴关系。部门与部门之间的沟通未能达到理想效果；特别是与生产部、技术部和品质部的沟通还不到位。

三、明年工作计划

完善供应商体系，开发新供方，特别是重要原材料的供方要达到3-6家。确保原材料能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

在20__年的工作中，我仍会认真工作，不断提高自身的业务素质和管理水平。增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我们会选择性得采纳公司其他部门提出关于下降成本和提

高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的中更上一层楼贡献出力量。

文员试用期个人工作总结报告篇六

进职半个月以来，正在指导以及共事的协助下，自己对于淘宝客服任务职责及内收留有了较好理解以及根本把握，并已经开端正式上岗。现就任务进修患上，任务的内收留要点及任务中呈现的成绩作一个阶段性的总结，觉得日子不时对于本人任务停止美满做参考以及预备。

淘宝客服作为网店的一个紧张构成局部。其紧张性不成无视。

起首它是店肆以及主顾之间的纽带以及桥梁，一位及格的客服起首要做到仔细、担任、诚信、热忱的往欢迎每位主顾。其次是要有杰出的言语相同本领，如许可让客户承受你的产物，终极告竣买卖。再次，作为客服同时要对于本人店内的商品有充足的理解以及看法，如许才能够给客户供给更多的购物倡议，更美满的解答客户的疑难。自己正在这半个月的义务曾经分明的看法到本人义务的职责及其紧张性，义务中也正在不时进修若何进步本人义务的技艺，固然此前不相干义务经历但但愿能从零学起，夺取早日成为一位及格的淘宝客服。上面就自己售前导购义务停止开端剖析。

售前导购的紧张必不只正在于它能够为主顾答疑解惑，更正在于它能够领导主顾购置，促进买卖，进步客单价。正在售前相同中普通包含打号召、讯问、引荐、议价、作别等这多少个方面。正在打号召方面，不管旺旺是正在线或者都别的形态，主动答复这项必不成少。主动答复可让咱们做到实时疾速答复，让主顾第临时间感触感染到咱们的热忱，同时主动答复里附加有咱们店名能够强化主顾的印象。

除主动答复，本人也要正在第临时间答复讯问主顾有甚么需求协助的。正在讯问答疑方面，不管是甚么状况都铭刻第临

时间存眷旺旺表现主顾正在存眷店里的哪款包包，翻开响应的页面，时辰预备着答复亲们提出的任何征询。正在议价关键则十分磨练一团体之相同程度协议判才能，奈何才干做到奇妙的跟主人周旋，既能保住价钱碉堡又能让主人觉得到咱们的价钱是最低真实不克不及再降，这个需求本人正在任务中不时往进修进步本人相同才能。作别步调也必不成少，不管是成交或者不成交都要坚持一致的热忱立场往看待每位主人。