

实用试用期工作总结（33篇）

实用试用期工作总结（33篇）

实用试用期工作总结 篇1 一年之季在于春，在一个初春的季节我踏入了成为公司一员，转眼间加入已近两个月了，在这段时间里对从陌生到熟悉的转变对于我来说有很深远的意义。回想在过去的xx个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦也有紧张过程，但工作却是循序渐进的。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。在这段期里我负责的'是招聘工作，工作总结如下：

- 1、招聘岗位入职x人，另有x人待入职（总裁办秘书、招商、新媒体编辑）。
- 2、《人才库管理办法》（初稿）的制订、修改、定稿、实施和日常管理。
- 3、股份公司人才库的建立和管理。
- 4、《招聘管理办法》和管理工具的初步制订。
- 5、笔试试题（专业类）的标准化建立（职能类x个，业务类x个）。
- 6、招聘的续订（包括洽谈价格、产品等）。
- 7、招聘的日常维护和管理。
- 8、子公司招聘支持工作等。
- 9、其它。

其中以招聘岗位、人才库、招聘续订等为主要工作。第1项工作因刚加入公司对用人部门岗位需求点把握不准，所以推进比较缓慢，但经与用人部门反复沟通和磨合，对于岗位需求点把握有很大提升，这项工作也是今后工作中的重点。第x、x项工作为人才库工作，是今后招聘工作中人才储备的基础性工作也是重点工作。第x项招聘的续订与以往相比签署了原价格的折扣，为公司节省了多招聘成本。

以上为我这两个月的工作内容及业绩，关于今年年度计划中，除了上述工作，今后还有以下工作为招聘工作的重点：

- 1、《招聘管理办法》和管理工具的运用。

- 2、笔试题库、面试题库的建立（包括类、专业类、管理类）。
- 3、完成股份公司直属部门的能力素质模型前期调研工作。
- 4、完成《校园招聘实施的指导方法》并下发至各子公司。
- 5、各子公司“简历库”和“核心岗位人才库”的日常管理和维护。

当然，我还有很多不足的地方，感谢那些曾经给予我帮助的人伙伴们，在这段时间里大家给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了“诚信务实、伙伴分享、客户至上、追求卓越”的企业文化，也体会到了 xx 人的执着和坚定，尤其是在上级对我工作的引导和参加“职业化精英特训营”后，对有了全新的认识，为此我会继续努力，通过各种渠道加深了解与认同，且在业余时间提升自己的专业能力，建设做出一份努力。

实用试用期工作总结 篇 2 三个月的试用期马上就到了，首先感谢领导给我的这次机会，让我以 零基础 的姿态踏入一个全新的领域。这三个月学到了很多，我基本上已经了解了在自己岗位上需要做的事，熟悉了公司以及有关工作的基本情况，并已进入工作状态。现将工作情况简要总结如下：

在本职工作中，我勤奋工作，虚心请教，获得了领导和同事的认可。当然，在工作中我也出现了一些问题，资深的同事及领导也及时给我指出，让我可以更好地完成工作任务，促进了我工作的成熟性。

随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。特别要感谢在这三个月期间带我的同事和领导，每当我向他们请教问题的时候他们都慷慨的一一解答。

这段时间里，我向栾作福主任学到了很多工作上的技能，如：网络和座机电话的安装与维护，电视机顶盒的故障处理等等。有些看似司空见惯的简单技巧，更需要的是细心和熟练。现在我已经可以解决涉及网络、电话、电视等方面的工作中的大部分故障问题。对于一些比较棘手的故障，我会抓紧时间进一步的提升自己的层次，并让自己在工作中不断积累宝贵经验。

其次，在此期间，我院完成了室内监控的全面替换。我负责跟着监控师傅，从开始到结束，从知之甚少到初步了解了监控的安装流程、布线方法技巧，并清楚网线、电源线、视频线的分类，初步了解了标签打印机、光缆焊接机、光端机、硬盘录像机等一些专业的工具和设备。

关于消防安全，以前，作为一个外行人，眼里的消防无非就是一旦发生火灾，浇浇水灭灭火。火势失控，赶紧拨打119救援电话。接触到消防之后，才了解消防的背后也是一个博大精深的体系，是一门值得不断深究的学问。才知道消防的精髓不是灭火，而是防火。小到家喻户晓的不用劣质电源产品、控制可燃物质、灭火器，大到配备火灾报警控制器、火灾显示盘、点型感烟探测器、手动报警器、消防栓等等。不但要对它们的安装位置了如指掌，原理和作用更是要熟稔于心。像我院这样行动不便的老年人居多的服务单位，一旦发生火灾事故，后果不可估量。所以做好防火工作，防微杜渐，将安全隐患扼杀于未然尤为重要。

我会尽快融入金都康复医院这个大家庭，在此期间我做了很多，也看到了很多，也有很多让我感同身受。2023xx 年终，刚入职几天后有幸参加了院里的年终大会，是我第一次见到这么多的同事聚在一起。我坐在多功能厅最后面大门的位置。大会进行正中，门突然开了，一位步履阑珊的奶奶走了进来，嘴里念念有词。坐在大门附近的同事看到后，纷纷转过身，围着她坐成了一个圈，有人给她让座，有人和她聊天。恰好台上的领导讲到：我们的很多员工照顾老人时，对脾气不好的老人，打不还口，骂不还口，视如亲人。作为一个初来乍到的外人，不会觉得这话夸大其词。那时我觉得，这单位的企业文化真是温馨。

在工作中，我清楚只有理论，没有实践，那么一切的设想都只是空想；只有实践，没有理论，那么日常工作也不会得到提升和完善。唯有理论与实践相结合工作才能完成的保质保量。

今后，在工作中，会不断反思自己的工作和行为，改善、完善工作方式。

消防安全重于泰山，关系到单位员工、财产的安全。我会不断扩展学习了解各种消防器材、设备、安全知识，提高自己的防范意识，更新观念，与时俱

进，不断寻求消防管理的新模式。

监控方面，我会努力维护好我院的监控网络，重要区域范围内不留盲区死角，做到定时巡查、似疑当察，保障单位、员工、老人、亲属的财产和人身安全。

网络、电视方面，会不断扩展相关方面的知识，争取将好的点子应用到我们的日常工作中，时刻作好为同事、为老人服务的准备，做到有叫必应、有问题及时解决。

在以后的工作中，我会全力协助时中国主任、栾作福主任将消防、监控、网络、电视方面工作进行的有声有色，卓有成效，为单位作出自己应有的贡献。

实用试用期工作总结 篇3 我于x年x月xx日起到系统支撑部门做运维工程师，不知不觉在公司工作已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，从来到公司的第一天开始，我就把自己融入到我们公司和团队中，我深入体会到了公司的积极氛围和各部门的巨大魅力，目睹了NOC一步步走向成熟，看到了公司和站里的网络不断健全和系统不断完善，并日渐清晰，同时，也看到了运维中心给予运维工程师向往的学习平台和和无穷的机遇与挑战，所以，将这三个月的工作情况总结如下：

一、我的工作内容：在工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和公司同事的认同。当然，我也出现了一些小的差错和问题，部门领导以及相关同事也及时给我指出，促进了我的成长。在运维岗位上的这三个月的时间里，工作重点主要集中在：

1. 办公内网的维护；

2. 帮助解决同事的电脑问题。虽然这是最基本的功底，但刚开始还是遇到了一些困难，由于公司采用的是英文界面，开始有些不适，工作效率低下，但是慢慢的熟悉起来，一些工作也开始得心应手。在第一个月的时间里，工作还是运维的基本工作，但在这个月，我负责起了公司无纸化办公的任务，制作公司行政、人事、开发等办公OA

的表单和流程。由于时间的紧迫，有些小错误自己没有发现，如字体类型、大小及对其方式等。幸好有同事的支持与谅解，使 OA 更加完善与流畅。第二个月，公司各种监控软件的应用及各种监控设备的安装完成，为保障公司的电力及系统的正常工作，我们的运维工作便显得尤为重要，我们 NOC 便细分了运维的工作内容，保证公司全天 24 小时有人值班，便开始白班与晚班每 12 小时轮流值班，工作内容主要是监控 Cacit、Nagios、Cdrtool、Smokeping、Vmware、监控等监控。遇到有报警或其他异常情况，我们会第一时间通知到相应的负责人，在最短的时间内解决，力争服务器全年正常运行。第三个月，部门领导又把我安排为正常班，主要负责公司日常运营和基本的设备维护及异常情况的处理。公司新机房的部署建成，我积极参与其中，机房网络布线、网线分布的整理、网络布线点的监测、服务器电源线的整理分类…。从中学到了很多东西。

二、我的工作成果：如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解，公司领导严格的要求，使我从公司里到了许多往日没有学到的知识，不仅逐渐提高了技术技能，比如了解电脑各个配件的工作原理、出现问题的一般性处理方法和维修技巧等。而且逐步改掉工作中的不规范操作，进出机房的注意事项、接待人员的流程、日常维护规范操作、施工注意的细节等。让我领悟到作为运维工程师，保证公司的网络及各种设备运行正常是我们的责任，维护机房各种网线的整洁是我们的义务。

三、我的不足与改进：三个月来，我在经理和公司同事们的热心帮助下取了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

- 1、自己还不能更加灵活应用系统网络知识，欠缺处理相关异常故障的经验；
- 2、有时候办事不够干练，工作主动性发挥的还是不够，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；
- 3、业务知识方面特别是局域网方面的知识掌握的还略有欠缺。知耻而后勇，在今后的工作过程中，我会更加严格要求自己，1、不断努力与充实自己，研究网络架构、计算机软硬件维修的各种知识，使自己处理突发事件的效率提高，以及一些常用的服务搭建。2、在今后的工作里，也会参加相应的证书考

核，不断晋升自己，并紧抓利用业余时间努力学习 IT 知识，搭建各种服务器、网络知识，同时增进英语水平。

四、对公司的建议：仅在我的工作范畴来看，我来公司的时间短，需要学习的还很多，一些情况还不熟悉。不过我相信，在领导和同事的支持下，我会增加工作的成熟性，为公司的发展竭尽全力。

我的总结还不全面，希望领导多提宝贵意见。在以后的工作中，我会一如既往，对人：

与人为善，对工作：力求完美，不断提高自己的技术水平及综合素质。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

实用试用期工作总结 篇4 追求是一种信念，生活有了它，便有了执著。时间过的真快，不知不觉，已抵近试用期末，在这试用的二个多月时间里，我便执著的工作，不敢丝毫懈怠，每天忙忙碌碌，总觉得时间不够用。

进公司一个星期，我便随总承包安全设备检查组同行，从上海、南京、临沂、淄博、济南、北京、天津、青岛、烟台一路匆匆走过，每到一地，放下行李，马上进入调研角色，白天不停地跑，不停地问，晚饭后又挑灯夜战整理，然后上网吧把报告发回总部，常常工作到深夜，第二天又投入工作。在这二十二天时间里，我写了七份几万字的调研报告。

过完国庆节，我一个人又去南通，八天时间里，先后跑了八家分公司，为了找到某位领导，为了了解清楚某位同志的情况，我三番五次地跑，一家公司几进几出，终于，八家公司三份调研报告又出炉了。

为了弥补第一次由于匆忙而没有深入了解情况的缺憾，刚跑完南通的第二天，我又随总承包陆建忠老总和总承包人力资源部经理陈鸿雁一起，赴淮安、南京、无锡、苏州、上海调研，获得了大量的第一手资料。

原计划年底前，我将化七十六天时间，把全公司所有二千多位管理人员情况全部摸一遍，然后拿出报告。由于工作需要，我随董事长督察组一起检查，每到一站，我深入项目部了解各方面情况，以获得各方面的信息，回到宾馆后马上整理成文字东西，迄今为止，行程已过半。

在这两个多月时间里，我用掉了七支水笔，记了两大本厚厚的资料，写了十三份调研报告！

实用试用期工作总结 篇5

进入东方建银以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、工作上还是学习上，都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的进步和巨大的收获，同时也存在一定的问题和需要改进之处，现将工作以来的表现做一个回顾和总结。

自入职以来，先后接受了人力资源管理部 and 整机管理部系统的培训课程，通过学习公司的企业文化和经营管理模式，了解行业和公司的基本情况，我对未来的工作也有了一定的信心。俗话说“隔行如隔山”，陌生的行业，无谓的经验，几近空白的产品知识让我在这行成了“小矮人”，销售员面对客户要是谈不上一句产品，那该是怎么一种境况？培训结束了，和我一起培训的其他地市分公司的业务员大都下了市场，只剩下我和另外两人，三至六月份是工程机械销售的旺季，错过了这几个月就相当于错过了一年，我很是着急，一方面着急要到市场锻炼，一方面又缺乏知识积累，心情急躁又矛盾。这时候，高经理仔细给我们分析了市场情况，教我们从基本的产品知识学起，先学习斗山产品参数，再收集其他主要竞争品牌的参数，记忆背诵，一个周的时间，我对产品的基本参数熟记于心，手握利器，是该开刃的时候了！

经过一番准备，3月底，我被分到晋中片区寿阳县从事市场开发工作，如经理所教，我先从配件店老板和拖板车司机入手，寻求建立良好的关系，以争取他们给我介绍一些工程机械行业的客户，再有从当地工程机械租赁市场、工地以及工矿入手，找寻客户。初到寿阳市场时，新区开发的大片工地及松塔水库施工项目让我无比兴奋，“有工程就一定有工程机械”，当我满心欢喜的到工地找到负责人时，他们告诉我，工程已近尾声，不需要工程机械，我那正欲前进的梦想戛然而止。接下来的时间，我开始找当地居民和客户了解工地和工程开工情况，也在网络上搜集寿阳招投标项目和重点工程建设项目，到各个乡村的山上找石料厂，徒步穿梭在各个石料厂之间，风起白色的烟雾让我看到希望其实越来越近，越来越近。我以前曾经从事过一段时间的销售工作，接触客户有一定的经验，只是新的销售模式需要探索和总结新的方法，学习新的销售技巧。经过一个多月在市场上的摸索锻炼以及和有“商机”客户的接触谈判，我学到了不少的销售知识，初步掌握了和客户谈判的技巧，也积累了部分机械行

业客户，销售了一台 DX260 挖掘机，这对我说只是刚刚开始，以后要走的路还很远。

一、工作中的收获和心得

（一）端正态度，从零做起。

每个人的职位不同，经历也不同，心态也可能不同，但到了新环境新职位时，应该将自己当做一张白纸，积极地从零做起，培育良好的心态，展示全新的工作面貌，不小觑客户，也不小觑自己。董总讲到的“变态”，韩建华经理给我们讲到销售中的“三看”，无一不是从销售员的角度来讲工作中正确态度的重要性。良好的心态会给工作带来无限的乐趣，给企业带来效益，给社会带来财富，即使在繁忙的工作中也不会感觉疲劳，且工作效益也大不相同，没有悲哀的工作，只有悲哀的态度，人变心则变，心变则态度变，态度变则思维变，思想决定了行为，心态决定了命运。

（二）工欲善其事，必先利其器。

在做销售工作前，我们需要让自己变得比较专业，至少要比客户专业，如果客户比我们更专业，那我们很难将产品销售给他们，因为我们知道的他们都知道，我们不知道的他们也知道，这种状况销售成功的概率是非常小的。一个成功的业务员不仅要关心顾客的需求，同时推销技巧要非常的好，而且对产品的专业知识是需要必须具备的，不仅要了解自己的产品的专业知识，同时也要了解竞争对手产品的专业知识。客户为什么选择竞争品牌？竞争品牌的优势在哪里，弱势又在哪里，我们的优势和弱势又在哪里，做好准备工作，以己之长攻彼之短，才能顺利和客户谈下去。不同的产品在不同区域分布不同，品牌的认知在工程机械行业由来已久，我们需要找的是适合自身产品的客户，同时熟知竞争产品的价格和销售政策，熟悉自己产品的价格权限范围、现有客户的关系、潜在客户的资料量和细致程度，做到“知己知彼百战不殆”。

（三）工作中的责任心。

在这个社会里，需要有很强责任感的人，公司亦如此，责任心不仅是一种态度，更是一种职业素养。我们不仅要对自己负责，也还要对别人负责，对集体负责，尤其是在一个公司里。公司就像一台大机器，每一个人都是机器上的一个齿轮，任何一个齿轮的松动都会影响其它齿轮的正常运转，进而影响整个机器，总之，责任就是做好社会或公司赋予你的一切有意义的事情。有了责任心，我们的工作肯定会有一个质的转变——工作就变成了我要做，而不是要我做，其最后的结果也大不相同，这一点毋庸置疑。就拿发资信调查表来说，一次微小的错误导致重发资信表，就会给其他部门带来反复的重复工作，既浪费了时间，又增加了负担。所以工作中认真点，仔细点，履行工作职责，做好本职工作才是一名合格的员工。

二、工作中的不足及需要改进的地方

在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有缺点需要改正。

（一）沟通不够。

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。不管是客户还是同事，关键是能不能用真诚去打动对方让对方接纳。才入这行，我自认为凭借着亲和力和真实、诚意便可以与客户和同事顺畅交流，至于他们心态的多样化却没有认真去想过。在经历了一个多月的相处以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧时，对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。在和客户沟通方面我也有做得不够到位的地方，有时关键的一句话没有说的很明白，结果双方的理解就产生了分歧，像上次和客户谈到“运费单独算”时，谈到首付比例 40%，因为《业务员价格表》中并没有首付 40%时各项费用、首付、还款等数据，所以一直谈的是首付 40%付款后提车，并没特别的将首付中包含运费这事向客户讲明，后来就起了分歧，客户坚持认为运费是从公司到工地而不是从烟台到工地。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

(二) 创新思维不足。

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。入职以来，部门的领导和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职员工要做到的事，但是这样的员工不可能成为一名优秀员工，真正的优秀员工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

三、下步措施和工作展望

前途是光明的，道路是曲折的，实现转正只是走完了“万里长征第一步”，在以后的日子，我着重要从以下几方面补充和完善自己的知识体系，提高自己的工作水平。

（一）加强专业知识学习，提高工作水平。完整的销售流程不仅是销售过程和签单，还包括售前服务和售后服务，良好的售后服务将是客户再开发和转介绍的中心工作，而目前我对工程机械的售后服务和保养工作知之甚少，对配件名称叫不上来，今后我将多跟服务和配件部的同事学习这方面的知识，让自己变得更专业，让客户购买我们的设备时，变得更放心、更省心、更安心。

（二）加强销售技巧学习，练就销售技能。提高业务能力和服务质量，使一批熟悉的客户的业务能巩固并发展起来。在工作中，要提高自己的工作能力和专业素质，加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系，不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强销售技巧和产品知识的学习，及时了解客户的需求和施工情况以及竞争品牌的市场政策，及时将客户的需求和市场行情反馈给经理，并加强与同行从业人员的联系，学习他们的销售技巧和经验，使自己在销售工作中上个台阶。

（三）用心服务，在你身边。过去的两个月，让我体会最深的是真诚的对待

自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对每一件小事，对待每一个客户和同事，要以力求精致的态度，对自己的目标，要尽最大努力去完成。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“用心服务，在你身边”这八个字里面找到人生价值的所在。

最后，我想说的是，我的成长与公司的领导和以及同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业

相信在公司的发展和自我的奋斗下，我在工程机械行业的路定会走的更宽、更远！

实用试用期工作总结 篇6 我于作文 x 年 x 月 21 号入职公司，成为我们公司的一名试用员工。到今日 x 年 x 月 x 日三个月试用期已满，在试用期届满之际，依据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

在这三个月的工作时间里，我在工作方面有了很大的提高。在入职初期公司给我们新员工支配了一个为期一周的培训，使我在较短的时间内了解公司的背景和日常的工作业务，也熟识了公司项目的操作流程。然后在工作中我也有许多的不足，比如做事还不够熟，处理问题的阅历方面有待提高，要不断连续工作学习以提高自我业务分析本领。所以我在不断要求自己，以提示自我处理各种问题时更加全面，更加严格，并准时总结阅历教训，尽量弥补工作消失的缺点和不足。在那里我非常感谢领导同事对我工作的包涵和支持，赐予了我很大的信念和士气应对工作中各类考验。在领导同事的支持和自身的努力下，现已能够适应公司的工作模式，也敢于大胆的理解工作的挑战。而公司也赐予我有足够空间来激发自身的潜力。在工作中也能与公司同事发挥团队合作，相处和谐，一齐努力工作。

今基于以上几条缘由，申请转正，望领导批准，让我为公司争取最大的利益。恳请领导给我连续熬炼自我、实现幻想的机会。我会用虚心的看法和饱满的热忱做好我的本职工作，为公司制造价值，同公司一齐展望完善的将来！

实用试用期工作总结 篇7 2月26日第一次面试，接下来参加培训，3月12日正式入职，至今已在KY三个多月了。这些日子里，无论是培训、学习、考试、会议、下市场还是团队活动，每件事都历历在目，这些经历让我对KY有了深入的了解与认知，更坚定了我最初的信念，KY是值得信赖的团队。同时自己在对行业的理解、对专业知识的学习、对业务技巧的应用等方面都有了很大的

进步。现就这三个月的工作情况总结如下：

3月5日开始参加培训，一直到3月20日，一直学习理论知识，这段时间对专业知识有了整体的了解，对产品有了全面的认识，让我对电容器这个之前完全陌生产品渐渐熟知，了解了它的构成、原理、功能、特点、种类、图形、技术参数、应用等各方面知识。期间也学习了很多的商务知识，这些知识和我以前理解的商务知识有很大的区别，拓宽了我的视野，更为我后期业务的开展打下了坚实的基础。

三个月的成长离不开公司对我的培养，离不开周围所有人对我的支持，我不知道自己付出了多少，但我清楚地知道自己得到了很多，而且得到的要比我付出的多很多倍。这里要特别感谢M经理对我的悉心指导，有了她的谆谆教诲才让我这个门外汉得以入行，在她的耐心指引下我才得以突破一个个的瓶颈，走出一片坦途。以后的道路上还需要M经理、各位同事与公司的支持。相信自己会与KY一道走的更远。祝福公司的明天更加辉煌，也为自己加油！

实用试用期工作总结 篇8 时光飞逝，转眼间一年的试用期工作已。这一年的转科中，我认真负责，不断学习专业知识，发现了自己的不足，也获得了宝贵临床经验和感悟。

一、眼科

中医院眼科是市重点专科眼科，非常忙碌。由于是第一个转科的科室，所以同事的悉心指导使我养成很多良好习惯，比如保持整洁的着装、准时上班、随时记录等，为以后的各科室学习奠定了基础。我努力尽快适应工作环境和工作程序，在这里我不仅见识到了眼科的相关疾病，而且更学会了病历的书写、相关检查的单据书写、每日查房所要注意的事项、基本的医院规章制度等等医学基本常识。

眼科大多是白内障、青光眼患者，在显微镜下进行手术操作，器械微小精密，眼科工作的精细让大夫不能有任何的马虎大意。每当看到王民主任完成四台手术，给患者带来光明和喜悦，让我更加尊重这个职业，梦想着也成为一名优秀的眼科大夫。

二、小儿科

为期两个月儿科的学习令我受益匪浅。因为面对的是儿童，所以无论从诊断、治疗到各种用药，都跟成年人有很大的区别。在这里工作面对着没有表达能力的患儿，更重要是跟他

们的爸爸妈妈们做好沟通。在其他的同事精心指导下，我初步掌握了儿科常见疾病的病因、病机以及对症治疗。我在这里体会到不一样的医患关系，也知道要不断地提高自己的综合素质，培养自己的耐心和细心。

在儿科工作期间，正逢我院迎接二甲评审。整个院里都在为争创二甲积极努力准备。小儿科更是每位职工都放弃了休息，不分昼夜的加班加点，最终小儿科在充分的准备下顺利通过验收。能够参与到我院评级工作，对我来说是非常难得的经历，在这次评级工作中，我与老职工一起筹备学习，更深刻了解了我院，也体会到工作不仅需要自己的负责与努力，更要与同事、团队协作配合，才能更好的完成工作。

三、大内科

我院大内科包括心内、呼吸内、消化内和内分泌等，需要掌握的知识更多，理论扎实、临床实践丰富才能胜任内科工作。我从零做起，认真动手操作，比如查体、做心电图、随机血糖的检测;仔细学看正常、异常心电图。大部分内科患者都是中、老年人，可能合并多种慢性疾病，需要仔细询问病史，仔细检查，才能做出正确的判断和治疗。高血压病、糖尿病、冠心病及心力衰竭最多见，在老师的带领教导下，我基本掌握了这些常见病的诊断及治疗，经过查房时对具体的每个病号的观察，我大致掌握了相关的临床症状和发病原理。在工作的同时我也不断的认真学习和总结经验，能勤于、善于观察患者病情，从而及时地掌握病情变化，作出准确判断。总之，内科学学习是我在紧张和不断适应中度过的，同时初见的各种疾病症状及其治疗又让我开阔了眼界，端正了自己的工作和学习态度。

四、急诊科

急诊科平时几乎是最忙的科室，这里大多是危急重患者，需要我们在最短的时间里掌握最重要、全面的信息，快速判断，并简单进行应急治疗和检查，从而大致确诊。这样一来，就需要全面的掌握各科室的病种、相关诊断、鉴别诊断、相关的检查和治疗，对医生的素质要求比较高。因此，在急诊科是我学习以来最繁忙也是最累的科室。然而却也让我觉得很有成就感，因为我可以很清楚的感觉到，病人很急切地需要我的帮助。我想急诊科是我的检验，检验我是否已经基本掌握了各个科室的疾病基本处理，能否综合运用到实践中来；检验我的应急处理能力，因此我很珍惜在急诊科的每一次训练。

五、脑病科

脑病科也让我有机会见到不同的脑血管疾病。而且在主任的指导下，我尝试自己管理患者。从患者入院到出院，根据不同患者的不同病情，我边观察患者的各种临床症状边私下翻书温习相关疾病的检查、诊断、鉴别、治疗、发展及预后，并且也时常和老师一起讨论相关的治疗和病情的发展。在这有限的学习期间，我掌握了椎基底动脉供血不足、脑梗死和脑出血、癫痫等常见病的诊治，每周两次由郑允秋主任带领全科人员大查房，然后他给我提出宝贵的意见和经验，让我有很大的收获。患者住院期间，我经常认真地和患者或患者家属交流疾病的发展和变化，诊疗计划、药物的运用，得到患者和患者家属的认可和信任。看着我负责的病人康复出院，让我越来越自信能够成为一名合格的医生。

六、心得体会与收获

为期一年的学习已经，转科学习让我较全面了解工作环境，为今后更好的工作和服务打下基础。每每回想，不论苦与甜都是我人生中的宝贵回忆，将对我职业生涯产生非常大的影响。

在转科中那些不计辛苦、耐心指导过我的同事们是我最感谢的人，是他们教会我如何有效的救治病患。医务人员们一丝不苟的严谨精神也令我十分敬佩，他们对待病人的亲切关爱令人动容，时刻地提醒我应有的作为，值得我学习。

理论知识与临床实践的合与运用只是转科学习中的一部分；如何处理好医患关系，与其他医生、护士之间的合作关系也很锻炼我。令我心安的是，转科期

间，在各位老师的指导和支持下，我顺利通过了执业医师考试。在以后的日子里，我会踏实、努力工作，不辜负院里对我的培养。

实用试用期工作总结 篇9

我是第一个月，我的部门经理带我一个个去见各单位的领导，看着我的同事和领导简单的聊了几句，认真的介绍了我们的酒水和团购政策。我只是静静的听着，暗暗的学习他们的销售技巧，希望通过努力学习能做的比他们更好。

我们部门是做营销的，主要工作是宣传和产品推广。在这个葡萄酒销售淡季，公司推出的婚宴政策给了我们很好的发展空间，对我们以后的宣传工作帮助很大。两个月后大街小巷几乎所有人都明白我们的婚宴政策，很多消费者愿意选择我们的软度作为待客酒。在接下来的日子里，我不仅会保持前期的宣传。尽量让所有的客户，亲戚，朋友都用我们的柔软。我们部门经理常说：

“首先要搞好客户关系，客户才会认可你卖的产品。”可见客户关系很重要。建立必要的客户关系，为工作做铺垫，定期打电话；定期实地访问；定期销售评估等。如果你想做好营销工作，你必须勤奋。

- 一、要勤奋学习，不断提高自己，充实自己；
- 二、要经常走访，增进客户与客户的关系；
- 三、我们必须开动脑筋，如何有效地为顾客服务
- 四、一定要经常沟通，进一步了解客户的需求；
- 五、要勤总结，做好日常总结，总结有效客户，不定时跟进。

这两个月对我来说是成长奋斗学习的两个月。感谢领导对我的谆谆教导。只有帮助、认可、信任、鼓励我，我才能对现在的工作更加忠诚。我还是市场部新人，有很多东西要学。在未来的日子里，我会努力学习，把工作做得更好。祝公司更加辉煌！

实用试用期工作总结 篇 10 上班的这些日子以来，让我收获了在课本上所接触不到的知识，不光是纯粹的知识技能，的是人与人之间的相处，他们给了我不少的帮助，有了他们的帮助让我的工作变的十分的顺利，让我在知识的增长上突飞猛进，我感谢他们，虽然工作有时候会很辛苦，很累，但是想到我们这一大家子人共同在这条路上埋下了汗水和心酸，为社会做着贡献。我暂时的累就不算什么了。

回往 xx 年我来到公司，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责、高标准严要求，能够做好的，争取把它做得更好。吸取的工作经验。

x 年 xx 月我被公司派往这个新的工作环境里，在指导和帮助下开始了工作。最初接触的是慢慢的在带领下逐渐的了解到这些工作的重要性。

在我熟悉了这些基础工作以后，又在现场耐心的教我。从开始慢慢的发现热门思想汇报问题，排除问题，到后来的解决问题，心中的自信也一天天的增强。x 年 xx 月，我在做，可谓年少轻狂以为可以胜任所有碰到的问题。没想到在接下来，我却吃了自己种的苦果——他也教会了我虚心和谨慎。

从 x 年的 xx 月到现在一年多，xx 月有余，多天，我深深感觉到我已与光一结合在一起，因为公司的进步而喜悦，因为公司的强大而自豪，今天我写下这份申请报告，愿为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。与光一共发展，与光一同努力。

转正之后，我将一如既往地保持高度的工作责任心。不断提高自己的工作水平，增长自己的知识体系，争取在今后的工作中发挥更大的作用，为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求。

关于试用期的工作总结 4 时光过的真快，转眼间我已经在移动工作 2 个月了，这段时光里我抱着虚心学习的态度，学习公司的开发流程，熟悉公司的企业文化。了解公司的系统开发框架、主要技术。主动和同事沟通、学习经验。在接到项目开发任务后，努力和认真的工作，并在同事的帮忙下，如期完成了项目的开发。

试用期的工作还比较有限，简单的列了一些，期盼公司领导指出工作中的不足。

- 1、熟悉公司软件开发的系统框架和主要技术，主要任务是掌握 C# 开发语言和集成开发环境，熟悉公司软件开发的基本框架及分层开发方式。

- 2、熟悉劳务费的业务需求，主要任务是参与劳务费许求的分析与讨论，整理出系统的流程和基本功能模块，并设计出数据库。

- 3、完成劳务费系统功能的开发和测试，主要任务是开发所有 web 页面，包括基本设定，业务数据导入，各分区域和机型统计报表，及备件核销劳务费的计算等存储过程的编写。

- 4、参与电子台帐和物流系统的开发，目前主要任务是完成台帐定单部分和

报关部分的开发。

在这期间，我也发现自我的很多不足，主要表此刻对公司的一些业务不够了解，关于这点我以后要加强和同事的沟通和学习，还有就是代码的组织不是很清晰，关于这点，在此刻的开发中我已经改善。

信息管理部是一个专业性较强的团队，专业水平是个人的核心竞争力，我十分荣幸能加入这个团队，我将努力的提升自我的专业水平，并扩充学习部门的相关业务知识，争取能在 C# 开发、ERP 二次开发、OracleDBA 等方面取得很大的进步。

刚走进时，恰逢公司八周年的庆典，看到一个个在平凡岗位作出贡献的同事，心理只有一种感受——个性感动，他们都是在默默的奉献着自我，觉得他们真的很伟大，这反映的是一种企业文化的强大感召力，也让我对文化也有了新的感悟和理解，我为成为一名 XX 人而感到骄傲，我将努力的工作，怀着了一颗感恩的心，用更好的工作成绩为公司服务，为在实现人生的价值而奋斗。

关于试用期的工作总结 5 进入公司以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽。为尽快进入工作角色，本人自觉认真学习本公司、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。在这近三个月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的'同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作以来，在领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自我的思想、工作等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将这三个月来的个人工作总结如下：

一、工作情况

怀着对生活的无限憧憬，我进入了 xx 人才网公司。在试用期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；工作细节中，我看到公司正逐步做大做强，以目前的趋势，我可以预见公司将有一个辉煌的明天。作为新员工，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自我的汗水，焕发自我的热情；使自我在基层得到更多的锻炼。

二、学习情况

现在是我努力学习的阶段。三人行，必有我师，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到公司的时候，对生产线上的一切都感到陌生而新奇。因为我之前没有过类似的工作经验，所以知道的也有限，但是在领导和同事们的热心帮助下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，而且相对而言年龄要大一点，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间多和同事交流学习，在短短三个月中理论结合实践让我对变电站的基本设备有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。

作为新员工，我经常思考的问题就是如何避免失误，特别是在试用期间，严谨的工作态度决定了自身的工作效率，为此我经常向同事请教。

在公司呆了三个月，我接触了很多同事，就在接触他们的同时，我才知道在集体和谐相处是快乐工作的保证。无论是社会还是单位为人处事都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我目前首要做的是诚实做人、努力工作！

三、思想情况

作为一名新员工，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

实用试用期工作总结 篇 11 今天是我来工作一整年的日子!我感到非常荣幸。我在这里学到了很多专业知识和为人处事的原则。我真诚地对物业说谢谢：感谢您过去一年的陪伴。此时此刻，我将把过去一年的工作总结如下：

一、物业服务工作

物业工作主要包括所有新业主入住事项、日常修缮服务、投诉处理、收费、基础设施设备维护、环境卫生和灭虫;有学习培训、上级检查等。管理办公室的主要工作在。结合实际情况,在进一步了解和掌握服务费协议收取方式的基础上,通过与物业公司各部门同事的通力合作,部分工作已顺利完成。

二、办公室的工作

办公室工作对我来说也是工作领域。工作有很多种。处理复杂琐碎的多事务工作,需要强化工作意识,注意加快工作节奏;提高工作效率。主要做好以下两个方面:一是数据录入和文档整理。对于管理处涉及的资料文件及相关会议纪要,本人认真做好录入整理和打印工作,并根据工作需要,制作表格文件和起草报告等。档案管理。到了管理处后,档案的系统化、规范化管理是我的一项常规工作。我采取平时维护与定期集中整理相结合的方法,对档案进行分类归档,收发文件进行登记。

三、做好管理处的财务工作

耐心细致地做财务工作。接管财务管理工作以来,认真核对财务账目,清理财务环节,严格执行财务制度,把每一笔账都做好,确保实现收支平衡。第一,做好每一个账户的进出。每次账户进出,我都可以按照账户的分类规则进行记录和登记。同时,认真核对票据并做好详细记录。二是做好每月例行对账工作。按照财务管理制度,我详细列出了当月的收入和支出,定期编制财务报表,并按照公司要求及时对账,没有任何遗漏或错报。三是合理控制支出。合理控制支出是实现盈利的重要环节。我坚持从公司利益出发,帮助管理处领导管理好自己的财务。在经常性支出方面,要严格控制采购、消费和监督,防止铺张浪费,同时提出一些合理的建议。

四、认真负责公园的绿化和维护

目前绿化工人短缺,正值冬季,公园绿化形势相当严峻。主要任务如下:一是做好公园绿化和设施日常维护;二是及时清扫路面和各个角落,清除积雪,并认真交接验收。

实用试用期工作总结 篇 12

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也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，感受到了工业园人不经历风雨，怎能见彩虹的豪气，也体会到了工业园人作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为工业园的一份子而惊喜万分。

一年前，一群大胆创新、勇于开拓的人们在这片荒芜的土地上，开始了艰难的旅程，而我也希望能成为这艰难孤独旅程上一分子。我会用我的乐观豁达为将这艰难的攀登变得轻松活泼，将这孤独的旅程变得甜美珍贵而奉献自己的所有力量。

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，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对工业园的认识仅仅局限于企业的聚集地，对招商主管一职的认识也仅局限于从事入园企业与各行政机关的协调工作及工业园的网站维护上。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对工业园有了较为深刻的认识。

记得初到工业园时，我拿到的第一份资料就是工业园的一期招商画册，然而对于杨市长致辞的理解也仅停留在字面上，这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了工业园的各相关资料，阅读了《招商引资运作全攻略》、《成功的引资》并从网络上摄取了大量的有用素材，再加上日常工作积累使我对工业园有了较为深刻的认识，也意识到了工业园的建设对推动怀化工业化进程的巨大作用。我们的工业园她不仅仅是企业的聚集地，更重要的是作为入园企业的孵化器，工业园的各项政策对入园企业均有着举足轻重的影响，我国大部分高新技术企业、大中型企业均分布在工业园区内。如今的工业园建设也是一个地区工业发展的重要因素和衡量地区经济发展程度的指标之一。目前经济发展的大环境则是西部大开发、产业梯度由沿海向内地转移，工业园正是顺应了这一发展趋势，抓住机遇成立了怀化市生态工业园这样一家拥有先进体制的企业化运

作的行政机构。一级财政，一级金库、一站式服务、最低收费区等一系列优惠政策的实施，这一切都让我对工业园充满了信心和憧憬。

二、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/045331202010012003>