

# 试用期工作总结范文（30 篇）

## 精选试用期工作总结范文（精选 30 篇）

### 精选试用期工作总结范文篇 1

我很荣幸来到泰信科技从事金融事业部技术支持中心储备主任工作，转眼三个月的试用期过去了，在领导的言传身教、关心培养下，在同事们的支持帮助、密切配合下，我不断加强事业部业务学习，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，个人职业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，现将个人工作学习情况总结如下：

#### 一、对公司的认识

从刚到泰信对于金融事业部的业务比较陌生，到经过三个月的学习及领导和同事的指导，使我对公司管理结构和事业部等有了较为深刻的认识，对自己所在岗位的工作内容有了大概的了解。公司业务范围主要划分为金融、司法以及智能化等三大领域，下属分公司主要包括湖北分公司、江西分公司、湖南分公司、河南分公司、广西分公司、云南分公司以及新疆分公司等。我们金融事业部技术支持中心主要对分公司技术进行协助支持。

#### 二、工作方面

入职不久，适逢湖南分公司农行前段联网项目中标。湖南分公司因去年才成立不久，技术力量相对薄弱。我被派过去做技术支持，主要负责农行前端联网前期摸底做方案及预算。湖南我们主要是负

责常德和湘西两市的前端改造。通过一个月的时间，我前端网点摸底以及同甲方市分行保卫处领导交流，圆满完成了常德 79 个网点以及湘西 28 个网点的设计方案及预算，共计 900 多万。

4 月下旬湖南农行联网进入到具体实施阶段。我把前期湖北联网遇到的问题及讯美联网软件商的要求进行了收集整理，写了湖南前端联网规范流程。按此流程指导，顺利实施了常德城区 3 个样板网点的联网接入工作。

金融技术支持中心除了对下属分公司技术支持外还需对中心业务拓展的项目进行支持，

4 月上旬，金融事业部与浙江捷尚合作在整个金融业推广智能分析系统，我负责湖北农行试点安装调试。经过几天的测试以及与捷尚技术员沟通最终完成了农行 ATM 智能分析、柜员窗口人脸叠加以及视频质量诊断等系统的试点安装调试工作。

### 三、学习生活方面

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸取各种“营养”，积极准备二级建造师的考试。二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

三个月来我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的成绩,但我深知自己还存在一些缺点和不足，与工作需要和领导要求相比,还有一定差

距。一是做事还不够细心，容易造成一些漏洞。二是工作的预见力和前瞻性还不够强。三是工作的灵活性还不够。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，成为单位需要的优秀人才。

## 精选试用期工作总结范文篇 2

两个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。转眼间两个月的试用期，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 20\_年 8 月，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——蒙自星海金贸有限公司。成为了众多业务员中的一员，负责蒙自市乡镇业务。感谢公司给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

回顾这两个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过这两个月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将工作情况总结如下：

### 一、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己 2 个月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定工作经验，能够比较合理的安排和处理业务拜访，业务的补货、配货、送货、收款等方面，经过 2 个月的锻炼都有了很大的提

高，基本能保证本岗位工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作

任务。

## 二、日常工作中的体会

1、及时了解客户对货物的需求情况，和公司仓库的库存情况，灵活的为相应客户提供货物。及时反馈客户和公司之间的信息流动,做到及时沟通。

2、积极响应公司号召，深入市场调查、做好店内形象。根据公司每个月的活动，结合客户实际情况做好促销活动、新品卖进。

3、落实公司各种政策，让客户认可我们的存在，提升公司及个人在客户中的信任度、合作密切度。

4、切实以公司的利益为先，对现有客户做好跟进工作，积极开发新客户。以提高销量，以及公司考核的有效拜访、订单长度、货款应收等其余考核业绩。从而达到自己乃至分公司的业绩考核。

## 三、存在的问题和今后努力方向

在就业 2 个月来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，日化业务对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作安排还不够细致，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在接下来的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司划分给自己的相应片区的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，努力学习相关产品知识和相关客户沟通常识；第二，本着实事求是的原则，做到公司和客户的有效沟通；第三，注重本公司的工作的同时，加强团结一致，勤奋工作,形成良好同事间氛围。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的. 是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力; 其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感; 目前正在营造形成我们公司特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心. 我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意, 但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好。

总结人：李涛

20\_\_年 10 月 6 日

### 精选试用期工作总结范文篇 3

我于 20 一年 3 月 19 日进入公司，时光荏苒，到现在已有半年了. 在这半年的时间里，我完成了角色的转换，逐渐融入了集体。

一直以来我努力工作，严格要求自己，虚心向前辈和同事学习。同时也时刻提醒自己端正工作态度，踏实做人，认真做事，树立良好工作作风。

回顾半年的工作，现做如下总结：刚到公司就参加了公司内部组织的入职培训，这次培训的内容十分丰富，主要有公司历史沿革、公司组织机构与企业文化介绍、公司领导讲座、安全、精益生产、管理体系以及规章制度等诸多方面的系统学习。

经过系统的培训，我在最短的时间里了解到本公司的基本运作流程，以及公司的发展历程与企业文化、企业现状和一些我以前从未接触过的专业知识等。

在日常生活中，我认真服工作、从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

入职初期，面对陌生的领域时，缺少经验，对于专业知识需要一个重新洗牌的过程，自己在领导和同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。

在实践中学习，不断提高工作能力。

作为公司法务人员，我主要负责公司法律风险标准化管理工作。

包括制定工作计划、召开专题会议、编写会议纪要、上报工作信息等内容。

合同管理是我工作的重中之重。

随着工作的深入，我逐渐参与到一些重要合同起草中，这对后面的合同审核起到了非常重要的作用。

合同起草和审核方面，通过半年度的努力，对工矿产品购销合同的条款进行了进一步的完善。

为规范公司合同评审工作，在公司领导的支持和同事们的帮助下，制定下发了《合同评审管理办法》，对公司所有合同进行合法性审查，并做好审查台账。

先后参与的公司 8 项规章制度的起草与修订工作，并从专业角度提出修改意见。

根据法律风险管理工作的需要，先后进行了 5 次集中培训。

主要包括法律风险管理培训，合同法及合同档案培训，知识产权管理培训。

6 月份组织全员培训，7 月份到芜湖公司进行培训，掌握芜湖公司法律风险管理工作进展情况，制定整改方案。

在日常的工作中，认真审核公司各类合同并做好相关记录，制定标准的合同文本，参与重大合同的起草工作，监督、检查合同的履行情况；对公司重大事项出具法律意见书；建立法律风险信息报送制度，并对收集信息进行甄别，制定方案；定期收集总结国家最新法律法规，整理与公司开展业务需要的各种法律、法规及规章制度。

法务专员是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能。

#### 精选试用期工作总结范文篇 4

##### 坚持较好的任务形态

人低为王，地低为海。行政自身是一个效劳性以及撑持性的任务，特别是前台欢迎。当有客户到访或者是公司有年夜型集会时，前台就会担任一些茶水预备以及效劳任务，要理解到每一个人的需要，当令地为大师效劳。正在欢迎其余职员，如送报、送水、来访职员的司机，也要效劳殷勤，表现出公司的杰出的抽象。

只要坚持杰出的任务形态，才干晋升效劳品质。正在任务进程中，我请求本人防止悲观心情，服膺任务职责，时辰把本人的地位放到一个适宜的高度，本着为人效劳晋升本人的立场投进到任务中。这也是一个行政职员必备的素质。

##### 学会相同以及团队合作

相同，是一团体生活正在这个社会中之必不可少的一种才能。前台任务需求对于内、对于外以及各部分和社会上良多人士打交道。相同、和杰出无效的相同显患上尤其紧张正在这一年的任务中，各

项相同根本疏通，但自身也存正在着很多成绩。当一件工作发作时，良多状况下我正在相同时短少主动性以及自动性。老是破费工夫正在往想这件事上，而没有是实时的往理解、相同，正在处置工作时略显主动。因而，也糜费了一些工夫，低落了任务服从。这是很没有业余的一壁。

遇事主动自动，正在第临时间往处理成绩。不只能够把任务更好的实现，也能匆匆使本人养成办事没有躲避、敢于向前、担任究竟的质量。正在此后的任务中，我会以这类规范往请求本人，夺取把任务实现的更超卓。

#### 精选试用期工作总结范文篇 5

##### 1、专业知识、工作能力和具体工作。

公司行政助理的主要是协助行政经理做好行政工作。我认为行政工作比较琐碎，每天都面临着大量的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。在短时间内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”的目标，积极的完成了以下本职工作

办公明细等电子文档的更新和调整，以方便自己开展工作；

工作区域的卫生管理及执行；

协助行政经理做好了各类文件、通知的修改、公布、下发等工作，并按具体整理的文件类别整理好放入文件夹内，以便查阅；

公司车辆的违章及用车情况的管理；

协助好行政经理做好公司的人事工作：招聘，新员工入职的手续及物

品发放工作，和各项安排；分类整理公司人员请假、辞职、工作方面的资料，便于人员的合理安排及月末的考勤工作；

每星期对考勤进行统计、公布，每月准时上缴员工考勤情况；

办公耗材及办公室及后勤用品的申购以及领取工作；

后勤工作的管理，员工宿舍的监查，定期对黑板报的更换；

认真地做好公司领导及行政经理交办的其它工作。

需要学习并实践的工作，总结

加强学习行政管理各项工作的管理流程并具有实际操作经验；网上人员的招聘、筛选及面试通知等工作；

加强文字功底；

加强其他公司所要求的能力要求等。

## 2、工作态度。

认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

## 4、工作质量、成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中吸取经验，使工作水平不断的进步，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

## 精选试用期工作总结范文篇 6

本人是一公司的一名绿化工，今年以来，在市委、市政府的正确领导下，我公司本着“科学发展、和谐生态”的原则，在本年度的绿化养护管理工作中，不断加大管理力度，大力提高工程建设和

养护管理水平，绿化工程的景观效果进一步得到提高。绿化工作看似简单，实则不易，一年四季，种花栽树、剪枝除草、浇水施肥等工作都比较繁琐，而且时间性很强，需脚踏实地，锐意进取，才能使各项工作均取得进步。

### 一、挖掘内部潜力，发挥专业优势，提高管理水平。

近几年来，我单位陆续投标建设了大大小小数个工程，其中绿化工程由我进行，在绿化工程的管理工作中，在严格按照政策法规、行业规范以及所属工程绿化合同办事的同时，我注重积累大量第一手资料，准确发现存在问题并能够在第一时间妥善解决。全方位为所属绿化工程提供直观依据，力争为我市园林绿化养护水平，及本单位的绿化工程管理工作上全新台阶做好技术保障。在安全生产方面，我把责任落实到每一个具体从业者手中，针对绿化养护、园林机具、农药的使用管理等方面分别制定了操作规程，并召开安全生产会议，限度地消除安全隐患，确保职工及财产安全。

### 二、立足本职工作，不断发挥园林专业优势。

近几年来，我充分发挥自身专业优势，踏踏实实地抓好相关绿化工程建设项目，积极参与我市的各项园林技术规范的编制工作及园林活动。提高工程质量，在工程建设中依据具体情况具体分析，因地制宜的原则，并结合自身多年的工作经验，努力提高公共绿地的景观质量，不为了只完成任务而建设，为市民提供良好休息空间。

### 三、保证绿化成果，大力做好绿化维护管理工作。

绿化的养护管理是工程建设之后对园林植物进行的长期抚育管理工作，养护管理工作的监管应把握所养护对象自身的特点，寻找最有效地

途径，方法和结果不能只取其一，应加以侧重，以结果为主，建立动态健康

良好的监控体系。并逐步合理编制专项资金计划,使投入与产出形成良性循环。

#### 精选试用期工作总结范文篇 7

转眼间,一年的试用期到了。在这当老师的第一年,很庆幸自己能走上期待已久的三尺讲台,实现从学生到老师的转变,真正适应学校正常的教育教学生活,融入太和中学这个大家庭。一年来,在学校领导和同事的帮助下,我的学习能力、教学能力和专业水平都有了明显的提高。过去一年的工作总结如下:

##### 第一,美德

作为一名党员,我坚决拥护中国共产党的领导,学习党的重要文件精神。积极参加学校的政治学习,努力提高思想觉悟,自觉遵守教师法等法律法规,自觉遵守学校的规章制度。积极参加教研活动,服从分配,完成学校布置的各项工作,廉洁从教,忠于党的教育事业,贯彻党的教育方针,面向全体学生,教书育人,培养全面合格人才。我尊重领导,团结同事,正确处理与领导和同事的关系。平时对人真诚,热爱学生,人际关系和谐,处处以一个人民教师的要求规范自己的言行,坚持不懈地培养自己的综合素质和能力。

##### 第二,能

今年,我在一年级当历史老师。在教学中,我认真学习新大纲,吃透教材,积极探索教学思路,将一些先进的教学理论、科学的教学方法和先进的现代化教学手段灵活运用于课堂教学,努力培养学生的合作交流能力、自主探究能力和创新能力。课前认真备课,课上活跃课堂气氛,提高

学生学习主动性，课后及时总结反思。绝不体罚学生，开展结对活动，激发学生的上进心。平时要关心学生，对学生严格要求，耐心引导，促进学生全面、积极、健康发展。

## 第二，勤奋

我严格遵守学校的规章制度，积极参加校本培训、政治学习、教研活动、值勤和升旗仪式。不要错过任何学习和提高的机会，不要落下日常工作。在高一五班的历史教学工作中，要完成教案，按时到校，绝不迟到、早退、缺课，努力做一名合格的教师。

## 四。成就

由于学生们的共同努力，本学年的教学工作圆满完成。特别是在培养学生的学习能力方面，取得了良好的效果。大部分学生都是从学习到学习逐渐转变的；一年来，学生学习历史的兴趣不断提高，每次考试的成绩都与老教师所教的班级不相上下。今后，我将继续不懈努力，不断提高教育教学能力和水平，创造更好的成绩。去修远的路很长，我会上上下下。我会一如既往的勤奋工作，踏实做人。我会不懈的探索和奋斗来回报太和中学和社会。

## 精选试用期工作总结范文篇 8

尊敬的黄总：

您好！

我于 20\_年 12 月 17 日入职至今已 1 个月的时间。现将我这段时间的工作情况进行总结：

### 一、试用期期间负责的主要工作

1、负责四季生活必需品这一新业务板块重点岗位的招聘工作，具体包括：市场部经理、产品企划经理、采购部经理（针织品外加工）三个岗位。同时，负责广告部平面设计师、平面设计助理两个岗位的招聘工作。

2、负责与前沿顾问管理咨询公司，就服装网络大学合作事宜进行沟通联络。

3、积极拓展招聘渠道，与中国服装人才网达成免费试用 3 个月的合作协议，1 月 11 日试用账号已正式开通。

## 二、工作结果

1、招聘工作，上述各招聘岗位还处在面试筛选阶段，暂无适合人选到岗。

2、服装网络大学合作进展情况，将在本总结附件中详细说明。

## 三、试用期工作的自我评价

我对自己在试用期的工作结果不满意，特别是招聘工作，所招聘的五个岗位中均未能找到适合的人选入职，对此我感到非常惭愧。

原因分析：

主观原因：

1）工作中遇到障碍时，没有非常积极努力的去思考解决问题的办法。

2）在遇到自己无法解决的问题时，没有能够及时与相关领导进行有效的沟通。

客观原因：

1）电脑、网络、电话等招聘工作必须的设备设施，提供不及时。从

12月17日入职至13年1月10日，我一直使用自带的笔记本电脑和移动网卡进行工作，用手机与应聘者进行联系。由于我的移动网卡信号不稳定，严重的影响了工作的进展和效率。为此，我多次与办公室主任进行沟通，得到的答复是：1）使用网络需要公司领导审批；2）电话号码需要到电信局申请；3）负责调试网络的人员家中有事请假。

2）公司现行的薪酬标准，与所招聘岗位的市场价位存在差距，使得一些适合的人选最终选择放弃。以广告部平面设计助理一岗的招聘工作为例。按照公司拟定的招聘条件，从1月n日至今，共与25位符合条件的候选人电话沟通，面试3人，其他候选人因工作地点、福利待遇等原因放弃参加面试。在来公司面试的3人中，有两人的能力基本符合公司要求，但他们的薪酬要求都在5000-6000元左右，而我与广告部永光的沟通中了解到，目前在岗的平面设计助理的月薪为3000元，公司未来招聘的设计助理月薪最高在4000左右。此外，公司的福利待遇中没有住房公积金，每周单休、公司距离市区较远等因素，在一定程度上降低了公司对人才的吸引力。

#### 改进措施：

针对目前公司招聘工作遇到的问题，一方面，我将积极努力拓展招聘渠道，通过多种方式招纳人才。另一方面，建议公司进行一次行业薪酬调研，并在调研的基础上合理调整公司的薪酬结构，增强公司对优秀人才的吸引力，在保持现有骨干团队稳定的基础上，不断吸纳业内优秀人才，促进公司各项事业健康、快速发展。

#### 四、关于未来做好人力资源工作我个人的建议

通过一个月的了解和接触，我认为杰奥团队的执行力非常强，虽然在

公司内部管理方面存在一些问题，但是各层级、各岗位的员工能够各司其职做好本职工作，在工作中大家能够彼此理解、互相帮助、坦诚沟通，这些都是我在与广告部、电脑部的沟通协作中，到卖场去帮忙的过程中深刻感受到的。我非常愿意融入这样的团队，并希望能够充分发挥自己的才能，为公司未来更好的发展竭尽全力。

现将我在工作中发现的问题及解决方法进行汇总：

问题 1：人力资源部的职能没有清晰界定，行政人事工作没有完全剥离，使人力资源工作无法步入正常轨道。

问题解决建议：建议公司领导尽快明确界定人力资源部的部门职能，设定人力资源部的重点考核指标及考核标准，定期对人力资源部的工作进行考核，以此推动和促进公司人力资源工作沿着良性轨道快速发展。

问题 2：人力资源部各版块工作，没有标准的工作流程及相应的规章制度。以公司招聘工作为例，目前使用的是口头传递信息的方式，没有一套标准的申请、审核流程。对所招聘岗位人员的任职条件、能力要求没有标准的素质模型，这使得人才选拔标准缺乏科学的考量指标，影响招聘工作的质量。

问题解决建议：由人力资源部牵头，公司各相关部门积极配合，逐一建立完善人力资源各版块的工作流程，制定与之相应的管理制度，经公司领导审核批准后公布实施。所需要重新设计、梳理的人力资源管理流程大致包括员工招聘及试用期管理流程；员工培训管理流程；员工晋级选拔管理流程；绩效考核管理流程；薪酬福利管理流程；劳动合同管理流程；员工关系管理及突发事件应急管理流程等。

问题 3：人力资源管理方面的基础性管理工作欠缺或不够完善。

如岗位说明书、绩效考核指标、员工行为规范等基础管理工作没有落地，这给提高公司整体的管理水平，提升各项业务工作的质量，加强员工管理都带来了很大的难度，随着国家对依法用工各项政策推行力度的不断强化，如果没有合理完善的基础管理做保障，公司在未来用工、依法解除劳动合同等方面都存在着非常大的风险和隐患。

问题解决建议：依据国家相关法律法规，结合公司实际情况，细化企业各岗位的岗位说明书、明确各项绩效考核指标及考核标准，编制员工手册，规范员工各项行为，并通过相关法律程序，使上述各项基础管理文件产生法律效力，并以此作为公司管理员工的重要依据，通过严格执行各项标准和管理制度，规范员工的行为，强化员工管理。使公司在不断引进优秀人才的同时，能够通过合法的方式淘汰不符合企业要求的员工，不断提升企业员工队伍的综合素质和整体水平。

以上是我的试用期工作总结，如有不当之处烦请您批评指正。

人力资源部

20\_\_年1月16日

精选试用期工作总结范文篇9

时间过得很真快，转眼就两个多月了，在试用期间，经过了自己的努力进步了不少，学到了很多以前不会的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。

在工作中的收获主要有：

- 1 .熟悉了设备的操作系统。
- 2 .基本掌握了工作技巧。
- 3 .了解了公司的工作流程。

4 .工作期间我可以较好地配合各位前辈工作，自己也可以独立完成分内的工作。领导安排的任务都可以顺利完成。

在工作中的不足主要有：

1 .工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏。

2 .办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力，其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

#### 》试用期工作总结 5

本人于 20 一年\_月\_日进入公司，目前担任预算员一职，主要负责工程量计算和审核工作。虽然进入公司时间不算太长，但我本着“把工作做好”的目标，工作上发挥踏实勤奋的精神，扎实做好本职工作，比较圆满地完成公司交办的各项任务，现将我这 3 个月的工作情况简要总结如下：

#### 一、桂林翠岛收方记录整理汇总

通过对桂林翠岛收方记录整理汇总，让我对现场收方有了一个初步的了解。

#### 二、担任“东林二路、致力五路（原动车 30 线）工程”过控一

4 月初，公司安排我到东林二路、致力五路（原动车 30 线）工程担任过控，过控的工作对我来说比较陌生，通过现场观察实际的施工过程，让我对东林二路、致力五路（原动车 30 线）工程情况也有了一定程度的了解，也对过控工作有了进一步的认识。

### 三、“5 条路电力浅沟工程”概算编制

第一次接触市政工程，有很多清单、定额工程量计算规则不熟悉，通过这次概算编制，让我熟悉了电力浅沟工程量计算的规则及列项、套定额的方式方法。

### 四、“上道西城维修工程”结算审核

根据施工单位提供的结算资料，对其上报的结算进行了审核，首先对工程量进行了复核，其次是对其套用定额即组价进行了审核，在审核过程中学习了很多，如宏业审核软件的应用、定额对零星工程的规定等等。也第一次参与施工单位的核对，在核对结算的过程中，更是收获了许多沟通交流的方式与技巧。

### 五、东林二路、致力五路（原动车 30 线）人行天桥、电力浅沟、电力隧道（桩支护）、道路照明工程概算、预算编制

有了“5 条路电力浅沟工程”概算编制的经验，这次电力浅沟工程工程量计算、列项、套定额时熟悉了很多，人行天桥、电力隧道（桩支护）和道路照明工程是第一次接触，通过这次的概算、预算编制，提升了我工程量计算、识图及宏业软件的操作能力，更加加深了对市政工程概算、预算编制的认识。

六、东林二路、致力五路及金凤凰大道苗木移植工程预算审核根据施工单位上报的预算资料对预算金额进行审核，主要复核了工程量及移植单价，对其中不合理的项进行了更改或删除，在与其他部门的沟通交流中，逐渐知道了公司的运作流程。

### 七、东郊惠民工程花果七组安置房一大观祥苑工程签证审核

通过审核签证，知道了签证的审核流程，首先应找到签证内容的依据，判断签证内容是否合理，理由是否充分，其次才是对签证金额进行核对。签证必须有理有据，而这些理据就是合同、投标文件、协议、清单、规范、委托书等一系列经业主签字认可的资料。

预算员的工作中也发现自身的问题和不足：

一、计算工程量时对清单、定额计算规则的不熟悉，导致工作效率的降低，在以后的工作中，要注意积累，加强学习。

二、编制清单时也会有套错定额的时候，在领导的指正和自我总结中归纳经验。

三、对图形、钢筋算量软件还在学习中，希望通过认真的学习和积累，做到熟练操作软件，学有所用。

通过这 3 个月的工作，能和领导和同事一起共事很开心，当然，工作中也出现了一些差错和问题，领导也给我及时指正，促进了我工作的成熟。我会坚持以兴西华合格员工“四项原则”要求自己，更快、更好地完成本职工作。

望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我能按期转为正式员工。

#### 精选试用期工作总结范文篇 10

进入公司的三个月时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导协助下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的工作流程，现在基本能完成各项分配到的工作；同时让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，体会到了同事的团结向上，和睦的大家庭感觉。这段时间是我人生中

弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

虽然只有短短的三个月，但学到了很多，感悟了很多，以及对自身一些不足的地方得到了改进与提升，增进了对公司文化的更深了解，看到公司的发展，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分在这里工作。

此期间在领导的指导下熟悉现场，对全厂仪表设备有了比较全面的认知。此基础上完成生产过程中产生的仪表问题及时完成维护工作。

三个月的试用期中做了如下工作：

#### (1) 视频监控

首先 5.4 万吨码头新建视频信号按照要求送至各政府部门，与原视频进行整合；恢复 2 万吨码头边防检查站视频信号；对 2 万吨码头视频进行改造，使之能观察整个码头的视频；按照政府部门要求对装车站、门卫和化工灌区的监控进行扩容，使之能达到 3 个月的视频图像保存时间；对厂区周界的 8 个摄像头进行修理，恢复监控信号；增加大罐和球罐两处监控并接入监控系统传送至政府部门。这些工作的完成让码头开发中监控这块顺利通过要求。

#### (2) 工程收尾

随着码头工程的结束，对码头设备进行调试，整改施工队伍在施工中出现的错误。完成码头 LPG 紧急切断阀的调试；5.4 万吨码头引桥口 LPG 紧急切断阀的调试；2 万吨码头化工紧急切断阀的调试；码头电话的安装等。

#### (3) LPG 工段恢复

球罐安装雷达液位计并调试完成交付使用；LPG 开工前对仪表和设备进行检修和维护；处理开工过程中出现的异常情况；更换 DCS 系统备用硬盘；对

S5PLC 出现的故障及时维护；对 LPG 装车站地磅软件进行恢复，对地磅维修恢复计量；对 LPG 装车站批控器进行恢复，完成 LPG 的装车。

#### (4) 化工仓储

对化工储罐雷达液位计的 TankMaster 进行维修；对日常生产中出现的灌区液位不准、温度不准、阀门无法动作等故障及时完成维修；对化工装车站批控器出现的故障及时完成维修；厂区地磅完成强检；对地磅出现的故障完成维修。

这三个月的试用期间的工作完成情况并不能让自己感到十分的满意，还有许多地方需要不断的去学习和改进，在今后的工作中，我有信心克服困难，进一步完善自己，让领导满意，为东华能源更快更好的发展贡献自己的一份力量。

#### 精选试用期工作总结范文篇 11

大家好，以下是我最近在一个公司的试用期的工作总结，请同道中人提提意见。

本人进公司已有两个多月的时间，亦经过这么多时间的工作和学习，现对于目前公司所面临的市场形势和我所展开的销售工作做一些总结和分析。如有不妥之处，敬请谅解指正。

自从 8 月份以来，我这段时间详细的研究了公司的销售报表和销售产品，发现：

1 公司的销售额从 5 月份的 100 万左右到 6 月份的 170 万左右到 7 月

份的近 300 万左右，从销售额上来看，销售业绩是有了一部分的增长，但从销售单价和销售利润来看，却处于下滑的势态；

2 从经销商数量来看，深圳范围之内的经销商公司亦都有过业务往来，东莞比较有实力的如创高、名利佳、盈东，也有业务往来，但综合经销商分析来看，以上经销商尤其是比较大的经销商，从我司的拿货一般局限于重庆铬肝和 inco 的硫酸锆和氯化锆之类的产品，其余的几乎很少拿货，而以上产品几乎可以说是保本或亏损销售，毫无多少利润可言；

3 从产品销售分析来看，公司前几个月主要是以铬耐和 inco 系列为主，六月份到七月份有很大的增长，主要是当时以天力为主的原华创的比较有实力的客户贪图公司的哈萨克斯坦铬耐和 inco 系列产品远低于市场价格而大量进货，而造成短期增长的虚假市场泡沫现象。

从以上三点问题综合分析来看，我们公司所面临着以下经营问题：

#### 第一、销售额和利润的问题

我们公司在七月份的销售量的增加和市场占有率提高的情况下，利润并没有提高或得到改善；其实这种销量和市场占有率的提升，并没有实际太大的意义，甚至可以说是极为危险的现象。我们可以想象：一家销售额很高但利润率很低的公司，利润率一旦降下来，会不会产生巨额亏损？

从公司目前的形式来看，我们公司目前内部在管理上可供压低的成本已经很少，而外部的市场压力会越来越大，我们的销售额一旦做起来，首先会引起竞争同行的注视，没有任何人愿意把碗里的代无偿的分给别人，在这种情况下，竞争同行肯定会调整销售策略和产品价格，来抢占客户资源。其次，销售人员和公司，亦会迫于销售额和市场的压力，拼命的降低售价或付

出更大的销售成本来争取客户，本身来说，公司的产品售价已经没有任何可以再压缩的空间，一旦迫于市场和销售额的压力再次压低价格和提高销售成本的话，那么销售额越高，利润就越低，也可以说是亏损越来越大。

## 第二、有关客户的管理和控制的问题

一流企业做规则，二流企业做品牌，三流企业做市场。对于市场，包括除高力和华创之外的电镀材料企业来说，目前还都在为做市场而努力，尤其是在深圳、东莞两地，对那些不入流的小经销商而言，为了在做市场而生存，他们的目的就是为了追逐利益的最大化。因此，没有任何忠诚信任可言。但是以目前的市场形势来看，他们又是我们公司的主要针对客户，因此，我们公司没有办法完全笼络和控制这些小经销商，以我们公司目前的客户“天力”举例来说：在七月份的销售量中，“天力”的进货额，将近占我们公司总销售额的三分之一，而“天力”的主要进货量是以哈萨克斯坦铬酸和 inco 系列产品为主，而这些产品价格远低于高力和华创的同时，

“天力”几乎都要求开具增值税发票，而我们自信认为有一定优势的重庆铬耐，“天力”却不以为然，并多次告诉我们公司说，以上产品的拿货远低于我们公司，而华创调整为含税价为 16.00 元/kg, 华创的价格对于这些需求量比较大的又想做正规的小经销商而言，是绝对具有诱惑力的，更不要谈华创给予这些开具发票的客户一个月期数。因此，这些以“天力”为主的，比如：创高、盈东在深圳、东莞具有一定实力的客户，在大批量进货时，尤其是需要发票的情况下，仍然会以华创为主，不仅是华创给予他们一个月的期数，更重要的是价格亦有一定的优势，而对其它的小型散户经销商认为我们公司比较具有诱惑力的是：①、1 吨半吨都会送货上门；②、部分产品的不

开票价格低于市场。但是，目前的这些小散户对于我们公司来说，在扣除人工及各方面销售成本，都可以说是在亏损经营。

### 第三、有关产品线和优势产品的问题

纵观我们公司从开业以来的产品销售情况，可以看出，我们公司的产品主导销售一直是以重庆铬酐、nico 系列产品为主，其它只是小量销售，即使以上主导产品也是主要以小量销售为主，同时，以七月份到 8 月上旬的销售情况来看，我们公司在产品经营存在：

1、货源配合不及时的问题：小的经销商由于资金的限制，一般都不愿意做比较大的库存，因此，他们需要上游的供货商具备比较大的仓储能力，对他们来说可以起到一个仓储的作用，要货的话可以随叫随到，但从 7 月 20 号以来，我们公司在主导产品一直缺货，做代理或贸易关键的一环就是产品供应的稳定性和持续性。由于我们公司反复缺货，会在一定程度给经销商一种投机、实力不够的不良印象；

2、产品价格的不稳定性：化工类产品的市场价格在一定程度上，一般不会像金属那样波动。我们公司自从 6 月份以来产品的价格一直都变化，比如：以哈萨克斯坦铬酸为例，6 月份到 7 月 15 号前不含税售价为 14.8 元/kg, 7 月 15 号到 7 月底不含税售价为 15.3 元/kg, 8 月 1 号至今增长至 15.7 元/kg。在价格的波动上，我们公司留给经销商一个做好了、好销了就涨价的印象。

3、产品的问题：记得我刚来公司的时候，一总说过一句话：做贸易，关键是拿到什么样的货。没错！这句话是做贸易公司的基本道理，但是，反过来看，公司目前的现状，优势产品在哪里？我们究竟拿到了什么样的关键

产品？我们目前认为好销的优势的，其实销售出去都是亏损的。而且，目前有些产品的价格一压再压，可以说远低于进货价格，销售依然无人问津，这些又说明了什么呢？

综合以上几个方面，我个人认为，公司目前处于一个关键的时期，首先对内来说，公司没有明确的发展计划和阶段性的经营目标。同时在前期的发展过程中公司没有逐渐形成自己核心竞争力的趋势。对外来说，目前的市场是步履维艰，困难重重。此两种现象如果不能解决，我们公司下一步的发展会存在着极大的困扰。明确的发展计划和阶段性的经营目标不是说今天挣多少钱明天挣多少钱的问题，而是企业如何生存，怎样生存的更好的问题。所谓的核心竞争力是企业应对于市场和竞争对手的优势所在，我们公司目前的优势在哪里呢？贸易公司的本质决定了我们在竞争中应该抓住最基本的东西——产品和市场。目前我们所销售的产品也是在一市场上比较有一定知名度的，比如重庆铬酸，inko 产品等。而这些产品几乎都是高力和华创经过一定的时间逐渐做出来的知名度，前期的市场推广期，别人付出了很大的代价，现在的收获期，肯定是不让我们公司来获取他们的市场果实。可以说目前在一市场上好销售的产品，他们都不会让我们公司来染指并获取利润。因为这些都是他们的劳动成果。不管是目前还是将来我们针对客户，用目前好销售的产品作为主打的话，我们都不会有什么优势。而且由于目前的产品不存在营销技巧和市场推广的问题，因为几乎所有的品牌都得到客户的一定认同，只不过是价格高低的问题。但是在价格上我们也没有什么优势，举例来说：重庆铬酸，我们的进货价是一元/kg。而已华创的目前市场报价是一元/kg。

更可担忧的是，我们尽管目前没有赢利产品售出去并在亏损，但是还是要做。一方面是我们不停的从上游厂家拿不能赢利的产品，另一方面我们又对于下游客户不停的销售，再加上需要付的销售费用和中间的人工成本，可以说我们是自己贴钱帮上下游厂家打工，因此亏损的雪团也会越滚越大。我记得我第一次去总公司的时候，董事长说：办公司不是拿来亏的。这句话我现在还记忆犹新。

经过这么长时间在公司的工作，针对目前的现状，我有几点不成熟的建议现提出来供公司参考：

#### 1、确立公司的经营目标和市场定位

公司的目标和定位决定了公司后期的发展，公司的领导者可能对于公司的后期发展有了一定的目标和定位，但是目标能否实现的关键是整个公司从上到下，都理解和执行。公司目前的状况是整个团队的大多数人对于目标的不了解，所以谈不上执行。同时我相信公司的目标肯定不是今天挣多少钱和明天挣多少钱的问题，而是公司在未来怎么长期持续稳定地发展的问题。比如说：在经营目标上是以华创或高力作为可超越或追赶的对手，还是撇开以上两者不谈，力争几年内把自己发展成预想中的目的。在市场定位上，我们是以小经销商或直接厂家为主，还是以销售为主导或技术为主导。

#### 2、培育公司下一步的核心竞争力。

建议公司对华创和高力目前的产品目录进行详细的研究，找出该公司的优势产品，看看哪些是没有被其拿下的产品，同时比较一下我们公司是否有机会拿下代理和经销权。对于被华创和高力拿下的产品，我们公司组织人员对国内外市场进行考察，寻找一些同类型的，品牌在一没有知名度，或者

还没进入一市场的产品，但是在质量和价格具有一定优势的，我们进行谈判拿下代理和经销。一旦拿下代理或经销后，利用销售人员的销售技巧和销售能力进行推广。在这个方面华创和高力的确做的比较好，无论是从下面经销商的反映还是我去他们总部的了解，都可以看出他们在经营的产品和策略上的侧重点都不相同，比如说，在络酸上，华创是以国内的产品为主，高力是以国外的产品为主，经营的方式都是总代理为主。而在客户的选择上华创致力于下游经销商和价格战，而高力致力于直接高端厂家，努力打造自己的品牌，避开价格战，走高端线路。因此在培育我们公司的核心竞争力的时候，我们可以借鉴以上两者的经营策略。

#### 精选试用期工作总结范文篇 12

我叫，毕业于一大学，自一年一月入职以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，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。工作一年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习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，现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要工作总结汇报。

#### 一、工作情况

怀着对人生的无限憧憬，我走入了 kv 变电站。大家都知道变电站是电力系统中接受电能和分配电能并能改变电压的场所。它是发电厂和电能用户联系的中间环节，同时也是将各级电压网联系起来的枢纽。我站经过改造后拥有一台主变，担负着两个半乡镇的供电任务。许多人认为，变电站运行值班工作只是简单的抄抄表、巡视设备、办理工作票、进行倒闸操作；但是只有做过的人才知道：作为有高度责任心的值班员来说，要保证一个变电站的安全稳定运行，仅仅完成以上工作是远远不够的；要保证电网安全运行，最重要的就是善于对设备的缺陷进行分析处理，以便能使缺陷和隐患得到及时的控制或消除。\_月的暴雨给我站高压室周围带来了丰富

的雨水，为防止雨水侵入室内给配电装置而造成不应有的事故，我班在站长的带领下冒雨检查、及时疏通被堵塞的排水系统，加装挡水板以防止雨水侵入；紧接着在室内墙壁加抹防水沙浆，最后加强巡视。通过有力措施，我站平安的度过了雷雨泛滥的一月。

在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，做好工作计划，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；除此之外，我还是一名光荣的通讯员，除了负责每月的通讯报道之外，我还负责本站的技术培训，在工作上尽心尽力的协助站长工作，以此来丰富自己的工作经验，通过每月培训，在一定程度上提高了我站员工的凝聚力。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。作为新人，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己的汗水，焕发自己的青春与热情；使自己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。记得我刚到变电站的时候，对站内的一切都感到新奇。因为我学的不是变电运行专业，所以对设备运行管理知识知道的也有限，但是在站长、值长的尽心教导下，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，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，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短一年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。

作为见习生，我经常思考的问题就是如何配合站长搞好管理工作，特别是在“创一流”期间，为此我经常向新老站长请教。

在变电站呆了一年，我接触了很多同事，就在接触他（她）们的同时，我才知道什么叫“人事”。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，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作！”

在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在公司领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的看到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况，为我转岗后的工作，打下了坚实的基础。

两个多月后，承蒙公司领导对我能力的肯定与信任，将我由 a 部调至 b 部。我于一年\_月\_日正式开始了客户建议投诉的接待处理工作。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了公司将 a 项目从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻公司所承受的一部分压力，使公司的精力能更多的投入到项目的巩固、扩展工作中；反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏公司的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对公司 a 项目的顺利

发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严

守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为公司 a 项目的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后最大幅度的提高。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力

和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。能否转正，期盼回复。对我个人来说，如果能被批准，必然是件好事，表示我试用期的工作表现得到了公司的肯定。同样，如果不能被批准，说明我工作中仍有许多方面需要改进和完善，也是一个提高自我能力的机会。但不管能否转正，我都会以同样炙热的工作热情继续投入到今后的工作当中，以自己踏实努力的工作，报公司知遇之恩！

### 精选试用期工作总结范文篇 13

时间一晃而过，转眼间试用期已过去四个月，这段时间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。记得当初应聘时，公司和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入公司后的三个多月时间里，在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：

#### 工作成绩：

1、前期一个多月的时间里，在公司里充当平面设计人员，主要负责公司办公大楼的软装工作，每当看到公司墙面上挂着是我们负责设计制作的软装脑子回想着以前那个对软装一无所知的我，回想着设计包括制作安装软装出错时，领导对我开导，激励我在那里倒下就在那里爬起来，在这个段时间里，学到很多，最主要的是学会了谨慎，学会了多方面去考虑问题。

2、后期一个多月的时间里，基本上负责视频制作，以及摄影，其中包括荣阳各户联谊会视频的制作，以及客户联谊会现场的拍摄工作，还有理想连线视频修改，最值得回味的还是荣阳客户联谊会，联谊会期间，从拿到视频文稿到视频着手制作，花的时间比较多的，这个世界主要是花在是视频素

材收集上，在后期经过自己跟荣阳同事之间的亲密合作，以及不懈努力，视频最总如期完成。做视频期间，经常的在办公室里通宵，困了学习兔子精神，稍微的眯一下，饿了就吃泡面，虽然这样累了点，但每天过的都是非常充实，我精神上已经得到了满足。

未来工作：

这段时间下来，不管是在软装上，还是在视频上，了解和融入理想连线这个大家庭里面，对我现在的工作都是很容易的，所以我接下来的工作重点是不不断的加强对企业文化的了解，积极的配合部门完成年会策划工作，晚期完成今年的开场视频、公司优秀员工以及团队的提名视频、还有开场歌曲的 MV 视频制作。

精选试用期工作总结范文篇 14

我是新西南集团家装部门的一名普通员工，刚到公司时，我对家装方面的知识不是很熟悉，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及发展方向。作为销售环节的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和技能。此外，还要广泛了解整个家庭装修销售市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我觉得自己基本具备了一名合格的销售人员的素质，并且能够努力做好自己的本职工作。

如今两个月时间过去了，在新的一年里来临之际，对年的工作做以下的总结：

一：品德素养

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/348117060121006072>