

# 直播中控试用期工作总结范文（34篇）

直播中控试用期工作总结范文（精选34篇）

直播中控试用期工作总结范文 篇1

今年因为受到疫情的影响，培训的业务一直处于低谷期，今年直播非常火，而教育界的三大难题之一——线上线下相结合，所以我也尝试了直播，截止目前，做直播两个多月。

先总结下昨晚的直播情况，在这之前，直播相对来说是做的比较熟悉，流程等也是很很熟悉，但做着做着，就会遇到瓶颈，所以就会想往更高的一个层次，水平发展，进步。主播做的好不好，除了自己看回放之外呢，还得听听观众给你的评价，打分，从观众的角度看主播的水平，优点，待改进的地方，更加客观真实。

在这里先不说合作方人数邀约的情况，本次总结只说一个点——直播问卷调研。直播前的兴趣需求调研，直播后的满意度调研，只有知道观众的喜好，才能改进直播的流程，内容包括奖项设置等。在做直播前的问卷调研，要先把问题归类好，比如客户信息，合作商信息，产品方面，直播方面（内容，奖项等），站在观众的角度，他们作答的时候就不会东一类西一类，这点很重要。

在昨晚直播的时候，问题来了，

在直播前，跟观众打完招呼后，我把链接发到公屏上，发现根本无法点击，换句话说，点击了没反应了，没反应意味着问卷根本做不了，此时离开播时间只有三分钟的时间，很巧，手机出现 bug，所以昨晚问卷内容就终止了。后来师父说可以发二维码图片，虽然因这乌龙时间，状态多少会受点影响，不过好在时间不长，后面马上把自己的状态调整回来。

## 直播中控试用期工作总结范文 篇2

### 一、工作总结

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了，我的工作岗位是电商运营专员。在这期间我学习了很多东西，积极配合协助部门其他同事完成日常工作。

因为以前是做跨境电商的，没有接触过抖音电商，所以对这块还有很多不了解的地方，在领导和同事的帮助下，我不断的学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度。

认真的完成自己所承担的各项任务，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是我对个人工作的总结

#### （一）工作内容及完成情况

##### 了解公司概况

\_\_月\_\_日我正式进入公司上班，在公司领导和同事的指导下了解了公司的概况以及本部门的主要职能，通过系统的了解，对 MCN 新媒体部门的发展及规划有了更深入的了解。

##### 对接店铺

现目前手中运营 3 个店铺，两个抖店（主），一个淘宝店（辅），接手店铺后对店铺进行了简单的装修设置，对店铺基本信息进行了设置优化。

### 产品上传

将所有的目前我们有资源的能上架的产品全部上架，并参考其他销量好、评分高的店铺产品的相关设置对上架产品的主图、标题、属性、详情进行了相应的优化。

### 对接供应商

将领导对接给我的供应商进行整理对接，定时与他们联系交流，实时把控产品品质，实时掌握产品市场成本价，将爆款产品的成本与供应商洽谈减少成本，其中将肆只猫咖啡的成本价降低（一罐的成本由 7 元将至 6.2 元）。

现只要我们的单量上去了，单品的价格就能与供应商洽谈，但现目前我们的产品品类比较杂，供应商也比较多，目前没有形成一个完整的供应体系，基本是一个供应商供应一款产品，不便与供应商洽谈价格，所以后期我们必须考虑整合供应链。

### 管理产品

将所有的产品建立完整的产品信息表，将每一个单品的成本、物流、包材、售价、平台服务费、主播佣金、利润以及利润率做了一个完整的产品表，并根据供应商所提供的价格、店铺活动售价、物流成本的变化及时对产品信息表进行更新优化，以便实时掌控产品的利润及利润率。

店铺资质信息优化更新

抖店店铺不同于淘宝店铺，抖店的平台规则更加繁多和严格，上传加工过的产品必须要有相关资质（品牌商标注册证、品牌授权书、生产经营许可证等），所以给我们上传产品增加了难度。

因为每个品我们基本都要找相关资质认证，通过领导及我们的努力，现目前我们已获得 10 个品牌授权。并且 10 个品质资质均已通过审核。

### 单品测试，打造爆款

电商人都知道，一个店铺不可能所有的产品都能出单，也不是所有的产品都能盈利，一个店铺必须有一两款引流低价款也必须有几款盈利爆款，但直播电商又不同于传统电商，直播电商以直播为主，所以对此我用了一款咖啡进行测试。

第一周将咖啡基础 sku 的价格设置为 9.9 元，后一周将 sku 作调整，舍去低价 sku 提高客单价，并通过抖老板的机构进行推广，我们报名的是天天爆品的`全品类招商和圣诞活动选品活动。

就目前测试来看参与此类活动是有效的，虽然减去佣金和服务费单品是不赚钱的，但是其带来的自然流量已完全能使产品盈利。

### 每日订单处理

每天主播下播以后，在各供应商要求的接收订单的时效内将对应的产品整理好发给供应商发货，督促他们及时回传单号，并将单号上传至平台系统后台。

### 账号直播运营

对账号的直播时间进行把控，直播结束以后对后台数据进行整理分析，前期我们选择的是晚上室内垂直直播，经过几天的测试，发现没有流量进入。

然后调整策略，在白天到室外进行直播，先目前直播间已有自然流量进入，而且停留的时间也比之前长了，说明我们选择室外播的策略是有效的，后期将继续走此策略。

### 店铺异常处理

每天上午定时查看店铺是否有异常需要处理，主要包括物流揽件异常、物流中转异常、物流签收异常、产品违规、单品评分异常，其处理方式如下

#### 物流揽件异常

及时联系供应商，看是否有及时将货品发出，如没有要及时督促供应商发货。

#### 物流中转异常

联系物流官方客服查询相关情况，并根据情况及时作出相应处理。例如：丢件要及时联系供应商补发货品

#### 物流签收异常

如遇超时客户未签收，要及时联系客户提前客户及时签收。

#### 产品违规

查看违规原因，并及时解决，加工产品的违规主要是以下几点：资质问题、产品详情不够清晰、平台禁售类目。遇到资质不全而被下架的产品要及时补充相关资质；遇到产品详情不够清晰的要及时

调整详情内容，一定要能清晰的展现产品的生产信息；

遇到平台禁售类目的产品要及时下架，不能抱有侥幸心理，因为一旦平台检测到就会被处以罚款严重的可能会封店。

#### 单品评分异常

平台规则单品评分如果低于 70%则该单品将可能会被禁封，所以一定要实时监测产品的评分，如果看到单品评分低于 70%且该产品是我们店铺主推产品就一定要及时的联系已确认收货客户邀评。现目前店铺所有产品的评分均高于 70%。

#### 货品款项核对

按照之前与供应商约定的账期及时与供应商核对时效内货款并及时与财务对接给供应商打款。具体流程：

(1) 与供应商核对账款；

(2) 钉钉提交付款申请，提交相关的发票以及销售清单和发货明细；

(3) 审核通过打款。

#### 售前售中售后客服工作

每天实时关注飞鸽信息，有客户咨询产品信息及时回复，要求必须对店铺的产品十分了解，要迅速准确的回答客户。如有客户咨询售中物流问题要及时联系物流公司出来，有客户反馈售后问题要及时给客户处理。

#### 对接 ERP 订单处理系统

ERP 系统是电商公司必备的订单处理系统，它能高效且智能的为我们处理部分订单环节，能有效的节省人力物力，所以对接一个适合公司的 ERP 也是至关重要的，目前我了解了三个公司系统：旺店通、金蝶管易云、网店管家。

#### 部门组织结构策划编写

一个部门必须有一个比较完善的组织架构，明确每个人的职能分工，这样才能更有效的开展工作，12月4日开会讨论以后，我开始构思并编写，现已基本完成（详情见电商部门组织架构及职能要求），还有一些需要和领导沟通修改。

#### 工作中存在的问题及改进措施

##### 解决问题方面

有时处理问题不够全面，使得有些工作开展起来比较被动，协调能力也有待提高，面对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作方式有待领导和同事进一步指导改进。

##### 业务方面

因为之前没有做过抖音电商，所以刚接触这块还是有很多不了解的地方，对于这块在今后的工作中一定要多研究、多学习，把平台的规则摸透，以便在今后的工作中更加得心应手。

##### 专业度方面

由于抖音是一个新兴的平台，很多规则不够完善，一直处在优化的阶段，而我们由于对传统电商的认知根深蒂固，导致没有及时察觉到平台整改规则的变动，导致其中一个店铺被封。

作为一个运营人员没有及时的发现问题是我的工作专业度的问题，在今后的工作中要改变脑海中传统电商的思维，用直播电商的思维去思考问题，发现问题，要实时关注平台规则动态，及时对店铺作出调整避免不必要的损失。

## 二、20\_\_年工作计划与展望

不管做什么都一定要先制定一个整体项目策略规划“凡事预则立，不预则废”。提前制定一个计划有助于我们后期工作的开展以及发展方向的确立。以下是我对来年工作的计划，有不足的地方将在后期的工作中不断调整和改进。

### 店铺整体运营计划

#### 分析市场和竞争对手

利用 stow 分析对现目前的平台市场以及整个电商市场做一个精准的分析，包括市场刚需品类、相关产品市场均价、相关产品好评率、竞争对手的优势和劣势、目标消费者等相关信息的分析。

#### 合理的利用大数据

电商时代是一个建立在大数据基础上的时代，有效的利用大数据才能使我们的店铺更快、更准的进入市场，所以要尽可能的找到一些有效的数据分析工具对店铺的各项数据进行分析，比如：行业总规模、热销产品、竞争对手预测。

通过对这些数据分析并结合自身产品优势就能确立方向、清理思路、明确定位，并且制定店铺整体销售目标、店铺发展等。

#### 页面改版，定时优化

店铺宝贝排版定时优化，要把卖出记录多、评价好的产品放最前面；

要做宝贝关联，主要应用到新品上新的时候，利用老品促进新品出单；

整体版面及时调整，主要为以天气变化、节假日促销变化，根据每期主题制定相应海报。

#### 店内活动组织

店内活动主要有赠品制、满减、优惠券、包邮、晒单好评等，要经常做一些此类活动。

#### 产品更新计划

要定期的对店铺的产品进行更新，其中包括

销量不好且评价不好的产品要及时下架，防止因为此产品导致店铺评分降低；

根据市场消费数据，及时上架一些应时应景款产品；

爆款要随时根据销售参数调整 sku，积极参加活动。

#### 爆款引流计划

打造爆款为店铺引流，前期每月至少打造一款，后期根据店铺运营数据增加，具体操作（后期如发现有不合理的及时调整）如下：

#### 标题优化

首先选定产品所属主类目，然后从主类目发散到相应的组合词。

其次增加功效等词组对标题进行补充；

根据上述词，在数据库中寻找流量比较高的组合词添加进去；

添加产品型号或者容量等特性词汇；

第一天改词完毕，根据两到三天的流量变化适时调整词汇。

## 主图和详情页优化

主图要表现出优惠活动、赠品、产品信息；

详情页要能抓住消费者的消费心理，并将活动海报放进详情页，既做引流款就必须要在详情页中放入店铺中的关联产品。

做好产品定位

确定产品定位的人群是哪些人群，通过竞品分析还有顾客分析，市场调查，确定自己的产品价格是怎么样的。我们不能只凭我们的进货价+运营成本+推广成本去定位一个产品的价格，我们要以店铺定位以及整体电商市场环境去定一个产品的价格。

加入平台活动

实时关注平台官方活动，遇大型活动要提前选择一两款符合活动要求的产品进行报名，报名前对产品要做相应的调整，以参与活动的产品为媒介为店铺引流。

设置高佣金，吸引大主播带货

设置几款高佣金产品，根据测试，现目前比较合适的佣金为30%，现在测试的一款产品是咖啡，现已有初步的效果，有十几个网红在带我们此款产品，而且引来了大量的自然流量。所以我计划再选几个品走此路线。

优化推广，提高产品的曝光率、展现率。

商务合作计划

现如今的直播电商，抖音、快手、淘宝都有很强大的流量，尤其是抖音。我们要想做起来，必须依靠强有力的机构、平台、达人，以他们为跳板来发展我们自己，所以跟相关机构、平台、达人达成合作是至关重要的一步。

#### 平台官方广告合作

通过抖音官方平台，投放广告，提高店铺及产品的曝光率和展现率。

#### 第三方机构平台合作

现如今因为抖音直播拓展出来的第三方平台机构已形成百花齐放百鸟争鸣的局势。所以我们要充分的利用第三方平台的友好合作环境。例如：抖老板、推闪等平台。

#### 供应链建立与管理计划

现在我们的供应商是比较零散的，管理起来也是比较困难的，例如现在我们合作的供应商因为我们出单量少以至于发货时效不能给我们保证，产品价格也给不到最低价。

后期我们一定要制定相关的供应商管理体系，建立完整的供应链，因为产品供应是我们的后勤保障，一旦断链将给公司带来前所未有的麻烦。

现在我们基本一个品一个供应商，后期要将每个供应商的产品开发到极致，这样不仅能增强我们与供应商的粘性也能更有把握将每个品的成本降低。

#### 电商板块人员配备计划

具体人员需求见《电商部门组织架构及职能要求》，现目前最刚需的职位是客服，主要工作内容是处理订单、回复信息、处理异常、处理售后。

## 新媒体运营学习和掌握

要不断的学习抖音运营的基本知识，学习如何打造一个优质的抖音账号，学习如何抓取热点和市场需求，学习短视频拍摄的基本要素及核心以及短视频文案的撰写规律，做到能独立运营一个账号。

### 直播中控试用期工作总结范文 篇3

直播运营一天的感受：

1、工作事项较多，需要安排主播工作时间，督促所有主播稳定开。

2、还需要帮助主播活跃房间气氛，解决主播遇到的问题，对主播提出宝贵意见帮助提升。

3、直播运营要有强大的内心和抗压能力，其次就是寻找途径，一定要各方面途径都去尝试。

直播运营的工作重点：

1、直播运营什么都要会，要懂直播规则与流程，要有选品分析能力，还要有团队管理与培训经验，最好还要有电商从业经验。

2、运营要全程监控直播间，关注主播直播动态。特别是在主播懈怠，偷懒的时候要进行及时提醒。还要重点关注主播的体态、表情，并进行指点。

3、进行后台数据监控。每天、每个月都要进行数据对比，重点关注直播间的观看人数、关注人数、打赏人数、流水总额的变化。除了关注自己的主播，还要将自己的主播与同时期主播进行对比，差在哪里，好在哪里要进行归纳总结。

## 直播中控试用期工作总结范文 篇4

一.心境要高，姿态要低： 做有情趣有格调的人，不一味的去追求名利。要清高不要高傲，优秀的人很多，但是又优秀又接地气的人，才是大家愿意支持的。

二.理想要高，目标要低： 要有进取心和上进心，有明确的追求。不好高骛远，给自己每时每刻设立阶段性可完成的小目标，一步一脚印，踏踏实实完成。顺境不轻浮，逆境不屈服。

三.自我要求高，对自家房管要求低： 对自己高要求，不断学习，不断进步，不断推陈出新，你若盛开，清风自来。直播间内容越丰富，对游客的吸引力越大，主播越优秀，留下来的家人亦能优秀。主播对待房管，要同朋友一样，用心交朋友，在困难时，朋友才会帮你。房管是你的朋友家人贵人，不欠你什么，帮你是情分，不帮是本分，要用感恩的心去对待帮你或者曾经帮过你的人。

四.最好的一面留给观众： 大家看直播的目的无外乎几种，工作压力大，打发富余时间感情寻找寄托，大家寻找的是能让他们放松下来的直播间，有趣有才艺和谐和睦。无论你上播之前或上播中遇到什么困难或者挫折，请保持微笑，保持最好的状态面对大家。直播期间无论遇到什么事，保证泰然自若，自信，自信的人最有吸引力，放松你自己，拿出最好的状态面对大家，坚信你就是最好的！

五.做最大的努力。坚持才是王道：

六.万事开头难，没有人能一夜爆红，百万粉丝都是一位一位粉丝积累起来的，在直播间起步时期，多努力，积累人气为主，不要太注重榜单，在弹幕没人说话的时候，多找一找话题，你是一位“主”播不是一个“客”服，要主动寻找话题，线下做足功课，你的直播间有意思，才会有人留下来，你的努力，也是感动游客成为你的粉丝的重要一部分，要记住。天助自助之人。

#### 直播中控试用期工作总结范文 篇5

我是从北华航天工业学院机电一体化专业毕业的应届生。刚到\_\_公司时，正赶上学校要做毕业设计，所以只在公司工作了几天就请了近半个月的长假。

从\_\_年6月份毕业后，我就一直在公司工作。试用期这段时间里，在公司和部门领导的亲切关怀下，在各位同事的真诚帮助下，在我自己的不断学习、努力下，已渐渐融入到\_\_公司这个大家庭。初入社会，开始了从一个学生向社会人士的转变。最让我满意的是\_\_公司的人与人之间的真诚与和谐的氛围。每个人都很亲切、很真诚，这里的员工就像家人一样，在这里可以感受到家庭的温暖。我衷心的感谢\_\_公司的每一个人，每一个对我帮助过的同事。试用期这段时间里，我接触到了很多新知识。由于以前学的是机械类的，专业知识也都是与机械电子相关的，对于质量体系我还是第一次听说。但是我并没有怵头，因为大学里不仅教会了我知识，更教会了学习方法和努力钻研的精神。因此，我不但要把工作做好，还要做的越来越好。世上无难事，只要肯登攀。

通过三个月的了解，我对质量体系逐渐的熟悉起来。质量体系这块的工作比较繁琐，文件比较杂比较多，有些东西光看是记不住的，一定要亲自做几次才能真正的会了，熟练了。记得刚开始在电脑上找文件时，要用很长时间，现在凡是做过的文件，我背着都能说出它存在什么地方。除了在办公室工作外，我也常去车间。跟着老师傅学检测。了解产品是怎样从毛坯一步一步加工成零件，再组装成成品的过程。了解如何检测最合理，什么样的工件用什么样的方法，检测室有哪些注意事项，工具、仪器怎样使用等。有时也去试验室帮忙，看看试验是如何做的，这更有利于我对产品的熟悉，了解其工作原理。以上这些只是我列举的一部分，在要学习要了解的还有很多。

这也是由我的工作内容所决定的。我相信我的表现能够给公司交上一份满意的答卷，我也有信心在今后的工作中继续努力，保持热情，为\_\_公司的发展贡献自己应有的力量。

质保部

20\_\_年9月4日

直播中控试用期工作总结范文 篇6

转眼间三个月的试用期过去了，回顾这三个月，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，也有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，在工作中能够自觉的服从领导的安排，努力的做好财务部的各项工作，也较好地完成了各项工作，但由于财会工作繁事多、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因

此在工作中自己和整个财务部门仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，结合具体情况，现将全年的工作总结：

## 一、完成的主要工作。

1、以认真的工作的态度及时准确的完成各月开票、认证、记帐、结帐和账务处理工作，及时准确的填报各类月度、季度、年终账务报表、并按时向各部门报送，及时准确的完成了税务的申报与缴纳，及时且顺利的完成了今年 280 万的退税工作。以及对各类会计档案进行了分类、装订、归档。

2、以严谨的工作态度及时准确的核签公司日常各类支出，并进行费用明细分类。及时准确的根据公司的资金情况和经营情况进行“资金预算”并提出合理的建议，以便让上层管理者能够及时的了解公司的资金情况并采取相对应的措施。

3、对公司各种证件的变更及年检负责，由于公司正处于发展初期，加上经营地址的变更，导致公司的各类证件需要发生相应的变更，除了今年 4 月份由于本人工作上的疏忽对海关部门没有及时进行变更，导致 212 单的报关没能按照正常的报关程序进行，好在刘总通过自己的人脉关系及时采用了其它的报关渠道才没有造成不必要的损失，在此做自我检讨，希望自己在以后的工作中能够更加严谨以杜绝类似的情况发生。除此以外其它相关部门的各类证件都做到了及时变更和顺利年检。

4、对于上级领导交待的其它临时工作能够及时的完成。

## 二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质。

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定及新的法规政策，自觉按照国家的财经政策和程序办事。始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地的工作。

3、努力做到学以致用，融会贯通，理论联系实际，让自己“在工作中学习，在学习中工作”，使自身综合能力不断得到提高。

三、个人工作中存在的不足。

尽管自己顺利的完成了今年的各项工作任务，但在工作还是有不足之处：谦于财会工作的繁与杂，日常忙于应付事务性的工作较多，而深入的探讨、思考、研究财务管理的办法和工作制度较少，导致在工作上广度有余，而深度不足。加之财务部门人员的不稳定，以致自己对于整个财务部没有起到很好的统领作用。

四、明年的工作构想及要点。

希望自己在新的一年里，逐步学习运用科学的方法，加强对本部门的管理，提高本部门的工作效率，以达到事半功倍的效果。主要有以下三点：

一是加强本部门的成本核算与管理。

二是加强与各部门的工作，包括收汇管理，应付管理，进出仓跟进等，限度地发挥财务部门的职能。

三是是准确做好各项财务测算，为上级领导的决策提供依据。

直播中控试用期工作总结范文 篇7

我叫程荣贵，1989年2月18日出生，江西乐平人，20\_年7月毕业于南昌大学(江西教育学院)英语教育专业，获学士学位。20\_年4月参加江西省公务员考试，被录用为乡镇公务员，试用期一年，工作单位庄湾乡人民政府，20\_年9月正式到任，现任职务庄湾乡团委副书记、党政办科员、组织干事、档案管理员以及规划办工作人员。

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高。一年来，始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。作为一名刚踏入社会的大学毕业生，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能

锻炼好为人民服务的本领。这一年来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习党的十八大报告及十八届三中全会精神。认真系统地学习了党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，

提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。一年来，在指导老师组织委员陈宝和的带领下，走村入户，参加村民代表会议、座谈会等各种会议，到生产、建筑实地考察，学习了许多农村工作方法，更是直接与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训，一年来参加了公务员初任培训、全县档案业务培训、党员统计培训，均以优异的成绩通过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三、努力工作，认真完成工作任务。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。由于我乡工作人员很少，尤其是原先负责党政办的一位同志请产假后，我的工作任务更重，现在的工作主要有两大块，一是党政办工作，一是规划办工作，另外还兼团委副书记、组织干事、乡档案员。一年的工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手：

(一)党政办工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办不了的证明材料时能耐心向其解释清楚，或帮其联系驻村干部、经办人，帮其查看档案资料等，使群众能尽快办好手续，树立好政府窗口的形象；在收文发文时，总是用最短的时间把文件送达到各办公室，并及时把领导批阅文件收回归档或传阅到其他办公室，从来没有遗漏掉一份文件；在收集整理资料时，全面、准确地了解各方面工作的开展情况，及时总结、汇总，向领导汇报或让领导备查，如年度目标管理考核资料准备等；在起草文稿时，能及时认真完成领导交付的任务，一年来完成各

种报告 40 余篇，包括 20\_年上半年政府工作总结、20\_年政府工作总结及 20\_年工作计划、20\_年景瑶线提升改造工作总结等。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

(二)其他各项事务。1、规划办工作。主要负责农民建房资料整理、收集，以及农村危房改造有关手续的办理。2、档案工作。主要负责全乡档案收集整理，以及查阅，通过努力，使全乡档案查阅率和利用率大大提高，收到同事的一致好评。今年 7 月份参加了全县档案业务培训，更提升了我的工作技能。3、负责全乡共青团的建设，发展团员，做好团市委、团县委交办的各项事务，另外组织干事这一块，主要负责全乡党员基本是无，包括发展党员，党组织关系转

接，以及县委组织部交办的其他各项事务

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，深入村里的时间过少，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

汇报人：程荣贵

二〇一四年十二月十一日

直播中控试用期工作总结范文 篇8

### 一、基本情况介绍

，\_，学历:，于20\_\_年\_\_月\_\_日加入公司，担任质控部 SQE 一职，20\_\_年\_\_月\_\_日正式负责材料供应商的品质改善工作。

### 二、主要工作汇报

三个月以来，在部门领导及同事的关怀、指导和帮助下，本人开始逐步了解公司各项运作，不断加深企业文化的理解和认同，总体上能够按照领导的要求完成各项工作任务。

1、负责供应商所供原料的质量，供应商材料缺陷(进料/制程/客诉)，SQE 要求其在时限内改善。经统计 6 月材料异常:14 批，7 月材

料异常:11 批，8 月材料异常:10 批，总体呈下降趋势。

2、参与新供应商开发与审核。6月~8月共参与了7家新供应商现场考评，经辅导，7家供应商全部考评合格；

3、负责追踪供应商改善及实施效果，必要时现场审查。6月~8月共对4家供应商进行了现场审查动作，平均不符合项5项，经供应商改善后合格；

4、每月对供应商质量状况进行评分，并对不达标的供应商提出发送要求。7月起，每月选取最差供应商和优秀供应商，向其高层发出月度质量通报。

### 三、工作中存在的问题及改善措施

目前，我在供应商管理过程，主要发现了以下几个问题点，并拟定了初步的改善方案：

1、大部分代理商提出批次材料不良0.3%的标准，超出0.3%IC原厂同意分析，如未超出则不同意分析。目前我们的做法是，依产线每个订单的生产数和不良数计算不良率，当超出产线要求时，向代理商提出不良品分析要求；

2、在处理IC不良品的过程中，代理商同样提到0.3%标准，目前正在与供应链工程师讨论：当前产线批次不良率。

3、个人对塑胶方面的生产流程和管控要点不熟悉，目前正在向负责塑胶的SQE学习塑胶知识。

### 四、下一步工作思路、工作计划

下一步的工作思路主要是在集团聚焦增效的背景下，以降低供应商材料不良为目标，逐步走出救火员的角色。主要工作计划如下：

1、跟进重点：每月对交易量大的供应商和材料不良排名前5的供应商，向供应商高层发出月度品质通报，让供应商高层了解其供货材料品质，促使供应商重视；

2、预防措施：在月度供应商品质通报的同时，统计同类材料上月出现的问题点，将其发给相关供应商，让其加以重视，可初步减少同类异常的发生；

3、现场稽查：对发生重复性问题的供应商，制定现场稽查计划，到其现场确认其对策是否符合 SMART 原则。

## 五、个人能力剖析

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足。我知道，试用期工作表现也许不能让领导感到满意，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。

但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，努力学习，克服自身的不足，在专业和非专业知识上不懂的问题虚心向领导以及周围的同事学习请教。在扩充自己的知识面的同时，不断提高业务能力，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。保证让领导满意。

“千里之堤，毁于蚁穴。”本人作为公司的一名质控管理人员；在任何时候都要坚持质量原则，坚持质量标准，视品质改良为己任，确保产品合格率持续上升，促使产品和服务持续满足顾客的要求。积极协助上级领导开展部门工作，完成上司安排的任务。用自己认真细致的工作，确保企业的质量生命长青。

在此，我提出转正申请；恳请公司给予我继续工作、锻炼自己、实现理想的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情把工作做到更好。为公司创造价值，展望美好的未来。

#### 直播中控试用期工作总结范文 篇9

尊敬的领导：

我于20\_\_年2月10日进进公司，试用期为期6个月。随着紧张而充实的工作节奏，不知不觉六个月接近尾声，回顾这六个月的点点滴滴，在很感谢这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，让我快速地适应了工作环境提升了个人的工作能力，现在我将试用期的工作总结以下：

初到公司时，我对公司的了解仅仅局限于公司网站的简单先容以外，便一无所知。我确当务之急是了解公司的业务和我的岗位职责。我在泵送服务公司从事售后服务的职位，在期间我的工作内容有：

#### 一、了解公司业务

学习是获得一切进步的条件和基础。在这段时间里我认真学习了公司各相干资料，并从网络上摄取了大量的有用素材，平常工作

的积累使我对公司有了较为深入的熟悉，也意识到了公司的壮大对中国的行业所起到的重大作用。

二、外出到全国各地从事“一机一册”工作。

为了全面贯彻梁董事长的“完善全球配件查询系统”，我们依照上级的唆使往施工一线对已售出的每台泵车的各种零配件的型号进行核对和确认，在工作中，对泵车的各种零部件的名称、用处、物料编码耳熟能详，能很快分辨出泵车配件的型号，在外面跑的日子更是对在外面的评价和现实状态有了更加客观的熟悉，在与打交道的进程中也学习到了怎样和客户沟通、交换，怎样和客户打好关系，在这个进程中，我对产品和服务的质量和认可度有了一个全面而深入的了解。同时也深深体会到作为一个服务职员的艰辛和不轻易。

### 三、在泵车调试车间学习调试工作

学习了给泵车调试的相干知识和技术，其中有给泵车加柴油，换节流弯管，换滤油车，换砵活塞，调系统压力，打水试验，换分动箱齿轮油等调试工作。在期间让我对企业文化和管理制度有了进一步的了解和熟悉，知道了作为一个\_\_人该有的行为准则和道德规范。

### 直播中控试用期工作总结范文 篇 10

我于 20\_\_年\_\_月\_\_日进入公司，经过三个月的工作跟学习，在公司领导的指导跟自身的努力下，我的工作能力、思想认识跟业务素质都取得大幅度的提升，现作如下汇报：

#### 一、我对公司的认识

湖南集团股份有限公司是一家集纺织、棉花收购及加工、纺织贸易于一体的大型工贸企业，公司实力雄厚，员工人数众多。

公司以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。同时，为国家、社会作出了巨大的贡献，赢得了社会的广泛认可，多次获得国家跟当地政府颁发的各项殊荣。

现在，在公司董事会的正确领导下，公司正朝着创知名品牌，做行业领先的目标阔步前进！

## 二、平时的工作成绩：

1、在部门领导的安排与指导下，准时，准确地完成部门的工作：周预算、月预算的编制工作，以及预算核准表向各部门的及时传送；在做好部门每天工作的同时，参与了高新公司、衡阳公司、及采购部的审计工作。

2、七月下旬，部长安排审计高新公司帐目，我通过对各帐套及凭证的逐项核阅，到高新公司的实地查验，发现了工作中存在的少量失误、帐目复核程序的不完备，及时向上级作出了反应，督促财务人员改正。

3、八月份参与采购物料及包装物的审计工作，通过对仓库数据、实物查验，以及对采购部各类原始凭证的逐项核查，了解到采购部的工作流程及审批制度、权限，对各项物的单价及库存情况作了详尽的了解与表格对比分析。

4、九月在完成本职工作的同时，首先在公司内部对衡阳分公司的各帐套作了比较分析，于下旬的时候随同部长到衡阳出差，通过实地查实各类帐簿、凭证，了解到各帐目均相符，审批程序跟授权批准制度齐备。

### 三、存在问题及其改进方法

在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责，具有较强的责任心和进取心，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够细心、干练，对工作的专业性还不够，感觉自己知识欠缺(如棉纺业专业知识和相关审计专业知识)。我会在以后的工作中，不断的通过学习提升自己。

#### 直播中控试用期工作总结范文 篇 11

上半年放射科在医院的正确领导下，认真贯彻落实医院的各项决策，及时传达会议精神，与医院保持一致，积极配合医院开展工作，圆满的完成了各项工作任务，现总结如下：

##### 一.工作任务完成情况：

上半年接诊人次 127238 人项次，较去年同期增长 13359 人项次，增长率 12%；经济收入 1354299.00 元，较去年同期增长 165697.00，增长率 14%。

##### 二.下半年工作安排：

1. 加强科室管理，提高工作及服务质量，为两个效益不断提升而努力。

2. 科室全体人员积极参加院内、外的业务学习，努力提高业务素质 and 业务水平。不断更新知识，提高技术水平。

3. 增收减支，提高科室工作人员福利待遇。

4. 为了加强放射科硬件建设及工作质量，建议医院购置数字胃肠机。

## 直播中控试用期工作总结范文 篇 12

时光荏苒，转眼间已从事审计工作近三个月。认真回顾总结这充实而紧张的三个月，感受颇深，所获良多，现总结如下。

### 一、完成两大转变

两大转变一是由在校学生向市场员的角色转变。工作讲原则讲纪律，重视做事的严谨细致；企业工作讲成本讲收益，重视做事的速度效率。经过公务员初任培训，多位老师从不同方面讲述提点，以及三个月的试用期后，基本能全面适应市场员工作环境，完成角色转变。二是试用期向正式员工的转变。首先需要按照要求进行知识结构调整培训，系统学习市场学课程。不断积累，努力完善知识结构，发挥自身专业优势，弥补审计专业知识不足。其次，跟随实务导师，多参加市场项目，在实际工作中学习提高。另外，也是最重要的，需要自觉自主多渠道多元化学习。

### 二、加强业务学习

对一个从事市场工作的非市场调研人员，加强学习显得尤为迫切和重要。

1. 市场背景知识学习。首先需要我们准确把握市场作为国家经济社会稳定运行的免疫系统理念的和实质，在对市场工作准确认识的基础上进行学习。工作中还要保持对自身专业和市场专业知识的学习和研究动向的关注，学习被审单位历史沿革和业务流程，增加自己的知识广度和深度，使自己的知识结构更为合理，更适合工作需要。

2. 实践学习。亲身感受、掌握了解实际情况，亲历项目从审前调查、进点会到现场调查、材料审查，再到形成市场取证单、市场工作底稿，最终形成市场报告的全过程也是学习的过程。不断提高在实践中发现问题、分析问题和解决问题的能力。同时，加强思考，创新意识，提高观察问题、综合分析问题的能力，做到提高工作效率、改进工作方法、改善工作效果。

3. 向身边人学习。与单位领导、同志一同工作，近距离接触，发现他们身上的很多优点都值得学习。如不轻信书面数字而注重实地调查的严谨独立的工作态度，对单位公正严明的工作方式和业务的精通，忘我的工作精神和接人待物的细致耐心等，都是值得去学习的。

### 三、坚持理想与信念

三个月，我没有停止过思考这两个问题：我们的理想是什么？我们心中的信念与责任又是什么？始终保持思想的独立性，坚定理想与信念，应该成为我们青年人看待问题、说话做事的永恒基准。我想我们应该立足于本职，不断完善自己，不惟书不迷信不盲从，增强责任感、使命感与紧迫感，坚定理想与信念，保持独立性，使之成为我们的力量之源。牢记审计权力是人民赋予的，坚持按原则办事，凭公心办事；坚持洁身自好，严于律己；心中警钟长鸣，严格保守秘密，谨小慎微，真正做到仰不负党、俯不愧民。

### 直播中控试用期工作总结范文 篇 13

尊敬的各位领导：

大家上午好！两个月前，我通过面试，正式来到苏州凤凰投资管理有限公司工作，充实的工作生活让六十天的时间加快了前进的帧数，把这些日子浓缩成了一部履新的映画，从初来乍到在新环境中略微的局促到如今上下班时同事间诚挚的问候，我努力适应新的工作环境和岗位，虚心学习，踏实工作，良好地履行了自己的职责，较好地完成了各项工作任务。我认为自己做好了由一名试用期员工转为正式员工的思想准备与行动准备。

作为一名园区的“土著”，亲历了1994年苏州工业园区从成立到成熟的巨大发展变化，湖西中央商贸区更是成为了苏州现代化建设成果的标志，对于在这一片快节奏，国际化的楼宇森林中工作，年轻的心中不免激扬。

新苏州的发展模式借鉴了香港新加坡的成功经验，在人口稠密的东亚地区，点状覆盖的城市商贸综合体出于对交通、规划及城市化的全盘考量，无疑是最适合现代苏州的商业布局模式，未来的许多年，将会有越来越多的新型商业载体在苏州，在园区出现，我看好这样的商业模式并选择进入这一全新的领域。

在如此多的商场、mall中，凤凰文化广场让我觉得亲切与特殊。

许多商场大多局限地满足了人们基本生活的便捷，提供了大众化的娱乐服务，然而在纸器时代人们的内心却愈显贫瘠，上班族们奔波忙碌，生活的节奏遭到崩坏，理想与现实恍惚了彼此。生活，很难找到一个诗意的栖居之地。如何让机械般的脚步慢下来？当我在人才市场认真看了凤凰文化广场的相关资料后，毫不犹豫地坐了下来。“融合文化、家庭、体验、生活与休闲元素，打造成以文化业态为核心的创意主题购物中心，真正做到‘一站式文化消费’综合体”然我觉得自己找到了心中的那座岛屿，我认为我适合这里。

具体而言，我一直热爱着文化事业，我相信会在对这一业务的努力探索和发现中找到工作的乐趣，这样，才能毫无保留地为它贡献出自己最大的力量。

基于先前有作为地接旅游讲解的从业经验，我进入了隶属营运一部的自营展馆—凤凰大观开始了试用工作，担任导览员一职。对于这个角色，我没有了之前担任旅游讲解的熟稔，人事及部门领导向我介绍，这是一个多功能的`开放平台，提供各种与公司自身企业气质脉络相通的行业、产品进行一个全方位的体验式展示。导览员要求熟悉相应各类主题或展品，面向顾客，在顾客自行体验参观的同时，做进一步的讲解，或提纲挈领，或深入浅出，不一而足。这对我而言无疑是一个全新的挑战。工作初期，从布展开始，这让我措手不及。第一天去部门报到的时候，领导把第一批展览产品的资料给了我，我立马开始阅读并渐渐

试着通过自己的语言组织讲述出来。到了当天下午，领导安排我去现场监工，在忙碌的施工现场，我意识到一次完整的布展应是经历了最初的内装施工到最终的完工，再经现场布置，产品进场，最后才经由导览员参与展览服务的。当前的工作不是细致地了解参展产品，而是怎样与施工方，材料方协作联络，给予现场细致地监工，保证人工、物料的安全，施工现场的环境整洁，施工进度严格按照工期进行，保证展馆工装的有序进行。

通过同事的介绍及自己在现场的连日观察，我熟悉了目前正在进行以及将要完成的施工进度及每个工种的完成情况，多个工种同时在场，要求我们与施工方做好沟通，比如木工在进门处制作隔板的时候油漆工可以在出口端喷涂涂料；瓦工在给隔断坯第一遍腻子的时候木工可以着手展台用木工板的搬运、切割；在瓦工坯完第二遍腻子的时候展台差不多制作完工，干了之后油漆工马上接着瓦工的活给隔断上涂料，瓦工则马不停蹄接木工给展台上腻子粉等等。不但现场要求做到安排紧凑，材料的搬运及堆放更是重中之重。

本人通过培训认真学习了公司的管理规章制度，熟悉了物业部关于装修材料、废料搬运的规定，亲身参与了石膏板、轻钢龙骨、隔音棉等的搬运及协调工作；安装零部件方面，因为设计图与现场施工有差，来回联系了很多次江苏新广联轨道线与轨道灯的样品调配工作；在施工进度方面，与三英装饰项目经理吴工沟通协调，给其施工日志基于甲方要求和实际情况做出诸多调整建议。最终在全体部门及施工方通力协作下，凤凰大观的装饰工作顺利完成。

热情、高效是我对公司的第一印象。配合着弱电的安装调试，部门马上与\_有限公司敲定了第二天开始的现场布展工作。布展相当于家装中的软装，配合着设计图和我方要求，台胞造景师们拿出了各自的看家本领，我在一旁认真监理，见证着展馆的样子逐渐明晰。

展品与产品的进驻工作对我提出了更全面的要求：许多展品都是大件，在搬运方面会利用货梯、推车甚至数以十计的人力，面对着栩栩如生的庞然大物们，我在和大观的同事及其他部门的沟通配合下，结合乙方给出的专业意见，完成了一件件展品的入馆工作，其间，凝聚的是大家的专注与汗水；与此同时，品类众多的小件展品及产品更是不计其数。

由我配合着乙方的仓管云风同志用了一天的时间，清点了所有物品，并将所查情况及时告知录入员。经过了三天的最后冲刺，凤凰大观首次展出：动物王国 - 诺亚方舟特展如期开展。正式营运后，我逐渐进入了自己真正的角色。作为导览员，每日怀着积极饱满的热情接待往来顾客。

对于成年游客，在他们提出疑问时给予不失人文关怀的介绍，对于各年龄不一的小朋友们，则换位思考，结合他们现有的认知水平，进行一些简单的科普，还不时发出一些保护地球，热爱动物的小小动员。家庭的温暖和孩童的天真活泼让我快乐，也对自己工作上的细节有所苛求：引导、巡视、盖章等等，都力求做到尽善尽美，严肃地说，把每一件平凡的小事做好也是一种不平凡。

在营运到某个阶段，也许是一星期这样的周期，在经历了周末的

人流高峰和工作日的略显平淡之后，我与同事们都发现了人流不稳定这个问题，在领导的指示下，我们与各大团购网站取得了联系，希望借助团购网站的平台优势，扩充销售渠道，采用线上线下

相结合的模式，吸引顾客早工作日及晚间前来参观，同时冀希望线上渠道如微信及团购能吸引更多的年轻群体，从而刺激产品销售。

针对目前团购行业格局同时结合公司自身情况，最终选择与美团网，拉手网，大众点评团合作。与前两者谈单时的顺利大相径庭，大众点评团对佣金点数的要求非常高，且不愿让步，我方与其多次磋商，双方在多日的僵持后为我们多次提到的全方位合作的构想所肯定，最终妥协。

除此之外，通过自己的观察也学到了太多的东西，比如一个庞大的系统，一个多业态的商业结构，它到底是如何去运营的，其中的每一颗螺丝件都发挥着怎样的功效和作用；一份文件的订立，一份合同的签订，一次精神的下达，每个部门之间是怎样分工协作的，人与人之间是如何配合的，比比皆是值得我该学习之处。我也认识到每个人都有自己的角色，做好自己的本职工作，踏踏实实，是最基本，也是最重要的要求。

我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力及创造能力，在不断地工作中进取，完善，以一个更新更好的姿态迎接新的挑战。凤凰于飞，翱翔其羽。

在此，我郑重地向公司领导提出申请转为公司正式员工。特此申请，请予批准！

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

直播中控试用期工作总结范文 篇 14

本人在 EHS 管理部试用期期间，能及时完成上级领导安排的工作事项，通过总结过往工作经验和学习公司 EHS 体系文件等相关资料，逐步熟悉公司的 EHS 体系管理、运行模式。

9 月份调往某某分公司，学习和熟悉转移项目的安全生产技术并协助开展转移项目相关的安全工作，同时参与某某安环部对生产车间的各项安全检查，学习特种作业管理、相关方管理、劳动纪律管理等 EHS 管理经验，提高了自身现场管理技能；期间还参加了 GB/T28001-20\_\_ 职业健康安全管理体系换版等相关安全知识方面的培训及部门 EHS 体系内审，对 EHS 理论知识有了更深的了解。

在试用期期间发现自身在 EHS 管理工作中仍存在不足之处，如对法律法规和安全知识掌握不够全面，现场管理经验较为欠缺等问题，今后将在工作中不断加强学习理论知识，结合实际工作，提高自身 EHS 管理水平，以便更好的完成各项工作。

在此特别感谢领导给我提供这个工作机会和各位同事在工作中给予的指导和帮助。

直播中控试用期工作总结范文 篇 15

认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

\_年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，

通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

#### 直播中控试用期工作总结范文 篇 16

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份在这里工作。

由于原单位从事的是客户服务工作，对行政工作有很多做得并不完善，在此，我要特地感谢公司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。在今后的的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献不辜负公司领导对我的期望与栽培；实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

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/735233022032011214>