# 证券试用期工作总结范文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-08-07

*证券是市场经济和现代化大生产高度发展的产物，证券市场是市场经济中高级的市场组织形态，是市场经济条件下资源合理配置的重要机制。那么有关证券公司试用期转正工作总结怎么写?证券试用期工作总结一进入\_\_证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有...*

证券是市场经济和现代化大生产高度发展的产物，证券市场是市场经济中高级的市场组织形态，是市场经济条件下资源合理配置的重要机制。那么有关证券公司试用期转正工作总结怎么写?

**证券试用期工作总结一**

进入\_\_证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

**证券试用期工作总结二**

从201X年11月30日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

1、由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在201X年12月14日和12月22日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于201X年1月15日完成功能完善建议提交金正工作人员;

2、负责公司客户服务中心质检管理办法编辑，并且协助完成公司客户服务中心管理办法制定及公司客户服务中心规范用语编辑，完善公司客户服务中心制度体系建设;

3、每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平;

4、从201X年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识;

5、每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点;

6、针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对北京营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知;

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题;

8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

1、加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平;

2、加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通;

3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为东兴证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。

**证券试用期工作总结三**

我叫\_\_\_\_\_，于\_年7月15日进入公司，根据公司的安排，目前担任投资经理一职，负责投资咨询服务与营销支持工作。自进公司以来，本人努力学习证券、期货方面的业务知识，加强客户服务技能提升，工作认真且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，已经顺利的完成\_年的财富签约工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦尤其对新渠道同事营销支持方面不遗余力，配合各部门负责人成功地完成了多期周末投资者报告会，也已经多次对保险渠道提供投资咨询服务，取得了不错的反响。

自7月份入司以来，得到了部门经理\_\_\_老师，同事\_\_\_\_\_\_\_两位老师的大力支持，他们的无私帮助为我业务的提升打下了坚实的基础，从业务的发展情况来看，任何事情的成功都需要密切的配合，对于转正后的工作，我个人认为需要从以下几个角度来进行。

一、继续加强同新渠道营销团队的配合

有选择、有针对性、有目的的加强与保险的配合，自\_年开始，证券经纪业务竞争加剧，券商之间客户挖角、佣金大战不断，有鉴于此，个人认为在维护好传统渠道的同时，新渠道是我们的一大制胜法宝，从全行业的发展来看，综合金融是大势所趋，平安很有幸走在了时代的前列，因此，我们要充分抓住与利用好这个优势，形成对其他券商的比较优势。在新一轮的券商洗牌中立于不败之地。、

二、加强新业务的学习与应用

证券行业是一个变化无常，新产品、新事物不断更新的行业，\_年至今行业先后推出了股指期货、融资融券等新品种，但从券商的开展情况来看，发展并不如人意，所以，我们如果取得了这两个产品的胜利，无疑取得了新一轮竞争的制高点。在这一方面，作为投资顾问，我们需要从知识储备与客户培训方面下手，培养客户的使用习惯，增加客户的忠诚度，为公司提供新的利润增长点，形成差异化竞争。

三、服务存量客户，提升服务技能

营业部在立业已经10多年，存量客户相对较多，结合前期服务情况来看，安逸理财的服务主要体现在新开客户上，对于存量客户的服务则相对较少，因此，明年开始，建议加大对产品经理的支持，进而对存量客户提升服务质量，争取签约更多的安逸理财客户，培养客户的忠诚度，一则可以防止客户流失，同时在新产品推广、理财产品销售方面也会有一定的优势。

四、增进业务知识，提升服务技能

证券行业日新月异，\_年还有很多新业务会推出，融资融券转常态、转融通、新三板、国际板、期货投资分析等等，要想在竞争中立于不败之地，只有不断的加强新业务学习，提升自己的业务技能，同时加强对营销人员的业务培训，对存量客户里面净值较高，同时交易较活跃的客户进行指导，培养客户对新产品的交易熟悉度。

新的一年即将展开，竞争还将延续，但机会却相对有限，个人认为只有和谐的团队，专业的技能，热诚的服务才能在竞争中立于不败之地，非常荣幸公司给了我这样一个发挥的舞台，我将珍惜这次机会，为公司与个人发展的双赢而努力.

**证券试用期工作总结四**

我于\_年2月进入公司进行证券从业资格考试的辅导，在公司领导和辅导老师的指导下顺利的通过了证券从业资格考试。经过公司相关专业知识的培训后，于\_年4月20日正式进入长城证券连云港营业部，成为了我们这个大家庭的一员，开始了为期半年的试用期。

在这半年的试用期里，我主要的任务是驻点在银行开发客户，在领导和同事的帮助和鼓励下，我逐渐进入工作状态。在此期间，我将公司培训时所学的知识运用在工作和实践当中，努力的开发客户，每月基本完成任务指标。同时我也非常珍惜营业部给我的这个工作平台，驻点期间我与银行的工作人员相处融洽，互惠互利，抱着超越自我，为公司创造更多价值的良好心态，积极的开发有潜力的大客户，在九月份的基金销售上为营业部尽力自己的一点绵薄之力，我为自己能够为营业部的成长和壮大做出自己一点贡献而感到自豪。

回想这半年的试用期，我想要给自己一个中肯的自我评价。我是一个性格相对内向的人，并且也是第一次接触证券这个行业，所以开始对于能否做好这份工作还是不够自信。但是营业部给予我很多专业知识和营销技巧的培训，并且领导与同事给了我很多的帮助，支持和信任，让我变得自信和有了底气。现在，我在这个岗位上已经工作近半年了，我深知磨刀不误砍柴工的这个道理，一边努力工作一边学习更多的专业知识，并运用在工作中，做到熟能生巧，在与客户沟通和交流方面有一套自己的方法和流程。现在，越来越觉得自己适合这个岗位，能够胜任这份工作，并且我相信通过自己的不懈努力，能够为自己创造出美好的未来，在营业部发展的辉煌锦帕上添上自己有力的一笔。同时，我也必须正视自己的不足和缺点。在日常工作中，我深刻觉得自己的证券专业知识还需要加强，只有加强了自己的专业知识，才能够使得我们的客户觉得我们的服务更加专业，更加相信和信赖我们。此外，在工作中难免有承受很大压力的时候，我觉得自己在抗压的心态上还需要增强，在面对压力的时候能够迎难而上，克服为难心理和行为惰性。

这半年来，我非常感谢营业部和领导同事对我各个方面的支持和帮助，希望营业部可以为我们提供多一些例如股票分析，行情分析方面的专业的知识的培训，能够给我们提供更多的客户开发渠道。此外，我一直很钦慕与我们长城证券的发展战略和公司的文化，我相信公司秉承着“资源整合、团队作战、为客户提供综合性增值服务”这样的正确经营理念发展下去，一定能够为我们的客户创造更大的价值和财富，也最终能够成就长城的辉煌未来!

在试用期的这段时间以来，我看到了自己的蜕变，更加看到了我们长城证券的实力，在与公司一起努力拼搏的这段日子里，我越来越觉得自己能够为长城的成长和壮大付出自己的努力和汗水而感到无比的骄傲和自豪。所以，我真心而迫切的希望自己能够早日成为长城证券一名正式的员工，通过自己的努力和勤奋去实现自己的目标和人生价值，与我们的长城一起成长，共同创造属于我们的美好未来。在此我提出转正申请，恳请公司领导能够给我继续为公司奉献自青春和智慧的机会。在以后的工作中，我会带着更加积极更加富有激情的工作态度做好自己的本职工作，为公司的做出自己更多的贡献，让我们的长城证券的未来更加辉煌!

**证券试用期工作总结五**

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。回想面试的那一天，李总的诚恳和蔼都还历历在目。从我进公司的第一天起，赵师的亲切，同事们的热情都让我这个刚毕业的初入社会的年轻人感到温暖。随后的工作中，我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，值得一提的是周总做事的认真谨慎，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快的我就适应了这里的工作规则，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融入昆明华圣科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

因为现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将不断改进、努力做到最好。昆明华圣科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有最好，这样很有挑战性。可以不断的提高自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，可以说是“两全其美”的事情。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何问题。我想只要我用心努力的去理解，沟通，随着彼此的熟悉，沟通方面的障碍将会越来越小。跟客户交流是比较重要的，因为这涉及到价格，客户关系等问题。很久以前我就深刻的认识到了这一点，所以我一直不断的去学习去完善，和争取做到最好。

其实上天对每个人都是公平的。作为公司也一样，因为公司是一个大家庭，每个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我并不会放在心上。惟一值得关心的就是自己本职的工作是否能做好。自己是否拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我认为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应合理的待遇的。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是;如果成功了，不要骄傲、继续努力、以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！