# 试用期工作总结及申请转正

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-05-13

*申请，汉语词语，拼音shēn qǐng，向上级说明理由，提出请求，中性词。大家创业网为大家整理的相关的试用期工作总结及申请转正，供大家参考选择。　　试用期工作总结及申请转正　　各位领导：　　时光飞逝，转眼间我的三个月实习期结束了，这是我生命...*

申请，汉语词语，拼音shēn qǐng，向上级说明理由，提出请求，中性词。大家创业网为大家整理的相关的试用期工作总结及申请转正，供大家参考选择。[\_TAG\_h2]　　试用期工作总结及申请转正

　　各位领导：

　　时光飞逝，转眼间我的三个月实习期结束了，这是我生命中弥足珍贵的经历，也给我留下了深刻的回忆。在此期间，领导给了我足够的包容、支持和帮助，让我充分感受到了他们海纳百川的胸怀，感受到了工程师不经历风雨怎么看彩虹的英气，感受到了工程师作为先锋的艰辛和坚定。在此期间，我努力工作，虚心学习，对公司有了比较详细的了解，对工作也得心应手，下面就是实习阶段的自我总结。

　　刚来公司的时候，虽然是土木工程专业毕业，但是和工程行业没有实际接触，所以对施工也不是很了解，因为理论知识和实际工作差别很大，所以如何在实习过程中实际理解工程的含义，了解施工的具体步骤，注意各种事项，如何和各种从事工程的人打交道，已经成为我的当务之急。还有就是要尽快熟悉公司的各个岗位，了解公司的组织结构。通过一周的工作，我对以上问题有了大致的了解，开始了独立工作。

　　刚到工地，感觉很茫然，不知道怎么下手，从哪里开始。在项目经理和施工主管的指导下，我慢慢知道我该做什么，我能做什么。在此，我向帮助我的领导和同事表示衷心的感谢。现将我的个人工作总结如下:

　　1.在这里，我认识了所有的领导和各个施工队的工作人员。我和他们积极接触。通过他们，我了解了这个项目的大致情况和每个项目的情况，了解了这些项目的具体施工步骤。

　　2.经过我每天下工地的努力，我了解了工程施工中应该注意的事项(如加固、浇筑混凝土等)，知道了如何保证施工的顺利进行，如何节约材料等等。

　　3.因为平时帮忙做一些资料，所以熟悉了资料员的一般工作程序，工作内容，培养了认真的工作态度。与此同时，我触到了预算和结算的知识，我会努力独立处理这些问题。

　　4.在施工现场，我不仅学到了土木工程的知识，还通过现场观察和操作室内装饰、水电安装等。

　　的知识也有了一定的了解。

　　5、由于原来做过测量，来到这里我能顺利的操作水准仪和全站仪等仪器，能够独立的为施工队伍算工程量等等。

　　6、其他方面，来到九寨工地我认识了很多朋友和同事，闲暇之余我就会向他们请教一些和工作相关的知识，虽然有的时候不能得到满意的答案，但是我觉得和他们相处很愉快，如果他们有需要我会尽力帮助他们。

　　7、在工作中我也存在着许多不足之处，比如有时候后不够主动，由于刚接触这个工程对于一些细节方面处理的也不是很完善，我相信以后我一定会努力做到更好。

　　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，我相信理论加实践一定会让我走向成功，同时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为公司做贡献。[\_TAG\_h2]　　试用期工作总结及申请转正

　　在三年多月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识;对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

　　因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你.因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你.对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。

　　首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

　　其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

　　经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

　　要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

　　过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中去，努力成为一名合格的销售人员。[\_TAG\_h2]　　试用期工作总结及申请转正

　　尊敬的领导：

　　您好!

　　进入公司，也是特别的感激领导给予了我工作的机会，而今试用期也是将过，我也是在这里总结下自己这段日子的工作，以及向您来提出转正的申请。

　　这段时间，可以说自己过得很是充实，虽然工作上也是很忙碌但也是由于自己没有什么经验，而且一些工作做起来效率也是不好，所以才会如此，而只有自己尽责的去做的更好了那么才能让自己真的做好工作，从进入公司开始，我也是认真的去学习，去了解工作的一个流程，又是该如何的来做好，同事也是带着我去工作，一件件事情我也是积极的熟悉了解之后也是能做好了，培训中，我会做好笔记，不懂的方面会来问同事，同时也是这是个很好的和同事去相处去交流的机会，而同事们的相处也是不错，让我也是感受到在公司的温暖并且也是让我更加的肯定，要在公司继续的干下去来做的更好才行的。而我也是没有不负同事的指导，去做好了自己手头的工作，虽然开始有些生涩，但是而今也是能在岗位做好了，同事们也是给予了我肯定。

　　工作上，和同事会去配合好，我是个新人，我也会去把自己的一个姿态放得端正，明白很多的事情自己要去积极的提前准备去做好，这样配合的时候也是可以跟上同事们的工作进度以及效率，而今虽然不用了，也是熟悉了，但是之前的工作我也是会做好，而这个习惯也是让我处理事情起来会更有把握一些，当然我也是知道自己的努力不能松懈，以及要去做的事情还有很多，我也是相信通过自己的努力可以做的更好，而今也是期望能够转正，自己的能力也是可以做好岗位的工作，同时我也是知道还有一些是需要继续去进步的，经验方面也是要不断地积累，同时也是提升自己的能力，能被认可，我也是知道是一种信任，如果能够转正我也是会去承担起这份责任，作为正式员工，自己更是要去努力，要做的更好才行，我也是相信不会辜负领导的。

　　也是希望领导给予我这个机会，让我继续的来为公司而做好工作，同时我也是会继续的来提升锻炼自己，在岗位上做的更为出色，而对于我的转正申请，也是希望领导批准，当然我也是知道，如果是自己还做的不够好，那么也是会继续的努力，直至让领导满意也是让自己得到成长和锻炼。

　　此致

　　敬礼!

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！