# 关于新人试用期转正工作总结(推荐)(二篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-04-02

*关于新人试用期转正工作总结(推荐)一宾馆为了达到一定的财务目标，不但要客人的物质需求得到满足更要满足客人的精神需求。所以在做为宾馆的经营者，往往对客人的要求，只要在不触犯法律和违背道德的前提下，都会化满足客人。所以从入职培训就会为员工灌输：...*

**关于新人试用期转正工作总结(推荐)一**

宾馆为了达到一定的财务目标，不但要客人的物质需求得到满足更要满足客人的精神需求。所以在做为宾馆的经营者，往往对客人的要求，只要在不触犯法律和违背道德的前提下，都会化满足客人。所以从入职培训就会为员工灌输：客人永远不会错，错的只会是我们，只有真诚的服务，才会换来客人的微笑。我一直坚信顾客就是上帝的道理，总是在尽可能的把我自己的服务做到极致。宾馆前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接等服务。宾馆的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。在这一年我主要做到以下工作：

前厅部作为宾馆的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出一个宾馆的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们宾馆的工作重点。我们定期会进行接听电话语言技巧培训，接待员的礼节礼貌和售房技巧培训，以及外语培训。只有通过培训才能让我在业务知识和服务技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，今年来宾馆推出了一系列的客房促销方案，接待员在宾馆优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，前台的散客有了明显的增加，入住率有所提高，强调接待员：只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来的宗旨，争取更多的入住率。

宾馆就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个宾馆的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了宾馆，不解决和处理好将对宾馆带来一定的负面影响。

保证客人及时结帐，令客人满意。前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结帐时向我们投诉宾馆的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或指责造成困难的部门或个人，事不关已，高高挂起最不可取的，它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑整个宾馆的管理，从而加深客人的不信任程度。所以，应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或部门讲明情况，请求帮助。在问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和相互信任的客我关系。剑虽利，不砺不断、勤学后方知不足。

只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片可以展翅高飞的天空！名雅的兄弟姐妹们，为了我们的明天而努力吧。

**关于新人试用期转正工作总结(推荐)二**

新人第一天入职，第一项工作就是自我介绍，很多职场新人对于这一关是十分紧张的，如林大考，这也确实是新人在公司遇到的第一个考验。

很多新人在做自我介绍时往往会谦卑地说：“我是新来的，请大家多多关照。”这样自我介绍有什么坏处呢？作为新人，你什么贡献没做出来，凭什么叫别人关照你？而且，这样的话一出口，就暴露了你的不自信。你不自信，一出场就露怯，叫别人怎么高看你？记住，谦虚是美德，但类似“我是新来的”的之类的自贬式的谦虚却会暴露你的弱点。这是职场的大忌。

做入职介绍，应尽量淡化自贬式的谦虚。既然你能来这个公司，就说明你能胜任这项工作。所以做自我介绍时应多展现你的优势和你做好工作的信心。

比如，你可以简单介绍一下之前从事的类似的工作，让大家知道你有同类的工作经验。就算你刚毕业，没有同类的工作经验，你也可以多展现你所学专业与工作存在的交集，让大家知道你有一定的专业积累。然后表示你希望和大家一起把工作做好。

在同事面前介绍自己不能自贬，在客户面前就更不能“过分谦虚”了。否则，抱着“我是新来的”这句露怯的话入门，一出场你就输了。

一位新入职的销售人员，抱着电话本挨个给他接手的客户打电话：“您好，我是新来的\_\_，正在努力熟悉客户情况，在以后的合作中，还请您多多关照。”结果可想而知，由于他自报家门时底气不足，客户放下电话就嘟囔：“怎么换个菜鸟来接茬？”由于一开始他就没有获得客户的信任，所以后来的合作也一直麻烦不断。客户从潜意识里认定他是刚入行的新人，合作中也经常居高临下欺负他道行太浅。

这么说，不是说谦虚不好，而是想告诉职场新人：谦虚有很多种，但却不是谁都有资格享有它的。

季羡林老先生说自己不是什么国学大师，别人会觉得他是在谦虚；而你说自己不懂国学，别人可能就会当真。自己水平有限，别人会觉得谦虚而真诚，你说自己水平不行，别人就会怀疑没准你真是个草包。马云说自己还远远没有成功，别人会觉得他是在谦虚，而你说自己不成功，别人就会觉得你是在表达对处境的无奈。

谦虚是需要底气和资本来支撑的。人在江湖漂，名头很重要。作为职场新人，你一谦虚，别人就信了。而且谦虚绝非要你自贬身价。妄自菲薄只因自卑感作祟，只会让不了解你的人看轻你。所以，千万别对所有人说“我是新人”——新人的同义词就是啥都不懂，遭到职场“老油条”的趁机欺负也就不足为奇了。

想要表达谦虚，在你的直属主管面前自谦一下就好，对于合作伙伴、客户和其他同事，千万别说“请多多关照”。在竞争者林立的职场中，很少有人乐于手把手教你学走路，想存活，你必须尽快“新人”变“老人”。

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！