# 入职员工转正工作总结(12篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-05-29

*入职员工转正工作总结一思想上，我改变了过去那种学生式的思考模式，遇事不再是先问，而是试着自己先去思考，再去学，实在是不会的时候，我才会带着问题去打扰同事或领导，但是我也会管理好自己的行为，不随意去动自己不了解的事情。当然，因为成为了一名员工...*

**入职员工转正工作总结一**

思想上，我改变了过去那种学生式的思考模式，遇事不再是先问，而是试着自己先去思考，再去学，实在是不会的时候，我才会带着问题去打扰同事或领导，但是我也会管理好自己的行为，不随意去动自己不了解的事情。当然，因为成为了一名员工，我在面对自己的工作的时候也是非常的严谨。除了仔细的\'完成自己的工作，在对待领导的培训的时候也都做好了充分的准备。

在工作的方面，我肩负前台文员的工作，面对前台的接待工作，我学会了在工作中调整自己的情绪，要让自己在工作中时刻都能以的状态迎接来访的人员。也对电话中使用的礼貌用语进行了反复的练习，让自己能面对来电也不慌张。

在文员的工作过中，我至今还在不断的了解公司。平时也只是做一些统计数据的简单工作、发放通知的简单工作。当我开始真正了解了公司和自己的工作之后，我也开始做一些比较复杂的工作。

在人际关系的交往上，我非常努力的去和公司各部门的员工们打好关系，尤其是对于各个部门的管理者们，作为文员和他们的交流认识是必不可少的，所以我也在努力的和他们混熟关系，并向他们学习。

当然我和其他许多的员工的关系也是不错的，三个月来自己也认识了不少的朋友，他们也都给了我很多的帮助。

**入职员工转正工作总结二**

三个月的实习转眼就要过去了。于20xx年6月25日进入xxx国际招标有限公司，在xxx货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向各位领导做如下汇报：

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

到xxx货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目：xx集团技术谈判；xx锅炉厂、xx公司技术谈判；湛江项目原燃料取制样系统、烧结成品试验装置技术交流。参与标书审查的项目：宝钢研究院不锈钢技术中心拉伸试验机项目标书审查；不锈钢事业部icp发射光谱仪项目标书审查；宝钢检测公司x荧光光谱仪项目标书审查。

参与标前会的项目：宝钢国际行车集中采购。参与开评标的项目：宝钢国际行车集中采购；梅山1450扎制油；xx运输公司框架车配套框架；宝钢股份直属厂部20xx冷轧25t桥式起重机等。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从xx领导过硬的专业素质、良好的\'组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父xxx的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有2家购买标书，向上海市机电办申请2家开标，抽取评委时，在xx招标网限定的次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在xx招标网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了国际招标网工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为xxx国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献

**入职员工转正工作总结三**

3个月的试用期已经结束。在这3个月里，我很快适应了新的工作，融入了新的团队，得到了同事和领导的肯定。但是还是有一些不足之处，我认为值得总结、思考和改进。

记得刚来的时候各个方面都不是很熟悉，身边的同事和领导都给了我很大的帮助，让我尽快完成团队角色的定位。目前的工作是销售统计分析与结算，主要负责编制日控表。由于之前做过相关岗位的工作，对erp系统的操作和e―cel的数据处理都比较熟练，所以可以快速上手，只用一周时间就可以独自负责每日销售报告的编制。虽然日常报表的编制是机械的、重复的.，但我意识到在重复的工作中可以挖掘出很多非重复的任务。

在编译的过程中，可以学习新的专有名词，如何节省时间，提高工作效率等等。在结算工作中，除了完成要求较高的结算单的编制外，还努力做好销售部与财务部的沟通，配合财务部的审核工作。除了自己的工作，他们还积极与其他部门合作。比如我帮他们更新市场部每月的销售数据包。其实其他部门可以自己完成这些任务，只是对订货和发货数据、型号、18位代码不熟悉，花费的时间比较多。如果我花一个小时，那是值得做的。

10月底，我接到了去销售部去石家庄华鑫加盟店的新员工的实习任务，同时还要监控他们的委托贷款。12个人里，我被安排去了第一个，当时有些不太情愿，因为他们来公司还不到一个月，是12个进公司的员工里最近的一个。很多方面不太懂，好像有一种“赶鸭子上轿子”的感觉。但毕竟工作一年了，所以比应届毕业生适应性更好。准备了很多资料在路上和晚上看，在最短的时间内学会了加盟店的知识。实习期间，积极配合主管完成委托贷款监控任务。实习结束后，我写了一份30页的关于自己实习经历的报告，同时也为跟随实习的新同事们开了个头，无论是工作上还是生活上。

在12月的销售精英大赛决赛中，我有幸成为了前20名的球员管理员，主要负责球员的吃住交通。在整个过程中，我和选手们形成了深厚的友谊，也从自己身上收获了很多。

第一，时间的概念，只要你想着等别人，就不会有别人等你。

第二，要充分估计困难，因为很多意想不到的事情都是意料之外的。

第三，忍。交流的过程中可能会有很多障碍和钉子。先忍着，把事情做好，才是最重要的。

同时我也很清楚自己的不足，尤其是对销售结算不能百分百确定。其实每一份工作都需要一定的时间去熟悉，去安定。在这三个月里，加盟店的实习时间长达2周。经过销售精英的竞争和新员工的培训，实际上没有多少时间来实际操作这个岗位。现在只能完成硬件折扣和简单的推广结算。我觉得这就是我。

成为正式会员并不意味着你会得到更好的待遇。更重要的是，你从此是东风日产的正式员工。工作中一定要对自己要求更严格，真诚沟通，做好本职工作。

**入职员工转正工作总结四**

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助和支持下，使我在工作中得到了锻炼，积累了丰富的经验，但也存在了许多不足之处，回顾即将过去的一年，现将工作总结如下：<

工作方面：作为员工，在工作岗位上我坚持规范着装、礼貌待客、热情服务尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来、满意而归。作为一名理货员我按照超市的理货工作流程去做，虚心向老同事学习、请教，理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂，首先要清洁卖场货架、遵循商品先进先出的原则，进行商品检查、生产日期、保质期及库存情况，然后上货及补货、整理商品陈列、美观、整齐、还需丰满。上货后及时清理纸箱及包装物，并归放到指定位置，将残次、破损的商品清出货架，集中存放。将巡视发现的单一商品及时归位，防止商品丢失、预防为患。

通过学习五不自：不自知、不自律、不自信、不自励、不自调、使我认识到自己的缺点和不足：例如：与同事沟通少，学习的主动性不强、工作时缺乏思考，也不注重总结。尤其是在工作中细心不够，又容易急躁，做不到周到细致。不懂得鼓励自己，也不会鼓励同事，不会反思自己给自己加油打气。不会调整思路，遇到问题不能很好的调节自己的情绪。

在今后工作中加强企业文化、业务知识的学习，与同事们多交流、多沟通，向他们学习更好的方式方法。工作中认认真真，踏踏实实、运用我们所学习的服务技巧：看、听、笑、说、动为顾客提供优质的服务，完成好领导交给的各项工作任务，为公司的发展壮大贡献自己的力量。

时光如梭，回顾一年的工作有的有失，现将总结如下：

作为超市的老员工要熟悉各环节工作流程，理货、补货、收银、接货、小餐车服务，由于超市工作的不定性和特殊性，要求我们必须做到业务多能手，怎样做好一个理货员，看似简单枯燥的工作，也是直接面对旅客的服务，自身的一言一行体现着超市的服务质量和服务水平，理货员的工作职责上班后要认真做好交接班情况，巡视卖场，有无新品上市，核对商品标价签，做好商品前进陈列，保持商品的丰满、美观，查看商品库存数做到心中有数。做好商品安全工作，随时查看商品日期，对过期的商品及时撤架，并详细记录。

引导顾客购物，热情耐心细致，解答顾客询问，利用多说一句话营销方式介绍当地特产，满足顾客需求，增加销售额。随着冬季的天气变冷，超市新上了围巾等冬季保暖用品，我值班时曾有一个男孩给母亲挑选围巾，我耐心的给予解答并推荐，最后男孩给母亲选购了一条满意的围巾。虽然这是件普通的小事，但我体会到对顾客的服务一是要会察言观色，二是要耐心细致，做好细节服务。

在超市中的好人好事、会议精神、总站指导思想和企业文化，我都深刻体会，用文字表达出来，为总站通讯和超市博客积极发稿宣传，传递了超市团队的正能量。

1、缺乏创新意识，做事不够细致。

2、业务不够扎实，存在侥幸心里，得过且过。

3、处理问题不够灵活，呆板、教条。

在这一年年工作中，业务不仅要扎实、全面、精细，制定出工作计划，拓宽市场渠道，实现多元化经营模式，增强自信心，用自己的工作方法对新事物敢于突破和尝试。学会统筹安排，工作要用心，细节见成效。工作重在到位。要学会自我调节情绪，自我鼓励，增强自我的荣誉感。遇到问题时要时刻调整心态，学会换位思考，调动团队的积极性，促进团队的核心力和凝聚力，用一颗感恩的心，为顺和奉献自己的微薄之力。

时月穿朔，光阴似箭，一转眼一年又过去了，今年以来，在公司各级领导的正确领导下，紧紧围绕年初的工作目标，以“两个绝不允许”为统领，以“六项要求”为抓手，以“合站重组”为工作切入点，以“五不自”为突破，坚持工作从零做起，业务从零学起，服务意识从零抓起，取得了较好的成绩。

今年以来，我始终把学习业务作为一种生存本能，积极参加公司组织的各种培训学习，报着“处处留心皆学问”的态度，做到不懂就问，不耻下问，收到了很好的效果，在公司每月组织的业务考核中，都取得了较好的成绩。平时工作中，坚持从零做起，从现在做起，从点滴小事做起。努力做到在平凡的岗位上兢兢业业，创新思维，激情工作。成为符合“六项要求”的员工。

平时时刻牢记“顾客就是上帝”“顾客的小事就是大事”的服务意识，始终把顾客想要咨询的事提前想好、顾客想要待办的事提前准备好、顾客想要资助的事提前计划好，各项服务内容、服务要求做到超前计划，未雨绸缪，得到了顾客的好评。同时积极唱响“我就是公司的窗口”“我就是公司的形象代言人”的旋律。不管任何时候、任何地点、任何情况下，坚持以公司荣誉和利益为重，坚决做到：不利于公司信誉和形象的话不说、不利于公司信誉和形象的事不做。并作为一条“红线”，决不逾越。

超市工作，本身就是一项繁琐的事项，特别是现场加工、制作这一方面。圣人云：事勿忙，忙多错。所以在平时工作中，我都能做到忙中不乱，有条不紊，工作有始有终。特别是合站以后，与新同事能够及时交流，相互沟通，互相促进，取长补短，把工作干得有形有色。同时，随着季节的变化，对货架上的货物随时调整调换，做到安全整齐，卫生清洁、在多说一句话、多一个微笑的营销策略中，也起到了积极的作用。

回想今年的工作，虽然取得了一些进步和成绩，但在一些方面还存在不足。

一是不知道服务创新，墨守成规，业务知识掌握的不够扎实，如：新上商品的价格、保质期、整箱数量等。“弟子规”背诵的不够熟练，服务技巧运用的不够完善，看、听、笑、说、动五方面不协调，普通话说的不标准。

二是工作中，自我约束能力不够，有时有松懈的思想。

四是不知道鼓励别人，也不知道鼓励自己，和领导同事之间缺少有效的勾通，有时工作处于被动状态。五是对自己不会调整工作思路，不会调整心态，遇到烦恼和突发的事，不能及时、很好的调整情绪，总是会情绪化，不能保持平常心，不能客观地、全面地处理事情。

一是对自己的缺点逐一改正，落实到位，例如：每周记十种商品的价格，保质期等，每周背几句“弟子规”。企业文化知识，规章制度，都要熟记于心。

二是加强自我约束能力，强化服务意识，回家跟着电视练习普通话，常和领导同事进行工作交流和勾通，遇到突发事件，自己有能力解决的及时解决，确实解决不了的，立即向领导汇报。不把“垃圾”情绪带到工作中等，相信自己能确实做到“抓铁有痕、踏实留印”，脚踏实地地工作。

三是积极主动地接受新鲜事物，多学、多看、多记，与时俱进，跟上快节奏的步伐，营销的思路也要多样化。努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在xx超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。

尝试经商的滋味，增加自我的阅历，透过亲身实践让自我进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自我所学能否运用到实际中去是我此次去超市工作的主要原因。在未工作之前，一个长辈曾告诫我：上班要多做事，少说话！话虽简单，但做起来就难了。

刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每一天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，务必要克服许许多多的困难，而且要试着改变自我，使自我能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实收银工作也不是那么无聊的。每当想到那里，我就不断的鼓励自我，要好好在那里工作，好好学习相关的知识。来到那里的前几天，每次都会有一个师傅带我，也正因为这样我很快进入收银员这个主角中，同时发现要学习的知识太多了，怕自我学但是来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识和实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下，我学会了很多知识，比如信用卡的识别与防伪，顾客使用不一样的信用卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自我差的很远。此次工作，为了使它更完美，我坚持做到了以下几点：

俗话说：国有国法，家有家规。自然，xx超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的职责心的体现。

在超市实习有时还是很忙的。个性是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货是忙但是来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种状况下我都是很主动地跑过去。

在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选取最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间！所以我会在没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市实习我还学到一点。此刻这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们那里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且必须要像！因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公平。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自我去适应它。

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

作为一名超市领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作比较久，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工.工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

（1）专业能力。

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

一是从书本中来，二是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

（2）管理能力。

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的.工作，总结你的工作。

（3）沟通能力。

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

（4）培养下属的能力。

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

（5）工作判断能力。

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非

常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

（6）学习能力。

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

（7）职业道德。

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是“1”，其他的都是“0”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个“1”，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。“做一天和尚撞一天钟”，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。

因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让怍银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

做为一个领班，能够在员工一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们的员工一起努力，一定会把工作做得更好。

**入职员工转正工作总结五**

尊敬的领导：

您好！

首先；非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会，对此，感到无比的荣幸。

我于20xx年x月xx日来到公司实习工作；现如今三个月的试用期将满。根据公司规章制度，现郑重申请转为公司正式员工。

本人工作认真热情，细心且有较强的`责任心和进取心，勤勉不懈，性格开朗，具有良好的团队意识；责任感强，确保完成本职工作总结工作，与同事相处融洽，配合同事与领导完成各项工作；积极学习新知识，技能，主动向同事学习；并利用下班时间充电，提高自身综合素质。

最后；我相信在全体员工的共同努力下，我们的业绩会愈来愈好，我们的明天必将更加辉煌，在今后的工作中；作为客服部团队的一员，我将更加努力上进；实现自我；创造价值，因此，恳请上级领导能批准转正，让我成为一名正式员工。谢谢！

**入职员工转正工作总结六**

岁月如梭，转眼一年的实习期即将结束。在领导的关心支持下，在同事的热心帮助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了新的工作岗位，回首翘望，有优点可待继承发扬，还有不足需学习改进。

自20xx年7月进入x单位以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，我深深体会到了实践经验与理论知识的巨大差异，所谓“从实践中来，到实践中去”。而我却从“空中楼阁”直接跳到“地面”上成为一个会计工作者，面对的挑战可想而知。尤其是面对我只得了四十分的会计初级资格考试试题，我更加明白了自己的斤两，知道自己只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们尤其是我的两位经理给了我足够的宽容和耐心，加上同事们毫无保留的“授业解惑”，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

工作近一年，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。首先需要改正的就是尚显浮躁的`心态，有时候做事只求速度而忽略了质量，出现了一些数据上或文字上的错误。有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾或者数据不符，尤其是财务这种逻辑性极强的工种，更需要时刻警醒自己。如果不是同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作。

其次就是业务不够熟练。国家出台的各种财务方面的法律法规以及研究院的一些规章制度是非常多的，稍有不注意就会运用错误。记得有一次就是房屋折旧问题，院里规定是35年而我却想当然的填上20年，后来及时发现未酿成大错。从这点来说我是需要向同事们学习的，希望以后能够做到顺手拈来，不出差错。当然还有其他一些不足需要我以后加以注意并改正。

财务工作本身就是一项团队工作，作为其中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力与其一起努力保证日常财务工作的运行，保证月底结账的顺利进行，及时提供准确的数据和财务分析以供领导层决策。同时做到自己负责的各种报表按要求填报，不出差错。这是我职责之所在，价值之所在。

工作的磨练，培养了我良好的工作作风和埋头苦干的求实精神，树立了强烈的责任心，高度的责任感和团队精神。生产实践让我学会脱离浮躁和不切实际，心理上更加成熟坚定。为走向工作岗位做好充分准备，在今后的工作中，我将继承和发扬自己的优势，学习改进不足。适应企业发展要求，努力把自己的工作做得更好。

**入职员工转正工作总结七**

几个月的时间下来对工作我也逐渐熟悉了，我专心投入到了工作当中，对自己来带这里事前我很少认真做一件事情，x公司给了我很多包括自己一直缺少的那份毅力，尽管我才工作不是很久，毕业不久的我对社会上面工作不是很熟悉，步入职场在x这里做一份自己喜欢的工作很是难得，唯有无比的珍惜才能对得起工作，经过这计几个月的时间下来我觉得自己能够进步一了解工作，进一步去做这份工作了，现在我对过去的几个月总结一番。

刚刚来到这里给我一种很浓的陌生感，让我现在想着很感慨，我还是给足了自己信心，去做这份工作，尽管对于这里的一切不是那么熟悉，可是对于工作热情我一直没有减少，这也是我初入公司以来的动力，我非常感激那份对工作的热情，我也减少了这些种种原因给工作造成的困难，我快速适应了这里，日常的`工作显得很枯燥，可对我来说一点的都不，毕竟我是带着那份热情来的，工作当中我积极进取，对一切能够学习的机会，通过很多途径了解学习，这是对工作的一个负责，同时也是对这份工作的执着。

三个月的工作很短，一般来说工作需要一个长期的适应，可是这三个月是一个最直接的能力发掘方式，三个月看出能力是不难的，我想让自己在x公司能够有价值，体现自己的能力是一个很好的方式，我都没有经常去了解发现，可是一旦对这份工作执着起来我就异常的努力，三个月来我没有都在严格要求自己，上班期间必须给自己定一个目标，请教同事对于一些先前没有接触的工作都在慢慢的了解，我能够正确看待工作，去实现这些，我也在工作当中一再的体现价值，能够让自己进步是我这三个月追求的东西，从一开始简单的一些日常事物，还有一些针对工作的方式方法，我都是很生疏，慢慢找到了工作方式这也是我的一个突破。

这份工作需要认真，同时也需要正确看待自身，我的性格是比较浮躁，在这里打磨了很多，可对工作来讲还是需要提高，刚刚毕业的我性格上面展现出来的浮躁这是一个大问题，我非常愿意接受意见，在接下来的工作当中会出现很多问题，性格浮躁对工作肯定是不好的，我会虚心接受他人的意见，浮躁的性格我会慢慢的改变，我当然知道这对接下来工作的我影响很大，完善自身的缺点我会做到的。

**入职员工转正工作总结八**

我入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过酒店的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是酒店，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响酒店形象。

施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、酒店财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照酒店的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的\'职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格xx人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的员工，能在酒店这个大舞台上展示自己，能为x的辉煌奉献自己的一份力量。

**入职员工转正工作总结九**

尊敬的公司各级领导：

在这个硕果累累的金秋时节，我怀着非常期待的心情，非常荣幸的加入了xxx这个云南地产行业的明星团队，在云南地产行业虽然不是地产开发体量最大的房地产公司，并不影响公司拥有非常优秀的管理团队，在业界更是名声鹊起口碑传遍。我非常珍惜这个学习历练的平台，相信这一定是我发挥和提升个人能力的机遇，更是我人生的一个转折点。现就加入公司以来的学习、工作等情况做以下总结和剖析，向公司的各位领导和同志们做以下汇报：

加入公司后经过简短的入职培训和环境熟悉，部门领导分配给我的工作内容是：xx项目和xx园项目所涉及的云南--有限公司、云南--投资有限公司、昆明--开发有限公司、云南--置业有限公司(两个项目、四家公司)的财务管理、成本核算、预算分析、计划控制、绩效考评和协助上级领导做好集团公司财务制度建设、税务筹划、税收管理的工作。

通过快速熟悉公司的财务制度、核算方法和工作流程，在入职一周的时间内完成工作交接，并对原积压的工作进行赶补，使财务核算基础工作与时间同步;结合公司财务核算要求梳理完善账务核算，并向上级主管领导提出合理建议。

加强企业的财务管理工作，其目的是要为企业的效益服务。神州天宇所开发的项目都有各自的背景和特点，我重点从审批程序、资金管理、会计核算、预算控制几个方面入手，深刻理解并掌握，以便在今后的工作中运用。

(1)发展投资有限公司要求支付前期为项目垫付费用，根据公司领导安排已经完成双方财务的对账工作，并对支付方式和处理办法提出了建议。

(2)土地补偿款应交企业所得税的税收优惠――延期缴纳工作的开展，在公司上级领导xxx的指导下做了申报前的政策理解、咨询、分析和税局人脉资源调动的准备工作。

通过对月度、年度的财务分析，结合项目合同签订执行情况，对照项目经营计划，及时并动态地掌握公司营运和财务状况，发现工作中的问题，并提出财务建议，为领导决策提供可靠的财务依据。对公司的投资项目，能使用较为科学的方法做财务可行性测算，充分考虑货币的时间价值和风险控制，改变已往静态的.，更加注重现金流量的决策方法，较好地控制了投资风险，为领导决策提供了财务依据。

培养良好的专业知识学习提升储备的习惯，坚持执行会计人员继续再教育的规定，认真学习财务专业最新知识、信息，重点关注国家宏观政策，特别是房地产政策，分析新政策对地产税收、金融的影响，收集、整理、分析政策对项目的实际操作运用。

作为项目公司的财务经理，依照《xx有限公司财务管理制度》的要求，努力规范企业财务管理，维护财经纪律，当好公司领导的参谋，为公司领导决策提供真实的财务数据、合理的分析和建议;对不合理的支出，能顶住压力，坚持原则;对于发现的重大问题，能不隐瞒自己的观点，书面向公司领导和集团公司汇报，切实履行了岗位职责，确保公司资产的高效营运和保值增值。

在工作中得到了公司领导的支持和同事们的帮助，使我融洽快速地融入了工作团队，极大增强了对xx企业的管理团队精神、企业文化价值的认同感和自豪感。在今后的工作中我将更加注意学习，努力克服工作中遇到的困难，进一步提高职业道德修养，提高业务学识和组织管理水平，工作上新台阶，为企业作出自己应有的贡献。预祝--能取得良好的社会效益和经济效益。在此我申请正式成为公司的一员，殷切盼望公司领导给予批准为谢!

**入职员工转正工作总结篇十**

时间过得很真快，转眼就两个月了，就在此时需要回头总结的时候从心底里感到日子的匆匆。原先外资企业生活让我感到渐渐远去，现在的工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。

将近两个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，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。两个月以来，我分别在几个不同的.岗位或角色上练习、实习，在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

首先说说在企划部的工作心得。在企划部将近两个月的工作生活，我感触最深的就是，工作可以在快乐中完成。自到百依参加工作以来，各位领导都对我这位来自异地的新人亲切有加，特别是各位领导，在工作之余，以朋友的姿态经常跟我坦怀聊天，非但不摆领导的架子，而且还以朋友的关爱之心在引导我们做好企划工作，让我真切感受到了百依人温情。而其他大部分的老同事，也对我这个新人投以真挚友情的目光，在工作中，只要你需要，他们随时给予热情地指导;工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。记得刚到一周的时间，公司新老同事就已经打成一片，给我的感觉是上下同心。正因为如此在企划部工作，让我体会了在愉快中完成工作的欢欣。

我在工作上的收获主要有：

1、基本学会或单独处理了24张销售订单或计划订单;

2、参与并协助谢国忠老师、工程部黄健翔等进行厂区测绘、规划方案、资料制作：第一阶段已经完成;《设备技术一览表》等资料进一步优化中、更新中;

3、生产粗能力分析、产能评估迈出第一步：老化架统计表及老化能力分析(第一版)已经完成;

4、协助谢国忠老师其它日常事务：led产品系列参数性能一览表》等资料的制作;

5、物料跟踪、部门协调平均每个工作日3件次以上;见每月《计划跟踪》报表;

6、接管公司档案室书籍管理工作：见：网上邻居/caigou02/信息中心/书籍档案;

7、设备档案、收集整理工作第一阶段基本完成，见：网上邻居/caigou02/信息中心/设备档案;

8、“三现”(现场、现物、现实)学习每个工作日4个小时以上，对公司目前生产的产品有了初步了解;理论业余学习了《led及其工程应用》、《绿色照明工程实施手册》、《新一代绿色光源led及其应用技术》等书籍，部分读书笔记见by-pmc的qq日志;

9、其它事宜(略);

在这期间，工作上的不足主要有：

1、缺乏基本的led灯具知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措;

2、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏;

3、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

**入职员工转正工作总结篇十一**

一、试用期完成的工作

1、销售情况

这几个月来在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额\_\_万元，回款率为\_\_;低档酒占总销售额的\_\_，其中以\_\_头曲\_\_\_、\_\_大曲简装\_\_;中档酒占总销售额的\_\_主要以五星\_\_及四星\_\_为主;其中五月份销售额为\_\_万元，占总销售额的\_\_，\_月份销售额为\_\_万元占总销售额的\_\_，\_月份销售额为\_\_万元，占总销售额的\_\_。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了\_\_酒统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超、酒店、餐馆总共\_\_家。部分新开发网点是\_\_单元城中片区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜;其他新增网点为\_\_单元城中片区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴\_\_曲宣传海报\_\_余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌\_家，现已制作完成\_家;对于公司的旅游参观政策进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对遂宁片区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

6、市场竞争品牌调查统计情况

根据现有市场调查统计得出，\_\_系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以\_\_、\_\_为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高，市场流通速度快，很大程度上影响了我公司\_\_头曲、\_\_大曲的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

\_\_司最近执行市场优惠政策：连续或一次性进\_\_、\_\_等系列酒达\_\_元可获得\_\_牌豆浆机一台，达\_万元可获得价值\_\_\_元空调一台。

\_\_以单品单行3盒为基准，陈列4种及4种以上产品送\_\_。

二、工作打算

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是\_\_营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

\_\_单元城中市场的销售渠道比较单一，由于种种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的\'。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与客户密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多点拨与指导!

**入职员工转正工作总结篇十二**

因为我学的是电路板制造这一块的，所以面对就业的时候，我最好的选择去处也就是工厂车间了，特别也是做电路板制造这一块的了。所以我在毕业之后来到了xx工厂的车间，成为了车间的一名员工，而因为之前在学校学习的东西是相对口的，所以在这里的工作关于理论方面的知识是还行的，但是又由于我之前是一个学生，现在转变成员工，需要的其实还是更多的实际的能力，而实际的能力往往都是从实践当中的来的，所以我还是要虚心的向我的前辈们学习。

也许因为这是我的第一份工作，我刚来公司的时候，心情是很紧张的，做事情也总是小心翼翼的，不敢放手工作，因为害怕错误。而幸好有前辈的关照，他告诉我，只要严格按照公司制定的手册来，是不会出现什么问题的，所以我没必要过于小心，反而这种过于的小心还是很不利于工作的。因此我也开始尝试着放开了做，在试过之后，发现果然如前辈所说的。并且我在实践的时候也是很努力的把我之前在学校学到的知识相结合，尽量使工作完成的更好一些。但是事后却发现我这样的想法是错误的，之前书本上面的知识也并不是完全的和工作中能够融合，还有很多的点还是需要自己实际的操作之后才能够明白怎么做，知道其中的原理，而不是一味的按照书本上面的知识而来。

很快我也度过了试用期，现在转正成为一名正式的员工了，而自从转正之后我才发现，我之前做的东西还只是一些皮毛，现在我接触的才是工作中的\'中心，但是却不是正中心，也许是因为我的能力暂时还是达不到的吧！不过我想这是没关系的，因为我迟早有一天是会达到的，然后成为一名更加优秀的员工的。转正其实在很多方面是意味着你正式的成为了公司大家庭的一员，而你的工作量也是会随之加重的。

在成为转正之后，我的的工作从线上生产转移到了生产和品质的兼顾，这无疑是加量了，可是却也意味着我能够学习到更多的知识。我开始知道我们所生产的电路板需要经过一些什么测试才能够确定它是良好的，才能够确定它是能够送到客户手里的。更觉得对电路板的一个相关的检测是很考验耐心的，并且也觉得自己的肩膀上面是有很沉重的担子的，我们不能够流出去不良的产品，因为这一些不良的产品最终是要进入大众家庭中的，要是电路板什么地方有问题，不仅会伤害一个家庭还会影响到我们的客户的，当然最后也还是会找上我们的。所以我们对品质这一块更是严格的把控着。

其实在我转正之后，我也是发自内心的觉得，对于工作，我们能够只是依靠那些死板的知识，还是要多去实践一下，因实践才是唯一检验的标准。我们不能够光是依靠那些知识，因为那些知识只是给你提供的参考和方向，它其实也并不代表全部的。

相对于我之后的工作，我想我一定是会做得更好一些的，并且我也觉得我是每一天都有所进步的，所以我觉得我每天积累的这一小进步，总有一天是会成为一个大的进步的。

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！