# 员工转正工作总结1000字(9篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-05-08

*员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字一首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗...*

**员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字一**

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。来到公司工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的，也很荣幸地能够成公司新员工。首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作总结，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。我从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，后来又经过公司的专业培训，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。

**员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字二**

自xxxx年4月17日我加入xxx行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责xxx项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

1、广告跟进

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

2、价格表

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

3、推广计划

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人!

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点;另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定最佳的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

4、会议纪要

记录每周例会的会议纪要是我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要是学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师!

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌!

银行新员工见习转正总结

20xx年8月，我们20xx届农行新员工正式开始了见习生涯，见习期一年。8月8日，签订劳动合同，8月9日，我将组织关系转入婺城支行，同时被通知分配到xx分理处。一年来，我经历了新员工培训、大堂经理、高柜柜员、客户经理等岗位，现见习期满，将我的见习总结交予组织，一方面希望通过总结，思考过去工作中的所学所得，并躬身自省;另一方面，希望组织对我工作中积极的部分给予肯定，并对我的不足给予批评和指导。

首先是对工作的总结。

我到xx分理处后，由于一段时间没有柜员号，就被林主任安排跟班实习和大堂引导。刚开始工作，觉得工作很是神圣。当时思想很是紧张，动作也是极不熟练。好在师傅给力，客户也予以理解，到新员工培训前，已能小有熟练的上柜。

之后是新员工培训。新员工培训包含了心理辅导、礼仪学习、农行介绍、团队训练、技能培训等多方面内容，平时训练采用半军事化训练。新员工培训历时半个月，时间虽然较短，但是经过这段时间，我对理论、技能和团队协作能力都有了新的认识。

经过培训，我回到网点后，首先担任了xx的大堂经理。培训时老师引入了“赢在大堂”的农行文化，我认识到大堂经理是农业银行的一个非常重要的岗位。我认为大堂经理的第一素质必须是责任心。因此责在一个“先”字。大堂经理需要最先发出问候，最先了解客户需求，并且最先服务客户，最先展开营销。当把客户引导至柜台后，大堂经理需要协助柜台人员准备资料，营销产品。有时发生客户大声争吵时，大堂经理需要最先反应，采取必要措施安抚客户。大堂经理还需负责atm机器的维护，因此需要熟练的技能和耐心的服务。

柜员。做好一个柜员需要至少三方面的能力：微笑服务能力，熟练技能，团队协作力。微笑和耐心是争取客户的基础，熟练技能是提升，团队协作力是保障。

客户经理岗位。我认为，客户经理是农行的信贷员，是客户的理财师，是网点主任的左膀右臂。我有幸跟着夏旭升老师学习信贷业务。信贷业务经营的是风险，要求信贷员有很强的风险意识。信贷业务又是农行经营利润的一项最重要的来源，要求信贷员有很好的定价能力和客户维护能力。这要求客户经理有扎实的信贷知识，灵通的理财信息，和对风险很强的控制意识。客户经理又需要在网点主任的安排和支持下开展工作，以良好的能力促进网点业务的发展。

在xx分理处，我身兼网点安全员职责，协助支行维护网点的各项安全事项。网点安全是各项工作的基础，维护网点安全是对客户负责，对员工负责，对自己负责，可谓职位小，职责重。可喜的是，我xx分理处各项安全工作进展有序，正在努力创建“三化三达标”网点，争创金华农行安全工作的先进。

再是对职业的思考。

经过一年的见习学习，我对农业银行的业务和发展有了更深刻的认识。首先农业银行的发展与整体经济发展相辅相成。经济形势好了，客户财富增多了，我行的各项业务的发展基础也变强了，促进了农行业务的发展;反过来，我行的服务水平增强了，支持经济发展水平的能力增强了，也能促进实业的发展，为经济发展服务。其次农行的发展必须得益于自身员工队伍素质的提高。有一支较强的员工队伍，是农行的发展的支柱。而团队协作力和执行力，是农行优秀员工队伍的保障。第三，我们需要具有一颗献身农行，服务客户的心。农业银行可以为年轻人提供一个好的平台，供学习、供拼搏、供创造。是一个大的舞台。

我认真地完成了见习要求，现申请转正。

**员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字三**

自xxxx年4月17日我加入xxx行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责xxx项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

1、广告跟进

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

2、价格表

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

3、推广计划

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人!

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点;另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定最佳的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

4、会议纪要

记录每周例会的会议纪要是我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要是学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师!

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌!

银行新员工见习转正总结

20xx年8月，我们20xx届农行新员工正式开始了见习生涯，见习期一年。8月8日，签订劳动合同，8月9日，我将组织关系转入婺城支行，同时被通知分配到xx分理处。一年来，我经历了新员工培训、大堂经理、高柜柜员、客户经理等岗位，现见习期满，将我的见习总结交予组织，一方面希望通过总结，思考过去工作中的所学所得，并躬身自省;另一方面，希望组织对我工作中积极的部分给予肯定，并对我的不足给予批评和指导。

首先是对工作的总结。

我到xx分理处后，由于一段时间没有柜员号，就被林主任安排跟班实习和大堂引导。刚开始工作，觉得工作很是神圣。当时思想很是紧张，动作也是极不熟练。好在师傅给力，客户也予以理解，到新员工培训前，已能小有熟练的上柜。

之后是新员工培训。新员工培训包含了心理辅导、礼仪学习、农行介绍、团队训练、技能培训等多方面内容，平时训练采用半军事化训练。新员工培训历时半个月，时间虽然较短，但是经过这段时间，我对理论、技能和团队协作能力都有了新的认识。

经过培训，我回到网点后，首先担任了xx的大堂经理。培训时老师引入了“赢在大堂”的农行文化，我认识到大堂经理是农业银行的一个非常重要的岗位。我认为大堂经理的第一素质必须是责任心。因此责在一个“先”字。大堂经理需要最先发出问候，最先了解客户需求，并且最先服务客户，最先展开营销。当把客户引导至柜台后，大堂经理需要协助柜台人员准备资料，营销产品。有时发生客户大声争吵时，大堂经理需要最先反应，采取必要措施安抚客户。大堂经理还需负责atm机器的维护，因此需要熟练的技能和耐心的服务。

柜员。做好一个柜员需要至少三方面的能力：微笑服务能力，熟练技能，团队协作力。微笑和耐心是争取客户的基础，熟练技能是提升，团队协作力是保障。

客户经理岗位。我认为，客户经理是农行的信贷员，是客户的理财师，是网点主任的左膀右臂。我有幸跟着夏旭升老师学习信贷业务。信贷业务经营的是风险，要求信贷员有很强的风险意识。信贷业务又是农行经营利润的一项最重要的来源，要求信贷员有很好的定价能力和客户维护能力。这要求客户经理有扎实的信贷知识，灵通的理财信息，和对风险很强的控制意识。客户经理又需要在网点主任的安排和支持下开展工作，以良好的能力促进网点业务的发展。

在xx分理处，我身兼网点安全员职责，协助支行维护网点的各项安全事项。网点安全是各项工作的基础，维护网点安全是对客户负责，对员工负责，对自己负责，可谓职位小，职责重。可喜的是，我xx分理处各项安全工作进展有序，正在努力创建“三化三达标”网点，争创金华农行安全工作的先进。

再是对职业的思考。

经过一年的见习学习，我对农业银行的业务和发展有了更深刻的认识。首先农业银行的发展与整体经济发展相辅相成。经济形势好了，客户财富增多了，我行的各项业务的发展基础也变强了，促进了农行业务的发展;反过来，我行的服务水平增强了，支持经济发展水平的能力增强了，也能促进实业的发展，为经济发展服务。其次农行的发展必须得益于自身员工队伍素质的提高。有一支较强的员工队伍，是农行的发展的支柱。而团队协作力和执行力，是农行优秀员工队伍的保障。第三，我们需要具有一颗献身农行，服务客户的心。农业银行可以为年轻人提供一个好的平台，供学习、供拼搏、供创造。是一个大的舞台。

我认真地完成了见习要求，现申请转正。

**员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字四**

尊敬的各位领导、各位新老同事：

大家好！

我叫xx，毕业于xxxx大学，目前在办公室工作。

首先，我要感谢xx供电局给了我这样一个锻炼自我，不断学习和不断成长的机会。实习的这一年是不同寻常的一年，在我的人生当中起着举足轻重的作用。从一个刚刚踏出校门的学生转变为一名员工，xx局给予我的东西太多太多，锻炼的机会、学习的机会、知识的丰富、经验的积累，人生的历练……这些人生当中最需要和最重要的东西，都在这一年的时间里成为我生命中一笔重要的财富。

20xx年7月10日，我正式加入xx供电局这个先进的集体。我被分配到农电工作部进行实习，在这里，我开始对xx地区的地形地貌有了初步了解，对供电所的工作也有了感性上的认识。06年9月，我参加了xx电网公司组织的新员工培训班，此次培训让我对xx电网公司有了一个更加系统深入的了解，培训期间，我有幸参加了xx电网公司xx培训点组织的演讲比赛初赛，并最终作为xx供电局的代表参加了省公司在xx酒店举行的汇报演讲。这一段培训的日子，让我体会到了作为一名xx网人的光荣，也更加明确了作为一名xx电人的责任。

20xx年11月7日，我到局办公室开始学习，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作学习情况汇报如下，不足之处，请各位批评指正：

一、扎实做好文秘工作。牢牢树立“办公室工作无小事”的意识，从小事做起，认真学习公文处理、各类公文的写作方法和格式，认真起草各类通知、专题报告和领导的讲话材料，截止20xx年9月底，共完成文字量20万余字。领导交办的事项做到“交给我办、马上就办、办就办好、及时汇报”，认真学习做好各类综合性会议包括写作和印制会议资料、会场布置等各个环节的准备工作。

另外，截止20xx年8月30日，我总共在《xx电力报》、《xx电力行业信息》和《xx供电》报上刊登稿件十四篇，其中，《xx电力报》四篇，《xx电力行业信息》两篇，《xx供电》报八篇。

在这里，我要特别感谢办公室的同事们，感谢xx主任和xx主任，给了我很多学习和锻炼的机会，同时，也要感谢新闻中心的xx主任、xx主任，给了我许多写作上的建议和帮助，在此衷心的表示感谢！

二、切实做好信息服务工作。一是积极上报企业中有价值、高质量的信息。从20xx年4月至10月，共上报xx电网公司和xx市委市政府政务信息16期，其中包括xx供电局安全生产、电网建设、优质服务、节能降耗、迎峰度夏以及保供电等多个方面的信息，反映电网为地方经济发展所作出的贡献以及电网建设等方面存在的困难和问题。二是下功夫整合信息资源，及时、准确、全面地收集和提供信息，共编发《xx电力信息快报》和《xx内参》8期。

三、认真做好提案建议的办理工作。今年以来，共办理xx市二届人大二次会议、政协xx市二届二次会议的建议和提案3件，按照提案建议的办理规定，通过与相关部门进行沟通，了解电网建设的实际情况之后，及时与代表和委员进行面商，并达成了一致。另外，共办理市长热线来电交办和市委市政府交办的有关事项7件。同时协助做好合同备案管理工作，共完成经济合同备案485份，上报省公司合同备案471份。

四、积极参加各类活动，提高自身综合素质。参加工作以来，我一直积极参加局里组织的各项活动，争取通过这些活动，锻炼自己的能力。一年来，我参加了“20xx年‘八一’建军节军民联欢晚会”、“xx供电局‘三个文化’大家谈”、“xx供电局‘歌颂劳动情系南网’综艺节目展演”、“xx供电局南网方略暨南网文化知识竞赛”等活动并担任主持人，参加“xx市首届青年学习节开幕式暨‘中华经典诗文诵读会’”和“xx供电局20xx年中秋小品晚会”、参加“xx供电局‘展我口才秀我风采’主持人大赛”并获得一等奖。借此机会，我要感谢各位领导给我提供了这些锻炼和学习的机会，培养了我对待工作严肃认真的态度，也锻炼了自己语言的组织与表达能力，尤其是对待突发事件的应变能力。

一年来的工作虽然取得了一定成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，和有经验的

秘书比还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，坚持学习还不够，自觉日常工作中总是有意无意地放松了自我学习。工作的主动性不够，协调能力有待进一步提高。

针对自身存在的不足，在今后的工作生活中，我一定严格要求自己，紧密结合工作实际开展学习，努力学习办公室工作的各项技能，特别是公文写作上的深入学习。自觉、刻苦地钻研业务，务实基础，虚心好学，要把每一项工作当作一次宝贵的学习机会，培养自己的工作协调能力，并不断的进行总结，努力提高自身的政治素质和业务能力，为昭通电力的发展做出自己的贡献！

我的汇报完毕，谢谢大家！

**员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字五**

如果不是人力资源部通知本人可以提交转正申请了，本人还未察觉我在公司已经试用了三个月时间了，在这三个月的试用期过程中，本人丝毫没有察觉到时间的流逝，像是与工作融成了一个整体。做着自己喜欢做的事情，并且能够转正为正式员工，这是本人的荣幸，为将这份荣幸继续延续下去，现将这三个月工作总结如下：

在本人入职贵公司，进行试用的第一个月里，本人就通过自己的观察以及对各位公司前辈的沟通咨询，全面了解了公司现阶段正在运营的各个业务以及各个项目。本人通过对自己在公司的工作做了全面的规划以及计划，这使得本人在试用期内就已经有了足够明确的方向，这样工作起来目标也就更加清晰和明确，减少自己不必要的迷茫时期。

在有了第一个月对公司的全面了解后，第二个试用月的工作也就不用像过去那般时刻问着“我有哪些事情可以帮忙做一做”，只要见到需要帮助的业务和项目缺少人手，而本人又正好闲着时，本人都会积极主动地融入进去，这样既能够得到各位领导与同事的认可，又可以不断地锻炼本人的各项工作能力，使本人能够在这些工作中不断完善自己，提升自己，进而通过自己的努力转正成为公司的一名正式员工。当然，在这项工作中，也需要有眼力劲，不能在有些业务或者项目中不需要人手时，强行加入，那样造成的后果，还不如被动等待工作。

本人的工作在一定程度上来说，也就是要不断地挖掘未来可行的好项目，只要带着这一目标不断地学习，踏踏实实地做好自己的本职工作，基本上也就能够保证手里有项目可做，工作中有项目可跟。本人在这三个月的试用期里，通过自己的观察和努力，发现了三个被领导们一致夸奖的好项目，我想，也正是这三个未来可行的好项目让本人有了能够转正的关键吧！本人现在已经在领导的帮助下，开始这三个项目的执行工作了，相信这个三个项目一定会成为本人转正之后的开门红，让本人成为领导们心中认可的一名好员工。

**员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字六**

转眼间已经—个月了，进公司也有两个月了。回顾这两个月的工作表现，虽然有些不足，但整体努力还是收获了不少的好处。现将这几个月的工作情况做一个简要总结：

（1）工作敏感度得到提高，工作进度和结果能主动向领导汇报；

（2）工作适应性逐渐增强

（3）踏实的工作态度：坚持踏实工作，努力工作，做好本职工作，尽量避免工作中出现任何错误。

工作照顾还是欠缺；在日常工作中，我们经常因为不够细心而浪费时间或重复做一遍。我相信在接下来的工作中，我会小心翼翼，小心翼翼，小心翼翼地完成每一项工作。

希望在以后的工作中，努力提高自己的工作水平，适应新形势下工作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法，脚踏实地的工作，让以后的行政工作做的更好。

感谢领导的培养和学习的机会，也感谢同事们每次的帮助。以后我会不断鞭策和激励自己，永远严格要求自己用心去做每一件事。希望能学以致用，为公司做贡献。我也希望在不久的将来，我能在工作中独立，不再依赖部门经理，不再依赖同事，不辜负那些曾经培养过我的人帮助我，让我成长！同时也希望公司能建立更完善的体系，让公司和员工共同成长进步！

**员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字七**

转眼间已经—个月了，进公司也有两个月了。回顾这两个月的工作表现，虽然有些不足，但整体努力还是收获了不少的好处。现将这几个月的工作情况做一个简要总结：

（1）工作敏感度得到提高，工作进度和结果能主动向领导汇报；

（2）工作适应性逐渐增强

（3）踏实的工作态度：坚持踏实工作，努力工作，做好本职工作，尽量避免工作中出现任何错误。

工作照顾还是欠缺；在日常工作中，我们经常因为不够细心而浪费时间或重复做一遍。我相信在接下来的工作中，我会小心翼翼，小心翼翼，小心翼翼地完成每一项工作。

希望在以后的工作中，努力提高自己的工作水平，适应新形势下工作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法，脚踏实地的工作，让以后的行政工作做的更好。

感谢领导的培养和学习的机会，也感谢同事们每次的帮助。以后我会不断鞭策和激励自己，永远严格要求自己用心去做每一件事。希望能学以致用，为公司做贡献。我也希望在不久的将来，我能在工作中独立，不再依赖部门经理，不再依赖同事，不辜负那些曾经培养过我的人帮助我，让我成长！同时也希望公司能建立更完善的体系，让公司和员工共同成长进步！

**员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字八**

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入农信工作，对我来说既是机遇又是挑战，

诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。在我刚进农信的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切……

为了熟悉农信的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

在上柜台实际操作的这段日子里，由开始时的紧张与生涩到现在的淡定与熟练，虽有自己的努力，更多的是与各位同事的鼓舞与支持离不开的，在我做的好的时候，他们给与了我肯定，在我出错的时候，没有了责骂，而是理解与教导，他们用过来人的身份传授给我切身经验，这样的好同事，怎能不让我加倍努力呢？

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起\*，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们筠洲信社有着的良好的工作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高吗？

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢信社领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树！

我在看到我们银行发布招人告示时，在最快时间里将自己的相关准备材料弄好，然后来我们银行进行面试。虽然最后只能获得，在银行前台当一名咨询柜员的资格，并没有获得自己在银行心意的职位，但是我却并没有打算放弃在这个职位上的努力，为了进银行工作自己已经做出了很大的努力，所以我在银行工作开始之前，就已经做好在这个银行业务咨询职位上努力到底的打算了，也可以让自己以后可以申请银行其他职位，提前做好相关的银行工作的基础。

在银行的咨询柜台的前一段时间里，自己的银行咨询工作其实是做的很不好的。可能这不是自己在银行擅长的工作领域，可能也是因为在银行这个咨询职位上，对与之相关工作的不适应。总之在试用期工作的前半个月里，自己的银行柜台咨询工作一直做得很差。其中我还与来我们银行办理业务的客人发生过口角上面的问题，同时在最开始的半个月里我们柜台工作的投诉中，其中大多数都是关于我的柜台咨询工作的投诉，这让我对我最开始的银行工作感到挫败。

在我们银行相关的领导对我的工作了解以后，对我的银行试用期的柜台咨询工作做出了警告，如果我继续以这样的工作方式，在银行柜台工作下去的话，那么我的在银行的咨询工作试用期将会提前结束，这也正式的意味着自己在银行的工作结束。所在在这段时间里，我对自己之前的所有前台柜员工作有了一个回顾，发现了自己在前半个月里，自己银行柜员工作中存在的相关工作漏洞。主要还是因为自己对我们银行的业务办理工作不熟悉，同时对我们银行的相关咨询工作方法做的不好，才让我在这最开始半个月的时间里，自己的咨询柜台工作做的越来越不好。

所以在之后的银行咨询柜台的工作中，我不仅每天都去熟悉我们银行的各种业务项目，同时也会向其他老柜员讨教，如何将这些业务办理和项目，运用到自己的银行咨询工作中。虽然自己在这个月的后半个月里，工作没有达到我们其他正式银行柜台员工那样的水平，但是相比于前半个的工作也是有了不小的进步。虽然在面对有些客人的有关银行业务办理工作的时候，自己的咨询工作可能不会太顺畅，但是自己在银行咨询柜台受到的投诉却是没有再发生过了。

在之后的银行咨询柜台的工作里，我因为对我们咨询柜台这个领域，以及这个领域的银行业务办理工作咨询越来越熟悉，同时也对自己的现在的工作有了很大的危机感，所以将自己银行咨询工作逐渐向银行老员工标准看齐。

**员工转正工作总结1000字左右 员工转正工作总结1000字九**

对于一个非银行业相关专业毕业的求职者来说，能够有这样一个机会进入农信工作，对我来说既是机遇又是挑战，

诚然，对于一个对银行业务不甚了解的门外汉来说，在银行这样的单位里，在完全陌生的领域中，我必须从头学起。在我刚进农信的几天里，认识这里的同事，以及熟悉这里的工作环境对我来说是首先需要解决的问题。在很短的时间里，我就已经认识了大家，渐渐开始熟悉了这里的一切……

为了熟悉农信的各种业务和基本知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

在上柜台实际操作的这段日子里，由开始时的紧张与生涩到现在的淡定与熟练，虽有自己的努力，更多的是与各位同事的鼓舞与支持离不开的，在我做的好的时候，他们给与了我肯定，在我出错的时候，没有了责骂，而是理解与教导，他们用过来人的身份传授给我切身经验，这样的好同事，怎能不让我加倍努力呢？

有了业务知识还不够，还得过硬的业务素质和道德素质，通过学习职业道德规范读本以及信社定期开展的案件防控专项整治工作以及会议精神，我深知作为农信员工，一定得经得起考验，经得起\*，做到莲花般的纯洁，微笑服务，举止文明，切实做到“手握手的承诺，心贴心的服务”。

对于我这样一个从大学走出来时间还不算长的新人来讲，在工作中还是会遇到不少这样那样的问题，包括工作方式以及与人交际方面的，在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们筠洲信社有着的良好的工作环境氛围是很分不开的，在这样一种和谐气氛中，我还有什么理由不在这里取得进步和提高吗？

在同事们需要的情况下，我也会尽自己所能去给大家提供便利，每天我都准时上下班，回到营业厅时做好各种开展业务前的准备工作，如泡茶、开电脑或者是下班前的清洁……尽管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不过我觉得正是这样一个良好和谐的办公室气氛，使我在一个祥和的环境中可以把工作做得。

总结这两个多月来的日子，我自我认为取得了很大进步，学到了很多，虽然也犯了不少错。在此真诚感谢信社领导的关怀与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严峻的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去灌溉农信社这颗茁壮成长的大树！

我在看到我们银行发布招人告示时，在最快时间里将自己的相关准备材料弄好，然后来我们银行进行面试。虽然最后只能获得，在银行前台当一名咨询柜员的资格，并没有获得自己在银行心意的职位，但是我却并没有打算放弃在这个职位上的努力，为了进银行工作自己已经做出了很大的努力，所以我在银行工作开始之前，就已经做好在这个银行业务咨询职位上努力到底的打算了，也可以让自己以后可以申请银行其他职位，提前做好相关的银行工作的基础。

在银行的咨询柜台的前一段时间里，自己的银行咨询工作其实是做的很不好的。可能这不是自己在银行擅长的工作领域，可能也是因为在银行这个咨询职位上，对与之相关工作的不适应。总之在试用期工作的前半个月里，自己的银行柜台咨询工作一直做得很差。其中我还与来我们银行办理业务的客人发生过口角上面的问题，同时在最开始的半个月里我们柜台工作的投诉中，其中大多数都是关于我的柜台咨询工作的投诉，这让我对我最开始的银行工作感到挫败。

在我们银行相关的领导对我的工作了解以后，对我的银行试用期的柜台咨询工作做出了警告，如果我继续以这样的工作方式，在银行柜台工作下去的话，那么我的在银行的咨询工作试用期将会提前结束，这也正式的意味着自己在银行的工作结束。所在在这段时间里，我对自己之前的所有前台柜员工作有了一个回顾，发现了自己在前半个月里，自己银行柜员工作中存在的相关工作漏洞。主要还是因为自己对我们银行的业务办理工作不熟悉，同时对我们银行的相关咨询工作方法做的不好，才让我在这最开始半个月的时间里，自己的咨询柜台工作做的越来越不好。

所以在之后的银行咨询柜台的工作中，我不仅每天都去熟悉我们银行的各种业务项目，同时也会向其他老柜员讨教，如何将这些业务办理和项目，运用到自己的银行咨询工作中。虽然自己在这个月的后半个月里，工作没有达到我们其他正式银行柜台员工那样的水平，但是相比于前半个的工作也是有了不小的进步。虽然在面对有些客人的有关银行业务办理工作的时候，自己的咨询工作可能不会太顺畅，但是自己在银行咨询柜台受到的投诉却是没有再发生过了。

在之后的银行咨询柜台的工作里，我因为对我们咨询柜台这个领域，以及这个领域的银行业务办理工作咨询越来越熟悉，同时也对自己的现在的工作有了很大的危机感，所以将自己银行咨询工作逐渐向银行老员工标准看齐。

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！