# 副科转正个人工作总结精选(十二篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-07-23

*副科转正个人工作总结一一、思想方面：在参加工作之前，我曾经提醒自己，以后进入的是施工单位，所以要做好吃苦耐劳的心理准备，也许是之前有过这样的心理暗示吧，所以真正进入工作岗位后心里的落差倒不是那么大。当然要说一点不委屈，也不太现实，都是青春年...*

**副科转正个人工作总结一**

一、思想方面：

在参加工作之前，我曾经提醒自己，以后进入的是施工单位，所以要做好吃苦耐劳的心理准备，也许是之前有过这样的心理暗示吧，所以真正进入工作岗位后心里的落差倒不是那么大。当然要说一点不委屈，也不太现实，都是青春年少的年轻人，谁不想自己的生活风风光光，多姿多彩，所以有时看着别的同学，心里边也感觉酸溜溜的。但是可能就如同自己当初毅然决然地选择建筑单位一样，内心里始终有着那么一股子倔劲，始终燃烧着一股热情。既然投入了这个行业，我就要坚决地做好它。我相信，广阔天地，大有作为，好男儿志在四方，不要为眼前的一些风景迷了眼睛，我们应该更钟情于终点的美丽。所以，不光思想上的问题解决了，自己的心智在这一年以来也变得更加成熟，更加坚定不移。

二、工作方面

作为一名技术员，对图纸一定要烂熟于胸，了解设计意图，有些东西图纸并不一定全部画出，所以这就要根据规范要求或经验，自己要有个判断，比如有些图纸在卫生间污水立管上并不标明伸缩节，但是我们在实际的施工中，却一定要给装上。除此之外，在某项工作开始前做好技术交底工作，要明确告知施工人员施工过程的主要工艺流程、工程特点，及可能存在的一些技术难题。由于安装现场人员配置少，所以除了技术员，我还是资料员，质量员，安全员。对所有进场材料、半成品等，做好做全各项报验资料、原材料质量检查等，并协调处理好与土建，甲方，及监理的关系。另外在具体的施工过程中，要对关键部位的施工做到提前到达旁站位置，及时跟进，检查施工准备工作，并旁站施工全过程，及时、完全真实地作好书面的旁站记录。

三：存在的一些问题

由于自己在学校学习的主要是暖通的理论设计方面， 所以进入施工单位以后，现场实践的一些东西，还需要认真学习，最开始，自己也是犯了很多错误，虽然现在好多了，但还需要更多的了解一些施工工艺，更全面地掌握施工过程，对于一个工作仅有一年的人来说，缺乏工作经验也是一个很大的问题，在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系；以及创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这都有待于在今后的工作中加以改进。

天行健，君子当自强不息。在以后的日子里，我将强化自己的业务能力，，努力拼搏，艰苦奋斗，以更加饱满的热情努力做好自己的工作，为公司更好更快发展献出自己的一份微薄的力量。

**副科转正个人工作总结二**

两个月试用期已经过去，我对自己所从事的出纳工作已经比较熟悉，也能胜任这项工作。以前在会计师事务所做业务助理工作时，对出纳的工作状况比较了解。而且在这两个月里，我在公司\*总和\*会计的领导下，在公司同仁的帮忙下，在新的岗位中，我对本公司经营模式和管理制度有了全新的认识和深入的学习。现对本职工作总结如下：

一、一个人应对新的城市、新的工作，一切都将是新开始，都有一个从生疏到熟悉及精通的过程，万事开头难，一个良好的心态――虚心的、用心的心态是干好一切工作的根本。刚开始的几天是关键，于是我努力把自己的心态调整到，以适应新的环境、应对新的工作挑战。

二、在这期间，在财务和内勤上我作了如下具体工作。

1、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。

2、每月第八个工作日按时作好单位职工的薪金发放。

3、及时登记现金、银行存款日记帐。月末编制出纳报告单。

4、填写税务申报表。

5、完成财务负责人交待的工作。

经过两个月的试用期，我在工作也取得了一些成效。出纳工作看似简单，做起来却难，以前的工作经验对我从事新的工作有必须的帮忙，但很多事情还需要重新认识和体会，学习和实践相互融合才能产出成果，成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，离不开公司同仁的关心和支持。

三、要作好出纳工作绝不能够用“简单”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，在公司的经营管理中占有重要的地位。作为一个合格的出纳，务必具备以下的基本要求：

一、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

二、学会制订本职岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用。

三、出纳人员要恪守良好的职业道德。四。出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制。四。很好的沟通潜力。个性是和工商、税务、社保等单位的外联沟通潜力。当然，在今后的工作中除了恪守以上的基本四点外，我还要不断的努力学习国家出台的新的财经法律法规和先进的企业管理制度，以适应不断变化的社会环境和今后公司开展的工作。

以上是我对本人两个月工作的一些体会和总结。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，与时俱进，做好本职工作，与公司的发展同步。同时，我要个性感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

**副科转正个人工作总结三**

在三个多月的试用期中，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。

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，个人简历不知从哪入手，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。

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。

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热门\_，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。

**副科转正个人工作总结四**

试用期的工作已经结束，有硕果蕾蕾的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。试用期里，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我店较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现将试用期的个人工作总结如下：

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、我们有对我国的某某的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！

3、在公司的组织下，在某某市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务（长销款）简约办公（畅销款）时尚商务（新潮品）等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

1、配合各部门，努力做好春夏订货会样品开发工作！

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望以后的工作，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，某某男装的明天一定会更美好！

**副科转正个人工作总结五**

作为一个新人，一开始我做事总缺乏计划性，不能很好的分清工作的主次关系，由于自己的粗心，也出现过几次错误。但经过这两个月时间的锻炼，我认清到自己所存在的问题，坚持在开展工作之前做好个人工作计划，分清工作的主次顺序，一项项及时完成，达到预期的效果，保质保量的完成工作，提高工作效率，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平较刚接手时有了长足的进步，开创了工作的新局面。在接下来的日子，我要保持良好的工作态势，加紧学习，更好地充实自己，以能够更好地去用胜任这份工作。

当然在工作中，也存在着一些不足之处，比如处理问题方面，还需要多动动脑子，全面地看待问题，而且在工作熟悉度方面也有些欠缺，不过我相信通过以后的工作，我会慢慢熟悉，了解并掌握销售支持这项工作。我会在以后工作过程中，不断努力，不断完善，做到尽善尽美，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

经历近两个月的试用期，现在即将面临转正.在这两月里我很荣幸能和大家一起经历xx开业前期的培训和准备，有幸见证公司开业当天庄严激动的那一刻，和搬入新办公区，我们一起用心布置和爱护家一般的喜悦心情，还有每一次跑客户谈业务的经历仍很清晰，我很认真的扮演着自己的角色，努力提高，和同事相互协作和学习，互相鼓励，一次次使我变得更有底气。

到现在近两月的工作和学习，点点滴滴心里充实了许多。从每一天的晨会要事记录开始，到每一天工作日志记录结束，看到自己一天天做的，和提醒自己要做的，以及偶尔心里有过的想法和思考仍很清晰。

作为客户经理，在思想上，在我内心深处，我有意识的培养自身的素质和修养，不断提升自己，做好细节。在此还要特别感谢王总在那次晨会上的教导，对任何人都应该尊重，以礼相待。偶然疏忽带给我内心深深的触动以后，我更注重细节和习惯，非常感谢王总一直以来对我们思想和行为上的帮助和教育，我看到了自己的成长，内心充盈，很开心!也感谢李总在培训时的那一句鼓励： 我们是职业的经理人 ，那是我不懈努力的方向，我会做的更好!

在工作业务上，到现在，对于公司的产品，理念，流程，制度我基本都了解。记得调查客户从最开始心里很空白只能在旁边旁听，对要了解和核实的问题和要收集的资料都不熟悉，到现在能基本把握要点和客户有底气的交谈和沟通，很清晰的完成资料的收集，以及到厂房车间对客户经营实力的实地考察，和库存清单的核实，每一步都有了认识和经验总结。非常认同公司 不喝客户一杯茶 的理念并时常将其放心中，不增加客户额外成本，对客户每次再三的热情邀请都婉言拒绝，希望能帮助公司在起步时就能将好的方式一直坚持和延续。也尽自己的努力在所有小细节中做到 风险控制、速度、亲和力、创新 的差异化竞争，争取给所有接触的客户留下好印象，培育自己的优质客户。

作为阳光小组的成员，我经历了生意贷客户xxxx的实地调查，坚持风险控制第一，营销客户第二。从实力、信用、效益三大原则上多维度的分析客户，特别注重客户第一还款来源保障和抗风险性，比如销售收入的核实，我们都尽量在走访中就及时核实销售发票、销售合同、增值税发票、手工帐本、各种财务报表，不留给对方造假的时间，且增值税和银行流水要时间同步才能准确反映。对各报表都认真审核是否造假，对于客户的任何情况的收集都客观的在调查报告中反应，不隐瞒，不夸张。对于客户的疑惑，我都能从维护公司的利益和形象出发，较合理的与客户沟通。

在服务等细节上都尽量给客户提供方便，比如给客户送合同，送借据，拿资料。而薪易贷业务的程序相对要简单很多。从所经办的客户向曾、谭安淑经历中体会，最主要是核实客户稳定的工作和收入两个基点，申请特别授信15万的谭姐从材料收集到签合同全程由我主办，为了核实其烟草局的工作我专程去到她单位拿劳动合同，一方面为客户省事，另一方面是对收集的材料和工作情况更有把握，从而降低风险。

这位客户本身很赶时间，所以我根据她的需求加紧在两天就为她办下来，也限度体现公司的及时性，客户对此也非常满意，发来致谢短信。而我在全程经历中对所有细节和流程都有更透彻的了解，相信对之后薪易贷业务的办理更顺利。

**副科转正个人工作总结六**

整整两个月的转业干部初任公务员培训，让我迈开了转变角色，调整心态，提升能力，争做一名合格公务员的步伐。给这五十三天的学习培训作一个自我鉴定，主要有以下四点体会。<

通过学习培训，既看到了自己有机关工作经验和财务管理专业的优势，不必妄自菲薄，但同时也认清了自己在经济管理、政策法规等方面与地方同志存在的差距，不能妄自尊大。要想成为一名合格的公务员，必须正视差距，树立信心，以能力培养为抓手，抓学习，勤工作，强素质，严要求，树形象，踏踏实实做事，老老实实做人。正如培训中所体会到的，公务员办文办事和口头表达能力的培养只能是“积之愈厚，发之愈佳”，没有处处留心皆学问的求知意识和持之以恒的学习过程，是不可能“博观而约取，厚积而薄发”的。我有信心以这次培训作为一个良好开端，努力掌握学习进步的方法，提升学习进步的能力和素质，创造良好的个人条件，力求出色完成各项工作任务，接受组织的培养和考验。

我深知知识的“折旧”让学历只能代表过去，军转干部要从抓建设和管理，转变到参与地方经济建设，成为服务型政府中的一名合格公务员，参加此类以适应性训练、公共行政能力、电子政务为主要内容的培训非常必要，同时也是为自己的素质训练经历又添上了浓墨重彩的一笔。因而，自己在学习过程中，始终做到认真对待每一门课程，仔细听讲，做好笔记，积极消化吸收。牢记记忆最好的方法是专心和重复这一法则，定期回顾、复习所学内容，下载讲课课件进行整理归类，加深印象，寻找新的体会和感悟。

依法依规用权，服务人民，这是对一名公务员最起码的要求。此次培训，结合实际案例，对一次性告知、相同行为平等对待、一事不再罚等一系列公务员基本工作要求有了更深刻的认识;但这只是一个开始，要想在工作中提供优质高效的服务和做出出色的业绩，必须在不断更新知识水平和结构的同时，以“博学之，审问之，慎思之，明辨之，笃行之”的做人做事态度，博览群书，审慎考问，缜密思考，正确分辨，忠实执行，不断丰富自己的知识储备，修身养性，在学以致用和提升能力上下功夫，做文章。

整整两个月的培训，既有讲语言艺术和心理调试，又有讲政策法规和电子政务，还有讲宏观经济和微观管理，使我收获颇丰。从机关工作语言一课中我体会到了中国特色的竞争上岗艺术―说我行!不说别人不行，尽可能利用一切机会展示自己;从社会角色转换中的心理调试一课中，我明白了如何保持一颗自信心、上进心和平常心，正确面对角色、岗位、职务和地位的转换;《公共行政》、《依法行政》和《公共政策》等课程的学习，让我掌握了政府职能、法治政府、行政程序和政策执行等公务员应具备的基本知识，提高了依法依规履行职责的能力，为日后做一名合格公务员奠定了扎实的基础。

**副科转正个人工作总结七**

参加后转眼两个月过去了，作为一个刚参加的新员工，总结20xx年上半年的以予在下半年年中更好的发现自己，完善自我，在这一年里通过领导和各位同事对我的帮助和关心，让我也清楚的认识到了自己在中的不足，从而也让我学到了很多，使我在方面有了很大的提升，对作出如下总结。已经完成的：

我的主要主要是处理公司各项经济业务的收付，会计凭证的整理，处理公司和银行间的各种业务，自接管两个子公司的出纳以来，完成了xxx公司农商行的一般户开设、xxx公司的税务登记证办理，基本户开设，每月跟主管会计进行帐务核对，发现差错及时查找，做到帐实相符。

一、与教训

通过这两个月实习期的，学习到了很多书本上学习不到的知识和经验，在学校学习的是单纯，固定的操作，而实际中各种要素是变化的，凭证、的填制很是生硬，经常搞错，刚开始不使用这种变化，中出了很多差错，在有老员工发现指正后迅速改正了错误。

下一步的计划：

在以后的中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，在完成本职的同时，完成领导交办的其他，尽快熟悉公司的各项业务，努力学习，争取自己能够独立完成，避免给别人增添麻烦，子公司下半年将会发生大量业务，天惠新能源的开户许可证即将完成办理完成，之后将签署三方协议，和机构新域代码证，做好前期自查自纠，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

二、

努力学习，增强业务知识，提高能力，适应建设现代化管理要求运用用友财务软件，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力，经常与合作银行沟通，熟悉银行间的各种业务流程和最新的市场资金动向，虚心向科室的同志学习，认真探索，总结，增强业务知识，掌握业务技能，加强协作。

**副科转正个人工作总结八**

20xx年xx月xx日，我来到公司实习，至今工作已三个月有余。经过三个月的学习与工作，我对自我的工作认真思考并记录下来，以作为自我工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感激部门领导colin、杨总以及公司人力资源部的认可、招聘我加入公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感激公司领导和同事给予我的培训、教导与帮忙，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。由于我之前并没有相关行业的经验，我深知自我的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司共享文件中对公司历史、制度等的介绍，对公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度的了解，增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自我也必须会有大的提高。

2、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅仅在学习期间努力学习行业知识，为自我尽快进入工作主角而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，经过社交网站linkedin结交更多的国外朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

3、认真学习了商务知识。杨总对业务人员的培训不仅仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈。而相比课堂式的理论灌输，杨总更多地是经过接待客户的实战方式，来让我们新人对公司、产品及商务知识有更好的认知和掌握，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

工作表现――态度与感悟

1、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，及时向公司技术部及本部门的同事请教。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自我能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自我的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会提高的。而总结思考之后不去实践自我的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得提高。

3、工作提高是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改善，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，并且更是一个不断总结不断改善的过程。在今后的工作中，我会不断地坚持改善工作方式方法，虚心学习并不断提高，为公司创造相应的效益。

**副科转正个人工作总结九**

一年来，我始终热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持谦虚、谨慎、律己的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

我始终以提高自身素质为目标，坚持把学习放在首位，不断提高自身的思想政治素质和业务工作水平。一是平时认真学习，站稳政治立场，严守政治纪律，牢记“全心全意为人民服务”的宗旨；二是采取集中学习与自学相结合的方式，积极参加局机关组织开展的各类政治、业务学习，坚持认真记笔记。通过这些学习不断提高了自身的政治理论水平，丰富了政治头脑，增强了政治敏锐性。

我始终把业务理论学习作为搞好本职工作的立足点和突破口，认真学习中央、全省审计工作会议精神及《会计法》、《审计法》、《新审计准则》等一系列法律法规，做到在学习中提高，以实际需求增强学习的自觉性，不断提高业务理论水平，增强业务处理能力。

平时工作中经常向单位业务强，经验丰富的同志学习，不懂就问，并坚持记工作笔记，不断总结工作中的成败得失，还通过各种途径来提高自己的学习热情，变被动学习为主动学习。经过一年的不懈努力，我的业务理论知识更加全面，在局机关组织的xx年冬训活动中获得法规竞赛三等奖的好成绩，并通过了审计署中级计算机考试。

进入xx审计局之后，我被分配到办公室工作，一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。

办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到“三勤”即嘴勤、手勤、脚勤：

在接待被审计单位来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办不了的证明材料时能耐心向其解释清楚；

在收文发文时，总是用最短的时间把文件送达到各科室，并及时把领导批阅文件收回归档或传阅到其科室，从来没有遗漏掉一份文件；

在收集整理资料时，全面、准确地了解各方面工作的开展情况，及时总结、汇总，向领导汇报或让领导备查，如年度目标管理考核资料准备等；

在起草文稿时，能及时认真完成领导交付的任务，同时在组织会务、后勤管理、打复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

另外，我不断学习加强公文写作能力，共撰写审计信息35篇，被市级以上报刊采用24篇，其中《中国审计报》采用1篇，《新华日报》采用2篇，通过这一年的学习，我的各方面能力都得到了提高，为以后更好的服务全局打好了坚实基础。

平时坚持按点上下班，严格执行请销假制度，严格遵守“八制五不准”，从没做过任何违规违纪的事情。工作中能够服从各级领导的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。

我本着老老实实做人、踏踏实实做事的原则，工作中不计较个人得失，尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，以高度的责任感高标准地完成好自己的本职工作。

一年以来，我在工作中取得了一定的成绩，得到了领导和同志们的认可，但是也存在着许多缺点和不足。

首先，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候还是较少。

其次，工作经验不足，有时给工作带来了一定的影响。

在今后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足，尽快成长。

首先要继续学习理论知识和党的政策，不断提高自己的政治觉悟和思想水平。

二是继续提高自己的业务能力，提高公文写作能力。

三是不断通过实践锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践中克服急躁情绪。

总之，我一定会更加严格的要求自己，发奋工作，积极进取，把工作做得更好，为xx的发展做出自己的贡献。

**副科转正个人工作总结篇十**

一年时间匆匆而过，见习期行将结束。回望这一年，我像一个幼稚的孩童一样，急着长大、长高。在这成长的过程中，我完成了人生角色的转变，收获了属于期盼成熟的无数喜悦，也在酸甜苦辣中兜了一圈，陷入蒙昧无知的烦恼和急于求成的苦闷里。但最终，在各位领导的关心和支持下，在和谐的宁电大家庭中，我顺利结束了见习期，一点一点地长大了。下面，我将个人试用期工作总结如下，敬请各位领导提供宝贵意见。

20xx年7月，我带着对母校依依不舍的情怀和对未来美好生活的渴望来到公司。公司地处偏远，三面环山，一面是海，除了一座百万容量的火力发电厂，就剩下大山深处几个零零落落的村庄。说句实话，面对贫瘠的闽东大地，我失望过，在好长时间里，我为了眼前的现状和毕业后的愿景之间的差距而迷茫。但是，面前的一切并没有让我消沉。儿时艰苦的生活和大学里学到的一切都告诉我，苦难的磨练是成长和成功的一种方式。我意识到越是艰苦的环境，越有我施展才华的舞台。20xx年8月20日，公司举行青春杯演讲比赛，要求自愿报名，我积极地报名参加了比赛。由于在学校的锻炼，加上充分的准备，我获得了二等奖。这件事情使我进一步明白，埋怨不是一种理性对待生活的方式，而机会总是垂青那些早有准备的人。

在大学的四年，我学的是化学专业。因为好学肯学，我的成绩一直很好，专业知识掌握得很牢固。进公司不久，我就通过向师兄和身边的同事了解到，火力发电厂的煤化验、油水化验和化\*行都需要化学专业的人才。我意识到这是一个很好的机会。于是，在发电部见习的两个月里，我没有埋怨条件的艰苦和生活的不便，认真地学习有关火电厂的知识。

20xx年9月1日进入思想政治工作部后，面对新的岗位，我肩上的任务很重。一方面，公司生产和基建并存，宣传任务繁重，企业文化建设面临许多新的问题;另一方面，这对我来说是一个崭新的领域，没有一点的专业基础，需要从头开始。我深知凭借满腔热情是无法完成工作的，因此迅速地调整了心态，积极投入新领域的学习中，在学习中工作，在工作中学习。

我按照公司领导的要求，认真学习有关文件和制度，特别是重点学习领导讲话，了解公司的基本情况。由于从事宣传工作，我还重点学习了《新闻写作教程》、《企业文化建设》等书籍，了解基本的业务知识。我把学习和日常的基础工作有机结合起来，充分利用中国大唐网、中国大唐报、大唐杂志等媒体，了解系统内各单位有关活动的开展情况，学习先进经验，以促进自己工作水平的提高。

一年以来，按照公司领导的要求，我在宣传工作、企业文化和精神文明建设等方面做了大量的工作。

(一)协助公司领导推动宣传工作迈上新台阶

自去年9月以来，在公司领导的带领下，我协助完成了宣传口的几件大事，并推动公司宣传工作迈上了一个新台阶。一是强化宣传媒体建设，将厂报《鹭风月报》由过去的月刊改成一月双刊，分别刊登公司新闻和员工文艺作品;在内网上开辟了“宣传园地”专栏，专门刊登各支部、各部门的通讯稿件，方便所有员工了解部门动态;专门安装了宣传栏，刊登专题报道，宣传先进事迹，鼓舞士气。截至6月底，共编制《鹭风月报》19期，刊稿150余篇，设计制作宣传栏7期，今日我上镜4期。二是年初组织召开了通讯员会议，会议重新聘请了一批兼职通讯员，分发了《新闻写作教程》等书籍，各支部加强了对通讯员的培训力度，新闻宣传工作呈现出崭新的局面。截至6月20日，本年度已经在中国大唐有关媒体刊稿40余篇，在大唐国际有关媒体刊稿35篇，本人在见习期间累计在集团公司和大唐国际有关媒体刊稿60余篇，为宣传公司的安全生产、经营管理和基本建设，塑造企业形象做出了积极的贡献。

(二)协助做好精神文明和企业文化建设工作。

一年来，我协助公司领导和部门领导努力做好精神文明建设的基础工作，尤其是在地方文明单位的申报和验收中做了大量的工作。可喜的是，这项工作现在取得了质的突破，20xx年我们获得了大唐国际文明单位，20xx年我们有望直接获得宁德市文明单位，打破地方文明单位不能越级评选的常规。在企业文化建设方面，我协助公司领导积极申报福建省企业文化示范基地，顺利通过了考评，并获得了“福建省企业文化建设先进单位”荣誉称号。

(三)其他几项重要工作

20xx年10月至12月，在公司领导杨灵生书记的带领下，我协助完成了对公司党群系统有关制度的修订，并协助起草和编制了长达400多页超过16万字的《党群规章制度》。

20xx年1月-2月，协助领导筹备和组织召开第一次团员大会，包括撰写会议文件，准备会务材料，顺利成了立公司第一届团委机构的组建，为推动共青团工作迈出了重要一步。

20xx年5月-6月，按照杨灵生书记的要求，对公司党群口网站和政工部网站进行了全面整改，规范了各口的工作，为日后文档资料的整理奠定了坚实的基础。

回想近一年的工作，虽然很累，但是很有收获。人的成长是一个螺旋似前进的过程，旧的问题解决了，新的问题又会出现。庆幸的是，在我无知的成长过程中，有各位领导的关心和支持，有宁电这个和谐的大家庭作为坚强的后方。有句实话说，与人相比，任何人都存在“比上不足、比下有余”的现象。我想，每个人都有自己的长短处和优缺点，我应该在日后的工作中，充分发挥自己的潜能，永远保持一颗像孩子渴望成长一样纯朴的心，忌气盛、忌心满、忌行莽，虚心学习，追求进步，争取早日成才。

以上是我对近一年来工作的个人工作总结，有不妥之处，希望各位领导批评指正。谢谢。

**副科转正个人工作总结篇十一**

一年时间匆匆而过，见习期行将结束。回望这一年，我像一个幼稚的孩童一样，急着长、长高。在这成长的过程中，我完成了人生角色的转变，收获了属于期盼成熟的无数喜悦，也在酸甜苦辣中兜了一圈，陷入蒙昧无知的烦恼和急于求成的苦闷里。但最终，在各位领导的关心和支持下，在和谐的宁电家庭中，我顺利结束了见习期，一点一点地长了。下面，我将个人试用期工作总结如下：

20xx年7月，我带着对母校依依不舍的情怀和对未来美好生活的渴望来到公司。公司地处偏远，三面环山，一面是海，除了一座百万容量的火力发电厂，就剩下山深处几个零零落落的村庄。说句实话，面对贫瘠的闽东地，我失望过，在好长时间里，我为了眼前的现状和毕业后的愿景之间的差距而迷茫。但是，面前的一切并没有让我消沉。儿时艰苦的生活和学里学到的一切都告诉我，苦难的磨练是成长和成功的一种方式。我意识到越是艰苦的环境，越有我施展才华的舞台。20xx年8月20日，公司举行青春杯演讲比赛，要求自愿报名，我积极地报名参加了比赛。由于在学校的锻炼，加上充分的准备，我获得了二等奖。这件事情使我进一步明白，埋怨不是一种理性对待生活的方式，而机会总是垂青那些早有准备的人。

在学的四年，我学的是化学专业。因为好学肯学，我的成绩一直很好，专业知识掌握得很牢固。进公司不久，我就通过向师兄和身边的`同事了解到，火力发电厂的煤化验、油水化验和化x行都需要化学专业的人才。我意识到这是一个很好的机会。于是，在发电部见习的两个月里，我没有埋怨条件的艰苦和生活的不便，认真地学习有关火电厂的知识。

20xx年9月1日进入思想工作部后，面对新的岗位，我肩上的任务很重。一方面，公司生产和基建并存，宣传任务繁重，企业文化建设面临许多新的问题；另一方面，这对我来说是一个崭新的领域，没有一点的专业基础，需要从头开始。我深知凭借满腔热情是无法完成工作的，因此迅速地调整了心态，积极投入新领域的学习中，在学习中工作，在工作中学习。

我按照公司领导的要求，认真学习有关文件和制度，特别是重点学习领导讲话，了解公司的基本情况。由于从事宣传工作，我还重点学习了《新闻写作教程》、《企业文化建设》等书籍，了解基本的业务知识。我把学习和日常的基础工作有机结合起来，充分利用中国唐网、中国唐报、唐杂志等媒体，了解系统内各单位有关活动的开展情况，学习先进经验，以促进自己工作水平的提高。

一年以来，按照公司领导的要求，我在宣传工作、企业文化和精神文明建设、学习实践科学发展观等方面做了量的工作。

（一）协助公司领导推动宣传工作迈上新台阶

自去年9月以来，在公司领导的带领下，我协助完成了宣传口的几件事，并推动公司宣传工作迈上了一个新台阶。一是强化宣传媒体建设，将厂报《鹭风月报》由过去的月刊改成一月双刊，分别刊但司新闻和员工文艺作品；在内网上开辟了“宣传园地”专栏，专门刊登各支部、各部门的通讯稿件，方便所有员工了解部门动态；专门安装了宣传栏，刊登专题报道，宣传先进事迹，鼓舞士气。截至6月底，共编制《鹭风月报》19期，刊稿150余篇，设计制作宣传栏7期，今日我上镜4期。二是年初组织召开了通讯员会议，会议重新聘请了一批兼职通讯员，分发了《新闻写作教程》等书籍，各支部加强了对通讯员的培训力度，新闻宣传工作呈现出崭新的局面。截至6月20日，本年度已经在中国唐有关媒体刊稿40余篇，在唐国际有关媒体刊稿35篇，本人在见习期间累计在集团公司和唐国际有关媒体刊稿60余篇，为宣传公司的安全生产、经营管理和基本建设，塑造企业形象做出了积极的贡献。

（二）协助做好精神文明和企业文化建设工作。

一年来，我协助公司领导和部门领导努力做好精神文明建设的基础工作，尤其是在地方文明单位的申报和验收中做了量的工作。可喜的是，这项工作现在取得了质的突破，20xx年我们获得了唐国际文明单位，经过与地方政府多次沟通，20xx年我们有望直接获得宁德市文明单位，打破地方文明单位不能越级评选的常规。在企业文化建设方面，我协助公司领导积极申报福建省企业文化示范基地，顺利通过了考评，并获得了“福建省企业文化建设先进单位”荣誉称号。

（三）协助做好学习实践科学发展观活动相关工作

20xx年3月至6月，公司开展深入学习实践科学发展观活动和学习李朗红同志先进事迹活动，我协助公司领导开展了量工作。一是积极筹备唐福建分公司学习实践活动动员会、李朗红同志先进事迹报告会和学习实践活动总结表彰会等重会议，撰写领导讲话，准备会务材料；二是充当学习实践活动领导小组办公室“秘书”角色，积极联络有关活动，撰写简报，维护网上专栏，深入做好宣传工作；三是做了量的协调工作，包括协调地方有关单位对李朗红同志先进事迹的采报道工作，协调各支部和各部门做好科学发展观的学习实践活动等。

（四）其他几项重要工作

20xx年10月至12月，在公司领导杨灵生书记的带领下，我协助完成了对公司党群系统有关制度的修订，并协助起草和编制了长达400多页超过16万字的《党群规章制度》。

20xx年1月―2月，协助领导筹备和组织召开第一次团员会，包括撰写会议文件，准备会务材料，顺利成了立公司第一届团机构的组建，为推动共青团工作迈出了重要一步。

20xx年5月―6月，按照杨灵生书记的要求，对公司党群口网站和政工部网站进行了全面整改，规范了各口的工作，为日后文档资料的整理奠定了坚实的基础。

回想近一年的工作，虽然很累，但是很有收获。人的成长是一个螺旋似前进的过程，旧的问题解决了，新的问题又会出现。庆幸的是，在我无知的成长过程中，有各位领导的关心和支持，有宁电这个和谐的家庭作为坚强的后方。有句实话说，与人相比，任何人都存在“比上不足、比下有余”的现象。我想，每个人都有自己的长短处和优缺点，我应该在日后的工作中，充分发挥自己的潜能，永远保持一颗像孩子渴望成长一样纯朴的心，忌气盛、忌心满、忌行莽，虚心学习，追求进步，争取早日成才。

**副科转正个人工作总结篇十二**

xxxx年xx月xx日，是我加入xxxx公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入xxxx公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢xx董事长、xxxx总经理、xxxx副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入xxxx的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我xxxx公司有了更深刻和完整的认识。xxxx公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及xx(产品)系统知识，熟练掌握了xx(产品)系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等等情况，能系统明了将整个xx(产品)系统详细、顺利、条理地向项目业主讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。这也是xx董事长提倡业务工作制胜的“三把斧”的两者，所以我从不懈怠。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。xx总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在xx总的帮助下，与化三院负责xx(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的xx(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有xx(产品)系统，我们公司将可以作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目xx(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向xxxx技术总经理，xx技术部部长，xx电气工程师学习苯加氢xx(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合xxxx总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt，产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找