# 试用期的转正工作总结8篇

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-07-27

*试用期的转正工作总结(8篇)经过了努力，我们顺利度过了试用期，得到了转正机会，那么让我们为自己做一个转正工作总结吧！下面是小编为大家整理的关于试用期的转正工作总结，希望对您有所帮助!试用期的转正工作总结篇1不知不觉来到我们公司也有三个月了，...*

试用期的转正工作总结(8篇)

经过了努力，我们顺利度过了试用期，得到了转正机会，那么让我们为自己做一个转正工作总结吧！下面是小编为大家整理的关于试用期的转正工作总结，希望对您有所帮助!

**试用期的转正工作总结篇1**

不知不觉来到我们公司也有三个月了，如果不是公司人事来提醒我提交转正申请，我都没有意识到时间过得如此之快，一门心思都在想着如何把工作做好，已然忘记自己已经可以转正了。得到了公司对我的肯定，成为正式员工之前，本人还是想把试用期的工作，做一下整理和总结，让转正之前的自己与转正之后的自己，在未来能够通过工作总结来看出进步和成长来。下面本人就将转正前的工作总结一下：

一、踏实努力是硬道理

在试用期的工作，本人敢于肯定自己的是自己的踏实努力。不管是在我们公司还是在我之前工作的单位，本人都是一个踏实努力的人。这一点是本人的优点，也是本人的特点。在转正之前，本人本着踏实努力的态度，完成了公司交予我的所有工作。不仅完成了本人职责以内的工作，而且也完成了本人能够帮忙做的一切事情。这些事情得到了同事对我的肯定，更得到了领导对我的肯定，我知道这第一印象已经给别人留下了好的印象了，以后在公司的路也就更好走了。我会带着自己的踏实努力，继续进行转正之后的工作，继续将这个踏实努力的硬道理保持下去，争取为公司带来大收益。

二、创新思维是大发展

在转正之前的工作中，本人深深意识到在我们公司要想做好工作，不仅要有踏实努力的态度，而且也要有足够强大的创新思维。这一点或许还是每一位员工想要进步的最关键因素，也是公司能够得到发展的关键因素。在转正之前的工作中，本人算是一个运用了创新思维去钻研工作的人，但还不是很优秀，在很多时候，本人的创新思维还大大不如一些年纪比自己大的员工，这对于年轻人来说是一个非常受打击的事情吧！不过也证明了，公司很多年纪大的员工都还保持着良好的心态，能够时刻用创新思维对待工作和生活，这也正是公司能够有大发展的原因吧！本人转正前的创新思维还不够，本人已经意识到了，本人会在未来的工作中，注重培养自己，开发自己，发散自己的思维，将创新思维时刻作为标准来要求自己，从而为公司创造更大更高的价值！

以上总结是过去的我以及过去我的工作，未来的工作以及未来的我，将会是怎么样呢？我会带着自己的良好态度，努力着，期待着！

**试用期的转正工作总结篇2**

从20\_\_\_年1月30日到现在已经三个月了，期间公司领导和同事在工作生活上给了我很多帮助。公司客服中心刚刚上线。通过日常的工作学习，对客服中心和客服的建设有了更高的认识，积极与领导和同事沟通，尽快融入证券这个集体。

在试用期内，我主要负责完成以下任务：

1、由于公司客服中心客服平台处于开发阶段，我首先利用自己以往的工作经验提出了客服平台的功能需求，并组织总部客服中心和销售部的工作人员在20年12月日和12月22日对客服平台进行了测试。同时，测试结果及时反馈给郑锦公司员工，并与郑锦公司员工沟通，讨论客服平台的功能改进。在20年的12月，

2、负责编辑公司客服中心质检管理办法，协助制定公司客服中心管理办法，编辑公司客服中心标准条款，完善公司客服中心制度建设。

3、每月定期对总部和销售部客服中心的电话流量进行抽查和质量检查，将电话流量中存在的问题进行总结并发送给所有相关人员，沟通质量检查问题，每月提交客服中心月度质量检查报告，以提高客服中心的服务水平。

4、20\_\_\_年1月客服中心客服平台座次系统上线后，开始接听客户咨询电话，促进了业务知识的学习，提高了客服意识。

5、每天组织客服中心员工晨会，通过晨会了解当时的市场信息，一起学习日常的疑难业务知识和新业务知识，了解公司近期的工作任务和工作重点。

6、对北京销售部相关人员进行客服中心工作流程、标准语言及相关工作的培训，通过培训了解客服中心工作流程，提高服务意识。

7、总部客服平台和销售部门的座次系统上线后，通过座次系统指导销售部门完成新客户的回访，及时解决销售部门的外出人员在外出通话中出现的问题。

8、根据公司领导的要求，为了加强公司各部门之间的业务沟通，负责收集整理每天收市后当天的疑难业务，每周将疑难业务总结发送给总部经纪业务部门领导和各业务部门客服主管。

通过以上任务的完成，我发现还有很多方面需要改进：

1、加强业务知识的学习，发现为了提高对客户的服务水平，你还需要加强很多业务知识的学习。

2、加强团队沟通与合作。加入新集团后，在公司客服中心建设阶段，一定要和领导同事沟通好，保证各项任务的开展和完成。特别是根据公司客服中心的发展目标，积极加强与各业务部门客服主管的沟通。

3、对于公司客服中心的建设阶段，我们应该利用我们以往的工作经验和对客服运营管理的认知

客户服务中心的上线工作，同时认真协助完成对公司客户服务中心制度建设，而且加强对自己今后负责的客户服务中心呼入组的团队建设管理，积极主动配合领导和同事开展各项工作。

**试用期的转正工作总结篇3**

20\_\_年5月19日，我通过面试，来到天津南玻工作，不觉已经工作将近3个月，在这几个月的工作中，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了领导安排的工作。遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。工作方面，本着对工作积极、认真、负责的态度，虚心向领导和同事请教，努力学习关于玻璃知识知识，通过不断学习，不断积累，使工作效率和工作质量有了较大提高，较好地完成了各项工作任务。

耐心细致地检查每一块玻璃，玻璃是否表面有无划伤裂纹发霉色差疙瘩气泡水迹结石炸口玻璃弯曲度是否合格彩釉玻璃表面是否干净，是否缺釉，是否标识打的合格（首先看流程卡上面是程一程二程三还是特殊标识）

在工作中，善于思考，发现玻璃有上诉问题，，便首先与同事进行沟通，，能解决的就决绝掉，不能解决掉的报告上级。

虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，工作熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己技术。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**试用期的转正工作总结篇4**

转眼间，我在\_\_公司已经三个月的时间，这段时间经过领导的关心，同事们的帮助，自己的努力和调整，现在已融入到江明这个大家庭中，同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了初步的了解。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了一定的进步，成长了不少，但也清醒的认识到自己的不足之处，具体情况如下：

一、心态要不断的调整、完善：

没来公司之前，我想像中的设计院工作就像一根紧绷的弦，大家都各忙各的，整天就过着工作、休息的单调生活，互相沟通的机会比较少；可是来到江明，所有的不愉快很快就被公司轻松的工作环境和同事间亲密友好的关系冲散了，心态的调整让我明白，不管在什么地方，什么职位都有展示才能、增长知识的机会，不论做任何事情，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成败。

二、学习止境：

大部分人对待知识的态度是“书到用时方恨少”，但是机会往往都是转瞬即逝的，所以才会有“机会是留给有准备的人”的这一说法，人的一生本来就是一个不断学习的过程。在过去三个月的时间里，我从一个只知皮毛不知质的新手慢慢的成为一个爱学习的设计员，在公司里有前辈和同事的指导和帮助，我们也拥有自己的阅览室，给我们提供了宝贵的学习资源。我相信在这样环境里我会茁壮的成长。

三、工作效率有待提高：

在当今的社会，时间就是金钱，所以我更要注重效率；刚从事这份工作，突然从很具体、很局限的水泵转到很大、很全面的水电站来有点不适应，往往都是考虑的不太全面，而引起的很多麻烦，要彻底的画完一份图，需要改动很多次，大部分时间都花费在改图上，不过在改图的过程中让我学到了很多东西，让我加深了记忆，也很享受这个过程。在以后的工作中我会不断的积累经验、学习新知识，从而提高工作效率。

转正不仅仅意味着待遇会好些，更重要的是从此刻起已经成为江明水电的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

**试用期的转正工作总结篇5**

结束了在试用期的银行工作，而今也是要去转正了，对于前段日子的一个工作，其实自己也是感慨，学到了是很多，也是收获的满满，而对于今后的银行工作也是更有信心去做好它的，在此之际，也是来对自己工作去总结下。

进入银行，其实也是比较的幸运，其实之前也是担心自己是否能得到认可，但既然来了那么我也是要做好，不要被淘汰，竞争的压力还是很大，为了能留下来，我也是积极的参与到培训里面，主动的去学习，去问老师，并且培训到的知识，回到家里之后也是会去复习并是看相关的书籍来巩固，我知道只要利于工作的，我也是要充分的吸收，不能松懈掉，竞争有那么就要比别人学得好，这样到了实际工作的时候，也是能更从容，更有效率的做好工作的事情，而刚来的培训之中，最后考试我也是名列前茅，得到了领导的肯定，这是动力同时也是一份压力，既然培训做好了，我也是在只有工作里头更要做得出彩才行。

熟悉了如何的工作，真的到了岗位，其实也是有一些担忧，但是想到既然自己来了，那么就要做好，无论最后的结果是怎么样的，但是在过程里面确是不能松懈，而工作里头我也是积极的去做好本职的事情，每天下班之后会去反思一天所做的事情，想办法怎么提升效率还有哪些的方面是做得还不够，要去改进的，抱着这种学习和虚心的心态，我也是工作没有拖后腿，一直前行着，得到更多的认可，当然工作里头也是犯了一些小的错误，是我的粗心还有的确经验是不足的，不过后面也是去改正的过程里面让自己进步了。其实工作犯错有时候也是难以避免的，特别是我们新人，而我虽然也是犯错，但是比较的少，同时这也是经验不足导致的，更是让我清楚，必须对工作要做好，多一些的思考，怎么样才能进步也是我一直在想的事情。而今得到认可，予以转正，我也是会继续的努力。

试用期的结束，意味着我成为银行的正式员工，但同时也是责任和压力，我会去努力将其转化为动力，而更好的把事情做好。而之前自己还有一些做的还不够好，要去提升的方面也是会在今后去改进，从而让自己能把事情做得更有效率，让自己更能去面对工作里头的困难和问题。此后的工作也是会积极的做好，让自己变得更出色。

**试用期的转正工作总结篇6**

时间灰溜溜地走，一不小心我已经来深圳市蓝海亿通广告公司2个月了，是时候该写申请书申请转正了。如果说没有鸭梨，就没有冻梨。那么这里无疑是个磨练人才的好地方。

对于公司的员工，公司每月都会给我们发任务、定目标，而且每周都会进行检查与探讨。有人说，政府就是一天到尾都是在开会，不做行动，没实际效果。然而，这儿的我们在不断的反省与鸭梨中，以及团队的合作，我们冻梨十足，我们工作得有劲并快乐着。我喜欢这样的环境。

初来乍到的我，是1名应届生，习惯不了1整天的空调环境，习惯不了1整天长时间的面对电脑，虽然在学校也经常使用电脑，但是这完全不一样。由于太多的不习惯，上班头个月我就请了病假，哎…不过，我是个适应环境比较强的小伙子，以及工作人员的关爱，我很快融入了这个大家庭，很快成为公司不可或缺的1份子。

虽然才2个月，服务公司的事情还比较少，自己的各方面能力还有待加强，对公司的2大业务（短信群发、宣传设计）只是略知一二。但是我也提升了很多方面的能力，我已经具备了转正的条件，我相信以我的热情以及沉着做事的心态，我一定会把蓝海亿通IT部做强做大，更好地服务大家的工作。

**试用期的转正工作总结篇7**

我于20\_\_年\_\_月\_\_日进入公司，根据公司的需要，目前担任一职，负责工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，能确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽和睦，有信心配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

我自20\_\_年X月工作以来，一直从事工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。

公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就像是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

**试用期的转正工作总结篇8**

我于20\_\_年x月x日成为\_\_药房的试用员工，现2个月的试用期结束，在这2个月的时间里，领导和同事们的耐心指导和帮助，让我很快的融入到国大这个大家庭中。

初到门店，觉得药店营业员的工作看是简单，但要把工作做好，却不简单。首先，我要熟悉药店的工作流程，学习药品知识。每天营业前的准备，就有几项工作要检查好，门店的收银系统、医保系统及POS机系统的检查，备用金的检查和准备，药品陈列检查，营业用品等检查都要做好，准备工作做好才能够保证营业的顺利安全进行。工作中我严格要求自己，认真及时做好领导主旨的每项任务，虚心向同事请教学习，积极参加公司的培训，做好培训笔记。

其次，就是药学知识、公司优势品种及销售技巧的学习。好的药学知识，才能够更好的为顾客服务，才能将销售额提高。扎实的药学知识可以让顾客更加相信我们介绍的产品，也能够让我们来顾客的队伍壮大。

最后，作为一名合格的营业员，要有好的服务态度和好的销售技巧。我会礼貌热心的接待顾客，接受顾客的咨询，了解患者身体状况，为患者提供安全有效、价格合理的药物。

在这2个月的试用期里，公司领导和药店同事给了我很大帮助，让我学会了很多业务知识，提高了自己的业务水平，但同时，我也发现自身的不足，在以后的工作中，我将加强药品知识销售技巧的学习，用自己的药学知识服务顾客，用公司的的行为准则“终生学习、不断创新、持续改进”来约束并且提高自己。

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