# 2025年试用期工作总结个人

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-07-11

*试用期工作总结个人 试用期工作总结 新人一1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。2、招聘工作随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招...*

**试用期工作总结个人 试用期工作总结 新人一**

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训;根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿;《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作;公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

欧亚国际物流中心在一期陆路物流园区共开工建设16栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺577间，目前以招商完成438间，剩余待招商的空铺139间，商铺招商完成率为82%;

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行北疆机电交易城的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

**试用期工作总结个人 试用期工作总结 新人二**

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了出色而美好的回忆。

在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业\*\*\*\*。成为了\*\*\*\*\*\*普通的一员。成为了客户服务工作传递欢快的一名使者。感谢\*\*\*\*给了我工作的机会，是您延伸了我继续展翅的梦想。

在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了\*\*人海纳百川的胸襟，感受到了\*\*人不经历风雨，怎能见彩虹的英气，也体会到了\*\*人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为\*\*\*\*的一份子而惊喜万分。

带着对未来美好的憧憬和希看，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过往的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事;有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人发表论文选择秘籍网生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

在这三个月的时间里，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，我已经逐渐适应了四周的生活与工作环境，对工作也逐渐进进了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。比如熟悉产权、国土的权证办理程序，业主的咨询解释工作，房屋的维修整改流程，其涉及到的事情比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在第一时间内得出比较正确的判定，由于在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需马上传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。

当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进进公司，对一切都布满了陌生和好奇。所以我经常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了很多自己以前所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的的指导，在此阶段的工作上作了一定的调整，开始分类进行工作制定逐日计划，客户部的权证办理工作、业主咨询解释工作、整改流程工作、业主的谈判工作等四大类。

在这期间，协助了部分的权证办理工作，业主相关权证的领取步骤，办理所需资料，以及办理时的相关留意事项。业主的咨询解释工作是多样性的，让我清楚的看到了自己对专业知识的不足和服务质量需要进步，我向领导、同事及其他相关工作部分的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使业主满足，也让自己更好的服务于业主。在这里，我清楚的熟悉到：站在我眼前的每一位业主，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递欢快的天使，与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

同时，这种精神也深进到工程的整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的题目。一定要及时整改。由于这个题目轻易影响业主生活秩序或家装进度。一但业主停工会带来工期和经济的损失，更严重的是会影响上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的题目已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命确当务之急了。这不仅进步工作效率，也增加了\*\*\*\*的美誉度;其次对整改施工单位的监视，提升整改质量水平。在这期间我多次与维修工程师一同深进到实践中，找到发生房屋质量题目的根源所在，比如：铝窗渗水，主要原因是窗密封胶和玻璃胶日久老化;门窗拼接不规范;窗墙结合处与土建部分衔接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不公道，装修开槽操纵不规范等造成;空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，这样可以更好的监视施工单位施工的质量，也增强了我的信心。

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的进步，在工作效率上也有了一定的改善。

此时\*\*\*\*\*\*也已顺利交房，但交房后的集中整改工作也随即展开。报修的数目是前期的数倍，对于这种情况，为了控制这种现象的发展，就需要对这些整改原因进行现场勘察，找出症结，对症下药。其中发现误报、重复报修、及部分业主自身的装修操纵的不规范等导致的报修占了很大一部分。将这种报修整改降低至最低点，对于整改报修、整改封闭的流程完善，就显得十分重要，同时也为我们的后期工作带来了方便，鉴于此，在领导的帮助下、在部分同事的协助下对整改报修的流程进行了部分完善。首先从根源抓起，对业主报修题目的责任性、真实性进行核查是否属于正常维修整改范围。例如：是否是业主的操纵不当(主要是门窗铝合金五金配件)，通过对业主的解释工作和指导正确操纵的方法是完全可以避免业主的报修投诉，同时避免了施工单位进行整改，增加了维修本钱及工作量，却又没有根本性的解决题目，每次整改几乎业主都要现场监工，还造成了业主对\*\*\*\*满足度的下降。其次，整改后的复查和回访落实到每一个责任人。复查可以检验施工单位的整改效果和整改质量，避免施工单位的偷工减料，造成整改不彻底的后遗症。回访首先可以进步业主的满足度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，进步了我们的工作质量，又何乐而不为呢?

通过整改流程的完善，并在实际工作操纵中得以实施，\*\*\*\*\*\*的集中整改工作得以顺利完成。但这不是三分钟热情，在后期的正常整改工作中还要继续实施下往，还要不断的总结经验和教训，进步、进步、再进步。

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断长大，解决了一个又一个的质量投诉题目。这些题目可谓各式各样、五花八门，在这里我不逐一阐述。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、进步自我的机会。在整个工作过程中，我以为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来进步自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着很多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的`还不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的间隔;对维修整改方面，感觉自己对有些知识溃缺，如专业知识和房产相关法律法规方面。但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以留意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希看公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、进步自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的进步，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

**试用期工作总结个人 试用期工作总结 新人三**

今年x月份，我有幸进入了xx股份有限公司，我所在的岗位主要工作是提取车间板框，到目前为止我已经在这里工作了6个月的时间。回顾这几个月的试用期，感慨万千，学到了不少的专业知识和人情世故，同时也发现很多做得不足的地方。

记得刚开始初到岗位时看到了大量的设备以为很多工人在努力工作，而我对这些都一无所知，但是对工作的浓厚兴趣和热爱让我产生可很强的好奇心，第一天我就开始了粉料运料的工作。领导和一些老员工对我们进行了详细的讲解和热心的帮助，工作起来心情真的很好。

随着时间的推移，我对工作慢慢熟悉，同时也已经接触了大量的设备，了解了这些设备的工作原理，学会了正确的使用方法。(您当前正在浏览的是：公司试用期工作总结，其中学习的过程不是一帆风顺的，本来就对生物产品的生产过程就一无所知，当看到大量管道时看都看乱了，我在工作工作之余就顺着管道走，来探究其路线，一遍一遍的深入，一遍遍的思考，有时间就看大量的资料，一遍遍的看，终于经过自己的努力和领导的大力帮助和指导，我已经把板框岗位的工艺流程彻底的了解了，但是生产中具体到的一些细节问题还有待在以后的工作中继续努力学习。

板框岗位的工作分为：接发酵液，板框的过滤和压榨，板框的装卸粉碎和运输，菌丝体的山蒸干燥，浸取和离心，二次渣中甲醇的回收等。其中有些工作是力气活但大部分还是仪器设备的操作和控制。

在工作中我能够做到不怕苦、不怕脏、不怕累，任何工作我总是力争冲在最前面。我平时工作积极主动，做事雷厉风行，不拖拉，具有良好的执行力。在工作中不串岗不迟到不早退，不干与工作无关的事情。我把工作当成是一种乐趣而不是负担，因为只有具有这种心态才能把工作做好，我的工作理念就是“工作快乐，快乐工作”。有些时候一些工作干起来确实有些累，有时候衣服全湿透了，但是经过这段时间的锻炼，我已经完全适应了板框这个工作岗位。

经过这段时间的观察和思考，我对工作产生了自己的一些想法，把思路整理好并记录下来投公司的刊物《视点》并有幸发表。我主要提出了3条建议：每天的工作量要合适 ;每天的工作安排要有计划，要先抓重点工作来做 ;领导在工作中的楷模作用不可忽视。

在公司工作的这段时间，我深切的体会到了“敢为人先，敢争第一，敢创大业，自觉奉献”的企业文化内涵，感受到了公司浓厚的文化氛围。在每期的刊物上我都会学到许多许多的知识，在工作上有领导的关心和同事的帮助，在生活上公司也考虑的很周到：丰盛的伙食，上下班班车接送。公司给我们创在的条件真的很好了，在这样的环境中工作是一种幸福，在这样的环境中工作我们没有条件不努力。

如今，我马上就要成为xx股份有限公司的正式员工了，能够成为正式员工，我感到非常的高兴，今后我一定会用心工作，用自己的实际行动来回报公司。

**试用期工作总结个人 试用期工作总结 新人四**

转眼间，两个月的试用期即将结束，在这段时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下，从一开始的手忙脚乱到现在的已逐渐适应了周围的生活与工作环境，对销售支持这项工作也逐渐进入了状态。从自身来讲也有了进一步的提高，现将这二个月的工作情况作以下总结：

1、通过打电话及参加招聘会的形式，物色销售人员，并为符合条件的应聘者安排面试。

2、对于通过面试的新员工，根据hr的要求为其准备相关入司资料，并系统中为新员工上工号。

3、做好销售人员的考勤工作，以及他们佣金、薪金的计算工作。

1、在中信和交通银行的协议签定的过程中，与分公司保持联系，跟踪协议的会签过程，并在协议签定后，在系统中设置相关网点信息，以保证保单的录入，和单子的正常出单。

2、负责日常的收单、审单以及交单工作，并做好每日的业务记录和业务播报，若出现照会等问题单，做好跟踪并及时处理。

3、根据总监的要求，制定渠道经营计划并对费用进行预算管理。

4、负责制定银行与brc人员激励方案,并进行实施与跟踪,并在月末做好费用报销工作。

5、与财务和银行方面做好沟通,在每月月初核对做单情况,计算并及时支付银行手续费。

6、制定有关业务的培训方案，并对培训过程中产生的费用做好报销工作。

7、处理分公司下发的邮件，并完成其安排的任务。

8、做好银保单证的征订,并及时对库存资料做好清点和整理。

9、做好施总安排的各项工作，为我们的销售团队对好后勤支持和服务工作。

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。

**试用期工作总结个人 试用期工作总结 新人五**

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， 在领导和同事的匡助下，我对工作流程了解很多，后来又经由培训，又使我了解了以以情服务、专心做事、务实高效、开拓进取为核心的企业文化及各项规章轨制。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地匡助他们，对他们提出的题目自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答;工作中时刻想着自己代表的是公司，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，影响公司形象。

奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按轨制、按程序对工人进行治理，天天对进出的职员、货物进行严格的检查，以免可疑职员进入、公司财物被盗;对于那些安全措施不到位的，好比：进入施工区域没戴安全帽;高空功课没系安全带;动火时没有灭火举措措施等之类的现象，我都按照公司的轨制、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。

对领导的铺排是完全的听从，并不折不扣的执行;以坚持到最后一分钟的心态去工作，一如既往地做好天天的职责;糊口中我也经常关心同事，常常于他们谈心、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。

工作中我也有良多不足处，但我时刻以合格金源人的尺度来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的金源人，能在世纪金源这个大舞台上展示自己，能为世纪金源的灿烂奉献自己的一份气力。

**试用期工作总结个人 试用期工作总结 新人六**

从20xx年11月30日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

1、由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在20xx年12月14日和12月22日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于20xx年1月15日完成功能完善建议提交金正工作人员;

2、负责公司客户服务中心质检管理办法编辑，并且协助完成公司客户服务中心管理办法制定及公司客户服务中心规范用语编辑，完善公司客户服务中心制度体系建设;

3、每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平;

4、从20xx年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识;

5、每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点;

6、针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对北京营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知;

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题;

8、根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

1、加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平;

2、加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通;

3、对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

在正式成为东兴证券的一员之后，根据试用期发现的不足认真改进，同时积极完成公司领导分配的任务工作，对公司客户服务中心建设工作作出自己的努力。按期完成总部和各营业部客户服务中心客户服务平台坐席系统的上线工作，认真协助公司各营业部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。

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