# 社区转正总结报告(十五篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-06-09

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**社区转正总结报告篇一**

认真加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平。深入领会执行公司的一系列方针、政策、措施。牢固树立全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观，加强对马列理论、社会主义市场经济理论及现代经济、科技、法律、办公自动化等与工作领域相关的专业知识的学习，使思想认识和自身素质都有了新的提高。

二、工作、学习生活方面

我所在的工作岗位是一个涉及专业交叉多而又专业性强的工作，每一张图、每一句说明都认真把关，严格要求。每次接到一项工作，我都有一种高度责任感，心想一定要尽自己能力管理好这项工作把好技术关。积极解决施工过程中出现的各种问题，对于重点、难点工序坚持实时跟踪、监控以确保工程质量。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸取各种营养，二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

作为一名新员工，我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把清正廉洁作为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起，生活中勤俭节朴，宽以待人;工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐。牢固树立全心全意为人民服务的宗旨意识，帮助身边需要帮助的人。

三、存在不足

三个月来我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，与工作需要和领导要求相比，还有一定差距。一是对管理尺度把握还有所欠缺。二是工作的预见力和前瞻性还不够强。三是工作的灵活性还不够，创造性相对缺乏。四是学习的\'深度和广度还不够，对问题实质的把握尚欠准确。

在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为单位需要的优秀人才。

**社区转正总结报告篇二**

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，对出纳的工作情况比较了解。而且在这两个月里，我在公司\*总和\*会计的领导下，在公司同仁的帮助下，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、一个人面对新的城市、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、积极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最佳，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一定的帮助，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可以用“轻松”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，必须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.很好的沟通能力。特别是和工商、税务、社保等单位的外联沟通能力。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，我要特别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，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!

**社区转正总结报告篇三**

xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况(我就4月份前任公司采购部经理期间及四月份后开始任新产区筹建基建部负责人以来的工作，管理情况)作以下总结：

一、xx年1—5月份任公司采购部经理，在此期间带领本部门人员在公司领导下开展工作，主要完成以下工作：

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比玻璃价格下降8%，每月为公司节约6万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

二、公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在徐州经济开发区购买90余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与高主任、谢工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，汉中集团、南通六建、中淮集团。当时中淮集团承建市重点工程，九里区龟山汉墓展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了中淮集团，签订了土建承包合同。

3、在五月二十八日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

4、在开工以后，坚持原则，抓安全质量，经常与施工单位和监理部门沟通，预防各种不可遇见的事情发生。警钟时刻在脑海中敲响。

5、在建设期间，自己也在不断的充实自己，在工地里也学到了不少专业的知识，虽然不算太精，也充实了不少建筑知识，学到了不少在别的地方所学不到的东西。

6、工地没有接触，不知道他的复杂。经过在这半年来的工地生活，自己才知道工地的事比较复杂，比较繁琐。也是一个锻炼人的地方。看到工厂顺利搬迁过来，自己也很欣慰。看到漂亮的新厂区，自己也很自豪，有我一份辛勤的汗水。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有时自己的脾气比较急，说话方式不对，容易让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不到位。在新的一年里，我将更认真的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的发展做出更大更多的贡献!

**社区转正总结报告篇四**

在经历了一年多工作中，我兢兢业业，通过各领导和同事的帮助此刻我已达到转正的资格，为此，我也为自己的公务员转正自我鉴定详细于此。从一年多。在领导、同事们的悉心关怀和指导下，我在各方面都有了长足的进步。在这个团结和谐、奋发进取的集体里，在这个集体的每位同志身上，在这个人生道路上的新起点上，我学到了许多，为做好今后的工作积累了知识，打下了基础。根据一年来本人的工作实际情况，对一年的试用期工作总结如下：

一、政治思想方面

二、工作方面

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作，本着对工作积极、认真、负责的态度，认真遵守各项规章制度，虚心向领导和同事请教，努力学习各项业务知识，通过不断学习和积累，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。

1、努力学习业务知识，做好基础性工作。初到工作岗位，我对机关单位办公室工作了解不多，虽然我是汉语言文学专业，但都是书本上的理论知识，实践比较少，更不要说将理论与实践相结合了。于是就先从简单的工作入手，做一些数据统计、草拟文稿和信息、文件归档和网站信息发布等工作，通过这些工作，我对办公室的职能和主要业务工作有了初步了解，形成了一定的感性认识。

2、勤于动笔，增强文字功底。在机关工作，文字材料不可避免，材料和信息的写作要求尽可能的详尽、准确，这样才能保证向领导反映准确信息，为及时决策提供可靠依据，为群众传达正确的信息。为了提高自己的写作能力，我从研究已经成型的材料入手，细心揣摩，边写边改，并请领导和帮把关，提出意见和建议，然后再进行修改，经过反复推敲，最后定稿。在工作之余，我大量地翻阅办公室的文件资料，虚心学习同事的经验、做法，将学习到的知识应用到实际工作之中。通过学习和实践，我的文字素质得到了提高。

三、学习生活方面

说到加强学习，听起来好像是套话，但无论从工作还是生活实践都深深体会到，学习实在是太重要了，只有不断地学习，掌握更多的知识，才能不断提高自己的素质，更好地做好自己的工作。在工作过程中，我更能深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。

一是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。

二是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

在生活上，我的特点是为人热情大方，诚实守信，乐于助人，勇于挑战自我，有着严谨的生活态度、良好的生活习惯和正派作风，生活充实而有条理。我喜欢真诚、友好地对待每个人，微笑着度过生活的每一天。因为我相信付出了多少就会得到多少，人是感情动物，人与人的相处是相互的。所以一直以来与同事的相处都非常融洽。

一年来，我在组织、领导和同志们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，政治理论基础还不扎实，业务知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，做一名合格的机关单位工作人员。

**社区转正总结报告篇五**

一、业绩介绍：

走进--已经三个月，经过三个月的历练，心态变的平和有耐心，工作也认真积极了很多。在学校时就一直期望未来能够从事汽车维修行业，经过朋友的介绍和推崇，我开始在互联网上查阅--的相关网页和一些豪华车的维修资料，公司发展的速度和维修服务水平都深深吸引了我的眼球，很希望自己能够成为公司的一员。

经过花园店的严格面试后，终于可以进入公司。刚开始把我安排到美容部擦车时，总觉着三个月在车间能学到好多东西，洗车实在是浪费时间。三个月的历练，逐渐使我平下心去工作，也认识到想要维修车辆必须要有认真仔细的态度，和一颗负责任的心。

刚进美容部的时候，每天去擦轮毂打轮胎蜡溜底边，在同事热情引导下慢慢的学习擦门边，漆面和内饰，直到熟悉整个擦车流程以及冲车流程，并熟练掌握。利用空闲时间协助美容技师完成美容项目，学习了清洗车辆内饰，打蜡，清轮毂，玻璃镀膜等。

二、事件陈述

第一次开晨会，大家喊着响亮且一致的口号，让我认识到团队的精神，做游戏时活跃诙谐的气氛慢慢让我喜欢上了这个团队，也想让自己尽快融入这个集体中。

刚来公司时，炎热的夏季还没有褪去，每天都要去打轮胎蜡，从早上上班开始直到晚上七点衣服一直被汗水泡着，总感觉好累，可是看着周围的同事们还在坚持不懈的工作，我也在努力的让自己变得勤快些。中午时天气太热，打轮胎蜡要常蹲在地上，站起来时眼前都是黑的，头也有些晕，主管看到后立马安排我去休息，我看到外面的兄弟们还在顶着太阳暴晒坚持不懈地工作，稍作调整后立马投入了工作。刚开始工作总有很多不到位的，同事们总是很包容我，耐心且热情的引导我去工作，让我以最快的速度熟悉了美容部的相关工作。

九月份那段时间由于中原店刚开业，调走了一部分同事。人员比较少，可工作依然还是原来的分量而且天还很热，没有特殊事情没人休息。水房冲车，每天衣服都是脏兮兮的满身是水和泡沫，由于洗车液的腐蚀，手一直掉皮干痒，坚持让自己多吃点苦，我每次冲车打沫都尽量认真仔细，努力锻炼仔细认真负责的工作习惯，为进车间维修车辆打好基础。

三、成长计划

大学时我学习的是汽车运用技术，期间在汽车维修厂实习过一段时间，也坚定了自己从事维修行业的信心。在今后的工作中，努力学习。听从领导的指挥教导，不怕脏不怕累，做每一件事情都负起责任，一心投入工作岗位中，努力做自燃的人点燃青春的-。路虎车间团结一致，积极学习的气氛吸引了我，期望我能够进入路虎车间，成为其中一员，用我仅有的青春，来为这团队做出我的贡献。希望领导能够批准，谢谢。

**社区转正总结报告篇六**

时间一晃而过，转眼三个月的试用期结束了，在三个月的工作和学习中，公司领导和同事们给予了我许多的关心和帮助，让我充分感受到了重工这个大家庭的温暖，而我也将怀着饱满的热情，投入到工作当中。

一、档案管理培训

试用期的前两个月，我被公司安排到中冶南方信息网络部进行档案管理培训，培训包括理论学习和实践学习两个方面，主要内容有：档案管理基本知识、文书档案管理、人事档案管理、前台验收知识、项目资料管理、蓝图整理及借阅、底图整理及库房管理。两个月的培训工作，让我对档案管理有了更深层次的了解，让我明白了，在今后的工作中，我需要加倍的细心，并且将所学知识举一反三，根据公司的具体情况去管理档案。

二、 日常工作

培训工作结束后，我开始着手公司的档案资料管理工作，首先，我在编辑《重工档案资料管理制度》，在工作中，也在不断的寻找适合于公司的档案管理办法，待制度正式确立后，我将严格按照档案管理制度来执行，也会继续寻求创新，将公司的档案管理的更好。其次，我将目前手上有的档案资料，按照项目分类编号保存，并对文件进行电子版归档，确保每个文件都有纸质版和电子版两版对应，对需要发放的文件，做到明确文件去向，并保证文件的保密性。

三、存在的问题和今后努力的方向

三个月的工作和学习中，我能敬业爱岗，取得了一些成绩，但是也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，许多工作我都是边干边摸索，以至于工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步的提高;第二，对公司内部的工作环节了解后，需要提升自己的档案工作理论水平，结合公司的具体情况去管理档案。

在今后的工作中，我决心认真提高自己的工作水平，为公司的发展，贡献自己的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习机械方面知识，以便于更好的管理公司的图纸档案;第二，履行责任，尽心尽力。坚持履行工作上的职责，坚持做好领导下达的每一项工作;第三，遵章守纪，自我约束。坚持遵守公司的规章制度，尊重公司的一切安排，和同事搞好关系。

**社区转正总结报告篇七**

上学年我园赶时间、抢效率，围绕创优质幼儿园、绿色学园、卫生保健先进、创建安全先进学园和幼儿教育先进的目标，。用较少的时间取得了最多的业绩，用不凡的成绩在市幼教界迈出了引人注目的第一步。下一步工作重心将是务实内部每一位教师的教育教学水平，培养有影响的各级名教师，提升幼儿园整体教育实力。

在指导思想上，我们深入学习《幼儿园教育指导纲要》，深刻把握《纲要》精髓，强化服务意识，规范各项管理，加强理论学习与实践研究。遵循幼儿身心发展规律和学习特点，自觉创造与个体生命相和谐、相一致的教育;通过课程实施和课题研究提升教学效益，促使幼儿、教师、幼儿园的持续发展。牢固树立以人为本的管理观念，将最科学的思想理念渗透到幼儿教育日常管理的各个环节，做到四个新:教育观念不断更新;现实生活不断创新;思想观念不断立新;与时俱进不断求新。

二、主要工作目标

(一)深入学习《幼儿园教育指导纲要》，围绕课程目标的建构与落实，加强研讨，强化幼儿一日生活管理，提高幼儿来园活动质量。

(二)加强师资队伍，引导全体教师敬业爱岗，勤奋工作，提高他们职业道德水平，树立我园教师的良好形象。通过幼儿园课题研究计划及各年龄段课程活动，提高教师教学研讨水平，进一步明确办园目标。 (三)加强教师“专业”的培训、培养，促进教师内涵的发展，使教师的专业水平有明显地提高 。各段开展课题现场交流、反思，并鼓励教师多写经验总结，促进幼儿体智德美在原有基础上的明显发展。

(四)广泛听取家长建议，努力探索家教指导的途径与方法，不断提高家长工作的质量，办好家长学校，争创优秀家长学校。

(五)有计划地改进园舍设施，为幼儿创设良好的学习、生活条件，逐步提高幼儿园硬件设施的质量。

(六)树立正确的健康观念，加强健康教育，保证幼儿安全。

(七)在园内开展各项竞赛活动，积极争取参加市级各类竞赛。

**社区转正总结报告篇八**

试用期的时间就像是一场漫长的培训。尽管的身处其中要严格的遵守的公司的纪律和规定，但同时，也要仔细的学习好工作中的“一举一动”。作为一名试用期的文员，在这段试用期的时间里，我从领导的培训中收获了很多的经验。当然，因为是边学边做，所以在实战方面我也有很大的进步。

但说到文员，作为公司中各部门的桥梁，我们不仅要处理好公司的大小事务，更要沟通好各个部门，调整好公司的运转情况。但作为新人，我在这方面面还不太熟练。为此，对我目前的工作情况总结如下：

一、学习和提升

作为一名文员来说，在工作方面对公司有足够的了解无疑是非常必要的。在这的几个月的试用期中，我也充分的认识到了这个道理。

回想起刚开始工作的时候，因为对公司场地的不熟悉，我经常会犯错或遗漏什么事情没做完。而再看现在，在领导的积极教导下，我充实了自己对公司各方面的了解。对部门领导也有了更深的认识。所以在现在的工作中，不仅效率有了大大的提升，而且也不会再轻易犯下错误，给公司带来了很大的帮助。

除了在工作中的锻炼之外，我自己在的工作中也通过对自己的反省总结了不少的经验知识。这些都给我的工作带来了更多的提升。

二、工作的情况

在这段试用期的工作中，我认真严格的按照规定和指示完成了自己的工作要求。尽管期间有几次在工作中因为大意和能力不足导致出现了工作问题，但好在有领导的及时处理，没有让错误酿成大祸。但这些的错误却深刻的影响了我，并让我在后来的工作中更加认真的对待工作事物，并认真的处理好自己负责的工作。

三、不足的方面

如果说到不足的问题，如今我最大的不足还是在公司器材的管理上。作为文员在很多小事上都要负责准备。而面对众多的器材管理和保养，我到现在都并不是的非常熟练。时常还需要前辈的提点才能做好。这实在给我的工作带来了不小的影响。

如今，试用期的工作已经结束，我即将成为一名正式的员工。为此，我也会在工作中更加的努力。并积极的改进自身的问题，让自己能成为一名合格的文员。

**社区转正总结报告篇九**

此次实习，主要岗位是审查起诉科，因此主要实习科目是刑法和刑事诉讼法，也涉及一些其他私法科目。在实习中，我参加了几起案件的开庭审理，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了公诉起诉的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并掌握了一些法律的适用及适用范围。跟随干警提审，核实犯罪事实，探询犯罪的心理、动机。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公诉人员做好案件的调查笔录和庭审笔录，做好案卷的装订归档工作。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和检察干警求教，认真学习政治理论，党和国家的政策，学习法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的法律技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的法学教育和实践的确是有一段距离的。法学是一门实践性很强的学科，法学需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。所以，我们的法学教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化;暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段;社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

在实习过程中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普?教育活动，取得了很大成就。人们的法制观念、法律意识都有了很大的提高。但是在普法的深度与广度上还有一些不足。比如有些时候，人们对有些法律条文是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律;有时候人们对两个以上不同法律对同一问题的规定不明白，不知道该适用哪一部法律，有一个案件就是这样的，被告人原是某村会计，后来在改选中落选，这样一些会计帐簿、会计凭证需要移交，但是他一直认为《会计法》是规定的要等帐目清算后再移交，所以就坚持不交出，结果被以隐匿会计帐簿、会计凭证罪逮捕。这一个案例就说明我们的普法活动不能只做表面文章，要深入实际，真真正正的让人们了解法律、法规的含义。并在这个基础上，逐步确立人们对法律的信仰，确立法律神圣地位，只有这样法治建设才有希望。

再有一个问题就是青少年犯罪。在实习中所接触的案件中，有很大一部分案件的被告是八十年代以后出生的，甚至有两个犯有抢劫罪的被告人是八七年的。不考虑被告人家庭和自身因素，从社会大环境来说，我觉得社会也有一些责任的。从八十年代初改革开始到八十年代末，这是一个重大变革的时期。这一段时间对精神文明建设有些放松，也就是说，有些犯罪人在童年时期就有可能已经沾染上了一些不良习气。所以说，教育从娃娃抓起，不能只是一个口号，要真正落到实处。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干警们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

学习法律的最终目的是要面向群众，服务大众，为健全社会法治，为我们的依法治国服务的。高等法学教育在推进法治建设过程中担当着重要的角色，其培养的具备一定基本理论知识，技术应用能力强、素质高的专业技能人才，将在社会上起到重要作用。现代的社会是一个开放的社会，是一个处处充满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高素质法律人才的培养必不可少。因此，对人才的培养，应当面向实际，面向社会，面向国际。法学教育本身的实践性很强，所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，大学的法学院应当与公、检、法、律师事务所等部门建立良好的关系，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识，培养学生对法学的兴趣，避免毕业后的眼高手低现象，向社会输送全面、合格、优秀的高素质法学人才。

**社区转正总结报告篇十**

三个月的试用期转眼间就过去了。这是我人生中一次重大的角色转变，从一个学生，到一名职员。这段时间中，领导和同事们给了我极大地帮助、支持与宽容，让我逐渐适应了这种全新的生活。

首先来谈一下这三个月以来的工作吧。我所在国际法务部，是一个很年轻的部门，不仅指部门刚成立不过两年多，也是说我们的成员也都很年轻。这样的一个部门，不仅拥有法律人的沉稳，也兼具了年轻人的激情与活力。

工作是从学习合同模板开始的，最初是比较简单的谅解备忘录与保密协议，之后逐步开始学习更复杂的合同。记得开始的那段时间每天我都打印一份合同模板，然后坐在办公桌前，一手拿着合同，另一只手在电脑上查着资料，不光要查很多专业术语，就是很多合同涉及的涉外法律知识也需要从合同中挑出来，逐个吃透。有的合同语言比较通俗，不必费太多力气就能看懂，有一些合同涉及到比较重要的业务，经常会使用一些长句，一个分句连一个分句的足足占了好几行。遇到这样的情况，经常会感到很困扰，不知道如何下手，因为这种句子往往在整个条款中表达了最核心的意思，是不能回避的。

于是，我请教了几位合同方面经验丰富的同事，他们很热情的帮助我分析句子结构，并找出了很多相关的范例，教给我如何结合上下文以及合同的定义、一般规定等条款来读懂条文。同事们的热情讲解带给我很大启发，他们教给我的方法，在之后的工作中，帮助我解决了许多困难。

专项的合同模板学习持续了大半个月，便迎来了公司统一的应届生培训。为期十天的培训是由公司的培训学院组织的，来自全国各地各个工业园的比亚迪新人们汇聚在坪山，共同接受成为一名比亚迪人所需要具备的基础知识与行为规范，当然更重要的是对企业文化和公司氛围的认同，对比亚迪梦想的认同。

梦想，是byd之所以能够有现在这般实力的决定性因素，王总给我们的演讲也在反复提到这个词。byd是一个有梦想的企业，所以才能够不断地超越，不断地前进。从最初的电池大王，再到汽车界的黑马，到如今新能源的绿色梦想，正是这一个个梦想带领着byd不断开拓，避免了传统企业发展中的瓶颈与掣肘。王总评价byd的特色：高成长、高机会、技术性、创新性、多元化。因此，对我们这些新人而言，也正是因为公司的不断拓展，才为我们创造了无限的个人发展空间与机遇，因此我们也要有梦想。我们都是带着梦想来到比亚迪的。

培训结束之后，我们也正是进入了工作状态，当然合同的学习依然是工作的重点，这段时间里具有针对性的合同培训在部门内部开始了，具有丰富合同审阅经验的同事们将我们之前学习过的合同用专业的观点进行剖析，并通过理论结合实例的方式让我们对相应类型的合同有了更直观和更深入的了解。与此同时，我们也开始接触一些具体的事务性工作，比如审阅公司的新型车辆的使用手册，翻译资料等等，虽然都是一些很简单的事情，但是对我来说却是很有意义的，因为这意味着我终于开始为公司做贡献了。

**社区转正总结报告篇十一**

本人于20--年-月-日加入--大家庭，经过3个月的学习和工作，逐步适应了新的环境、新的同事、新的工作。现将这3个月的工作总结如下。

1、熟悉事业部的目标、市场情况，以及公司的运营模式和战略;

2、熟悉了----产品的主要形态、产品框架以及与其他部门之间的关系;

3、完成了----和----2门考试，并在实际工作中学习到了一些零星的--相关知识;

4、结合自身经验，在部门内做了一次关于产品经理的分享;

5、参与了--项目，输出了----、---的原型;

6、参与了----2.0项目，输出了整个-.0的原型设计，并出差--完成了与-方的需求评审;

7、参与了----改版项目，完成了----的原型设计;

8、参与事业部的业务研究，并与--团队达成共识进行试点。

三个月的时间说长不长，说短不短。刚刚进入公司的时候，更多的时候是去适应新的环境，--相对来说还是一个比较传统的--公司，这需要我进行一个自我调整，将原先的一些理念和工作方法调整过来，去适应这个大环境。在这个过程中，我需要有很多的输入，我需要更多的了解事业部、产品的过去和现状，以及未来的打算。于是，在--和--的建议下，我参与到了--、--等项目当中去，去第一时间接触需求，去了解我们的第一波用户：--。

在--的项目中，我收获还是蛮多的，各个业务模块的需求分析，能让我很好的理解业务的运行规则，能让我对----这个产品有更深的理解。

**社区转正总结报告篇十二**

认真回想这一年，我到底做了什么，而又得到了什么呢，今天我要怎么去做，才能在回忆往事的时候，不会因为虚度年华而悔恨;也不会因为碌碌无为而羞愧，基于以上问题，我根据去年的计划做了总结，对现在要做的事情进行了梳理，并根据实际详细的修改了以后的计划以及方向。

我记得去年我写的工作总结中，提到了今年的计划，一是熟悉产品;二是做好售后维护;三是研究好客户心理;可是今年我做了什么呢，对于熟悉产品，目前为止，虽然有很多细节方面不是很清楚，但是以现在的了解对于客户的咨询足够了，当然，有些新的知识需要不断地去学习;对于客户售后维护的，服务方面也做到了80%;而最后一项我确实做得不好，在销售过程中，没有把握住客户的真正需求，另外，我发现我太善良，不够果断，有些事情我知道，可是我没有去做，客户想要的是什么，所存在的不确定信息，我也没有及时的去说服，导致有些机会就此错过了，做为一名销售人员，对此，不得不去反思，不得不去学习。

下个月转做售后，领导说，业绩倒数第一去做售后，说实话，我非常不甘心，但是知之者不如好之者，好之者不如乐之者，无论岗位怎么变换，我都不会让自己不开心，无论是怎么样的变化，对于我来说都是一种锻炼，或者售后是一种很好的转变，之前我做售前时想做的却又没时间去做的事情，做售后，我可以充分的按自己的想法去做，我讨厌一成不变的流程，更不喜欢默守成规的处事方法，而售后我打算先这么去做：

一，关于退换货，流程太复杂，时间太慢，我认为卡点在于产品退回的损坏以及仓管在处理时，因为产品问题维修或是入库等方面从而引起拖延，为此我想的是简化这一流程，当货退回来后，第一检查产品，若有问题，直接拿去维修，及时给出解决方案，而仓库点入库再提交所谓的退换货单太麻烦了，因此我想的是入库由售后去点，货和退换货单直接退回仓管，后面就可以很快的交由财务处理，以免有时仓管发货较忙，来不及点入库，从而引起的延误。

二，关于售后电话，这次规定的是80%，说实话，有点多，但是要做，怎么去做，初步的想法是在打电话前查询客户是不是在线，如果在线，则通过旺旺去回访，如果客户不在线，才去电话回访，这样一来，有两个好处，一是如有问题，旺旺有聊天记录可查，且可根据旺旺来避免说不清的事情，第二，节省电话费，而且，还有一个重要的问题，就是给客户打电话的时候，一般是9点到11：30，下午14：00到17;00为佳，而在这之间，售后导单审单主要是在下午完成，因此时间上可以说只有早上可以打电话，在这种情况下可能电话回访就不会做得很好了。但是还是先努力下，总结之后再提出改变方案。

三，物流跟踪，如果有发生转单，则由售后直接查询发给客户，虽说售后不参与售前的工作，但是如果说转到售前，再转给客户，这样多了一个步骤，觉得没有必要，希望后期能采纳。

四，开发票事宜，按规定，每天下午3点之后的发票改天开出，为了杜绝所谓的特殊，只要在4点前将发票申请发到财务就可以了，而定在15：00，个人觉得有点早，但是具体怎么做呢，按时间3点前有发票的单，最迟3：30录完，剩余30分钟开出库单以及发票申请，时间上我觉得有争取的时间，但是现在还没有想出比之前提出的更好的方案

关于售后问题及时发现，及时总结。另外，说出我看到的问题以及感受，做客服，虽然说做好本职工作很重要，但是关于网店相关同事所做的工作却总是那么的神秘，打个比方，如果店铺有活动，做为曾经客服的我和客户一样对活动感到非常的惊喜，而店铺上为什么有这个活动，目的是什么，想达到什么样的目标，期望客服达到什么样的业绩，通过这一次活动对各岗位有什么好处，或者说能学到什么，不要总是到活动结束了就拿业绩来说明或是解释一切问题，b店提到锁的推广，预计什么时候盈利，打算怎么推广的呢，或者客服需要了解的产品外，还会不会有其它的呢，比如说时下家装的流行风格，一款锁，上了那么长时间，可是买的人数是多少，这款锁为什么客户问的少呢，而c店也是如此，我们每天做事，虽然说提成很关注，但是我们也会有自己的想法，想知道自己做这份工作是不是真的适合，或者说这份工作值不值得我为之奋斗，店铺远期的打算我知道，但是短期内想达到什么样的效果或是都在做什么样的准备工作，却总是那么的神秘。我不想当一个没有想法却总是服从指令的执行者，我做事，我想的是为什么我要去做，怎么去做，有没有达到目标，仅此而已。

对于明年的工作我想做好以下几点：

一、转做售前，做好售前。售后工作虽然也是锻炼，但是做一个月就够了，改善做售前时发现的问题以及总结做售后的突发事情处理，搭建好人际关系，学习沟通技巧以及调整好心态。

二、温故而知新，更新在学校所学的知识，尤其是asp代码以及数据库，学习制作完成后，可以把店铺上相关的产品销售或是日常总结可以通过数据库来保存，也可以能过制作网页填加以及储存我想要的信息，这样更加直观，提高效率以及提升工作的乐趣，这方面，在三个月份完成初稿，后期根据实际情况改善。

三、学习店铺的推广以及运营，这方面虽然与我的本职不搭边，但是我会确保在不影响工作的情况下去学习，而明年我想对这方面做一个全面的了解以及操作，从而总结适合实际情况的方法。

以上就是我计划中的想法，虽然有些想法有些目标会与我现在所在职位或是工作不符，但是我知道我想做的是什么，该怎么去达成，从我选择电子商务这一行业时，我就想好了该怎么去做，并做好了计划，中间有过挫折，让我很失望，从而延误了我预定的完成时间，即使到了今天，我也不想说我的目标是什么，因为我没有做到，理想就像是口袋里的钱，拍得越是响亮越是那不值钱的硬币。以上是我20xx年的工作总结，仅是个人想法，觉得不好可以丢弃，但我的理想还是会一步一个脚印的去实现，或许最后我一无所成，但至少知道我努力的做了什么。

**社区转正总结报告篇十三**

在即将过去的，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者;

二是要有的专业知识做后盾;

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一.认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二.做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三.通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四.以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五.以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩!新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店!力争在xx年再创佳绩!

**社区转正总结报告篇十四**

我是北京冠--地产咨询有限公司商务部总监助理杜--，我于--年10月21日进入公司，开始为期三天的.无薪试用，--年10月26日正式进入试用期，届时试用期已满一个月，特向公司提出转正申请。下面我主要就我的工作内容、工作目标、执行计划、执行效果、执行总结及转正后工作展望五个方面进行汇报：

一、工作内容

进入试用期以来，我的工作主要是：1、掌握按揭借贷的相关知识，并给销售部人员培训;2、协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料;3、及时更新销售状态的记录。

二、工作目标

有目标才会有前进的方向。

试用期中，我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭借贷的知识;在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料;确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计一致。

试用期中，我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项;一个月后能够顺利转正。

三、执行计划

为了实现工作目标，我的执行计划如下:

1、工作前三天上网搜索按揭借贷的相关知识，并整理成资料。

2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成ppt。培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。

3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。

4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭借贷的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、有理有据。

5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。

6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

四、执行效果

“华人管理教育第一人”余世维曾经说过“决战商场，赢在执行!”这说明了执行力在工作中的重要性，换言之，一个人的工作业绩和他对工作的执行情况是密切相关的。现将我对工作的执行情况总结如下：

1、我超额完成了“无薪试用”的工作任务。刚进入公司，李总给我出了按揭借贷的八个问题，包括按揭借贷的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭借贷还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭借贷的八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

2、就按揭借贷的知识，我先后对销售部人员进行了两次培训。第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭借贷的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的实际问题。为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

3、我协助我们的首位按揭客户在18天内准备好了按揭资料，比预定目标提前了2天。刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复印、造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。同时，为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭的条件》、《办理按揭资料清单》、《办理按揭的流程》、《分红证明》(模板)、《企业经营情况报告》(模板)、《工资表》(模板)，这些材料整理的详细、具体、清晰，给办理按揭的客户减少了许多麻烦，必定提高办理按揭的效率。另外，由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细，所以得到了工行宋经理的高度评价，并向我索要，当作了他工作的参考资料;通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往，我给他们留下了良好的印象，他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

4、我根据认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表。现在，我负责销售状况的记录、更新、上报，有新的认购信息或签约信息，我会及时记录，从不怠慢，并认真核对，因此确保了各项信息的一致。

5、届时，我正在协助按揭客户准备办理按揭的资料。每个客户的情况都不一样，协助每个客户准备资料对我来说都是极大的考验。接下来，我将针对每个客户的具体情况整理出解决问题的方案。在整理的过程中，反复思考，找出最佳的解决办法。这样做不仅可以提高办理按揭的效率，而且可以提升我的思维能力。

**社区转正总结报告篇十五**

短暂的试用期里无论在工作还是生活中都已经适应了，为此做一份总结这试用期的收获感想，一起来。

三个月前，我来到了公司参加工作，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找