# 2024年个人试用期转正工作总结收获(4篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-16

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**个人试用期转正工作总结收获篇一**

  时光飞速流转，转眼间距离我进入xx幼儿园已经过去三月有余了，我的试用期也随之悄然结束，真正成为了xx幼儿园不可或缺的一份子，跟各位老师也已经相处成很要好的姐妹，跟园长的关系也极为和谐，跟幼儿园的小朋友也相处的极为融洽，彼此感情很好，几乎没有什么隔阂，也没有学生抵触我。这就很好的促使了我在工作上的顺利发展，很平缓的度过了三个月的试用期，主要还是因为其他老师的热心帮助，还有园长对我工作的大力支持。回过头来看，这三个月的工作，我自己还是很满意的，我也有信心在转正后，能在自己的岗位上继续发光发热。

  我在xx幼儿园负责教孩子们舞蹈，在xx幼儿园我是的一个舞蹈老师，也因为我的到来学校多开设了一门舞蹈课，教学设备、需要的道具、衣服园里花了斥巨资购买；园长也尽量给我多安排了几节舞蹈课，教学资源都往我这边倾斜；找不到其他的舞蹈老师，就给我配备了一个小帮手，也有一点舞蹈的基础，目前还是实习老师，刚从师范学院出来的“小朋友”，来协助我的舞蹈教学工作，有了她的帮助，我会轻松很多，我一个老师上全园小朋友的舞蹈课着实有点。因为园里一直缺乏舞蹈老师，所以一直没有开设舞蹈课，对这方面的经验有所不足，所以我的意见园长还是会着重考虑的，这为我的工作带来了极大的便利，我知道园长是想把孩子们舞蹈方面的能力赶上来，我也不会懈怠，尽自己所能，园长都对我的工作这么大力支持了，我肯定的做出点效果出来，不然怎么对的起园长。所幸经过三个月的辛苦教学，在上周的儿童节文艺会上，呈现了很好的舞台效果，孩子们都表现的很好，我也获得了家长们的肯定。

  在工作中，我刚开始给孩子们上课，第一节课就给他们表演了一段舞蹈，并问他们想不想学，他们对我的到来充满兴奋，都十分配合我的教学工作，小孩子就是小孩子，对舞蹈的热情丝毫不比我的少，非常积极，可能是因为我的见面舞蹈他们都很容易的接受了我，因为我之前有过很长时间的教学经验，知道怎么去亲近小朋友，所以我们很快了打成一片了，他们都亲切的叫我“刘妈妈”，因为我姓刘，我也不知道这是哪个孩子提出来的，不过他们这样一口一个交的是真的甜，“刘妈妈，我想喝水了”“刘妈妈，我想尿尿了”……我想xx幼儿园我会一直待下去了吧，这里的工作环境，人和事都那么的中我意，为了这群孩子，我也会不辞艰辛的教他们舞蹈。我相信我会在未来的工作中变得更加成熟，把教学工作做得更好！

  我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的，我就融入了xx这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

  在xx，我的主要职责是营销中心内勤，负责统计各区业务人员的工作汇报、每月费用报销的初步审核。同时，负责与各区经销商核对每月的帐务，资料和信息的传递。

  三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要。就拿每月和经销商对帐来说吧，我要用心的做出近百家经销商的帐务，专心的做好每一家经销商的帐，细心的做好各经销商的每一笔帐，耐心的与各经销商对好每一项帐目。

  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，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，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。

  要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

  有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是：如果成功了，不要骄傲，继续努力，以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

  在这三个月里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照，深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。

  所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作，虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯并认真做好自己的本职工作，我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献，对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中，这是作为一个员工基本的原则。

  团队精神是每个公司都倡导的美德，我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的，没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损，这样对公司和个人都无益处。三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要，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。

  1、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，广泛汲取各种\"营养\"；

  2、向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，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；

  3、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，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。

  公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

**个人试用期转正工作总结收获篇二**

  xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到

  做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

  在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

  下面我对我们部门的工作做一下归纳

  1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足；

  2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

  3.部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目；

  4.部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯；

  5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

  6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

  7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

**个人试用期转正工作总结收获篇三**

  1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展；

  2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好；

  3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

  4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表；

  5.在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高；

  6.在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作；

  7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

  8.“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿；

**个人试用期转正工作总结收获篇四**

  由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题，现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴，我认为xx公司应结合自身的实际情况，从以下几个方面着手，构建xx公司的特色经营平台。

  1、开展房屋中介业务

  房屋中介业务市场前景广阔，xx公司进入房屋中介业务，有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势，但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力，综合分析公司的优劣势，个人认为可以采用两种方法开展这项业务。

  1)在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如xx广场、xx花园。其中xx广场可以在商务中心设置业务展示平台，将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心，既节约人力，又方便在第一线收集业务信息，还可以监督指导相关人员开展业务。而xx与xx花园可采用管理处挂牌，指定人员兼职经营的方式开展试点，并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

  2)如果管理处设点建立业务平台困难，可由物业经营部建立统一业务平台，由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息，而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广，如专业公司提供客户资源，经营部提供业务信息，进行简单的业务合作，可避免xx公司过多的成本投入，而xx公司业务收入也极其有限，但可增加管理处的经营收益，如xx广场x㎡的空置物业都盘活的话，可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

  2、开展商业物业策划运营业务

  商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物，如:商业步行街、shopingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资，又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理，远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求，即使是国内已发展x多年的物业企业，也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为:高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会，如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务，不但是实力的一种彰示，更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

  3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

  物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉，大到一台机器，五花八门，种类繁多。可分为以下几大类:消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司，或是物业用品日常消耗量大的物业公司，要备齐这所有的用品，至少跑遍几家专业市场，烦琐程度不言而喻，同时亦费耗大量的人力、物力及宝贵的时间。所以，如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心，为其提供物业用品配送，安装，使用指导等一系列服务，必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势:1)物业公司的品牌及专业优势2)了解客户的需求3)有一定的客户资源，如市场部与开发商及同行建立的业务联系3)可提供用品以外，如技术指导、咨询等配套服务。

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