# 试用期工作报告

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-06-18

*试用期工作报告随着个人的素质不断提高，报告不再是罕见的东西，报告中涉及到专业性术语要解释清楚。一听到写报告马上头昏脑涨？以下是小编为大家收集的试用期工作报告，欢迎大家分享。试用期工作报告1在试用期间，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜...*

试用期工作报告

随着个人的素质不断提高，报告不再是罕见的东西，报告中涉及到专业性术语要解释清楚。一听到写报告马上头昏脑涨？以下是小编为大家收集的试用期工作报告，欢迎大家分享。

**试用期工作报告1**

在试用期间，让我欢喜让我忧，有第一次销售的成功喜悦，也有被拒之门外的伤心往事，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。像我这样一个新人，刚进进公司，就进进一个全新的领域，一切都布满了陌生和好奇。

在十一月，我正式接管了会员销售的工作，天天的工作都很充实，，固然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起往造访会员客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成销售工作起到了至关重要的作用。

期间，天天早上的第一项工作就是打开我的记录本，看看前一天的工作是否做完？今天要有什么事情处理，一般我会在当月初统计下2个月的催费情况，一边通知当月的续费，一边通知下月的续费，这样可以基本统计出每月的续费金额，给自己计划出要新注册的金额。还有个很重要的工作就是对客户的回访工作了，对于华北大区的客户群体来讲要分5个省份，而每个省多少都不一样，回访的主要地区，这样会比较顺利的达到预期的效果，但在回访中还是会发现很多题目，比如联系方式不正确，找不到相关负责人等等，其主要原因还是我们的工作做的不到位，所以我以为回访的工作是非常必要的工作。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到北京总部往学习、培训，固然时间很短暂，但是收获却是很大，也让给我熟悉了很多在分公司担任会员销售的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践想结合的实战演练，让我对销售工作有一个更深层次的熟悉，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论碰到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有上进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的销售模式逐渐转化成主动的销售来进步公司的业绩，对华北大区一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断完善不断加强。销售这个行业，对于我来说一切都是陌生和好奇，一切又是布满坎坷和挑战。现在从事的工作是销售。对于销售的熟悉也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

自己在过往一个月的销售中也小有体会。例如主观方面：塑造自我，研究产品，进步销售技能，建立客户网络，产品治理。当然，最主要的是对客户的服务态度一定要好之又好。客观方面：市场把握分析，行业及对手动向等。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投进到平时的工作和学习中往，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司健康成长！

**试用期工作报告2**

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。我很荣幸能成为贵公司的一份子，给我带来很多宝贵的知识经验及美好的回忆。

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快乐的一名使者。感谢贵公司给了我工作的机会。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，

带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，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，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

一、萌芽阶段

在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。

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，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常向老前辈们学习，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。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。

二、成长阶段

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每日计划

三、成熟阶段

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提高，在工作效率上也有了一定的改善。

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉问题。

**试用期工作报告3**

我于20xx年x月x日来到公司，今已快三个月了，抱着虚心学习的态度，学习公司的业务流程，掌握安全管理技能，主动和同事沟通、学习经验，希望能更快的融入公司，能够全心的投入工作。试用期期间完成的工作还十分有限，简单列了一些，希望公司领导批评指正：

一、熟悉公司业务流程。首先熟悉公司办公系统，掌握收发文件，收发邮件等OA业务，到目前为止，已全部学会，可以独立操作OA系统，其次掌握中煤能源安全信息管理系统，根据分公司及集团公司的要求按时上报安全信息，现已完善公司基本资料及每天下午4点前上报安全生产日报信息。

二、做好安全资料、档案的管理工作。安全档案及安全记录是安全管理最为直接的体现形式，没有记录也就可以认为安全工作没有去做。首先我认真做好每一项记录，如、安全检查、安全会议、安全活动等的记录工作，其次从原有台账的基础上逐步完善安全管理台账，规范安全资料的管理，现又建立了安全管理人员、特种作业人员、 安全奖罚、考核等台账。

三、积极做好新员工安全教育培训内容的准备工作，到目前为止教育31人。对电气运行工的安全教育，主要采取方式课堂讲解，及观看警示教育宣传片，并进行安全教育考试。重点参与“警示三月行”安全知识竞赛活动，编制了安全知识竞赛试题，出了一期安全专题板报。

四、参与编制了公司八大作业规程。为认真贯彻“安全第一，预防为主”的安全工作方针，确保人身和装置安全，依据化工行业有关标准[HG2301-23018-]，参与《动火安全作业证》、《动土安全作业证》、《断路安全作业证》、《高处安全作业证》、《设备内安全作业证》、《吊装安全作业证》、《设备内检修安全作业证》、《盲板抽堵安全作业证》等八项厂区作业安全规程的编制。

五、协助编制公司的安全管理制度及应急预案，协助编制《项目实施阶段事故管理制度》《安全文明施工管理考核办法》等制度及《应急预案》和《突发环境污染事故应急预案》。

六、积极做好公司安全管理动态的宣传工作，作为一名兼职的信息宣传报道员及时将公司举办的安全活动、安全检查通过公司简报及党群工作部进行宣传。

七、深入现场做好安全管理工作。每天对现场进行巡查，对发现的问题及时责令整改，每星期联合监理单位对现场进行一次安全检查，对检查出的问题以整改通知书的形式下发到施工单位进行限期整改，对整改情况进行跟踪督办，做到发现一条、整改一条，并对整改结果进行复查验收，切实做到预防和减少事故的发生。

八、存在的不足：三个月来围绕自身工作特点做了一定的努力，也取得了一定的成效，但是与公司的要求和期望相比还是存在一些问题和差距，主要表现在对安全相关的法律、法规、标准、规范不是很熟悉及安全管理经验不足，不过，我相信，通过自己的努力和学习会成为一名优秀的安全员。

**试用期工作报告4**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

一、归纳以下几点：

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；

二、部门工作总结

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。

**试用期工作报告5**

回顾即将过去的一年，为了总结经验，提高自我，克服不足，以及适应局机关的要求，现将一年的财务工作做如下简要回顾和总结:

一、会计基础工作学习及理解

(1)认真学习执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的学习，规范和学习记账凭证的编制，特别是对财务软件的学习和利用，掌握了帐套的设置和基础数据的转化，以及系统管理员的基本操作，固定资产模块的设置及基础的录入。全面掌握了该财务软件的基本操作。

(2)学习了局里及矿上的财务发展和核算的内部制度，重点了解我局的内部银行的设置，和局往来账户的管理，对局和我矿的承包财务结算有了很好的认识和理解，为自己在以后的发展有了很好的基础。

(3)学习了编制矿上需要的各种类型的财务报表及申报各项税金。由于我单位是以采矿为主，材料品种多，成本项目多，并且涉及到很多，所以需要编制很多的财务报表，这点也是我们财务工作的难点。重点是报表的准确性和及时性，随时为上级单位提供准确的财务资料。

二、费用成本、在建工程方面的学习。

(1)学习了的材料核算的管理，明确了成本费用的分类，项目管理，分部门项目管理，真实反映当期的成本，为绩效管理提供参考依据。我矿也算是一个比较大的煤矿，每月的材料不但数量多，而且品种多，这也给财务成本和材料的管理带来了很大的不便，虽然我们试用过存货材料的软件管理，但是就因为材料品种多，出入平凡，所以存货管理软件不适合我们的矿的材料的管理。因此我矿就用人工分工的管理方法，取得了很好的效果。但材料管理好了，到结转成本的时候又遇到了很大的问题，我们成本项目共十三类，还要按各个部门分类，而且又要符合我们矿上的内部考核，这样我们的工作量很大。通过认真的学习和探讨，我们把部门核算和内部考试实质性的结合在一起，再结合我们的财务总账，很明显的减少了我们的工作量，使得工作更简化和明了。通过这件事我明白了，干财务工作只有你自己经历过，你才能明白它说明了什么问题，更能好好的改进和完善财务核算办法。

(2)学习了成本核算管理，全面地掌握了材料成本差异管理。

从材料采购到材料入库再到材料分配的管理都得到了很好的学习。但是材料会计学习中最重要的要说材料成本差异，这是干好这项工作的关键。我们单位是采用计划成本核算，也就是每月的入库就是按照我矿预订好的材料单价入库，但我们实际的单价还是和我的计划有一定的差异，这就是材料成本差异，但在实际做中会遇到很多的问题，比如说正负差异的处理，差异率的计算等。从这点我学习到理论和实际结合得运用，使我更好地掌握了差异的核算。

(3)学习在建工程的管理，及资金来源的核算管理。

由于我矿刚刚起步，需要的设备在不断的增加，以供生产的需要。所以每年的在建工程也在不断的上升。学好工程的管理其实是资金来源的管理。你把资金来源弄清楚，工程也就弄清楚，这是我们在课本没有学到的，只有在实际中才能学习。通过这点我认

三、我对财务管理的总体影响及理解认识。

财务管理是利润的管理吗?利润大了，企业就盈利里吗?我认为以利润来考核企业，第一，他没有考虑到投入。比如说:a企业今年实现利润100万，b企业实现利润150万，你说哪个企业好，但很多人会认为当然是b企业了。其实他们是没有考虑到投入和产出。假如a企业投入10万，b企业投入100万，你说那个企业好?其实这里面还要考虑财务风险，这只是我个人对财务的一点认识。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我会再接再厉，认真对待每件事。其实工作不仅仅是工作，更要学会做人，做事。你学会做人了，工作自然也会做好。

**试用期工作报告6**

尊敬的领导：

时光总是悄无声息地从人们的眼皮底下忽闪穿梭而过，转眼之间，我们已经走过了一年，回首一年，我衷心地感谢公司给了我一个好归宿，让我从一个青涩的大学生转变成一个成熟的公司职员。

自XX年7月9日入司以后，在公司严格要求下，在部门领导和同事们帮助下，思想理论上日渐成熟。特别是通过分厂及班组一系列的学习和锻炼，更加明确了作为一名化工人员在实际工作中要实事求是、勇于进取，争取早日成为一名合格的化工人员。

在学习方面，我先后在大唐唐山技术培训基地、河南省中原大化、山东省兖矿国宏进行学习工作了一段时间。在这些地方培训是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了工作环境，也熟悉了培训实习地的整个操作流程。

我一直严格要求自己，但是，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。在此，我要特地感谢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。现在我已经从整体上把握分厂的分厂生产流程。

在生活方面，虽然我在学校里也有师长的关爱与教诲，但总有一种仰承的距离感，缺少家庭特有的温馨。本以为毕业参加工作后，这种人际关系的距离感、层次感只可能加强，但在公司工作让我惊喜地发现自己原先的判断错了。在生活中的实时给我们慰问，给我们安排体育文艺活动，但通过这些小事，让我感到了组织的温暖与关爱也感受到了企业的亲情与人文关怀，而且还让其他人也同样感受到了真正的“以人为本”，感受到了一种有凝聚力的互助友爱的“团队精神”。我们相信，这些深入人心举措，必将使每一位员工，以更加饱满的热情更加良好的精神状态，积极进取，努力工作，为开创大唐新局面做出积极的贡献。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；第三就是我们的“企业文化—同心文化”和“企业精神—务实和谐，同心跨越”给了我工作的信心。

这是我的第一份工作，这一年来我学到了很多，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。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！

**试用期工作报告7**

一、感受和心得体会

1.确定了目标，明确了方向。

经过此段时间对公司的了解及实践工作，让我们看到了希望，确定了目标，明确了方向;椰岛是一个优秀、发展潜力巨大的企业，选择在椰岛工作，是我的愿望，我相信在椰岛工作能实现我的理想，展现我的才能。

2.建立了良好的心态——良好的心态是走向成功最重要的前提。

我们的工作要求比较细致，而我们做免品活动，并不是要我们为了促销而做促销，这是我们学习的一个过程，是让我们从中了解工作流程，深入思考，了解更深层次的东西;工作看起来很简单，但做起来其实是比较细致的工作，需要花费大量的精力与耐心，所以保持一个良好的心态，才能让我们在工作中不断提升我们的能力。

3.适应了新的环境，建立了再学习的能力。

步入社会，融入社会，是生存的前提;经过此段时间的工作和学习，我们适应了椰岛的工作方式，在工作中我们通过学习和思考，建立了面对新事物学习新事物，思考创造，步步提升，强化自己的能力。

4.形成一种新的思维模式。

每当遇上新问题，思维的第一发应是“该怎么解决，解决的方法有哪些，方法有1、2、3……”而不是推脱或是找借口，也不是首先想着请教领导。良好的思维方式是我们走向成功的捷径。

5.做事注重细节，从细致处寻找突破。

一滴水能够折射太阳的光辉，最不起眼的细节中蕴藏着事物的本质。古人云“千里之堤，溃于蚁穴”，强调不要忽视小的失误;而“千里之行，始于足下”则表明，要想取得成功，也必须一步一步做起。椰岛销售网络已经建全，但是网络覆盖密度不一，疏漏在所难免，我们只有从细节处寻找突破，鸡蛋里找骨头才能不断提升完善。我们正在努力培养我们精确的处事方式，细心的态度。

二、能力的提升

1.树立了良好的心态，奋进的决心。

2.吃苦耐劳，勤奋进取，学以致用是发展的基础，也是成功的前提;此段时间的实战，让我们明白了只有吃得苦中苦才能走的远，爬的高。

3.明白了椰岛公司创业的困苦，发展的艰辛，公司壮大完善的漫漫长路，明白了成功背后必须付出千倍的努力，历经了万难的困苦，也明白了生活的不易。

4.建立了随机学习的能力;建立了进取的精神，再学习的能力;建立了做事三思后行，事后的能力。

5.明白了团队合作的重要性;公司是大家，是小家;公司的拓展只有大家齐心协力共同努力，才能把拓展宣传整体搞上去;销售量只有大家共同努力才能提高;再好也不能带动整个公司，只有共同努力才是王道;团结是公司发展的根本，切忌因竞争而影响公司发展。

6.锻炼了胆量，在促销过程中，面对消费者由开始的拘束到现在能非常流利和自然的向每一位消费者和宣传我们的产品。

7.加强了沟通能力，每到一个新的地方都要跟老板和服务员打好交道，建立良好的关系，做好公司的形象，为以后的活动及公司的发展打好基础，这样也大大的锻炼了自己，学到了更多的沟通技巧。

8.学会做人，有始有终;我们与老板建立良好的关系，有利于下次活动的展开;活动后处理好善后工作，给老板留下良好的形象，有始有终，建立公司形象。

三、促销的流程

促销工作是一个循序渐进，一环扣一环的工作。我们在促销中的工作安排直接影响着我们促销是否能顺利的进行下去。

1.事前的准备是促销的开始，也是基础。促销点的选点尤其重要，什么时间段选择什么地方做促销效果最明显;排点，安排时间，离得比较近的点时间上要错开，不宜同时进行。

2.人员安排，人员安排是促销中很重要的一个环节，在安排人员时要合理，人流量较大的地方安排两个或者两个以上的促销员，人流量小的地方安排一个促销员就可以了。

3.让老板压货，跟老板打好交道，让老板觉得我们促销是为了他好，为他盈利。

4.准备赠品;准备好赠品，并计划好赠品的发放，如何赠送才能更大吸引消费者，但礼品的成本又在我们控制的合理范围之内;赠品的安排量根据也应该根据各个点的不同情况安排，人流量比较多的地方适当安排多点，人流量少的地方安排少一点。

5.物料准备，我们做促销肯定会使用很多的必要材料，如：促销桌、kt板、冰贴以及价格牌等，这些东西我们在促销之间就应该安排到位。

6.产品陈列，堆箱一定要有气势，有吸引力，产品的摆放一定要整齐、美观、大方，给消费者一种美的感觉。

7.了解促销点的价格，尽量建议老板使用我们的推广价格，但不能强制性要求。

8.观察整个促销点的形象是否做好，没做好的像办法进行整改，及时解决。

9.促销工作完成，收拾好东西，整理干净，管理好剩下的赠品，和老板打招呼，离开。

四、体会的促销技巧

在促销过程中，促销技巧非常重要，是能决定你的销量和产品推广的基础。我们在促销过程中要充分运用各种各样的促销技巧以实现我们的促销目的。

1.主动热情，给人一种亲切的感觉。

7.促销展台要形象生动化，产品的陈列即要有气势又要整齐美观，更要具有吸引力，能吸引更多的消费者来关注我们的产品，了解我们的产品，购买我们的产品。

8.和老板以及同事打好关系，搞好工作气氛，一个良好的工作氛围不仅能使工作顺利的进行下去还能提高工作效率和质量。

10.充分了解自己产品信息，能够流利而又通俗易懂的回答消费者对我们产品提出的疑问和问题。

五、发现的问题及解决方案

4.相邻两个促销点存在价格差别

解决方案：和老板沟通，分析一下利弊，最后建议老板按照我们的推广价格进行销售，如果实在不行，我们就拿赠品来吸引消费者的注意力。

6.遇到其他产品的忠诚消费者

解决方案：有的消费者会直接说要劲酒或者其他牌子的产品，我们可以先向他我们产品的优势和好处，并且鼓励他消费我们的产品，让消费者形成一种消费我们产品的心理。

**试用期工作报告8**

三个月的时间犹如闪电般刹那的迅速，竟是如此匆匆而过。这是我进入xx医院的“瞬间”。回顾这仅有三个月的时间，对我来说，它却又是那么的充实，耐人回味、思考……

这种试用期对我而言还是初次体验，内心有着无比矛盾的心情与压力。但是我想到这对我来说也不无是一种难得的经历和磨练，于是便全副武装，信心十足的走上了这段旅程。因为在此之前的工作也中心，即使他们之间有着一定的差异，但我相信只要自己努力、认真的对待一定能够被认可。

我进入医院首要的任务是熟悉整个体检系统软件，包括各种信息资料录入与维护，各科室疾病诊断以及各种常见问题的排查与纠正等等。接触类似软件，还是刚时在医院里的经历，而且当时仅仅是做到了能够录入，相对于现在的要求，距离还很远，刚开始我有些忐忑不安，很是担心。“既来之，则安之”就是怀着这种心情我竭力的学习着。当天，刚好有一个配对上的问题，急需要解决，护士长给我软件资料，让我试着解决，我的不安达到了极点，如果这个问题难住了我或许我也就失去了公司的信任。先是看资料看不懂，资料怎么会有“对症下药”的“处方”呢？没办法我就打开系统，一点一点的去理解它的各种功能，功夫不负有心人，我终于找到了解决方案，问题很快便被排除了。同时我也明白了一些道理：一是实践才是的；二是只要不言放弃，便不会失败；三是“无难事，只怕有心人”是实实在在的真理。随后的日子里我又陆续的遇到很多的问题，特别是眼科，因为疾病种类较多经常会出现配对上的问题，如自动诊断不出、诊断重复出现，诊断出现错误等等各种各样想像不到的问题，我就是遵循上面的学习方法和道理来一一排除的。另外的一些任务，基本上是我所熟悉的了，除了一些非本质上的因素，我一般能够做到。当然在此期间我仍然有很多的收获。首先是进一步熟练掌握了测量、脉搏、身高、体重、体脂肪率、hp、抽血等基本体检项目，以及导检方面，与客人的沟通、安排各科室侯检方法等，其次是学习了眼科视力与眼压测量并熟悉运用各种测量技巧，再次是测量的学习。还有消毒方面的知识巩固以及在服从护士长安排重要性的认识上均有了更深的认识与理解等。

总之，在医院的这段日子里，我受益匪浅，拓宽了对护士角色理解的知识视野，相信在未来的护士生涯中，我会更加完善我人生的护士形象。

**试用期工作报告9**

通过近三个月的工作，目前已对公司组织结构、部门职责、生产工艺流程等有了较深的了解，熟悉掌握了账务处理流程、工作任务安排、协调接口部门等。在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，能够胜任自己的本职工作，现将试用期工作情况总结如下:

1、初入职:熟悉了解公司基本情况、组织架构和相关业务的流程，具体包括:公司管理层及财务中心人员的分工、基本审批程序和核算流程、成本核算控制流程、生产货物流转及出口贸易方式。实力雄厚的集团公司和健全的财务管理体系，让我相信自己的选择并且珍惜这个发挥和提升个人能力的机遇。

2、车间实习:使我对生产工艺流程有了进一步的了解:采购生皮—生皮分选投产—毛皮鞣制—毛皮染整—后整理—库存管理—皮形深加工。原料、半成品和产品不断的分选、反复的加工，让我深知成本核算的复杂性。通过生产工艺与日常工作联系一体为我的工作作好了铺垫。在实习过程中尽可能的认识车间同事，为以后协调部门工作打下基础。

3、部门工作:迅速掌握软件的操作;根据自己的职责分工认真的完成每一项工作，根据原始单据审核记账凭证，核对应收应付明细账保证挂账无误及银行款项无误，各部门报销单据按照公司要求审核签字等，及时请教同事解决自己的疑惑同时也指导各岗业务操作过程出现的问题;督促各岗完成各月记账、结账和账务处理工作;正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额缴纳税款。

4、来公司没多久就和财务中心同事一起参加了XX拓展旅游，紧张的工作之余给同事间的感情交流铸造了一个轻松的平台，使各个部门间的相互沟通更加顺畅。平时根据每个人的需求还定期组织大家培训学习业务知识;每周部门会议，总结自己上周工作情况计划下周需要完成的工作，会中就自己本职工作中出现的问题和同事一起探讨寻找出更好的解决方法。公司的这些举措让我充分认识公司的企业文化和团队建设。

目前工作过程中存在问题:忙于应付事务性工作多，忽略对工作的条理性规划，另外加上自身管理能力和对业务全面性的缺乏，导致工作有广度，没深度。在今后的工作须做好每周每月财务工作计划，将具体的工作及业务落到实处细处，具体的工作计划和思路包括:

1、加强自身业务学习包括出口贸易方式的`流程、会计核算、涉税处理、贸易结算及成本核算等，继续到车间实习尽快熟悉掌握公司的各项业务流程。

2、协助经理对各岗位的每一项具体的业务提出正确的财务意见，完善相应的业务流程和制度。

3、注重财务分析，每月分析各项财务指标并结合业务实质指出变化的原因及过程，督促各岗核对清理所负责的账务。

4、加强培训，基于对员工情况的了解和部门效率的改进，平时根据员工需求制定培训计划，使部门团队综合素质不断提高。

新的工作环境意味着新的起点、新的挑战，作为一名财务人员，我认识到自己是一名基层管理者，更是一名执行者，我会充分发挥自身的主观能动性及工作积极性，为公司的高效发展贡献自己的全部力量。

**试用期工作报告10**

我于20xx年11月11日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个月。一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。下面，我就这三个月的工作情况向各位领导与同事作个简要汇报，以接受大家评议。

作为一名刚刚毕业的大学生，四年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，依靠自己的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

销售工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学，在进入公司的时候人事部领导送我一本由公司创始人许景新的著作《为己杂谈》，这是一本为我们刚涉世不久的人的一个做人目标和做人方向的知道，尤其我们做销售的，有句话说的好，做业务就是做人。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受到办事处经理的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学，我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

在三个月的工作学习中，我在学习、工作和思想上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高。在工作、学习过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须更加深入提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

要成为一名优秀的业务员，首要条件就是能够掌握专业知识。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。只有这样才能使自己成为内行人。

一年来，我在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很大缺点和不足，专业知识还不扎实，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，坚定企业文化信念，加强理论和实践学习，积累经验教训，做好20xx年工作计划，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，为公司服务，同时提升自我素质和工作能力。

**试用期工作报告11**

自20xx年xx月xx日正式入职，我来到xx已经三个月了。三个月的工作中，从最初对待人生第一份正式工作的忐忑到对工作环境的渐渐熟悉，自己努力不少，也进步不少。对我而言，这三个月的工作不但是我学习与锻炼的机会，更是我人生中的宝贵经验。日常工作中，除了努力做好自己的本职工作外，更重要的是适应从学生到职员身份上的转变。在刚入职时，人事就跟我介绍说xx部的氛围相当活跃，我很庆幸能加入这样一个充满活力的部门，团结友善的同事让我很快消除了最初的忐忑，从而能够更加专注的投入自己的工作。

大学中我学的是xx专业，在xx部从事文案工作也算是学以致用。三个月的学习与工作，从手忙脚乱到渐渐熟悉工作内容，让我渐渐敢于在会议讨论事项中发表自己的看法。同时在与同事的交流与讨论中获得新思路，也看清自己的短处，从纸上谈兵渐渐明白如何将想法付诸行动。文案工作让我有很多机会参与协助部门中的各项事务，让我有机会弥补对于事务细节认知方面的不足。三个月中表现最不好的地方就是一有临时工作就无法全面的统筹自己的时间，不过我会渐渐调整过来，让自己跟得上大家的节奏。

三个月里，在不断调整适应的过程中，我学习收获了很多，也更明白自己的缺陷。今后工作时间我一定要在部门领导的带领下倍加努力，不断学习、虚心学习，严格要求自己，较全面地提高自己，为公司贡献出自己的一份力!

**试用期工作报告12**

采购这个职业，近年逐渐成为热点，让从业人员又爱又恨，个中滋味相当复杂。职业生涯是人生一件大事，需要慎重对待仔细规划。规划得好，人生将轻松愉快精彩纷呈;规划得不好，费时费力，原地打转浪费青春。下面就看看采购职业生涯规划吧。

很少有人在刚刚毕业的时候主动选择从事采购职业，往往是追求起薪较高的金融、IT等职业。因为是新丁，在新奇还没有结束工作技巧还没有完全掌握的状态下，总感觉别人在利用自己推卸本应该由他们承担的责任，工作的压力一波一波地袭来。于是产生了对于职业选择是否正确的第一次困惑。

紧接着通过了试用期，正式进入到工作的状态，认为辛苦一年，年终应该有个好收获。但结果恐怕又要事与愿违，在跟老板沟通中，得到的嘉许似乎淡寡如水;加薪幅 度和奖金的评比比较其他部门的同事也是让人唏嘘不已;出国学习交流开会的机会更多给了市场销售、研发、设计、工程、质量、生产等部门，这些逐渐让人产生了 采购职位低人一等的第二次困惑。

再过几年，自己的同学已经做到主管或经理了，而自己的前途仍然不甚明朗。于是有些人准备跳槽或者放弃采购转做其他职位。而到了新的公司或者转做新的职位，发现原来是雾里看花。再过一段时间联系原来的平级的采购同事，人家竟然做了采购主管或经理了!唉，天意真是弄人!

这样的事情在我们自己或者采购同仁身上周而复始地发生着，到底怎样才能突破这样的迷局呢?

在采购职业生涯规划方面，作为局外人，建议有如下几点：

1、人生目标与职业发展的大局观

这些迷茫和困惑归根到底，其根源是没有建立人生目标与职业发展的大局观。人生目标，也是个让人迷惑的话题。很少人能够结合自己的实际情况在很年青的时候就树 立宏图大志，把人生目标和职业发展的阶段结合着思考与规划。这样从大到小去从宏观到微观去思考，很容易克服遇到一些挫折和迷惑。一般来说大多数人对于人生 目标职业发展概念不是十分清楚，我的意见是就可以从自己目前的工作开始。如果你是从事采购员工作，那么你就努力去寻找和发现采购工作的价值优势，培养自己 对于采购职业的热情，也许这样从低到高从下到上可以帮助理清人生目标与职业发展的关系。

条条大路通罗马，成功的人生路有千万条。也许你正处在去北京的路上，经过努力，可能你到达不了罗马，但你竟然去到了北京。

2、重视平台的作用

这里谈到的平台，就是我们自身发展的基础-所在的企业。空有宏图大志，离开发展的基础，无异于空中楼阁。

在十几年前一个采购前辈跟我表达一个观点，选择是否离开所服务的企业有两个标准：第一是这个企业是否有值得跟随的人;第二是这个企业是否还有值得学习的东西。我很同意他的看法，尤其是第一点。人是第一位的。

我认识的很多人，他们借助平台提供的机会充分展示自己的风采，这样他们被市场所熟悉，市场又给他们带来更多的机会。

3、沉稳平和的心态

从事采购工作，整天跟钱打交道，很容易让人产生躁动的心理。进入了高科技行业，羡慕传统行业稳定的生活;身处传统行业，又逐渐厌倦一成不变的产品和流程，期 望高科技行业变化带来的刺激;加入了优秀企业，觉得自己仅仅是个螺丝钉，只见树木不见森林，加入了一般的企业，又时时期待优秀企业提供的良好的福利丰厚的 薪金。刚刚做了几年采购工作，以为不过如此，已经可以成为专家了，岂知离真正的内行距离千里呢。在欧美日本国家，人家四五十岁了还在采购工程师的岗位兢兢 业业地工作着。人们总是迷失在选择的十字路口，这时沉稳平和的心态将能帮助我们冷静下来。

采购是个实践性的科学。没有实践，掌握一堆理论毫无用处;没有理论的指导，采购也很难达到一定的高度。只有沉稳平和，脚踏实地才能学到真本领!

4、为下一次职业发展的质跃充分地准备

机会永远留给有准备的人。成就精彩采购职业人生，一定要为自己的下一次职业发展的质跃充分准备。

不同采购职业发展阶段，要求不同的硬Pass和软Pass。采购文员阶段，需要的硬Pass比较多，比如毕业证、职业培训证等;采购员阶段，需要逐渐提升软 Pass，比如部门内部之间和其他部门之间沟通技巧和能力;供应商经理阶段，需要的硬Pass和软Pass都将有质的飞跃，硬Pass包括国际语言的熟练 运用程度、各种职业资格的认证证书或学历上的进一步提升，软Pass包括了各种guǎn lǐ技能的熟练掌握;供应链guǎn lǐ经理阶段，硬Pass不再那么重要，软Pass的比例将大幅提高，比如战略思考的能力、人性的认知、过去成功的经验、行业的熟悉程度、行业中人脉等。

采购与供应链guǎn lǐ领域的资深专家，深圳时代方略guǎn lǐ顾问有限公司首席顾问秦传营和某美资高科技企业供应商guǎn lǐ副总裁朱士魁为处在职业困惑中的人分享了他们的心得。

首先，朱士魁认为采购职业生涯有几条可能的发展之路，一是成为采购专家，也就是通常所说的战略采购经理或商品经理。这方面的需求非常大，几乎每个公司都需要5-10个不同领域的战略采购经理。二是成为采购guǎn lǐ人才，也就是常见的采购高级经理、总监、副总裁甚至首席采购官(CPO)，CPO是采购职业生涯的最高境界。

其次，他还相信中国未来十年将是采购职业发展的黄金时期，而不赞成一些人认为采购是没有发展前景、在企业无足轻重的看法。他表示，中国虽然已不再是一个低成本国家，但仍是最好成本的国家，大多数跨国公司还是将中国作为最主要的国际采购货源地，加上中国本身的市场规模及日益提高的居民可支配收入，中国仍在将来相当长时间内还是外资企业的最重要市场。这些因素的组合决定了高层次采购guǎn lǐ人员的需求，在最近的CAPS会议中，麦肯锡顾问认为中国目前缺少至少130万位能进行国际运营的各类guǎn lǐ人才，因此后续十年会是采购职业发展，尤其是具备国际性运作能力的采购guǎn lǐ人才的黄金时期。

每一次向下一阶段目标的质跃挺进，一定要step by step充分准备，欠缺什么就补充什么。永远在学习，永远在进步，辉煌的采购职业人生一定在前方等待着。

**试用期工作报告13**

时间过的真快，转眼间我已经在XX移动工作2个月了， 这段时间里我抱着虚心学习的态度，学习公司的开发流程，熟悉公司的企业文化。了解公司的系统开发框架、主要技术。主动和同事沟通、学习经验。在接到项目开发任务后，努力和认真的工作，并在同事的帮助下，如期完成了项目的开发。

试用期的工作还比较有限，简单的列了一些，期待公司领导指出工作中的不足。

1、 熟悉公司软件开发的系统框架和主要技术，主要任务是掌握C#开发语言和。net集成开发环境，熟悉公司软件开发的基本框架及分层开发方式。

2、 熟悉劳务费的业务需求，主要任务是参与劳务费许求的分析与讨论，整理出系统的流程和基本功能模块，并设计出数据库。

3、 完成劳务费系统功能的开发和测试，主要任务是开发所有web页面，包括基本设定，业务数据导入，各分区域和机型统计报表，及备件核销劳务费的计算等存储过程的编写。

4、 参与电子台帐和物流系统的开发，目前主要任务是完成台帐定单部分和报关部分的开发。

在这期间，我也发现自己的很多不足，主要表现在对公司的一些业务不够了解，关于这点我以后要加强和同事的沟通和学习，还有就是代码的组织不是很清晰，关于这点，在现在的开发中我已经改善。

信息管理部是一个专业性较强的团队，专业水平是个人的核心竞争力，我非常荣幸能加入这个团队，我将努力的提升自己的专业水平，并扩充学习部门的相关业务知识，争取能在C#开发、ERP二次开发、Oracle DBA等方面取得很大的进步。

刚走进XX时，恰逢公司八周年的庆典，看到一个个在平凡岗位作出贡献的同事，心理只有一种感受特别感动，他们都是在默默的奉献着自己，觉得他们真的很伟大，这反映的是一种企业文化的强大感召力，也让我对XX的文化也有了新的感悟和理解，我为成为一名XX人而感到骄傲，我将努力的工作，怀着一颗感恩的心，用更好的工作成绩为公司服务，为在XX实现人生的最大价值而奋斗。

**试用期工作报告14**

时间过得很真快，转眼就两个多月了，在试用期间，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。

在工作中的收获主要有:

1. 熟悉了设备的操作系统

2. 了解了公司的工作流程

3. 基本掌握了工作技巧(在任职服务员期间)

4 .在这期间我不仅可以较好地配合各位前辈工作还可以自己独立完成工作。领导每次安排的任务都基本可以顺利完成。

在工作中的不足主要有:

1. 工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏；

2. 办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

**试用期工作报告15**

在轮岗实习期间，我先后在工程部、成本部、企发部和办公室等各个部门的学习工作了一段时间。这些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;但是各部门领导和同事的耐心指导，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。

经过这六个月，我现在已经能够独立处理公司的帐务，整理部门内部各种资料，进行各项税务申报，协助进行资金分析，从整体上把握公司的财务运作流程。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。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，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。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!

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