# 组工干部转正工作总结

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-09-15

*组工干部转正工作总结模板5篇辛苦的工作已经告一段落了，回顾这段时间以来的工作，收获颇丰，好好写写工作总结，吸取经验教训，指导将来的工作吧。工作总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编整理的组工干部转正工作总结，欢迎大家借鉴与参考!组工干...*

组工干部转正工作总结模板5篇

辛苦的工作已经告一段落了，回顾这段时间以来的工作，收获颇丰，好好写写工作总结，吸取经验教训，指导将来的工作吧。工作总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编整理的组工干部转正工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**组工干部转正工作总结（篇1）**

本人\_\_，自20\_\_年x月份进入公司经营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导汇报如下:

一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括:

1、收集、整理相关的业务资料

2、建立合同管理信息系统，录入合同资料

3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

二、学习情况

为了祢补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入\_\_特色的企业管理文化的需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加\_\_职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

三、业务设想及建议

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\_\_公司应结合自身的实际情况，从以下几个方面着手，构建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，\_\_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\_\_广场、\_\_花园。其中\_\_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\_\_与\_\_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\_\_公司过多的成本投入，而\_\_公司业务收入也极其有限，但可增加管理处的经营收益，如\_\_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

4)可提供用品以外，如技术指导、咨询等配套服务。

四、个人展望

通过三个多月的工作实践，本人业已掌握了一定的业务技能，并能在工作中得到很好的运用，为了能够更专心和踏实地做好本职工作，希望公司领导可以给予一个转正的机会，给我一个机会，我可以支撑起一片天空!

**组工干部转正工作总结（篇2）**

从一九九六年担任学校数学教研组长至今已经二十几年了，十五年的教研组长工作付出了心血洒下了汗水，也让自己逐渐走向成熟。

一、打造一支团结、敬业、优秀的教研团队。

1、营造和谐氛围，让教研组成为一个团结的集体。(营造和谐氛围，增强组内凝聚力)

我组教师都是从各乡镇学校选调上来的优秀教师，在以前的学校都是独当一面的教育教学能手。如何让这样一直优秀的教师组成的队伍成为一支优秀团队，我从自身做起，坚持在每期的教研活动中加强理论学习，学习先进榜样，与老师们交流思想，求大同存小异，是老师们充分认识到优秀的团队才能出现优秀的人才。教研组全体老师以创造互相关爱、互相帮助、互相交流的学习型和谐教育氛围为目标，经过几年的共同努力，我组现在已成为学校里最团结最融洽的团队，年年被评为校优秀教研组，多次获县优秀教研组称号。

2、提高管理水平，让教研组充满了生机和活力(扎实开展教研，不断提升研究能力。)

首先搞好常规管理，认真的配合教务处做好教学工作的检查与评估，使备课、上课、质量检测、作业批改、辅导学生、组织课外活动的各个环节都符合规范化的教学要求。坚持做好周查月报制、两周一会制，中心发言制、集体备课制等常规管理。同时，还形成了自身特点的听评课制度、集体备课制度、课题研究制度等，逐步形成了具有我组特色的管理制度。在组内形成一种民主、竞争、和谐、高效的氛围。在各级的检查和评比中多次获得好评。教研会上老师们畅所欲言，互相学习，相互帮助，听评课大家相互找问题，提供解决方法，平时各个备课组内的探讨和交流从没有间断，相互的研究已经成为了教学工作的常态。同时，都积极动手，把平时的感受、经验、心得写出来分享，在发表文章方面我组从老大难一跃成为学校的主力。任福海老师曾一学年发表40多篇。

3、搭建创新平台，让每个老师展示自身的才华(搭建创新平台，促教师专业成长)

一个优秀的团队就必须有优秀的成员，让每一个老师都能尽情施展自己的才华，十多年，我组始终坚持做到每学期老师至少必上一节公开课一节研究课，全组老师共同研究、讨论已经成为了习惯，通过这样的活动使每位老师的教学水平不断改变。同时，形成了任何一位老师出门上课，全组参与研究的习惯。共同参与，集全组之力。正因为注重这样的活动，我组的老师在县举办的教学竞赛等活动中，始终能将一等奖收入囊中。有多位老师都获得过县级竞赛一等奖，朱先国、张宝信、任福海、蔡兆红、李朝辉、罗英、甘发琼都先后获市优质课一、二等奖。而张保信、张高丰舒奇明等老师制作的优秀课件也多次交流和刊发。

4、弘扬研究特色，让教研组真正起到全县示范作用(弘扬研究特色，发挥引领示范作用)

在坚持搞好常规教学的同时，不断探索高效课堂教学模式，从九五年开始至今，先后开展了《目标评价教学》研究、《自主学习策略研究》、《读写与创新》、《分层教学》、《Z+Z智能教学平台》等课题的实验与研究，课题研究始终走在全县前列。同时也收获了累累硕果，《目标评价教学》获省级鉴定结题，李朝晖、甘发琼老师获省先进实验老师，《Z+Z智能教学平台》获国家级鉴定与结题验收，张宝信老师获省课改骨干教师称号，任福海老师获得宜昌市学科带头人及教学科研先进个人，舒奇明、钟明、任福海老师被评为县课改骨干教师。甘发琼、邴朝英、钟鸣等老师获县优秀教师称号。

二、争当一名求真务实、开拓进取的优秀教研组长。

自从担任教研组长以来，明白自己身上的担子，一直不敢稍有松懈，坚持不懈的学习，努力地提高自身的素质和水平，处处以身作则，要求组员做到的自己先做到。教学上，每期都首先上好一节示范课，同时，对其他老师进行指导，坚持做好常规工作的各个环节，带领全组老师认真钻研教学教法，形成了具有自身特色的教学方法，于近三届20\_\_届、20\_\_届、20\_\_届所带学科，我校获学科综合评估全县第一;教研上，带头研究，从1995年开始，学校的教学研究课题都是主要负责人之一。在县、校举行的优质课活动中经常担任评委，自己也在县获课题研究课一等奖。多个课题顺利结题验收，取得优异得成果。

三、辛勤耕耘，不断收获成功的喜悦。

1、1998年度，获县优秀教师光荣称号。

2、20\_年度，获县优秀教师光荣称号。

3、20\_年度，获校“五星”优秀教师称号。

4、20\_年度，获校“校园名师”称号。

5、20\_年度，获县十佳教研组长称号。

6、20\_年度，获县优秀教研组长称号。

7、20\_年度，获县优秀教研组称号。

8、1997年度，《目标评价》课题结题验收，为课题负责人之一。

9、20\_年，《Z+Z智能教育平台》课题结题验收，为课题负责人之一。

10、20\_年县学科指导小组成员。

11、20\_年，市学生发展性评价课题组成员。

12、20\_届、20\_届、20\_届中考学科综合评估学校数学均获全县第一。

**组工干部转正工作总结（篇3）**

光阴似箭，加入阳光保险已经7个月，\_\_年已经过去了一大半。在过去的半年中，我在综合柜员的岗位上过得忙碌而充实，公司的业务飞速发展，业务不断攀升，在业务不断增长的带动下更要求我内勤工作更要认真、负责。

我在这个不断进取的大环境李努力的成长着，并在专业知识和业务技能上有一定的进步，但是其中也存在着一些不足，我现就半年来的工作总结如下：

一、技能上

我加强学习保险条款，进一步提高对保险知识的了解与掌握，虚心向领导及同事请教，认真听，认真学，督促自己熟悉保险条款和系统操作。

对于一个出单员来说，工作不仅仅是录入一份投保信息那么简单，因为对于一个保险公司而言，出单员的投保信息录入是对于一个保险业务的开始，若出单部分出现问题，对于客户的新车上牌，车辆年审，出险理赔等后续工作都会有影响。所以，我必须不断提高自己的专业技能，细心认真做好每一步。

二、思想上

我积极参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名综合柜员，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位。所以我时刻注意自己的言行举止，对待客户热情大方，无论何时都微笑面对客户。积极与客户进行沟通，主动说明、解释在我公司购买车险所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在我公司续保过新购保险。

三、纪律上

我严于律己，遵守公司的规章制度。坚持做到不迟到，不早退，有事请假，准时上下班。除了做好自己分内的事情，同时积极配合领导安排的工作，团结同事，发扬团队精神，提高办事效率。

随着工作的进展，我时刻提醒自己要不断学习，时刻寻找自身的不足，并且努力改正，提高工作质量。目前我意识到自身学习的深度和广度还不够，接下来我将进一步学习非车险及理赔方面的知识，给予客户更详细，更专业的介绍和解释。

在今后，不管工作是枯燥还是多姿多彩，我都不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。接受时代科技的挑战，展望保险金融的演变。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异，在今后的工作中，我将坚持不懈地学习各类保险知识，用于指导实践工作，服务客户，服务公司。

点点滴滴，造就不凡。感谢公司让我成为一名阳光人。感谢我的岗位让我成为一个优秀的保险工作者。

**组工干部转正工作总结（篇4）**

本人\_\_业于\_\_大学，所学专业为\_\_，于20\_\_年\_\_月\_\_开始在\_\_物业工作，目前职位为客服专员。进入物业参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对物业有了一个比较完整的认识；对于物业的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了物业诚信、勤奋、求实、创新的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

工作上，我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在\_\_的准备期间配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据。在学习掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

思想上，自觉遵守物业的的规章制度，坚持参加物业的每次的培训。要求积极上进，爱护物业的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要超越的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

**组工干部转正工作总结（篇5）**

我于20\_\_年\_\_月起正式成为公司一员。工作的第一日，也恰逢a项目正式启动第一日。虽然对没能参加此项目的准备工作深感遗憾，但从项目正式运行第一天始，能与公司各部门同事并肩工作至今，看着a项目由起步到趋向稳定，我的内心同样充满了作为公司一员的自豪。以下是试用期间我的个人工作总结。

作为公司的一名新员工，能与a这个新项目共同走向成熟，是我莫大的荣幸。初到公司，在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在公司领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。这个岗位上两个多月的工作经历，使我清楚的看到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况，为我转岗后的工作，打下了坚实的基础。

两个多月后，承蒙公司领导对我能力的肯定与信任，将我由a部调至b部。我于20\_\_年\_\_月正式开始了客户建议投诉的接待处理工作。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了公司将a项目从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻公司所承受的一部分压力，使公司的精力能更多的投入到项目的巩固、扩展工作中；反之，如果这个岗位做的不理想，不仅会在与客户的交流中破坏公司的形象及声誉，也会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，对公司a项目的顺利发展造成本可避免的延缓。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我做好了试用期工作计划，与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于反应问题中涉及到公司其他部门或个人的，为了避免今后出现类似投诉，在报公司领导后，我均能按批示认真督促相关部门或人员对客户反映的问题给予解决、落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为公司a项目的顺利开展，尽一名员工所能做的努力。

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、提高自我的机会。这三个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后幅度的提高。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。能否转正，期盼回复。对我个人来说，如果能被批准，必然是件好事，表示我试用期的工作表现得到了公司的肯定。同样，如果不能被批准，说明我工作中仍有许多方面需要改进和完善，也是一个提高自我能力的机会。但不管能否转正，我都会以同样炙热的工作热情继续投入到今后的工作当中，以自己踏实努力的工作，报公司知遇之恩！

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