# 最新员工的试用期工作总结(通用9篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-02-09

*员工的试用期工作总结一我叫xxx，于20xx年x月xx日进入公司，根据公司的需要，在物业部保安担任保安主管一职，负责外判保安公司驻场保安员的现场管理工作。本人在工作中积极主动学习公司相关的制度、规范、手册；熟悉本岗位岗位职责；掌握园区保安岗...*

**员工的试用期工作总结一**

我叫xxx，于20xx年x月xx日进入公司，根据公司的需要，在物业部保安担任保安主管一职，负责外判保安公司驻场保安员的现场管理工作。本人在工作中积极主动学习公司相关的制度、规范、手册；熟悉本岗位岗位职责；掌握园区保安岗位的分布；完善驻场保安管理；配合相关部门完成上级下达的各项工作任务。现根据实际工作按照熟悉、调整、完善、运行四个阶段做一下汇总：

根据现阶段保安在值岗期间存在的问题，会同保安主任、保安队长共同商榷解决方案，、对保安队现有的保安员进行了业务考评，根据考评结果同外判保安公司协调人员的调配，已达到我部对驻场保安员的值岗标准。第三、为了培养保安员的相互提示意识，制定报岗制度及要求，并跟进保安队的实际实施情况，根据实施的结果随时进行了相关的调整，根据园区的现状，对园区保安的巡更路线进行了适当的调整，并根据调整方案，跟进落实情况，以便及时发现不足及时改进。

将保安队的工作日志及培训学习进行了更新调整，并确定了相关的执行标准。其次、根据原有保安队的运行资料，完善《保安运行手册》，并跟进各岗保安员的落实情况，做到了问题随时发现、随时解决，确定园区各岗的岗责权限、岗位分布、巡更路线等工作。第四阶段：运行阶段“运行阶段”介于现阶段保安队的管理在基本模式化的条件下的实施状况，根据实施结果，随时对保安队的管理实施更新，以便将保安队的管理走在物业管理前列，达到“想业主之所想、及业主之所急”的服务意识，在四个阶段的运行过程中，本人参与了部门针对重大节假日安全管理方案的制定、成保现场的管理、业户的不满投诉跟进、二装施工现场管理的调整、施工车辆出入园区流程的整改、宅间路非机动车辆（含电瓶车、摩托车）的骑行标准的制定及团队意识的体现（雨雪天气时的积雪清扫工作）等。

在进入部门的这段时间，由于本人一丝不苟认真对待工作的态度及任劳任怨的工作方式，深深打动了本部门的同事，从而获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我同样也看到了自身的一些不足，在部门领导及同事的帮助下，逐渐的趋于完善，为更好的完成本岗位工作奠定了良好的基础。从而让我觉得“沟通”是老师，“自闭”是深渊的道理。

随着时间的不断推进，使得我从一个对公司一知半解的状况延续到对公司已有了深刻的了解。由于公司和谐、融洽的工作氛围及团结向上的企业文化，使我很快的进入到了工作角色中。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短。

**员工的试用期工作总结二**

作为新员工，试用期能不能过是一件极大的事情，因为这不但关系着自己的能力，还关系着自己的荣誉和名声，那么，怎样才能保证自己一定能过试用期呢？除了合格的专业技能，一份好的工作总结也是个不错的机会，来看看下面的范文吧！

刚从大学毕业，学的是销售专业，然而对于销售工作，自己却还是一名销售新人。现在回忆起来，那时候刚进入房地产销售部的时候，自己什么都不会，现在都觉得还有些好笑，不过，经过这段宝贵的磨练时期，现在的我已经完全能够负责起很多工作的实施，相对之前有了很大的进步。下面，是个人对上级领导写的销售试用期工作总结。

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

xxx花园ii—9，iv—3，iv—4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作，试用期工作总结《销售试用期工作总结》参加了九月份的“房展会”，“xx园国庆看房专线车”，xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售工作总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。 协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

经过这段时间的不断学习，不断积累经验，自己对所负责的工作已经有了相当的了解，但我知道这些还不够，还需要不断地向同事和领导学习，加强自己的专业技能，提升自己的专业素质，使得自己做事的效率更高。在此，感谢公司的照顾，感谢同事和领导的提携和帮助。

算一算，来到公司上班已经快三个月了，在同事和总管的纠正、指导、讨论的帮助下，自己渐渐对所负责的工作有了一定的熟悉度，但是工作上也存在一些问题，针对个人这些日子工作情况，下面，对自己的工作总结如下：

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《xx公司企业文化建设项目建议书》、《xx公司企业文化建设项目调研方案及调研提纲》、《xx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、融入日常工作，并严格执行。

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

最后，感谢公司录用我，我会用心工作，努力工作，好好学习专业技能更好为公司效力，给自己的前途用功！

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

1、了解公司概况。从8月6日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

3、统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

**员工的试用期工作总结三**

我很荣幸能成为南湾人民医院的一员，在试用期满之际，我向医院领导提出转正申请，感谢您们在百忙之中抽出时间来翻阅我的转正申请！20xx年来在医院领导的关心和帮助、同事们的鼓励和支持下，我能认真完成上级领导交办的各项中心任务，在临床工作岗位上，我严于律己，严格执行医疗核心制度和各项操作规程，能独立诊治临床常见病和多发病；能比较娴熟操作临床医学的各项技能，业务能力比较扎实。现将在李朗社区健康服务中心一个月试用期个人工作总结报告如下：

能更好地理论联系实践不断争取时间学习医学新理论和新知识，不断提升自身的工作能力和实践能力。我能树立“全心全意为人民服务”的意识，强化“病人第一、质量第一、安全第一”的理念；以开展“三好一满意”活动为载体，全面提升医疗服务水平，积极构建和谐医患关系；以提高医疗服务质量为核心，切实保障医疗安全。

积极做好常见病、多发病医疗及适宜的转诊；急、危、重病人的院前急救、转诊；做好疾病预防、周期性健康检查与咨询；加强慢性病管理，完善慢性病管理资料等。我能端正工作态度，热情为患者服务。作为一名医务工作者有义务和责任竭尽所能为患者服务，文明礼貌耐心对待每一位患者，做好病情及治疗的解释和沟通工作，让每一个就诊的患者满意，同时不断积累经验，保持良好的医患关系，为以后的工作打下良好的铺垫。

社区基本设施齐全，药品齐全便宜，拥有化验室（常规化验、生化化验）、b超、心电图等；还开展了中医理疗服务，对慢性病的康复治疗起到积极的作用。在优越的条件下，使我能更好地发挥专业特长，更好地创造社会效益及经济效益。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。贵院给了我锻炼的机会，我将恪尽职守、兢兢业业工作来实现自我价值。

**员工的试用期工作总结四**

我于20xx年，在此期间，公司为我组织了一系列培训工作，包括企业文化学习和安全培训，然后是紧张的岗位培训。在这个过程中，我对电厂的生产过程和我公司的燃煤生产工作有了深入的了解。现将当前工作情况简要总结如下：

1、认真完成工厂实习培训。

2、在短时间内，我们已经掌握了电厂的燃煤生产、油料服务和简易试水。

3、自进厂以来，参与了1800多个煤样的测试和500多个煤样的制备。

4、积极配合化工工程师完成厂区绿化和项目部交接工作。

5、在专业化工人员的监督下，环保人员协调配合，完成环保验收、检查和日常环保资料的提交。

6、协助实验室主管定期校准、检查和维护实验仪器。并协助各类资料的登记归档。

7、在机组启动调试期间，根据监理的要求，加班完成燃煤的各项试验项目，并及时提交试验结果。

8、根据系里下发的新生集控学习计划，对电厂的生产工艺、专业理论知识以及锅炉、汽轮机、电气等设备进行了初步了解和学习。

在实验室工作期间，我也发现了实验室过程中的一些不足和问题。

1、在煤炭测试中，仪器容易出现故障，没有备用设备。当煤样较多时，仪器会连续工作，容易导致测试结果的偏差，严重影响测试结果的准确性。此外，测试结果的呈现经常被延迟，导致未能及时发布报告。

2、由于实验室试验、样品制备和烟气在线数据监测工作量增加，水合、油事务、煤化和样品制备人员短缺，严重影响正常工作的协调和发展。

3、部分煤炭检测设备老化，配件频繁更换导致工作性能达不到原技术指标，直接影响检测结果的准确性（部分损坏配件厂家已停产，无法更换）。

4、个人对理论知识理解不够扎实，动手操作能力仍然不足，工作经验有待提高，个人沟通能力较差，与同事、领导沟通较少。

在实验室工作中，我努力学习，努力工作，对待工作认真仔细，有很强的责任心和涵养！我上班从来不带任何情绪。我在测试过程中注重观察和掌握仪器的工作特性，发现故障能及时排除，有效保证了实验的进度和准确性。得到了所有专业工作者、主管和同事的认可。当然，我在工作中也犯过一些小错误和不足，专家和主管都及时给我指出来，进一步促进了我工作的成熟。在今后的工作和学习中，我会时刻关注自己的不足，努力克服，纠正自己的不足，虚心请教，增强自己的综合素质，不断提高自己的工作能力，认真做好自己的本职工作和领导交办的其他任务。

在这期间，从懵懂的工厂实习，到独立完成日常工作的能力，化工工程师和实验室主管孜孜不倦的加大培训力度，尽最大努力培养我在最短的时间内快速工作的能力。非常感谢！同时，紧张的培训使我能够在短短三个月内对我们公司的煤炭开采和制造工作有一个扎实的了解和掌握。采煤制造工作看似简单，但却直接关系到我公司的经济动脉，也是我司司机组安全经济运行的有力保障。所以我很清楚岗位工作的重要性，岗位要求我具备过硬的专业理论知识和熟练的动手操作能力。所以我必须做的一个任务就是认真学习国家标准，在日常工作中贯彻国家标准要求，认真维护设备，了解设备的工作特点。实习培训结束后，在日常工作中，我严格结合国家标准要求，定期校准实验室仪器，细化实验环节，为我公司的经济发展和单位的安全经济运行尽职尽责。

总之，经过一年的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练地完成工作，积极、全面地配合公司下达的要求开展工作，并与同事配合协调好。在今后的工作中，我将一如既往地以公司的利益为利益，诚实守信，言行一致，务实勤奋，不弄虚作假，为公司节约成本。互相支持，积极配合他人。不断提高自己的工作能力和综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

**员工的试用期工作总结五**

首先，感谢各位领导，能再百忙之中抽出宝贵的时间审阅我的《试用期工作总结》。时间如白驹过隙，感觉4个月的试用期转瞬即逝。虽然时间的脚步如此匆忙，但是我也已做好了充足的准备，翘首以待，正式成为北京发那科大家庭的一员。

1、7月11日至7月13日，参加公司入职培训。

(1)工作任务

了解公司的发展历程及企业文化;初步了解公司各业务部门的业务范围。

(2)完成情况

认真听取了，人力资源的同事，关于公司从1992年成立至今的发展历程及企业文化，尤其是核心价值观“严密、透明;敬业，持续。”的讲解。各部门领导针对本部门的业务，给大家做了细致的讲解，业务讲解完毕后，还传授了大家一些实用经验，了解业务的同时又学到了方法，感觉受益匪浅。

(3)感想

关键词：矛盾

入职第一周，是充满着各种矛盾的一周。不喜欢工服的颜色，觉得土黄或者浅黄更好，却喜欢公司大楼的颜色，醒目、亮丽，与周围的建筑相比显得鹤立鸡群;以前总是提醒自己不要过于自信，又因为半年没有工作有些底气不足;把敢想、敢说视为自己的优点，又觉得新环境要谨言慎行;诸如此类。

新的开始，在自我矛盾中，选择、前行。

2、7月18日至8月30日，各相关部门轮岗实习。

(1)工作任务

了解与物料规格、数量、交货期相关的订发货流程及sap上的操作过程;明确采购业务流程;掌握系统制造的业务流程及产能;了解物流课与到货、发货相关的业务流程;掌握系统的各项构成和链接方法。

(2)完成情况

以上工作任务在实习期内基本完成，但是现在一项项的看下来，有些似乎已经不太清晰了，可能是因为实习期过后就一直没有再接触吧。等到主计划项目正式上线之前，有些相关内容或许还要做一下补习。

在销售部、采购课实习过程中，我分别对两个部门的业务提出了一点我认为还算有价值的建议，销售部是关于配置单，采购课是关于订单，但其实用性还有待验证。

(3)感想

关键词：习惯

英国有句谚语：行为养成习惯，习惯形成性格，性格决定命运。这句话深刻地揭示了良好的行为习惯对人一生的重大影响。企业是由人构成的，所以这也适用于一个企业。企业的性格就是企业文化，企业的习惯就是各项规章、制度、流程。

目前，公司正在进行变革，修改、补充、完善各种规章、制度、流程，建立良好的“企业习惯”，这就要求我们每一个员工为了适应这种变革，改变旧习惯，养成新习惯。而作为一个新员工，在各部门轮岗实习除了了解相关业务以外，更重要的是了解我们的“企业习惯”，进而理解我们的“企业性格”，把个人性格融入到“企业性格”当中去，与“企业性格”保持一致的方向，为企业的发展贡献出自己的一份助力。相反的，如果你的个人性格不能与“企业性格”方向一致，只能产生不利于企业前进的阻力。那么怎样才是个人性格与“企业性格”方向一致呢?答案就是要让个人习惯服从“企业习惯”，我想这样的逻辑不难理解。

3、8月31日至今，主计划相关业务学习及应用。

(1)工作任务

统计分析主计划相关数据;协调生产计划和采购计划。

(2)完成情况

因为原计划10月份开始上线试运行的主计划项目，由于各种原因延期到年底进行，所以目前原定的工作任务只进行到统计分析目前有的主计划相关数据阶段。

入职以来，尤其是轮岗实习工作结束之后，一直都在跟着sdi项目组的进度走，也按照领导的安排承担了一些项目组内自己能力所及的工作，如主计划业务蓝图的制定、主计划信息平台需求的提报等。

(3)感想

关键词：成长

这其实是进入公司以来贯穿始终的感受，来到一个新的环境，面对与以往工作经验不甚相同的工作，通过不断的学习、提高，以求尽快的适应新环境，做好新工作，成长是必然的，也是必须的。这一成长过程包括了知识的丰富、业务水平的提高、甚至是人格的提升。

这4个月以来，在领导和同事的帮助、指导以及自己的努力下，我的知识和业务水平有了比较大的提升。与此同时，同事们对工作认真负责的态度和敬业精神又在潜移默化的影响着我。景总推荐公司员工阅读《干法》一书，我在读完《干法》之后，又阅读了稻盛和夫先生的另一本著作《活法》，两本书表达了统一的中心思想：“专心致志、一心扑在日常工作上是最重要的，这才是磨炼精神、提高心性的尊贵的‘修行’。”，“当有人问‘人为什么来到这个世上’时，我毫不犹豫地、毫不夸耀地回答‘是为了比出生时有一点点的进步，或者说是为了带着更美一点、更崇高一点的灵魂死去。’”。同事们的影响和稻盛和夫先生在书中振聋发聩的教诲，让我重新审视了工作的意义。最幸福的那一刻不在是拿到工资条，而是努力完成了一项工作并得到领导的认可。努力的工作向上不只是为了得到更多的报酬让生活变的更好，更是为了让自己的人格得到升华。

前面已经谈到，企业文化即是“企业性格”，那么我们北京发那科的性格就是“严密、透明;敬业、持续。”。

严密：工作细致，条理清晰;遵守规则，尊重事实。作为一名合格的主计划员，工作细致、条理清晰是必须具备的素质，因为工作中一点小的错误或者误会就有可能带来很大的损失。遵守规则就是工作过程中要遵守公司的规章制度，按流程办事，不仅自己要遵守，工作中如果遇到不按流程做事的同事也要提醒他一起遵守。尊重事实，勇于承担责任，错了就是错了，不能为了掩盖错误扭曲事实，犯更大的错误。

透明：遇到自己无法解决或职权范围外的问题时，及时、如实汇报到应该知道的人，以便竭尽公司所能齐力解决问题;推行流程化管理，确保内部工作清晰、沟通流畅、利于协作。主计划是产销之间的窗口，窗口的职能就是要不断的和各个相关部门打交道，沟通交流，遇到的大多数问题也都是要各个部门配合解决的问题，工作中保持透明，大家才能同心协力的解决问题。

敬业：忠诚、尽责;积极主动、团结协作。北京发那科不是我职业生涯的起点，但是我真心的希望能成为我职业生涯的终点。我愿意和所有北京发那科同事一起，为北京发那科的发展贡献出自己全部的能量。

持续：连续的工作热情，不断的工作改进。我觉得这是我做的最好的一点，入职以来无论遇到什么样的困难障碍，一直保持的饱满的工作热情，在工作中，也在不断的试图发现能改进的地方，一旦有所发现，就及时的提报给领导。

之前的一些工作建议，我已经写在周工作总结当中了，这里就不重复叙述了。这里我想提的是一点关于“建议”的建议，就是希望公司能设立提案机制，要求每一位员工按月或者按季度提交对公司有建设性的合理提案，公司对有价值的、优秀的提案给予适当的奖励，调动每一个员工的积极性，为公司的改革、发展出谋划策。

**员工的试用期工作总结六**

尊敬的各位领导：

你们好！

时间如流水，转眼间试用期已接近尾声。在这短短的六个月的时间内，我由初出茅庐的应届毕业生逐渐成长为一名正式员工，这首先要感谢各位领导给我来博达工作的机会，同时也感谢各位领导对我工作的支持和帮助。

能够进入博达公司进行工作对我来说是一件很幸福的事情。因为在这里不仅仅让我在网络技术这一块的知识得到了提升，更学到很多一生中都很受用的财富。还记得面试的时候，何总的一席话让我受用至今：络要从本质上去理解它，而网络的本质就是osi七层模型，遇到问题的时候我们只要回归到这个本质，没有什么解决不了！在公司正式工作后我更是将此话牢记在耳边，在排除故障的过程中也发现这些话屡屡受用。

3月份那时，第一次坐在公司的培训教室进行技术学习，才发现那时候的我是多么的茫然和无知。本以为自己在学校的时候对网络有过系统的学习，进入公司后才真正体会到所谓的“山外有山，人外有人”。邹喜明经理在给我们讲解各项内容时，对报文结构和工作原理进行的深入浅出的阐述，这对我后来到办事处排除故障时提供了很大的帮助，同时也鞭策了我们对自身知识的强化和提升。

7月份正式入职，首先还是以待在总部学习产品和强化技术原理知识为主。在总部的过程中，虽然每天就是简简单单的接个电话，但是在接电话的过程中，我学会了如何通过电话交流去了解用户的问题，定位用户的问题和解决用户的问题。在处理用户故障的过程中，有时候也碰到了好多问题是棘手的，但事后通过请教各位经理、自己查找资料，最后都得到了顺利解决。最终更是实现了双赢：用户问题得到解决，我的知识面更广。

后因为工作需要，我被调入杭州平台浙江办事处从事技术支持的工作。在这里工作，感觉是时间越来越不够用，而自己的知识由刚开始的很有限变成越来越广。虽然有时候加班到很晚很累，但是辛苦并快乐着。第一次来到办事处，当时配合郑林经理和陈恭超经理一起整理华数网通的投标方案。由于是第一次正式走向社会，标书对我来说很陌生，以前压根也没接触过，刚开始时还有点紧张，生怕自己会给他们添乱。但二位经理给予我很大的鼓励，在他们的帮助下，我顺利的整理产品介绍这一块资料。接下来，我又凭借自己第一次的做标书积累的经验，顺利的做好了金华电大投标的技术方案，并作为技术答标人一同出现在现场。虽然最后我们博达没有中标，但我熟悉了整个投标、答标的流程，学到了如何去扬长变短，如何去根据要求进行设备选型等等。

后来，在解决客户经理凌俊临安农信防火墙问题的时候，由刚开始防火墙的多个bug，到后来一次又一次的改进，直到如今基本得到用户的认可。在整个过程中，我由对防火墙产品的一知半解，到配合公司研发解决bug，然后搜集用户的需求向公司反馈，并实时跟踪用户的运行状况。伴随着这一系列过程，我也得到了成长，也最终熟悉了公司防火墙的各个功能和这条产品线的处理模式，在以后遇到这种问题的时候我相信更能游刃有余了。十月份处理萧山华数故障时，刚开始也是没有任何头绪，不过后来在郑林经理和刘东博经理的指导下，我们最终找到了机顶盒真正获取不到地址原因：不是因为机顶盒获不到地址，而是由于我们的s3448进行dhcp-relay给pc下发给地址时超出了机顶盒的等待时间，所以才导致机顶盒出现获不到地址的假象。而这个真正的罪魁祸首就是arp条目的解析等待时间！在处理萧山华数的问题的时候，我觉得作为技术在碰到问题的时候一定不要垂头丧气，一定要耐心。根据网络的基本原理一层一层去排查，在发现怪异现象的时候一定要及时跟上面领导沟通，同时也要及时跟负责该项目的客户经理沟通，这样问题才能最终得到落实。

**员工的试用期工作总结七**

本人于20xx年x月x日加入x大家庭，x个多月以来，在学习及工作实践中不断成长。

学习方面：学习了解公司基础制度、相关内外部工作平台并掌握业务知识及基本技能等。截止目前，已较全面了解公司基本情况及主要工作业务，基本掌握各种办公系统的使用方法及系统间的信息流向，对x项目工作有较为深刻的认识。本人在学习工作中总结提炼了“x流程及操作要点”、“上报xx操作要点”等，同时结合x工作需要，研发了“xx工具”，工具已经过多次调试与试用，可以考虑在组内推广，有望进一步提高小组整体工作效率。

工作方面：本人自20xx年x月中旬开始正式接管xx、xx项目工作，x月中旬开始全面负责xx项目，并着手协助xx项目工作。同时，x月份开始协助xx工作。经过一个多月的项目历练，已基本了解相关x总体项目运营情况，具有初步管控x项目运作的意识和思路。从确定相关x项目计划进度表中，更清晰了解各个时间段的重点工作内容;从各类特殊问题处理中，加深业务了解同时加强了与内外部团队的磨合;从日常的x管理工作，如各项政策确认、xx准备各项工作、开具各类证明、xx办理等，增强对基础业务的处理和时间管理能力。总的来说，在组内外同事的指导和帮助下，本人已逐渐步入工作正轨，初步具备胜任本职岗位的工作经验和基本技能。自身优势与不足：

优势：

1)喜欢思考，善于从工作细节中不断总结经验教训;

2)热情真诚，能够在较短时间内融入新的工作团队。

不足：

1)性子有时略显急躁，遇到问题需要更加从容、淡定;

2)对x、x等基础工作内容缺乏充分了解，不利于个人更好地做好相关x项目运营工作;

4)未能合理统筹时间并抓住重点工作，琐碎事务占用过多时间与精力。 改进计划及工作规划：

改进计划：

1)加强自身修养，提高自身抗压能力;

2)加强对基础工作的学习与了解，进一步熟悉业务;

3)抓住问题的关键节点，充分做好前期工作，把问题消灭在摇篮里;

4)加强与项目其他相关工作人员的沟通，全面了解项目运营状况，更好做好项目管理工作。

工作规划：

下一阶段重点工作主要有：

3)加强与内外部团队的协作配合，与xx建立互信关系，与内部团队进一步互助协作;

4)加强对一线工作岗位的支持力度，完善知识库重点内容，减少工单数量。

2.对x企业文化的理解：

x是一个追求卓越的服务性组织，外部对xx，内部对同事，都要求员工能够提供快速、高质量、高满意度的服务水平;x是一个致力于持续健康发展的团队，在稳健发展中不断力求新突破、开拓新局面;x是一个包容性很强的集体，这里有和谐的员工关系，这里允许个性的合理存在;x是一个有人性化关怀的家庭，生日有集体的祝福，节假日有组织的问候;x是一个员工能获取各种学习和成长机会的学校，在这里，只要你愿意，你就有前进的可能。

**员工的试用期工作总结八**

来到公司已经快一个月了，回想这一个月来的经历，感觉自己学到了许多。

在第一个星期的培训中，我了解了公司的文化，懂得了诚信务实职业的公司宗旨，也树立了我以后做人的目标。公司的发展跟个人息息相关，现在合并成为一个新的公司，相信我们员工的明天会更美好，我想这正是一个展现自我风采的好机会！我很高兴认识了那么多优秀的人，我时刻注意从他们身上学习优秀的东西。

在随后的部门培训中，我们每个人都分到了一个小的任务，仿照以前的业务来编写。在实现业务逻辑的过程中，我学到了不少编程以及设计上的技巧。在项目组的日子里，让我也体会到了职业的内涵，项目经理和技术经理都是it的精英分子，对待工作是那么的一丝不苟，比我们回去的晚，比我们做的活多，对待我们新人又是那么的热情，有问必答，不厌其烦，亲自为我们示范操作，为我们解释程序。在这里感谢他们。

在培训过程中，我感到语言是我的弱项，虽然编码部分能够看懂，但是设计书等文档性的东西，我却理解起来有难度，因为好多都是日文写的，不仅仅是语言习惯上不理解，而且在语言识别上大有问题，不认识的内容太多了，所以我看到了差距。同组的新人，有学过日文的，看起那些文档来显得很轻松，而我却很困难，这无疑是我以后工作中的突破点。一定要学好日语，我给自己订了目标！！

我发现，在学校里面的编码跟工作中的编码一点也不一样，差异十分明显。学校里的编程仅仅是只需完成功能，而公司里却要求高了许多，比如边界检测，比如编码规范，比如数据验证等，这些内容都是我以前没有接触到的，有的地方感到很吃力。以后这些地方都有待加强。

我在开发一部的工作生活开始了，这里将是我实现理想，实现自我价值的地方，我会努力奋斗的！

**员工的试用期工作总结九**

从20xx年x月1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。

在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

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。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

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。

在正式成为公司的一员之后，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