# 2024年员工试用期工作计划表(15篇)

作者：心上人间 更新时间：2025-06-14

*员工试用期工作计划表一第一阶段首先，学习公司的各项规章制度，了解产品知识，在部门经理的指导下熟悉市场销售情况，这大概需要花费一个星期的时间。第二阶段接下来的一周，我希望在公司领导的指导下，对市场中的同类竞争产品进行市场调研，了解竞争对手的销...*

**员工试用期工作计划表一**

第一阶段首先，学习公司的各项规章制度，了解产品知识，在部门经理的指导下熟悉市场销售情况，这大概需要花费一个星期的时间。

第二阶段接下来的一周，我希望在公司领导的指导下，对市场中的同类竞争产品进行市场调研，了解竞争对手的销售情况和销售政策。为配合公司开发医院做准备。

第三阶段经过前期市场调研，有目的的选择7—8家医院作为主要开发对象。其中包括省肿瘤医院、省人民医院，八一医院、军区医院、中大医院等。对这些医院的药剂科、肿瘤科、分管院长等作为重点拜访对象。了解他们主要人员的兴趣、爱好，联系电话和家庭地址，为进一步深入拜访做准备。这大概需要花费二个星期的时间。工作计划

第四阶段对各个科室的重点人物加大拜访力度，每星期保持2—3次的拜访频率。在公司的支持下，逐步打通各个进药环节，争取在试用期的第二个月开发1—3家医院。

第五阶段对已开发的医院，加强宣传力度，提高销售量。同时，继续加大开发力度，希望第三个月能开发2—3家重点医院。

虽然我知道完成这样一个工作计划难度很大，但我还是愿意接受这样的挑战。勤奋、努力加坚持将是我成功的关键。我相信，在公司领导的指导和帮助下，我一定会成功。

**员工试用期工作计划表二**

1、在前任主管的协助及指导下，从3月17日至3月24日完成了资源组织、分拣、包装、发货等工作，据此基本了解了物流业务流程及接口关系；

2、从3月24日至4月2日主导完成了学语文4期第1批共计约45万册的包转发货任务，并完成了库房资产的交接清点；

3、从4月3日至6月5期组织完成了学语文4期第2批、5期、6期，每期库存误差比例控制在目标范围内（目标值1‰）；

4、在历史业务流程基础上，同时在不影响交付质量的前提下，对到货、分拣、包装、发货等部分操作进行了改良性的调整，提高了库存场地的利用率、库存货物的周转率及分拣包装的工作效率，并降低了错误返工率；

5、在信息流方面对前期零散的订单信息进行了模板化整合，减少了信息传递的错误及散失对业务的不良影响，降低了储运与市场环节之间反复确认的工作量；同时对单据核对方式进行优化，将原先3天完成的工作量缩短为2天。

后续工作策略：

1、流程方面：建立并逐步优化储运环节的计划、订单处理、货物接收、在库管理、分拣包装、运输配送、客户服务管理等业务流程，实现相关业务操作的标准化、规范化、制度化，做到有据可依；

2、人员方面：通过各种渠道建立临时点数人员、临时包转人员的资源池及相关人员的情况说明，并定期维护更新；对内合理实行岗位轮换制度，减少人员变化对业务的影响；

3、物料方面：通过更加合理地安排发货计划，平衡到货、包装、发货等之间的步调，减少资源、时间等方面的冲突，提高包转合理性、库存周转率及整体工作效率；

4、设备方面：建立设备定期保养及维护制度并严格落实，提高打包机、叉车等设备工具的可用率，避免影响正常业务开展；

5、成本方面：通过历史数据分析对比，合理地对包装方式、运输方式等进行调整，减少打包带、包装纸、编织袋等包材及耗材的使用，降低包转成本；同时通过订单的整合及合理的计划，提高临时人员及设备的利用率，减少发货时间，从而降低人工成本。

**员工试用期工作计划表三**

转眼之间，我已经顺利的通过了公司的试用期，成为了公司的一名正式的员工。在这几个月的工作中，我也学到了很多的东西，我认为我的能力完全可以让我做好这份工作。在开始我的下一阶段的工作之前，我认为我需要做好一个工作计划，让我能够更好的开展工作，把工作做得更好。

在试用期的时候，为了更好的、更直观的看到自己的进步，我每天都会做好当天的工作计划和工作总结。做好工作计划，能够让我更好分配好当天的工作时间，有计划的进行工作，不会出现做完一个工作之后不知道下一步要做什么的情况。这样能够提高我的工作效率，最大化的利用工作时间。在我刚刚上班的那几天，我因为不知道下一步要做什么浪费了很多的时间，所以现在我就能够很好的避免这种情况的发生了。做好工作总结，就可以让我知道自己当天都做了些什么，做得怎么样，让自己从中找到不足，之后改正。

每周都对自己本周的工作进行总结，看看自己这一周都做了些什么工作，有没有什么不足的地方，同时也总结一下自己这一周的收获，让自己每周都可以进步一点点。同时做好下周的工作安排跟计划，按照计划有序的展开工作，可以节约很多的时间。

每个月底做一个当月的工作总结，总结自己的不足与收获，在下个月改变不足的地方，把自己做的好的地方继续保持下去，这样才能够把工作做得更好。同时做好下个月的工作计划，保证下个月的工作有序进行。

想要进步的更快一点，就需要每天都进行工作反思。因为当天你可能还记得自己做的不好的地方，但过了一天之后就可能记不清了，所以就需要当天做好工作反思。主要就是反思自己做得不好的地方和不够好的地方，在之后的工作中把这些点做得更好。

虽然我现在已经顺利的通过了试用期，对我的工作也非常的了解和熟练了，但我认为自己还没有做到能力范围内的最好，我还有进步的空间。在之后的工作中，我会多向那些做得好的同事学习，让自己把工作做得更好。

虽然做总结和计划会让我多花很多的休息时间，但能够让我更加高效的利用上班的时间，所以我觉得还是值得的。我以后一定会做得更好。

**员工试用期工作计划表四**

首先自己是必须要认真的去了解自己所在的工作岗位的工作内容和要求，这样自己才能够知道应该要怎样做才能够把自己的工作给做好。在进入公司之后如果对自己的工作有什么疑问的一定要及时的去问领导或者同事，解决自己的问题，这样才能够让我快速的去了解工作岗位的职责和要求。在了解之后一定要把这些东西都记住，需要花时间去记的就利用自己的休息时间去记住，不要影响到自己的工作。自己不知道工作一定不要盲目的去做，要去问清楚要求和应该怎么做，避免自己因为不清楚犯一些不应该的错误。

做好工作计划的目的是为了让自己能够合理的去安排好上班的时间，有计划的进行工作，不会让自己出现不知道应该要做什么的情况。这样是能够让自己提高工作的效率的，最大化的去利用好自己的时间。在刚刚进入公司之后肯定是会手忙脚乱的，所以有一个计划的话是能够帮助自己去完成工作的，也不会因为自己没有及时的完成工作而要留下来加班。做好总结的话就能够知道自己是有哪些地方是没有做好的，就能够知道自己之后努力的方向。

每天在完成了自己的工作之后应该要进行反思，去思考自己应该要怎么去做才能够更好的去把这个工作做好，这样是能够让自己在短时间之内就能够有很多进步的一个方法。只有进行反思才能够发现自己做的不好的地方，才能够有方向的去改变自己，提高自己的能力。

我知道自己现在对这个工作还不是很了解的，但我想只要自己是努力的在去做自己的工作的，是一定能够顺利的通过这几个月的试用期的。没有什么事情是努力的做不到的，只要自己肯花时间去做，肯用心的去做，我相信是一定能够做好的。我一定能够顺利的通过试用期的，我相信我自己是能够做到的。

**员工试用期工作计划表五**

首先，学习公司的各项规章制度，了解产品知识，在部门经理的指导下熟悉市场销售情况，这大概需要花费一个星期的时间。

接下来的一周，我希望在公司领导的指导下，对市场中的同类竞争产品进行市场调研，了解竞争对手的销售情况和销售政策。为配合公司开发医院做准备。

经过前期市场调研，有目的的选择7-8家医院作为主要开发对象。其中包括省肿瘤医院、省人民医院，八一医院、军区医院、中大医院等。对这些医院的药剂科、肿瘤科、分管院长等作为重点拜访对象。了解他们主要人员的兴趣、爱好，联系电话和家庭地址，为进一步深入拜访做准备。这大概需要花费二个星期的时间。

对各个科室的重点人物加大拜访力度，每星期保持2-3次的拜访频率。在公司的支持下，逐步打通各个进药环节，争取在试用期的第二个月开发1-3家医院。

对已开发的医院，加强宣传力度，提高销售量。同时，继续加大开发力度，希望第三个月能开发2-3家重点医院。

虽然我知道完成这样一个工作计划难度很大，但我还是愿意接受这样的挑战。勤奋、努力加坚持将是我成功的关键。我相信，在公司领导的指导和帮助下，我一定会成功。

**员工试用期工作计划表六**

在此试用期期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我逐渐熟悉了中国农业银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了中国银行各方面的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次毕业试用期的具体情况作出以下报告。

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界5强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎立支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

此次试用期的目的在于通过在农业银行的试用期，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。试用期过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解试用期单位基本情况和机构设置、人员配备等。

（二）学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

（三）了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（四）总结试用期经过，并完成试用期手册、试用期报告。

正式学习银行业务前，我在试用期指导老师的指导下预先学习了银行工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的艰苦训练，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，试用期指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行，每天柜员交接工作时都要对账，这些都是必须要学习的。对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

在学完和背诵完储蓄业务交易代码和操作流程之后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对账后）。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

这次试用期，让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且学会了基本操作，并且在其他方面也获得了长足的进步。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业试用期无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

学校和单位有很大的不同，而其中最为明显的就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

再有就是我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从试用期单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我试用期快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的`处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们试用期的真正目的。

**员工试用期工作计划表七**

1、一线岗位招聘：

对日常招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

由于地域的差异，一线员工招聘比我心里预期有很大落差。通过对人力资源市场进行摸底和走访，基本掌握开发区整体用工情况及外来务工人员流动时间。 2月份是外来务工人员返乡的高峰期，给我们招聘工作带来了很大压力，针对以上情况我们积极采取措施，调整招聘时间、扩大招聘范围，其效果还是比较明显。

2、科员招聘：

通过对岗位说明书进行理解分析，明确了各岗位工作职责、胜任素质等基本要素。结合岗位说明书及实际岗位要求有针对性的筛选简历，面试注意事项、问题维度的掌握，在工作实践中摸索经验同时更要做到“宁缺毋滥”。

2月份各部门科员缺岗较多，根据缺岗情况积极与用人部门沟通，及时补岗，满足各部门的用人需求。相对于一线岗位，科员招聘比较稳定，主要渠道仍是网络招聘。

3、校园招聘：

做好充分准备，注重每一个小细节。 2月份共参加两次大型双选会，让我感触很深，招聘的效果体现在你的“功课”做得是否到位。做为招聘专员不仅是企业的形象、企业文化的转播者，而且还要有对应聘者高度负责的态度，我所提倡的是专业、专注、专一，这也是我今后工作中努力的目标。

( ) 2月3日参加xx大学双选会期间，大多数同学对我司比较熟悉且有很强的认同感，这无疑证明了我司的影响力。此次共收到应届本科生简历40份，会计→26人，人力资源管理→ 4人，经过简历筛选并通知5人(会计专业)至公司参加专业笔试，最终确定录用实习3人，2人已签就业协议。

(2) 2月23日去xx学院参加双选会，原计划招聘人数8人，但实际情况远超出我们的预期，共招聘6人。高分子材料与工程专业→6人，精细化学品生产技术专业→人，生物制药技术专业→9人，已签协议6人次，并通知于20 x年2月7日至公司报到实习。

1、日常工作：部分企业薪资分析报告、每周月招聘数据汇总、一线岗位缺岗情况明细表、20 x年度(截止月25日)用工情况分析、 0~ 2月校园招聘人员名单等基础数据统计工作。

2、领导安排的临时性工作。

1、提高自身的执行力，在取得成绩的同时，不可否认我的执行力还有所欠缺，在以后的工作中建立危机感，做任何事情都给自己定一个时间段尽量往前赶，提高自己的执行力及工作效率。

2、加强系统化、结构化意识。完善招聘流程，把每一个环节做“细”做“精”，充分发挥自身优势，提高业务水平。

3、增强与用人部门及员工的沟通工作，完善自己的服务质量。

4、深入学习人力资源相关专业知识，用扎实的理论基础武装自己，增强分析问题解决问题的能力，使之更加专业化。

**员工试用期工作计划表八**

很幸运，我这次的面试成功的被xxx公司录取了!这是一个激动人心的消息，感受着自己价值被承认的同时，我也不禁为自己今后的发展做打算。确实，如今，我有幸被录取，相信也是领导认为我有发展的潜力，能在今后为公司和工作岗位做出贡献!为此，我万不可因为自己被录取了就放松警惕，反而要以此为契机，更进一步的发展自己!

如今，在经过了初次的了解和培训后，我对工作的情况已经有了一些掌握，现总结自我情况和现阶段的目标，我对接下里以及今后几个月的试用期做计划如下：

来到这里的几天里，我认识到自己和其他同事最大也是最明显的问题就在于思想上!确实，我们的能力和技术也有很大的差距，但那与我现在的试用期工作任并没有太大关系。真正对我现在重要的，是怎么去面对工作，面对自己今后的学习和发展。为此我是这么计划的：

第一，我要学会模仿，先从身边的老同事入手，学习他们在工作中的积极性，感受团队氛围让自己也变得积极起来。第二，要融入团队，认识身边的同事，并更好的向他们学习工作方面的知识。第三，要以团队中的纪律严格的要求自己，严格加强管理，以便适应今后的变化。

目前我对工作技能的学习来源主要是靠领导的培训和指点，但在学习的中我也已经掌握了大部分的基础要素，能顺利的完成自己的工作任务。

为此，在接下来的目标上，我主要要将自己的心思放在已经掌握的基础的锻炼上。积极提高工作效率，并保持工作的质量。且在空闲中，要多向前辈学习，随着试用期时间过去，相信还会有更多的工作和目标要完成，我必须提早做好准备，严格的要求自己，积极在工作中提高自我能力。

通过这几天的尝试，我对自己的情况有了较为详细的了解。作为试用期员工，我的基础知识太过薄弱，不能应对工作的改变和加强，且在工作中较为较真，没能考虑工作的整体完成进度。

为此，在接下来的工作中，针对自己的问题，我首先要利用更多个人的时间去扩展知识，提高个人知识储备，并通过工作取掌握这些知识和技巧。其次，对于自身的工作，我要更严格的做好规划，让自己能有目标，有要求的完成工作，保证能将工作有节奏的推进。

试用期才刚刚开始，今后我还有很多的路要走，但我会努力加油，将自己锻炼的更加出色，成为一名优秀的xxx员工!

**员工试用期工作计划表九**

试用期是指用人单位对新招收的劳动者的工作能力、综合素质等情况进行考核的期限，是劳动合同的先行部分，也是决定劳动者能否被录用的考察期。下面是有公司试用期员工工作计划，欢迎参阅。

1、在前任主管的协助及指导下，从3月17日至3月24日完成了《xxx之友》3期第2批及1&2期第4批共计96240本的计划、资源组织、分拣、包装、发货等工作，据此基本了解了物流业务流程及接口关系；

2、从3月24日至4月2日主导完成了学语文4期第1批共计约45万册的包转发货任务，并完成了库房资产的交接清点（含设备、辅料、工具等），以及学语文20xx年1&2、3期的盘点；

3、从4月3日至6月5期组织完成了学语文4期第2批、5期、6期、7&8期共计约171。4万册的接收、入库、分拣、包装、发货、配送等，每期库存误差比例控制在目标范围内（目标值1‰）；

4、在历史业务流程基础上，同时在不影响交付质量的前提下，对到货、分拣、包装、发货等部分操作进行了改良性的调整，提高了库存场地的利用率、库存货物的周转率及分拣包装的工作效率，并降低了错误返工率；

5、在信息流方面对前期零散的订单信息进行了模板化整合，减少了信息传递的错误及散失对业务的不良影响，降低了储运与市场环节之间反复确认的工作量；同时对单据核对方式进行优化，将原先3天完成的工作量缩短为2天。

后续工作策略

1、流程方面：建立并逐步优化储运环节的计划、订单处理、货物接收、在库管理、分拣包装、运输配送、客户服务管理等业务流程，实现相关业务操作的标准化、规范化、制度化，做到有据可依；

2、人员方面：通过各种渠道建立临时点数人员、临时包转人员的资源池及相关人员的情况说明，并定期维护更新；对内合理实行岗位轮换制度，减少人员变化对业务的影响；

3、物料方面：通过更加合理地安排发货计划，平衡到货、包装、发货等之间的步调，减少资源、时间等方面的冲突，提高包转合理性、库存周转率及整体工作效率；

4、设备方面：建立设备定期保养及维护制度并严格落实，提高打包机、叉车等设备工具的可用率，避免影响正常业务开展；

5、成本方面：通过历史数据分析对比，合理地对包装方式、运输方式等进行调整，减少打包带、包装纸、编织袋等包材及耗材的使用，降低包转成本；同时通过订单的整合及合理的计划，提高临时人员及设备的利用率，减少发货时间，从而降低人工成本。

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段实习期中可以说是有喜也有忧。喜的是和同事们工作相处中，自己从学生慢慢转变为一个社会人，自身实践经验、工作能力得到提高；忧的是自己还有许多方面有待于提高。

通过这三个月学习与工作，从中熟悉了公司以及有关工作的基本情况，了解外联部的重要工作内容与职责，对新公司的注册流程有了一个具体的了解，同时也对公司年检做了初步的接触。三个月内，在领导的协助下，完成了几家公司的注册及组织机构代码证的年检工作。在工作中我也出现了一些小的差错和问题，例如工作中没有充分领会领导的意图，独断专行，忽视公司的工作流程等等，这些都是由于工作态度和细节决定的。

三个月里，喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗。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！

**员工试用期工作计划表篇十**

x年就要离开我们，x年眼看就要到来，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

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。

x园x庭，x阁开盘期间的现场跟进。

x村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

x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x广场，x花城，x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。参加了九月份的“房展会”，“x园国庆看房专线车”，x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，将周销售情况整理好，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。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

**员工试用期工作计划表篇十一**

如果公司能给我一个全新的工作机会，我希望在我的试用期间能按照下面计划执行：

第一阶段首先，学习公司的各项规章制度，了解产品知识，在部门经理的指导下熟悉市场销售情况，这大概需要花费一个星期的时间。

第二阶段接下来的一周，我希望在公司领导的指导下，对市场中的同类竞争产品进行市场调研，了解竞争对手的销售情况和销售政策。为配合公司开发医院做准备。

第三阶段经过前期市场调研，有目的的选择x-x家医院作为主要开发对象。其中包括省肿瘤医院、省人民医院，八一医院、军区医院、中大医院等。对这些医院的药剂科、肿瘤科、分管院长等作为重点拜访对象。了解他们主要人员的兴趣、爱好，联系电话和家庭地址，为进一步深入拜访做准备。这大概需要花费二个星期的时间。

第四阶段对各个科室的重点人物加大拜访力度，每星期保持x-x次的拜访频率。在公司的支持下，逐步打通各个进药环节，争取在试用期的第二个月开发x家医院。

第五阶段对已开发的医院，加强宣传力度，提高销售量。同时，继续加大开发力度，希望第三个月能开发x家重点医院。

**员工试用期工作计划表篇十二**

首先自己是必须要认真的去了解自己所在的工作岗位的工作内容和要求，这样自己才能够知道应该要怎样做才能够把自己的工作给做好。在进入公司之后如果对自己的工作有什么疑问的一定要及时的去问领导或者同事，解决自己的问题，这样才能够让我快速的去了解工作岗位的职责和要求。在了解之后一定要把这些东西都记住，需要花时间去记的就利用自己的休息时间去记住，不要影响到自己的工作。自己不知道工作一定不要盲目的去做，要去问清楚要求和应该怎么做，避免自己因为不清楚犯一些不应该的错误。

做好工作计划的目的是为了让自己能够合理的去安排好上班的时间，有计划的进行工作，不会让自己出现不知道应该要做什么的情况。这样是能够让自己提高工作的效率的，最大化的去利用好自己的时间。在刚刚进入公司之后肯定是会手忙脚乱的，所以有一个计划的话是能够帮助自己去完成工作的，也不会因为自己没有及时的完成工作而要留下来加班。做好总结的话就能够知道自己是有哪些地方是没有做好的，就能够知道自己之后努力的方向。

每天在完成了自己的工作之后应该要进行反思，去思考自己应该要怎么去做才能够更好的去把这个工作做好，这样是能够让自己在短时间之内就能够有很多进步的一个方法。只有进行反思才能够发现自己做的不好的地方，才能够有方向的去改变自己，提高自己的能力。

我知道自己现在对这个工作还不是很了解的，但我想只要自己是努力的在去做自己的工作的，是一定能够顺利的通过这几个月的试用期的。没有什么事情是努力的做不到的，只要自己肯花时间去做，肯用心的去做，我相信是一定能够做好的。我一定能够顺利的通过试用期的，我相信我自己是能够做到的。

**员工试用期工作计划表篇十三**

转眼之间，我已经顺利的通过了公司的试用期，成为了公司的一名正式的员工。在这几个月的工作中，我也学到了很多的东西，我认为我的能力完全可以让我做好这份工作。在开始我的下一阶段的工作之前，我认为我需要做好一个工作计划，让我能够更好的开展工作，把工作做得更好。

在试用期的时候，为了更好的、更直观的看到自己的进步，我每天都会做好当天的工作计划和工作总结。做好工作计划，能够让我更好分配好当天的工作时间，有计划的进行工作，不会出现做完一个工作之后不知道下一步要做什么的情况。这样能够提高我的工作效率，最大化的利用工作时间。在我刚刚上班的那几天，我因为不知道下一步要做什么浪费了很多的时间，所以现在我就能够很好的避免这种情况的发生了。做好工作总结，就可以让我知道自己当天都做了些什么，做得怎么样，让自己从中找到不足，之后改正。

每周都对自己本周的工作进行总结，看看自己这一周都做了些什么工作，有没有什么不足的地方，同时也总结一下自己这一周的收获，让自己每周都可以进步一点点。同时做好下周的工作安排跟计划，按照计划有序的展开工作，可以节约很多的时间。

每个月底做一个当月的工作总结，总结自己的不足与收获，在下个月改变不足的地方，把自己做的好的地方继续保持下去，这样才能够把工作做得更好。同时做好下个月的工作计划，保证下个月的工作有序进行。

想要进步的更快一点，就需要每天都进行工作反思。因为当天你可能还记得自己做的不好的地方，但过了一天之后就可能记不清了，所以就需要当天做好工作反思。主要就是反思自己做得不好的地方和不够好的地方，在之后的工作中把这些点做得更好。

虽然我现在已经顺利的通过了试用期，对我的工作也非常的了解和熟练了，但我认为自己还没有做到能力范围内的最好，我还有进步的空间。在之后的工作中，我会多向那些做得好的同事学习，让自己把工作做得更好。

虽然做总结和计划会让我多花很多的休息时间，但能够让我更加高效的利用上班的时间，所以我觉得还是值得的。我以后一定会做得更好。

**员工试用期工作计划表篇十四**

如果公司能给我一个全新的工作机会，我希望在我的试用期间能按照下面计划执行：

第一阶段首先，学习公司的各项规章制度，了解产品知识，在部门经理的指导下熟悉市场销售情况，这大概需要花费一个星期的时间。

第二阶段接下来的一周，我希望在公司领导的指导下，对市场中的同类竞争产品进行市场调研，了解竞争对手的销售情况和销售政策。为配合公司开发医院做准备。

第三阶段经过前期市场调研，有目的的选择7—8家医院作为主要开发对象。其中包括省肿瘤医院、省人民医院，八一医院、军区医院、中大医院等。对这些医院的药剂科、肿瘤科、分管院长等作为重点拜访对象。了解他们主要人员的兴趣、爱好，联系电话和家庭地址，为进一步深入拜访做准备。这大概需要花费二个星期的时间。工作计划

第四阶段对各个科室的重点人物加大拜访力度，每星期保持2—3次的拜访频率。在公司的支持下，逐步打通各个进药环节，争取在试用期的第二个月开发1—3家医院。

第五阶段对已开发的医院，加强宣传力度，提高销售量。同时，继续加大开发力度，希望第三个月能开发2—3家重点医院。

虽然我知道完成这样一个工作计划难度很大，但我还是愿意接受这样的挑战。勤奋、努力加坚持将是我成功的关键。我相信，在公司领导的指导和帮助下，我一定会成功。

**员工试用期工作计划表篇十五**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，首先感谢公司领导能给我展示自己、实现自身价值的机会。在这段时间里公司领导和同事们给予了我足够的支持和帮助，使我对招聘工作有了更系统化的认识。在工作中积累了一些宝贵经验从中也取得了很大的收获。同时，也为我有机会成为xx的一份子而感动自豪。

记得当初应聘时，公司和谐、团结向上的氛围深深打动了我，回顾这两个月来的工作，尽管为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。我认真学习了公司的管理制度、组织架构等各方面的基础知识，并且基本完成了领导安排的招聘任务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，我将会一如既往去工作，以诚实、认真、谦让的态度鞭策自己，把招聘工作做的更加完善、细致。以下是这两个月来工作内容及20xx年工作计划：

对日常招聘岗位进行分析，包括：岗位工作内容、任职资格、岗位梳理等方面。对以上这些入职条件进行分析后，根据岗位的情况，选择相应的人群，从而选择相应的招聘渠道，找到合适的人员。

由于地域的差异，一线员工招聘比我心里预期有很大落差。通过对人力资源市场进行摸底和走访，基本掌握开发区整体用工情况及外来务工人员流动时间。11~12月份是外来务工人员返乡的高峰期，给我们招聘工作带来了很大压力，针对以上情况我们积极采取措施，调整招聘时间、扩大招聘范围，其效果还是比较明显。

通过对岗位说明书进行理解分析，明确了各岗位工作职责、胜任素质等基本要素。结合岗位说明书及实际岗位要求有针对性的筛选简历，面试注意事项、问题维度的掌握，在工作实践中摸索经验同时更要做到“宁缺毋滥”。

11~12月份各部门科员缺岗较多，根据缺岗情况积极与用人部门沟通，及时补岗，满足各部门的用人需求。相对于一线岗位，科员招聘比较稳定，主要渠道仍是网络招聘。

做好充分准备，注重每一个小细节。12月份共参加两次大型双选会，让我感触很深，招聘的效果体现在你的“功课”做得是否到位。做为招聘专员不仅是企业的形象、企业文化的转播者，而且还要有对应聘者高度负责的态度，我所提倡的是专业、专注、专一，这也是我今后工作中努力的目标。

(1)12月3日参加xx大学双选会期间，大多数同学对我司比较熟悉且有很强的认同感，这无疑证明了我司的影响力。此次共收到应届本科生简历40份，会计→26人，人力资源管理→14人，经过简历筛选并通知5人(会计专业)至公司参加专业笔试，最终确定录用实习3人，2人已签就业协议。

(2)12月23日去xx学院参加双选会，原计划招聘人数8人，但实际情况远超出我们的预期，共招聘16人。高分子材料与工程专业→6人，精细化学品生产技术专业→1人，生物制药技术专业→9人，已签协议16人/次，并通知于20xx年2月7日至公司报到实习。

1、日常工作：部分企业薪资分析报告、每周/月招聘数据汇总、一线岗位缺岗情况明细表、20xx年度(截止11月25日)用工情况分析、10~12月校园招聘人员名单等基础数据统计工作。

2、领导安排的临时性工作。

1、提高自身的执行力，在取得成绩的同时，不可否认我的执行力还有所欠缺，在以后的工作中建立危机感，做任何事情都给自己定一个时间段尽量往前赶，提高自己的执行力及工作效率。

2、加强系统化、结构化意识。完善招聘流程，把每一个环节做“细”做“精”，充分发挥自身优势，提高业务水平。

3、增强与用人部门及员工的沟通工作，完善自己的服务质量。

4、深入学习人力资源相关专业知识，用扎实的理论基础武装自己，增强分析问题解决问题的能力，使之更加专业化。

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