# 试用期工作自我总结及今后个人工作设想(优秀10篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-05-11

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇一入公司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工...*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇一**

入公司已经三个月时间，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。

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题；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。

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。

在正式成为东兴证券的一员之后，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。

自今年x月份进入公司工作以来，转眼3个月试用期将至。作为初出茅庐的新人来说，公司给予了一个很大的机会，也是我刚走入社会的一个导航灯。

对于我一个刚出校门走上社会的新人来说，对于预算这份工作并不是很拿手，毕竟学校的理论跟社会的实践有很大的差别，对于装饰这一块的熟悉是更加的渺茫。但是在工作上部门领导指导了我很多，让我先从看装饰的图纸着手进一步的加深，再到根据图纸看计算稿；从不懂kery这个软件开始到熟练的操作这个软件为止；再从看计算稿到自己会有点上手计算工程量。这些都是这几个月来的收获，之后要弥补的是对预算知道是加强和巩固，更好的将图纸与实际进行结合，因为，我深知预绝算工作离不开现场的实践，需要有丰富的现场实践经验。到时有机会的话一定对去现场看看，让自己在看图及算量时遗漏及少算、漏算的部分几率减少。在以后的时间里面，更加的去学习，不断的去完善自己。

经过试用期的时间，我知道这工作需要花大量的时间去完善，虽然目前的我没经验，没技术。但我会有积极进取，提高自己，丰富自己。

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。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。

来到案场以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇二**

我于20xx年x月xx号入职公司，成为我们公司的一名试用员工。到今日20xx年x月x日三个月试用期已满，在试用期届满之际，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

在这三个月的工作时间里，我在工作方面有了很大的提高。在入职初期公司给我们新员工安排了一个为期一周的培训，使我在较短的时间内了解公司的背景和日常的工作业务，也熟悉了公司项目的操作流程。然后在工作中我也有很多的不足，比如做事还不够熟，处理问题的经验方面有待提高，要不断继续工作学习以提高自我业务分析本事。

所以我在不断要求自我，以提醒自我处理各种问题时要更加全面，更加严格，并及时鉴定经验教训，尽量弥补工作出现的缺点和不足。在那里我十分感激领导同事对我工作的包容和支持，给予了我很大的信心和勇气应对工作中各类考验。在领导同事的\'支持和自身的努力下，现以已能够适应公司的工作模式，也敢于大胆的理解工作的挑战。而公司也给予我有足够空间来激发自身的潜力。在工作中也能与公司同事发挥团队合作，相处和睦，一齐努力工作。

今基于以上几条原因，申请转正，望领导批准，让我为公司争取的利益。恳请领导给我继续锻炼自我、实现梦想的机会。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，同公司一齐展望完美的未来！

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇三**

时光飞逝，转眼间工作试用期已接近尾声。下面是小编搜集整理的xx2019年试用期工作自我总结，欢迎阅读，希望对你能够提供帮助。

时光飞逝，转眼间我的工作试用期已接近尾声。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。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们积极乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。

在这一个多月的时间里，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，各方面均取得了一定的进步。

记得初到公司时，我对公司的了解仅仅局限于公司网站的简单介绍，除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

到公司的一天，我有幸参加了公司召开的工作会议，受益匪浅，感觉这是一份关荣而附有挑战的工作。学习是取得一切进步的前提和基础。在这段时间里我认真学习了公司各相关资料，并从网络上摄取了大量的有用素材，日常工作的积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司的壮大对中国的互联网电子商务所起到的重大作用。

在这一个多月的时间里，兢兢业业做好本职业工作，不迟到不早退，并积极自觉利用节假日参与公司的加班工作。严格遵守公司的各项

规章制度

，认真履行

岗位职责

。

认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

我所在的技术部是一个充满激情和挑战的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务。

在今后的工作中，我将努力提高业务水平，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

2、提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

进入单位工作已经一年，现根据一年来本人的工作实际结合单位的规章制度，对一年的

试用期工作总结

如下：

一、政治思想方面

认真加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平。始终坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的xx大和xx届三中、四中全会精神，深入领会执行中央、省和市局、市政府的一系列重大方针、政策、措施。学习了相关文件，牢固树立全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观，以开展保持共产党员

先进性教育

活动为重要契机，加强对马列理论、社会主义市场经济理论及现代经济、科技、法律、办公自动化等与工作领域相关的专业知识的学习，使思想认识和自身素质都有了新的提高。

二、工作方面

本着对工作积极、认真、负责的态度，认真遵守各项规章制度，虚心向领导和同事请教，努力学习各项业务知识，通过不断学习，不断积累，使工作效率和工作质量有了较大提高，较好地完成了各项工作任务。

1、深入开展调查研究。

2、做好中长期规划的研究与编制工作。

3、积极申报国家资金支持的建设项目。

4、做好年度管理

工作计划

。

三、学习生活方面

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”;二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，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。

作为一名机关工作者，我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把清正廉洁作为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起，生活中勤俭节朴，宽以待人;工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐。牢固树立全心全意为人民服务的宗旨意识，帮助身边需要帮助的人。

一年来，我在组织、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一些缺点和不足，政治理论基础还不扎实，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，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，做好x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，成为人民满意的公务员。

来恒信工作已经两个月，一个不算很长但也不算短的时间了。犹记当初，带着家人的反对和同学的不理解，放弃了国企很好的工资和福利待遇，来到在合肥刚刚起步的一家私企工作，确实顶了很大的压力，但有失去就有收获，到现在我仍然认为，来合肥恒信工作这两个月，选择是十分明智且正确的。

一直从学校到学校，没有从事一份真正工作的经历，所以刚来公司，我不知道自己未来的方向，叫我做什么我就完成什么，二维工程制图，三维模型建立，工厂机器调试记录，去天津做实验，电话联络客户，和领导一起出去谈判，我都参与过。很感谢公司对我的重视，这些事都让我去参与、去实践、去锻炼，我也从中学到了很多。

下面详细介绍下我的工作：

1.二维工程制二维工程制图从开始读研算起，已经三年没有遇见，autocad软件也有三年多没有接触，但在这刚开始的两个月，二维工程制图已成为我工作的重要一部分，从最开始的2.0/2.4进气歧管的二维工程图纸的修改尺寸公差，到水星公司罩盖和油底壳的工程图纸的完全模拟重画，再到1.8罩盖以及其上面三个小块挡板工程图纸的完全设计，我正在一步步熟悉，一步步地前进，水星公司二维图纸，竟成为李工作为典范让王斌在绘图时参考的标准，虽然他以为这是水星公司的原版，但尺寸的标注，我觉得我标的比水星公司的更清晰，更符合中国人看图的思路。最近的这次1.8罩盖三个小挡块工程图纸的完全设计，从开始到结束一共不到一个半小时，平均每半个小时就可以完成一幅二维工程图。但有一点我得承认我的不足，由于对塑料工艺的不熟悉，在标注尺寸公差时感觉没有概念，这也许就是塑料件和铁件工艺的不同之处。

2.三维模型建立：三维模型的建立对我来说倒不陌生，因为在读研期间，无论是在做零部件的有限元分析，还是做整车的运动学以及动力学分析，都需要三维模型，虽然这些三维立体模型都由厂家直接提供，但考虑到有限元模型前处理的复杂性，我还是学了一些三维模型建立方面的知识，以帮助我缩短有限元分析前处理的时间，毕竟，有的时候直接在cad软件里修改模型比cae软件里修改要简单的多。在这工作的两个月里，做过的唯一一次三维建模就是1.8罩盖模型的缝合，虽然最后由于技术和时间问题，最后交给博创公司去完成，把所有的责任推给我，但我还是要解释下，这个模型，我只是做缝合，将已经建好的片体全部缝起来，那段时间，很多天都是加班到很晚，我很想完成好，但好几次，我都在辛苦劳动了一天后，第二天被通知某个地方需要修改，然后要求全部重做，导致前一天的工作白做。虽然最后把所有的责任归咎到我，我也接受，因为这个模型我参与了，我觉得我有责任去承担。但有一点说明我必须要提，把所有的面全缝好确实没有500m大小，但其中很多重复面都在一次又一次的修改后没有删除，我愿意承担这个责任，是因为我自己觉得在三维建模方法上，我有很多不足，我要告诫自己以后要好好学习三维建模。

3.工厂机器调试：这个我做的时间也就几天，没有太多了解，由于读研时周围大部分同学都从事控制理论，觉得这个机器要达到理想工作，并不是太难，毕竟，出问题的热嵌设备所作动作都很简单，不需要太深奥的控制理论，把机器的精度提高上去就行。

4.去天津做实验：一开始，我以为这个实验很重要，我和江淮那名工程师都是很小心很认真地去对待这个实验，每个实验步骤当时都很认真地作下记录，以为这个实验的结果会对以后有很大的影响，但回来后，在一次与我一道去参加试验的江淮那名工程师的聊天中得知，这个试验根本就不是什么对比实验，我们公司做的快速成型件完全是江淮找设计公司全新设计的一个进气管，和三菱那个进口的进气管完全不一样，江淮叫我们做这个实验的目的，是带着一种期盼奇迹会出现的幻想，幻想最后的结果会和进口进气歧管一模一样，不过很遗憾，结果没有实现。

5.电话联络客户：这个最典型的工作就是和psm公司关于嵌件修改的问题了，陈总也多次批评过，说我在说话方式上过于谦让，这个嵌件样件最初我们要求的是15个样件，再到30个，再到50个，我觉得我们采取的就该是这种相互协商的口气，我承认，陈总的方式没有错，我们作为需求方，有理由理直气壮要求供货方无条件答应我们的要求，不过最后的结果还是很不错的，psm公司的联系人员答应了我们不断提高需求样件个数的要求，也和我说过她在很努力地和无锡那边在联系，加快速度，最后交付的日期也只比陈总要求的7月xx日寄出晚了一天，严格来说，双方都算很满意地完成了这批样件的工作，毕竟作为贸易，双方都能满意互赢，那是最好的结果。

6.和领导一起出去谈判：陈总谈判的坚定，这个我觉得是我最该好好学习的地方，我们该做的不该做的，在谈判之前，自己心里首先了如指掌，在谈判的过程中，让对方知道我们的实力，不敢轻视，表达出自己明确的立场，但又不至于太强硬，给对方太大压力，谈判时这个度的问题，很难把握，也是陈总一再提醒我的地方，在这方面，我有很多不足，但我知道，最主要的原因是因为我所知道的知识面太窄，心中无底，那是不可能做到缩放自如的。

每个公司都在寻找那些能够送信给加西亚的人，目前，我还不是这个人，因为温泉文化的欠缺和服务意识的不完善，但是我有敬业的精神和努力的实践，我相信，不久的将来，我一定可以完成那样的任务。

以下以时间为序，对两个月试用期的工作进行简单的回顾总结：

5月14日，我到公司报到，左臣刚的话我记忆犹新：服务工作需要十万分的热情、微笑以及踏实、不容错误的敬业精神。

5月17日，谷正主管吩咐我熟悉《优质服务年》里的重要内容。

5月xx日，李明星交给我和清洁组阿叔们清沙滩和溶洞的任务，使我从大事不注意，提格到小事要仔细。期间，得到了同事杜延君的多方帮助。

5月29到31日，我们同一批的新员工一同参与我们温泉公司内部的培训，我以理论不及格宣告准备补考。

6月1日，我从2部调到园林，当时当班的领班是李捷。他交给我先向邓洁(女)学习，别看是个女娃娃，做事还真比我有干劲。佩服、佩服，一定要改善自我。

6月?日，温泉公司的员工会议让我思索良深，我更加坚定了对温泉公司的信心和不断充实自我以求有朝一日完成领导交给送信任务的勇气。

6月里，我开始慢慢的熟悉园林的环境、服务意识和工作流程。其间，各位同事都无私指导让我进步很快。受公司安排，有幸参加温泉文化和服务意识的培训，丰富了旅游服务产品的相关知识，对后续的工作有足够的帮助。

至今，已经对服务意识的要求进行了两次心态调整，最棒的心态能够在7月初内调整完毕，服务意识以及礼貌、干劲、业绩的不断完善也在进行中，正期待转正的那天。

在这两个月里，我对温泉公司室外园林区的环境和相关工作，从略知一二到基本熟悉，算是一个小小的进步和成功，而取得这个成绩的时候，我要真心感谢海泉湾给我职业生涯中的第二个机会，李钢对我(们)职业规划的指导，主管的中肯提点，领班交给我有挑战性的任务，所有员工在工作、生活方面的帮助！

两个月前的今天我荣幸的加入\*\*公司成为公司人力资源中心招聘规划师中的一名员工，现在实习期马上就到过了，在这段时间里，我努力工作，虚心学习，对公司有了比较详细的理解，对工作也得心应手，下面是实习阶段的自我总结。

第一是熟悉公司各个岗位，入职后的第一项工作目标是了解公司组织架构、熟悉各个待招聘岗位的基本要求、以及公司内部的招聘流程等。通过一周的工作，我已对上述问题有了大致的了解，开始独立工作。

第二是各中心招聘需求汇总及意见征询。由于公司的在编人员接近饱和，为了有效的调节剩余人员编制，我在张总的扶持下，完成了各中心的招聘需求汇总及分析。并在后续的工作中，有效的控制了人员编制。

第三是的分解和动态更新，根据入职、离职、人事调动及晋升的最新动态，调整，并于每月5日前上报集团。另外，根据人员盘点的需求，又对报表进行了设计和分解，重新制定了以管线为单位的人员明细，给各项人员统计工作提供了便捷的参考。

第四是建立了招聘系统分析台帐。很多人都会带着错误的观念去审视招聘工作，他们往往会以招人时间的长短去衡量招聘工作的效率。其实，招聘工作有着50%以上的浮动因素，这些因素涉及到社会政治、人才市尝行业动态、以及重大节气等诸多方面，其中，任何一项因素的波动，都会直接影响到招聘的效果，简历数量稀少、中段人才隐匿等问题就是最快、最直接的体现。建立招聘系统分析台帐，可以全面的了解日常招聘动态，通过其中的汇总分析表，更能直观的分析招聘效率。从而，体现出真正的工作价值和劳动成果。目前，这套系统台帐经过多次了调整之后，已经正式的投入使用。

第五是起草文稿，秉承公司优秀的企业文化，把人才作为企业发展的一大战略。我司制定了，并以挑选及培育下一代业务骨干为目标，为大学生提供一条良好的发展途径，协助他们深入企业文化、掌握公司业务的多方面知识及技能，逐步培养出一批会做生意的优秀青年人才，为实现目标而奋斗。

每个公司都在寻找那些能够“送信给加西亚”的人，目前，我还不是这个人，因为温泉文化的欠缺和服务意识的不完善，但是我有敬业的精神和努力的实践，我相信，不久的将来，我一定可以完成那样的任务。

以下以时间为序，对两个月试用期的工作进行简单的回顾总结：

5月14日，我到公司报到，左臣刚的话我记忆犹新：服务工作需要十万分的热情、微笑以及踏实、不容错误的敬业精神。

5月17日，谷正主管吩咐我熟悉里的重要内容。

5月xx日，李明星交给我和清洁组阿叔们清沙滩和溶洞的任务，使我从大事不注意，提格到小事要仔细。期间，得到了同事杜延君的多方帮助。

5月29到31日，我们同一批的新员工一同参与我们“温泉公司内部的培训”，我以理论不及格宣告准备补考。

6月1日，我从2部调到园林，当时当班的领班是李捷。他交给我先向邓洁学习，别看是个女娃娃，做事还真比我有干劲。佩服、佩服，一定要改善自我。

6月？日，温泉公司的员工会议让我思索良深，我更加坚定了对温泉公司的信心和不断充实自我以求有朝一日完成领导交给“送信”任务的勇气。

6月里，我开始慢慢的熟悉园林的环境、服务意识和工作流程。其间，各位同事都无私指导让我进步很快。受公司安排，有幸参加温泉文化和服务意识的培训，丰富了旅游服务产品的相关知识，对后续的工作有足够的帮助。

至今，已经对服务意识的要求进行了两次心态调整，最棒的心态能够在7月初内调整完毕，服务意识以及礼貌、干劲、业绩的不断完善也在进行中，正期待转正的那天。

在这两个月里，我对温泉公司室外园林区的环境和相关工作，从略知一二到基本熟悉，算是一个小小的进步和成功，而取得这个成绩的时候，我要真心感谢海泉湾给我职业生涯中的第二个机会，李钢对我职业规划的指导，主管的中肯提点，领班交给我有挑战性的任务，所有员工在工作、生活方面的帮助!

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇四**

在x试用期这段时光里，公司领导、同事给予了我足够的支持和帮忙，尤其是部门经理的耐心、宽容与支持使我的\'本职工作得以顺利开展。我为即将正式成为公司的一份子而深感荣幸。

现就我试用期间的状况做如下总结汇报：

牢记xx“四高”方针、严守“六不”做人底线，对公司忠诚;待事待人持续良好的心态。

做到同一件事不让领导吩咐两次;外出办事注意公司形象;适时利用闲暇时光做工作总结，不断学习，为更好的做好本职工作积累知识。(省去工作记录，怕泄露机密)

不迟到、早退;工作时光不串岗，不做与本职工作无关之事。

我认为在试用期内我的工作完成圆满，完全具备一个合格员工的素质，特申请转正，请公司领导给予批准。

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇五**

时间过得很快，很快20xx年又要过去了，而我在管家婆公司也工作了半年。在这里也很感谢公司各位领导及同事对我的照顾，我很喜欢seo工作，因为做这份工作能让我积累更多的网络营销经验，主要能帮助公司带来自动客户，个人做个流量站也可以赚点小钱。接下来我总结一下半年来的工作。

我在公司所担任的岗位是网站seo优化，主要负责的任务如下：

1、对管家婆官网的全站优化。包括站内优化、站外优化、数据分析，全网营销辅助推广。

2、网站优化过程中出现瓶颈微调整网站，改版，涉及网站制作这块的知识也能积累一些。

3、各大知名网站自媒体软文推广，包括：x等

在这半年来的工作过程中，我的主要体会如下：

1、永远要做一个谦虚懂得把握任何学习的机会

觉得网站优化这块知识需要不断的更新换代，随时随地学习补充新的网络知识，加以实践用到平时工作当中。哪怕是需要花点钱，用来学一些网络知识，我还是觉得很值得的。因为学到东西别人是偷不去的。学习的对象：比自己专业的同行业朋友、比自己厉害的竞争对手、比自己专业的启蒙老师，同时在学习过程中，也能把好的方法分享给一些seo行业的新人，因为教他们的同时，自己的经验积累提升是非常快的。

2、对seo工作总结感悟与总结

对于我的工作，我对自己其实不是很满意，优化这块我虽然在不断的改进方法，也做了一些关键词上去，同时也保证了管家婆、管家婆软件、管家婆免费版这3个核心关键词长期排在百度首页。但是个人觉得对我来说，优化这个网站，除了一些核心关键词还是远远不够的。因为管家婆软件包含很多的软件，也意味着很多软件的关键词都有机会能做到百度首页。我也分析了很多百度关键词排名的因素，其中的原因也跟本身网站布局有点关系，关键词布局的不够细致，所以我对管家婆另外一个网站进行首页的改版，希望能通过我全新的布局和全新的优化方法，能让原来一些没有排名的关键词也能慢慢做上来。

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇六**

以下就是本人在销售部试用期满之后申请转正的工作自我总结：本人于20xx年2月23日正式加入公司，在这之前xx是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与xx有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官和以及我的部门领导xxx与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公体，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，xx部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

2、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

3、代理商激活奖励的复核，公司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算，这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

5、办事处行政预算审核，每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

6、box，qd系统的日常维护，这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给xx行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

在4月份的时候公司开了一场别开生面的运动会，两三年没有时间参加集体活动的我，在这场运动会中心情异常兴奋，彩旗下ceo的宣词中所讲的“存在即卓越”的化，内敛中透着自信与霸气，也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡！在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。

现试用期已到，有决心并有信心希望留在公司以期待创造更多价值，完成自我和公司价值的双重提升。请公司批准转正！在此先谢过培养我的领导，导师和关心并帮助过我的同事们！我定能在未来的工作中充分发挥我的潜力去力求做得最。

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇七**

入公司已经三个月时间，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。

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题;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。

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。

在正式成为东兴证券的一员之后，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。

自今年x月份进入公司工作以来，转眼3个月试用期将至。作为初出茅庐的新人来说，公司给予了一个很大的机会，也是我刚走入社会的一个导航灯。

对于我一个刚出校门走上社会的新人来说，对于预算这份工作并不是很拿手，毕竟学校的理论跟社会的实践有很大的差别，对于装饰这一块的熟悉是更加的渺茫。但是在工作上部门领导指导了我很多，让我先从看装饰的图纸着手进一步的加深，再到根据图纸看计算稿;从不懂kery这个软件开始到熟练的操作这个软件为止;再从看计算稿到自己会有点上手计算工程量。这些都是这几个月来的收获，之后要弥补的是对预算知道是加强和巩固，更好的将图纸与实际进行结合，因为，我深知预绝算工作离不开现场的实践，需要有丰富的现场实践经验。到时有机会的话一定对去现场看看，让自己在看图及算量时遗漏及少算、漏算的部分几率减少。在以后的时间里面，更加的去学习，不断的去完善自己。

经过试用期的时间，我知道这工作需要花大量的时间去完善，虽然目前的我没经验，没技术。但我会有积极进取，提高自己，丰富自己。

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。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。

来到案场以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇八**

尊敬的领导：

我于xxxx年9月11日成为本公司技术部的一名。net程序员，三个月的试用期转眼就过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的关怀、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为影响力在线的一员而惊喜万分。

这段时间，在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

刚到公司不久，我便开始负责。net方面的站开发和广告平台开发和维护，刚开始的时候对我来说确实压力很大，因为各方面都还不熟悉，而且与之前的公司相比，节奏也有点快，不过我慢慢的习惯了环境，和同事相处的比较融洽，领导对我也比较关心，在公司里工作就像是在一个幸福的大家庭里一样，我很快喜欢上了这里。我到公司不久，第一个项目是xxx公司站，做这个项目的时候我遇到了几个问题，我在以前公司做的时候没有在这么短的时候完成一个项目的，在效率上提高了我的能力。做这个项目的时候我也遇到了许多以前没有遇到过的问题，我请教同事和朋友，还有借助络一一解决了难题。

之后，我将b2b广告招商平台进行了改版，开发了xxx智能建站广告平台以及以后站的维护工作。接下来，我又做了一个比较棘手的项目——xxx在线咨询系统。为什么说棘手呢，因为我以前没有做过这方面的项目，而且我问遍了所有认识的朋友，搜遍了络也没有找到如何解决的方法，之后我翻书籍，接着搜索络。功夫不负有心人，终于我找到一个聊天室的小例子，但是功能差的太远，于是我把这个示例一点点的研究，从一点也不懂到后来慢慢看懂，从对ajax技术一无所知到基本熟练运用。接下来我就开始自己开发，到最后终于把它开发了出来，虽然不是很完美，功能不是很强大，但是它是我辛苦的劳动结晶，我相信以后会把它开发的更强大，更完美。

经过三个多月的工作，虽然完成了一些项目的开发，我的技能也提高了很多，但是感觉我的技术还有待提高，所以我会在以后的工作中更加努力，努力提高自己的技术和各种不足，努力使自己成为一名称职的职员。

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种技术知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、努力提高自己的日常交际能力。

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最大幅度的提高。

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虑，能否转正，期盼回复。我会以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！

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇九**

自我总结

可以让自已更加了解自身状况，明白自身具备那些优势，正视自己的缺点与不足，对个人的发展有很大的帮助作用。今天本站小编给大家为您整理了员工试用期工作自我总结，希望对大家有所帮助。

入公司已经三个月时间，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：

7、在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题;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。

在正式成为东兴证券的一员之后，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。

自今年x月份进入公司工作以来，转眼3个月试用期将至。作为初出茅庐的新人来说，公司给予了一个很大的机会，也是我刚走入社会的一个导航灯。

对于我一个刚出校门走上社会的新人来说，对于预算这份工作并不是很拿手，毕竟学校的理论跟社会的实践有很大的差别，对于装饰这一块的熟悉是更加的渺茫。但是在工作上部门领导指导了我很多，让我先从看装饰的图纸着手进一步的加深，再到根据图纸看计算稿;从不懂kery这个软件开始到熟练的操作这个软件为止;再从看计算稿到自己会有点上手计算工程量。这些都是这几个月来的收获，之后要弥补的是对预算知道是加强和巩固，更好的将图纸与实际进行结合，因为，我深知预绝算工作离不开现场的实践，需要有丰富的现场实践经验。到时有机会的话一定对去现场看看，让自己在看图及算量时遗漏及少算、漏算的部分几率减少。在以后的时间里面，更加的去学习，不断的去完善自己。

经过试用期的时间，我知道这工作需要花大量的时间去完善，虽然目前的我没经验，没技术。但我会有积极进取，提高自己，丰富自己。

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。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。

来到案场以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些

规章制度

和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**试用期工作自我总结及今后个人工作设想篇十**

工作总结

不只是给领导看的，同时也是我们新教师自己对自己教学工作的一个反思，希望在转正后能够有更好的教学技能，在教师岗位上发光发热。今天本站小编给大家为您整理了教师试用期工作

自我总结

，希望对大家有所帮助。

时光如梭，一年的试用期即将结束。在这一年里，在学校领导和各位老师的热心指导和帮助下，我虚心学习，认真做好教学工作和班主任工作，积极完成学校布置的各项任务。为了更好地做好今后的工作，本人从德能勤绩四方面作工作小结如下：

一、德：

一年来，本人热爱党，热爱人民,坚持党的教育方针，忠诚党的教育事业。思想端正，作风正派，服从领导的工作安排，积极参加各种会议，办事认真负责。热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于学校的教学过程中，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立了良好的教师形象。能够主动与同事研究业务，互相学习，配合默契，教学水平共同提高，能够顾全大局，团结协作，顺利完成了各项任务。

关心国内外大事，坚持向先进人物学习。政治学习中我能认真做笔记，积极参与讨论，说出自己的观点和想法;在平日的工作中，用实际行动支持园内外工作，能团结同事，自觉遵守各项

规章制度

，正确的进行批评和自我批评;本人能认真学习党的路线、方针和政策，时刻与党中央保持一致。热爱党的教育事业，热爱本职工作，加强自我修养，做到学高为师、身正为范，热爱学生，真诚对待学生，受到学生的好评。

二、能：

本学年度我担任一年级数学课教学，我努力学习有关知识，认真做好教学工作。在教学中，认真做好班级管理工作，经常对学生进行思想品德教育，积极落实学校的各项任务。不断加强自身业务水平的提升，积极参加教研活动，严格执行教学要求，立争上好每一节课。在工作上，我严格要求自己，工作实干，全心全意搞教学工作，从每一个学困生入手，从基础抓起，全面提高每一位学生的基础知识和基本技能，在教学中，坚持对学生进行正面教育，精心组织好课堂教学，关注全体学生，创造良好的课堂气氛，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担;经常利用多媒体手段精心组织好每一堂课，让学生乐学;做好课后辅导工作，对后进生努力做到从友善开始，从赞美着手，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

在搞好自己教学工作的同时，积极做好班主任工作。作为班主任，积极参与了班级的日常管理，通过向指导老师和其他优秀班主任的学习，我认识到教育上单方面的严和爱都是不行的，班主任最主要的是要找到严和爱的切合点。在工作中注意：

(1)制定切实有效的班规，并通过班干部轮流制实行。并对没有当过班干部的同学给予指导。

(2)充分利用班级班会课，了解班级情况和学生们的心理状态，有的放矢的进行教育和解决问题。或讲座、或讨论、或给他们讲充 满人生哲理的故事的班会课是我对学生进行思想道德建设的有效阵地。

(3)关怀后进生、行为偏差生。后进生、行为偏差生是有着强大的自卑感难教育的一批。对此，我拿出了极大的耐心。通过家访、通信、谈话等形式使他们转变。 现在我们班级已经逐步变为一个既有着严格的制度，又充满团结向上风气的集体。(4)组织学生参加学校组织的各类活动。如校园绘画大赛，演讲比赛，田径运动会等等。在此过程中帮助了学生的成长，我也提高了自己的综合素质，更进一步完善了自己。

三、勤：

参加每一次的业务学习、教研学习，并做详尽的记录;平时参考成功教案结合本班特点创造性的备课，认真开展教育活动，积极参加校内外活动。

一年来，本人在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，从没有因为个人的原因而拉下工作，从没有旷工、旷课现象，也没有迟到早退现象。做一行爱一行，教学工作毫不懈怠，教学教务工作也搞得有声有色。

四、绩：

一份耕耘一份收获，经过本人的不懈努力，取得了一定的成绩。在20xx年秋期教育教学工作中，任教的一(1)班数学学科，荣获一等奖奖。在今后的工作中，本人将会更加努力，争取做得更好。

我和学校每一位老师一样，认认真真地对待每一件事、每一份工作，做到勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个教师的本职工作，今后我将会认真完成学校领导交给我的任务，虚心向各位老教师和优秀教师学习先进的教学经验，并注意不断阅读有关教育教学理念和实践的书籍，充实自我，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为教育事业作出自己的奉献。

不知不觉，参加工作已经一年多了。在这一年时间里，在学校领导和指导教师的指导下，教学能力得到了提高，很快适应了新的工作环境。在此期间，通过业余时间听课等努力向其他新、老教师学习，不断完善了自己。

俗话说：人生最快乐是事就是做自己喜欢做的事。我很庆幸毕业后能走上向往已久的三尺讲台。我理想是要用我的知识，我的理念来教育、培养一批批的白衣天使，要成为学生们永生难忘的良师益友。然而，这一切美好的想法在走上讲台后给我敲响了警钟，它告诉我此刻所应具备的不仅仅是激情，而是对教师这一职业有一个清醒的认识：教师，任重而道远;成为学生的良师益友，难上加难;作为老师，只有爱是不行的。认识到自己肩上的责任，了解到以后道路的艰难，并没有挫伤我的积极性，而是让我在有心理准备的情况下要继续不懈的努力。

作为一名新教师，最重要的就是通过学习和实践锻炼掌握各项教育技能，成为一名合格的人民教师。为此，我在见习期内完成了如下学习和工作任务：

(一)工作业绩，主要收获及主要体会

作为新教师，经验往往比较缺乏。为了能使自己尽快融入到教师的角色中，我多向年长的教师求教，学期开始，抓紧机会多听课，听其他老师的课使我深有启发，习得了不少优秀的教学方法，例如，课堂提问方式方法的多样化可以提高学生的积极性，在本站教学中要用多种形式复习和巩固所学知识，启发学生的思维等，这些经验使我受益非浅，当着我把这些经验具体应用在课堂上之后，我发现学生学的轻松，我也教的欣喜。

在暑假期间参加了省卫生厅组织的为期二十天的专业技能培训，不仅收获到了教育学，教育心里学方面的知识，而且接受到了计算机方面，论文写作等方面的专业培训，可谓收获颇多。

(二)不足之处

1.参加工作时间还短，经验不足，还有有很多需要向老教师学习的地方。

2.与学生相处是一门很大的学问，尽管在这一年的实习中摸索出一些经验，能够根据学生情况调整自己的教学风格，但是还有很多方面需要改进。

3.课堂基本功欠缺，板书组织条理性不够，需要继续改进。

(三)努力方向

1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养，知识上做到课课清、段段清。

2、对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。任何学生都是很想作好学生的，只是我们一直不去关注那些成绩差的学生，让他们习惯了接受批评，作为老师，我们有责任去改变他们，帮助他们。

3、加强守纪方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要按校纪班规严格约束自己。

4、利用各种方法，训练学生提高、集中注意力。

在卫校，我开始了我的事业和我的追求，回首这一年与学生在一起，虽然每天都是忙忙碌碌的，但我忙得高兴，忙得开心，在今后的实践中，我会继续努力工作，以真挚的爱，真诚的心，以及有个性的课堂教学风格吸引学生，打动学生。不断提高自己，完善自己，努力使自己早日成为一名优秀的教师。

时光如水,岁月如歌，一眨眼功夫，一年试用期满了。在这初为人师的一年里，我融入了嘉禾中心小学这个小学教师集体的大家庭中，从中感悟到了师风师德的重要，体会到了做教师的滋味，懂得了教师的责任，同时也促使我无论是学习能力、教学能力还是专业水平都得到较明显的提升。现将一年以来工作总结如下：

一、为师者德为先

“无德不成师，德高才为范”，德是教师的灵魂，是教师的生命，作为一名教师，不仅要有渊博知识，精湛技艺，更重要的是要有高尚的德。我知道作为一名新教师，师德的修养，不能靠一朝一夕而就，也不能挂在嘴上，夸夸其谈，要善于学习，用心修炼，从小事做起，从现在做起，从我做起，坚持不懈，持之以恒，我心里是这样想的，也试图这样去做。一年下来我积极参加校内外各种学习和培训外，还着重拜读了各种书籍,其中的

名言

名句时时催我上进，常常把我从挫折中扶起，使我坚定了小学教师岗位的信心，决心为教育事业奋斗终身。

二、为师者能为重

学校要发展，教师是关键。人力资源是学校发展的第一资源，人力资源就是教师的专业素质和教师专业化程度，所以教师教育教学能力薄弱直接关系到学校办学的兴衰。作为新教师我以名师为目标，立足教学常规，做足做优，不断充实自己的基础，尽全能向名师目标进发。

首先通过学习来提升自己。为什么要学习，理由很简单，因为教育的地位和作用在变，教学目标在变，课堂在变，师生关系在变，没有及时转变角色，没有足够理论支撑，一切都难以应付，尤其是作为一名新教师。因此我力求从以下几方面来实现。一是读书，“读书会让我们教师更加善于思考，更加远离浮躁，从而让我们的教师更加有教育的智慧，让我们的教育更加美丽”。二是听课，听各位优秀教师的示范课，他们驾驭课堂教学能力、调控能力、教学设计等，我羡慕之极，是我终身学习的榜样。我不断加以取长补短，缩短教学成熟期。

另外我还听了校内不同学科教师的课，吸纳课堂教学的精髓，丰富自己教学风格，提高自己课堂教学水平。 其次通过实践来成就自己。教育是一门艺术，教学本质上更是一门实践的艺术。所以教好书是教师专业成长的第一步。如何教好书，作为新教师我首先上好每一节平常课，能根据本校学生实际来制定教学目标，预设解决重难点的方法手段和途径，完成每课的教学任务，也逐步培养学生的学习兴趣。第二积极参加教师赛课活动，与骨干教师同台献艺，从中锻炼了自己胆量，也取得了较好成绩,并不断总结教学经验，通过反思来加快自己成长。

信息技术教师教学能力的提高是一个积累过程，而教学反思是教师积累教育教学经验、提高教学质量的有效方法。我注重每节课后反思，这样能从

自我评价

、他人评价、评价学生中进行自我反思，不断总结、积累自己在教学过程中的所得、所思、所感，使自己不断的成长，我愿反思教学过程终身。

三、为师者勤是宝。

勤能补拙，勤奋是为师者的法宝。尤其是新教师更要勤奋学习，自觉修养，脚踏实地，奋发图强，树立远大理想，努力实现奋斗目标。一年来，我做到课时教案齐全，无漏备缺备现象，按时到校，从无迟到、早退、旷课现象，努力做为一名合格的教师。

一年的试用使我的教学经验得到了一个质的飞跃，我学到了很多书本上学不到的知识。“知识是永无止境的。”在取得一定的成绩的同时，我时刻不忘超越自己。面对教育事业的满腔热情，将鼓舞着我不断前进。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn