# 2024年员工转正工作总结报告(优质10篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-04-10

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。员工转正工作总结报告篇一首先，不得不说的是，对于能...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**员工转正工作总结报告篇一**

首先，不得不说的是，对于能进入腾讯公司并在\_职位上工作感到非常的荣幸和开心。还记得曾经网上非常流行这么一句话，“to theworld，you are a person。but to a person，you are theworld!”虽然到这句话的第一感觉都会让我们想起恋人之间的亲密关系，但是我想说的是，这句话同样适用于公司和我之间的关系。或许，对于公司来说，我只是成为了第多少号员工而已，但是，对我来说，这份工作，已经成了了我世界中最重要的一部分。

从\_月12日进入公司到现在已经差不多两个月了，回顾这两个月的工作，无论是思想意识上，还是工作业务上，都让我得到了很多很多。在领导和同事们的帮助下，已经能较好地完成自己的本职工作。马克思主义哲学认为，主观和客观是辩证统一的关系，客观决定主观，主观反映客观，并能动地反作用于客观。

对于工作而言，我认为精神层面以及思想意识都可归结于主观，而具体的工作业务技巧则可以归于客观方面。人区别于动物的最明显之处就是人具有强烈的主观能动性，因此，从某种程度上来讲，我们的思想意识、精神状态比业务技巧更为重要。下面，我就从这两方面分别阐述两个月来对于工作的认识和总结。

一、客观方面，即实际工作事务的增长

刚进公司的时候是light的建议是协助jeko做一些关于电视剧电影审核方面的事情，后来，由于lu\_ia这边碟片拷贝和转码任务比较重，因此，两个月大部分的工作内容是转码部分，当然，后来因为周末值班的关系，也接触到了一部分综艺相关方面的东西。无论是审核还是转码、综艺，我感受最为深刻的一点就是经历了“陌生——了解——理解”的这么一个过程。就拿转码来说吧，看到一堆碟片的时候，最原始的想法就是认为其简单、轻松。

当慢慢地开始接触并且实际操作以后，才发现表面看上去简单的事情其实并不一定是简单的，相反，其中稍显繁杂的工序和需要借助的各项工具都有可能因为一些不可控的或者认为的因素而出现问题。刚开始，lu\_ia让我接触的只有硬字幕的电视剧和电影，由于其特质的关系，因此，无论是其拷贝还是格式转换都相对来说比较简单。慢慢地，想转码过程中需要用的各项工具基本熟悉以后，工作的内容变成了软字幕的碟片处理。相比之于硬字幕来说，软字幕介质的电影或电视剧更为复杂，也更容易出错。无论是其视频流、音频流还是其单独的字幕，都会因为一些人为的或者非人为的因素而导致出现的结果并不是我们想要的。当然，在lu\_ia的悉心指导，以及个人的努力学习下，经历了一个知其然并且知其所以然的过程，现在已经基本熟悉转码这一块的具体业务了。

总的来说，两个月来，主要接触的工作内容有以下三方面：

1、内容审核;

2、碟片转码;

这是近段时期主要的工作内容。由刚开始的硬字幕电视剧电影的拷贝处理，到软字幕的处理，到现在的电视剧电影高码备份，其业务流程已经相关的原理知识，都有了比较全面的了解，已经基本可以单独操作相关工具进行碟片的处理。

3、综艺节目处理;

节目内容的审核，资料的填写，以及节目的录制转码。由于接触综艺节目制作和处理的时间不是很长，因此，很多细节方面的东西还需要在以后的工作中多多注意和向同事学习。

二、主观方面，即精神状态和人际关系的处理;

1、精神状态的改变

其实，无论是工作还是生活，乐观的心态和积极的状态都是保证事情正常运转的必要条件，而在具体的工作中，心态和认识则发挥着更为明显的作用。一直以来，我自认为是一个稳重细心的人。然而到了公司才发现，自己所谓的稳定细心是多么的微不足道。和light、jeko等处理事情的态度和能力相比，自己需要改进的太多了。还好，让人欣慰的是，在同事的影响以及自己的努力改进下，现在做事情的心态比以前更淡定，更从容了。遇到问题不会毛毛躁躁或者是茫茫然，学会了冷静对待和处理，更学会了再处理过程中汲取更多的知识。我想，从同事们身上学到的这点，不仅仅让我的工作业务能力有了很大的增长，对于以后的生活，也能让我受益无穷。

2、人际关系的处理

其实这是我第一次原生态地接触到工作中的办公室，一切都是那么的新奇和懵懂。不过，令我感到非常开心的是，在腾讯公司，在qqqlive内容运营组，我没有看到传说中的“办公室文化”，满满地感受到的全是领导的关怀和同事的和善。我想自己从来都不是一个非常胆小的人，但是进入公司的那一天，看到如此大的场面已经这么多的同事，还是有点点懵懵的不知所然的感觉。然而，在慢慢地和同事们的接触过程中发现，其实一切都没有想象中的那么恐怖，相反是如此的亲昵和美好。在这里，不仅知道了该如何在实际生活中和同事们交往，还学会了如何在网络以及电话中和同事沟通，一句“好吧”和“好的”的区别，让我明白了其中的诸多事宜。

当然，尽管我在努力的跟进业务方面的知识增长以及心态和改变，但是由于时间的原因以及自身性格方面的关系，需要改进的地方还有很多。业务方面，基本问题现在可以单独处理和解决，但是如果遇到了比较棘手的或者是没有见过的问题，还需要寻求同事的帮助;工作状态方面，尽管自己认为两个月前的自己和两个月后的自己，心态已经发生了翻天覆地的变化，但是，和同事们相比，还有着不小的差距，处理事情的心态平和和稳重都还需要好好改善和磨砺。

总之，就我个人而言，我非常感谢公司给我提供的进步和发挥能力的舞台，在未来的工作生涯中，我会督促自己加倍努力，争取在工作业务上和工作状态以及心态培养上取得更为满意的进步，不断地从问题中总结并力求减少问题出现的频率，切实保证工作的效率，做一名合格的腾讯人，在提升自己的同时为公司创造更大的价值。

**员工转正工作总结报告篇二**

  一.非常注重向身边的老同事学习，在工作中注意、多看、多思考、多学习，以更快的速度熟悉公司的情况，更好的融入我们的团队。

  二.帮助采购核对前期应付账款余额，整理对账袋，为日后工作提供便利；并协助采购和引进新员工。虽然我是刚来公司不久的新员工，还在试用期，但是在4月份，我积极协助采购和带新人，把工作中知道的和应该注意的问题都教给了xx，还教会了她如何保管账袋，如何查错，如何发传真等。

  三.根据核对后的应付账款余额重新创建新账户，填写应付账款凭证，及时登记应付账款明细账。除了合作工厂供应商的初始余额需要检查之外，大多数应付账款数据都是准确的。

  四，建立存货明细账。3月和4月，由于原成本会计突然离职，没有任何交接，我把压力变成了动力，要求自己尽快熟悉公司情况，不断改进工作，以便更适应公司的现状。存货明细账分为青岛仓库、公司流程仓库、公司原材料仓库、沈阳仓库、济南仓库、北京仓库、上海仓库、生产车间仓库，成品仓库汇总形成公司总存货明细账。在建账的同时，会对当期要处理的单据进行相应的处理。然而，由于开放数据不准确，报告的可信度受到影响。不过这个过程已经积累了一些经验，在以后的工作中会更好。

  五.在工作中，善于思考，在处理问题中发现一些文件，然后先与同事沟通，与同事分享自己的解决方案，能解决的就解决了，不能解决的就提交给上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

  六.接管公司及其分支机构的手工盘点明细账(对外)。

  八.热情回答同事提出的问题。因为之前接触计算机应用多一点，积累了一些经验。在工作中，同事经常问我问题，我总是把我知道的分享给你。我觉得我们公司只有每个人的能力都提高了，整体才会提升。关于我们目前的情况，我想说明一点，关于月末结账，应收账款、应付账款、采购、制单、金库等相关人员要口径一致，统一时间结账，方便账账对帐。加强月末盘点的观念，盘点就是核对账目和事实，做到账实相符。未结单据中的书号和实数是有区别的，所以计数时一定要处理好未结单据。不仅送货单、入库单、仓间出库单等库存相关单据有未清条件，必须全部列出，而且单据的性质(无论是送货单还是入库单还是仓间出库单，只有单据号不易区分)，单据的情况(报废或变更单据)现在也不够。还有，盘点当天的单据必须在盘点前或盘点后与库务确认，当天的单据不能再出现，有的在盘点前，有的在盘点后，所以我们在处理单据时会有混乱。

  总之，经过三个月的试用期，我认为我可以积极主动、熟练地完成工作，发现工作中的问题，积极全面地配合公司的要求开始工作，并与同事配合协调好。在今后的工作中，我会一如既往的善待他人，在工作中精益求精，不断提高自己的专业水平和综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

**员工转正工作总结报告篇三**

在xx超市的工作中，各位领导和同事们都很关心我，教我如何更好的去适应各方面的工作，抓好收银工作，领导和同事们的殷勤教诲，是我在人生的转折点上有了一个很好的开端，同时我感受到xx超市像一个大家庭，每位成员都是这个家庭的一份子，在工作中我也做出了自己应有的贡献。xx超市的文化深深的.吸引了我，一进入xx超市就给人一种很优雅、温馨、甜美的感觉，使我每天都能保持比较好的心态，因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味，早上的舞蹈不但体现了xx超市的文化，而且还使我们锻炼了身体。早班后的上课内容更是丰富了我的知识，陶冶了我的情操。

做为收银员的我每天要做好收银前的各项准备工作，确保收银工作的顺利进行，整理好自己的仪容仪表，准备好各项备品，还要熟记当日的企化活动，熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答，为顾客做好向导，排解顾客的疑难，当顾客来到收银台前首先我们要向顾客礼貌的打招呼，在为顾客结算商品款项时要做到唱收唱付，检验钞票真伪，钱款当面点清，将结算单、销售小票和所找零钱一起双手递交顾客，扫视收银台有没有顾客遗忘的物品，并提醒顾客，并对顾客说：“欢迎再次光临”。

收银工作处于商场的最前沿，是体现xx超市形象的重要岗位，做一名收银员要具备良好的思想品质和职业道德，我热爱本职，扎实工作。尊重顾客，塌实服务。

勤于学习，提高技能。用良好的专业素质，主动热情，耐心周到的服务思想，友善和谐的服务态度，熟练的操作技能，去服务每一位顾客，同时要自觉的遵守本公司的各项规章制度和本岗位的纪律要求。为贯彻xx超市的优良，周到高效的服务宗旨而努力。

我已经能够熟练的掌握收银员应具备的业务技能!能够熟记和遵守店内的规章制度以及收银制度!能够熟练的操作收款机，能够在顾客结账的同时主动地为顾客推荐店内的新品及促销产品，能够主动宣传店内的促销信息!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**员工转正工作总结报告篇四**

，x，学历:，于20xx年x月x日加入公司，担任质控部sqe一职，20xx年x月x日正式负责材料供应商的品质改善工作。

二、主要工作汇报

三个月以来，在部门领导及同事的关怀、指导和帮助下，本人开始逐步了解公司各项运作，不断加深企业文化的理解和认同，总体上能够按照领导的要求完成各项工作任务。

1、负责供应商所供原料的质量，供应商材料缺陷（进料/制程/客诉），sqe要求其在时限内改善。经统计6月材料异常:14批，7月材料异常:11批，8月材料异常:10批，总体呈下降趋势。

4、每月对供应商质量状况进行评分，并对不达标的供应商提出发送要求。7月起，每月选取最差供应商和优秀供应商，向其高层发出月度质量通报。

三、工作中存在的问题及改善措施

目前，我在供应商管理过程，主要发现了以下几个问题点，并拟定了初步的改善方案：

2、在处理ic不良品的过程中，代理商同样提到0.3%标准，目前正在与供应链工程师讨论：当产线批次不良率0.3%时，不良品由谁承担？供应商换货或是好帮手自行报废处理。

3、个人对塑胶方面的生产流程和管控要点不熟悉，目前正在向负责塑胶的sqe学习塑胶知识。

四、下一步工作思路、工作计划

下一步的工作思路主要是在集团聚焦增效的背景下，以降低供应商材料不良为目标，逐步走出救火员的角色。主要工作计划如下：

3、现场稽查：对发生重复性问题的供应商，制定现场稽查计划，到其现场确认其对策是否符合smart原则。

五、个人能力剖析

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足。我知道，试用期工作表现也许不能让领导感到满意，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。

但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，努力学习，克服自身的不足，在专业和非专业知识上不懂的问题虚心向领导以及周围的同事学习请教。在扩充自己的知识面的同时，不断提高业务能力，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。保证让领导满意。

“千里之堤，毁于蚁穴。”本人作为公司的一名质控管理人员；在任何时候都要坚持质量原则，坚持质量标准，视品质改良为己任，确保产品合格率持续上升，促使产品和服务持续满足顾客的要求。积极协助上级领导开展部门工作，完成上司安排的任务。用自己认真细致的工作，确保企业的质量生命长青。

在此，我提出转正申请；恳请公司给予我继续工作、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把工作做到更好。为公司创造价值，展望美好的未来。

报告人：

**员工转正工作总结报告篇五**

本人自20xx年2月份参加工作至今，六个月的实习时间已经结束。在这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自己的不懈努力，在各方面都取得了进步。

一些自己确实无法解决的困难，在经理和同事的帮助下也顺利的解决了，在此表示感谢。在开发团队中，加强了自己的团结精神和集体感，对工作认真负责，对团队认真负责。通过这个项目不仅学习到了很多技术也了解了整个项目的大体流程，从需求分析、数据库设计、详细设计、代码编写、测试、项目维护等方面，使自己不仅从一个代码编写人员的角度还从一个整体的角度来看整个项目开发，加深了软件开发概念的理解。

不断学习使我对工作有了更进一步的认识和了解。不懂就学、就问，是一切进步取得的前提和基础。因为有大学专业课的底子和参加过专门的java培训使我在工作过程中遇到的技术知识能更快的理解和掌握。工作中时常遇到新的问题，就需要查阅相关资料，请教同事和经理，一个问题一个问题的解决，一个困难一个困难的`克服，不仅将原有知识温习巩固，产生新的理解，而且学到很多新知识，有了许多新的认识。但某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

现场开发与维护使我不仅从一个开发人员的角度而且从客户的角度去思考问题。在项目的开发后期，也就是项目即将上线的阶段我与其他几位同事被派往现场去开发与维护项目。以前的开发都是根据需求分析来进行，功能要求一般在分析里面都写的很清楚，但是在现场开发直接面对客户，客户提出的需求一开始只是一个大体的功能描述，如何将这个只是语言描述的功能转化为技术实现需要很强的抽象能力和对业务的深入理解，这个过程大大锻炼了自己的综合能力。在第一时间接触客户的需求，从客户的角度思考问题，只有更了解客户需求才能更合理的设计软件的结构，功能。了解客户，了解需求，转化到技术层面。这个过程得到的经验很难得。

自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

总之，短短的半年实习期，是我人生角色转换，不断成长的一个重要阶段，也是我对编程由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之终生默默奉献的重要阶段。

**员工转正工作总结报告篇六**

做好产品的质量，把服务做到最好，加上适当的运营技巧，是做好电商，在激烈的市场竞争中占据一席之地的基础。难么，今天小编就给大家整理了五篇优秀的电商工作总结，希望对大家的工作和学习有所帮助，欢迎阅读!

电商工作总结【篇一】

今年以来，我局结合实际，扎实开展电子商务精准扶贫，助推脱贫攻坚，现将2024年来开展的工作总结如下：

一、主要工作开展情况

今年我局积极推进农村电子商务扶贫活动，会同中国邮政贵港电商局，深入辖区乡镇、村、屯宣传电子商务进村的好处，争取辖区2024年预脱贫的7个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点，20xx年实现全区35个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点。目前，全区累计完成建设邮乐购服务站70家，其中，20个贫困村已完成电商站点建设。通过xxx为村屯农民和贫困户提供便民服务，开展农副产品代销、小额取款、代缴水电费、寄递服务、手机充值等业务。

二、存在问题

(一)我区电子商务发展仍处在起步阶段，还存在着应用范围不广、水平不高、主体不强、配套支撑体系不完善等诸多问题，使我区电子商务应用覆盖面和渗透率不高，无论是开展电子商务的企业数、行业性公共服务平台的数量还是客户分布数量均较少。

(二)农产品的生产和农用品的需求从某种程度上讲有很大的不稳定性，农产品生产不集中，生产措施和标准缺乏统一性，农产品种类繁多但是数量和质量往往层次不齐，农产品附加值无法得到有效提高，储藏保鲜技术低下，从而又制约了电子商务的进一步发展。

三、下步工作计划和目标措施

(一)培养电子商务人才。普遍提高居民文化素质，尤其是农民的文化水平和农业科技水平，用专门的电子商务知识对他们进行培训，教会他们怎样利用网络找到与产品相关的信息提高他们在网上交易的信心。在这一过程中，加大电子商务活动的宣传力度，引导群众对电子商务有一个正确的认识。

(二)强化政策支持。加大对农村电子商务的支持力度。协调金融机构加大对电子商务创业扶持力度，提供信贷支持，帮助掌握电子商务知识和实际操作的家庭开设网店，开展电子商务创业。让电子商务深入乡村家庭，带动大众创业。

(三)加大宣传推广。大力宣传发展农村电子商务扶贫的各项举措，提高居民认识，营造浓厚氛围，增强电子商务产业投资与发展信心。

电商工作总结【篇二】

今年在政策的推动下，农村电子商务如雨后春笋。我镇党委政府高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村工作总结如下：

一、具体做法

(一)加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇19个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及大学生村官各一人到重庆参加能力提升培训。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，对我镇发展良好的企业领导进行单独谈话，鼓励其发展电子商务;同时，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造了“xxx”土特产网上商店，为全镇人民树立农村电子商务典范。

(三)时时跟进，长效发展。不定期对我镇的5个农村电子商务进行跟踪，做到“开得起，走得远”。政府领导带头，利用各种媒介大力宣传，例如利用挂在网上，政务微博，忠州手机报，村级广播等不同形式帮助店铺的推广和知晓度。遇到运行困难，可以直接找政府领导商量，尽一切办法解决难题。

二、取得成绩

在镇党委领导的高度重视下，我镇农村电子商务取得小有成效。截止目前，我镇打造了5个网上商城，即xxx网上商店，“xx”土特产，万众电商和其他两个农业企业网上店铺，出售我镇农特产品，销售额达到25万元，带动周边30余名群众就业。

三、下一步工作思路及打算

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。新立镇位于高速路口，毗邻忠县、垫江、丰都，交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、天天等10余家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出;或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

(二)加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇19个村(居)便民服务中心安装wifi，连通网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

农村电子商务是通过网络平台嫁接各种服务于农村的资源，拓展农村信息服务业务、服务领域，使之兼而成为遍布县、镇、村的三农信息服务站。下面是由小编为大家整理的“20xx农村电子商务年终工作总结范文”，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您有所帮助。更多文章在工作总结栏目，希望你能关注与阅读。

电商工作总结【篇三】

今年在政策的推动下，农村电子商务如雨后春笋。我镇党委政府高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村工作总结如下：

一、具体做法

(一)加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇19个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及大学生村官各一人到重庆参加能力提升培训。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，对我镇发展良好的企业领导进行单独谈话，鼓励其发展电子商务;同时，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造了“xxx”土特产网上商店，为全镇人民树立农村电子商务典范。

(三)时时跟进，长效发展。不定期对我镇的5个农村电子商务进行跟踪，做到“开得起，走得远”。政府领导带头，利用各种媒介大力宣传，例如利用挂在网上，政务微博，忠州手机报，村级广播等不同形式帮助店铺的推广和知晓度。遇到运行困难，可以直接找政府领导商量，尽一切办法解决难题。

二、取得成绩

在镇党委领导的高度重视下，我镇农村电子商务取得小有成效。截止目前，我镇打造了5个网上商城，即xxx网上商店，“xx”土特产，万众电商和其他两个农业企业网上店铺，出售我镇农特产品，销售额达到25万元，带动周边30余名群众就业。

三、下一步工作思路及打算

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。新立镇位于高速路口，毗邻忠县、垫江、丰都，交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、天天等10余家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出;或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

(二)加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇19个村(居)便民服务中心安装wifi，连通网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

电商工作总结【篇四】

时间飞逝，转眼间。xx年已悄然结束了，在这一年的时间里,通过对电子务的认识,结合工作实际，对工作做如下总结:

一.存在的不足

1.工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

2.在工作期间,对工作认识不够,特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3.缺乏工作经验

对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是刘总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

4.为什么我们的鞋子没有形成销售：

因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开淘宝店还是淘宝商城，现在选择了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化，(还是流程问题)。

再一个就是开淘宝店什么迷惑都有，一人客户不满意，给个差评，整个店都跨下了，一个地方出错了，就扣分，比起商城没有什么优势，最郁闷的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接链接。

5.在阿里巴巴上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广(诚信服务，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等)，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。

总之，用一段话概括：

工作条理不够清晰。

对流程不够熟悉

工作不够精细化

工作方式不够灵活

缺乏工作经验

缺乏平时工作的知识总结

二.今年公司要开拓大领域，鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

以下是我今年提高地方：

要提高工作的主动性

工作要注重结果

今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成把握一切学习的机会，平时要做总结

多看，多学习，多做

xx年的工作目标：

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是1xxxx件货，人件利润xx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，(月销售额达到xxx件)这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

电商工作总结【篇五】

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对3个月来的工作做出总结：

一、主要工作情况。

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

2、建立淘宝商城平台，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝帮派内的发贴。初步建立了网络营销的基本框架，但尚未形成真正的规模效益：

(1)经过三个月的时间，成功开通了淘宝商城和cc613，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道;经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

(2)基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，计划在10月份我们将把cc613交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

(3)随着网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次促销，包括品种促销和节日促销，但效果并不明显。开拓市场是一件令人头疼的事情，寻找潜在的客户也是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，深究原因，所以我想在10月份计划性的尝试广告的投入，包括直通车及阿里妈妈等，尽管达到的效果可能有限，但是这为我们摸清淘宝广告的特点，以及如何更好的发挥广告的作用，提供了很多值得深入研究的经验和教训。

(4)按照陶总的要求，并通过市场情况的对比，懂得怎么去定价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，成本费怎么算包含哪些东西等，最后，经过多次的对产品和价格进行了调整，我们定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

二、存在的主要问题

(1)淘宝网内竞争极其激烈。

透过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是应该去深刻研究学习的，我想这一系列都是我们要考虑的问题，所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

(2)受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟;若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则信用越低、销量越少的店铺如果凭借正常发展几乎无翻身机会，因为展示的越少，就卖的越少，卖的越少、人气就越差、排名就越靠后，如此陷入恶性循环，周而复始。

从地方专卖店的持续经营来说，我们过去或者将来面对的加盟商有可能都是“半路出家”，所以对行业认知、专业程度、产品熟悉、经营技巧、促销策略等等这些方面都是先天不足、有所欠缺的，所以如何在这些方面有效并且灵活的对加盟商进行指导和培训，也是后期要面临的一个重要问题。

三、cc613商城平台的搭建。

(2)搜索引擎登陆入口的提交，大概有30个，需要审核;

(3)seo搜索引擎优化，关键词的设置;

(4)公司网站内容更新，友情链接优化;

(5)定时在百度、谷歌搜索等大型门户和行业网站发布企业网站。

**员工转正工作总结报告篇七**

尊敬的领导：

我于2024年7月5日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心该怎么与人共处，该如何做好工作；但是在公司宽松融洽的工作氛围、上级领导的指导和同事的热心帮助下，加上自己的不懈努力，使我较快的融入了我们联滔公司。让我很快完成了从学生到职员的转型。 现将我在试用期的工作总结汇报如下：

起初我们在产线

实习

，实现对产品的初步认识，之后在本部门（品保部）

学习

，了解部门的细部运作。再后就去了解其它部门的职能和工作流程。在了解各部门职责和工作流程期间，我先后在生产部、品管部、企划部和业务部等部门学习了一段时间。这些部门的工作是我以前从未接触过的，对它们的了解基本就是个空白；但在各部门领导和同事的关照及配合、讲解、指导、带领下使我在较短的时间内了解该部门的职能及其工作流程，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，同时主动学习本部门相关的知识；

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以及包容。

经过这三个月，我现在基本已经能够独立工作。当然我还有很多不足，第一，品保对我而言是一个全新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，第二，工作效率有待进一步提高；第三，自己的理论水平还很低不能适应公司工作的要求。 第四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。

因此在工作过程中,我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性,所以我决定从一下方面学起。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; 二是向领导学。在办公室工作,与领导接触的机会比较多,我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术,使我受益匪浅,收获甚丰。三是向周围的同事学习,工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度,学习他们求真务实的工作作风和处理问题的方法;四是向实践学习,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.

通过这段时间的工作,我充分认识到了我们公司的\'潜力,虽然我们公司不大,也有很多东西并不完善,但是我相信我们公司的领导能够把我公司发展壮大,我也相信我以后一定能够在我们公司踏实工作,努力学习,将来在公司干出一定

成绩

. 我相信我能够坚持以公司利益为重。在以后的工作中充分展示我们新干的风采,展示我们公司员工良好的素质和面貌,为公司的发展作出自己的一分努力.

这是我的第一份工作，在入职以来我学到了很多，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！

申请人：xxx

xxxx年x月x日

**员工转正工作总结报告篇八**

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作总结，也很荣幸地能够成为贵司的一员。我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

一、以情服务、用心做事。工作中我对来的.客人以礼相待，保持着热情，耐心地助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答；工作中时刻想着自己代表的诗司，对处理违规违纪的事情都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他玫通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管。奥特莱斯、四楼施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入施工区域没戴安全帽；高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

三、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责；生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格\_\_人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的\_\_人，能在\_\_这个舞台上展示自己，能为\_\_的辉煌奉献自己的一份力量。

**员工转正工作总结报告篇九**

各位领导好，我是xx集团——xx有限公司的xx，毕业于xx工业大学材料物理系，现在是公司生产部的一名工艺员，首先，很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作总结，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。

我从入职至今已近三个月了，这三个月里，我有一个半月由于脚伤在请假状态。不过在职的另一个半月，在领导和同事及师傅的帮助下，我对我们工艺员的工作有了较深的了解。又经过公司的专业培训，使我认同了我们xx以“共同目标、共同创业、共同利益、共同发展”为核心理念的企业文化及公司和车间各项规章制度。

xx集团创办于19xx年5月，是一家以化工新材料为主，以金融、金属、新能源、港口物流、加工贸易等产业为辅的大型民营股份制企业。现有员工6000余名，总资产122.8亿元。拥有两家自主上市公司，是全球最大聚氨酯鞋革树脂生产企业。综合实力连续多年名列“中国大企业集团竞争力500强”、“中国石油和化学工业百强”、“中国民营制造企业百强”、“中国民营企业纳税百强”。我们xx热塑性聚氨酯有限公司成立于20xx年8月，主要生产热塑性聚氨酯弹性体（thermoplastic polyurethane elastomer，简称xx）。xx产品具有硬度范围广、机械强度高、耐寒性突出、加工性能好、耐油、耐水、耐霉菌等优良特性，广泛应用于制鞋、管材、食品包装、医疗、汽车部件等行业，是新兴的高科技环保型材料。xx因其跨越橡胶和塑料的独特性质，因此兼具了橡胶的柔软性与塑料的刚性，市场需求旺盛，出口潜力巨大。所以我们xx有限公司日后的发展潜力也是非常可观，也让我们这一批新进大学生非常期待与公司共同发展，争取将我们的产品和市场推向全国乃至全球。也让我们这一批拥有远大抱负的新员工跟公司一起“大干一场”，以实现我们心中的抱负和人生的价值。

我认为我们工艺员的工作首先就是要做好对设备的深度了解，及时排除生产故障，保障生产连续优质高效及有效进行。对我们车间里的《工艺员操作规程》一定要熟记于心，包括我们的工艺流程、质量控制、灌注系统、螺杆挤出机、开停机操作都要烂熟于心，只有这样我们工作时候才能得心应手，也能及时有效地解决生产时候出现的问题，保障高效优质地生产，只有我们的产品质量和产量上有了保证，我们xx有限公司也能够健康稳步的发展了。在车间学习和工作虽说是比较辛苦的，劳动强度且不说，光是倒班生活已让很多刚刚走出校园、迈进工作岗位的大学生很不适应，身边也时时传来新员工培训时期结识的朋友辞职的消息，而我们这个时候更要坚定自己的信念，潜心学习，为自己在公司发展积蓄能量。

细算来，我在车间里面学习和工作时间并不长，3个月的试用期，我请了近一个半月的假，回到工作岗位时候脚伤仍然未痊愈，至今脚肿未退，不过行走和工作已无碍。在上班期间也时常碰到车间领导亲切的慰问，心里每每会泛起暖暖的感动。回归工作后，领导也时常督促我学习和工作，也告诫我转正时间将近，需要抓紧时间补习和学习知识。对于我个人来说，回到工作岗位时候我也是很清楚地认识到我所面临的问题的，我必须尽快在车间里面成长起来、独立起来，能够在日后遇到故障和生产问题时候处理事情游刃有余。当然我也很认真地工作和学习，回到公司我积极地询问师傅和其他同事生产和设备方面的知识，认真对待上级交给我的每一件事，争取做好，并且做得漂亮、美满。在业余时间，也经常翻阅《工艺员操作规程》，争取将这些知识烂熟于心，并在今后的工作中及时有效地应用出来。我自认为在这一个半月的学习和工作中我表现的还算不错，不过在今后的工作中还要继续并加强对自己学习和工作方面的要求，在班组同事之间做好联络，维系和谐的工作关系，今后工作和生活中相互帮忙帮助，做到真真正正的融入xx大家庭。

我认为身为工艺员的我们面对我们的工作时候，首先要端正我们的心态。

第四，我们一定要正确树立好我们作为公司的一个员工的价值观，我们不能一味的追求自身的利益和发展。要常常思考我们为公司做了什么，再去考虑公司会给予我们什么。现阶段的我们主要是以学习为主，我们要多听多看多学，而不是去抱怨，去申诉。一个企业的运营都是经过一番周密的计算，我们要相信付出总有回报，而不是为了回报才去付出。我们要积极主动地去付出，而不是被人监督着胁迫着去工作。

在xx集团的三个月是我人生中又一个新的开始，我将以我最大的热情和努力去奉献xx，忠诚xx，实现与xx的共同发展。最后，我还是要感谢各位领导能够满怀关切的阅读完我的这份工作总结，在今后的工作中，我将继续努力学习和工作，一定不会辜负领导寄予的厚望。谢谢！

**员工转正工作总结报告篇十**

一、2024年工作总结

很高兴在今年8月份加入了这个年轻有活力的团队，与公司一同成长。作为一名初次接触金融行业的电销人员，我从最初千篇一律、生硬的向客户推销产品，渐渐地到能够与客户分析时事，讨论利弊或是对在售产品作出专业解答，我可以很骄傲的说，我真的是与公司在一起进步。

在公司提供的良好工作环境下，我在不断学习行业资讯的同时，也在一步步积累自己的工作技巧和经验教训。通过各部门同事及领导的悉心教诲和指导，我渐渐能够熟练完成电销的日常工作，并对自己的工作通过各项记录和表格进行有效的反思和归纳总结，这些成长对于我来说都意义非凡。同时很感谢公司为我们提供各种专业培训，更时常在周例会上传授经验，分析热点和形势，这些都是弥足珍贵并值得我们反复思量的。

但是自己在之前的工作中，并没有很好地消化及运用，还是有很多不足，缺少客户的积累，以至于没有做出成绩，特此作出深刻反思及改善计划：一；对于老客户和潜在客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，便于稳定与客户的关系。

二；在拥有有限的客户资源的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合，真正做到活学活用。

四；对所有客户的工作态度都要一样认真负责，但不能太低声下气，要给客户留下好的印象，为公司树立更好的形象。

五；客户遇到问题，一定要尽全力帮助他们解决，自己力所不及的要积极寻求同事们的帮助。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

二、2024年工作规划

回望过去，展望未来，在新的一年里我对自己做出了如下规划，并将在自身的努力和同事们的监督下，严格要求自己：

1：每周要增加5个以上的新客户，还要有10到20个潜在客户。

2：一周一回望小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正，避免下次再犯。

3：抓住每次与客户交流的机会，要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作，才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，明确在某些问题上和客户要保持一致。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：自信是非常重要的。要经常适时调整心态，拥有健康、乐观、积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

7：和公司同事要有良好的沟通，加强团队意识、集体荣誉感，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

以上就是我在2024年的工作计划，对于工作中难免会遇到的各种各样的困难，我会积极向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。与此同时，我也会牢记着紧盯工作重点，明确工作目标，做出业绩，证明自己，为公司的蓬勃发展添砖加瓦！

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