# 市场部试用期工作总结及计划(大全8篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-03

*在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。市场部试用期工作总结及计划篇一转...*

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**市场部试用期工作总结及计划篇一**

转眼间来到市场部快半年了，在这半年中从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。深深了解与市场\"共存共亡\"的重要性，如果不尽心尽力地做好本职的工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变\"观望\"的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。

1、本职业务，及早思考，早作打算。

2、分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3、计划准备在前。早作计划，确定基本方案，最好要有两三套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果\"临时抱佛脚\"，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响工作计划的贯彻落实。

1、规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2、督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3、倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再励更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

**市场部试用期工作总结及计划篇二**

转眼间来到市场部快半年了，在这半年中从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。深深了解与市场共存共亡的重要性，如果不尽心尽力地做好本职的工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变观望的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。

一、对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有计划。

1、本职业务，及早思考，早作打算。

2、分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3、计划准备在前。早作计划，确定基本方案，要有两三套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果临时抱佛脚，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响工作计划的贯彻落实。

二、和市场全体人员一道，分工明确，责任清晰，精诚团结，密切配合，将各项工作落实到位。具体措施是：

1、规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2、督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3、倡导经营户合法经营。对及个别经营户打\*、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三、认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再励更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

**市场部试用期工作总结及计划篇三**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到\_\_，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出幼稚圆的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力。

伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。归纳以下几点：

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

6月30日，\_\_市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到做到市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

**市场部试用期工作总结及计划篇四**

以下是我进公司近两个月来的试用期工作总结心得：

第一个“1”是多长一颗脑袋。多思考，多钻研，多想产品的需求，多站在消费者角度思考，他们想要的产品应该是什么模样的；多站在代理商的角度思考，他们的利益点在哪，要让如何激励他的销售积极性和推广欲望；多站在上司的角度思考，他需要你如何把工作完成，完成到什么程度。多站在同事的角度思考，他们需要怎么配合才能提高彼此的效率和合作亲和度。

第二个“1”是多长一只眼睛是指我们应该眼观六路耳听八方，多多留意一些身边的事。我认为对发生在身边的事的观察，也是一种经验和阅历的积累，同时也是开拓思路和眼界的一条捷径。当我对产品、市场不熟悉的时候，要多看多浏览其他同类产品的信息，多观察产品的功能点和吸引点，自家产品的吸引点和不足。当我刚到公司的时候，对公司的流程不熟悉的时候，多看公司的管理程序、多观察同事是怎么处理事情的，逐渐的掌握要点。当我刚开始接触客户的时候，不了解怎么跟客户很好打交道，多观察同事是如何跟客户沟通，迅速消除陌生感，商业谈判。

第三个“1”是多长一张嘴巴。人常道，路在嘴边，作为一个初来公司的新人，什么都不懂，什么都不会，所以“问”在能否快速适应和掌握工作中起到了决定性的作用，但是每个问题都是经过思考才问出的，经过自己尝试、观察依然无法解决，需要其他人援助，问出来的。

苦着脸对事情的解决是没有任何帮助的，所以事情压力越大就越要加油，面带微笑，跟同事沟通才能彼此愉悦，愁眉苦脸的人会散发一股负能量，负能量越多，事情就越趋向你所想的负面发展。积极的心态，能让人处事不惊，不慌不乱，保持思路清晰，问题才能迎刃而解。在成长的路上，没有这么一颗积极的心是万万不可的。

进了公司以来，觉得自己进步很多，我相信通过工作的磨砺和锻炼，可以做得更好。希望能和公司一直共同成长。

**市场部试用期工作总结及计划篇五**

我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。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，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，同时主动为领导分忧；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。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，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。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，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！

**市场部试用期工作总结及计划篇六**

我于20xx年6月4日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，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，同时主动为领导分忧;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。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，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。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，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。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的。

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市场部试用期工作总结，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，在领导和同事的帮助下，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。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，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是公司，对处理违规违纪的事情都是做到礼先到，不摆架子，耐心地和他们沟通，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、四楼影院施工期间，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xx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xx人，能在世纪xx这个大舞台上展示自己，能为世纪xx的辉煌奉献自己的一份力量。

各位好，我是市场部的xx，今天我报告的主题是提前转正的心得感言。

首先请允许我在各位前辈面前班门弄斧一下，说一说如公司近三个月来的工作心得。在这里我总结出了一个公式：1+1+1+=成长，下面我分别来解释一下它们的含义。

第一个1是多长一颗脑袋。我一直坚信脑袋决定口袋这句话。只有爱思考的脑袋才能比别人更快地挖到人生的第一桶金。我个人就比较爱思考，而且是不自觉地在思考。在办公桌前百思不得其解的问题，有时候会在平时思考的沉淀中突然产生灵感。在设计典型客户方案的时候有许多点子就是我在回家的路上等业余时间想到的，每次灵感乍现我就兴奋的用笔头把它们记录下来。

第二个1是多长一只眼睛。我这里指的眼睛可不是小时候我们看的动画片里的三眼神童，而是指我们应该眼观六路耳听八方，多多留意一些身边的事。我认为对发生在身边的事的观察，也是一种经验和阅历的积累，同时也是开拓思路和眼界的一条捷径。在修改试用流程的过程中，我就发现我们客户的账号密码是随机分配的，这样十分不利于记忆，导致客户流失，而现在网络世界里主导的则是有客户自己设置密码，这样就不容易忘记。这就是留心观察这个习惯给我带来的影响，现在可能还处在借鉴的阶段，但慢慢培养自己，将来我们就能自己创造出更新更好的方式。

第三个1是多长一张嘴巴。嘴巴的功能一是吃，二是说，我这里要强调的是问!作为一个职场新人，什么都不懂，什么都不会，所以问在能否快速适应和掌握工作中起到了决定性的作用。虽然平时我可能会问出一些很愚蠢的问题，但大家从不会因为这样而取笑我，反而增厚了我们同事之间的感情。在一问一答的过程中，我就能避免走很多弯路，有时候还能有额外收获。除了向同事们取经外，父母和家人也是资深经验的来源。

最后那颗心代表的就是最关键的积极的心态!前国足传奇教练米卢曾说过心态决定成败。有积极心态的人才能抗压，才能在逆境中找到克服困难的法门。在这里我要举个经典的例子：镇守襄阳城的郭靖大侠，他其实天资愚钝，小时候习武总是毫无进步，但他心态却是甚好，知道自己笨，但也不气馁，总是孜孜不倦地苦练，终于遇到了高人指点，成为一代英雄。所以在成长的路上，没有这么一颗积极的心是万万不可的。

这次我能顺利提前转正除了上述四点外，其实还有一个更重要的秘密那就是一直支持我的工作团队。在这里我要感谢雷厉风行的mary，教人不倦的师傅xx，温柔善良的xx，亲切认真的xx，琴棋书画样样精通的xx和在座的千里之行团队的每一位!

**市场部试用期工作总结及计划篇七**

现阶段,企业在日益激烈的竞争环境下,不仅需要技术科技力量的支撑,而且还需要有一支素质过硬、思想道德高尚、业务精良的政工队伍。市场部在新形势下如何应对市场竞争、走向国际化发展道路是难点,也是重点。下面是本站小编整理的一些关于市场部职员试用期，供您参考。

转眼间来到市场部快半年了，在这半年中从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。深深了解与市场“共存共亡”的重要性，如果不尽心尽力地做好本职的工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变“观望”的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。

一、对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有计划。

1、本职业务，及早思考，早作打算。

2、分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3、计划准备在前。早作计划，确定基本方案，最好要有两三套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响

工作计划

的贯彻落实。

二、和市场全体人员一道，分工明确，责任清晰，精诚团结，密切配合，将各项工作落实到位。具体措施是：

1、规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2、督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3、倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三、认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再励更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

第一个“1”是多长一颗脑袋。多思考，多钻研，多想产品的需求，多站在消费者角度思考，他们想要的产品应该是什么模样的;多站在代理商的角度思考，他们的利益点在哪，要让如何激励他的销售积极性和推广欲望;多站在上司的角度思考，他需要你如何把工作完成，完成到什么程度。多站在同事的角度思考，他们需要怎么配合才能提高彼此的效率和合作亲和度。

第二个“1”是多长一只眼睛是指我们应该眼观六路耳听八方，多多留意一些身边的事。我认为对发生在身边的事的观察，也是一种经验和阅历的积累，同时也是开拓思路和眼界的一条捷径。当我对产品、市场不熟悉的时候，要多看多浏览其他同类产品的信息，多观察产品的功能点和吸引点，自家产品的吸引点和不足。当我刚到公司的时候，对公司的流程不熟悉的时候，多看公司的管理程序、多观察同事是怎么处理事情的，逐渐的掌握要点。当我刚开始接触客户的时候，不了解怎么跟客户很好打交道，多观察同事是如何跟客户沟通，迅速消除陌生感，商业谈判。

第三个“1”是多长一张嘴巴。人常道，路在嘴边，作为一个初来公司的新人，什么都不懂，什么都不会，所以“问”在能否快速适应和掌握工作中起到了决定性的作用，但是每个问题都是经过思考才问出的，经过自己尝试、观察依然无法解决，需要其他人援助，问出来的。

最后最重要的最关键的是积极的心态!有积极心态的人才能抗压，才能在逆境中找到克服困难的法门。遇到工作的难题，可能一时间无法完全解决，皱着眉头，苦着脸对事情的解决是没有任何帮助的，所以事情压力越大就越要加油，面带微笑，跟同事沟通才能彼此愉悦，愁眉苦脸的人会散发一股负能量，负能量越多，事情就越趋向你所想的负面发展。积极的心态，能让人处事不惊，不慌不乱，保持思路清晰，问题才能迎刃而解。在成长的路上，没有这么一颗积极的心是万万不可的。进了公司以来，觉得自己进步很多，我相信通过工作的磨砺和锻炼，可以做得更好。希望能和公司一直共同成长。

我于20xx年6月4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。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大;但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，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，同时主动为领导分忧;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。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，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。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，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!

**市场部试用期工作总结及计划篇八**

我于20xx年xx月xx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。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，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，同时主动为领导分忧；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。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，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。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，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！

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