# 最新个人试用期工作总结(通用8篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-12-29

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**个人试用期工作总结篇一**

三个月的实习转眼就要过去了。于20xx年进入招标有限公司，在货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期所做的工作向免费学习网各位领导做如下汇报：

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

到货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目：。在以上的工作中我按照各位师傅的的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作;使我受益匪浅，不仅从过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。而期间遇到很多困难，只有2家购买标书，向上海市机电办申请2家开标，抽取评委时，在限定的次数内未抽到足够的评委，2次向机电办申请重抽专家。开标前夕得知其中一家临时决定不参与投标，造成流标。同时由于我的经验不足，在网上的误操作，在投标截止时间到之前就修改公告，造成无法提交两家开标备案，在咨询了工作人员后，及时与上海市机电办沟通，弥补了之前的错误。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为有限公司的发展做出自己的一份贡献。

创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步。

**个人试用期工作总结篇二**

我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，担任-一职，转眼间x个月试用期已接近尾声，现将我的工作及学习生活情况作如下自我鉴定。

进公司以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽，在较短的时间内适应了公司的工作环境。为尽快进入工作角色，我自觉认真学习本公司、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。并利用业余时间进行自学理论知识，业务水平和理论素养都有所提高。

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，向他们学习，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己。近x个月的工作，培养了我仔细、认真、谦虚的工作态度。我的工作内容包括：预制金蝶记账凭证、上报统计报表等。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己严以律已，拾遗补漏，不断地发现自身问题，解决问题，总结原因，积累经验，从而完善和提升自己能力，认真及时做好每一项任务，同时帮助同事做一些自己力所能及的事情。

我非常珍惜此次工作机会，在以后的工作中，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，同时锻炼自己、提升自己短板，和公司一同成长，同公司一起展望美好的未来。

**个人试用期工作总结篇三**

本人通过近三个月的工作，目前已对公司组织结构、部门职责、信息流、单据流、实物流及资金流等有了较深的了解，熟悉掌握了储运业务流程、工作现场管理、工作任务安排、整理周边业务接口关系等，并且已能够很好地融入团队，与销售、财务、仓库服务商、运输服务商、印刷厂等通力合作，正确、及时地完成公司的交付目标及任务，因此在此提出转正申请，请各位领导予以批示，非常感谢!

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。

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。

p.s.相关措施的目标值将在分析历史数据后制定详细工作计划时进行体现。

**个人试用期工作总结篇四**

我很荣幸能成为×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!

20×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：

按照全科医师培养要求的总体要求，严谨务实，精益求精，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。

自工作以来，通过实践让我能更进一步做好作为一名全科医生的职责：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。

×社区健康服务中心人员配置规范化、合理化。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。

**个人试用期工作总结篇五**

我于20xx年3月8日成为国立大学药学院的试用期员工，两个月的试用期随即结束。这两个月，领导和同事耐心的指导和帮助，让我很快融入了国立大学这个大家庭。

刚到店里的时候，感觉药店售货员的工作比较简单，但是做好不容易。首先，我要熟悉药店的工作流程，学习药品方面的知识。每天营业前都有几项任务需要检查，如检查商店的收银系统、医疗保险系统和pos系统、检查和准备零用现金、检查药品陈列、检查营业用品等。可以保证操作的顺利和安全。工作中严格要求自己，认真及时做好领导主题的每一项任务，虚心求教学习，积极参加公司的培训，做好培训笔记。

其次是对药学知识、公司优势品种、销售技巧的学习。良好的药学知识可以更好地为客户服务，增加销售额。扎实的药学知识可以让客户更加相信我们介绍的产品，也可以让我们的客户团队成长。

最后，作为一个合格的销售人员，你要有良好的服务态度和良好的销售技巧。我会礼貌热情地接待客户，接受客户咨询，了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、价格合理的药物。

在两个月的试用期内，公司领导和药学同事给了我很大的帮助，让我学到了很多业务知识，提高了业务水平。同时也发现了自己的不足。在今后的工作中，我会加强对药品知识和销售技巧的学习，用自己的药学知识服务客户，用公司“终身学习、不断创新、不断改进”的行为准则约束和提升自己。

**个人试用期工作总结篇六**

尊敬的领导：

您好！

我是20xx年3月进步本公司的.，截止9月不知不觉已经过去三个月了，我已经非常适应公司的氛围，对本职的销售工作，也已有了一个相对的认识，做为一名毕节毕业生的我，在此短短的试用期内，就以收益良多，我学会：

无以规矩，无以成方圆。在企业管理中，这点尤为重要，想要成为一名优秀的员工，就必须对公司的规章制度无条件的服从，小到每日的按时打卡，杜绝迟到，大到公司组织的各类活动，发展方向，都要积极的参与支持。并且努力本职工作，用心做事，有不懂的问题，虚心向老员工请教。

想在公司得到更好的发展，就必须提高自己的职业技能，目前对对本职的工作有了一定的了解，但是对于一些销售问题的处理还不能够得心应手，工作经验方面有待提高；还需要继续学习提高自己的知识水平及业务能力，并且加强分析和解决实际问题的能力；并加强提高人际关系，搞好同事，才能更好的发挥团队精神，不给团队拖后腿。

作为一名职场新人，入职前三年是成长的关键时期，做好职业规划，明确目标是保证自己在未来的职场竞争中增加砝码的重要策略。目前，我最需要做的就是稳扎稳打，立足现有岗位求发展。

在销售岗位，相关的销售技巧是不能忽视的，争取在半年内全盘熟悉公司的相关管理流程。在搞好日常工作的前提下，注意积累本行业的信息，掌握公司运作细节。为实现这一目标，可通过销售类书籍，拓宽知识和技能，为下一步实现进入管理层中期职业目标作准备。

在最后，我恳求领导批准我的转正申请，而我也将把乐观，积极的心态，始终保持在工作生活中，为实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。

**个人试用期工作总结篇七**

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，a同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，a同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，a同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，a同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过x个月时间的熟悉和了解，a同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，a同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的x个月的时间将x期房屋全部清盘，而且x期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**个人试用期工作总结篇八**

今年8月，我来到了xxxx卫生院化验室工作，先试用期已满。在试用期，尽己所能，从小事做起，从我做起，帮助他人，树立大学生四好青年的形象。

我来之前，没有一个专职的检验人员，所以化验室里的各项规章制度很不健全。为了使化验室规范化，我建立、健全化验室规章制度和实验人员行为准则，规范报告方式，同时明确实验人员的责任和义务，使化验室逐步走入规范化。

就拿血常规来说，手工法是用显微镜计数细胞，做一次要半个小时，我都会做两次取平均值报告，这样的话做一个血常规就需要一个小时。对仪器进行定期维护、保养和清理，努力延长使用寿命。为了避免由于错拿、错看标本导致的差错事故，对于住院病人送检标本，我严格执行“三查三对”制度。

化验室里的大部分项目都是原始的手工操作，许多方法和操作我只是上课听老师说过怎么做，为了尽快适应工作，我翻阅了大量的资料和书籍，找到各个项目的手工操作方法，在现有仪器、设备的情况下改进工作方法，使繁琐的操作简化，并反复练习，在最短的时间里熟练掌握各种手工操作，大大提高了工作效率。

我们自愿和支教的志愿者一起下村走访贫困生，收集资料，提供帮助;去看望和慰问五保户老人;和防疫的同事下村打疫苗，将卫生防疫保健知识宣传到千家万户。

3个月试用期转瞬即逝，感谢领导的支持，和同事的帮助。相信这将是我今后人生道路上一笔最宝贵的精神财富。

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