

(精选)转正述职报告范文锦集五篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/36192.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

【精选】转正述职报告范文锦集五篇

随着个人素质的提升，报告的使用频率呈上升趋势，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。我们应当如何写报告呢？下面是小编精心整理的转正述职报告5篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

转正述职报告篇1

三个月的试用期转眼就要过去了。这段我人生中弥足珍贵的经历，给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您给予了我足够的宽容、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，也为我有机会成为冠华天视的一份子而惊喜万分。

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：

一、通过理论学习和日常工作积累我对系统工程较为深刻的认识。

我进公司拿到的第一份资料是《北京电视中心工程投标文件技术部分》，然而对其中内容的认识只是停留在字面上，这里的一切对我来说都是新鲜挑战，不懂就学，在这段时间里，我复习了以前制作WEB的知识，阅读了各方面关于WEB的资料，从网络上获得了不少的知识 and 素材。并且完成了关于北京电视中心触摸屏的WEB制作。而后在成都出差的一段时间了，不仅对培训资料详细阅读，而且在设备日常的配置与设置的时候留意观看并深记，所以对成都乘客咨询引导信息发布系统有了较为深刻的认识，并能独立对软件INFOTV、VNC4.0、系统维护软件、网络监控软件进行操作。通过日常完成领导交给的任务，认识并熟悉了公司所做工程的其他设备及配件如INFOTV，高清板卡等。

二、明确岗位职能，认识个人技术能力不足。

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务是

- (1) 各种制作软件学习;
- (2) 系统工程的安装与维护;
- (3) 相关工程的策划及筹备;
- (4) 担任讲解培训工作;
- (5) 领导交办的其他工作。目前在软件、工程筹划等方面存在不足。为了让自己做一个更称职的人员，一定努力

学习并克服各种不足。

三、提出自己努力计划。

- 1、学无止境，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。

转正述职报告篇2

我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他：xxx万元，人员工资xxx万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主

要目标也是利润的增长点-无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

四、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和xxx30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的IT企业而努力。

以上是我的工作述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

转正述职报告篇3

尊敬的领导您好：

我于XXXX年xx月xx日成为本公司的试用员工，根据公司的规章制度，现在申请转为正式员工。昨眼间一年时光匆匆流逝了。在这一年工作中、算是历练在历练吧，其实待在新地网络时间不长，毕业后，这算是我第三份工作吧。从刚毕业盲目的做销售，到为了挣钱填饱肚子只身去北京打工，一直到这里，我算是稳住了阵脚。因为，这个地方值得我留下，我有足够的理由选择留下。

还记得刚到公司的第一天，由于之前在家已经宅了将近两个月的时间，终究要有份合适的工作。最后还是毅然决然的来到了新地。第一天对我来说真是一个考验，记得那时候还不算热，但是由于那天正好赶上公司搬仓库。这导致晚上回去楼都是好不容易爬上去的，不过当时并没有退缩，毕竟这不算苦，更多的苦在北京都被埋藏了。然后就渐渐的适应了这份工作，成为了新地网络既技术工程部的一员。

然后的一周里我一直待在公司，偶尔跟着侯阳去下报业大厦，维护，调电话，那时候看着是多么的神圣，多么充满魔力，也许就是这些神奇的力量吸引着我让我选择一定要学会这些知识，但是在两周后，我被派去了马渡，一个令我久久无法忘怀的地方，那里风景秀丽，那里人们友善热情，但是那里的工作环境却让我无话可说，但是我依然很坚持很努力，偶尔的会回来看看老朋友，但总是因为工作的原因，让我的生活慢慢的变的很单调，可是为了那份好奇我毅然决然的还是选择不放弃的原则，努力让自己一层次一层次的上进在上进。

还依稀的记得第一次见到公司这么多的产品的时候的那份惊讶，原来这个圈圈内还有这么多我们不知道的，这又增加了对这个工作的好奇心，一直引导着我去发现去探索，去研究。当我知道了网线还有那么多，什么叫做配线架，什么是模块，甚至说什么是电锤这些很小很小的小问题的时候，我明白了，其实真正的老师不是学校的老师，是社会，是公司。社会给了我们学习的机会，公司成为了我们学习的平台，曾经很努力的为学习拼搏，为考试努力，但最终我们得到的是什么，走到社会中我们还是一无所知，像一只迷失的羔羊，找不到未来的方向，当我来到公司学会了种种让我好奇的东西的时候，我才明白了一点，原来这才是学问，这才是我们真正想要的结果！

其实这份工作的确很辛苦，但又算得了什么，想想拉线把手拉的一道道伤疤，打配线架打到手上鲜血一直往外淌，胳膊疼了起床时候都撑不住身体，在济南熔接时候吃饭都是路边小推车，接近40度高温依然坚持，晚上为了躲蚊子睡火车站广场。等等…这又算得了什么，因为我得到了我想得到的，我学会了别人不能学的，这是个难得的机会，这是个令人欣慰的过程，这个工作让我们学会了更多的交流，让我们明白什么才上真的社会交际，当我认真的处理好一件看似很不容易处理的事情后，我偷偷的笑了，原来我还是很伟大的，其实不就是这么回事么，工作工作难免会有交流。报业大厦调电话，其实很简单一个工作，当时给公然我俩难为的没法说，两个大老爷们就那么委屈的不知所措。但问题终归会有解决办法，都是被逼出来的，当人被逼到绝境的时候真的会绝处逢生的。静下心来一点点的捋顺，把自己懂得的一一的都实践，虽然浪费了很多时间，但是最终还是把电话调通了，也得到了甲方的满意。所以说，有时候真得逼着自己去做，没有办不到的，只有不敢去办的！相信自己，再大的困难也要扛下去，自己选择的路，就算跪着也要走下去！

其实说实在的前两个月呆在工地，实实在在的让我无聊又心有余而力不足的感觉，总觉得我学不到该学会的，只是一味的干活干活。像一个被出卖的劳动力一样，待公司毕竟时间不长，公司的专业福禄克测试，光纤熔接那时候都还不会，也只能那样，毕竟学习是个漫长的过程，我要学的还有很多，我会努力的朝前进，争取早日学会所有项目。早点摆脱农民工一样的生活。

为了早日让我学会更多，李经理，时经理两人也没少操心，上次山东济南测试，直接让我跟去，其实除了北京我还真没去过别的省城，有点激动，又有点害怕，怕自己做不好，不过还是很坚定的答应下来，相信这肯定是个好机会，学习熔接的好机会，光纤熔接，看似很简单的工作，其实不然，步骤繁琐，注意事项很多，一个不小心会让所有的工作前功尽弃，记得刚去那天小韩让我剥线，让我学熔接第一芯，当时手抖的跟不是自己的手似的，比头发丝都

细小的光纤我怎么也放不上去，这让我很着急，不过最后还是淡定了下来，努力让自己不紧张，不就熔接么。就这样，很自然的心态去面对，第2天就亲自上阵熔接了属于我自己的24芯配线架。当时心情真的很好，觉得自己真的很伟大，但是已经加班到凌晨将近一点，但我还是没有睡着，最先把消息回复给了李经理，汇报了我们的工作量。山东济南的这十几天熔接很轻松的拿下，当时小韩由于脚受伤，我自己推着梯手架一个个点的跑着熔接，太阳高高照，花儿对我笑，但是我还得依然坚持熔接，最终完成了领导给我们的目标，不过还有一点在这里再次的对领导们说声对不起。由于当时小韩脚受伤，我没有及时汇报领导，导致我们的工作进展过慢、还有违反了公司的制度，这对公司规章制度是一种无视。对经理的教导是一种轻蔑，所以我检讨，必须检讨。以后也绝对不会再有类似事件发生!

很多时候，同学也好，朋友也好，都劝我说：王晗，别做这工作了，换个轻松的吧!我都笑着说，怎么?这工作挺轻松的啊。再苦再累憋在心底，只要把成功给别人看，既然选择了这行，就必须踏踏实实的做下去。公司的各种工作也会努力的争取早日学成，减少公司的工作压力，为自己的人生做好垫脚石。

其实来到这里工作，最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界、还有工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，我的成长只是一小部分，更多的还要靠大家共同努力，争取都发挥自己的最大优势，那时候的我们将更加壮大!我也必须加油再加油，努力再努力。争取早日独立自主，为公司奉献属于自己的一点力量，也希望领导能给予我这个机会，让我更有动力前进，更有动力为公司奉献自己。我也希望能得到领导们的肯定，这莫非就是对我莫大的鼓舞。为了自己，更为了公司，坚持在坚持，用一份炽热的心奋斗吧。

转正述职报告篇4

我叫XX，于XX年毕业于XXX学院，踏入社会后第一个就职的公司就是XX。XX营业部，是公司发展兴旺的一个代表，而我们这一批员工，就是这个绚丽多彩舞台上尽情挥洒青春的舞者。入司一年多以来，我深刻感受到当代青年才俊奋发有为、茁壮成长的气息。静心思考时发现，其实我的思维早已更新换代，从业经验也悄然略有小成了。

襁褓幼童，蹒跚学步。在我进入学徒期时，正值公司战略服务转型工作全面开展，去年七月底我对营业部同事进行了两个课时的职场礼仪与服务礼仪培训，表述了我在XX培训后的个人心得体会，希望我部员工能够及早树立起“主动服务，专职服务”的客服工作理念。那时也让我想起公司杨总说过的一句话：“企业能给予员工最大的福利就是培训。”之后我开始在股东开户岗工作。在同事的悉心指导下，很快我便学会了普通开户业务和证券代理登记业务的操作。

东升旭日，曙光破晓。去年十一假期过后，我主要负责柜台综合岗的工作。在我看来，综合岗是与“客服”二字联系很紧密的服务岗位。每个交易日，我都会及时解决许多客户的不同业务需求，那些与客户的正常交易息息相关的业务看似简单，其实在具体的办理过程中，会遇到各种难料的问题，有些出自于银行端，有些则因我们的系统引起，还有的便是客户原因。总结过去处理问题的经验后，我认为，无论是哪个环节阻碍了正常业务的办理，只要我们一切从客户利益出发，真诚地为客户考虑，想客户所想，急客户所急，那么任何时候，我们都会得到客户的理解和信任，问题也才能得以很好的解决。

充实自我，蓄势待发。今年3月份，我进入了客服部学习。起初我主要负责产品的发送、客户回访、配股通知和其他业务类的电话服务。逐渐熟悉了这些工作的要求和应答技巧后，我开始接手营业部重点客户的专职服务。这种工作对我的帮助极大，凭借自己平时积累的股票知识，以及对市场的分析，我和很多优质客户建立了密切的联系，使客户感受到了我部服务质量的提高和“一对一”服务带来的实惠，而我也在这个过程中得到了启发，如果我们坚决执行公司服务战略，相信不久我们XX证券的品牌形象将迈向更高的台阶，因为服务是提升我们企业竞争力的有力保障。

去年公司董总提出“三位一体”发展指导思想，作为一名客服人员，我是这样理解的：“三位一体”，即研究部门、服务工作和营销团队三者紧密合作，相辅相成，共同打造符合公司特色化经营理念的一流服务。该思想的贯彻执行，宏观上公司可以逐渐提高行业竞争力，以便积极有效的开拓潜在市场；同时，营业部作为推行该项措施的主体，使得各部门分工合理、思维默契、产销结合，利于获取广大客户的好评及认可。如此，微观上每个营业部的员工就会获益匪浅。

要实现“三位”的完美结合，需要每个员工从提高自我开始，无论是在平时工作时还是闲暇时，都应当保持一种学习的心态，随时汲取知识，留心梳理、总结相关岗位的经验教训，积极主动地把自己收获的东西传授给周围同事或领导，以求达到工作的“专业化”标准。例如客服人员应当善于总结客户沟通方面的话术，整理成册后进行内部专

向培训，用以新人培养；投资顾问则应指导客服团队参与股票分析和简易产品制作，提供机会给喜好研究、寻求发展的客服人员，使得营业部的客服专业化水平不断进步，实现真正意义上的“以研究促服务”。

今年公司年度大会上，通过先进的视频系统，我们都认真听取了董总“全面实现各个领域的专业化”讲话，这是我公司应对新局面制定的一个长期发展战略。如何取得战略的成功，提高企业市场竞争力是必须的，那么如何尽快尽早的提升竞争力，首先就从人力资源寻找突破口，我想董总下达这一宏观决策正是出于这个考虑。实现各领域的专业化，要求各部门加强内部培训力度，在我看来，培训是人才腾飞的助推器，是可塑之才的摇篮，更是传承文化理念的高效途径。现阶段我公司仍处于制度建设、管理调整、探索性扩张的开拓期，存在团队年轻但缺乏经验、本土强势但省外纤弱的问题，可能面临一定的发展瓶颈，此时快速打造一批业务骨干，能够胜任当前的团队建设重任是迫在眉睫的决策。我想这就是“专业化”涵义的精要所在。工欲善其事必先利其器，磨光“专业化”这把利刃，武装起员工的知识与精神力，才能擦亮XX证券这块匾额，才能让大众体验到我们韬光养晦后崛起而起的风采。

在此基础上，我认为一个普通客服人员，如果能够服务好优质的客户，培养起忠实的客户，留住不稳定的客户，才算是业务合格，才算是达到了专业化。

如果我将是一名营业部的负责人，根据公司实现专业化的要求，我建议对营业部的内部管理、激励机制进行优化。营业部应实施以人为本的可持续发展战略，即把培养人才放在第一位，注重挖掘员工的潜质。管理机制的正常运作，要求管理者知人善任，其关键在于对所用人能充分授权，随时发现每位员工的优劣势，及时调整到能够发挥其长处岗位，将问题化解在萌芽之中。

激励机制最根本的目的应当是正确诱导员工的工作动机，使员工在实现组织目标的同时，实现自身的需要，使员工有主人翁的归属感。机制应当包含以下几个方面：

- 1、认真落实按劳分配的原则。多劳多得，合理分配薪酬奖励，充分激发员工的积极性。
- 2、激励制度要体现公平原则，要在广泛征求员工意见的基础上，制定一套多数人认可的制度，严格执行，长期坚持。其次，要和考核制度结合起来，从而激发员工竞争意识。然后是体现科学性，也就是做到工作细化量化。人力资源负责人应当全面了解员工工作质量的好坏，长期监督。
- 3、物质激励与精神激励相结合。俗话说，劳逸结合。要使员工在紧张忙碌的工作之余，得到放松与学习的时间和机会。比如组织员工与客户进行登山、游泳等户外活动，举办趣味运动会、茶话会等同事间交流的机会，排解员工的压力，借以增进团队信任感，提高客户忠实度。

总经理作为营业部前进的领航员，公司这艘战舰的水手，必须具有强于他人的危机意识。因此，我会要求各部门认清形势，把握竞争对手的动向，时刻保持危机感。两年以内，全力做到三个部门的专业化：

- 1、客服队伍专业化，严把流失关口。服务是最廉价的投资，提升客户的忠实度是一项重点工作。为此要培养5至6名专职客服人员，一方面做好重点客户维系工作，树立服务品牌；一方面索取不稳定客户的真实需求，按照需求制定安抚对策，及时预警以防流失。所有客服人员不仅要取得分析资格，而且会解盘、会授课、会话术，以高度的专业化打出“服务”这张王牌。
- 2、营销内训专业化，巩固销售力量。一个营业部的营销队伍犹如利剑，壮大是必要趋势，而团队精神是剑的锋芒。加强营销培训力度要依靠专业的内训师，在公司北京培训工作结束之后，我会指定成绩优异的内训师充分发挥他的学习成果，向营业部营销队伍灌输高级的思想认识、科学的销售方法、系统的沟通学问等，建设一支包括员工在内的凝聚力强、善于协作和乐于奉献的队伍，注明特色化的团队精神，将精神实体化。
- 3、股票研究专业化，实现产品配送。不同的地域有不同的民风，不同的客户有不同的需求。两年内，指定投资顾问部建立一项产品配送机制。首先由客服人员重点对客户资产、交易量、风险偏好、投资特点等相关数据全面分析，划分客户产品需求类别，有针对性的推出营业部的产品，使高低端客户“各得其所”。其次，要求投资顾问积极跟进公司产品研发部门的轨道，反馈营业部的建议或者发现的问题，修正原始配送制度。为提高产品的质量，还要求相关部门定期进行市场调研，对周边地区上市公司实地考察，掌握正确的投资脉搏，精确产品数据，优化操作策略。最后要建立严谨的股票推荐制度，实施“发起、讨论、决定、推荐、跟踪、记录”为一体的工作流程，在满足客户需求的同时，树立产品权威性。

顺利叩开证券业的大门，坚定了我投身学习该领域专业知识的信心。年轻就是潜力，相信通过日后的不懈奋斗，我

能够实现自己的职业理想，提升自我价值。光阴荏苒，我会用心致力于营业部的发展和公司的美好未来。

转正述职报告篇5

尊敬的xx各位领导：

我于XX年6月20日加入xx这个大团体，试用期6个月。随着紧张而充实的工作节奏，不知不觉六个月已经过去，回顾这六个月的点点滴滴，让我对自己和公司有了一个全面而深刻的认识，同时让我自己的工作能力和个人价值观有了很大的提升，现在我将试用期的工作总结如下：

我在泵送服务公司从事售后服务的职位，在期间我的工作内容有：

一、在泵车调试车间学习调试工作。

学习了给泵车调试的相关知识和技术，其中有给泵车加柴油，换节流弯管，换滤油车，换缸活塞，调系统压力，打水试验，换分动箱齿轮油等调试工作。在期间让我对三一的企业文化和管理制度有了进一步的了解和认识，知道了自己作为一个三一人员该有的行为准则和道德规范。

二、外出到全国各地从事“一机一册”工作。

为了全面贯彻梁董事长的“完善全球配件查询系统”，我们按照上级的指示去施工一线对三一已经售出的每台泵车的各种零配件的型号进行核对和确认，在工作中，对泵车的各种零部件的名称、用途、物料编码耳熟能详，能很快分辨出泵车配件的型号，在外面跑的日子更是对三一在外面的评价和现实状况有了更加客观的认识，在与客户打交道的过程中也学习到了怎样和客户沟通、交流，怎样和客户打好关系，在这个过程中，我对三一的产品以及服务的质量和认可度有了一个全面而深刻的了解。同时也深深体会到作为一个服务人员的艰辛和不容易。

通过这6个月的试用期，让我对自己的工作有很深的体会：

一，6个月的时间让我从一个懵懂的大学生转变为三一的一个公司员工，让我从当初的对泵车一无所知到如今熟悉泵车上每一个零部件，这一切都是公司领导和同事对我指导的结果，也是我自身积极进取的结果。技术服务工作是一个特殊的岗位，不但需要我们有精湛的技术为客户第一时间排除故障，还需要我们以真诚的态度为客户服务，一切以客户为上，要知道很多时候顾客买的不仅仅是我们的产品更是买我们的服务，所以我深深体会到作为一个售后服务人员必须以真诚的态度对待客户，和客户有良好的沟通和交流。

二，和上级领导、同事的关系很重要，很多时候团结就是力量，在售后服务这个大团体中，只有自己有良好的团队协作精神自己才能学习的更快成长的更快，在上面领导那里我可以学习领导和管理的艺术，学习怎样让上面的领导认可同时又让下级员工配合自己的工作，在和带岗师傅相处的过程中，我可以学到很多技术上的指导以及和客户交流的技巧，在和同事相处的时候，更是可以一起切磋一起商量一起学习一起进步。

三，在这段时间里，我虽然在学习上和工作上有了新的进步，但是和其他同事相比还有一定的差距，且和系统内的领导和同事思想和业务上的交流还是不够，因此我希望自己在以后的工作中能够积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

总之，经过这六个月的试用期，我能够尽心尽责的完成自己的本职工作，能够积极配合上级的指示和工作，和同事妥善的处理好个人关系。我相信在以后的工作中一定会继续努力，不断超越自己，遵守“先做人，后做事，品质改变世界”的原则，为公司实现20xx一千亿的梦想添砖加瓦，贡献出自己的微薄之力!!!

更多 述职报告范文 请访问 <https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](http://zhann.cn)开发