**XX年公司新员工转正总结**

　　本篇《XX年公司新员工转正总结》是由工作总结频道为大家提供的，还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文，供大家参考！点击查看详情>>>  
　　相关推荐：年度总结|实习总结|个人总结|年中总结|半年总结|党支部工作总结|班主任工作总结  
　　我是XX期培训学员XX，我于XX年10月1号成为公司实习成员到至今已转眼到了三个月后的转正期间。在此感谢各位领导的指导下和自我努力学习不断地充分自己不断的改进自我，从一个刚进公司的实习生到转正，给予我深处感悟，接触了不少人与事。现蒋这三个月的工作汇报和心得如下。  
　　在培训期间的前一个月里，公司的人才进行培养，主要要环节 《安全食品问题》、《宣传》、《分割》等个方便的知识进行培训、安排。实习期间我主要的工作是在\*\*新区域开场。开场环节有三阶段如下：  
　　新场开场基本流程  
　　宣传单、宣传促销台、易拉宝广告、KT版、主题牌、举牌、吊旗、扩音器、猪笼、抽奖箱等。  
　　阶段，免费试吃、答题赠送2两猪肉、逛超市/买猪肉奖大肥猪、送优惠券(第5天到第25天，共21天)  
　　第二阶段，买猪肉送腊肠、腊肠试吃(第26天到第46天，共21天)  
　　第三阶段，买肉送优惠券(第47天到第60天，共14天)  
　　1派单  
　　在派单的这个环节中是主要的外围宣传，如果外围宣传效率低的话那就代表于你这个场点的业绩达标不了领导定给自己的目标完成不了。对于这个环节我有一定的针对性，例如：在派单的期间我会选择学校的附近或者其他的农贸市场进行分析人流量去派单。派单的过程中主要的突出我司新开场期间有/活动来吸引顾客的注意接收我的单。  
　　2.免费试吃  
　　在试吃这个岗位中，我在思考如何让顾客来尝我炖的汤。北方人文化高知道吃人嘴软、拿人手短。还有的是安全的问题，以我的思维方式的话如果带孩子的先去逗下孩子让大人感觉他的孩子很招人喜爱，在打招呼期间我会把汤端过去给孩子。大人的反应就是自己试过在给孩子吃，在这期间我抓住他的停留时间宣传教育我们的安全食品。一个人吃了第二个或者旁边的顾客肯定会怀着好奇心过来看我们的产品。在这三个月里统计，大部分尝过我们猪肉的顾客绝大部分都会买我们猪肉。就算不买都会过去瞧一眼问猪的，这时候我们也可以利用聚人气/教育等……  
　　3.有奖问答题(送二两猪肉)  
　　在这九天免费送二两猪肉中来免费领二两猪肉的人确实不少。这足以证明我们外围派传单的效率做的还是不错的。很多顾客都是以传单上的题目去答题领猪肉，一般情况下到了第三天的时候我会让顾客来自问自答让消费者更加深度的了解我们的食品安全文化提高我们宣传教育的深度。在这个环节中主要是  
　　是教育顾客、还有的就是跟顾客培养感情，让顾客感觉到我们的服务去买我们的猪肉。在这个环节中有必须跟团队协调时刻留意着档口的人流量去控制问答，保持档口的人气。  
　　4 . 举牌揽客：  
　　在这个环节当中我是一个性格开朗、活泼的实习员。在培训期间我运用到笑、叫、跳、三个方面来吸引顾客的眼光。牵起所有消费者的好奇心拉拢你我之间的距离去跟他们沟通进行教育。  
　　5 工作中取得的业绩：  
　　1.\*\*市场物美陶然亭：  
　　6. 存在的不足及改进意见：  
　　(1)。对于场点的数据敏感度加强。  
　　(2)。宣传工作中的每一个岗位细节、关注、还要进一步的提高。例如：举牌揽客，除了公司培养的出来的笑、叫、跳、还有自己其他的所学会的一些生活中更会吸引人好奇心的各种方式来灌入公司的文化知识当中熟悉的运用。  
　　(3) .继续做一个开场先锋的人员吸取每一个场点的开括经验提高业务的质量  
　　(4)。开拓自己的视野与思维，才能更好的理解公司的方针，执行公司的政策，运营好整个团队(包括和承包商交流沟通)完成目标。  
　　(5)。多与自己的带队人、负责人以及上级领导交流，更加的充分去了解所有场点的数据敏感。多跟自己的新老同事时以及顾客交流，逐渐改善自己的不足来补充自己的缺点。运用他人的优势来做好自己每一个岗位。  
　　(6)。 业余时间多看书，坚持每天都有学习，每天都能有进步。常关注新闻报纸学会的安全知识来补充工作中缺陷。听从领导的安排，遇到事情急时解决，站在不侵犯公司制度上来衡量问题难度  
　　(7)在这整整三个月中我发现了公司可以更加改善一些细节上的问题：  
　　1.宣传单中可以的建议出发点突出我们公司的产品知识，例如安全食品知识，像于传单上的梅花肉，猪肉鲜红度/尾巴等方面出在传单里。  
　　2.在档口的电视机幅度是大了，但是画面出于大多部分都是新闻讲解，对于我们公司养殖的模式播放画面实在是太少。在这方面中可以多播一些我们养殖的画面来充分消费者的眼球去观看我们的电视，让顾客多停留在我们档口面前收聚人气。  
　　对自己未来工作奋斗的方向、目标  
　　在公司三个月的时间一晃而过，对于自己在公司里的未来目标能向往公司的宣传部门方向前进。一步一步向上爬，做好自己所在的区域、场点的销售业绩。将壹号土猪布满在\*\*，把安全食品、健康绿色食品带给\*\*每一个人。让自己早日能达成定给自己的目标。