

比亚迪试用期工作总结一千两百字(精选5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

比亚迪试用期工作总结一千两百字篇一

进入深圳市比亚迪汽车股份有限公司已经足足三个月了。在这三个月的试用期中，我对CC调机有了更深入的了解和学习。

首先，对零件的认识，以及熟悉图纸，明白工件的加工工艺，到如何进行调机都有了比较深入的学习和实践。在学校里学习的大多都是一些理论知识而已，而在贵公司，我更多的学习到了加工零件的具体步骤，也真正自己动手操作起那些昂贵的数控机床。从面试到站在CC调机员的'岗位上，我是经过了不少等待，以及失业后的心理挣扎。因此，我要好好珍惜现在的工作。在以后的工作上，要更加努力学习知识，去充实自己的大脑。

其次，我对贵公司的工作环境表示特别满意，无论是车间的规划，还是物料的摆放，和分类等，都是明确开来。数控的一些设备参数，贵公司都请来厂家为我们进行专业的培训，并给我们发放培训资料，还进行过现场培训。这一点，让我觉得贵公司对员工的工作要求很高，也因为这样，员工也学到了不少技能。在贵公司的这三个月里，我也了解了不少贵公司的企业文化，以及贵公司的崛起和对未来的展望。

比亚迪试用期工作总结一千两百字篇二

20××年是比亚迪重要的战略转折期。国内轿车市场的日益

激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给比亚迪的日常经营和发展造成很大的困难，回顾全年的工作由于上半年汽车销售行业竞争激烈，同比其他品牌，我公司销售比较单一只有f3□f6系列而其他品牌代理车系较全，如义丰华江淮，力帆系列车型齐全，江淮轿车(江淮宾悦，江淮和悦，江淮和悦rs□江淮瑞风，江淮瑞鹰，江淮同悦，江淮同悦rs□江淮悦悦，)(力帆320，力帆520，力帆620)全年销售325台。

金帝公司代理品牌奇瑞车型齐全(qq□旗云1，旗云2，旗云3□a1□a3□a3两厢,e5□风云2，瑞虎)全年销售573台。

还有比亚迪自己的品牌g3□l3主要成为f3的竞品，比亚迪g3□l3价格浮动较大，配置较高。主要造成比亚迪内部互相残杀。比亚迪g3半年年销售283台□l3全年销售66台。

我们摸索了一套对策：

一：加强销售队伍的目标管理1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核。

二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据11年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、零散用户等三大市场。对于这三大市场我们采取了相应的营销策略。对线路车和出租车市场，我们加大了投入力度，专门针对线路车，出租车进行登门拜访，平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年伊宁市市场出租车，线路车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公

司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

由于20××年市场不为稳定，一个地区出现两个比亚迪同车型的销售网点，竞争激烈价格战无优势所导致20××年未能完成年初目标计划，后期经厂家协调实行分网销售但分网不够及时。20××年我们我们的保守销售计划为200辆，实现毛利万元，净利润万元，争取超额完成年度任务指标。

比亚迪试用期工作总结一千两百字篇三

三个月的时间很短暂，从20xx年9月10号入司的第一天算起，三个月的试用期已接近尾声。来到比亚迪工作是我结束学生时代走向社会的第一步，我很感激公司提供的锻炼、成长的平台和机遇。三个月来，通过参加入职培训、导师的精心指导以及同事们的热心帮助，加上自己的努力，我在各方面取得了一定的进步。我较快的融入了公司的文化、学到了很多知识、适应了自己的工作，感受到了团队合作的力量。试用期是短暂而珍贵的，在这段时间里，我虽然在不断前进，但在前进的路上仍然存在很多不足之处，现将我试用期工作总结如下：

试用期的前期，我主要的工作是参加公司的培训——公司级的培训和事业部级的培训。培训课程内容丰富而精彩，对我以后的工作、生活、学习帮助很大。通过公司的培训，首先我对公司的发展、概况、企业文化，自己所在的第二事业部的现状、发展有进一步的认识，同时接受公司的文化并融入到公司文化之中。其次，我学习到了很多新知识，比如5s、六西格玛、执行力的修炼、时间管理、安全知识、礼仪知识等。这些课程教会了我如何高效、高质地工作，传授了很多与人交往和谐、融洽的方法。最重要的是，培训老师以自己的亲身经历为例讲述了该如何使自己快速成长、以及他们在工作中的心得和体会让我受益匪浅。

公司的培训结束之后，我来到了我所在的部门开始工作。在

研究部，我的工作主要是工业硅的提纯研究。在导师的悉心指导下，我对工业硅提纯原理、工艺及方法有了整体的掌握。结合相关文献、论文的研究学习，从原料酸的性质、原料工业硅的粒度、加热工艺等入手，我设计了课题试验方案并进行了试验。在项目研究中，不断的学习和交流充实了我的知识面，课题的设计提高了我思考问题和解决问题的能力，试验结果的分析升华了我工作的严谨性。

在研究部工作三个星期后，我来到了现在的小组——工业硅项目组，主要的工作是负责工业硅炉筹建以及后续生产工业硅的相关事宜。出差西安与工业硅炉制造商交流技术问题、协商技术方案，使我对工业硅炉的认识从毫无概念到了解它的构造、原理及核心部件的要求及特性。虽然认真地学习工业硅炉的相关知识，但我仍深刻感受工业硅炉知识、特别是机电方面知识的缺乏。怀着对知识的渴求，我加强了学习，回到公司后，我阅读了许多与工业硅炉及工业硅技术相关的文献和书籍，特别是加强了工业硅冶炼技术知识的学习。在以后的工作中我将继续加强专业知识的学习，逐步提高自己的专业水平，以更出色的完成工作。

三个月试用期的工作与学习，我适应了自己的工作，学到了不少新的知识，能做好自己的本职工作，同时，学习能力、工作能力以及与人交往的能力得到提高。在这里，我特别感谢领导给予了我锻炼的机会并引导我‘入门’，感谢你们对我工作的提醒和指正！现在的我，与老员工相比，还有很多不足之处：知识面狭窄，使我在专业性强的工作中表现的很陌生；工作经验缺乏，使我在工作中表现生疏；业务水平不高，使我应对不能得心应手，同时考虑问题的全面性有待加强。对于这些不足，我将在以后的生活与工作中努力学习来扩充知识面，不断积累工作经验，提高自己的业务水平，细心、细致的完成工作中的每一项任务，同时虚心向同时请教、学习，不断充实自己，不断完善自己。

最后，我宣言：我将循着“技术为王，创新为本”之道，做’

平等、务实、激情、创新”之人。

比亚迪试用期工作总结一千两百字篇四

20xx年是比亚迪重要的战略转折期。

，江淮和悦，江淮和悦rs□江淮瑞风，江淮瑞鹰，江淮同悦，江淮同悦rs□江淮悦悦，)(力帆320，力帆520，力帆620)全年销售325台。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合唐霞总经理在20xx年年终总结大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们比亚迪销售团队没有一味地走入“价格战”的误区。我常讲“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们探索了一套对策：

一：加强销售队伍的目的管理

- 1、 服务流程标准化
- 2、 日常工作表格化
- 3、 检查工作规律化
- 4、 销售指标细分化
- 5、 晨会、培训例会化
- 6、 服务指标进考核。

二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的.销售策略，构成差异化营销;根据20xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、零散用户等三大市场。对于这三大市场我们采取了相应的营销策略。对线路车和出租车市场，我们加大了投入力度，专门针对线路车，出租车进行登门拜访，平常我们采取主动上门，定期沟通反应的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年伊宁市市场出租车，线路车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

由于20xx年市场不为稳定，一个地区出现两个比亚迪同车型的销售网点，竞争剧烈

价格战无优势所导致20xx年未能完成年初目的计划，后期经厂家协调实行分网销售但分网不够及时□20xx年我们我们的保守销售计划为200辆，实现毛利万元，净利润万元，争取超额完成年度任务指标。

比亚迪试用期工作总结一千两百字篇五

尊敬的各位领导，大家上午好，转眼见一年的试用期已经结束，在这段时间里，在医院领导、带教老师、同事们的关心和帮助下，我很好地完成了各项工作任务，使自己较快地熟悉了新的工作环境，在工作态度、专业技术水平等方面均取得较大的进步，现将工作报告总结如下：

服务；耐心对待每一位患者，不管自己多累，都不厌其烦地做好病情及治疗的解释和沟通工作，切实将”两好一满意”工作落实到实处。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，为以后的工作做好铺垫。

参加工作后我坚持每天学习，同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照医疗操作规程进行，避免医疗事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，遇到不懂的问题虚心向上级医师请教，努力提升自己综合分析问题和解决问题的能力；严密观察病情，及时准确记录病情发展，努力做到对患者负责，让患者满意。

持。在新的一年里我要更加努力工作，不断进取，时刻以让“人民满意的医生”的要求去激励自己，使自己在以后的工作中取得更大的进步。