

# 比亚迪试用期工作总结精选

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 比亚迪试用期工作总结精选篇一

您好！

本人于xx年 xx月xx日入职xx汽车4s店，根据公司的需要，从xxx4s店销售顾问任职至今。首先非常感谢公司给予我这个机会能有幸工作生活在这个大家庭，在入司这段时间本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，善于思考，性格开朗，乐于与他人沟通，且具有良好的沟通技巧，具备较强的团队协作精神，能确保完成上级交付的各项工作，与公司同事间关系相处融洽、和睦，能很好的配合其他各部门按时完成各项工作，积极学习专业知识，不断提升自身能力。

有效管理好展厅问题，如展厅销售站班，展厅卫生，展厅车辆摆放，活动宣传产品的摆放。学习如何更好的利用资源，为公司销售车辆争取最大的业绩，同时也展现公司良好形象，提升公司美誉度。对自我要求方面，严格按照公司的规章制度执行，做好基础管理，让顾客充分享受xxx购车流程，实现梦想。

我会继续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！

## 比亚迪试用期工作总结精选篇二

大家好！

\_\_年是\_\_海马汽车重要的战略转折期，。国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给\_\_公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\_\_海马汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出贡献奖”。回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

### 一、加强面对市场不依靠价格战细分市场群体实行差异化

#### 对策二：细分市场，建立差异化营销

将\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

#### 对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率，《》（）。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下

达的全年销售目标。对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额\_\_万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自\_\_年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车\_\_台次，工时净\_\_万元。

## 二、强化服务意识，提升营销服务质量

\_\_年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门

经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月服务”、“微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

### 三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对\_\_市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

### 四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

## 比亚迪试用期工作总结精选篇三

在\_\_月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对的销售流程有了一定的认识;对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你。因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你。对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回后仔细地讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们其他产品。对于周边没有和我们合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中，努力成为一名合格的销售人员。

## 比亚迪试用期工作总结精选篇四

尊敬的公司领导：

您好！

本人于\*\*\*\*年 \*\*月\*\*日入职\*\*\*\*\*汽车4s店，根据公司的需

要，从\*\*\*4s店销售顾问任职至今。首先非常感谢公司给予我这个机会能有幸工作生活在这个大家庭，在入司这段时间本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，善于思考，性格开朗，乐于与他人沟通，且具有良好的沟通技巧，具备较强的团队协作精神，能确保完成上级交付的各项工作，与公司同事间关系相处融洽、和睦，能很好的配合其他各部门按时完成各项工作，积极学习专业知识，不断提升自身能力。

一：销售技能

二：展厅管理

有效管理好展厅问题，如展厅销售站班，展厅卫生，展厅车辆摆放，活动宣传产品的摆放。学习如何更好的利用资源，为公司销售车辆争取最大的业绩，同时也展现公司良好形象，提升公司美誉度。对自我要求方面，严格按照公司的规章制度执行，做好基础管理，让顾客充分享受\*\*\*\*\*购车流程，实现梦想。

三：员工培养

新进销售人员的培养是相当重要。新员工是公司未来的基础。在\*\*\*六个月，对于新进销售人员的“传帮带”方面，努力做到更好。实现一个合格骨干员工对新员工的帮助。也为公司梯队建设提供最大的帮助，稳定公司的团队结构。

在以后的工作过程中，我尽职尽责地完成各项任务，相信我所做的一切以及我的能力，我会继续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！

首先感谢领导对我的偏爱，让我有机会在公司试用，我于2015年8月成为公司的试用员工，到今天两个月试用期结束，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

在试用期间，我接触了许多以前没有接触过的新东西，尤其是汽车这一领域的，丰富了自己的知识；各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指导和帮助。

回顾这两个月来的工作，我在技术部领导和各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，积极完成技术部领导安排给我的工作任务。通过两个月的学习和工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变。在完成的过程中，我不仅学到了很多设计标准知识，而且学到了很多新的设计思路和设计理念。很大的提高了我个人的设计水平。

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本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

时间如箭一样地飞逝着，两个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，我自己在工作中也是受益匪浅。我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。

在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

首先，就我个人而言。

我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！刚刚工作不久，就参与可公司开发医疗车项目。对我来说，这是一个非常好的学习机会。工作中，由于工期紧，任务重，质量要求高，所以为了保质保量地完成工作任务，我对汽车的相关知识进行深入学习，加深认识。使之更加系统化，从而融会贯通，使自己的业务知识提到了一个新的高度。

其次，在生产过程中，总会出现很多问题，有很多问题在设



计过程中想不到，只有在实际生产中才能发现问题，这就要求每个设计员要有很强的现场解决问题的能力。

通过在生产过程中不断的思考研究克服了生产过程中的每一个问题，使自己现场解决问题的能力得到加强。

缺陷，使我们生产的汽车都能有着质量的保证。

工作的这段时间以来，我或多或少的学习了一些产品知识，目前我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。主要表现在：第一，对我而言，毕业刚满三个月，涉及汽车方面的工作也是一个新的岗位，许多工作都需要边干边摸索，导致工作起来不是游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，由于自己缺少工作经验，导致解决实际问题的能力也不是很理想，都需要进行很好的加强。

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汽车的有关知识，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业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

首先感谢领导对我的偏爱，让我有机会在公司试用，我于2016年8月成为公司的试用员工，到今天两个月试用期结束，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

在试用期间，我接触了许多以前没有接触过的新东西，尤其是汽车这一领域的，丰富了自己的知识；各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指导和帮助。

回顾这两个月来的工作，我在技术部领导和各位同事的支持

和帮助下，严格要求自己，积极完成技术部领导安排给我的工作任务。通过两个月的学习和工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变。在完成的过程中，我不但学到了很多设计标准知识，而且学到了很多新的设计思路和设计理念。很大的提高了我个人的设计水平。

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本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

时间如箭一样地飞逝着，两个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，我自己在工作中也是受益匪浅。我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。

在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

首先，就我个人而言。

就参与可公司开发医疗车项目。对我来说，这是一个非常好的学习机会。工作中，由于工期紧，任务重，质量要求高，所以为了保质保量地完成工作任务，我对汽车的相关知识进行深入学习，加深认识。使之更加系统化，从而融会贯通，使自己的业务知识提到了一个新的高度。

其次，在生产过程中，总会出现很多问题，有很多问题在设计过程中想不到，只有在实际生产中才能发现问题，这就要求每个设计员要有很强的现场解决问题的能力。

通过在生产过程中不断的思考研究克服了生产过程中的每一个问题，使自己现场解决问题的能力得到加强。

最后，在这段时间的工作中提高了沟通能力。由于我们的产品在生产过程中需要很多成品件。这就意味着我们要经常和成品厂家进行沟通，通过沟通能过及时改进产品的缺陷，使

我们生产的汽车都能有着质量的保证。

( ) 导致工作起来不是游刃有余，工作效率有待进一步提高；  
第二，由于自己缺少工作经验，导致解决实际问题的能力也不是很理想，都需要进行很好的加强。

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汽车的有关知识，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业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

## 比亚迪试用期工作总结精选篇五

我这一个月已经能够融入进这个团体了，跟着经理把工作做好，思想也变得更成熟了，熟悉了汽车行业的一些事物，学习的能力也有所提高，更多是对自己销售能力的锻炼，已经到了可以独立处理工德邦一步了，成长如此之快，这大概是我没有想到的。作为销售助理，我对销售的技巧是学到不少。工作也是认真的，态度严谨遇到问题就向同事们、领导们请教，谦虚有礼貌，所以得到他们的认可了。

我的工作就是负责收集、整理、归;纳汽车在市场的行情，把报告分析做出来;协调各部门工作与合作;建立销售客户的资料和销售档案的保管工作;制作、填写销售报表以及统计销售业绩;协助销售人员对上门客户的各项接待和来访电话等服务工作，并做好记录再就是完成销售经理交办的工作。这些大概就是我在试用期间做的工作了。看着这些工作，我觉得还不是特别难，在这个月里可以把这些事情办好，协助经理的工作，最好助理本职。

平时与客户沟通好关于汽车的动态，对客户负责，让客户买

到满意的汽车，也是我必须做到的。我还要提醒客户来保养汽车，维持汽车的寿命。做好我每天的工作计划，把每天的工作做到位，让经理对我感到满意，才有更多机会留下来，所以工作是一点也马虎不得，我是恨不得不休息了，也要做好助理工作。

在这工作，我对自己有更深入的了解，我知道自己有优点也有缺点。优点是能够快速把经理交给我事情办好，操作能力很强，思维缜密。缺点就是总结程度不够，创新能力缺乏，遇到新的事物，接受能力不是很高，容易被外界事情影响。因此我就要把这些缺点改正，把优点继承下去。

在今后工作，我一定能够做的比现在好，把身心投入工作中，让经理对我工作更加的满意，相信自己一定不辜负经理的期待，我也会一直前进的，绝不轻易退缩，并且完善自己，热情迎接转正后的工作，只会更优秀。

## 比亚迪试用期工作总结精选篇六

姓名： 工号：

部门： 事业部：

在公司里经过了一段时间的培训，在宏观上对比亚迪有了一定的了解之后，终于有些明白了，是公司的文化、公司的制度把如此之多的人才给吸引过来了。

### 企业文化

每个企业都有自己的成长之路，在发展壮大的过程中，比亚迪也形成了自己独特的企业文化。它是随着比亚迪发展的脚步，潜移默化逐步积累形成的，它代表了比亚迪的精神面貌、核心价值观、行为风格和道德标榜。

比亚迪坚持不懈，逐步打造“平等、务实、激情、创新”的企业核心价值观，并且始终坚持“技术为王，创新为本”的发展理念，努力做到“事业留人，待遇留人，感情留人”。

比亚迪自成立以来，一直坚持倡导“以厂为家、爱厂如家”的“家文化”，提倡管理不仅要“人性化”，更要“家人化”。比亚迪努力营造亲近、和善的工作环境，提供家一样的饮食、住宿等基本服务需求，开展体验式、传帮带式的培训，建立畅通有效的内部沟通渠道，给予员工温暖如家的关怀和关心，营造公司与员工共赢的局面。

## 资质模型与认真度

比亚迪资质模型：内在驱动体现为诚信、忠诚、无私奉献、持续改进和客户导向；与人共事体现为团队领导、团队协作和积极主动；解决问题体现为认真和分析决策。公司在王总的倡导下，大力推进认真度文化建设，并且把认真作为比亚迪人资质模型的一项重要内容，用以评价、考核员工。

认真度的四个层级：贯彻落实、准确严谨、力求完美和追求卓越。细节体现为：准确无误地发邮件、写报告、输材料，认识和了解公司对产品、工作或者服务品质的基本要求和内容；按照公司制度流程办事，对于流程的漏洞与不足有高度的敏感性；每件工作都花足够的时间和精力，能够一次性把工作做好；全身心投入制定品质控制方案，在容易出问题的关键环节有明确的控制步骤，不断自我总结提出更好的工作方法。

培训中，企业文化和认真度课程是最令人向往的，让学员们向真正了解公司并且融入公司迈出了坚实的一步。

从学校走出，进入新的环境，遇到新的挑战，我们新员工应该及时的实现角色转换，正确的角色转换需要理智。在这一转换过程中应该努力做到：克服依恋心理、畏惧心理、自傲

心理和失衡心理；能够安心本职，甘于吃苦；学会转移注意力，主动地融入新的集体，合理正确地给自己定位，从思想上进行自我调节。

通过此次培训，学员对于公司的发展历程、职业道德规范、商务礼仪、商业秘密保护和竞业禁止、人力资源管理、综合管理、后勤保障和奖惩管理等各个方面有了更进一步的了解。