

# 最新比亚迪试用期工作总结(实用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 比亚迪试用期工作总结篇一

我的试用期过去了，写了转正申请，也写了试用期总结，也申请了公司的手机号，拿的是诺基亚5230的手机，交了176块钱，不过要承诺在网两年。现在，我要开始好好努力进入工作状态了，前面的3个月试用期一直奔走于深圳惠州四个工业园的第一现场，才发现工作中很多实际情况跟课本上学的都不一样，我们要学会随机应变。

收获最大的，是这次写试用期总结学到的一课。

试用期快满之前，我已经着手在准备我的试用期总结了，还好我的导师中间有要求过我写工作周结、月结，所以期间做了什么工作一看记录就有了，写起总结来内容也充实了。本来理工科的我语文水平就不好，但我还是硬着头皮琢磨了好久写了满满4页纸，在把它交给部门经理的时候还有点沾沾自喜，心想经理肯定会很满意。但是部门经理却快速的翻了一下我的总结就在我的转正申请上签字了，我有点失望。

第二天，部门经理给我们几个应届生开了个短会，他说你们几个在试用期间的表现我都看到了，学习和态度都很诚恳，做的事情也挺多的，但是你们的总结却写的不好。我心想，他不是都没看我们的总结吗，怎么知道我们的总结写的不好？经理接着说，以后你们要学好怎么写总结，最好用ppt或

在excel来表达，用数据说话，在ppt的第一页就把结果告诉大家，后面再用图表等解释你的过程，简单明了。像你们写总结，都是用word文档，4、5页纸，满满的都是文字，都不知道重点在哪里，不知从哪里看起。

经理的一句话，仿佛点醒梦中人。或许这是大部分理工科学生的特点吧，不善于修饰表达，只知道做事。

## 比亚迪试用期工作总结篇二

20xx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，竞争激烈价格战无优势所导致20xx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□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。

2016（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里，我对cnc调机有了更深入的了解和学习。首先，对零.....

模板模板（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里，我对cnc调机有了更深.....

范文总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，因此，让我们写一份总结吧。我们该怎.....

## 比亚迪试用期工作总结篇三

进入深圳市比亚迪汽车股份已经足足三个月了。在这三个月的试用期里，我对cnc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cnc调机员的岗位上，我是经过了不少等待，以及失业后的心里挣扎。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。

再次，贵公司提倡：“造物先造人”的口号，在人与人的相处过程中，都以和谐为善的原那么进行开展。我平时言语并不多，但在贵公司的三个月时间里，我的语言表达能力也有了显著提高。数控是一门很高深莫测的学问。所以，在以后的工作上，我要更加努力虚心学习。

通过这三个月的学习，我的数控方面知识速度提高很快，对加工工艺、识图、检测…都有了深入的了解。

最后，我会服从贵公司的工作安排。之外，我也要对其它方面的学习进行加强。千里之行始于足下，我深信：只要不断学习，终会成就美好未来。

# 比亚迪试用期工作总结篇四

姓名： 工号：

部门： 事业部：

在公司里经过了一段时间的培训，在宏观上比照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，在开展壮大的过程中，比亚迪也形成了自己独有的企业文化。它是随着比亚迪开展的脚步，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”的开展理念，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、和蔼的工作环境，提供家一样的饮食、住宿等根本效劳需求，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心和关心，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：内在驱动表达为诚信、忠诚、无私奉献、持续改进和客户导向；与人共事表达为团队领导、团队协作和积极主动；解决问题表达为认真和分析决策。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。细节表达为：准确无误地发邮件、写报告、输材料，认识和了解公司对产品、工作或者效劳品质的根本要求和内容；按照公司制度流程办事，对于流程的漏洞与缺乏有高度的敏感性；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，学员对于公司的开展历程、职业道德标准、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。

## 比亚迪试用期工作总结篇五

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有的企业文化。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。