

# 个人三个月的工作总结 三个月试用期个人工作总结(精选6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 个人三个月的工作总结 三个月试用期个人工作总结 篇一

来恒信工作已经两个月，一个不算很长但也不算短的时间了。犹记当初，带着家人的反对和同学的不理解，放弃了国企很好的工资和福利待遇，来到在合肥刚刚起步的一家私企工作，确实顶了很大的压力，但有失去就有收获，到现在我仍然认为，来合肥恒信工作这两个月，选择是十分明智且正确的。

一直从学校到学校，没有从事一份真正工作的经历，所以刚来公司，我不知道自己未来的方向，叫我做什么我就完成什么，二维工程制图，三维模型建立，工厂机器调试记录，去天津做实验，电话联络客户，和领导一起出去谈判，我都参与过。很感谢公司对我的重视，这些事都让我去参与、去实践、去锻炼，我也从中学到了很多。

下面详细介绍下我的工作：

1. 二维工程制图：二维工程制图从开始读研算起，已经三年没有遇见autocad软件也有三年多没有接触，但在这刚开始的两个月，二维工程制图已成为我工作的重要一部分，从最开始的2.0/2.4 进气歧管的二维工程图纸的修改尺寸公差，到水星公司罩盖和油底壳的工程图纸的完全模拟重画，再到1.8罩盖以及其上面三个小块挡板工程图纸的完全设计，我正在一步步熟悉，一步步地前进，水星公司二维图纸，竟成

为李工作为典范让王斌在绘图时参考的标准，虽然他以为这是水星公司的原版，但尺寸的标注，我觉得我标的比水星公司的更清晰，更符合中国人看图的思路。最近的这次1.8罩盖三个小挡块工程图纸的完全设计，从开始到结束一共不到一个半小时，平均每半个小时就可以完成一幅二维工程图。但有一点我得承认我的不足，由于对塑料工艺的不熟悉，在标注尺寸公差时感觉没有概念，这也许就是塑料件和铁件工艺的不同之处。

2. 三维模型建立：三维模型的建立对我来说倒不陌生，因为在读研期间，无论是在做零部件的有限元分析，还是做整车的运动学以及动力学分析，都需要三维模型，虽然这些三维立体模型都由厂家直接提供，但考虑到有限元模型前处理的复杂性，我还是学了一些三维模型建立方面的知识，以帮助我缩短有限元分析前处理的时间，毕竟，有的时候直接在cad软件里修改模型比cae软件里修改要简单的多。在这工作的两个月里，做过的唯一一次三维建模就是1.8罩盖模型的缝合，虽然最后由于技术和时间问题，最后交给博创公司去完成，把所有的责任推给我，但我还是要解释下，这个模型，我只是做缝合，将已经建好的片体全部缝起来，那段时间，很多天都是加班到很晚，我很想完成好，但好几次，我都在辛苦劳动了一天，第二天被通知某个地方需要修改，然后要求全部重做，导致前一天的工作白做。虽然最后把所有的责任归咎到我，我也接受，因为这个模型我参与了，我觉得我有责任去承担。但有一点说明我必须提，把所有的面全缝好确实没有500m大小，但其中很多重复面都在一次又一次的修改后没有删除，我愿意承担这个责任，是因为我自己觉得在三维建模方法上，我有很多不足，我要告诫自己以后要好好学习三维建模。

3. 工厂机器调试：这个我做的时间也就几天，没有太多了解，由于读研时周围大部分同学都从事控制理论，觉得这个机器要达到理想工作，并不是太难，毕竟，出问题的热嵌设备所

作动作都很简单，不需要太深奥的控制理论，把机器的精度提高上去就行。

4. 去天津做实验：一开始，我以为这个实验很重要，我和江淮那名工程师都是很小心很认真地去对待这个实验，每个实验步骤当时都很认真地作下记录，以为这个实验的结果会对以后有很大的影响，但回来后，在一次与我一道去参加试验的江淮那名工程师的聊天中得知，这个试验根本就不是什么对比实验，我们公司做的快速成型件完全是江淮找设计公司全新设计的一个进气管，和三菱那个进口的进气管完全不一样，江淮叫我们做这个实验的目的，是带着一种期盼奇迹会出现的幻想，幻想最后的结果会和进口进气歧管一模一样，不过很遗憾，结果没有实现。

5. 电话联络客户：这个最典型的工作就是和psm公司关于嵌件修改的问题了，陈总也多次批评过，说我在说话方式上过于谦让，这个嵌件样件最初我们要求的是15个样件，再到30个，再到50个，我觉得我们采取的就该是这种相互协商的口气，我承认，陈总的方式没有错，我们作为需求方，有理由理直气壮要求供货方无条件答应我们的要求，不过最后的结果还是很不错的，psm公司的联系人员答应了我们不断提高需求样件个数的要求，也和我说过她在很努力地和无锡那边在联系，加快速度，最后交付的日期也只比陈总要求的7月20日寄出晚了一天，严格来说，双方都算很满意地完成了这批样件的工作，毕竟作为贸易，双方都能满意互赢，那是最好的结果。

6. 和领导一起出去谈判：陈总谈判的坚定，这个我觉得是我最该好好学习的，我们该做的不该做的，在谈判之前，自己心里首先了如指掌，在谈判的过程中，让对方知道我们的实力，不敢轻视，表达出自己明确的立场，但又不至于太强硬，给对方太大压力，谈判时这个度的问题，很难把握，也是陈总一再提醒我的地方，在这方面，我有很多不足，但我知道，最主要的原因是因为我所知道的知识面太窄，心中

无底，那是不可能做到缩放自如的。

## 个人三个月的工作总结 三个月试用期个人工作总结 篇二

时光荏苒，转眼即逝，三个月的试用期在出差的旅途中转眼就要结束了。回想起过去三个月的时间里，我还是为自己选择xx公司感到高兴。进入公司的三个月时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导协助下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的工作流程，现在基本能完成各项分配到的工作；同时让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，体会到了同事的团结向上，和睦的大家庭感觉。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

刚到公司的前两周，都是进行一些公司内部培训，其中包括公司制度和112系统的技术培训，在这两周的时间里，我基本对公司的规章制度、公司性质以及熟悉公司环境都有很大的帮助。而且还通过万老师的培训，对112系统有一个模糊的轮廓，这些对我以后的工作、特别是现阶段还不是特别熟悉系统的时候的工作有着很积极的指导作用。

虽然只有短短的三个月，但学到了很多，感悟了很多，以及对自身一些不足的地方得到了改进与提升，增进了对公司文化的更深了解，看到公司的发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作。

由于原单位从事的是客户服务工作，对行政工作有很多做得并不完善，在此，我要特地感谢公司领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

公司的文化、同事的交流和指导是我喜欢留在xx工作的一个很重要的原因。回想试用期间的工作，我深深感觉到个人力

量的单薄和集体力量的强大。

人，不可能什么都懂，但是只要肯学、肯做，同时公司有个学习的气氛，我想我还是会很快成长起来的。

在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不断提高充实自己，不辜负公司领导对我的期望与栽培，为公司做出更大的贡献！

## 个人三个月的工作总结 三个月试用期个人工作总结 篇三

时间过得很真快，转眼就三个月过去了，原先的教师生活已渐渐离我远去，现在视频文档这一块的工作慢慢变得顺其自然了。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西。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。自到圣堂参加工作以来，大家都对我这位来自异地的新人亲切有加，特别是各位领导，非但不摆领导的架子，而且还以朋友的关爱之心引导我做好视频这一块的工作，让我真切感受到了温情。其他大部分的老同事，也对我这个新人投以真挚友情的目光，在工作中，只要你需要，他们随时给予热情地指导；工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此，给我的感觉是上下同心，让我体会了在愉快中完成工作的欢欣。

一、我工作上的收获主要有：

1、基本了解并初步认识小学教育教法及课外培优到视频网络教育；

4、在这期间我可以较好地配合各位老师工作，领导每次安排的任务都基本可以顺利完成。

4、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位，没有按时保质保量完成视频的审核等。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；第三就是目前我们的上学堂软件已正式推出给了我工作的信心。

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意。在接下来的一个月我会加倍学习，弥补我在视频技术这方面的缺陷。我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满意！

能够成为---的一名正式员工，我无比的自豪和骄傲，再次感谢我的领导和身边的每一位同事。

## **个人三个月的工作总结 三个月试用期个人工作总结 篇四**

很荣幸在我们公司当打字员。自从加入我们公司以来，在业务主管和同事的大力支持和帮助下，我努力学习，严格履行工作职责，很好地完成了自己的工作任务。

加入公司以来，我尊重领导，与同事关系融洽。为了尽快进入工作岗位，我自觉、认真学习公司、部门、岗位的各项制度和规章制度，严格按照公司制定的工作制度进行工作。能够坚持学习秘书工作相关的政治理论和业务知识。积极参加公司组织的各种学习活动，利用业余时间自学，从而提高专业水平和理论素养。

进入公司以来，在业务主管和同事的支持和帮助下，我很快掌握和熟悉了岗位要求和技能，严格按时、按量完成了公司移交的资料和文件的录入、校对和复印工作，确保打

印材料准确、干净、清晰，符合材料的规格。在排版上尽量设计的美观，尽量让打印出来的文档或资料便于大家使用。

在书写输入的同时，能认真执行保密制度，对书写材料的稿件能妥善保管，作废的稿件打印后能及时销毁，不泄露保密材料和文件的内容。校对过的文件的废旧材料和纸张也可以妥善处理。

为了明确打印室办公耗材的使用，我们做了“打印登记簿”，除打印、复印或油印以外的所有材料都要如实登记。“严格节约，杜绝浪费”。对于打印室的电脑、打印机、复印机等设备和其他物品，我们可以严格管理，保证打印工作的顺利进行，并在工作中学习这些设备的简单维修和保养。

## 缺点和未来计划

打字员以来，工作成绩不错，但也存在一些不足。比如基本的写作技能比较低，计算机的应用和操作需要进一步提高。这些缺点需要在以后的工作中改进。在未来的日子里，我会更加努力地学习，刻苦学习秘书知识、计算机知识、公司治理知识等方面，努力提高自己的整体素质，努力成为一名优秀的员工，为我们公司的繁荣做出自己应有的贡献。

## 个人三个月的工作总结 三个月试用期个人工作总结 篇五

### 1、20\_年销售情况

20\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

## 2、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

## 3、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

## 4、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠



道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

## 5、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

神龙迎春，祝我们北京耳福科技有限公司在20\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

## 个人三个月的工作总结 三个月试用期个人工作总结 篇六

20xx年5月。即将大学毕业的我，和所有大学毕业生一样，怀着迷茫彷徨的复杂心情加入应聘大军当中。一次偶然的机，在学校组织的招聘会上，在茫茫人海中，我寻寻觅觅，希望遇到位好东家能收留即将被学校逐出门户的我。就在我万分焦虑的时候，蓦然回首，在灯火阑珊处发现了张学瑞并且相中了这份工作，经过面试、笔试，培训，最后我顺利地走上了工作岗位，开始了为期一个月的工作试用期。我那时下定决心，好好表现，努力工作，正当先进。

本以为只要在工作当中勤勤恳恳，按部就班就能干出业绩，想不到那只是万里长征的开始。在实际工作当中我遇到了各种各样的问题和意想不到的难题，这使我深深意识到什么叫书到用时方很少，纸上谈兵解决不了实际工作的问题。为此，

我坚持学习钻研业务资料，坚持不懂就及时向彭主任和同事们请教，坚持不断总结工作中的得失、经验教训，坚持笨鸟先飞勤能补拙、的工作态度，不断改进工作方式方法，激励自己突破业绩瓶颈。

20xx年6月。我和大部分同事一样，在5月份交了份白卷。同事的纷纷自动离职，工作的压力，迫使我开始思考：自己有没有能力做好这份工作，是否值得坚持这种前途未知的努力……心里很矛盾，思想斗争很激烈，最后我没有向现实妥协，我选择了继续坚持努力奋斗，用事实证明自己。

20xx年7月-8月。事实证明，努力就会有回报的。经历五六月份的失败和挫折，我开始不断反思和改进自己的工作方法，最后我决定结合自己负责的医院的实际情况，大面积大范围发理赔指南，定时定点到医院病房做法律咨询解答伤者的疑问，并且及时把伤者的基本情况默记下来，下班回家后做工作日志报表。这样一来，我的工作效率提高了，感觉工作压力也没那么大了，因为从总体来看，我的工作业绩比较稳定，并且在不断进步。

20xx年9月-10月。主任给我调整了负责的医院，这对我来说既是机遇又是挑战。我针对西青医院的实际情况，制定出了自己的工作方案：保持发书数量，保证不留工作盲点，在解答伤者咨询时，耐心细致，为伤者提高力所能及的帮助（比如帮伤者查找医院到交警队的公交路线），维系我所在医院的良好口碑。我的工作进展顺利，这给了我坚持原来工作路线的信心和勇气，同事的工作业绩的突飞猛进也激励着我。我深知，逆水行舟，不进则退，急起直追才是出路。

工作中遇到的难题：医院医护人员有时会阻止我们有效开展工作；医院的重症监护室的为重伤者或抢救无效的死者等潜在客户是很难攻克的工作盲点；有些住院的伤者对我们的工作存在怀疑和猜忌，并且影响到潜在签约客户，有些顽固派伤者是谈而不签，或者对我们经常造访病房感到反感，而我

们只能强颜欢笑。针对工作中存在的不足和难题，我的解决方案是，尽量避免与医院人员正面冲突，保持井水不犯河水的微妙关系；根据医院的时间情况，想办法渗透进入重症监护室内部，尽量克服工作盲点；积极做好签约住院伤者的回访工作，保持良好沟通，塑造高水平的专业律师服务形象，在医院营造良好的工作氛围；保持定时定点到病房做免费法律咨询服务的工作习惯，积极为伤者出谋划策，培育希望的种子。