

比亚迪冲压产品车间 比亚迪试用期工作总结(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

比亚迪冲压产品车间篇一

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：

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。

比亚迪冲压产品车间篇二

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，都以和谐为善的原则进行发展。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。

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很大。

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。

比亚迪冲压产品车间篇三

20xx年春华秋实□20xx年风雨兼程，比亚迪从无到有，从小到大，从平凡到伟大。对一个企业来说□xx年称不上历史悠长□xx年只是一个开头，只是一个基础，但比亚迪的开头，开得精彩；比亚迪的基础，打得坚实。老一辈的亚迪人走过了创业的艰辛，他们用汗水为年轻的亚迪人夯实了路基，立下了一座座路标，不断把胜利延伸向远方。而我，作为比亚迪这个大家庭中的新血液，从入职第一天起，就担负着传承发展的使命，承担着创新壮大的责任。作为新的亚迪人，我从培训开始，走向知识与经验的殿堂，开始我的新的人生。八天，短暂而又漫长。紧密的培训将我们的时间安排的满满当当，

许久没有这样充实的感觉了。当我们意识到这样的日子逐渐接近尾声的时候，却发现这期间的收获，已经开启了我们进入比亚迪后求职的大门，它激发着我对未来深深的渴望。

八天的培训让我收获满满，也让我深知，作为一名亚迪人应具备的品质：

一、责任感。作为一名产品工程师，我的任务就是发现产品的问题，让客户放心，一点小小的疏忽都可能造成巨大的损失；因此，我在上岗前一定要树立起牢固的责任意识。强烈的责任感能够提高员工的专业水平，保证产品的高质量，同时也能在客户中赢得良好口碑，树立良好的声誉，保持企业的诚信。所以，从自身的素养到公司的前景，我们都要有强烈的责任感。

二、坚强的意志。生命如同一场漫长的跨栏比赛，每一个阶段都会出现不同的‘困难，只有不断超越，才能笑到最后。鲁迅说过：“真的勇士，敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血。”而如今，我们的人生充满希望，需要面对的只是自己。当你鼓起勇气跨过了第一栏，就会发现，其实战胜自己也可以这样简单。在公司xx年的发展历程中，也经历了不少波谷，凭着亚迪人坚定的信念和坚强的意志才一直走到现在。我们要学习前辈们的不畏艰难、勇往直前的斗志，增强自身的战斗力，所谓“吃得苦中苦，方为人上人”，只有不断的磨练才能造就今后的辉煌。

三、不断学习。课本的知识是有限的且古板的，而工作中所需要的技能则是无限且多变的；因此，工作需要将理论与实践相结合。很多人认为，进入大公司就意味着衣食无忧了，其实不然。在现在的经济体制下，企业面临着激烈的市场竞争，唯有不断地充实、壮大自己，才能市场中立足。创新，作为我们公司的核心价值观之一，是不断驱动公司向前发展的内在动力，而企业的创新发展就是依靠近20万亚迪人不断地超越自我、追求卓越的进步表现。大学里所学的理论知识在

这些专业领域内，显得无比渺小。以后的工作中，还有许多的盲点需要打通，许多的技能需要拓展，许多的理论需要验证。生活就是要学无止境。

四、团队的力量。在培训学习中，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我们工作取胜的关键。在我们今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同时之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，进步更快。

五、确定目标。比亚迪的口号是“xx中国第一”“20xx世界第一”！比亚迪的愿景是：电动汽车，太阳能电池和储能电站。比亚迪的人才理念是：造物先造人，等等。比亚迪的每一个目标、每一个方向，看似过于遥远，可在我们近20万比亚迪人的不懈努力下，每一个似乎都变得顺理成章。身为比亚迪人，我们一定要追随公司的发展脚步，确定个人目标，在谋求个人发展的同时，为公司贡献自己的力量。总而言之，对于我来说，比亚迪是一个新的环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。

除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。比亚迪的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与比亚迪一起迎接更大的挑战。

比亚迪冲压产品车间篇四

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。

半年试用期工作总结

试用期期间工作总结

汽车试用期工作总结

移动试用期工作总结

行政人事试用期工作总结

助理试用期工作总结模板

质检人员试用期工作总结

公司经理试用期工作总结

比亚迪冲压产品车间篇五

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。