

# 三个月的工作总结(实用7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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 三个月的工作总结篇一

不知不觉中，我来到三力本诺已经三月有余，在这三个月里我自己也切身感觉到了自己身上发生的变化，从思想上，刚入职时由于新环境产生的不安现在已经非常的踏实；从工作方式方法上，由纯粹的安装服务行业的工作方式向生产行业的工作方式转变。自己也越来越享受现在的工作氛围。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工，尽管在过去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免有不少压力。

一、每个人进入一个新的环境都有一个或长或短的适应过程，而且这是我自己从学校毕业后第一次换工作，挑战新的环境，难免适应能力会有所欠缺。周围同事相处融洽的工作环境以及对我的帮助，带我去各车间了解生产设备及工艺流程，以便尽快的熟悉工作。部门领导给我找了一些设备及工艺流程的图纸来熟悉学习，以便自己尽快的达到工作要求。我渴望学习，现在是非常难得的机遇，令自己欣喜地是自己正朝着正确的人生方向努力，就这一点就能让自己勇敢面对未来的各种困难，我相信自己能做的到。

二、自己之前也有三年之余的工作经验，但是那是在完全的施工服务行业，与现在的工作方式还是有很大的差距，之前三年的时间自己一直接触的设备及工艺管线施工管理，并且

材料以碳钢为主。来到三力本诺以后自己就像井底之蛙跃入了知识的海洋，视野一下变得无限的宽广，也因此看到了人生的方向。当然压力也随之而来，之前接触的设备如塔、换热器，压力管道等都是静设备，而且材料单一，工作重复率高，自然学到的东西以及积累的经验有很大的局限性。现在却不一样，工作内容更加的丰富，不仅有以前的静设备，还有很多像泵、离心机、压缩机、各种搅拌、冷冻机等动设备。材料上不局限于碳钢，还有各种塑料设备和管线，搪玻璃，玻璃钢，各种内衬管，各种材料的性能及使用，另外还有设备的选型以及工艺流程中各种设备的位置和工艺管道的走向确定，日常的管理工作等等都需要自己尽快的去了解，熟悉，直到掌握。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，达到工作要求，在工作中要不断地学习，有问题及时请教领导、同事，工作之余积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的工作能力及业务水平。

三个月下来，入职之初公司的工作方式和以前的巨大差距，刚开始自己并未意识到，还好有部门领导不时地善意提醒和指导关怀，部门同事平时无私帮助，让自己有了质的改变，当然工作中还会有很多问题需要自己勇敢的面对。我不怕问题，有问题才会有进步，有压力才会更成熟。

经过这三个月的工作学习才发现工作经验真是一种无形的巨大的财富，对每个人是这样，对一个公司更是这样。当然这种财富需要时间的积累，但如果一个人可以注意到平时的一些工作细节，虚心的向前辈学习，那么同样的时间里经验的积累会更快，对公司的发展壮大做的贡献就更多，公司对你的回报也会很客观，显然公司和个人的发展是休戚相关的。在这种经验的积累上，我希望我能做的很好，而且现在就是很好的机会，部门领导就是一位很值得我们年轻人虚心请教的老师，感谢三力本诺给了我这么一个很好的学习机会，这将会是我人生中很重要的一段工作经历。

三个月的工作时间还是有些短暂，不能给公司提出具有建设

性建议让自己觉得有些惭愧。不过有一句话应该是每个公司发展壮大的“法宝”，那就是——细节决定成败，注重细节可以提高工作效率，可以避免安全隐患，可以降低设备破损率，可以提高公司的经济效益。公司的每位员工都应该向“细节”看齐，公司也会做的更好，对公司的未来充满信心！

## 三个月的工作总结篇二

时间飞梭，光阴流转，三个月的试用期转眼就结束了。回想起过去的三个月的时间，我为自己选择了某某公司感到高兴。从7月4日正式进入公司的那天起，我就深深地感觉到公司的有一种学习的文化，也使我很快融入到了这一片土壤中。领导的鼓励、前辈的教导、同事的帮助，使我这段时间过得充实而快乐。我一直认为年轻人的第一份工作是至关重要的，而我非常庆幸自己选择了某某公司这样一个富于挑战的集体。公司给了我展示自己提高自己的舞台，让我在工作中不断提高不断成长。为了今后能够更好地完成工作，现将这三个月来的工作总结如下：

### 1、认真完成公司培训和部门培训

进入公司的前两个月时间都是在培训中度过的，这对于初次参加工作，刚刚进入公司的我来说是一个至关重要的阶段。在公司培训的过程中，我对公司文化、业务范围、业务流程和各部门产品有了初步的认识，使我真正意义上了解了某某，对某某的认识不再仅限于书面上的材料。在紧随其后的部门培训中，我对部门的产品进行了系统的学习，对部门的产品有了全面、深入的认识，这个过程中我深刻地感受到大学期间的专业课学习至关重要，为我现在的工作打下了牢固的基础。同时培训中涉及到了其他专业的知识，在与新同事的交流讨论中渐渐解开了疑惑。由于培训期间的认真学习，我在考试中取得了令人满意的成绩。

## 2、加强自身学习，尽快掌握所需技能

在培训的两个月时间里，我还利用业余时间对科室的部分产品进行了细致的学习。在某某老师的细心指导下，我和新同事一起对某某系列装置的各项功能进行了全面熟悉和测试。这个过程中某某老师的指导对我的帮助很大，他善于让我们自己去发现问题，然后自己寻找问题的答案，并在适当的时候给予正确的指导，因此培养了我独立发现问题解决问题的能力，对我后期的工作影响很大。正是这两个月业余时间的自主学习，让我很快熟悉了自己今后需要掌握的技能 and 知识，为之后测试工作的展开打下了基础。

## 3、装置功能测试及文档整理

培训过后的第一项任务是某某装置和某某操作箱的功能测试及文档整理，因为这一批次的装置数量较少，因此每台装置都由我进行全面测试，当然这个过程中不可缺少嵌入式技术室同事的协助。另外，两种型号装置的调试检验文件的整理也是一项非常繁重的任务。文字工作要求细致认真，稍有差错就会影响以后批量生产过程中的调试检验工作。在文档整理的过程中，我虚心请教孙某某老师，他严谨细致的工作作风对我产生了很大影响，在孙老师的帮助下，我按时完成了文档的整理工作。

随后的某某装置的测试让我感觉紧张又刺激，我再次感受到书本上的知识应用到实际设计、生产中的新鲜感，知识不再只是书本上的文字和脑海里的逻辑，而是看得见摸得着的产物，可以为生产生活创造价值的实物。在测试过程中，我发现了各种各样的问题，有些是软件方面的小瑕疵，有些是软件和装置显示的不匹配，都及时做了记录，并和同事、老师交流。自己事先编写的测试记录在测试过程中起到了十分重要的`指导作用，它就像一个导航仪，告诉我每一步该怎么走，不会漏掉任何一个步骤，也不会漏测任何一个功能。在紧张有序的节奏中，我按时完成了第一阶段的测试任务。

三个月来，我本着积极认真的态度，能够按时保质地完成各个阶段的工作任务，但其中也存在一些问题：

第一，理论知识的深度不够，虽然继电保护方面的知识掌握不错，但微机实现方面的知识有待加强，尤其是各种微机算法及其在不同保护功能中的应用。

第二，需要培养细致耐心的工作态度，与科室有多年工作经验的前辈相比，我深刻感受到我们的工作再细致也不为过，这取决于我们对装置性能的高要求，更取决于客户对电力系统运行安全性的高要求。

第三，软件方面知识需要熟悉，因为有c语言基础，因此对源码可以进行基本的阅读，但距离全面了解装置的软件算法还有一定距离。

总结起来，这三个月的工作更多地是一种学习过程，学习知识技能，学习为人处世，学习工作态度，而公司展现给我的是一个包容并蓄、知识共享、宽松自由的工作环境，这让我在这里的工作感到十分的舒适和快乐。我也会不断学习不断提高，让自己成为更有价值的人，更好地完成自己的工作。

### 三个月的工作总结篇三

转眼间我进入公司已三个多月了，非常感谢上级领导能给我这个实现自我、提升自我的机会和培训部所有同事的关心和帮助。在安踏的三个多月的时间就像发生在昨天，因为每一天的工作都感到很充实。以下是我从三个阶段对工作进行的总结。

第一阶段：自认浑身本领无处发挥，有些灰心。

进入公司前我的愿景很清晰将在外资企业学到的前沿生产管理技术来发展民族企业。现实中原来为之自豪的工作经验，

却成了工作的累赘；原来做的工作是以一线生产为主，现在的要以管理人员为主，没有发挥自己的特长，心中很是丧气，工作一度陷入低靡状态。多谢每次适当的时候主管的指引和鼓励，让我清楚认识到公司的和工作的方向，让我更快融入了团队。

## 第二阶段：进入工作状态

经过一个月的团队磨合，上级也给了我们培训部更高的要求：要更快成长，扮演更重要的角色，发挥我们的培训职能。此刻团队间灵感不断，如做杂志、图片、dv等多媒体的形式从多个角度来吸引受众。有了灵感就要去实现，但这些都需要电脑知识来辅助：平面设计、线性与非线性视频编辑方面的知识，需要学习大量设计软件，如photoshop、coreldraw、premiere、flash等，这些对我来说是最喜欢的，又是陌生的，在一段学习后还是对自己说：这是不可能的，实在难了，这不是我的特长……最后吴总的话对我触动很大：“没有什么不可能、目标就是最专业的……”后来我又网上找了一些视频资料，经过不懈学习终于拿下了。这几个软件对接下来的工作帮助很大。

## 第三阶段：工作效率加速

和大家常时间的一起工作，我逐渐融入我们的团队、融入安踏企业文化的氛围。对工作也有新的理解，不论在技能、心态方面均已得到提升，课程开发与课程实施均有全方位的学习与掌控，适应本职工作已达稳定阶段。

俗话说：江山易改，本性难移，易的是改变一时行为，难的是改变一种习惯。在安踏的三个月，改变了我许多习惯：学习方式、生活方式……这些都是我的进步，将是我人生财富的一部分。没有入公司以前，我总觉得自己像温水中的青蛙，在安逸的环境浪费生命，当意识到这一切我就开始努力拼搏，现在我要在适合自己的水域搏出个未来！为公司发展

助益！

## 三个月的工作总结篇四

自从毕业以来已经进入理县星河电力有限责任公司三个多月了，来到理县星河电力有限责任公司这个大家庭里，我从一个懵懂的大学毕业生慢慢走向了工作的岗位的理县星河电力有限责任公司人。在这人生的成长路上，单位的领导和同事，特别是带我的师父给了我很大的帮助。在电力企业的教育不同于在学校的教育，电力企业更注重安全和效率，更加关注个人的技能和办事能力，因此在单位的这三个月中，我不仅学习到了更多实际的职业技能，而且在逐渐的提高自己的办事能力和为人处世能力。虽然取得了一些进步，但是由于经验的缺乏以及工作技能的不足，还有很多需要改进的地方。下面是从工作中取得的成绩，工作中的不足和以后的改进措施等方面对这三个月的工作进行总结。

刚从大学进入工作的我深感自己工作技能和工作经验的缺乏，于是就保持了在学校里认真专研，勤奋苦学的作风，再加上师父以及同事的帮助，我取得了很大的进步。在我们刚入职的时候，部门就为我们新员工制定了培养计划，由于自己以前没有真正接触过电厂方面的知识，我就通过努力学习理县电厂《运规知识》及在网上的学习，已经对电厂的整个运行流程有一个大致的了解，在学习边学习实际操作，基本完成了培养计划项目的任务。第一个月的学习中，我学习了华电国际《电业安全作业规程》，学习了华电国际以及理县星河电力有限责任公司和各项生产管理制度、文件，学习了理县电厂生产、管理流程；第二个月的学习中，我熟悉了理县电厂厂内设备位置，根据理县电厂《运行规程》熟悉电厂设备运行参数和运行限额。掌握了理县电厂设备的结构、作用以及操作以方法和注意事项。熟悉了运行监视、巡视检查设备的要求、项目、方法和流程。掌握了理县电厂主接线系统图，了解电厂与系统的联接运行情况。熟悉400V理县电厂厂用电接线各运行方式，供电网络、主要负荷及各动力屏的负荷。熟

悉图纸的查看、分析；第三个月的学习中，我掌握与电网调度通讯联系方法，做到相互礼貌通话，做到工作上的沟通，并做好相关的记录工作。同时掌握了理县电厂各项定期工作。在学校一般是被动的学习，并且很难把所学到的理论知识用于实践，而在单位我变被动学习成主动的去学习，去掌握技能，并且可以把学到的知识随时用于实践，大大提高的针对性和效率。在进入单位的这三个月，我不仅在职业技能学习上取得了进步，而且在思想上对于职业的学习也取得了进步。

虽然三个月的时间一直在努力，但是工作中还是有不尽人意的地方，也存在一些不足。这三个月主要的任务是自我学习，提高自己的工作和处事能力。在工作中最大的不足就是缺乏沟通与交流，没有利用公司提供的资源，与师父和同事缺少交流，导致了学习效率不高，既浪费了一些时间，又消耗了不必要的精力。另一个不足就是在团队中缺乏自信，不能够在团队中充分展现自己，没有把自己的所学或是才能发挥出来。从现在看来，这些不足将极大地影响以后的工作与生活，所以针对不足，我将在以后的工作中采取下面的措施来弥补不足，克服缺点，提高自己。

首先学习成功人士的7个高效习惯，积极主动的去学习，不仅向书本学习，更要向有经验的领导和同事学习，在学习中提高自己的沟通和表达能力，在工作中勇于承担责任，并且勇于展现自己。其次根据条件制定可行的计划，把自己的工作目标文字化，把压力变成学习的动力，提高总自己的技术水平，在技术中交流并展现自己。最后有意识的培养自己的团队合作精神，多多与团队的队友交流，在沟通中学会善于倾听，在沟通中学习，并在沟通中表达与表现自己。

三个月转眼即逝，我的职业生涯也渐渐步入正轨，活到老学到老，需要学习的东西还有很多，吾将上下而求索，同时感谢理县星河电力有限责任公司为我提供的成长和发展的平台。



XXX

20xx年xx月xx日

## 三个月的工作总结篇五

作为一名入职不久的新员工，我在移动公司已经有将近三个多月了。这三个多月里，不仅学习到了些基本的前台业务操作，也学会了人与人之间的交往，这对于一个刚进入社会的学生来说是十分宝贵的财富。因此，我也适应了工作，并对工作充满了热情。移动公司以前对于我说还是很陌生的。在我的印象里，他就是一个办理号码的地方，什么企业文化、业务操作规范对我来说都是天方夜谭。因为我们的世界里并没有太多的交集，记得上大学时号码还是学校给统一办理的，然后四年也没有去更改过业务。依稀记得毕业之后不久，自己还在为找工作发愁。因为决定在自己所在的县城打拼，所以职场之路很窄、很窄。一次偶然得知霍邱移动公司正在招聘，又了解到移动是国营企业、有较好的企业文化和工作氛围。顿时觉得自己的机会来了，就去报名。经过笔试、面试、体检等环节终于如愿以偿的进入了这个给我实现人生价值的地方-霍邱移动公司。刚进入公司，由刘管带领我们大致熟悉了下公司，看着气派的移动大楼和良好的工作氛围就觉得是来对了地方，这里就是实现我人生价值的基站。然后让我学习了些移动的核心企业文化和一些基本知识。随后，我和一位同事被分配到庆发营业厅实习。接着认识了工作中的第一个导师-邱菊，邱经理。她热情地接待了我们，让我们心里暖暖的，也使我们对接下来的实习工作充满了热情。然后她让我们学习了些基本的前台知识和了解些套餐资费，等我们熟悉后便安排了师傅带我们操作。于是我的前台实习生活便拉开了序幕。

前台的实习生活是充实的也是饱满的，在这里能和形形色色的客户打交道、能充实自己的社会认知观。但无论面对什么样的客户我们都会热情、耐心地为他们的服务，也让他们对于我

们的服务有十分的评价，看着客户满意的笑容就觉得一切都值。当我们台前没有客户时，就去大厅引导客户，为其交话费以及办理业务。

认识更多的移动同事以及朋友是在两节营销期间，作为实习生我们也有幸被派去参加营销，我们去了不同的地方也认识了不同的朋友，他们对于我们实习生也很照顾，也让我们对于移动这个大家庭越来越热爱。同时也学会了怎样去营销和怎样认识社会。记得拿到第一笔工资时兴奋的嘴都合不上，因为我终于靠自己的努力获得了人生的第一桶金，也是我实现人生价值的第一步。

出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短三个多月的时间，但给自己的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，努力吧。

## 三个月的工作总结篇六

时间一晃而过，转眼间来x已经三个月了。在这一段时间里，自己努力了不少，同时也进步了不少。学到了以前很多没有的东西，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。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，在领导和同事的悉心关怀下，通过自身不懈的努力，我已渐渐的适应了周围的工作环境，对工作也

逐渐进入了状态。

在这三个月的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

在x各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一、认真学习，努力提高

二、因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，

但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

## 二、脚踏实地，努力工作

我深知理财销售顾问是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为理财销售顾问，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是理财销售不可推卸的职责。要做一名合格的理财销售顾问，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

## 三、存在问题

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

三个月转眼即逝，我的职业生涯也渐渐步入正轨，活到老学到老，需要学习的东西还有很多，吾将上下而求索，同时感谢x为我提供的成长和发展的平台。

## 三个月的工作总结篇七

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。