

# 2023年试用期工作内容总结(优秀5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 试用期工作内容总结篇一

我于20\_\_年\_\_月\_\_日来到\_\_有限公司，开始我的实习工作生活，于七月份开始试用期。时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在试用期的这段短暂的日子里，使我收获良多，也是我对公司的了解和认识更加全面和透彻，看到我们公司不断成长，规模不断扩大，公司制度不断完善，令我对于公司未来的发展产生无限期待。从中我经历了许多事情，让我感受到了嵩屿码头所蕴含的巨大魅力，对于刚刚毕业的我，产生了深深的吸引，吸引我将自己与嵩屿紧紧的融合在一起，用码头的丰富填补我的不足，用我的热情为嵩屿码头的成长稍尽微薄之力。

这一个月来，我全身心投入工作。工作认真、踏实且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，自己不断的产生更多的求知欲望，努力学习码头的业务流程。我知道作为一名技术员，对于知识要求比较高，比较全，所以学习对于我是甚为重要！

在公司里，我不断的学习和扩充it知识，做好本职工作，不懂就问，努力提高自己的综合能力，下班后，不断的查资料，学习网络知识，从而进一步提高自己的电脑技术。因此，我现在已经能熟练维护公司的系统，包括有线终端和无线终端，能够处理电脑软硬件所引起的相关故障，基本上拥有了一名系统维护员最基本的才能。今后，我将会去更深入学习码头特有的系统，尤其海勃系统，并向其他同事学习处理相关异常，进一步提高自己的码头技能。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。自己知道英语方面存在很大的欠缺，在中外合资大型企业里将会给我带来很大障碍，所以今后我也会在业余时间想办法学习！

这是我的第一份工作，这一个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，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，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。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！

此致

敬礼！

申请人：\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 试用期工作内容总结篇二

### 正工作总结

《【试用期转正工作总结】广告ae转正工作总结》是一篇好的范文，感觉写的不错，希望对您有帮助，重新整理了一下发到这里经过6个月的工作后，我已经基本上适应了公司的工作流程，协助跟进过\*\*\*\*\*等项目，当中包括图文贴设计、自媒体推广□h5程序开发、广告投放等工作内容，熟悉了公司的运作程序，对公司的业务也有了初步的了解。

解决问题。将客户提出的意见简单化，具体化，甚至能够直接解决客户的问题，否则会增加设计和文案的工作量。发送给项目组同事的工作单清晰、明确、有效，工作任务合理分配、及时调整、及时跟进沟通。从基本的项目服务，到后期的项目执行，积极参与创意讨论，虽然我对整体的推广思路没有提出建设性的意见。但是我至少能了解到基本操作流程、丰富了专业知识、学会了调节时间。

工作中我逐步地能够了解项目，逐步地熟悉工作，逐步地学会初步把控好与客户的对接工作，但是能力上还是非常不足的，更是需要长时间的积累。回顾工作，存在的问题以及改进：

#### 1.

工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急，合理调配时间。

作。

3. 有效沟通有效度不够，在与客户和同事沟通中，应该要不断总结、反思有效的沟通方法。

4. 知识储备量不够，多与具有丰富知识和经验的同事请教，才能形成自己的一套做事方式，提升自己的工作能力。

5. 思想汇报专题在整个项目的操作过程中，偶有信息传递偏差的现象，信息传递的不准确不及时，容易造成客户不满意，工作效率降低，成本增高。无论是客户沟通还是与项目组同事沟通，及时性很关键：及时反馈、及时沟通、及时行动，把每一个问题处理得及时有效，才能获得客户的满意。

信息及时准确的传递，所以要提高对客户需求的理解和消化的能力。

6. 按时完成安排的工作，执行工作中及完成工作后及时、主动反馈。严格按照公司流程、项目时间规划表执行相关工作，发稿件前、后充分沟通。

工作寄望：

提高工作的主动性，合理安排时间，工作需要注重实效、注重细节，提高工作出品的质量。与客户和项目组同事有效沟通，思考更全面，把握一切机会提高专业能力，加强平时知识。同时也希望得到公司同事的帮助，多开设案例分享会，分享各种不同类型行业案例。在以后的项目分工中，希望有机会接触不同的工作，同时我想更多地锻炼撰写总结的能力，部门同事可以多多提点工作中不对的地方，分享他们的工作技巧。接下来的一年，我希望自己能够有效地完成项目任务，加强自己的各方面能力，除了具备基本的ae专业职能，范文top100还要具备比较基本的客户关系管理和创意的判断能力。

### 试用期工作内容总结篇三

今年以来，我局在县委、政府以及上级审计机关的正确领导下，高举中国特色社会主义伟大旗帜，坚持以邓小平理论

和xxxx重要思想为指针，以科学发展观为统领，认真贯彻十九大精神，紧紧围绕县委、县政府中心工作，积极开展审计服务和审计监督。按照全国、全省、全市审计工作会议精神，加强人、法、技建设，业务求精、执法求严、工作求实、方法求新、质量求高，坚持依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实的二十字审计方针，认真履行审计监督职能。进一步加大了对重点领域、重点资金、重大违法违规问题和经济案件的查处力度，为构建小康社会、和谐社会作出了巨大的努力。现将一年来的工作情况如下：

今年以来，审计局始终把党建工作列入局党组重要议事日程，认真研究，精心安排，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和共产党员先锋模范作用，狠抓党建工作各项任务的落实。

#### (一) 抓好党员、干部学习教育。

为了深入贯彻十九大精神，抓好党的思想建设和党员、干部学习教育，我支部年初特别制定了政治理论学习计划，并明确专人抓此项工作的落实，主要是认真学习党的十九大精神以及各类关于党的建设的资料；抓好党员干部思想教育，组织全体党员到九渡赤水纪念馆，进行革命传统教育。通过学习教育，使党员干部思想稳定，始终保持着良好的精神状态，为开展审计工作提供思想保证。

(二) 抓支部建设，审计局党支部严格按照上级党委的要求，及时传达中央和上级党组织的指示、决定、文件和会议精神，引导和发动党员积极主动地去实践，以党员的模范行为来体现党的先进性，不断增强党性修养。

#### (三) 开展好党的基层组织建设年活动。

及时召开动员部署会议，充分认识开展党的基层组织建设年活动的重大现实意义。我局采取集中学习、自学、交流发言等方式，加强对十九大报告、《党章》、科学发展观、中央

九个长效机制和省委1+9等文件和会议精神的学习。扎实开展主题实践活动，充分发挥党组织的桥梁和纽带作用。

我局将教育活动融入各项实践活动中，参加抗雪凝活动、抗震救灾活动等。以开展党的基层组织建设年活动为契机，认真开展党建帮扶活动。审计局结合自身和挂帮乡镇实际情况，召开全局干部职工大会，制定帮扶活动方案。在办公经费紧张的情况下，局里面拔出1800元，加上全局党员干部自发捐款2200元，共计4000元全部用作帮扶经费。xx年10月10日在局长余贡泽同志的带领下，我局一行九人带着审计局全体干部职工的深情厚意深入坭坝乡开展帮扶活动。

截止十月二十日，我局完成审计及专项审计调查项目共11个，组织审计中介机构配合开展的审计项目19个。查出违纪违规和管理不规范资金3000多万元，审计依法处理后为财政增收节支近千万元。通过各项审计业务工作的开展，使我局在维护地方经济秩序，严肃财经法纪，促进科学发展，构建和谐社会等方面发挥了重要作用，具体开展了以下几个方面的审计工作。

## 1、本级财政预算执行情况审计

为认真贯彻落实全国全省全市审计工作会议精神，做好同级财政预算执行情况审计。我局以促进规范预算管理，提高财政资金使用效益，建立社会主义公共财政制度为目标，以预算执行审计为重点，逐步实现由收支并重向以支出审计为主转变，积极探索财政资金效益审计的新路子为总体目标，按照工作方案要求，对县财政局、地方税务局、县国库、县物价局进行了审计。

一共查出了财政管理不规范资金452.5万元，预算单位违纪违规行为资金65.8万元，并提出了有效的整改意见和建议。审计表明xx年度县级预算执行的情况是好的，较好地完成了县人大批准的年度预算任务。乡财县管乡用财政体制改革稳步

推进，财经纪律、依法治税和税收征管不断加强，部门预算、国库集中支付、政府采购、集中管理非税收入等制度进一步健全，财政依法聚财理财的水平进一步提高。

预算执行单位也在不断加强和完善内部管理，规范财政财务收支行为，执行国家财经法规的自觉性进一步增强。但仍存在一些不容忽视的问题。如：支出调整后未先报县人大大批准后实施等。

## 试用期工作内容总结篇四

### 1一、全年工作总结：

面对激烈的市场竞争之严峻形势，客户部紧紧围绕对外——与客户进行谈判联络提案收款等；对内——制定策略协调资源分派工作监督进程等工作重点，注重发挥客户部承上启下联系内外协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将本人一年来的工作情况汇报如下：上半年主要服务肇庆新世界东方新世界比稿及天津生态城美林园（外派驻场）等项目；下半年主要跟进东方新世界·熹园天津生态城美林园和创意大厦佳大萌芽创意园华糖创意园石井创意园及红钻226等项目。具体情况如下：

及服务款项的催收工作。

作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

本人坚持以积极向上，细心严谨的心态对待工作。工作态度端正且主动，能够独力承担组织布置各项任务，在项目工作要求加班加点时也毫无怨言，并且积极配合。在项目跟进的过程中，得到了领导的大力支持及同事们热心帮助，也不断提升了与客户的沟通能力，使自身的综合能力得以更进一步的提高，同时注重与客户保持良好的合作关系。

在工作过程中我深刻体会到了团队精神的力量与专业知识的重要性。我向蓝光的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，我也会不断学习，不断进步，让我们继续努力，为蓝光的发展做出更多贡献。

2经过一年的工作后，我已经基本上适应了公司的工作流程，协助跟进过\*\*\*\*\*等项目，当中包括图文贴设计自媒体推广h5程序开发广告投放等工作内容，熟悉了公司的运作程序，对公司的业务也有了初步的了解。

同时，通过一年的工作对ae的工作有了更深的体会，作为客服人员要第一个把关客户的问题，学会帮助客户解决问题。将客户提出的意见简单化，具体化，甚至能够直接解决客户的问题，否则会增加设计和文案的工作量。发送给项目组同事的工作单清晰明确有效，工作任务合理分配及时调整及时跟进沟通。从基本的项目服务，到后期的项目执行，积极参与创意讨论，虽然我对整体的推广思路没有提出建设性的意见。但是我至少能了解到基本操作流程丰富了专业知识学会了调节时间。

工作中我逐步地能够了解项目，逐步地熟悉工作，逐步地学会初步把控好与客户的对接工作，但是能力上还是非常不足的，更是需要长时间的积累。回顾工作，存在的问题以及改进：

客户是企业生存的根本，广告本身就是一个服务性很强的行业，在行业竞争日趋激烈的环境下，客户服务越加凸显出其非凡的重要性。在本年的工作我们对客户的服务有所改观，基本可以做到想客户之所想，急客户之所急。虽然面对高难度的任务都能够以最大的努力去实现客户的要求，但是也要意识到，在客户服务方面也存在着一一定的不足。主要体现在某些工程的报价不及时、客户回访不到位。虽然有些时候存在客户要求过于苛刻的原因，但是这些不应当成为推卸责任



的借口。

因此在客户服务方面要有所改进，首先要招入合适的客户服务人员（业务员）其次在人员不到位的情况下切实的完善内部流程体系，以制度来升级客户服务的品质。切实的做好从客户提出需求我们帮忙解决问题的角色，转变为我们为客户提出需求，然后主动为他们提出方案的模式。

在市场大环境下本年度的工作进展顺利，每项开展的工程都能体现出我们海骏的风格与实力，在温泉沿街改造的项目中以我们的优秀品质拿下了今年的最大订单，成功挤掉的竞争对手。

在绩效改革的前提下我们广告部的整体回款率较去年有很一定的提高，重要的是广告部回款这个环节慢慢的深入人心，每个人从项目的开始就考虑的回款的问题这是很重要的改变。

设计部的人员对于公司的自我宣传与设计作品的自我保护也有提高，目前给客户的方案都会配合公司的出稿模板，设计作品也在不断的精益求精，虽然由于个人能力的局限性不能完全满足客户的要求但进步还是有的。

目前的广告部流程虽然有所成效，但还不够成熟，下一年度广告部的发展重点为三个一，一批人、一个制度、一个团队。广告部需要引进一批优秀的员工，通过我们的制度流程磨合，精简出一个高效的团队。一批人，主要要包含客户服务与营销职能的人员与优秀的设计人员；一个制度，主要完善、执行、监管现有的流程体系，使之行之有效；一个团队，就是最终的优化结果也是目标。人员通过制度这个漏斗筛选出目标统一，积极向上的队伍。

在广告市场的竞争日趋激烈，价格战白热化，的环境下。我们要进一步强化海骏的自我宣传，以期赢得客户和市场的最大认同。稳步做好目前工作，围绕标识产品拓展市场，稳中

求变，完善我们的服务，控制好工程质量把海骏的优秀做到客户的心里。

20xx年 we 有成绩，有进步，也有不足。进步和不足让我们更加明确我们的目标。逆水行舟，不进则退所以要不断的调整与优化，在变化莫测的市场环境下要抓住机遇，看清目标□xx要最大化我们的长处，稳步扎实的做好目前的工作，然后寻求新的机遇与契机！

## 试用期工作内容总结篇五

### 年度个人工作总结

面对激烈的市场竞争之严峻形势，客户部紧紧围绕对外——与客户进行谈判、联络、提案、收款等；对内——制定策略、协调资源、分派工作、监督进程等工作重点，注重发挥客户部承上启下、联系内外、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将本人一年来的工作情况汇报如下：上半年主要服务肇庆新世界、东方新世界比稿及天津生态城美林园（外派驻场）等项目；下半年主要跟进东方新世界·熹园、天津生态城美林园和创意大厦、佳大萌芽创意园、华糖创意园、石井创意园及红钻226等项目。具体情况如下：

本人坚持以积极向上，细心严谨的心态对待工作。工作态度端正且主动，能够独力承担组织布置各项任务，在项目工作要求加班加点时也毫无怨言，并且积极配合。在项目跟进的过程中，得到了领导的大力支持及同事们热心帮助，也不断提升了与客户的沟通能力，使自身的综合能力得以更进一步的提高，同时注重与客户保持良好的合作关系。

在工作过程中我深刻体会到了团队精神的力量与专业知识的重要性。我向蓝光的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，我也会不

断学习，不断进步，让我们继续努力，为蓝光的发展做出更多贡献。

xx半年度个人工作总结本人xxx供职xxxx公司ae及策划职位。今天借着这份半年度工作总结，既是向公司及领导作汇报，也是对我以往努力的总结和今后努力的鞭策。

入职以来，我一直以一个一流广告人的态度严格要求自己，一方面积极学习做好ae及策划工作的专业前沿知识，经常向同事谈自己的看法、交流思想；另一方面做好自己的跟踪项目、拓展自己的业务范畴。现将本人工作概括向领导汇报如下：

首先是思想和智慧的洗礼。我认识到我们的公司不仅是一个具有光辉历史的专业服务团队，更是一个锐意进取，勇于创新队伍，把自己的专业思想推向客户从而增强了专业公司的独具魅力，也更增强了我有所作为的想法。

取得了一定的业绩。

最后是人格的塑造。入职伊始，我就在自己的心里定下了要以人格的魅力感染人，以学者的身份融入策划，以企划的高度解决问题。曾记得《南风窗》首语这样记载：“愿天下学者，均秉持良知，不随波逐流，以独立之精神，自由之思想，允公允能，厚德自强，止于至善”。这里的所谓人格不光是个人的人格，更是公司的人格，把自己的人格和公司的人格统一起来，将自己融入到公司的大发展中来，砥砺出共同的企业文化，制造出一致的前进目标。

这四个月来，我在不断的进步中一步一步走了过来，在工作的点滴中锻炼自己的水平，以求自身能力的不断完善。

人无完人，我在追求自我完善的过程中，仍然存在各方面的不足与缺陷，在此要多谢同事及领导的胸襟、度量与帮助。

以上是我对自己工作方面的自我鉴定与总结。收获与不足并存，我将在今后的工作中继续总结经验，在xxx的培养和领导的带领下，发扬优点，摒弃缺点，早日成长起来为公司的现在和未来而努力奋斗。

此致敬礼！

xxxxxxx实习报告

姓名□xxx学

号：xxx系

别：xxxx专

业：xxxx年级：

经过投递简历参加面试的方式，我成功进入xxxxxxx□进行了为期两个月的ae实习活动。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

日常工作篇

学习怎样写方案，方案中的细节，大到方案的定项，小到方案中的标点符号；学习不断培养自己的具有一定水准的审美观，帮助创作更好的让客户满意的作品；学习怎样把控项目进度，跟进催促客户定稿下单制作；学习怎么和客户，和潜在的客户交流，建立公司良好的形象。

活动项目篇

日集团产品传播—移动应用手册指南的全程策划、设计与推出。这本以树立客户企业在整个通信公司企业形象为目的而

制作的生活指南，其中以多种形式渗入了客户的形象宣传囊括了：企业成功行业信息化应用案例及集团标杆产品动力100产品的展示。

同样是为其进行报广□dm手册的服务，我感受最深的却是客户强烈的自我感觉，对广告投放的决定性影响。我并没有抱怨，客户从其自身利益相关的角度出发时候，有时反而很简单直接的修正了我们某些时候卖弄创意，炫耀文字的误区。只是觉得，广告不是我们最初想象的那么单纯的一件事情了。它是沟通，讲究沟通力，在这场磨合当中，客户的意见与消费者的反馈一样对于一个广告公司至关重要。在这里，放弃似乎是进取的一种表现形式。

记得罗斯福说过这样一句话“不做总统便做广告人”。短暂的实习经验让我明白首先广告行业并不是一个潇洒的行业更不像罗斯福说的那般轻松。针对哈佛大学生所做的实验录像带你就可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以广告人基本是孤独的。

ae在客户面前代表广告公司，是客户交付广告工作的“唯一窗口”，在广告公司内部□ae负责协调调研、创意、媒体、财务等各个部门的工作，是项目的负责人，确保客户的工作能够准时、保质并预算之内完成。在广告公司内部□ae是客户的代表，是所有工作的中心。做ae需要具备的能力、流程管理的能力、财务管理的能力、团队合作的能力、客户服务的能力、创意判断的能力和策略思考的能力□ae在广告公司的作用绝对不可忽视。她是绝对的“无间道”，还要黑白两道通吃。在甲方扮演乙方，在乙方扮演甲方。全心全意服务好外部客户和内部团队。随时能引导客户认清自身需求，也能给创作部一份点爆头脑的简报。您可能被甲方骂，也可能被乙方讲，而您总是要温柔的、耐心的、博爱的、大方的不择手段地完成任

实习结束了，回过头整理这些天的经历和感受，其中，给我最大的感觉就是：

希望毕业之后工作的时候，能表现得更优秀。

应酬当做是开会。要有充分的思考加上良好的沟通。把事情做对是最关键的。保护自尊心，懂得忍耐。当你成为了ae一定要有一个保险箱把自己的自尊心保护起来。为了在方案或者创意上有点的激发，广告人的工作时间应该是24小时anytime保持状态，在面对客户的时候需要投入感染力。位置感与责任对外ae不适宜与客户高层沟通。对内：专业领袖做决定ae只是做事情。责任是明确的，没有推卸责任的可能。不要在a客户面前提起b客户。不要把责任往主管身上推，也不要再在公共场合谈客户的机密。给客户的东西，每个环节的参与成员都要签署，客户签署确认。找到错误出在什么环节。提案前后会议前确定会议的时间、地点、人员、内容、设备，还有演示的策略。会议中ae除了做情况记录，还要明确会议的共识和结论。会议后最好有一份检讨：目的是否达到？如果失败，是什么环节出问题：是提案的细节，还是专业上的失误。另外最好把提案的内容大纲先发给客户，让客户了解内容。不能把客户叫来，然后大家一起浪费时间。如果提案通过了ae的事情就变成收钱和开发票。还有就是评估某环节工作的成本考虑外包。等发给客户完稿，去财务哪里截卡，表明工作结束。然后开请款单，把发票开给客户。45天内催款。注意文件存档（电子和paper-work）提案过程注意讲所有思路，方向是没有错的。允许客户在我的思路完整表达后才讲话。

法，落实内容或程度。把不断企图关上的门完全打通，逼对方回应。例如“明天给答复”“明天几点给答复”说话方式说话声调要高，语速要慢。并不需要大声。这样才能容易有感染力。软环境一坐下来就开始硬棒棒讲方案，讲得多出色都有隔阂存在。优秀的沟通人员往往第一次跟人沟通就好象

对方就是认识了很久的朋友。恰当地制造软环境，换个气氛消除隔阂，往往事半功倍。不妨在一些场合尝试一下70%围绕对方所关心事情的闲聊+30%说你要表达的正事最影响沟通结果的因素是什么？沟通能力？人员素质？人员经验？应该是管理。管理包括以下方面：

## xx年ae项目质量工作总结及xx年工作计划

xx年初，在按计划成功拿到公告认证后，新能源ae项目质量工作重点围绕问题的跟进，重要零部件设计认可，示范运行前整车品质提升等方面开展。

### 1. 质量问题跟进

截止et阶段ae项目质量问题总数667，关闭数量596，问题关闭率88%，部分重要问题正在有侧重地重点跟进，目标是在示范运行交车前a类问题100%有解决方案；长期来看，为混合动力市场化做积极准备。

### 2. 零部件设计认可

零部件品质稳定是整车质量稳定的前提和必要条件ae项目基于平台车，新增和变更零部件总数量222，已完成设计认可零部件数量165，零部件设计认可完成率74%。下一阶段该项工作重点放在重要零部件设计认可、查缺补漏、变更控制等方面。

### 3. 示范运行前整车品质提升

响应广州市政府“十城千辆、新能源车示范运行”车辆部署工作xx年ae项目计划交车200辆。针对行车低速抖动、动力电池使用性能、空调性能、整车噪声等商品性问题，质量组会同高新技术、动力总成、电子电器nvh等专业，采用客观数据分析和主观驾乘感受相结合等手段，优化控制策略，分

阶段逐步提高。目前，除高压电保护性断电等个别难题仍在积极解决外，大部分商品性问题已提高到普通客户可接受水平。

## 经验总结、不足之处

ae项目在开发工作过程中申请了若干专利，归档了大量的混动整车、零部件技术规范、验证规范、技术总结等，伴随着该过程，质量控制水平在技术层面上也有了一定程度的提高，为今后同级别车型混动化打下了基础。

2) 工程能力有待提高，部分重要课题解决速度缓慢，质量稳定性和可靠性需进一步加强。3) 零部件尤其是混动零部件品质稳定性亟待提升。

## xx年工作计划

### 零部件设计认可工作

对没有完成认可的零部件及前期设计认可不足、仍留有问题的零部件全部梳理，有重点地进行后期设计认可补充工作，特别针对在et阶段后期仍频繁发生变更的零部件和总成，作好相关认可和质量确保工作。

对部分涉及方案变更的零部件重点关注，和工程师一起作好新方案的验证和设计认可的

全面展开。

### 质量问题关闭工作

重点问题重点突破，将top3问题每个问题分小组进行攻坚，开展不定期质量专题讨论会议，制定对策，并按计划完成质量跟进工作。确保质量问题跟进不重复、不漏项，集中精力



确保示范运行前重点问题均有解决对策或得到控制。

## 示范运行质量保障工作

根据新能源政府示范运行保障体制框架，在交车前完成质量保障临时办公室的组建，对没有完全解决的质量问题做充足风险评估，并做针对性临时对策和预案，对示范运行可能遇见的各种困难充分分析，制定应对方案，在技术上、行政上均做好迎接挑战的准备。

## 新能源项目质量总结工作、向乘用车公司生产准备过度

xx年下半年□ae项目按主计划设计阶段接近尾声。质量组计划协同项目管理、混动系统、控制人员作好新能源技术工作总结、开发经验总结，对混动集成商的重点交付物作好最终验收工作，作好包含诊断、混动控制、混动零部件试验效果评价及提高等开发后期工作，将该项目完整地“归档”，为后续ae+\\\\ag等新能源项目提供一定程度的技术积累。

同时，在项目质量工作整理完善的基础上，积极配合乘用车公司做好生产准备阶段质量工作的过度和提高，为项目向批量生产做好准备。

## 混合动力项目市场化质量风险评估和后续持续改善

按集团和研究院领导的指示，混合动力逐渐向量产化、市场化方向推进。基于目前项目实际进展，充分评估市场化进程可能带来的质量风险，正确认识可能遇见的困难，充分请示和汇报，分析原因，制定质量持续改善和控制的方案，拉动供应商提高质量管理水平，为下一步项目走向作好质量方面的策划和保证。