

电力试用期工作总结及自我评价 电力工程师试用期工作总结(通用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。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。

电力试用期工作总结及自我评价篇一

不知不觉来到葛洲坝电力公司这个大家庭已经快两个月，这期间我有过迷茫，有过疑惑，有过不安，可这些都已经过去了，现在的我对工作对生活满怀激情。

刚签协议时的`激动、毕业时的不舍、在家等待上班时的急切、去宜昌途中的劳累、到宜昌的好奇.....这一切仍在昨日。从用了十几年的学生身份转变到公司员工，从熟悉的家乡到陌生的他乡，心里难免有太多的不安和恐惧，但更多的是对未来的憧憬，我将通过努力工作来实现自己的人生价值。

为了能尽早适应环境进入工作状态，我积极向前辈们请教工作中遇到的问题，努力学习工作所需要的各项专业知识。这两个月来，让我感触最深的就是知识上的不足，当我做资料而不懂专业术语的时候，当我做技术标而不知道工序、不会算工期、不会画网络图的时候，当我翻看图纸、查看图集、算工程量的时候，我深感自身能力的有限，需要学习的东西太多。从电学领域跨越到建筑方面让我很苦恼也很迷茫，但是分公司领导们的关心让我积极调整心态，拿起专业书籍重新开始学习。针对自己遇到的各种问题，我要迅速转变角色，迅速融入到新团队；要端正学习态度，认真做事。

近两个月的时间我成长了许多，无论是工作中实际操作能力还是专业技术水平都得到了很大提高，虽然很累，可是非常

充实和快乐。在这里，我要特别感谢帮助我的领导和同事们，正是因为有了你们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我很快地适应了环境，能全身心地投入到工作中。

感谢，在葛洲坝电力公司的大家庭里有你们陪伴，我敬爱的领导、可爱的同事。在今后的日子里，我会用最好的状态来迎接每一天的工作，做同事们的开心果，希望因为我的存在能给大家带来更多欢声笑语。我愿与公司共同成长，共同进步，共同创造美好的明天。

电力试用期工作总结及自我评价篇二

20xx年以来，我公司严格贯彻落实县委、县政府关于加强信访稳定的工作部署，采取有效措施，切实加强本单位信访稳定工作，圆满完成了全国“两会”、“春节”、“五一”、“国庆节”等重要活动、节假日期间的信访稳定任务，确保了和谐稳定发展的良好局面。

我公司高度重视信访稳定工作，公司领导、相关部室能够经常深入基层站所，细致排查，做到“抓早、抓小、抓源头”。

公司主要负责人总负责、亲自抓，积极行动，及时召开了党组会议，并成立以公司党委书记为组长的信访稳定工作领导小组，下设信访稳定办公室。

多次组织干部职工学习相关信访稳定条例法规，强化思想认识，掌握调解矛盾的方法，切实将信访工作抓紧、抓实、抓出成效。

为了更广泛地了解职工的愿望及需求，更好地服务职工生产生活，实现企业和谐稳定发展，我公司不断把畅通职工意见表达和沟通渠道工作推向深入，成立群众工作室，规范了接待处理职工群众反映问题的工作程序及流程，严格限定各办理环节的时限，实行三卡一志，包括来信来访处理卡、督办

卡、反馈卡以及工作日志，保证每一条职工意见都能按照流程规范处理。

我公司制定了信访联络员制度，在各基层单位组织1—2名信访稳定联络员，负责本单位信访稳定工作。通过该项制度，能够将信访工作向前延伸一步，向基层延伸一步，变被动等待信访案件为主动搜寻信访苗头信息，变“两眼一抹黑”为拥有“千里眼”“顺风耳”，目的就是要把信访苗头发现在初始，化解在萌芽，解决在基层，做到早发现，早处理，早稳控，防止信访事态扩大，处理难度膨胀，进而把信访案件控制在基层，处理在基层，解决在基层，不使信访变上访。

定期召开维稳工作例会。每月初定期召开维稳工作例会，统一汇总一月来的各类信息，深入剖析存在的问题，共同寻求解决问题的方法，及时将问题隐患消失于萌芽状态。

一是实行领导包案制，建立不稳定因素常态排查机制，及时化解苗头隐患；

三是在政府的大力支持下，建立与信访部门的协调联动机制，及时掌握社会上的供电方面的信访苗头，确保公司继续保持和谐稳定的良好局面。

电力试用期工作总结及自我评价篇三

本人xxx于xxxx年5月26日进入万科魅力之城保修中心工作，转眼已经三个月了。这段时间里，在领导的关怀与同事的帮助下，我学到了很多的东西，于人生发展大有裨益。对此，向各位领导和同事表示衷心的感谢。

短暂又漫长的试用期中，我认真学习公司章程，严格履行个人职责，让领导放心，使业主满意。总结如下：

刚进入魅力保修中心，我就被委以重任，作为10、11区现场

维修分管工程师。

面对着352户业主，第一次接触服务类职业的我，对业务不甚熟悉，不免对工作产生担心和忧虑——很多地方不是很懂，让我一方面感到“隔行如隔山”，另一方面又觉得任重而道远。

但这种担心随着领导的关心和同事们的帮助很快便烟消云散了。遇到困难，大家都很有耐心的教导：无论是带业主验房、检查验房单问题点维修，还是反馈通知业主复验签字、发布晨会，或者写函发函、基本礼仪和现场取证照片采集等，都得到了各位同事的支持，尤其是前台信息员，屡次慷慨相助。

大家知道我是初来，对我特别照顾，每次都有人善意提醒我别遗漏，甚至手把手教我怎样消单及关闭问题点等……一切的一切，让我很感动。哲人说过，完美的团队是取得成功的保证，在魅力这个大家庭里，我深深感受到了这一点。

为了迅速融入，我随身携带着小笔记本，同事提醒某事，便当场记下，此后时常翻看，以此警醒；经常总结自己的不足，学习别人的长处，提高自己的业务水平。从不懂到懂，从初通到细致，受到了不少业主的赞扬和支持，让我非常开心，觉得自己的努力得到了回报。

刚到10、11区负责，正好是集中交付。

带业主验房时，我认真回答着业主提出的每一个问题，并详细讲解小区的规划、室内装修材料品牌以及和房屋保养注意事项。对于业主提出的不满意处详细记录，并及时将验房单问题点派发给各分包单位进行维修；对完成的问题点通知业主复验，在验房单签字。

大多业主对我们的服务都很满意，我们的劳动得到业主的称赞，也是为万科团队增添了一抹亮色。

房子交付完毕后，随着业主入住率的提高，报修的问题点也越来越多。每次收到报修后，我都迅速前往现场查看，确定非人为损伤，填好维修方案并告知业主，然后派单给工人安排进入业主家维修，完成任务后给业主签字确认。继而一直负责进入房修平台进行消单，在公司cm网关闭问题点。

有时候业主不注意造成的人为损伤，如某家养花浇水，导致地板膨胀变形，打电话抱怨是我们用材质量问题。遇到这种情况，我在现场勘察后便加以解释，无论业主大声咆哮还是冷嘲热讽，我都以诚挚的态度对之。

圣经上说过，当别人怒火燃烧的'时候，你唯有平静对待，才能使其熄灭。业主大多会被我们的态度所感化，我相信用一颗真诚的心对待别人，人家也会设身处地为你着想。公司的制度不能乱，唯有自身不乱，他人方莫能使之乱。

每到业主家，无论主人在意与否，必穿鞋套，人家客气说“房屋乱，不必”是一回事，个人是否遵守公司制度又是一回事。

某次在一家维修，主人性格开朗，看起来是文化人士，自己抽烟的时候也给施工人员递上，我坚决制止“不能在业主房中接烟、抽烟”。主人劝“规矩不外人情。”我对答“人情不坏规矩。”主人大笑，不再勉强，称赞我们万科“自律者，人恒敬之”。

抱着“为业主着想，以业主为中心”的服务思想，每次维修后，我都致电询问业主是否满意，哪些需要改进提高。经常跟业主交流，也增进了彼此间的信任与了解。

有时候热情的业主还要赠予某些小礼物，如矿泉水、小零食之类，我深表谢意，一律不取“为大家服务是我的工作职责。”还有业主在魅力论坛上发帖表扬，甚至写诗相赠“飒爽英姿气凛然，谈笑之间解忧难……情系千家志万里，谁说女子

不如男?”如此雅意，只能谢其厚爱了。

我虽然年纪较轻，工作阅历不太深，经验有限，但我会发挥年轻人的好学勤快、吃苦耐劳、精力充沛等优势，努力成为一个优秀的人才，为公司的发展贡献自己的力量。在领导和同事的关怀下，我将更有信心做好10、11区维修工作。

电力试用期工作总结及自我评价篇四

来到某某电子一转眼已有两个月有余，能成为某某的一份子，我感到十分荣幸。在这里可以充分展现我们的能力，发挥我们的特长，体现并提升我们应有的价值。对我来说新工作刚刚起步，在这试用期里我感触很多，在这里我做出如下总结：

加入某某电子这个“大家庭”让我倍感温暖，在此我感谢各位同事的关照与工作上的帮助。刚入公司时，对系统集成工程了解程度也是比较简单，特别在设计 and 施工上有许多不懂的地方。经过这几天的学习让我逐渐融入了这个充满活力的行业，对前景有所了解。前一段时间是有一些盲目，刚开始工作不知从何做起，现在心里已经渐渐清晰明了，压力也少了许多，多的是更多的友善沟通，和同事间的互帮互助。

公司现在主要以工程和售后为主，工程中无论是弱电工程还是系统集成我都是很有兴趣做的，但是弱点系统知识还掌握的不好。学知识就要做到熟能生巧，举一反三，这样才能在应用的时候做到融会贯通。我将用一部分时间来学习弱点系统，通过电脑查资料，看专业书籍的方式，在一个月內了解它，熟悉它。对弱点的熟悉也会使系统集成知识更加丰富，对写系统集成方案会有很大帮助。

今后工作主要以系统集成方向为主，编写系统集成方案，对系统集成进行设计规划和技术施工。工作期间要做到，多看、多学、多想、多交流。这段时间活不是很多，就要多看别人的方案，多在网上查看方案，分析案例和施工方法。熟能生

巧边看边练，努力提高自己的对设计的了解，等到真正做项目工程时能学的`更快，懂得更多，更专业。

在系统集成上，有许多不足的地方要学会自省，对施工中用到的东西不会不懂的就要立即去查，或者问同事，问x哥和x哥，虚心向他们学习，同事的经验要比我多的多是我学习的榜样。刚开始肯定会有好多问题，比如说：技术表达不准确、理解的有错误等，在做方案时要是弄不明白会出很严重的错误的，这都是必须面对和解决的。

在公司里，敏捷的思维和全面的思考是必不可少的，要学会站在多种角度来看问题，这方面我做的不够好，古话讲“三思而后行”，说话要讲方式方法，要想一想再说，特别是对待客户上，要准确分析客户的需求，还要让客户能听的懂技术点，让客户觉得我们是在帮着他来买东西，我们所做出的正是他所想要的，这样赢得客户对我们的信任，工作自然好办了。

有多余的时间就不能浪费，要多跟经理学习，建立起自己的一套学习方法，不断锻炼自己的胆量和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪。积极、热情、细致地的对待每一项工作。

电力试用期工作总结及自我评价篇五

任助理工程师近年来，自己的工作性质和从事的专业虽没有改变，但不同岗位的锻炼，使自己的专业知识有了一个更大的实践和拓展空间，进一步锻炼和丰富了自己，增长了知识和才干，提高了自己的专业技术水平，各方面都得到了长足的进步，同时，在近几年的营销管理工作实践中，自己坚持以市场为导向，以效益为中心，以服务宗旨，坚持科学管理，规范经营，狠抓落实，积极开拓电力市场，圆满完成了各项工作任务并取得了较好成绩。

在多年的工作实践中，自己深深认识到，只有政治上的坚定和思想上的清醒，才能保持良好的工作作风和忠于职守、爱岗敬业的勤奋精神。因此，在任助理工程师以来的工作中，自己更注重不断地补充自己，提高自己的政治和理论素养。一是抓好学习，尤其是理论学习，用正确的理论来指导工作，在学习中，自己一方面按照规定的学习制度参加集体学习，记好学习笔记和心得体会，还利用工作和业余时间抓好自学，注意拓宽学习面，提高自己的综合知识水平；并注重了解和掌握时事政治，在思想上时刻与党中央保持一致，在工作步调上与县局保持一致；同时，联系思想和工作实际，与同事们一起有针对性地学习探讨，研讨工作学习方法和体会，用正确的理论武装思想，指导工作，不断改造自己的世界观。

体现一个党员和工程技术人员的导向作用，发扬敢抓敢管的作用，推动自己主管的各项工作不断发展。同时，在日常工作中，自己坚持努力做到踏踏实实工作，堂堂正正做人，正确对待个人的名利待遇，坚持扎实认真、兢兢业业、尽职尽责地努力工作，圆满完成各项工作任务。

从参加工作尤其是任助理工程师职称以来，自己的技术水平和业务能力得到很大的提高和加强，如果说两年的专业技术学习奠定了自己的理论基础，那么，多年的工作实践更使这些理论得以巩固和提高。在工作实践中，自己常常认识到自己专业理论还比较薄弱，因此，自己不断加强学习，虚心请教有专业特长的工程师和学者，不放过每一个学习和提高的机会，使自己的技术水平和能力不断加强。在学习和工作实践中，自己一是侧重学习，加强理论功底的培养。每到业余时间，每到夜晚，自己总是坚持看相关专业技术理论书籍，坚持记学习笔记。二是继续接受高等教育。在坚持自学的基础上，于x年至x年函授读完了华北电力大学电气工程及其自动化专业专升本学习，顺利毕业，成为全班70人中仅有10人获得学士学位的人员之一。

这一切，更进一步奠定了自己在参与企业管理中能够较好地

完成任务的基础。三是带着工作实践中的问题，有重点地学习。自己所主管的工作具有很强的专业性和技术性，如xx管理□xx管理等方面，有实际工作中均有比较复杂的问题需要自己拿出初步方案意见供领导决策。对此，自己一方面认真倾听各方面的意见并以自己的理论知识来加以分析，另一方面，带着这些问题查阅有关书籍资料，寻找解决问题的方法，这些经历，使自己的理论知识和实践经验不断丰富、提高。四是订阅各种学习资料，不断研究了解国内外的先进技术和知识。对一些先进的理论，做到学通弄懂，对一些先进的技术和知识，做到与本单位的实际相结合并正确地运用到实际中去，同时，利用自己的计算机特长，熟练的掌握了用电营销管理软件的使用和日常维护以及故障的解决和排除方法，并结合实际编写操作手册，指导培训基层同志熟练操作，同时，实现了通过微机来检查和辅助决策全局的营销状况和相关工作。

通过几年来理论与实践相结合的学习，自己的业务技术和专业知识得到很大的提高，并能有效地将理论知识应用到管理实践，取得了较好的成效。

自己发挥自己的专业所长，为全局的经营指标完成而尽职尽责。尤其是在近年来，自己与局领导及其他营销人员认真分析市场，贯彻上级的营销方略，千方百计开拓电力市场，并不断完善用电营业抄、核、收制度，规范经营行为，连年完成了上级下达的各项经营指标。使售电量由xx年的x亿千瓦时增长到x年的x亿千瓦时，增长率x%□销售收入由x年x万元增长到x年的x万元，增长率%，线损率稳中有降，综合线损较x年的x%下降到x年的x%□各项经营指标的年增长率平均以12%的速度递增□x年x月自己接管x营业主管工作后，各项经营成果不断扩大，今年1—6月，实现xx收入较去年同期增长x万元的好成绩，指标完成连创本局记录。

2、积极开拓电力市场。根据我县的电力市场现状，在市场营

销中，自己主动出击，先后争取了原由xx供电局供电的用电大户玻璃纤维厂的供电，帮助县水泥厂[]xx水泥厂实现了技改扩容，积极争取英特尔果蔬公司等工业大户由我局供电，这一切，为我局电量增长、利润增加和电费回收奠定了坚实基础。

科协，共青团xx省委授予优秀奖[]xx年的“降低配电变压器故障率”获得xx局三等奖[]x省电力行业协会优秀奖[]xx年的“解决10kv高压计量箱带电操作安全问题”获得xx局二等奖[]xx省电力行业协会优秀奖。这些成果的取得，都源于自己平时的专业知识积累和调查研究的结果。

4、积极采用新技术，推进企业科学化管理[]x年x月，我县xx馈路末端电压严重偏低，线路损失增大。在得到局领导的指令后，自己深入一线，调查、测量数据，并查阅相关资料，分析电压质量下降原因，经过实际分析，自己确定功率因数低、缺乏无功补偿设备为问题存在的主要原因，自己及时以书面报告撰写了“xx馈路无功优化方案和效益分析”供领导决策，领导在采纳了我的意见后，及时购置了电容器并予以安装，使问题得到了解决。在日常的管理中，自己特别注重技术管理，同年x月，解决了因用户无功容量和电网无功容量同步引起的10kv线路电磁谐振问题，完成了县局10kv线路的理论线损测量计算工作和县局“十一五”规划之负荷预测工作。这一切工作的取得，都源于自己踏实的基本功、严谨的工作作风和求实的学习态度。

5、从xx年至今，自己利用自己的所学在县局的各种培训多

次授课，先后主讲过包括营销管理、计算机应用程序管理等多门课程，为县局基层技术力量的提高贡献了自己的力量。在做好工作的同时，自己的成绩也得到了县局领导和同志们的肯定[]xx年我被县局评为“先进个人”[]xx年被xx供电局授予“开拓电力市场先进个人”[]xx年被授予“xx市青年岗位能

手”[]x年x月在xx局稽查比武中获得了个人三等奖[]xx年被xx供电局授予“电费回收先进个人”[]xx年被县局评为“先进工作者”[]xx年x月，取得了xx省公司考评员资格。