

比亚迪新进人员试用期总结 试用期员工 转正式员工总结(优秀6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

比亚迪新进人员试用期总结篇一

我是公司刚入职不久的新员工_____，目前是在后勤部门做信息技术的维护工作，刚过完试用期，准备转正，就这三个月的试用期，我做如下工作总结：

一、工作的内容

来到公司三个月的时间，我也清楚明白我的工作是要做什么的，因为之前做过相关的工作，所以入手也是比较快的，在主管的带领下，我了解了公司的各个部门，熟悉了公司有多少台电脑，我们需要使用的软件是哪些，需要维护的办公设备虽然看起来比较多，但其实工作的内容并不是太多。公司的电脑购置是两年前的事情，虽然使用了一段时间了，但是问题并没有出现太多。其实最多的一个工作反而是和软件提供方那边的一个沟通工作和指导公司的同事使用软件。

三个月的工作，我积极帮同事处理电脑方面的问题，如开不了机，开机异常，电脑反应迟钝，软件如何安装，进不了共享，软件使用过程中遇到的问题等等，以及帮助新来的同事熟悉我们公司软件的使用，集中培训每个员工必须用到的软件。维护共享的主机，处理共享文件的分类和监管。

每天的工作虽然不是特别繁忙，但是也很琐碎，一会是运营部的电脑出现了问题，一会是客服部在订单处理系统里面操作的问题，一会是财务那边系统出现故障的问题。可以说从这个部门跑到另一个部门是我的常态。

二、工作的问题

在工作当中，我也发现我遇到的一些问题的确不容易解决，因为有些软件我也并不是特别熟悉，这方面我还需要加强学习，而且公司自己请人开发的软件需要经常维护，但我并没有参与开发，所以一开始并不是太熟悉，还需要经常跟开发的人员沟通，三个月下来，也基本可以自己处理了。

在和同事沟通交流的过程中，偶尔我会不耐烦，可能是工作性质的问题，我觉得是小问题，他们可以自己解决的，怎么老是叫我处理，或者明明解决过一次的问题，也教了他们，但是想下次遇到同样的问题，还是不知道解决。但经过一段时间的沟通和了解，我也明白，他们并没有学过相关方面的知识，等于说是一个小白，而且平常工作很忙，即使学了一遍，如果不经常操作，也会忘记的，在今后的工作中，我也要多点耐心，多点理解，像客服部的工作，我也不懂如何和客户沟通，可能他们觉得简单的问题，我一个都回答不上了，术业有专攻嘛。

即将转正，虽然我还有些不足，但我相信在接下来的工作里，我会做到更好，多些耐心，多些学习，让公司的同事在电脑的使用，软件的使用，信息技术处理方面无后顾之忧。

试用期员工转正式员工总结

比亚迪新进人员试用期总结篇二

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，首先感谢公司经理室能给我展示才能、实现自身价值的机会。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。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了人作为拓荒者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为****的一分子而感动高兴。记得当初应聘时，公司和和谐、团结向上的氛围深深打动了我，让我感受到和睦的大家庭感觉。进入公司后的三个月时间里，在经理室和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报：

贵公司是从事经营的专业公司，经营网络遍布省内各地市县，总经销、代理诸多国际国内知名品牌，经营规模居省第一。

以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。

- 1、主持员工联欢会，得到大家的认可。
- 2、将总公司下发的红头文件及前期公司各品牌三证整理分类，并制作电子检索，使调阅、查询十分方便简洁。
- 3、每次例会前做好准备工作，会后及时整理会议纪要。
- 4、完成优秀员工先进材料的起草工作；规范综合科对外联系函的行文格式并帮助其整理、修改对外行文；协助综合管理科科长整理车辆管理办法，并制作每月油费、修理费等相关费用的表格；完成xxx量贩店与超市独立核算的政策表格的整理工作。
- 5、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。
- 6、熟练操作vip客户档案管理系统。

7、通过在**科的两天的实习中，初步了解公司的供应链系统，能进行简单的业务流程操作。

8、能做好其它的行政后勤工作。

由于在原公司从事的是机要秘书工作，未涉及业务操作，对于零售企业的进、销、存更没有实质理解，概念十分模糊，故对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉。当然，我并不能以此为理由，我将会在今后的工作中多向前辈请教，勤问、勤练，用最短时间熟悉公司业务及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，在工作中磨炼意志，增长才干。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说受益匪浅。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，不辜负公司经理室对我的期望与栽培。

比亚迪新进人员试用期总结篇三

20__年3月3日我进行为期一月的教育试用期。一月的试用期生活是辛苦的，也是很有意义的。在校领导、老师及带队教师的支持和指导下，我的试用期工作得了得了比较圆满的成功。

本次教育试用期按照学校的要求，主要任务完成情况如下：

教学任务。在教育试用期的三周内，听取指导教师的课；写听课记录。共完成了4个新课时的教案，进行1—2节课的试讲，得到指导教师、带队老师和同学们的意见和建议；平时，协助教师批改作业，对同学进行个别答疑。了解教师的工作安排并参与集体备课。指导教师的授课做教案式记录。

一月的试用期，使我真正体会到做一位老师的乐趣，同时，它使我的教学理论变为教学实践，使虚拟教学变为真正的面对面的教学。三周的试用期，现在回想起来，短短的试用期

生活，感觉可以说不错，。当我漫步在试用期的校园里，那出自学生的一声声“老师好。”“老师好”的感觉真好。

近一个月的试用期，令我感慨颇多。我试用期的班级是小学一二年级的小学生。他们都是一些7，8岁的孩子。又可爱，又活泼，又好动，又调皮。开始与他们接触我还有些紧张，常常不知道应该从何下手。无所适从。但是随着对他们的熟悉。很快的就可以和他们打成一片。我也很快的进入的教师这个属于我的新角色。

听了一周的课之后，我开始走上讲台，开始了自己的第一篇“__作”。当然，刚开始心情特别紧张，但是慢慢的就放松下来了。算是比较顺利的完成了第一次上台讲课的经历。课讲完后。同学和老师都对我进行了肯定。同样同学和老师也给我提出了一些不足。针对这些不足，给我说明了改进的方法。指导老师细心指导，帮助修改教案，没有丝毫的架子，有更多的是朋友般的亲切交谈。很快。就到第二周。到了我第二次上讲台的时候了。早上先是给二班上课。这一节课上的并不是很成功。下来后。自己也很沮丧。在几个同学的协助下。我利用中午2个小时的时间重新备了这一节课。并且在下午四班的课上发挥不错。在这里也真的很感谢大家对我的帮助。

在试用期期间我还帮助老师批改作业。批改作业，纠正学生的错误是非常重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励。因为我相信。对于学生的表扬相对与批评来说。更容易使学生取得进步。

试用期期间，由于学生都还小，自我组织和约束能力都还很差，特别是个别学生更差。这就需要老师牵着他们走，告诉他们应该怎样做。在这里。我从我们指导老师身上学到了很多。老师平时很严肃，言语很少。可是对管理他们很有一套。通过每天日常的观察和学习，确实体会到了知道老师

的方法。我想，那就是：恰到好处和用心。该奖的奖，该罚的罚。学生的事永远是大事。

比亚迪新进人员试用期总结篇四

营业员是药店的核心之一，一个药店的好与不好，一大半就是看这个药店的营业员如何，药店大多数是做回头客的`生意，而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋，要给病人以安全感。。等等，药店的营业员可不是闹着玩的。。要治好病的同时又要赚到钱，这个才是艺术营业员的岗位看似很普通，但要把这份工作做好，却并不简单还有就是多记药品名，药品摆放位置，药店药很多很杂，。营业员以微笑服务为主题我学到了不少的有关于药品方面的知识，也从中总结出了一些我认为比较重要的东西，什么重要什么先做，保证工作质量及提高工作效率。说起工作，一般我都会提前10分钟左右到店里，理理情愫，准备这一天的上班。当看到顾客，我都会微笑的说：“先生，（或其他）您好！”类似的礼貌用语，如“对不起”、每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求——药店营业员销售方程式观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求——药店营业员销售方程式每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最合适的药品。那么，怎样才能了解到顾客的购买需求呢？察颜观色通过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛；是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就可以从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧；当药店营业员向其介绍药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

试探推荐通过直接性提问去发现顾客的需求与要求时，往往发现顾客会产生抗拒而不是坦诚相告。所以，提问一定要以有技巧、巧妙、不伤害顾客感情为原则。药店营业员可以提出几个经过精心选择的问题有礼貌地询问顾客，再加上有技巧的介绍药品和对顾客进行赞美，以引导顾客充分表达他们自身的真实想法。

在询问时要遵循三个原则：

1、不要单方面的一味询问。缺乏经验的药店营业员常常犯一个错误，就是过多地询问顾客一些不太重要的问题或是接连不断的提问题，使顾客有种“被调查”的不良感觉，从而对药店营业员产生反感而不肯说实话。

2、询问与药品提示要交替进行。因为“药品提示”和“询问”如同自行车上的两个轮子，共同推动着销售工作，药店营业员可以运用这种方式一点一点地往下探寻，就肯定能掌握顾客的真正需求。

3、询问要循序渐进。药店营业员可以从比较简单的问题着手，如“请问，您买这种药是给谁用的？”或“您想买瓶装的还是盒装的？”，然后通过顾客的表情和回答来观察判断是否需要再有选择地提一些深入的问题，就象上面的举例一样，逐渐地从一般性讨论缩小到购买核心，问到较敏感的问题时药店营业员可以稍微移开视线并轻松自如地观察顾客的表现

与反应。

比亚迪新进人员试用期总结篇五

各位领导好，我是xx集团——xx有限公司的xx□毕业于xx工业大学材料物理系，现在是在公司生产部的一名工艺员，首先，很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作总 结，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。

我从入职至今已近三个月了，这三个月里，我有一个半月由于脚伤在请假状态。不过在职的另一个半月，在领导和同事及师傅的帮助下，我对我们工艺员的工作有了较深的了解。又经过公司的专业培训，使我认同了我们xx以“共同目标、共同创业、共同利益、共同发展”为核心理念的企业文化及公司和车间各项规章制度。

集团创办于20xx年5月，是一家以化工新材料为主，以金融、金属、新能源、港口物流、加工贸易等产业为辅的大型民营股份制企业。现有员工6000余名，总资产122.8亿元。拥有两家自主上市公司，是全球最大聚氨酯鞋革树脂生产企业。综合实力连续多年名列“中国大企业集团竞争力500强”、“中国石油和化学工业百强”、“中国民营制造企业百强”、“中国民营企业纳税百强”。我们xx热塑性聚氨酯有限公司成立于20xx年8月，主要生产热塑性聚氨酯弹性体□xx产品具有硬度范围广、机械强度高、耐寒性突出、加工性能好、耐油、耐水、耐霉菌等优良特性，广泛应用于制鞋、管材、食品包装、医疗、汽车部件等行业，是新兴的高科技环保型材料□xx因其跨越橡胶和塑料的独特性质，因此兼具了橡胶的柔软性与塑料的刚性，市场需求旺盛，出口潜力巨大。所以我们xx有限公司日后的发展潜力也是非常可观，也让我们这一批新进大学生非常期待与公司共同发展，争取将我们的产品和市场推向全国乃至全球。也让我们这一批拥有远大抱负的新员工跟公司一起“大干一场”，以实现我们心中的

抱负和人生的价值。

我认为我们工艺员的工作首先就是要做好对设备的深度了解，及时排除生产故障，保障生产连续优质高效及有效进行。对我们车间里的《工艺员操作规程》一定要熟记于心，包括我们的工艺流程、质量控制、灌注系统、螺杆挤出机、开停机操作都要烂熟于心，只有这样我们工作时候才能得心应手，也能及时有效地解决生产时候出现的问题，保障高效优质地生产，只有我们的产品质量和产量上有了保证，我们xx有限公司也能够健康稳步的发展了。在车间学习和工作虽说还是比较辛苦的，劳动强度且不说，光是倒班生活已让很多刚刚走出校园、迈进工作岗位的大学生很不适应，身边也时时传来新员工培训时期结识的朋友辞职的消息，而我们这个时候更要坚定自己的信念，潜心学习，为自己在公司发展积蓄能量。

细算来，我在车间里面学习和工作时间并不长，3个月的试用期，我请了近一个半月的假，回到工作岗位时候脚伤仍然未痊愈，至今脚肿未退，不过行走和工作已无碍。在上班期间也时常碰到车间领导亲切的慰问，心里每每会泛起暖暖的感动。回归工作后，领导也时常督促我学习和工作，也告诫我转正时间将近，需要抓紧时间补习和学习知识。对于我个人来说，回到工作岗位时候我也是很清楚地认识到我所面临的问题的，我必须尽快在车间里面成长起来、独立起来，能够在日后遇到故障和生产问题时候处理事情游刃有余。当然我也很认真地工作和学习，回到公司我积极地询问师傅和其他同事生产和设备方面的知识，认真对待上级交给我的每一件事，争取做好，并且做得漂亮、美满。在业余时间，也经常翻阅《工艺员操作规程》，争取将这些知识烂熟于心，并在今后的工作中及时有效地应用出来。我自认为在这一个半月的学习和工作中我表现的还算不错，不过在今后的工作中还要继续并加强对自己学习和工作方面的要求，在班组同事之间做好联络，维系和谐的工作关系，今后工作和生活中相互帮忙帮助，做到真真正正的融入大家庭。

我认为身为工艺员的我们面对我们的工作时候，首先要端正我们的心态。

第四，我们一定要正确树立好我们作为公司的一个员工的价值观，我们不能一味的追求自身的利益和发展。要常常思考我们为公司做了什么，再去考虑公司会给予我们什么。现阶段的我们主要是以学习为主，我们要多听多看多学，而不是去抱怨，去申诉。一个企业的运营都是经过一番周密的计算，我们要相信付出总有回报，而不是为了回报才去付出。我们要积极主动地去付出，而不是被人监督着胁迫着去工作。

在集团的三个月是我人生中又一个新的开始，我将以我最大的热情和努力去奉献xx□忠诚xx□实现与xx的共同发展。最后，我还是要感谢各位领导能够满怀关切的阅读完我的这份工作总结，在今后的工作中，我将继续努力学习和工作，一定不会辜负领导寄予的厚望。谢谢！

比亚迪新进人员试用期总结篇六

新闻学的实习内容主要有以下几个方面：

只有深入到现场去做实际调查，才能写出有意义的作品，才能懂得采访的基本流程，懂得什么是采访？新闻采访学的突出特点是实践性强，偏重于应用与操作。实地采访是新闻的第一课，它是新闻信息采集，新闻报道的第一步。

新闻写作是新闻制作的第二步，是对采访中采集到的信息、新闻事实做进一步加工制作的过程，是对采访的进一步补充。亲自动手采写一些东西，才能更好地掌握新闻写作的基本方法，力争做到“从群众中来，到群众观众去”，把时代精神写到作品中，写一些有价值的事，些一些老百姓关心的事。

当写完初稿后整理和修改稿件是新闻作品的最后一个环节，俗话说：“文怕修改”，只有修改，才能写出精辟的文章。

还要提炼新闻主题，因为新闻主题是新闻报道的“灵魂”，可以通过素材的取舍，结构的安排和导语的构思各个方面提炼主题，通过综合思维提炼主题。其次要写好新闻的导语，熟练的运用各种新闻写作的笔法，巧妙的运用各种新闻语言。

实习收获

在短短的实习期内，我深入到各地去采访，真正的锻炼自己的采访能力，提高了自己的提问水平，锻炼了心理素质。真正做到了不惧场，运用自如，现场处理灵活。在采访后写了很多的新闻稿件，熟练地掌握了各种新闻文体的写法，尤其是消息和通讯的写法，包括各种新闻文体，如动态消息、综合消息、人物消息、评述性消息、特写性消息、人物通讯、事件通讯、工作通讯、风貌通讯、人物等。还有电视新闻的写作，广播新闻的写作，涉及到了经济、社会等各个领域。深刻地认识到了作为一名应该具备哪些素质?体会到了的角色，怎样才能做到的“识”、“才”、“学”，认识到了和的关系。