# 试用期内工作总结及成果(七篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-01-14

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

**试用期内工作总结及成果篇一**

一、工作态度方面：我本人具有较强的责任心和进取心，能主动完成本职工作，积极推进工作，努力寻求做好工作的相关资源，不回避问题和困难。

二、工作效率方面：因对业务不够熟悉，目前工作效率显得偏低。但是，通过对业务知识的学习，特别是部门领导的指导和帮助，随着我对公司情况的深入了解，以及通过日常的工作历练，我有信心把工作效率提上去。

三、工作质量方面：我喜欢冷静思考问题，能严谨认真地做好自己的本职工作及领导交办的工作，并能通过领导提示以及向领导同事请教来不断提升工作质量。

四、团队意识方面：公司的团队精神很强，工作氛围很好，这一点深深地感染了我。我本人具有具有良好的团队协作能力，和领导同事之间，关系相处融洽而和睦，能够配合其他部门完成各项工作。

五、学习能力方面：我人年轻，学习意识和学习能力相对于较强。在新的岗位，我一定能够自觉学习本岗位需要掌握的知识，同时根据业务开展的需要不断学习新的知识。综上所述，我觉得自己较快地适应了新的工作，融入了新的`团队里，能够独立完成本职工作及领导交办的工作。目前还需要努力加强业务知识学习，不断提升自身综合素质，提高工作效率，完善工作质量。

试用期内自我评价与总结

目前本人工作主要职责是对机房教室设备的维护以及对同事电脑网络提供技术支持，保障老师们正常办公以及正常教学。

在这段时间里本人熟悉了各项事务处理流程和对标准化的执行；完成了母盘制作和机房电脑的整体更新；参与了网络改建和服务器修改方案的策划与执行。

在工作期间，也发现了一些自己的不足之处，比如在问题处理上解决问题的思路不够广。为弥补自己的不足之处，我会每天都去学习，每天进步一点点！

自从加入xx公司以来，边学边做，很快得掌握了专业技能，与同事们亲密合作，本职工作得到顺利完成，在此期间，与同事们相处融洽，团队精神与我取得的成绩是分不开的。同时，我会再接再厉，不断进取，希望有进一步学习的机会。

**试用期内工作总结及成果篇二**

从二月十八日我到博盈公司正式上班，今天有十天了。在公司领导的安排下，我深入公司生产现场、部门科室，先后向70多名干部职工学习、交流，对公司的发展历史、生产经营管理、产品技术、质量控制等方面有了一定的了解和认识。让我深感荣幸的是，当我放弃在汽配行业近20年的摸爬滚打，即将不惑之年，选择从零开始之时，我选择到了博盈公司这样一个具有良好发展潜力的平台，做为个人职业生涯的起点，和大家认识，同事。

在这短短的十天里，我亲自体验了博盈投资公司决心做大做强公司主业的决心和气魄，为公司上下各位同事所表现出的良好职业素养所深深感动，有感而发，形成此文。正所谓“疾风知劲草，板荡识诚臣。勇夫安识义，智者常怀仁”，仗胆直言，将自己所见所闻所思所想呈献公司新的领导团队，也算是我试用期内的一份小结吧。可能有失偏僻，可能超出了一定范围，还望公司领导批评指正。

汽车行业近三年来一直保持高速增长已是不争的事实。去年我国汽车产量达到444.37万辆，同比增长35.2%，其中轿车产量首次突破200万辆，同比增长83.25%，我国跃居世界汽车产量第四生产大国。专家预计，尽管受wto关税降低的影响，今后三年我国汽车产量将继续保持20～30%以上的增长速度，其中轿车增长将在50%以上。今年汽车总量将达到520万辆左右，20xx年我国可望成为世界汽车消费大国。拉动汽车行业高速增长的`主要是重型货车、大型客车和轿车三大车型。汽车社会保有量也将从现在的近千万辆成倍增长。

我司产品车桥系列目前已与福田欧曼、苏州金龙等八大主机厂建立配套关系，汽车盆角齿轮更是供不应求，目前出现了有单不敢接的亦喜亦忧的现象。虽然我司整体规模目前在同行业还比不上好几家大型车桥企业，但作为中国车轿第一股的市场效应，多年来在业内打拚积累的竞争实力，特别是作为公司控股股东强有力的资本市场运作实力，厚积薄发，想不在这一市场上有所作为都是不可能想象的事。

如何抓住中国汽车行业发展的黄金时期有所作为，走出一条“专业化、精品化、品牌化”的发展道路，做大做强做精公司主业，是摆在公司新一届领导班子面前的迫切任务。董事会为公司选配了一支专家型的领导团队，加上多年来在业内打拚锤炼的广大车桥员工，事在人为。作为公司新人，我渴望自己能成为这支队伍中的一员，在博盈公司这一良好的平台上，为公司的第二次创业贡献才力。

以下是我对这十天来的工作小结后提出的针对公司当前和未来发展的一些观点看法。基本按照典型问题、当前举措、目标措施（一到三年达成）简单陈述。

●公司总体运营目标——扁平化机制、精准化管理、人本化经营。

扁平化——机构扁平化。实行总经理授权制，简化部门层级，加强控制监督，建立快速反应机制，确立第一时间观念。

精准化——精，精简，精细；准，准时，准确。简化，这是高效率的基础，细致，才能制造出精品，才能有效工作质量。准时，准时作业，准时达成，才能低库存、低成本、高效率、高效益，准确，才能防差错、无差错。

人本化——以人为本。强调共性，尊重个性，鼓励创新。确立关键技术管理人员、关键岗位生产骨干。强调团队精神，创造发展空间，实行效益工资，营造向心力、凝聚力、战斗力。

● 推行四大理念——行胜于言，悬崖意识，末位淘汰，顾客满意。

● 三个有利于原则——有利于维护股东利益，有利于公司发展壮大，有利于员工增加收益。

1、 企业定位与战略规划

典型问题——不明公司发展方向。

当前措施——建立博盈公司报，宣传公司政策、业务重点、突出优良业绩、营造企业文化，给公司和员工一个共同的窗口，凝聚人心。近期由总经理亲自召开一次营销、技术、管理人员座谈会，上下互动。

目标措施——建立公司中长期战略规划，业务发展计划，确立专业化、精品化、品牌化发展思路。

2、 发展方向与产业重点

典型问题——现有产品规模多大，做不做轿车零部件。

当前措施——制订目标市场战略计划，在营销公司和技术中心指派人员兼职行业情报收集工作，定期向公司管理团队提出预测数据资料。对公司现有生产能力进行内部实际评估。

目标措施——指定专人负责行业情报搜集工作。建立一开放式资料室，将公司各业务部门订集的报纸杂志及有关人员整理的内部情报资料集中管理（不含财务），实现资源共享，缩简资料费用开支。指派项目小组制定车桥和盆角齿两大主导产品技术改造方案。建立开发式技术开发体系，研究在更深的层面上和相关领域内拓展的可行性。

3、 关于企业建设与团队工作

典型问题——部分部门职能不到位，有错位、越位、不到位现象。

当前措施——整顿部门职能，重点是专业化。成立总经理办公室，在财务部设立成本控制办公室。确立任务完成时间考核观念。

目标措施——撤销信用管理部，将审计职能一块划归财务部，督办考核职能一块划归总经办，上市公司与法律事务职能划归总部办公室或成立证券部门处理。撤销综合部，一块职能归由总经办，物业、后勤、保卫、环保等成立后勤部或行政事业部（考虑公司扩建可能时），同时考虑将党政工团对口政府事宜统归行政事业部一事。开展管理人员岗位技能评级，新进管理人员必须有一定起点，严格控制管理人员数量。机构重整后，预计将精简管理人员，应充分考虑其分流或裁员可能性。建立管理培训系统，逐步达成学习型组织。

**试用期内工作总结及成果篇三**

进入公司是我的第一份工作，刚刚步入社会，这里对我来说是非常陌生的，现在时间已经过去了一个多月，在这短短的时间里面，我慢慢的适应了公司的文化和氛围，努力的在这样一个环境里面学习和发展，在这一个月的时间里面，我也学到了很多的东西，得到了一定的进步。

刚刚到公司，我便开始阅读关于上海大众的手册，这本书里面包括了很多对于公司的运营，人员配置和岗位的要求，需要注意的礼仪规范和服务流程，通过这份手册，我对公司有了一定的了解，也了解了公司的工作规范。

这段期间，我负责公司每一天内部和外部的邮件传递及汇总，把各个部门的信息准时准确的送到，并且归档存放，以便需要时能够及时调出资料。办公用品的领用登记。资产管理是我之前实习的时候就有接触过的工作，保证好每个人领用物品的准确登记，及时上报库存所缺物品，保证仓库物品的整齐明确是十分重要的。

由于在公司从事的是行政文职的工作，未涉及业务操作，因此对于公司的销售、维修等业务尚未完全了解；

缺乏一些基本工作知识，在工作中，常常表现生涩，甚至有时侯会觉得不知所措；

工作细心度不够，会在一些问题上出现错漏；

对领导的意图领会不够，工作经常做不到位。

我一定会改进自己工作中的不足，提高自己的工作效率，努力地做好工作中的每一件事情，对于运营模式和流程也做一个进一步的了解，还要进一步了解公司的规范和人事制度。希望以后可以向人事培训方面发展。

我想借此机会向公司领导提出转正的申请，希望领导能够让我有一个这样的工作机会，让我更好的做出表现，以正式员工的要求做一个全面的考量，并提出批评和建议。

**试用期内工作总结及成果篇四**

入职快三个月了。经过三个月的培训和磨合，在领导和同事的指导和帮助下，对自己的工作有了必要的了解。经过三个月的工作学习，我的综合素质有所提高。回顾过去三个月的工作过程，我可以总结如下：

1、努力学习工作知识。刚入职的时候，对这份工作充满了迷茫和期待。我对整个工作材料都不了解，很期待能尽快加入工作团队。领导开始教我们最基础的资料和整个工作流程，然后开始付诸实践，学习产品知识和行业知识，再给银行客户进行产品培训，然后中秋节一系列的展览。展览结束后，我和银行和解了。经过这段时间的工作，我对贵金属行业有了必要的了解。

2、能够完成上级交办的任务，如银行客户的产品培训、巡展等。认真遵守公司的规章制度，严格按照员工手册自律。

3、用心工作，一定能把工作做好。把银行客户遇到的问题作为自身问题来解决，尽量解决银行客户遇到的问题，热情耐心的帮助他们。

4、态度和责任，在什么岗位上应该承担什么样的责任，用正确的态度，才能用正确的方法，找到正确的方向，取得正确的结果。具体来说，我对工作的态度是，既然承担了责任，就要努力完成。

5、在领导的指导下，在同事的帮助下，我在不断改进，让事情变得有序和规范，这也是一种态度，也是一种责任。

6、在日常工作中，一定要脚踏实地，认真踏实地做事，不马虎小事情，不敷衍多事情，真正把每一件事都当作一件工作来对待。这样才能有好的工作效果。

1、不断加强学习，学习更多贵金属专业知识，向周围同事学习，积累工作经验，逐步提高自身知识水平和业务技能。从工作中总结，提高效率和工作技能。

2、三个月后，虽然在思维和工作上有了必要的提升，但与其他同事相比仍有很大差距。所以在以后的工作中，我不仅要发扬自己的`长处，还要客观地处理自己的不足，这些不足需要进一步的改进和完善，比如粗心、急躁、研究不全面，应对突发事件和协调的能力需要进一步提高。克服年轻气盛的急躁情绪，脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，努力提高和完善自己，弥补实践中的不足。

3、要吃苦耐劳，不知疲倦。领导的安排是完全服从的，是不折不扣的执行。一如既往，每天做好工作；作为初学者，总是向同事请教工作经验。不断提高自己的专业水平和综合素质。经过三个月的试用期，我认为我可以积极主动、熟练地做好自己的工作，积极全面地配合公司的要求，与同事合作协调好。在今后的工作中，我将继续提高自己的专业水平和综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

**试用期内工作总结及成果篇五**

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

(1)缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住。

(2)缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性。

(3)缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的.工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

**试用期内工作总结及成果篇六**

20xx年x月x日，我有幸担任法务专员一职。在各位领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，我较快地熟悉并适应了工作内容及环境，现将我两个月试用期间的工作情况汇报如下：

1、认识历史及企业文化。入职伊始，人力资源部的有关领导便带领我认识了我司各个部门的领导同事，并熟悉了办公环境，同事的热情和环境的温馨让我对新的工作历程充满了期待。通过人力资源部组织的新员工入职培训，让我对历史有了更深的认识，感受到了成立之初的庄严使命以及在后期改制发展阶段的.凤凰涅槃，感受到了排险克难、勇往无前的精神力量，也为自己能够加入这样的团队感到自豪，同时对企业文化有了更深的理解。

2、认真学习并严格遵守各项规章制度。根据新员工入职培训中提出的要求，我认真学习了公司各项规章制度，学习并了解公司组织架构，养成第一时间关注并学习公司的最新动态的习惯，并按要求做好阶段性的工作总结。同时严格遵守考勤管理制度，在试用期间无迟到、早退等违反考勤管理制度规定的现象。

1、主动学习、尽快适应，通过主动虚心向领导及同事请教学习、参加业务工作会议等多种形式，尽快学习并了解公司业务运营概况，同时熟悉我司相关合同管理规定及法务岗位的职责要求。

2、及时完成各类合同的审查工作。在审查工作中，做到与业务人员保持沟通联络，充分了解合同背景、交易目的以及双方的签约地位，明确我方利益诉求和法律风险点，大量查阅相关法律法规，力求使每一份经审查的合同做到法律风险的有效控制，防范法律风险。在具体审查中，重点审查合同基本条款是否具体、明确、切实可行，尤其是违约责任条款是否将可能发生的违约行为全部包括在内，违约责任是否明确，通过对这些条款详细的约定，以期达到有效避免风险，并限度地维护我司利益的目的。在这两个月中，我接触到了包括大宗贸易、国际投融资、基金设立、证券发行等多个类别的业务，审查合同也涉及多个种类。因此，在细致审慎做好合同审查的同时，我也对已审合同不断进行汇总归类，通过分类总结不同合同所需注意事项，从而不断总结学习，同时也不断加强对公司开展的各类业务的熟悉掌握。

法务工作是对业务工作的保驾护航，是公司业务工作风险控制的重要环节。法务专员是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能。因此，我将在明确自身工作重要性的基础上理清工作思路和方向，不断努力加强学习，定期收集总结国家最新法律法规，整理与公司开展业务需要的各种法律、法规及规章制度；加强法律英语学习，提高涉外合同的审查能力。同时因为法务工作不可能与业务工作相割裂而独立存在，除了不断加强自身法律专业基本功的学习之外，我还应努力学习掌握公司的各项业务运营知识，以及财务管理等多个领域知识，从而更加精准、确实地审查合同、把控法律风险。此后，我也将更加积极主动向各位领导及同事虚心请教学习，及时调整好心态，不断完善自身的工作习惯及工作方式，提升工作能力，进一步理清并计划性地推进法务工作的开展。以学习促进工作，以工作检验学习，加强总结，不断完善，提高工作质量，提升工作效率。

**试用期内工作总结及成果篇七**

我有幸来到公司的运营管理部申请审批和施工申请。在公司领导的关心和指导下，在同事的热情帮助下，我很快熟悉了公司的环境，适应了新的工作。现将我在试用期的工作简要总结如下：

第一，严格遵守公司的规章制度。

从上班开始，我就认真学习了公司的《员工手册》和各项管理制度，并严格遵守，以免迟到早退违规。

第二，主动学习。

能够尽快适应，快速熟悉环境，了解报批和施工申请的工作材料。积极虚心向领导和同事咨询学习，基本掌握相关工作资料、工作流程和工作方法。

三、工作认真负责，通过不断学习，较好地完成了领导交办的各项任务。

1、在领导的安排下，用心与上海设计部沟通联系，用心与政府相关部门沟通协商徐梅项目，为方案的顺利进行带来了有效的帮助。

2、以工作经验和进度，结合公司实际，努力将工作计划和工作进度紧密结合，使计划和进度有效有序。

3、根据项目现状，结合公司一级计划，工作可预见，争取在条件成熟时提前开展并完成所有与项目相关的事宜。

4、尽全力配合和帮助其他部门完成相关工作，给我带来力所能及的帮助。

5、在计划要求的时间内，提前完成项目备案，为项目的正常进行带来了条件。

6、交通分析、日照分析和环境分析提前完成前期文字和制作，为下一步做好最好的准备。

7、与国土部门认真沟通，加强联系，有效说服国土内高压线搬迁，督促政府部门在有效时间内制定高压线搬迁计划，为项目带来有利保障。

8、配合公司领导对土地交接工作进行认真跟踪和有效监督，为领导做好参谋，把能开展的工作纳入我的职责范围，使土地交接工作顺利正常进行。

9、利用人际关系，带着热情，不带抱怨，尽可能的给其他部门带来帮助和支持。与同事——相处，加强沟通，团结协作，尽快更好的融入团队。

四、存在的问题及解决方案：

1、由于我在原单位主要从事行政、运营和项目管理工作，需要进一步了解和熟悉房地产公司的工作资料和流程。在试用期内，还没有完全融入公司的习惯和规定，需要领导和同志的传承和帮助。

2、有时候对工作过于自信，对一些复杂的工作估计过于简单，导致工作被动，急于求成。

短短三个月，个人认为取得了一些成绩，但是领导的要求和自我要求还有很大差距。如果公司认为我在试用期内仍然合格，并将转正，我会进一步严格要求自己，克服自己的缺点，加强学习，努力提高自己的专业水平，充分发挥自己的优势，全心全意、热情认真地完成每一项工作。

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，使我认同了我们华峰以“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。

华峰集团创办于1991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”。我们华峰热塑性聚氨酯有限公司成立于xx年8月，主要生产热塑性聚氨酯弹性体。tpu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。tpu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。所以我们华峰tpu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tpu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（李刚经理和林海区班长等）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华峰大家庭。

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。第一，我们是一名刚刚进入社会的大学生，今后有更多的挫折和困难等待我们，而我们当下所面临的困难也仅仅是我们成长路上“长风破浪”中小小的开始，只有我们端正心态，沉着面对才能坦然面对；第二，我们身为工艺员，工艺员的素质和工作状态是直接关系到公司产品质量的，而且在工作中我们能够学习到很多知识。所以我们在工作时候一定要认识到自己工作定位，学习工艺操作并将之应用于工作中，努力做好产品质量我们把关、我们负责；第三，我们工作一定要有远见，我们不能把它仅仅看成一份工作，而是要把它看成一个平台，一个机遇。华峰集团是一个拥有很强实力的平台，我们要依靠这个平台成才自己。我们tpu是一个新兴企业，还有很广阔的市场和潜力等着我们来开发和拓展，我们要用产品的质量和声望去说话，让市场去评估；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。

在华峰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华峰，忠诚华峰，实现与华峰的共同发展。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！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找