# 比亚迪品控工作总结(精选23篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-03-19

*比亚迪品控工作总结1三个月的时间很短暂，从20xx年9月10号入司的第一天算起，三个月的试用期已接近尾声。来到比亚迪工作是我结束学生时代走向社会的第一步，我很感激公司提供的锻炼、成长的平台和机遇。三个月来，通过参加入职培训、导师的精心指导以...*

**比亚迪品控工作总结1**

三个月的时间很短暂，从20xx年9月10号入司的第一天算起，三个月的试用期已接近尾声。来到比亚迪工作是我结束学生时代走向社会的第一步，我很感激公司提供的锻炼、成长的平台和机遇。三个月来，通过参加入职培训、导师的精心指导以及同事们的热心帮助，加上自己的努力，我在各方面取得了一定的进步。我较快的融入了公司的文化、学到了很多的知识、适应了自己的工作，感受到了团队合作的力量。试用期是短暂而珍贵的，在这段时间里，我虽然在不断前进，但在前进的路上仍然存在很多不足之处，现将我试用期工作总结如下：

试用期的前期，我主要的工作是参加公司的培训公司级的培训和事业部级的培训。培训课程内容丰富而精彩，对我以后的工作、生活、学习帮助很大。通过公司的培训，首先我对公司的发展、概况、企业文化，自己所在的第二事业部的现状、发展有进一步的认识，同时接受公司的文化并融入到公司文化之中。其次，我学习到了很多新知识，比如5s、六西格玛、执行力的修炼、时间管理、安全知识、礼仪知识等。这些课程教会了我如何高效、高质地工作，传授了很多与人交往和谐、融洽的方法。最重要的是，培训老师以自己的亲身经历为例讲述了该如何使自己快速成长、以及他们在工作中的心得和体会让我受益匪浅。

公司的培训结束之后，我来到了我所在的部门开始工作。在研究部，我的工作主要是工业硅的提纯研究。在导师的悉心指导下，我对工业硅提纯原理、工艺及方法有了整体的掌握。结合相关文献、论文的研究学习，从原料酸的性质、原料工业硅的粒度、加热工艺等入手，我设计了课题试验方案并进行了试验。在项目研究中，不断的学习和交流充实了我的知识面，课题的设计提高了我思考问题和解决问题的能力，试验结果的分析升华了我工作的严谨性。

在研究部工作三个星期后，我来到了现在的小组工业硅项目组，主要的工作是负责工业硅炉筹建以及后续生产工业硅的相关事宜。出差西安与工业硅炉制造商交流技术问题、协商技术方案，使我对工业硅炉的认识从毫无概念到了解它的构造、原理及核心部件的要求及特性。虽然认真地学习工业硅炉的相关知识，但我仍深刻感受工业硅炉知识、特别是机电方面知识的\'缺乏。怀着对知识的渴求，我加强了学习，回到公司后，我阅读了许多与工业硅炉及工业硅技术相关的文献和书籍，特别是加强了工业硅冶炼技术知识的学习。在以后的工作中我将继续加强专业知识的学习，逐步提高自己的专业水平，以更出色的完成工作。

三个月试用期的工作与学习，我适应了自己的工作，学到了不少新的知识，能做好自己的本职工作，同时，学习能力、工作能力以及与人交往的能力得到提高。在这里，我特别感谢领导给予了我锻炼的机会并引导我入门,感谢你们对我工作的提醒和指正!现在的我，与老员工相比，还有很多不足之处：知识面狭窄，使我在专业性强的工作中表现的很陌生;工作经验缺乏，使我在工作中表现生疏;业务水平不高，使我应对不能得心应手，同时考虑问题的全面性有待加强。对于这些不足，我将在以后的生活与工作中努力学习来扩充知识面，不断积累工作经验，提高自己的业务水平，细心、细致的完成工作中的每一项任务，同时虚心向同时请教、学习，不断充实自己，不断完善自己。

最后，我宣言：我将循着技术为王，创新为本之道，做平等、务实、激情、创新之人。

**比亚迪品控工作总结2**

    本人通过近三个月的工作，目前已对公司有了较深的了解，已能够很好地融入团队，正确、及时地完成公司的交付目标及任务，因此在此提出转正申请，请各位领导予以批示，非常感谢!以下是我在试用期的工作总结汇报：

1、在前任主管的协助及指导下，从3月17日至3月24日完成了《xxx之友》3期第2批及1&2期第4批共计96240本的计划、资源组织、分拣、包装、发货等工作，据此基本了解了物流业务流程及接口关系;

2、从3月24日至4月2日主导完成了学语文4期第1批共计约45万册的包转发货任务，并完成了

**比亚迪品控工作总结3**

尊敬的各位领导，大家上午好，转眼见一年的试用期已经结束，在这段时间里，在医院领导、带教老师、同事们的的关心和帮助下，我很好地完成了各项工作任务，使自己较快地熟悉了新的工作环境，在工作态度、专业技术水平等方面均取得较大的进步，现将工作报告总结如下：

>一、端正工作态度，热情为患者服务。

服务；耐心对待每一位患者，不管自己多累，都不厌其烦地做好病情及治疗的解释和沟通工作，切实将”两好一满意”工作落实到实处。让每一个就诊的患者满意，同时不断积累经验，保持良好的医患关系，为以后的工作做好铺垫。

>二、认真负责地做好医疗工作，提高专业技术水平。

参加工作后我坚持每天学习，同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照医疗操作规程进行，避免医疗事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，遇到不懂的`问题虚心向上级医师请教，努力提高自己综合分析问题和解决问题的能力；严密观察病情，及时准确记录病情发展，努力做到对患者负责，让患者满意。

>三、严格要求自己。

在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希望明年的工作量能够再上新高。在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，因为以后的工作还会面临更大的机遇和挑战。和其它先进同事相比还有差距，所以在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。以上是我的实习工作总结，在过去的一年里，要再次感谢院领导、科室主任及同事的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支

持。在新的一年里我要更加努力工作，不断进取，时刻以让“人民满意的医生”的要求去激励自己，使自己在以后的工作中取得更大的进步。

**比亚迪品控工作总结4**

根据《劳动合同法》第十七条中劳动合同应当具备的内容，工作内容和工作地点是在劳动合同订立的时候就已经确定。而用人单位或者劳动者部分变更其内容都是属于劳动合同变更。 《劳动法》第十七条规定：；订立和变更劳动合同，应遵循自愿、协商一致的原则，不得违反法律、行政法规的规定。劳动合同依法订立即具有法律约束力，当事人必须履行劳动合同规定的义务。；按照上述规定，合法的变更劳动合同必须同时具备三个条件：①劳动合同双方当事人在平等自愿的基础上提出或接受变更合同的条件；②必须遵守协商一致的原则，在变更合同过程中，双方当事人必须对变更的内容进行协商，在取得一致意见的情况下进行变更；③不得违反法律、行政法规的规定。也就是说变更合同的程序和内容都要符合法律和有关规定，不得违法。因此，在劳动合同履行过程中，一方当事人单方面变更劳动合同是不合法的。企业因生产工作需要，有时确需变动职工工作岗位时，要先同职工协商，取得一致意见后再变动，还要按照法定程序进行。若是用人单位与职工在合同变更上无法协商，要进行解除合同，要按解除劳动合同的有关规定来进行而且必须对职工进行经济补偿。综上，比亚迪公司在未曾与职工协商一致的前提下，作出职工分流的决定，实质上已更改了劳动合同，甚至采取降薪离职方法强迫职工同意变动，这样做显然侵犯职工合法权益，也是一种违约行为。建议该厂职工不要自行离职，积极与公司协商，让公司按照合法的渠道来解决职工分流事件，若是协商破裂，比亚迪公司采取原来或者侵犯职工利益的方式处理，则员工可以向法院提出诉讼，维护自己的权益，补偿自己的\'经济损失。

如果我是劳动仲裁成员，我会要求责令工厂归还肖某5月12日到6月12日的劳动工资。试用期没有工资在我看来明显就是不合法的。 《劳动合同法》第4条规定，用人单位应当依法建立和完善劳动规章制度，保障劳动者享有劳动权利、履行劳动义务。用人单位在制定、修改或者决定有关劳动报酬、工作时间、休息休假、劳动安全卫生、保险福利、职工培训、劳动纪律以及劳动定额管理等直接涉及劳动者切身利益的规章制度或者重大事项时，应当经职工代表大会或者全体职工讨论，提出方案和意见，与工会或者职工代表平等协商确定。在规章制度和重大事项决定实施过程中，工会或者职工认为不适当的，有权向用人单位提出，通过协商予以修改完善。用人单位应当将直接涉及劳动者切身利益的规章制度和重大事项决定公示。

**比亚迪品控工作总结5**

能成为我们厂的一名打字员，深感荣幸。自从进本厂以来，在业务主管和同事们的大力支持和帮助下，本人认真学习，严格履行工作责任，较好地完成了本职工作任务。

一、加强理论学习，不断提高自身综合素质

进厂以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽。为尽快进入工作角\*，本人自觉认真学习本厂、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照厂里制定的工作制度开展工作。能够坚持学习\*理论、与文秘工作相关的业务知识。积极参加厂里组织的各项学习活动，并利用业余时间进行自学。业务水平和理论素养都有所提高。

二、严格履行岗位职责，努力做

**比亚迪品控工作总结6**

主要写一下主要的工作内容，取得的成绩，以及不足，最后提出合理化的建议或者新的努力方向……/>工作总结就是让上级知道你有什么贡献，体现你的工作价值所在。所以应该写好几点：

/>1、你对岗位和工作上的认识2、具体你做了什么事3、你如何用心工作，哪些事情是你动脑子去解决的。就算没什么，也要写一些有难度的问题，你如何通过努力解决了/>4、以后工作中你还需提高哪些能力或充实哪些知识/>5、上级喜欢主动工作的人。你分内的事情都要有所准备，即事前准备工作。以下供你参考：

/>总结，

**比亚迪品控工作总结7**

进入深圳市比亚迪汽车股份有限公司已经足足三个月了。在这三个月的试用期里，我对c调机有了更深入的了解和学习。

首先，对零件的认识，以及熟悉图纸，明白工件的加工工艺，到如何进行调机都有了比较深入的学习和实践。在学校里学习的大多都是一些理论知识而已，而在贵公司，我更多的学习到了加工零件的具体步骤，也真正自己动手\*作起那些昂贵的数控机床。从面试到站在c调机员的岗位上，我是经过了不少等待，以及失业后的心里挣扎。因此，我要好好珍惜现在的工作。在以后的工作上，要更加努力学习知识，去充实自己的大脑。

其次，我对贵公司的工作环境表示特别满意，无论是车间的规划，还是物料的摆放，和分类等，都是明确开来。数控的一些设备参数，贵公司都请来厂家为我们进行\*的培训，并给我们发放培训资料，还进行过现场培训。这一点，让我觉得贵公司对员工的工作要求很高，也因为这样，员工也学到了不少技能。在贵公司的这三个月里，我也了解了不少贵公司的企业文化，以及贵公司的崛起和对未来的展望。

再次，贵公司提倡:造物先造人口号，在人与人的相处过程中，都以\*为善的原则进行发展。我平时言语并不多，但在贵公司的三个月时间里，我的语言表达能力也有了显著提高。数控是一门很高深莫测的学问。所以，在以后的工作上，我要更加努力虚心学习。

通过这三个月的学习，我的数控方面知识速度提高很快，对加工工艺、识图、检测都有了深入的了解。

最后，我会服从贵公司的工作安排。之外，我也要对其它方面的学习进行加强。千里之行始于足下，我深信:只要不断努力学习，终会成就美好未来。

**比亚迪品控工作总结8**

从七月八日到比亚迪报道开始，一直在慢慢的感受着比亚迪的魅力，想知道缘何数以万计的大学生会奔向这里，会聚集在比亚迪

在公司里经过了一段时间的培训，在宏观上对比亚迪有了一定的了解之后，终于有些明了了，是公司的文化、公司的制度把如此之多的人才给吸引过来了。

企业文化

每个企业都有自己的成长之路，在发展壮大的过程中，比亚迪也形成了自己独有的企业文化。它是随着比亚迪发展的脚步，潜移默化逐步积累形成的，它代表了比亚迪的精神面貌、核心价值观、行为风格和道德标榜。

比亚迪坚持不懈，逐步打造平等、务实、激情、创新的企业核心价值观，并且始终坚持技术为王，创新为本的发展理念，努力做到事业留人，待遇留人，感情留人。

比亚迪自成立以来，一直坚持倡导以厂为家、爱厂如家的家文化，提倡管理不仅要人性化，更要家人化。比亚迪努力营造亲近、和善的工作环境，提供家一样的饮食、住宿等基本服务需求，开展体验式、传帮带式的培训，建立畅通有效的内部沟通渠道，给予员工温暖如家的关怀和关心，营造公司与员工共赢的`局面。

资质模型与认真度

比亚迪资质模型：内在驱动体现为诚信、忠诚、无私奉献、持续改进和客户导向;与人共事体现为团队领导、团队协作和积极主动;解决问题体现为认真和分析决策。 公司在王总的倡导下，大力推进认真度文化建设，并且把认真作为比亚迪人资质模型的一项重要内容，用以评价、考核员工。

认真度的四个层级：贯彻落实、准确严谨、力求完美和追求卓越。细节体现为：准确无误地发邮件、写报告、输材料，认识和了解公司对产品、工作或者服务品质的基本要求和内容;按照公司制度流程办事，对于流程的漏洞与不足有高度的敏感性;每件工作都花足够的时间和精力，能够一次性把工作做好;全身心投入制定品质控制方案，在容易出问题的关键环节有明确的控制步骤，不断自我总结提出更好的工作方法。

培训中，企业文化和认真度课程是最令人向往的，让学员们向真正了解公司并且融入公司迈出了坚实的一步。

从学校走出，进入新的环境，遇到新的挑战，我们新员工应该及时的实现角色转换，正确的角色转换需要理智。在这一转换过程中应该努力做到：克服依恋心理、畏惧心理、自傲心理和失衡心理;能够安心本职，甘于吃苦;学会转移注意力，主动地融入新的集体，合理正确地给自己定位，从思想上进行自我调节。

通过此次培训，学员对于公司的发展历程、职业道德规范、商务礼仪、商业秘密保护和竞业禁止、人力资源管理、综合管理、后勤保障和奖惩管理等各个方面有了更进一步的了解。

**比亚迪品控工作总结9**

思维能力测试

包括几个部分，有数字推理题、阅读题、逻辑题、图形推理，有几道题目跟网上的一样，记得几道题：

0、6、24、60、120、(210)，

12、23、35、48、62、(77)，

假设地球是圆的，用比赤道长10米的绳子把地球围住，绳子离地面多高?

阅读题的话其实就是给你一段话，要选出中心思想，还是很简单的，不过他们的题目竟然和之前几个月的笔试题目一样，让我对这个公司多少有点失望。

英语能力测试的话分为三个部分：

1.改错，大概就是六级水平差一点点

2.还有一段英翻中，文章如下。这是97年5月高口的一

**比亚迪品控工作总结10**

从七月八日到比亚迪报道开始，一直在慢慢的感受着比亚迪的魅力，想知道缘何数以万计的大学生会奔向这里，会聚集在比亚迪

在公司里经过了一段时间的培训，在宏观上对比亚迪有了一定的了解之后，终于有些明了了，是公司的文化、公司的制度把如此之多的人才给吸引过来了。

企业文化

每个企业都有自己的成长之路，在发展壮大的过程中，比亚迪也形成了自己独有的企业文化。它是随着比亚迪发展的脚步，潜移默化逐步积累形成的，它代表了比亚迪的精神面貌、核心价值观、行为风格和道德标榜。

比亚迪坚持不懈，逐步打造平等、务实、激情、创新的企业核心价值观，并且始终坚持技术为王，创新为本的发展理念，努力做到事业留人，待遇留人，感情留人。

比亚迪自成立以来，一直坚持倡导以厂为家、爱厂如家的家文化，提倡管理不仅要人性化，更要家人化。比亚迪努力营造亲近、和善的工作环境，提供家一样的饮食、住宿等基本服务需求，开展体验式、传帮带式的培训，建立畅通有效的内部沟通渠道，给予员工温暖如家的关怀和关心，营造公司与员工共赢的局面。

资质模型与认真度

比亚迪资质模型：内在驱动体现为诚信、忠诚、无私奉献、持续改进和客户导向;与人共事体现为团队领导、团队协作和积极主动;解决问题体现为认真和分析决策。 公司在王总的倡导下，大力推进认真度文化建设，并且把认真作为比亚迪人资质模型的一项重要内容，用以评价、考核员工。

认真度的四个层级：贯彻落实、准确严谨、力求完美和追求卓越。细节体现为：准确无误地发邮件、写报告、输材料，认识和了解公司对产品、工作或者服务品质的基本要求和内容;按照公司制度流程办事，对于流程的漏洞与不足有高度的敏感性;每件工作都花足够的时间和精力，能够一次性把工作做好;全身心投入制定品质控制方案，在容易出问题的关键环节有明确的控制步骤，不断自我总结提出更好的工作方法。

培训中，企业文化和认真度课程是最令人向往的，让学员们向真正了解公司并且融入公司迈出了坚实的一步。

从学校走出，进入新的环境，遇到新的挑战，我们新员工应该及时的实现角色转换，正确的角色转换需要理智。在这一转换过程中应该努力做到：克服依恋心理、畏惧心理、自傲心理和失衡心理;能够安心本职，甘于吃苦;学会转移注意力，主动地融入新的集体，合理正确地给自己定位，从思想上进行自我调节。

通过此次培训，学员对于公司的发展历程、职业道德规范、商务礼仪、商业秘密保护和竞业禁止、人力资源管理、综合管理、后勤保障和奖惩管理等各个方面有了更进一步的了解。

**比亚迪品控工作总结11**

我的试用期过去了，写了转正申请，也写了试用期总结，也申请了公司的手机号，拿的是诺基亚5230的手机，交了176块钱，不过要承诺在网两年。现在，我要开始好好努力进入工作状态了，前面的3个月试用期一直奔走于深圳惠州四个工业园的第一现场，才发现工作中很多实际情况跟课本上学的都不一样，我们要学会随机应变。

收获最大的，是这次写试用期总结学到的一课。

试用期快满之前，我已经着手在准备我的试用期总结了，还好我的导师中间有要求过我写工作周结、月结，所以期间做了什么工作一看记录就有了，写起总结来内容也充实了。本来理工科的我语文水平就不好，但我还是硬着头皮琢磨了好久写了满满4页纸，在把它交给部门经理的时候还有点沾沾自喜，心想经理肯定会很满意。但是部门经理却快速的翻了一下我的总结就在我的转正申请上签字了，我有点失望。

第二天，部门经理给我们几个应届生开了个短会，他说你们几个在试用期间的表现我都看到了，学习和态度都很诚恳，做的事情也挺多的`，但是你们的总结却写的不好。我心想，他不是都没看我们的总结吗，怎么知道我们的总结写的不好?经理接着说，以后你们要学好怎么写总结，最好用PPT或在ecxle来表达，用数据说话，在PPT的第一页就把结果告诉大家，后面再用图表等解释你的过程，简单明了。像你们写总结，都是用WORD文档，4、5页纸，满满的都是文字，都不知道重点在哪里，不知从哪里看起。

经理的一句话，仿佛点醒梦中人。或许这是大部分理工科学生的特点吧，不善于修饰表达，只知道做事。

**比亚迪品控工作总结12**

进入深圳市比亚迪汽车股份有限公司已经足足三个月了。在这三个月的试用期里，我对cnc调机有了更深入的了解和学习。

首先，对零件的认识，以及熟悉图纸，明白工件的加工工艺，到如何进行调机都有了比较深入的学习和实践。在学校里学习的大多都是一些理论知识而已，而在贵公司，我更多的学习到了加工零件的\'具体步骤，也真正自己动手操作起那些昂贵的数控机床。从面试到站在cnc调机员的岗位上，我是经过了不少等待，以及失业后的心里挣扎。因此，我要好好珍惜现在的工作。在以后的工作上，要更加努力学习知识，去充实自己的大脑。

其次，我对贵公司的工作环境表示特别满意，无论是车间的规划，还是物料的摆放，和分类等，都是明确开来。数控的一些设备参数，贵公司都请来厂家为我们进行专业的培训，并给我们发放培训资料，还进行过现场培训。这一点，让我觉得贵公司对员工的工作要求很高，也因为这样，员工也学到了不少技能。在贵公司的这三个月里，我也了解了不少贵公司的企业文化，以及贵公司的崛起和对未来的展望。

再次，贵公司提倡：造物先造人口号，在人与人的相处过程中，都以和谐为善的原则进行发展。我平时言语并不多，但在贵公司的三个月时间里，我的语言表达能力也有了显著提高。数控是一门很高深莫测的学问。所以，在以后的工作上，我要更加努力虚心学习。

通过这三个月的学习，我的数控方面知识速度提高很快，对加工工艺、识图、检测都有了深入的了解。

最后，我会服从贵公司的工作安排。之外，我也要对其它方面的学习进行加强。千里之行始于足下，我深信：只要不断努力学习，终会成就美好未来。

**比亚迪品控工作总结13**

20xx年是比亚迪重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给比亚迪的日常经营和发展造成很大的困难，回顾全年的工作由于上半年汽车销售行业竞争激烈，同比其他品牌，我公司销售比较单一只有f3，f6系列而其他品牌代理车系较全，如义丰华江淮，力帆系列车型齐全，江淮轿车（江淮宾悦，江淮和悦，江淮和悦rs，江淮瑞风，江淮瑞鹰，江淮同悦，江淮同悦rs，江淮悦悦，）（力帆320，力帆520，力帆620）全年销售325台。

金帝公司代理品牌奇瑞车型齐全（qq，旗云1，旗云2，旗云3，a1，a3，a3两厢，e5，风云2，瑞虎）全年销售573台。

还有比亚迪自己的品牌g3，l3主要成为f3的竞品，比亚迪g3，l3价格浮动较大，配置较高。主要造成比亚迪内部互相残杀。比亚迪g3半年年销售283台。l3全年销售66台。

为加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销针对今年公司总部下达的\'经营指标，结合唐霞总经理在20xx年年终总结大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们比亚迪销售团队没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？

我们摸索了一套对策：

>一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核。

>二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、零散用户等三大市场。对于这三大市场我们采取了相应的营销策略。对线路车和出租车市场，我们加大了投入力度，专门针对线路车，出租车进行登门拜访，平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年伊宁市市场出租车，线路车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

由于20xx年市场不为稳定，一个地区出现两个比亚迪同车型的销售网点，竞争激烈价格战无优势所导致20xx年未能完成年初目标计划，后期经厂家协调实行分网销售但分网不够及时。20xx年我们我们的保守销售计划为200辆，实现毛利万元，净利润万元，争取超额完成年度任务指标。

**比亚迪品控工作总结14**

第一步，比亚迪的秋招，这个阶段比亚迪各个线路的招聘铺展开来，招聘人数很多，这个时候主要通过宣讲会就可以，宣讲会后投放简历，比亚迪的效率较高，在接收到简历的当晚基本就完成了筛选工作，如果你通过了海选，就可以进行下一步了。

2第二步，笔试，这个阶段比亚迪的题目还算中规中举，题量不是很大，但内容较广，最后还有一篇英文作文，难度不大，稍微认真细心一下，在规定时间内，尽可能正确的完成试题就可以了;

3第三步，复试(终面)，在我们学校的面试就这么三个环节了，

**比亚迪品控工作总结15**

去参加了比亚迪的笔试。

招聘会投简历，第二天收到笔试通知第三天去闵行笔试。(他们的动作还是挺快的)。笔试一共分为三个部分。思维能力测试25分钟，英语能力测试25分钟，\*格测试10分钟——共一小时。

思维能力测试

包括几个部分，有数字推理题、阅读题、逻辑题、图形推理，有几道题目跟网上的一样，记得几道题：

0、6、24、60、120、(210)，

12、23、35、48、62、(77)，

假设地球是圆的，用比赤道长10米的绳子把地球围住，绳子离地面多高?

阅读题的话其实就是给你一段话，要选出中心思想，还是很简单

**比亚迪品控工作总结16**

20xx年7月6日，我有幸参加车间基层储蓄干部培训班，一周的培训学习，在老师的讲授和辅导下，学习了质量管理、安全管理、生产管理等方面的知识，对产品质质量、生产效率、和生产安全。知道了近期工作的重点，开阔了视野，为今后更好的工作奠定了基础，通过培训使我受益匪浅，感触颇深。

现将培训学习工作总结如下：

>一、通过培训，使我进一步增强了对学习重要性和迫切性的认识

培训是一种学习的方式，是提高管理者素质的最有效手段。21世纪是知识经济社会，是电子化、网络化、数字化社会，其知识更新、知识折旧日益加快，要适应和跟上现代社会的发展，唯一的办法就是与时俱进，不断学习，不断进步。

通过培训班的学习讨论，使我进一步认识到了学习的重要性和迫切性。认识到企业管理与创新要靠学习，靠培训，要接受新思维、新举措。要通过学习培训，不断创新思维，以创新的思维应对竞争挑战。认识到加强培训与学习，是我们进一步提高经营管理水平的需要。管理出质量，管理出效益，管理是企业永恒的主题。加强培训与学习，则是提高企业管理者管理水平最直接的手段之一，也是提高经营管理水平的迫切需要。只有通过加强学习，才能了解

和掌握先进的管理理念和管理方法，取他人之长补己之短，只有这样，才能不负组织重望，完成组织交给的工作任务。

>二、通过学习培训，使我体会到要不断加强素质、能力的培养和锻炼

1、学习理解、加强沟通与协调

学习不是一种形式，也不是一种义务，学习是一种心灵的根本改变。只有从心灵的改变，才能完全的去掌握一种理念和一种思路，才能从根本上去理解“高效的生产管理与最低的成本控制”。 要学会沟通与协调，要善于与领导、职工、进行沟通，要学会尊重别人，放下架子，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，积极主动地开展工作。要经常反思工作、学习和生活，把反思当成一种文化，通过反思，及时发现自身存在的问题。

2、 要不断强化个人责任意识

要勇于承担责任，要树立公司利益第一位，增强勇于攻克难关的进取意识，敢于负责，勇挑重担，当面对车间的质量问题时，我应该更多的是考虑自己的责任，而不是归罪与外。面对问题，积极寻找自己工作的管理和决策的失误，然后寻找问题的根本解决方案，才能提高车间的执行力，从根本上解决问题。返修不能从根本上解决问题。

3、要加强自身专业技术知识，熟练工作方法，提高个人素质。

要努力学习自己的专业技术知识；再次是提高个人管理素质。管理素质要从提高品质意识，质量永远是第一位，有质才有量，每一工序要确保自己的工序质量，并向下一工序讲清工作标准、时间期限；成本意识，要学会成本分析，通过改革创新降低生产成本，各工序要合理安排，产品才有利润可言。效率意识，明确产品的工作期限，要有快速反应能力，任何事情要往前赶，留有工作余地或紧急插单情况的发生。

>三、 加强现场管理、和时间的`合理运用

1、现场管理

通过这次培训，“现场管理”不是简单的“5S管理”。在以后的工作中，管理对象提升为“人、机、料、法、环”。努力减少现场工作的不和谐因素，减少现场工人的劳动强度，减少生产成本，提高产品的生产效率和合格率。

2、角色定位与认知

作为一名生产一线的基层干部，面对工作，赋予了工作特殊的意

义。工作中有生产任务的计划，改善和协调和基层人员的培养。通过这次培训，认识到卓越企业看基层。在以往的工作中，我们忽略了对生产一线工人的培养。他们是企业产品的生产者，是质量的根本保证。加强他们学识和实践技能的培训，为质量的保证打下坚实的基础。

3、时间的合理运用

时间给予每个人都是公平的，是无法蓄积的，无法取代的。在日常工作中，要合理安排生产计划和工作节拍，同时优化生产管理。避免车间加班浪费。鲁迅先生说：时间是组成生命的材料，浪费别人的时间是无异于谋财害命的。加班也是浪费车间的电能，也生产成本的增加。

总之，通过这次培训，既增长知识，拓宽了工作视野，又学会了诸多工作方法，明确了今后的工作重心和工作思路。我将通过这次培训，不断加强管理知识的运用和专业技能的学习，不断提高自身素质，努力工作，开拓创新，务求实效，尽心尽力做好本职工作，为公司的发展做出自己应有的贡献。

**比亚迪品控工作总结17**

进入深圳市比亚迪汽车股份有限公司已经足足三个月了。在这三个月的试用期里，我对CNC调机有了更深入的了解和学习。

首先，对零件的认识，以及熟悉图纸，明白工件的加工工艺，到如何进行调机都有了比较深入的学习和实践。在学校里学习的大多都是一些理论知识而已，而在贵公司，我更多的学习到了加工零件的具体步骤，也真正自己动手\*作起那些昂贵的数控机床。从面试到站在CNC调机员的岗位上，我是经过了不少等待，以及失业后的心里挣扎。因此，我要好好珍惜现在的工作。在以后的工作上，要更加努力学习知识，去充实自己的大脑。

其次，我对贵公司的工作环境表示特别满意，无论是车间的规划，还是物料的摆放，和分类等，都是明确开来。数控的一些设备参数，贵公司都请来厂家为我们进行\*的>培训，并给我们发放培训资料，还进行过现场培训。这一点，让我觉得贵公司对员工的工作要求很高，也因为这样，员工也学到了不少技能。在贵公司的这三个月里，我也了解了不少贵公司的>企业文化，以及贵公司的崛起和对未来的展望。

再次，贵公司提倡：\'造物先造人\'的>口号，在人与人的相处过程中，都以和-谐为善的原则进行发展。我平时言语并不多，但在贵公司的三个月时间里，我的语言表达能力也有了显著提高。数控是一门很高深莫测的学问。所以，在以后的工作上，我要更加努力虚心学习。

通过这三个月的学习，我的数控方面知识速度提高很快，对加工工艺、识图、检测…都有了深入的了解。

最后，我会服从贵公司的工作安排。之外，我也要对其它方面的学习进行加强。千里之行始于足下，我深信：只要不断努力学习，终会成就美好未来。

**比亚迪品控工作总结18**

比亚迪是一家\*汽车品牌，创立于1995年，主要生产商务轿车和家用轿车。每个比亚迪的员工在正式上岗之前都要经过培训，以适应工厂内部的环境。那么比亚迪的培训效果怎么样呢？下面我们来看一些工作总结。

20xx年7月6日，我有幸参加车间基层储蓄干部培训班，一周的培训学习，在老师的讲授和辅导下，学习了质量管理、安全管理、生产管理等方面的知识，对产品质质量、生产效率、和生产安全。知道了近期工作的重点，开阔了视野，为今后更好的工作奠定了基础，通过培训使我受益匪浅，感触颇深。

现将培训学习工作总结如下：

一、通过

**比亚迪品控工作总结19**

从七月八日到比亚迪报道开始，一直在慢慢的感受着比亚迪的魅力，想知道缘何数以万计的大学生会奔向这里，会聚集在比亚迪……

在公司里经过了一段时间的培训，在宏观上对比亚迪有了一定的了解之后，终于有些明了了，是公司的文化、公司的制度把如此之多的人才给吸引过来了。

企业文化

每个企业都有自己的成长之路，在发展壮大的过程中，比亚迪也形成了自己独有的企业文化。它是随着比亚迪发展的脚步，潜移默化逐步积累形成的，它代表了比亚迪的精神面貌、核心价值观、行为风格和道德标榜。

比亚迪坚持不懈，逐步打造“平等、务实、激-情、创新”的企业核心价值观，并且始终坚持“技术为王，创新为本”的发展理念，努力做到“事业留人，待遇留人，感情留人”。

比亚迪自成立以来，一直坚持倡导“以厂为家、爱厂如家”的“家文化”，提倡管理不仅要“人\*化”，更要“家人化”。比亚迪努力营造亲近、和善的工作环境，提供家一样的饮食、住宿等基本服务需求，开展体验式、传帮带式的培训，建立畅通有效的内部沟通渠道，给予员工温暖如家的关怀和关心，营造公司与员工共赢的局面。

资质模型与认真度

比亚迪资质模型：内在驱动体现为诚信、忠诚、无私奉献、持续改进和客户导向；与人共事体现为团队领导、团队协作和积极主动；解决问题体现为认真和分析决策。公司在王总的倡导下，大力推进认真度文化建设，并且把认真作为比亚迪人资质模型的一项重要内容，用以评价、考核员工。

认真度的四个层级：贯彻落实、准确严谨、力求完美和追求卓越。细节体现为：准确无误地发邮件、写报告、输材料，认识和了解公司对产品、工作或者服务品质的基本要求和内容；按照公司制度流程办事，对于流程的漏洞与不足有高度的敏感\*；每件工作都花足够的时间和精力，能够一次\*把工作做好；全身心投入制定品质控制方案，在容易出问题的关键环节有明确的控制步骤，不断自我总结提出更好的工作方法。

培训中，企业文化和认真度课程是最令人向往的，让学员们向真正了解公司并且融入公司迈出了坚实的一步。

从学校走出，进入新的环境，遇到新的挑战，我们新员工应该及时的实现角\*转换，正确的角\*转换需要理智。在这一转换过程中应该努力做到：克服依恋心理、畏惧心理、自傲心理和失衡心理；能够安心本职，甘于吃苦；学会转移注意力，主动地融入新的集体，合理正确地给自己定位，从思想上进行自我调节。

通过此次培训，学员对于公司的发展历程、职业道德规范、商务礼仪、商业秘密保护和竞业禁止、人力资源管理、综合管理、后勤保障和奖惩管理等各个方面有了更进一步的了解。

**比亚迪品控工作总结20**

20xx年7月10日，是我入职的第一天，转眼间，来到公司已一月有余。在这一个多月的时间里，我主要是参加了公司的新员工入职培训，其中包括公司级，事业部级的培训。培训的课程涉及面广、内容丰富，让我受益匪浅。通过培训，我更加全面的了解公司，学到了很多宝贵而实用的知识，使我的心态从学生心态慢慢地转变为企业人的心态。

首先，通过培训，我对公司的发展、概况、企业之文化、风格，自己所在的第二事业部的`现状和发展等有进一步的认识。公司从94年起家的几十人人到今天的十几万人;从当时租用的不到200平米的厂房到如今跨越国界的工业园;销售额较之以前也连续翻番。这一切表明公司正以爆炸般的速度在发展壮大，如何继续维持和加快发展，这对我们员工是一个挑战更是一个机遇。作为一员新员工，只有具有扎实的基础知识，过硬的技术以及不断的技术创新，才能为公司的发展贡献一份力量。第二事业部在公司的发展中占据举足轻重的作用，她现在的产品主要是锂电池，已是世界上锂电巨头之一。现在她正在拓宽产业领域，进军太阳能行业——一个朝阳且当今火的发烫的行业。通过公司的培训，我坚信公司锂电将继续辉煌，公司将在新能源上有一番作为。

再次，通过培训，我接触和学习了很多知识，有：5S、六西格玛、执行能力的修炼、时间管理、安全知识、礼仪知识等等。这些知识浅易而实用，为我以后的工作和生活指明了方向。通过对5S、六西格玛的学习，得知管理对公司的生存和发展至关重要，作为公司的管理人员，必须时时学习管理知识、改善管理方法，才能使公司高效、安全、有序的运作;执行力的修炼培训课程教会我怎么为事，怎么展示自己等等，使我认识到了工作中准时、守纪、严格、正直、刚毅的重要性;时间管理课程教我们如何合理安排时间，高效的进行工作;在安全培训课程上，我学到了很多安全基本知识，为自己的安全加上一道保险;礼仪知识的培训讲授了日常基本的礼仪知识，让我认识到礼仪的重要性——礼仪是人们长期生活中逐渐形成的一种行为准则，得体的礼仪使人们相处和谐、融洽。

最后，也是最重要的一点，通过公司的培训，使我的心态从学生心态向企业人心态转变。培训老师的言传身教给了我很大帮助，老师们坦诚、客观地与我们分享了很多关于做好企业人的格言，如：“智商决定录用，情商决定升迁”“不服没有用，拿出成绩才有用”“一件事情，听大多数人的意见，与少数人商量，自己做决定”“敢做、敢当、敢表达”“爱哭的孩子有奶吃”“有关系一切好办，没关系一切照办”……。对于老师们的这些格言、心得，我现在只是有一个表面且肤浅的理解，它需要我们在以后的工作中慢慢去体会，需要我们以它为工作的准则，我们才能更快地向企业人转变，才能在工作中少走、不走错路或弯路，才能获取更大的发展，才能为公司做出更大的贡献!

**比亚迪品控工作总结21**

我的试用期过去了，写了转正申请，也写了试用期总结，也申请了公司的手机号，拿的是诺基亚5230的手机，交了176块钱，不过要承诺在网两年。现在，我要开始好好努力进入工作状态了，前面的3个月试用期一直奔走于深圳惠州四个工业园的第一现场，才发现工作中很多实际情况跟课本上学的都不一样，我们要学会随机应变。

收获最大的，是这次写试用期总结学到的一课。

试用期快满之前，我已经着手在准备我的试用期总结了，还好我的导师中间有要求过我写工作周结、月结，所以期间做了什么工作一看记录就有了，写起总结来内容也充实了。本来理工科的我语文水平就不好，但我还是硬着头皮琢磨了好久写了满满4页纸，在把它交给部门经理的时候还有点沾沾自喜，心想经理肯定会很满意。但是部门经理却快速的翻了一下我的总结就在我的转正申请上签字了，我有点失望。

第二天，部门经理给我们几个应届生开了个短会，他说你们几个在试用期间的表现我都看到了，学习和态度都很诚恳，做的事情也挺多的，但是你们的总结却写的不好。我心想，他不是都没看我们的总结吗，怎么知道我们的总结写的不好?经理接着说，以后你们要学好怎么写总结，最好用ppt或在ecxle来表达，用数据说话，在ppt的第一页就把结果告诉大家，后面再用图表等解释你的过程，简单明了。像你们写总结，都是用word文档，4、5页纸，满满的都是文字，都不知道重点在哪里，不知从哪里看起。

经理的一句话，仿佛点醒梦中人。或许这是大部分理工科学生的特点吧，不善于修饰表达，只知道做事。

**比亚迪品控工作总结22**

20××年是比亚迪重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给比亚迪的日常经营和发展造成很大的困难，回顾全年的\'工作由于上半年汽车销售行业竞争激烈，同比其他品牌，我公司销售比较单一只有f3，f6系列而其他品牌代理车系较全，如义丰华江淮，力帆系列车型齐全，江淮轿车(江淮宾悦，江淮和悦，江淮和悦rs，江淮瑞风，江淮瑞鹰，江淮同悦，江淮同悦rs，江淮悦悦，)(力帆320，力帆520，力帆620)全年销售325台。

金帝公司代理品牌奇瑞车型齐全(qq，旗云1，旗云2，旗云3，a1，a3，a3两厢,e5，风云2，瑞虎)全年销售573台。

还有比亚迪自己的品牌g3，l3主要成为f3的竞品，比亚迪g3，l3价格浮动较大，配置较高。主要造成比亚迪内部互相残杀。比亚迪g3半年年销售283台。l3全年销售66台。

为加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销针对今年公司总部下达的经营指标，结合唐霞总经理在大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们比亚迪销售团队没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?

我们摸索了一套对策：

一：加强销售队伍的目标管理1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核。

二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据11年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、零散用户等三大市场。对于这三大市场我们采取了相应的营销策略。对线路车和出租车市场，我们加大了投入力度，专门针对线路车，出租车进行登门拜访，平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年伊宁市市场出租车，线路车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

由于20××年市场不为稳定，一个地区出现两个比亚迪同车型的销售网点，竞争激烈价格战无优势所导致20××年未能完成年初目标计划，后期经厂家协调实行分网销售但分网不够及时。20××年我们我们的保守销售计划为200辆，实现毛利万元，净利润万元，争取超额完成年度任务指标。

**比亚迪品控工作总结23**

三个月的时间很短暂，从20\*\*年9月10号入司的第一天算起，三个月的试用期已接近尾声。来到比亚迪工作是我结束学生时代走向社会的第一步，我很感激公司提供的锻炼、成长的平台和机遇。三个月来，通过参加入职培训、导师的精心指导以及同事们的热心帮助，加上自己的努力，我在各方面取得了一定的进步。我较快的融入了公司的文化、学到了很多的知识、适应了自己的工作，感受到了团队合作的力量。试用期是短暂而珍贵的，在这段时间里，我虽然在不断前进，但在前进的路上仍然存在很多不足之处，现将我试用期工作总结如下:

试用期的前期，我主要的工作是参加公司的培训公司级的培训和事业部级的培训。培训课程内容丰富而精\*，对我以后的工作、生活、学习帮助很大。通过公司的培训，首先我对公司的发展、概况、企业文化，自己所在的第二事业部的现状、发展有进一步的认识，同时接受公司的文化并融入到公司文化之中。其次，我学习到了很多新知识，比如5s、六西格玛、执行力的修炼、时间管理、安全知识、礼仪知识等。这些课程教会了我如何高效、高质地工作，传授了很多与人交往\*、融洽的方法。最重要的是，培训老师以自己的亲身经历为例讲述了该如何使自己快速成长、以及他们在工作中的心得和体会让我受益菲浅。

公司的培训结束之后，我来到了我所在的部门开始工作。在研究部，我的工作主要是工业硅的提纯研究。在导师的悉心指导下，我对工业硅提纯原理、工艺及方法有了整体的掌握。结合相关文献、论文的研究学习，从原料\*的\*质、原料工业硅的粒度、加热工艺等入手，我设计了课题试验方案并进行了试验。在项目研究中，不断的学习和交流充实了我的知识面，课题的设计提高了我思考问题和解决问题的能力，试验结果的分析升华了我工作的严谨\*。

在研究部工作三个星期后，我来到了现在的小组工业硅项目组，主要的工作是负责工业硅炉筹建以及后续生产工业硅的相关事宜。出差西安与工业硅炉制造商交流技术问题、协商技术方案，使我对工业硅炉的认识从毫无概念到了解它的构造、原理及核心部件的要求及特\*。虽然认真地学习工业硅炉的相关知识，但我仍深刻感受工业硅炉知识、特别是机电方面知识的缺乏。怀着对知识的渴求，我加强了学习，回到公司后，我阅读了许多与工业硅炉及工业硅技术相关的文献和书籍，特别是加强了工业硅冶炼技术知识的学习。在以后的工作中我将继续加强\*知识的学习，逐步提高自己的\*水平，以更出\*的完成工作。

三个月试用期的工作与学习，我适应了自己的工作，学到了不少新的知识，能做好自己的本职工作，同时，学习能力、工作能力以及与人交往的能力得到提高。在这里，我特别感谢领导给予了我锻炼的机会并引导我入门，感谢你们对我工作的提醒和指正!现在的我，与老员工相比，还有很多不足之处:知识面狭窄，使我在\*\*强的工作中表现的很陌生;工作经验缺乏，使我在工作中表现生疏;业务水平不高，使我应对不能得心应手，同时考虑问题的全面\*有待加强。对于这些不足，我将在以后的生活与工作中努力学习来扩充知识面，不断积累工作经验，提高自己的业务水平，细心、细致的完成工作中的每一项任务，同时虚心向同时请教、学习，不断充实自己，不断完善自己。

最后，我宣言:我将循着技术为王，创新为本之道，做平等、务实、\*、创新之人。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！