

# 最新转正及总结报告(优秀9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 转正及总结报告篇一

时间一晃而过，转眼间到公司已经三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这三个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，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。

### 一、培训学习和日常工作积累

在9月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。

### 二、遵守各项规章制度

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

### 三、认真学习岗位职能

根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的员工应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

### 四、不足和需改进方面

虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

### 五、几点建议

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

- 1、要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

2、公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

3、要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

4、既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

## 转正及总结报告篇二

我于20--年--月--日进入公司，根据公司的需要，目前担任一职，负责工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，能确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽和睦，有信心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。

我自20--年-月工作以来，一直从事工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事

的认同。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。

公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就像是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

### **转正及总结报告篇三**

我是20x年3月进步本公司的，截止9月不知不觉已经过去三个月了，我已经非常适应公司的氛围，对本职的销售工作，也已有了一个相对的认识，做为一名毕节毕业生的我，在此短短的试用期内，就以收益良多。

#### **1、服从管理，用心做事。**

无以规矩，无以成方圆。在企业管理中，这点尤为重要，想要成为一名优秀的员工，就必须对公司的规章制度无条件的服从，小到每日的按时打卡，杜绝迟到，大到公司组织的各

类活动，发展方向，都要积极的参与支持。并且努力本职工作，用心做事，有不懂的问题，虚心向老员工请教。

## 2、提高职业技能，搞好同事。

想在公司得到更好的发展，就必须提高自己的职业技能，目前对对本职的工作有了一定的了解，但是对于一些销售问题的处理还不能够得心应手，工作经验方面有待提高;还需要继续学习提高自己的知识水平及业务能力，并且加强分析和解决实际问题的能力;并加强提高人际关系，搞好同事，才能更好的发挥团队精神，不给团队拖后腿。

## 3、明确目标，做好职业规划。

作为一名职场新人，入职前三年是成长的关键时期，做好职业规划，明确目标是保证自己在未来的职场竞争中增加砝码的重要策略。目前，我最需要做的就是稳扎稳打，立足现有岗位求发展。

在销售岗位，相关的销售技巧是不能忽视的，争取在半年内全盘熟悉公司的相关管理流程。在搞好日常工作的前提下，注意积累本行业的信息，掌握公司运作细节。为实现这一目标，可通过销售类书籍，拓宽知识和技能，为下一步实现进入管理层中期职业目标作准备。

最后，我恳求领导批准我的转正申请，而我也将把乐观，积极的心态，始终保持在工作生活中，为实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。

## 转正及总结报告篇四

通过实习，我在我的专业领域获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己几年来本科学习的知识水平。实习期间，我了解了大量庭审案件从立案到结案的全过程,在一些案件的立案

过程中我还担任了具体的案卷整理工作,并且对部分参与案件提出了自己的想法。

在此期间,我进一步学习了相关法律知识,对立案的程序有了更深的理解,同时注意在此过程中将自己所学理论与实习实践有机结合起来。实习结束时,我的工作得到了实习单位充分的肯定和较高的评价。下面我从毕业实习目的、毕业实习要求、实习成果等方面对我的实习过程作以总结。

## 一、毕业实习目的

实习工作是大学学习生活的最后一项课目,也是大学生将理论与实践相结合的过程。

我的这次实习时间是从二0xx年x月x日至二0xx年x月x日。实习期间我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化,尽量做到理论与实践相结合。在实习期间能够遵守工作纪律,认真完成领导和其他律师交办的工作。在律师们的指导下,我开始熟悉这个行业并慢慢进入“律师”的状态,对律师事务所运作的程序和法律实践有了一定的认识和体会。

再有一个问题就是青少年犯罪。在实习中所接触的案件(法律援助)中,有很大一部分案件的被告是八十年代以后出生的,甚至有两个犯有抢劫、盗窃罪的被告人是八八年的。不考虑被告人家庭和自身因素,从社会大环境来说,我觉得社会也有一些责任的。从八十年代初改革开始到八十年代末,这是一个重大变革的时期。这一段时间对精神文明建设有些放松,也就是说,有些犯罪人在童年时期就有可能已经沾染上了一些不良习气。所以说,教育从娃娃抓起不能只是一个口号,要真正落到实处。这些是在我实习中的体会。

“千里之行,始于足下”,这近一个月短暂而又充实的实习,我认为对我走向社会起到了一个桥梁过渡的作用,对将来走上工作岗位有很大帮助。这一段时间所学到的经验和知识大

多来自领导和律师们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。

对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。实习只要有收获了，实习就是成功的。学习法律的最终目的是要面向群众、服务大众，为健全社会法治和依法治国服务的。毕业后我将为建设我国的法治社会尽一份力。

在通过实习工作积累经验，熟悉律师业务的同时，通过与律师的交流和学习我还了解许多关于律师职业的具体情况与行业环境的细节，特别是律师事务所管理、律师业务、律师收入三方面的情况。

《律师法》规定，律师事务所是律师的执业场所，律师不能独立执业、承办业务，必须由其所在的律师事务所统一接受委托、分配任务、与委托人签订委托合同、统一收取代理费用并代律师缴纳相关税款。律师们向我介绍道：现有的律师事务所大多采用合伙制，即几位律师共同出资组成一家律师事务所，自负盈亏，对债务负有无限责任和连带责任，他们是律师事务所业务的主要来源和承办人，一般像诉讼类业务那样的大型法律服务业务都由他们负责。律师事务所的主任职位一般都是由合伙人中的最大出资人或案源承揽人(一般都是同一个人)担任。

此外，律师事务所还包括普通律师、律师助理和行政管理人员：普通律师负责法律咨询、企业法律顾问等非诉讼类业务；律师助理负责为合伙人律师整理材料证据、起草一般性的司法文书、协助律师办理法律业务等工作；行政部门是大中型律师事务所为了适应不断扩大的业务量、达到现代企业高效管理而专门设立的负责非法律业务工作的部门，替律师打字复

印材料、整理文档卷宗、翻译资料、成本核算管理、财务工作乃至接待委托人、打扫卫生等都是他们的工作。

可见，要在律师事务所一步到位担当重要的职位，发挥自己的才能开拓事业，必须具备较高的专业资质与业务经验，能够独当一面，才能在律师业这样激烈竞争和淘汰的机制中生存壮大。

从业务类型上分，律师事务所可以分为一般律师事务所和专业律师事务所。前者的业务又可分为诉讼类业务与非诉讼类业务，其中非诉讼类业务已成为越来越多的律师事务所的主要业务组成部分和市场发展方向。就从我在这短短的一个月的时间内所接触到的法律业务种类来看，就包括小到制订员工聘用合同、审查房地产买卖合同条款，大到国有企业改制、审查国有大型水利工程项目、私营企业上市等各种类型，内容涉及土地转让、房地产买卖、股票证券、国有资产转让、银行金融、海运保险、建筑工程等方面，大项目的费用多是按总标的额的3%~15%不等来收取，而大型非诉讼类项目的标的一般都是几百万元人民币以上，市场之大由此可见。

专业律师事务所是近几年在沿海经济发达地区出现的专门从事诸如对外贸易、银行金融、证券交易、保险、海运海事等行业法律服务的机构，其中有许多都是国外资本注入的合资律师事务所，尤以北京、上海两地最多。国内外熟悉国际商务贸易、金融运作的法律精英都云集于此，以适应我国不断扩大的对外贸易对法律保障的需求，而人们熟悉的按小时按美元计算咨询费的情况也在中国出现了。一般律师事务所的规模都较小，有很强的地区性；而有几百人规模的专业律师事务所和大型合资律师事务所都集中在京、沪、粤港澳以及像厦门这样的沿海开放城市。可以说两者在市场需求、业务方向、人才需求、规模、专业化等各方面都大相径庭。

摆脱对律师收入高、工作轻松的片面、肤浅的认识，将国内律师行业的执业状况与司法部门、政府机关、高校与其他企



业事业单位间进行有益的对比，充分认识律师行业的高准入、高风险、高压力的各种各样有形或无形的潜规则，对于像我这样初出茅庐的年轻法学专业毕业生来说无疑是一本最好的事业指南。

## 转正及总结报告篇五

时光飞逝，应聘来到我们一小区已经有一个月了，在这些日子里我也是从陌生到熟悉，慢慢的越做越好，到现在已经可以说是一个合格的一小区保安了。这里面固然有一些我自己努力的因素，但是队长和各位同事的帮助也必不可少，再加上领导对我们的持续关怀，让我们在这个工作场地中感受到了如同家庭一般的温暖。现在眼看着我的试用期就快要结束了，为了更好地审视我这段时间的工作，也让我以后能够更好地吸取经验来开展以后的工作，我将我在试用期的工作情况做如下总结：

### 一、一小区保安工作情况

在入职以后，队长并没有很快给我安排重要的任务，而是让我跟随着同事们在小区门口的保卫室里执勤，在大门口这个重要的地方我学到了很多。首先记住了我们小区内业主的车牌号，虽说没有记牢到能够背下来，但是也只需要一眼就能够看出这是不是我们小区的车辆。另一方面在门口保卫室里执勤也认识了很多的业主，也算是我作为保安跟业主们互相熟悉认可的过程，这有助于我进一步工作的开展。

在大致的熟悉了小区的车辆和业主以后，我开始被安排了巡逻和轮班到各栋楼下执勤守岗的工作，对于我们小区的情况有了更深刻的了解。同时在巡逻过程中我紧守队长的教诲，对于我们小区的安全隐患、守卫漏洞等方面加强观察，对于发现了类似的情况都要迅速的上报处理。

并且在执勤过程中，我常常帮助我们小区的业主，既收获了

业主们的友谊，也让我因为常受到业主的赞扬而被领导与队长夸奖。这也是对我工作的一种肯定，让我能够更加精神抖擞的去完成我的工作。

## 二、个人思想工作情况

保安是一个严肃的工作，我紧守条例，在上班时严格要求自己，时时警惕任何可能威胁到小区安全的人与物，从不因为麻烦而减少应该做到的安保步骤。并且在安保工作中做到严格保密，对于小区内的安全设施情况，业主情况等信守口如瓶，坚决不泄露一点信息，做一名优秀的小区保安。

## 三、未来工作计划

虽然我的工作已经走上了正轨，但是我在接下来的工作中依然会不断地提高自己的能力和素质，以一个专业的态度来面对我的工作，让业主放心，让领导省心!在之后我也会严格遵守领导和队长的指挥，一切以正轨军人来要求自己。同时也希望领导认可我的工作情况，给予我转正的机会，我相信我在之后的工作中必定不会辜负领导的认可。

## 转正及总结报告篇六

认真加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平。深入领会执行公司的一系列方针、政策、措施。牢固树立全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观，加强对马列理论、社会主义市场经济理论及现代经济、科技、法律、办公自动化等与工作领域相关的专业知识的学习，使思想认识和自身素质都有了新的提高。

## 二、工作、学习生活方面

我所在的工作岗位是一个涉及专业交叉多而又专业性强的工作，每一张图、每一句说明都认真把关，严格要求。每次接

到一项工作，我都有一种高度责任感，心想一定要尽自己能力管理好这项工作把好技术关。积极解决施工过程中出现的各种问题，对于重点、难点工序坚持实时跟踪、监控以确保工程质量。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛吸取各种营养，二是向周围的同志学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向领导、同事们请教，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

作为一名新员工，我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把清正廉洁作为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起，生活中勤俭节朴，宽以待人；工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐。牢固树立全心全意为人民服务的宗旨意识，帮助身边需要帮助的人。

### 三、存在不足

三个月来我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的成绩，但我深知自己还存在一些缺点和不足，与工作需要和领导要求相比，还有一定差距。一是对管理尺度把握还有所欠缺。二是工作的预见力和前瞻性还不够强。三是工作的灵活性还不够，创造性相对缺乏。四是学习的深度和广度还不够，对问题实质的把握尚欠准确。

在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定政治信念，加强理论学习，积累经验教训，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，成为单位需要的优秀人才。

## 转正及总结报告篇七

销售是一个非常不容易的工作，在本次公司的实习销售工作中我遇到了很多困难以及自己很难解决的难题。我在这次转正前的销售工作中也有很多次灰心的时候，也有想要过放弃销售工作，最后自己还是咬了咬牙，坚定了自己的初心。最后，在辛苦的转正销售工作中我坚持了下来正式转正，成为公司的一名正式销售人员，在我这段的销售工作中充满了苦与乐，当然其中还是苦多一点，经历了这些我将我转正的这段工作总结陈述在下，以此在激励我接下来更加具有挑战的销售工作。

关于我本次转正的销售工作总结大概内容如下：

一、有良好的服务意识是销售工作的关键。

想要作为一名出色的销售人员，我们必须让自己有非常好的服务意识。一个“诚”字就是我们良好销售工作的展开，所谓“诚”就是在销售工作中具有诚意，让顾客看到你是诚心诚意的为他们工作，这样才会给消费者留下一个良好的第一印象，对我们的好感大增，让我们的销售工作有一个很好的切入点，这样之后的销售工作才会变得非常容易。具体表现为面对对客人要经常微笑，要多用敬语，用亲切温和的语气和客人交谈等。

二、提高自己的销售业务能力才是王道。

判断一个销售人员的好坏就是看到的销售业务能力水平过不过关，这是一道非常硬性的标准，作为一名合格的销售人员，他的业务销售业务能力必须合格。那么我们怎么提高我们的业务能力呢？我认为我们首先要了解公司的销售产品，这有在我们完全了解了公布公司的概况以及销售产品的情况后，我们才能将产品推销给顾客，在面对顾客对我们产品有疑问时，才能游刃有余的帮顾客解答有关产品的各种问题。其次，我

们要了解顾客的爱好和喜好，站在客人的角度出发，根据客人的喜好销售我们的产品，这样成功的纪律才会大大提升。一个好的销售人员一定是一个懂顾客的销售人员。

三、讲究诚信才是销售工作的长久之计。

无论在那个行业里诚信都是最重要的，只有在销售工作对消费者讲究诚信，不欺瞒消费者，这样我们才能获得他们的认可和信任，提高公司的回头率，为公司发展一批忠实的老顾客群体，这样才有利于自己销售工作的更好进行，以及保证公司的长远发展。

## 转正及总结报告篇八

上学年我园赶时间、抢效率，围绕创优质幼儿园、绿色学园、卫生保健先进、创建安全先进学园和幼儿教育先进的目标，。用较少的时间取得了最多的业绩，用不凡的成绩在市幼教界迈出了引人注目的第一步。下一步工作重心将是务实内部每一位教师的教育教学水平，培养有影响的各级名教师，提升幼儿园整体教育实力。

在指导思想，我们深入学习《幼儿园教育指导纲要》，深刻把握《纲要》精髓，强化服务意识，规范各项管理，加强理论学习与实践研究。遵循幼儿身心发展规律和学习特点，自觉创造与个体生命相和谐、相一致的教育；通过课程实施和课题研究提升教学效益，促使幼儿、教师、幼儿园的持续发展。牢固树立以人为本的管理观念，将最科学的思想理念渗透到幼儿教育日常管理的各个环节，做到四个新：教育观念不断更新；现实生活不断创新；思想观念不断立新；与时俱进不断求新。

### 二、主要工作目标

(一)深入学习《幼儿园教育指导纲要》，围绕课程目标的建

构与落实，加强研讨，强化幼儿一日生活管理，提高幼儿来园活动质量。

(二)加强师资队伍，引导全体教师敬业爱岗，勤奋工作，提高他们职业道德水平，树立我园教师的良好形象。通过幼儿园课题研究计划及各年龄段课程活动，提高教师教学研讨水平，进一步明确办园目标。(三)加强教师“专业”的培训、培养，促进教师内涵的发展，使教师的专业水平有明显地提高。各段开展课题现场交流、反思，并鼓励教师多写经验总结，促进幼儿体智德美在原有基础上的明显发展。

(四)广泛听取家长建议，努力探索家教指导的途径与方法，不断提高家长工作的质量，办好家长学校，争创优秀家长学校。

(五)有计划地改进园舍设施，为幼儿创设良好的学习、生活条件，逐步提高幼儿园硬件设施的质量。

(六)树立正确的健康观念，加强健康教育，保证幼儿安全。

(七)在园内开展各项竞赛活动，积极争取参加市级各类竞赛。

## 转正及总结报告篇九

三个月的试用期转眼间就过去了。这是我人生中一次重大的角色转变，从一个学生，到一名职员。这段时间中，领导和同事们给了我极大地帮助、支持与宽容，让我逐渐适应了这种全新的生活。

首先来谈一下这三个月以来的工作吧。我所在国际法务部，是一个很年轻的部门，不仅指部门刚成立不过两年多，也是说我们的成员也都很年轻。这样的一个部门，不仅拥有法律人的沉稳，也兼具了年轻人的激情与活力。

工作是从学习合同模板开始的，最初是比较简单的谅解备忘录与保密协议，之后逐步开始学习更复杂的合同。记得开始的那段时间每天都打印一份合同模板，然后坐在办公桌前，一手拿着合同，另一只手在电脑上查着资料，不光要查很多专业术语，就是很多合同涉及的涉外法律知识也需要从合同中挑出来，逐个吃透。有的合同语言比较通俗，不必费太多力气就能看懂，有一些合同涉及到比较重要的业务，经常会使用一些长句，一个分句连一个分句的足足占了好几行。遇到这样的情况，经常会感到很困扰，不知道如何下手，因为这种句子往往在整个条款中表达了最核心的意思，是不能回避的。

于是，我请教了几位合同方面经验丰富的同事，他们很热情的帮助我分析句子结构，并找出了很多相关的范例，教给我如何结合上下文以及合同的定义、一般规定等条款来读懂条文。同事们的热情讲解带给我很大启发，他们教给我的方法，在之后的工作中，帮助我解决了许多困难。

专项的合同模板学习持续了大半个月，便迎来了公司统一的应届生培训。为期十天的培训是由公司的培训学院组织的，来自全国各地各个工业园的比亚迪新人们汇聚在坪山，共同接受成为一名比亚迪人所需要具备的基础知识与行为规范，当然更重要的是对企业文化和公司氛围的认同，对比亚迪梦想的认同。

梦想，是byd之所以能够有现在这般实力的决定性因素，王总给我们的演讲也在反复提到这个词□byd是一个有梦想的企业，所以才能够不断地超越，不断地前进。从最初的电池大王，再到汽车界的黑马，到如今新能源的绿色梦想，正是这一个个梦想带领着byd不断开拓，避免了传统企业发展中的瓶颈与掣肘。王总评价byd的特色：高成长、高机会、技术性、创新性、多元化。因此，对我们这些新人而言，也正是因为公司的不断拓展，才为我们创造了无限的个人发展空间与机遇，

因此我们也要有梦想。我们都是带着梦想来到比亚迪的。

培训结束之后，我们也正是进入了工作状态，当然合同的学习依然是工作的重点，这段时间里具有针对性的合同培训在部门内部开始了，具有丰富合同审阅经验的同事们将我们之前学习过的合同用专业的观点进行剖析，并通过理论结合实例的方式让我们对相应类型的合同有了更直观和更深入的了解。与此同时，我们也开始接触一些具体的事务性工作，比如审阅公司的新型车辆的使用手册，翻译资料等等，虽然都是一些很简单的事情，但是对我来说却是很有意义的，因为这意味着我终于开始为公司做贡献了。