

2023年车商工作总结 车行销售顾问月度工作总结(优质7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

车商工作总结 车行销售顾问月度工作总结篇一

试用期已经过去，在这一段的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把转正后的工作做的更好。

我是__月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流

程能够完全的操作下来。

还有我试用期年工作重点汽车销售，二销售的工作环节是十分关键重要的，在我们汽车销售的每台车都要经过我们的手。在__我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、今后个人工作目标和计划

我在后面的小猴中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。

再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

已上是我在汽车销售试用期岗位上的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

车商工作总结 车行销售顾问月度工作总结篇二

20__年，是我从事会计工作的第一年。这一年来，本人在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，转变为煤炭销售会计的行家里手，个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况汇报。

一、主要工作情况

1、加强业务学习，提高工作能力

我是一名没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这么重要的岗位担任会计

人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止。

同时，为了能熟练应用___系统，我还利用业余时间自学了《__系统操作指南之一(之二)》、《__财务与会计》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。在__年1月份，我刚接触___系统时，每办理一笔业务需要2分钟以上，而现在办理一笔业务只需要不到1分钟，通过自己业务水平的提高，真正为客户带来了方便，受到了领导与客户的一致好评。在20__年__月份，举办的全面质量管理考试中，顺利通过，并取得了优异成绩。

2、勤奋敬业，热情服务

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对公司煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《__股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账薄整齐。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的各项工作、各种关系。

3、工作敢于创新，提高工作效率

本人积极配合本班组人员、科领导探索煤炭销售的新思路、新方法。不断规范财务工作程序，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而

且方便了查找。

二、存在的不足

20__繁忙的一年，自己所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，但这些成绩离上级的要求还有较大的差距，还存在许多不足。

一是学习的深度和广度还需要加强；

二是遇到困难强调客观原因较多，没有充分发挥主观能动性。上述不足，自己决心在今后的工作中将认真加以改正。

车商工作总结 车行销售顾问月度工作总结篇三

汽车行业要特别注意，要做到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，难么，今天小编就给大家整理了五篇优秀的汽车行业工作总结，希望对大家的工作和学习有所帮助，欢迎阅读！

汽车行业工作总结(一)

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1. 每月应该尽最大努力完成销售目标。
2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
3. 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。
4. 对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。
5. 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。
6. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7. 为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

汽车行业工作总结(二)

今年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。今年初，我做出了一个人生中最重要决定，放弃了自己所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。由于以前的工作的性质和自己的兴趣始终不合拍，所以在平时工作中缺乏积极性，每天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自己都不公平，所以我选择了离开。我要选择一份自己喜欢的工作，让我充满激情投入的职业。

因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自己所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再合适不过的了，但这也仅仅是自己的想象罢了。最终在朋友的推荐和自己的努力之下，非常有幸的进入了公司，从此踏上了我的圆梦之旅！

记得在公司上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。

从进入公司到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热

情。我是无比幸运的!我没有随波逐流，人云亦云;我没有摇摆不定，变来变去;我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实!

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经认证的销售顾问。

而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”!我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦;我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品;我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验;我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。在一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意;也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

明年我的计划主要在两个方面。在细节方面，提高工作效率。其中主要包括了每日工作安排，时间规划，团队协作等。今年这方面做的较为薄弱，尽管自己的工作热情很高，愿意为之牺牲自己的时间，但毕竟这样会影响自己的身体状况和工作状态。总之，在新的一年里应该将事倍功半转变为事半功倍。

在职业规划上，成为一名优秀的销售顾问，渐渐向管理方面靠近。还记得在复试的时候，老总问我两年后的职业规划是什么时候，我毫不犹豫的说，“销售经理”！现在想起来确实蛮激进的，要做一名合格的管理者比做一名优秀的销售顾问难的多了，需要具备的能力也更多。虽然前进的道路崎岖不平，但我相信光明永远在前方，我会继续坚持一步步走下去的！

汽车行业工作总结(三)

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在商务大会上的指示精神，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。

一、细分市场，建立差异化营销细致的市场分析

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；根据今年的销售形势，我们确定了车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了公司的专用汽车销售量。

二、注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。

增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

四、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，提升团队的凝聚力和综合素质。通过聘请

专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

今年是不平凡的一年，通过全体销售员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

汽车行业工作总结(四)

转眼间，我来到4s店已经三个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

汽车行业工作总结(五)

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。

二、职业心态的调整

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力

转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。因限购令的开始，买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、对自己的要求

每月就应尽最大努力完成销售目标。一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。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。对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

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。要有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

车商工作总结 车行销售顾问月度工作总结篇四

误打误撞第一次,我想也是最后一次进入车行工作。

那是一种开放、张扬的环境，与我这种内敛的性格应该是格格不入。

但期间的动荡，倒让我抱着尝试和锻炼的态度坚持了下来。

短短的5个月，我被调动了三个部门，第一个是客服部：一个彪悍、做事无头绪的领导带领着几个心胸狭窄一天到晚只知化妆打扮的员工，两个人做着一个人的工作。

第二个是售后服务部：调我去的理由是公司提供培训，学习系统管理与维护，但公司的规定是参加了培训两年内如果离职就要赔偿公司的培训费，再加上领导是一个五十多岁的. 老头，工作能力一般，世故圆滑很到位，但作风不好。我到的第一天就意识到了，所以跟他从一开始就绝裂了。

结果第二天公司又把我调到了销必胜法销售部，与其说是调，还不如是要，是销售部的副总把我调了去。因为销售部刚成立，展厅还没装修完，临时跟客服部在一起办公，所以也是有缘吧，她早就有心调我去做信息员，一个月的观察也够了。于是我们面对面以直接的上下级关系面对时觉得还是比较亲切。

记得她带我去见部门的同事，在进门前，跟我说了一句话，我想我可能会记这一辈子的——“没事，你肯定行！”这句话给我无比的力量。虽然新工作我没从事过(以前从事过专业培训的同事离职了)，但给了我无限的信心，而我的心也更向她靠近了。事后我想这应该是一种管理者的方法吧！

自从到了销售部我一门心思的工作，凭着一份信任和一份器重，将一个刚成立的部门的信息员做的很称职，我是累并快乐着，累的是脑子，快乐的是心情！而这位副总的必胜法影响力真的很大，我上班以来就没见过这么团结的团队。大家好事一起分享，坏事一起分担。都团结在她的周围。她总是把展厅当她的家，把这些员工当她的孩子。工作中总给人以激

情和动力。在她的人格魅力下，想不全身心投入都难。虽然其间她为了利益不择手段但她遮掩的很好。而这种团结令老板很恐慌，于是他在每个关键岗位上都预备上一个人。正赶上副总因母亲住院请假，于是老板安排上的人都上阵了。觉得挺可笑的：新官上任即烧三把火，把自己烧的旺旺的，想拿出成绩给老板看，想想副总是见过大世面的人，工作能力又强，她都拿不出什么成绩更别说这些涉世未深的人。看着他们的努力好象在做秀。

车行或者说是销售行业，当面都是pmp[]但如果你不买，背后就是骂声一片，太直接了，我不喜欢!大家都有选择的权力，凭什么差不多的东西我非选你的，除非你有能说服我的理由。这也就是销售的技巧了。我没做过销售，不明白他们的最高境界，但我见过一个人，不知道他算不算高手，在跟客户交流时，就象拉家常一样，让人觉不出他在推荐车，而只是一个旁观者，把主动权交给对方，让人感觉都很轻松。我想这种自然本能的拉近了卖与买的距离吧。

虽然车行给我的感觉就是一个字“乱”，但没有进入过，就不会有这种深刻的体会：热情、张扬、开放、时尚。

车商工作总结 车行销售顾问月度工作总结篇五

教学目标：1. 基础知识目标：杜甫诗意；

2. 思想教育目标：杜甫的品质；

3. 能力培养目标：诵读、鉴赏。

教学重点：诗意。

教学难点：诗意。

教学类型：鉴赏。

电教或实物展示手段：；。

教学过程 与步骤：出示诗歌——

《全唐诗》卷216_11 【兵车行】

杜甫

车辚辚，马萧萧，行人弓箭各在腰。耶娘妻子走相送，
尘埃不见咸阳桥。牵衣顿足阑道哭，哭声直上干云霄。
道傍过者问行人，行人但云点行频。或从十五北防河，
便至四十西营田。去时里正与裹头，归来头白还戍边。
边亭流血成海水，武皇开边意未已。

君不闻汉家山东二百州，千村万落生荆杞。

纵有健妇把锄犁，禾生陇亩无东西。况复秦兵耐苦战，
被驱不异犬与鸡。长者虽有问，役夫敢申恨。

且如今年冬，未休关西卒。县官急索租，租税从何出。

信知生男恶，反是生女好。生女犹是嫁比邻，

生男埋没随百草。君不见青海头，古来白骨无人收。

新鬼烦冤旧鬼哭，天阴雨湿声啾啾。

一、诵读提示——（先范读；再指导；再范读；再生读）

1. 第一段写亲人送别出征战士，这是诗人亲眼所见，要表达出诗人“穷年忧黎元，叹息肠内热”（《自京赴奉先县咏怀五百字》）的感情，声音要沉重一些。前四句可用平调读，最后两句当用升调读——这是本段的高潮点，诗人的怨愤之情初现。

2. 第二段开头两句是诗意转换处，可以读得平缓些，声音稍稍放低，但“点行频”王字为下文叙事总纲，须重读。

以下直至结尾皆用“行人”口气读，但其中的抒情语字字都融合着诗人的感情，要跟叙事语区别开来。

本段可分三层：前六句为第一层，先叙事后抒情。叙的是服役时间过长，占去人的大半生，读时当有怨而不伤之意，至“归来头白还戍边”，怨情稍稍加重。读后宜作一顿，为下文直抒胸臆作铺垫。下文“边庭”二句有怨有愤，为本段高潮点，应当读得掷地有声。中间四句为第二层，极言战争对农业生产造成的危害。用“君不闻”领起，是“行人”问“长者”，也是诗人诉诸读者，感情十分强烈，有指控之意。最后两句为第三层，这是“行人”为自己也为同伴们申诉委屈，读时声调放低些，寓怨愤于嗟叹之中；读完可作稍长停顿，如乐曲中的半终止，为转换话题作铺垫。

3. 第三段前半段写秦兵家庭的困难。“长者”二句是承上启下话，当用比较柔和的调子读。“敢申恨”者，不是无恨，而是“申”亦无用，有奈何不得之意。“且如”四句当一气读出，但速度不宜快，要作低回之势，至“租税从何出”稍稍振起，因为“行人”的怨愤在这句话中表现得含蓄而又深刻。后半段顺势说到“天下父母心”，“不重生男重生女”，简直令人悲痛欲绝，读至“生女”二句当再作低回之势，声调凄楚。

最后四句为全诗高潮所在。“君不见”一句当突然振起，有指点之意。“古来”一句道尽战场的惨景，也集中地表达

了“行人”和诗人的怨愤，要缓缓读出，“无人收”三字乃血泪铸成，尤应加以强调，使人能想见此中情景。

二、整体感知

《兵车行》是历史生活的真实记录。

唐玄宗天宝年间，朝廷对边疆少数民族发动频繁进攻。八载（749），哥舒翰奉命进攻吐蕃石堡城（在今青海省境内），久攻不下，后虽侥幸取胜，但所部六万三千人损失大半；到这年冬天，所派驻龙驹岛（在青海湖中）的二千戍卒也全军覆没。十载（751）四月，剑南节度使鲜于仲通又奉命进攻南诏（主要辖境在今云南省），结果大败，士卒死者六万人，仲通仅以身免。由于这两次战争中丧师巨万，朝廷乃大举征兵。这件事，在《资治通鉴·唐纪三十二》里有生动的记载：人闻云南多瘴疠，未战，士卒死者什八九，莫肯应募。杨国忠（时任宰相）遣御史分道捕人，连枷送诣军所……于是行者愁怨，父母妻子送之，所在哭声振野。

如此摧肝裂肺的图景在历史上也是罕见的！《兵车行》这首诗，很可能就是诗人见到这样图景的当时或其后不久写的。

但诗人把这个历史镜头捕捉到自己的诗中来，不过是拿它作为一出社会悲剧的序幕，而他的主要意图是揭露统治阶级对人民的残酷压迫。因此，紧接着这个序幕，就通过“行人”答问逐层深入地展示这出悲剧的内容：“去时里正与裹头，归来头白还戍边”——这是说丁壮们无限期地超期服役；“边庭流血成海水”——这是千百万战士战死沙场；“汉家山东二百州，千村万落生荆杞”——这是说全国农村生产凋敝；“县官急索租，租税从何出”——这是说人民连生计都无法维持，而朝廷依旧通索租税。可见，这种艺术概括方式的基本点是，由点到面、由现象到本质地勾画出安史之乱前的一个历史时期里社会的真实状况。读完这首诗，我们不仅可以看到整整一代人的深重苦难，而且能触摸到诗

人那颗同情人民的火热的心。

这首诗的意义还不止于此，更为重要的是，它表现了诗人反对“开边”战争的坚定立场。“边庭流血成海水，武皇开意未已”，说明他认识到这种不义的战争是一切苦难的根源；他敢于把战争的责任加在最高统治者身上，这样的勇气是当时众多的诗人所不具有的。诗人的这种立场是一贯的，在《前出塞·其一》中他写道：“君已富士境，开边一何多。”这正是杜诗人民性之所在。

三、鉴赏要点

1. 章法严密

先说形式。这首诗的结构方式古称“一头两脚体”。全诗共三段：第一段（即“头”）共6句（按乐句计算，下同），一韵到底；第二、三段（即“两脚”）各14句，并四次换韵。从整体看，节奏整齐而又略有变化；且各段皆自有起结，桥之则三，合则为一。

再说内容。其特点有二：一是前后呼应，例如第一段以“牵衣顿足拦道哭”写战士家属，颇有生离死别之意，下面就用“边庭流血成海水”“生男埋没随百草”来证明“行人”此去决难生还；又如第二段以“千村万落生荆妃”“未生陇亩无东西”写农村生产凋敝，第三段再说“县官急索租，租税从何出”也就显得顺理成章了。二是层层递进，这在“行人”答话里表现极为鲜明。这篇答话由“点行频”三字领出，接着用“十五北防河”“四十西营田”为例加以证明，又以“武皇开边意未已”说明频繁征兵的原因，揭示了事情的本质，使意境加深一层。循此继进，先以“君不闻”翻出一层新意，揭露“开边”战争给农业生产造成极大危害，土地无人耕种，荆花遍野；后说本地区人民无以为生而朝廷依旧催索租税，意境又深。再顺势说到战争怎样改变了传统的社会心理，以半宽慰半哀叹的方式将怨愤之情暂时隐藏起来。

经过如此层层蓄势，最后更以“君不见”翻出又一层新意，描绘了古战场的阴森景象，将满腔的怨愤一齐渲泄出来，也表达了人民强烈的反战愿望。

2生动的场景描写

诗的开头写士兵家属前来送别的场面。前两句为“宾”，写出征士兵。“辘辘”“萧萧”是听觉形象，令人有人马杂沓之感，可以想见出征士兵之多；“弓箭各在腰”是视觉形象，表明一切准备就绪，只待一声令下就要出发。后四句为“主”，写士兵家属，突出地描写了他们的动作细节。“走”，表明这些人闻讯后立即跑了来，心情万分急切。他们料定，很可能这是生离死别，所以一见面就“牵衣”而泣，“顿足”而呼；待到队伍出发了，他们拦在道上，不让自己的子弟离去，而且哭得更厉害了，千万人的哭声汇成了震天巨响，仿佛吞没了一切……。诗人用这些细节给这个场面渲染了极其凄惨的气氛，借此表达了人民对无休止的“开边”战争的怨愤，使这首诗具有明显的倾向性。

结尾写青海战场的景象，好像是用摄影机拍下的一个全景镜头：漫山遍野，白骨纵横，在阴沉的天色和蒙蒙细雨中，不时地闪出磷火，传来凄厉的鬼哭声。如此阴森的景象，真叫人不寒而栗！诗人这样来描绘古战场，其意仍在讽今——揭露“开边”政策的罪恶，颇能发人深思。

3. 名句赏析

□□“去时里正与裹头，归来头白还戍边。”

这是对前两句“或从十五北防河，便至四十西营田”所作的形象说明，读罢使人心酸不已。古代孩子留长发，15岁开始用头巾束发。如今，一个刚到束发年龄还不怎么会束发的孩子就被征入伍，而且要到远离父母的北方去“防河”，这是何等可怜啊！所以，连里正也动了心，替他束发。人过40，

头发渐白，又刚从前线回来，理当休息了，不料又被派到前线去。从这两件事可以看出统治者的残酷简直到了无以复加的地步。

(2) “生女犹得嫁比邻，生男埋没随百草。”

这两句写社会心理的变化。在封建社会里，人们重男轻女，生男则喜，生女则悲；可是现在不同了，反以生男为“恶”，生女为“好”。这种变化是由繁重的兵役负担和士兵大量死亡的事实造成的，反映了人们心灵受伤害之深。这两句主宾分明：上句是自我宽慰之辞，为“宾”；下句是哀叹之辞，为“主”。以自我宽慰烘托哀叹，更显出哀叹之深。这样的心理变化也是对统治者穷兵黩武政策的有力控诉。

作业：背诵该诗；

完成练习册该课内容；

车商工作总结 车行销售顾问月度工作总结篇六

积极参加单位组织的各项政治学习活动，使自己的政治思想水平得到提高，增强了工作的积极性、主动性和责任感。

二、爱岗敬业，干好本职工作

做为一名驾驶员，为领导和同志们服务，促进着单位工作的正常开展，在后勤工作中起着重要作用。

1、遵循职业道德规范，保持强烈的工作责任感。干一行就要爱一行。我首先明确自己的工作职责，遵循职业道德规范，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，随叫随到，牺牲节假日，克服困难，圆满地完成任务，确保不因自己而影响单位工作的正常开展。

2、恪守安全第一的原则，确保行车存车安全。为了保证车辆行驶中的安全，我严格遵守处里的《驾驶员管理制度》，不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，杜绝了任何安全事故的发生。

3、爱车如己，注意保养，定期检查，及时维修。定期对汽车进行保养，保持车身光洁。严格按照保养日程表的项目，对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全性。另外，我还认真学习汽车知识，参加驾驶员职称培训，顺利通过考试，掌握汽车的基本结构和工作原理。在行车中发现异常，尽量找出故障并及时排除。

4、科学驾驶，节约油料。为了节约燃油，我注重科学驾驶。行车前搞清地形路线，少跑冤枉路，行车中做到不急加速，不急刹车，不强行超车。

三、脚踏实地，继续做好今后的各项工作

回顾以往的工作，尽管取得了一点成绩，但与领导的要求相比，与其他先进同志相比仍有较大差距。今后，我将更加严格要求自己，发扬成绩，弥补不足，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务、礼貌待人，文明行车。在领导的关心和支持下，在同志们的帮助下，相信通过不懈的努力，我的工作一定能够再上新台阶。

车商工作总结 车行销售顾问月度工作总结篇七

生产各种能自行驱动供客运和货运使用的无轨车辆的工业。汽车工业主要包括发动机、底盘、车体等主要部件的生产，并组装成车，或购进零部件组装或改装成车或生产汽车的备品、配件以及修理汽车等。

它是综合性的制造和组装工业，汽车工业在发达国家的经济中起着重要支柱作用，主要原因是：汽车工业的产值在工业总产值中占有相当大的比重，汽车工业是技术密集型的工业，它与国民经济各部门有着密切的联系；汽车生产过程集中着许多领域的新材料、新设备、新工艺和高技术。因此汽车工业的发展必然推动其他相关行业的发展。

改革开放以来，我国汽车工业得到了较快发展，形成了比较完整的汽车产品系列和生产布局，建成了第一汽车集团、东风汽车集团、上海汽车工业（集团）公司等大型企业，国产汽车市场占有率超过95%，载货汽车品种和产量基本满足国内市场的需求，轿车市场供需矛盾突出的问题得到了缓解。我国已成为世界摩托车生产大国，形成了几家初具国际竞争规模的摩托车生产企业，品种和数量基本满足国内市场的需求并有部分进入国际市场。

据统计，到1999年底，全国汽车行业共有企业2391家，其中整车企业118家，改装车企业546家，摩托车企业136家，发动机企业51家，零部件企业1540家；汽车行业拥有职工180万人，其中工程技术人员16.9万人；行业总资产5087亿元，其中固定资产原值2243亿元，净值1556亿元；国家批准的轿车建设规模为112万辆，其中国家已经验收或建成的轿车生产能力91万辆。1999年全行业实现总产值3411亿元（90年不变价），销售收入3115亿元，工业增加值749亿元，利润总额106.5亿元。

2000年，全行业实现销售收入3911亿元，利润177亿元，比1995年分别增长80%和107%；生产汽车207万辆，其中轿车60.5万辆，比1995年分别增长43%和86%；生产摩托车1153万辆，占世界摩托车产量的44%，比1995年增长45%；汽车工业出口额为25亿美元，进口额为36亿美元。

2.1 分类

汽车按运输对象分为客运汽车和货运汽车

简称货车)两大类。客运汽车按座位多少可分为客车和轿车。一般乘坐9人以上的为客车,9人以下的为轿车。货运汽车分公路用和非公路用两类。按特种用途,汽车又可分为专用汽车、越野汽车和农业用汽车。汽车由汽车车身和汽车底盘两部分组成,可与挂车和半挂车组成汽车列车。

2.2 汽车生产的专业化和协作

汽车能成为普通使用的交通工具,其主要原因是采用了专业协作的生产系统,采用了标准化、互换性、流水线加工和装配的大量生产方式,使汽车的产量和质量都能提高,价格大幅度降低;在技术迅速发展的条件下,能不断及时地相应地改进和更换车型。汽车的生产批量大于一般的机器,有利于采取高效率、低成本的生产工艺。将若干个汽车制造厂所用的某种零、部件合并在一个厂生产,生产批量就更大,能采用更高效率的工艺。

欧美各国在开始生产汽车时,某些部件如板簧和车轮等即由专门的工厂生产,这是制造马车时就已经有的分工。最早作为汽车零部件进行专业化生产的是轮胎和汽车电器。20世纪初大批汽车厂并入大公司后,有的厂即转为专业公司,一些未并入的汽车厂也有改产汽车零部件的。也有一些中小专业厂合并成集团,专门生产汽车的零部件(其中一些大的集团也有跨国公司),如离合器、传动轴、变速器、转向机、驱动轴、散热器、制动器和车架等。日本10家主要的汽车生产厂与8000余家零部件厂和材料厂协作,汽车厂本身的劳动量只占30~40。美国通用汽车公司则从3万多个工厂取得零部件、原材料和辅助材料。这些工业称为汽车的协作工业或横向工业。

万辆汽车所用的活塞环、轴瓦和火花塞也只由3家公司供应。这些专业公司的经营成就,表明了专业化生产的优越性。零部件的发展推动了汽车工业技术的进步,大大缩短新车型从研制到投产的周期并减少生产费用。

日本在50年代后期形成汽车零部件的专业化生产体系,这是日本汽车工业能与美国竞争的基础。美国等国的零部件厂是通过竞争、转业、甚至停闭等过程而形成的体系,日本则依靠政府用经济手段来扶植汽车工业的发展。

2.3 新技术、新材料的采用和推广

汽车的生产技术和所用的材料发展很快,常向其他机械制造部门推广新技术、新材料。其他领域中的新技术、新材料也往往首先移植到汽车工业中。

汽车生产用材料 汽车生产使用大量材料,如自重1吨的典型轿车,约耗用厚薄钢板500千克,钢材180千克,铸铁110~130千克,轻金属4千克,橡胶36千克和塑料32千克。

由于大量生产的零部件必须有稳定的质量,汽车生产对材料的要求十分严格。例如对于钢材,不但要求一般的机械性能(拉力、冲击强度和疲劳强度等),还要求金相组织(如晶粒等、夹杂物和淬透性)、深拉伸性能和切削加工性等符合一定的标准。

汽车还使用多种特殊材料:制造活塞的高硅铝合金、制造轴瓦的铝基合金、铜铅合金、含石墨的塑料、制造气门的含氮奥氏体钢、制造构件的低合金高强度钢板和多种工程塑料等。1960年以来,原用于航空和航天技术的蜂窝夹层材料、玻璃纤维或碳素纤维增强塑料和陶瓷材料等已用于汽车。

新技术和新工艺

20年代初,汽车工业根据流水生产的时间节拍,将一些金属切削机床用辊道等联成加工线,继而发展成为组合机床,这是切削加工设备的一大发展。组合机床的出现,不但提高了汽车的生产率,还促进了机床工业的发展,而且也推广到其他机械制造部门。

1970年以来,为了适应小批量多品种生产的要求,又发展了柔性制造系统,其中一种方式是用加工中心和计算机数控装备组成,由计算机指挥,把毛坯和在制品送到各个加工中心加工,可以同时加工多种零件。在有一些零部件专业厂和某些汽车厂中,将结构外形,以至工序相同而尺寸不同的零件编为一组,由计算机操纵在同一生产线上加工,这样也大大提高了多品种、中小批量生产的效率。

70年代初发展的工业机器人,最早用于比较复杂的车身焊接生产线上。这种焊接机器人,能够按照规定的程序完成几十个至上百个精细的焊点的焊接工作。以后工业机器人又应用于喷漆、机械加工和部件装配等工序。

制造汽车车身需要使用大吨位压力机和深拉伸性能好的优质冷轧钢板,这就促进了大型冲压设备、大型模具加工技术和机床的发展,也促进了深拉伸冷轧薄钢板的大量生产以及半连续、全连续的热轧和冷轧钢带机的发展。车身是由骨架和蒙皮焊接而成的,这就促进了多点焊机的发展。车身要求应用良好的防锈处理技术和美观而持久的油漆和镀层技术,又促进了这些工艺和材料的发展。这些设备和工艺适于制造电冰箱、洗衣机等家用电器,所以促进了家用电器行业的发展,有的汽车公司则兼制这些产品。

为了节省原材料和减少加工量,汽车工业的毛坯生产趋向精密化,采用了压力铸造、精密铸造、粉末冶金、模锻和冷镦等生产毛坯的工艺。而拉削和硬齿面高精度齿轮加工,尤其是弧齿锥齿轮、双曲面齿轮的加工工艺和设备,以及渗碳、渗氮、碳氮共渗和硫化等新工艺,也都是在汽车工业的推动下发展起来的。这些工艺设备往往相当复杂,例如中国第二汽车制造厂的12000吨热模锻机械压力机的自动生产线,每分钟能生产汽车前轴锻件一根。这种压力机不但生产率高,模具寿命也比模锻锤高两倍。

2.4 新汽车的发展研究和生产设备

汽车的结构复杂,多数汽车是大量生产的产品。如果汽车生产后在复杂的使用条件下发现早期损坏或不适应使用要求,就会造成用户和制造厂的巨大损失。因此,20年代以后,逐渐总结经验,形成产品投入生产前的设计定型程序和生产准备工作程序。

发展研究 发展产品之前先经过技术预测和市场预测,确定发展方向,然后按照技术经济分析的结果和零部件的系列,选定产品的主要参数和结构方案。设计完成后,试制样车,进行定型性试验。

生产准备 经过试验定型的汽车,在投入生产前需要对工艺、设备和工艺装备(工具、夹具、模具和量具等)进行准备工作。只有一些小批量生产的重型汽车和专用汽车,才不需要工作量很大的生产准备。大量生产的汽车,工艺装备系数(每个零件所需工艺装备的平均数量)往往达5~5,总的制造工时达数百万。在主要的汽车生产国家中,工艺装备都由专业化的工厂制造,汽车厂只提出定型的产品图纸和生产纲领。这些专业工厂可以在很短时间内(1年左右)配齐工艺装备和专用设备,因此汽车生产厂更换车型比较容易。

轿车由于竞争激烈,几乎每年都要改动外形,主要部件如发动机等往往隔数年更换一次型式。虽然有可能迅速更换车型,但各公司考虑经济效益,大多采用逐步改换车型的办法,只有在十分迫切的情况下才发展全新结构的车型。

根据产品结构及生产批量的特点,属于大量流水生产

3.1 基本特征

- 根据市场预测或某种指标组织生产。
- 产品结构简单、品种少、更新慢。

- 生产工艺稳定，制造周期短。
- 设备投资高。
- 生产计划以日产量、旬产量或月产量下达。
- 生产具有明显的节奏性，具有高度的连续性。

3.2 生产管理的重点

化，因此，其生产管理的重点是：

- 保证原材料、能源连续不断的供应。
- 加强设备维修，保证不出故障。
- 集中制定计划，大量应用经过优化的标准计划。
- 加强对生产过程的实时监控，保证均衡生产质量的稳定性。
- 生产计划与控制模式。

3.2 生产计划与控制模式

其中 —— 车间*i*的计划期出产量；

—— 后续车间*i*的计划期投入量；

—— 车间*i*的外销半成品量；

—— 车间之间库存在制品占用量定额；

—— 期初预计实际库存量；

—— 车间*i*的计划期投入量；

——车间*i*允许的废品数量；

——车间*i*内部在制品占用量定额；

——期初预计车间内部在制品实有量。

用在制品定额法确定各车间生产任务必须按反工艺顺序先计算出产量，再计算投入量。最后车间的出产量根据总的产品出产进度计划来确定。