

2023年汽车构造工作总结 汽车厂工作总结 (通用10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？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。

汽车构造工作总结篇一

各位领导：我叫xxx□现任xx有限责任公司董事长兼总经理。

1976年，我满怀着对美好生活的向往，来到xx厂，当上一名普通的铸造工，那时我刚满18岁。我先后干过铸造工、清整工、炉工、退火工、电工、车工，并历任车间检验员、车间主任、生产科长、生产副厂长，在生产一线摸爬滚打了14个春秋。

xx年我受命于危难之际，担任xx厂的厂长职务。当时的企业已资不抵债100多万元，银行停了贷，税务停了票，供电停了电，机器停了音，全厂70名职工就有40多人在街上卖小菜，厂内杂草丛生，一片荒凉。

在那困难时期，我团结全体职工，带领广大职工艰苦奋斗，奋力拼搏，积极抢抓随州位于汉十汽车走廊这一历史机遇，狠抓产品结构调整，不断壮大企业规模，使企业起死回生，并不断发展□xx年，根据市委、市政府的有关精神□xx厂改制成为民营企业，组建成立了新公司，使企业再次步于发展的春天。

自xx年到现在的10余年里，由于党委、政府的关心和爱护，

由于各级各部门的大力支持，由于全体职工的共同努力，我公司发生了翻天覆地的变化。资产由不足xx万元发展到xx多万元，产量由xx多吨发展到年产铸件x万吨，产值由x万元发展到年产销近x元，利税由x万元发展到x多万元，职工由x人发展到x人，设备由x多台发展到x台（套），成为集铸造、加工、开发为一体的专业机械加工企业，华中地区乃至全国最大的铸造基地之一，汽配行业的龙头企业。

主产重、中、轻、微、轿、军、客、农等8大系列1200余品种的'汽车底盘配件，产品畅销全国十二个省市，直接与东风、一汽、上汽□x汽、x汽、x汽、xx□xx等大型汽车集团公司配套，并跻身于“全国优秀乡镇企业”、“全省百家重点乡镇企业”□“xx市十佳工业企业”行列。近年来，企业共吸纳农村剩余劳动力450人，安置其他单位下岗职工120人，投资交通、能源、通讯、教育、福利、防汛等公益性事业建设和光彩事业资金100多万元，带动了企业所在集镇的汽车运输、饮食服务、文化娱乐产业的兴起和发展，促进了集镇建设。

下面，我把我所作的工作向各位领导作一汇报。一、危难时期挑重担艰苦创业图发展xx年中秋，高中毕业的我背着简单的行李，依依不舍告别生活了18年的xx村，来到当时的社办小厂，当上一名普通的铸造工人。

在漫长的岁月里，熊熊的炉火和飞溅的铁花，伴随我度过了人生中最美好的青春时代□xx年，xx厂受纺织行业压锭的影响，市场开始滑坡，资不抵债100多万元被迫关了门。

当时是厂房长满杂草，厂门锈迹斑斑，职工四处谋生。面对这个乱摊子，上级领导找到我，拉着我走上街头。

只见街上卖菜的、拉板车的、捡垃圾的……几乎全是厂的职工，看着几个头发花白的老工人在炎炎烈日下守着小摊，我的眼睛湿润了。上级领导重重地拍了拍我的肩：“老x□大道

理我不讲，工厂需要你，职工需要你。”

我庄重地点点头。我当厂长的消息传开后，一些亲朋找上门劝说：“工厂现在成了乱摊子，这个担子你千万不能接呀！”几个好友在路上拦住我：“伙计，当心黄泥巴掉进裤裆里。”

一些大厂派人登门拜访，说：“老聂，你有技术，有才能，来我厂吧！我们保证你要位子有位子，要票子有票子。”面对亲朋好友的诚恳劝说和其他单位的再三邀请，再想想100多双职工的眼睛，我菜饭不香，夜不能寐。

我想：企业虽说垮了，但这个从1927年就建厂的历史在，一大批技术力量在，全x的父老乡亲的殷切希望在。此时不搏更待何时！我通过调查市场，作出了“压纺机配件，上汽配产品，对内大搞技术攻关，对外广泛同大中型汽车厂家攀亲结缘”的决定。

可是，迈出第一步是多么艰难。企业复苏的关键是打开市场。

xx年深秋，我得知邻县汽车车桥厂汽车配件十分走俏，决心首先开拓这个市场。于是，我背着精心铸造的铸件产品，怀着“风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复返”的悲壮心情，义无反顾地踏上南下的汽车，迈出了决定企业命运的第一步。

可是，该厂毫不留情地拒绝远道而来的我。一次！二次！三次！几次都被对方门卫挡在门外。

秋风萧瑟，落叶放歌。男儿有泪不轻弹，而此时此刻，徘徊在秋风中的我，一股说不出的酸楚涌上鼻头。

不，我一定要攻下这个市场。当我第五次迈进那家工厂的大门，门卫感动了，忙通知主管生产的厂长。

那个厂长看了我们的产品后，破例同意将一个新产品图纸交给我，叮嘱半个月见样品。半个月太短了！忙风尘仆仆赶回厂，一头扎进车间。

职工听说我带回了图纸，都高兴得合不拢嘴，可看了图纸后，都傻了眼。原来这个新产品铸造工艺十分复杂，最棘手的是机制芯子，这种芯子在市场上很难购买。

事到关键，千万不能退却。我一边给大家鼓气，一边找资料，查信息。

饿了，吃口冻干的馒头；瞌睡来了，揉揉红肿的眼睛。老天不负有心人。

我根据书本上的理论知识并结合实践经验，用一种特殊木质粉末加某种粘合剂自制芯子，终于试制出自制芯子的最佳配方，仅用10天时间完成了样品任务。当产品送到该厂，几个检验员反复检验，认定各项质量指标全部合格，当即拍板签订了200万元的供货合同。

市场有了，但是刚刚起步的企业百废待兴，工厂四壁空空。

汽车构造工作总结篇二

xx年度计划学习驾驶，从年初就开始驾驶理论知识学习，直到八月底参加理论考试，十月份正式进入驾驶实训阶段。通过将近两个月的驾驶培训，期间经过了桩考、九项考试、路考，当然考试只是检验的一种手段，其间学习的过程更值得回顾和总结。

学习期间教练很耐心的向我们讲解了必要的理论知识，包括汽车构造概述、如何启动、换档以及行车时就注意的一些基本问题。在实训中老师继续巩固我们的基本技能和安全知识学习，以使我们都能独自安全驾驶。整个汽车驾驶培训个人

总结余下：

(一) 出车准备 1, 携法定证件, 即机动车行驶证, 车辆购置附加费凭证公路养路费证, 机动车驾驶证, 准驾出租汽车证, 出租汽车司机治安备案证和居民身份证等. 2, 检查车辆, 确保机件灵敏有效, 确认车门和车厢关实.

(二) 通常行驶 1, 专心驾驶, 遵规守法. 2, 谨慎驾驶, 消除隐患. 3, 精熟驾驶, 措施果断.

(三) 超车行驶 1, 超车前, 开左转向灯, 细察前后, 鸣笛或灯光示意, 方可超车. 2, 超车时, 保持安全横距. 3, 超车后, 开右转向灯, 驶回原道.

(四) 会车行驶 1, 通常路段会车, 三先礼让. 2, 障碍路段会车, 减速礼让. 3, 狭窄坡路会车, 下坡礼让.

(五) 路口行驶 1, 慢, 精神集中, 提前减速. 2, 看, 观察左右, 注意人车. 3, 过, 确认安全, 顺利通过.

(八) 雨雪雾泥 1, 低速行驶, 保持车距 2, 措施得力, 预防侧滑

(九) 夜间行驶 1, 精神集中, 谨防突变 2, 远近光灯, 正确使用

(十) 倒车停车 1, 明察四周, 谨防麻痹 2, 适时停靠, 保证交通

(一) 加强理论学习, 要认真学习有关汽车驾驶操作的基本理论和知识, 掌握汽车在不同情况下和不同道路上的驾驶操作技术要点. 系统地学习汽车的总体构造, 技术性能及总成、部件、零件的构造、功用和工作原理, 加强道路交通法规和安全驾驶知识的学习。

(二) 加强实际驾驶操作训练。

新手驾车的几个注意点：防止疲劳驾车，转弯注意减速、鸣

号、靠右行，换挡低头勿看变速杆，换挡时离合器要踏到底，勿越级加挡，车未停稳挂倒挡，长时间挂低速挡。确保轮胎气压正常，热车，不要猛踩油门来加速，起步时要平稳，行车时挡位要适中，避免空踩油门。

(三) 新手驾车之交通法规

新手要自觉遵守交通法规，平时要熟悉相关国家政策法规，机动车管理法规，交通事故管理法规，驾驶员相关法规。

总之，汽车道路驾驶容不得半点马虎，我们除了掌握以上的安全行车规程和注意事项外，我们还要不断的在实际中操作训练，掌握过硬的驾驶技巧和保持高尚的驾驶道德以进行日常的道路驾驶。

汽车构造工作总结篇三

(1) 协助各部门做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，前台工作总结。

(2) 做好了各类信件的收发工作。

(3) 做好低值易耗品的分类整理工作。

(4) 配合上级领导于各部门做好协助工作。

(5) 做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6) 做好办公室设备的维护和保养工作，

(7) 协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日

间公司的安全保卫工作。

(8) 认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

(1) 做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(2) 做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(3) 协助公司上级领导完善公司各项规章制度。

(1) 积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能，工作总结《前台工作总结》。

(2) 向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3) 通过个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为公司就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使工作水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

(1) 协助人力资源部做好各项工作

(2) 及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

公司前台这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

汽车构造工作总结篇四

转眼间xx年已经过去了一半的时间，在这半年的时间的工作中认真做到遵守车站的各项规章制度，工作中严格要求自己，在平日的工作中也积极参加科室组织的各项活动，配合同事，互帮互助，仔细认真的接听好每位旅客的电话。虽然上半年的工作中取得了点小成绩，可工作中仍存在许多不足。

一：工作中不善于总结、思考，从参加工作的第一天起，就没有养成一个善于总结的好习惯，总觉得只要下班了就算是完成一天的任务了，从来不会去总结一下今天工作中的不足与收获。

二：工作时沉不住气，容易浮躁。客服工作自己也已经干了1年多，每天面对千篇一律的工作，说不烦是假的，接听电话看似简单，实际上做起来不是那么容易，必须要有足够的耐心，接到不顺心的电话要及时调整好心态，为接听好下一个电话做准备。

三：工作中存在惰性，做事情散漫，工作时没有一个清晰的计划和明确的目标，当一天和尚撞一天钟，工作不能做到有始有终，总是存在侥幸心理。

xx年已经过去一半，对于下半年的工作打算如下：

一：多加强业务知识方面技能的提升，平时多做记录，要提升个人业务知识水平、加强业务知识的提升，争取人人都成

为科室的业务精英。

二：服务态度要加强，做客服工作免不了要面对旅客的指责与批评，如班次缺班、晚点或服务质量等出现问题，往往使旅客大动干戈，面对这样的事情我们客服人员不仅要调整好心态还要好好安抚其他乘客，同时也要维护车站的利益和形象，最终通过好的服务赢得旅客的心。

三：多为车站出谋划策，提合理化建议。

xx年也已经走过一半，上半年工作中的不足要在下半年中继续改进，无论做任何事情都要有始有终，并且带着感恩的心为实现自我价值而工作，再接再厉争做一名更加优秀出色的员工。

客服中心：张xx

汽车构造工作总结篇五

2016年是xxxx汽车销售公司重要的战略转折期。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xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xxxx汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在2012年商务大会上的指示精神，分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，我们汉阳分公司没有一味地走入“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:

- 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

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xx年的销售形势,我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场,我们加大了投入力度,专门成立了出租车销售组和大宗用户组,分公司更是成为了企业用车单位,更多地利用行业协会的宣传,来正确引导出租公司,宣传海马品牌政策。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xx市场出租车更新的良好契机,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。针对高校消费群知识层面高的特点,我们重点开展毕加索的推荐销售,同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传,让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手,先后

和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

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，需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。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。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自xx年成立以来的售后维修高峰。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，对

于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调言行规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

2016年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。

分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整

改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

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轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和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，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。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，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

汽车构造工作总结篇六

本模块有4个主题组成：汽车构造与工作原理、汽车驾驶有关法规、汽车驾驶技术和汽车例行保养。

本模块的学习内容，可以使学生亲身感受日常生活中现代技术的真实存在，有利于学生体验和领悟学习技术的过程与方

法、发展学生的技术实践能力、促进学生树立交通安全意识、驾驶员道德规范意识和环境保护意识；同时，还有利于渗透一定的职业教育内容。这些对提高学生在未来社会的适应性以及培养他们终身学习的能力都是具有重要价值的。

本模块的教学，应强调让学生亲身经历汽车驾驶与例行保养的实践。在教学过程中应注意：在指导学生学习汽车驾驶基本操作方法的同时，还应注意对其驾驶动作协调性的训练；同时，应强调进行交通安全教育。

（三）汽车驾驶技术

1. 知道汽车的主要操纵机件、仪表及开关的名称，熟悉其位置，了解其作用，并掌握其正确的操作方法。

2. 学会发动机的起动与停熄，初步掌握汽车起步、变速、转向、制动、停车和倒车等的基本操作方法，能保持操作动作的协调。

1. 主要驾驶操纵机件、仪表及开关

学会正确识别并能说出汽车的操纵机件，包括方向盘、喇叭、变速操纵杆、驻车操纵杆、加速踏板、制动踏板等。

学会正确识别并能说出汽车的主要仪表，包括车速里程表、水温表、机油压力表、发动机转速表等。

知道主要开关有：点火开关、风窗雨刮开关、灯光开关等

熟悉这些操纵机件、仪表及开关位置，了解其作用，并掌握其正确的操作方法。

2. 驾驶前的准备

了解驾驶前的准备，包括驾车前有充足的睡眠，检查汽油、

机油、冷却液、灯光、制动等是否正常；上车前应环绕车身外部进行检查，目测轮胎的充气状况，观察车辆四周交通等情况；上车后调整坐姿、座椅、后视镜等。

3. 发动机的起动与停熄

了解起动是由车钥匙打开点火开关，接通蓄电池与起动机之间的电路，起动机把蓄电池的电能转换为机械能驱动发动机工作，实现发动机起动的过程。

了解关闭发动机的基本方法：踩下离合器、踩下制动踏板、拉紧驻车制动、变速杆挂入空档位置。

4. 驾驶操作技术

初步掌握汽车的加速、减速、转向、倒车的基本操作方法。

了解汽车变速的种类、变速原理、变速器的档位等，掌握汽车的变速操作。

了解汽车制动、驻车、停车操作方法与注意事项，掌握汽车的制动方法。

5. 汽车安全驾驶

掌握汽车安全驾驶的重要性，熟知驾驶中应注意的安全问题。

了解汽车的安全驾驶的主要内容，包括做好行车前的准备、带好安全带、正确控制车速、不可强行超车、变更车道易早、减速会车、注意灯光的使用、车速和汽车制动距离的关系等。

6. 树立交通安全意识，培养驾驶人道德规范意识

知道汽车的安全技术包括主动安全和被动安全，主动安全就是要求防范事故于未然，被动安全就是要求在发生事故时，

能够保护乘员。

树立“对他人负责”和“安全第一”的思想意识。

1. 在教学中教师要引导学生从“人机关系”方面去理解与掌握操纵机构、仪表与开关位置与作用。通过运用图形学、色彩学的知识引导学生认识汽车仪表与指示灯。
2. 应根据学校的实际情况，为每个学生创设能亲身进行原地驾驶汽车练习的环境与条件，最好采用边示范边操作的教学方法。
3. 引导学生用系统与控制的思想方法去体会和分析汽车起动、转向和制动等实现的过程。
4. 应指导学生严格遵守交通安全规则和驾驶员操作规程，要引导学生进行反复练习并认真体会操作动作要领。而且应将“对他人负责”和“安全第一”的思想内化为学生的道德行为，从而养成良好的驾驶习惯。
5. 教学中应该使用实物、模型或多媒体等方式深入浅出地讲述枯燥的机械结构。
6. 通过案例分析、小组讨论等方式使学生理解超速行驶、酒后驾车、疲劳驾驶、逆向行驶、不按规定让行等严重交通违法行为造成的危害。

汽车构造工作总结篇七

尊敬各位领导：

光阴似箭，转眼间已在庆淮工作一年了。

20xx年在公司领导带领下，公司各部门的大力支持下，通过

全体工作人员的共同努力，克服困难、努力进取，圆满完成了总公司下达的销售任务。

每一次进步都是在不断的反复总结经验或得失中得以提高，每一次总结都是在促使我们查找自身工作不足的同时，结合工作当中好的方面，为新一轮工作顺利进行做更好的铺垫和准备。为了扩大优势、对比不足，更好地开展明年的工作，有效促进公司和谐、稳健发展，确保销售团队能为公司创造更好的销售业绩和树立品牌文化，在此，本人对20xx年全年的工作总结如下。

20xx年全年，本人主动制定行动准则，在高标准、高要求的行动目标下，通过发掘产品价值、引导客户潜在需求、主动为客户提供价值服务等营销手段，提升客户对庆淮品牌价值感，有效激发客户的购买欲望，共销售汽车xxx□（这时最好用具体数据）台，有效订单xxx笔，共建立客户档案xxx份，不仅完成了公司下达的销售任务，还将公司品牌和信誉推销给客户。

虽然本人全年个人实际销售量不是最高，但本人时时刻刻树立大局意识和整体意识，为公司树立知名品牌、为客户提供优质服务。

全年，本人结合自己的特长，变被动服务为主动服务，积极跟客户和准客户跟踪联系，主动提供技术支持和顾问式服务，为客户和同事客户解决一些技术上的问题，使客户对庆淮公司和江淮厂充满信心，提升客户对公司品牌的认知和价值感。

全年，本人抱着空杯心态积极向上级领导虚心请教，和同事们沟通，交换销售技巧和共享资源，大大提升了本人的个人素质，也从一定程度上提升了销售团队的整体素质。本人在三维公司有了一些工作经验，但对比当前的工作内容和特点，未能取长补短、做到博观约取，将优秀的经验和方法借鉴过来，本人也深感惭愧，但本人自始至终都在为公司的

发展和进步谏言献策，做到了处处为公司的利益着想。

20xx年全年，本人将一些重要的工作逐步常态化、日常化，每日认真做好工作记录，每天进行工作小结，用科学的方法建立客户档案和分析客户的需求，争取将有效的工作时间用到最有购买需求的客户身上、用最有效的方法将公司产品灌输给最需要了解品牌的潜在客户思维中。

全年，鉴于一些客观原因，本人的工作还存在一些不足，主要有以下几方面：

2、虽然个人沟通能力和交际能力很强，但文字功底不足，书面语言组织能力欠缺，本人将在20xx年多看、多学、多写、做作，全面发展。

有了20xx年的一些工作经验，有了创造更高效益的决心，本人在明年，将积极贯彻公司领导的指导思想和工作方针，积极落实各项工作措施和加大工作执行力度，多向公司领导学习，多借鉴公司领导成功的经验，团结同事、突破创新，全额完成公司下达任务。

以下是我对公司的一些建议：

一、合理配路和调控资源，提高工作效率

目前公司前坪和后坪车辆展示区摆放的商品车，有些型号空缺，有的则多达七八台。如此一来，客源多时就出现了资源浪费现象。比如，客户要看未摆车型，而销售员要满足客户需求，就要到地下车库取车，客户试车量大的时候，势必浪费大量人力资源。

结合我们的实际情况，建议商品车库管正常保证公司前坪、后坪的车辆每种车型各有2台车，至少1台车，避免每次试车都去地下车库取车的情况，这样的可以节约销售人员的工

作时间，又可以为客户节省等待取车时间，为客户留下高效工作的良好印象。

二、建立良好的展厅文化、营造良好的购车环境、打造和谐进步的销售团队

1、结合当前实际，统一工作人员服装，制定相关的服装管理约束制度；

2、根据客观实际将销售人员分组，明确小组职能、细化组员责

任，避免出现问题时踢皮球现象；

4、出台展厅值班轮值制度，明确值班责任，出台周末主管值班制度；

5、每月评比团队销售之星，提升员工工作积极性和主动性，公开出台考核细则和评比标准。

三、积极利用中南展厅内外场资源提升市场知名度

要积极确保中南外场、内场的工作正常运作，利用中南区域宣传品牌。比如每天安排一人到中南展区发放企业宣传资料、利用车辆本身自早上8：30至下午17：30时间段进行宣传等。

以上就是本人20xx年的工作总结和促进公司又快又好发展的愚见，望各位领导和同事同时指正。

最后，祝各位领导和同事兔年大发、身体健康、家庭幸福、万事如意。

汽车构造工作总结篇八

在这一年里，我从面对个人客户走向公司客户，承担了更多的理赔工作；而且，随着业务量的增加，我对理赔工作有了更深层次的认识；在业务量增加和认识提升的双重推力下，我的工作效率和学习能力得到较大的提高。

1、承担了更多的理赔工作。下半年，公司让我负责汽车厂的理赔工作，既是为我提供更好的锻炼机会，又是对我工作能力的肯定。虽然很大挑战，但我不畏惧，更加珍惜和努力地工作，争取做到尽善尽美。

2、提高了业务能力、工作能力。在这一年里，通过实践和思考总结，我不断提高自身业务操作技能和客户服务能力，有效提高签收审核索赔单证、理赔核算的速度。

3、加深了对理赔工作的认识。通过工作的积累，我渐渐认识到，理赔工作在公司业务流程中处于中间环节，起着承上启下的作用，其上面环节是查勘定损，下面环节是赔付结案，因此，其上下沟通非常重要；同时，这份工作涉及到计价，必须具备与客户交流和谈判的能力，这直接影响公司品牌的建立。

总的来说，虽然这一年我有了较大的进步，但也存在一些不足之处。例如业务量多时易出现急躁情绪，有些客户服务不及时，考虑问题不够全面，协调统筹能力有待提高。另外，这些经历也让我不断成熟，力求杜绝类似失误的发生。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

1、提高服务水平，树立服务形象。理赔工作必须与客户沟通，是一个宣传公司理念的过程，如果做得不好，往往会影响公司的形象。当前，我已具备一定的业务能力，希望往后可以

提高服务能力，为公司树立良好的社会形象。

2、认真加强学习，提高工作效率。处理汽车厂的理赔工作，其业务量很大，我认为它与个人客户应有很多不同之处，其工作方式也应有所改变。在往后的工作中，我会边实践边分析边总结，不断改善工作方法，提高工作效率。

3、提高谈判能力，实现有效降赔。在理赔计价时，不仅要让客户满意，同时也应具备谈判能力，这样才能实现有效降赔，为公司创造更大的经济效益。在新的一年里，我会加强这方面的学习。

回顾一年来的工作，我在工作上、认识上、学习上取得了加大的进步，但也存在不足之处。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名优秀的理赔人员。

汽车构造工作总结篇九

汽车4s店的客服工作是一个很大的话题，单说一方面未免有失偏颇，但要各个方面都展开来说，又未免太泛，很难说到重点。只能选择其中印象比较深刻的方面来总结一下：

首先想说说的是团队的组建，一个公司的客户服务部从无到有，第一步应该是先立制度，制度是组建团队的基础。具体需要哪些制度是需要根据公司情况和服务对象而言的，基本的制度应该包括：客服部门管理制度，投诉管理制度，业绩考核制度，处理问题流程。

制定制度的同时，招聘作为整个客服工作的重点也应该同时开展了，优秀的客服人员往往具有一些性格特质，因此在甄选的时候通过谈话，问卷等方式沟通基本上可以知道一个人是否适合从事客服工作，谈话是最好的方式，因为客服工作就是直接沟通的过程，面对面的谈话更能识别出一个人是否

满足客服工作的要求。在招聘客服助理的时候，可考虑心态积极，沟通能力良好的应届生。应届生优点是积极，接受能力强，可塑性强，但也存在一些缺点，如心态容易不正，工作经验不多，不够成熟等等。

在团队组建的同时，尤其要注意的是分工要明确。在有流程的'基础上，搞清楚诸如碰到谁受理，怎么处理，谁反馈，谁跟踪，谁记录等等。团队需要经常进行培训，包括业务知识和沟通技巧，特别是更新了的业务知识，具体可以邮件和例会等方式实现，原则是简单有效。

其次谈谈客户期望的管理，由于客户使用习惯以及业务变化等多种原因，提出变更的需求是经常的事情。如果客户提出的事情都答应，不可能，如果拒绝客户，又怕影响公司形象，这就涉及到需求管理中的一个环节，那就是客户期望管理了。客户期望管理的最高原则是信誉，也就是答应客户的事情一定要按时办到。没有信誉，其他技巧都免谈。其中一种方法叫做“降低承诺，提高交付”，如果一件事情预计需要1个小时完成，应该和客户说需要一个半小时或者2个小时，因为很难保证实际情况会不会超出预计，而提前交付比延迟交付效果要好得多。还有就是在不能满足客户的需要的时候，需要耐心有技巧的解释，如果平时信誉良好而你又解释得当的话，十有八九客户是会理解的。

还有一个客服人员业绩考核的问题。良好的业绩考核制度是保持客服人员工作积极性的一个重要因素。我个人觉得可以从以下方面考虑：客户满意程度，考勤情况，工作量饱满情况，工作及时完成情况，团队协作精神，岗位纪律，工作态度，工作积极性，工作创新能力，月度工作推进情况，负责人考评，日常考评，业务知识考核等都可以纳入考核。

汽车构造工作总结篇十

销售顾问新手在刚接触销售的时候都显得错乱，不知道要从

哪些方面入手进行自我增值. 据经验丰富的销售顾问表示: 销售不是单一的技巧活, 往往都会出现这种情况: 销售顾问的业绩和一个人的综合素质成正比, 综合素质强, 业绩也强. 因此, 快速自我增值对销售顾问新人来说显得非常重要. 如何进行增值?606汽车网总结以下几个点:

1、先明确销售顾问的综合定义

汽车销售顾问的定义: 为客户提供顾问式的专业汽车消费咨询和导购服务的汽车销售服务人员. 其工作范围实际上也就是从事汽车销售的工作, 但其立足点是以客户的需求和利益为出发点, 向客户提供符合客户需求和利益的产品销售服务. 其具体工作包含: 客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程, 还可能涉及到汽车保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办. 在4s店内, 其工作范围一般主要定位于销售领域, 其他业务领域可与其他相应的业务部门进行衔接.

2、汽车销售顾问应该掌握的专业内容

从以上的“定义”可知, 销售顾问是一项综合性极强的工作, 而且工作内容涉及的范围也大. 因此, 要成为一名合格优秀的销售顾问, 必须要掌握多方面的知识. 首先, 要掌握的专业知识包括: 《汽车基础知识》、《汽车营销基础》、《汽车营销环境》、《汽车文化基础》、《汽车市场概述》、《汽车市场调研》、《汽车销售流程》、《汽车服务流程》、《客户开发技术》、《沟通谈判技巧》、《职业素养训练》.

3、汽车销售顾问要延伸的知识面

仅仅掌握专业知识离优秀的销售顾问还很远, 因此销售顾问面对的客户是来自生活中各大领域的人员, 如果你能找到客户感兴趣的话题, 或者和客户能有话可说, 从某一方面来说也是促成交易的关键. 案例: 销售顾问小郑遇到一个做期货的

经理，但是小郑并不是谦虚的人员，在不懂装懂的过程中让客户觉得这个人不老实，因此，最终还是没有选择购买产品.

汽车销售顾问在掌握了专业知识后，要多方面猎取各行业的知识，只要是自己不懂的，都要去学习和掌握. 知识面越广、综合能力越强，销售业绩自然也好.