

# 吊车工年终总结(优秀9篇)

通过学习总结，我们可以发现自己的学习方法和习惯是否适合，从而进行调整和改进。以下是一些考试总结范文的选段，希望能够激发大家对学习的思考和反思的意识。

## 吊车工年终总结篇一

4s店财务年终工作总结一在4s店，作为新入行的财务人员，除了掌握好公司费用开支标准外，重点是如何做好公司的财务监管工作，有几点重要的关键点建议你注意：

4s店财务工作重点。财务上的库存备件一定要与库房内实物价值相符。

二、服务收入管理，公司每月的服务收入一定要与服务软件系统的数字相符，一定要慎重进行反结算，并确保反结算是在财务的监督下。且反结算只能是由财务结算人员进行，不对其他人员授权。

三、整车销售收入的管理，确保每一笔销售都形成订单，且订单上一定反映真实的销售价格，有关赠送保险、精品的一定要在定单上反映出来，公司的销售价格政策要在财务备案，超出授权的要由有关负责人员在定单上签字确认。

四、加强供应商的管理[]4s店一般对于客户管理不需要财务人员关注，因为一般这都有现在的管理模式，往往取决于生产厂商的要求。备件、精品的采购由于财务人员并不懂得有关专业知识，似乎很难对此加以监管，但这又是非常重要的需要监管的地方，初期简单的方法是，要求采购部门将供应商档案提交，必要时可进行适当抽查，试调，分析主要消耗品的供应价格是否与市场价格同步，当然这项工作需要管理层介入才有较好效果。

## 吊车工年终总结篇二

我们通常把空气滤清器、燃油滤清器、机油滤清器，合称为三滤，既然它们起的是过滤作用，脏了就换是理所应当的。很多都是每7500公里做一次保养，每次保养时，维修人员都会建议我们换三滤。我们爱车心切的同时，又切实感受到人家真是为我们好的诚恳态度，所以就每次都换了。

实际上，三滤每15000—20140公里换一次，就是说，保养时隔一次换一次就足够了。像空滤这样的，时常清理一下寿命会更长。当然，换得勤了对车是没有坏处的，还帮着修理厂多做了生意呢。但可恨的是，我们做了好事却并不一定买得来好，他们总会偷工减料地最多只给换两个，空滤给省了是经常的事，有时汽滤也被省略。

冬天天冷的时候，时常会有不容易着车的情况，这很有可能只是节气门脏了，但他们建议你的是做个“三洗”。

然后是清洗节气门，化油器清洗剂喷上去，油黑的泥垢擦下来，看得见摸得着，功夫没白费，工时费掏一百。可这比起清洗喷油嘴的300元来说，并不算什么，虽然喷油嘴30000—50000公里清洗一次就完全可以。

三洗过后，毛病果然消失了，但据内部消息介绍，只要洗了节气门，问题就已经可以解决了。那“吊瓶”虽然不敢说是完全没有作用，但绝对疗效欠佳。真正有效果的清洗进气道是全拆下来，像清洗抽油烟机一样的洗才行，而我们大可不必担心，10万公里以上再洗也不迟，而且这样彻底洗的价钱比打吊瓶还便宜，只是麻烦了维修工兄弟。

换火花塞也是经常的事。一般的修理厂会建议你两、三万公里就换，但实际用到五、六万公里也是没问题的，有些日系车的火花塞甚至可以坚持到10万公里。或者你觉得油耗增大了、不好着车了，再考虑换个火花塞吧。这里介绍一个可以

省钱的办法：自己去买一个火花塞，几十元钱而已，贵的也不过上百元，再找一个中型店铺，花一、二十元就可以亲眼看着给装上。这样还有一个更大的好处，就是可以防止修理厂把从别人车上拆下来的半新的火花塞再给你的车装上。

修理厂也有省钱的办法，换机油就是一个机会。一般车大约需要机油4.5升，富康至少需要3.2升，则需要3升左右。标准是将机油加注到油尺弯区上限。

但即使你亲眼看见维修工将机油加到了这个位置，也并不一定眼见为实。因为就像变魔术一样，他让你看到的、让你相信的一定是已经有备在先的。他的准备工作是在放掉旧机油的时候。比如捷达，他们通常只放掉4升，这样在注入新机油的时候，就可以省下半升了，谁让我们没有将剩下的机油带走的习惯呢。

对于汽车的其它毛病，修理厂的诊断就更虚实难辨了。除非我们活到老学到老，不然没法对付得了。

这好像是每个修理厂招牌菜。四轮定位所要调整的是前后轮的前束角、外倾角和主销后倾角、主销内倾角等等。数学好的人一下就能算出来了，四轮定位是至少要调6项内容。但理工的算术都一般，因为有90%的维修店都只给我们调 - 前轮的前束角，其它的一概省去。有演技不错的，还会在你仔细盯着看的时候，在后轮附近表演有如卓别林在大机器前面只比划扳子却不拧螺丝的片断。于是所谓的四轮定位10分钟就搞掂。你一定会觉得他们干活麻利收钱少。结果呢？八成是我们赔了本，又替人家赚了吆喝。

现在我们明白了，为什么大小修车行都做四轮定位，但价钱却有从三、五十到三百多的差距。简单的监督办法不是看师傅的扳子怎么拧，而是那个电脑屏幕。如果那上面众多的专业名词和数据我们不懂□“ok”字样我们总看得明白的。当一个车轮角度调好的时候，那个数据会变成绿色的“ok”的。

刹车问题也比较急人。一般来讲，刹车片和刹车盘的更换频率以2:1为宜，就是说，每更换两次刹车片换一次刹车盘。若修理厂执意每次都要为你换刹车盘，那他纯粹是想多卖一副1000多元的刹车盘。

遇到汽车的abs系统的报警器报警，我们就会比较紧张。其实这时abs本身可能并没有故障，只是周边出现小问题，比如线头开焊、虚焊、电路问题或是部件脏了，这些问题都是很容易检查并排除的。有时是传感器坏了，100多元换个传感器也就可以了。千万别动不动就换个abs总成，那可就得花上千元了。

在底盘上，减震器是个易损件。如果减震器有异响，修理厂就希望你换个减震器。事实上，首先要检查的是压力轴承的上座，上座橡胶变形的可能性很大。只要减震器不漏油，90%以上的情况是不用更换的。

现在很流行做底盘封塑。封塑确实可以很好地保护底盘，达到防腐、防锈、防撞的目的。但像奔驰、宝马这样的高档车和目前一汽大众、上海大众的很多款汽车，在出厂时本身就有很完善的底盘防护措施。再有人建议你给这些车做封塑，就不对头了。国产车和日系、韩系车是可以做封塑的。封塑使用的材料应当是橡胶树脂材料，有下手狠的小店会使用沥青之类的材料蒙骗车主，那你做的就是“毁车措施”了。目前封塑的市场价在1500—1800元之间，太便宜的或是太贵的，都请三思。

发动机是汽车的“心脏”，不懂车的人对于车的“心脏病”是很害怕的，要是汽车呼呼地冒蓝烟，可是一件了不得的事情。送到修理厂，人家说发动机得大修，我们就得乖乖地把车交给他们。但他们做的，也许只是处理一下气门油封老化，活塞环磨损、卡死等小毛病就可以解决了。如果在城市中正常行驶，发动机大修要等到10万—15万公里以后，感到车走起来没劲儿、提不起速度来时再说吧。

## 吊车工年终总结篇三

时间过得很快，不知不觉一年又到年末。回首自己在这一年中收获还是很不错。感谢自己师傅们的尽心教导，我的成长离不开他们！

刚转正的时候自己设下了一个目标，规范自己的维修流程，今年把所有的整形、换门及小的事故自己都要能独立完成，也要尽快的掌握大型事故的维修技术；同时也要改掉自己粗心大意的毛病，把维修质量提高上去，杜绝返修率，认真的做好每一辆车这不仅是对客户负责，更是对自己负责；同时要尽快的学习，尽自己的能力学习的技术，争取自己能单独维修。现在看来，已经达到了当初的目标，来了车以后自己就可以独自维修，无论是维修流程还是维修质量都大大的提高了；不再是当初的菜鸟！

在平时的工作中自己也是存在一些缺点，做事有点粗心，虽然天赋不如被人，但是我不怕脏、不怕累、肯学；不然等待我的则是被“淘汰”！

时间过得很快，转眼间20xx年就快要过去了。首先，多谢张班长、蔡主任、候主任，给我这个学习技术的机会和这段时间以来同事的帮助与支持。回顾这几个月以来的学习，工作虽累，但并不阻碍我那颗“阳光之心”去享受工作中的点点滴滴。“用心”体会的实习过程中，我受益匪浅，主要有以下几个方面。

在学习过程中，我感触最深的一句话是：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。理论知识与实际操作还是有一定的差距的，通过此次学习，能够巩固汽车构造的理念知识，能让我感性的接触实物，并提高了自己的动手能力。现在我已经知道保养的工作流程，并能做些简单的汽模具维护。

在闷热的天气中，我仍能坚持按时学习，磨炼了自己的意志，

并让其变得更加坚强。在实习的过程中，我明白了要以怎样的心态去面对新环境新工作；要怎样提高自己的适应能力，才能更快地成为一名正式的技术人员；怎样与同事(群体)交流，尽量减少能量的内耗等。

xx实业的每位同事都能明确自己的岗位现职。在维修工作中，忘记午餐时间已经是常事，就算是已经下班，都是能尽责、认真地对待手头上的工作。在维修的过程中，他们的那份责任心、认真、严谨深深地感染了我。我们一起在车间中挥洒汗水，为的是生产线上正常生产。

良好的企业文化可以带动员工工作的积极性。“将困难留给我们，将方便留给顾客”这样的标语在公司每个显眼的位置都可以看到，可见公司对企业文化的重视。我们的口号是：全力以赴、超越自我、追求卓越、超越目标。这口号鞭策着我们每位追求更加的目标，共创佳绩。

良好的沟通能达到统一战线的目的。学组员之间的沟通、模修工与生产线上人员的沟通、机修人员与生产线上人员的沟通、模修工与机修人员的沟通，这些同级沟通有利于各位工作人员明确自己当前的任务，进而提高工作效率。而领导与工作人员之间的沟通，主要得益于公司优秀的管理制度。通过开早会、培训、技术交流会、员工大会等，其既能提高其办事交流，又能主各位员工都站在统一的战线上，协同管理好公司，我相信：在这种优秀的管理制度之下，只要“万众一心，众志成城”□xx实业会越来越越好，实行飞越式发展。

或许对于xx实业而言，我只是一个普普通通的过客；但对我而言□xx实业是我人生道路中一道不可替代的风景□xx实业在各位工作人员的共同努力之下，会发展得更好。而我也会跟xx实业一样，天天进步。

## 吊车工年终总结篇四

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。

## 吊车工年终总结篇五

现在以我单位使用比较多的yc6112zlq为例，该系列柴油机为广西玉柴公司采用德国fev技术所开发的产品；机体、气缸盖采用合金铸铁，强化程度高，采用整体曲轴，滑动轴承，体积小重量轻，可靠性高；正常使用维护下发动机大修期可以大于10000小时；采用fev缩口燃烧技术□ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显；采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上；采用fev缩口燃烧技术□ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显；采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上。

在维修检查柴油机时都应该注意以下几点：

- 1、检查汽缸压缩压力，以确定活塞环及缸套的磨损情况，
- 2、检查气门间隙，
- 3、检查喷油提前角，
- 4、检查曲轴箱废气压力，
- 5、检查喷油泵泵油压力、柱塞出油阀磨损情况、喷油泵供油量及其均匀性，
- 6、检查喷油泵调速器，
- 7、检查喷油嘴工作状态，调整压力或更换喷油嘴，
- 8、其它相应的检察项目

柴油机是用柴油作燃料的内燃机。柴油机属于压缩点火式发动机，柴油在工作时，吸入柴油机气缸内的空气，因活塞的运动而受到较高程度的压缩，达到 $500\sim 700^{\circ}\text{C}$ 的高温。然后燃油以雾状喷入高温空气中，与空气混合形成可燃混合气，自动着火燃烧。燃烧中释放的能量作用在活塞顶面上，推动活塞并通过连杆和曲轴转换为旋转的机械功。柴油机燃料主要是柴油，通常高速柴油机用轻柴油；中、低速柴油机用轻柴油或重柴油。柴油机用喷油泵和喷油器将燃油以高压喷入气缸，喷入的燃油呈雾状，与空气混合燃烧。因此柴油机可用挥发性较差的重质燃料或劣质燃料，如原油和渣油等。柴油机具有热效率高的显著优点，其应用范围越来越广。随着强化程度的提高，柴油机单位功率的重量也显著降低。为了节能，各国都在注重改善燃烧过程，研究燃用低质燃油和非石油制品燃料。此外，降低摩擦损失、广泛采用废气涡轮增压并提高增压度、进一步轻量化、高速化、低油耗、低噪声和低污染，都是柴油机的重要发展方向。其中对柴油机经常地维护保养，可以使柴油机恢复和保持良好的技术状态，从而发

挥出优异的性能指标.因而各种柴油机在使用说明书中都对维护保养有明确规定。

无论进行何种保养，都应有计划、有步骤地进行拆检和安装，并合理地使用工具，用力要适当，解体后的各零部件表面应保持清洁，并涂上防锈油或油脂以防止生锈；注意可拆零件的相对位置，不可拆零件的结构特点，以及装配间隙和调整方法。同时应保持柴油机及附件的清洁完整。

## 吊车工年终总结篇六

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，汽车销售公司的全体工作人员在领导下，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，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将20xx年的工作情况做如下总结汇报：

20xx年销售台，各车型销量分别为xx331台；x161台；x3台；x2台；xx394台。其中销售351台。销量497台20xx年增长45（13年私家车销售342台）。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索[]20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年xx月正式提升任命为汽车销售公司营销经理。工作期间每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到汽车销售公司日后对本公司的审计和验收，为能很好的完成此项工作[]20xx年xx月任命为信息报表员，进行对汽车销售公司

的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报汽车销售公司等，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

## 吊车工年终总结篇七

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。

## 吊车工年终总结篇八

时间如白驹过隙，我们告别了20xx[]迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不明白自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有到达预期效果!

2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后, 个性是最近今年四至八月份, 拜访量个性不理想!

3. 在工作和生活中, 与人沟通时, 说话的方式、方法有待进一步改善。

## 二、工作计划:

工作中自己时刻明白只存在上下级关系, 无论是份内、份外工作都一视同仁, 对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢, 在理解任务时, 一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求, 力争在要求的期限内提前完成, 另一方面要用心思考并补充完善。

业绩代表过去, 并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己, 让自己在新的时间里有更好的突破! 为了明年的工作能上升一个层次, 给自己制定计划如下:

### 三个大部分:

1. 对于老客户, 和固定客户, 要经常持续联系, 在有时间有条件的状况下, 送一些小礼物或宴请客户, 好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3. 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向结合。

### 九小类:

1. 每月要增加5个以上的新客户, 还要有到3个潜在客户。

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. 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。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

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. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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。

8. 自信是十分重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 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。

三、明年的个人目标：

一个好的销售人员就应具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎样延续把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!透过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到!我明

年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!必须要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

## 吊车工年终总结篇九

时光飞逝，在忙碌间辞旧迎新，在总结中锐意进取。在山西晶通集团的英明决策及刘总的正确领导下[]20xx年的xx怡通雪佛兰售后部有了很大的改观。从刚开始没有车间到车间的建立、硬件设施设备的逐步完善，再到人员到位，售后部的工作开始走上了正轨。结合20xx年售后维修的总体情况来看，售后部基本实现了年初拟定的工作计划。为了更好的完成工作，总结经验，扬长避短现对售后部做了如下工作总结：

20xx年进厂台次是3000台，总产值是2300000元，客单价是773。

1. 制度不够完善，管理出现混乱；

4、各部门协作性不强，欠缺一定的部门沟通力。

5、车间质检岗不到位，造成流程缺失，质量管控不够严谨，造成车辆不能100%质检。

1、加强各项规章制度，尤其是考勤、车间5s管理等方面的执行监督力度，保证各项业务顺利开展，并有章可循，并使公司制度的执行具有长效性。

2、规范服务流程：

(1)、部门要根据售后维修实际情况合理制定执行业务流程的标准和考核机制；

(2)、要求岗位员工找出各个流程的执行要点，通过剖析和自身总结细化相关流程；

(3)、关联密切的部门员工实行轮岗式实习，时间设定为1个月左右，增加岗位了解；

7、端正服务思想，维护售后部形象，售后部每一位员工要端正服务态度，急客户之所急，完美的服务好每一位客户。

总的来讲，面对即将到来的20xx年，新的一年是富有挑战的一年。为努力实现公司质量目标，赢得客户的满意度和忠诚度，为公司创造更大的收益，售后服务部已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好！