

汽车厂工作总结(模板10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

汽车厂工作总结篇一

11春季汽车运用与维修班共12人，其中男生12人，无女生。这些学生大多数是初中提前分流的，这就使他们在专业学习上，所表现出的难度和积极主动性较差。但由于是他们的电子专业，他们对电子课本身的兴趣还比较大，喜欢动手操作。

从教材看，本学期《汽车电工电子基础》是采用北京邮电大学出版社出版，张玉萍主编的中职电子类通用教材。

全书共分九章。第一章介绍了直流电路，第二章分析电磁现象及其应用；第三章介绍了正弦交流电路，第四章，对变压器与电机知识进行了讲解；第五章，半导体器件的基本知识，第六章，整流与直流稳压电路，第七章，晶体管放大电路，第八章，数字电路基础，第九章介绍了基本数字部件。同时书中辅有十三个实验课程。从课程安排上看，本学期汽车电工电子基础教学每周4课时，预计实际教学十八周，共计七十二课时，由教材与课程安排来看，本学期充分体现理论教学与实践操作相结合，以不断提高学生的动手操作能力。

- 1、掌握电路基本物理量，串、并、混联电路。
- 2、掌握复杂电路的分析计算。
- 3、了解电磁现象及其应用。

- 4、了解正弦交流电路及基本物理量。
- 5、掌握交流电路的分析与计算。
- 6、了解半导体元件的基本知识及基本性能。
- 7、了解整流与稳压基本内容。
- 8、了解晶体管放大电路的基本计算与分析方法。
- 9、了解数字电路基本知识。
- 10、了解基本数字部件的参数及应用。
- 1、充分发挥师生在教学中主动性和趣味性。

由于汽车电路较简单，但学生基础差，教材内容覆盖面广，针对学生的这种现象，我在平时的教学工作中尽用清晰的思路去分析基本电路，从而去掌握复杂电路的知识。

- 2、在教学中努力体现实践和理论相结合。

为了加强他们的实践动手能力，教学中要通过实践、举例、讲解、练习来提高他们的兴趣。我在给他们授课上尽量把理论与实践结合起来，实践课的增加可以把学生的感官认识加强，适时通过实践学习，在实践中遇到的问题是我们学习理论的动力，使他们认识到学习好汽车电路的重要性。

- 3、加强与学生的情感交流

由于现在的学生在家中都是独子或是由父辈把他们带大，这就使他们在性格上和与人交流上比较偏执。由于本学期汽车电工电子在实践课上对学生要求较大，有很多的实验要求学生自己来做，老师只是起一个引导的作用。如果上课他们不能很好的听课在实践课上就做不出来。为了改善这种情况，

我会在课下和学生主动交流，了解他们的对汽车电路学习的想法，并尽可能的把他们的想法用到实践课上。

4、从学生自身出发，因材施教。

由于每个学生的自身学习情况不一样，在学习上就会形成参差不齐的现象，为了改善这种情况，让每一位在学习的过程中都有成就感。我在平时的教学中实行分层教学，对不同程度的学生采用不同的教授方法，对于个别认知度较好的学生，我会让他们多做一些课外的实验以不断提高他们自身的水平，并在实践课上单独留一些时间让他们做自己想做的电路，碰到问题我在给他们讲，以不断提高他们的成就感。增加兴趣，让他们喜欢上实践课。

直流电路第3-4周实验一：

三相电路中负载的联结半导体器件的基本知识第五章第13周实验四：

半导体二极管极性判断及特性测试整流与直流稳压稳压电路实验七：

直流稳压电源实验十：

三相桥式整流电路晶体管放大电路第七章实验五：

晶体管极性判断及特性测试第16周实验八：

汽车照明（模拟）电路数字电路基础实验六：

单管电压放大器第八章第17周实验十一：

基本逻辑门电路实验十二：

三一八译码器基本数字部件第九章第18周实验十三：晶闸管

汽车厂工作总结篇二

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。

汽车厂工作总结篇三

根据《中华人民共和国民法典》以及相关法律、法规的规定，经甲、乙双方平等自愿、协商一致、共同签订关履行本合同所列条款。

一、劳动合同期限

合同期限自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

二、工作内容和工作地点

1、乙方同意根据甲方汽修需要，从事汽修工作，甲乙双方可另行约定岗位具体职责和要求。

2、乙方的工作地点：本公司或甲方根据汽修需要安排的其他

地点。

三、工作时间

- 1、甲方依法保证乙方的休息权利；
- 2、甲方在遵守有关法律法规定的前提下,可以根据工作需要安排乙方加班,乙方应服从甲方的统一安排。

四、劳动报酬

- 1、甲方每月以货币或转帐形式支付乙方工资,月工资_____元人民币,于次月_____日前发放。

五、劳动保护、劳动条件和职业危害防护

- 1、甲方根据国家有关法律法规,建立安全生产制度。乙方应严格遵守甲方的劳动安全制度。双方严禁违章作业,防止劳动过程中的事故发生,减少职业危害。
- 2、甲方根据生产岗位的需要,按照国家有关劳动安全的规定为乙方配置和完善必要的安全防护措施,发放必要的劳动保护用品。

六、规章制度

- 1、甲方依法制定单位规章制度,并通过有效方式及时告知乙方。
- 2、乙方服从甲方工作管理,并严格遵守甲方依法制定的规章制度。

七、劳动合同变更、解除和终止

- 1、甲乙双方变更、解除、终止劳动合同依照《中华人民共和国

民法典》和有关法律法规执行。

2、双方若有一方要求解除劳动合同,应提前三十日以书面形式通知另一方,甲方应在满三十日前出具体解除劳动合同证明,在此期间乙方应坚守岗位。

八、劳动争议处理及其他

1、甲乙双方因履行劳动合同发生争议,应协商解决;协商不成或不愿协商的,可向当地人民法院起诉。

2、本合同一式两份,甲乙双方各持一份。

汽车厂工作总结篇四

20xx年12月1日到20xx年4月1日期间,我在xx汽车修理厂进行维修实习活动。在这几个月的时间里,我对汽车维修服务站的整车销售、零部件供应、售后服务、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

xx汽车修理厂是一个拥有上海大众定点、配套、直接提供的一流维修设备:举升机、轮胎动平衡机、车身校正架、烤漆房等,还拥有先进的进口检测仪器:1552电脑检测仪、点火测试仪等,及使用于维修业务的计算机网络。宽敞、整洁的业务接待大厅和服务周到的客户休息室为客户提供舒适的环境,宽敞的维修车间,设置24个标准工位充分满足维修作业的需要。

1. 通过实行加深我对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识,巩固专业思想,激发学习热情。

2. 切身了解锡盟汽车服务市场现状。

3. 熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。

4. 通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习、和毕业设计打下坚实的基础。

5. 维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动我的主观能动性，深入细致地认真观察、实习，使自己的动手能力得到提高。

这家公司不但拥有一批高素质、高技能的汽车维修技术人员，而且从国内、外购进一批先进的汽车维修检测设备。例如：电脑检测分析仪、喷油清洗分析仪、四轮定位仪、atf自动循环清洗等等。使得该厂软、硬件兼备且完善。

拥有完善的维修服务流程，流程如下：

（一）汽车保养

清洁汽车外表，检查门窗玻璃、刮水器、室内镜、后视镜、门锁与升降器手摇柄是否齐全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的机油量、油箱内的燃油储量、蓄电池内的电解液液面高度是否符合要求。检查喇叭、灯光是否齐全、有效，安装是否牢固。检查转向机构各连接部位是否松旷，安装是否牢固。检查轮胎气压是否充足，并清除胎间及胎纹间杂物。检查转向盘的游动间隙是否符合标准；轮毂轴承、转向节主销是否松动。检查离合器和制动踏板的自由行程是否符合规定。

检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧骑马螺栓和u形螺栓是否牢固可靠。起动发动机后，察看仪表工作是否正常，倾听发动机有无异响。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”现象。检查拖挂装置工作是否可靠。

汽车换机油的五个步骤：

(1). 正确选用润滑油的质量级别和粘度级

(2). 选用正规厂家生产的高质量机油滤芯，防止因滤芯质量问题造成的油路阻塞、压力不足或过滤效果差而影响润滑效果。

(3). 换油时要在发动机出于正常工作温度时关闭发动机，拧开加油口盖，拆下放油螺丝放出旧油，用专用工具拧下旧滤清器。有条件时应对发动机进行清洗以便彻底清洗掉发动机内的油泥和胶质。

(4). 更换新滤芯时要检查滤芯密封圈是否完好，如发现有变形、破损等要及时更换。装配滤芯时应将滤芯内灌满干净润滑油，并将密封圈上涂抹润滑油，以防止在安装时造成损坏。

(5) 机油滤芯装好后，拧紧放油螺丝，按要求往发动机曲轴箱内加注一定量的新润滑油，油尺、油面应在上下刻线之间，装好油尺、拧紧加油口盖，启动发动机快速转动几分钟，检查油压是否正常、有无漏油现象，如有异常应及时停机检查排除。机油切不可加得过多或过少，过多会造成润滑油消耗过快，发动机运转阻力增加，燃油消耗增加。过少会造成油压太低、润滑不良等后果。

汽车保养除了换机油外，还要用电脑检测仪检查车各个电控部件是否正常。查看发动机机油液位，发动机冷冻液液位，自动变速器润滑油液位，（手动变速器润滑油，由于结构不同不需查看）刹车油油位，动力转向润滑油油位和轮胎气压。谈到轮胎气压，很多车主看到车轮很扁，以为气压不足，而给汽车车胎打气，直至不扁。实际上这是错的。太高的轮胎气压，造成轮胎过早磨损，在高速公路行驶时，容易发生爆胎，十分危险。轮胎气压太低也不好，最好按各车的标准，可查随车手册或驾驶员车门侧边的说明标签。

汽车制动液检查与更换：汽车行驶一定的时间就要检查制动

液，必要时需更换。制动液在使用一定时间后，会出现沸点降低、污染及不同程度的氧化变质，所以应根据气候、环境条件、季节变化及工况等及时检查其质量性能，做到及时更换。普通工况下，制动液在使用2年或5万公里后就应更换。原则上，不同型号的制动液不能混用，以免相互间产生化学反应，影响制动效果。不同车型，使用的制动液也往往不同。制动液有矿物油型制动液、合成型制动液等类型。合成型制动液具备很多优点被普遍使用。

此外，在更换制动液时应使用专业更换设备，这样更换制动液更彻底，不残留杂质，避免出现气阻，并能有效避免人工更换制动液常出现的问题。如制动发软、放液（气）阀的损坏。

虽说在时间和行驶里程上没有更换机油要求得严格。但如果长时间不更换火花塞，也会影响发动机工作及寿命。火花塞一般分为两种，一种是普通型，这种火花塞使用寿命是两年或四万八千公里。另一种铂金火花塞，这种火花塞由于使用了铂金材料，因此寿命可达十二万公里或五年。大多数汽车的火花塞可以自己更换，尤其是四缸发动机更为容易。全世界的家用小汽车火花塞只有两种尺寸，你如果想自己更换火花塞，可到autozone或autoparts等汽车零部件商店，报上你汽车的年代及型号，购买和你汽车匹配的火花塞，然后向服务生借用更换火花塞的工具便可自己更换。

（1）固定发动机

□2)v6发动机是由四颗螺栓经减振块固联在车架上的。为了防止因车祸使车架变形，车架上的螺栓孔有多个，这样更能够把发动机合适地固定在车架上。

（3）装变速器操纵杆等发动机部件：固定好发动机后就可以把变速器操纵杆连接到发动机变速箱上。离合器也可以固定在摩擦片推杆上，把车架底部排气管与发动机气管相连接好。安装龙门架、保险杠。

(4)在龙门架上装发动机和空调散热百叶窗以及冷却油管散热管总成。把龙门架固定在发动机前面，再装上保险杠。

要进行四轮定位，就需要用到四轮定位仪，它主要由两大部分组成：一部分是计算机软硬件，计算机是我们常见的pc机，这部分的关键是车规数据库；另一部分就是传感头，传感头主要由两种传感元件组成：1、角度计，2、电位计（拉线式）或红外成像传感器（红外线式）。电位计或红外成像传感器用来测量束角、退缩角、推进角、轮距角，角度计用来测量外倾角。在打方向盘测量时，角度计和电位计或红外成像传感器结合起来，由计算机对结果进行计算，可以测量主销后倾角、主销内倾角以及转向角。所以，束角、退缩角、推进角、轮距差以及外倾角是不打方向就可以直接进行测量的角度，主销后倾角、主销内倾角以及转向角是必须打方向盘间接进行测量的角度。

行驶时的正确操作方法：通过障碍物时，尽可能缓慢、绕行；防止轮胎与油脂和燃油接触；前轮轮胎花纹必须保持一致，这样可以保证最佳的行驶性能，防止漂滑、防着力不足、噪声和偏磨的发生；更新和修理轮胎后，必须进行轮胎动平衡。

在车辆运行时发现行驶跑偏、行驶稳定性差、轮胎偏磨或发出尖锐的声音等情况时，使用四轮定位仪对问题车辆进行测量，就会发现车辆主销后倾角、前束、主销内倾角、前轮外倾角等数值都已经改变，只是数值的偏差凭肉眼无法判断。其实这些偏差角度，决定了车辆的转向和行驶性能。

四轮定位角度是存在于悬吊系统和各活动机件间的相对角度，保持正确的四轮定位角度可确保车辆的直进性及操控性，改善车辆的转向性并确保转向系统之回复性，避免轴承不当受力而受损及失去精度。更可确保轮胎与地面紧密接合，减少轮胎不当之磨耗及吃胎，确保转弯时的稳定性。车轮的定位和悬挂系统组件的角度有关，车轮是以悬挂系统所设定的角度与地面接触的，要充分利用胎面上的胎纹，使车轮与地面

保持垂直。这些角度可以让轮胎寿命达到最长，车辆行驶时的稳定性、转向操控性最好。如果没有这个偏转角度，轮胎与地面保持垂直会使车辆的操控性能降低，当车辆转弯时，会觉得方向沉重并且灵敏性降低。因此，只有车辆的定位数据准确，它的操控性能、稳定性能才能达到最佳状态，轮胎的寿命也才能达到最长。在现在汽车的日常保养当中四轮定位保养是非常必要的。

1、汽车电子点火系统的故障检查及排除方法

(1) 在发动机启动和工作时，不要用手触摸点火线圈高压线和分电器等，以免受电击。

(2) 在检查点火系统电路故障时，不要用刮火的方式来检查电路的通断，这种做法容易损坏电子元器件，电路通断与否应该用万用表电阻挡来进行检查判断。

(3) 进行高压试火时，最好用绝缘的橡胶夹子夹住高压线来进行试验，直接用手接触高压线容易造成电击。另一避免电击的方法是：将高压导线插入一只备用火花塞，然后将火花塞外壳搭铁。从火花塞电极间隙观察是否跳火。

(4) 在点火开关接通的情况下，不要做连接或切断线路的操作，以免烧坏控制器中的电子器件。

(5) 在拆卸蓄电池时，必须确认点火开关和其他所有的用电设备及其开关都已关闭，才能进行拆卸。

(6) 安装蓄电池时，一定要辨清正负极，负极搭铁。千万不能接错，蓄电池极性与线夹的连接一定要牢固，否则容易损坏电子设备。

(7) 在检查点火信号发生器曲轴位置传感器时应注意：

a.对于磁感应式的，在打开分电器盖时注意不要让垫圈、螺钉之类的金属物掉入其内。在检查导磁转子与定子之间的间隙时，要使用无磁性厚薄规，并注意不要硬塞强拉。

b.对于光电式的，不要轻易打开分电器盖子，若确需打开检查时，要注意避免尘土对发光二极管、光敏元件和遮光转子的污损。

c.在用干电池模拟点火信号检查电子点火控制时，测量动作要快，干电池连接的持续时间，一般不要超过5秒。

进行全体检查和维修前，应切断电源后，再按要求进行；

当使用外接电源供维修使用时，应严格限制其电压不大于16V。当电压达到16—16.5V时，接通时间不允许达到或超过1分钟；效应式电子点火系统的汽车被拖动时，应首先切断点火系统电源；点火线圈负接线柱不允许与电容相连；任何条件下，只允许使用阻值为1k欧姆的分火头，防止电磁干扰的1k欧姆阻尼电阻电缆不得用其他代替，火花塞插头电阻值应在1k—5k欧姆。

一辆桑塔纳20xx电喷轿车进厂维修时，表现为怠速不稳，加速不良。故障检查：针对上述故障现象，首先用电子眼读取故障码，但读不到任何故障码。接着对发动机进行断火测试，发现发动机一缸不工作。于是把火花塞拆下来，发现火花塞油大了，不能跳火。因此更换上新的火花塞。开始几分钟工作正常，但几分钟后，一缸又不工作。

我们测量缸压，发现一缸缸压很低，别的缸均很正常。于是向一缸加注机油，又测量缸压，这时缸压正常。但是，在装上火花塞后，刚才的现象又出现了：开始几分钟正常，几分钟后又不工作了。我们怀疑是喷油嘴出的问题，于是把喷油嘴进行超声波清洗，而且在试验台做了试验，喷油嘴工作良

好。接着我们装复试车，但故障还没有消除。

这时想起一缸为什么总是油大呢？问题会不会出现在线路？仔细检查线路，终于找到故障起因。原来缸喷油嘴的线束磨损，导致线路搭铁，使缸喷油嘴不断地喷油，不受电脑控制，最终使一缸火花塞因油大而不能工作。最后重新包扎线束，试车故障排除。

1、启动时只听到启动机电磁开关“咯咯”声，或首次启动时启动机带动曲轴缓转几下，继而出现启动电磁开关“咯咯”响，但曲轴却不转动。此现象一般属于蓄电池“断格”故障。

2、临时停车每次都能启动，但停车时间较长或第二天启动时却只能使曲轴转一下。此现象属于蓄电池自放电严重，其极板、隔板严重老化，说明该蓄电池已经接近报废。

3、启动时启动机突然转动无力，并伴有烧橡胶气味或蓄电池处有烟冒出，多属极桩、极桩夹子接触不良而发热烧损。

4、若启动时启动机驱动齿轮与发动机飞轮齿圈发出撞击的空转声，其原因有二：一是飞轮齿圈的啮合切入面变形；二是启动机驱动齿轮与飞轮齿圈的间隙太大。两者无法啮合，发动机也就不能启动。

5、电源总开关一接通，启动机驱动齿轮就和飞轮齿圈啮合在一起转动。出现这种故障，一是启动机电磁开关的保持线圈错接在了电源接线柱上；二是钥匙开关上的3根线接错，判断方法是：钥匙在“0”位置时启动机驱动齿轮不转，在“2”位置时启动电机驱动齿轮与飞轮齿圈啮合一起转动。

6、启动开关转到启动位置发动机不能启动，也无其他现象。这种故障，一是钥匙、开关因磨损而未接通启动电路；二是启动机继电器未接通启动机电磁开关电路；三是电源开关未接通主电路。

7、启动时只有轻微“嗒”的一声，再无任何反应，这是启动继电器发卡所致。这时只要按一下电磁铁尾部，迫使电磁铁前移，即可将启动电路接通，从而使发动机启动。

汽车厂工作总结篇五

记得在xx上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满活力的心来到那里的，感激领导给我这个机会，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！”到这天，我能够说兑现了当初的诺言。从上班到此刻，我越来越发现自我是真的很喜欢这份工作，我每一天都在用心的学习和欢乐的工作。忙碌的工作让我感到个性充实，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。个性是在受到客户认可或取得必须成绩的时候，自我的内心感到十分的满足，十分有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做此刻这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。此刻的工作，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我强烈的工作热情。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；我没有失去自我，东施效颦。我寻找到了自我想要的工作，将以前的想象变成了现实！

说了那么多自我内心的感受，还是来总结下这一年的工作状况。

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头学习，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，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我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，高标准的要求自我。

在高素质的基础上，更要加强自我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，自我各方面得到了较大的提升，已成为一名经xx认证的销售顾问。

在车市火爆的20xx年，xx以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，xx也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自我的品牌和公司而骄傲！从xx年x月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，个性是在09年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自我的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一向处于团队前列。

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，我爱自我，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自我的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢xx品牌，坚信它是的工业产品；我用乐观用心的心态，去应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。

当然在提高的同时，自我也犯过两次比较严重的错误。

1、在自我签的第一个订单中，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。

2、在国庆大假期间的一次试驾中，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，还是自我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；也感激领导和公司在此期间的帮忙和宽容。

透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。

汽车厂工作总结篇六

我是xx年9月19日来到贵公司工作的作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

从xx年9月19日到xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元.新年到了我也给自己定了新的计划□xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家.我会朝着这个目标去努力的我有信心！

1深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

2与客户建立良好的合作关系

3不断的增强专业知识

4努力完成现定任务量

作为销售，这一年来，我完成了公司给到了销售任务，自身也是有积累了一些工作的经验，对于销售工作有了更多的理解，现在就我这一年的汽车销售工作做下总结。

在这一年的汽车销售工作当中，我是按照公司的汽车销售要求，每月去完成既定的一个汽车销售任务，达成了年度的汽车销售业绩，回顾过去的汽车销售工作，发现这一年来的汽

车销售大环境是比较不错的，很多人都愿意购置一台汽车，比起之前，购买的能力和意愿也更加的强烈，这也是给我的汽车销售工作提供了便利，让我能更好的去完成目标汽车销售，特别是活动的开展，更是让我的汽车销售有了一个突破，和去年相比，更加的优秀。在工作当中，我也是发现一些车型是客户特别喜欢的，我也是根据客户的需求去重点的推荐，同时也是在和客户的沟通中，了解到更多一些客户的想法，让我做汽车销售工作做得更加的顺畅。

在工作之余，我也是积极的学习，了解我们公司的车型，今年又是有新款的车上架，我也是在培训中了解汽车，让我能更好的去和客户沟通，去推荐，除了产品的一个培训学习，我也是会对我的工作进总结，一些好的方法保留下来，一些需要改进的就通过学习来实践来改进，让自己的销售技巧更加的丰富，面对不同的客户，也是有不同的沟通方式和技巧，让他们感受到我是真心想帮助他们解决难题的，而不是像一些销售，看到客户一进门就推销起产品，完全没考虑客户的感受，那样是很不可取的。

除了学习销售的技巧，我也是研究起心理学，我知道，要了解客户的心理，知道客户想什么，那么更是容易去用更好的方式去打动客户，去把汽车销售给客户。通过学习，我也是有了一个更大的进步，下半年的销售就明显的比上半年好了很多，当然环境也是有一些影响，不过我觉得我在接下来的明年还是要继续的学习，继续的加强自己的销售能力。

在一年的汽车销售中，我也是发现自己有一些不足的地方，像快要达成意向的客户，有时候会过于着急要达成，所以会给客户造成一点不好的印象，而因此我也是损失了几单，这也是给了我深刻的教训，虽然现在有改善，不过还是要继续的去改进，作为销售不能着急，必须耐心的去把客户拿下。来年我要继续的加油，耐心的把汽车销售给更多的客户。

汽车厂工作总结篇七

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。

- 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语言行为规范；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。

汽车厂工作总结篇八

在年初，我厂就按照公司各项安全管理要求，厂与车间、车间与驻点、职工等层层签订了安全生产责任书，明确落实人员的职责，使安全工作层层有人抓，事事有人管，使安全管理工作不留死角，生产作业过程中不杜绝安全隐患。特别是将过程检验明确为安全监督员，要求随时监督和纠正作业场的违章支车、违规使用工具、违规吸烟、冒险作业等常见违章违规行为，有效避免了作业现场事故发生。

坚持厂内每月一次的安全教育和培训，车间每周一次的安全工作会议，在20xx年召开大型教育培训班会议12次，小型教育培训会议25次。组织消防演练1次，组织车辆施救演练3次，办安全宣传栏板报6期，组织吊车驾驶员训练2次，换消防水管4根，换灭火器107只，增加32kg灭火器2只。特别在教育培训方面，我厂组织职工系统学习了《安全生产法》、《职业病防治法》、《四川省安全生产条例》等安全工作法律法规。从而使职工增强了安全生产意识，提高预防事故的能力，普及了安全知识，对于保障安全生产，防止事故的发生起到了很大的促进作用。

为了防止发生各类安全事故，我厂将事故隐患排查作为重点，厂领导坚持每天跟班巡查，班组长随班督促。厂有抓安全工作的副厂长，组有抓安全工作的过程检验，班有抓安全的安全员。使安全工作随时有人抓，事事有人管。坚持每周星期一早晨的安全工作大检查，每月一次的安全工作总结。将安全隐患随时发现，随时通报，随时整改。将事故隐患消灭在萌芽状态。由于工作扎实有效，全年没有发生直接损失10000以上的大事故。

一是继续抓好安全工作的教育和培训。将安全工作教育培训制度不折不扣地落实下去。要更新教育培训方式，使大家乐于接受教育，乐于接受培训。

二是过细抓好安全管理。特别是在预防工伤事故方面上想办法、添措施，避免和减少工伤事故的发生。

三是不断完善规章制度。将员工岗位考核规定中不完善、不便操作的方面进行总结归纳，及时上报公司修改完善，使制度更加细化、量化，便于操作。

四是严格落实现行安全生产法律和公司的各项安全制度，将安全生产通过各种会议，各种培训形式贯彻到每个人的心中，使遵守安全法律和公司的安全制度，成为职工的自觉行动。五是做好设备设施的维护、例检等工作，保证修理厂设备的安全以及用电、用气的安全。“安全工作，每天从零开始”，我们全厂职工决心在公司的正确领导下，在公司安委会的指导下，一定要发扬“在岗一分钟，安全六十秒”的精神，全面抓好安全工作，为促进公司又好又快发展做出更大贡献。

汽车厂工作总结篇九

一、xx年家电下乡工作开展情况（一）成立组织、加强领导
家电下乡政策是中央宏观调控主要措施，是中央扩大内需、保增长一揽子计划中的重要举措。也是财政资金支持重点由投资、出口扩展到消费领域的一项重大政策创新，该工作在我市正式启动以来，市委、市政府高度重视，年初，市长张韶春明确批示要把家电下乡工作作为重要的抓手推动。为保证这项工作的扎实开展。成立组织机构。市人民政府办公室专门下发《关于成立六安市家电下乡工作领导小组的通知》，成立了以常务副市长为组长，财政局、商务局、宣传部、公安局、工商局、国税局、地税局、质监局等有关单位负责人为成员的家电下乡工作领导小组，领导小组下设办公室，办公室前期设在商务局，并抽调专人、明确职责，负责日常办公。

2、制定实施方案。为开展好这项工作，市政府办公室出台《六安市家电下乡工作实施方案》，进一步明确家电下乡相关政策；销售企业、网点、财政部门 and 商务部门工作职责及

为推进工作的各项保障措施。

3、调整联席会议制度。为进一步加强家电下乡工作的领导，7月份，根据省调整家电下乡联席会议制度精神，及时调整了我市家电下乡联席会议制度成员单位，将原来9个成员单位调增为14个，并重新制定了工作职责和定期会商制度，办公室改设市财政局，由市财政局主要领导任办公室主任。通过充实成员单位，健全工作机制，家电下乡领导协调工作切实得到了加强。与此同时，各县区也全部成立了相应的组织机构，建立工作机制，落实工作责任，分工协作，合力推进家电下乡工作的实施。

（二）开展培训、规范操作

家电下乡工作是新形势下的一项重要财政工作。工作性质决定了要想顺利推进，取得实效，确保销售企业、网点、商务、财政等部门能按各自职责分工，规范操作，做好销售网点前期培训和规范管理工作不可或缺。开展政策和网上操作培训。家电下乡工作一开始，我市就非常重视对网点、乡镇财政所人员开展有针对性的培训，培训方法上采取集中以会代训和上门指导相结合的办法，培训内容主要是家电下乡政策、网点、财政部门的微机操作和农户补贴申报流程等。xx年，市本级及县区财政、商务部门积极组织培训，全年共开展各类培训43次，受训人员多达2400人。通过系统、全面的培训，使基层操作人员都能不断熟练掌握家电下乡政策的适时变化和补贴流程，有效提高了部门间的配合水平，也提升了办事效率。

2、抓好网点审核备案。xx年11月全省家电下乡工作会议后，我市非常重视网点的审核备案工作，多次召开部门联席会议，专题研究部署备案工作的组织实施，明确提出对市县区范围内销售网点的设立、审核、备案工作的具体要求，确定由市商务局在企业自行申报的基础上，组织人员对企业销售网点经营场所、资质、硬件设施、社会信誉度等各方面进行实地逐一核查验收，并在家电下乡系统中进行审核确认，最后再将审核确认的销售网点在相关媒体公示。到目前为止，全市共完成备案登记销售网点1268个。

3、强化网点的规范管理。我市9月1日全面推行家电下乡网点

垫付直补工作后，对网点的规范管理提出了更高要求，要求每一个网点必须做到有家电下乡指定店铜牌、有家电下乡产品购买须知标牌、有与财政部门签订的委托书、有代垫直补承诺书标牌、有家电下乡宣传横幅、有发票及信息录入备案软件。对不具备“六有”条件的网点，暂不与销售网点签订代垫直补委托书，并责令其限期整改。

汽车厂工作总结篇十

20xx年销售xx台，各车型销量分别为xx台；xx台；xx台；xx台；xx台。其中xx销售xx台。xx销量xx台较去年增长xx%

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xx次，刊登报纸硬广告xx篇、软文x篇、报花xx次、电台广播xx多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行进取的回访，经过回访让客户感觉到我们的关怀。

公司并在20xx年x月正式提升任命xx为xx厅营销经理。工作期间xx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xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年x月任命xx为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情景，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xx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xx公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

1、详细了解学习公司的商务政策，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xx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，了解车辆销售情景，安排日常工作，理解销售人员的不一样见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，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，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

最终，在新春到来之际，请允许我代表xx专卖店全体汽车销售顾问，感激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忙。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，以更好的成绩来感激领导和各位的支持！