

# 矿山买卖居间合同书 土地买卖居间合同(优质7篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 汽车演讲稿篇一

您好！

首先感谢您百忙之中抽出时间给我一个作个人自我介绍的机会。我是x学院的一名应届毕业生。通过大学本科四年的学习，我已具备了扎实的专业基础知识功底。我有信心接受贵单位各种形式的面试与考核。

在大学四年间，我以勤勉进取的积极态度，全方位地充实锻炼自己，系统地学习和掌握了较为扎实的专业基础知识，有较强的自学能力和解决实际问题的能力在校期间，由于学习刻苦，成绩优异（获奖学金）。计算机水平除取得省计算机二级优秀水平外，还能熟练使用photoshop软件、flash软件等软件的运用。此外，为了扩大自己的知识面，我还阅读了大量与管理、营销、会计、心理学有关的书籍，使自己在此领域有了更一进步的了解。

在能力方面，一直是生活中校园深处的我们所需要锻炼的一个重要的方面，在大学里，我积极参加文体和社会活动，如学生会，青年志愿者，文学社等。同时，为了理论和实际更好的联系起来，我也在暑假去实践调查，并多次担任高中数学培训班教师，在此过程大大丰富了我的大学生活和社会经历，一方面培养了我的组织协调能力和人际交往的能力，另

一方面培养了我的逻辑思维能力和处理各项事务的能力。

努力学习，不断上进是我心中的烙印，我相信通过我的努力一定会为贵单位做出贡献！请您给我一次机会！谢谢！

下页附个人简历表，期盼能得到您的佳音！

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

## 汽车演讲稿篇二

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的状况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上。只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的这天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

作为一名汽车服务工程专业的大学生，我们务必走在时代的前沿，了解最新的汽车动态及技术，掌握汽车相关的知识，利用一切能够利用的时光和机会参加社会实践活动，把我们所学的知识与社会相结合，不断地在实际中总结经验，提取精华，充实自我，完善自我，才能更好的为社会服务，并且能够为以后的工作之路做好铺垫，还能够熟练掌握汽车行业

的销售和售后技能。

### (1) 顶岗实习时光和地点

20xx年xx月份中旬；

xx省xx市xx汽车世界[]xx汽车销售服务有限公司是梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司授权的xx首家特许服务中心。学校的目的是让我们更清楚的了解汽车市场的现状，汽车的发展史，了解以后的顶岗实习环境。

### (2) 顶岗实习单位背景介绍

与众多4s店相邻，交通比较便捷，员工素质精良尽责。奔驰4s店是一家集销售、维修、美容装饰为一体的汽车经销企业。奔驰4s店秉承顾客就是上帝的理念一向在不断完善服务质量，努力的在前进中。因为公司在发展阶段，所以目前还是以销售为主售后为辅的方式运营。公司设有销售部、钣喷装饰部、售后维修部、配件管理及精品销售部。这家公司主要经营奔驰汽车，主要销售车型为:c级，e级，s级，g级等。

### (3) 顶岗实习部门介绍

售后维修部，售后的服务项目比较完整，主要包括车辆的保养、维修、外出救援、保险理赔、钣金喷漆、车辆装饰、二手车置换等。维修部日常主要负责车辆的维修、保养及钣喷装饰等工作。

1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要带给什么帮忙。语气尽量热情诚恳。

2、咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问务必耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3、车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的状况，以便在对自我产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自我产品的卖点和优势，从而提高客户对自我产品的认同度。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6、签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间思考和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造简单的签约气氛。

7、交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要持续干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做

保养。

## (1)4s店服务流程

- 1、接待准备：服务顾问按规范要求检查仪容、仪表；准备好必要的表单、工具、材料；环境维护及清洁。
- 2、迎接顾客：主动迎接，并引导顾客停车；使用标准问候语言；恰当称呼顾客。
- 3、环车检查：安装三件套；基本信息登录；环车检查；详细、准确填写接车登记表。
- 4、现场问诊：了解顾客关心的问题，询问顾客的来意，仔细倾听顾客的要求及对车辆故障的描述。
- 5、故障确认：能够立即确定故障的，根据质量担保规定，向顾客说明车辆的维修项目和顾客的需求是否属于质量担保范围内。如果当时很难确定是否属于质量担保范围，应向顾客说明原因，待进一步进行诊断后做出结论。如仍无法断定，将状况上报一汽轿车服务部待批准后做出结论；不能立即确定故障的，向顾客解释须经全面仔细检查后才能确定。
- 6、获得、核实顾客、车辆信息：向顾客取得行驶证及车辆保养手册；引导顾客到接待前台，请顾客坐下。
- 7、确认备品供应状况：查询备品库存，确定是否有所需备品。
- 8、估算备品/工时费用：查看dms系统内顾客服务档案，以决定车辆是否还有其它可推荐的维修项目；尽量准确地对维修费用进行估算，并将维修费用按工时费和备品费进行细化；将所有项目及所需备品录入dms系统；如不能确定故障的，告知顾客待检查结果出来后，再给出详细费用。

9、预估完工时光：根据对维修项目所需工时的估计及店内实际状况预估出完工时光。

10、制作任务委托书

11、安排顾客休息

(2) 售后服务工作的资料

1、整理客户资料、建立客户档案：客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关状况整理制表并建立档案，装入档案袋。客户有关状况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户期望得到的服务，在本公司维修、保养记录(详见“客户档案基本资料表”)。

2、根据客户档案资料，研究客户的需求：业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的资料，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

(1) 询问客户用车状况和对本公司服务有何意见；

(2) 询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳；

(3) 告之相关的汽车运用知识和注意事项；

(4) 介绍本公司近期为客户带给的各种服务、个性是新的服务资料；

(6) 咨询服务；

## (7) 走访客户。

透过这次的顶岗实习，我对自我的专业有了更为深刻的了解。透过两位带领我们顶岗实习的专业老师的讲解，我们认识到当前中国的汽车市场潜力巨大，前景良好，作为一个汽车专业的学生，我们所的知识是与专业息息相关的，汽车服务工程是一门全面的汽车知识的学科。并且对专业的实际应用有了更多的了解，增强了专业知识的感性面及认识面。在两个顶岗实习单位见习之后，我们看到了一辆汽车进入到4s店后是如何在销售，车内装饰，售后信息反馈，零件更换，整体保养，车身维修等等一系列完善的服务项目和服务流程上带给服务的。从这次顶岗实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有必须距离的，并且需要进一步的再学习。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的技能是不能在书本上彻底理解的。短短的顶岗实习，让我大开眼界，也学会了不少东西，也让我对自我今后要从事的行业有所思考。短短四天仿佛思想又得到了一次升华，心中又多了一份人生感悟。这次顶岗实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，徜徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自我定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选取。

虽然只是短短一下午的奔驰4s店的参观，但我懂得了服务的重要性，从在4s店的参观中，我看到了很多不一样的部门，为我们介绍的学姐学长也跟我们讲了很多重要的东西，其中有公司的介绍，有他们各部门的分工协作，在参观的时候，让我真真切切的感受到工作需要细致谨慎，需要用心，不然会在工作中遇到各种难题的，甚至容易闯祸的。其次，我感受到了与人打交道的重要性，人生活在社会上就得融入社会这个群体，就得与人交流，不仅仅仅是靠学到的那点小小的理论知识所能替代的，关键在于你会不会与人交流。因此，这次参观，在另一种好处上，它告诉我要看自我的性格适合什么样的工作，因此好给自我今后的人生定位，感谢老师带

我们一齐去完成了这次顶岗实习以及对我们的细心指导，同时感谢学校给我们这次宝贵的顶岗实习机会。

## 汽车演讲稿篇三

您好！

我叫xxx□现就读于“xx省高级职业技术学校”。所修专业为汽车维修与检测。通过长久以来的学习和实践，对这一领域的相关知识，也有了一定程度的理解和掌握，特别是对于现代化技术型人才的要求，因此，对于处身于新时代的我来说，无时不刻地严格要求着自己。

社会主义现代化建设需要的是具有综合素质的管理人才，因此我在学好专业知识的同时，主攻英语计算机，在英语方面，我加强培养我的听、说、读、写能力；在计算机方面，我从基础知识入手，进一步掌握了office的各项功能，同时还自学了internet的基本知识，能够灵活加以运用。在选完专业后，为了拓宽自己的知识面，我还参加了会计电算化的学习，掌握了会计软件的基本应用及excel等应用程序。为了使自己的专业知识能够融会贯通，我还研读了mba有关的案例教材，如战略管理，公司管理，财务管理，资本运营等，并将其运用到自己的实习工作中。

我曾利用假期，勤工俭学，在工厂做工，凭借自己的能力获取自己汗水的薪酬，但不论是学校学习也好，实践做工也罢，让我学到的还有许许多多的知识：团结、友爱、积极进取，人与人之间的沟通于信任等等！善于交往的我是班里的纪律委员，和同学相处十分融洽，也是老师的得力助手！

我喜欢运动，特别是篮球（也曾多次组织篮球比赛），打篮球中的我与实际生活中的我一样……只有坚持、奋斗，不怕任何劳苦，因为只有自己努力所流下的汗水才是最欣慰、最

踏实的！可能我不是最优秀的，但是我会努力做到、做好每一件事！我相信，贵公司如若需要一名严谨、务实、积极创新、团结、勤奋的员工，我会是一名合格的应聘人！我深信凭借自己的实力、青春于敬业精神，一定会得到贵公司承认和肯定！

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，我希望贵公司能给我一个施展才华的机会，我一定会努力工作，勤奋学习专业知识，不负公司给我的厚望。期盼与您的面谈！

自荐人：

日期

## 汽车演讲稿篇四

汽车是当今世界最重要、最现代化的交通工具，同时也是数量最多、最普及、活动最广泛、运输量最大的交通工具。在现代社会中，没有别的交通工具能与之媲美。所以作为一名工程技术大学汽车学院的学生，我想是可以感到骄傲和自豪的。

从进入大学的那天起，我就盼望着能亲手拆装汽车的零部件，深入及详细的了解汽车的内部构造和工作原理。现在机会终于来了！期盼已久的为期4周的汽车构造拆装实习开始了！

汽车构造拆装实习是在学习完汽车构造课程后重要的实践性教学环节。在刚刚过去的两周里，我以及我的组员们圆满地完成了汽车构造拆装实习中汽车发动机构造实习的教学任务及要求。发动机就好比汽车的心脏，是汽车行驶的动力源。我们这次实习的发动机是别克凯越1.6升直列电喷汽油发动机。

实习的第一天早上，我和室友孔繁易同学早早地就去了实训中心5号楼——也就是我们汽车构造实习的大楼。进入教室后，

我们并没有找到要拆装的发动机，也没有大型的零部件，甚至连个工具都看不见，这让我们疑惑不解。过了不久，指导实习的两位老师进入教室，作起了实习动员。张老师年纪较轻，他自己介绍说是我们这个专业毕业的学长。另一位是头发有些花白的陆老师，不难想象，陆老师一定身经百战，经验丰富。

我们分好小组后，就被领进了拆装工作室。同学们看着每组旁边架起的凯越发动机，心里的欣喜溢于言表。不过第一天，又是第一次接触拆装实习，当然不会这么快让我们去碰真实地发动机啦。所以当天，我们每一个小组都被分配了一台化油器。“麻雀虽小，五脏俱全”别看化油器小小的不起眼，里面包含了50多个零部件。在老师简单介绍完化油器的一些特点后，我们的拆装实习就正式开始了。组长沈鹰杰同学负责主拆，其他的组员就将拆下来的零件归类，并通过查阅资料，开始对其结构和作用热烈地讨论。经过一天的实习，我们组能熟练地拆装化油器，而且可以结合图纸认识化油器的各个部件名称及其作用。最后在老师的帮助下，我们理解了化油器的六大系统（浮子系统，怠速系统，主供油系统，加浓系统，加速系统，启动系统）工作原理，还能针对实物描述油路和工作过程，并且对冷启动，怠速，小负荷，中等负荷，大负荷和全负荷，加速这六种工况进行了研究，深入了解了每个工况下的过量空气系数，节气门的变化和每个工况时化油器都是如何运作的。第一天的实习是兴奋的，也是忙碌的，更是充实的。

第二天的实习是以个人形式对化油器的考核开始的。我自高奋勇地成了第一个接受考核的学生，并且较为顺利地完成了考核的内容。至此化油器这种在现代汽车上很难再看到的机器就要退出我本次实习的行列中了，一个更先进，更神秘，更有魅力的凯越1.6升发动机成了本次实习当仁不让的主角！相对于化油器来讲，这是个大家伙。对付这个大家伙，我们每个小组都要谨慎对待，不仅错误的安装与调试会导致发动机零部件损坏，使实习不合格，而且不规范的拆装会造成安

全事故，伤害自己与他人。根据老师的要求，我们小组的各个组员分为主拆一名，副拆两名，工具员一名，零件员两名，场记一名，环境管理员一名。我被分配到的职务是零件员，当然我也会兼职做个副拆。

经过化油器的拆装，我们很快就找到了发动机的节气门，并迅速地由此确定了五大系统中的燃油供给系统，冷却系统，润滑系统，点火系统和启动系统。在拆发动机之前，陆老师让我们每组都领了一套工具，看着整整齐齐的专用工具，我对发动机的拆装就更浓了，真想马上把它“大卸八块”，一睹其“庐山真面目”。当然“罗马不是一日建成的”，对凯越发动机的拆装，也要由表及里，循序渐进。在老师测完曲轴起始转矩是 $47\text{n}\cdot\text{m}$ 后，我们开始了对发动机进气歧管和排气歧管的拆除。凯越的进气歧管是可变的，在老师的指导下，我们得知可变进气歧管是为了充分利用进气破洞效应和尽量缩小发动机在高低速运转时的近期速度的差别，从而达到改善发动机经济性及动力性特别是改善中低速和中小符合的经济型和动力性的目的，要求发动机在高转速，大负荷时装备粗短的进气歧管，而在中低转速和中小负荷时配用细长进气歧管。组员们分工明确，拆卸的拆卸，记录的记录，递工具的递工具，清理场地的清理场地，我们忙得不亦乐乎，时间也过得飞快，在一番大干之后，发动机的进排气机构被我们取了下来，并且场记员作了详细的记录。这一天的实习是喧闹的，也是仔细的，更是团结的。

之后几天的实习，组员们都是非常团结卖力地进行着我们的发动机拆装实习。我们相继拆下了气缸盖罩，凸轮轴，汽缸盖，机油底壳，机油泵，正时齿形带，水泵，曲轴，连杆，活塞等发动机零部件。“上山容易下山难”，同样拆卸零件容易，但是安装起来就困难许多了。因为发动机是一个较为精密和准确的机体，所以几乎每一个螺栓的扭紧都是需要按照规定的扭矩拧紧的。有些螺栓需要依次按照对角线的顺序拧紧。我自认为我和我的组员是十分细心的，结果我们在查阅资料安装汽缸盖螺栓时，将扭矩查错，导致原本只需 $8\text{nm}$

的扭矩的螺栓被我们以20n·m的力矩去拧紧螺栓，结果拧断一根螺栓。这个情况老师在实习以前交代提醒过，可是还是由于我们的疏忽，导致发生悲剧。螺栓断成两截，其中一部分卡在汽缸盖的螺纹孔里，在陆老师和张老师的指导下，我们成功地将留在螺纹孔中的半截螺栓拿了出来。顿时，全组人员的热情和积极性被这突如其来的事情瞬间瓦解。我们每一个组员都十分沮丧和低落，心想估计这次的实习要不合格了。

但是陆老师并没有过多地责备我们，他找来了一个备用的螺栓，笑容可掬地对我们说：“你们把断掉的螺栓取出来就行了，当然这螺栓不是那么容易取出来的，你们在以后的安装中要注意一点。”老师坦然的态度，令我们小组的低沉气氛好了很多。很快，我们又投入到紧张有序，当然也更加仔细的拆装实习中去了。实习期间，我们正逢发动机理论考试，陆老师和张老师都很理解我们复习迎考的心情，于是老师特地将下午的实习提前半小时开始，这样能让我们有更充裕的时间来准备考试。在休息的时候，我们拿出迎考的复习卷，陆老师和张老师都很热情的帮我们解答其中的问题，并能指出实际发动机上相关的位置，使我们更生动地理解其原理。对我们的理论考试起了不小的作用。

第三，提高了我对专业的兴趣，为我在今后的学习和工作总进行自发地，持续地，深入地研究奠定了基础。汽车构造实习才刚刚完成了一半，接下来的底盘拆装实习我也会全情投入，认真仔细，团结奋进，在实践中找出更多的“真知”！

其一，发动机的材料大多是合金材质，在加工过程中，难免会有锋利的边角，实训中心虽然有手套，可是那些手套都是被机油“浸泡”过的，同学们很难将其戴在手上。我想以后有条件的话，是不是能提供一些较为干净和牢固的手套，这样可以间接地提高同学们的动手能力。

其二，老师既然把班上的同学分成了以小组为单位，那么作

为组长的同学有管理和对组员的实习作出一定的评价的权利。不然一些“游手好闲”的同学会影响小组的拆装效率，并且对于认真对待拆装实习的同学来讲，最终成绩与其他同学相差无几的结果也是不公平的。

## 汽车演讲稿篇五

尊敬的领导：

您好！

社会主义现代化建设需要的是具有综合素质的管理人才，因此我在学好专业知识的同时，主攻英语计算机，在英语方面，我加强培养我的听、说、读、写能力；在计算机方面，我从基础知识入手，进一步掌握了office的各项功能，同时还自学了internet的基本知识，能够灵活加以运用。在选完专业后，为了拓宽自己的知识面，我还参加了会计电算化的学习，掌握了会计软件的基本应用及excel等应用程序。为了使自己所学的专业知识能够融会贯通，我还研读了mba有关的案例教材，如战略管理，公司管理，财务管理，资本运营等，并将其运用到自己的实习工作中。

我曾利用假期，勤工俭学，在工厂做工，凭借自己的能力获取自己汗水的薪酬，但不论是学校学习也好，实践做工也罢，让我学到的还有许许多多的知识：团结、友爱、积极进取，人与人之间的沟通于信任等等！善于交往的我是班里的纪律委员，和同学相处十分融洽，也是老师的得力助手！

我喜欢运动，特别是篮球（也曾多次组织篮球比赛），打篮球中的我与实际生活中的我一样……只有坚持、奋斗，不怕任何劳苦，因为只有自己努力所流下的汗水才是最欣慰、最踏实的！可能我不是最优秀的，但是我会努力做到、做好每一件事！我相信，贵公司如若需要一名严谨、务实、积极创

新、团结、勤奋的员工，我会是一名合格的应聘人！我深信凭借自己的实力、青春于敬业精神，一定会得到贵公司承认和肯定！

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，我希望贵公司能给我一个施展才华的机会，我一定会努力工作，勤奋学习专业知识，不负公司给我的厚望。下页附个人简历表，期盼与您的面谈！

此致

敬礼！

## 汽车演讲稿篇六

导语：汽车专业求职信怎么写?欢迎阅读下文！

尊敬的hr□

首先，感谢您能在百忙之中阅读我的求职信。

我是xx学院2015届汽车专业的一名应届毕业生即将面临实习踏入社会的我对未来充满着期待我相信“well begun is half done” (好的开端是成功的一半)。我希望贵公司就是我成功的起点，我能有幸同贵公司一起共创明日的辉煌。

作为一名汽车专业的大学生我热爱我的专业并为其投入了巨大的热情和精力。在两年的学习生活中我所学习的内容包括了从汽车的基础知识到运用等方面。通过对这些知识的学习我对这一领域的相关知识有了一定程度的理解和掌握。

我的专业;汽车制造与装配，主修课程;汽车原理，汽车维修，汽车营销等。目前有驾驶证，中级汽车修理工职称等，基于

所学，我愿从事与汽车相关的职业，为中国民族汽车工业的腾飞奋斗终身。

收笔之际，郑重地提一个小小的要求：无论您是否选择我，尊敬的领导，希望您能够接受我诚恳的谢意！祝愿贵单位事业蒸蒸日上！

此致

敬礼

求职者□xxx

2015年10月28日

尊敬的xxx公司领导：

您好！

我叫，是xx大学应届毕业生。

通过大学的四年学习和生活，以及多次的社会实践，我树立了健全的人生观，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，较强的动手能力。

本人通过系统完善的汽车专业知识的学习，掌握了扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理能力。我利用课外时间大量阅读图书馆中汽车类书刊资料，了解中国汽车产业发展动态方向，特别是汽车后市场服务领域。知道汽车维修行业发展现状及趋势。善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

思想上，我积极要求进步，在学校期间，在不忘记学习的前

前提下，取得良好成绩的同时，积极参加了许多社团社会活动，从中锻炼自己，让自己从多方面提高自己。平时我的课余活动也十分广泛，乒乓球、篮球、羽毛球等球类运动都是我的爱好，还喜欢阅读书籍，这主要是为了培养艺术能力，有艺术才会树立好形象，才能用计算机设计出代表个人、企事业单位的好标志。

“老老实实为人，本本分做事”是一个立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守，能够忠于自己的企业，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力；吃苦耐劳，注重合作，具有年轻人火一样的工作热情和活力。

成为一个有技术，会管理，善经营汽车人，将是我一直努力和奋斗的目标。当然在这个人才济济的社会中我不一定是最好的，但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中。在中国的汽车领域中创造属于自己的价值。

此致

敬礼

求职者：

2015年10月28日

尊敬的人事部经理：

您好

首先感谢您在百忙之中抽出一点时间来阅读我的求职信。也许对于您来说，对待每一位求职者都是一样的；而对于我来说，对待每一份工作却是不一样的。

在大学选择专业的时候，我选择了汽车专业。与其说选择汽车是因为我喜欢汽车，倒不如说我选择汽车是因为我喜欢mercedes-benz。mercedes是我一直钟爱的公司，所以我渴望到这里工作，成为你们当中的一员。我想贵公司不会拒绝一位一直钟爱自己的员工，而我更不愿意失去一份自己喜爱的工作！

我已经向贵公司投递了我的求职简历，希望您能认真阅读。mercedes是一个能够实现员工梦想的地方，每一个在这里的员工都会快乐的工作与成长。我希望贵公司能够给我一个机会，一个能为贵公司奉献一己之力的机会。

最后，祝贵公司事业蒸蒸日上，祝您工作顺利！我愿与贵公司携手共筑美好未来！为盼！

此致

敬礼

求职者xxx

2015年10月28日

## 汽车演讲稿篇七

下面是小编为大家整理的，供大家参考。

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐，近年来汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的4s店形式，在国内汽车销售市

场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

一. 实习目的：

3. 了解xxxx的汽车各种品牌，价格，性能

三. 地点□xxxx

四. 公司组成：销售部 维修部 财务部 综合办公室

销售部职员：经理□xxx

销售顾问□xxx

信息员□xxx

五. 实习内容：

1. 掌握北京现代的销售流程

2. 与销售人员进行关系，从他们那里学习更多的经验

3. 学会运用相应的销售技巧

4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5. 真正了解4s店的含义

六. 汽车销售流程：

1. 接待:接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时,应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时,应用目光与随行客户交流。目光交流的同时,销售人员应作简单的自我介绍,并礼节性的与客户分别握手,之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2. 咨询:咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息,以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好,这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握,既不要服务不足,更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见,并认真倾听,以了解客户的需求和愿望,从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料,供客户查阅。

6. 签约成交:在成交阶段不应有任何催促的倾向,而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定,但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时,销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7. 交车:要确保车辆毫发无损,在交车前销售员要对车进行清洗,车身要保持干净。

8. 售后跟踪:一旦汽车出售以后,要经常回访一下顾客,及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况,要提醒顾客做保养。

;

## 汽车演讲稿篇八

汽车专业求职信应该怎么写?一份求职信的书写格式是介绍自

己的个人信息、掌握的技术、工作经验等信息!以下是：汽车专业求职信范文，请阅读！

尊敬的领导：

您好！

很高兴参加贵公司的人才招聘。

我作为汽车专业即将毕业的本科生，确信想在贵公司寻求份工作。

同时也希望公司领导仔细阅读我所附上的履历和成绩单。

在此表示感谢。

大学期间，我给自己的定位首先是在技术，其次兼顾到管理、经济；而且还很注重自己学习能力的培养，努力完善自己的知识构架车辆工程专业毕业生求职信。

技术方面，我在三方面做了准备。

1)专业基础：可能由于汽车行业的特点，很拿拿出使人信服的作品，所以我把重点放在校所开的必修课上。

曾获五次奖学金和优秀学生、学习标兵称号。

前三年我的加权成绩为82分，基本上具有免试研究生的资格。

2)计算机和网络：计算机和网络是发展很大的趋势。

出于其特点的考虑，我定制了相应的`学习计划。

参加cad/cam/cae(catia)的培训，并取得ibm认可的证书。

3) 外语：英语的重要性不言而喻我想说的是对外语学习的自信。

如果需要，即使口语这项也不成问题。

此外还在学习德语。

其他方面，主要指人文科学：出于完善自己知识结构和兴趣的考虑，我选修和自修了一部分课程。

对于管理、经济、法律等有了一定的基本常识。

成绩代表着过去，除了在技术方面还需补充以外。

尤其是在实践上更应加紧学习。

虽然在校开设有实践课，但肯定不够，而且与实际有一定距离。

所以，我很想参加工作，锻炼自己实际动手能力，把理论和实际结合起来，加深认识和理解，以助于将来更好地应用。

希望贵公司对我的材料多加考虑。

盼望得到您的回音。

谢谢！

此致

敬礼

XXX

尊敬的领导：

您好!

我是xx大学xx学院车辆工程系xx级的一名学生，现在即将面临毕业，走向工作岗位!自从踏进大学校门的那天，我就暗下决心，一定要好好珍惜这四年大学生活，利用各种机会完善和充实自己，决不虚度每寸光阴，使自己得到全面发展!

为了实现自己的目标，在学习上，我不甘人后，刻苦努力，积极思考，连年获得奖学金;在课外时间上，我积极参加各种有益的文化活动和社会实践活动。

例如：文艺演出、“三下乡”活动、演讲比赛、家教、推销等都是自己经常参加的活动，由于自己在各方面都表现得比较突出，因此多次受到了学院的表彰!通过近四年扎实的大学生活，我觉得自己在各方面都得到了很好的锻炼，具备了一定的能力。

在基础课方面，由于自己特别重视英语和计算机的学习，因此在英语和计算机方面具有较高的水平，具有较强的英语口语能力和理解能力，学会了多种软件操作和计算机语言;在专业课方面，通过对主干学科和主要课程的学习以及大量社会实践活动。

我认为自己已经基本具备了以下能力：掌握汽车运用方面的现代测试、故障诊断、维修、技术管理方面的基本理论和技能;具有运输专用车车辆和装卸机械设计的初步知识和能力;具有运用现代科学方法进行运输系统规划设计与组织管理的初步能力;具有汽车保险与理赔，营销等方面的能力。

我的人生格言是：自信100%的付出机遇=成功，愿加入一个富于积极向上、团结协作、拼搏进取精神的集体。

恳请贵公司给我一个实现自我人生价值的机会，我将用自己

的智慧和汗水为集体创造出最大的效益!

此致

敬礼

XXX

尊敬的领导:

您好!非常感谢您百忙之中惠读我的求职信。

我的名字叫xx□毕业于xx学院汽车建筑工程系汽车技术服务与营销专业。

在大学三年里,我努力培养自己的兴趣爱好,从而使自己变的更加成熟。

在学校期间,交了很多朋友,从交这些朋友中我懂得沟通与倾听的魅力、也让自己了解了很多以前不知道的东西,有时候难免会斗嘴生气,就像客户与销售人员,只有认真对待才能成为朋友,才能建立良好的关系。

在校期间我也经常阅读课外书物,以增长知识,还学到了很多做人的道理,只有诚实努力才能成功。

也阅读了很多关于销售的书籍,积累了一些知识,只是还没有验证的机会,希望领导给予我一个展示自己的舞台。

三载匆匆,现在的我深深懂得:昨天的成绩已成为历史,未来的辉煌要用今天脚踏实地坚持不懈地努力去实现。

在我离校的时候,我携带着学到的知识和年轻人满腔的热情与梦想,真诚而又衷心地贵单位求职。

尽管在众多的应聘者中，我不一定是最优秀的，但我仍很自信，我相信我有能力在贵院干得出色。

给我一次机会，我会尽职尽责，让您满意。

在此，我期待您的慧眼垂青，静候佳音。

相信您的信任与我的实力将为我们带来共同得成功！

我非常喜欢汽车销售这个工作，我会用我全部的热情来完成这个工作。

此致

敬礼

XXX

## 汽车演讲稿篇九

时间过得真快，不知不觉，大学的学习、生活就要结束了，经过三年大专的学习，这个学期我们终于要进行毕业实习了。

20xx年x月xx日，我被学校安排到xx汽车有限公司实习。虽然不是我的第一份工作，不过却是体验我自己的工作。在这里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的工作中所没有的。

- 1、服从班组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人；
- 2、严格按照作业指导书操作；
- 3、严格遵守工厂各项规章制度；

#### 4、熟悉公司流程及生产流程；

工厂不是个人舞台，在工厂上班是几个部门相辅相成的，所以工厂特别注重团队精神，只有相辅相成，生产线才能正常运转，公司才能正常运转；在培养团队意识的同时公司也注重个人能力，只有个人能力提升，团队的契合度才会更好、更完美。

在生产线(流水线)上作业，因为一个程序分成了若干岗位(工位)，所以在操作的过程中就要有高度的契合度，那就需要作业员在作业的时候提高处事的能力，对人际交流有实质性的帮助；工厂也因个人能力不相同而分配各不相同的工作，从而培养了个人的办事能力；能有效的发挥自己的长处，同时弥补自己的不足；不足之处就是工人被流水线束缚，压力大等。

1、做任何工作都要积极、认真负责、做就要做好；

2、要不怕辛苦、不怕困难；

最后，非常感谢学校和\_汽车有限公司给了我这次难得的实习机会。这次实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，可以讲是受益良多啊！所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作能力，争取做一个对社会有贡献的人。高中毕业后，我就踏入了湖南电子科技学院的校门。转眼，大专的学习就要告一段落，很快我就要毕业了，这不，现在正进行毕业实习呢。

以前，我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到——工作，并不是想象中的那样——它又苦又累，可不是一件容易的事。

一开始，我被学校安排到xx公司实习。上班第一天，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好

好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。

在xx公司实习，我被分配到该公司的汽车底盘流水线，当了一名流水线作业员，这份作，看似简单，其实要做好它很不容易。因为“怎样才能作好工作、“怎样才能流水线上作好”，这里学问可大了。因此，当一名作业员首先要学会如何作好一名作业员——最起码的要求就是：大的要认真了解公司的整体运作、服务承诺和工作制度，小的要熟悉流程，材料等。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。公司里的作业员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是，与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

第三，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

第四，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

第五，要学会以礼待人。

1、要认真学好专业知识，这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。

2、要在工作中不断学习，进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀！也由此感到一种紧迫感。

## 汽车演讲稿篇十

金钱对我们每个人来说都是必不可少的，尤其是当今社会离开了金钱就会寸步难行。在有的人眼里，只要有了钱就会得到想要的一切。可是，金钱真的是万能的吗？金钱不是万能的。

因为金钱能买到文凭，但买不到知识；金钱能买到朋友，但买不到友谊；金钱能买到补药，但买不到健康；金钱到享受，但买不到寿命。

我认为领导干部不注重钱才能有更大的成就，医生不注重钱才能成为真正救死扶伤的白衣天使。当然，在这里我所说的不注重钱并不是要你把钱当作草芥而随意挥霍，如果这样的话浪费的不仅是钱更是父母、自己或他人的血汗。

人活着固然需要钱，但我们不能只为钱而活着。因为钱只是生活的条件，并不是生活的唯一。一味的追求钱只会给自己的人生添加更多不必要的麻烦。古往今来，钱作为特殊商品给我们的生产生活带来方便的同时，也造成了不少的悲剧。大家都清楚传销给好多人带来的危害吧。这些人就是被金钱迷惑，才会造成一个人财两空的局面。所以说只有对金钱有了正确的认识才不会被金钱所动摇、所蒙骗。

没错金钱是可以买到很多，但它并不是万能的，它是渺小的，有意义的人生才是最伟大最值得我们推崇的。攀登的高峰唯以高尚的品格为路标才能攀上有意义的人生巅峰。最后，祝在座的各位都成为比比尔盖茨更富有的人，不仅有金钱的富裕更有内心的富裕！

我的演讲完毕，谢谢！