

最新老年服务专业自我鉴定报告(模板7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

老年服务专业自我鉴定报告篇一

通过四年大学的学习和生活，并参加了多次社会实践，我有健全的人生观，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，有较强的动手能力。

主要通过学校的老师专业只是的培训，我的专业技能提供不少，对汽车维修的这样专业有了更深的了解。为了让自己的技术更加全面。我经常上网查阅网上有关汽车维修的专业知识。

课外大量猎阅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。

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。

三：学会把自己的技能应用在实际的应用上

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。当然在这个人的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。在中国的汽车业中实现自己的社会价值。

我一定会成为一个有才能的汽车维修大师。也感谢给我一个这样的平台写出自我鉴定！

老年服务专业自我鉴定报告篇二

这次实习是我们毕业前的一次综合性实习。

本次实习为了拓展我们的知识面,扩大与社会的接触面,增加我们在社会竞争中的经验,锻炼和提高我们的能力,以便在以后毕业后能真真正正走入社会,能够适应国内外的经济形势的变化,并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题,学校允许我们根据自己所学的知识及兴趣爱好寻找单位实习,进一步运用所学知识分析和解决实际专业问题,提高我们的实际工作能力。

1、了解当前我国交通运输行业与环境保护的现状 2、通过实习的机会亲身体会城市交通运输的重要性以及在这个过程中所衍生出来的各种各样的问题与我们最为息息相关的便是环境保护的问题。

通过实践?窥探出问题的症结所在?提出自己的见解为以后的工作打下良好的基础。

3、通过实践增强自己的观察、分析、动手以及协调能力提高自己各方面的素质。

三、实习内容郑州宇通客车股份有限公司是1993年在郑州客车厂的基础上成立的一家股份制公司,1997年在上海证券交易所上市,是国内客车行业第一家上市公司。参观国内客车的龙头企业,心情颇有些激动。

宇通客车的接待人员通过企业的宣传视频给我们介绍了宇通客车的历史、现状和发展前景。然后在指导老师的带领下乘坐宇通客车依次参观了模具车间、塑料件厂、车桥厂及承装车间。指导老师带领我们重点参观了承装车间，他为我们详细介绍了该车间的各个工位。

整个车间采用先进的流水线工艺进行生产，整洁的车间，高效的效率让我们体会到了宇通的企业文化。最后，我们又来到车辆展区，看到了宇通公司生产的各式各样的客车，包括公交、豪华大巴、校车等产品。

第二站我们参观的是焦作市八运集团。在工作人员的带领下，我们重点参观了该公司东风重型汽车的中途检测及维修过程。

了解了不同种类的重型汽车，包括装载车、拖车、罐车。对重型汽车的汽车构造有了进一步的认识。

对运输车辆的检修保养维护的重要性有了更深入的认识。有了实践作为指导，使我们对课本上的知识有了更为深刻的理解。

下一站我们来到了位于市郊的夏工机械重工。

该公司主营重型机械，如挖掘机、推土机、压路机等产品。我们在接待员的带领下参观了该公司的生产线。该公司的自动焊接机器人等给我们留下深深刻意向，使我们对现代化的生产技术有了更深层次的了解，对现代化的重工企业有了更深层面的认识。在越来越智能化的社会中，先进的生产技术与管理理念才是一个企业高速发展的保障。

最后一站：焦作市客运总站。接待人员带领我们先后参观了客运站的各个机构，依次为进站口、售票大厅、三品检查、候车厅到检票口，以及客车的进站、检测维修到出站等。最后我们重点参观了客运站运用于客车上的先进的3g监控系统。它能够实时的监控每一辆客车在任意时刻的情况，以保

障对旅客负责，对社会负责。如果发生意外情况，这里就能够收到报告，以制定紧急应急方案，将损失降到最低。四、心得体会“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助，可以避免我毕业后的眼高手低现象。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自老板和同事们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。

对于自己这样一个即将走向社会的大学生来说，需要学习的东西很多、很多？对于个人来说，这次实习使我开阔了眼界，对于即将参加工作岗位的我们来说，是一次历练的机会，也是我们即将步入社会的开端。

通过了解这些工作，让我们学有所用，把以前课本上学到的知识和实际工作结合起来，使我们对所学的专业技术有了更大的兴趣，也学到了一个工作人员应该有的态度：严谨，一丝不苟，脚踏实地，吃苦耐劳。在以后的学习生活中我们要主动学习他人的优点、长处来弥补自己的不足。它使我受益匪浅，这是我走上社会的最后一堂很有意义的实践课。

对企业来说，我学到了企业管理的重要性。无论是从事设计工作还是车间管理工作，都要注重企业管理效率。他们先进的管理理念和高效的工作效率都值得我们学习。通过实习，使我们对交通运输这个专业的专业前景和涉及内容进行深入了解，认识了本专业所需的新事物，以及城市交通、运输物流工作有一个感性认识，是理论与实际相结合的形式。根据本专业教学计划的安排，交通运输专业进行了认知实习，其

目的是理论联系实际，一方面可使我们加深理解、牢固掌握在课堂上已学的课程，另一方面也为专业课教学打下一个良好的实践基础。

了解了我国公路运输的发展水平和城市道路建设，在实习过程中，通过老一辈从业人员了解了我们专业的工作去向，让我不再对自己专业感到迷茫，知道该如何在学校学好专业知识，以后才能在社会上有自己发展的一席之地。

总而言之，在这短暂的实习里，这对于我对专业认识有很大帮助，让我的课本知识再度升华，从感性认识上升为理性认识，同时也对我们这些未来的交通从业人员要面对的问题有了更深刻的认识，对于肩上所负的责任：为中国交通行业付出自己的一份心有了更明确的理解。为我今后走入社会参加工作积累了宝贵的经验，奠定了坚实的基础。

老年服务专业自我鉴定报告篇三

老年服务与管理专业培养具备老年社会工作、老年护理保健、老年服务管理等方面的知识和技能，能胜任老年人服务与管理工作岗位的高级技术应用性专门人才。下面是小编为你整理的老年服务与管理专业就业前景，希望对你有帮助。

据《中国老龄事业的发展》白皮书，到2005年底，全国城乡有社会福利院、敬老院、养老院、老年公寓和老年护理院等养老服务机构39546个，总床位149.7万张，床位数仅仅占到老年人总数的1.03%，与西方发达国家4~6%的数目相差甚远。各地政府正在加大机构养老方面的投入，尤其是大量的民间资本正在介入这一行业。中国人口老龄化有以下主要特点：老年人口数量大；老龄化速度快；老龄化超前于现代化；城乡老龄化水平倒置显著；老龄化进程地区间发展不平衡；女性老年人口数量多于男性。按照老年人口与护理人员配备比例3：1测算，全国有2830万老年人生活不能完全自理，共需要养老护理员1000万人，而目前全国养老机构的职工只有22万人，其

中取得职业资格的仅有2万多人，供需矛盾十分突出。同时，老年服务队伍的整体素质较低，专业水平、业务能力、服务质量还不能有效满足服务对象的要求。老年服务社会化的人才需求所催生的老年服务教育事业必然是生机盎然、大有可为的。除了机构养老，居家养老也是国家重点发展的养老模式。

为了解决老年人口急剧增长与养老服务资源不足的矛盾，更好地开展养老服务工作，以提高老年人生命生活质量，2008年1月国家老龄委、民政部等十部委联合发出“关于全面推进居家养老服务工作的意见”，大力推动居家养老服务的发展。居家养老这种养老模式，老年人在家中居住，由社会提供养老服务，它以家庭为核心，以社区为依托，以上门服务和社区日托为主要形式，被广泛的认为是符合我国国情的新型养老方式。与传统养老模式相比，这种养老模式把家庭养老和社会养老的'优势功能很好地结合在一起，实现了互补结合，有利于充分利用社区资源，也有利于老年人的身心健康。居家养老的社区养老服务既可减轻家庭的生活负担，又能改善老人的护理条件，进而提高老人的生活质量，今后居家养老将成为我国养老新趋势和养老服务新模式。

养老机构技术服务岗位主要有：在各级养老机构(社会福利院、敬老院、老年公寓、居家养老服务中心等、从事老年人高级生活护理、康复保健等技术服务工作;养老机构基层管理岗位：在各级养老机构的行政管理、护理管理、后勤管理等岗位从事基层管理工作;老年社会工作岗位：在社区、养老机构等处从事老年社会工作。

按照老年人口与护理人员配备比例3：1测算，截止到2019年，全国共有2830万老年人生活不能完全自理，那么就需要养老护理员1000万人，但目前全国养老机构的职工只有22万人，其中取得职业资格的仅有2万多人。与此同时，老年服务人员的素质参差不齐，专业水平、业务能力、服务质量还不能有效满足所有服务对象的要求。因此，整个老年服务行业对于

人才的需求量是很大的。

实践教学

社会学概论、社会心理学、老年学概论、老年社会工作、老年政策、老年福利机构经营管理、老年病学、老年护理与老年保健、社会调查、课程实训、寒暑假实习、综合实习、毕业实习等，以及各校的主要特色课程和实践环节。

培养目标

培养具备老年社会工作、老年护理保健、老年服务管理等方面的知识和技能，熟悉老年方面的政策法规，能胜任老年人服务与管理工作岗位的高级技术应用性专门人才。

专业知识能力

老年人服务与管理的专业技能。

职业证书

养老护理员(初、中级)、秘书职业资格证书、助理社会工作者等。

老年服务专业自我鉴定报告篇四

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在汽车改装技术岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，

以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合汽车改装技术岗位工作的实际情况，认真学习的汽车改装技术岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实地开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在汽车改装技术岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在汽车改装技术岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对汽车改装技术岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据汽车改装技术岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成汽车改装技术岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到汽车改装技术岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的态度，只要我保持极大

的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

1、做好实习期工作计划，继续加强对汽车改装技术岗位工作岗位各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。

2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3、踏实做好本职工作。在以后后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作

做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好 只有更好”。

4、继续在做好本职工作的同时，为单位做一些力所能及的工作。

老年服务专业自我鉴定报告篇五

实习的目的主要在于通过教师和工程技术人员的当堂授课以及工人师傅们的现场现身说法全面而详细的了解相关汽车服务工程专业的专业内容。实习的过程中，学会从技术人员和工人们那里获得直接的和间接地生产实践经验，积累相关的知识。通过车间实习，学习本专业方面的生产实践知识，为专业课学习打下坚实的基础，同时也能够为毕业后走向工作岗位积累有用的经验。

实习让我们早些实地了解自己专业方面的知识和专业以外的知识，让我们也早些认识到我们将面临的工作问题，了解汽车服务工程专业涉及的具体领域及社会对我们在校大学生的具体要求。

1. 了解实习单位组织概况，包括零件生产过程与用途□4s店岗位要求。
2. 运用所学专业知识，对比实习单位各项与本专业有关的业务，分析各项业务开展的必要性及合理性，根据所学专业知识提出合理化建议。
3. 自觉遵守实习单位的规章制度，在实习中做到勤学、勤练、勤问，尽最大可能增加实际工作的经验和信息量，为即将从事的工作奠定良好的基础。
4. 保守秘密，服从实习单位管理人员的安排，不能随意抄调业务数据资料，遵守实习单位的各项规章制度，不外传实习单位的业务信息。

5. 虚心向实习单位带班老师请教，尊重领导；注意精神文明建设，讲究文明礼貌，爱护公物，同时与实习单位搞好团结。
6. 实习学生必须按期到达实习地点，按期返校。抵达实习地点后，应及时将到达日期和实习进度计划向毕业实习指导教师汇报。
7. 实习期间，学生必须根据实习内容一一填写实习日志，以此作为评定实习成绩的评定标准之一。
8. 鉴于实习内容面广，实习时间短，实习计划必须做出科学合理的安排，要保证各项内容均能接触、都能参加，防止单纯接触某一方面而忽视内容全面完整的倾向。
9. 学生返校后，根据实习报告，实习日志和实习单位加盖公章的签定由毕业实习指导教师评定毕业实习成绩。

时间□XXXXXXXXXX

地点□XX汽车零部件有限公司

瑞源宏业(上海大众)

第一项：汽车后桥

汽车后桥就是指汽车后面那根桥。如果是前桥驱动的车辆，那么后桥就仅仅是随动桥而已，只起到承载的作用。如果前桥不是驱动桥，那么后桥就是驱动桥，这时候除了承载作用外还起到驱动和减速还有差速的作用，如果是四轮驱动的，一般在后桥前面还配有一个分动器。前桥后桥就是指前后轮轴的部分，前桥包括避震弹簧，转向器，平衡轴等，后桥还包括驱动轴，传动齿轮等。多轴货车后部还分驱动后桥和无驱后桥，无驱后桥就是没有传动轴连接，不属于驱动轮的部分，一般是3轴以上的重卡和牵引车头才有。

桥的分类

根据桥的悬架不同，分为整体式和断开式。整体桥配非独立悬架，如板簧悬架，断开式配独立悬架，如麦弗逊式悬架。至于后桥中心的大鼓包是在后桥是驱动桥的情况下才有的，因为里面要放上减速齿轮以及差速机构，所以要有一个大鼓包，后桥是随动桥的一般都没有。根据车桥的作用不同，车桥可分为驱动桥、转向桥、支持桥、转向驱动桥。

工作基本原理

发动机传出动力到变速箱，通过变速到后桥大齿盘上（差速器）差速器是一个整体，里面是：上下有小齿盘中间有十字子柱上面带两个小行星的齿轮（起到转弯调速作用）差速器是在立着放的，两边有两个小圆洞，上面有滑键，咱门长说的半柱就是在这里面插着，走直线的时候十字子柱不动，转弯的时候十字子柱动起来调整两边轮胎的转速，来提高汽车在转弯时候的机动性！

第二项 4s店简介

4s店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店。4s店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式，包括整车销售[sale]、零配件[sparepart]、售后服务[service]、信息反馈[survey]等。它拥有统一的外观形象，统一的标识，统一的管理标准，只经营单一的品牌的特点。汽车4s店是一种个性突出的有形市场，具有渠道一致性和统一的文化理念。4s店在提升汽车品牌、汽车生产企业形象上的优势是显而易见的。4s店是1998年以后才逐步由欧洲传入中国的。由于它与各个厂家之间建立了紧密的产销关系，具有购物环境优美、品牌意识强等优势，一度被国内诸多厂家效仿。4s店一般采取一个品牌在一个地区分布一个或相对等距离的几个专卖店，按照生产厂家的统一店内外设计要求建造，

投资巨大，动辄上千万，甚至几千万，豪华气派。4s店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店，一家投资2500万元左右建立起来的4s店在5-10年之内都不会落后。在中国，4s店还有很长一段路要走。4s店模式这几年在国内发展极为迅速。汽车行业的4s店就是汽车厂家为了满足客户在服务方面的需求而推出的一种业务模式。4s店的核心含义是“汽车终身服务解决方案”。现在也有6s店一说，除了包括整车销售[sale]、零配件[sparepart]、售后服务[service]、信息反馈[survey]以外，还包括个性化售车[selfhold]、集拍[sale by amount]、集体竞拍，购车者越多价格越便宜。6s店的兴起，得益于网络的发达。是一种利用互联网发展起来的销售模式，整车销售、零配件、售后、信息反馈与普通4s店完全一样，所不同的是个性化售车和集拍。首先解释一下“个性化售车”和“集拍”的概念。顾名思义，个性化售车就是针对用户个人的需求来生产汽车，比如一辆越野车可以加上全景天窗，享受越野的同时又享受到敞篷车的兜风快感，也不必为了买一辆敞篷车，而局限于其狭小的空间。当然，价格仅仅三四万块钱的车，也可以加装全景天窗。另外，更值得一提的是，如果你是爱面子的人，想拥有一辆奥迪a6。可市场价动辄三四十万，那么这时你就可以选择个性化购车，你可以什么配置都不加，买一辆减配版的奥迪a6。那么价格可能就只有普通价格的一半了！集拍，也就是集体竞拍，不难理解，这是一种直接与销量挂钩的营销模式，销量越大，价格越低，对于用户，价格上有不少优惠，对于经销商，减少库存，减少资金积压，且可以借机增加销量。既然个性化售车，是针对用户的个性化需求，用户就得提前下定单，这时就可以利用网络的便利性了，在网上轻松实现订购，定单直接传递给生产车间，生产车间按需求装配汽车，这样，一台原厂原配的个性化汽车就生产出来了。有了这一销售模式，汽车厂家按需生产，大大减少了库存及采购成本，据权威机构数据，成本可节约30%！这样一来，个性化售车不是增加了用户负担，反而大大降低了市场价格。

【4s店的优势】

1、信誉度方面

4s店有一系列的客户投诉、意见、索赔的管理，给车主留下良好的印象，而普通改装店由于人员素质、管理等问题，经常是出了问题找不到负责的，相互推委，互相埋怨，给车主留下非常恶劣的形象。以前4s店没有经营汽车用品，车主是没有选择的，只有去零售改装店，现在4s店有经营这方面业务，肯定不会舍近求远的。4s店将是他们的第一选择。

2、专业方面

由于4s店只针对一个厂家的系列车型，有厂家的系列培训和技术支持，对车的性能、技术参数、使用和维修方面都是非常的专业，做到了“专而精”。而汽车用品经销商接触的车型多，对每一种车型都不是非常的精通，只能做到“杂而博”，在一些技术方面多是只知其一，不知其二。所以在改装一些需要技术支持和售后服务的产品时4s店是有很大的优势。

3、售后服务保障方面

4、人性化方面

在4s店让车主真正的享受到“上帝”的感觉，累了有休息室，渴了有水喝，无聊可以看杂志、书刊、报纸、上网，如果急着用车还有备用车供你使用，整个流程有专门的.服务人员为你打理，不用自己操心就完成整个业务。而汽车用品改装店这些方面根本做不到。

【4s经营现状】

1、汽车4s店完全是汽车厂家的附庸，基本没有言语权

汽车4s店唯厂家马首是瞻，一切经营活动都在为生产厂家服务，为把汽车及配套商品快速而有效地从生产厂商手中流通到消费者手中努力，为维护生产厂家的信誉和扩大销售规模而勤劳工作。在当前的市场形式下，汽车经销商没有实力像电器经销商一样与厂家平等对话，处于绝对的弱势地位。

2、没有自身的品牌形象

作为厂家的4s店，其建筑形式以及专卖店内外所有的ci形象均严格按厂家的要求进行装饰和布置，经销商自身的品牌形象则无处体现，厂家也不允许体现。当前广州市汽车市场，仅集团式的汽车经销商如aec广物汽贸、南菱等具有一定的品牌形象。

3、完全靠汽车品牌吃饭

汽车4s店的经营状况的好坏，90%依赖于所经营的品牌，品牌好就赚钱，品牌不好就不赚钱。同时同一品牌不同的4s店的经销商还得依赖本店经营者与厂家的关系，关系好厂家给予的相关资源就多，利润的空间也越大。

4、经营成本过高，利润低

以一家面积达 20xx平方米的标准4s店来计算： 专卖店建设费用（钢架结构落地玻璃）约300万元（一般按15年折旧）；购买厂家相关设备及物料费用约200万（设备按10年折旧）；每月的流动资金约200万；加上员工工资（按70人）每月18万元、土地租金（按每平方60元计）12万元、广告费用，另外还有隐性的公关成本等，每个汽车4s店的每月的经营费用约50万元； 利润方面：每月销售毛利：100台x2500元/台=25万元；维修毛利：1500台/月维修量x500元/台（客单价x45%毛利率）=33.75万元；两者合计：58.75万元； 因此一个经营得十分好的汽车4s店现在每月能有8万元的利润已经

相当不错了。

5、专业的人才队伍素质不高，团队不稳定

因为前两年汽车市场的异常火爆，大量的资本进驻汽车行业，导致汽车专卖店、汽车大卖场大大饱和，互相之间过度竞争，专业人才缺泛，互相挖墙脚，导致人才流动较频繁，团队不稳定。

6、专卖店的的经营重销量，轻售后和美容加装

一方面由于20xx年车市需求“井喷”引起的价格“失真”，误导了很多企业以销售为中心来开展企业的各项经营活动；另一个重要原因是厂家注重销量而且有相关的与完成销量直接相关的返利激励政策。

7、汽车4s店自身可控制的经营因素有限，难以体现差异化经营

汽车厂家出于自身品牌利益的原因，对汽车4s店的经营管理模式、业务流程、岗位的设置等都有标准的规定和要求，对产品价格、促销政策、销售区域、零配件和工时的价格均硬性确定，强硬控制。即便是广告的表现形式，厂家也会指手画脚，使得汽车4s店的经营十分僵化，感受最深的就是认为自身是一个受人摆布的木偶。有位业内资深的汽车4s店总经理开玩笑说：“谁都可以作汽车4s店的总经理。”这也反映了当前汽车4s店的经营弹性范围狭隘，经营模式和服务同质化。

【4s营销策略】

1、从经营战略定位上考虑，汽车用品经销商要调整产品结构。随着4s店不断进入汽车用品行业，经销商的产品组合逐步做到

“轻改装，重4s店”。

2、打造专业服务，提升核心竞争力，在汽车用品行业里（特别是汽车电子），服务显得特别的重要，当然4s店的服务的重要性就更不用赘述了，汽车4s店因为点多面广，地处偏僻，而且不集中，许多厂家就是因为服务不能到家才不得不选择汽车用品经销商来做当地市场，如果经销商有一批优秀的团队为汽车4s店服务，做好售前、售中、售后服务，即可以让汽车4s店放心，也可以作为核心竞争力与厂家进行谈判，为取得产品的代理打下良好的基础。

3、做大做强，降低成本□4s店想进入汽车用品行业，会选择与其车型相匹配，品牌相当的产品，一般会向当地的经销商和厂家处购买产品，价格当然要有一定的优势，汽车用品经销商要做到这一点，做大做强自己的营销网络和服务，前期为了扩大网络可以选择性对汽车4s店进行铺货，销售量上去后，要求厂家更多的支持，降低采购成本，要求厂家将代理价格降到真正的最低点，甚至比他们给予4s店的供货价还要低得多（因为其销售量已远远大于任何一家4s店的采购量），为了让厂家心甘情愿的给予最低价，还要将通常的月结的付款方式转化为现金提货的付款方式，经销商争取拿到能适合4s店销售的品牌代理（并要求独家的），另外也可以买断某些单品等方式降低采购成本，为了取得销售价格优势，还要降低销售和管理成本，以期待达到总成本的最低，在这方面做的最好的是大型家电经销商，值得汽车用品经销商好好学习。

4、从专业和定位上考虑，要把产品和渠道分离□4s店和零售改装店在一定的时期内是共存的，但因为档次和定位不一样，需求的产品也不一样□4s店需要中高端产品，有形象，有品牌，服务好的产品，而零售改装店需求价格便宜的产品，有效的把产品和渠道分离，可以使资源更集中、形象更宣明、人员更专业。为了更好的贯彻产品和渠道分离，降低运营成本的

基础上，可以把经营4s店的产品用仓库和写字楼的方式，而零售改装则可以在汽车用品一条街设立批发店铺，就能把产品和渠道很好的分离，减少运营费用和管理成本，还能保证产品价格不混乱。

5、车用品经销商经营的产品要做到“全而精”。“全”是指经销商不但要为4s店提供汽车影音、防盗□gps□胎压检测仪、倒车雷达等汽车电子，而且还要提供美容护理、装饰改装、防爆膜等产品，总之买车之后要用的所的东西，“精”是指4s店因为场地的原因，每一个品类一般只选择少量的品牌，会选择有比较优势、性价比高的产品。为了满足4s店的需求，汽车用品经销商要做到“全而精”的产品结构。

6、为了做好4s店业务，汽车用品要成立4s店销售部，要培养一批强有力的营销业务人员，专门从事与4s店的各级人员进行沟通，将4s店与零售渠道放在同等重要的地位来抓。

7、根据4s店发展的不同阶段的特点，采取相应的营销策略。如在4s店进入汽车用品初期，整车的利润还比较高□4s店一般把汽车用品作为赠品，那选择一些实用，实惠，档次不是很高的产品，肯定会得到4s店商家的认同，很好的切入4s店渠道。随着整车竞争的加大，利润越来越薄，这时4s店商家会把汽车用品作为一种利润源，汽车用品经销商在产品方面要选择和车型相匹配且具有个性化和品位的产品，这样才能得到车主的认可□4s店商家才有利润，对于这种情况，车主购买什么的汽车用品，购买什么品牌的产品，汽车销售顾问的推荐起到非常重要的作用，因此，在这种情况下，应采取一定的方式（如根据其销售的金额给予一定的奖励）鼓励整车销售顾问帮忙推荐经销商所经营的产品。

两天的参观实习很快就结束了，我觉得这种形式的参观实习非常的有意思，因为这比坐在课堂里听讲来得更为实际、直观。通过实地参观，我对工厂加工成品的实际生产的设备、

工艺、工模具、产品缺陷等技术问题有了一定程度的理解，对生产的各个环节和主要设备都有了一定认识，并对工厂或企业有了一定的了解。我感到自己真的是学到了很多知识，不仅包括需要了解、掌握的与专业相关的知识，也提高了我在生产实践中认识、分析问题的能力，还使我能够从汽车技术、企业战略、经济发展等问题进行综合考虑。

通过这两天的认识实习，我感觉到汽车行业并不是人们想象的那样，随着科技的不断发展，新工艺，新技术的发明和引进，安全问题等等一系列问题都正在被解决，因此汽车行业还存在着很大的机遇，是一个蓬勃发展的行业。作为一名工科大学生，应该更多地得到这方面的锻炼，培养吃苦耐劳的品质和创新精神，为祖国的强大作出自己的努力！

在参观的过程中，我有不明白的地方向员工提问时，他们都能够热情地为我进行解答，这给我留下了很深的印象，由于他们的耐心讲解，我对汽车科学技术又有了更新、更深的认识。

最后，我希望如果以后有这样的参观实习，在条件允许的情况下，能够让各个企业单位多派出几名员工给我们进行更为细致讲解，或采用较高级的扩音设备，也希望能给同学们留出专门自由提问的时间。同时，感谢带队老师对我们的照顾，您辛苦了！

老年服务专业自我鉴定报告篇六

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:客户送车进厂维修保养或来公司咨询、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、维修保养项目,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，畅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，不仅仅只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。

老年服务专业自我鉴定报告篇七

作为汽车专业毕业生，想深入了解汽车行业最好的方法就是去实习，那么你要怎么去写实习报告的自我鉴定呢?下面由本小编精心整理的汽车专业毕业实习报告自我鉴定，希望可以帮到你哦!

财力和物力，为我们提供了十分难得的拆车的机会，为我们的迅速成长提供了良好的条件，我想每一位新员工都该对公司的付出表示感谢，对作为技术中心的成员感到自豪和骄傲。在拆车的过程当中我得到了督导、指导老师以及很多同事的帮助，每次有不懂的地方他们总是细致耐心的解答，在那里只要你用心去发现去学习总能学到很多知识，可以搞懂很多看书看不明白的问题，当然这主要要感谢那些热心帮助我的各位督导、指导老师和同事。

通过拆车实习我收获了很多东西，了解了汽车的基本构造和基本知识，增强了团队合作精神，真正在工作中体会到了团队合作的重要性，同时也增强了积极面对和克服困难以及吃苦耐劳的能力，为以后对工作的适应打下了比较好的基础。

对于整车的拆解我们遵循着严格的流程，有着明确的分工，每个班分成三个组——主拆组、分拆组和数据登录组，这都对顺利地完成拆车实习起到了十分重要的作用。在正式的拆车之前我们首先对车辆的整车姿态进行了测量，对车辆的各个姿态进行拍照。在此之后有做了些拆车之前的准备工作，例如断电、放水和放油。之后我们进入了正式的拆解环节，在现场督导的指导下整车的拆解紧张而有序的进行。首先拆的是四门两盖，由于大多数同事没有拆车的经验，所以在拆的时候都没有找到技巧导致拆的比较慢。然后开始拆保险杠和翼子板。在拆车之前我一直都认为保险杠都是用金属等强度比较高的材料制造的，但是拆车的时候发现我们拆的车的保险杠是塑料的，感觉到有些难理解，保险杠是塑料的在汽车发生交通事故的时候又怎么起到保险的作用呢？通过别人的讲解使我走出了保险杠必须是金属制造的这个误区，原来采用塑料也有其优点。乘用车上的保险杠的主要作用是在碰撞的时候可以吸收掉部分能量，从而保证车辆乘员的安全，我们这个车前保险杠后面没有吸能块，其他的两辆车有吸能块，这样其吸能效果可能会更好。此外保险杠还可以起到装饰的作用，同时还可以减轻车辆的重量，我想可能还和行人保护有关系吧。还有原来我对汽车的各个灯的名称和作用也不是很清楚，通过电器科室的陈工的讲解是我了解了汽车各个灯的名字和作用，之后我又请教了我们班的宋督导进一步加深了对车灯系统的了解，从而分清了远光灯、近光灯、位置灯、制动灯、转向灯和倒车灯。像这样的事情还有很多，我想如果不是参加车辆的拆解实习我现在还是一个车盲，连最基本的汽车常识都不知道。再此之后我们又先后拆解了车辆的底盘部分包括离合器—变速器、前桥、后桥、前悬、后悬以及制动和转向的相关构造，之后移除了发动机。在整车的拆解之中没有去拆发动机和变速器，只是将发动机和变速器在离合器那里断开。在断开离合器之前也在书上看过离合器的构造，但是看了一段时间还是没搞明白怎么回事，在拆解离合器之后我向几个比较明白的同事请教了相关的问题，在他们的耐心解答之下我基本上搞明白了离合器的工作原理。有时候有些东西并不能通过看书来搞明白，通过观察事物和

别人的讲解理解起来就相对容易很多，以后在工作做要学习的东西还有很多，在学习的过程当中必须要注意方法，利用正确的方法可以得到事半功倍的效果。

拆解的过程充分的体现了团队合作的重要，在拆解的过程中，很多人在干不同的工作，各个工作之间要相互配合，否则就容易出现差错。比如说如果拆的人干的太快，做记录的可能会跟不上，这样就容易记错，还会影响到后面的数据登录工作；每一步拆解之前都要进行拍照，这就要起拆解人员和拍摄人员要协调一致，同时还要做照片的记录工作还要同记录人员相配合。

由于我们过一段时间后就会调换一下工作，因此我们每个人都对不同的工作有所了解，都做过拆车的每个环节。除了拆解之外零部件的信息整理以及数据登陆工作也十分重要，而且相对来说有些枯燥，但是这两项工作却需要更加细致认真。标准件的测量相对简单一些，只要测量一些公称直径、螺纹长度、端部厚度、端部直径以及重量的一些关键信息。而一些零部件就要复杂一些，不仅要测量长、宽、高等基本的尺寸还要对其进行空位的分析，有些零部件的孔多达十几个到几十个，而且有些空的测量比较困难，这就需要细心和耐心，此外还要对其附加信息做好记录。数据登录的工作更是如此，面对大量的数据、图片和表格更加容易出现错误，因此每项工作每个环节都要大家的细致耐心，需要大家的努力和合作。

优劣。两个变速器虽然都产自一个公司，大体的结构也很相近，但是在细节上还是有很多的差别的。比如说二者倒档轴上的道档齿轮，虽然都是通过倒档拨叉直接来拨动的，但是凯旋的变速器可以保证该倒档齿轮在任何的时候都是和输入轴一起转动的进而保证了在挂倒档的时候三个倒档齿轮都是同步的，而爱丽舍的变速器就没有这样的结构。

学到了很多东西的同时也暴露了一些问题。在开始拆车的时候什么都比较新奇，因而还是比较有干劲的，到最后几天打

白车身的时候由于工作比较不好干也比较枯燥于是就不是很积极。自己也应该反省以下，以后的工作不可能什么时候都是新的内容，如何在保持自己工作的积极性就显的十分重要，必须向那些一直积极工作的同时学习。

要感谢公司提供这么好的机会，也要感谢热心帮助过我的人，使我通过拆解实习学到了很多的东西，为以后的工作储备的一些相关的知识，此外在拆车的过程当中，还知道了在设计过程中应该注意的问题，比如说尽量减小零部件的质量，设计时要考虑到加工工艺，要用合适的工艺和材料以减小成本，尽量使设计合理便于安装和维修。拆车实习虽然只是我们工作的开始，在以后的工作之中还有更多的东西要去学习，但我们从中学习到的知识和正确的工作方法却可以带到以后的工作中去，只要我们坚持不断的学习，坚持正确的工作方法，不管以后在工作中遇到什么样的难题最终都会迎刃而解的。

对于尚未毕业的自己，我很荣幸，也很感激××公司能给我一次汽修实习的机会，针对这三个月的实习，我将对自己的工作做一份自我鉴定。

实习期工作我主要涉及到了汽车维修服务站的整车销售、维修以及信息反馈等。先是从事汽车漆面保养工作入手，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中出现好多问题，好在有领导和同事的热心帮助，我慢慢的懂得了其中的使用技巧。其实汽车维修是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。在这一个月的时间里，我对汽车维修服务站的整车销售、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

对于汽车美容我总结了几个要点：

1. 求稳避灾：一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时，应该规划好后再继续操作。

2. 耐心细致：汽车美容类似工艺品的加工制作，要求精益求精。

3. 先试后用：在隐蔽处小范围内先进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

4. 取轻避重：需要根据部位及材料选用产品，并作好试验。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

通过三个月实习，理论联系实际，我把所学的理论知识巩固和充实，培养分析、解决实际问题的能力，为后继毕业设计打下坚实的基础。

共2页，当前第1页12