

最新汽车自我鉴定 汽车销售自我鉴定(优秀8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

汽车自我鉴定篇一

试用期已经过去，在这一段的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，我感觉有必要对自我的工作做一下鉴定。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把转正后的工作做的更好。

我是xx月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我试用期年工作重点是汽车销售，二销售的工作环节是十分关键重要的，在我们汽车销售的每台车都要经过我们的

手。在xx我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

我在后面的小猴中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。

再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

已上是我在汽车销售试用期岗位上的工作鉴定，写的有什么不足之处，望领导谅解！

汽车自我鉴定篇二

自从我200x年就读汽车工程专业毕业以来，到xx汽车公司已经x年，目前作为xx汽车销售部的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。下面就是我的工作鉴定。

首先，细分市场，建立差异化营销。细致的市场分析。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传播，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。

其次注重信息收集做好科学预测。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，一有需求立即做反应。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素质。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。

总之，虽然在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。但是在全体员工的共同努力下，我相信□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。

汽车自我鉴定篇三

除专业之外，在上学期我报考了我院成教处首次组办的pro/e专业模具设计师认证，现获得pro/e专业模具设计师高级双证书国际资格认证。还有随信附上的成绩单上各实训成绩，都证明了我的实际动手能力。另外，本人有较强的组织能力、活动策划能力和公关能力，善于发现问题，分析问题，解决问题。

通过四年的学习和生活，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。

一、通过系统完善的汽车专业知识的学习，有扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理知识。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。

二、“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。在中国的汽车业中实现自己的社会价值。在校期间，在学校的指导、老师的教诲、同学的帮助下，通过不断地学习理论知识和参与社会实践，自觉自己的综合素质在很大程度上得到了提升。对系统完善的汽车专业知识的学习，有了扎实的专业基础知识，一定的分析问题、解决问题的能力及较强的动手能力。课外大量借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。

“老老实实为人，本本分分做事”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，善经营汽车的人。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，在中国的汽车业中实现自己的社会价值。

汽车自我鉴定篇四

这是实习是我第一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，我开

始了与以往完全不一样的生活：每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真按时地完成安排的工作任务，不能草率敷衍了事。认真履行我们的肩上的职责，凡事得谨慎小心，否则随时可能因为一个小小的错误而导致事故的发生，承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。从学校到社会的环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成领导，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我也彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。感觉自己很没用，什么都不会，所干的永远都是一些无关重要的天天重复的活。

“在学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻这句话的含义。课本上学的理论知识用到的很少很少。我在这个岗位上，虽然每天都与客户打交道，如机械般重复着同样的动作。名义上在和客户联系，实际上几乎没用上自己所学的专业知识。确实，我得承认很多东西对我们而言还是很陌生，我们会的岗位技能少之又少，相对老员工来说，还是有一段距离，这确实是不争的事实。在工作过程中我们必须勤于动手慢慢琢磨，虚心求教，不断学习不断积累。在遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人。而每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，刚出校门的我们很多时候都无法适应。环境往往会影响我们的工作态度。一个冷漠没有人情味的公司，家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们毫不犹豫的想选择跳槽。我们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，无精打采地工作。

毕业是每个学生必须经过的一段经历，它使我们在工作实践

中了解社会，从中学到了很多课本上没学到知识，受益匪浅，开阔视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步不如社会打下了坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的心态，丢掉对学校的依赖心理，才能在社会上立，敢于参与竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长，被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进公司实习的时候我有些担心，但是经历了事情之后，我努力调整心态，正确认识自己该做什么，不该做什么，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的态度，不断学习，才能在人生的道路上经历风雨之后，见到美丽的彩虹。

我总结了最好工作需要以下几点：眼尖：眼尖包括“观察”，再者就是有“眼力见”。作为一名实习生，在单位里首先要不给人家添乱。虽然有指导老师，但提问也要看准时机，别在老师正在忙的时候去打扰人家的正常工作。在初步了解了行业的内部运作后，要有针对性地去学习岗位上的具体工作，为以后的就业打基础。

手勤：尽管是实习岗位，也不要有一丝懈怠的想法。不能把自己还看成一名学生，而要像正式员工一样严格要求自己，熟悉单位的规章制度和企业文化。

心细：用人单位都喜欢把一些琐碎、的工作交给实习生做，如给复印机加纸，换一下饮水机上的空水瓶？？这个阶段缺乏乐趣和挑战性，只有经过这样的考验，才有机会获得进一步施展才能的机会。除了指导老师交代的工作要用心去做，还要细心地记录观察，最好做实习日记，将每天的收获、感触和遇到的问题，企业的信息都一一记录下来，为以后更好的发展养成良好的习惯。

此外，端正心态和学会面对自己“不喜欢”的工作，也是实习的必修课。因为心态决定生活状态，不要有“我在学校怎么怎么”或者“我比你现在的员工学历高”这样的优越感。

要知道企业要的是实用型人才，企业要看你是否符合他们的要求。老板给你安排工作，可能很少是你“喜欢”做的。能否做好那些自己不愿意做的事情是一个人是否成熟的标志，也是一个人能否取得人生成功的重要因素。

通过这次实习，我从中学到了很多课本没学到的东西，在就业心态上我也有了很大改变，以前我总想找一份适合自己的爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业的更难。很多东西我们初到社会才接触，所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业观。应该尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上立，敢于参与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。再就是时常保持一颗学习、思考的心。作为一个学生，最重要的就是自己学习和思考的能力。在这样的一个新环境中，有我们很多学习和思考的地方，这就需要我们自己保持一颗学习、思考的心。首先在技术方面，要刻苦的补充自己的不足认真对待工作，时时刻刻的思考和学习，同时，在企业的环境中，更要学习他们先进的管理和人文文化，以丰富自己的社会知识和管理文化知识。这样，可以为自己日后的职业生涯打下良好的基础。

在实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的学生，将来做一名对社会有用的人。

2、在工作行巢排上还有待考虑安排，要有计划，提高工作效率；

5、工作经验不足，语言表达能力还有待提高，不然与客户谈

的时候理亏；

7、公司应该让我们多了解技术方面的知识，全力配合我们市场部的工作；

9、公司在待遇方面还有待提高，可以给我们报销车费和话费。

最后感谢郑州日产给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓了眼界。感谢我所在的公司所有同事，是你们的助和毫无保留的倾囊相授让我的技艺突飞猛进，让我这一年过的快乐并充实，在这里我谢谢家了。感谢经理，你助我解决相关问题，并包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师王峥老师，在实习期间指导我在实习过程中注意的相关事项，给我细心的讲解很多难题。我感谢所有在我困难时助过我的所有人，正是你们的爱撑起了一个美好的社会。

汽车自我鉴定篇五

试用期已经过去，在这一段的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，我感觉有必要对自我的工作做一下鉴定。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把转正后的工作做的更好。

我是x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些

用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我试用期年工作重点是汽车销售，二销售的工作环节是十分关键重要的，在我们汽车销售的每台车都要经过我们的手。在x我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

我在后面的小猴中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。

再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

已上是我在汽车销售试用期岗位上的工作鉴定，写的有什么不足之处，望领导谅解！

汽车自我鉴定篇六

通过四年的学习和生活，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。

一、通过系统完善的汽车专业知识的学习，有扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理知识。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。

二、“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。在中国的汽车业中实现自己的社会价值。

召，对党的事业充满信心。

和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。

但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

汽车自我鉴定篇七

在汽车维修工程教育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，并结合汽车维修工程教育岗位工作的实际情况，认真学习汽车维修工程教育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。

在汽车维修工程教育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，觉得在汽车维修工程教育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维修工程教育岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据汽车维修工程教育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， 尽心尽力完成汽车维修工程教育岗位工作的任务。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。

从大学校门跨入到汽车维修工程教育岗位工作岗位，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，这就像一个热情的的问题，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。

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。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对汽车维修工程教育岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

汽车自我鉴定篇八

在这一个月的时间里，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汽车销售服务有限公司是一个拥有丰田定点、配套、直接提供的一流维修设备。

1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，我必须要有耐心，精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的`污点。

2、求稳避灾：车漆美容时，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，当出现难题时我停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。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。

4、先试后用：为了保证作业要求，我在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

通过现场维修见习和企业员工的交流指导，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。

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。

一、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。课外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。

二、“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，善经营的汽车人，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。