

最新汽车备件工作总结(优秀6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

汽车备件工作总结篇一

一是服务至上，热情工作。

窗口工作是某某某(单位名称)工作的前沿阵地，是服务人民的第一线，也是真正具体落实为人民服务的重要岗位。对前来办事的群众，我都礼貌接待，耐心解释，热情服务，让他们真真切切感受到宾至如归。即便遇到困难或出现误会，我都礼让有加，站在对方的立场和角度，和言细语地解决问题。

二是认真审核，严格把关。

我所负责的岗位每天都有不少人来办理某某、某某等业务，对每位办事人而言，这类手续事关重大，甚至可以说是其安身立命的重要财产，因此，不可怠慢，也容不得半点马虎。20某某年全年，我认真负责的完成某某件某某业务办理，某某件某某业务办理，未出一次差错，广受好评。

三是任劳任怨，加班加点。

窗口工作是直接服务人民群众的工作，这就决定了这类工作的性质，是相对灵活而非固定的，因此加班的次数也不少。有时候一个办事人处理时间相对较长，手续较为繁琐，就应该耐心向其解释并最终妥善办理好，遇到加班加点的情况，我也积极调整心态，发扬精神，以高度的责任感和使命感，激励自己在八小时之外，仍然百分百地做好工作。

四是发挥余热，乐于奉献。

除了本职工作以外，我还积极参与单位组织的各项文体活动，作为单位工会某某，20某某年，我组织并参与了某某某活动、某某某活动，为单位的文体事业发展贡献了自己的力量，同时，也陶冶了情操，丰富了生活，增进了友谊。

五是积极学习，提高进步。

学无止境，特别是在现如今知识爆炸、信息指数化增长的时代，只有通过不断的学习，才能使自己在日新月异的时代游刃有余。20某某年，我充分利用业余时间学习进修。在周末，我参加某某某培训和某某某学习，并报考了某某某并取得了优异的成绩。通过学习，不仅大大提高了我的业务能力，提高了工作效率，还提升了自身能力素质，为迎接更大更复杂的工作挑战奠定了扎实的基础。

玉兔辞岁去，祥猴迎春来。新的一年，我将以更加饱满的工作热情和更奋发有为的精神，继往开来，踏实进取，取得更好的成绩。

服务窗口个人年终总结二：

一、抓政治思想品德

平时遵守工作纪律，严格作息时间，认真履职，同时统筹兼顾，妥善处理好工学矛盾，积极参加单位和局系统集体会议以及各种党教文体活动，保证到课率和参学率100，平时主动学习毛泽东思想和邓小平理论，关注时事政治新闻，保持政治上的坚定性和思想道德的纯洁性，坚决不参加危害社会安全的非法活动和非法组织，不断提高理论水平和辨别是非能力，廉洁自律，克己奉公，主动学习各种先进模范事迹，积极向党组织靠拢。

二、抓岗位职责

全年我在行政服务中心窗口工作，在此期间，我遵守中心的各项规定，按时上下班，按手指纹，狠抓行政服务态度，提高服务质量，打造优质高效服务环境，建树良好服务形象，坚持标准化、规范化和便捷化服务，努力简化服务程序、压缩审批时间，热情、方便、快捷地为来办理者进行路政破路挖掘修复上的行政审批，不给建设局窗口抹黑。在完成窗口任务的同时，我还积极完成单位所下发的任务和指标，周六回单位加班，平时坚持巡查路灯和窨井等市政公用设施，保持它们的完整性和安全性。

为推行社会服务承诺，创建文明单位和优质服务窗口，我努力提高自身业务知识和科技水平，积极主动和迅速及时地处理好领导交办任务和人民群众的热点难点问题，配合工程需要和市政抢修应急需要，能主动放弃休息时间和节假日，做到随喊随到，充分发挥了市政基础设施功能，创造了良好的环境。

新的征程即将开始，新的任务催人奋进，在新的一年里我将与时俱进，开拓创新，真抓实干，为姜堰这座具有特殊意义的城市作出了积极的努力和应有的贡献。

汽车备件工作总结篇二

来到我们店加入这个大家庭也差不多有三个月的时间了吧，说实话试用期早就已经过去了一周的时间了，可是因为销售工作的特殊性，一向没有抽出时间来写一写自我在试用期里面的工作总结，一向到今日才挤出一点时间了，这长时间忙碌的工作下得到一会儿的休息时间反而不适应了，所以决定好好回顾下自我前面两个多月的工作。

首先，我是十分感激我们__店给予我这个销售的工作岗位的，让我能够有一个学习工作的机会。在那里工作的几个月帮忙

我学习到了很多的东西，令我感触最深的是我们公司的同事相处氛围真的是十分的好，我的上一份工作就是做汽车销售，可是那个公司的同事相处氛围真的是十分的恶劣，令我辞职的原因就是公司销售员经常出现抢单的行为，好不容易谈了辆车就要签约交钱了，结果就被别的同事明白了就给私下联系就让人给签走了这样的事情话还不是一次两次，跟领导反映就没用，所以我就辞职来到了我们公司，成为了一名汽车销售助理。而这两个多月的工作，真的让我觉得我们公司的相处环境真的好，同事之间相处的十分融洽，互相帮忙的那种，公司的领导也是十分地关心我们的工作，经常来慰问我们的情景。

言归正传，此刻将我这两个多月的工作总结如下：

之前我的工作就是汽车销售，我此刻的工作是销售助理，其实也是我自我的选择了，因为之前在汽车销售员的岗位上头工作了很长的时间，想要换个工作换份心境。工作岗位的转换，以久意味着工作要求和职责的转换，所以这对我而言又是一个新的开始，因为是相关的工作，所以我在销售助理的岗位上头学习还是比较快的，也能够很好地帮忙销售员完成销售任务。我要做的工作就是协助销售员，做好给项前期工作，比如在做销售介绍的时候，我就要提前做好接待，或者各项文件的打印整理等等，以及各种车型的相关数据的整理，帮忙销售员更好地了解产品。

在这汽车销售助理的岗位上头，我从主动这转变成了协助者，所以就要求我的工作必须要更加的面面俱到，更加的细致，这样才能够协助销售员做好工作，帮忙他们发现其中的一些小问题。所以者两个月的时间，我的工作本事变得更加的细致、用心和专心。者两个多月的工作，更加的让我明白做好这份工作的不容易，我必须要坚持不断学习才能够在这个岗位上头做的更好、走的更远，所以在今后的工作中，我也会在工作之余，挤出时间来收集、学习汽车相关知识的！

汽车备件工作总结篇三

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售人员。本书针对这一市场需求而精心打造，它不仅是汽车销售代表的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车销售人员提高自身业务水平以及汽车业务经理做好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。

本书详细介绍和分析了汽车销售代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用汽车销售培训总结教材。

公司汽车4s店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于suv专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4s店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与半数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天24小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市网点分布的目的。，使汽车在全省各个角

落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少，二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

二级网点与总代之间关系的维护一直是汽车销售环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级网络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级网络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购买车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公司也将与二级网络长期合作与发展。

汽车湖南营销中心通过5个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商网络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级网络销售量都能达到预期的效果。

健全二级网络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区网点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策，在人员汽车销售培训总结，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的最佳模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售网络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级网络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土越野品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级网点的支持下建设成为全国一流的4s营销中心。

汽车备件工作总结篇四

时间老人的脚步总是那样匆匆而过，从x月xx日试营业开始，到现在x月xx日已经整整过去了一年，我们的服务工作有积极的一面，也存在着种种不足的地方。但请相信，随着我们的努力和摸索，不成熟的终将成熟，不完善的终会完善。为了我们能更好地进步，现总结如下。当然，个人观点难免考虑不周，欢迎您提出宝贵的意见或建议，我们将万分感谢。

服务顾客，以顾客为中心，说起来一点都不难，但在实践中其实是一项很琐碎的工作，这需要很大的耐心和毅力才能完成，并将其做到最好。顾客是一个很庞大的群体。他们不分

其社会地位高低，收入之差别，性格之好坏，甚至不论其是否选择消费，但凡进了店门，那都是我们需要服务的对象，不可有丝毫的怠慢。

总的来讲，客服部所有同事对工作都是很认真的，至少对待顾客都能像面对自己的朋友一样，做到真心耐心细心，如果真的不幸遇到了那种特别“挑刺”的顾客，也能按捺住自己的脾气，尽量心平气和的进行解释，努力将问题解决。

记得国庆期间，凡在超市消费满一定数额，就会有赠品相送，而且根据消费数额的不同，赠品也会有不同的区分。有一天下午，一位老年顾客消费完毕，凭小票准备到服务台领取赠品，但很不巧赠品已经发放完毕，实在是无法为其兑现。尽管同事努力的解释，但该顾客依旧不依不饶，当场将购物小票撕成粉末，并扬言我们超市都是骗子，以后再也不要到这里消费了。面对顾客的刁难，客服部所有人在内心好笑的同时，也感觉自己十分委屈，但我们还是没有多说一句话，只是静静地看着那位顾客离开，然后继续自己的工作。我不知道这样的处理是不是恰当，但至少我们没有让矛盾升级，没有影响到超市的正常营业。

经过了20xx年的工作实践，现在来谈一谈我们所做的一些不足的地方。

第二、工作礼仪。虽然三米微笑原则大家落实的都很不错，但是当面对顾客的时候，我们能说一些例如：您好，欢迎光临，请慢走等这样的接待语言，我想作为一个顾客的心理一定会舒服很多吧！

第四、勇于创新。工作中，我们应该更积极地发挥自己的主观能动性，有任何的好建议，好点子都该勇敢的说出来，大家一起讨论看有没有实践的价值，如果有价值，肯定能让我们的工作更上一层楼。

此以上只是目前的一些想法，个人觉得还略微有些不成熟，但凡事开头难，相信只要认真观察，工作中还会发现大大小小的问题，届时定会以最积极的态度将其改进，让我们能更好地服务顾客，为了荣昌的发展壮大做到最好。

汽车备件工作总结篇五

1、建立更加合理的价格体系。建议所有的配件价格都参照4s店的配件价格□4s店配件价格一定要询问准确，以4s店的配件价格下浮15—20点为我们的配件价格，整理常修车型，常用配件的，做成我们自己的配件价格表，无论单位，个人，原厂件，副厂件统一价格。这样一方面方便做结算单，不会一个配件几个车子，几个单位几种价格。另一方面清晰4s店价格，知己知彼有利于追求利益更大化。

2、紧抓质量不放松，机修和钣金方面主要要结合返修率，对返修方面要重视起来，为什么要返修？配件本身的质量还是因为员工的疏忽大意造成，整理返修清单每月，都要总结处理。油漆是最直观的，对客户产生的印象也最直观，好与坏很好分辨，现在虽然用了打分制，但效果一般，员工并没有积极重视起来，打的60分和90分有什么区别？该交的车还是交了，只是单子上60与90的区别罢了。还有就是强调明确各班长的责任。现在的班组长好像只修车了，做为班组长不仅修车，还要有更多的责任。如修车后对车辆的质检，有时车多，好多车没有经班组长的手有的是小工或中工修的，修完就直接交车了，班组长根本不检，这样就更容易出质量问题，所以修理完车后，必须要由班组长亲检，检完后，一定要亲自在接车单上签字，才能转单。出现返修，班组长是一定有责任的。

3、工公工具与值班工具问题。配全一套工公工具与值班工具放在仓库，有仓管统管，像领料一样的领，一样的还，明明白白的。这样就不会等到用工具时到各班组到处找，还找不

到。每天值班前清点值班所需工具，抢修时也才会不慌不忙。

4、整理各班组车辆的进厂里程，在厂里空闲时，主动提醒车主的发动机保养等项目，深挖可利用资源。

5、要真正让大家意识到节约的重要性。如：从仓库领了一瓶表板蜡或清洗剂，只用了半瓶子，剩下的或当垃圾或之永不再用，反正都不见了。虽然客户付了钱，但这就是浪费。开源节流才是企业生存的根本。

6、要爱惜客户的车辆，不管客户是高档还是底档车，是熟客还是生客，在厂里不放垫子，穿工装上去，然后拼命的死踩油门一路狂飙这都是不对的。

7、厂容厂貌，厂地卫生还是一天都不能放松的。这是客户对企业最直观的印象呀。

最后想要说的是分组后，工作清晰明了，好处是显而易见的，但好像员工与员工间，班组各班组间，整个企业间总觉少了什么，是凝聚力，向心力吗？很抽象，但绝对有。

汽车备件工作总结篇六

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。为进一步加强对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，参训人员多达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。

1.下乡支教工作总结

2.医生下乡扶贫工作总结

3.麻醉医生下乡工作总结

4.下乡锻炼个人工作总结

6.汽车销售工作总结

7.干部下乡驻村工作总结

8.个人下乡支医工作总结