

# 2023年汽车防腐工作总结汇报(优秀8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 汽车防腐工作总结汇报篇一

### 一、立足本职做好工作

#### 审核整理工作

1、在记录单发放方面，按规定发放、缴销，节假日提前做好记录单的发放登记各项工作。

2、在记录单审核方面，审核中发现问题及时与相关科室沟通，降低记录单差错率；新员工出现的差错针对本人逐一讲解。

4、出具报表方面，核对数据准确无误后按时出具各类报表。

#### 5、结算工作

每月九号十号按时为经营业户与车属公司结算，制定结算规章制度，统一结算程序，结算时发现问题及时沟通交流，及时改正。

### 二、积极参加站上的培训学习

3、科室每周学习日学习优秀书籍业务沟通交流把出现的问题进行总结改进。

4、检票记录单的培训改变以前的培训方式现在新员工较多针对新员工和出错较多的检票员利用科室学习时间培训把平时

出现的错误进行总结整理用实际的例子讲解，效果明显差错减少。

回顾过去的工作，有收获，但有不少不足之处个人不足

- 1、营销方面的知识学习不够
- 2、对工作欠缺积极性和主动性，对自己缺少信心

科室亮点

同事之间互相团结奉献意识强，经过大家的努力完都成旅游任务。

下半年工作打算

- 1、继续深入学习公司企业文化
- 2、审核中发现问题与相关人员多沟通，多交流，减少差错
- 3、继续做好包车旅游货运宣传工作争取提前完成公司下达的任务

以上是我个人工作总结，如有不当之处敬请各位领导和同事批评指正。

## 汽车防腐工作总结汇报篇二

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了

“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是  
我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习  
政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极  
性都有了很大的提高。

## 二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训  
和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种  
培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营  
销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信  
息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读\_\_大  
学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在  
这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，  
使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结  
收获，并在《\_\_电业》发表文章。

## 三、认真做好本职工作，提升工作能力

### (一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理  
系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源  
的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现  
端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设  
开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》  
编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并  
承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入  
试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统  
需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《\_\_司监控  
中心后期建设思路□□□\_x营销监控中心运行管理制度》、  
《\_\_公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销

监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

## (二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《\_\_电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《\_\_公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

## 汽车防腐工作总结汇报篇三

### 本文目录

1. 汽车工作总结
2. 10月汽车销售工作总结
3. 汽车公司销售代表年终工作总结
4. 汽车销售实习工作总结

xx年是海马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，海马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。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

我们摸索了一套对策

对策一：加强销售队伍的目标管理。

对策二：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，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，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将服务带入高校，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。

### 对策三：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。全年售后维修接车台次，工时净收入xx万元。二、强化服务意识，提升营销服务质量xx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。

## 汽车工作总结（2） | 返回目录

转眼即逝□xx年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了xx年的钟声，对我今年的工作做个。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二，工作计划□

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外



工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三，明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过xx年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

汽车工作总结（3） | 返回目录

回首x年的我的销售历程，经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜事。似乎从一开始，在x年希望带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察[x年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解：

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

汽车工作总结（4） | 返回目录

简要总结如下：

我是-xx年x月x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!

现存的缺点

市场分析

从-xx年xx月xx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!

-xx年工作计划

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

最后, 感谢公司给我一个展示自我能力的平台, 我会严格遵守职业操守, 朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠, 取其精华, 去其糟粕, 和公司员工团结协作, 让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下, 让四辟就像我的名一样迎春破晓, 霞光万丈。

## 汽车防腐工作总结汇报篇四

转眼即逝□20xx年还有不到20xx的时间，就挥手离去了，迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不明白自我做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自我做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

- 1、市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有到达预期效果！
- 2、个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最终，异常是最近今年四至八月份，拜访量异常不梦想！
- 3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

- 1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把

工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过20xx年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

我相信自我能够成功，为自我的目标而奋斗！加油！

## 汽车防腐工作总结汇报篇五

20xx年销售台，各车型销量分别为xx331台；x161台；x3台；x2台；xx394台。其中销售351台。销量497台20xx年增长45（13年私家车销售342台）。

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，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年xx月正式提升任命为汽车销售公司营销经理。工作期间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，关系到汽车销售公司日后对本公司的审计和验收，为能很好的完成此项工作[]20xx年xx月任命为信息报表员，进行对汽车销售公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，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汽车销售公司等，工作期间按照公司规定，

圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

- 1、详细了解学习汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期课时的培训学习，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，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。
- 7、根据汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表汽车销售公司全体销售人员，感谢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助。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



更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

## 汽车防腐工作总结汇报篇六

我是汽车4s店工作的技术员写几点我的工作总结，总结汽车4s店工作中我克服文化程度偏低的不利因素，以一股不达目的不罢休的“牛劲”，努力为自己“加油充电”。为了购买一些有用的技术书籍，我常从自己的生活费中挤出一些零钱，置书研技。先后自学了《车辆构造》、《机械基础》等技术理论，并把所学的知识应用到生产实际中，不断提高专业技能。有时，为了弄清楚某一个配件的来龙去脉，对照技术资料，彻夜琢磨研究，不搞明白，决不撒手；有时，在车间里做不完的事，就拿回家里弄，久而久之，我的家成了我的“研究所”。功夫不负有心人，经过刻苦钻研，达到了业专技精，在几次参加市或公司的.技术竞赛中，次次小露锋芒，回回榜上有名。在成绩面前，我没有丝毫的自满，我深知，自己虽是一名外聘员工，但维修站却给了我一个真正施展才华的平台，在钻研专业技术的道路上，容不得半点虚假和懈怠，要用自己的不懈努力，为企业不断做出新贡献。

我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难题，只要有x师傅上手，都会迎刃而解。

“用户就是上帝，必须让我满意”，这是我的工作信条，不论何时何地，只要用户一个电话，我是随叫随到。去年国庆节，久未回家的我打算利用假期和妻子、孩子回老家陪父母过节。那天，我正和妻子在发廊理头染发，刚把油膏上了一半，就接到修理站长的电话：采油工艺研究所的一辆车在哈大公路上抛锚，急需救援。我心里清楚，单位已经放假，修理人员不足。强烈的责任心使我顾不得染了一半的头发，赶紧让理

发员用一块塑料膜把头包上，立刻动身去现场。妻子劝说“做完再去吧？”我说：“不行，用户求援就是无声的命令，车坏在公路上，人家不知道怎么着急哪”。当客户看到我这个样子来救急时，感激之情，溢于言表。把车辆故障排除后回到单位，已经晚上七点多了，用户坚持要请我吃饭，被我婉言谢绝了，用户说：“你们站不仅技术一流，而且服务到家”。我就是这样，想用户之所想，急用户之所急，帮用户之所需，一次次用自己的满腔热情和实际行动，赢得了用户的好评。

“一花开放不是春，百花盛开春满园”。不仅自己技术过硬，还热心带徒，倾心育才，为企业长远发展，发挥自己的光和热。我先后带过多名徒弟，并在实践中总结了一套“两心”、“三勤”的“学徒心法”，即对技能学习要专心、用心；实际操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，言传身教，既教业务技术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有的已成为单位的生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积了人才和力量。

xx年，我将继续用满腔的热忱服务于用户，用精良的技术赢得了客户，用忠诚的态度贡献于企业，在平凡的岗位谱写着动人的青春之歌。

## 汽车防腐工作总结汇报篇七

刚转正的时候自己设下了一个目标，规范自己的维修流程，今年把所有的整形、换门及小的事故自己都要能独立完成，也要尽快的掌握大型事故的维修技术；同时也要改掉自己粗心大意的毛病，把维修质量提高上去，杜绝返修率，认真的做好每一辆车这不仅是对客户负责，更是对自己负责；同时要尽快的学习，尽自己的能力学习的技术，争取自己能单独维修。现在看来，已经达到了当初的目标，来了车以后自己就可以独自维修，无论是维修流程还是维修质量都大大的提高了；不再是当初的菜鸟！

自己本身存在的问题与优点。

在平时的工作中自己也是存在一些缺点，做事有点粗心，虽然天赋不如被人，但是我不怕脏、不怕累、肯学；不然等待我的则是被“淘汰”！

- 1、进一步规范自己的维修流程，提高自己维修质量，尽量杜绝返修；
- 2、尽快的掌握大事故维修的要点，自己尽快的熟练运用、维修；
- 3、多参加培训，加强自己的技能、学习新的维修技术；
- 4、尽可能的提高自己的维修效率，在有限的的时间里，维修最多的车辆；

新年新气象，调整好自己的心态，在培训中成长，在工作中磨练。迎接20xx年新的挑战！

## 汽车防腐工作总结汇报篇八

一年来我用心参加公司里组织的学习，发奋做到在思想上、认识上同公司价值观持续一致、始终持续与时俱进的精神状态。同时，自己还树立终身学习的观念，利用业余时刻进一步学习自己的业务知识。平时能够团结同志，具有一种良好的敬业精神和职责感。

在今年的工作中，安全地完成各项出车任务，发奋做好自己的本职工作，在这一年里能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三检查（出车前、开车中、收车后），做到耐心细致，按期保养车子，不让车子带病工作，保证了车子的性能，持续平衡稳定的良好状态，总能在车辆发生不良时及早发现，并在保修期

内及时修复，减少损失。平时能够持续车辆整洁，卫生、干净，让公司领导和同事都有一种舒适感。

一年来从不酒后开车，做到礼貌驾驶，礼让三先，集中思想行驶不闲谈，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，确保了全年安全开车无事故。

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

今后发奋方向

一、继续坚持安全开车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，这天的事情在这天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性，

四、有问题用心与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也期望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战□20xx年，随着社会保障工作的发展，能够预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，发奋提高文化素质和各种工作技能，为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

有人说选取了司机就选取了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，正因我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱工作奉献一切。