

# 2023年汽车底盘教学计划(实用9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 汽车底盘教学计划篇一

20xx年，在上级公司领导的正确领导及大力支持下，在甘肃美源汽车销售服务有限公司领导班子的正确指导下，面对激烈的市场竞争及严峻的形势，行政部紧紧围绕管理、服务、培训人事等工作重点，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。

为领导和员工创造一个良好的工作环境是行政部重要工作内容之一。一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作达到了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如：做到了公司各项规章制度的健全、完善，员工人事档案、培训档案、合同档案等工作的清晰明确，严格规范；做到了收、发文件的准确及时，并对领导批示的公文做到了及时处理；做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养等工作的正常有序进行；成功组织了各项会议的召开及员工活动，做到了活动之前有准备，活动过程有指导，活动之后有成果；并配合财务部搞好节源开流及各部门行政资金的管控；配合财务部做到了固定资产的统计工作；并为公司添置购买了部分必要的办公设施，创造了更好的办公环境；行政部在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了

尽职尽责，为公司树立了良好形象，起到了窗口作用。

1、变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求考虑在前、服务在前。特别是行政部分管的采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了积极主动。日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了积极热情不越位。

1、狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。严格按照公司要求的“5s”管理办法，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

2、培训工作：为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我部积极配合公司各部门把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合。并配合各部门把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中，大力加强对员工理论和专业技能等方面的培训。

3、人力资源管理工作：根据公司的实际情况和各部门的人员需求，确保人员编制完全控制在标准编制内，本着网上搜、报纸上登、招聘会上招、内部推荐等方法，协助部门完成人员招聘工作。对于新员工，与其面谈，发现问题随时沟通，深入了解、帮助解决思想上、工作上的难题，通过制度培训、考核，肯定优点，更不保留的指出欠缺，使员工在企业中顺利的渡过实习期。完成公司人事档案信息的建立完善、公司员工劳动报酬的监督发放、公司人员进出的人事管理等工作；并按时完成员工月考勤报表工作。

4、下面我对公司20xx年的行政工作简要总结如下：

## （一）20xx年人力资源方面

- 1、截止20xx年12月28日止，公司员工共27人。从今年第二季度以来，员工离职率呈上升势头，第四季度离职率有所下降。离职率的上升主要是因为员工对薪资方面的满意度及公司结构调整所导致。根据公司的业务发展情况20xx年上半年的人员将控制在30人左右。
- 2、人员学历结构方面现状：到12月28日止，本科学历为7%，大专学历为59%，高中学历为15%，中专学历为15%，初中学历及以下7、3%。
- 4、分析：根据公司人力资源策略，从今年开始放宽了对学历的控制（主要在生产一线员工方面），现人力资源结构比较合理，与公司业务发展匹配。
- 5、建议：继续完善人才结构的低端部分，形成明显的层次。同时策划近期系列的招聘活动，及时的进行流动的补充和人才的储备。进一步降低人力资源成本。

## （二）、职类结构的分析

- 2、比较：根据目前的情况，销售类人员变动较大，主要是销售团队调整，注入新人有助于销售团队发展。财务类、部门管理类、生产经营管理类人员分布结构总体的变化不大。
- 3、分析：根据公司现人员分布情况，人才结构的分布趋向合理，但人员总体需要补充。

## 汽车底盘教学计划篇二

“优化管理，稳步发展。”

（一）完善售后团队建设。拥有坚实的团队，才能够更好的面对客户带来的各种需要处理的问题，明确各部门工作职责，消除管理职责的模糊概念，明确划分各部，各岗位的应尽的职责，服务于整体。

（二）加强售后服务流程日常管理。服务流程是售后服务重要的一项内容，关系我们的业务水平以及客户满意度和4s店对外专业度，整体上应该要去严格执行流程，把按照流程作为一种行为习惯，高标准，高要去，用行为去改变售后服务方式，争取改变一个新的面貌。对于车间维修作业，除了技术之外要注重与前台工作人员的沟通，尤其注意维修之前，维修过程中，维修完工之后三个阶段主要问题的沟通，把问题具体化，把故障清晰化。

前台人员交流或者知识讲座，针对常见问题，各个攻破，一方面熟练了员工的业务能力，而来促进内部的合作和交流，让我们的内部沟通更加顺畅。对于车间技术人员，通过培训，日常集体学习，探讨提高分析问题解决问题的能力，关系到我们4s店整体的对外技术形象，汽车技术的不断提高和更新，逆水行舟不进则退，要有一种与时俱进的精神。

（四）着重车间细节问题的监督和管理。好的团队离不开有效的监督和管理，尤其是监督前台和维修车间的工作环节，保证和实现服务站“6s”的工作要求，注重协调工作中可能出现的情形，如维修挑单，洗车清洁不够，工作人员不配合等，严惩分明，敢于奖惩，维护服务秩序和管理规范。对团队的建设注重公平，公正，公开的原则，坚持团队利益最大化，保障个人利益最大化，实行考核和激励相结合的制度，努力营造浓厚的工作氛围，提升部门的凝聚力和整体战斗力。

（五）促进与集团或其它公司部门的合作。以更加开放的胸襟，以营利为宗旨，服务于整体大局，争取集团公司间的协作，尤其是在客户索赔，备件方面同其他兄弟同行公司进行资源共享，促进良性竞争，此外加强对外交流，扩大保险方

面业绩的提升，打开市场，合理利用浪费，服务于公司整体战斗力。

## 二. 售后经营发展目标.

1. 人员定编。

2. 产值计划

### （一）营业指标。

2. 实现客户满意度csi全年至少93%以上. 3. 基盘客户数1500人。

6. 开展风行汽车讲堂不少于四次。 7. 保修索赔通过率不小于95%.

8. 关于有针对性专业技术问题的学习讲座不少于两次。

9. 年度纯正配件采购不少于80万，基本库存达到标准要求。配件营销指标达到 万。

10. 精品销售达到30万以上，基本精品配件库存达到10万以上。

### （二）管理指标。

1) 主要为加强各部门培训工作。除了各部门自行开展的培训工作，

部门之间可以交叉提供基础性内部培训工作，有利于部门间的沟通和协作。如配件或者车间可向前台人员一起交流配件或者汽车维修方面的常见的技术问题，或者交流工作中出现的各种问题，其中前台接车人员业务技巧培训不少于四次。专业技术基础知识培训不少于2次，车间维修技术培训不少于6次全年，对于疑难技术问题的探讨学习总结性活动不少

于3次。

2) 开展部门内部活动不少于三次，通过集体活动，增强部门活力，

提升集体凝聚力。

3) 提出内部激励措施用于业绩，客户满意度，员工关怀方面的提升。

(三) 产值分配：

3. 各项改善措施。

(一) 前台改善计划.

20xx年需要落实售后服务细节和接车的技能技巧提升工作。

## 汽车底盘教学计划篇三

本文目录

1. 汽车底盘实习报告
2. 汽车底盘构造实习报告范文
3. 汽车底盘构造实习报告

底盘实习报告

有是一个千载难逢的好机会，我们大二下学期了，快毕业了，又该实习了，这次是底盘实习是我一直期待的，因为这样的实习能让我们学到课堂没有且一生受用的，我非常喜欢，我计划有好好学习。

这是第十三和十四周，为期两周的时间让我学了太多太多，

在这段时间里我努力学习，没有旷课违规行为，和组员们面对困难，解决问题，共同进步，不懂的就请教老师，在老师的指导下，我的进步有了很大的提高。同时也希望这样的实习能再多一些。

下面我就讲一下我的收获吧，这次拆装有些困难，因为我们的研究对象的工程机械身上的重要部件——驱动桥和液力变速变矩器，体积和质量都非常大，可我们都没有害怕过，三个驱动桥和两个液力变速变矩器都了一样。

我们首先拆的是中间的驱动桥，拆的顺序是这样的。把两边的盖扳打开取出半轴和齿轮，再把轮边减速起的行星架取出安顺序放好，内齿圈是取不出来的，这样轮边减速器就完了。下面就该是主减速器了，它可是很重要的部位，也是很重的，还要记得松开边上的螺栓，我们拆它的时候用到了起重器，拆下整个主减速后就该对它进行零件拆装分析了。取固定盖板时要分清左右，还有调整螺盖的位置。我们在拆差速器时犯了一个很大的错误，就是要固定一边的螺帽扭另一边才行，我们见螺栓就扭费了好大力都没弄开，现在知道了，还记得了以后要看清楚在拆。差速器是由行星机构组成的结构复杂，工作原理也不简单，它是在两边车轮转弯时起作用，直线行驶时不起作用，跟半轴一起转动。主减速器还有主动锥轮和从动锥齿轮组成，其两个的拟合也很重要，在拆装时一定要注意。还有从动锥齿轮的方向不同，是有前后桥分的。

拆完成了，该是装了，别看结构简单，装时可是要费好多经历哦。先把主减速器整体装好，注意主从动锥齿轮的拟合，用起重器把它装上，装时要注意有四个定位销，很难装的但我们还是把困难克服了。下面该是轮边减速器了，先把半轴装上，在把行星架装上，它的工作原理是行星结构的内齿圈固定，半轴为太阳轮转动，通过行星架输出动力，实现减速增矩的效果。而主减速器是小齿轮传给大齿轮并改变方向，实现变相差速减速增矩的效果。制动系统也很简单，是由四个相通的油缸组成，靠制动油控制系统压和吸油实现油缸压

紧制动盘制动。

这次拆装的后桥其中两个结构基本相同，只是一个前桥一个是后桥。另外一台是zf桥，德国技术，带防滑差速器，制动内置，结构复杂。拆的方法整体一样，可主减速器里的差速器就不太一样了，工作原理差不多，多了防滑，工作原理是在轮子陷进泥塘里是油液会让差速器效果消失，防止一边轮子高速转而另一边不动的后果，从而起到防滑的效果。而轮边减速器里还装有制动器，它的结构复杂，但我们还是把它搞懂了，开始时拆不下来，还好在代老师的帮助下想办法做了个取弹簧的才弄开，其原理是制动油从内部进入活塞内封闭腔，推动活塞制动半轴，实现制动作用。拆完驱动桥后就该液力变矩变速器了，它可是个大东西，起初有些怕，可经过拆前学习了解结构后，容易多了，它分为液力变矩器、自动变速器，取力箱和分动箱四个部分，可各自的工作原理很复杂，一开始让我们伤透脑筋，后来经过仿佛分析，发现其实很简单的，下面我就来说说它的拆装过程和工作原理吧。

先是液力变矩器，打开盖子就是泵轮壳，连接泵轮，发动机把动力输入泵轮转动。和泵轮组合的是一级和二级涡轮，中间的是定轮也称堕轮，他们都和不同的花键配合，定轮不动起导向作用。在泵轮的转动下带的油涡型循环，从而使一级和二级涡轮转动把动力传给变速箱。还有一路是传到取力箱，给油泵动力。

## 汽车底盘实习报告（2） | 返回目录

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底盘构造实习的教学任务及要求。本次实习，我们先后了解了汽车制动系统、abs防抱死系统、悬架、srs安全气囊系统、膜片弹簧离合器、刚性万向节、循环球式转向器以及桑塔纳手动5档变速器和凯越手动变速器以及三轴变速器等。

第一天，老师带我们参观了实训中心的一些陈列室。在那里，我们看见了许多与汽车底盘相关的设备。让我们与许许多多的汽车零部件实物来了个“零距离”接触。那么首先，就让我来介绍介绍令我十分感兴趣的膜片弹簧离合器吧。

1. 膜片弹簧离合器转矩容量大且较稳定;2. 操纵轻便;3. 结构简单且较紧凑; 4. 高速时平衡性好;5. 散热通风性能好;6. 摩擦片的使用寿命长。

膜片弹簧离合器的缺点是，膜片弹簧在制造上有一定难度，因为它对弹簧钢片的尺寸精度、加工和热处理条件等要求都比较严格。在结构上分离指部分的刚度较低，是分离效率降低;而且分离指根部易形成应力集中，是碟簧部分的应力增大，容易产生疲劳裂纹而损坏;分离指舌头部易磨损，而且难以修复。

由于膜片弹簧离合器具有上述独特的优点，因此它在汽车上得到了广泛地应用。近年来不仅在轿车和微型汽车上采用，而且在轻型、中型货车，甚至在重型货车上也得到了应用。

因为第一周的实习伴随着我们底盘理论考试的临近，老师们都很理解我们复习迎考的心情。所以在休息的时候，当我们拿出迎考的复习卷时，两位老师都能很热情的帮我们解答其中的问题，并能指出实际底盘上相关的位置，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。

如果要问汽车底盘中，哪一个部分最复杂及繁琐？那无疑就是汽车的变速器与分动器了。在实习的第二周，我们着重对桑塔纳5档手动变速器、主减速器和分动器以及凯越的变速器做了详细地拆装学习。

## 汽车底盘实习报告（3） | 返回目录

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底盘构造实习的教学任务及要求。本次实习，我们先后了解了汽车制动系统、abs防抱死系统、悬架、srs安全气囊系统、膜片弹簧离合器、刚性万向节、循环球式转向器以及桑塔纳手动5档变速器和凯越手动变速器以及三轴变速器等。

第一天，老师带我们参观了实训中心的一些陈列室。在那里，我们看见了许多与汽车底盘相关的设备。让我们与许许多多的汽车零部件实物来了个“零距离”接触。那么首先，就让我来介绍介绍令我十分感兴趣的膜片弹簧离合器吧。

1. 膜片弹簧离合器转矩容量大且较稳定；
2. 操纵轻便；
3. 结构简单且较紧凑；
4. 高速时平衡性好；
5. 散热通风性能好；
6. 摩擦片的使用寿命长。

膜片弹簧离合器的缺点是，膜片弹簧在制造上有一定难度，因为它对弹簧钢片的尺寸精度、加工和热处理条件等要求都比较严格。在结构上分离指部分的刚度较低，是分离效率降低；而且分离指根部易形成应力集中，是碟簧部分的应力增大，容易产生疲劳裂纹而损坏；分离指舌头部易磨损，而且难以修复。

由于膜片弹簧离合器具有上述独特的优点，因此它在汽车上得到了广泛地应用。近年来不仅在轿车和微型汽车上采用，而且在轻型、中型货车，甚至在重型货车上也得到了应用。

因为第一周的实习伴随着我们底盘理论考试的临近，老师们都很理解我们复习迎考的心情。所以在休息的时候，当我们拿出迎考的复习卷时，两位老师都能很热情的帮我们解答其中的问题，并能指出实际底盘上相关的位置，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。

如果要问汽车底盘中，哪一个部分最复杂及繁琐？那无疑就是汽车的变速器与分动器了。在实习的第二周，我们着重对桑塔纳5档手动变速器、主减速器和分动器以及凯越的变速器做了详细地拆装学习。

汽车的变速器有哪些功能和部件组成呢？

现代汽车上广泛采用活塞式内燃机作为动力源，其转矩和转速的变化范围较小，而复杂的使用条件则要求汽车的驱动力和车速能在相当大的范围内变化。为解决这一矛盾，在传动系统中设置了变速器。它的功能是：1. 改变传动比，扩大驱动轮转矩和转速的变化范围，以适应经常变化的行驶条件，同时是发动机在有利的工况下工作；2. 在发动机曲轴旋转方向不变的前提下，使汽车能倒退行驶；3. 利用空挡中断动力传递，以使发动机能够起动、怠速，并便于变速器换挡或进行动力输出。

变速器由变速传动机构和操纵机构组成，有时根据需要，还可以加装动力输出器。

本次实习的桑塔纳变速器是一个两轴式的变速器。在老师的指导下，我们先拆下了变速器的第五档。其中的锁环式同步器着实让我们大开眼界。在拆下第五档后，老师让我们研究五档的同步器，可是刚等我们围在一起，准备分析同步器时，它就“嘭”的一声解体了。面对散落的零件，我们手足无措。还好有老师的帮忙，我们对照着书本，拿着零件一一了解，然后根据书上的装配图，我们成功地将五档的同步器复原了。随后我们又借助了压力机，大、小“开瓶器”将变速器的输入轴和输出轴与变速器顺利分离。通过对每一个齿轮的观察，我们很快就找到了一至四档的分布与布置，并且经过齿数的计算，我们还将各个档位的传动比计算了出来。

值得一提的是，在拆变速器操纵机构的拨叉轴时需要注意其安全装置。为了保证变速器在任何情况下都能准确、安全、可靠地工作，其操纵机构必须设置安全装置。它包括自锁、互锁和倒档锁装置。为防止变速器自动脱档，并保证齿轮以全齿宽啮合，应在其操纵机构中设置自锁装置。为了防止变速器同时挂入两个档位，必须在操纵机构中设置互锁装置。我们在拆拨叉轴时就遇到互锁装置的顽强抵抗，使我们的进度一度受阻。好在后来组员及时发现，解决了这个问题。

研究完变速器变速传动机构的各个零件后，老师又让我们接着拆掉了主减速器中的差速器。由于桑塔纳是一辆前置前驱的轿车，所以它的变速器与主减速器、差速器都是布置在一起的。这种布置有助于提高汽车高速行驶时的操纵稳定性，而且因整个传动系统集中在汽车前部，使其操纵机构简化，这样在变速器和驱动桥之间就省去了万向节和传动轴。

在最后一天里，我们又分为3个小组，对三轴的变速器展开了研究。由于三轴比两轴多了一根中间轴，所以在传动时，中间轴上的齿轮一直在运动。经过结合套的逐一接合，我们通

过输入轴转一圈，输出轴转动角度的大小来判断这个三轴变速器是几档的。并且通过各个齿数的计算及测量，算出了各级的传动比。

通过这次拆装实习，让我深刻的体会到做任何事情都必须认真对待，都必须付出汗水和努力。当然这次实习也达到了我预先的目的，让我对发动机及变速器等汽车大型组件有了一个很深的认识，以前只有在课本上的感观性的认识，这次则是实践中的深入性的认识。通过这次实习使我们学到很多书本上学不到的东西，多多少少的使我们加深了对课本知识的了解。这次拆装实习不仅把理论和实践紧密的结合起来，而且还加深了对汽车组成、结构、部件的工作原理的了解，也初步掌握了拆装的基本要求和一般的工艺线路，同时也加深了对工具的使用和了解。提高了我们的动手能力，而且也增进了我们团队中的合作意识，因为发动机不是一个人就能随便能够拆卸得下来的，这就需要我们的配合与相互间的学习，通过这次实习我们收获颇丰，不仅是知识方面，而且在我们未来的工作之路上，它让我们学会了如何正确面对未来工作中的困难与挫折，是一次非常有意义的经历。

实践出真知！两周的实习不算长，但收获颇多。经过本次底盘拆装实习，我觉得有三点收获：第一，实习加深了我对汽车底盘构造的认识和理解，提高了感性认识，为我在以后的课程学习打下了良好的基础；第二，使我的动手能力和对常用工具的使用得到了初步地锻炼，培养了我在实际工作中主动发现问题并解决问题的思维方式；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。

## 汽车底盘教学计划篇四

工作重点：

- 1、认真研究好公司下发商务政策，做好订货、进销存管理；
- 2、密切跟进厂方及公司市场推广；
- 3、通过实施品牌营销方案快速打开市场；
- 4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能；
- 5、健全部门各项管理制度，规范部门运营平台。

工作思路：

### 1、展厅现场5s管理

a□展厅布置温馨化----以顾客为中心营造温馨舒适的销售环境；

c□销售看板实时化----动态实时管理销售团队目标达成和进度，激励销售人员开展销售竞赛。

### 2、展厅人员标准化管理

a□仪容仪表职业化----着装规范、微笑服务；

c□检查工作常态化----对展厅人员的仪容仪表、接待流程等标准化检查做到每日检查。每周抽查，长期坚持不懈才能督促人员的自觉意识，形成习惯。

### 3、销售人员管理

c□业务办理规范化----报价签约流程、订单及变更流程、价格优惠申请流程、车辆交付流程、保险贷款上牌流程等标准化。

## 4、业务管理重点

### 工作重点：

- 1、总结前期管理不足，分析提出改进方案，不断提升管理能力；
- 2、以市场为中心，不断探索销售创新与服务差异化；
- 3、时刻关注公司总体运营kpi指标并持续改进；
- 4、完善各项管理制度和流程，推行销售部全员绩效考核体系；
- 5、建设高素质、高专业化销售团队。

### 工作思路：

- 1、关注kpi运营指标，降低部门运营成本；
- 7、完善奖励机制和考核，奖勤罚懒，表彰先进，提倡团队协作精神；

### 1、对合作商进行考察、评估

以合资的方式建立2-4个股份制地区分销中心，使合作商与公司的利益紧密相连，简化繁琐的工作流程和可能出现的矛盾，达成一致的目标。

### 2、建立地区分销中心

各分销中心具有整车销售、储运分流、配件配送、资金结算、信息反馈、服务支持、培训评估、以及市场管理与规范八大功能，通过各分销中心直接渗透到各辖区市场，从而更直接、

准确、及时的了解市场的变化情况。

分销中心统一向辖区内的代理商供货，代理商直接面向当地最终用户，不实施批发销售，代理商每月向所属分销中心预报下月的产品需求，分销中心向4s店销售部预报下月产品需求量。这种做法有利于促进代理商和分销中心对市场的分析和预测，对市场的变化能迅速的做出反应，也有利于价格的统一和运作的规范化管理，不易造成各代理商业务的重叠。

## 1、目标市场

作为xxxx首家经营xxxx汽车的4s店，在经营中针对消费者所表现出的不同需求要采取不同的营销组合措施来满足顾客的需求。由于我们店的地理位置处于东三环离主要的大卖场较远，因此我们的首要目标应考虑在地州市场、次要目标放在市区和大卖场。

## 2、服务策略

在核心产品方面，首先要保证所有产品在质量、外观、造型等方面都能较好的满足顾客的储运要求。在顾客关注的动力性、燃油经济性、行驶稳定性、制动性、操控性等质量方面加大力度进行多元化宣传，以此树立良好的品牌形象，在顾客利益上提供信贷、年检、二手车置换、免费上门服务、装饰等服务。我们不但要在服务中坚持以顾客为导向，还要用心、用真心、用热心全心全意为顾客服务，而且要在售前和售中比竞争对手提供的服务还优质。

1、计划进货台次xxxx台(具体车型根据市场情况另订)；

2、计划进货资金约xxxx万。



# 汽车底盘教学计划篇五

## 1、管理营销信息与衡量市场需求

(1)、营销情报与调研

(2)、预测概述和需求衡量

## 2、评估营销环境

(1)、分析宏观环境的需要和趋势

(2)、对主要宏观环境因素的辨认和反应（包括人文统计环境、经济环境、自然环境、技术环境、政治法律环境、社会文化环境）

## 3、分析消费者市场和购买行为

(1)、消费者购买行为模式

(2)、影响消费者购买行为的主要因素（包括文化因素、社会因素、个人因素、心理因素等）

(3)、购买过程（包括参与购买的角色，购买行为，购买决策中的各阶段）

4、分析团购市场与团购购买行为（包括团购市场与消费市场的对比，团购购买过程的参与者，机构与政府市场）

## 5、分析行业与竞争者

(1)、识别公司竞争者（行业竞争观念，市场竞争观念）

(2)、辨别竞争对手的战略

- (3)、判定竞争者的目标
- (4)、评估竞争者的优势与劣势
- (5)、评估竞争者的反应模式
- (6)、选择竞争者以便进攻和回避
- (7)、在顾客导向和竞争者导向中进行平衡

## 6、确定细分市场和选择目标市场

- (2)、目标市场的选定，评估细分市场，选择细分市场

### 1、营销差异化与定位

- (1)、产品差异化、服务差异化、渠道差异化、形象差异化
- (2)、开发定位战略——推出多少差异，推出那种差异
- (3)、传播公司的定位

### 2、开发新产品

- (1)、新产品开发的挑战，包括外部环境分析（机会与威胁分析）
- (2)、有效的组织安排，架构设计

### 3、管理生命周期战略

- (1)、产品生命周期包括需求、技术生命周期，产品生命周期的各个阶段

### 4、自身定位——为市场领先者、挑战者、追随者和补缺者设

## 计营销战略

(1)、市场领先者战略，包括扩大总市场，保护市场份额与扩大市场份额

(3)、市场追随者战略

(4)、市场补缺者战略

## 5、设计和管理全球营销战略

(1)、关于是否进入国际市场的决策

(2)、关于进入哪些市场的决策

(4)、关于营销方案的决策□4p□

## 1、管理产品线、品牌和包装

(1)、产品线组合决策

(3)、品牌决策

(4)、包装和标签决策

## 2、设计定价策略与方案

## 3、选择和管理营销渠道

(1)、渠道设计决策

(2) 渠道管理决策

(3)、渠道动态

#### (4)、渠道的合作、冲突和竞争

4、设计和管理整合营销传播（开发有效传播，包括确定目标受众，确定传播目标，设计信息，选择传播渠道，编制总促销预算，管理和协调整合营销传播）

5、管理广告，销售促进和公共关系

#### (2)、销售促进

#### (3)、公共关系

6、管理销售队伍

(1)、销售队伍的设计，包括销售队伍目标，销售队伍战略，销售队伍结构，销售队伍规模，销售队伍报酬）

2、营销执行监控以保证营销的有效性

3、控制营销活动，年度计划控制，盈利能力控制，效率控制

4、根据营销部门的信息来进行战略控制

## 汽车底盘教学计划篇六

1、沥青装甲：这类型的产品是最早出现的现在早已淘汰，也是当时风靡的一款新型保护胶。

2、油性装甲：溶剂里面有甲苯成分，是具有剧毒物质对人体损害也相当不乐观。涂抹后胶层物质很硬，也非常轻易就开裂，隔音效果也很差。这类型材料也处于淘汰的边缘。

3、水溶性装甲：拥有环保装甲的美誉，也是现在非常流行的汽车底盘装甲。拥有强劲的附着力、胶层弹性好、隔音效果

突出，也是目前最先进是车民首选的装甲材料。

## 品牌

1、固盾：此公司在1933年创始于美国，他们汽车底盘装甲的独立宣言是：防止汽车钢板腐蚀，提高汽车行驶安全性和汽车使用寿命！

2、3M：他们着重点在贴膜这行，在汽车底盘装甲这块也有显著的成就他们的终止是：防撞、防锈、保值、降噪！

3、汉高：出生于德国，在装甲行业名气最为响亮，也是奔驰、宝马的标配。他们的核心思想是：保护爱车、提高驾驶舒适度、确保爱车价值！

4、伍尔特：也是德国现在销售最好的品牌，装甲具有的成分也有自己的创新。他们的创意理念是：让车辆的防锈、隔音、耐撞的性能永久！

## 汽车底盘教学计划篇七

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这一年的工作做一个小结。

1、培养并建立了一只熟悉市场运作流程而且相当稳定的销售团队。

目前，销售部员工共16人，其中销售顾问11人，销售助理1人，福特金融专员1人，市场专员1人，前台信息员1人。20xx年中除销售顾问有极少量变动外，各人员基本稳定。销售部各人员初到公司的销售经历参差不齐，进过部门多次系统的培训和实际的工作历练后，现已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位

的运作的相关流程。

销售部按照个人特长和业务水平进行了分组管理，共分为销售一组与销售二组，各组之间分工协作，相互监督、相互竞争，既保证了工作的重点，又能及时防止工作中随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

## 2、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高。

20xx年中销售部新员工的逐步增加，随着时间的推移，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。销售部小组团队的体制使销售人员与主管之间在工作上彼此照应，相互协作，配合上更加默契。随着逐步的融入团队，个人的小思想、小意识都在逐步消退，凡事都能从公司角度考虑，凡事都能从团队利益出发。

## 3、响应集团建设优质服务年的`号召，努力改善服务水平。

20xx年改善服务水平，提升服务质量，倡导有价值的服务理念，是20xx年度部门工作的重点。“优质服务年”活动开始以后销售部对自己严格要求自己，在工作中无论是对待每位客户，还是对各协调部门的员工都能够做到毫无抱怨、主动协调、主动沟通。销售部良好的精神状态及其所处的团队环境如同有力的双翼使服务水平得到不断提升，能做到不光是在店内能给以客户热情的服务，在生活中也热情的给客户提提供无偿的帮助，郑姝、刘江涛雨夜给客户事故车辆排忧解难，李颜在客户结婚的日子帮忙担当司机，给客户送车到外地、送附件等这样的事那就更是数不胜数□cvp二季度考核中，销售部以超过华中地区平均分7.6分，全国平均分4.2取得了区域领导的好评。

## 1、部分老客户维护不够，老客户转介绍较少。

20xx年销售部虽然在服务上和工作态度上较之前有不少改观。但是依然存在老客户维护不够的情况，在公司工作较长时间的销售顾问老客户基本过百，均未能达到10：1的转介绍成功率，在转介绍上流失的客户是很可惜的。

2、销售技巧仍然不足，与客户沟通不够深入。

本年度对销售顾问的培训，实练均有加强，但是销售人员在与客户沟通的过程中仍显技巧不够，有时候并不能了解客户的真正想法和意图，迅速反应能力欠缺。

3、单位客户无规划的开发，批售工作滞怠不前。

市场资源毕竟是有限的，是我们生存和发展的根本。对于各单位的市场需要有计划、按步骤的开发。哪些需要及时开发，哪些暂时还不能启动，哪些需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的。甚至具体到在什么时间采取什么样的策略，什么时间应该会放，应该面谈还是电话，都是需要考虑的问题。大客户经理位置空缺后，本年度的单位客户基本没有开发，也缺少具体信息来源，对蒙迪欧的销量也有一定影响。

4、人才培养及储备还需要进一步加强。

20xx年12月销售部也正式进入了qc导入阶段，如按照qc规范化，销售部在人员配置上还是不够。人员配置的充足也是销售目标达成的一个不可或缺的因素。

## 汽车底盘教学计划篇八

易伤部位：油底壳、悬挂、排气管

路面上经常会碰到异物，比如大货车遗洒的石头、砖头等，如果被这些异物碰到底盘的话，那可能就会遭殃了。

应对方法：开车时留意路面，发现异物提前减速绕行。

## 杀手二：陡坡的坡顶坡底

易伤部位：前保险杠、排气管、拉杆等

大家肯定都走过特别陡的坡，如果底盘比较低的话，走到坡顶时很容易托底。而下陡坡时也要注意，因为轿车前保险杠比较突出，下到坡底时要是速度稍快，很容易直接磕到地面上。

应对方法：可以斜着上坡下坡，就是单侧前轮先碰到坡地或者坡顶。

## 杀手三：上马路牙子

易伤部位：前保险杠、轮胎壁、悬挂

上马路牙子不仅容易托底，还容易刮伤轮胎壁，造成轮胎鼓包或者爆胎，同时对悬挂也有一定的损伤。

应对方法：不上马路牙子，实在要上马路牙子的话，也要让轮胎底面对着马路牙子，不要让轮胎侧面碰到马路牙子。

## 杀手四：减速带

易伤部位：前保险杠下延、排气管、悬挂

减速带是为了让车辆强行减速通过的。不过减速带设计上没有标准，高度不一，形状也不一样。有些比较高，加上有的车主过减速带没有减速的习惯，就很中意中招了。一般都是前保险杠和排气管比较容易被磕。

应对方法：减速通过，这样一般的减速带都能安全通过，除



非你的车底盘太低了。

杀手五：泥泞道路

易伤部位：前保险杠、悬挂

泥泞道路上开车，路面上都是被轧起来的凸起，轿车走在这样的路上势必会托底，要是泥正好包裹着快石头，肯定会磕伤前保险杠、底盘。

应对方法：选择绕行，实在不行慢慢的开，尽量让轮胎去轧那些凸起的泥。

杀手六：路面凹陷

易伤部位：前保险杠、轮胎、悬挂

车辆通过路面的坑、凹陷、沟槽什么的也会发生托底等情况，最重要的是会对轮胎造成损伤，如果速度快的话可能直接轮胎爆胎。

应对方法：选择绕行，实在不行就观察路面，注意避让。

杀手七：没有井盖的下水道

易伤部位：轮胎、前保险杠、轮胎处外包围

要是轧上没有井盖的下水道，那对车的伤害会很大，轮胎整个陷下去了，一时半会还出不来。

应对方法：开车时留意路面，发现深坑提前减速绕行。

## 汽车底盘教学计划篇九

工作重点：

- 1、认真研究好公司下发商务政策，做好订货、进销存管理；
- 2、密切跟进厂方及公司市场推广；
- 3、通过实施品牌营销方案快速打开市场；
- 4、通过销售管理系列培训计划提升团队业务技能；
- 5、健全部门各项管理制度，规范部门运营平台。

工作思路：

### 1、展厅现场5s管理

a□展厅布置温馨化----以顾客为中心营造温馨舒适的销售环境；

b□销售工具表格化----统一印制合同、销售文件和dms系统使工作标准化、规范化□ c□销售看板实时化----动态实时管理销售团队目标达成和进度，激励销售人员开展销售竞赛。

### 2、展厅人员标准化管理

a□仪容仪表职业化----着装规范、微笑服务；

c□检查工作常态化----对展厅人员的仪容仪表、接待流程等标准化检查做到每日检查，每周抽查，长期坚持不懈才能督促人员的自觉意识，形成习惯。

### 3、销售人员管理

c□业务办理规范化----报价签约流程、订单及变更流程、价格优惠申请流程、车辆交付流程、保险贷款上牌流程等标准化。

#### 4、业务管理重点

##### 工作重点：

- 1、总结前期管理不足，分析提出改进方案，不断提升管理能力；
- 2、以市场为中心，不断探索销售创新与服务差异化；
- 3、时刻关注公司总体运营kpi指标并持续改进；
- 4、完善各项管理制度和流程，推行销售部全员绩效考核体系；
- 5、建设高素质、高专业化销售团队。

##### 工作思路：

- 1、关注kpi运营指标，降低部门运营成本；
- 7、完善奖励机制和考核，奖勤罚懒，表彰先进，提倡团队协作精神；

##### 1、对合作商进行考察、评估

以合资的方式建立2-4个股份制地区分销中心，使合作商与公司的利益紧密相连，简化繁琐的工作流程和可能出现的矛盾，达成一致的目标。

##### 2、建立地区分销中心

各分销中心具有整车销售、储运分流、配件配送、资金结算、信息反馈、服务支持、培训评估、以及市场管理与规范八大功能，通过各分销中心直接渗透到各辖区市场，从而更直接、准确、及时的了解市场的变化情况。

分销中心统一向辖区内的代理商供货，代理商直接面向当地最终用户，不实施批发销售，代理商每月向所属分销中心预报下月的产品需求，分销中心向4s店销售部预报下月产品需求量，这种做法有利于促进代理商和分销中心对市场的分析和预测，对市场的变化能迅速的做出反应，也有利于价格的统一和运作的规范化管理，不易造成各代理商业务的重叠。