

最新任意角三角函数课后反思 锐角三角函数教学反思(模板5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

车场工作总结 汽车销售工作总结篇一

公司汽车4s店自成立以来，秉承环节中的重要部分，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，在人员培训，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。

车场工作总结 汽车销售工作总结篇二

现在以我单位使用比较多的yc6112zlq为例，该系列柴油机为广西玉柴公司采用德国fev技术所开发的产品；机体、气缸盖采用合金铸铁，强化程度高，采用整体曲轴，滑动轴承，体积小重量轻，可靠性高；正常使用维护下发动机大修期可以大于10000小时；采用fev缩口燃烧技术□ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显；采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上；采用fev缩口燃烧技术□ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显；采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上。

在维修检查柴油机时都应该注意以下几点：

- 1、检查汽缸压缩压力，以确定活塞环及缸套的磨损情况，
- 2、检查气门间隙，
- 3、检查喷油提前角，

- 4、检查曲轴箱废气压力，
- 6、检查喷油泵调速器，
- 7、检查喷油嘴工作状态，调整压力或更换喷油嘴，
- 8、其它相应的检查项目

柴油机是用柴油作燃料的内燃机。柴油机属于压缩点火式发动机，柴油在工作时，吸入柴油机气缸内的空气，因活塞的运动而受到较高程度的压缩，达到500~700℃的高温。然后燃油以雾状喷入高温空气中，与空气混合形成可燃混合气，自动着火燃烧。燃烧中释放的能量作用在活塞顶面上，推动活塞并通过连杆和曲轴转换为旋转的机械功。柴油机燃料主要是柴油，通常高速柴油机用轻柴油；中、低速柴油机用轻柴油或重柴油。柴油机用喷油泵和喷油器将燃油以高压喷入气缸，喷入的燃油呈雾状，与空气混合燃烧。因此柴油机可用挥发性较差的重质燃料或劣质燃料，如原油和渣油等。柴油机具有热效率高的显著优点，其应用范围越来越广。随着强化程度的提高，柴油机单位功率的重量也显著降低。为了节能，各国都在注重改善燃烧过程，研究燃用低质燃油和非石油制品燃料。此外，降低摩擦损失、广泛采用废气涡轮增压并提高增压度、进一步轻量化、高速化、低油耗、低噪声和低污染，都是柴油机的重要发展方向。其中对柴油机经常地维护保养，可以使柴油机恢复和保持良好的技术状态，从而发挥出优异的性能指标。因而各种柴油机在使用说明书中都对维护保养有明确规定。

无论进行何种保养，都应有计划、有步骤地进行拆检和安装，并合理地使用工具，用力要适当，解体后的各零部件表面应保持清洁，并涂上防锈油或油脂以防止生锈；注意可拆零件的相对位置，不可拆零件的结构特点，以及装配间隙和调整方法。同时应保持柴油机及附件的清洁完整。

车场工作总结 汽车销售工作总结篇三

为确保本次“安全生产月”活动的各项工作有效落实，使活动收到最大实效，修理厂高度重视，6月21日，公司召开“安全生产月”活动动员大会，会上修理厂成立了以厂长为组长，分管平安的副厂长为副组长，各车间、办公室为成员单位的“安全生产月”活动领导小组，负责组织、监督、检查、协调“安全生产月”活动的全过程，制定出活动内容、方案和活动时间表，做到有组织，有领导，有条不紊地组织开展“安全生产月”活动。同时修理厂领导对20xx年“安全生产月”提出了具体的工作要求和部署，要求各车间、办公室负责人，要广泛发动全体职工，主动参预修理厂组织的各种“平安月”活动，努力提高员工的平安生产意识和平安操作水平。并且要求各部门也相继组织员工召开平安月动员大会，各自成立了“安全生产月”活动领导小组，依据车间平安生产实际，制定出活动内容和实施方案，以保证“安全生产月”活动的有效开展。

为了做好“安全生产月”活动的宣布传达工作，公司于6月份就主动搜集、整理各项平安月活动资料，并准时下发车间进行宣布传达、学习，同时，将“安全生产月”活动主题和相关宣布传达标语，制成2条宣布传达横幅，于6月25日分别悬挂于修理厂的醒目位置，营造了良好的活动氛围，拉开了“安全生产月”活动的序幕。修理厂于6月25日组织员工在文化广场宣布传达平安生产月活动，发放传单1000余份，制作展板4块。6月25日组织了一次以平安月活动为主题的黑板报竞赛，本次黑板报竞赛主题鲜亮，版面新颖，形式多样，内容丰富，广泛宣布传达了党和国家平安生产法律法规、方针政策和企业管理制度，以及平安生产技术学问，推动全员结实树立“加强平安法治、保障平安生产”的理念，为“安全生产月”活动的顺当开展做好了铺垫。

6月下旬由平安部牵头组织对全体员工分层次进行平安学问训练培训，一是通过组织企业管理人员学习有关平安生产 2 /

47 法律法规、方针政策的培训学习，使管理人员结实树立科学进展、平安进展的理念，提高履行平安管理职责的自觉性，依法、按章、规范地抓好平安生产管理。二是组织对员工进行修理厂平安管理规章制度、岗位平安操作技能、平安生产事故案例分析和现场应急处置预案等内容的平安培训和警示训练，使员工能够娴熟把握岗位平安技能和自救互救措施。三是由办公室牵头做好特殊工种、特种作业人员的清理建档和训练培训管理工作，做到特种人员100%持证上岗。进一步提高了全员平安素养。

为加强对危化品突发事故应急处置和员工自救互救力气，在“平安月”活动期间，修理厂各作业区有选择性的开展了各项事故救援预案演练，通过事故应急救援预案的演练，提高员工的事故防范意识和事故救援与处置力气，提高应急预案的有效性和操作性，为进一步健全完善企业事故预警和应急处置机制打下了良好的基础。

6月26日，车间成功组织了9名员工进行乙炔泄漏应急救援演练，通过演练，对企业危险化学品应急救援预案进行了实际的操作，进一步提高了全体员工对危险化学品事故处理的报警和前期应急处理力气，熬炼了应急救援队伍的实战力气。另外还于6月26日至27日进行防护服和空气呼吸器穿戴竞赛，竞赛内容包括防护服穿戴、空气呼吸器佩戴，进一步提高了员工的应急救援力气。

活动期间，企业结合自查自纠、组织开展了每周一次的专项平安检查。6月27日组织职业卫生平安专项检查，重点对职业卫生、作业现场环境、员工劳保穿戴等方面进行检查，6月28日，由各车间牵头，组织了设备平安检查、电气平安检查，主要从“容、管、特”、机电设备、配电室现场及管理等方面进行隐患排查；6月28日组织了三季度综合平安检查，主要从平安责任制落实、现场管理、危化品以及重大危险源管理、消防平安等相关管理规定或标准进行检查，各车间部门对存在的问题进行了认真分析，主动整改，同时进一步加强设备

设施包机制管理，加强平安生产责任制的落实，有效防范了平安事故的发生。

平安月活动期间，修理厂还组织了“我为平安献一策”平安合理化建议活动，要求各部门、车间要发动全体员工主动参预平安生产合理化建议活动，充分发挥宽阔员工创新力气，从制度管理、操作规程、工艺、设备、职业危害防治等方面，提出平安生产合理化建议，推广平安生产先进阅历，促进工艺、设备改进，提高平安技术装备和本质化平安水平。企业下一步将对这些平安合理化建议进行评比，并适当予以嘉奖，以提高员工共同参预平安生产的主动性，对这些合理化建议公司将主动接受，不断完善平安管理，排查平安隐患，削减平安事故的发生。

2. 各项事故应急救援预案还需通过不断的演练来进一步完善，提高事故应急演练的真实性和预案的可操作性。

总之，今年的“平安生产月”活动，得到了修理厂领导和全体员工的大力支持，各车间、部门认真开展了各项平安生产宣布传达训练和平安文化建设活动，增加了企业员工的平安意识和事故防范与处置力气，强化了基层班组平安文化建设，进一步夯实了平安基础管理工作，为企业平安生产持续、平稳的运行供应了坚实的保障。

XXX

20xx年xx月xx日

车场工作总结 汽车销售工作总结篇四

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自己应有的贡献。

车场工作总结 汽车销售工作总结篇五

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。

车场工作总结 汽车销售工作总结篇六

我们通常把空气滤清器、燃油滤清器、机油滤清器，合称为三滤，既然它们起的是过滤作用，脏了就换是理所应当的。很多都是每7500公里做一次保养，每次保养时，维修人员都会建议我们换三滤。我们爱车心切的同时，又切实感受到人家真是为我们好的诚恳态度，所以就每次都换了。

实际上，三滤每15000—20140公里换一次，就是说，保养时隔一次换一次就足够了。像空滤这样的，时常清理一下寿命会更长。当然，换得勤了对车是没有坏处的，还帮着修理厂多做了生意呢。但可恨的是，我们做了好事却并不一定买得来好，他们总会偷工减料地最多只给换两个，空滤给省了是经常的事，有时汽滤也被省略。

冬天天冷的时候，时常会有不容易着车的情况，这很有可能只是节气门脏了，但他们建议你的是做个“三洗”。

然后是清洗节气门，化油器清洗剂喷上去，油黑的泥垢擦下来，看得见摸得着，功夫没白费，工时费掏一百。可这比起清洗喷油嘴的300元来说，并不算什么，虽然喷油嘴30000—50000公里清洗一次就完全可以。

三洗过后，毛病果然消失了，但据内部消息介绍，只要洗了节气门，问题就已经可以解决了。那“吊瓶”虽然不敢说是完全没有作用，但绝对疗效欠佳。真正有效果的清洗进气道是全拆下来，像清洗抽油烟机一样的洗才行，而我们大可不必担心，10万公里以上再洗也不迟，而且这样彻底洗的价钱比打吊瓶还便宜，只是麻烦了维修工兄弟。

换火花塞也是经常的事。一般的修理厂会建议你两、三万公里就换，但实际用到五、六万公里也是没问题的，有些日系车的火花塞甚至可以坚持到10万公里。或者你觉得油耗增大了、不好着车了，再考虑换个火花塞吧。这里介绍一个可以省钱的办法：自己去买一个火花塞，几十元钱而已，贵的也不过上百元，再找一个中型店铺，花一、二十元就可以亲眼看着给装上。这样还有一个更大的好处，就是可以防止修理厂把从别人车上拆下来的半新的火花塞再给你的车装上。

修理厂也有省钱的办法，换机油就是一个机会。一般车大约需要机油4.5升，富康至少需要3.2升，则需要3升左右。标准是将机油加注到油尺弯区上限。

但即使你亲眼看见维修工将机油加到了这个位置，也并不一定眼见为实。因为就像变魔术一样，他让你看到的、让你相信的一定是已经有备在先的。他的准备工作是在放掉旧机油的时候。比如捷达，他们通常只放掉4升，这样在注入新机油的时候，就可以省下半升了，谁让我们没有将剩下的机油带走的习惯呢。

对于汽车的其它毛病，修理厂的诊断就更虚实难辨了。除非我们活到老学到老，不然没法对付得了。

这好像是每个修理厂招牌菜。四轮定位所要调整的是前后轮的前束角、外倾角和主销后倾角、主销内倾角等等。数学好的人一下就能算出来了，四轮定位是至少要调6项内容。但理工的算术都一般，因为有90%的维修店都只给我们调 - 前轮的前束角，其它的一概省去。有演技不错的，还会在你仔细盯着看的时候，在后轮附近表演有如卓别林在大机器前面只比划扳子却不拧螺丝的片断。于是所谓的四轮定位10分钟就搞掂。你一定会觉得他们干活麻利收钱少。结果呢？八成是我们赔了本，又替人家赚了吆喝。

现在我们明白了，为什么大小修车行都做四轮定位，但价钱却有从三、五十到三百多的差距。简单的监督办法不是看师傅的扳子怎么拧，而是那个电脑屏幕。如果那上面众多的专业名词和数据我们不懂□“ok”字样我们总看得明白的。当一个车轮角度调好的时候，那个数据会变成绿色的“ok”的。

刹车问题也比较急人。一般来讲，刹车片和刹车盘的更换频率以2：1为宜，就是说，每更换两次刹车片换一次刹车盘。若修理厂执意每次都要为你换刹车盘，那他纯粹是想多卖一副1000多元的刹车盘。

遇到汽车的abs系统的报警器报警，我们就会比较紧张。其实这时□abs本身可能并没有故障，只是周边出现小问题，比如线头开焊、虚焊、电路问题或是部件脏了，这些问题都是很

容易检查并排除的。有时是传感器坏了，100多元换个传感器也就可以了。千万别动不动就换个abs总成，那可就得花上千元了。

在底盘上，减震器是个易损件。如果减震器有异响，修理厂就希望你换个减震器。事实上，首先要检查的是压力轴承的上座，上座橡胶变形的可能性很大。只要减震器不漏油，90%以上的情况是不用更换的。

现在很流行做底盘封塑。封塑确实可以很好地保护底盘，达到防腐、防锈、防撞的目的。但像奔驰、宝马这样的高档车和目前一汽大众、上海大众的很多款汽车，在出厂时本身就有很完善的底盘防护措施。再有人建议你给这些车做封塑，就不对头了。国产车和日系、韩系车是可以做封塑的。封塑使用的材料应当是橡胶树脂材料，有下手狠的小店会使用沥青之类的材料蒙骗车主，那你做的就是“毁车措施”了。目前封塑的市场价在1500—1800元之间，太便宜的或是太贵的，都请三思。

发动机是汽车的“心脏”，不懂车的人对于车的“心脏病”是很害怕的，要是汽车呼呼地冒蓝烟，可是一件了不得的事情。送到修理厂，人家说发动机得大修，我们就得乖乖地把车交给他们。但他们做的，也许只是处理一下气门油封老化，活塞环磨损、卡死等小毛病就可以解决了。如果在城市中正常行驶，发动机大修要等到10万—15万公里以后，感到车走起来没劲儿、提不起速度来时再说吧。