

最新吊车工工作总结 吊车司机工作总结 (实用9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

吊车工工作总结 吊车司机工作总结篇一

甲方：厦门泉厦路政大队

乙方：厦门市同安发展交通服务站

1、培训时间：

自协议签订之日起6个月，每周安排2~4个工作日（以天气状况为准）。

2、培训方式：

培训课程分为理论培训、场地实际操作培训和交通事故现场实际施吊培训三部分。

3、培训地点：

(1) 吊车理论培训在厦门泉厦路政大队驻地进行；

(3) 交通事故现场实际施吊培训根据事故现场地点确定。

4、培训车辆：厦门泉厦路政大队吊车（闽a/01906□

5、培训教练：由乙方指定技术娴熟、精通、富有吊车实际操作经验的吊车师傅负责培训。

6、乙方应负责对甲方所有的吊车（闽a/01906□进行日常保养和维修，保养维修费用由乙方负责。在协议期间如果甲方所有的吊车需要更换零配件，费用由甲方承担。维修费、工时费等由乙方承担。

7、协作期间吊车的燃油费由甲方承担。

8、如遇甲方管辖的高速公路发生交通事故需吊车出动并施吊时，吊车的收费归乙方所有，甲方以此费用折抵吊车教练的培训费，乙方不得再向甲方收取培训费等其它费用。

9、乙方收费应按厦门市物价局批准的`吊车收费标准收取，并应开据正式发票。因收费而产生的一切纠纷由乙方自行向车主解释。

10、乙方教练（帮工）及甲方学员应遵守机械操作规程，交通事故现场都应着反光背心，并注意交通安全。如有违反，后果由甲乙双方各负其责。

11、乙方教练应负责对甲方全部的清障人员进行培训，培训结束后，应积极协助甲方学员报考国家^v^门承认的吊车操作等级证书。

12、协议执行中如遇其它问题，双方应协商解决。如无法解决可向当地人民法院起诉。

本协议一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方公章： 甲方代表签字：

乙方公章： 乙方代表签字：

年 月 日

吊车工工作总结 吊车司机工作总结篇二

在航空机电设备维修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，并结合航空机电设备维修岗位工作的实际情况，认真学习的航空机电设备维修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。

在航空机电设备维修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，觉得在航空机电设备维修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。

从大学校门跨入到航空机电设备维修岗位工作岗位，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，这这就是一个热情的态度，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。

吊车工工作总结 吊车司机工作总结篇三

一年来，首先我们明确了今年叉车班工作任务和目标：落实和加强叉车日常安全管理及操作，完善叉车日常管理制度的操作规程，叉车工季度安全培训工作计划和提高叉车维修水平与质量。

一年中，我们叉车班全体人员坚决执行了厂部和部门提出的：“加强安全意识教育、提高操作技能和水平，全员参与、提高质量、降低成本”的要求！全班人员通过自身努力，安全意识、操作技能不断地提高。并落实了叉车班仓管员班前会与及叉车班组工作总结会。落实了班组季度现场培训、技能技术演练和叉车技能竞赛活动与及对新员工重点安全教育培训，有明显的成效。

- 1、全年培训合格率98%。
- 2、叉车安全事故率为0。
- 3、人员流动率为6%。
- 4、叉车使用率95%以上。
- 5、叉车出入库运载量1—11月份为：支装水xxx万箱。五加仑xxx万桶。空卡板/架xxx万次。
- 6、叉车月度突发故障率控制在5%以下。
- 7、日常保养和定期保养与及年审计划完成率100%。
- 8、叉车年度费用：

a□xx叉车未包括□x台xx电瓶车□□xx万元，比去年下降xx%□b□xx□xx叉车□xxx万元，比去下降x%□

c□柴油□xxxx年产值比20xx年产值高xx%情况下；叉车/发电机用油量为xxx万升，比去年下降了x%□节约费用为□xx万元。

- 1、落实叉车司机每天必须做好日常车前检查，例如；车辆卫生清洁、车辆性能安全检查与及填写车前点检记录。
- 2、完善叉车操作规程，杜绝违规操作，严厉禁止酒后开车，疲劳驾驶，患病操作的规定。
- 3、在日常运作中，设备管理员应不定时地巡查，抽检车辆，如发现故障时，应迅速查明原因并及时排除故障。
- 4、叉车除了日常保养外，我们制定了；车辆定期保养，车前故障风险预测，并对车辆故障维修、保养做数据记录。

? 5、严格监管；禁止无国家颁发的特种设备操作证人员和非叉车司机驾驶叉车，以免导致不必要的机械事故和安全事故的发生。因此，制定了班前车辆分配责任人，负责当班叉车使用情况的监督并做记录。

6、为进一步加强叉车现场管理，及时纠正叉车在日常操作中的乱开、乱放问题和设备故障分析与人为事故责任人评定准确性。在20xx年中我们已经落实了叉车随车记录卡，主要确定叉车使用人和车辆运行时间。以便领班，维修人员随时快速知道设备运行情况 and 操作人员是否按照要求做到：定人、定岗、定车操作。

7、费用控制与措施：

a□车辆故障判断，要求准确性100%。

b□对车辆消耗品质量，易损件磨损率的分析 and 判断要求达到95%。

c□车辆零件质量控制，我们要求做到：有疑点的件不要，材料差的件不用为原则。在使用车辆配件时，部分配件必须有保养期限，目的：确保配件因质量问题再次发生费用。

d□在叉车配件性价比上，尽力配合协作采购员对配件价格的评定。

1□20xx年新员工的技能培训和安全生产培训内容不够丰富。

2、在运作中，存在一些违规操作现象。

3、团队协作精神不尽人意。

20xx年，我们叉车班在今年各项工作已经取得较好成绩的基础上，结合现场运作管理实际出发，通过深入开展“比安全

超技能”活动，着力在叉车安全操作管理和队伍建设上细化规程及标准，努力降低维修成本，提高队伍素质、建设安全、无事故、稳定的叉车队伍。以及进一步明确班组工作职责，任务和目标，为打造一个优秀团队而努力。

一、叉车班管理

- 1、进一步提高20xx年度维修质量，减少维修费用，加强叉车现场操作管理与及设备使用管理。
- 2、优化叉车操作规程和要求。
- 3、加大对叉车设备现场巡查的力度，与及叉车技能操作的监督。
- 5、落实叉车司机班组周会。
- 6、落实季度、年度叉车技能安全操作理论培训。

二、计划工作

(1) 具体执行目标（计划）

a□短期计划（周计划）

b□中期计划（月计划）

c□长期计划（年计划）

以上是我叉车度的工作总结和计划。我相信通过大家共同努力下，班组各项工作一定会落到实处，一定会呈现出一种良好的风貌，一定会更上一层楼，我将会用实际行动带领叉车班为这个目标努力而奋斗！

吊车工工作总结 吊车司机工作总结篇四

在业务方面，本人所负责的泰安市岱岳区职业教育中心建设项目进展顺利，各项工作有条不紊，基本达到竣工验收条件，在这期间，本人本着恪尽职守，严格把关的原则，始终坚守在工地一线，发现问题，就地解决问题，严把质量关。在工程建设中，始终把施工安全及施工质量放在第一位，坚决杜绝偷工减料等违法行为。

走过20xx[]再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言[]20xx年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，（包括工作上的适应与心态上的调整）压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

一、一年来的工作表现

二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在文字材料上有所提高。

（二）严于律己，做好个人工作计划，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护机关的良好形象。

（三）强化职能，做好服务工作。工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。中心人手少，工作量大，这就需要

我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

（一）发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

（二）发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

（三）当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

吊车工工作总结 吊车司机工作总结篇五

根据教育局、指导中心、市公安局、及周边治安综合治理工作领导小组的精神，积极贯彻落实总部对校车管理要求，我校开展了校车专项整理工作，进一步规范校车管理，落实安全责任，确保校车安全上路和师生的人身安全。

我校校车全部都是新购置的专用校车，全部购买车保险，司机都是证件齐全，符合驾车要求。

对于每天有近310名学生乘坐接送车上下学的我们来说，交通安全是我校全工作的重中之重。一直以来，我们把确保学生接送车安全作为头等大事来抓，为实现安全事故为0的安全工作目标，坚持做到“三个到位”。

1、认识到位。领导重视，认识到位是确保学生接送车安全营运的有力保障。学校一直站在学校发展的高度来认识安全稳定工作，专门成立学生接送车管理领导小组，由校长主管负责学校校车管理工作，负责日常管理工作的。同时，将校车管理工作纳入校月考核内容，并与跟车老师考评挂钩。

2、制度到位。为了确保学生集中乘车安全，我们采取了多种措施，一是建立学生接送车辆台帐制度。学校为每辆车建立了一份运送学生车辆档案，内容包括驾驶员审批表、驾驶员基本情况表、车辆基本情况表、驾驶员安全教育记录卡、车辆安全检验卡。做到车辆、驾驶员、接送情况记录清楚，便于监督管理。二是建立车辆管理安全责任制。学校与学生接送车队签订了学生接送服务协议，学校还与学生家长签订了安全责任书，明确了家长应做的工作和应负的责任，使学生交通安全管理职责明确，责任到人。三是建立严格的车辆检测制度。学校根据上级规定，除每学期期初与期中两次督促学生接送车辆进行检验检测，并做好记录存档外，每天两次（接送学生前）加强对学生接送车辆日常安全检查，及时掌握接送学生车辆的基本情况，并做好记录。

3、教育到位。我们要求学校坚持加强对学生乘“安全车”的规范教育。对学生乘车的礼仪等，加强对学生候车、上车、乘车、下车全过程制订规范要求，培养学生文明乘车的良好行为习惯，确保乘车过程的安全；同时结合《法制宣传教育周、月》等活动，举办交通安全报告会，请交警支队派人来校进行交通法规讲座，在校园里举办交通事故案例的板报展

览，进行“安全出行-从我做起，关爱生命-从小做起”的交通安全知识竞赛等活动。

- 1、每月校车主管，不定期对校车进行抽查，发现问题及时整改。
- 2、定期召开校车司机、跟车老师会议，交流校车管理的经验。
- 3、每月上报乘车人数，每月不定时对校车抽查，并打分评比。
- 4、每天校车主管对跟车老师及时到岗，认真接送学生等工作进行监督。

1、由于我校乘坐校车的学生人数也较多，存在着很多不确定因素，给校车的安全管理增加了难度。

2、跟车老师责任心有待加强，并要求和司机相互配合。

3、跟车老师对学生乘车礼仪培训，对学生迟到的教育。

4、对司机管理，要及时到岗，并遵守交通规则，不超速行使。我校在校车方面有了很大改变，特别是对学生乘车礼仪等方面有了很大进步，在外为校树立了良好形象，深受家长好评。今后，我们将继续不遗余力地加强对学校校车安全管理，牢固树立“安全第一”的思想，真抓实干，开创安全工作新局面。

吊车工工作总结 吊车司机工作总结篇六

作为新时期的人民教师，必须不断加强学习，终身学习。学高为师，教师是教育者，也必须是学习者。试想孩子们就连节假日还都忙着学这学那，我们做教师的怎能不学习呢？社会的迅速变迁使身边的事物每时每刻都在发生着日新月异的变化，有许许多多的问题要我们来回答，我们虽不能样样精

通，但至少应该去努力了解一些。作为一名教师我们不能停留在过去的“给学生一杯水，教师要有一桶水”的老观念上，而应该进化为教师所拥有的知识就像滔滔江水连绵不绝，拥有的应是一潭活水。而教师的继续教育就是很好的策略。现代的教育是终身的教育，教师不仅是教育者而且更应该是受教育者，要处处丰富自己的知识，时时为自己“充充电”，要有一种永不衰竭的求知欲望，不断超越自己，以“外塑形象，内强素质”的理论，努力提高自身的人格魅力。

(1) 开篇独到，引入汽车医生的概念；以汽车医生与人医的对比，在轻松愉悦的气氛中把大家带向汽车诊断领域工程师的广阔空间，讲座结尾，朱教授给我们授以新一代汽车医生的职责与任务，前后呼应，又引人深思，寓意绵长。

(2) 在讲座内容的组织上，朱教授很注重案例导入法。在讲述汽车维修诊断的方法时穿插引入实际的维修诊断案例，并做了生动形象的剖析。朱教授理论联系实际，阐述了作为教师好汽车医生应该做好几个三七分。朱教授归纳出教师和工程师生涯中许许多多生动的案例，在深入浅出、环环相扣的语言艺术组合中，恰如其分地利用录像、图片、数据、表格、名人名言等直观的教学手段，把空洞的理论说教巧妙地生活化、艺术化，然后引出来讲授给与会的教师们，使大家走进了汽车医生领域的大门，极大地增强了教师们的信心和职业自豪感，调动了大家工作积极性和主动性，具有很强的说服力和感染力。

在三个多小时的讲座过程中，朱教授展现给大家的是近乎完美的教师形象：其教态自然、大方，语言表达清晰、准确，肢体语言优雅、得体，面部表情生动、活泼，语调抑扬顿挫、舒缓恰到好处，讲台成了一位优秀教师展示演讲艺术的舞台。所有的听众都被丰富的叫讲座内容、精彩的演讲艺术吸引了，大家沉浸在艺术的享受之中。

2、王凯明教授作的题为《汽车维修诊断工程师认证》的专题

讲座。王教授的讲座使大家学习了汽车维修诊断工程师的基本理论，包括汽车机械基础、汽车及发动机理论、汽车电子控制技术、汽车诊断与检测技术、汽车维修工程，以及相关理论联系实际的案例。讲座内容丰富，条理清晰，逻辑性强，对我们积极投身教学研究，参与教学改革起到极大的推动作用。

3、博世工程师付照洪为我们做了汽车电控发动机台架故障诊断的实际操作讲座。本次培训还充分关注我们工科教师的实际需要，不仅在理论的纬度上帮助教师构建理论体系，同时更关注实际操作的课堂教学深层问题。我们组在付照洪工程师的引领下，为大家提供了看得见摸得着的现实经验，为我们提供了最接近真实的案例，让我深刻地理解了“什么是诊断”，懂得了“故障诊断的基本程序”，掌握了“实操教学设计的核心是什么”。

3、戴育红秘书长做了工程师申请条件以及相关步骤的讲解。

听讲座的过程中，我在与同组老师的交流互动中，共同的听课、评课、小组交流等都使我在观摩、思考、碰撞中得到提高。整个培训活动从实践到理论，循序渐进，打破了过去从理论到实践的传统。从培训的思维方法看，从过去的理论演绎转化为从实际到理论的归纳。不仅降低了学习的难度，而且提高了学习的实效，给了我有力的理论支撑。教学是一个相互促进，共同提高的过程。

通过对株洲职业技术学院的参观学习，我发现自己的工作热情有了很大的提高，尤其是看着兄弟院校的老师整个假期都在忙工作，受到了极大的感染。株洲职业技术学院汽车工程系的的教学条件也是一流的，高水准的实习设施，宽敞的实习车间，漂亮的教学大楼也是我系有待建设的看齐标准。

1、缺少现场工作经验、生活实例、生产实例，课堂上引入真实案例少，有待提高。

- 2、教材内容的取舍、精讲、精炼方面有待提高。
- 3、授课语言、语速、语音、语态方面有待提高。
- 4、气质与内涵方面有待修炼提高。

吊车工工作总结 吊车司机工作总结篇七

转眼即逝，20____年马上就要挥手离去了，迎来了20____年的钟声，对我今年的工作做个总结。回首看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，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。

- 1、市场力度不够强，以至于现在____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。
- 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。
 - 4、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

5、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。

6、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。

7、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。

8、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。

9、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。

10、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。

11、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。

12、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？我认为是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！

通过今年的工作和学习，我已经了解和认识了一些，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_____万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车！我相信自己能够成功，为自己的目标而奋！加油！

吊车工工作总结 吊车司机工作总结篇八

在以x总为核心的公司领导层的周围，坚决服从上级领导，个人利益服从公司利益，坚决执行上级的命令，牢记要一切行动听指挥。

按时上下班，团结同事，处处以身作则走在员工的前面起到模范带头的作用，能及时把公司的通知评比，文件精神等传达给员工，对员工提出的意见问题等认真做好记录，及时上报，起到上传下达的作用。

1、负责每天洗车房的日常工作，做好班前五大检查，洗车机日常保养检查，气泵、水栓、吸尘器等保养检查，并认真填写相关表格，发现问题及时上报，维修人员确保机器正常运转。

2、每天做好员工的摘星评分，月底做好员工的考勤，月会总结每月必报等工作，如实记录，按时上传人事部、财务部便于工资的核算。

4、由于洗车房人员流动性大，新人较多这一年来不间断不定期地对员工进行一系列的培训，如员工的仪容仪表培训，毛巾的使用与摆放工具的使用与归位，如何与顾客交流等，重点培训洗车房擦车工作流程，让员工严格按工作流程操作，把好擦车质量关，真实的为顾客服务，力争让顾客放心、满意。

5、对于工作中出现的一些事情或投诉，及时上报上级领导，不瞒报，不退缩，不逃避，亲身参与出面处理问题，分清责任，把损失尽量减到最少，让顾客消费在月福满意在月福，

让员工相信公司相信领导。

1、对员工思想工作做的还不够细致，没能解决一些员工的切实困难，导致这些员工流失，结果九月、十月份洗车房一度出现人员紧缺现状。

2、对设备维修知识学得少。

3、对其它部门（如营业厅、工程部）业务知识欠缺，今后本人一定扬长避短，不断学习不断提高自己的业务水平，努力工作，争取做一个合格称职的主管。

吊车工工作总结 吊车司机工作总结篇九

1、从利润上分析□20xx全年二手车销售43辆，共实现利润68,249.00元（其中4350元为收介绍费）平均1,587.19元/辆。总销售价为711,868.00元，平均销售价格为16,555.07元，算出总利润率为9.59%。从安大销售中心整体单车利润来看，还是可观的。从我去昆明锦大前卫二手车市场上得出的数据来看，车市旺季或者普通的季节里，一般比较好卖的车的毛利在7%-10%之间，也就是说一台10万左右的车他的利润在7000元到1万之间，5万左右的车，比如夏利，奥拓，羚羊，微车等车型，平均单车利润在1000元至3000元左右。这样看来，安大整个二手车销售以现在的规模上看还是比较中上的。

2、从成本上分析□20xx年全年二手车总成本为647,969.00元，收购价为631,788.00元，过户费为11,634.00元，工时材料费及美容费为4,547.00元，分别占总成本的97.5%、1.8%、0.7%。其中，经过修理车间、美容车间修整过的车有19辆，成本为4,547.00元，利润为38,312.00元，这部分车销售量占总销售量的44.19%，创造的利润占到总利润的56.14%。可见，经过修整及美容过的车利润高于其他未经修整的车，因此，我急迫希望厂长能给予协调二手车进厂修理的费用收取问题，能给予适当的折扣等。

3、从二手车总体销量上分析：从上图看出二手车总体销售量比较平稳，月平均在3-4辆上下，在11月销量有所下降。这是因为，在20xx年年底受新车政策的影响，国家对下乡车辆进行补贴的政策即将结束，大部分潜在顾客涌向与二手车价位相当的新车上。不光安大如此，整个昆明二手车市场的销售量在20xx年也有所下降，可见二手车销售也与国家的宏观调控密切联系。

4、车辆滞留时间分析：车辆收购进来与销售出去之间滞留时间比较长，变现速度较慢，比如在20xx年1月收购的捷达车，到现在都未销售，分析其综合原因，收购车辆时经验不足，车辆属事故车。这个问题我作为二手车部经理会努力尽快的提升自己的业务水平，以后多出去“走走”“看看”“取取经”。另外也希望领导给予支持，在评估方面让厂检验员多帮助、多协调，充分利用我厂技术人员的优势，让我厂二手车销售尽快走上规模化。

5、车辆的库存数量分析：库存数量很少，不能给客户更多的选择性，没有形成规模化，不能从量化进行质化的突破。这里面有很多的情况，资金的周转不到位，宣传的力度不够等。

- 1、客户直接来展厅；
- 2、客户电话来访后来展厅洽谈；
- 3、通过新车客户发布消息；
- 4、媒体及其他中介宣传。

根据到现在为止客户信息不少，要买车的客户大多数是我们没有他想要的车，卖车的客户大多数是我们的价格谈不好，因此做单台收购、销售不是我们发展的趋势，我未来的希望是做到即不放走零散客户，更要做好批量收购，扩大品牌推广力。

另外，对厂其他部门征用二手车部车辆时，希望能规范的管理，特别是在使用期间维修费用、保险费用摊销上能有所归属。

1、做大做强宣传工作：大力宣传是安大二手车业务做大规模的前提条件，特别是对安宁乃至昆明周边乡镇的宣传。以“安大二手车”为宣传主题，发放精美“安大二手车”为宣传主题的资料给广大消费者及其他新车二手车潜在客户，让客户自由选择。希望厂领导支持邮寄“安大二手车”资料给安宁出租车公司和企事业单位。

广告宣传是让客户还没接触我们的时候，让他们从听觉和视觉上感官认识我们“安大二手车”是怎样的一个品牌，因此广告要有创新新颖，然后能留住客户的是品牌的诚信度和服务的独特性，能让客户卖的放心、买的安心。

2、优质服务保障：根据客户的情况我的希望是有区别的对其提供售后服务，比如给客户分等级对其提供相应等级的售后等。（如还处在三包期的二手车辆）关于售后服务质量的标准还在探讨中，有待实践中不断的借鉴、摸索、总结具有自身特色的标准。

1、收购进来的车辆变现速度：

2、根据市场情况对不同的车辆有不同的利润追求标准；

3、按照公司制度要求执行车辆滞留的时间，超过就要采取急售方式；

4、通过销售速度量化飞跃质化。

5、收购、销售渠道：

6、收购：稳抓零散客户重跟大客户，扩大库存车辆的数量；

7、销售：重终端客户以诚信和优质树立安大二手品牌；

8、通过大力宣传扩大影响力和促进品牌建设，大力为安大二手车以后的发展造势。