

汽车实训室工作总结(优质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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

汽车实训室工作总结篇一

转眼即逝，20__年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，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，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、总界工作计划：

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。业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要

以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！

为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

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__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!

汽车实训室工作总结篇二

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、高校市场零散用户等四大市场。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，通过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传播,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，让四壁就像我的名一样迎春破晓，霞光万丈。

汽车实训室工作总结篇三

随着汽车在国内的普及，汽车新技术的发展引发了后市场的变革进入21世纪，汽车技术随着社会的进步日新月异，从整车技术来看，由于大量的使用微电脑技术，汽车具备了很多自动化功能，极大地提高了汽车的动力性，操纵性，适性及安全性。车运行的可靠性，寿命都有了很大地提高。汽车新技术的发展正在极大的促使汽车维修技术与制度以及企业发生着巨大的变革。

汽车维修行业重来没有像今天面临着这么大的冲击，以往的汽车维修模式以难以适应和应对以上所提到的任何一项技术，汽车维修技术已逐渐脱离完全的凭传统经验为主的修理方式，而是越来越依靠高新技术，电脑诊断与数据分析。对技术人员的要求，也从以往的只掌握单一科目过度到机电一体化综合素质很强的层面。同时也是对我们汽车维修技术提高的一种推动。

1、通过“看”发现车辆的使用状况

(1) 检查仪表板上故障灯的亮或熄，可判断是电控系统的故障，还是机械系统的故障。

(2) 常规的“五油、三液、一媒”的检查不可忽视，即对透平油、机油、自动变速器油、转向助力油、齿轮油、制动液、冷却液，刮水清洗液以及冷媒的检查。绝大部分高级轿车上仪表灯全部用英文显示，如washfluid灯亮，应检查清洗液和

储存器内液面，添加后即可消除该警报灯亮。如一辆xxa62□8l轿车abs灯点亮，似乎是一个大的故障，车主急忙赶往xxa6维修中心检修，经检查发现就是制动液容器内的液体低于警戒线，补充完制动液后故障排除，解决起来多么简单。

(3) 通过车用零件液体的品质，来判断故障。一辆7230轿车的自动变速器油液变紫，而且有少量的混蚀物，此时行车中动力不足，起速过慢。因此根据油液的颜色可断定故障的原因是自动变速器的故障而不是发动机动力不足，拆油底壳，检查证明判断是正确的。

(4) 检查线路也一样重要。一辆轿车左前轮不升也不降，而其他三轮传动正常。检查发现该车左前空气弹簧减振器排气阀线断开，接通线路后左前轮活动恢复正常。在看的过程应该仔细地看，认真地看，结合分析地看，而不是走马观花，这样才能达到事半功倍的效果。

2、对车主或驾驶员进行故障产生前和故障产生后车辆情况的查问。驾驶员对自己驾驶的车辆情况最了解，是判断故障的第一手资料。一般高级轿车驾驶员对车辆的重视程度甚高，一点点微小的变化，他都会到修理厂查询，这一点是可以理解的，所以说他们提供的情况是重要的。一辆xx轿车，在更换火花塞后不易起动。经询问，装用的火花塞间隙与普通火花塞的间隙相同，更正后，起动正常。总之，上述都是一些特例，也并不是说通过“问”可以完全得到正确的依据。由于驾驶员的资历、经验以及对车辆、性能的掌握处于不同层次，因此在“问”时，要寻找关键、重要的现象询问，并且对驾驶员的回答要能去伪存真。这一点对维修人员来说是很困难的，关键在于对车辆结构、性能是否理解透彻。这就需要维修人员平时对理论知识和实践经验的积累，只有具备了这一点，“问”的重要性才能得以充分体现。

3、利用“闻”来判断故障点。通过对油液的“闻”可知油液

的品质及该系统基本的工作情况，通过对发动机的排放气体的闻，可以感觉发动机的工作情况，从而为故障判断提供指导。如一辆xx轿车，怠速不稳，且急加速抖动严重。通过对排放气体气味的分析，认为是高压线有时断火，更换后，故障排除“闻”在维修中比其他手段用得相对较少，但并不是说它不重要，运用恰当在故障判断上可以让我们少走许多弯路。

4、“听”这也是维修人员常用的技能。最常听的一句话是“某某的水平真高，坐在大门口，车辆从他旁边经过就知道毛病在哪儿”。此话虽有些夸张，这也显示了维修中听的重要性。听，首先要弄清故障的部位，分清响声的类型，况且现在的故障分析中，最多的是机械故障，所以说“听功”是维修人员的基本功。如果找不准故障部位，维修中就会走许多弯路，浪费人力、物力和财力。如果是发动机故障，就不能判为是自动变速器故障。如一辆上海帕萨特轿车热车后有轻微的响声，由于该车搭载的是自动变速器，无法用踩下离合器踏板的方法来判断故障的部位。经过听诊，最后拆检发现6缸连杆轴承间隙过大造成发动机异响。一个成熟的维修人员，应该认真总结各种响声的特性，如连续性响与间断性响、脆响与闷响、有规则与无规则响等，判断出响声，是学习一些特殊结构所必须的，掌握好它是很实用的。比如不能对装备空气悬挂的车辆谈减振器泄油，对装备自动变速器的车辆不能谈手动挡的离合器。通过对听的经验不断积累，可以把已有的理论上升为一种实际的技能，自己的水平才能得到不断提高。

5、试车。以前的维修人员，只从事修理，对车辆维修和修竣后情况没有一个感性认识，对故障的认识深度不够，对故障的判断准确性差。试车应该成为维修人员的基本技能。通过试车可以学到许多书本上没有的知识。如自动变速器的维修，在修竣后无负荷运转正常，有负荷时很可能挂挡后车辆不能行驶、高速断火与换挡发闯，制动时方向发抖等，如没有切身的感觉，就会使故障的判断蒙上一层面纱，造成判断故障

时的犹豫和不肯定。因此，试车可以给我们的维修工作带来灵感，加快对故障的排除。

以上方法不是独立的，综合应用的效果肯定会让你在维修、判断故障方面走在别人的前列，成为维修高级轿车的行家。

1、每天都能做工作日记，早上上班前写好自己在这一天的工作目标，工作中应该注意的重点问题，有那些事情是要问清楚的等。然后在每天下班前再看一下自己在当天做了那些工作，那些工作目标没有完成，为什么没有完成，自己在以后的工作中应该注意那些问题……这样将是很重要的，经常看看会有很大进步的。

2、在工作时，如果遇到一些不是很清楚的地方，一定要向上级或师傅问清楚，不能乱凭空想象，乱做，这样做出来的东西很有可能会返工。

3、在实习工作中，很有可能会碰到和你的顶头上司发生矛盾的事。如果已经发生了，你要思考为什么会发生这样的事，事情能不能避免，如果能避免，自己在以后的工作中就要注意些。

4、在讨论问题时，要有自己的见解，不能人云亦云，没有见解。

5、工作中要踏踏实实，人人真真做，要多总结，多交流。

虽然我在这家公司实习的时间不长也不短，但是我在这家公司却学到了很多我们想学习到的知识，使我对汽车行业有了更进一步的了解。我深知自己在学校学到的东西很有限，还有很多知识是我不知道的。在实习期间我认真跟师傅们学习汽车方面的知识，积极动手，培养了我吃苦耐劳的精神，认真了解车身的构造。完成了汽车有关零部件拆装的目的，达到了实习的要求，也使我在企业里，了解到了企业文化和企

业管理体制。使我不仅在自己的专业有了突破，也使我学习到关于企业管理方面的知识。总的来说，我成功的完成了这次实习，为我以后的工作道路起着很重要的作用。

汽车实训室工作总结篇四

随着时间的推移，岁末将至，特对此前工作进行汇总与规划。

纵观当前的时代发展，人们的生活品质在日益提高。

而汽车现已飞快的步伐迈入了千家万户成为时代进步的标榜！带给人们的是安全、舒适和快捷！能成为xx汽车销售顾问我感到万分荣幸和骄傲！在过去的这一年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助！

1. 积极参加公司组织的各品牌销售车型与销售话术的培训。
2. 结合公司品牌对市场的影响力，提高了消费者对公司和汽车的认知度。
3. 充分利用好量贩资源优势对不同需求的客户进行合理推荐。
4. 在团队中发挥主人翁思想不计私利
 1. 加强对所售车型配置、卖点的掌握
 2. 对竞争车型的价格、卖点进行了解，时刻掌握应对话术
 3. 对现场客户需求进行深入了解，最大提高各项指标完成率
 4. 加大对三表卡上客户的回访力度

20xx年是我们汽车销售公司重要的战略转折期。

国内专用车市场的日益激烈的`竞争、价格战、国家宏观调控

的整体经济环境，给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，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在2009年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。

“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。

对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

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09年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。

对于这些市场我们采取了相应的营销策略。

对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我们公司的专用汽车销售量。

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，一有需求立即做出反应。

同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。

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。

我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，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。

对于内部管理，作到请进来、走出去。

固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。

我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。

年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。

营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。

通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。

同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

汽车实训室工作总结篇五

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户□20xx——20xx年x的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到□20xx——20xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了x房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在x家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁□xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是20xx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！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为x□x□x□x周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握□x区域现在主要从x要车，价格和x港差不多，而且发车和接车时间要远比从x短的多，所以客户就不回从x直接拿车，还有最有利的是车到付款□x的汽车的总经销商大多在x□一些周边的小城市都从x直接定单。现在x政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

x的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在x要车□x主要从x□x要车，而且从x直接就能发x□

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从x港要车，但是价格没有绝对的优势□x和x一般直接从x自提，往往有时咱的价格是

有优势的，但是x去x的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年x月x日到20xx年x月x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□20xx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！

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，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

汽车实训室工作总结篇六

在这一年里，我从面对个人客户走向公司客户，承担了更多的理赔工作；而且，随着业务量的增加，我对理赔工作有了更深层次的认识；在业务量增加和认识提升的双重推力下，我的工作效率和学习能力得到较大的提高。

1、承担了更多的理赔工作。下半年，公司让我负责汽车厂的理赔工作，既是为我提供更好的锻炼机会，又是对我工作能力的肯定。虽然很大挑战，但我不畏惧，更加珍惜和努力地工作，争取做到尽善尽美。

2、提高了业务能力、工作能力。在这一年里，通过实践和思考总结，我不断提高自身业务操作技能和客户服务能力，有效提高签收审核索赔单证、理赔核算的速度。

3、加深了对理赔工作的认识。通过工作的积累，我渐渐认识到，理赔工作在公司业务流程中处于中间环节，起着承上启下的作用，其上面环节是查勘定损，下面环节是赔付结案，因此，其上下沟通非常重要；同时，这份工作涉及到计价，

必须具备与客户交流和谈判的能力，这直接影响公司品牌的建立。

总的来说，虽然这一年我有了较大的进步，但也存在一些不足之处。例如业务量多时易出现急躁情绪，有些客户服务不及时，考虑问题不够全面，协调统筹能力有待提高。另外，这些经历也让我不断成熟，力求杜绝类似失误的发生。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

1、提高服务水平，树立服务形象。理赔工作必须与客户沟通，是一个宣传公司理念的过程，如果做得不好，往往会影响公司的形象。当前，我已具备一定的业务能力，希望往后可以提高服务能力，为公司树立良好的社会形象。

2、认真加强学习，提高工作效率。处理汽车厂的理赔工作，其业务量很大，我认为它与个人客户应有很多不同之处，其工作方式也应有所改变。在往后的工作中，我会边实践边分析边总结，不断改善工作方法，提高工作效率。

3、提高谈判能力，实现有效降赔。在理赔计价时，不仅要让客户满意，同时也应具备谈判能力，这样才能实现有效降赔，为公司创造更大的经济效益。在新的一年里，我会加强这方面的学习。

回顾一年来的工作，我在工作上、认识上、学习上取得了加大的进步，但也存在不足之处。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名优秀的理赔人员。

汽车实训室工作总结篇七

11春季汽车运用与维修班共12人，其中男生12人，无女生。

这些学生大多数是初中提前分流的，这就使他们在专业学习上，所表现出的难度和积极主动性较差。但由于是他们的电子专业必修课，他们对电子课本身的兴趣还比较大，喜欢动手操作。

从教材看，本学期《汽车电工电子基础》是采用北京邮电大学出版社出版，张玉萍主编的中职电子类通用教材。

全书共分九章。第一章介绍了直流电路，第二章分析电磁现象及其应用；第三章介绍了正弦交流电路，第四章，对变压器与电机知识进行了讲解；第五章，半导体器件的基本知识，第六章，整流与直流稳压电路，第七章，晶体管放大电路，第八章，数字电路基础，第九章介绍了基本数字部件。同时书中辅有十三个实验课程。从课程安排上看，本学期汽车电工电子基础教学每周4课时，预计实际教学十八周，共计七十二课时，由教材与课程安排来看，本学期充分体现理论教学与实践操作相结合，以不断提高学生的动手操作能力。

- 1、掌握电路基本物理量，串、并、混联电路。
- 2、掌握复杂电路的分析计算。
- 3、了解电磁现象及其应用。
- 4、了解正弦交流电路及基本物理量。
- 5、掌握交流电路的分析与计算。
- 6、了解半导体元件的基本知识及基本性能。
- 7、了解整流与稳压基本内容。
- 8、了解晶体管放大电路的基本计算与分析方法。
- 9、了解数字电路基本知识。

10、了解基本数字部件的参数及应用。

1、充分发挥师生在教学中主动性和趣味性。

由于汽车电路较简单，但学生基础差，教材内容覆盖面广，针对学生的这种现象，我在平时的教学工作中尽用清晰的思路去分析基本电路，从而去掌握复杂电路的知识。

2、在教学中努力体现实践和理论相结合。

为了加强他们的实践动手能力，教学中要通过实践、举例、讲解、练习来提高他们的兴趣。我在给他们授课上尽量把理论与实践结合起来，实践课的增加可以把学生的感官认识加强，适时通过实践学习，在实践中遇到的问题是我们学习理论的动力，使他们认识到学习好汽车电路的重要性。

3、加强与学生的情感交流

由于现在的学生在家中都是独子或是由父辈把他们带大，这就使他们在性格上和与人交流上比较偏执。由于本学期汽车电工电子在实践课上对学生要求较大，有很多的实验要求学生自己来做，老师只是起一个引导的作用。如果上课他们不能很好的听课在实践课上就做不出来。为了改善这种情况，我会在课下和学生主动交流，了解他们的对汽车电路学习的想法，并尽可能的把他们的想法用到实践课上。

4、从学生自身出发，因材施教。

由于每个学生的自身学习情况不一样，在学习上就会形成参差不齐的现象，为了改善这种情况，让每一位在学习的过程中都有成就感。我在平时的教学中实行分层教学，对不同程度的学生采用不同的教授方法，对于个别认知度较好的学生，我会让他们多做一些课外的实验以不断提高他们自身的水平，并在实践课上单独留一些时间让他们做自己想做的电路，碰

到问题我在给他们讲，以不断提高他们的成就感。增加兴趣，让他们喜欢上实践课。

直流电路第3-4周实验一：

三相电路中负载的联结半导体器件的基本知识第五章第13周实验四：

半导体二极管极性判断及特性测试整流与直流稳压稳压电路实验七：

直流稳压电源实验十：

三相桥式整流电路晶体管放大电路第七章实验五：

晶体管极性判断及特性测试第16周实验八：

汽车照明（模拟）电路数字电路基础实验六：

单管电压放大器第八章第17周实验十一：

基本逻辑门电路实验十二：

三一八译码器基本数字部件第九章第18周实验十三：晶闸管

汽车实训室工作总结篇八

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，

近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。

刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚

至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持. 固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

汽车实训室工作总结篇九

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1520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。