

最新汽车岗位工作总结 汽车销售工作总结 (实用9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

汽车岗位工作总结 汽车销售工作总结篇一

销售891台，各车型销量分别为xx331台；……。其中xx销售351台□xx销量497台较增长45（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。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多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9月正式提升任命xx为厅营销经理。期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项，5月任命xx为信息报表员，进行对公司的报表，在期间xx任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

为完善档案管理，特安排xx为档案管理员，主要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公司等，期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的

任务。

以上是对各项做了简要。

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与公司各部门的，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，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4个课时的培训学习，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，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。
- 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，请允许我代表专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在一年的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20__年新的一年当中我们将继续努力，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。

汽车岗位工作总结 汽车销售工作总结篇二

在我们xxxx有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇（的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在这将是我们来年提高销售量的有力增长点。而我们xx做的就是公司这颗大树下，拓张其在汽车领域的业务。

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的汽车行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。汽车产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国

家对于房地产调控政策的出台，导致购置汽车的需求降低，导致汽车市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型汽车逐渐被人们所接受。

近几年随着国家的汽车下乡、节能补贴等政策的出台，农村汽车市场需求呈现放量式增长态势，特别是汽车产品，尚处于开发初期，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要汽车厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房汽车的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体汽车这一产业将成为我国汽车行业下一阶段的另一热点。目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住汽车更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型汽车将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的汽车潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的销售经理不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的`销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到工厂总部参加全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到xx总部的汽车系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工

作做的更好。

工作计划

- 1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，相对起以往的数据，有明显的增涨。
- 2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方。
- 4、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间良好合作关系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

汽车岗位工作总结 汽车销售工作总结篇三

在xx店短短x个月的实习期很快就结束了，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是x姐跟x哥最逗了，简直就是一

对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷□xx现代的车最低的也有1，425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时xx帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从哪里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那

里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的xx到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

x个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

汽车岗位工作总结 汽车销售工作总结篇四

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，主动参与修理厂组织的各种“平安月”活动，努力提高员工的安全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“安全生产月”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

汽车岗位工作总结 汽车销售工作总结篇五

（一）。销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

（二）。分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口

本、结婚证、身份证等证件)。？在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期付款买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

（三）。及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

（四）。今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，

与企业共成长。

汽车岗位工作总结 汽车销售工作总结篇六

汽车维修从故障修理为主转向以定期维护、预防故障为主;除汽车维修外,具有一定规模的维修企业还兼营整车销售、配件供应、技术咨询、旧车交易、事故车维修等业务;维修企业的服务意识和质量意识都非常强,“质量就是让顾客满意”、“质量就是零缺陷”、“质量就是我们的未来”等标语在车间随处可见;由于车辆设计注重了整体可靠性,汽车维修厂基本上以小修和维护为主,而且多为换件修理,一般不设大修工序。

随着汽车电子技术在汽车上的广泛应用,我国汽车维修检测设备生产企业也开发和生产了修车王、电眼睛、废气分析仪、点火测试仪等发动机检测诊断设备,但功能都比较单一,在检测诊断技术上和国外还有一定的差距。

汽车诊断车间是维修工艺过程中最重要的组成部分,维修工的作业主要依据也是汽车诊断的结果。汽车诊断车间有专门的汽车诊断师(“汽车医生”),根据电子设备诊断结果再加上个人经验来确定车辆故障部位和维修方法。在我国,这种作业方式还没有完全建立起来,还没有专门的“汽车医生”,虽然要求汽车维修前必须进行诊断检测,但专门配备“汽车医生”对汽车进行故障检测和诊断的企业并不多见。可能有些企业以维修工代替“汽车医生”,既进行诊断检测,又进行维修作业,这是一种进步,但随着汽车技术的不断进步和汽车维修专业化的不断提高,“汽车医生”必将成为汽车维修的关键岗位,汽车维修工会越来越不适应这一角色。因此,加快培养适应我国汽车维修行业发展需要的“汽车医生”,是今后行业人员结构调整和素质提高的重要任务。

在培训中,我们体会到现代汽车的一个发展方向,以及现代汽车业对人才的需求概况,同时也感受到学校的教学内容、

方式和方法与工厂的差距，明白为什么要坚定不移地进行“双元制教学”改革：工厂要的是胜任某一个岗位的熟练技术工人，我们的职业教育要顺应这种需求！否则，我们培养的学生就不能为社会所承认。因此，“全面发展”的学生不应该是我们高职教育所能努力的方向，每所学校都应该充分考虑本校的实际情况，从学校的设备、师资力量、学生素质、招生能力以及学校与企业的沟通能力等方面进行衡量，把学校育人与企业用人有机结合起来，使学校办学真正成为有源之水，长流不止，永不枯竭。

另外，经过本次培训，我们对工人的生活方式、公司的管理制度、以及产品的销售状况，市场的同行业的竞争也有一定的了解，这对我们来说都是一笔不可多得的财富。

汽车岗位工作总结 汽车销售工作总结篇七

；

等工。

我这三周实习中的总结：

一. 汽车维修企业的管理

以人为本。现代企业的经营观念主要有：

(1) 战略观念全面系统地看问题，要有全局、面向企业未来的发展观点。

(2) 市场观念要了解市场，确定对策去占有市场，赢得市场。

(3) 用户观念企业要树立一切为了用户的观念，全心

全意为用户服务。

(4) 效益观念关键在于，对外如何赢得市场，如何多完成任务；对内如何降低成本。

1/ 48

(5) 竞争观念要通过竞争去获得市场，要做到质量以优取胜，价格以廉取胜，服务以好取胜。

(6) 时间观念把握好决策的时机，努力缩短生产周期，坚持效率观念。

(7) 变革观念企业要保持对外部环境的适应性，事前有预测，环境变化时有对策。

二、与人沟通

主动、积极的态度。

三、汽车维修的相关专业知识

(1) 在顶岗实习中，博辉汽车维修厂的相关服务归类与书本上的分类是有所出入的，它的汽车美容主要是洗车而已，其实真正的汽车美容是这样的：汽车美容是一个全新的概念，它与一般的洗车、普通打蜡有着本质上的区别。专业汽车美容与众不同之处，在于它自身的系统性、规范性和专业性。

所谓系统性就是着眼于汽车的自身特点，由于表及里进行全亮光长时间保持，有效延长汽车寿命。

2/ 48

1) 防爆隔热膜。包括前挡、后挡、侧窗。通常用的有绿色、天蓝色、灰、棕色、自然色等。

2) 车身美容。车身美容服务项目包括电脑洗车，去除沥青、焦油等污物，上蜡增艳与镜面处理，漆面方程式处理，新车开蜡，钢圈、轮胎、保险杠翻新与底盘防腐涂胶处理等。

3) 内饰美容。内饰美容服务项目可分为车室美容、发动机美容及行李箱清洁等项目。其中车室美容包括仪表台、顶棚、地毯、脚垫、座椅、座套、车门内饰的吸尘清洁保护，以及蒸汽杀菌、冷暖风口除臭、室内空气净化等项目。发动机美容包括发动机冲洗清洁、喷上光保护剂、做翻新处理、三滤清洁等项目。

车喷漆。

5) 汽车防护。汽车防护服务项目包括安装防盗器、倒车xx□静电放电器、汽车语音报警装置等。

使汽车美容服务贴身贴心，宾至如归。

这个方向走下去，一定会有所得的。

3/ 48

xx□

电焊(电焊机、二氧保护焊)气焊、氩弧焊3、汽车钣金工常用仪器钣金修复机、二氧保护焊机、大梁校正仪实习期间，我在李师傅的亲自教导之下，学会了汽车基本零部件的拆装(包括前保险杠、后保险杠、车门、裙板)、保险杠的修复、钣金修复机等各种汽车钣金工常用仪器的使用方法等。我觉

得做钣金这一行必须从整车拆装开始学起。

很容易进水，直接导致电路烧毁。

4/ 48

故车。

定的动手能力。

实习后，我还查阅了相关资料，了解了国内汽车钣金市场前景：目前，国内汽车钣金市场主要有两大方面：事故车维修和汽车改装。事故车维修传统上叫做钣金修理，工人只需用榔头、焊枪等工具对事故车辆进行简单的外形恢复。但随着汽车消费市场的日趋成熟，消费者对维修的要求也越来越高。而大部分维修企业都存在着两点问题：一，维修企业硬件设备不过硬，没有高标准的车身整形设备。二，缺乏专业的汽车整形技术人员。据统计，我国修复后的重大事故车一年内的二次以上事故率近百分之二十。现在的状况就是很多维修厂都能维修事故车，但是真正的技术人才并没有多少，存在安全隐患的同时往往维修质量也得不到消费者的认可。

5/ 48

形市场将逐步走上正规化，专业化的发展道路。

的经验之后才算是一个合格的专业的汽车整形师。

时间的努力，感觉我们这个小组立马进步了不少。

二、工作不足

6/ 48

损失厂里利益。

三、工作建议

系。

以建议经理或前台人员在检车时给每个车子喷的油漆效果打分数，有奖有罚，直接控制工资。

去浪费时间。

四、安全工作

7/ 48

考虑不够周到不够全面的安全隐患。

些有用的书。争做行内一流人才。

次

一

有

只

命

生

度

态

在
键
关
口
标
目
学

8/ 48

教
口
口
略
策
应
时
到
遇
握

掌
口
果
结
来
带
度
态
的
同
不

9/48

折
挫
对
面
道
知

□
待
善
性
重
命
使
习
学
过
通

□
因
原
理

10/ 48

心
要

主的
的
生
轻
年
少
青
解
了
□
□
授
讲
课
新
□
□
课

新

11/ 48

入

导

口

一

已

而

丝

做

合

适

证

是

只

我

错

答

回

”

□

起

不

12/ 48

真

你

“

□

道

叹

赞

对

人

有

□

次
八
败
失
料
材
种
多
百
六
13/ 48
千
七
了
验
实
后
先

曾
□
时
灯
电
明
发
生
迪
爱
□
么
什
了

14/ 48

明
说
料

材
段
这
□
一
想
□
果
结
致
导
会
又
度
态
有
人
的

同
不
□
折
挫
待
对
究
探
课
新
□
二
度
态
在
键

关

□

□

待

16/ 48

确

正

样

怎

□

果

结

么

什

来

带

会

态

心的
的
同
不
□
折
挫
对

17/ 48

面
□
□
倒
压
所
被
终
最

协
妥
者
或
避
回
缩
退
是
总
遇
面

18/ 48

一
暗
灰
和
望

失
□
观
悲
到
看
能
只
□
折
挫
待
对
度
态
的

19/ 48

极

消
用
们
我
当
□
者
强
活
生
为
成
境
困
出
走
终
最

法

办

20/ 48

决

解

找

寻

因

原

析

分

考

思

静

冷

能

面

一

上
向
步
进

□

观

21/ 48

乐

到

看

会

就

□

折

挫

待

对

态

心的
的
极
积
用
们
我
当
□
□
22/ 48
□
点
几
哪
到
做
要

需
向
胜
战
极
积
为
认
你
□
□
功
成
的
23/ 48
业
事
得

取
□
折
挫
出
走
何
如
□
□
提
前
□
□
态
心
端
□

折

挫

视

正

□

证

保

本

根

□

□

气

勇

强

增

□

心

信
立
树
□
25/ 48
础
基
□
□
因
原
的
生
产
折
挫
析
分

观
客
□
待
对
静
冷
□
26/ 48
力
动
□
□
标
目
和
想
理

的
当
恰
定
确
□
法
方
要
主
□
□
27/ 48
解
排
□
导
疏

我
自
□
法
方
效
有
□
□
诉
倾
人
他
向
□
助

28/ 48

帮

求
请
□
法
方
要
主
□
□
力
竭
不
的
动
行
为
化
转

愁

忧

29/ 48

苦

痛

□

折

挫

将

□

华

升

神

精

华

升

标

目

情
移
泄
宣
理
合

30/ 48

□
导
疏
我
自
□
有
体
具
□
法

方的
的
折
挫
胜
战
握
掌
果
结

31/ 48

□
态
心
的
同
不
业

事
就
□
功
成
得
取
□
态
心
极
积
成
无

32/ 48

事
一
□

望
失
观
悲
□
态
心
极
消
进
改
何
如
□
式
方
理
处

和
度
态
的
折
挫
待
对
往
以
你
思
反
法
方
的
折

挫
出
走
极

34/ 48

积

□

□

态

心

端

避

回

不

□

折

挫

和

实
现
视
正
□
□
□
因

35/ 48

原
的
生
产
折
挫
剖
解
和

析
分
真
认
□
□
□
标
目
和
想
理

36/ 48

的
确
正
立
树

□
□
□
气
勇
强
增
□
心
信
立
树
□
□
次
一

有
只
命
生
美
之
命
生
采
风
绚
么
那
了
现
展
中
限

己
自
在

38/ 48

间
世
些
这
荣
枯
木
草
衰
繁
花
鲜
同
如

头
尽
向
走
会
□
赞

39/ 48

去
法
无
们
我
但
完
不
并
时

有
然
虽
正
真
□
的
丽
美
是
命

40/ 48

生
□
丽
美
的
正

真
拜
崇
为
因
□
命
生
惜
珍
我
”
决
解
“

41/ 48

谓
所

题
问
取
换
命
己
自
用
会
往
折
挫
严
到
遇
且
一
们

他

42/ 48

□

好

美

乐

快

了

视

忽

辛