

最新爱护汽车心得体会 汽车销售心得体会 (通用10篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么你知道心得体会如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

爱护汽车心得体会篇一

尊敬的公司领导各位同事大家好！我是江淮厅黄志强。首先，非常感谢公司领导给我提供了这次培训机会。虽然我工作多年，但对于营销的真正含义还是认识不深，通过这次广州培训，让我有了更深的了解。

21世纪的今天，社会的步伐越来越快，市场的竞争愈演愈烈。在今天的环境下，我们如何更好的把我们产品推销给客户？怎们做一个出色的销售员？这就是我们这次“top sales销售明星训练营”的目的。下面是我通过这次培训后，结合我们的日常工作实际情况，谈谈如何做好一个“top sales”的几点粗浅认识，以便和大家共同学习和交流。

一、要想做好一个出色的汽车销售员，对我们的产品知识一定要熟知。如果对自己的产品知识都不熟，谈何去推销给客户。只有熟悉才能生巧。同时你必需去热爱他，把他当作你的好朋友，一定要对它有信心，它就是最好的。这样你在和客户推销时就底气十足。

二、一个顶尖的销售员要有梦想，要做公司业务员的榜样。打出自我的品牌，提升自我的价值。这就必须转变自己的思想，严格要求自己，时时地提醒自己，我还可以做什么，我还有什么没做好！我们可能都听说过这样一句话：失败乃成功之母！其实我认为它是错误的，应该说检讨是成功之母！我们只有不时的检讨自己如何战败这个客户，其中的原因何在，

是我有没有让客户了解我们的产品还是客户不满意我们的服务等等，检讨自己总结经验。

三、作为成功的销售员，必须具有诚信和激情。让客户变成你的朋友，提升客户的满意度，让他来帮你推介。一个客户如果和你买车，不仅是对你的产品有兴趣，而且对你服务也非常的认可。可以这样说，我们现在可能都存在这样一个现象，客户订车交了钱以后，我们对他们激情可能就没有没订车之前那么高，客户很多小的要求可能都不能满足，这样就使我们失去诚信，让客户对我们失去信心。那么怎么谈和客户成为朋友，让他以后怎么帮我们推介朋友来买车。如果我们服务好客户的客户，让他们成为我们的朋友，时时地关心他，问候他，让他得到满意的服务，有朋友买车他肯定会介绍给你。这可是我们宝贵的财富。

以上几点可能说的不是充分，希望领导和同事给予宝贵的意见和提议，以便更好的学习和交流。谢谢！

爱护汽车心得体会篇二

在xx4s店短短一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xx姐跟xx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的车最低的也有xx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，幸亏当时小尹帮我解了围，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。

一个月的实习过完了，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。

我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。商用车车作为一种人们营运的交通工具，人们对它的要求也越来越高，追求驾驶室的舒适，安全度，配置上都有很大提高。近年来商用汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式，在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上，就连市场上微型客车、小型客车、重卡、厢货车等销售商也在这方面下了很大功夫。

爱护汽车心得体会篇三

20xx年5月28号—6月16日我们进行了为期三个星期的汽车拆装实习，作为车辆工程的学生第一次接触到全面的汽车拆装，给我留下了深刻的印象。在实习过程中，我们先后参加了汽车变速器拆装（包括二轴式和三轴式手动变速器、自动变速器），汽车发动机拆装（汽油机、柴油机），奥迪100汽车的制动系和悬架的拆装以及汽车驱动桥的拆装等六大项目。从中我学到了很多宝贵的知识，既开拓了视野，又培养了能力。

1. 可根据汽车行驶工况自动选择档位。
2. 驾驶简单，减少换挡次数，不用离合器，省力安全。
3. 降低传动系统的动载荷，提高寿命。
4. 载荷突然增加，发动机不会熄火。

很快进入第二周的拆装实习，这次我们拆装发动机，首先我们就接触到柴油发动机，在拆卸过程中最大的感受是柴油发动机的工作条件比较恶劣，拆下的零件都比较脏，整个手都是黑的。与汽油机的不同是，柴油机进气过程中，被吸入气缸的只是纯净的空气；柴油机是压燃式内燃机，没有点火系统。汽油机的可燃混合气在气缸外部开始形成延续到进气和压缩行程終了，时间较长；柴油机的可燃混合气在气缸内部形成，从压缩行程接近終了时开始，并占小部分做功行程，时间较短。在汽油机的拆装实习中，让我们巩固和加强了对《汽车构造》、《汽车理论》的理论知识的学习，为专业课后课程的学习奠定必要的基础；拆装过程中掌握了安全操作常识，零部件拆装后的正确放置、分类及清洗方法，培养文明生产的良好习惯；以及锻炼和培养自己的动手能力和团队合作精神。

慢慢地，我们习惯了这种拆装实习的生活，第三周的实习拆

装，我们都很珍惜这种实践活动。首先，我们进行汽车制动系和悬架的拆装，我们通过对前后盘式制动器的拆装，我们认识到了制动系的基本结构和对制动系的材料要求高，如果制动盘或者制动块磨损大要更换时，一般都是成套更换的，还有后制动器有手刹装置。我们这次拆装奥迪100的车，其前悬架使用麦弗逊式悬架，而后轮采用横臂式悬架，让我们进一步学习了悬架的分类及它们之间的异同点，我觉得这又扩充了自己对汽车的认识。最后，我们拆装驱动桥，由于我们拆的驱动桥速没有拆卸过的，有很多螺栓，轴承都生锈了，所以对拆卸带来巨大的挑战。虽然拆卸的时间比较长，但是最后我们成功拆卸下来啦，这让我们组感到特别有成就感。拆卸过程中我建议拆装锈死的零件时，我们可以用油先润滑或者用除锈剂，不可强行用力拆卸。

通过几次的拆装项目下来，我们熟练掌握了工具的使用，在发动机拆装过程中了解其基本结构和工作原理，以及对汽油机跟柴油机的分析，且在发动机上特别多的传感器，我们一一对它分析了解。在变速器的拆装过程中，除了我们的动手能力，我们还要对《汽车构造》、《汽车原理》等知识的学习，分析其换挡的传递路线，如何实现变速器的自锁、互锁、倒档锁，实现行车的安全性，接着，我们进行制动系和悬架的拆装。让我们骄傲的是，在拆装驱动桥的时候，由于我们组所选的驱动桥常年没有拆过，螺栓、轴承锈死，我们除了使用润滑油和除锈剂外，我们还用铁锤暴力拆装了下（应避免），最后把半轴拆出。

本次实习中，我们对汽车整体拆装以及各个部分零部件的装卸都有了一定的了解，在休息时间的中，我们对汽车方面的疑问积极地向指导老师提出，老师们也对我们的问题详细地一一回答。我相信在以后的学习工作中，我会吸取在这次实习中的不足，让书本和实践结合起来，才会打到最后取得成绩的目标。这样的学习过程也是对以后工作的一种锻炼，加强对自己的动手能力，为将来的工作打好扎实的基础。最后感谢赖老师和邹老师的悉心指导。

爱护汽车心得体会篇四

1. “用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。

而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2. “信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务”/价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么？是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身？显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售

与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。

在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么呢？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。

汽车营销心得体会3

爱护汽车心得体会篇五

对于一名即将毕业的大学生来说，实习是非常有必要的，它是我们学生生涯以来的最后一堂课。通过实习，巩固所学的专业知识，把理论知识充分的运用到实践中去，慢慢褪去学生的稚嫩，真正走向社会，是成长的一大步。今年寒假，我选择了在一家汽车销售公司实习。

回想在汽车销售公司实习时的点点滴滴，一个寒假的实习经历教会了我很多东西，都是书本上学不到的东西，对我以后的人生路有积极的意义。

如今的社会很复杂，什么样的人都有，对于刚出社会的大学生来说，很容易随波逐流，这样是很不好的，在汽车销售公司实习时，看见很多同事因为一些销售额明争暗斗的，看起来很假，这些都是我无力改变的，我能做的就是坚持自己，不要有样学样，这样我们的人生才更有意义。

作为一个实习大学生，我们不能因为这个借口而对别人产生依赖，就连指导老师都不行，我们要学会独立自主，要学会选择，社会竞争激烈，没有谁会让你依靠一辈子，不能独立自主，一定会被社会淘汰。所以，我们一定要摆脱依赖，慢慢学会独立，对自己负责。

作为一个初到汽车销售公司实习的大学生，在新的环境下，做事要勤快，要积极主动，因为我们只是一个实习生，没有任何的社会阅历和工作经验，俗话说的好“勤能补拙”，所以我们只有在实习工作中积极主动，勤奋好学，让自己尽可能的进步。

做销售这行最主要的就是人脉了，要能说会道，先把自己推销出去，才好更好的销售出产品。所以我们要搞好人际关系，在工作中和同事和睦相处，有困难的时候大家才会帮你。一个人的力量毕竟是小的，团队的力量才是强大的，我们要相信这点，好好的处理人际关系，良好的关系网也是以后发展的必要准备。

光阴似箭，为期七天的汽车销售实习结束了，回首这七天的实习，发觉自己的收获真的很多，懂得了销售的技巧，学会了和客人沟通交流，学会了察言观色，丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售实习期间的日子充满了喜怒哀乐，三天的培训，四天的工作，虽说日子短暂，却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实习时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是培训如何和客户沟通交流，我们与陌生人打起了沟通的桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

三天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应？会问我们什么？世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的‘卖点是什么？’里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售实习期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售实习工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题；但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实习工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭？当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售实习的经历，我的未来会更加的美好。通过这次实习，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实习经历。

实习，对于我一个刚刚毕业的学生来说，这是我最为宝贵的经历，也是我能够更好的成长和学习的一个阶段，是我人生当中所需要的比较困难但是又收获最为丰富的阶段，我也很幸运的成为了这一阶段里的一员，我的实习来到了xx汽车专卖店，成为了一名汽车销售，在工作当中，我不管是在工作上，还是在生活当中，都获得了很大的提高，我也非常的感谢xx汽车专卖店，感谢所有帮助过我的人，感恩命运，感恩生活，感恩遇见。

爱护汽车心得体会篇六

这次我们去****实习，采用讲座及到工厂进行现场参观学习相结合的教学方法，克服了实习时间短，实习经费少的困难，圆满完成了本次实习任务。通过观看汽车冲压件、锻件、铸件、焊接件的制造工艺、热处理工艺、汽车零件的机加工工艺、模具的制造工艺，以及卡车和轿车的装配生产线，使学生们对汽车零件的制造工艺及过程和装配过程有了初步的感性认识；实习管理科周科长采用多媒体做了关于汽车厂的介绍，使同学们了解到我国汽车工业的发展史和一汽人的艰苦创业精神，锻造厂朱老师的讲座，不仅使同学们学习了锻造专业知识，还使学生们对本次实习的重要意义及实习过程中遇到的一些问题有了理论上的、系统的认识。

通过到锻造厂现场参观，同学们不仅了解了传统的模锻工艺和设备，还了解了一些目前较先进的锻造技术和设备，如电液锤、热墩机，摆辗机，楔横轧，辗环机等。通过参观工具厂锻造车间，同学们目睹了轴类件和圆环件的自由锻工艺，增加了自由锻工艺的知识，同时系统地了解了锻造工艺过程。

通过参观车身厂薄板和厚板车间，使学生们了解到汽车覆盖

件和大梁的生产工艺和设备，通过参观车轮厂、吉发配件厂，使同学们了解了冲压新技术如车轮的旋压，同时还了解了在汽车覆盖件批量不大的情况下，采用简易的冲压工艺、设备及模具可大大降低成本，显着提高效益。如焊接结构的拉深模代替铸造结构的拉深模，可大大节省材料，无须铸造用的模型；通用油压机代替双动压力机，可大大降低设备的费用。

通过参观第二铸造厂使同学了解了铸件的生产工艺流程，如发动机缸体的铸造工艺及后续的打磨清理工艺。

通过参观车身厂、吉发配件厂、车轮厂使学生了解了板材零件的焊接方法、工艺及设备，如点焊、CO₂气体保护焊，埋弧焊。

通过参观工具厂机加车间、三鑫模具厂，使学生了解了锻模和冲模的制造工艺和设备，了解了模具材料和模具结构。

通过参观第二发动机厂、底盘厂，学生们了解了汽车零件的切削加工工艺和自动生产线。

通过参观卡车装配线、一汽大众轿车装配线，使学生对汽车装配流水线有了全面的了解。

我们采用现场参观、讲解和讲座相结合，相互间穿插进行，使学生们能够将感性的认识与相关理论有机地结合，大大提高了实习效果，达到了预期的目的。

爱护汽车心得体会篇七

光阴飞逝，转瞬间，大学的学习生活就要结束了，经过三年多专业知识的学习，这个学期我们终于要进行毕业实习了。

20__年10月20日，我被学校安排到__汽车有限责任公司实习。虽然不是我的第一份工作，不过却是体验我自己的工作。在

这里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的工作中所没有的。

一、学会遵从上级及公司制度

- 1、服从班组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人；
- 2、严格按照作业指导书操作；
- 3、严格遵守工厂各项规章制度；
- 4、熟悉公司流程及生产流程；

二、工厂注重团队精神的同时注重培养个人能力

三、在工厂上班的优缺点

四、工作体会

在实习的这段时间里，让我体会到做事的艰难。以前什么事都没做过，在家只知道饭来张口衣来伸手，经过这次实习，让我明白了两个道理：一是做任何工作都要积极、认真负责、做就要做好；二是要不怕辛苦、不怕困难。

最后，非常感谢学校和汽车厂给了我这次难得的实习机会。这次实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，可以讲是受益良多啊！所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作能力，争取做一个对社会有贡献的人。初中毕业后，我就踏入了市总中专的校门。转眼，中专的学习就要告一段落，很快我就要毕业了，这不，现在正进行毕业实习呢。

以前，我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到——工作，并不是想象中的那样——它又

苦又累，可不是一件容易的事。

一开始，我被学校安排到汽车厂实习。上班第一天，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。

在汽车厂实习，我被分配到该公司的汽车底盘流水线，当了一名流水线作业员，这份作，看似简单，其实要做好它很不容易。因为“怎样才能作好工作、“怎样才能流水线上作好”，这里学问可大了。因此，当一名作业员首先要学会如何作好一名作业员——最起码的要求就是：大的要认真了解公司的整体运作、服务承诺和工作制度，小的要熟悉流程，材料等。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。公司里的作业员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是，与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

第三，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

第四，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

第五，要学会以礼待人。

在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却

学到了不少东西，也受到了很大的启发：一是要认真学好专业知识，这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。二是要在工作中不断学习，进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀！也由此感到一种紧迫感。

汽车实习心得体会精选篇2

爱护汽车心得体会篇八

汽车实训心得体会要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的汽车实训心得体会样本能让你事半功倍，下面分享【汽车实训心得体会通用5篇】，供你选择借鉴。

一、明确实习目的：

阶段实习是学校教学的一个重要组成部分，学生社会实践虽然安排在一个完整的学期进行，但并不具有绝对独立的意义。它的一个重要功能，在于运用教学成果，检验学习效果。就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合

分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

1、培养学生的实际动手能力，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，尤其是汽车维修这门实践性很强的学科，必须从课堂走向工厂。近几年来，我校在教学实习单位的安排上侧重于对口实习工厂，目的就在于让学生通过亲身实践，了解实际的操作过程，熟悉工厂管理的基本环节，实际体会一个对汽修工人的基本素质的要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

2、预演和准备就业工作。通过实习，让学生找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

二、对学生实行顶岗实习管理

1、以正式工作人员的身份进行实习。要求学生不因实习生身份而放松自己，要严格遵守实习单位的有关规章、制度和纪律，积极争取和努力完成领导交办的各项任务，从小事做起，向有经验的同志虚心求教，尽快适应环境，不断寻找自身差距，拓展知识面，培养实际工作能力。

2、以“旁观者”的身份实习。在实习过程中，学生往往被安排在某一具体的岗位，工作可能很琐碎。我们要求学生自觉服从实习单位的安排，与此同时，也要把眼光放高远，从工厂工作的全局出发，了解企业运行的基本规律、工人的基本心态、企业管理的原则等，这种观察和训练能够使学生在更广的层面熟悉工厂，增强适应能力。

3、以“研究者”的身份实习。要求学生在实习前通过“双向选择”（指定、自定）方式确定一些课题，积极探索理论与实

践相结合的途径，利用实习机会深入工厂，了解汽修行业的新技术，熟悉操作流程，关注最新行业动态，为最终走向企业奠定坚实的基础。

4、安全第一，服从管理。在实习过程中，要求学生始终坚持安全第一的理念，绝对遵守工厂的规章制度，服从实习老师的统一管理。

3月，我在济南东方汽车进口汽车服务有限公司进行维修实习。在来这一个月多的时间里，我对汽车维修服务站的、零部件供应、售后服务、维修以设备：举升机、轮胎动平衡机、车身校正架、烤漆房等，还拥有先进的进口检测仪器：_431电脑检测仪、点火测试仪等，及使用于维修业务的计算机网络。

一、实习目的

1. 通过实行加深学生对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发学习热情。

2. 切身了解山东汽车服务市场现状

3. 熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。

4. 通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

5. 维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户

信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定位及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

1、目标客户群准确的定位以及人群的挖掘

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车跨界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

2、有计划的开发客户

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

3、让电话变得有意义

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

4、约客户的准备工作

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表（统一制服），男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

今年我在汽车公司的实习即将结束了，通过这段时间的实习工作，使我自身在专业上知识和其它各方面都有了长足的进步，通过实习工作我对汽车有了更深刻的了解，通过工作使我得以迈进更高的汽车行业的门槛，走上汽车开发这条道路，从此努力成为一个优秀的汽车人。可能有很多人工作在汽车行业，但并不是每个人都机会去拆车，公司花费了大量的人力、

财力和物力，为我们提供了十分难得的拆车的机会，为我们的迅速成长提供了良好的条件，我想每一位新员工都该对公司的付出表示感谢，对作为技术中心的成员感到自豪和骄傲。在拆车的过程当中我得到了督导、指导老师以及很多同事的帮助，每次有不懂的地方他们总是细致耐心的解答，在那里只要你用心去发现去学习总能学到很多知识，可以搞懂很多看书看不明白的问题，当然这主要要感谢那些热心帮助我的各位督导、指导老师和同事。

通过拆车实习我收获了很多东西，了解了汽车的基本构造和基本知识，增强了团队合作精神，真正在工作中体会到了团队合作的重要性，同时也增强了积极面对和克服困难以及吃苦耐劳的能力，为以后对工作的适应打下了比较好的基础。

对于整车的拆解我们遵循着严格的流程，有着明确的分工，每个班分成三个组——主拆组、分拆组和数据登录组，这都对我们顺利的完成拆车实习起到了十分重要的作用。

在正式的拆车之前我们首先对车辆的整车姿态进行了测量，对车辆的各个姿态进行拍照。在此之后有做了些拆车之前的准备工作，例如断电、放水和放油。之后我们进入了正式的拆解环节，在现场督导的指导下整车的拆解紧张而有序的进行。首先拆的是四门两盖，由于大多数同事没有拆车的经验，所以在拆的时候都没有找到技巧导致拆的比较慢。然后开始拆保险杠和翼子板。在拆车之前我一直都认为保险杠都是用金属等强度比较到的材料制造的，但是拆车的时候发现我们拆的车的保险杠是塑料的，感觉到有些难理解，保险杠是塑料的在汽车发生交通事故的时候又怎么起到保险的作用呢？通过别人的讲解使我走出了保险杠必须是金属制造的这个误区，原来采用塑料也有其优点。乘用车上的保险杠的主要作用是在碰撞的时候可以吸收掉部分能量，从而保证车辆乘员的安全，我们这个车前保险杠后面没有吸能块，其他的两辆车有吸能块，这样其吸能效果可能会更好。此外保险杠还可以起到装饰的作用，同时还可以减轻车辆的重量，我想可能还和

行人保护有关系吧。还有原来我对汽车的各个灯的名称和作用也不是很清楚，通过电器科室的陈工的讲解是我了解了汽车各个灯的名字和作用，之后我又请教了我们班的宋督导进一步加深了对车灯系统的了解，从而分清了远光灯、近光灯、位置灯、制动灯、转向灯和倒车灯。像这样的事情还有很多，我想如果不是参加车辆的拆解实习我现在还是一个车盲，连最基本的汽车常识都不知道。再此之后我们又先后拆解了车辆的底盘部分包括离合器—变速器、前桥、后桥、前悬、后悬以及制动和转向的相关构造，之后移除了发动机。在整车的拆解之中没有去拆发动机和变速器，只是将发动机和变速器在离合器那里断开。在断开离合器之前也在书上看过离合器的构造，但是看了一段时间还是没搞明白怎么回事，在拆解离合器之后我向几个比较明白的同事请教了相关的问题，在他们的耐心解答之下我基本上搞明白了离合器的工作原理。有时候有些东西并不能通过看书来搞明白，通过观察事物和别人的讲解理解起来就相对容易很多，以后在工作做要学习的东西还有很多，在学习的过程当中必须要注意方法，利用正确的方法可以得到事半功倍的效果。

拆解的过程充分的体现了团队合作的重要，在拆解的过程中，很多人在干不同的工作，各个工作之间要相互配合，否则就容易出现差错。比如说如果拆的人干的太快，做记录的可能会跟不上，这样就容易记错，还会影响到后面的数据登录工作；每一步拆解之前都要进行拍照，这就要起拆解人员和拍摄人员要协调一致，同时还要做照片的记录工作还要同记录人员相配合。

由于我们过一段时间后就会调换一下工作，因此我们每个人都对不同的工作有所了解，都做过拆车的每个环节。除了拆解之外零部件的信息整理以及数据登陆工作也十分重要，而且相对来说有些枯燥，但是这两项工作却需要更加细致认真。标准件的测量相对简单一些，只要测量一些公称直径、螺纹长度、端部厚度、端部直径以及重量的一些关键信息。而一些零部件就要复杂一些，不仅要测量长、宽、高等基本的尺

寸还要对其进行空位的分析，有些零部件的孔多达十几个到几十个，而且有些空的测量比较困难，这就需要细心和耐心，此外还要对其附加信息做好记录。数据登录的工作更是如此，面对大量的数据、图片和表格更加容易出现错误，因此每项工作每个环节都要大家的细致耐心，需要大家的努力和合作。

除了整车的拆解之外我还参与了凯美瑞座椅的拆解，还和我们底盘科传动组的同事一起拆解了凯旋和爱丽舍的变速器。原来以为座椅是比较简单的，但是通过参与东风李尔的工作人员拆解座椅使我认识到汽车是的座椅也并不是那么简单的，在座椅的设计过程当中要考虑到很多的问题，比如说成本、制造工艺等问题。由于自己以后从事的就是和传动相关的工作，所以在拆解两个变速器的时候更加认真和用心，弄清了很多以前不是很明白的问题，分析了它们各自的换档机构，对比了两种变速器的优劣。两个变速器虽然都产自一个公司，大体的结构也很相近，但是在细节上还是有很多的差别的。比如说二者倒档轴上的道档齿轮，虽然都是通过倒档拨叉直接来拨动的，但是凯旋的变速器可以保证该倒档齿轮在任何的时候都是和输入轴一起转动的进而保证了在挂倒档的时候三个倒档齿轮都是同步的，而爱丽舍的变速器就没有这样的结构。

学到了很多东西的同时也暴露了一些问题。在开始拆车的时候什么都比较新奇，因而还是比较有干劲的，到最后几天打白车身的时候由于工作比较不好干也比较枯燥于是就不是很积极。自己也应该反省以下，以后的工作不可能什么时候都是新的内容，如何在保持自己工作的积极性就显的十分重要，必须向那些一直积极工作的同时学习。

要感谢公司提供这么好的机会，也要感谢热心帮助过我的人，使我通过拆解实习学到了很多的东西，为以后的工作储备的一些相关的知识，此外在拆车的过程当中，还知道了在设计过程中应该注意的问题，比如说尽量减小零部件的质量，设计时要考虑到加工工艺，要用合适的工艺和材料以减小成本，

尽量使设计合理便于安装和维修。拆车实习虽然只是我们工作的开始，在以后的工作之中还有更多的东西要去学习，但我们从中学习到的知识和正确的工作方法却可以带到以后的工作中去，只要我们坚持不断的学习，坚持正确的工作方法，不管以后在工作中遇到什么样的难题最终都会迎刃而解的。

“光阴似箭，日月如梭”，转眼间，时间悄悄地从手中溜走。在这一个多月的实习当中，我领悟到了很多的东西；同时对我的感触也很深；给我以后的学习打下了良好的基础。

在实习中，我掌握到了汽车的发动机、底盘、车身和电器设备的使用、维护、调整、安装等相关技术的标准方法；还了解了汽车检测、维修制度；熟悉了汽车的各个零件；并掌握到了检测工具的使用；汽车的各个系统常的故障诊断及排除的一些简单的技能。

实习对我们每个人都是非常重要的，通过实践和我们学的理论结合，就变得容易懂了，就能把这一门专业学好，总之，实习虽然枯燥而我却多学了一些技术。

在实习中，师傅告诉我们要想学好这一门专业，必须具有较强的实际操作技能，因此要求我们要勤于动手，熟练操作，切实掌握实际操作技能。同时还要求勤于思考，善于将学到的内容与实际结合，与生产结合，与生活联系，并不断归纳、总结，逐步培养举一反三的能力。这样才能成为一位合格技术能力的人才，才能把这一门专业学好。

这次实习，我学到了很多知识，我就不一一例举了。不过我知道干我们这行需要真技术，并且还要不怕苦、不怕脏，才能成为真正的技术人才，才能真正的干好这行。

看见师傅一个个身着的油装，双手油黑，一天从早干到晚，如此辛苦，自己夫有点缩。不过我们选上了这门专业，我们就要干好。孔子曰：“三百六十行，行行出状元”。无论干

什么工作统计表不是轻松而简单的，不吃苦怎么能行啊！在学习中我明白只有虚心向有经验的师傅请教，并且自己多动手、动脑才能精益求精的干好这门工作。

爱护汽车心得体会篇九

在xx公司工作的这段是很充实的，汽车销售一个很需要个人能力的职位，这个能力就表现在对行业的了解度，各种车辆的性能对比，重要的还是自己表达够好，在xx公司这里我还是对自己的工作有客观的见解，我在公司下面一家不大的4s店，我们店处在一个繁华的地段，可以说位置是很占优势的，这给了我工作跟多就机会，我在xx公司这家4s点工作了半年了，很有感悟，在汽销行业做了那么久的我，在这里发现了自己还是能够更加的进一步的，这半年的时间我是很有感触，不是表面的功夫，我是真的很有心得在这里我感觉自己的人生到了升华，这是我这半年来感觉最让我成功的一个东西，半年过去了，我自己在xx公司也有了一些感悟。

在刚刚来到这个公司的时候，我对自己的工作是很明确的，刚一来我就给自己定了目标，我知道自己在接下来要去做什么，在xx公司这里我可谓是自信满满，这是我对自己的能力信任，也是第这个行业的了解，但是再有信心在工作中还是会遇到自己的一些难题，我总觉得人总是需要出现一些自己难以解决的东西，才能更加客观的去看待自己的能力，这样不会让自己迷失了，在xx公司我一直就是本着这种精神，工作中我一直觉得自己是最棒的，长久以来我没有经历过什么太大的失败哦，我觉得自己很棒，但是在在这里让我得到了教训，可能是长期这种来自心里的傲气，这种傲气可能就是出现问题的导火索。

这几个人的工作我就清晰了自己的错误，及时的纠正了自己这种心态，我觉得作为一名汽车销售，千万不能在在自己得到了些许的成就的时候就抬高了自己，这是我在xx公司的教

训，经验，就算自己的工作小有成绩也要保持平常心，这是很重要的，做销售的很忌讳小有成绩就骄傲，真的这是我的经验，虽然不是每个人都会灵验，但是我觉得大多数的人都会面临着这样的处境，这样子的心态随时会断送了自己。

往往有时候我们在销售自己的东西的时候，就像我在做汽销这几年，我一直都是以卖出了多少多少辆车作为自己的能力考核，这个月的业绩完成了多少，这些数据作为自己的能力评判，我觉得这样是不公平的，我觉得其实这是其中之一而已，我们在工作的过程中还是有很多可以拿出来炫耀的，比如说客户对自己的评价，工作中自己解决的问题，这都是可以作为一种对于自身的考核。

我觉得吧汽销，跟更多的是在完善自己，成就自己，数据只是最终的结果，过程才是最重要的。

爱护汽车心得体会篇十

我是xx丰田销售部员工某某，是20xx年11月20日加入xx这个大家庭的，能够成为众多销售顾问中的一员，并为了公司的荣誉与个人的理想奋斗至今，我感到非常荣幸！

xx丰田是个充满朝气的企业□xx销售部是个充满激情充满挑战的地方！我喜欢这个团队，从而喜欢上了汽车销售顾问这个职业，在我人生之中为数不多的几次选择里，我最满意的，就是选择了汽车行业，选择了销售顾问，选择了xx！

坦率的讲，在步入汽车销售这个行业之前，我对整个汽车业充满了茫然，什么支柱产业、丰田4s标准我不清楚它们为何物，尤其我弄不明白销售顾问这个词汇所代表的涵义，我甚至以为它与我之前的职业家电销售员是同一种职业，当我初入公司埋头苦背车辆参数的时候，我还是这么认为的。

激情迸发的团队不允许一只菜鸟终日蹒跚学飞，业绩飙升的

企业也不会认同死啃那并不存在的老本的员工，当我第一次作为销售顾问引导顾客消费的时候，我终于清楚的明白了销售员与销售顾问的天壤之别。从微笑迎宾到礼貌招呼，从绕车讲解到谈判桌沟通、签单、订车、办贷款、交车、上牌、办理抵押登记销售顾问不是简单的销售，不是一次性的赚取，它提供的是长期、优质的服务，是伴随友谊与信任的沟通，是跳脱出以往简单的买与卖关系之外的销售与服务。这个工作，是考验一个人对企业忠诚、对客户真诚，考验销售艺术与语言艺术以及谈判技巧的考场。

当我一次次感受到领导的关心与同事鼓励的时候，当我听到顾客感谢的话语的时候，当新入司的同事亲切的叫我大郭的时候，我欣喜的发觉，我已经在不知不觉中溶入了身边的这个团队，溶入了xx丰田这个朝气蓬勃的大家庭！

首先，从理念方面，我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司领导统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

其次，在业务方面，了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争促进客户的消费与再消费。

再次，于意识方面，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃懒惰、敝帚自珍、讳疾忌医的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与顾客、领导、同事更加融洽的相处。

当我一步一个脚印的走过四年的销售顾问的道路的时候，回过头来，细数这几年工作的过程，其中，有快意、有喜悦、有激动、有欢笑，当然，更多的是收获！两年度的丰田金融之星、普锐斯全国销售银牌、09年上半年销量冠军这些刚刚入司时想都不敢想的荣誉伴随着我的努力与付出来到我的身边，带给我收获的喜悦与无限的动力。同时收获的是我不断增加

的销售经验，从呀呀学语到游刃有余，从牛刀小试到锋芒毕露。尽管这之中伴随着一些磕磕绊绊，但又有什么能够难倒持之以恒努力拼搏的我，又有什么能够难倒众志成城、心往一处想力往一处使的xx销售团队！