最新汽车钣金工作总结报告 汽车客服工作总结(优质10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

汽车钣金工作总结报告篇一

汽车4s店的客服工作是一个很大的话题，单说一方面未免有失偏颇，但要各个方面都展开来说，又未免太泛，很难说到重点。只能选择其中印象比较深刻的方面来总结一下：

首先想说说的是团队的组建，一个公司的客户服务部从无到有，第一步应该是先立制度，制度是组建团队的基础。具体需要哪些制度是需要根据公司情况和服务对象而言的，基本的制度应该包括：客服部门管理制度，投诉管理制度，业绩考核制度，处理问题流程。

制定制度的同时，招聘作为整个客服工作的重点也应该同时开展了，优秀的客服人员往往具有一些性格特质，因此在甄选的时候通过谈话，问卷等方式沟通基本上可以知道一个人是否适合从事客服工作，谈话是最好的方式，因为客服工作就是直接沟通的过程，面对面的谈话更能识别出一个人是否满足客服工作的要求。在招聘客服助理的时候，可考虑心态积极，沟通能力良好的应届生。应届生优点是积极，接受能力强，可塑性强，但也存在一些缺点，如心态容易不正，工作经验不多，不够成熟等等。

在团队组建的同时，尤其要注意的是分工要明确。在有流程的’基础上，搞清楚诸如碰到谁受理，怎么处理，谁反馈，谁跟踪，谁记录等等。团队需要经常进行培训，包括业务知识

和沟通技巧，特别是更新了的业务知识，具体可以邮件和例会等方式实现，原则是简单有效。

其次谈谈客户期望的管理，由于客户使用习惯以及业务变化等多种原因，提出变更的需求是经常的事情。如果客户提出的事情都答应，不可能，如果拒绝客户，又怕影响公司形象，这就涉及到需求管理中的一个环节，那就是客户期望管理了。客户期望管理的最高原则是信誉，也就是答应客户的事情一定要按时办到。没有信誉，其他技巧都免谈。其中一种方法叫做“降低承诺，提高交付”，如果一件事情预计需要1个小时完成，应该和客户说需要一个半小时或者2个小时，因为很难保证实际情况会不会超出预计，而提前交付比延迟交付效果要好得多。还有就是在不能满足客户的需要的时候，需要耐心有技巧的解释，如果平时信誉良好而你又解释得当的话，十有八九客户是会理解的。

还有一个客服人员业绩考核的问题。良好的业绩考核制度是保持客服人员工作积极性的一个重要因素。我个人觉得可以从以下方面考虑：客户满意程度，考勤情况，工作量饱满情况，工作及时完成情况，团队协作精神，岗位纪律，工作态度，工作积极性，工作创新能力，月度工作推进情况，负责人考评，日常考评，业务知识考核等都可以纳入考核。

汽车钣金工作总结报告篇二

20xx年即将过去，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的’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明年的工作做的更好。下面我对这三个月的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，九月份开始组建销售部，在没有负责销售部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索销售市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果。

根据公司安排我的工作重点是：

一是了解创伟公司的相关情况。我深深的觉得自己身肩重任□4s店作为公司的门面，公司的窗口，代表的是公司的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我们今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

二是根据公司的要求制定相关销售提成政策、配件奖惩制度、公司管理制度，并进行实施、监督、检查制度的具体执行情况，提出意见和建议。

三是组建销售队伍。做好销售人员的业务培训工作，组建一支业务过硬销售队伍。

通过不断的学习产品知识，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。在不断的学习产品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。

通过全体员工共同的努力，使我们公司的知名度在市场上已被客户所认识，也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们的做法还是存在很大的问题。下面特对销售工作分析如下：

1、销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，我们基本的访问客户工作没有做好。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把

我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司经销的车辆从产品质量，到lng天然气汽车功能上属于上等的产品。在价格上比柴油车是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格，有很多因为价格而丢了客户，客户对产品的价位非常敏感。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

公司制度是管理的向心力，是人员素质，人品特别是管理的认同感。一个企业，如果尔虞我诈，只看眼前利益，不顾企业信誉，同事之间貌合神离，互相推卸责任，什么制度也没有意义，只能是对有识之士的一种讽刺。一个企业，踏踏实实的追求品质，严把服务质量，规范管理，狠抓落实，监督检查，以客户的需求为已任，赚辛苦钱，善待员工，适度奖励，这样的企业凝聚力自然而然，赶都赶不走，反过来，说一套，做一套，只能令人对制度的意义失去兴趣，对企业的诚信失去信任。

汽车钣金工作总结报告篇三

xx年度计划学习驾驶，从年初就开始驾驶理论知识学习，直

到八月底参加理论考试，十月份正式进入驾驶实训阶段。通过将近两个月的驾驶培训，期间经过了桩考、九项考试、路考，当然考试只是检验的一种手段，其间学习的过程更值得回顾和总结。

学习期间教练很耐心的向我们讲解了必要的理论知识，包括汽车构造概述、如何启动、换档以及行车时就注意的一些基本问题。在实训中老师继续巩固我们的基本技能和安全知识学习，以使我们都能独自安全驾驶。整个汽车驾驶培训个人总结余下：

(一)出车准备 1,携法定证件,即机动车行驶证,车辆购置附加费凭证公路养路费证,机动车驾驶证,准驾出租汽车证,出租汽车司机治安备案证和居民身份证等. 2,检查车辆,确保机件灵敏有效,确认车门和车厢关实.

(二)通常行驶 1,专心驾驶,遵规守法. 2,谨慎驾驶,消除隐患. 3,精熟驾驶,措施果断.

(三)超车行驶 1,超车前,开左转向灯,细察前后,鸣笛或灯光示意,方可超车. 2,超车时,保持安全横距. 3,超车后,开右转向灯,驶回原道.

(四)会车行驶 1,通常路段会车,三先礼让. 2,障碍路段会车,减速礼让. 3,狭窄坡路会车,下坡礼让.

(五)路口行驶 1,慢,精神集中,提前减速. 2,看,观察左右,注意人车. 3,过,确认安全,顺利通过.

(八)雨雪雾泥 1,低速行驶,保持车距 2,措施得力,预防侧滑

(九)夜间行驶 1,精神集中,谨防突变 2,远近光灯,正确使用

(十)倒车停车 1,明察四周,谨防麻痹 2,适时停靠,保证交通

(一)加强理论学习，要认真学习有关汽车驾驶操作的基本理论和知识，掌握汽车在不同情况下和不同道路上的驾驶操作技术要点。系统地学习汽车的总体构造，技术性能及总成、部件、零件的构造、功用和工作原理，加强道路交通法规和安全驾驶知识的学习。

(二)加强实际驾驶操作训练。

新手驾车的几个注意点：防止疲劳驾车，转弯注意减速、鸣号、靠右行，换挡低头勿看变速杆,换挡时离合器要踏到底，勿越级加挡，车未停稳挂倒挡，长时间挂低速挡。确保轮胎气压正常，热车，不要猛踩油门来加速，起步时要平稳，行车时挡位要适中，避免空踩油门。

(三)新手驾车之交通法规

新手要自觉遵守交通法规，平时要熟悉相关国家政策法规，机动车管理法规，交通事故管理法规，驾驶员相关法规。

总之，汽车道路驾驶容不得半点马虎，我们除了掌握以上的安全行车规程和注意事项外，我们还要不断的在实际中操作训练，掌握过硬的驾驶技巧和保持高尚的驾驶道德以进行日常的道路驾驶。

汽车钣金工作总结报告篇四

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。

汽车钣金工作总结报告篇五

时间如梭，转眼间xx年已从身边悄然滑过，来ss工作有2年了，我也熟悉并融入了这个职业，回望xx工作建议如下：

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，知已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，好与坏很好分辩，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。

汽车钣金工作总结报告篇六

时间过得很快，不知不觉一年又到年末。回首自己在这一年中收获还是很不错。感谢自己师傅们的尽心教导，我的成长离不开他们!

刚转正的时候自己设下了一个目标，规范自己的维修流程，今年把所有的整形、换门及小的事故自己都要能独立完成，也要尽快的掌握大型事故的维修技术;同时也要改掉自己粗心大意的毛病，把维修质量提高上去，杜绝返修率，认真的做

好每一辆车这不仅是对客户负责，更是对自己负责;同时要尽快的学习，尽自己的能力学习的技术，争取自己能单独维修。现在看来，已经达到了当初的目标，来了车以后自己就可以独自维修，无论是维修流程还是维修质量都大大的提高了;不再是当初的菜鸟!

在平时的工作中自己也是存在一些缺点，做事有点粗心，虽然天赋不如被人，但是我不怕脏、不怕累、肯学;不然等待我的则是被“淘汰”！

时间过得很快，转眼间20xx年就快要过去了。首先，多谢张班长、蔡主任、候主任，给我这个学习技术的机会和这段时间以来同事的帮助与支持。回顾这几个月以来的学习，工作虽累，但并不阻碍我那颗“阳光之心”去享受工作中的点点滴滴。“用心”体会的实习过程中，我受益匪浅，主要有以下几个方面。

在学习过程中，我感触最深的一句话是：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。理论知识与实际操作还是有一定的差距的，通过此次学习，能够巩固汽车构造的理念知识，能让我感性的接触实物，并提高了自己的动手能力。现在我已经知道保养的工作流程，并能做些简单的汽模具维护。

在闷热的天气中，我仍能坚持按时学习，磨炼了自己的意志，并让其变得更加坚强。在实习的过程中，我明白了要以怎样的心态去面对新环境新工作;要怎样提高自己的适应能力，才能更快地成为一名正式的技术人员;怎样与同事(群体)交流，尽量减少能量的内耗等。

xx实业的每位同事都能明确自己的岗位现职。在维修工作中，忘记午餐时间已经是常事，就算是已经下班，都是能尽责、认真地对待手头上的工作。在维修的过程中，他们的那份责任心、认真、严谨深深地感染了我。我们一起在车间中挥洒汗水，为的是生产线上正常生产。

良好的企业文化可以带动员工工作的积极性。“将困难留给我们，将方便留给顾客”这样的标语在公司每个显眼的位置都可以看到，可见公司对企业文化的`重视。我们的口号是：全力以付、超越自我、追求卓越、超越目标。这口号鞭策着我们每位追求更加的目标，共创佳绩。

良好的沟通能达到统一战线的目的。学组员之间的沟通、模修工与生产线上人员的沟通、机修人员与上产线上人员的沟通、模修工与机修人员的沟通，这些同级沟通有利于各位工作人员明确自己当前的任务，进而提高工作效率。而领导与工作人员之间的沟通，主要得益于公司优秀的管理制度。通过开早会、培训、技术交流会、员工大会等，其既能提高其办事交流，又能主各位员工都站在统一的战线上，协同管理好公司，我相信：在这种优秀的管理制度之下，只要“万众一心，众志成城”□xx实业会越来越好，实行飞越式发展。

或许对于xx实业而言，我只是一个普普通通的过客;但对我而言□xx实业是我人生道路中一道不可替代的风景□xx实业在各位工作人员的共同努力之下，会发展得更好。而我也会跟xx实业一样，天天进步。

汽车钣金工作总结报告篇七

我在设计院工作已经一年了，在这段时间里，在院各级领导的关心培养下，在同事们的支持帮助下，我不断在工作中实践，虚心请教，认真工作，较好的完成了自己所能承担的各项任务。个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，学到了在学校里学不到的知识和工作能力，为今后的工作和学习打下了良好的基础。现将工作学习情况分两部分总结如下：

一、来到设计院的大家庭已经一年了，我在设计一所工作的非常愉快，每个同事对工作都无私的付出，而同事之间相处

融洽。在所长的带领下，我们也做出了许多成绩。院领导也时刻关注着我们。为了给我们创造更好的工作环境，在工作的闲暇为我们安装了卡位。乱堆的书籍和资料不见了，凌乱的座椅摆设消失了。代替而来的是整齐摆放在书柜里的书籍，简约而干净的座椅。我们的环境焕然一新，新的环境有着新的气象。这不得不感谢院领导及所长为我们的工作环境作出的努力。同事们在这些日常的工作和生活中，互相了解，互相帮助，感情更加深厚。其乐融融的气氛才是工作的最好催化剂，在这里不得不暗自窃喜，并真诚的尊重和珍惜这片乐土。

二、我来到设计院已经一年了，这一年中我独立完成和协助同事做了许多工作任务。在工作实践中，在许多前辈的指导和帮助下，我的专业水平和工作能力取得了很大进步。表现在以下方面：

第一：俗话说的好，万事开头难，万丈高楼凭地起，万里之堤溃于蚁穴。说的就是一个工程，最难得就是初步设计，最重要的就是基础，最不能忽视的就是那些不起眼的细部。而作为行业的新生，一定要打好这些基础。楼梯的设计看似不起眼，但是却是危机时逃生和保护生命的重要途径，它的重要性不言而喻。而从结构上分析，楼梯的构造可以说是建筑的缩影。它的构件受力，构件种类可谓非常典型。从一个楼梯设计可以形成对建筑最基本的设计概念。所以它首当其冲，成为我工作中设计的最多的东西。不管是锅炉房式的小型框架，一汽高专的重要公共建筑，汽车厂54街区的民用建筑，大众剧场，部队综合楼。在这接触的这些建筑的楼梯中，可谓形形色色，让我充分的学习了当中蕴含的知识。从实践的角度，重新审视了工程实际中对楼梯的设置。在细心研究了前辈们的工作成果后，一些零散的思路便像穿针引线，迎刃而解了。

第二：在这一年里，接触和设计了一些工程。从年初的一汽高专，这是一个大面积的食堂建筑，对使用功能的要求，其

中的部分梁就要做成井字梁。而作为学校这种重点建筑，自然在规范中有一些重点要求。汽车厂54街区，这是一类民用住宅。构件中有许多的异形柱，斜梁，老虎窗的支撑梁等。在开槽阶段，我们还进行了现场验槽。对基坑中的缺陷，土质有了实际了解。而作为改造项目，大众剧场的改造，无疑是这阶段最重要的工作了。由于大众剧场为老式建筑，有解放前日本人所建。所以，它的日式风格是保留并改造它的重要原因。但正因为老式建筑，它的图纸，建筑习惯等，都不清楚。所以使这项工程产生了不少的阻力。而首当其冲的就是对这栋建筑图纸的回复。

我很幸运的被安排在这项任务的最开始。对现场的观察，测量，是这项任务的重要准备。在这其中，由于我们对图纸的逆向操作（由建筑绘图纸），使我得到了一个从另一个角度思考建筑的机会。这一建筑的年代跨越，新旧建筑规范的冲突，使得改造工程中反复修改，使得我有幸在其中同前辈和同事共勉，学习到很多重要的知识。

第三：在我们诸多工程设计中，我的一个部队车库的设计成为我宝贵的工作经验。车库说简单不简单，说难不难。说简单因为它的使用功能单一，层数一层不受规范限制。难点确实，这工程由3本分组成，分别有框架结构部分和砖混结构部分。这很好的涉猎了两个结构，让我从框架部分的梁柱板设置，到砖混部分的墙梁板设置，有了全面的了解。由于框架柱是受轴压比的控制，而轴压比的合适与否需要反复的试算，所以这正是一个需要经验的地方。梁截面的设计也同样需要经验。书本上的取值范围也正是来源于经验。而截面尺寸压的太低，就会对配筋率，钢筋的放置方面妥协。不合理的设计就会造成材料浪费，钢筋过多产生超筋等不良问题。所以设计时就需要经验和计算的双向慎重。而新旧建筑的连接，和不同结构建筑的连接，对我也是一个新鲜问题。由于不同结构的建筑，他们的基础不同，沉降也不同。所以，两种建筑相邻不能结构连接，需要留出沉降缝或抗震缝。而两部分建筑的基础都采用的扩展基础。正常放置，两结构基础有可

能相撞，必须避让。这一点也需在设计最初时被考虑进去。解决办法就是让砖混部分的条形基础，间歇的穿过框架独立基础的空隙，由连梁把断开的条形基础相连，也同时承担上部荷载。其实工程中还涉及到很多的细节等待去解决，而事无巨细正式一个合格的工程设计人员应有的素质。只有这样，才会在安全，经济，合理，美观等因素中达到一个完美的平衡点。设计出高水平优质的设计作品。

一年的实践工作，培养了我严谨认真、吃苦耐劳、不畏艰难的职业精神与职业责任感。设计院的工作作风也培养了我良好的个人品行与团队协作精神，这些都是成为一名合格的职业设计人员所不能缺乏的品质。以上工作经历是我职业生涯的良好开端，今后我将更为坚定踏实的工作，努力进取。为早日成为一个优秀的设计人员不懈的奋斗。

汽车钣金工作总结报告篇八

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，

5、检查喷油泵泵油压力、柱塞出油阀磨损情况、喷油泵供油量及其均匀性，

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、其它相应的检察项目

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。

汽车钣金工作总结报告篇九

4s店财务年终工作总结一在4s店，作为新入行的财务人员，除了掌握好公司费用开支标准外，重点是如何做好公司的财务监管工作，有几点重要的关健点建议你注意：

4s店财务工作重点。财务上的库存备件一定要与库房内实物价值相符。

二、服务收入管理，公司每月的服务收入一定要与服务软件系统的数字相符，一定要慎重进行反结算，并确保反结算是在财务的监督下。且反结算只能是由财务结算人员进行，不对其他人员授权。

三、整车销售收入的管理，确保每一笔销售都形成订单，且订单上一定反映真实的销售价格，有关赠送保险、精品的一定要在定单上反映出来，公司的销售价格政策要在财务备案，超出授权的要由有关负责人员在定单上签字确认。

四、加强供应商的管理4s店一般对于客户管理不需要财务人员关注，因为一般这都有现在的管理模式，往往取决于生产厂商的要求。备件、精品的采购由于财务人员并不懂得有关专业知识，似乎很难对此加以监管，但这又是非常重要的需要监管的地方，初期简单的方法是，要求采购部门将供应商档案提交，必要时可进行适当抽查，试调，分析主要消耗品的供应价格是否与市场价格同步，当然这项工作是需要管理层介入才有较好效果。

汽车钣金工作总结报告篇十

时间如白驹过隙，我们告别了20xx迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不明白自己做了什么，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，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有到达预期效果!

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，个性是最近今年四至八月份，拜访量个性不理想!

3.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

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，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。

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，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，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，再做好准备工作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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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.自信是十分重要的，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!”。拥有健康乐观用

心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：

一个好的销售人员就应具备：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!怎样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!透过10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，我们能够做到也必须能做到!我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!必须要买车，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!