

最新汽车构造工作总结 汽车工作总结(优秀9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

汽车构造工作总结篇一

本学期《汽车电工电子基础》是汽车运用与维修专业的一门专业课程。此教材在编写时，紧密的结合汽车用电的实际情况，文字简练，深入浅出，可读性强。根据本学期11春季班的特点特制定本学期教学计划：

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：

万用表的测量技术和验证kcl定律电磁现象及其应用第二章
第5-7周实验二：

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

汽车构造工作总结篇二

（一） 拆装实训目的

- 1、 巩固和加强汽车构造和原理课程的理论知识，为后续课程的学习奠定必要的基础；
- 2、 通过拆装实训了解汽车发动机及其车身的构造，工作原理，设计要求等；
- 3、 使我们掌握汽车各零部件及其相互间的连接关系、拆装方法和步骤及注意事项；
- 4、 学习正确使用拆装设备、工具、量具的方法；
- 6、 锻炼自己的动手能力，从拆装过程中加深掌握理论知识；

（二） 实训要求

- 1、 严格遵守安全操作规程，杜绝安全事故的发生。
- 2、 独立完成各机构、总成、机件的拆装，掌握它们相互间的装配关系，掌握正确的拆装方法。
- 3、 学会判断、分析、处理常见故障及正确使用各种拆装设

备、工具、量具。

- 4、 严格按照技术要求拆装，注意零部件拆装顺序、每个螺栓的紧固力矩及装配间隙的调整等。
- 5、 熟悉各部件名称、作用和结构特点。了解机件的性能、制造加工方法。
- 6、 严格按照技术要求拆装，注意零部件拆装顺序、每个螺栓的紧固力矩及装配间隙的调整等。
- 7、 实训中不迟到早退，不得无故缺勤。有事要请假。
- 8、 爱护设备和工具。

（三） 拆装实训的意义

- 3、 懂得并能正确地使量具及专门工具；
- 4、 锻炼和培养学生的动手能力，有利于培养团队合作精神。

二、 实训内容

经过两天的实训过程，在此受益匪浅。以下是实训的内容：

解放牌大货车车轮的拆装

汽车在行驶的过程中，螺母越来越紧。之后是拆下油封和轴承，很顺利的把第一个轮子取了下来，小心翼翼的把它滚到一旁。接着就是摘下里面的那个轮子，最后取下转动轴。全部拆装完毕，老师就过来给我们讲解了后轮的转动过程和齿轮的工作配合原理。安装车轮时应该注意到两个轮子的充气孔应该放置在同一个位置，并且在拧紧螺母时也要注意螺母的内外方向，如果车轮安装时不到位，就不能过使蛮劲硬把车轮卡到位，应该是使车轮旋转，把拧紧的螺母拧松一些，

把那些拧松的螺母拧紧一些，然后这样不停地旋转车轮，这样车轮就会自然地卡到位了，然后就是按照车轮前进的方向上紧螺母。就这样我们就结束了第一天上午的拆装。

丰田汽车变速器拆装

下午的实训对象是一丰田个汽车五挡变速器。实训的目的是了解变速器操纵机构的结构特点和观察变速器的安装位置以及与发动机的联结关系。掌握锁销式惯性同步器的工作原理，了解其结构特点。实训的内容是根据汽车五挡变速器结构的工作要求，进行五挡变速器的拆卸，清洗，装配。我们就按照老师的要求把外部的螺丝拧开，拆去了外壳部分。然后老师让我们注意摇柄杆是怎么样跟里边的挂档位相吻合的，于是就在拆的时候注意到了这一点。之后我们拆了里边的螺母，一只只变速齿轮展现在我们眼前。然后我们就尝试着去找出每一个档位的传动比，（在主动轴和从动轴各画一条线，然后转动主动轴一圈，看一下从动轴转的圈数），然后把它记下来。我们在那里讨论一下，之后便按着拆装顺序装了回去。

丰田汽车发动机拆装

在老师的安排下，我们四个人一组进行发动机的拆装，我们小组拆的是一个四缸直列水冷式发动机，先按要求拆下化油器，然后卸下分电器等外部零部件，拆下电动机和发电机等组件。然后拆下进，排气只管，卸下气缸罩，然后把两侧的汽油泵以及节温器，这样发动机外部组件基本拆卸完毕。

然后按如下要求拆卸机体组件：

- 1) 拆下气缸盖13固定螺钉，注意螺钉应从两端向中间交叉旋松，并且分3次才卸下螺钉。
- 2) 抬下气缸盖。

3) 取下气缸垫，注意气缸垫的安装朝向。

4) 翻转发动机，拆卸油底壳固定螺钉（注意螺钉也应从两端向中间旋松）。拆下油底壳和油底壳密封垫。

5) 旋松机油粗滤清器固定螺钉，拆卸机油滤清器、机油泵链轮和机油泵。接下来是拆卸发动机活塞连杆组：

1) 分别拆卸1、4缸的连杆的紧固螺母，取下连杆轴承盖，注意连杆配对记号，并按顺序放好。

2) 用橡胶锤或锤子木柄分别推出1、4缸的活塞连杆组件，用手在气缸出口接住并取出活塞连杆组件，注意活塞安装方向。

3) 将连杆轴承盖，连杆螺栓，螺母按原位置装回，不同缸的连杆不能互相调换。

4) 用样方法拆卸2、3缸的活塞连杆组。最后我们拆下发动机曲轴飞轮组。

然后老师就把我们叫到一起讲解发动机的工作原理和每一个零件的种类和用途。还给我们讲解了如何在装备时调整送气排气长钉，跟着介绍了一系列老牌发动机，还做了现场的演示。通过老师的讲解，我们更进一步了解了发动机的工作原理。最后我们按着老师的指导完成了装配工作。2天的实训就这样结束了！

三、心得体会

深了对工具的使用和了解。在实训期间，自己的动手能力的提高，由于平时是难得有自己动手的机会，因此这方面的动手能力差，这次实训正好锻炼了我们的这个能力，提高自己的动手能力。虽然在实训中经常遇到很多棘手的问题，但是通过老师的讲解和同学的帮忙这些问题都得到了解决。这次实

训我们收获颇丰，不仅是知识方面，而且在我们未来的工作之路上，它让我们学会了如何正确面对未来工作中的困难与挫折，是一次非常有意义的经历。

汽车构造工作总结篇三

忙繁忙碌的过了一年，但在店我学到了很多，也晓得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当的地方请批评指正□xxxx年xx月我进新乡店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在四周同道关心帮助下，思想、工作获得较大进步。回顾进职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

我进职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及熟悉自己的工作。我感到，一个人思想熟悉如何、工作态度好坏、工作标准高低，常常受其所在的工作环境的影响。我从一开始的懵懂到现在的熟习，与上级领导和部分同事的帮助是分不开的。假如让我概括这一段时间来我部分的工作状态，就是六个字，即：严格、紧张、繁忙。严格的工作要求、紧张的学习氛围和繁忙的工作节奏。

的力争在最短的时间里熟习自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断进步，总是提示自己要时刻保持良好的精神状态，时刻建立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

应当说，过往的一年，是勤奋学习的一年。由于自己进汽车行业时间比较短，要想在一样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我不管汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个奔腾式的进展。这也更加验证了只要付出，就一定有回报的深入道理。

回顾过往一年繁忙的工作，从开始的不懂到现在的熟习，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部分同事的熟悉到相互之间的密切合作，每次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部分，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深入的熟悉到自己，熟悉到工作的本质，思想汇报专题那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是甚么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。

虽然觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也势必为自己今后工作学习上获得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有到达精益求精的要求；工作有时操之过急，缺少深进细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

汽车构造工作总结篇四

回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情。新年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，这一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见解；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。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。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“某某”品牌进入产品中。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。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！

回首xx年的销售历程，我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；似乎从一开始，新年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，这一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“某某”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“某某”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!

7、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。

汽车构造工作总结篇五

我们进行为期两天的汽车拆装实训,以为为本次实训报告。报告按照拆装汽车的部分,本次报告分为两部分——汽车发动机拆装和汽车底盘拆装。

a发动机拆装

关于b底盘拆装——后轮拆装 c底盘拆装——后桥拆装 d底盘拆装——变速器拆装

汽车发动机拆装(四缸四冲程发动机)

拆装目的:了解发动机的工作原理,熟悉发动机内部结构已经初步了解发动机的

制作工艺,了解认知汽车内发动机各部分工作的原理,工作需要的零件结构,同时了解发动机各零件之间的连接结构。注意认清发动机内部一些细节的设计部分。为以后学习汽车结构有一个感性的认识,方便以后进一步的学习。

拆装人员:

共六人

拆装工具：

不同类型的扳手一套，常规钳子，橡皮锤等等

拆装步骤：

拆卸：

- 1 将该拆装的发动机放置到指定位置准备拆装
- 2 利用工具卸装发动机旁边连接齿轮的皮带
- 3 拆进气管和混合气体总管
- 4 拆下汽缸盖固定螺钉，去下汽缸盖上的垫片和汽缸盖，按取下的顺序放在桌上
- 5 拆卸发电机的螺钉，取下发电机以及发电机周边的保护盖和垫片
- 6 旋转发动机，机油底壳朝上
- 7 拆卸机油底壳固定螺钉及其底壳
- 8 拆卸发动机曲轴连杆，转动曲轴，使得1,4活塞缸位于下至点（于此同时，一些同学拆卸发动机的排气管）
- 9 拆卸1,4活塞缸连杆的固定螺钉，然后用橡皮锤敲1,4缸，下面用手承接活塞
- 10 按照顺序将缸放在桌面上
- 11 用同样的方法拆卸2,3缸（也是将要拆卸的活塞缸调到下至点） 安装：

1. 与拆卸顺序相反的顺序安装发动机（不同的是按照活塞缸的时候讲发动机旋转到水平位置进行安装）

注意事项：

1. 拆卸过程中注意留意发动机细节的设计部分，学会一些基本的设计结构，比如一些保护结构。

2. 拆卸过程如果条件允许，将拆卸的部件安装次序放在桌面上，同时各组员尽可能都对每一个部件观察一番，有一个具体的认知。

3. 拆卸以及安装发动机的曲轴应该按照正确的拆卸安装过程

4. 拆卸完毕后不要急于安装，最好可以一边观察零件一部分析发动机

工作的过程

实训体会

本次发动机的拆装为期一天，上午拆卸，下午安装。一直以来本人热爱汽车构造，对于发动机有所了解，所以今天见面并不感到陌生。最兴奋的还是拆卸后看到里面的零件，观看了很多次，觉得零件与零件如此巧妙地连接，然后完成如何艰巨的任务，实属不容易。

另一方面，在拆卸过程中真正接触到发动机，从以前但从图片视频上的感性认识一下子突变成具体的认知，对于发动机不再感到陌生和好奇，转而为更为深入的理性研究。

汽车底盘拆装（分为车轮，后桥，变速器）

车轮拆装（解放牌汽车右后轮）

拆装目的：通过对车轮的拆装，从过认识汽车与地面接触那部分——车轮来深入

了解汽车从发动机输出动力，通过其中一些部件，最后动力来到这轮上，在那这轮上的动力输出知道整辆车。达到对于汽车的运行有一些清楚认知。

拆装工具：

1. 拆卸后轮靠外面的固定螺母
2. 取下最外面的车轮
3. 使用螺套旋出固定螺钉
4. 卸下最里面面的车轮
5. 拆卸轮毂前板螺母，然后用两根螺钉定出板，取出前板
6. 取出半轴
7. 取出锁紧螺母和油封套件
8. 取出锥形轴承
9. 取出轮毂 安装：

1. 安装拆卸次序的相反次序进行安装即可 注意事项：

4. 但所要东西卸下之后，不要急于安装，利用旁边的图解慢慢分析车轮的工作过程

心得体会：

拆装车轮之前，一直以为车轮工作很简单，无非是利用一些

曲轴，使用一些轴承之类的简单连接就可以了。拆装之后发觉即使很简单的构建，也需要考虑很多东西。比如汽车进行过程中，要是螺母安装正常方向进行拧紧，那车辆行驶过程的安全系数就会降低。除此之外还有一些令我特别吃惊的地方，就是轮毂前板的设计，本来前板安装容易，就是直接用锤子敲进去就可以了可是出来就麻烦多了。然而却设计成可以使用螺钉顶出来，多么微妙的设计啊，不得不佩服，同时又考虑到车轮在高速运转的平衡问题。两个用于放螺钉的地方是相对于车轮中心对称，不得不佩服。

后桥拆装（解放牌汽车后桥）

拆装目的：通过对汽车后桥的拆装，了解整个后桥系统的工作原来，了解各个部件的工作原理以及各个部件的连接原理，从而对于后桥的认识有一个具体的了解。

拆装工具：普通扳手一套，锤子，特殊扳手 **拆装人员：**共六人 **拆装步骤：** 拆卸：

1. 拆卸后轮半轴与后桥内螺纹连接的螺钉，卸下上面的盖
2. 取出里面的与动力输入有关的大齿轮，分离两边的轴承和套件
3. 观察大齿轮，取出太阳轮，然后卸下行星齿轮
4. 取出大齿轮里面的锥形轴承

安装：

与拆卸顺序相反的次序进行安装 **注意事项：**

1. 后桥拆卸比较简单，但是里面的大齿轮比较重，所以取出的时候注意安全，双脚不要放在大齿轮的下面，以免失手使得大齿轮砸中脚遭成伤害。

2. 安装后桥的时候旁边的两个轴承比较难安装，可以思考下安装方法

心得体会：

第一次认识后桥这个名词是在这次汽车拆装实训中。为什么定义为后桥就不了解了，也没有必要了解。后桥很重要，里面无论是传送动力还是里面的差速器对于整车的行驶都起到相关重要的作用。首先是动力传送，这里起到一个最终减速的作用，并且减速的作用明显比变速器优秀很多，最终得到我们想要的那个输出速度。另外一个就是差速器，觉得差速器的设计很周到也很微妙。汽车转弯的时候后面这个车轮走过的路程不相同，如果速度一致有导致翻车的危险。而这个差速器的设计，很好的解决了这个问题，使得汽车转弯的时候速度不同，这样使得汽车更加平稳行驶。

后桥的拆装，最大的收获就是差速器的了解。了解它的工作原来，这个整个后桥拆装得到的最大收获，也是自己认为最满意的收获。

变速器拆装

拆装目的：通过对变速器的拆装，了解变速器内部结构，特别是了解众多齿轮的

不同连接，熟悉汽车不同档位的行驶速度，熟悉如果从变速器分析汽车的档位，熟悉不同档位的动力传送。

拆装工具：普通扳手一套，锤子，特殊扳手

拆装人员：共六人 拆装步骤： 拆卸

1. 拆卸变速器盖上的螺钉，松动变速器盖的两部分，然后取下其中一部分

2. 利用两种工具钳取出变速器盖另一面的所有弹簧垫片

3. 拆下余下的变速器盖

4. 取出变速器里面的核心部分——各个不同的档位以及相应的齿轮 安装：

1. 按照拆卸顺序的相反次序进行安装

注意事项：

2. 拆卸后可以通过观看变速器图解来了解变速器的变速原理

3. 变速器里面齿轮众多，有些齿轮比较锋利，用手拨动的时候注意安全

心得体会：

变速器里面的众多齿轮是吸引我注意力的一个重要因素。众多的齿轮，通过不同传动比的啮合从而可以起到提速减速的作用，计算准确不说，齿轮的工艺要求也很高。高速运转之下的摩擦，高速运转之下的啮合和转换。这一切都在这个变速器里面完成。

后记：本次实训，确实能够从使我们从平常对汽车的感性认识到具体的认知，同时可以为以后学习汽车构造打下很好的基础。美中不足的是实训时间仅仅为两天，对于汽车很多部件的认识还不够多，学习到的知识有限，我们需要课后自觉学习的同时若可以多加几节课程效果会好些。

汽车构造工作总结篇六

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝□20xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经

历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

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

3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

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！

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车构造工作总结篇七

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登

后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临2006世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破9.8万；千里马大幅度降价，跌幅达6000元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。

而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69.4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

2、应进一步加强对富康双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及爱丽舍16v发动机的优良性能。

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车构造工作总结篇八

x月份对于xx汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售x月份工作总结如下：

2、 经过：个体户里面曾经的光辉人物们----建材市场个体

户□xx-xxx-xxx-x年日照的房地产飞速发展，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□xx-xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们x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，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为x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。

我是xx年xx月xx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体的了解，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大体幅度的提高。

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。

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，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中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求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。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4[a6]几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx-xx年xx月xx-x日到xx-x年xx月xx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，08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！

随着市场竞争的日益激烈，摆在在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

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，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

汽车构造工作总结篇九

转眼即逝，2016年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了2017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。

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，特别本站

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。

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：

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。

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。

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!