

# 汽车学期总结 汽车生产工作总结(优质9篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 汽车学期总结篇一

各车间、办公室：

为认真贯彻落实国家及上级部门精神，依据修理厂支配，结合生产实际，修理厂扎实开展20xx年“安全生产月”活动。进一步提高了员工的平安意识，促进修理厂平安文化建设，为下一步的平安生产打下了坚实的基础。现将今年“安全生产月”活动总结如下：

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，主动参预修理厂组织的各种“平安月”活动，努力提高员工的平安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“平安生产月”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

## 汽车学期总结篇二

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！

自己本身存在的问题与优点。

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”！

- 1、进一步规范自己的维修流程，提高自己维修质量，尽量杜绝返修；
- 2、尽快的掌握大事故维修的要点，自己尽快的熟练运用、维修；

3、多参加培训，加强自己的技能、学习新的维修技术；

4、尽可能的提高自己的维修效率，在有限的的时间里，维修最多的车辆；

新年新气象，调整好自己的心态，在培训中成长，在工作中磨练。迎接20xx年新的挑战！

## 汽车学期总结篇三

6月份对于xxxx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，现将汽车销售二月份工作总结如下：

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□20xxxx——20xx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。xxxx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20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日我的总销量是3台，越野一台，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！

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！

## 汽车学期总结篇四

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是一线兼销售，一线的工作环节是十分关键重要的，在我们x销售的每台车都要经过一线的手。一线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在x年里我在一线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感。x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员。x月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年x月x日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对于车价差万元的情况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望在20xx年里我能从一线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信

自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

## 汽车学期总结篇五

我叫\_\_，于\_\_年3月12日进入\_\_工贸有限公司，根据公司的需要，20\_\_年11月调入支座车间从事质量工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，能完成领导交付的工作。和公司员工关系相处融洽而和睦，配合部门领导完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及相关工作的基本情况，马上进入工作状态。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

时间荏苒，岁月穿梭，转眼间20\_\_年在紧张和忙碌中过去了，回顾10年来，我作为公司质量部一名检验员，有很多进步，但是也存在一些不足之处。

在质量部一年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我不但勤奋踏实地完成了本职工作，而且顺利完成了领导交办的各项临时任务，自身在各方面都有所提升。为了更好地做好今后的工作，总结经验，吸取教训，本人就下半年的工作总结为以下几项：

### 1、努力学习，全面学习新知识

检验工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境的学习新的知识和提高技能，为达到这一要求，所以我们必须要注重学习(学习新知识，学习新的工艺，学习新的图纸等)

## 2、努力工作,完成上面各项任务

## 3、日常生活,工作态度积极端正

一年以来,我能自觉遵守公司的各项规章制度,在工作中,不迟到、不早退、有事主动请假,尊重领导、团结同事,待人真诚,任劳任怨。努力做到了:一是按规章自律。领导规定不准做的我绝对不做,领导要求达到的我争取达到,不违章、违纪,不犯规、犯法,做个称职的质检员。二是用制度自律。我严格按公司制定的各项制度办事。在质量方面,坚决做不该用的坚决不用,不搞人情主义。对自己分内的工作也能积极对待,努力完成,做到既不越位,又要到位。在同部门其他同事的工作协调上,做到互相理解、互帮互学、真诚相待,建立了友谊,也获得了许多有益的启示。我深知成绩的背后有我们质量部门全体人员的共同努力和辛勤的汗水。今后,我仍然会以平常之心对待不平常的事,勇于进取,一如既往地做好每一件事情。

## 4、存在的主要问题

回顾检查自身存在的问题,虽能敬业爱岗、积极主动开展工作,取得了一些成绩,但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方,我一直在努力,并且力求做好。在工作中由于专业知识较少,经验不足,对待一些问题的解决方法过于单纯,工作方法过于简单;看待问题有时比较片面,以点盖面,在一些问题的处理上显得还不够冷静。在完成领导交办的任务的基础上,发挥自身优势,继续加强专业知识的学习,进一步提高各项检验技能。

## 汽车学期总结篇六

车队在公司领导高度重视的情况下,狠抓队伍思想教育,强化爱岗敬业精神,自上而下统一思想,坚决贯彻安全第一,服务至上的原则。在日常工作中认真学习各级领导关于车辆

安全和服务的要求，加强驾驶员的安全意识教育和服务意识教育。现将公司车队年终工作总结如下：

1. 车队作为特种运输行业，承担着特殊而艰巨的工作任务。因此，车队始终坚持采取专题学习、以会代训、重点帮助等方式，组织开展安全思想教育，及时学习国家和地方的交通法规条例和临时\*通管制文件，结合公司各项规章制度，对照现实找差距。具体工作实施如下：

2. 坚持每周对车辆安全内部自检，并按照公司规定定期检查保养车辆，及时发现车辆安全隐患并及时到专修厂对车辆进行维护和检修，确保车辆无隐患无故障完成生产任务用车。

3. 坚持冬季车辆安全大检查，全部生产用车均到专修厂进行专业检测，并根据专修厂提供的整改意见进行及时的维修养护。

5. 根据不同的天气状况，尤其是雨雪等恶劣天气，采取电话及短信形式追踪，提醒安全

4. 根据车辆使用调配情况，制定了f版交通安全程序及作业文件。驾驶，保证休息，确保安全行车。

6. 根据交通法规，集团安委会和公司领导的安全要求，坚决杜绝超速超公里违章行车，疲劳驾驶、酒后驾驶，确保行车安全。

年邀请天津市交通安全宣传科\*到公司，通过视频进行全线驾驶员的交通安全教育，通过各种事故案例讲解，举一反三，强化安全思想意识，促进安全行车。

狠抓驾驶员行政管理，提高安全服务意识是工作重点。

1. 根据车队实际情况制定更为严格的规章制度。明确驾驶员

的职责，对于驾驶技术不符合要求，服务被投诉，影响集体团结的驾驶员按照规章制度严肃处理，确保车队的正常工作的进行。

2. 每周例会强调安全的同时，讲解服务成为不可缺少的科目。在严格的规章制度下，增强了驾驶员对工作岗位的危机感，确保安全行车完成各项生产任务。

3. 加强各种费用的报销管理，各种费用采取单独记录并适时公开张贴明示，由于以上措施的实施有效降低了各种费用，为公司节省了开支。

4. 对公司各部门提出的用车要求做到有车及时合理安排派遣，当时不能解决的也要征求用车部门意见改变用车时间保证车辆使用。

5. 严格执行派车单制度。派车单必须有申请用车部门副经理以上级别领导签字认可，车队才进行车辆调配，并按照派车单路线行驶。

6. 注意观察驾驶员的精神、身体状况，发现问题及时与本人进行沟通，最大限度的解决问题。

7. 随着车队各项管理制度化，全年未发生重大交通事故，各种违规违章行为日渐减少，有很多驾驶员达到全年无违章，无事故的安全标准，爱车是责任，优质服务是本职成为驾驶员的基本思想准则。

1. 由于车队车辆数量的限制，虽然经过认真合理的调配，当生产任务紧张时，仍然发生无法满足使用单位对车辆使用的要求。

2. 部分车辆老化严重，尽管积极检查，发现故障及时解决，但仍然存在较大的安全隐患无法排除，无法进行长途运行。

3. 由于车辆监控手段存在盲点，导致个别思想作风薄弱驾驶员违规使用车辆，虽然及时发现并果断处理，但盲点依然存在。尽快消除监控盲点迫在眉睫，也是公司资产不受损失的保证。

虽然我们还面临一些问题和困难，但相信在主管领导的正确指导关心下，这些问题和困难都将逐步得到解决。车队将不辜负各位领导的厚望，进一步开拓创新、与时俱进、采取更加有力和有效的措施，努力把车队建设成为一个作风优良、纪律严明、技术过硬、效益明显的团结集体，建设成为一、基本情况切实增强责任意识 and 使命意识，把预防车辆安全事故和杜绝违章驾驶作为车管工作的重中之重来抓，领导重视支持，高度重视车辆的安全管理。大力支持车辆管理的具体工作。

现共有车辆3辆。包含值班车1辆、三菱越野1辆、猎豹越野1辆。司机及管理人员各1名。负责全部车辆的购置、油料、保险、等各项费用的上缴，以及落户、二级维护、事故处理、维修监督、车辆档案整理等，同时我还承担驾驶员工作。车队具有对全部车辆的计划下达职能。对车辆管理制度建立健全及创新的责任和义务。目前车辆管理制度正在修订之中，还为完善。

我们将继续深入学习，提高自己，下一步我们将进一步完善《车辆管理办法》，从细节做起。特别在驾驶员的管理上，加大监督检查及培训力度以及《道路交通安全法》的学习，全面提高驾驶员的整体素质。通过教育、培训，提高驾驶员的理论和实际操作水\*，降低交通事故率。、抓好队伍建设工作同时加强对车辆的管理，提高安全意识，做到管理与教育想结合，坚持长期、牢固、扎实。公司的一面旗帜！

## 汽车学期总结篇七

6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，现将汽车销售二月份工作总结如下：

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。

个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户□20xx——20xx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□20xx——20xx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。

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！

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!\_\_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。

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，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！

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！

## 汽车学期总结篇八

20xx年即将过去，回顾一年来的工作，即有成绩也有不足，现对自己一年来的工作总结。一年来，本人在公司领导的正确领导下，在各位同事的热情帮忙和大力支持下，立足本职工作，发奋学习，勤奋工作，诚恳待人，团结协作，遵守各项规章制度和工作纪律，不断提高服务质量和工作效率，较好的完成了全年的各项工作任务。以下是本年度以来个人工作总结报告：

一年来我用心参加公司里组织的学习，发奋做到在思想上、

认识上同公司价值观持续一致、始终持续与时俱进的精神状态。同时，自己还树立终身学习的观念，利用业余时刻进一步学习自己的业务知识。平时能够团结同志，具有一种良好的敬业精神和职责感。

在今年的工作中，安全地完成各项出车任务，发奋做好自己的本职工作，在这一年里能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三检查（出车前、开车中、收车后），做到耐心细致，按期保养车子，不让车子带病工作，保证了车子的性能，持续平衡稳定的良好状态，总能在车辆发生不良时及早发现，并在保修期内及时修复，减少损失。平时能够持续车辆整洁，卫生、干净，让公司领导和同事都有一种舒适感。

一年来从不酒后开车，做到礼貌驾驶，礼让三先，集中思想行驶不闲谈，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，确保了全年安全开车无事故。

一年来，本人能爱岗敬业，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表此刻：

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

今后发奋方向

在新的一年里，在领导的正确领导下，我决心认真提高专业技术水平。做到：

一、继续坚持安全开车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，这天的事情在这天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性，

四、有问题用心与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也期望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战[]20xx年，随着社会保障工作的发展，能够预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，发奋提高文化素质和各种工作技能，为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

有人说选取了司机就选取了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，正因我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱工作奉献一切。

## 汽车学期总结篇九

20xx年已经过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年里把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年里的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年2月份到公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经

验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

我认为自己在一定程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xx店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这大半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！