

汽车专业学生自我鉴定 汽车销售实习自我鉴定(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

汽车专业学生自我鉴定篇一

本学期的语文工作业已即将结束了。在这半学期的语文教学实践中，对于一个刚毕业的新教师——我来说，无论是教学思想和教学理念的形成与接受，还是教学方法和教学能力的积累和提高，以及教学内容和教学理论的丰富和拓展，都有了教高的程度地提高，转正自我鉴定《转正自我鉴定》。一言以蔽之：我已经由一个刚毕业的准老师成长成为一名合格的'初中语文教师。反思才能进步，温故方可知新——现将本学期的工作的得失情况具体而详细的加以总结。

第一、教学思想先进，教学理念与时俱进

意识反映实践，科学的思想意识可以指导实践活动。前期的岗前培训加上后天的自我努力，使我掌握和领会了素质教育的思想；新课程改革又让我的教育理念与时代同步。因而，在教学工作过程中充分显示出“知识与能力、方法与过程、情感态度价值观”的三维教学的思想，以及“自主、合作、探究”的教学新模式。

第二、教学方法灵活多样化、教学能力全面化、深层次化

年轻是我们的资本，另一方面年轻又是幼稚的代名词；热情是工作的必要前提条件，但如果过分的热情就容易形成武断与莽撞的性格。但通过了学校的安排的拜师活动及积极有效的

教学实践，加上个人后天努力，我的教学方法和教学能力得到了很大程度的提高。情景的设置、灵活的互动设计、情感教学、心灵对话的教学方式等等多样化教学方法使得课堂气氛活跃，教学效果良好，自己的实际操作能力也游刃有余。

第教学内容和教学理论日益丰富和深化。

经验一定程度上可以促进人的发展的步伐，同时有时也可能阻碍人的潜能的发掘。刚毕业，我的确年轻，但这也意味着我没有老的模式的拘泥和影响，特别是处在一个有传统教育向素质教育的转型的时期，处在一个新课程改革的新时期：新人、新事、新面貌；天时、地利、人和。正如，零代表着没有，也意味着有更大的接受和发展空间。因而，我可以自由的全面推行自己的教学计划。首先，抓积累、夯基础开展三字一话、名言积累等活动。其次，重说写、练能力。通过即兴演讲、写、习作练习的方式培养学生的说写能力。最后重运用、拓视野。通过连词造句、仿例造句及现代文阅读训练等方式加以培养。

与此同时，我还通过朗诵名家名作的方式，适时对学生进行情感渗透和美学教育和一定写作训练。另外，我还注意对学生学习兴趣的培养，我们都深知“兴趣是最好的老师”因此我在平时补充一些知识性与趣味性统一的习题，让同学们在说笑中受到了知识的灌输和美的熏陶。

成绩是可喜的，收获是丰硕的。在总结收获的同时，我也看到了自己的不足。

第一、在处理已有的知识与传授的知识的时候，有时不能协调好两者之间的关系。

第二、对部分教材内容把握不全面、有时只求形式，忽视了内容实质。

第三、具体的教学过程中有时教学重难点处理的有偏差。

总结经验可以充实自我，反思不足可以提高自我。相信在反复的总结和反思中，我会不断的完善自我和提高自我的。

汽车专业学生自我鉴定篇二

xx-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-xx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。

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

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。

从xx-xx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□xx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。

汽车专业学生自我鉴定篇三

我叫xx□是xx大学汽车专业的应届毕业生。通过四年的学习和生活和多次的社会实践，我建立了健全的人生观，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，有较强的动手能力。以下是我的自我鉴定。

通过系统完善了汽车专业知识的学习，本人有扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理知识，课外大量阅读图书馆中汽车类书刊资料。我了解中国汽车产业发展动态方向，特别是汽车市场服务领域。我知道汽车维修行业发展现状及趋势，善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

学习之余，我坚持参加各种体育活动与社交活动。在思想行为方面，我作风优良、待人诚恳，能较处理好人际关际，处

事冷静稳健，能合理地统筹安排生活中的事务。

“老老实实为人，本本分做事”是一个人立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守，能够忠于自己的企业，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力；吃苦耐劳，注重合作，具有年轻人火一样的工作热情和活力。

我校是一所理工学校，在培养人文素质的过程中，也渗透了理工科优良的作风，在我的身上，您会看到工科学生的扎实、看到理科学生的冷静。综合发展自己，成为文、理、工兼具的好学生，是我对自己的要求。

走进社会，是一个新的起点，我相信我一定可以做得很好！我的目标是成为一个有技术，会管理，善经营的汽车人。当然在这个人才济济的社会中我不一定是的，但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中。

汽车专业学生自我鉴定篇四

时间在转眼间到来，在xx正道车业服务有限公司的实习马上就要响起结束的钟声。在这半年多的时间，我学到了很多的东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的我来说，什么都不懂，没有任何社会经验。

不过，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，打开了视野，增长了经验。

在实习中体验了很多，对于汽车的汽车油漆漆样的识别、汽车漆面的手工上蜡操作、汽车漆面受损情况识别、汽车内部常用材料的识别、汽车防爆膜的识别、还有汽车外部清洗操作、汽车内室篷壁清洗操作、汽车仪表台清洗操作、汽车座椅清洗操作、汽车安全带清洗操作、汽车漆面的研磨抛光操作、汽车轮胎的护理、汽车玻璃的护理、汽车灯具的护理、劳动安全防护、常用辅助工具的使用与维护、清洗设备的使用与维护、消防安全、表面预处理、涂刮腻子、油漆喷涂等都有了进一步的实践。

我在公司先是就职于汽车美容组主要，从事汽车漆面保养工作，如抛光、封釉、镀膜等，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中好多问题都不会处理，后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧。工作中就显得轻松多了。其实汽车美容是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。我在公司对汽车美容工做到以下几点原则：

汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

总听到人家说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。实习结束就要踏出社会，对于现在的我来说，不再存在有恐惧。我会百倍信心的去迎接新的开始！

汽车专业学生自我鉴定篇五

时间在转眼间到来，在xx正道车业服务有限公司的实习马上就要响起结束的钟声。在这半年多的时间，我学到了很多的东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的我来说，什么都不懂，没有任何社会经验。

不过，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的'经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，打开了视野，增长了经验。

在实习中体验了很多，对于汽车的汽车油漆漆样的识别、汽车漆面的手工上蜡操作、汽车漆面受损情况识别、汽车内部常用材料的识别、汽车防爆膜的识别、还有汽车外部清洗操作、汽车内室篷壁清洗操作、汽车仪表台清洗操作、汽车座椅清洗操作、汽车安全带清洗操作、汽车漆面的研磨抛光操作、汽车轮胎的护理、汽车玻璃的护理、汽车灯具的护理、劳动安全防护、常用辅助工具的使用与维护、清洗设备的使用与维护、消防安全.表面预处理、涂刮腻子、油漆喷涂等都有了进一步的实践。

我在公司先是就职于汽车美容组主要，从事汽车漆面保养工作，如抛光、封釉、镀膜等，刚开始的时候由于对抛光机的

使用不熟练，工作中好多问题都不会处理，后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧。工作中就显得轻松多了。其实汽车美容是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。我在公司对汽车美容工做到以下几点原则：

1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

总听到人家说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。实习结束就要踏出社会，对于现在的我来说，不再存在有恐惧。我会百倍信心的去迎接新的开始！