

# 2023年汽车构造的实训报告心得(模板8篇)

整改报告是我们学习和成长的过程中必不可少的一部分，它能够帮助我们不断提高自己。以下是小编为大家收集的报告范文，希望能够给大家提供一些写作的参考和启示。

## 汽车构造的实训报告心得篇一

xx有限公司：十堰泽泰，性质：私营；行业：汽车·摩托车；规模：101—500人；公司简介企业简介：北京现代汽车十堰泽泰特约销售服务店是由十堰泽泰汽车销售服务有限公司投资，经北京现代汽车公司批准，在十堰地区特约销售、服务北京现代品牌汽车的4s专营店。位于十堰市东风大道19号，占地面积3845平方米，严格按照北京现代标准4s点模式建造，其店内环境优雅，维修车间设备先进齐全，是十堰地区屈指可数的集整车销售、备件供应、售后服务、信息反馈四位一体的品牌专营店（简称4s店）也是鄂西北地区唯一的一家北京现代汽车4s店。公司设有销售部、售后服务部、市场部、客户服务部、行政部、财务部、配件部等机构，直接面向厂家和客户，减少了中间环节，有效地保证产品质量和服务水平。

该公司主打长城pk与越野系列，热销雅绅特、伊兰特、悦动、领翔、名驭、瑞纳系列轿车和途胜ix35系列商旅多功能车。购车后，该公司不仅将提供全新的onetoone（一对一）式服务，并为消费者打造独一无二的“身份证”，便于售后服务管理和车况信息反馈；而且拥有完善的售后服务系统，提供5000公里首保免费，2年6万公里的整车保修期，5年10万公里动力总成保修、纯正的原厂备件供应等等，专业先进的保修设备和强大的技术力量为该公司立足于十堰的保证。

### 1、实习时间和地点

20xx年7月10日—20xx年8月12日

xx有限公司

## 2、实习目标和方式

(1) 根据学校统一集中的安排，自己联系实习公司，完成大三的专业实习。

(2) 了解汽车销售公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对汽车市场的认识，对汽车销售和财务会计的之间联系的掌握。

(3) 能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题。

## 3、实习岗位：财务部成本组

此次实习的岗位在于熟悉成本组的业务活动，系统地学习会计实务工作，使理论知识能够与实践相结合，还锻炼了自己的工作能力。实习过程主要包括以下几个阶段：

## 4、具体实习内容

实习的中期（7.13——7.14）系统地学习公司销售汽车的基本业务流程：接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约；成交——交车——售后跟踪。

实习的后期（7.15——8.12）了解汽车销售公司会计核算方法。科目设置与账户设置，记账方法的确定等；了解财务部的业务，特别是成本核算，工资计算，费用管理及其主要会计分录。

其中最主要是在该公司的财务部成本组实习，主要内容如下：

a□七月中旬的时候才正式开始财务会的实习，当天只是了解了该公司财务部成本组该公司的最基本工作，如会计业务的录入、统计、制表、复核等，让我看一下会计的资料，并且有了大概的了解，并没有展开别的工作，只是当别的人需要我帮忙的时候就过去帮忙（需要自己扩充）

b□最后才对汽车的购进、入库、销售，售后服务费用等一系列的主要销售业务有了整体的概念。比如：主营销售业务、以及企业税务知识，最初在会计阿姨的讲解后才能对汽车采购的各项业务处理的掌握和了解。

首先，要感谢财务部的经理，是他给了我这次宝贵的实习机会，他为我提供了最好的指导老师，给我安排了非常丰富的实习内容，使我能更多的学习知识，在实习过程中许多重要的资料都无偿的提供给我查阅，他非常关心我的实习情况，从百忙中抽出时间来与我聊天，同时还给我提供了生活上的帮助。

其次，要感谢成本组的李主任，正是由于他的严格指导和热情的鼓励使我对于专业知识有了更加深层次的把握，同时也锻炼了口头表达能力和写作能力，在与他接触的过程中，他对人的慈祥、宽容、耐心、谦虚给我留下非常深的印象，在他身上我也学到了许多为人处事的道理。谢谢你们！

最后，要感谢该公司的所有工作人员和实习的同学，正是他们的相互团结、热情友好、无私奉献，才使得实习最终能圆满的完成。谢谢你们！

## 汽车构造的实训报告心得篇二

生产实习是教学与生产实际相结合的重要实践性环节。在生产实习过程中，也以培养学生观察问题、解决问题的能力和方法为目标。培养我们的团结合作精神，牢固树立我们的群体意识，即个人智慧只有在融入集体之中才

能最大限度地发挥作用。通过生产实习，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

1. 较全面、综合地了解企业的生产过程和生产技术；较深入、详细地了解企业生产的设备、工艺、产品等相关知识；了解企业的组织管理、企业文化、产品开发与销售等方面的知识和运作过程。

2. 在专业比较对口的实习岗位上，努力将所学的理论知识与实际工作密切结合，并能灵活应用，使自己的专业知识、专业技能及工程实践能力均得到一次全面的提升。

3. 积累一定的工作经验和社​​会经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有明显的提高，逐步掌握从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力。

1. 学生在实习企业必须遵守企业的各种规章制度和相应的劳动纪律，不能无故请假和擅离岗位。有特殊情况需要请假或改变实习企业的必须征得实习企业和指导教师的同意。

2. 学生在实习期间必须严格遵守岗位操作规程和安全管理制​​度，严防工作责任事故和人身安全事故的发生。

3. 必须遵纪守法，模范遵守公民的社会公德，不得从事法律法规、厂纪厂规、校纪校规所不允许的各项活动。

4. 努力工作，积极完成实习单位指定的工作任务，虚心学习，主动、诚恳地向工人师傅、工程技术人员及企业管理人员求教，刻苦钻研。

5. 应多与指导教师联系交流，及时得到教师指导。

## （一）安全教育

一. 安全教育学习的目的:

二. 事故的发生及其预防:

1. 事故发生的因素

人为因素 不安全行为 物的因素 不安全因素

2. 发生事故的认为因素

1) 管理层因素;

2) 违章:

a. 错误操作

b. 违章操作

c. 蛮干

3) 安全责任（素质）差。

三. 入厂主要安全注意事项

1. 防火防爆

2. 防尘防毒

3. 防止灼烫伤

4. 防止触电

5. 防止机械伤害

6. 防止高处坠落
7. 防止车辆伤害
8. 防止起重机械伤害
9. 防止物体打击
10. 班前班中不得饮酒.

#### 四. 设备内作业须知：

2. 设备上与外界连通的'管道，孔等均应与外界有效的隔离
3. 进入设备内作业前，必须对设备内进行清洗和置换
4. 应采取措施，保持设备内空气良好
5. 作业前30分钟内，必须对设备内气体采取采样分析，采样应有代表性
6. 进入不能达到清洗和置换要求的设备内作业时，必须采取相应的防护措施
7. 设备内作业必须有专人监护，并应有入抢救的措施及有效保护手段
8. 《设备内安全作业证》由施工单位负责办理，该项目的负责人或是技术员填写作业证，上检修作业单位应填写的各项内容。

（二）流水线生产特点的简要介绍：顾名思义，流水线就是团体的工作，每个员工必须认真的做好自己的工作，因为整个流水线的每个工序都是紧密联系的，可能会因为某个工序的错误而造成整个流水线生产出来的产品为废品。

(三) 学习和了解电子器件的结构型式、结构种类和作用。

(四) 学习和了解工厂车间的生产组织管理情况，生产工艺等等。

1、安全教育在实习开始时，学校组织我们到公司由专业人士对我们进行安全教育，讲解了安全问题的重要性和在实习中所要遇到的种种危险和潜在的危险等等。

2、车间实习我们在车间实习是生产实习的主要方式。我们按照实习计划在指定的车间进行实习，通过观察、分析计算以及向车间工人和技术人员请教，圆满完成了规定的实习内容。

3、理论与实际的结合为了能够更加深入的进行车间实习，在实习过程中，我们结合了所学的书本知识与实习的要求，将理论与实际进行了完美的结合，也更加的促使我们不断地进行学习与研究。

4、实习日记在实习中，我们将每天的工作、观察研究的结果、收集的资料和图表、所听报告内容等均记入到了实习日记中。随时接受老师们的检查与批改。

在完成好我们所实习业务内容的同时，常常利用现场学习的机会，开展向社会、向工人和工程技术人员实习的活动。在空余时间里还组织球赛、踢毽子、乒乓球等活动，并加强进行思想政治教育活动等等。

生产实习是我们学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径。其目的是使我们通过实习在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为业务骨干打下良好基础。

产品生产用技术资料；生产组织管理等内容，加深对电子器

件的工作原理、设计、试验等基本理论的理解。通过生产实习，使我们了解和掌握了车间管理、生产技术和工艺过程；使用的主要工装设备；使我们了解和掌握了工厂车间的工作和管理等方面的知识。为进一步学好专业课，从事这方面的研制、设计等打下良好的基础。

在这次生产实习过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。

总的来说，我对这门课是热情高涨的。我从小就对这种小制作很感兴趣，每次完成一个步骤，我都像孩子那样高兴，并且很有成就感。是以学生自己动手，掌握一定操作技能并亲手设计、制作、组装与调试为特色的。它将基本技能训练，基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力和创新精神，作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高技能人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件。

对自己的动手能力是个很大的锻炼。实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的。没有足够的动手能力，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。在实习中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力。比如做手电筒组装与测试时，发现的好几个短路的焊盘都被我维修好了。

### **汽车构造的实训报告心得篇三**

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和知识，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。随着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。汽车作为高档消费



品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在宿州犹如雨后春笋迅速的发展。形成了一定的销售市场。汽车贸易的形式一般是从外国引进的“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，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。

在实习期间

1. 掌握汽车的销售流程
2. 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验
3. 学会运用相应的销售技巧
4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较
5. 真正了解“汽车市场”的含义

汽车销售流程：

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要什么帮助。语气尽量热情诚恳。该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4s店形象的环节。因此，我们公司特别重视对接待人员的礼仪和专业性知识的培训。在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点；微笑露一点；效率高一点；脑筋活一点；做事多一点；理由少一点；嘴巴甜一点；度量多一点；动作轻一点；脾气小一点。这样

通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

4. 试乘试驾：在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。这是客户获得有关车的‘第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间考虑和做出决定，同时加强客户的信心，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。

在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。一个双方均感到满意的协议将为交车铺平道路。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了积极的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体会经销商的服务。跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会返回经销商处进行第一次维修保养。新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要责任。

## 汽车构造的实训报告心得篇四

xx有限公司：十堰泽泰，性质：私营；行业：汽车·摩托车；规模：101—500人；公司简介企业简介：北京现代汽车十堰泽泰特约销售服务店是由十堰泽泰汽车销售服务有限公司投资，经北京现代汽车公司批准，在十堰地区特约销售、服务北京现代品牌汽车的4s专营店。位于十堰市东风大道19号，占地面积3845平方米，严格按照北京现代标准4s点模式建造，其店内环境优雅，维修车间设备先进齐全，是十堰地区屈指可数的集整车销售、备件供应、售后服务、信息反馈四位一体的品牌专营店（简称4s店）也是鄂西北地区唯一的一家北京现代汽车4s店。公司设有销售部、售后服务部、市场部、客

户服务部、行政部、财务部、配件部等机构，直接面向厂家和客户，减少了中间环节，有效地保证产品质量和服务水平。

该公司主打长城pk与越野系列，热销雅绅特、伊兰特、悦动、领翔、名驭□i30□瑞纳系列轿车和途胜□ix35系列商旅多功能车。购车后，该公司不仅将提供全新的onetoone□一对一）式服务，并为消费者打造独一无二的“身份证”，便于售后服务管理和车况信息反馈；而且拥有完善的售后服务系统，提供5000公里首保免费，2年6万公里的整车保修期，5年10万公里动力总成保修、纯正的原厂备件供应等等，专业先进的保修设备和强大的技术力量为该公司立足于十堰的保证。

### 1、实习时间和地点

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

xx有限公司

### 2、实习目标和方式

（1）根据学校统一集中的安排，自己联系实习公司，完成大三的专业实习。

（2）了解汽车销售公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对汽车市场的认识，对汽车销售和财务会计的之间联系的掌握。

（3）能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题。

### 3、实习岗位：财务部成本组

此次实习的岗位在于熟悉成本组的业务活动，系统地学习会计实务工作，使理论知识能够与实践相结合，还锻炼了自己

的工作能力。实习过程主要包括以下几个阶段：

#### 4、具体实习内容

实习的中期（7.13——7.14）系统地学习公司销售汽车的基本业务流程：接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约；成交——交车——售后跟踪。

实习的后期（7.15——8.12）了解汽车销售公司会计核算方法。科目设置与账户设置，记账方法的确定等；了解财务部的业务，特别是成本核算，工资计算，费用管理及其主要会计分录。

其中最主要是在该公司的财务部成本组实习，主要内容如下：

a□七月中旬的时候才正式开始财务会的实习，当天只是了解了该公司财务部成本组该公司的最基本工作，如会计业务的录入、统计、制表、复核等，让我看一下会计的资料，并且有了大概的了解，并没有展开别的工作，只是当别的人需要我帮忙的时候就过去帮忙（需要自己扩充）

b□最后才对汽车的购进、入库、销售，售后服务费用等一系列的主要销售业务有了整体的概念。比如：主营销售业务、以及企业税务知识，最初在会计阿姨的讲解后才能对汽车采购的各项业务处理的掌握和了解。

首先，要感谢财务部的经理，是他给了我这次宝贵的实习机会，他为我提供了最好的指导老师，给我安排了非常丰富的实习内容，使我能更多的学习知识，在实习过程中许多重要的资料都无偿的提供给我查阅，他非常关心我的实习情况，从百忙中抽出时间来与我聊天，同时还给我提供了生活上的帮助。

其次，要感谢成本组的李主任，正是由于他的严格指导和热

情的鼓励使我对于专业知识有了更加深层次的把握，同时也锻炼了口头表达能力和写作能力，在与他接触的过程中，他对人的慈祥、宽容、耐心、谦虚给我留下非常深的印象，在他身上我也学到了许多为人处事的道理。谢谢你们！

最后，要感谢该公司的所有工作人员和实习的同学，正是他们的相互团结、热情友好、无私奉献，才使得实习最终能圆满的完成。谢谢你们！

## 汽车构造实训报告9

第一次运用自我在大学期间所学的汽车方面理论专业知识与实际汽车生产相结合，这次生产实习也给了我认识社会锻炼自身本领以及更好的适应社会需要的机会。这段时间的实践，收获应当是很多的。

这次实习以参观实习为主，实习是学习工科专业的一项重要实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请企业技术管理和企业管理人员以讲座形式介绍有关资料；同学们下生产车间参观，向企业的现场管理，技术生产工作人员学习请教相关知识。经过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西。  
东风汽车有限公司简介：

在巍巍武当山麓、淼淼汉水之滨，座落着一家现代化的汽车城东风汽车公司。作为中国最大商用车基地之一的东风汽车有限公司商用车公司，如一颗璀璨的明珠，镶嵌在鄂西北的崇山峻岭之中，她为中国汽车工业的发展和振兴作出了巨大的贡献。

成立于20xx年7月8日的东风汽车有限公司商用车公司，作为东风汽车公司和日产汽车公司的合资企业——东风汽车有限公司的分支机构，是由成立于1999年7月1日的东风汽车公司载重车公司的主要部分和东风柳州汽车公司、东风新疆汽车

公司、东风杭州汽车公司、东风日产柴汽车公司、东风创普专用汽车厂、东风惠州汽车公司、深圳东风汽车公司、湖北神力锻造有限公司、湖南东风汽车销售服务联合公司等重组而成，现有20个生产经营性单位，12个职能部门。现有职工3.4万，固定资产150亿元，年生产本领30万辆，产品覆盖载货车、客车、底盘、专用车、越野车、发动机、驾驶室及关键零部件，是我国规模最大的载重汽车工业基地之一。公司拥有健全的产品开发体系和完整的汽车新产品适应性开发本领。东风汽车有限公司发动机厂是生产专用机床及其自动线、柔性加工设备、可控扭矩转角螺纹拧紧设备、焊装设备、专用夹具、辅具等工艺装备和汽车零部件的企业。是我国机床工具行业的骨干企业。

汽车通常由发动机、底盘、车身、电气设备四个部分组成。发动机的作用是使供入其中的燃料燃烧而发出动力。大多数汽车都采用往复式活塞式内燃机，它一般是由机体、曲柄连杆机构、配气机构、供给系、冷却系、润滑系、点火系(汽油发动机采用)、起动系等部分组成。底盘理解发动机的动力，使汽车产生运动，并保证汽车按照驾驶员的操纵正常行驶。底盘由下列部分组成：

传动系——将发动机的动力传给驱动车轮。传动系包括离合器、变速器、传动轴、驱动桥等部件。

行驶系——将汽车各总成及部件连成一个整体并对全车起支承作用，以保证汽车正常行驶。行驶系包括车架、前轴、驱动桥的壳体、车轮(转向车轮和驱动车轮)、悬架(前悬架和后悬架)等部件。转向系——保证汽车能按照驾驶员选择的方向行驶，由带转向盘的转向器及转向传动装置组成。

制动装备——使汽车减速或停车，并保证驾驶员离去后汽车能可靠地停驻。每辆汽车的制动装备都包括若干个相互独立的制动系统，每个制动系统都由供能装置、控制装置、传动装置和制动器组成。

车身是驾驶员工作的场所，也是装载乘客和货物的场所。车身应为驾驶员供给方便的操作条件，以及为乘客供给舒适安全的环境或保证货物完好无损。典型的货车车身包括车前钣制作、驾驶室、车厢等部件。电气设备由电源组、发动机起动系和点火系、汽车照明和信号装置等组成。此外，在现代汽车上愈来愈多地装用各种电子设备：微处理机、中央计算机系统及各种人工智能装置等，显著地提高了汽车的性能。

为满足不一样使用要求，汽车的总体构造和布置型式能够是不一样的。按发动机和各个总成相对位置的不一样，现代汽车的布置型式通常有如下几种：

发动机前置后轮驱动(fr)——是传统的布置型式。国内外的大多数货车、部分轿车分客车都采用这种型式。

发动机前置前轮驱动(ff)——是在轿车上逐渐盛行的布置型式，具有结构紧凑、减小轿车的质量、降低地板高度、改善高速时的操纵稳定性等优点。

发动机后置后轮驱动(rr)——是目前大、中型客车盛行的布置型式，具有降低室内噪声、有利于车身内部布置等优点。少数微型或普及型轿车也采用这种型式。

发动机中置后轮驱动(mr)——是目前大多数运动型轿车和方程式赛车所采用的布置型式。由于这些车型都采用功率和尺寸很大的发动机，将发动机布置在驾驶员座椅之后和后桥之前有利于获得最佳轴荷分配和提高汽车的性能。

此外，某些大、中型客车也采用这种布置型式，把配备的卧式发动机装在地板下头。全轮驱动(nwd)——是越野汽车特有的型式，通常发动机前置，在变速器后装有分动器以便将协力分别输送到全部车轮上。

这次能有机会去工厂实习，我感到十分荣幸。虽然仅有两个



礼拜的时间，可是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅。以下是我在实习期间的一些总结以及心得体会。

首先，来实习的短短两个星期时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是有教师往我们的'头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到那里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，工厂里那种紧张的工作气氛异常在无形中给我营造了一个自我求知的欲望。

其次，第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在生产设备的应用，电子技术在机械制造工业的应用，精密机械制造在机器制造的应用等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也是对以前所学知识的一个初审。经过这次生产实习，进一步巩固和深化所学的理论知识，弥补以前单一理论教学的不足，为后续专业课学习和毕业设计打好基础。

第三，在实习中，我深深体会到团队合作的重要性，并勇于展现自我。自从来到那里，我为人处事的方法有所改变，最明显的是我转化了做事的方法，原先是学完了再干，此刻是边干边学。

第四，了解了当代机械工业的发展概况，生产目的、生产程序及产品供求情景，机械产品生产方法和技术路线的选择，工艺条件的确定以及流程的编制原则，机械产品的质量标准、技术规格、包装和使用要求。在企业员工的指导下，见习生产流程及技术设计环节，锻炼自己观察本领及知识运用本领。另外，社会工作本领得到了相应的提高，在实习过程中，我们不仅仅从企业职工身上学到了知识和技能，更使我们学会了企业中科学的管理方式和他们的敬业精神。感到了生活的充实和学习的欢乐，以及获得知识的满足。真正的接触了社会，使我们消除了走向社会的恐惧心里，使我们对未来充满了信心，以良好的心态去应对社会。同时，也使我们体验到

了工作的艰辛，了解了当前社会大学生所面临的严峻问题，促使自己努力学习更多的知识，为自己今后的工作奠定良好的基础。

第五，在实习中为我供给了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学，从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的本领。掌握自学的方法，使学习、生活都能有成熟的思考。这些方法的提高是我终身受益的。我认为这次的实习机会是难得的，让我真正懂得了工作和学习的基本规律。经过工厂的实习，了解了目前制造业的基本情景，只是由于机械行业特有的技术操作熟练性和其具有的较大风险性，很遗憾地，不能多做一些具体实践的操作，可是观察了一台机床的各个零件的生产加工过程及其装配过程，使许多自己从书本上学的知识鲜活了起来，明白了本专业在一些技术制造上的具体应用。在实习中，极大地丰富了自己关于零件加工工艺的知识，拓展了自己的知识面。在这次实习中，感触最深的是了解了数控机床在机械制造业中的重要性，它是电子信息技术和传统机械加工技术结合的产物，它集现代精密机械、计算机、通信、液压气动、光电等多学科技术为一体，具有高效率、高精度、高自动化和高柔性等特点，是尖端工业所不可缺少的生产设备。

我这两个星期里的实习，有辅导教师，工厂工程师的讲解、自己的努力，自感收益不小。这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了实践中学习的环境。一进入工厂，我意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩不成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定。我就该严于律己。这样不仅仅能够遵守工厂的规矩，对我们自己更有好处。这两个星期是我用金钱都买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。这两个星期我没有白费。

总之，这次的工厂生产实习无论是对我此刻的学习还是以后的工作都起到了深远的影响，使我对汽车专业更加的热爱，

我将会为祖国的汽车工业发展的贡献自己一份微薄的力量！

## 汽车构造的实训报告心得篇五

实训的目的主要在于通过教师和工程技术人员的当堂授课以及工人师傅们的现场现身说法全面而详细的了解相关汽车服务工程专业的专业内容。实训的过程中，学会从技术人员和工人们那里获得直接的和间接地生产实践经验，积累相关的知识。通过车间实训，学习本专业方面的生产实践知识，为专业课学习打下坚实的基础，同时也能够为毕业后走向工作岗位积累有用的经验。

实训让我们早些实地了解自己专业方面的知识和专业以外的知识，让我们也早些认识到我们将面临的工作问题，了解汽车服务工程专业涉及的具体领域及社会对我们在校大学生的具体要求。

汽车服务工程专业实训是在本系指导教师和实训单位有关人员的共同指导下进行的一项有组织、有计划、有目的的教学活动，为保证认识实训的顺利开展，达到预期的教学目的，具体要求如下：

1. 了解实训单位组织概况，包括零件生产过程与用途□4s店岗位要求。
2. 运用所学专业知识，对比实训单位各项与本专业有关的业务，分析各项业务开展的必要性及合理性，根据所学专业知识提出合理化建议。
3. 自觉遵守实训单位的规章制度，在实训中做到勤学、勤练、勤问，尽最大可能增加实际工作的经验和信息量，为即将从事的工作奠定良好的基础。
4. 保守秘密，服从实训单位管理人员的安排，不能随意抄调

业务数据资料，遵守实训单位的各项规章制度，不外传实训单位的业务信息。

5. 虚心向实训单位带班老师请教，尊重领导；注意精神文明建设，讲究文明礼貌，爱护公物，同时与实训单位搞好团结。

6. 实训学生必须按期到达实训地点，按期返校。到达实训地点后，应及时将到达日期和实训进度计划向毕业实训指导教师汇报。

7. 实训期间，学生必须根据实训内容一一填写实训日志，以此作为评定实训成绩的评定标准之一。

8. 鉴于实训内容面广，实训时间短，实训计划必须做出科学合理的安排，要保证各项内容均能接触、都能参加，防止单纯接触某一方面而忽视内容全面完整的倾向。

9. 学生返校后，根据实训报告，实训日志和实训单位加盖公章的签定由毕业实训指导教师评定毕业实训成绩。

时间□20xx—20xx

地点□xx汽车零部件有限公司

xx宏业(上海大众)

第一项：汽车后桥

汽车后桥就是指汽车后面那根桥。如果是前桥驱动的车辆，那么后桥就仅仅是随动桥而已，只起到承载的作用。

如果前桥不是驱动桥，那么后桥就是驱动桥，这时候除了承载作用外还起到驱动和减速还有差速的作用，如果是四轮驱动的，一般在后桥前面还配有一个分动器。

前桥后桥就是指前后轮轴的部分，前桥包括避震弹簧，转向器，平衡轴等，后桥还包括驱动轴，传动齿轮等。多轴货车后部还分驱动后桥和无驱后桥，无驱后桥就是没有传动轴连接，不属于驱动轮的部分，一般是3轴以上的重卡和牵引车头才有。

## 桥的分类

根据桥的悬架不同，分为整体式和断开式。

整体桥配非独立悬架，如板簧悬架，断开式配独立悬架，如麦弗逊式悬架。

至于后桥中心的大鼓包是在后桥是驱动桥的情况下才有的，因为里面要放上减速齿轮以及差速机构，所以要有一个大鼓包，后桥是随动桥的一般都没有。

根据车桥的作用不同，车桥可分为驱动桥、转向桥、支持桥、转向驱动桥。

## 工作基本原理

发动机传出动力到变速箱，通过变速到后桥大齿盘上（差速器）差速器是一个整体，里面是：上下有小齿盘中间有十字子柱上面带两个小行星的齿轮（起到转弯调速作用）差速器是在立着放的，两边有两个小圆洞，上面有滑键，咱们长说的半柱就是在这里面插着，走直线的时候十字子柱不动，转弯的时候十字子柱动起来调整两边轮胎的转速，来提高汽车在转弯时候的机动性！

## 第二项 4s店简介

4s店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店 4s店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式，

包括整车销售[sale]、零配件[sparepart]、售后服务[service]、信息反馈[survey]等。它拥有统一的外观形象，统一的标识，统一的管理标准，只经营单一的`品牌的特点。汽车4s店是一种个性突出的有形市场，具有渠道一致性和统一的文化理念[4s店在提升汽车品牌、汽车生产企业形象上的优势是显而易见的。

4s店是1998年以后才逐步由欧洲传入中国的。由于它与各个厂家之间建立了紧密的产销关系，具有购物环境优美、品牌意识强等优势，一度被国内诸多厂家效仿。

4s店一般采用一个品牌在一个地区分布一个或相对等距离的几个专卖店，按照生产厂家的统一店内外设计要求建造，投资巨大，动辄上千万，甚至几千万，豪华气派。

4s店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店，一家投资2500万元左右建立起来的4s店在5-10年之内都不会落后。在中国,4s店还有很长一段路要走。

4s店模式这几年在国内发展极为迅速。汽车行业的4s店就是汽车厂家为了满足客户在服务方面的需求而推出的一种业务模式[4s店的核心含义是“汽车终身服务解决方案”。

现在也有6s店一说，除了包括整车销售[sale]、零配件[sparepart]、售后服务[service]、信息反馈[survey]以外，还包括个性化售车[selfhold]、集拍[salebyamount]（集体竞拍，购车者越多价格越便宜）。

6s店的兴起，得益于网络的发达。是一种利用互联网发展起来的销售模式，整车销售、零配件、售后、信息反馈与普通4s店完全一样，所不同的是个性化售车和集拍。

首先解释一下“个性化售车”和“集拍”的概念。

顾名思义，个性化售车就是针对用户个人的需求来生产汽车，比如一辆越野车可以加上全景天窗，享受越野的同时又享受到敞篷车的兜风快感，也不必为了买一辆敞篷车，而局限于其狭小的空间。当然，价格仅仅三四万块钱的车，也可以加装全景天窗。另外，更值得一提的是，如果你是爱面子的人，想拥有一辆奥迪a6可市场价动辄三四十万，那么这时你就可以选择个性化购车，你可以什么配置都不加，买一辆减配版的奥迪a6那么价格可能就只有普通价格的一半了！

集拍，也就是集体竞拍，不难理解，这是一种直接与销量挂钩的营销模式，销量越大，价格越低，对于用户，价格上有不少优惠，对于经销商，减少库存，减少资金积压，且可以借机增加销量。

既然个性化售车，是针对用户的个性化需求，用户就得提前下定单，这时就可以利用网络的便利性了，在网上轻松实现订购，定单直接传递给生产车间，生产车间按需求装配汽车，这样，一台原厂原配的个性化汽车就生产出来了。有了这一销售模式，汽车厂家按需生产，大大减少了库存及采购成本，据权威机构数据，成本可节约30%！这样一来，个性化售车不是增加了用户负担，反而大大降低了市场价格。

两天的参观实训很快就结束了，我觉得这种形式的参观实训非常的有意思，因为这比坐在课堂里听讲来得更为实际、直观。通过实地参观，我对工厂加工成品的实际生产的设备、工艺、工模具、产品缺陷等技术问题有了一定程度的理解，对生产的各个环节和主要设备都有了一定认识，并对工厂或企业有了一定的了解。我感到自己真的是学到了很多知识，不仅包括需要了解、掌握的与专业相关的知识，也提高了我在生产实践中认识、分析问题的能力，还使我能够从汽车技术、企业战略、经济发展等问题进行综合考虑。

通过这两天的认识实训，我感觉到汽车行业并不是人们想象的那样，随着科技的不断发展，新工艺，新技术的发明和引

进，安全问题等等一系列问题都正在被解决，因此汽车行业还存在着很大的机遇，是一个蓬勃发展的行业。作为一名工科大学生，应该更多地得到这方面的锻炼，培养吃苦耐劳的品质和创新精神，为祖国的强大作出自己的努力！

在参观的过程中，我有不明白的地方向员工提问时，他们都能够热情地为我进行解答，这给我留下了很深的印象，由于他们的耐心讲解，我对汽车科学技术又有了更新、更深的认识。

最后，我希望如果以后有这样的参观实训，在条件允许的情况下，能够让各个企业单位多派出几名员工给我们进行更为细致讲解，或采用较高级的扩音设备，也希望能给同学们留出专门自由提问的时间。同时，感谢带队老师对我们的照顾，您辛苦了！

## 汽车构造的实训报告心得篇六

熟悉相关工作岗位的工作环境和操作技巧，夯实所学及工作岗位所需的必要基础知识，积累初步的工作经验，为毕业后迅速投入实际工作打下良好的基础。

1.4s店总体认识：整体规划，日常管理。

2. 汽车日常保养：检查，清洁，换机油，换制动液。

我的顶岗实习报告有四部分内容。第一部分介绍了逸铤幸福路丰田汽车销售服务有限公司，第二部分简述了汽车日常保养，第三部分简述了凯美瑞4万公里保养，具体包括发动机、底盘、车身、电器四小部分，第四部分总结了收获。

终于有机会到4s店顶岗实习，怀着激动好奇的心情，我们开始了在逸铤幸福路丰田汽车销售服务有限公司的顶岗实习。丰田在运动20年左右进入民营500强的企业，当然拥有着这些



一流的管理体制、经营理念及服务态度，我期待一睹丰田的风采，了解他的体制，理念及服务，我想这对以后的学习工作都颇有益处。在顶岗实习中我对公司的整车销售、零部件供应、售后服务、维修及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

逸铤幸福路丰田汽车销售服务有限公司是西安三家广汽丰田经销商之一，另两家是：安骏北二环店，博弈店。逸铤幸福路丰田汽车销售服务有限公司是一个大型的4s店，主要销售有：凯美瑞，雅力士，汉兰达和进口的酷路泽等畅销车型。

他是一个拥有丰田定点单定点所销售的汽车、配件等都是丰田制造企业直接供应的纯配件，还拥有先进的进入检测仪器：电脑检测仪、点火测试仪、四轮定位仪等，及使用于维修业务的计算机网络。宽敞、整洁的业务接待大厅和服务周到的客户服务休息室为客户提供舒适的环境；宽敞的维修车间分设有钣金区、喷漆区、维修区，规划合理有序；其中维修区设置了16个标准工位充分满足维修作业的需要，以整理、整顿、清扫、清洁，素养、安全5s的管理精神，为客户消除质量之忧；增强了员工放心工作的可靠。

总之，丰田4s店给我的印象就是：有条不紊，注重细节，制度完善。管理条文就贴在抬头就能看到的墙上，时刻提醒着员工；就连工具箱摆放位置都划线标明；中午就餐时员工们会先摆放好工具，一切整理整齐再就餐；客户休息室非常人性化，有咖啡，上网等服务；员工们精神面貌很好。

汽车有大量的零部件构成，由于汽车的使用时间和使用条件，其会受到磨损、老化或腐蚀而降低性能，从而需要定期保养，进行调整和更换来保持其性能。通过实施定期保养的目的是为了确保：

- 1) 今后可能发生的许多较大的事故都得以避免；

2) 可使车辆保持在符合法规规章制度的状态下;

3) 可延长汽车的使用寿命;

4) 提高客户的满意度和放心使用!在顶岗实习中,我对汽车的保养以及保养的必要性有了深刻的理解。

汽车保养是很重要的,买了一辆新车,首先要懂得如何保养。汽车保养需要做的几项工作:

1. 清洁汽车外表,检查门窗玻璃、刮水器、室内镜、门锁与升降器手摇柄是否齐全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的机油量、邮箱内的燃油量储量、蓄电池内的电解液液面高度是否符合要求。检查喇叭、灯光是否齐全、有效,安装是否牢固。检查转向机构各连接部位是否松旷,安装是否牢固。检查轮胎气压是否充足,并清除胎间及胎纹间杂物。检查转向盘的游动间隙是否符合标准;轮毂轴承、转向节主销是否松动。检查离合器和制动踏板的自由行程是否符合规定。

2. 检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧骑马螺栓和u形螺栓是否牢固可靠。起动发动机后,察看仪表工作是否正常,倾听发动机有无异响。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”现象。检查拖挂装置工作是否可靠。

3. 发动机油的更换。发动机机油的作用主要是对发动机进行润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐……若没有机油,汽车的心脏就不能正常运转。使用矿物油,一般5000公里换一次机油。

4. 汽车制动液检查与更换:汽车行驶一定的时间就要检查制动液,必要时需更换。制动液在使用一定时间后,会出现沸点降低、污染及不同程度的氧化变质,所以应根据气候、环境条件、季节变化及工况等及时检查其质量性能,做到及时更换。普通工况下,制动液在使用2年或5万公里后就应更换。

原则上，不同型号的制动液不能混用，以免相互间产生化学反应，影响制动效果。不同车型，使用的制动液也往往不同。制动液有矿物油型制动液、合成型制动液等类型。

在顶岗实习期间，通过自己的努力，师傅的指导使得自己对专业知识和专业技能都有了很大的进步和提高，对丰田汽车的了解和维修有了进一步的认识。为此，总结自己在顶岗实习期间对凯美瑞轿车的40000km检查保养：

凯美瑞轿车是一款中高档轿车，每行驶5000km/6个月就需要定期保养一次，保养就是做一些简单的更换及维修或调整。其检查保养项目主要分为：发动机、底盘、车身、电器四大部分。

发动机检查保养项目有：检查或更换冷却液、发动机机油、机油格、放油螺栓垫片、刹车油、变速器油、雨刮喷洗液、汽油格即油泵滤网、蓄电池或电解液等。发动机机油、机油格、放油螺栓垫片的更换周期为每5000km或6个月更换一次，它们都是一次性使用。其更换方法如：

4) 更换放油螺栓垫片拧回放油螺栓并拧紧然后拆下机油滤清器，取下滤芯和密封圈并装上新件拧回机油滤清器并上紧。

5) 把车降下加注机油，并起动发动机将车升起到放油时的位置，检查放油螺栓及机油滤清器是否有泄漏，并装回机油滤清器挡泥板，降下车辆。刹车油的检查可以通过储液罐的液位线进行检查，在上下线为合适。制动液在两年或40000km更换，其方法如：

1) 把储液罐的制动液抽掉，然后加上新的制动液；

2) 对每个制动分泵及制动管路进行排油及空气；

3) 排油及空气的顺序应该从最远的排起即从右后轮—左后

轮x右前轮x左前轮。变速器的更换，凯美瑞车的自动变速器液为免维护型，其不像机油一样有检查尺，其更换可用自动变速器液更换机，方法如：

1) 用举升机把车辆顶起至高位并锁上保险，

6) 装回油底壳挡泥板，降下车辆。雨刮喷洗液位的检查可以通过初叶管的检查尺检查其发放跟检查机油的类似。汽油格及油泵滤网的更换为两年或40000km□在拆装汽油格及滤网是要注意对浮子的保护及装配的到位和在个密封圈抹上润滑油。电池或电解液的检查 and 更换，电解液的液位也可以通过蓄电池壳上的液位检查线检查，电解液量少会影响充电量长时间会影响使用寿命，电解液多在充电时，电解液会从通气孔冒出腐蚀周围的器。

蓄电池的正常使用寿命在40000km或两年到两年半的时间久需建议进行更换，方法是先拆负极再拆正极，装时先装正极再装负极，要注意避免正负极装反，否则会损坏车上的电器原件，同时也要选择与原来相同的容量、电压。

底盘的检查保养项目主要有：紧固底盘螺栓螺母、检查或更换差速器油，刹车深化保养以及底盘的工况检查。紧固底盘螺栓螺母要根据规定的扭矩进行检查紧固，在工具选用方面应优先选用套筒扳手、梅花扳手再到开口扳手，要正确合理的选择使用工具。差速器油的检查或更换，检查主要是观察有无泄漏，而更换也是根据行驶的里程或时间40000km或两年方法如：

1) 拧下放油螺栓和加油螺栓，把油螺栓，把油放完。

2) 拧回放油螺栓，用专用加注机往加油螺栓孔加油，直到该孔有油流出；

3) 待油与螺栓孔平时拧回加油螺栓，试车检验差速器是否有

异响。刹车深化保养主要是为了防止刹车分泵销生锈发卡，造成刹车失效或脱刹以及在清洁刹车片并在刹车片的消音片商抹上专用润滑油，其方法如：

- 1) 拆卸分泵销螺栓，拿开制动卡钳，取出摩擦片；
- 2) 检查刹车片磨损状况是否需要更换或者出现异常磨损，视情况进行更换或维修；
- 3) 清洁摩擦片及消音片，并在消音片上抹上润滑膏；
- 4) 拔出分泵销并清洁同时也对防尘套进行清洁，并两者抹上润滑膏；
- 5) 按标准和要求装回摩擦片，避免摩擦片对调防止刹车异响，装回制动卡钳并按规定扭力拧紧分泵销螺栓。因凯美瑞轿车的后刹车是盘鼓式的制动，也就是驻车制动是独立的，这时还要取出制动盘鼓清洗里面的驻车制动器片，并喷上专用的防护膜，防止生锈发卡，造成驻车脱滞。底盘的检查主要是对底盘的各部件或连接机构进行有无刮伤、碰撞、变形、腐排气管的变形、腐蚀、泄露等。

车身方面主要是检查外观及室内有无刮伤、变形、松弛或脱落。如：车身有无变形、开裂，油漆表面是否有刮伤，掉漆，挡风玻璃是否有刮伤、开裂等，而室内主要检查各装饰是否有松弛或脱落，刮伤，根据检查的结果进行填写报料单报料，使客户了解问题的存在及影响，待客户同意后进行修复或更换。

电器类的检查主要有：雨刮、各照明灯、空调、电动座椅及加热器功能等方面的电器检查。雨刮主要检查其控制开关的工作性能进行开启每个工作档位检查雨刮时候能工作，并且在关闭时，雨刮自动停在摆放位置不能定在关闭孔夫子开关时的所在位置在检查雨刮的摆动性能的同时也要检查雨刮片

的'刮试效果能否刮试干净,根据刮试效果的不干净的程度可以选择清洁或更换。一般又我们都是先做清洁,待清洁不行后在包料建议客户更换;不过在更换新的雨刮片时要注意新雨刮片两端的不同之处,避免出现装错的情况,在刮试工作时会出现异响,比且还会损伤雨刮片和挡风玻璃;一般在左右标志的一端朝左方向。照明灯的检查主要是检查各照明灯及指示灯或警告灯的正常点亮及熄灭。如各照明灯在拨到相应的档位开关时应能正常的点亮或熄灭。如果不能正常工作应该进行对开关、线路、灯泡或接头进行检查修理。空调主要检查其制冷、暖气以及各调节开关或转换开关的检查。空调的制冷效果可以通过测量其出风口的最低制冷温度,通常在5~6摄氏度,也可以通过制冷剂检查孔对制冷剂量的检查也可以反映出低制冷效果。正常制冷剂量为清澈透明,无气泡或浑浊,如果出现制冷剂量有气泡或浑浊就反映出制冷剂量出现不足或加注过多,而出现制冷剂量不足就很可能是系统出现泄露,应做泄露检查。空调暖气可以通过开启暖风系统检查,如果出现暖气不足应对发动机冷却液量或系统进行检查。电动座椅及加热功能的检查:可以通过打开其各控制开关检查调节状况及加热效果,座椅调节功能有:前后、左右、上下、腰部调节以及加热功能方面的调节,如每个工作环节不能正常的工作就需要对系统进行检查或修理。其方法顺序应先从简单的保险、电源、开关再到电路的方法顺序,也就是从易到难的方法。

在做完所有的维修项目后,还要进行最后的终检和填写维修项目单,通过终检确保了维修质量,使自己放心的交车又能使客户放心的驾驶;而通过填写维修单可以使客户明确的知道车辆的维修项目和车辆状况,提高了客户对公司的信誉,也反映出了我们的诚信!

大学生顶岗实习活动是一个从大学生生活到社会工作的一个过渡阶段。学校和社会差别很大,有些同学在学校时,对自己以后工作的事情考虑得少,准备得少,一旦步入社会,自己心理上就一片空白。在踏入社会时,对于自己到底要干什么

工作，自己有什么技能，是什么料，都不是很有把握。因此，顶岗实习就显得尤为重要。

顶岗实习和正常上班没有什么两样。如果顶岗实习时就没有方向，那么，以后工作了，想找到方向就可能会走弯路。还有，对于许多同学来说，先就业再择业是最好的。毕竟自己在学校里接触社会少，专业实际操作和运用能力与实际工作要求还是有一定的差距。不要一开始就想着自己要找到一份好工作，自己专业内的工作，自己喜欢的工作，这样是不够切合实际的。

我在逸铤幸福路丰田汽车销售服务有限公司顶岗实习的这段时间感受颇深的顶岗实习中大部分时间都在做保养，在保养中也碰到许多困难、解决困难，看似简单的事动起手来其实有很多技巧。我对汽车行业有了更进一步的了解。我深知自己在学校学到的东西很有限，还有很多知识是我不知道的。在顶岗实习期间我还要认真跟师傅们学习汽车方面的知识，积极动手，培养我吃苦耐劳的精神，认真了解车身的构造。完成汽车有关零部件拆装的目的，达到顶岗实习的要求，也使我在企业里，了解企业文化和企业管理体制。使我不仅在自己的专业有了突破，使我学习到关于企业管理方面的知识。总的来说，顶岗实习，为我以后的工作道路起着很重要的作用。

## 汽车构造的实训报告心得篇七

1) 实习是对我们的一次综合能力的培养和训练，也是对我们学习理论的一次考查，在整个实习过程中要充分调动我们的积极性和主观能动性，深入细致地观察、实践、尝试运用所学知识运用到实习过程的所见所闻，使自己的动脑，动手能力得到提高。

2) 通过实习，现场参观以及与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、

培养分析实际问题，解决实际问题的能力，提高个人综合素质，为以后踏上工作岗位奠定基础。

3) 培养我们吃苦耐劳的精神，与人交际的能力，锻炼我们的意志，增强我们的责任感，集体荣誉感和团队合作精神，为以后更好的适应社会和企业的发展奠定基础。

1□xx通用五菱柳州市宝骏基地

2□xx柳工机械股份有限公司

20xx年11月30日至12月2日，共三天

xx通用五菱宝骏基地位于xx柳州汽车城内（鱼峰区宝骏大道8号），占地3100亩，一期总投资约80亿元，于20xx年11月18日正式投产，主要生产宝骏品牌系列轿车、变型车及配套的发动机产品。

宝骏基地严格遵循通用汽车的全球制造体系和标准建设，工厂拥有国际领先的装配工艺和设备，突出环保、低碳、节能，成为符合通用全球最高生产标准的绿色生产基地。宝骏基地整车工厂包含四大工艺车间（冲压、车身、涂装和总装），建成后具备产能40万辆/年。

宝骏基地发动机工厂项目总投资约13.729亿元，全系列设备采用德国、美国、韩国、意大利等世界顶级设备供应商，按照通用全球标准建造而成。该项目采用柔性制造工艺及设备，生产与宝骏基地宝骏品牌旗下多款乘用车相配套的发动机，涉及1.0升至1.5升b—dohc系列一代及二代产品，具备年产40万台发动机的能力；项目建成后将是世界一流的发动机工厂，预计将于20xx年9月建成并投产。

宝骏基地配套的零部件园区位于汽车城东北部，距离xx通用五菱宝骏基地整车工厂约3公里，占地面积6000亩，园区按照



底盘与发动机件、电器件、钣金件、内外饰件四大功能模块布局。当前已有“德国大陆”、“联合汽车电子”、“延锋伟世通”等知名企业入驻。

宝骏基地配套辅助生活设施项目于20xx年8月16日正式开工建设，项目位于柳州市柳东新区工业园内，项目包括山顶公园、休闲活动场所、体育活动中心、餐饮娱乐中心、职工宿舍等，配套服务设施包括银行网点、超市、饮食店以及零售商店等。该项目的启动充分体现了企业以人为本的理念，项目将为广大员工营造良好的工作和生活环境，为广大员工积极投身公司未来的各项发展事业提供坚实后盾。

宝骏基地建成后，将以单独的体系来运营，它不仅很好满足xx通用五菱未来乘用车发展要求；同时，也可使现有生产基地更专注于微车业务，使其低成本、高价值的运行模式得到更充分发挥，并有力促进xx通用五菱乘用车体系研发、制造、配套体系能力的全面提升，从而整体提升xx通用五菱参与市场竞争的能力。

xx柳工机械股份有限公司（以下简称柳工）是中国制造业500强企业——柳工集团的核心企业。作为国内工程机械行业和xx第一家上市公司，柳工被誉为“中国工程机械行业的排头兵”。目前公司主导产品为1.5t—10t（额定载重）轮式装载机、0.11—1.2立方米（斗容规格）履带式液压挖掘机、10—25吨（工作质量）压路机、中大吨位叉车、路面机械产品如沥青摊铺机、平地机、铣刨机和路拌机，以及灵活多用的小型产品系列如滑移装载机和挖掘装载机等。

xx柳工机械股份有限公司（上市公司代码：000528柳工）系柳工集团核心企业之一，柳工集团前身为从上海华东钢铁建筑厂部分搬迁到柳州而创建的“柳州工程机械厂”，始创于1958年。1993年，柳工集团以工程机械板块设立柳工工程机械股份有限公司，并在深交所上市。

柳工工程机械股份有限公司成为中国工程机械行业和xx第一家上市公司。公司总部位于历史文化名城—xx柳州，公司总部及下属控股子公司现有10000余名员工。20xx年，公司实现主营业务收入102亿元人民币，比上一年度增长11%，各类工程机械整机销量接近4万台，其中轮式装载机产品销量连年位居世界第二。

20xx年半年报发布时，柳工全年业务收入目标为150亿元，但随着三季度销量大增，尤其是第四季度新工程机械助力，柳工集团全年主营业务收入有望实现170亿元。

内率先通过“ce”安全认证并达到欧iii□tier3排放标准，已获取欧洲和北美市场准入，直接销往发达国家市场，赢得高端客户的认可。公司在国际市场的知名度和竞争力也不断提升□20xx年实现国际市场销售收入6732万美元。

通过二十世纪九十年代及近年的大规模技术改造，公司配置了诸如机器人自动焊接线、树脂砂工艺铸造生产线、大型加工中心等一批世界水平的生产设备，并通过三位一体的iso管理体系（质量、环境、职业健康安全）持续优化业务流程，使柳工产品享有高品质、高可靠性、高效率的美誉。柳工各类产品先后荣获国家级和原机械部十余项荣誉，“柳工”牌装载机于20xx年荣获“中国名牌产品”称号。20xx年，公司获中国质量协会颁发年度“全国质量奖提名奖”。

## 汽车构造的实训报告心得篇八

姓名：

学号： 06

班级： 制冷101

学校：海事与港航学院

实训指导老师：

实训时间：2011年9月12日-9月30日

- (1) 锻炼我们的耐心、毅力和细心
- (2) 熟悉各种工具的使用方法及应用
- (3) 了解钳工工作在机械制造及维修中的作用

在实训期间，必须服从实训的安排，不旷课，尊重老师的指导、遵守纪律。注意安全，重视操作实践，努力及时完成各项操作和作业。

通过制造螺母和鸭嘴锤子，掌握锯割、锉削、划线、钻孔、攻丝等钳工的基本操作。

在制造锤子的时候，锯铁块经常锯片卡住，锯的时候要有耐心，不然很容易把锯片弄断。还有锉削时很难把面锉平，划线时也很难划准，钻孔最重要，很容易钻歪，钻不好前面做得多好都没用。

通过制造螺母和锤子，除了了解到制造的基本过程和所要用的工具等。更深刻理解到别人多付出劳动，获得的成果就比自己完美。

通过这两周的实训，学到很多课本学不到的知识，实训远远不同于课堂上课，在这使我得到很多经验，使我深深体会到学一门技术并不难，但学好一门技术却很难。要想很好的完成一件事，就要全心地投入这件事上，下定决心，做到最好，在实践当中，需要有一份仔细的`心，这样才能把事做好，把事故减到最低。老师在这两周辛苦啦，教会了我们很多，不

止锻炼了我们的动手能力，培养我们的兴趣，还教会了我们很多做人的道理。这次实训只不过是学基本知识，要学好还要以后不断的练习。在以后的学习工作中我要加强自己动手操作和运用工具的能力，我也会加倍努力，把不好的做得好，把做得好的做得更好。

希望可以多一点设备，还有有些设备希望可以现代化一些，希望学校可以安排多一点时间作为实训课！