

2023年汽车站安检工作总结(汇总10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

汽车站安检工作总结篇一

随着汽车在国内的普及，汽车新技术的发展引发了后市场的变革进入21世纪，汽车技术随着社会的进步日新月异，从整车技术来看，由于大量的使用微电脑技术，汽车具备了很多自动化功能，极大地提高了汽车的动力性，操纵性，适性及安全性。车运行的可靠性，寿命都有了很大地提高。汽车新技术的发展正在极大的促使汽车维修技术与制度以及企业发生着巨大的变革。

汽车维修行业重来没有像今天面临着这么大的冲击，以往的汽车维修模式以难以适应和应对以上所提到的任何一项技术，汽车维修技术已逐渐脱离完全的凭传统经验为主的修理方式，而是越来越依靠高新技术，电脑诊断与数据分析。对技术人员的要求，也从以往的只掌握单一科目过度到机电一体化综合素质很强的层面。同时也是对我们汽车维修技术提高的一种推动。

1、通过“看”发现车辆的使用状况

(1) 检查仪表板上故障灯的亮或熄，可判断是电控系统的故障，还是机械系统的故障。

(2) 常规的“五油、三液、一媒”的检查不可忽视，即对透

平油、机油、自动变速器油、转向助力油、齿轮油、制动液、冷却液，刮水清洗液以及冷媒的检查。绝大部分高级轿车上仪表灯全部用英文显示，如washfluid灯亮，应检查清洗液和储存器内液面，添加后即可消除该警报灯亮。如一辆xxa62□8l轿车abs灯点亮，似乎是一个大的故障，车主急忙赶往xxa6维修中心检修，经检查发现就是制动液容器内的液体低于警戒线，补充完制动液后故障排除，解决起来多么简单。

(3) 通过车用零件液体的品质，来判断故障。一辆7230轿车的自动变速器油液变紫，而且有少量的混蚀物，此时行车中动力不足，起速过慢。因此根据油液的颜色可断定故障的原因是自动变速器的故障而不是发动机动力不足，拆油底壳，检查证明判断是正确的。

(4) 检查线路也一样重要。一辆轿车左前轮不升也不降，而其他三轮传动正常。检查发现该车左前空气弹簧减振器排气阀线断开，接通线路后左前轮活动恢复正常。在看的过程应该仔细地看，认真地看，结合分析地看，而不是走马观花，这样才能达到事半功倍的效果。

2、对车主或驾驶员进行故障产生前和故障产生后车辆情况的查问。驾驶员对自己驾驶的车辆情况最了解，是判断故障的第一手资料。一般高级轿车驾驶员对车辆的重视程度甚高，一点点微小的变化，他都会到修理厂查询，这一点是可以理解的，所以说他们提供的情况是重要的。一辆xx轿车，在更换火花塞后不易起动。经询问，装用的火花塞间隙与普通火花塞的间隙相同，更正后，起动正常。总之，上述都是一些特例，也并不是说通过“问”可以完全得到正确的依据。由于驾驶员的资历、经验以及对车辆、性能的掌握处于不同层次，因此在“问”时，要寻找关键、重要的现象询问，并且对驾驶员的回答要能去伪存真。这一点对维修人员来说是很困难的，关键在于对车辆结构、性能是否理解透彻。这就需

要维修人员平时对理论知识和实践经验的积累，只有具备了这一点，“问”的重要性才能得以充分体现。

3、利用“闻”来判断故障点。通过对油液的“闻”可知油液的品质及该系统基本的工作情况，通过对发动机的排放气体的闻，可以感觉发动机的工作情况，从而为故障判断提供指导。如一辆xx轿车，怠速不稳，且急加速抖动严重。通过对排放气体气味的分析，认为是高压线有时断火，更换后，故障排除“闻”在维修中比其他手段用得相对较少，但并不是说它不重要，运用恰当在故障判断上可以让我们少走许多弯路。

4、“听”这也是维修人员常用的技能。最常听的一句话是“某某的水平真高，坐在大门口，车辆从他旁边经过就知道毛病在哪儿”。此话虽有些夸张，这也显示了维修中听的重要性。听，首先要弄清故障的部位，分清响声的类型，况且现在的故障分析中，最多的是机械故障，所以说“听功”是维修人员的基本功。如果找不准故障部位，维修中就会走许多弯路，浪费人力、物力和财力。如果是发动机故障，就不能判为是自动变速器故障。如一辆上海帕萨特轿车热车后有轻微的响声，由于该车搭载的是自动变速器，无法用踩下离合器踏板的方法来判断故障的部位。经过听诊，最后拆检发现6缸连杆轴承间隙过大造成发动机异响。一个成熟的维修人员，应该认真总结各种响声的特性，如连续性响与间断性响、脆响与闷响、有规则与无规则响等，判断出响声，是学习一些特殊结构所必须的，掌握好它是很实用的。比如不能对装备空气悬挂的车辆谈减振器泄油，对装备自动变速器的车辆不能谈手动挡的离合器。通过对听的经验不断积累，可以把已有的理论上升为一种实际的技能，自己的水平才能得到不断提高。

5、试车。以前的维修人员，只从事修理，对车辆维修和修竣后情况没有一个感性认识，对故障的认识深度不够，对故障的判断准确性差。试车应该成为维修人员的基本技能。通过

试车可以学到许多书本上没有的知识。如自动变速器的维修，在修竣后无负荷运转正常，有负荷时很可能挂挡后车辆不能行驶、高速断火与换挡发闯，制动时方向发抖等，如没有切身的感觉，就会使故障的判断蒙上一层面纱，造成判断故障时的犹豫和不肯定。因此，试车可以给我们的维修工作带来灵感，加快对故障的排除。

以上方法不是独立的，综合应用的效果肯定会让你在维修、判断故障方面走在别人的前列，成为维修高级轿车的行家。

1、每天都能做工作日记，早上上班前写好自己在这一天的工作目标，工作中应该注意的重点问题，有那些事情是要问清楚的等。然后在每天下班前再看一下自己在当天做了那些工作，那些工作目标没有完成，为什么没有完成，自己在以后的工作中应该注意那些问题……这样将是很重要的，经常看看会有很大进步的。

2、在工作时，如果遇到一些不是很清楚的地方，一定要向上级或师傅问清楚，不能乱凭空想象，乱做，这样做出来的东西很有可能会返工。

3、在实习工作中，很有可能会碰到和你的顶头上司发生矛盾的事。如果已经发生了，你要思考为什么会发生这样的事，事情能不能避免，如果能避免，自己在以后的工作中就要注意些。

4、在讨论问题时，要有自己的见解，不能人云亦云，没有见解。

5、工作中要踏踏实实，人人真真做，要多总结，多交流。

虽然我在这家公司实习的时间不长也不短，但是我在这家公司却学到了很多我们想学习到的知识，使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。在实习期间我认真跟师傅们学习汽车方面的知识，积极动手，培养了我吃苦耐劳的精神，认真了解车身的构造。完成了汽车有关零部件拆装的目的，达到了实习的要求，也使我在企业里，了解到了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，也使我学习到关于企业管理方面的知识。总的来说，我成功的完成了这次实习，为我以后的工作道路起着很重要的作用。

汽车站安检工作总结篇二

在年初，我厂就按照公司各项安全管理要求，厂与车间、车间与驻点、职工等层层签订了安全生产责任书，明确落实人员的职责，使安全工作层层有人抓，事事有人管，使安全管理工作不留死角，生产作业过程中不杜绝安全隐患。特别是将过程检验明确为安全监督员，要求随时监督和纠正作业场的违章支车、违规使用工具、违规吸烟、冒险作业等常见违章违规行为，有效避免了作业现场事故发生。

坚持厂内每月一次的安全教育和培训，车间每周一次的安全工作会议，在20xx年召开大型教育培训班会议12次，小型教育培训会议25次。组织消防演练1次，组织车辆施救演练3次，办安全宣传栏板报6期，组织吊车驾驶员训练2次，换消防水管4根，换灭火器107只，增加32kg灭火器2只。特别在教育培训方面，我厂组织职工系统学习了《安全生产法》、《职业病防治法》、《四川省安全生产条例》等安全工作法律法规。从而使职工增强了安全生产意识，提高预防事故的能力，普及了安全知识，对于保障安全生产，防止事故的发生起到了很大的促进作用。

为了防止发生各类安全事故，我厂将事故隐患排查作为重点，厂领导坚持每天跟班巡查，班组长随班督促。厂有抓安全工作的副厂长，组有抓安全工作的过程检验，班有抓安全的安全员。使安全工作随时有人抓，事事有人管。坚持每周星期一早晨的安全工作大检查，每月一次的安全工作总结。将安

全隐患随时发现，随时通报，随时整改。将事故隐患消灭在萌芽状态。由于工作扎实有效，全年没有发生直接损失10000以上的大事故。

一是继续抓好安全工作的教育和培训。将安全工作教育培训制度不折不扣地落实下去。要更新教育培训方式，使大家乐于接受教育，乐于接受培训。

二是过细抓好安全管理。特别是在预防工伤事故方面上想办法、添措施，避免和减少工伤事故的发生。

三是不断完善规章制度。将员工岗位考核规定中不完善、不便操作的方面进行总结归纳，及时上报公司修改完善，使制度更加细化、量化，便于操作。

四是严格落实现行安全生产法律和公司的各项安全制度，将安全生产通过各种会议，各种培训形式贯彻到每个人的心中，使遵守安全法律和公司的安全制度，成为职工的自觉行动。五是做好设备设施的维护、例检等工作，保证修理厂设备的安全以及用电、用气的安全。“安全工作，每天从零开始”，我们全厂职工决心在公司的正确领导下，在公司安委会的指导下，一定要发扬“在岗一分钟，安全六十秒”的精神，全面抓好安全工作，为促进公司又好又快发展做出更大贡献。

汽车站安检工作总结篇三

20xx年成为尘封的一页已被翻过去了，在这将近一年的工作时间内我通过努力工作，有了一些收获和心得。

一年过去了，真的有必要对自己的工作做个总结，目的在于吸取教训，提升自己。

以至于把工作做的更好。

自己也有信心、有决心把20xx年的工作做的更好。

下面我对20xx年一年的工作进行简要总结：

从基层到领导，思路的开拓，处理问题的方法，人际关系的处理，上级传达的执行力等等一系列我从未涉及的领域，面临的较大的考验和自我锻炼。

或许我骨子里就有股不服输的精神，追求完美，无论做什么事情我必须要用心的去做，别人能做到，我要做到。

别人做到的，我要做到更好。

在摸爬滚打中，在上级领导的指引下，我一点点成长，一点点进步。

职责阐述：

1. 依据公司管理制度，指定销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作
2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系
4. 主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施
5. 负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定
6. 销售部人员建设和团队建设
7. kpi的有效管理，以及促销计划执行和管理
8. 制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才

10. 本部门人员关怀，充分调动积极性。

本部门的满意度及公司的满意度和厂家的满意度三方的有效统一

11. 市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在黄总的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。

我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，今年实际完成销售量为台□ssi第二季度和第三季度取得的返点，成绩不是很理想，但是与第一季度相比是有进步的。

其中保险取得，精品取得，基本完成年初既定目标。

销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

团队有分工，有合作。

销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。

目前总体来看，销售部目前还存在很多问题，也是要迫切需要改进的

1、组织纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2、虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3、销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。

销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时、全面了解状况，以便随时调整策略。

积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

6、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，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。

而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7、增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。

这也是部分四s店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。

这些都是我在20xx年工作中主抓的脉络。

要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。

水到渠成好过一气呵成。

那么，针对销售部下一步工作开展提几点看法。

1、培养并建立一支熟悉流程而且相对稳定的销售团队

目前，销售部共计13人，相对来说比较稳定，个别人员存在不稳定因素，所以后备人才储备要在春节结束后落实，并进行培训。

3、敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并规范化世界上没有相同的两片树叶，那么每个人思想都不一样，带动大家拓宽思路，敢于提建议，勇于提建议，众人拾柴火焰高！

4、有法可依，有法必依，执法必严，违法必究

是衡量销售人员平时工作的标准，在这个基础上，首先，两组组长要制定《销售人员考核办法》对组内成员做出明确的规范，对每一项具体的工作内容也做出具体的要求。

其次，销售部将出台，《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部在完成本部门工作同时更规范与其他部门协作的规范性。

提高自己”的内部沟通机制，及时找出工作中存在的问题，并及时调整思路，尊重销售人员的意见，提高工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

汽车站安检工作总结篇四

从事统计工作以来，在工作中我学到了很多知识和经验。统计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。从工作中我所得到的和领悟的也很多。这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自己也更珍惜这个难能可贵的机会。我想无论开始从事何种工作对我来说都是一种挑战，也是一种磨练。做统计半年多以来在工作中不断的磨练了我的意志，同时增加了我对困难的征服欲，实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

统计这份工作要求我。（首先）要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。（二是）要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自己做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到统计的产量、计算工时一定要准确无误，否则将给公司带来一定的损失，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做其它工作时也是必须用严谨细致的态度对待工作。（三是）责任心。工作对我们来说就是一种责任。我们有义务尽职尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。（四是）工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，对各种报表制定时间，给自己制定严格的最后期限。（五是）保密性。我所从事的统计具有保密性，根据工时定额做出工资表下发给各工段开始做工资，工段做完的工资表进行初审。对工资负一定的保密责任。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。

来到公司的这段时间里经历了产量旺季时期，对自卸车从概念到整个流程中的制作，到把车交到用户手中。可以说是每个细节，每个零部件都有了深入的了解，拓展了自己的知识层面。也学会了出现问题如何分析解决，在制造部做统计这段时间，我经常去车间实地学习，总结产品类型、产品特点，牢固统计基础、力求对统计分析质量的提高。让工作做的更顺利，效率更高，更准确。在做工资时，有时出现公式不太统一的现象，这样核算起来比较吃力，很容易出错，经李部的指导，把核算方法统一化，制定出了一个比较合理标准。各工段按照这个标准就不容易出错，这样减少了重复核对，提高了工作效率。现在学习分析各报表情况，对于每月的产量分析，工伤情况的分析，工资的动态分析，有利于我们从中总结出规律，分析在哪一阶段产量怎样变化，后续工作怎样安排。在哪一阶段是工伤多发期，分析怎样尽量注意，减少事故的发生率，做到安全无隐患的目的。工资方面可以看出在哪一阶段出现大的波动，利于做一些均衡调整。

到下半年随着淡季的来临，产量的下滑，工作量也随之减少了，公司安排了培训计划，对自身业务学习的进一步加强，还组织学习了鞠强老师的“班组管理，总部组织的“精益生产管理”，从中得到了不小的收获，从最基本的5s做起，从自身做起，用实际行动影响周围的人，一起改善，减少工作过程中不必要的停滞，提高工作效率。

一个人对自己的工作如果有百分之百的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的.价值观，与同事以及领导互相交流、及时沟通、共同学习、取长补短、互通有无。通过读“塑造阳光心态”这本书，无论做什么都要把心态调整好，以一种乐观、积极向上的态度，以公司特有的快乐服务为准则，服务他人，打造和谐永驻的气氛。才能推进发展，铸就辉煌。

在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。主动性不够，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

这是我对这段时间工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。所以在今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，理清自己的思路，细化工作流程，在低值易耗统计分析对比，找出使用标准，对每月发生的工时费用进行总结对比分析，做好测算工作。把工作做的更细致化，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

汽车站安检工作总结篇五

我们通常把空气滤清器、燃油滤清器、机油滤清器，合称为三滤，既然它们起的是过滤作用，脏了就换是理所应当的。很多都是每7500公里做一次保养，每次保养时，维修人员都会建议我们换三滤。我们爱车心切的同时，又切实感受到人家真是为我们好的诚恳态度，所以就每次都换了。

实际上，三滤每15000—20140公里换一次，就是说，保养时隔一次换一次就足够了。像空滤这样的，时常清理一下寿命会更长。当然，换得勤了对车是没有坏处的，还帮着修理厂多做了生意呢。但可恨的是，我们做了好事却并不一定买得来好，他们总会偷工减料地最多只给换两个，空滤给省了是经常的事，有时汽滤也被省略。

冬天天冷的时候，时常会有不容易着车的情况，这很有可能

只是节气门脏了，但他们建议你的是做个“三洗”。

然后是清洗节气门，化油器清洗剂喷上去，油黑的泥垢擦下来，看得见摸得着，功夫没白费，工时费掏一百。可这比起清洗喷油嘴的300元来说，并不算什么，虽然喷油嘴30000—50000公里清洗一次就完全可以。

三洗过后，毛病果然消失了，但据内部消息介绍，只要洗了节气门，问题就已经可以解决了。那“吊瓶”虽然不敢说是完全没有作用，但绝对疗效欠佳。真正有效果的清洗进气道是全拆下来，像清洗抽油烟机一样的洗才行，而我们大可不必担心，10万公里以上再洗也不迟，而且这样彻底洗的价钱比打吊瓶还便宜，只是麻烦了维修工兄弟。

换火花塞也是经常的事。一般的修理厂会建议你两、三万公里就换，但实际用到五、六万公里也是没问题的，有些日系车的火花塞甚至可以坚持到10万公里。或者你觉得油耗增大了、不好着车了，再考虑换个火花塞吧。这里介绍一个可以省钱的办法：自己去买一个火花塞，几十元钱而已，贵的也不过上百元，再找一个中型店铺，花一、二十元就可以亲眼看着给装上。这样还有一个更大的好处，就是可以防止修理厂把从别人车上拆下来的半新的火花塞再给你的车装上。

修理厂也有省钱的办法，换机油就是一个机会。一般车大约需要机油4.5升，富康至少需要3.2升，则需要3升左右。标准是将机油加注到油尺弯区上限。

但即使你亲眼看见维修工将机油加到了这个位置，也并不一定眼见为实。因为就像变魔术一样，他让你看到的、让你相信的一定是已经有备在先的。他的准备工作是在放掉旧机油的时候。比如捷达，他们通常只放掉4升，这样在注入新机油的时候，就可以省下半升了，谁让我们没有将剩下的机油带走的习惯呢。

对于汽车的其它毛病，修理厂的诊断就更虚实难辨了。除非我们活到老学到老，不然没法对付得了。

这好像是每个修理厂招牌菜。四轮定位所要调整的是前后轮的前束角、外倾角和主销后倾角、主销内倾角等等。数学好的人一下就能算出来了，四轮定位是至少要调6项内容。但理工的算术都一般，因为有90%的维修店都只给我们调 - 前轮的前束角，其它的一概省去。有演技不错的，还会在你仔细盯着看的时候，在后轮附近表演有如卓别林在大机器前面只比划扳子却不拧螺丝的片断。于是所谓的四轮定位10分钟就搞掂。你一定会觉得他们干活麻利收钱少。结果呢？八成是我们赔了本，又替人家赚了吆喝。

现在我们明白了，为什么大小修车行都做四轮定位，但价钱却有从三、五十到三百多的差距。简单的监督办法不是看师傅的扳子怎么拧，而是那个电脑屏幕。如果那上面众多的专业名词和数据我们不懂□“ok”字样我们总看得明白的。当一个车轮角度调好的时候，那个数据会变成绿色的“ok”的。

刹车问题也比较急人。一般来讲，刹车片和刹车盘的更换频率以2：1为宜，就是说，每更换两次刹车片换一次刹车盘。若修理厂执意每次都要为你换刹车盘，那他纯粹是想多卖一副1000多元的刹车盘。

遇到汽车的abs系统的报警器报警，我们就会比较紧张。其实这时□abs本身可能并没有故障，只是周边出现小问题，比如线头开焊、虚焊、电路问题或是部件脏了，这些问题都是很容易检查并排除的。有时是传感器坏了，100多元换个传感器也就可以了。千万别动不动就换个abs总成，那可就得花上千元了。

在底盘上，减震器是个易损件。如果减震器有异响，修理厂就希望你换个减震器。事实上，首先要检查的是压力轴承的上座，上座橡胶变形的可能性很大。只要减震器不漏油，90%

以上的情况是不用更换的。

现在很流行做底盘封塑。封塑确实可以很好地保护底盘，达到防腐、防锈、防撞的目的。但像奔驰、宝马这样的高档车和目前一汽大众、上海大众的很多款汽车，在出厂时本身就有很完善的底盘防护措施。再有人建议你给这些车做封塑，就不对头了。国产车和日系、韩系车是可以做封塑的。封塑使用的材料应当是橡胶树脂材料，有下手狠的小店会使用沥青之类的材料蒙骗车主，那你做的就是“毁车措施”了。目前封塑的市场价在1500—1800元之间，太便宜的或是太贵的，都请三思。

发动机是汽车的“心脏”，不懂车的人对于车的“心脏病”是很害怕的，要是汽车呼呼地冒蓝烟，可是一件了不得的事情。送到修理厂，人家说发动机得大修，我们就得乖乖地把车交给他们。但他们做的，也许只是处理一下气门油封老化，活塞环磨损、卡死等小毛病就可以解决了。如果在城市中正常行驶，发动机大修要等到10万—15万公里以后，感到车走起来没劲儿、提不起速度来时再说吧。

汽车站安检工作总结篇六

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“安全生产月”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

汽车站安检工作总结篇七

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。

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!

汽车站安检工作总结篇八

20xx年销售xx台，各车型销量分别为xx台；xx台；xx台；xx台；xx台。其中xx销售xx台。xx销量xx台较去年增长xx%

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx次，刊登报纸硬广告xx篇、软文x篇、报花xx次、电台广播xx多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行进取的回访，经过回访让客户感觉到我们的关怀。

公司并在20xx年x月正式提升任命xx为xx厅营销经理。工作期

间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作□20xx年x月任命xx为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情景，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xx公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与xx公司各部门的工作，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情景，安排日常工作，理解销售人员的不一样见解，相互学习。
- 4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

最终，在新春到来之际，请允许我代表xx专卖店全体汽车销售顾问，感激公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中

对我们工作的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。
在20xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感激领导和各位的支持！

汽车站安检工作总结篇九

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保养。

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格处理，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！

汽车站安检工作总结篇十

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为

卓越的汽车销售人员。本书针对这一市场需求而精心打造，它不仅是汽车销售代表的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车销售人员提高自身业务水平以及汽车业务经理做好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。

本书详细介绍和分析了汽车销售代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用汽车销售培训总结教材。

公司汽车4s店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于suv专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心的思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4s店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与半数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天24小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市网点分布的目的。，使汽车在全省各个角落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发

展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少的质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少，二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

二级网点与总代之间关系的维护一直是汽车销售环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级网络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级网络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购买车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公司也将与二级网络长期合作与发展。

汽车湖南营销中心通过5个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商网络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级网络销售量都能达到预期的效果。

健全二级网络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区网点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策，在人员汽车销售培训总结，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的最佳模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售网络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级网络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土越野品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级网点的支持下建设成为全国一流的4s营销中心。