

# 2023年车行年终总结报告 兵车行教案(实用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 车行年终总结报告 兵车行教案篇一

1. 学生自己查阅资料了解作者杜甫及有关背景知识；

3. 再读诗作，品味语言探究深意；

4. 选择角度描摹形象。

1. 朗读诗作掌握诗意；

2. 品味语言探究深意；

3. 选择角度描摹形象。

《兵车行》是历史上社会现实的真实记录。“诗圣”杜甫通过征夫出征、家人送别的凄惨场面与征夫的对话，真实地再现了唐王朝“边庭流血成海水，武皇开边意未已”的社会现实，揭露了唐代长期的拓边战争给边疆少数民族和广大中原地区人民所带来的深重灾难，表达了诗人对百姓的深切同情和对国势的深深忧虑。

教学时引导学生能“知人论世”，联系作品的时代背景和社会环境，理解作品的内容价值；联系已知（《石壕吏》《闻官军收河南河北》《茅屋为秋风所破歌》《登高》等诗）感受诗境，品味语言探究深意；质疑激趣，探究细节；针对学

生课前预习和自主学习实践情况，拟以诵读为出发点，侧重质疑探究，以细节为突破口，玩味文本内涵。因此，结合“课标”精神，确定本诗教学目标及重、难点详述如上。

（幻灯出示几幅战争照片）

师：同学们，看到这几幅画面，你作何感想呢？

生……

师：战争摧毁了人们的家园，夺走了人民的生命。战争是黑色的，战争是残酷的。今天，就让我们追溯历史，回归唐朝，看看杜甫笔下描写的战争带给老百姓怎样的生离死别吧！课前要求你们自己查阅资料，了解作者杜甫及有关背景知识；并且初读全诗，理清人物、事件等关系；这节课我们主要体味诗的低沉，压抑，怨愤的朗读基调和沉郁顿挫的风格。重点品味语言，探究诗作深刻的内涵。

师：谁先有感情的朗读这首诗？

生：有感情的朗读。（教师和学生评价）

师：范读或听录音，说说你对全诗的感情基调有何感受？

生：（作答并评价）（低沉，压抑，怨愤）

师：理清全诗人物、主要事件。

生：（家人送别，役夫申恨）

师：（诵读指导）同学们还记得《石壕吏》吗？我们从诗中官吏抓丁的背后想象到安史之乱给人们带来何等的惨痛？假如你就是阅尽人间沧桑的诗人杜甫，你又在《兵车行》里看到了一幅怎样的情景？你会有什么样的感情？请从诵读中体现出来。

生：（朗读，齐读，交流、点评）

生：（质疑，分类，整合，准备探究）

生：

师：在《兵车行》和《闻官军收河南河北》中一样吗？

生：

师：为什么？说说理由（联系背景知识及杜甫身世家况）。

生：

生：

师：引导学生从“愁”字上做文章。“却看妻子愁何在”中孩子愁不愁，只是在于不同于大人的“愁”罢了，站在大人的角度看，他还不会“愁”呢，就自己而言，他也有本身的不欢乐。可见，循文探意，具备古今语言文字知识是必要的，但按照具体情况具体分析，也是必不可少的。

生：

师：“走”字把“惨别”描画得撼人心魄。“尘埃不见咸阳桥”一句中“不见”是写“行人”远去了，还是写“行人”“送行者”之多？这个问题值得我们探究，同学们说说。

生：

生：

生：

师：这种痛苦的根源课文中是如何表现的？

生：

师：诗中的“十五”“四十”“北”“西”写战时久，征讨远，苦难重，是“点行频”的具体陈述和真实反映；“二百州”“千村万落”更是见证“点行频”波及范围之广。诗人以“汉武开边”来影射唐王朝穷兵黩武的“不义战争”，这也是“边庭流血成海水”的根源所在。诗人正是通过几组数据表示对穷兵黩武政策的谴责和抨击，表现了对人民群众的深深同情和关怀。

生：

生：

师：（允许学生有不同理解）生男生女都无法摆脱悲惨的命运。诗人留给读者的思考是多么的深刻啊！

同学们，如果我们继续探究下去，可能还会获得意想不到的新发现。希望你们用一双质疑的眼睛审视所有的已知新问。

请你展开合理想象，将《兵车行》改写成一篇记叙文。（课堂可先练习写“出征”和“送行”场面）

提示：

1. 切记所要做的是生动的“改写”，而不是简单的“翻译”成白话文。
2. 选择好叙述角度（从某一个特定人物的视觉来记叙），这是构思中重要一环。
3. 根据原诗的描写和情节，在场景、细节、动作、表情等方面给与适当的补充，使文章更加合情合理，紧凑生动。
4. 对原诗提供的几个人物（如行人、爷娘妻子、道旁过者）

和自己另外虚构的人物的言行予以详略得当、生动具体的描摹。

指导诵读解诗意

诵读入情抓基调

低沉压抑怨愤

人物事件理清楚

家人送别役夫申恨

品味语言探深意

循文探意知“妻子”

“爷娘妻子走相送”“却看妻子愁何在”

咬文嚼字话“惨别”

牵、顿、拦、哭

数词列举究根底

“十五”“四十”“二百州”“千村万落”

反常之语见深意

“信知生男恶，反是生女好”

选择角度摹形象

“出征”场面

“送行”场面

## 车行年终总结报告 兵车行教案篇二

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9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。

20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们\_\_\_\_销售的每台车都要经过二线的手。二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20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，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！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售经理，10月份在我们的二级\_\_公司进行据点销售和市场考察，在\_\_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\_月\_日国家实施“\_\_”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。

在\_月1日和\_月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到\_月份又碰到金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情况我们在\_\_\_\_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\_\_\_\_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年里我能更进，成为一个更优秀的销售人员，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，我会努力使自己的销量和利润化。

## 车行年终总结报告 兵车行教案篇三

随着汽车时代到来给汽车销售公司带来机遇的同时,也使得我国汽车销售面临前景广阔但也存在很多挑战。今天本站小编给大家整理了汽车行业销售顾问工作总结,希望对大家有所帮助。

记得在申蓉上班的第一天,我在晨会上兴奋的说:“我是带着一颗充满激情的心来到这里的,感谢领导给我这个机会,让我实现了我的一个梦想,我会加倍努力的工作,不辜负领导的信任!”到今天,我可以说兑现了当初的诺言。

从20xx年03月14日到现在,我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作,我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实,虽然晚上感到疲惫和劳累,可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候,自己的内心感到十分的满足,非常有成就感。

在此之前的工作中,我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作,无论忙与累,无论有什么挑战和困难,我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的!我没有随波逐流,人云亦云;我没有摇摆不定,变来变去;我没有失去自己,东施效颦。我寻找到了自己想要的工作,将曾经的想象变成了现实!说了那么多自己内心的感受,还是来总结下这一年的工作情况。

在前半年里以学习和积累经验为主,有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习,很快的了解和适应了汽车行业,与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员,深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面,企业的窗口,自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20xx年，上海大众以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从20xx年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在20xx年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

- 1、在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

- 2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

## 一、数据总结分析

作为汽车销售顾问，必须对数据有极度的敏感性。因为，汽车销售顾问不能脱离数据，例如：销售车的数量、业绩数、和客户谈的价格、还有客户的数量。甚至是挖掘潜在客户数量、拜访客户的数量、电话营销的次数等。这些都是数字。在写总结时，关键是写您上半年完成的业绩情况，总任务目标是多少台车，你一共销售了几台车；总利润是多少；单月销量最高的是多少；以及你目前掌握的客户数量有多少。销售顾问要懂得用数据来说话，用数据做总结，分析自己的优势和劣势，找出对策。

## 二、技能的总结分析

对汽车销售顾问来说，销售技巧的总结能让自己更深去了解自己。大多数销售顾问在半年内都有一个质的进步，当然，这不能缺少自己本人的努力以及同事、上司的指点，还包括公司的培训。因此，在写总结时，可以从几个方面来写。

- 1、自己对销售技巧的总结、琢磨，可以结合让你印象深刻的客户来谈。
- 2、参加公司的培训，获得的进步；
- 3、同事、上司的指点，获得的进步。这些都是可以作为工作技能的总结部分。

## 三、综合能力的总结分析

优秀的汽车销售顾问并不是只会卖车，他还能把持好各种关

系。例如和同事、上司相处的关系；在售前和售后之间的关系，还有和客户之间的关系。因为销售顾问的具体工作包含：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程，还可能涉及到汽车保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办。在4s店内，其工作范围一般主要定位于销售领域，其他业务领域可与其他相应的业务部门进行衔接。所以，和其他部门的配合显得非常重要。总之：销售顾问的工作总结，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是思想认识提高的过程。通过总结，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

执行销售汽车是的

- 1、喜悦销售流程
- 2、向顾客演示所销售的产品和服务，包括试乘试驾
- 3、消除顾客的疑虑与抗拒，专业地处理顾客投诉
- 4、维持与顾客的良好关系，并及时更新顾客资料
- 5、通过追踪潜在顾客，取得顾客名单，促进销售
- 6、填写销售报告、表卡
- 7、确保展厅和展车整洁

参与制订销售活动、市场开发、促销计划所具备的能力素质

- 1、热爱汽车销售工作
- 2、会驾驶，具有驾驶执照

- 3、能够精确了解产品的各项参数
- 5、能够在繁忙，活跃的环境中独立作业
- 6、具有专业的仪表和积极、热情的工作态度
- 8、有能力管理自己的时间与工作正确的电话技巧和礼节
- 9、了解最新的车型以及最新的改进技术
- 11、了解竞争产品和价格
- 12、了解销售程序、过程和跟踪程序
- 14、了解进销标准，并严格遵守
- 15、会使用计算机
- 16、会使用一般的办公室设备
- 17、熟悉与汽车相关法规，消费者相关法规和商业惯例
- 28、了解特约店的公司结构和各岗位的职责

## 一、汽车销售情况

xx公司20xx年销售台，各车型销量分别为富康台;xx161台;xx3台;xx2台;xx394台。其中销售351台。销量497台较20xx年增长45(20xx年私家车销售342台)。

## 二、营销工作

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17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命为xx厅营销经理。工作期间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。

### 三、信息报表工作

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验收，为能很好的完成此项工作□20xx年5月任命为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

### 四、档案管理

20xx年为完善档案管理工作，特安排为档案管理员，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，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。

- 1、详细了解学习xx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，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，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。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据xx公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体汽车销售顾问，感谢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助。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。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

## 车行年终总结报告 兵车行教案篇四

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在

为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有有什么特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到××这个大家庭中去。

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务

能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

## 车行年终总结报告 兵车行教案篇五

### 一、思想态度方面。

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。

### 二、认识工作的重要性、责任性,立足本职工作。

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.我们有义务尽心尽责的去完成,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。

三、不断学习改进，总结经验，用于实践，提高工作效率。

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。

## 五、完美沟通、精诚协作、快乐服务、共创辉煌。

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。

## 六、存在的不足及今后的努力方向。

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。