# 2023年汽车专项工作总结 汽车售后工作总结(汇总7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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 汽车专项工作总结 汽车售后工作总结篇一

一是服务至上，热情工作。

窗口工作是某某某(单位名称)工作的前沿阵地，是服务人民的第一线，也是真正具体落实为人民服务的重要岗位。对前来办事的群众，我都礼貌接待，耐心解释，热情服务，让他们真真切切感受到宾至如归。即便遇到困难或出现误会，我都礼让有加，站在对方的立场和角度，和言细语地解决问题。

二是认真审核，严格把关。

我所负责的岗位每天都有不少人来办理某某、某某等业务，对每位办事人而言，这类手续事关重大，甚至可以说是其安身立命的重要财产，因此，不可怠慢，也容不得半点马虎。20某某年全年，我认真负责的完成某某件某某业务办理，某某件某某业务办理，未出一次差错，广受好评。

三是任劳任怨，加班加点。

窗口工作是直接服务人民群众的工作，这就决定了这类工作的性质，是相对灵活而非固定的，因此加班的次数也不少。有时候一个办事人处理时间相对较长，手续较为繁琐，就应该耐心向其解释并最终妥善办理好，遇到加班加点的情况，我也积极调整心态，发扬精神，以高度的责任感和使命感，激励自己在八小时之外，仍然百分百地做好工作。

四是发挥余热，乐于奉献。

除了本职工作以外，我还积极参与单位组织的各项文体活动，作为单位工会某某，20某某年，我组织并参与了某某某活动、某某某活动，为单位的文体事业发展贡献了自己的力量，同时，也陶冶了情操，丰富了生活，增进了友谊。

五是积极学习，提高进步。

学无止境，特别是在现如今知识爆炸、信息指数化增长的时代，只有通过不断的学习，才能使自己在日新月异的时代游刃有余。20某某年，我充分利用业余时间学习进修。在周末，我参加某某某培训和某某某学习，并报考了某某某并取得了优异的成绩。通过学习，不仅大大提高了我的业务能力，提高了工作效率，还提升了自身能力素质，为迎接更大更复杂的工作挑战奠定了扎实的基础。

玉兔辞岁去，祥猴迎春来。新的一年，我将以更加饱满的工作热情和更奋发有为的精神，继往开来，踏实进取，取得更好的成绩。

服务窗口个人年终总结二：

一、抓政治思想品德

平时遵守工作纪律，严格作息时间，认真履职，同时统筹兼顾，妥善处理好工学矛盾，积极参加单位和局系统集体会议以及各种党教文体活动，保证到课率和参学率100，平时主动学习毛泽东思想和邓小平理论，关注时事政治新闻，保持政治上的坚定性和思想道德的纯洁性，坚决不参加危害社会安全的非法活动和非法组织，不断提高理论水平和辩别是非能力，廉洁自律，克己奉公，主动学习各种先进模范事迹，积极向党组织靠拢。

二、抓岗位职责

全年我在行政服务中心窗口工作，在此期间，我遵守中心的各项规定，按时上下班，按手指纹，狠抓行政服务态度，提高服务质量，打造优质高效服务环境，建树良好服务形象，坚持标准化、规范化和便捷化服务，努力简化服务程序、压缩审批时间，热情、方便、快捷地为来办理者进行路政破路挖掘修复上的行政审批，不给建设局窗口抹黑。在完成窗口任务的同时，我还积极完成单位所下发的任务和指标，周六回单位加班，平时坚持巡查路灯和窨井等市政公用设施，保持它们的完整性和安全性。

为推行社会服务承诺，创建文明单位和优质服务窗口，我努力提高自身业务知识和科技水平，积极主动和迅速及时地处理好领导交办任务和人民群众的热点难点问题，配合工程需要和市政抢修应急需要，能主动放弃休息时间和节假日，做到随喊随到，充分发挥了市政基础设施功能，创造了良好的环境。

新的征程即将开始，新的任务催人奋进，在新的一年里我将与时俱进，开拓创新，真抓实干，为姜堰这座具有特殊意义的城市作出了积极的努力和自己应有的贡献。

## 汽车专项工作总结 汽车售后工作总结篇二

20x20xx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。

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20x20xx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x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！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xxx月x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。

对于车价差万元的情况我们在x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x人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx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！

我希望再20xx里我能从二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。

## 汽车专项工作总结 汽车售后工作总结篇三

回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情。新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌。对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将"某某"品牌进入产品中。随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升。有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情;见识了很多从未见识过新鲜;似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将"某某"品牌进入产品中;再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己"某某"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

## 汽车专项工作总结 汽车售后工作总结篇四

时间如白驹过隙，我们告别了20xx□迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不明白自己做了什么，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。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1.市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有到达预期效果!

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，个性是最近今年四至八月份，拜访量个性不理想!

3.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

二、工作计划：

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，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。

三个大部分：

1.对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，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向结合。

九小类：

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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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.自信是十分重要的，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!”。拥有健康乐观用

心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。

三、明年的个人目标：

一个好的销售人员就应具备：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!怎样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!透过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，我们能够做到也必须能做到!我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!必须要买车，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!

## 汽车专项工作总结 汽车售后工作总结篇五

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。

## 汽车专项工作总结 汽车售后工作总结篇六

转眼即逝，20xx年还有不到20xx的时间，就挥手离去了，迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不明白自我做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自我做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

1、市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有到达预期效果！

2、个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最终，异常是最近今年四至八月份，拜访量异常不梦想！

3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

工作中自我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，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，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向结合。

九小类：

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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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、自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取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当具备：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，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？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！经过20xx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，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

我相信自我能够成功，为自我的目标而奋斗！加油！

## 汽车专项工作总结 汽车售后工作总结篇七

一、xx年家电下乡工作开展情况（一）成立组织、加强领导家电下乡政策是中央宏观调控主要措施，是中央扩大内需、保增长一揽子计划中的重要举措。也是财政资金支持重点由投资、出口扩展到消费领域的一项重大政策创新，该工作在我市正式启动以来，市委、市政府高度重视，年初，市长张韶春明确批示要把家电下乡工作作为重要的抓手推动。为保证这项工作的扎实开展。成立组织机构。市人民政府办公室专门下发《关于成立六安市家电下乡工作领导小组的通知》，

成立了以常务副市长为组长，财政局、商务局、宣传部、公安局、工商局、国税局、地税局、质监局等有关单位负责人为成员的家电下乡工作领导组，领导组下设办公室，办公室前期设在商务局，并抽调专人、明确职责，负责日常办公。
2、制定实施方案。为开展好这项工作，市政府办公室出台《六安市家电下乡工作实施方案》，进一步明确家电下乡相关政策；销售企业、网点、财政部门和商务部门工作职责及为推进工作的各项保障措施。
3、调整联席会议制度。为进一步加强对家电下乡工作的领导，7月份，根据省调整家电下乡联席会议制度精神，及时调整了我市家电下乡联席会议制度成员单位，将原来9个成员单位调增为14个，并重新制定了工作职责和定期会商制度，办公室改设市财政局，由市财政局主要领导任办公室主任。通过充实成员单位，健全工作机制，家电下乡领导协调工作切实得到了加强。与此同时，各县区也全部成立了相应的组织机构，建立工作机制，落实工作责任，分工协作，合力推进家电下乡工作的实施。
（二）开展培训、规范操作
家电下乡工作是新形势下的一项重要财政工作。工作性质决定了要想顺利推进，取得实效，确保销售企业、网点、商务、财政等部门能按各自职责分工，规范操作，做好销售网点前期培训和规范管理工作不可或缺。开展政策和网上操作培训。家电下乡工作一开始，我市就非常重视对网点、乡镇财政所人员开展有针对性的培训，培训方法上采取集中以会代训和上门指导相结合的办法，培训内容主要是家电下乡政策、网点、财政部门的.微机操作和农户补贴申报流程等□xx年，市本级及县区财政、商务部门积极组织培训，全年共开展各类培训43次，受训人员多达2400人。通过系统、全面的培训，使基层操作人员都能不断熟练掌握家电下乡政策的适时变化和补贴流程，有效提高了部门间的配合水平，也提升了办事效率。
2、抓好网点审核备案□xx年11月全省家电下乡工作会议后，我市非常重视网点的审核备案工作，多次召开部门联席会议，专题研究部署备案工作的组织实施，明确提出对市县区范围

内销售网点的设立、审核、备案工作的具体要求，确定由市商务局在企业自行申报的基础上，组织人员对企业销售网点经营场所、资质、硬件设施、社会信誉度等各方面进行实地逐一核查验收，并在家电下乡系统中进行审核确认，最后再将审核确认的销售网点在相关媒体公示。到目前为止，全市共完成备案登记销售网点1268个。
3、强化网点的规范管理。我市9月1日全面推行家电下乡网点垫付直补工作后，对网点的规范管理提出了更高要求，要求每一个网点必须做到有家电下乡指定店铜牌、有家电下乡产品购买须知标牌、有与财政部门签订的委托书、有代垫直补承诺书标牌、有家电下乡宣传横幅、有发票及信息录入备案软件。对不具备“六有”条件的网点，暂不与销售网点签订代垫直补委托书，并责令其限期整改。

1.下乡支教工作总结

2.医生下乡扶贫工作总结

3.麻醉医生下乡工作总结

4.下乡锻炼个人工作总结

6.汽车销售工作总结

7.干部下乡驻村工作总结

8.个人下乡支医工作总结