

最新汽修培训心得体会(实用10篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

汽修培训心得体会篇一

今年的3月份学校安排我们去安康市鸿达汽修厂去实习，我的实习时间为4个月，我在修理厂实习的是汽车机修技术，我通过此次实习使我收获到了很多东西，进一步了解了汽车的基本构造和基本知识，增强了积极面对和克服困难以及吃苦耐劳的能力，为以后对工作的适应打下了比较好的基础，更进一步的跨进了汽车修理行业的门槛。

在实习中，我掌握了汽车的发动机、底盘，车身和电器设备的使用、维护、调整、安装等相关技术的标准方法；还了解了汽车检测，维修制度；熟悉了汽车的各个零件，并掌握到了检测工具的使用；汽车的各个系统的故障诊断及排除的一些简单的技能，实习对我们每个人都是非常重要的，通过实践和我们学的理论知识相结合，就变得容易多了，就能把这一门专业学好，总之，实习虽然枯燥而我却多学了一些技术。

在实习中，师傅告诉我们要想学习这一门专业，必须具有较强的实际操作技能，因此要求我们要勤于动手，熟练操作，切实掌握实际操作技能。同时还要勤于思考，善于将学到的内容与实际结合，与生产结合，与生活联系，并不断归纳、总结，逐渐培养举一反三的能力，这样才能成为一位合格技术能力的人才，才能把这一门专业学好。

这次实习，我学到了很多知识，我就不一一列举了。不过我知道干我们这行需要真技术，并且还要不怕苦，不怕脏，

才能成为真正的技术人才，才能真正的干好这一行。

看见师傅一个个身着的油装，双手油黑，一天从早干到晚，如此辛苦，我自己却有点退缩了，不过我们选上了这门专业，我们就一定要干好才行。孔子曰：“三百六十行，行行出状元”。无论干什么工作都不是轻松而简单的，不吃苦怎么能行啊！在实习中我明白只有虚心向有经验的师傅请教，并且自己多动手、动脑才能精益求精的干好这门工作。

虽然我们在这家汽车修理厂实习的时间很短，但是我在这家修理厂去学到了很多我想学习到的技术。虽然中途也想过要放弃，但我还是坚持下来了，在修理厂实习的时间已过过去了很久，但是现在回想起来还是那么的记忆犹新，就好像是刚结束的一样，现在的我对汽车维修这门行业已经产生了极大的兴趣，这为我自己以后在参加工作以后的时间里会有着极其重要的作用。

感谢学校，感谢修理厂，是他们给了我这次实习的机会，让我喜欢上了汽车维修这门行业。

汽修心得体会篇5

汽修培训心得体会篇二

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上

升。

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车跨界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：

潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表（统一制服），男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

汽修培训心得体会篇三

光阴似箭，为期七天的汽车销售实习结束了，回首这七天的实习，发觉自己的收获真的很多，懂得了销售的技巧，学会了和客人沟通交流，学会了察言观色，丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售实习期间的日子充满了喜怒哀乐，三天的培训，四天的工作，虽说日子短暂，却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实习时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是培训如何和客户沟通交流，给我们与陌生人打起了沟通的桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

三天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应？会问我们什

么?世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的卖点是什么?里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售实习期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售实习工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题;但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实习工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭?当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售实习的经历，我的未来会更加的美好。通过这次实习，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实习经历。

汽修心得体会篇3

汽修培训心得体会篇四

实践期工作我主要涉及到了汽车维修服务站的整车销售、维修以及信息反馈等。先是从事汽车漆面保养工作入手，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中出现好多问题，

好在有领导和同事的热心帮助，我慢慢的懂得了其中的使用技巧。其实汽车维修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”。在这一个月的时间里，我对汽车维修服务站的整车销售、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

对于汽车美容我总结了几个要点：

- 1、求稳避灾：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，应该规划好后再继续操作。
- 2、耐心细致：汽车美容类似工艺品的加工制作，要求精益求精。
- 3、先试后用：在隐蔽处小范围内先进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。
- 4、取轻避重：需要根据部位及材料选用产品，并作好试验。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。

通过三个月实践，理论联系实际，我把所学的理论知识巩固和充实，培养分析、解决实际问题的能力，为后继毕业设计打下坚实的基础。

汽修培训心得体会篇五

对于尚未毕业的自己，我很荣幸，也很感激xx公司能给我一次汽修实践的机会，针对这三个月的实践，我将对自己的工作做一份自我鉴定。

实践期工作我主要涉及到了汽车维修服务站的整车销售、维修以及信息反馈等。先是从事汽车漆面保养工作入手，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中出现好多问题，

好在有领导和同事的热心帮助，我慢慢的懂得了其中的使用技巧。其实汽车维修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”。在这一个月的时间里，我对汽车维修服务站的整车销售、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

对于汽车美容我总结了几个要点：

- 1、求稳避灾：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，应该规划好后再继续操作。
- 2、耐心细致：汽车美容类似工艺品的加工制作，要求精益求精。
- 3、先试后用：在隐蔽处小范围内先进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。
- 4、取轻避重：需要根据部位及材料选用产品，并作好试验。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。

通过三个月实践，理论联系实际，我把所学的理论知识巩固和充实，培养分析、解决实际问题的能力，为后继毕业设计打下坚实的基础。

汽修培训心得体会篇六

在过去的五周里，我们从事修理工作。作为生产一线的我们，在老师的带领下学到课本上无法学到的东西。也让我们从理论知识延伸到自己动手！那么就让我介绍下我们所学到知识内容吧！

(1) 发动机是汽车的最主要组成之一，也是汽车的“心脏”。它的工作过程包括进气行程、压缩行程、作功行程、排气行程。

在进气行程中，进气门开启，排气门关闭，曲轴带动活塞从上止点向下止点运动，活塞上的气缸容积增大，从而气缸内压力降到大气压以下。即在气缸内造成活塞吸力。可燃混合气便经进气管道和进气门被吸入气缸，为了使吸入气缸内的可燃混合气迅速燃烧，放出更多的热量。

从而使发动机发出更大的功率。这样就必须的混合气燃烧之前进行压缩，使其容积变小、温度升高。在进气终了时便进入压缩行程。在此过程中，进、排气门均关闭。曲轴推动活塞定时由上止点移动一个行程，在压缩行程终了时，火花塞产生电火花点燃混合气，此时进、排气门均关闭，混合气迅速燃烧，使缸内气体的温度和压力迅速提高。推动活塞向下止点运动，活塞下移使曲轴旋转运动，产生转矩而做功，当做功终了时，排气门打开，进气门关闭废气排出，从而完成一个工作循环，接着又开始了下一个新工作循环。

(2)我们还知道了汽车的维护周期，它可分为日常维护、一级维护、二级维护。

当汽车行驶7500—1500公里时，应该对点火系曲轴前油面、曲轴通风装置、转向器、离合器、制动系等进行检查。从而保证行驶安全。

当汽车行驶30000公里时应该对发动机功率、气缸压力、电控燃油喷射系统、制动性能、车轮东平衡、操作稳定性等进行排查和更换。

(3)当出现火花塞积炭严重;排气管冒黑烟或放炮;发动机加速不灵、动力不足的现象时，诊断为燃油供给系统中混合气过浓，应该清洁或更换空气滤清器滤芯，调低浮子室油平面，更换进油针阀。

通常对汽车不能起动、怠速不稳，动力不足，机油和燃油消耗增加的现象时，诊断为汽缸压力过低，应该调低气门间隙

并使其达到标准值为止。

(4)当出现发动机在正常工作温度和转速下，机油压力表的读数低于规定值或冲压报警箱报警值应该诊断为润滑系机油压力过低，应清洗或更换机油滤清器，按规定补充机油。

(5)汽车在起步过程中，缓放离合器踏板并轻踩加速踏板离合器接合中出现抖振，汽车不能平顺起步并伴有冲撞，严重时车身明显抖动，出现这种故障的原因为离合器接合不稳应予以检查排除操作机制不畅，当汽车出现转向盘左右转向困难，甚至不能转动，说明转向气压不足或定位转向系统链中出现配合过紧或卡端而引起的摩擦阻力大，应调整转向器主动盘上的分轴泵，防止过紧或从动部分配合太紧。

我们实习过程中有了质的飞跃，不在是只有理论知识无实践能力。我们亲自动手，老师在旁边指导。我们收获的不仅仅是知识和技术。还有更懂的了人与人的沟通及其在企业里生存靠的不仅仅是运气和背景而靠的实力。

存在的不足：我对于发动机内部的修理还不够完全理解；对于汽车整体电路不够完全理解。

经验体会：经过这五周的学习，我知道了什么是苦，什么是累？但在苦中有乐，累中有甜！苦的是每天都要早起上班，累的是每天都要受到寒风的洗礼，受到那油污的浸泡；甜的是可以得到师傅们的指点与教导，了解自己所不知道的，加深自己已经掌握过的，乐的是自己在这五周都坚持了下来，塑造了爱岗敬业的精神，也为将来的上岗打下了一个坚实的基础。

总结：虽然我们这次实习的时间很短；但是我们的收获很不少；以前我们只是在书本上学习汽车知识，从来也没接触过真正的汽车，这次我们来到这里实习让我们学到很多东西。我们在这里学到书本上根本学不到的东西，来这里我们的动手

能力增强了，让我们在以后的检测与维修汽车方面是不可缺少经验知识。来这里更加培养我们以后在新型的汽车中怎样解决实际问题。

汽修培训心得体会篇七

对于尚未毕业的自己，我很荣幸，也很感激xx公司能给我一次汽修实践的机会，针对这三个月的实践，我将对自己的工作做一份自我鉴定。

实践期工作我主要涉及到了汽车维修服务站的整车销售、维修以及信息反馈等。先是从事汽车漆面保养工作入手，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中出现好多问题，好在有领导和同事的热心帮助，我慢慢的懂得了其中的使用技巧。其实汽车维修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”。在这一个月的时间里，我对汽车维修服务站的整车销售、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

对于汽车美容我总结了几个要点：

- 1、求稳避灾：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，应该规划好后再继续操作。
- 2、耐心细致：汽车美容类似工艺品的加工制作，要求精益求精。
- 3、先试后用：在隐蔽处小范围内先进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。
- 4、取轻避重：需要根据部位及材料选用产品，并作好试验。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。

通过三个月实践，理论联系实际，我把所学的理论知识巩固和充实，培养分析、解决实际问题的能力，为后继毕业设计打下坚实的。基础。

汽修培训心得体会篇八

伴着放假的步伐，带着满腔的热情，我来到了我爸爸朋友家开的永宁车辆配件部进行社会实践。借着爸爸的关系，我会很努力的在这里完成我的社会实践的。本次实践的内容主要有。一、学习销售汽车零部件；二、了解有关于汽车部件的知识。

由于本次是我初次进行社会性的实践工作，其次又是第一次接触销售行业，刚开始叔叔在一边耐心地给我讲解，这让我很快就适应了当时的环境与很快就做上手了。这顿时让我觉得我这段时间会过得特别有滋味，而且还能学习到不少关于汽车的知识。

本次实践活动，第一天叔叔以为跟爸爸的关系，都没怎么让我干活，可是来到这里就是学习的呀。所以第一天叔叔先安排我进行汽车部件的认识，以方便我能很快地知道客户所需要的零件在哪放，并且对部分零部件，叔叔还亲自讲解给我听。很快第四天我就迎来了第一单生意，该客户是来买汽车空气格的。汽车空气格，我还是第一次听说这个名词，但是在叔叔的介绍下，我知道了现在天气越来越干燥，路上灰尘多。要是空气格太久不清理的话，积尘太多的话会影响到过滤，洗车场是为了考虑到你的爱车空气格没有自己去经常清理，而帮你把它清理一下。不过一般一个月清理一到两次就可以了，跑得多的可以多清理一下，多了也没有坏处的。不过要提醒的一点：空气格取出来没有熄火的话很容易吸东西进去的，特别是毛巾之类的东西。吸进去了就很麻烦了，所以要特别注意！这个客户大概是其他汽车配件部的，是来批发的。很快，这门生意就谈成了，下面进行的就是开发票了，原来开发票

也很有学问。第一，字迹要清楚；第二，要认真仔细，不然就会有所损失了。叔叔很放心地让我负责开发票，因为他知道我在家也经常帮妈妈开发票。送走了第一个客人，接下来的就是有更多的客人来了，每一次叔叔都会给我介绍零部件的功能与为何容易损坏，让我对许多零部件都有所了解，经过叔叔的教导，叔叔也开始让我带客人去领需要的汽车零部件，同时，每单生意都进行得好顺利。

实践期间，我除了跟单之外，我还请教了经营此行业有十几年经验的叔叔一些问题，因为叔叔也经营汽车维修，所以我询问了我好久以前就想问的问题，就是，汽车维修当中，汽车哪个部件是维修得最频繁，和最容易坏的。这也算是一个小小的调查实践，我认真地记录下叔叔所说的每一句话，然后回家进行网上对比，然后进行整理，结果如下，无论是国产车，还是进口车中，刹车皮、空气格、机油格、保养系统的易损件是平时维修的汽车中比较常见的故障地方。

刹车皮(片)的磨损情况取决于三方面因素，一是刹车皮的质量，即耐磨损程度，只要不随意在路边店修理，进正规4s店还放心的。二是如经常行驶于山区陡坡，刹车使用频繁(及经常超载)的话磨损就快，反之就慢。三是驾驶习惯，训练有素的师傅驾车时能坚持中速行驶，遇障碍提前减速，一般不随意乱踩一脚刹车，这样既省油又减少刹车皮的磨损。一般情况下，每行驶5—8万公里就应换刹车皮，因为车跑了9万多公里才换算是驾技高手了。不过换了一次刹车皮后随着行驶里程增加，刹车盘(鼓)也逐渐磨损成沟槽或变形等原因，刹车皮的使用里程也相应缩短，刹车效果也逐步下降，所以在以后的每次保养时也应对刹车情况进行检查，以策安全。(汽车零件的磨损常以行驶里程为计算依据)。

机油格。通常称为机油滤清器，它随着车型和发动机型号的不同而不同，有些车辆甚至不止一个机油滤清器。通常针对轿车来讲，它的机油滤清器多数是消耗品，只可以使用一次。它的功能是过滤和储存发动机机油中的水分，杂质，和

发动机磨损的金属碎屑等杂物。这样一看，在规定车辆行驶里程或发动机工作小时达到后，更换机油格的时候最好更换新的机油以免旧机油格中的杂质将新机油污染，这样比较妥当。

本次实践既让我学会了如何销售产品，又让我对汽车部分部件有了更深入的了解，同时，我学到了一些学不到的东西。要学会从实践中学习，从学习中实践。我更懂得了理论与实践相结合的重要性。我从中获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

汽修培训心得体会篇九

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

在这个暑假我加入了由虎门镇团委组织的大学生成长促进会艺术团的跆拳道队，也很荣幸地当了副队长。就在这里我参加了维持一个月零十三天的暑期实践，期间我积极参加了由促进会举办的活动，跟其他镇其他院的同学进行了交流同时还到各个镇区进行了交流演出。

还记得刚开始时我常碰壁，但后来在师兄师姐的帮助下我慢慢地适应了这种生活和工作。这个暑假我们队参加了4场演出活动，虽然在期间我们队员发生了很多的摩擦，大家意见不合等，但是最后在大家的共同讨论后最终还是得出了一致的意见。每场演出我们都有不同的收获。

创业集市开幕式演出，由于我们有太过浮躁，以为有表演过

得经验而没有认真的去重复排练，最后虽然表演时顺利结束了，但是表演时连接不紧凑走位也很乱，还有很多失手的动作。演出效果并不理想。这场演出我明白到无论自己有多少的经验，团队的默契是十分重要的，所以不要怕麻烦要去重复的排练。

新湾敬老院的演出我们吸收了上次演出的教训，在表演前还不断的排练，还请了师兄们为我们指点，这次的演出时带上小学员的，到演出的开始时，由于他们都没有表演的经验加上有点怯场，开始时并不是十分顺利，但后来还是演出很顺利的，这次演出令我明白到队员的心理影响是十分大的，平时练习的时候不仅要动作方面进行训练同时对心理素质也要培养。

社区的演出是这个暑假最大型的演出，当然节目也是最丰富最精彩的一场，因此也是最不允许出错的一场，这次我们也请来了上届的师兄来帮忙，由于大家时间的不合到演出那天不得不删除几个一直以来参与排练的队员换上了别的队员，这样一来演出就需要重新排过了，走位跟顺序都有了变化，但是我们还是沉住了气，在几次的练习后大家都记住了自己的动作跟走位，在不断的练习后大家都记住了，在上台前还不忘互相鼓励，这次的表演表演的很顺利，难度是最高的一次，气氛也很好。但是我还是没有做足够的准备，太掉以轻心，没有预计到特殊的情况。

1、要勤劳：有事间的时候不要让他白白地流走，应加强自己的能力多学习自己不会的东西和不熟练的事情。

2、要细心：做每件事情都要细心去做，这次的暑期实践活动有很多的错误都是来自粗心的，所以应该细心地对待每一件事。

3、要有耐心和热情：做事情不能操之过急，要一步一个脚印地去做，不能轻率，时刻保持自己的热情。

4、学会聆听他人的意见：每个人都会有自己的见解，虽然不一定是最好的但是也一定要尊重。

5、要懂得冷静处事：遇到突发事件时要保持冷静，千万不能自己热了头脑，自己也不知所措。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

汽修培训心得体会篇十

实践开始在我踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。在我第一次从办公室踏出，走到维修组车间里时，一阵阵汽油味迎面而来，当时我还问身边的杨老板：“杨老板那里来的汽油味啊！是不是那里出了问题？”杨老板就说：“没有，你来到这里就是这样，老实说如果你顶不住现在都可以走了”。些时我内心涌现了家人和亲戚对我期望和关心。我对杨老板说了：“我不能用家人和亲戚对我的希望，去换取失望的结果。我一定能做到最后，做到最好。”就这样我给自己下定了很大的决心。

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实践单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。同样地开始时我每天都做着给维修师傅拿拿工具打打开关，时间过去了我和维修师傅们产生了朋友般的友情。在与师傅们深入交谈中发现他们文化水平不高，但他们对学习的热情却很高。在与万师傅聊天时他曾说过：“假如给我再回到十年前，我一定会好认真去地读书。小马啊，你们现在读书真的好幸福。”这个时候我不感再正面望向万师傅，我为我以前浪费的时间后悔。同时我受到了启发，我应在以后每天都要认真学习认真去做实事。起初我认为当一辆汽车车身掉漆了，进到维修厂里把漆简简单单涂上去就可以了，但实际与想法总会有差异的，涂就是涂了但是要经过十三个工序才可以算完成，在做每一个工序都要认认真真的打磨，无令在那个工序都不能马虎，那个工序都不能打乱，要不是前面所做的工作都白费。

在这个月里，我听师傅说视为简单车辆破损修复方法有

1. 应先清洁受损部位，利用修补漆进行填补。为增强附着效果，可以先用高目砂纸打磨一下。
2. 如果砸痕处金属外露，喷漆前还要涂抹具有防锈效果的氧化中和剂，待中和剂彻底干透后再喷涂底油，并重复喷漆、晾干、打磨的过程。

3. 补漆最忌讳一次喷涂较厚的漆层，既费工费时，又难以控制补漆效果，容易出现气泡、流挂。有耐心、细心的车主可买一些工具自己动手修补，能节约不少费用。但如果自己没有把握，最好送到专业快修店修补。

4. 如果暂时没时间去维修站修车，可以先在被刮的部位涂一层指甲油，防止氧化生锈。一些专业汽车装饰店也有漆面快烤急修业务，使用进口敷料、漆料可以在两三个小时内完成，如车门的修复工作。

当初我认为维修厂当车主不在时都会给客户换上旧的部件，但在我每天的观察中发现每个维修人员都没有做这样的行为，还记得肖师傅和李师傅都说过：“我们不能只是为了争钱就对车主的人身安全不负责任，不是出了我们这个门口就和我们没有关系。”确实是的。

在这次短暂的暑期社会实践活动中我学到了书本上看不到的知识，学校里体现不到的教育。我从实践中明白到“三人行必有我师”的古训；启发了我小事成就大事，细节成就完美；更深刻地给我展示了什么叫做“诚信价更高”的实例。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的不同专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身素质特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

虽说我学的是设计，但第一样工作都有他的联系性，关联性。也就是在不同的行业中有着共同之处，异的色彩。

汽修心得体会篇4