

最新汽修顶岗总结报告(实用8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

汽修顶岗总结报告篇一

近年来，随着中国经济和科技的高速发展，汽车已经从最早的奢侈品，演变成了人们日常生活的代步工具，汽车销售公司也如雨后春笋般，加剧了汽车销售行业的竞争。本文是小编为大家整理的汽车销售实习报告范文，仅供参考。

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不断提高，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。

近年来汽车产业在我国犹如雨后春笋迅速发展。

全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

20xx年x月x日，我正式走进宁波之星汽车维修服务有限公司4s店开始了实习工作。

我虽然还不是正式毕业生，但以前学的就是汽车检测与维修技术专业，出于维修觉得太累，就想申请到销售部。

尽管在学校学到了很多理论的汽车知识，对汽车有一定的了

解，但对于梅赛德斯—奔驰的各款车型还不是很了解的。

为了能让客户更相信自己的产品，从而去选择我们的产品，所以在开始销售之前我必须对自己的产品有更深一步，更全面的了解。

要想清楚地了解产品就必须和它进一步的接触。

给车做清洁是一个既简单有直接的方法，在做的同时对它的外观和内饰有一种更真实的感觉。

擦车听着简单，实则比较困难，不仅要从上擦到下，而且还要求所有擦痕要朝一个方向，避免对漆面造成破坏。

刚开始做的时候是很慢的，擦完一辆车要接近二十分钟，而这段时间已经够一位老销售顾问擦完两辆了。

在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，只要肯努力去做，每件事都会有进步的。

这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，擦车是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不就是擦车而已，在对自己产品有了初步了解的时候，我们开始了一个简单的销售技巧培训。

“六方位介绍”，车头，侧面，车位，前排座，后排座，发动机室。

资料上都有各个方位所特别的地方和比较出众的地方，这也是产品吸引客户的地方。

用简洁的语言向客户介绍出产品的特点和与优势，让客户能

相信自己的产品。

奔驰s300l商务版的长5230mm宽1871mm高1485mm轴距3125mm以及这款车的发动机最大功率180kw/l和最大扭矩300nm

m等，虽然没有了以前在学校上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。

在对产品有了一定的了解后我开始介入销售的部分工作，比如说帮老销售顾问填写表格，复印资料，打临时牌照等，表面上是在帮助别人，其实跟多的是在充实自己。

在这过程中我了解了交车的基本流程：

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提供什么帮助。

语气尽量热情诚恳。

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。

4、试乘试驾:在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商:通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6、签约成交:在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，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。

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。

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。

哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的，这些都是我以后工作中都会用到的。

争取早日成“佛“，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

这也使我自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

这些都是我现在所欠缺的一些能力。

而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。

因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。

让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的`时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。

因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

每天早晨7:40到，下午6:00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。

可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是
一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。

有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1。

425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。

越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

实习总结

看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。

通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不

怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。

很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

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.

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.而在全面建设小康社会的今天,汽车已进入越来越多的百姓家庭,成为普通人出行的代步工具。

一. 实习目的:

2. 了解汽车各种品牌, 价格, 性能

二. 时间:xx年x月x日——xx年x月x日

三. 地点:安徽合肥江淮4s店

四. 实习内容:

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

汽修顶岗总结报告篇二

通过这一个月的实习，收获的不仅仅是汽车销售方面的知识，更多的是对学习的新的感悟，以及对社会的体验。在社会中的学习，学习的更快，而测验不再是一张张试卷。下面是豆花问答网为大家整理的汽车销售工作总结报告资料，提供参考，欢迎你的阅读。

汽车销售工作总结报告一

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。

七天的工作时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是在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，是一次受益匪浅的经历。

汽车销售工作总结报告二

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，我可以兑现了当初的诺言。从__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20__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20__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__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。

汽车销售工作总结报告三

来到__后，无论领导还是同事都比较热情。这让本以为社会会冷漠一点的我心里暖暖的。刚开始，我接受了公司的培训，了解一下公司的文化以及长城汽车的历史。培训下面，还会发给我一些书，是关于汽车的基础参数的，这些对我来说是很陌生的，只有努力的去记忆，去学习。除了基本的礼仪我还了解一些，其他的有关汽车销售的知识我几乎一无所知。不过同事们以及师傅都愿意帮助我，我在学习中不断的完善自己。这里不比学校里轻松的环境，但也是这种紧张的环境点燃了我的激情。我渴望不断的学习，不断的进步。

在这里我分到一个师傅：王经理，但其实，这里每一个人都是我的师傅。每天除了王师傅的言传身教，还要靠自己去想、去问，只有这样才能得到更多的知识。在这一个月里，我基本上每天白天跟在师傅后面学习怎样与客户交流，怎样让客户满意，在哪个阶段可以引导客户签订单……到了晚上就要背资料，因为白天的学习是不够的，也需要巩固与加深。有时感觉自己真是菜鸟，好多知识都不知道，特别是其他公司竞争车型的资料。所以在平时的学习中不仅要埋头了解自己，还要了解对手，了解市场。还记得刚跟师傅学习的时候，我只能给师傅打下手，做一些简单的工作。第一次开发票还要师傅逐条交代。不过师傅很好，当我学习不理想时，师傅不仅没有责备，而且给的更多的是鼓励。在师傅和同事们的帮助下，我慢慢的成长起来，现在还记得和一个同事谈成一个客户时的喜悦之情。

通过这一个月实习，收获的不仅仅是汽车销售方面的知识，更多的是对学习的新的感悟，以及对社会的体验。在社会中的学习，学习的更快，而测验不再是一张张试卷，而是真正的成果。社会中的学习也不再是一个人的学习，而是大家共同的学习，每一个人都可能是自己的老师。在这里我要非常

感谢实习期间的师傅以及同事们，谢谢他们的关照和教导。未来的我不一定会从事汽车销售方面的工作，但我相信：在这里一个月得到的知识会让我受用终生。

汽车销售工作总结报告四

今天开会是有此以来收获最多的一次，从早上九点半一直开到傍晚六点多，这是有此以来公司规模最大的一次会议。刚回到安溪自己马上回想会议的整个内容，把它给记入下来，如果不好好总结下，那会议就白开了，永远得不到进步。开这次会议目的就要教会我们这些业务及推广如何学会跟客户沟通，及对市场的操作。听了这次会议后受益匪浅，深感体会。为我解开了很多雾团，让我有了方向感和前进的动力。

沟通方面

在与客户沟通的过程中，三不说：没准备的话不说；没依据没数据的话不说；情绪欠佳时不说。要懂的三必说，赞美的话，感激的话，对不起。就这些短短的几句话就概括说我们在交流时该注意的。在任何的沟通过程中，你要做好事前的准备，懂的你做什么，为什么做，谁来做，我们要如何，交流的目的和意图是什么，规划好这些后，你的沟通才能够有效的开展，顺不顺利那是另外一回事。确认需求，明白客户需要的是什么，我们能兑现给他的是什么。当在交流过程中发现异议时，要学会在顺着客户的争议给他一一解说，为他化解他的顾虑。要让他明白我们是站在他的立场为他着想的，为他赚更多的利益，要知道任何商人都是利字当头。这样才能达成协议。最后就是实施，在这一环节也就是客户对你的兑现，和你对客户的承诺，要求我们要诚实守信，商场上要更多讲究信用，这样生意上的合作才能长久。

在整个沟通过程，我们是备有筹码的，但记住我们的筹码能不抛尽量不抛，不要轻易抛，只有在逼的无路可走时，才最后压上筹码。一旦一开始就压上了，可能还没到最后光头也

许你就输了。这也就教会我们花最少的钱赚更多的利益。想想自己沟通过程，实在存在很多短板，讲话没有煽动力，不够沉稳。给客户的感觉就像强迫，强买强卖。语气轻点又感觉自己没魄力，让客户买不到放心。这样的交易很难达成。一名好的业务，销售员都是刚中带柔，柔中带刚，强软兼施。

心态方面

人一旦走上销售这条路，想退路难，想前进更难。退路难那是因为你走上了舍不得放弃的路，销售是个很会历练人的路，你一旦踏上一般人都很难往后退，他带给你的发展空间很多，提升个人能力的好机会，你自己会很想往下走，想看看前进路是怎么样子。但你要明白，前进的路是坎坷的。前进的路是更难的。佛像为什么能成为千百万人仰拜，那是因为它的前期也要经过千刀万剐的消磨。一名优秀的销售员成功的销售员，往往是做到别人做不到的事。今天有幸听说赖守汉副总经理从何从一名推广专员在进公司短短一年半的时间当上了副总的位置，真的很震撼，还有晋江营销中心张经理为了开发新的客户，自己下海证明他的能力，他能给客户创造的利益是多大，在客户没有认可和支持的情况下，大夏天的一顶帐篷，一个人做起促销活动，很多东西都是自己目前没法比拟的。发现自己跟他们比起来，自己远远做的不到位，他能做到自觉，对工作负责，勤奋学习。自己呢有点太满足于现状，这样永远得不到进步，或者进步很慢。记住每当我们在进步时，可能很多人会忽视竞争者也在进步，社会在竞争，适者生存，你要明白你不吃别人，别人可能就会吞并你，尤其在商业这行业上。

营销人生的生涯的三部曲：干活，管事，管人。每个成功的都得经历这三个阶段。第一阶段我们都是从最简单的做起，从一个最简单的动作重复的做。对我们这些刚从学校毕业的人都有这样的想法，希望得到回报多，简单的事情不想多做，总是埋怨这埋怨那。或者有这样的想法自己的努力为什么别人总是看不到，别人往往只是看中自己的结果。其实错了，

人做事，天再看，也许暂时性的看不到，但总有一天别人会知道的。一个活干的同时我们也慢慢学会接触管事，公司会给人机会，只是你自己有没准备好的问题。在学会管事时，你的能力开始慢慢的提升，等你有了一定能力就开始慢慢得管理起人来。如何利用自己手中资源，利用别人来帮你赚钱创利益。

销售没有冬天，不要给自己找借口。相信梦想就在不远处。今天的会议也讲了些企业的文化，让我看到公司未来的发展方向和前景，让我重新自信起来。

完全没有要修改的地方！

汽车销售总结报告

汽车销售年终个人工作总结报告投稿推荐

汽车4s销售年终个人工作总结报告

汽车销售经理个人工作总结报告范文

汽车销售顾问总结报告范文

汽修顶岗总结报告篇三

如果你是一位普通员工或小老板之类的“经济型”人士，要想避免成为“车奴”，就得关注用车成本，还是实际一点买辆“小胃口”的节油车吧，免得以后养起车来感到力不从心。

- 1) 在满足动力性和加速性要求的'同时，尽量选择排量偏小的车型。
- 2) 从节油的角度，选择柴油发动机车要节约得多。

- 3) 选择压缩比低一些的发动机，使用的是较低标号汽油，也就节省了油钱。
- 4) 在其他条件相同的情况下，小型车行驶时要克服的阻力就小些，因而也就节油。
- 5) 汽车的自重一般与油耗成正比，小型车自重每增加40公斤要多耗燃油1%。
- 6) 尽量选择新款一些的车，一般越新款的轿车发动机节油性越好。
- 7) 选车时要考虑气缸数，同排量发动机缸数越多，燃烧越充分，也就更节油一些。
- 8) 在其他条件相同的情况下，一般是手动档车比自动档车节油。
- 9) 采用子午线轮胎的汽车节油。
- 10) 节油口碑好的品牌和车型，基本“胃口”都小。

保持良好车况是节省燃油的基础。如果汽车技术状况不好，就会增加燃油消耗。汽车的技术状况是随着使用里程而变化的，运行时间越长，技术状况越差。因此，要及时对汽车进行调整和维修，以保证它始终处于良好的技术状况，为节省燃油奠定可靠的基础。

随车附带的汽车使用说明书，都是厂家根据此车型的具体情况所做的一个非常有针对性的用车指导。把轿车买回家后，首先就要认真阅读车辆使用说明书。它上面一般都列有保养时间表及相关保养项目，作为车主一定要遵照执行，否则就很容易导致车辆出现故障。据美国联邦贸易委员会公布的数据，超过保养期仍在使用的车辆，其燃油消耗平均增加4%。

驾驶人在驾车中起步、停车、加速、换档等各个环节的操作习惯、熟练程度不同，油耗也不一样。要想做到节油，就必须准确熟练地操作，掌握节油技巧，只要这样才能取得较好的节油效果。

- 1) 起步时要平稳。急速起步10次，浪费燃料120毫升以上。
- 2) 尽量少踩制动踏板，要利用放松加速踏板的方法来减速。
- 3) 汽车出发或到达目的地，要尽可能选择有利的地点顺车掉头，避免倒车掉头，特别要避免几退几进的倒车掉头。
- 4) 装载货物或上下乘客时，尽量找路面坚硬的略有溜坡和顺风方向停车。
- 5) 在路况不熟悉的地方开车时，要事先打听好路线和地点，避免走冤枉路。
- 6) 处理好道路上的各种交通情况，如跟车距离、路口红绿灯、上下坡、会车、超车、越过障碍物等。
- 7) 避免行车中突然加速。
- 8) 行车时档位要适当，不能在挂低速档的情况下仅用加速踏板来加速。
- 9) 避免空踩加速踏板。空踩加速踏板10次，浪费燃料60毫升。
- 10) 该快时不慢，特别是在高速公路上行车时，如果情况允许，车速应保持在90公里/小时左右最节油。

有的驾驶人车技不错，车龄也不短，可是开同样的汽车，装同样的载重量，跑在同样的道路，耗油量却跟别人有着天壤之别，相差很大。因此，从某种意义上讲，决定油耗的关键不是车，而是驾驶人自己，只有及时纠正不利节油的恶习，

对人对己对车都有好处。

- 1) 改掉“有事没事总喜欢猛踩加速踏板”的费油恶习。
- 2) 改掉“开车时不停乱转方向盘”的费油恶习。
- 3) 改掉“喜欢开飞车”的费油恶习。
- 4) 改掉“喜欢争速抢道”的费油恶习。
- 5) 改掉“急起步”和“快制动”的费油恶习。
- 6) 改掉“盲目涉水”和“险路瞎冲”的费油恶习。
- 7) 改掉“把左脚长时间放在离合器踏板上”的费油恶习。
- 8) 改掉“喜欢将油箱加得满满的以图省事”的费油恶习。
- 9) 改掉“长时间堵车时也不熄火”的费油恶习。
- 10) 改掉“长时间低速档行驶”的费油恶习。

带上一颗平常心出车

良好的驾驶心态，对于油耗的影响绝对超过80%。特别是交通不畅、等红灯或变更车道时，不少人喜欢见空就抢，见缝就钻，频繁地急加速和急制动，油耗自然比匀速时增加2~3倍。开车上路，驾驶人就得有阿q精神，何时何地都能保持心态平衡。

- 1) 不急躁，提早几分钟出门。做到早睡早起，避开路上车多人多拥挤高峰期，因为走走停停比正常行驶多耗油50%。
- 2) 不逞强，逞强会使驾驶人做出无谓的加速、超车、并线等动作。这种不良情绪不但影响驾驶习惯，更会影响驾驶安全，

而且还耗油。

3) 不超速，车速过慢或过快都会使汽车所消耗的燃油增加。一般情况下，60~80公里/小时的车速是最节油的。时速继续提高，油耗也在不断提高。

4) 不时常变道，变道会比直线多耗油25%。这是因为要不停地加速和不停地制动，而且路线弯弯曲曲，路程就远了，显而易见要更耗油。

5) 不瞎等。途中遇到堵车时，与其停停走走，不如改走支线，可以减少堵车。

6) 不空踩加速踏板。在行车中遇到阻碍时，一定要平心静气地控制好自己的脚，不要用猛踩加速踏板的方式来发泄自己的不满，这样只会大大增加耗油量。

7) 不娇气，合理使用空调。尽量少开空调，尤其是在堵车或停车等待时；在不太冷不太热时，尽量利用汽车的通风系统及风扇，或多开窗而不用空调；需要开空调时也要调到适当温度，不要过高或过低；争取做到低速开窗不开空调，高速再开空调。

8) 不空转，停一分钟就熄火。在堵车或等人时，尽量避免车辆处于发动机空转的状态。

汽修顶岗总结报告篇四

姓名：

求职意向：技术员

目标行业：汽车及零配件，家具/家电/工艺品/玩具，原材料和加工

目标职位：注塑工程师/技师，技工

期望地区：北京市，深圳市，东莞市，广州市

到岗时间：新岗位能够多长时间内到任

工作经历：

/04—现在xxx公司

所属行业：电子技术/半导体/集成电路

成型课成型技术员

主要职责：

2. 配合生产线长和品管的工作以及8s的执行和推广。

/04—2007/02：深圳市石岩捷家宝电器

所属行业：家具/家电/工艺品/玩具

塑胶部成型技术员及带班

主要职责：负责车间里的班会主持、人员的安排、生产的良率、产能、成型的调试及条件管控、模具、成型机及周边辅助设备的运作状况，现场5s的监督。

离职原因：寻找发展

/06—2005/02：台湾统一企业(惠州)分公司

所属行业：家具/家电/工艺品/玩具

成型课加料上下模及成型技术员

主要职责：其间担任成型车间的加料和上下模工作，而后被提升为技术员负责生产上产品出现异常的改善及优化、生产的产能、良率、模具的保养及维护、成型机及周边辅助设备的维护、现场5s的执行与推广。

离职原因：提高自身

教育与培训：

/09—/07：湖北省应城市二中室内装潢设计高中

/02—2004/03：统一企业(惠州)分公司天车的安全运用

语言能力：

英语：一般

自我评价：从事成型行业6年时间，在成型技术方面有着丰富的经验；在工作中能任劳任怨；良好的心态是我的坚持原则；为人诚恳；在生活中体育运动和看书是我的爱好。

汽修顶岗总结报告篇五

回首20xx年，有太多的完美的回忆，2012年本人来到长京行工作，但是惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手[]20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行顾客谈判、分析顾客状况、在销售

中遇到难谈下来的顾客销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。.

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点顾客的开展。我在那里想说一下：我要把b类的顾客当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对顾客做到每周至少二次的回访。我认为攻顾客和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个顾客，只有这样才能有收效，等重点顾客认可了，我再将精力转移到第二重点顾客上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的'自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

一：对于老顾客，和固定顾客，要经常持续联系，好稳定与顾客关系。

二：因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜顾客的资源。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1：每月就应尽最大努力完成销售目标。

- 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: 要多了解顾客的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个顾客。
- 4: 对顾客不能再有暴躁的心态，必须要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店顾客。
- 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: 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。
- 7: 为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

汽修顶岗总结报告篇六

- 1熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。
2. 通过实行加深学生对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发学习热情。
3. 通过在奔驰4s店的实习更快的接触社会，更快的提高自己的专业技能，让自己在学校所学到的理论知识与实际相结合，在实践中学校的理论的得到了充分的发挥，让自己可以很快适应这个属于自己专业的小型社会，也为我提供了很好的就业发展平台。

汽修顶岗总结报告篇七

一、从学徒到成为一个合格的中职汽修老师踏踏实实xx年一

步一个脚印走过来、

近几年来，通过运用自己所掌握的理论知识和实践经验为我
校解决了诸多汽车维修中的难点问题，如：

1、帕萨特1.8单缸5阀轿车进排气门修配装复后断裂案例分析

(4) 故障分析：

c□更换的气门质量有问题

d□正时装配不对，顶断气门、

2、日产尼桑火花塞典型故障案例分析

(2) 故障检查：用车博士检测，无故障存在，怀疑是油压不
稳、

三、传业授技、带徒育人，真正做好传、帮、带，为社会输
送有用人才、

认真安排好学徒培训工作提高学徒的理论水平和操作水平，
搞好学徒培训工作是本厂一项长抓不懈的工作，为此本厂认
真制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次学徒培
训，开展形式多样的学徒培训，对于新工转岗工要求有师带
徒机制，有技术管理员鉴定合格后方可独立上岗，始终给学
徒安全操作敲响警钟，增强学徒在维修中的责任感、具体带
学生段如下：

2、带学生到其他修理厂切身理解青海省汽车维修市场现状

四、总结过去，放眼未来，锐意进取，不断提高自身维修水
平、

综上所述，根据自己的技术能力和业绩，对照国家职业标准，本人已具备了技师水平

汽修顶岗总结报告篇八

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。

二、工作情况

做司机非常辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的腰酸背痛深夜回家时，深感开车之苦；当看到领导信任和同志们的赞许，看到工作发展的累累硕果时，又享受到开车之甜。我始终做到爱岗敬业，以单位为家，尽职尽责做好本职工作。经常加班加点，不分班上班下，没有星期天和节假日，始终做到出车时随叫随到，不管是领导还是同志用车，上车有迎言，下车有送语。一听说有出车任务，便顾不得休息，立即全身心投入到工作中。作为一名管理人员，一名司机，时刻牢记自己肩负的重任。

三、工作问题

虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱正丰公司奉献一切。

四、 下一步工作打算

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平，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。

各位领导、同志：

时光飞逝，新的一年即将到来，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，过去的一年是公司大踏步向前发展的一年，同时也是我们运输车队不平凡的一年。一年中我们车队在领导的关注和各同志的支持下，全面地完成了公司与客户方面的桥梁作用，全面地完成了营运任务，但也在完成全年工作任务的同时，没有实现全年安全行车的总目标。下面就2015年以来车队的主要工作情况作以下汇报。

一、 主要工作

2015年是公司不断开拓进取，市场经营日益壮大，公司业绩蒸蒸日上的一年，作为承担着公司在不断壮大的市场中所需

的运输任务时，我们车队全年来，有效的完成了公司与客户方面的桥梁作用，全面的完成了营运任务。在日常工作中坚持“安全运输”不放松，严格执行危险品运输车辆操作规程及道路交通安全法。并保障运输车辆相关证件齐全有效，按时组织车辆进行二级维护，坚决做到车辆不超期上路行驶，杜绝车辆隐患。

二、车队目前存在的问题

2、现阶段有部分驾驶员缺少工作能动性，工作执行能力也过低，不

4、队伍管理和建设

在09年的管理基础上，加强管理力度，完善管理制度，真正做到用制度管理好人和车，明确工作次序和 workflows，搞好车队人员团结。

三、明年工作计划

我们车队将从细节做起，特别是在驾驶员的管理上，将加大监督检查力度，坚决杜绝酒后驾车、开快车，对自身车辆技术状况维护不佳，特别是对工作任务安排拒不执行者，将成为来年工作的重点。同时，还将进一步规范和完善车队工作纪律的相关制度。

欲穷千里目，更上一层楼。在新的一年里，车队的运输任务将更加繁重、艰巨，希望公司全体运输车队的同仁们，始终牢记“安全是第一”要务的准则，以全新的面貌和风采，搞好本职工作，团结一致，奋力战斗，确保全年行车安全，杜绝事故的发生。全力争取做到事故为零，为公司的各项发展及经济指标的全面完成做坚强的后盾。

西昌安顺公司汽车队

2015年1月30日

车队在公司领导高度重视的情况下，狠抓队伍思想教育，强化爱岗敬业精神，自上而下统一思想，坚决贯彻安全第一，服务至上的原则。在日常工作中认真学习各级领导关于车辆安全和服务的要求，加强驾驶员的安全意识教育和服务意识教育。

一. 安全：

车队作为特种运输行业，承担着特殊而艰巨的工作任务。因此，车队始终坚持采取专题学习、以会代训、重点帮助等方式，组织开展安全思想教育，及时学习国家和地方的交通法规条例和临时性-交通管制文件，结合公司各项规章制度，对照现实找差距。具体工作实施如下：

1. 坚持每周开安全例会，认真学习各种法制、法规、各种安全条例等各种方式进行安全教育，促进对交通法规的理解，使驾驶员对交通安全警钟长鸣。
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养护。
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。
5. 根据不同的天气状况，尤其是雨雪等恶劣天气，采取电话及短信形式追踪，提醒安全驾驶，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警官到公司，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。

二. 日常管理

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肃处理，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。

三. 问题

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，建设成为公司的一面旗帜！