

吉利汽车培训总结(实用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

吉利汽车培训总结篇一

时间过的真快，20__年就这样过去了。在这半年时间里，在各位领导及同事的关心与帮助下，通过自己不断地努力学习，刻苦钻研，脚踏实地，基本完成各项本职工作。以下是上半年的总结：

一、在汽车保养方面，认真做好每项内容，确保万无一失。

在上半年的汽车保养中，严格按照保养单上的每一项内容，对汽车部件逐项检查。发现问题及时向领导汇报，并且与客户沟通，让客户满意。在保养之前，认真看清接车单上的内容，努力做到：不做错项目，不漏做某项内容。在保养过程中，特别对几个关键部件比如：放油螺丝，轮胎螺丝，机油滤芯做到按规定扭力进行。在保养之后，努力做到自检、互检、终检，不让一辆问题车开出车间。但是有时自己也有的粗心地方，在有些地方还是做不到位，比如点烟器检查出不工作时，由于没有立刻维修，就检查其他项目了，把之前的点烟器事情忘记了。导致车子开下去了，服务顾问问了我才想起来。所以在检查的时候特别要谨慎，逐项检查千万不能马虎。希望在以后的工作中改掉这样的坏习惯，确保万无一失。

二、在汽车维修方面，不断摸索，努力学习，刻苦专研提高维修技能。

在上半年的汽车维修过程中，通过自己的努力对skd的车系有

了更加深入的了解，在维修当中积累了不少经验。比如晶锐昊锐的仪表台拆装，第四代防盗钥匙、仪表、发动机电脑板的匹配，几种厂方隐藏功能的开通，以及判断电路方面的故障等等。经过这个半年的磨练发现自己有了一定进步，但是在汽车维修方面还是不够细心，不够耐心。有的时候把问题复杂化了，明明是一个保险丝的问题，却会想到发动机电脑板，有的时候知道是那个地方出的错，却偏偏查到另外一个地方去了。所以有时应该，先易后难，有条不紊，学序渐进，多问自己一个为什么，多走几种路子想想，说不定问题就能找出来。希望在以后的工作中，吸取经验教训，不断摸索，努力提高维修技能。

三、在CSS客户满意度方面，不断提高自身素质，提升客户满意度！

在上半年刚开始我们的CSS客户满意还算不错的，从低到高，分数是一直在往上升的趋势，这是靠大家的努力分不开的。但是在后来的月份，我们的分数不容乐观，似乎真的说不过去了。原因有很多，关键是从自身找原因。作为本人来讲，一名机电维修工，他的岗位职责是严格按照操作规范对客户车辆进行快速准确的维修，并进行总的检查，发现质量问题及时汇报。虽然很短两句话，但是真正做好做到位的没有几个，在正常的工作中，有没有按照操作规范去做，有没有及时准确的维修，有没有总的检查。这些都是存在的问题，如何解决还是靠自己的素质，靠自己的修养，真正的做到，服务在心中，质量在手中。希望在下半年我们能把客户满意度提升上去！

以上是我上半年的个人总结，希望在下半年有更好的表现。祝愿我们斯柯达售后在下半年产值突破680万，更加希望我们的客户满意度不断飙升！

吉利汽车培训总结篇二

想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。今天本站小编给大家整理了汽车销售培训工作总结，希望对大家有所帮助。

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了作为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和蔼可亲，一点

也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们全体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自己的贡献。

21世纪的今天，社会的步伐越来越快，市场的竞争愈演愈烈。在今天的环境下，我们如何更好的把我们产品推销给客户？怎样做一个出色的销售员？这就是我们这次“topsales销售明星训练营”的目的。下面是我通过这次培训后，结合我们的日常工作实际情况，谈谈如何做好一个“topsales”的几点粗浅认识，以便和大家共同学习和交流。

一、要想做好一个出色的汽车销售员，对我们的产品知识一定要熟知。如果对自己的产品知识都不熟，谈何去推销给客户。只有熟悉才能生巧。同时你必需去热爱他，把他当作你的好朋友，一定要对它有信心，它就是最好的。这样你在和客户推销时就底气十足。

二、一个顶尖的销售员要有梦想，要做公司业务员的榜样。打出自我的品牌，提升自我的价值。这就必须转变自己的思想，严格要求自己，时时地提醒自己，我还可以做什么，我还有什么没做好！我们可能都听说过这样一句话：失败乃成功之母！其实我认为它是错误的，应该说检讨是成功之母！我们只有不时的检讨自己如何战败这个客户，其中的原因何在，是我有没有让客户了解我们的产品还是客户不满意我们的服务等等，检讨自己总结经验。

三、作为成功的销售员，必须具有诚信和激情。让客户变成你的朋友，提升客户的满意度，让他来帮你推介。一个客户

如果和你买车，不仅是对你的产品有兴趣，而且对你服务也非常的认可。可以这样说，我们现在可能都存在这样一个现象，客户订车交了钱以后，我们对他们激情可能就没有没订车之前那么高，客户很多小的要求可能都不能满足，这样就使我们失去诚信，让客户对我们失去信心。那么怎么谈和客户成为朋友，让他以后怎么帮我们推介朋友来买车。如果我们服务好我们的客户，让他们成为我们的朋友，时时地关心他，问候他，让他得到满意的服务，有朋友买车他肯定会介绍给你。这可是我们宝贵的财富。

以上几点可能说的不是充分，希望领导和同事给予宝贵的意见和提议，以便更好的学习和交流。谢谢！

想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。在做销售过程中，最深的体会会有以下几点：

1. “用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。

而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2. “信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务”/价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么？是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身？显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。

在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么呢？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，

二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。

吉利汽车培训总结篇三

进入工作之后，在校园中习惯了自由的我，虽说一下子不是不能适应这种情况，但我还是非常小心的适应新的环境。这家公司不但拥有一批高素质、高技能的汽车维修技术人员，而且从国内、外购进一批先进的汽车维修检测设备。电脑检测分析仪、喷油清洗分析仪、四轮定位仪、atf自动循环清洗等等。使得该厂软、硬件兼备且完善。

在这家公司里学到了很多我想学习到的知识，使我对汽车行业有了更进一步的了解，我知道自己在学校学到的东西很少，还有很多是我不知道的。在见习期间我认真和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，完成了汽车拆装的目的，达到了我见习的要求，我在公司里，了解到很多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，也学习到许多关于企业管理方面的知识。

从中我还明白了一个道理，诚实守信是每一个人立足社会的根本。所以我有良好的职业素质和职业操守，能够忠于自己的公司，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力；吃苦耐劳，注重合作。具有年轻人火一样的工作热情和活力。

成就大事，重要的是做好眼前的每一件小事，只有花大力气把小事做细，才能把大事做好。在见习期间，我深刻体会到了这一点！

一年的时间转眼已过，通过在汽修厂见习锻炼，我学到了很多课本上学不到的知识和技能，我从老师傅身上也学到了许

多宝贵的经验，让自己更加热爱汽修这一行业。

在见习中，老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人才，才能把这一门专业学好。

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，他们还乐在其中，我也暗下决心，一定向他们学习，练好基本功。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！在见习中我明白只有虚心向有经验的老师傅请教，并且自己多动手、动脑才能精益求精的干好这门工作。在未来的工作中，我将用我的热情和技术赢得广大车主的尊重！

吉利汽车培训总结篇四

我有幸成为中鑫创投汽车专业教师培训班的一员，中鑫创投公司与我院合作多年但我却是第一次参加这样的培训。这也给我提供了这个再学习、再提高的机会。这次培训内容丰富，形式多样，有集中培训、分模块培训、实训操作、有学员间的互动交流，专家进行讲座。他们所讲内容和实际操作训练方法独到、生动有趣、发人深省。中鑫创投的师资培训采用德国职业教育模式，采用先进的教育理念、独到的教学思想、全新的管理体制，对我今后的教育教学工作无不起着引领和导向作用。这次培训之后，更增添了我努力使自己成为“双师型”教师的信心，给了我们强烈的感染和深刻的理论引领。下面是我在培训中的几点心得体会：

随着知识经济时代的到来，信息技术在教育领域广泛运用，“教书匠”式的教师已经不适应时代的需要了，这就要求教师既不能脱离教学实际又要为解决教学中的问题而进行

的研究。以教师为本的观念应当转为以学生为本，自觉让出主角地位，让学生成为主角，充分相信学生，积极评价学生。通过此次培训，我在教学观上有了一定的转变，不能为了教书而教书，叶圣陶先生说过：教是为了最终达到不需要教，为了达成这个目标，教学不光是简单的传授知识，要重在教学生掌握方法，学会学习，不能只让学生“学到什么”还让学生“学会学习”，学生掌握了方法，终身受用，可以自己获取知识，除了学习，还要注重启迪学生的智慧，给学生充分的空间、时间，发挥出他们的想象力和创造力。

通过这次培训在以后的教学工作中可以给学生传授再规范，更专业化具有实战经验的汽车技能知识。了解汽车维修服务流程；学习4s店的“5s”管理和安全操作知识和掌握汽车整车维护技能操作方法。对于我来说4s店并不陌生，它的管理、服务流程也深知。与我两年前工作一样，同样的工作环境；同样的工作状况；同样服务流程，不同还是心态，我要站在老师这个角色来看待过去的工作，去总结、分析、研究它，因为我们要培训能够在这个岗位所需要的人才。最后、专业方向选修模块。这个模块是培训汽车电控系统故障诊断与排除能力，主要培训内容发动机故障诊断、底盘故障诊断和汽车车身安全舒适性系统故障诊断。随着汽车工业的发展，电子技术的在汽车上的应用越来越广泛，而电子技术给汽车带来是智能化，自动化。使汽车的操作性能，行驶性能、制动性能和转向性能变得更加人性化。而汽车维修时电控系统是维修的重点，所以汽车电控系统的教学也成为了我们教学课程的四大块之一。在这个模块学习中，我带着自己在以前的工作存在的问题和我想知道的问题来学习，尽可能的完善知识点，为更好教学充电。

课程改革现在虽然还处于探索阶段，许多未知的领域需广大教师去进行认真摸索和总结。经过这培训，认识到每一位教师都应积极参与到课程改革中去，不做旁观者，而应去推动它朝正确方向发展，做一个课改的积极实施者。身为老师，要把握新课改的动态、要了解新理念的内涵、要掌握学生的

认知发展规律。今后我会将在这里学到的新知识尽快地内化为自己的东西，运用于教育教学过程中去，结合我校的实际情况，及时地为学校的建设和发展出谋划策，努力学习同行们的学习态度，求知精神，协作能力，加强平时的学习、充电。他山之石，可以攻玉，我一定将学到的知识运用于教育教学实践中去，让培训的硕果在职教事业的发展中大放光彩。这次培训内容丰富，水平高，充溢着对新课程理念的深刻阐释，充满了教育智慧，使我们开阔了眼界。感谢学校和企业提供的交流学习的机会。

吉利汽车培训总结篇五

实践地点：__省__市

实践目的：

1. 巩固、充实、加深所学专业知识，与基础理论知识。
2. 利用所学知识解决生活中所遇到的实际状况与问题。
3. 将创新精神发挥到实习工作中，做到理论联系实际，利用新知识解决新问题。
4. 熟练掌握该类职业所需的相关计算机操作等技能。
5. 在工作中养成严谨、认真、实事求是的工作习惯。

二、实习单位及岗位介绍

1. 实习单位概况

建立于1994年的__汽车股份有限公司，是一家带给全面汽车销售服务的专业集团公司。历经16年的发展与变革，这天的__，已壮大成为拥有数亿元资产、1900名员工，集多品牌

汽车销售、维修、金融、保险代理、快修美容连锁、汽车配件销售、二手车经营等功能于一体的大型多元化企业集团。目前，__汽车集团旗下拥有10多个4s专营店，24个控股子公司，数十个标准展厅。同时经销上海通用别克、上海大众、上海大众斯柯达、奇瑞汽车、东风日产、东风本田、东风标致、上汽荣威、北京现代、进口现代、一汽大众、通用雪佛兰及上海汇众等十多个主流汽车品牌。20__年4月，__汽车股份有限公司被新疆__实业(投资)有限职责公司收购，成为其旗下子公司。截止目前未对社会各界发布相关新闻消息。

2. 实习岗位介绍

(1) 实习岗位

销售助理

(2) 职务职责

管理相关销售文档数据，处理相关销售订单，与购车客户以及二级代理商沟通协调，候补销售顾问，在销售顾问缺席的时候要提前做好相关的接待以及介绍工作，不断学习提升，为提升为销售顾问做好理论知识与实践准备。

(3) 职务特点

负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作;负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态状况的质询;完成营销部部长临时交办的其他任务。

(4) 工作技巧与方法

首先，要做好访前计划。客户形形色色，第一次接触便需要透过其言行举止大致了解客户的爱憎喜恶，这样便能够在接

下来的交流与沟通里面做到察言观色，投其所好，促进交易达成。

其次，完善计划资料项目。在那里能够借用一句古语说明：有备无患。计划资料里，尽量理清时间，地点，人物，拜访原因，拜访时所需介绍资料，拜访结束可能出现的结果及其分别的处理方案。

再次，利用fab介绍法着重告诉客户产品的特征，功效，及能够带给客户的利益，尽量减少谈判式交谈，这样更能够拉近我们与客户之间的距离。最后，做好售后追踪，要让客户信任销售人员就得和他们建立起良好的信任与被信任关系，只有做好售后追踪，才能提高客户满意度，才能提高客户的转介绍率。

(5) 实习资料以及过程

入职培训阶段

2020年_月_日所有的新员工都在这天集合，一些是签合同，一些则是单纯的来等候上班之前的培训安排。

_月8日我们一群人从__来到了成都的第一个培训站：上海__公司。在那里，人事培训主管给我安排了一位师傅，是一个叫__的销售顾问，墙上的公告栏里我看到我的师傅是上个年度的微笑之星。刚开始是跟着师傅学习电话接待技巧与话术。开始也觉得挺简单，务必讲的话也就这几句：您好，__、公司，我是销售顾问__请问有什么能够帮您请问您怎样称呼请问能够留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系到您。请问还有什么能够帮忙的吗好的，感谢您的来电，请您先挂机。那里师傅告诉我们，在接电话的时候务必等待对方先挂机，这是一种做人的基本礼节。

_月9日，师傅给了我一本__内部基础汽车知识培训资料，对

汽车一无所知的我明白了汽车能够根据轴距分为以下几种：2600mm以下属于a0型，2600—2700mm属于a型，2700mm以上则属于b型车。按照动力装置区分则能够分为：内燃机车，电动机车。按照车身造型分类又可分为：旅行车，两厢车，三厢车、suv、mpv商务多用途汽车、cross车型。

9月13日，军训开始，为期三天的军训要训练的资料与高中大学几乎无差，于我最痛苦的便是拖着重感冒的身体每一天起早来到那里训练。一齐军训的同事与以前的班级不一样，我们是来自群众的不同分公司的不同职位的员工们，有的是经理，有的是与我一样部门里最底层的员工。__园区，__园区，城北园区等。一共51名员工年龄从二十不到到四十出头都有。我们一群人照各种区分标准划分似乎都只能用四个字形容：参差不齐。毫无意外，简约的时候我们的表现毕竟是好但是高中时候，但好歹还算整齐。