

电力电子实训报告心得 电子实习总结报告精彩(通用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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

汽车售后年终总结篇一

2. 为了你更好的使用，我们在不懈努力。
3. 为了您的使用，我们不懈努力。
4. 为您，我们会做得更好。
5. 维护客户的利益，坚持诚信服务的原则
6. 细心精心用心，服务品质保称心。
7. 以诚为商，车行无疆。
8. 以技术的改进和创新促进采购成本的改善。
9. 以周到的服务赢得广大客户的信任和满意
10. 用铁的意识，确保你的汽车安行驶
11. 愿我的服务质量和你随时相伴。
12. 在保证质量的前提下以超一流的速度为您提供服务。
13. 追求客户满意，是我们最大的责任。

14. 追求卓越，尽善尽美。

15. 用部队铁的意识，确保你的汽车安行驶。

汽车售后年终总结篇二

- 1、主持售后服务部日常工作，向直接领导汇报工作；
- 2、负责建立、完善售后服务部管理体系；
- 3、负责建立、完善售后服务网络，满足业务线发展需要；
- 4、负责售后维护团队队伍建设、管理、考核工作；
- 5、负责产品质量事件的反馈、处理工作；
- 6、负责内部资源整合、调度工作；
- 7、负责售后服务工作成本控制；
- 8、负责产品线备品备件计划、管理、调度工作；
- 9、负责出保产品的. 收费维护工作；
- 10、完成领导交办的其他工作。

- 1、电力电子相关专业，本科
- 2、3年以上新能源汽车相关工作经验；
- 3、有大型车企工作经验者优先；

汽车售后年终总结篇三

- 1、负责汽车零部件资源的开发及维护；

- 2、负责供应商的评估、审核等；
- 3、负责供应商的质量管理和成本改善管理；
- 4、采销合一，负责将采购的产品通过合适的渠道进行上线和销售管理
- 5、敏锐了解并分析市场动态，收集和分析竞争对手的信息，规划产品的市场推广及运营

- 1、大专及以上学历，有汽车售后或后市场经验者优先；
- 2、有国内/外大型汽配平台（如天猫、京东、亚马逊等）相关经验者优先；
- 3、有售后、后市场资源者优先；
- 4、有汽配维修点经验者优先；
- 5、熟悉主流车型、车系者优先；

（通用13篇）在日新月异的现代社会中，岗位职责使用的频率越来越高，岗位职责是指一个岗位所需要去完成的工作内容以及应当承担的责任范围。制定岗位职责的注意事项.....

汽车售后年终总结篇四

xxx公司：

在此新春到来之际，对贵公司一年来给予热忱的服务，予以感谢！

贵公司员工，无论是保险理赔，机械维修喷漆工艺都表现出

较高的服务水准。

例如□x年12月31日，在对车辆情况喷油嘴节气门作业中，贵公司职工李强师傅发现左右轮胎水平面不平。

避免了以后行车的安全隐患。

20xx年1月7日，车辆出险，贵公司保险理赔员工王立松及其同事张硕，热情服务，办理相关手续，使得车辆尽快修复。

20xx年1月11日，苟桧军师傅在更换前保险杠后，对车辆的灯光、前转向灯及刹车予以仔细的检查并试车。

排除了我对车辆安全的疑虑。

对于贵公司高超的技术水平，热情的服务态度，专业化的管理服务，予以衷心的感谢！

希望贵公司在新的一年里，保持并且发扬这一优良的传统。

XXX

xx年x月x日

尊敬的先生：

您好！

真诚地祝贺您拥有一辆长安铃木的sx4□并对此表示衷心的'感谢!今后，我们将一如既往地为您提供尽善尽美的服务，这是我们长安铃木xxxx店的工作宗旨。

我店按照长安铃木汽车有限公司的統一标准设计建立，拥有一流的设备，准备了充足的原厂零配件，维修服务人员也经

过铃木公司全面的技术培训，可以为您的爱车提供专业快捷的服务。

您在爱车使用过程中有任何困难，我们都乐意为您解决。

我们经销店的服务热线电话是□XXXXXXXXXX

请您按《保养手册》中规定的行驶里程或定期时间到长安铃木经销店保养您的爱车，这将有助于您享受到由长安铃木汽车有限公司提供的保修服务。

我们特别希望能再次为您和您的亲友服务；您的再次光临将是我们至上的荣耀！

XXX

XX年X月X日

尊敬的 先生(女士)：

回顾我国汽车10年发展史，是奇瑞汽车撼动了合资品牌在中国汽车市场的霸主地位，是奇瑞汽车优美的外形、过硬的品质、良好的性价比给中国的老百姓带来了实惠。

曾几何时，家电市场也是洋品牌的天下，在经历了痛苦和磨练过程后而焕发出了勃勃生机。

我们有理由相信，国产汽车必将在国人的关心和支持下创造出中国的世界品牌。

奇瑞汽车成立于1997年□XXXX年第一辆奇瑞轿车正式面市，仅用了短短93个月时间，于XXXX年8月22日第100万辆轿车下线。

奇瑞凭借“奇瑞速度”再次创造了中国第一，令世界刮目。

x年3月22日，实现了第2个100万辆的累积，成为国内五个200万辆级乘用车企业中唯一的自主品牌企业。

x年奇瑞稳居全国乘用车企业排名第六，连续10年蝉联中国自主品牌的销量第一，连续8年中国乘用车出口第一。

这一切的一切都离不开您的支持。

奇瑞公司现有奇瑞、瑞麒、威麟、开瑞四大品牌，我公司主营奇瑞瑞虎系列、风云系列□a系列、旗云系列等中高档车型，感谢并欢迎您携亲朋好友选购奇瑞汽车，支持民族品牌。

我们的宗旨是为您提供高品质的产品和良好的售后服务，时时处处为您着想，让您在长治联众尽享“五心”服务：开心、舒心、放心、安心、省心；感受奇瑞“快乐体验”的服务品牌。

如果您对我们的产品或服务有任何意见和建议，欢迎您随时与我们联系。

请拨打24小时的热线电话xxxx或发送电子邮件至xxxx@□我们会在12小时内答复您的邮件。

再次感谢您的惠顾。

我们将竭诚为您服务。

XXX

XX年X月X日

汽车售后年终总结篇五

结合20xx年售后维修总体运行来看，售后部基本实现在年初拟定的计划，客户的承认是对我们工作的鼓励，批评建议是对工作改进的方向，为了更好的完成工作，总结经验，现对售后服务总的工作总结如下：

一、20xx年度售后服务部的运营状况20xx年售后部营业额□xx万余元。毛利□xx万余元平均单车营业额□xx元。20xx年共进厂xx辆其中润保xx辆。（具体数据，可根据部门实际情况。）

二、不足之处

汽车售后

售后服务部成立时司较短，新成员较多制度不够完善，现场实践经验较为欠缺我们必须坚持加强现场实践的力度在实践中培养增强各种业务水平，同时要争取工作的主动性提高责任心、专业心，加强工作效率、提高工作质量。

要树立真正的主人翁思想心往处想劲往处使积极主动共同服务于公司的各项工作中。为公司更好的发展为更好地服务服务汽车贡献自己的微薄之力。

三、20xx年售后服务部的工作计划

一、客户管理细化

1、根据客户回厂次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标找出我们的忠诚客户作为我们的重点维护对象。

2、通过对流失客户回访及分析找出客户流失的内在原因及改进措

3、对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知让客户受到特殊待遇增加客户对专营店的依藏感和归属感。

二、预约率

人厂台次的增加导致维修高峰期时客户等待时间长和车间超负荷工作需通过预约工作合理调配，减少客户等待时间。

三、资源共享、良性竞争

在客户、索赔、备件方面同其他店进行资源共享促进良性竞争.减少客户的流失及资源浪费，形成备件、技术互动的信息平台提高整体的战斗力。

四、人员培训

随着车用新技术不断应用更新换代周期缩短及客户期望值的提高，人员素质级战斗力须相应提高个台阶对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

1、加大培训工作的频次分为定期和不定期的培训考核。

2、注重理论与实际工作相结合的培训对接注重产品基本知识和实实践操作相结合特别是实际接待能力的考核。维修技师注重操作技能和常规故障排除能力的培训提高员工的整体战斗力。

五、增加维修人员。

随着保有量增加和回厂频次的增加在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时置当增加维修人员数量。

六、团队建设

1、目标和表现形式以公平、公正、公开为原则坚持只有团队

利益最大化才能确保个人利益最大化本售后维修组织培训及考核营造学习氛围提升员工服务理念及个人技能进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训塑造员工服务的工作态度注重细节问题的发掘促使员工主动提高自身素质。

2、实施手段及措施采用将所有培训及考核资料纳入员工个人档案团队意识直接与员工个人收入挂钩、团队意识强者优先考虑外出培训、职称晋升、福利等优惠。

总的来讲新的一年是富有挑战的年。为努力实现公司质量目标，售后服务部已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好。

汽车售后年终总结篇六

2、负责一汽轿车标准服务流程的'执行监督和管理；

3、负责服务前台现场管理工作；

4、负责外出走访，外出救援及顾客抱怨与投诉处理等工作的实施与管理；

5、负责组织开展服务营销活动；

6、负责标准服务流程，服务理念的培训配训工作；

7、负责一次修复的管理，改进；

8、监督顾客服务档案的建立和管理；

9、全面掌握及控制维修车辆的结算工作；

10、上级领导分配的其它任务。

汽车售后年终总结篇七

职责描述：

- 1、负责汽车零部件资源的开发及维护；
- 2、负责供应商的评估、审核等；
- 3、负责供应商的质量管理和成本改善管理；
- 4、采销合一，负责将采购的产品通过合适的`渠道进行上线和销售管理
- 5、敏锐了解并分析市场动态，收集和分析竞争对手的信息，规划产品的市场推广及运营

任职要求：

- 1、大专及以上学历，有汽车售后或后市场经验者优先；
- 2、有国内/外大型汽配平台（如天猫、京东、亚马逊等）相关经验者优先；
- 3、有售后、后市场资源者优先；
- 4、有汽配维修点经验者优先；
- 5、熟悉主流车型、车系者优先；

汽车售后年终总结篇八

1. 您好！我是xxxx的客服话务员**号，请问您是xx先生/小姐吗？

2. 您的爱车xx月xx日在本服务店进行维修/保养，我想将这次情况做个回访。

请问您现在方便接电话吗？

a. 方便——好的，耽搁您2分钟时间！

b. 不方便——好的，那请问什么时候最适合打给您呢？（记下时间）

不好意思打扰您，谢谢您，祝您用车愉快！再见！

3. 对接待人员__c.在车辆方面的知识 您的满意程度如何？

4. 经过您的描述后，接待人员对您需求的了解程度如何？

9. 维修保养后，接待人员__对最终收取费用的解释，您的满意度如何？

10. 谢谢您的回访！祝您用车愉快！

11. 再见！

回访标准用语2

1. 您好！我是xxxx的客服话务员**号，请问您是xx先生/小姐吗？

2. 您的爱车xx月xx日在本服务店进行维修/保养，我想将这次情况做个回访。

请问您现在方便接电话吗？

a. 方便——好的，耽搁您2分钟时间！

b. 不方便——好的，那请问什么时候最适合打给您呢？（记下时间）

不好意思打扰您，谢谢您，祝您用车愉快！再见！

3. 您对这次维修\保养质量的满意度如何？

4. 请问您对车辆操控性能，您的满意度如何呢？

5. 请问对于车辆没有异响，您的满意度如何？

7. 感谢您的回访！祝您用车愉快！

8. 再见！

回访标准用语3

1. 您好！我是xxxx的客服话务员**号，请问您是xx先生/小姐吗？2. 您的爱车xx月xx日在本服务店进行维修/保养，我想将这次情况做个回访。

请问您现在方便接电话吗？

a. 方便——好的，耽搁您2分钟时间！

b. 不方便——好的，那请问什么时候最适合打给您呢？（记下时间）

不好意思打扰您，谢谢您，祝您用车愉快！再见！

3. 对接待人员微笑服务，您的满意度如何？

5. 希望您给予我们最好的评价！感谢您的支持！

8. 再见！

回答不可以接电话时，对不起，您看我什么时候联系您方便点呢？

意？（客户不太明白意思时再解释一下比如说预约电话的接通情况/ 预约是否考虑到您的要求呢？/（如果没有接着下面问）

4. 接待人员是否与您一起在车旁就所需要进行的工作进行了交谈呢？

6. 在维修/保养前 有没有预计维修保养的费用？

7. 应付金额与预先告知费用大致相符吗？

8. 我们服务站有没有正确的完成这次维修/ 保养工作？有没有重复维修呢？

9. 交车时车子的干净整洁程度您是非常满意/ 满意/ 一般/ 还是不满意呢？

10. 您对我们服务的物有所值是非常满意/ 满意/ 一般/ 还是不满意呢？

12. 接车时等待的时间和交车时等待的时间是非常满意/ 满意/ 一般/ 还是不满意？

13. 交车时服务顾问有没有和您共同验车并查看维修/保养的项目（包括免费项目、洗车服务等）。

《汽车4s售后回访话术》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

汽车售后年终总结篇九

尊敬的用户：

真诚的感谢您使用我公司生产的“**牌”各型专用汽车，为了更好的提供优质的`售后服务，我公司现郑重向您作出如下承诺：

一、 凡我公司生产的专用汽车，将实行终身服务。在“三包”期内改装部分出现的质量问题，将进行免费维修。“三包”期后发生的问题，我公司会在第一时间里组织维修，视情况收取成本费。

二、 用户在遵守专用汽车使用说明书正常使用的前提下，“三包”期内专用改装部分由于公司制造原因而发生损坏不能正常工作时，经售后服务中心鉴定确认，给予保修或赔偿。

三、“三包”期限：从公司发车之日起算一年（国产液压系统缸泵阀保修6个月，进口液压系统缸泵阀保修一年）。

四、 专用改装部分的各种易损件、消耗件如：灯泡、玻璃、橡胶制品、各种电器仪表、传感器等不属于保修范围；不按使用说明书的要求，非正常使用车辆，如不定期更换加注润滑油导致损坏的零部件等不属于保修范围。

五、 用户对车辆及其改装部分应进行日常保养、维护和常见故障的排除，使车辆保持良好的车况和专用功能得到正常的使用。

六、 我公司拥有一支技术过硬、反应迅速的售后服务队伍，并开通24小时服务热线，从接到用户信息开始，4小时内给予答复，省内24小时到达现场，省外72小时内到达现场。维修人员到达现场后，对轻微故障保证4小时内解决，一般故障保

证在10小时内解决，对重大故障，在24小时内提供明确的解决方案，及时彻底解决。七、 根据用户需要，公司可以为使用单位免费培训操作人员，提供相关技术资料。对车辆集中的地区，每年进行1—2次质量跟踪回访。

八、 售后服务联系方式：

服务热线：

24小时热线：

传 真：

汽车售后年终总结篇十

一、活动主题：

xx汽车美容店店庆活动方案。

二、活动目的：

感恩回馈老客户，同时销售产品和服务。

三、活动对象：

1、老客户（系统客户资料）。

（1）客户分三类：重点客户、次重点客户，非重点客户

（2）重点客户：30名，客户来店有贵宾礼品赠送，享受店庆优惠及活动促销。客服准备名单□xx总，xx总亲自通知邀请。

（3）次重点客户：20名，客户来店有尊贵礼品赠送，享受店庆优惠及活动促销。客服准备名单□xxx负责通知邀请。

(4) 非重点客户：1000名以上，启动短信息平台，客户来店，享受活动优惠及活动促销。参与抽奖。

(5) 其他合作渠道邀请，10名，包括小区物业经理，自驾游协会领导人等。由xxx负责将邀请，有尊贵礼品赠送，享受店庆优惠及活动促销。

2、拓展客户（以私家车为主）。

(1) 以店面周边保有私家车客户为拓展目标，以店庆促销为由头，将体验洗车赠券发到客户手上，通知来店参加3周年店庆，享受店庆优惠及活动促销。

四、庆典日期：5

月8日---5月10日（共计3天）

五、活动时间：

08:00-17:30

六、活动规模

1、日均车流120台左右

七、活动内容