

最新大学汽车专业实训报告(优秀5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

大学汽车专业实训报告篇一

生产实训是教学与生产实际相结合的重要实践性环节。在生产实训过程中，也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实际学习的能力和为目标。培养我们的团结合作精神，牢固树立我们的群体意识，即个人智慧只有在融入集体之中才能最大限度地发挥作用。通过生产实训，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

1. 较全面、综合地了解企业的生产过程和生产技术；较深入、详细地了解企业生产的设备、工艺、产品等相关知识；了解企业的组织管理、企业文化、产品开发与销售等方面的知识和运作过程。
2. 在专业比较对口的实训岗位上，努力将所学的理论知识与实际工作密切结合，并能灵活应用，使自己的专业知识、专业技能及工程实践能力均得到一次全面的提升。
3. 积累一定的工作经验和社经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有明显的提高，逐步掌握从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力。

1. 学生在实训企业必须遵守企业的各种规章制度和相应的劳动纪律，不能无故请假和擅离岗位。有特殊情况需要请假或

改变实训企业的必须征得实训企业和指导教师的同意。

2. 学生在实训期间必须严格遵守岗位操作规程和安全管理制
度，严防工作责任事故和人身安全事故的发生。

3. 必须遵纪守法，模范遵守公民的社会公德，不得从事法律
法规、厂纪厂规、校纪校规所不允许的各项活动。

4. 努力工作，积极完成实训单位指定的工作任务，虚心学习，
主动、诚恳地向工人师傅、工程技术人员及企业管理人员求
教，刻苦钻研。

5. 应多与指导教师联系交流，及时得到教师指导。

（一）安全教育

一. 安全教育学习的目的：

二. 事故的. 发生及其预防：

1. 事故发生的因素

人为因素不安全行为物的因素不安全因素

2. 发生事故的认为因素

1) 管理层因素；

2) 违章：

a. 错误操作

b. 违章操作

c. 蛮干

3) 安全责任（素质）差。

三. 入厂主要安全注意事项

1. 防火防爆
2. 防尘防毒
3. 防止灼烫伤
4. 防止触电
5. 防止机械伤害
6. 防止高处坠落
7. 防止车辆伤害
8. 防止起重机械伤害
9. 防止物体打击
10. 班前班中不得饮酒。

四. 设备内作业须知：

2. 设备上与外界连通的管道，孔等均应与外界有效的隔离
3. 进入设备内作业前，必须对设备内进行清洗和置换
4. 应采取措施，保持设备内空气良好
5. 作业前30分钟内，必须对设备内气体采取采样分析，采样应有代表性

6. 进入不能达到清洗和置换要求的设备内作业时，必须采取相应的防护措施

7. 设备内作业必须有专人监护，并应有入抢救的措施及有效保护手段

8. 《设备内安全作业证》由施工单位负责办理，该项目的负责人或是技术员填写作业证，上检修作业单位应填写的各项内容。

（二）流水线生产特点的简要介绍：顾名思义，流水线就是团体的工作，每个员工必须认真的做好自己的工作，因为整个流水线的每个工序都是紧密联系的，可能会因为某个工序的错误而造成整个流水线生产出来的产品为废品。

（三）学习和了解电子器件的结构型式、结构种类和作用。

（四）学习和了解工厂车间的生产组织管理情况，生产工艺等等。

1、安全教育在实训开始时，学校组织我们到公司由专业人士对我们进行安全教育，讲解了安全问题的重要性和在实训中所要遇到的种种危险和潜在的危险等等。

2、车间实训我们在车间实训是生产实训的主要方式。我们按照实训计划在指定的车间进行实训，通过观察、分析计算以及向车间工人和技术人员请教，圆满完成了规定的实训内容。

3、理论与实际的结合为了能够更加深入的进行车间实训，在实训过程中，我们结合了所学的书本知识与实训的要求，将理论与实际进行了完美的结合，也更加的促使我们不断地进行学习与研究。

4、实训日记在实训中，我们将每天的工作、观察研究的结果、

收集的资料和图表、所听报告内容等均记入到了实训日记中。随时接受老师们的检查与批改。

在完成好我们所实训业务内容的同时，常常利用现场学习的机会，开展向社会、向工人和工程技术人员实训的活动。在空余时间里还组织球赛、踢毽子、乒乓球等活动，并加强进行思想政治教育活动等等。

生产实训是我们学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径。其目的是使我们通过实训在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为业务骨干打下良好基础。

产品生产用技术资料；生产组织管理等内容，加深对电子器件的工作原理、设计、试验等基本理论的理解。通过生产实训，使我们了解和掌握了车间管理、生产技术和工艺过程；使用的主要工装设备；使我们了解和掌握了工厂车间的工作和管理等方面的知识。为进一步学好专业课，从事这方面的研制、设计等打下良好的基础。

在这次生产实训过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。

总的来说，我对这门课是热情高涨的。我从小就对这种小制作很感兴趣，每次完成一个步骤，我都像孩子那样高兴，并且很有成就感。是以学生自己动手，掌握一定操作技能并亲手设计、制作、组装与调试为特色的。它将基本技能训练，基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力和创新精神，。作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高技能人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件。

对自己的动手能力是个很大的锻炼。实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的。没有足够的动手能力，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。在实训中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力。比如做手电筒组装与测试时，发现的好几个短路的焊盘都被我维修好了。

大学汽车专业实训报告篇二

1997年成立一汽一大众销售公司以后，当年就超过4万辆，之后，每年以2万辆的速度增加，1999年1—10月，已经销售捷达轿车62896辆，市场占有率达到13.51%，而1997年品牌经营前的市场占有率只有5%左右。尤其是这几年，正是轿车市场彻底转入买方市场，竞争日益激烈的时候，取得这样的成绩更加不易，可见品牌营销的巨大作用。

当然，一汽集团公司的品牌经营还处于起步阶段，在发展过程中还存在各种历史的包袱以及诸多矛盾和问题。这是今后必须克服的困难。对捷达轿车来说，经营商网络的品牌营销还刚刚开始，今后要走的路还很长。

20xx年4月至5月

xx省xx市江玲汽车销售服务有限公司

(1) 进一步加深对理论知识的理解，，深入实践掌握“汽车九步销售流程”；

(4) 更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力；

(5) 了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

(6) 通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江铃汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号（104国道旁），是江铃汽车集团授权在台州区域的一级代理商，集整车销售，配件供应，特约维修，信息反馈四位一体的专营公司，现设有销售部，市场部，管理部，维修中心，配件部，财务部共六大部门。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅，现代化的汽车维修车间，大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车，保险，上牌，信贷消费，维修，配件供应，紧急救援，预约投诉，三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡，凯运厢货，福特全顺，陆风双门越野车，陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店，温岭金典，天台新世纪，仙居万达，三门分公司，台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001质量管理体系认证5s现场管理及福特serverxx认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修“优质文明示范企业”称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江铃汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1) 车前45° 两米

历来欧洲车系注重传统与现代的结合，在前脸造型方面也有所表现，特别是同其他标致车型相比，其内在的气质更加令人产生品牌的荣誉感，而且307前风挡玻璃面积为1.46m²保证前方良好的视野。

“followmehome”伴我回家：关闭点火开关后，向上抬起灯光组合开关操纵杆，大灯近光自动亮起，并于大约1分钟后自动熄灭，为夜间停车后提供车外延时照明。

2) 车头正前方

发动机盖：307的发动机盖采用铝合金材料，大大减轻重量，同时较传统钢板材料强度更有所提高。发动机盖采用了简单可靠的撑杆予以支撑，主要考虑发动机盖开启角度小于90°必须保证其可靠性，否则会影响在发动机舱内进行必要的保养等操作。发动机盖没有日本车常用的. 隔音垫，这部分隔音垫的效果主要表现减小怠速状态下发动机噪音传到车外，对于我们应该关注的车内噪音水平完全没有帮助，307的四缸发动机怠速非常宁静。同时，这个隔音垫会影响到发动机舱内的`散热。

隔音：影响到车内噪音的主要部位是发动机后方，也叫做防火墙位置的隔音处理，能够看到的部分有面积很大的隔音垫，几乎覆盖了整个防火墙表面，另外在内部的空腔还有注蜡和发泡填充材料，这些材料的使用，使得307的车内噪音水平在不同速度范围都有极佳的表现。

3) 右侧+副驾驶座

307采用高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备非常好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱

落以尽可能减少维修成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到保护作用。

制动：307采用前通风盘/后盘式制动，配备bosch8□1版本abs系统+电子制动力分配系统+eva紧急制动辅助。

307手套箱容积达到17.5升，内部设置用来存放或固定不同物品的专门位置，手套箱可通过内部旋钮开关选择接通或关闭空调通风，从而实现冷藏或保温功能。手套箱盖开启有阻尼，防止下落过快物品跌落。手套箱盖可用钥匙上锁。

307的加油口盖需要用钥匙开启，并且开启后车钥匙不能拔下，这样就避免油箱盖丢失，因为加满油后油箱不盖好是极度危险的。这样设计表明标致汽车在安全方面重视程度。

4) 后排座椅

车窗：307后窗面积非常大，处于安全考虑后窗玻璃只能下降到大约1/3处；同时考虑到后座经常会有儿童，后窗玻璃在正常情况是不能单独控制的，需要驾驶员同意后，按下驾驶员车门上的集控开关后才可以通过后门上的车窗控制开关自行控制。

儿童锁：307后车门儿童锁设计要求使用钥匙操作，避免发生象拨片式的经常出现误操作的情况。

座椅折叠：307后排座椅可以按照4/6比例向前折叠，从而进一步扩展车内储物空间，同时由于后排头枕的逗号式设计，使得折叠座椅并不需要拆卸头枕，操作非常简便。

头枕及安全带：307后排三个位置均配备安全头枕和三点式安全带，两侧的安全带还有限力器，这体现了标致汽车对车内所有乘客同样的安全标准。

5) 车辆后方

307行李箱容积620l(水容积法)，在同级别车中，而这个级别车型的主要用户群体对行李箱使用要求是的。行李箱内部很规整，便于各种尺寸的物品盛放，在地板、后座椅靠背和顶部，分布8个挂钩，用行李箱地板网可将行李分隔或固定。

行李箱盖：307行李箱盖开启与中控锁系统联动。行李箱盖采用气压撑杆和铰链，开启和关闭都非常轻松，同时这种设计完全不会占用行李箱空间；由于开启角度为113°即使气压撑杆失效，仍然能够保持开启状态，不会影响操作。

尾灯：307采用火焰造型的整体尾灯led式设计，功能包括：示宽灯、刹车灯、转向指示灯、倒车灯（右侧一个）、后雾灯（左侧一个）。后风挡玻璃上部还有高位刹车灯。后行李箱打开在尾灯背面的位置，有两个塑料活门，用硬币旋转上面的螺丝，可以方便检修或更换尾灯灯泡。

以前从来没有觉得自己作销售会有什么问题，在学校我也算是一个活跃份子，周围人也都说我报现在所读的专业真是没有报错，我也对自己没有什么怀疑的。但是到公司后，我才发现自己以前是多么自负，不但专业知识懂得不多，而且一些基本的礼仪自己也不懂，实习开始，身上的压力真的很大，以前一直认为自己很健谈的我竟然好像一下失去了同别人的交流能力，面对客户竟然话都不敢说，唯恐他们的问题会把自己问到，那种恐惧的心理虽然现在想想觉得好笑，但是那种感觉确真实的存在过，有一段时间自己只想蜗居在一个小角落。我逐渐对自己这种境况产生了一种狂度悲哀的状态，以前那个富有朝气的我已经荡然无存，还好，值得庆幸的是我没有就此而沉沦下去，而是适当的调整自己，叫自己重拾自信，我相信，我虽然懂得不多，但是自己可以给自己充电，叫自己发光发热，而且，我发现我也做到了，同时我也真切的感受了一句话的涵义，那就是“做销售就要脸皮厚一点”。

还有做好汽车销售，不仅要对自己的车有充分了解，同时还要对竞争品牌的车有充分认识，以前觉得这都没必要，但是实习后发现这很重要，这样才能够做到“知己知彼，百战不殆”。

总的来说，我认为销售是集经济学，消费者心理学等多项学科于一体，要想在销售中立于一席之地，必须能够把这些充分的结合到一起，并且通过实践使自己升华，那样能成为一名优秀的销售人员。

销售并不是那么难做，但是要做一个好的销售人员却是很难的，这中间牵扯多很多的问题，我知道自己并不是很能胜任，还需要更多的磨练和实习。不过在实习中我并不能完全的将我自己的能力全部展现出来，我还需要更多的磨练，更多的学习，我相信在以后我会是一个好的销售人员的。

大学汽车专业实训报告篇三

毕业实训是我们完成毕业的重要组成部分，是学生在学完教学计划所规定的全部理论课程和完成其他教学环节的基础上进行的综合性实训，它是培养学生系统运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能、理论联系实际、独立地分析问题和解决问题能力的主要环节。

通过毕业实训，要求学生在系统消化、巩固和运用所学的理论知识的基础上，能独立全面地分析和处理会计理论和实务所遇到的各种问题，从而加强和提高对会计学基本理论知识的理解和认识，巩固课堂理论教学效果。通过毕业实训，锻炼并提高学生全面处理各种社会实践的能力。

xx集团股份有限公司是一家跨地区、跨行业的综合性大型股份制企业集团，山东省政府确定的全省首批51家现代企业制度试点单位之一。经营领域涉及汽车销售、汽车修理、配件供应、旧机动车交易、客运出租、汽车租赁、机动车拍卖、

房地产开发、制药、进出口贸易、物业管理、广告企划等众多行业，并参股金融业，基本确立了以汽车服务业、药业、房地产业为支柱产业，投资、贸易、实业协调并进的发展格局。汽车贸易和汽车服务业一直是xx集团重点发展的主导产业之一。在汽车贸易领域，公司是众多国际知名品牌和国内主要汽车生产厂家在山东地区的总代理或总经销，同时也是山东省进口车的销售主渠道之一。公司已与上海大众、上海通用、中国一汽、沈阳金杯、二汽东风、重庆五十铃、南汽、南京菲亚特、柳州五菱、重庆长安、神龙富康、湖南猎豹、福建东南、郑州日产等几十家国内著名汽车厂商建立了专营公司，并以独资方式建立了五家汽车经营连锁店，销售网络遍布山东各地。福特4s店是20xx年福特进入中国市场山东省内第一家4s店。此次实训岗位为xx福特汽车销售顾问，福特4s店共3个销售团队，我在展厅2组，全组共计销售人员8人。

1、调查济南xx集团股份有限公司的基本信息

据实训的需要在学校利用网络资源和图书馆资源作好毕业实训的准备工作，在对实训单位的基本状况有了一定的理解并在指导老师的指导下制定具体的毕业实训计划。在学校组织的招聘上成功的应聘到xx集团做福特汽车的销售顾问。

2、参加济南xx集团股份有限公司的实训培训

在实训初期参加了济南xx集团福特4s店的实训培训，学习了企业文化，管理制度，参加了销售流程，并学习进行日常业务的基础知识，对公司的主要目标市场、发展方向有了一定的认识，明确了工作应遵循的规则和自己的责任。

3、展厅接待实训阶段

在8月份，我们差不多背诵学习了奖金一个月的汽车产品知识，

在展厅初步跟着老销售顾问慢慢接触客户，然后我们进入了开始正式的实训阶段，从接待客户到需求分析，车辆展示，试乘试驾，价格分析，跟踪客户，电话回访，电脑录入dms系统和qc流程，再到后期的订单，发车流程等。这一系列流程看似简单，但实际上市一环扣一环，不管是哪里出了差错都可能会导致客户的不满意。在起初一个月，我本来想独立完成领导交给我的8辆车销售任务，但是后来在实际应用中才发现真的很难。由于自己缺乏经验，从而使的自己的工作效率很低，交一辆车往往都需要半天时间，整个流程显得很没有条理。慢慢的熟悉了之后才发现，经验和工作流程对于工作效率和产能真的是很重要。

4、车展实训阶段

接在9月12号到15号的车展中，公司给了我们一个很难得的实训机会，被分到各个岗位进行车展竞争激烈的工作，4天下来，每天都是晚上9点以后下班，很累，但是收获颇丰。虽然第一次车展没有预期那么好，但是真的感觉就像刚打完一场仗一样，激烈、紧张、刺激而又累!!!第一天还是带着兴奋上路，可到了车展现场才发现大喇叭的声音盖过了我们所有销售顾问的声音，好多家经销商在一块在人流中寻找自己猎物。好多次因为一个订单要给客户打好几个电话邀约过来，但好多次希望过后带来的是失败。

5、现如今工作状态

回想一下在福特工作将近一年时间了，现在已经对于工作流程有了更深一步的熟练，截止到现在我已经销售了68台车。在小组内也曾经两次拿到销冠称号。现在工作起来也不会再觉得累，因为我知道所有的问题总会有解决的办法。我相信只要我们每天都带着一份热情来对待每一批客户，总会有意想不到的收获。

经过了几周的汽车销售工作，让我们了解到销售工作是很有

压力的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。针对给我们安排的'工作，每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说是在是受益匪浅。

我在此次实训中，了解到实训的具体做法：

第一点，汽车销售顾问每天都可以看到自己有没有完成前一天的计划，即使没有完成他也能在这一份汽车销售顾问工作总结中找到了错误所在以及改进方法。及时改正自己犯下的错误，不断调节自己的情绪和工作状态。每一天都不会因为昨天犯下而苦恼，用良好的心态迎接每一天工作效率自然高很多。

第二点，只有罗列出所做过的每一件事情，汽车销售顾问才能知道自己的一天都在做些什么。一个汽车销售顾问最重要的不是自己有没有能力把工作做好，而是你是否知道自己在做什么、做这件事情的价值和意义等。

第三点，汽车销售顾问工作总结出当天不足让优秀汽车销售顾问每天都认识一个新的自己，在不断发现的错误中也不断改进自己。一个人并不怕自己犯错误，只要能够及时地意识到自己所犯的错误并且给自己纠正就是一个进步。

第四点，每一个做汽车销售顾问的汽车人才都需要鼓励。而这些鼓励不是别人嘴上的恭维，而是汽车销售顾问自己内心的骄傲。用汽车销售顾问工作总结记录每天自己一件值得骄傲的事情，你会发现自己永远都保持着积极向上的心态。

第五点，汽车销售顾问只有给自己制定一份详细的工作计划，才不会盲目地过每一天。只要你时刻清楚自己应该去做哪些事情，你就会发现无论是生活还是工作都有有条不紊地进行着。同时一份计划可以让自己的工作更有规律，同时也更加的高效。

失败的人总有借口，而成功的人总有理由。优秀汽车销售顾问的秘诀也不过如此，每天发现自己一些不足、每天进步一点点。优秀汽车销售顾问是日积月累的成果，想要成为行业的先锋，每天给自己一份简单的汽车销售顾问工作总结便有机会。

总之，在此次实训期间，脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习了不少为人处事的方法。并且知道自己需要在哪些地方补充，知道自己以后的路该向哪里走。

大学汽车专业实训报告篇四

通过这一次的参观实习，我们对于汽车行业的有了更加深入的了解，回想我们的专业知识，更加激起了我们对于汽车的兴趣，同时，这一次的参观实习，也促进了我们的学习积极性。而已，我们在理论的基础上，对于实际有了了解，做到了理论与实际的结合，给我们的未来就业提供了一个大概的方向，同时，也让我们对于目前汽车的发展和前景有了一定的了解，有助于我们确立正确的目标，对我们的以后发展有很大的帮助。非常感谢老师和公司给我们提供的这一次实习的机会！！

XXXX汽车有限公司（包括变速箱厂，车桥厂，发动机厂）

机械行业是非常非常重要的，因为没有什么东西可以离开机械。它的发展趋势可以归结为“四个化”：柔性化、灵捷化、智能化、信息化。即使现在电子技术那么发达，终究还是要通过机械来制造出来的，然而大多数人对本专业的认识还是不够，学校为了使我们更多了解机械产品、设备，提高对机械工程制造技术的认识，加深机械在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了我们到生产技术较先进的工厂进行参观实习。

1. 了解了当代机械工业的发展概况，生产目的、生产程序及产品供求情况。
2. 了解了机械产品生产方法和技术路线的选择，工艺条件的确定以及流程的编制原则。
3. 了解了机械产品的质量标准、技术规格、包装和使用要求。
4. 在企业员工的指导下，见习生产流程及技术设计环节，锻炼自己观察能力及知识运用能力。
5. 社会工作能力得到了相应的提高，我们不仅学到了知识和技能，更学会了企业中科学的管理方式和他们的敬业精神。促使自己努力学习更多的知识，为自己今后的工作奠定良好的基础。
6. 增进了我们的师生感情，从这次生产实习的全过程来看，自始至终我们都服从老师的安排，严格要求自己，按时报到，注重安全。

- 1、进厂前认真学习安全保护措施，总结所学专业课知识。
- 2、参观过程中，一切听从带队老师的安排，警惕厂内安全标志，遵守厂内的各项规定，车间保密很严，不准拍照，不准打闹。
- 3、参观过程中，务必要多听多记，但不可打扰技术工人的正常作业。

此次生产实习历经两周，参观时间为四天，其余时间整理实习报告。

xx年1月21日至xx年5月10日，我在上海大众汽车新疆奎屯销售服务有限公司进行维修实习活动。在这一个月的时间里，

我对汽车维修服务站的整车销售、零部件供应、售后服务、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

上海大众汽车奎屯销售服务有限公司是一个拥有上海大众定点、配套、直接提供的一流维修设备：举升机、轮胎动平衡机、车身校正架、烤漆房等，还拥有先进的进口检测仪器：1552电脑检测仪、点火测试仪等，及使用于维修业务的计算机网络。宽敞、整洁的业务接待大厅和服务周到的客户休息室为客户提供舒适的环境，宽敞的维修车间，设置8个标准工位充分满足维修作业的需要。规格齐全，优质纯正的配件是上海大众系列车辆运行的安全保证。上海大众汽车奎屯销售服务有限公司是一个大中型的四s店，销售服务的车型有、桑塔纳3000、途安、帕萨特、高尔、波罗共五种车型。

大学汽车专业实训报告篇五

在新世纪到来的时候，中国汽车工业也到了转折的重要关口。市场经济的发展引发了汽车消费结构的变化，企业结构、产品结构和流通体制也必然随之发生变化。加入WTO无疑成了加速这些变化的催化剂。因此，尽快建立起符合市场运作规律的中国汽车工业营销新模式，是迎接“人世”挑战的重要一环。推行品牌营销，是实现汽车流通体制现代化，增强汽车工业市场竞争力，同国际接轨，保证汽车工业健康快速发展的必然选择。

品牌是企业可持续发展的最重要的资源之一。在中国汽车市场发育和发展的过程中，品牌的概念正在受到越来越多的关注，但是，对许多汽车经营者来说，品牌概念又是十分模糊的，他们往往十分重视企业形象的塑造，重视产品的促销，而忽视了品牌的价值和作用。就一个企业而言，企业形象处于第一层次，品牌形象处于第二层次，产品形象处于第三层次。一个品牌必须存在于企业中，必须依托在有形的产品(服务)上，但是，这个品牌又可以独立于它所代表的企业之外，独立于它所依托的产品之外。

因为企业可以被兼并、联合或重组，也可能破产倒闭，产品可以换型或更新，但品牌的价值却是永恒的，是不断增值的。同一个产品，换一块牌子就可以身价百倍，这充分说明了品牌的重要价值。“兰博基尼”跑车无论在被德国大众公司收购前还是收购后，品牌形象的核心价值并没有因为企业间的购并而发生改变。因此，开发、塑造和管理品牌，是企业形象的根本，是产品价值人格化的体现。

对汽车中具有强烈个性的轿车而言，品牌意味着市场定位，意味着产品质量、性能、技术、装备和服务等等的价值，它最终体现了企业的经营理念。品牌形象来源于消费者对它的认同，是“正加正”的价值链而不是“正加负”的扁值链。这种价值链受人们“口碑传播”和“使用效果”双重驱动。如果不建立起消费者沟通的渠道，不能取得消费者的信任，品牌价值就等于零。

品牌是有灵魂、有个性的，有环境特征的，是活生生的。品牌形象的核心和归宿是用户满意度。用户满意度最大的直接驱动力来源于对产品使用效果满意的程度。来源于产品的价值定位和由此生成的物超所值的感受，正是这些因素促使企业不断开发新的产品，提高技术装备的科技含量，不断降低成本，换句话说就是不断地技术进步。轿车不同于一般的商品，它具有高价格、重复使用、多次投入的特点。

因此，用户满意度的另一个更重要的驱动因素是营销体系的服务水平和功能多样化，也就是说，经销商是品牌塑造的具体体现者，不能仅仅具备产品售卖并取得利益这样的单一功能，还应该具备市场开发、备件供应、维修保养、车辆美容、保险上牌、融资租赁、分期付款、旧车整备再交易、信息反馈等许多功能。营销渠道是构筑品牌直接同用户沟通的桥梁，是提高用户满意度的重要领域。

传统的营销体系不可能提高用户的满意度和塑造品牌形象。因为它们是横向、多元、非整合的。就经销商而言，无品牌

或多品牌销售的结果必然是向横向发展，功能单一化，延伸到其它经营领域经营，这样一来，风险大，难管理，无形象。

汽车品牌营销的重要性是由品牌的价值链决定的，它引导经销商必须向纵深发展，通过多功能一体化和整合的服务来创造更多的价值和利益。对整车企业来说，品牌营销，有利于集中人力和精力研究市场、开拓市场，有利于规划、发展和管理营销网络。

有利于增加经销商的服务功能，有利于市场同产品开发和生产的衔接和配合，有利于对市场进行前瞻性的规划，有利于制定灵活的营销政策等等。它可以稳定市场、开发市场，可以划分区域、控制价格，可以使经销商成为市场竞争的有力帮手。

目前，别克、本田、奥迪的营销网络正在向纵深发展。它们的基本特征是经销商经营上具有排它性，也就是专营特定品牌的产品，经销商具有独立或相对独立的法人地位，具备独立财务核算功能，多功能一体化，统一形象，整个网络体系呈现扁平结构，直接面向终级用户销售等。

中国汽车流通体制大致经历了四个发展阶段：

第一阶段是计划经济时期(1953—1979年)，这一时期的基本特征是汽车市场管理的高度集权。国家对汽车资源进行集中统一分配。

第二阶段是双轨制时期(1979—1985年)，汽车的产销管理权转入指导性计划和市场调节相结合的运行体制，资源配置实行“国家调节市场、市场指导企业”的模式。

第三阶段是市场化时期(1985—1997年)，企业逐步成为市场化的生产经营者，市场需求呈现区域性，买方市场开始出现。这一阶段又分为两个时期，前期是轿车卖方市场，后期是买

方市场。

以上几个阶段的最本质特征都是无品牌经营，特别是市场化时期，经销商多，机构不独立，帐目不清，功能单一，市场混乱，层层批发，市场坚挺时一哄而起，争夺资源，市场疲软时，压价竞争。

第四个阶段是向品牌经营过渡时期(1997年至今)，中国轿车市场开始进入品牌经营的起步阶段，特别是1999年以上海通用别克、广州本田雅阁、一汽一大众奥迪等品牌入市后营销体制的建设为标志，中国轿车市场加快了品牌营销的发展步伐。

一汽集团公司是我国最大的汽车生产企业之一。1997年，将捷达轿车作为试点，开始了品牌营销的尝试。尝到甜头之后，红旗、解放和奥迪也相继开始品牌营销，取得了很好的成效。以捷达轿车为例，在实施品牌经营以前的5年间，年均销售量始终在一万辆到二万辆之间徘徊。