

最新汽车维修工工作总结(实用6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

汽车维修工工作总结篇一

我此次实习的单位是xx公司，实习岗位是旅游顾问，实习时间为20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日。毕业实习是大学生在校学习期间最后一个重要的综合性实践教学环节，目的是培养我们独立、综合运用所学专业的基础理论、专业知识和基本技能。

xx公司是经省、市旅游局批准成立的股份制企业。主要承接国内旅游观光，定房、度假疗养、商贸会议、文化交流及其他委托服务项目。拥有雄厚的经济实力及颇具规模的旅游车队，拥有一批敬业尽责的管理人员和训练有素的导游业务人员。

首先实习是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。对线路的安排工作，部门经理让我慢慢看别人怎么做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业一般不把线路安排透露给同业竞争对手。

第二阶段，负责顾问的工作，刚开始是先跟着老员工，慢慢熟悉一切情况，如简单的接机和送机工作和如何做好一个地

接和全陪工作等等。随着跟团次数的增加使我对旅行社的工作任务也相当了解，接着就开始做旅行顾问的工作。着手计调业务。它是指计调部门为业务决策而进行的信息提供，调查研究，统计分析，计划编制等参谋性工作和为实现计划目标而进行的统筹安排，组织落实、业务签约，协调联络，监督检查等业务性工作的总和，即安排好旅游者的接待工作，使他们能够进得来，出得去，住得舒适，吃得满意，玩得开心，觉得此次旅游确实是一种享受。

1、这次的实习不仅让我有和外国旅客交流的机会，还使我对旅行社这一行业有了一定的了解。在旅游业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。

2、权衡好独立和求助。在实习过程中，不能过分依赖其他人，要有独立性，事事亲历亲为，自己主动去发现问题，并解决问题，这样才能获得最直接的经验。

3、沟通技巧。从事旅游服务行业，接触最多的就是客人。所以我们一定要学会怎样与游客进行交流，如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心。常常我们的一句话可以影响客人对旅行社的整体印象，甚至影响客人整天的心情。

实习只是一个铺垫，工作后真正进入职场，我们将会面临更大的压力和挑战，但我相信这次实习过程中掌握的软素质将是我今后职业生涯中不可或缺的。在今后的日子里，我还要继续学习，多接触社会，不断提高自己，为今后的踏入职场奠定扎实基础。

汽车维修工工作总结篇二

1x年3月1日我们xx级同学怀着欣喜的心情来到了裕通生物技术有限公司并进行为期3个月的实习生活，这次实习让我们感

受到了集团的企业文化，工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习我们受益匪浅。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。这是一次理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。在公司领导和指导老师的帮助下我们圆满的结束了实习。就3个月的实习我总结了如下几点：

1、 心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的‘不尽人意’等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、 2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在合成部实习的三个多月中，我每天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。

3、 不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好，我们正是实习的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我们每个人干的最多的就是打水、拖地和擦桌子，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了办公室的环境。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

4、 以上是我在实习中的一些体会，同时在实习的过程中我也发现自己还存在一些缺点，如：性子急、愿意推托等毛病，正确的对待自己的缺点和错误，才会使自己的能力提升的更快。

5、 三个月的实习生活就要结束了，在理论与实践的磨合中我们显得比来时更加成熟和稳重，我们又多了一些实践经验。

在一个竞争激烈，就业困难的环境中，我们先行的这一步已经为我们奠定了一定的基础，在以后的职业实战中，我们会打的更响、更漂亮！

6、 以上是我的实习报告。一个多月的实习期很快就过去了，美好的东西总是稍纵即逝。在此，我要感谢所有为我的实习提供帮助和指导的领导老师们，感谢你们这么多天的照顾和帮助。相信这次珍贵的实习经历会一直伴随着我以后的工作生活。千里之行，始于足下，我会通过这次实习，更加懂得知识和实践的积累，不断充实自己。

汽车维修工工作总结篇三

我于**年来到****集团实习工作，有幸成为集团的一名员工，回顾这几个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作；在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这几个月以来的工作情况总结如下：

对于刚刚毕业的大学生来说，从事文秘是机遇也是挑战。我有幸成为集团的一员，在刚刚开始工作的这几个月，尽快适应了工作的环境，融入到这个集体中。在领导及各位同事的关怀、支持与帮助下，认真学习了制度，不断提高自己的专业水平，积累经验。这期间主要学习了*****等等，特别是对于企业文化理念，由初步的认识上升到更高层次的水平。在此期间，锻炼了耐性，认识到做任何工作都要认真、负责、细心，处理好同事间的关系，与集团各部门之间联系的重要性。

通过不断学习与实践，将所学的理论知识加以应用，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，本着集团“崇尚完美，追求卓越，精益求精，不遗余力”的企业口

号，积极响应、倡导“一家人，一条心，一股劲”的企业信誉精神，为设计院的发展多做贡献。

通过近几个月的实习，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

这几个月以来，本人能敬业爱岗、不怕吃苦、积极主动、全身心的投入工作中，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，有些时候工作中比较懒散，不够认真积极，工作效率有待提高；

第三，自己的理论水平、专业知识、工作经验还是很欠缺的，应当更加努力地学习与实践。

在以后的工作与学习中，自己决心认真提高专业知识水平，加强责任心，为企业的快速发展，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

汽车维修工工作总结篇四

我所实习的--物业管理有限公司，隶属于香港--绿色家园集团。目前，该公司拥有员工近1500人，在深圳、厦门、福州、上海、武汉、鞍山、北京、大连、长沙等大中城市均有物业管理的项目。管理面积约300万平方米，管理项目类别有大型住宅区、高层商住大厦、商场、公寓、别墅、酒店、高等院校等物业。伟柏花园是其所管辖的物业管理项目之一。伟柏

花园由2栋19层高的塔楼组合而成，小区面积约29000平方米，居住270户，居住人口近一千人，管理处员工26人，其中：管理人员6人。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对伟柏花园管理处的物业管理工作的开展有了进一步的了解，分析了管理处开展物业管理有关工作的特点、方式、运作规律。同时，对管理处的设施管理、事务管理、保安管理有了初步了解。

一、加强人力资源管理，创“学习型、创新型”企业。

严把员工招聘关。--物业在招聘管理人员须毕业于物业管理专业；招聘维修人员须具备相关技术条件的多面手，并持有《上岗证》；招聘安保人员须属退伍军人，对其身高、体能、知识、品格、心理素质等都进行严格考核挑选。

做好员工的入职、在职培训工作。--物业对新招聘的员工进行上岗前的相关培训工作，使员工对小区的基本情况、应开展的工作心中有数，减少盲目性；随着市场竞争激烈，知识、技能的不断更新，对在职员工提供各类专业性的培训机会。--物业提倡“工作就是学习，工作就是创新”，每位员工都争做“学习型、创新型”员工，员工中形成了一种积极向上的比帮赶超的竞争氛围。从而，使员工个人素质得以提高，管理处的管理服务水平和管理效益得以提高，树立了良好的企业形象。

从实际出发，管理处严格参照ISO9000质量体系运作，制定了严格的规章制度和岗位规程、工作标准、考核标准。管理处根据员工的工作职责，制定全方位的上、平、下级的360度考核办法；制定量化考核标准，实行定性和定量考核相结合，增强了考核的可操作性，减少考核时人为因素的影响；建立完善考核机制，实行末位淘汰制，避免了考核走过场的现象，通过考核机制的建立，增强了员工的危机感、紧迫感，促使

员工不断提高自身素质。

二、培育自身核心专长，创特色服务，提升核心竞争力。

在实习中，我看到一套由沿海集团、易建科技、一物业合作自行设计开发的“一站式物业管理资讯系统”物业管理服务软件。该软件包括：“一站式客户服务、一站式资讯管理、一站式数码社区”三大体系，是一个利用网络、电子商务、科技手段来提高物业管理水平和服务质量，有效地开发、整合、利用客户资源的资讯系统。管理处全面提倡“一站式服务”、“最佳保安”的特色管理服务。从而，实现了高效的管理运作，解决了业主的奔波之苦，创造了一种无微不至、无所不在的服务，提升了服务效率，提高了业主满意度，提升了物业管理服务的水平和服务质量，最终提升了公司在激烈的市场竞争中的核心竞争力。

汽车维修工工作总结篇五

这次的实习，对我来说，是一种挑战，同时也是一个机会。我觉得自我在其他方面的收获也是挺大的。在工作中把每个人都当作良师益友，那么才有可能在工作中收获的更多。大学生的实习是挑战也是机遇，只有很好的把握，才能够体现它的好处。以下是我在实习中总结的几点经验：

1、首先，我们要认真了解公司的整体状况和工作制度。只有对本公司有所了解，工作起来才能得心应手。

2、要有坚定的信念，吃苦的决心平和的心态和不耻下问的精神。不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作给我们实习生做，一般都是先让我们看，时光短的要几天，时光长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们必须要坚持，轻易放下只会让自我后悔。另外，作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得

不好别人眼里也不会融进沙子。

3、除努力工作具有职责心外，要善于经常做工作总结。每一天坚持写工作日记，每周做一次工作总结，主要是记录和总结工作中的错误。

4、善于把握机会。如果上级把一件超出自我潜力范围或工作范围的事情交给自我做，必须不要拒绝或抱怨并努力完成，我们不会了能够随时学习，因为这也许是上级对自我的潜力考验或是一次展示自我工作潜力的机会。

5、坚持学习。其实大学的结束，并不意味着学习的结束，相反，有更多的知识等待着我们去学习。我们要不断学习与企业相关的知识充实自我，因为现代企业的发展不仅仅在于内部的运作，还要靠外部的推动，要按经济规律和法律规定办事。

6、处理好人际关系。要相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自我也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅仅能够放松一下神经，而且能够学到不少工作以外的事情。

7、透过此次实习，让我明白应对挫折，不妨从调整心态来纾解压力。古曰“天将降人于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行佛乱其所为增益其所不能。”遇事应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫折的原因，采取有效的补救措施，树立一个辩证的挫折观，经常持续自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪

乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的简单，重新争取成功。实习是每个大学生务必拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

总之千里之行始于足下。这次实习虽然短暂，但是依然让我学到了许多书本上无法得来的知识。透过实习，能够更好的了解自我的不足，对我走向社会起到了一个桥梁和过渡的作用，是我人生中的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有着很大帮忙，也为我走向社会搭建了一个良好的平台。同时了解了这个社会的方方面面，能够让我更早的为自我做好职业规划。

汽车维修工工作总结篇六

1.1 实习目的

光阴似箭，岁月如梭。转眼间，大学已过了两年了。再过两年我就要步入社会，永远的离开学校了。对此，我即兴奋又不舍。兴奋是我即将能用自我的双手养活自我，不舍的是离开了这么多为学生们呕心沥血的老师们和与自我同舟共济的同学们。为了在大学留下了美好而深刻的一页，并且为以后出去工作做好充分准备，我在这个暑期决定去参加实习工作。在实习过程中接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力。

1.2 实习任务

这个暑假有幸来到晋中开发区红波眼睛店实习，在这四十天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的。但由于以前缺少工作经验，实践机会

少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。对于这次实习我感到非常的高兴。对于还在学校读书、尚未走进社会的我非常珍惜此次实习，我积累了很多社会经验，为以后出去工作做了更好的准备。我的实习任务其实很简单，在实习单位好好学习销售眼镜，目标任务是在实习第一周卖出1副眼镜。

1.3 实习单位简介

实习的第一天，我们主要是了解公司和相关行业的知识，了解到眼镜店是一家并不很大零售商店。主要销售眼镜，兼销售墨镜，眼镜盒。

2 实习心得

2.1 总体自我评价

在这短短的四十天里，虽然我对眼镜的知识的了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感觉良好。

2.2 实习心得

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁，俗语说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售，怎么怎么难，自己都不以为然，然而等自己站到柜台，那与顾客抹嘴皮子的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的难多了！因为不理解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事半功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能与及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的的销售量甚至

比老员工还好!

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求，这一点我深有感触，在实践初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不够好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍。在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西!我当时很生气，就冲她瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老电员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜!这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路!要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看!放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的。