

汽车工程师访谈报告(模板6篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

汽车工程师访谈报告篇一

敬爱的党组织：

我志愿加入中国共产党，今天我郑重地递上申请书，是我人生历程中最庄严神圣的一件事，是我在入党前对人生的一次宣誓。若党组织在严格审查后能予以批准，我将认真履行党章上所要求的一切，严格要求自己，接受党组织和同志们的监督，严于律己、勤奋进取，努力作一名合格先进的共产党员，为党的事业、为我国的社会主义现代化事业贡献我毕生的精力和热血。

中国共产党以马克思列宁主义、毛泽东思想作为自己的行动指南。马克思列宁主义揭示了人类社会发展的普遍规律，分析了资本主义制度本身无法克服的固有矛盾，指出社会主义必将代替资本主义，共产主义必将在全人类实现。

我自愿要求申请加入中国共产党，因为共产党是中国工人阶级的先锋队，是中国各族人民利益的忠实代表，是中国社会主义事业的领导核心。

《共产党宣言》发表一百多年的历史，充分证明了社会主义的强大生命力。毛泽东思想是马克思列宁主义普遍真理与中国革命具体实践相结合的产物，是中国共产党集体智慧的结晶，是被实践证明了的关于中国革命和建设的正确的理论原则和经验的总结。中国共产党领导全国各族人民，经过长期

的反帝、反封建、反官僚资本主义的革命斗争，取得了新民主主义革命的胜利，建立了中华人民共和国，确立了社会主义制度，发展了社会主义的经济、政治和文化，尤其是十一届三中全会以后，中国共产党总结正反两方面的经验教训，解放思想、实事求是，把工作重心转向经济建设，实行改革开放，创立了建设有中国特色的社会主义的理论、路线、方针和政策，开创了社会主义建设的新时期。

我生在新中国，长在红旗下，党的教育伴随我走过了30年的人生历程。还在孩童时，电影里、课本上革命先烈的英勇行为，便使我感受到了党的神圣和伟大。那鲜艳的党旗如熊熊燃烧的烈火，温暖着我的心窝。我常常梦想着自己有一天也能站在党旗下，向党宣誓，成为一名优秀的中国共产党党员。在那时，我已深深地懂得正是那金色的镰刀和锄头砸碎了禁锢在劳动人民身上的铁链，打破黑暗旧社会的枷锁，推翻了几千年来压在中华民族头上的三座大山，是中国共产党，给处在水深火热中的炎黄子孙带来了新生活。正是带着这种对党的崇高敬意，在童年时代我便积极向上，10岁加入少先队，15岁加入共青团，在以后团的生活中严格要求自己，认真做一个合格的共青团员，工作勤奋积极，争当先进。

本人加入党的愿望由来已久。这种愿望不是一时冲动，而是发自内心的深处的一种执著与崇高的信念，这种信念给了我克服一切障碍、追随中国共产党建设社会主义中国的勇气、信心和力量。

如果组织上认为我尚未符合一个党员资格，我也将按党章的标准，严格要求自己，总结经验，寻找差距，继续努力，争取早日加入伟大而光荣的党组织。请党组织在实践中考验我！

此致

敬礼

申请人□xxx

xxxx年xx月xx日

看了汽车维修员工入党申请书还看了：

汽车工程师访谈报告篇二

本人出生于_年8月，于20_年7月于_x建筑工程学院土木工程专业毕业，毕业后即来到中建二局第三建筑工程有限公司，工作至今。在这七年里，我一直工作在建筑工程施工第一线，使自己的专业知识和技能不断提高，为自己工程的施工管理水平打下了坚实的基础。现对本人工作七年多以来的专业技术工作总结如下：

一、政治思想表现

我是一名年轻的共产党员，这几年我一直加强政治学习，我一直坚持看新闻报道等新闻栏目或报刊杂志，通过了解国家大事，来更好地学习执行党和国家的路线、方针和政策，丰富自己。同时，作为共产党员，我一直努力做好自己本职工作，严于律己，做好共产党员的模范带头作用，并尽力去帮助那些新来的同事，使他们时刻感觉到有人关心、爱护和帮助，尽快转变角色投入工作中去，更好地胜任本职工作。这几年我始终坚守在施工的第一线，能深刻体会到党在人民群众中的作用，施工单位苦、累，并且抛家舍业，不是一般人能承受的，所以，我会尽职尽责，尽自己的努力，为了企业及国家的建设而奋斗。

二、工作专业技能方面

20_年8月我被分配到冀东水泥丰润三期项目，从此我就开始了我的建筑生涯，进入项目后从实习工长开始，通过不断的学习和理解，结合自己的专业知识，一步步的配合师傅及项

目领导的安排，锻炼自己，慢慢成长，半年后开始独立负责8个水泥库的施工以及随后的收尾工作，在此期间，积累了大量的施工经验，对以后的工作打下坚实的基础，由于自己务实，肯干，得到项目领导以及甲方监理的一致认可。

20_年2月份到10月份，为了公司发展需要，我被安排到大连红沿河核电项目实习，在这里我担任木工工程师，负责1#常规岛发电厂房的施工，通过这段时间的学习，使我开阔了眼界，极大的丰富了自己的专业技术知识和管理水平，并且培养了我工作严谨的作风，在这里，是不允许有任何失误的，使我受到很好的教育，对我以后的工作影响很大。在此期间，通过不断的努力，我顺利通过了二级建造师的考试。

20_年10月至今，从核电学习回来后，我经历了冀东水泥滦县二期项目、平泉冀东水泥项目、丹东博恩御山水项目，现在沈阳_幸福学校项目担任商务经理。这期间，作为一个基本成熟的基层管理者，我始终奋斗在施工第一线，理论联系实际，为项目及企业做出自己的贡献。滦县二期，我们承接的是熟料线的施工，我担任项目总工长，从开工到竣工顺利投产，我一直参与其中，艰苦奋斗，为项目做出自己的贡献，同时极大的丰富了自己的管理水平。平泉项目，我担任了项目商务部长职务，监管项目成本以及甲方月结，并配合项目经理完成最终结算，效果不错，目前项目收款已结束，通过大家的努力，为企业创造了效益。随后，来到丹东博恩御山水项目，仍担任商务部长，配和商务经理进行项目成本控制以及月结，20_年9月来到_幸福学校项目，担任项目商务经理至今。通过这几年的努力，几个项目做下来，使我进步很大，学到了很多实际的经验，使我的管理水平一步步的提高，同时经过自己的努力，去年成功通过了国家一级建造师的考试。

三、以后的表现

为了能得到公司的肯定，以及为了能再上新台阶，本人热忱希望能够晋升中级工程师，以便能更好地开展本职工作，为

公司的发展尽自己的努力。成为中级工程师后，我才能在管理的岗位上继续发展下去，为项目及企业奉献自己全部的力量，同时，我还会更加的努力学习，提高自己的管理水平，时刻保持自己的模范作用，不被社会淘汰，为企业贡献自己的一切。

汽车工程师访谈报告篇三

不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在xx年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。

对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、 服务流程标准化
- 2、 日常工作表格化
- 3、 检查工作规律化
- 4、 销售指标细分化
- 5、 晨会、培训例会化
- 6、 服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我**公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测当今的市场机遇转瞬即逝

一、残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。

我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前

激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，提升团队的凝聚力和和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司xx年公司各项工作的顺利完成。

汽车工程师访谈报告篇四

我于--年04月02日成为公司的试用员工，到07月02日为止3个月试用期已满，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们pe工程的这个团队中，兢兢业业的干好自己的本职工作，配合各部门负责人多次成功地完成临时而又紧急的任务，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、专业知识、工作能力和职业道德方面。

二、工作态度和勤奋敬业方面。

全心全意热爱自己的本职岗位，能够正确认真对待每一项工作，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用工作时间坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，努力做到不因个人的失职而影响产线的进程。

三. 工作质量成绩、效益和贡献方面。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作专业水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，并对音频线各项不良问题分析有所总结并形成独特见解，在过去的三个月里面和车间同事一道共同努力对二楼产品的品质异常解决有了一个更新的突破，其具体成绩有：产品规格01-30054-9001rs由04月21号18.6%的不良下降到现在的(6月24号的)3.7%产品规格01-5010f-9001rs4由04月26号23.48%的不良下降到现在的(6月24号的)1.54%产品规格01-5010f-9001rs4由04月9号4.3%的不良下降到现在的(6月24号的)1.57%产品规格01-4345f-9001rs4由04月12号3.08%的不良下降到现在的(6月24号的)0.53%。在这段时间里面通过努力成功制作出用机器取代人工生产需要的透明套管成型工艺革新等!并和部门同事张红卫一起在领导的指导之下共同努力成功将(01-4378f)1.2m3.5四节金黑i头单枝漆皮线导入车间、并跟踪试产直至大批量生产安排。在车间产线改善方面，我时刻按照以前所积累的ie手法知识对产线结合运用人因工程法，人机分析法，动作分析法等进行流水线节拍优化及产能的提升!(努力将在完成产量的前提之下使作业员的疲劳程度降到最低)。

但是对于我们目前在车间工作中所凸现的状况，我想提出个

人看法及意见,以求在今后的工作上能达到更好的效果:

1. 针对车间每天生产的产品中,都或多或少的存在一部分不良率的发生,本人多次追踪所发现,每天所发生的不良在很大程度上并不是因为设备,材质,工装夹具等方面引起的不良,而是因为员工在工作时不仔细而引起的后果,没有做到一件产品加工完后进行自检的心态,只求数量而忽视质量让其流入下道工序,致使在产品所有的工序做完后在后段全检时就暴露出很多的不良(返工或报废),从而使得公司在人力和材力资源上遭受经济损失,鉴于此种情况,希望公司能在品质上加以重视!尽量能使每位员工参与到自我检验的品质中去!

3. 所有流水作的上道工序作业员没有考虑给下道工序的作业员提供方便,其实在某些时候前道工序一个简单的动作就会省去后道工序好几个动作,从而提高整条线的效率。比如在生产4224产品所一种扎线用的扎丝,其一面为平面,另一面为凸面,在扎线时要求扎丝上的平面与线接触,而这些裁切好的扎丝多程弓型,且平面在外,凸面在内,这使得在扎线之前必须先将扎丝的平面折过来后才能扎线。倘若在裁切时能使得扎丝的平面在内,则可直接进行扎线。

4. 自进公司以来,公司一直强调降本增效这一口号,大力提倡公司员工(特别是pe)尽量想办法工艺革新,但我发现公司所提倡的所谓工艺革新好像只是片面的追求工装夹具,设备等上面的革新,而对于现场的一些人因疲劳误工,人机配合,动作改善等方面根本没怎么重视,其实我觉得每个车间现场除了夹具,设备改善之外,在人因疲劳误工,人机配合,动作改善等方面是有很大的无形改善以此来提高产量达到降本增效这一目的。

5. 希望公司领导能重视ie工程这一科学行业,并深层的导入到车间主管与班组长的中心去,说实在的我个人发现公司对ie文化的认识与推行是很薄弱的!因为在以前仔细了解与观

察过，在任何一家设立ie部门的公司，他所招聘的ie人员是非常要有各方面的ie实践经验的，这方面的经验实实在在的来自于ie人员在一线掌握到的资料，而我在公司上班发现公司并没有全方位的让以前所在的ie人员去规划与改善一个公司的整个布局与创新。而只是写写sop,做做产线平衡与标时之类的东西. 这些工作都是非常之基础的工作, 我相信每一个从事ie工作的人如果每天只是做做这些工作一定会厌烦, 感觉工作的枯燥和乏味. 这些都是工厂中运营的最最基础的东西, 如果能有一套好的育人体系这些方法和理论很容易进行传递. 当这些事情做到一定的程度的时候, 它相应的运作体系也就形成了, 后面的事情无非按部就班就可以做好它. 对于做项目改善的人, 我想他们都这样这样的困惑, 当做了几个项目之后, 就发现不知道如何去寻找就有改善价值的事情来做!

6. 希望公司能留住老员工，据我统计观察二楼车间所有将近200人员当中，正真有经验的老员工不超过15个，可想而知，这是多么大的人力资源流失浪费，企业在市场坚强的立足很大程度上靠的是公司内员工的团结凝聚力和员工所积累的经验与技术力量，所以公司内的技术队伍素质如何，人员是否稳定直接关系到整个企业的生存和发展，故此我认为有一句话说的非常好：“企业之间的竞争归根结底是人才的竞争！”在这短短三个月的工作时间里，我最大的收获莫过于不论在敬业精神和思想境界, 还是在自身素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我深知企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。

总结这几个人的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进，我将认真学习和总结各项专业知识，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，在以后的工作中我将更加努力上进，严格要求自己，保持一颗积极的心态虚心向领导、

同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。

汽车工程师访谈报告篇五

总结

齐，防滑条顺直。施工过程中严格按照设计施工图和国家规范、规程和通用图集的要求施工，并按照创精品工程细部做法要求精心完成每一个分项工程，实现了“创高标准优质工程”的质量目标。透过对该工程技术工作的直接参与和控制，使该工程的质量、进度和效益都收到了较好的效果。唐山一中第二教学楼工程荣获20__年度优质工程(金牌奖)及20__年度河北省优质工程奖。

二、努力钻研专业技术业务，做好本职工作

献。在参与建立企业质量管理体系、职业安全健康管理体系和环境管理体系的过程中，我个人也学到了国际通用的许多管理方面的知识，同时作为三个体系的内审员也时刻为三个管理体系的持续改善做出艰苦的努力。

的文件实现无纸化管理奠定了坚实的基础。为总结建筑业企业实现无纸化办公的经验，我写成了《建筑企业办公局域网—搭建实例》一文；为了适应企业科技技术文献检索的需要又写成了《用web浏览器查询工程信息资源》一文，这两篇论文上报到河北省建设厅参加河北省建设系统科技论文评审，均荣获二等奖。

四、适应时代发展的需要，不断学习、不断更新知识现代社会的发展日新月异，知识更新十分迅速，如果不及时补充新知识，不经常进行不间断的学习和交流，就不能适应企业技术管理工作的需要，就要被淘汰。为此，我利用一切机会参加各种培训班、技术交流活动。在助理工程师任职期间，先

后参加有关部门组织的各种专题培训十余次，获得质检员、施工员、安全员、土建三级预算师、资料员等岗位资格证书；获得iso9001质量管理体系内审员□iso14001环境管理体系内审员□oshms职业安全健康管理体系内审员资格证书；获得河北省建设厅颁发的贰级项目经理资质证书。透过各种继续再教育培训班，使我始终持续着旺盛的求知欲，同时也让我本人的专业技术水平不断地得到提高。以上是我近五年来从事的主要技术工作的状况，透过从书本上学习、从实践中学习、从他人那里学习，再加之自我的分析和思考，确实有了较大的收获和进步。成绩和不足是同时存在的，经验和教训也是相伴而行。我将继续努力，克服不足，总结经验，吸取教训，把自我的工作做的更好。

汽车工程师访谈报告篇六

本人20__年9月份到岗任现公司设备工程师，五个月来在公司领导的大力支持下，各部门的密切配合下，个人在设备维护管理、技术改造和备件计划管理等方面做了大量工作，取得成效，现小结如下，请批评指正。

一、认真做好设备基础管理工作。

(1)建立健全机械设备台帐。由于各种原因，公司没有完整的设备台帐，财务帐上显示的一些数据也残缺不全，不能正确反映设备应有的数据。为此本岗与助理工程师从头做起，沉到现场一台台，一个个收集原始数据，从设备规格型号，生产厂家、出厂日期到易损件参数一个不漏地登录备案，经一个多月的不懈努力，公司的两百多台套设备档案得以建立，对固定资产管理，备品配件计划和维护修理具有重大的指导意义。

(2)建立设备维修档案。对生产系统重大设备，建立维护修理台帐，记录维修日期、材料(配件)消耗，及下一维修周期推测。维修档案的建立给计划检修及备件准备提供了强有力的

数据支持。

(3) 制订设备操作规程，指导、监督岗位人员按规程用好管好岗位设备，避免违章操作造成的设备损害和事故，保证设备正常运转。

(4) 做好设备日常巡检，定检工作，多次发现问题并及时通知或组织人员有效处置。

二、尽我所能穷我所知地投入到公司设备维护检修工作中。

9月份公司球磨机进入安装收尾阶段，在润滑系统和安全护栏的制作中亲力亲为，牺牲节假日为机组的早日试运行贡献力量。9月份为克服机组的振动等缺陷花费大量心血。

10月份第一时间找出球磨机运行异常的主因并制订修复方案，火速联系配件、施工单位利用最短时间把球磨机修复好。在修复工作中全程跟进指导监督，尤其是轴瓦研刮，做到精益求精无可挑剔，确保修复的质量和工期。

球磨机缺陷的彻底排除，打破了公司主线生产的瓶颈，为系统提质升能打下了强有力的装备基础。负责二期辊压磨的安装技术指导，精准检测监控关键数据，科学处置一些现场问题，使机组能平稳安全运行。此外还长期参与公司生产线上的日常检修，提供有力的技术支持和配件服务。

三、积极参与技术改造，为公司提质降耗作出应有贡献。

先后组织实施了煤气站捕清器脱硫改造，辊压磨过渡槽移除安装，参与二号线汽粉尾气回收系统改造、煤气二次喷淋脱硫改造，充分利用专业知识和实践经验，想公司所想，以最少的投入完成改造任务，事实证明这些项目都取得了显著成效。

四、认真做好备件计划和审核工作。

加强设备状态监控和易损件监测，合理编制月度材料和备件计划，在保障设备正常运行的前提下尽量减少材料(备件)消耗。

此外，还负责公司设备外协修理和配件外加工工作，参与一些合同的拟订，每一件事每一项工作都能认真对待，尽力操办，力争做一位让领导放心、员工满意的合格工程师。

当然由于个人知识水平和工作能力有限及各种客观条件的制约，到公司五个月来，虽然做了不少工作，也取得一定成绩，但离公司领导和广大员工的期望尚有一定差距，在新的一年里个人决心刻苦学习技术，掌握更高本领，扬长避短，为公司经济效益的提高和企业发展壮大做出更大贡献。