# 汽车营销社会实践报告总结报告

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-10-02

*汽车营销社会实践报告总结报告范文5篇时光匆匆，我们在忙碌中奔走，不经意间我们又到了岁末年终，在这一年中，我们的工作能力、经验都有所成长，不如来个总结以对过去工作做个分析和借鉴。相信写年终总结是一个让许多人都头痛的问题，以下是小编整理的汽车营...*

汽车营销社会实践报告总结报告范文5篇

时光匆匆，我们在忙碌中奔走，不经意间我们又到了岁末年终，在这一年中，我们的工作能力、经验都有所成长，不如来个总结以对过去工作做个分析和借鉴。相信写年终总结是一个让许多人都头痛的问题，以下是小编整理的汽车营销社会实践报告总结报告，欢迎大家借鉴与参考!

**汽车营销社会实践报告总结报告篇1**

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。

一周的汽车维修实训已结束了，通过这段时间的实训使我对这个汽车维修有了更深刻的了解，去学习汽车维修方面的知识，使我得以更好的理解汽车维修这方面的知识，同时也提高了自身的动手能力。

通过汽车维修实训，我收获了很多东西，了解了汽车的基本维修知识，增强了汽车专业知识，并且再次提高了团队精神，同时也增强了面对事情的应变能力，为以后对工作的适应打下了比较好的基础。 对于汽车保养，我们遵循着各工位的流程，班上分成五个小组，每个小组一辆车。在正式的汽车维修工作之前，老师首先给我们讲解各个汽车工具的使用，在此之后老师让我们练习扭力，感觉一下扭力的大小——首先凭感觉用梅花扳手扭螺丝，再用扭力扳手测试一下自己扭力力度的准确性。之后，老师给我们讲工位的操作，并且说明了一点，检查各部位时，需要大喊出来。老师首先把举升机各个部位调整好，确定位置准确后把举升机上升到一定位置，大喊“举生机上升，请注意”，然后检查一下汽车在举升机的稳固性，确认无误后，继续大喊“举升机继续上升，请注意”。把举升机上升到顶部后，老师就开始检查汽车底部各个部件(转向连接机构，制动管路，燃油管路，排气管与安装件，螺母与螺栓，悬架)，并且大喊出检测结果。

完毕后，我们就回到每组划分好的汽车进行实训。由于大多数同学没有维修汽车的经验,所以在检测的时候都有很多部件的名字不懂，不过经过大家的交流与老师的讲解，我们对那些汽车部件有了更深刻的了解。完成这工位检测后，进行下一个工位，这个工位主要是车轮的拆装与了解制动器与制动液的检查与更换。首先，把举升机降到适当的位置，然后把车轮拆卸下来，再进行对制动器的了解，接着排放制动液，然后检查轮胎的气压与表面的厚度是否正常，气压不足就补足，最后把车轮安装上车，用103n/m的力扭紧。完毕后，开始进行下一个工位，这个工位主要内容是(发动机机油(加注)，发动机冷却液，散热气盖，传动皮带，火花塞，蓄电池，制冻液，制动管路，离合器液，空气滤清器，碳罐，前减速器主支撑，喷洗液，轮毂螺母重新上紧，pcv系统，发动机冷却液，空调，动力转向液，发动机机油，气门间隙，燃油滤清器)各个部件的检查。最后完成了这次维修实训的所以内容。老师到后来还给我们讲解了拆装轮胎的方法与轮胎的打气方法，我们也有人尝试了拆装。有时候有些东西并不能通过看书来搞明白，通过观察事物与别人的讲解理解起来就相对容易很多，以后在工作中要学习的东西还有很多，在学习的过程当中必须要注意方法，利用正确的方法可以得到事半功倍的效果。

这个实训周的内容不单止这些，还有另一个任务，就是ppt的工作，这任务就是通过这次工位的实训的了解与拍摄的相片总结起来的工作，说起来简单，但做起来，却不是想象中的简单。我们经过分工合作，有的负责拍照，有的负责查找资料，有的负责归纳并做ppt，有的负责演讲，这些工作都是需要相互配合的，否则就会缺起这个或者缺少那个的，很容易弄到资料不齐全，ppt不完美。但最终我们还是完成了我们的ppt，而且我们所做的这个ppt是不错的，至少我是这样认为的。借此机会提高了我们的团队精神，真正体验到了团队合作的重要性。不过，答辩时，问题出现了，老师问的问题，我们很多不清楚，感到很惭愧。不过，老师却没有责怪的意思，并且还悉心的解答问题，使我们对所答不上的问题，与不懂的问题得以得到答案，所以我觉得这次答辩的课堂，受益匪浅。学到了很多东西的同时也暴露了一些问题。在开始来实训楼的时候什么都比较新奇，因而还是比较有干劲的，到最后感觉枯燥了，于是就不是很积极。自己也应该反省一下，以后的工作不可能什么时候都是新的内容，如何在保持自己工作的积极性就显的十分重要，必须向那些一直积极工作的同事学习。

要感谢学校提供这么好的实训机会，也要感谢曾永志老师，使我通过这次维修实训学到了很多的东西，为以后的工作储备的一些相关的知识，此外在检查的过程当中，还知道了在工作过程中应该注意的问题。维修实训虽然只是我们学习的一部分，在以后的工作与学习生活之中还有更多的东西要去学习，但我们从中学习到的知识与正确的工作方法却可以带到以后的工作中去，只要我们坚持不断的学习，坚持正确的工作方法，不管以后在工作中遇到什么样的难题最终都会一一而解的。

**汽车营销社会实践报告总结报告篇2**

前言：

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4S”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如:微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

一.实习目的：

1．了解市场营销的概念、一般原理、基本内容；

2．了解企业战略规划的内容和编制程序，基本掌握其制定方法；

3．掌握汽车消费市场营销环境分析和消费者行为分析的方法；

4．了解汽车市场调研和预测的内容，掌握汽车市场调研和预测的方法；

5．了解汽车市场营销战略和计划的内容，基本掌握汽车市场营销战略和计划的编制方法；

6．掌握汽车产品策略、价格策略、分销渠道策略、促销策略的内容，基本掌握其一般技巧，能针对具体的汽车产品和消费对象制定相应的营销组合策略

二.时间：

三.地点：

黄石北京现代4S店

四.公司组成：

销售部、维修部、财务部、综合办公室

五.实习内容：

1、汽车销售实习；

2、汽车销售商务操作实习；

3、编写汽车市场营销战略和计划。

六.实习过程

（一）汽车销售实习和汽车销售商务操作实习

（1）汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交——交车——售后跟踪

1.接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2.咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回

答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3.车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4.试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5.报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6.签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7.交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8.售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

（2）销售技巧：

认识汽车消费者

要开发新客户，应先找出潜在客户，而潜在客户必须多方寻找。

增多潜在客户的渠道：

朋友介绍参加车展举办的各种试乘试驾活动驾校、汽车俱乐部、汽车维修厂等汽车潜在客户集中的单位或场所老客户介绍售后服务人员介绍电子商务，汽车相关的网站论坛电子邮件直邮（DM）直邮（DM）也是帮助您大量接触客户的一个好办法。

销售信函电话

电话最能突破时间与空间的限制，是最经济、有效率的接触客户的工具，您若能规定自己，找出时间每天至少打五个电话给新客户，一年下来能增加1500个与潜在客户接触的机会。

建立顾客档案：更多地了解顾客

如果顾客对你抱有好感，你成交的希望就增加了。要使顾客相信你喜欢他、关心他，那你就必须了解顾客，搜集顾客的各种有关资料。所有这些资料都可以帮助你接近顾客，使你能够有效地跟顾客讨论问题，谈论他们自己感兴趣的话题，有了这些材料，你就会知道他们喜欢什么，不喜欢什么，你可以让他们高谈阔论，兴高采烈，手舞足蹈只要你有办法使顾客心情舒畅，他们不会让你大失所望。”

分析客户需求

客户需求可能会是多方面的，交通工具的背后隐藏着许多实际的需求：身份的需要；可能是运输的需要；也可能就是以车代步；更可能是圆梦；客户购买动机分析潜在客户的动机从车行的角度来看，应该有五个重要的方面：弄清来意，购买车型，购买角色，购买重点，顾客类型。弄清来意：首先，他们到底是来干什么的？顺便的过路的？如果他开始仔细地看某一种确定的车型，那么看来有一些购买的诚意了购买角色：到展厅一起来的三四个人，只有一个才是真正有决策权的人，那么其它的人是什么角色？是参谋？行家？是司机，还是秘书，还是朋友？购买重点：购买重点还是影响这个客户作出最终采购决定的重要因素。如果他的购买重点只是价格，那么车的任何领先的技术对他来说都没有什么作用；如果他的购买重点是地位，那么你谈任何优惠的价格等因素对他也不构成诱惑。

如何寻找潜在客户

利用“有望客户（PROSPECT、寻找有望客户（PROSPECTING）的英文字母，来说明如何开发潜在的客户：

P：PROVIDE“提供”自己一份客户名单

R：RECORD“记录”每日新增的客户

O：ORGANIZE“组织”客户资料

S：SELECT“选择”真正准客户

P：PLAN“计划”客户来源来访问对策

E：EXERCISE“运用”想象力

C：COLLECT“收集”转手资料

T：TRAIN“训练”自己挑客户的能力

P：PERSONAL“个人”观察所得

R：RECORD“记录”资料

O：OCCUPATION“职业”上来往的资料

S：SPOUSE“配偶”方面的协助

P：PUBLIC“公开”展示或说明

E：ENCHAIN“连锁”式发展关系

C：COLD“冷淡”的拜访

T：THROUGH“透过”别人协助

I：INFLUENCE“影响”人士的介绍

N：NAME“名录”上查得的资料

G：GROUP“团体”的销售

接近客户技巧

在开始工作之前，必须要了解市场，必须知道哪里可能有我们的潜在客户，了解潜在客户，他们的工作、爱好，他们经常出入的地方，他们的性格，他们的消费倾向，以及他们与人沟通的方式。只有在至少五个客户，拿着你的名片走进展厅找你的时候，你才有资格正式开始汽车的销售生涯。

前三分钟当一个客户走进汽车展厅的时候，绝大多数的客户首先希望自己可以先看一下展厅内的汽车。

把握时机：当客户的目光聚焦的不是汽车的时候，他们是在寻找可以提供帮助的销售顾问；动作：他们拉开车门，要开车前盖，或者他们要开后盖等，这些都是信号，是需要销售顾问出动的信号。

注意问题：以上这些行为提示我们，在客户刚走进车行的前三分钟还注意问题：不是接近他们的时候，你可以打招呼、问候，并留下一些时间让他们自己先随便看看，或者留一个口信，您先看着，有问题我随时过来。

初次沟通的要点——初步降低客户的戒备，逐渐缩短双方的距离，逐初次沟通的要点渐向汽车话题转换成熟的销售人员非常清楚，这是客户从陌生开始沟通的时候，一般不先说与车有关的事情。可以谈刚结束的车展，还可以谈任何让客户感觉舒服的，不那么直接的，不是以成交为导向的任何话题。比如，可以是与客户一起来的孩子，长的真高，多大了，比我侄子可高多了；也可以是客户开的车，或者客户开的车的车牌，您的车牌号码是特选的吧，等等。所有这些话题的目的就是为了初步降低客户的戒备，逐渐缩短双方的距离，逐渐向汽车话题转换。也是你记住与客户同来的所有人这前三分钟也是递交名片的好时候，名字的好时候。让顾客帮助你寻找顾客让产品吸引顾客

具体地说：

1、信心！

这是个”老生常谈“的问题了。做任何工作，“信心”都是必不可少的。不错，这也是销售人员必备的一种基本素质。而信心来源的于哪里呢？——信心绝对不是象做\"传销\"一样，每天疯子般的对自己狂叫什么“你是最棒的，你是最优秀的”之类的话语。信心是来源于你扎实的专业知识和沟通技巧。

作为一名汽车销售人员，汽车和市场营销的专业知识是必不可少的。比如客户对你所推荐的车型提出异议并举例你公司暂没销售或不愿销售的车型时，你必须用有力的证据向客户证明你推荐的车是如何的优于其它车型，而这有力的证据，就是建立于你对汽车行业的熟悉。同时，当一个客户不时的向你提出些专业术语，比如，EDS，GDI是什么意思呀？如果你不知道，你当然可以SAYSORRY。但是，据专家数据分析，一个销售过程中，当销售人员三次以上对客户的问题表示无法当场回答或要寻求同事帮助才能回答时，这个销售的结果80%会NG！

另一方面，我们所说的沟通技巧也是信心的一种保障。在这里的“沟通”包含了三个方面的内容：与客户的沟通最重要，与同事的沟通不可少，与老板的沟通也需要！

沟通的技巧，来源于平时工作不断磨练和对过往工作的不断反思、总结。这里面又引出一个“学习”的话题，事实也是如此，现在各大公司都在提倡要做一个“学习型个人”，要建一个“学习型组织”。我们都知道几乎没有工作是可能几十年不变沿用最初的知识结构来应对。所以，学习的重要性不言而喻，尤其在这样一个日新月异、每天都飞速在变化的竞争社会里。同时，这里要说明的是，学习要有方法！有的人用一年时间可以从汽车销售员做到销售经理，也有的人三年五年仍在做销售员。为何，也许他们都在不断的学习，但其中一个人在学习的同时，更善于思考，更善对过去的每一天做一个总结，然后得出一些有益的东西。这也就是有的人为何学了1+1=2后只知道1+1=2，而有的人却还知道2-1=1是同样的道理。

2、信任！

学过营销的人都知道，有一种流行很久的“GEM吉姆模式”，即作为一个SALES要“相信你的公司，相信你销售的产品，相信你的能力”。它的关键词是“相信”，也就是这里所说的“信任”。当一个SALES在工作中对自己销售的车型安全性能都不放心，对自己的公司实力担忧不已甚至怀疑公司能否按时发工资，那么，他是几乎没有可能将车推销出去的！

在这里，我要加入一个“相信”：相信你的同事！有人说，影响你一份工作能否顺利完成的因素里面，你用的专业技能，可能仅仅是占了20%，而人际的沟通、关系的恰当处理，可能占了80%。的确如此重要。这句话对那些刚出学校门的人尤其要重视。我们常说“家和万事兴”，你能与同事间保持一种健康良好的关系，这是你成为一名成功的汽车销售员的必经之路！

我还要加入一条“相信”：相信你的老板！这并非是在PMP（拍马屁），老板对你超出常人的工作量时，你如果抵触不信任，认为是在给你小鞋穿，那么，想必任务完成的质量也好不到哪里去。有句名言其是很实用：以心换心！要取得别人的信任，先试着去信任别人！

3、心态！

有一句话，心态决定一切。此话不假，有什么样的心态，你将会有什么的行动，而行动的后果，则决定你的成败！作为汽车销售人员，心态是非常重要的一点。良好的工作心态包含了三个方面：

诚实之心，敬业之心，坦然之心。

先说“诚实”之心。其实每个人在生活中或多或少会撒些小谎，但是在工作上，一定不要这样做。对于工作的观点，我是这样建议的：你可以犯工作上的错误，但不要为所犯的错误而撒谎，更不可犯撒谎的错误。心理学家所认为，人天生就具备一种辩别他人是否在说假话的本领。而在与客户沟通时所有的营销成本，“诚实”的成本最小。所换得的回报也可能最高。

然后说到“敬业”。“敬业”可能是我们在找任何一份工作时都会强调自己所拥有的素质！但是，到底怎样才算是敬业”之心？——没有标准，但它有一个共同点，把你的工作真正当作是自己的事情来做。也有人会这样说：到底有没有必要为一份低薪水的工作“敬业不已”？——老板发的薪水是同行业最低的，但劳动强度却很高！这样有必要敬业吗？这样的问题，其实也没有标准答案，我有一位朋友这样建议：拼命的做好工作，让老板觉得你是个他不能舍去的人才，然后再以你的成绩来在同行业谋取更合适的位置，这样成全了自己，也报复了小气老板。我个人对此不作评判，但是，这里提到的一点我完全认同——先做好工作。是的，即使你的目标是跳槽，也先把工作做好！那怕你认为你的“敬业”是你装出来的也没关系——我想如果你能每天都“装着”比别人早上班半小时，多做工作，多干实事，这样老板还有什么话可说呢？我还记得我的一位前辈对我说过的：老板永远都只喜欢那些努力工作的人！

最后再说“坦然”之心。为何要把“坦然”之心放到最后说？并非是“坦然”在心态中占第三位，而是三个方面的话题要说，肯定有个先后，我们是讲工作，不是政党排名，所以，千万不要低估“坦然”之心在工作中的重要性（如果放在最后说真的误导了你，那么，本人在此声明：排名不分先后）。“坦然”之心，就是做事坦坦荡荡，处世平实淡然！作为汽车销售人员，可以这样说，你接触的，绝大部分是有钱人，而且这些有钱人中，通过交流，你可以大致发现他（她）是一名白手起家、或是子承父业，或者中彩之士，更或者她是有钱人的N奶（N等于或大于2）。这时，很明显的，有的人你会发自内心“真诚”的看不起他（她），改在大马路上看到你肯定得“吐”几下口水。但是他（她）都比你我有钱得多，这时，你的“坦然之心”就显得很重要了。

**汽车营销社会实践报告总结报告篇3**

一、实习目的

1、经过在九江新运通雪佛兰4S店的实习，让自己深刻认识汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激起进修热情。

2、熟悉汽车修缮环境、修缮工具，为将来任务打下根底。

3、通过现场维修实习和员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为学的专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

4、维修实习是对我们的一次综合能力的培养和训练，在整个实习过程中充分调动我们的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

5、维修实习是对自己的一次分析能力的培养和锻炼。在整个实习进程中充分调动先生的客观能动性，深化细致地认真观察、理论，使本人的动手能力得到进步。

二、实习内容

九江新运通雪佛兰4S店不但拥有一批高素质、高技能的汽车维修技工，而且从国内外购进一批先进的汽车维修检测设备。例如：各种电脑检测仪、油道清洗仪器、四轮定位仪等。

该厂拥有完善的维修服务流程，流程如下：

(一)汽车常规保养

汽车保养是十分重要的，该厂的维修人员对客户的车辆认真负责。

汽车换机油步骤：

①正确选用润滑油的质量级别和粘度级别，福特所用的机油是四季机油，该机油级别为5W/30。

②选用原厂生产的机油滤芯，防止滤芯质量问题造成的油路阻塞、压力不足或过滤效果差而影响润滑效果。

③换油时要在发动机出于正常工作温度时关闭发动机，拧开加油口盖，拧下放油螺丝放出旧油，然后用专用工具拧下旧的滤清器。(注意：拧下旧的滤芯时，一定不能把旧的滤芯上的密封圈落在机油座上，否则在下次换滤时很难拧下。)

④装配滤芯时，要在密封圈上涂抹上一些润滑油，以防止在安装时造成损坏。

**汽车营销社会实践报告总结报告篇4**

实习，是一种期待，是对自己能够接触未知事物的期待，是对自己角色开始转换的期待，更是对自己职业生涯梦想的期待。实习，也有一些惶恐，有对自己各方面能力缺乏信心的惶恐，有对自己无法适应新环境的担忧，更有担心自己会无所适从的焦虑。

4S店隶属于汽车,该4S店有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臵6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雪佛兰系列车辆的安全保证以及使用于维修业务的计算机网络和很多一流的维修设备

我就这半年在4S店售后的机修岗位实习作一个简单的总结，以期能够小结半年的收获，也对将来的工作提供借鉴。

我一直在汽车机电维修工岗位上，但收获却不少。作为一个工作者，时刻得为汽车的安全负责，因此每天上班都会比较紧张，而下班后却是少许的放松，拥有优质的服务的质量是企业的生存的灵魂，因此每次汽车保养工作完成以后的质检工作是重中之重，任何疏忽都会造成严重的质量后果，所以我们必须必须有一颗负责人的心，更需要有很强的汽车维修技术能力以及对自己品牌车辆的了解。工作不能受情绪影响，否则将会严重影响工作质量，从而发生质量事故。

半年来的实习，自己所接触的是真正的工作坏境，与在学校上课在电视里所见到的截然不同，这里有的更为丰富，所以这也是人际关系的学堂，人际关系的复杂远不是以前所能比拟的。当然，对于人际交往始终是要接触学习的，只有接触了才能真正的成长，善于交际也是我们每个即将毕业的学生所要奋斗的目标之一。

再长的路，一步步也能走完，再短的路，不迈开双脚也无法到达。相信自己以后一定能走好每步。

一、实习目的

1、经过在4S店的实习，让自己深刻认识汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激起进修热情。

2、熟悉汽车修缮环境、修缮工具，为将来任务打下根底。

3、通过现场维修实习和员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为学的专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

3、维修实习是对我们的一次综合能力的培养和训练，在整个实习过程中充分调动我们的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

4、维修实习是对自己的一次分析能力的培养和锻炼。在整个实习进程中充分调动先生的客观能动性，深化细致地认真观察、理论，使本人的动手能力得到进步。

二、实习内容

4S店不但拥有一批高素质、高技能的汽车维修技工，而且从国内外购进一批先进的汽车维修检测设备。例如：各种电脑检测仪、油道清洗仪器、四轮定位仪等。

该厂拥有完善的维修服务流程，流程如下：

（一）汽车常规保养

汽车保养是十分重要的，该厂的维修人员对客户的车辆认真负责。

1、汽车换机油的五个步骤：

①正确选用润滑油的质量级别和粘度级别，福特所用的机油是四季机油，该机油级别为5W／30。

②选用原厂生产的机油滤芯，防止滤芯质量问题造成的油路阻塞、压力不足或过滤效果差而影响润滑效果。

③换油时要在发动机出于正常工作温度时关闭发动机，拧开加油口盖，拧下放油螺丝放出旧油，然后用专用工具拧下旧的滤清器。（注意：拧下旧的滤芯时，一定不能把旧的滤芯上的密封圈落在机油座上，否则在下次换滤时很难拧下。）

④装配滤芯时，要在密封圈上涂抹上一些润滑油，以防止在安装时造成损坏。

⑤机油滤芯装好后，拧紧放油螺丝。注意：拧宝莱、捷达车柴油的油底螺丝时，一定要用力矩公斤搬手。拧紧力矩为30N．m。然后按要求向发动机曲轴箱内加注一定量的新润滑油。福克斯、部分蒙迪欧和嘉年华加注原厂生产的半合成机油，带涡轮增压的蒙迪欧致胜一般加注美孚全合成，机油且不可加得过多或过少。过多会造成润滑油消耗过快，发动机运转阻力增加，行驶无力，燃油消耗增加；过少会造成油压太低润滑不良等后果。

给汽车保养除了换机油外，还要检查发动机冷却液液面、刹车油液面、转向助力油液面是否标准，之外还要检查喇叭、灯光是否齐全，检查转向机构各连接部位是否松旷，检查轮胎气压。大众系列的车型轮胎气压一般都在0．2—0．25Mpa。检查车辆有无漏水、漏油现象。

2、各个零部件的更换时间

①汽车机油的更换里程一般在5000公里左右（新车、更换过发动机或中缸的车辆一般在行驶了3000公里左右更换）。因为机油发动机起到润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐的作用，若没有机油或机油失效，汽车的心脏就不能很好的运转。

②转向液和刹车液的更换为2年。因为制动具有吸湿性，使用过程中不断吸收周围空气中的水分，若制动液含水量过多，则会腐蚀制动系统，再则制动液本身的沸点也将显着降低，严重影响制动效果的安全性。所以制动液必须每两年更换一次。更换制动液使用的专业设备叫充排机，用这样的仪器更换制动液更彻底，不残留杂质，避免出现气阻。排放顺序为：右后轮→左前轮→左后轮→右前轮。

③防冻液更换周期为2年。

④皮带更换的里程一般在6万公里左右。

⑤火花塞的更换里程：每4万公里换一次火花塞。

⑥变速器油分手动变速器油、自动变速器油，每6万公里必须更换一次。自动变速器油简称ATF油。ATF油对自动变速器的工作、使用性能以及使用寿命都有非常大的影响。汽车自动变速器的保养主要就是对ATF的检查和更换。由于ATF工作特点的不同，在性能上有别于其它油液，主要有较高的粘温性。粘度过大过小都会使变速器传动效率下降，而粘度又随温度而变化。要求ATF低温时粘度不要太大，高温时粘度不能太小。

3、自动变速器具有以下特性：

①较高的氧化安定性：自动变速器在工作中其离合器等零件温度高达300摄氏度，在高温下油液与空气作用生成一种胶质粘附在阀体及各运动零件上，影响系统的正常工作。

②防腐防锈性：零件腐蚀或锈蚀会造成系统工作失灵以至损坏。

③良好的抗泡沫性：油液的泡沫影响传动油的正常循环，并有可能使离合器在各档一直处于不能彻底分离或不能接合的状态，使自动变速器无法正常工作。

④抗磨性：要求ATF能良好的润滑各运动副，但摩擦系数又不能太小，否则离合器难以接合。

⑤剪切稳定性：液力变矩器中，传动油受到强大的剪切力，如油的剪切稳定性差，变矩器则会出现打滑，不仅降低了变矩器的传递效率，而且会出现换档不平衡，脱档等现象。用于自动变速器的油液应通过严格的台架试验和道路试验。

4、ATF的功用在自动变速器中，ATF有下列功用：

①通过液力变矩器将发动机动力传递给变速器，通过电控，液控系统传递压力和运动，完成对各换档组件的操纵；

②冷却：将变速器中的热量带出传递冷却介质；

③润滑：对行星齿轮机构和摩擦副强制润滑；

④清洁运动零件并起密封作用。

在更换自动变速器时，一定要检查油质、颜色、气味和杂质。加变速器油时不能加的过多或过少，因为油面的高低对变速器性能影响很大。若油面过高，旋转机件时剧烈搅动油液并产生气泡，气泡混入ATF内，会降低回路的油压，影响控制阀的正常工作。同时，还会引起离合器、制动器打滑，加剧磨损。若油面过低，油泵吸入空气或油液中渗入空气，同样导致产生前述类似的问题。另外，油面过低还会使润滑冷却条件变差，加速ATF的氧化变质。一般加入自动变速器中的油液数量，应保证在液力变矩器及操纵油缸充满以后，变速器中油面高度低于行星齿轮等旋转件的最低点，高出阀体与变速器壳体的接合面。

（二）汽车四轮定位

汽车一般在发生碰撞后都应及时做四轮定位。车轮正确的定位可能保证转向灵活、乘坐舒适、维持直线行车、延长轮胎寿命，减少路面引起的震动等。四轮定位不在标准范围内会导致轮胎不正常、磨损方向不稳、发抖、跑偏。影响四轮定位的主要因素有：在不平路面上高速行驶；前轮受外力冲击，如过凹坑、上人行道台阶等；经常在原地打死方向；轮胎气压超出标准范围。

要进行四轮定位，就需要用到四轮定位仪，它主要由两大部分组成，一部分是计算机软硬件，计算机是我们常的PC机，这部分的关键是车规数据库，另一部分就是传感器插头。

做四轮定位的步骤：

①让汽车行驶到四轮定位机上。

②开启定位机。

③挂上机头，插上传感器插头。

④校正机头之后，用方向盘夹子固定方向盘。

⑤福特的车只能调前束和后束，其中嘉年华只能调前束。

汽车行驶时的正确操作方法：通过障碍时，尽可能缓慢、绕行；防止轮胎与油脂和燃油接触；前轮轮胎花纹必须保持一致，这样可能保证最佳的行驶性能，防止漂滑、附着力不足、噪声和偏磨的发生；更换新的轮胎后，必须进行轮胎动平衡。

在车辆运行时发现行驶跑偏、行驶稳定性差、轮胎偏磨或发生尖锐的声音等情况时，使用四轮定位仪对有问题车辆进行测量，就会发现车辆主销内倾角、前轮前束、后轮前束等数值都已改变，只是数值的偏差凭肉眼无法判断。其实这些偏差角度，决定了车辆的转向和行驶性能。正确的四轮定位可确保车辆直进性及操控性，发送车辆转向性并确保转向系统之回复性，避免轴承不当受力而受损及推动精度。更可确保轮胎与地面紧密接合，减少轮胎不当之磨耗及吃胎，确保转弯时的稳定性。车轮定位与悬挂系统组件的角度有关，车轮是以悬挂系统所设定的角度与地面接触的，要充分利用胎面上的胎纹，使车轮与地面保持垂直。这些角度可以让轮胎寿命达到最长，车辆行驶时的稳定性，转向操控性最好。如果没有这个偏转角度，轮胎与地面保持垂直会使车辆的操控性能降低，当车辆转弯时，会觉得方向沉重并且灵敏性降低。因此，只有车辆的定位数据准确，它的操控性能、稳定性能才能达到最佳状态，轮胎的寿命也才能达到最长。

四轮定位是非常必要的，换句话说会开车，能开好你的车也是个技术，那么懂得修理你的汽车就算得上是一门学问了。

三、实习总结

在实习的这段时间里，我学习了不少有用的汽车专业知识，我不仅更进一步的学习并掌握了汽车发动机、底盘的构造和功用，而且还学会了许多专用工具的使用方法几个月来的实习，使得自己对汽车这行业具有了本质的认识，已经能熟练地汽车保养维修，对汽车的维修过程也有的较高的认识，至少开阔了视野。我们在任何时候，都应该持一颗平常心去对待，在遇到质量问题是应当据理力争，不能畏难而退，因此一个负责任的态度在心底诞生，不论学习、生活、还是工作，一颗负责任的心伴随着自己，使得许许多多的问题迎刃而解，责任心往往是某些工作的动力支柱。细节决定成败，作为一个操作新手，短时间内顶岗需要极大地细心，避免出现重大事故，而细心在于对细节的关注，在面对大问题时，要冷静处理，将事件影响降到最低。在工作负责的同时，应当提高工作效率，合理的安排加工工序，规避因时间而造成的质量问题，所以，一个良好的工作学习的态度，又使得自己做事效率得到了提升，一个良好的生活态度是一笔很贵重的财富，办事的能力源于点点滴滴的积累。

很快，实习期已经过去了，我也正是的走上了岗位，走上了社会，但是这并不意味着学习的终结，为了能在今后能更好的生活工作，学习是必然的选择，不论将来工作还会有何变动，学习都会是自己变得更加有资本，而这学习已经不在是学校，老师系统性的灌输了，而是工作生活中，方方面面的积累，和自己主动地积极汲取。总的来说这次实习，自己最大的收获便是自己更加成熟了。

总之，对每项工作都要把它看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的。

在学校里学到的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少同学实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我在学校难以了解的。就说如何与同事们相处，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，而自己也虚心求教，使得这期间的实习更加有意义。

回顾过去的点点滴滴，实习的过程即难忘又充实。短短几个月的实习，在实习中取得了一些成绩，也得到了许多宝贵的经验，但我深知千万不能满足现状，这才是万里长征迈出的第一步，我还要不断的努力，勇于拼搏，争取更大的进步！

**汽车营销社会实践报告总结报告篇5**

一、实习目的

这次实习的主要任务是通过在路遥汽配有限公司的工作，了解汽车后市场的发展状况，增长社会经验，学习汽车行业的一些基础知识帮助以后在汽车服务后市场里找到自己的一片土地。

实习目的是为了锻炼自己的动手能力，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性。

（1）将自己的理论知识与实践融合，进一步巩固、深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力，加强对市场营销过程的认识。

（2）更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础。

（3）了解公司部门的构成和职能，整个工作流程，从而确立自己在公司里最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。切身了解路遥汽配服务市场现状了解汽车配件的分类、流程及管理，通过实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

配件实习是对我的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的自主学习能力得到了提高。

进行深入的社会实践，接触并进行实际工作，在学校与社会这个承前启后的实习环节，能对自己、对工作有更具体的认识和客观的评价并深入了解企业的现实状况和现代企业的经营管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。直接参与企业的运作过程，加深对理论知识的理解，以期高质量完成毕业论文。

二、企业概况

公司主要经营长安、昌河、松花江等全车配件，经营品种达5000余种，其中：全车板金件是河南省唯一一家品种齐全的经销商。市场覆盖河南省18个地市108个县以及周边山东、河北、山西、陕西、四川、湖南、安徽、新疆、甘肃等部分省市地区。

公司自成立以来，秉承诚实守信的原则，致力于正厂精品配件的经营，承蒙各知名生产厂家的支持，分别被安庆活塞环厂、四川红光化油器厂、江华泵业公司、重庆红旗缸盖厂、株州湘火炬公司、重庆光大公司、广东揭阳天诚密封件公司等70余厂定为河南省省级代理商，在国内微车配件界享有较高的声誉，连年

被厂家评为优秀代理商。同时现被郑州市中财保险公司定为新产品上市报价单位。

三、 实习内容和过程

（一）主要内容

1.了解公司业务流程和公司制度，熟悉本岗位各种基本知识及注意事项。

2.从基本岗位做起，学习公司的产品，产品摆放，完成产品的配送，

3.学习产品的打包，销售部门回货处理，并把完好的货物经检查之后放回到货位上。通过学习更加完善的学习了产品储存销售的流程

4.通过的自己买的资料结合公司的产品，进行了对比学习，学习了常用机油齿轮油的规格型号以及用途，另外对汽车易损产品的种类进行了认知。

5.通过与销售部几个员工领导的交流学习，学习销售的一些先进经验。

（二）具体实习过程

在实习的四周中，我首先参观并深入了解了企业的运作流程，随后参与了企业的日常运营及管理活动，并参加了企业的两次管理层例会，在最后一周中主要负责与客户协商订货、出货及采购部分。并参与了其中的合同文件准备和一些文案工作。

在第一周的实习中，我被安排到生产车间进行参观学习，对产品的生产流程进行熟悉。该企业认为，只有熟悉产品从原材料经过生产、包装等环节到成品的整个过程，才能在销售环节中更好地对产品进行定位与介绍。同时，也可以通过对生产、包装车间规范化生产模式的了解，更深入地体验到企业所恪守的宗旨与文化。

经过一周的熟悉以后，我对企业所生产的产品有了一定的了解。第二周我被派往销售部，与业务员一起参与企业日常的销售活动。既给按照订单给指定的经销商发货、进行货品更新并通过与他们交流来收集经销商的销售反馈信息。在市场销售部，我有幸经历了公司产品的一次价格调整，使我认识到在市场营销对策中, 其价格对策是直接关乎产品是否具有竞争力和产品利润高低的关键性策略, 我们既要遵循市场价值规律, 又要把握好商品的供求规律, 还要考虑消费者的消费心理和消费理念, 只有这样来制定价格策略, 我们才会获得经营者和消费者的双赢。

第三周适逢企业中高层公司发展研讨会，我参与的会议的筹备、组织、协调，并主持了这次会议，在会议上，我大胆提出了几周来我在企业中观察到问题和不足，并提出了建设性的建议。

第四周主要协助业务经理对经销商进行拜访，与经销商相关人员进行电话沟通，跟踪及协助各项业务的开展，向经销商准确、及时地传达公司销售政策、策划方案及产品信息等，并做好政策及方案的解释工作，确保经销商准确理解，积极配合。负责经销商的订单管理，跟踪落实货款的接受工作。

四、实习总结

通过这一个多月的实习， 我觉得我对汽车行业和汽车配件销售这个岗位有了更深的认识。原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。经过这段时间的实习，使我在人际交往和与人沟通方面有了很大的改变。在经理及老业务员的帮助下我逐渐熟悉了朗胜的环境和工作流程，我们公司的企业文化和企业管理，为我能留在这里奠定了基础。这两个多月实习时间虽然很短暂，但我的收获很多。为我今后从事汽车行业打下了坚实基础。

五、致谢

感谢郑州路遥汽配有限公司和学校给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢导师给予的前期实习指导，感谢公司辛勤地培训我们，为我们提供广阔的锻炼平台，给我们实践训练，接受先进的企业文化、管理知识和体验营销的过程以及需要具备的智慧、知识，并把我们引入职场。感谢你们！让我逐步走向社会，不断磨砺，不断成长。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。同时我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！