# 2024年汽车培训心得报告(二十篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-01-08

*汽车培训心得报告一虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假...*

**汽车培训心得报告一**

虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假了，但我们还要留在学校参加培训，但我们觉得这十二天过得相当的充实，我们不仅在生活上互相帮助，在学习上，我们各施所长，努力地去钻研要学习的问题，在专业技能上，我们又提高了一个层次，为我们以后出去就业打下了坚实的基础。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来

一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧!

**汽车培训心得报告二**

时间过的真快，转瞬间，在浙江正道车业服务有限公司的实习立刻要濒临序幕了。在这半年多的时光，我学到了很多货色，不仅有工作方面的，更学到了许多做人的情理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年青人来说，什么都不懂，不任何社会教训。不外，在友人跟共事的辅助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是十分有利的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈说自己的观点，如何压服别人认同本人的观点。信任这些可贵的经验会成为我今后胜利的最主要的基石。实习是每一个大学毕业生必需领有的一段阅历，它使我们在实际中懂得社会，让咱们学到了良多在课堂上基本就学不到的常识，也翻开了视线，增加了见识，为我们当前更好地服务社会打下了坚实的基本。

浙江正道车业服务有限公司成破于xx年4月，是一家以产业投资为背景、以整合工业链资源和再造业务流程为运作手腕、以供给汽车后市场品牌服务为目的的企业，公司以“车走正道，想到做到”为诉求，为宽大汽车用户提供最高水准的服务。

我在公司先是辞职于汽车美容组重要，从事汽车漆面颐养工作，如抛光、封铀、镀膜等，刚开始的时候因为对抛光机的使用不纯熟，工作中好多问题都不会处置，后来在同时的赞助下缓缓的提高理解了其中的应用技能。工作中就显得轻松多了。实在汽车美容是一项比拟简略的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“仔细”。我们公司对汽车美容工还有以下几点准则：

1、耐烦过细：汽车美容是精致工作，相似工艺品的加工制造，必须有耐心，要不断改进。粗枝大叶轻易犯错，稍有忽视就会留下边边角角的污点。假如工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光适度，会造成原有漆面的损坏、很难补救。因而，当呈现困难时要停下来，计划好后再持续操作。

3、取轻避重：进行美容功课时，应依据部位及资料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力气开端实验操作，直至速度、使劲大小满意请求为止。

4、先试后用：为了保障作业要求，应在全面作业之前，在隐藏处小范畴内进行试验，以便控制情形准确使用产品和优化操作方式。

当初我已经申请调到汽车维修区去了，不过刚从前做了多少天好多仍是很生疏，我想在回公司的时候必定会好好尽力做好工作，当真向那些经验丰盛的师傅学习，以学到更多的专业技巧知识，等待来日的到来。

**汽车培训心得报告三**

“光阴似箭，日月如悛”，转眼间，时间悄悄地从手中溜走。在这一个多月的实习当中，我领悟到了很多的东西;同时对我的感触也很深;给我以后的学习打下了良好的基础。

在实习培训中，我掌握到了汽车的发动机、底盘、车身和电器设备的使用、维护、调整、安装等相关技术的标准方法;还了解了汽车检测、维修制度;熟悉了汽车的各个零件;并掌握到了检测工具的使用;汽车的各个系统常的故障诊断及排除的一些简单的技能。

实习对我们每个人都是非常重要的，通过实践和我们学的理论结合，就变得容易懂了，就能把这一门专业学好，总之，实习虽然枯燥而我却多学了一些技术。

在实习中，师傅告诉我们要想学好这一门专业，必须具有较强的实际操作技能，因此要求我们要勤于动手，熟练操作，切实掌握#from 本文来自 end#实际操作技能。同时还要求勤于思考，善于将学到的内容与实际结合，与生产结合，与生活联系，并不断归纳、总结，逐步培养举一反三的能力。这样才能成为一位合格技术能力的人才，才能把这一门专业学好。

这次实习，我学到了很多的知识，我就不一一例举了。不过我知道干我们这行需要真技术，并且还要不怕苦、不怕脏，才能成为真正的技术人才，才能真正的干好这行。

看见师傅一个个身着的油装，双手油黑，一天从早干到晚，如此辛苦，自己夫有点缩。不过我们选上了这门专业，我们就要干好。孔子曰：“三百六十行，行行出状元”。无论干什么工作统计表不是轻松而简单的，不吃苦怎么能行啊!在学习中我明白只有虚心向有经验的师傅请教，并且自己多动手、动脑才能精益求精的干好这门工作。

**汽车培训心得报告四**

日前，大众汽车学院第三期公开课在北京751园区内的大众汽车学院培训中心成功举行，培训中心总建筑面积超过16000平方米，共有22个培训教室，包含7个理论与实操一体化的技术培训教室14个理论教室和1个it教室高大上的学习环境，充满艺术感的园区，每走一步都是一幅画卷

本期公开课上，大众汽车学院院长申筱洁教授与学院的资深讲师通过趣味化游戏情景模拟角色扮演等新颖的混合式教学方式，让参与者全程体验了汽车销售售后和维修的服务流程培训，科学严谨人性化的混合式教育方式让我们感受到了大众汽车学院特色教学，令人印象深刻

以客户为主的销售理念是销售培训的主导，依据测试分组，根据测试结果来制定不同的销售策略，我想这种销售依靠的不仅仅是口才

五颜六色的颜料瓶混合出的精彩令在场嘉宾燃起了极高的兴趣，它的神奇在于固体的纤维状相互混合可以变出新的颜色挡风玻璃的修复需要费些心思，却又令人兴致勃勃车身小坑的修复也是机智的用到了反光板找位置，没有遇到过这种情况的我看到这些，还真有点打开眼界伴随着讲师们专业的授课讲解，现场更多地通过小游戏以及多媒体的展示，让我们能够全程零距离参与其中，在实操中受益匪浅

在此次公开课上，申筱洁教授也对大众汽车学院的发展和前景做了展望，她表示20xx年是业务拓展和培训质量进一步提升极为关键的一年，必须要不断完善和提高服务据了解，目前大众汽车学院提供了12个课程模块，200多个培训课程，包括3000多份课件自20xx年成立以来，累计培训人天超过200万，累计认证培训师超过1000人，始终保持100%的培训师认证率并将继续为学员及员工提供最前瞻的技术最先进的教学设备及最严谨的培训服务体系，为大众汽车集团(中国)的发展输入源源不断的动力

立足当前，着眼未来20xx年以来，国内市场的汽车销售和存量都大幅增加，汽车产业的扩容使得对于专业类人才的需求上升大众汽车学院旨在依照大众集团全球领先的培训标准，通过对员工提供完善高质的培训课程，储备优秀的人才资源，打造一流的培训师及服务团队，提升品牌价值提高客户满意度及忠诚度，进一步巩固大众汽车在中国以及亚太地区的领导地位同时，大众汽车学院将国际先进体系与中国汽车市场的发展现状相结合，不断寻求人才培养领域的创新技术及理念，力争成为国内乃至世界首屈一指的汽车行业培训机构。

**汽车培训心得报告五**

在高温酷暑的陪伴下渡过四十多天的中职专业教师培训。回顾这段历程,我的体会如下：

面对四年前的毕业母校,面对熟悉老师、校园让我想起了在这读书那快乐岁月。而再次来到这学习，同一样的校园、同一样的老师、同一样的教室，而不同的是心态。上一次是怀着对大学美好生活享望，这次确是背负学校使命，完成学校交给我的一个政治任务。这次培训对于我来说来之不易的,得到的收获也沉甸甸的：首先，在学校我是一个刚从浙江刚回来几个月的新人,学校能够把这次机会给我说明学校对我的重视，而对于我来说背负的是历史的使命和责任。再次，在这里我再次注入的是与自己相匹配的汽车知识血液。而这注血液正时我所需要的，它可促进血液循环焕化出新的活力。其次，在这里我见到了当年一起在深圳打拼的同学;一起浙江共事朋友;一起渡过两年多的班主任、老师。最后，我认识了湖南省的同行们;认识到湖南中职教育的现状;认识到湖南省汽车方面人才培训的现状。

这次培训主题是职业教学改革，培训内容分为:专业教学能力、专业核心能力、顶岗实习和专业方向选修四大模块。

首先、是专业教学能力模块。通过对汽车售后服务企业的实地调研根据调研我们对湖南目前的汽车发展状况;目前汽车售后服务企业的状况;

目前从事汽车售后服务人员的状况进行了细致分析研究。得出汽车售后服务人员的基本素质、专业能力、社会能力的要求，为我们中职教人才的培训定位提供依据。通过调研究，我们知道中职学生在汽车售后服务人员占的比例，他们工作的状况，企业对他有什么样的需求这些都是直接关系到我们的教学。在企业中职学生主要的是从事机电维修的操作，在这个岗位它要求维修人员有熟练动手力;有吃苦耐劳的精神;做事要细心务实。

其次、专业核心能力。主要是培训发动机拆装与调整、底盘拆装与调整、电器的拆装与调整和汽车整车维护的技能知识。从事汽车实训教学两年多了，在这两年中在做好教学工作的同时一直在深化自己的专业知识，也很想有机会再次走进校园再学习，这次给了我很好的机会。虽然从培训操作的内容很熟练了，但是如何做到规范是我学习的重中之中。通过这次培训在以后的教学工作中可以给学生传授再规范，更专业化具有实战经验的汽车技能知识。

再次、顶岗实习。这次下到汽车服务企业-4s店。主要是熟悉机电维修岗位的工作环境;了解汽车维修服务流程;学习4s店的“5s”管理和安全操作知识和掌据汽车整车维护技能操作方法。对于我来说4s店并不陌生，它的管理、服务流程也深知。与我两年前工作一样，同样的工作环境;同样的工作状况;同样服务流程，不同还是心态，我要站在老师这个角色来看待过去的工作，去总结、分析、研究它，因为我们要培训能够在这个岗位所需要的人才。

最后、专业方向选修模块。这个模块是培训汽车电控系统故障诊断与排除能力，主要培训内容发动机故障诊断、底盘故障诊断和汽车车身安全舒适性系统故障诊断。随着汽车工业的发展，电子技术的在汽车上的应用越来越广泛，而电子技术给汽车带来是智能化，自动化。使汽车的操作性能，行驶性能、制动性能和转向性能变得更加人性化。而汽车维修时电控系统是维修的重点，所以汽车电控系统的教学也成为了我们教学课程的四大块之一。在这个模块学习中，我带着自己在以前的工作存在的问题和我想知道的问题来学习，尽可能的完善知识点，为更好教学充电。

再次来到湖南交通职业技术学院，走进汽车实训大楼，感觉这四年变化最大的教学设备。这里有善的系统化学设备、进的汽车检测仪器、充足的实训操作设备，是我们中职学校无语伦比的，专业化的师资队伍是我前进的方向。

整个教学采用了任务驱动教学法，把课堂由老师讲为主变成以学生动为主，学生学习的过程也就是完成维修工单的过程，学生可以通查阅互联网、维修手册、相互讨论交流、向老师咨询等方式完成工作任务，培训学生的专业、方法、社会能力。而老师在整个过教学过程中成为了学生学习时的一种工具，辅助学生完成工作任务。再应用ppt课件电脑演示的手段对相关的理论知识进行讲解，使理论知识讲解变得直观，提高了学生学习的兴趣。但这种教学方式对教师的教学素质要求很高。具备丰富的实践知识，还要有深厚的理论知识。我为自己感到幸运的是在4s店工作的两年时间，因为教学的实践知不单是基本技能操作，还要了解汽车服务企业运作流程等相关知识。

在这四十四天的培训时间里，我学到了先进的汽车教学模式，感受了零距就业教学模式。通过与全省的中职汽车专业教师的交流产生了新兴的教学定位。

我们在教学过程要注重这些方面：

1、注重学生的身心健康发展，提高学生的服从意识。

现在中职学生的生源对于我中职教师的考验是残酷的，他们处于整个学生阶级的最末端，学习的积极性不高。在他们心中有一种被抛弃的思想，他的心里充满着矛盾、无赖，再加上他们的对事物判断能力的无知和良好家庭教育缺乏，都是我们教学中的巨大的阻碍。

2、教学定位、提高学生学习的质量。

对学校来说由其是民办学校，教学的质量是学校的立足之本，而教学质量是在学生学到的知识上面反映出现的。我们要优化和精减教学课程，按照教学定位来开设课程，不能胡子眉毛一起抓。因为通过们的调查发现中职学生毕业后最适合的发展的岗位是机电维修，这个岗位人数占就业人数的60%以上。他的纵向发展就技术级别的岗位，要横向或者是管理阶层发展还需要他们自己更高教育机构深造学习。而汽车服务企业对中职的要求是：1)、认识汽车基本结构;2)、熟练汽车拆装能力，3)、吃苦耐劳精神;4)、稳重踏实的做事方法。

3、加强与汽车维修服务性企业合作，提高学生的对口就业率!

如果教学质量的好坏是学校立足之本，那么学生的就业就是学校的生命线。

就像一个产品一样再好的产品也要有市场，也要有人群去消费。中职教学的目的就是为了学生良好就业，学生来中职学校读书的目的就是两点：1)、学习的专业技术;2)、分配到好工作单位。

**汽车培训心得报告六**

时间过的真快，转瞬间，在浙江正道车业服务有限公司的实习立刻要濒临序幕了。在这半年多的时光，我学到了很多货色，不仅有工作方面的，更学到了许多做人的情理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年青人来说，什么都不懂，不任何社会教训。不外，在友人跟共事的辅助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是十分有利的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈说自己的观点，如何压服别人认同本人的观点。信任这些可贵的经验会成为我今后胜利的最主要的基石。实习是每一个大学毕业生必需领有的一段阅历，它使我们在实际中懂得社会，让咱们学到了良多在课堂上基本就学不到的常识，也翻开了视线，增加了见识，为我们当前更好地服务社会打下了坚实的基本。

浙江正道车业服务有限公司成破于xx年4月，是一家以产业投资为背景、以整合工业链资源和再造业务流程为运作手腕、以供给汽车后市场品牌服务为目的的企业，公司以“车走正道，想到做到”为诉求，为宽大汽车用户提供最高水准的服务。

我在公司先是辞职于汽车美容组重要，从事汽车漆面颐养工作，如抛光、封铀、镀膜等，刚开始的时候因为对抛光机的使用不纯熟，工作中好多问题都不会处置，后来在同时的赞助下缓缓的提高理解了其中的应用技能。工作中就显得轻松多了。实在汽车美容是一项比拟简略的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“仔细”。我们公司对汽车美容工还有以下几点准则：

1、耐烦过细：汽车美容是精致工作，相似工艺品的加工制造，必须有耐心，要不断改进。粗枝大叶轻易犯错，稍有忽视就会留下边边角角的污点。假如工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光适度，会造成原有漆面的损坏、很难补救。因而，当呈现困难时要停下来，计划好后再持续操作。

3、取轻避重：进行美容功课时，应依据部位及资料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力气开端实验操作，直至速度、使劲大小满意请求为止。

4、先试后用：为了保障作业要求，应在全面作业之前，在隐藏处小范畴内进行试验，以便控制情形准确使用产品和优化操作方式。

当初我已经申请调到汽车维修区去了，不过刚从前做了多少天好多仍是很生疏，我想在回公司的时候必定会好好尽力做好工作，当真向那些经验丰盛的师傅学习，以学到更多的专业技巧知识，等待来日的到来。

**汽车培训心得报告七**

很快又是一年，大学的两年生活过得真得是很快，看着现在大一大二的学弟学妹们，心底有份很错综复杂的情绪，咽在喉咙里无法言喻。

今年6月底，我们11级汽营专业在车辆工程学院的总体安排下正式启动顶岗实习工作。说实话，我对面试是很自信的，毕竟读书的时候有过在学生会做干部以及有过在外面做过一年兼职的经验。通过面试，我被申湘上海大众4s店录用，从事售后工作。我们班一共有7个人进入这家公司(4名销售助理和2名服务助理)，开始之前做什么事都特别有积极性，就像被打了鸡血一样的，以至于刚来公司报道时得知将有一个星期的严格军训时还高兴得一塌糊涂。步入社会还要在军训是我始料未及的。军训的教官是由我们礼宾部的主管(一个在部队当了5年兵的军人)担任，军训的严厉性也就可想而知了。我们这一批一共是有13个人一起进的公司，一起参加的军训，也可谓是一起“患难过”。

很快，一个星期的军训就过去了，我们这批售后的实习生就被分配到售后维修站的前台做引导员。主要职责就是引导客户在高峰期的排队等候，从而减少客户的抱怨。当时我们这批做售后实习生的一共是7个人，工作差不多一个月的时间时被告知将会以考核的形式，选出成绩最优秀的两个人做助理。为抓住这个难得机会，我上班一有空就会跟着服务顾问的屁股后面学东西，晚上下班在寝室里就躺在床上背流程以及回顾当天所学到的东西，买了很多专业方面的书籍，不断充电。最终，黄天不负苦心人，我成为了那两名幸运儿其中的一员，公司了安排了优秀师傅专门带我。此时我才算真正接触了这个行业，才真正可以开始学东西了。但是没有我想的那么简单。因为上海大众的车卖得特别好，每天在我们维修站排队要进行维修保养得车辆也就特别多。在加上公司服务顾问的人数不够，致使每天基本的工作就是在接车、开单、跟进度、结算以及维系好客户关系和安抚好客户，以此来提高产值和客户的满意度。

我想说工作并不是那么一帆风顺的。在刚开始 兴致勃勃工作时，麻烦就来了，有一个客户的车因为我在做预检时没有做仔细，导致客户的车辆做完保养洗完车后就发现前保险杠有很大的一块刮擦，而我事先也没有在工单上注明。因此事情的最后，我的师傅不得不配给客户一个油漆面。(我是我师傅带的，因此不管我是闯祸也好，奖励也好，都算我师傅的)我因我自己犯下的错误导致师傅被罚钱而内疚了好久。

从刚开始工作到今天，我整整已经工作了4个多月，这个过程虽然很艰难，却让我收获了很多。我变得比以前沉稳了许多，在处理事情方面，我比以前多了一份担当与睿智。有时我会很感谢公司制度的严谨与上司的严厉甚至可以被说成是苛刻，让我对自己要求更加严格。有句话说得比较好“人要是不逼自己一把，你就永远不知道自己有多优秀”

直到今天，公司当初跟我们一起进来的实习生已经走了四个，差不多就是每一个月就会辞职两个，但我会选择继续留下来好好磨练，因为我觉得我还很年轻，要学的东西还很多，也还有很长一段路要走，不管以后有怎么样，或者是说发生

什么事，我都能很平静的对自己说，至少我曾今努力过。

最后，我要说的是，很感谢公司售后服务部的经理与我们合影!感谢工作上面帮助过我得所有同事!感谢学校对我的关心和培养!

上海大众汽车培训心得体会相关文章：

1.汽车培训心得体会

2.汽车销售顾问培训 心得体会

3.汽车专业实习心得体会

4.汽车维修培训心得体会

5.汽车4s店实习心得

**汽车培训心得报告八**

在暑假期间我荣幸的被学校学院派出参加培训学习，感谢学校给我这次外出培训学习的机会。

作为一名新教师我急切的需要增加自己的知识储备与教学方法，所以当我知道我参加的是省级青年教师培训的时候我很是兴奋。

7月25日我带着愉悦的心情来到了德州市汽摩学院，到了学校看起来很是朴实，学校的保安人员一看就知道是他们的学生，很礼貌、也很热情随着他们的引导我很快来到了报到处，书本、工装都已经为我们准备好了，食宿也都安排的很不错。

这样的环境下我想我们的学习一定充满了乐趣。

在这次培训中我培训的是汽车车身修复方向，主要是以学习汽车的喷漆整形等等。

在开班仪式上我知道了这次学习的目标，车身修复这门课我了解不是很多所以我要利用这段时间好好学习。

首先我们学习了工作的安全与5s等方面的知识。

知道了在工作期间还是有很多危险存在的这方面一定要清楚认识到，而5s 是以整理、整顿、清扫、清洁、自律5方面出手认真工作的体现。

接下来的学习我们开始了培训的各个项目，车身涂装基础是我们知道了涂料的发展与涂料的组成学习了搭配条件涂料，还有一些先进的设备。

在这个学习过程中还有很多学生在上课，我们也在观察学生的学习，使我体会到了一个不一样的学习方法，在我们学校主要是以老师先讲解学生再去动手操作，而他们的学生是老师便讲边做学生也跟着做。

并且他们还是以小组模式每个组都有组长，一个学生在做组长在边上指导其余的学生都在旁边站着观看操作的同学操作，方便自己在操作是不出现错误。

这种学生上课模式很适合我们学习这样更有利于学生的发展，也能使老师有更多的时间去指导其他不太会的学生。

在学习中我学到了很多现在崭新的技术，更新了原来的知识储备。

现在的一些方法与一些新的设备相结合更能曾加效率并节约成本，使我们以后的教学中更加方便更加适用，更加合理。

也能使学生在以后的工作中更好的发展。

我们还在哪里参观了很多4s店，也知道了我们学生与走向工作的工人的差距，是我更加有了学生将来发展的目标。

我想在新学期开始的时候我一定要将这些学习方法与新的知识传授

给更多的人。

在学习中我还发现的很多不足，有很多地方不是很熟练以后要加紧练习争取多加熟练更好的培训我们自己的学生。

在这次培训学习中我还知道老师是一个这样的角色，不能一味的去教学生而是要去慢慢的引导学生自己去对汽车修理产生兴趣，这样能更好的激发他们的积极性更能使他们对学习产生兴趣。

在培训中我们的老师就是这样教导我们的，车身修复很多内容都是要亲手操作去完成的，不能只动嘴不动手课堂上要互动起来才能更好地完成学习，这也符合我们系的项目教学法。

以后一定会更好地结合起来好好教学。

我是幸运的，这次培训活动，不但使我发掘出了自己的一些不足和缺点，也给了一个锻炼学习的机会，结交了很多良师益友，培训班进一步树立了我认真求学、勇于思考、团结互助等良好的学习、工作作风，让我更积极地投身到我所热爱的事业中去，为我们的职教工作得到一个崭新的发展而努力工作。

我将更快成长成一名全面合格的教师。

**汽车培训心得报告九**

一、个人方面：

面对四年前的毕业母校,面对熟悉老师、校园让我想起了在这读书那快乐岁月。而再次来到这学习，同一样的校园、同一样的老师、同一样的教室，而不同的是心态。上一次是怀着对大学美好生活享望，这次确是背负学校使命，完成学校交给我的一个政治任务。这次培训对于我来说来之不易的,得到的收获也沉甸甸的：首先，在学校我是一个刚从浙江刚回来几个月的新人,学校能够把这次机会给我说明学校对我的重视，而对于我来说背负的是历史的使命和责任。再次，在这里我再次注入的是与自己相匹配的汽车知识血液。而这注血液正时我所需要的，它可促进血液循环焕化出新的活力。其次，在这里我见到了当年一起在深圳打拼的同学;一起浙江共事朋友;一起渡过两年多的班主任、老师。最后，我认识了湖南省的同行们;认识到湖南中职教育的现状;认识到湖南省汽车方面人才培训的现状。

二、学习方面：

这次培训主题是职业教学改革，培训内容分为:专业教学能力、专业核心能力、顶岗实习和专业方向选修四大模块。

首先、是专业教学能力模块。通过对汽车售后服务企业的实地调研根据调研我们对湖南目前的汽车发展状况;目前汽车售后服务企业的状况;

目前从事汽车售后服务人员的状况进行了细致分析研究。得出汽车售后服务人员的基本素质、专业能力、社会能力的要求，为我们中职教人才的培训定位提供依据。通过调研究，我们知道中职学生在汽车售后服务人员占的比例，他们工作的状况，企业对他有什么样的需求这些都是直接关系到我们的教学。在企业中职学生主要的是从事机电维修的操作，在这个岗位它要求维修人员有熟练动手力;有吃苦耐劳的精神;做事要细心务实。

其次、专业核心能力。主要是培训发动机拆装与调整、底盘拆装与调整、电器的拆装与调整和汽车整车维护的技能知识。从事汽车实训教学两年多了，在这两年中在做好教学工作的同时一直在深化自己的专业知识，也很想有机会再次走进校园再学习，这次给了我很好的机会。虽然从培训操作的内容很熟练了，但是如何做到规范是我学习的重中之中。通过这次培训在以后的教学工作中可以给学生传授再规范，更专业化具有实战经验的汽车技能知识。

再次、顶岗实习。这次下到汽车服务企业-4s店。主要是熟悉机电维修岗位的工作环境;了解汽车维修服务流程;学习4s店的“5s”管理和安全操作知识和掌据汽车整车维护技能操作方法。对于我来说4s店并不陌生，它的管理、服务流程也深知。与我两年前工作一样，同样的工作环境;同样的工作状况;同样服务流程，不同还是心态，我要站在老师这个角色来看待过去的工作，去总结、分析、研究它，因为我们要培训能够在这个岗位所需要的人才。

最后、专业方向选修模块。这个模块是培训汽车电控系统故障诊断与排除能力，主要培训内容发动机故障诊断、底盘故障诊断和汽车车身安全舒适性系统故障诊断。随着汽车工业的发展，电子技术的在汽车上的应用越来越广泛，而电子技术给汽车带来是智能化，自动化。使汽车的操作性能，行驶性能、制动性能和转向性能变得更加人性化。而汽车维修时电控系统是维修的重点，所以汽车电控系统的教学也成为了我们教学课程的四大块之一。在这个模块学习中，我带着自己在以前的工作存在的问题和我想知道的问题来学习，尽可能的完善知识点，为更好教学充电。

三、学习环境方面

再次来到湖南交通职业技术学院，走进汽车实训大楼，感觉这四年变化的教学设备。这里有善的系统化学设备、进的汽车检测仪器、充足的实训操作设备，是我们中职学校无语伦比的，专业化的师资队伍是我前进的方向。

整个教学采用了任务驱动教学法，把课堂由老师讲为主变成以学生动为主，学生学习的过程也就是完成维修工单的过程，学生可以通查阅互联网、维修手册、相互讨论交流、向老师咨询等方式完成工作任务，培训学生的专业、方法、社会能力。而老师在整个过教学过程中成为了学生学习时的一种工具，辅助学生完成工作任务。再应用ppt课件电脑演示的手段对相关的理论知识进行讲解，使理论知识讲解变得直观，提高了学生学习的兴趣。但这种教学方式对教师的教学素质要求很高。具备丰富的实践知识，还要有深厚的理论知识。我为自己感到幸运的是在4s店工作的两年时间，因为教学的实践知不单是基本技能操作，还要了解汽车服务企业运作流程等相关知识。

四、心得体会

在这四十四天的培训时间里，我学到了先进的汽车教学模式，感受了零距就业教学模式。通过与全省的中职汽车专业教师的交流产生了新兴的教学定位。

我们在教学过程要注重这些方面：

1、注重学生的身心健康发展，提高学生的服从意识。

现在中职学生的生源对于我中职教师的考验是残酷的，他们处于整个学生阶级的最末端，学习的积极性不高。在他们心中有一种被抛弃的思想，他的心里充满着矛盾、无赖，再加上他们的对事物判断能力的无知和良好家庭教育缺乏，都是我们教学中的巨大的阻碍。

2、教学定位、提高学生学习的质量。

对学校来说由其是民办学校，教学的质量是学校的立足之本，而教学质量是在学生学到的知识上面反映出现的。我们要优化和精减教学课程，按照教学定位来开设课程，不能胡子眉毛一起抓。因为通过们的调查发现中职学生毕业后最适合的发展的岗位是机电维修，这个岗位人数占就业人数的60%以上。他的纵向发展就技术级别的岗位，要横向或者是管理阶层发展还需要他们自己更高教育机构深造学习。而汽车服务企业对中职的要求是：1)、认识汽车基本结构;2)、熟练汽车拆装能力，3)、吃苦耐劳精神;4)、稳重踏实的做事方法。

**汽车培训心得报告篇十**

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们按排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了做为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和谒可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经厉及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

最后四天我们学习了产品知识。我是做销售的，在这次培训中，产品知识的培训是非常丰富的，从汽车基本知识，到展厅接待需求分析，以及装具的相关业务等课程，让我们更加认识到做为一销售人员掌握好知识是多么的重要，只有掌握了产品知识，才能更好的给客户讲解，让客户认可我们，这就需要我不断提升自我价值，严格要求自我，时刻提醒自己做好每一项销售流程，做好客户满意，在以后的工作台中，我会不断努力，不断学习，为做一名优秀的销售人员而努力，为做一名忠诚的润华四有人而奋斗，

我相信在不久的将来，我会以优秀的业绩来回报公司，为公司的发展做出自己的贡献

汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是在简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的销售人员，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售人员。本书针对这一市场需求而精心打造，它不仅是汽车销售代表的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车销售人员提高自身业务水平以及汽车业务经理做好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。

本书详细介绍和分析了汽车销售代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用培训教材。

汽车销售顾问培训心得体会汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售顾问已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售顾问代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是在简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的汽车销售顾问，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售顾问工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售顾问。

顾问式销售技巧是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售顾问以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法。

通过学习，让我认识到：做想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在面对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、必须要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，面对不不同的客户群体，我们有必要通过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有一下几点：

1.“用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑经，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去;而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2.“信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里!

3、“商品+服务”/价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么?是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身?显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢?这就需要去迎合客户的感觉，感觉是

一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么?客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，通过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行汽车销售产品。

5.“f.a.b法则”

通过学习，让认识到fab法则是指推销员运用产品的特征f和优势a作为支持，把产品的利益 b和潜在顾客的需求联系起来，详细介绍所销售的产品如何满足潜在顾客的需求。特征f是产品的固有属性，它描

述的是产品的事实或特点;优势a是解释了特征的作用，表明产品如何使用或帮助潜在顾客;而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，表明产品如何满足客户表达出的明确需求。

通过学习充分了解到，在日后我行汽车销售中，我们必须灵活运用fab法则，将我行汽车销售的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

我认为，所谓幸福不过是一种心情的感受，人生的每一个阶段都有他人无法取代的快乐。我希望汽车行业的老板们，能够多理解、关心一下自己的精兵强将，因为他们都是最优秀的，没有他们，公司不可能这么迅速地发展;我希望我们的上帝们对汽车销售顾问能够多一份理解、多一份沟通，我们肯定会设身处地为您提供最合适的产品、最优质的服务。最后，祝福汽车销售行业的朋友们，相信经过我们的努力拼搏，快乐和成功都会不期而至。

汽车电气教具制作培训心得体会

天祝职业教育中心宁匡之

20\_\_年8月19日至20\_\_年8月29日我有幸参加了汉斯·赛德尔基金会在酒泉职业技术学院举办的“汽车电气教具制作”培训班。在整个的实习中我学习了很多的东西，感受颇深。

一、增加知识积累，提高动手能力

在十天的培训当中，我们实习了关于“汽车灯光”、“汽车点火系统”的教具设计制作。在这个过程中，我不仅见到了“汽车灯光系统”、“汽车点火系统”的实物及零部件，还简要了解了他们的工作原理。在制作教具时还用到了剪板机、台钻及钳工和电子电工工具，使自己的动手能力显著提高。

二、丰富了教学方法和手段

这次培训采用的是项目教学法，我参与其中，深深体会到她的魅力及与传统教学法的不同。

传统教学法在制约着老师与学生的发展，而项目教学法既能让学生真正地学到知识与技能，又能开拓学生的视野，锻炼学生的操作能力、交际能力、协作能力等，以适应社会需求，是师生共同完成项目，共同取得进步的教学方法。

三、创造了一个交流沟通的平台

参加这个培训班的学员都是来自不同的省市和地区的同仁，他们不仅技能水平较高，而且具备丰富的教育教学经验。无论是在实习车间还是在课余闲聊，都能学到或多或少的经验和方法，让自己更加充

实，更加成熟。

总之，经过本次培训使我的技能水平和教育教学水平又有了进一步的提升，对今后的教学工作多了一些方法和策略。今后我会将在这里学到的新知识、新方法尽快地内化为自己的东西，运用于教育教学过程中去。

在学期结束前，我们6个参加培训的同学早已开始结束培训了，当资料发下来时，让我们感到的是头晕目眩，因为整车的电路都在这了，电路图让我们看得很困难，而且之间的连接有点麻烦，有的从第一页会接到最后。但我之前有接触过汽车电气的相关课程和了解，所以我的优势有点明显，感到学起来会有点得心应手。在第一轮的培训结束后，本人对帕萨特汽车的整车电气有了初步的了解。学校为了加强我们全校参赛同学的学习和信心，为了让同学们在省竞赛中能取得更好的成绩，特意开展了一个全校参赛同学的动员大会和安排在学期结束后的12天加强训练。我觉得这是个十分难得的学习专业技能的机会，自己就下定决心，努力参加完这个培训。

虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假了，但我们还要留在学校参加培训，但我们觉得这十二天过得相当的充实，我们不仅在生活上互相帮助，在学习上，我们各施所长，努力地去钻研要学习的问题，在专业技能上，我们又提高了一个层次，为我们以后出去就业打下了坚实的基础。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧!

这是本人在这十二天培训后的心得体会，就写到这里吧，很感谢我的老师和师弟们。

**汽车培训心得报告篇十一**

来到上海不知不觉也有20天的时间了，从当初应聘成功后的期待然后达到上海这个大都会，见识了很多新的事物，也让我这段时间内各方面发生了很多变化，不断学到新的东西。

开始的党校培训学习了公司的各项制度以及发展史，让我们更深层次的了解上海大众这个公司。随后我们趁着第一周周末休息，大家成群结队的去了陆家嘴，看到了上海标志性建筑——东方明珠，去了人山人海的外滩，坐着观光车游览了上海各种著名景点，初来乍到的我们对这个大城市充满了好奇与新鲜感，也让我们不同程度的感受到了大城市的压力。一个汉堡店普通营业员能够流利的与外国人交流，英语口语能力让我惊讶，深深的感受到要立足于社会所需要的本钱与压力，同时也在为自己什么时候也能够说一口流利的英语定下目标。

培训后开始踏入车间，从学校学的机械领域扩展到汽车类专业，开始让我有些措手不及，直至慢慢习惯直至适应新的环境，明白只有不断学习才不会被社会淘汰。跟着班长到了学习的岗位二工段三班组，看着江师傅的动作很顺利的在节拍内完成自己的工作，我一边默默记下工作流程一边在想这个工作难度不大，直至后来才发现自己太年轻了。从最简单的按闷盖开始，不到一小时大拇指就开始疼痛，随后扩展到食指，第一天的工作便在手指疼痛中结束。第二天学习如何装弹簧，学着师傅的动作把弹簧装入避震固定夹中，然后将预装好的弹簧放入后桥上，师傅一边在旁边指点着细节和重点以及安全点。

没过多久手臂也开始有些酸疼，动作也随之慢下来，被师傅觉察到便让我先缓缓，告诉我时间长了也就适应了，刚从学校出来肯定有些吃不消。后来学敲隔热板，自己的速度也越来越迅速，但是也发现了自己一个大问题，polo排气管的那个柳钉一直找不到位置，导致8个柳钉敲好7个后时间全部浪费在最后个柳钉上节拍也就跟不上，时间长了自己的性格缺陷便暴露出来。急于求成、烦躁等一系列负面情绪随之而来，直至现在我都没学会如何找个那个柳钉的技巧，事后想想觉得自己很失败，为什么别人能够做到的自己却做不到，为什么别人的能够稳重，自己却这么急躁。朋友得知我遇到这个问题后耐心安慰我指导我如何控制好自己的心态，学会找到问题解决问题，每天下班后好好思考一天下来自己所学到的，不要让一天就这么白白过去了。

在这段实习中还穿插了一个为期三天的gf培训，从简单的热身游戏到基础训练、元素训练以及流程训练，每个看似简单的动作背后都有着它的规范与标准化，学会如何在规定的时间内保证质量的完成好工作。不断的学习不停的考核对自己的心态也是一种考验，不管在何种环境下都要能够控制好自己的心态，保持最佳状态不让负面情绪影响到自己的行为。

截至到今天短暂的几天实习中让我明白了很多，做看似简单的事情背后付出的努力与汗水谁也不知道。台上一分钟，台下十年功。不轻视任何一个工作，对待每件事情都要认真、谦逊、三思而后行!我相信自己在下周工作的时候，会把之前遇到的问题都能够一一解决。

在以后的工作中保持好的状态，不让自己失望，让他人刮目相看!

**汽车培训心得报告篇十二**

在高温酷暑的陪伴下渡过四十多天的中职专业教师培训。回顾这段历程,我的体会如下：

一、个人方面：

面对四年前的毕业母校,面对熟悉老师、校园让我想起了在这读书那快乐岁月。而再次来到这学习，同一样的校园、同一样的老师、同一样的教室，而不同的是心态。上一次是怀着对大学美好生活享望，这次确是背负学校使命，完成学校交给我的一个政治任务。这次培训对于我来说来之不易的,得到的收获也沉甸甸的：首先，在学校我是一个刚从浙江刚回来几个月的新人,学校能够把这次机会给我说明学校对我的重视，而对于我来说背负的是历史的使命和责任。再次，在这里我再次注入的是与自己相匹配的汽车知识血液。而这注血液正时我所需要的，它可促进血液循环焕化出新的活力。其次，在这里我见到了当年一起在深圳打拼的同学;一起浙江共事朋友;一起渡过两年多的班主任、老师。最后，我认识了湖南省的同行们;认识到湖南中职教育的现状;认识到湖南省汽车方面人才培训的现状。

二、学习方面：

这次培训主题是职业教学改革，培训内容分为:专业教学能力、专业核心能力、顶岗实习和专业方向选修四大模块。

首先、是专业教学能力模块。通过对汽车售后服务企业的实地调研根据调研我们对湖南目前的汽车发展状况;目前汽车售后服务企业的状况;

目前从事汽车售后服务人员的状况进行了细致分析研究。得出汽车售后服务人员的基本素质、专业能力、社会能力的要求，为我们中职教人才的培训定位提供依据。通过调研究，我们知道中职学生在汽车售后服务人员占的比例，他们工作的状况，企业对他有什么样的需求这些都是直接关系到我们的教学。在企业中职学生主要的是从事机电维修的操作，在这个岗位它要求维修人员有熟练动手力;有吃苦耐劳的精神;做事要细心务实。

其次、专业核心能力。主要是培训发动机拆装与调整、底盘拆装与调整、电器的拆装与调整和汽车整车维护的技能知识。从事汽车实训教学两年多了，在这两年中在做好教学工作的同时一直在深化自己的专业知识，也很想有机会再次走进校园再学习，这次给了我很好的机会。虽然从培训操作的内容很熟练了，但是如何做到规范是我学习的重中之中。通过这次培训在以后的教学工作中可以给学生传授再规范，更专业化具有实战经验的汽车技能知识。

再次、顶岗实习。这次下到汽车服务企业4s店。主要是熟悉机电维修岗位的工作环境;了解汽车维修服务流程;学习4s店的“5s”管理和安全操作知识和掌据汽车整车维护技能操作方法。对于我来说4s店并不陌生，它的管理、服务流程也深知。与我两年前工作一样，同样的工作环境;同样的工作状况;同样服务流程，不同还是心态，我要站在老师这个角色来看待过去的工作，去、分析、研究它，因为我们要培训能够在这个岗位所需要的人才。

最后、专业方向选修模块。这个模块是培训汽车电控系统故障诊断与排除能力，主要培训内容发动机故障诊断、底盘故障诊断和汽车车身安全舒适性系统故障诊断。随着汽车工业的发展，电子技术的在汽车上的应用越来越广泛，而电子技术给汽车带来是智能化，自动化。使汽车的操作性能，行驶性能、制动性能和转向性能变得更加人性化。而汽车维修时电控系统是维修的重点，所以汽车电控系统的教学也成为了我们教学课程的四大块之一。在这个模块学习中，我带着自己在以前的工作存在的问题和我想知道的问题来学习，尽可能的完善知识点，为更好教学充电。

三、学习环境方面

再次来到湖南交通职业技术学院，走进汽车实训大楼，感觉这四年变化最大的教学设备。这里有善的系统化学设备、进的汽车检测仪器、充足的实训操作设备，是我们中职学校无语伦比的，专业化的师资队伍是我前进的方向。

整个教学采用了任务驱动教学法，把课堂由老师讲为主变成以学生动为主，学生学习的过程也就是完成维修工单的过程，学生可以通查阅互联网、维修手册、相互讨论交流、向老师咨询等方式完成工作任务，培训学生的专业、方法、社会能力。而老师在整个过教学过程中成为了学生学习时的一种工具，辅助学生完成工作任务。再应用ppt课件电脑演示的手段对相关的理论知识进行讲解，使理论知识讲解变得直观，提高了学生学习的兴趣。但这种教学方式对教师的教学素质要求很高。具备丰富的实践知识，还要有深厚的理论知识。我为自己感到幸运的是在4s店工作的两年时间，因为教学的实践知不单是基本技能操作，还要了解汽车服务企业运作流程等相关知识。

四、

在这四十四天的培训时间里，我学到了先进的汽车教学模式，感受了零距就业教学模式。通过与全省的中职汽车专业教师的交流产生了新兴的教学定位。

我们在教学过程要注重这些方面：

1、注重学生的身心健康发展，提高学生的服从意识。

现在中职学生的生源对于我中职教师的考验是残酷的，他们处于整个学生阶级的最末端，学习的积极性不高。在他们心中有一种被抛弃的思想，他的心里充满着矛盾、无赖，再加上他们的对事物判断能力的无知和良好家庭教育缺乏，都是我们教学中的巨大的阻碍。

2、教学定位、提高学生学习的质量。

对学校来说由其是民办学校，教学的质量是学校的立足之本，而教学质量是在学生学到的知识上面反映出现的。我们要优化和精减教学课程，按照教学定位来开设课程，不能胡子眉毛一起抓。因为通过们的调查发现中职学生毕业后最适合的发展的岗位是机电维修，这个岗位人数占就业人数的60%以上。他的纵向发展就技术级别的岗位，要横向或者是管理阶层发展还需要他们自己更高教育机构深造学习。而汽车服务企业对中职的要求是：1)、认识汽车基本结构;2)、熟练汽车拆装能力，3)、吃苦耐劳精神;4)、稳重踏实的做事方法。

3、加强与汽车维修服务性企业合作，提高学生的对口就业率!

如果教学质量的好坏是学校立足之本，那么学生的就业就是学校的生命线。

就像一个产品一样再好的产品也要有市场，也要有人群去消费。中职教学的目的就是为了学生良好就业，学生来中职学校读书的目的就是两点：1)、学习的专业技术;2)、分配到好工作单位。

**汽车培训心得报告篇十三**

结束培训了，当资料发下来时，让我们感到的是头晕目眩，因为整车的电路都在这了，电路图让我们看得很困难，而且之间的连接有点麻烦，有的从第一页会接到最后。但我之前有接触过汽车电气的相关课程和了解，所以我的优势有点明显，感到学起来会有点得心应手。在第一轮的培训结束后，本人对帕萨特汽车的整车电气有了初步的了解。学校为了加强我们全校参赛同学的学习和信心，为了让同学们在省竞赛中能取得更好的成绩，特意开展了一个全校参赛同学的动员大会和安排在学期结束后的12天加强训练。我觉得这是个十分难得的学习专业技能的机会，自己就下定决心，努力参加完这个培训。

虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假了，但我们还要留在学校参加培训，但我们觉得这十二天过得相当的充实，我们不仅在生活上互相帮助，在学习上，我们各施所长，努力地去钻研要学习的问题，在专业技能上，我们又提高了一个层次，为我们以后出去就业打下了坚实的基础。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来

一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧!

**汽车培训心得报告篇十四**

株洲职院进行湖南中职师资培训。株洲职院环境优美，职员热情。设备一流。一开始感觉很不错。住的条件不错，但吃的不怎么样。随着开学典礼的开始我们的培训第一天正式开始。

一：上午的开学仪式之后，朱双华先生就基于工作过程的开发进行了讲座。其内容为：课程内容涉及的两大类知识：陈述性知识。涉及事实概念以及规律原理方向的。过程性知识：涉及经验以及策略方向。六步骤：咨询，，决策，实施，检查，评估。

二：下午

朱双华先生讲述了4s店的调研工作及其注意事项。王海波老师与学生进行了互动并就调研工作作出了进一步的指导和说明。这么一天下来感觉学到不少东西。也了解了更先进的教学模式。

第二天一大早由株洲职院安排我们去进行实地调研活动。这一点听起来不错。抱着学习的心态和热情的求知欲。我们来到了株洲汽车城。通过一番与企业人员的交流后再通过看他们的生产模式对汽车企业有了一定的深入了解。

与4s店专家及老总会谈：

曾宪宇：起步于石油公司，汽车方面从维修工开始到销售等方向做起，现为千里马公司老总。平生推崇袁隆平先生。

其说：培养一个人的生存技能很必要职业教育对社会的影响最深远。希望的员工是能从实际出发能做事的人。

吴华：兰天集团售后总监。技术熟练，为人沉稳，洞悉人性。

其说：实践能力高于专业能力。专业能力容易培养，厂家有标准的服务流程。关键在于个人素质。对员工的要求是：个人沟通能力强，具有服务意识，调节能力，团队合作精神。

通过五天的培训，使我对“基于工作过程系统化的课程开发与实施”这个总的概念有了一定的了解。从企业调研，到专家座谈，再到课程体系的开发，这一连几天的培训内容都是相辅相成，逐渐递进的。从一开始的基本概念，到实地调研，再到课程体系的开发，环环相扣。我们后面的培训，都要用到我们前几天培训的成果。因此，在我们完成当天任务的同时，也对前几天的培训内容进行了巩固与修正。不得不说，这种培训模式是非常具有实际意义的。通过不断的巩固，不断的学习，我们从一开始对培训内容概念的模糊，逐渐变得明朗起来，思维也更加的清晰。因此，在培训的同时，我们不断反思，将我们培训的内容与我们平时的教学模式联系起来，争取真正的做到理论与实际相结合起来。这几天的培训，让我们真正的收获了很多的知识，使我收益匪浅，这些知识，将会使我日后的教学方向更加清晰、明朗，使我受益终身。

同时，也非常的感谢上级领导给我这次培训的机会，以及株洲职院的领导老师给我无微不至的关怀，及时帮我们解决生活上、学习上的各种困难，让我感受到了家的温暖。同时，也使我对此次的培训充满信心。相信在我们大家共同的努力下，我们此次的培训一定会取得圆满的成功。

**汽车培训心得报告篇十五**

“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——乔吉拉德的至理明言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在周嵘老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

我想先就这次为期两天的培训做一个简单的小结，再来具体说说我印象比较深的部分。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场;重点是销售的理念，在这一点上周嵘老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达最好;二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是周老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。周嵘老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的知道一些理论知识在实际中的运用。

正如周嵘老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

第一个就是我已经在开头提到过的这句话：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员!

乔吉拉德说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售?要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦;但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

理论来源于实践，所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子有两个，一个是和尚的例子，一个是调整型内衣的例子。

周老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上最好的业务员吗?我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言?可是周老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了周老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

第二个例子是关于调整型内衣的，这种内衣价格是7000元人民币，有位太太想买，但是觉得价格太贵。周嵘老师正好在场，就跟她聊了起来，他就跟她讲了一个“故事”。他说这位太太，我觉得女人最重要的是要自己懂得爱自己，你如果自己都不爱自己了，别人还会爱你吗?那位太太赞同的点点头。周老师又说，我有一个朋友，跟她丈夫是白手起家，后来他们发财了，我的那位朋友呢，非常具有中国传统女人的美德，不管是对父母、老公还是子女，都非常舍得花钱，唯独对她自己不舍得。那位太太激动的说：“我就是，我就是!”周老师笑了笑说：“但是有一天呢，她发现，她老公在外面给别人买了一幢别墅!”说到这里，周老师就停下来了，看那位太太的反应。这位太太沉默了一会儿，然后对服务员说：“小姐，给我两套!”这个例子最好的说明了一件事情——没有痛苦的客户不会买。也许让你花7000块钱买我们一套内衣，确实一件很痛苦的事情。可是我们要让你知道，不买我们的内衣，你会更加得不偿失。我们卖给你的并不是内衣，我们卖给你的是家庭的幸福!

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意!

**汽车培训心得报告篇十六**

9月份参加了机电工程学院骨干教师形态培训，汽车专业教研室着重到邢台职业技术学院汽车工程系参观学习，该校汽车维修与检测技术专业为全国高等职业教育示范专业，还开设有汽车检测与维修技术、汽车电子技术、汽车技术服务与营销、汽车制造与装配技术、汽车整形技术等五个专业，在校生规模1600余人，他们在专业建设、课程建设、教材建设、师资建设、实训基地建设、校企结合等多方面都走在了职业教育改革的前列，通过此次参观学习，我们获益匪浅，感触良多，总结以下几个方面值得我们重点学习：

1、校企结合工作扎实有效，强大而稳固的校企合作关系，促进了该专业的发展。汽车工程系先后与河北省汽车(集团)有限公司、奇瑞汽车有限公司、郑州宇通客车有限公司、长城汽车股份有限公司、冀东物贸(集团)有限责任公司、德国博士贸易(上海)有限公司、北京百得利汽车贸易有限公司等多家单位建立了稳固的合作关系，开设了订单教学班9个，拥有校外实训基地110余家。如何使我院的职业教育与企业紧密结合，使职业教育特色鲜明，培养的人才能够很好的与企业生产一线的要求，是值得我们重点学习和研究的课题。

2、职业教育的的稳步发展必须有一支技术过硬、理念先进的师资伍。该院在师资队伍建设方面不但重视教师的知识学历层次的进修与培养，更重视教师深入企业一线的企业岗位技能的培养，特别是青年教师。汽车系为了为适应高等职业教育需求，先后派出20余人下厂锻炼，30余人次参加学历进修，9人赴德国访问、进修。只有教师掌握了行业前沿的信息和技术，才能培养出企业需要的人才。

3、重视教科研工作。其高等职业教育的研究和探索始终走在全国职业教育的前列，通过科研引领职业教育的蓬勃发展。目前已完成省部级以上的研究项目8项、院级以上研究项目22项、市级以上科研项目23项，出版各类教材58部，公开在各类期刊发表论文400余篇。在这方面，我们的教师队伍的水平还有较大的差距。只有教师的科研能力提高了，才能培养出有创新能力的学生。

4.课程体系开发完善，形成了以企业岗位技能为核心，以工作过程为导向的课程体系，教、学、做为一体。我们的教育还是偏重于传统的学历教育，是以知识为中心的体系，在这个体系中，教师是第一位的，对于学生的接受能力和感受关注较少。而职业教育应该是以能力为中心的，我们的学生走上工作岗位靠的是技能。所以我们要明确，我们要为什么岗位培养什么人，我们要如何在三年到五年内将学生培养成岗位需要的人。这些，都是我们要思考的问题。这个问题不解决好，课程体系开发无从谈起。

此次培训，开拓了视野，也开阔了思路，更看到了差距。相信在我们大家共同的努力下，我们此次的培训一定会取得圆满的成功。

**汽车培训心得报告篇十七**

前几天我参加了公司为我们安排的销售技巧的培训，通过这三天的学习，我可以说是受益匪浅，让我感受到要想成为一名优秀的汽车销售员不是一件容易的事，不单单是只靠一张嘴就可以卖好车的。

人们都说销售只要嘴皮子利索，能把客户说到心动，这是一种很片面的看法，也可以说是一种误区，其实要成为一名专业的汽车销售人员，除了能说会道以外，还必须拥有正确的态度，丰富娴熟的销售经验，对市场的洞察能力，以及把握客户心理和需求的意识，这样才能走向成功。

在汽车销售界，销售人员至少必须具备两个条件，一个是业务能力，另外一个就是是个人素质。关于业务能力，销售人员必须要有以客户为中心的营销理念，然后以适当的方法和技巧来满足客户的需要;关于个人素质，说的是销售人员必须具备端庄的仪表和良好的心理素质。

 汽车销售还必须遵循以下几个步骤：

一是销售准备，良好的开端等于成功的一半;

二是接近客户，好的接近客户的技巧能带给您好的开头;

三是进入销售主题，掌握好的时机，用能够引起客户注意以及兴趣的开场白进入销售主题，抓住进入销售主题的时机;

四是调查以及询问，调查的技巧能够帮您掌握客户目前的现况，好的询问能够引导您和客户朝正确的方向进行销售的工作;

五是产品说明，把汽车产品特性、优点、特殊利益，然后将汽车的特性转换客户利益的技巧;

六是展示的技巧，充分运用展示技巧的诀窍，能够缩短销售的过程，达成销售的目标;

七是缔结，与客户签约缔结，是销售过程中最重要的了，除了最后的缔结外，您也必须专精于销售时每一个销售过程的缔结。每一个销售过程的缔结都是引导向最终的缔结。

**汽车培训心得报告篇十八**

当资料发下来时，让我们感到的是头晕目眩，因为整车的电路都在这了，电路图让我们看得很困难，而且之间的连接有点麻烦，有的从第一页会接到最后。但我之前有接触过汽车电气的相关课程和了解，所以我的优势有点明显，感到学起来会有点得心应手。在第一轮的培训结束后，本人对帕萨特汽车的整车电气有了初步的了解。学校为了加强我们全校参赛同学的学习和信心，为了让同学们在省竞赛中能取得更好的成绩，特意开展了一个全校参赛同学的动员大会和安排在学期结束后的12天加强训练。我觉得这是个十分难得的学习专业技能的机会，自己就下定决心，努力参加完这个培训。

虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假了，但我们还要留在学校参加培训，但我们觉得这十二天过得相当的充实，我们不仅在生活上互相帮助，在学习上，我们各施所长，努力地去钻研要学习的问题，在专业技能上，我们又提高了一个层次，为我们以后出去就业打下了坚实的基础。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来

一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧!

**汽车培训心得报告篇十九**

在学期结束前，我们6个参加培训的同学早已开始结束培训了，当资料发下来时，让我们感到的是头晕目眩，因为整车的电路都在这了，电路图让我们看得很困难，而且之间的连接有点麻烦，有的从第一页会接到最后。但我之前有接触过汽车电气的相关课程和了解，所以我的优势有点明显，感到学起来会有点得心应手。在第一轮的培训结束后，本人对帕萨特汽车的整车电气有了初步的了解。学校为了加强我们全校参赛同学的学习和信心，为了让同学们在省竞赛中能取得更好的成绩，特意开展了一个全校参赛同学的动员大会和安排在学期结束后的12天加强训练。我觉得这是个十分难得的学习专业技能的机会，自己就下定决心，努力参加完这个培训。

虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假了，但我们还要留在学校参加培训，但我们觉得这十二天过得相当的充实，我们不仅在生活上互相帮助，在学习上，我们各施所长，努力地去钻研要学习的问题，在专业技能上，我们又提高了一个层次，为我们以后出去就业打下了坚实的基础。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧!

这是本人在这十二天培训后的心得体会，就写到这里吧，很感谢我的老师和师弟们。

**汽车培训心得报告篇二十**

在高温酷暑的陪伴下渡过四十多天的中职专业教师培训，这次培训主题是职业教学改革，培训内容分为:专业教学能力、专业核心能力、顶岗实习和专业方向选修四大模块。 首先、是专业教学能力模块。通过对汽车售后服务企业的实地调研根据调研我们对湖南目前的汽车发展状况;目前汽车售后服务企业的状况。

目前从事汽车售后服务人员的状况进行了细致分析研究。得出汽车售后服务人员的基本素质、专业能力、社会能力的要求，为我们中职教人才的培训定位提供依据。通过调研究，我们知道中职学生在汽车售后服务人员占的比例，他们工作的状况，企业对他有什么样的需求这些都是直接关系到我们的教学。在企业中职学生主要的是从事机电维修的操作，在这个岗位它要求维修人员有熟练动手力;有吃苦耐劳的精神;做事要细心务实。

其次、专业核心能力。主要是培训发动机拆装与调整、底盘拆装与调整、电器的拆装与调整和汽车整车维护的技能知识。从事汽车实训教学两年多了，在这两年中在做好教学工作的同时一直在深化自己的专业知识，也很想有机会再次走进校园再学习，这次给了我很好的机会。虽然从培训操作的内容很熟练了，但是如何做到规范是我学习的重中之中。通过这次培训在以后的教学工作中可以给学生传授再规范，更专业化具有实战经验的汽车技能知识。 再次、顶岗实习。这次下到汽车服务企业-4s店。主要是熟悉机电维修岗位的工作环境;了解汽车维修服务流程;学习4s店的“5s”管理和安全操作知识和掌据汽车整车维护技能操作方法。对于我来说4s店并不陌生，它的管理、服务流程也深知。与我两年前工作一样，同样的工作环境;同样的工作状况;同样服务流程，不同还是心态，我要站在老师这个角色来看待过去的工作，去总结、分析、研究它，因为我们要培训能够在这个岗位所需要的人才。

最后、专业方向选修模块。这个模块是培训汽车电控系统故障诊断与排除能力，主要培训内容发动机故障诊断、底盘故障诊断和汽车车身安全舒适性系统故障诊断。随着汽车工业的发展，电子技术的在汽车上的应用越来越广泛，而电子技术给汽车带来是智能化，自动化。使汽车的操作性能，行驶性能、制动性能和转向性能变得更加人性化。而汽车维修时电控系统是维修的重点，所以汽车电控系统的教学也成为了我们教学课程的四大块之一。在这个模块学习中，我带着自己在以前的工作存在的问题和我想知道的问题来学习，尽可能的完善知识点，为更好教学充电。

学习环境方面再次来到湖南交通职业技术学院，走进汽车实训大楼，感觉这四年变化最大的教学设备。这里有善的系统化学设备、进的汽车检测仪器、充足的实训操作设备，是我们中职学校无语伦比的，专业化的师资队伍是我前进的方向。

整个教学采用了任务驱动教学法，把课堂由老师讲为主变成以学生动为主，学生学习的过程也就是完成维修工单的过程，学生可以通查阅互联网、维修手册、相互讨论交流、向老师咨询等方式完成工作任务，培训学生的专业、方法、社会能力。而老师在整个过教学过程中成为了学生学习时的一种工具，辅助学生完成工作任务。再应用ppt课件电脑演示的手段对相关的理论知识进行讲解，使理论知识讲解变得直观，提高了学生学习的兴趣。但这种教学方式对教师的教学素质要求很高。具备丰富的实践知识，还要有深厚的理论知识。我为自己感到幸运的是在4s店工作的两年时间，因为教学的实践知不单是基本技能操作，还要了解汽车服务企业运作流程等相关知识。

在这四十四天的培训时间里，我学到了先进的汽车教学模式，感受了零距就业教学模式。通过与全省的中职汽车专业教师的交流产生了新兴的教学定位。

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！