# 汽车生产工工作总结文章(精选43篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2023-12-26

*汽车生产工工作总结文章1不知不觉中一年的时光已悄然飞逝。自20\_\_年5月进入公司以来，我学到了很多，也收获了许多。刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了\*\*和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了工作内容还有公司...*

**汽车生产工工作总结文章1**

不知不觉中一年的时光已悄然飞逝。自20\_\_年5月进入公司以来，我学到了很多，也收获了许多。刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了\*\*和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了工作内容还有公司各个部门的职能所在，点点滴滴都让我在工作中进步，受益匪浅。在过去的一年里，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段时期的考验和磨砺。现就进入公司以来的工作情况向各位\*\*及同事作简要汇报：

>一、前台日常工作。主要包括：

1、负责前台服务热线的接听和电话转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误；

2、负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌；

3、负责公司接待室及\*\*办公室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；

4、早上给同事开门。保障员工饮水的及时供应；报刊杂志的收取和保管及信件的收取和发放；

>二、行政工作方面

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、发快件、印制名片、订阅报刊杂志、文件的保管、联系清洁公司清洗地毯、列需要采购的办公用品清单、电子邮件的查收与转发、办公设施环境维护协调、协助销售部进行投标文件的打印、整理及标书的装订、库存物品的临时保管与统计、会议纪要的记录和整理，大到费用结算、订房、订机票？？每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

>三、人事管理方面

1、落实相关人事管理\*\*

初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的\*\*安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，每月初以统计数据为依据制作考勤统计表，并及时交由财务制作工资表。

2、人事相关资料。为了方便开展人事工作，规范管理人员情况，部门根据工作需要，在上级的指导下，建立了相关人事表格并和宝鸡方面\*\*了格式，包括《应聘登记表》《入职员工简历表》《车辆审批单》《请假申请表》《未打卡情况登记表》等，也加强了各部门之间工作的沟通与联系。

3、归档人事档案

及时更新各兄弟公司及相关往来单位的通讯资料对于公司的业务效率的提高是很重要的，因此需要及时更新通讯录并上传至群邮箱中，给公司各位\*\*及办事员备查使用。另外在员工档案的管理上，做到分别以纸板和电子版备份，严格\*\*全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐，并及时将最新的信息更新。员工档案是随时掌握员工基本资料情况的资源库，也是建立员工人才储备的一个重要环节，它包括员工手写档案，包括在职人员员工档案，离职人员员工档案，以及应聘人员档案存档三部分，档案的建立以及有效管理，有利于公司随时掌握在职人员以及人员流动情况，并建立公司的人才储备库。

4、制作员工生日统计表并及时提醒\*\*给大家准备生日礼物，为大家创造一个\*\*温馨的大家庭的环境，也是我们公司的企业文化基础建设的一部分。

5、\*\*每个月的团队活动。先后\*\*到海底捞、醉秦坊、草原牧歌聚餐，到真爱唱歌及给员工庆祝生日，都取得了较好的效果，加强了同事之间的交流，活跃了公司气氛。

6、协助部门主管起草行政文件、放假通知、温馨告示草案等。

新的一年对我们来说意味着新的机遇与挑战。针对20\_\_年工作中存在的不足，在新一年的工作中，我需要做好以下几个方面的工作：

1、做好办公室内务工作。注意植物的保养、更换及办公室内的清洁、保洁；注意复印机、打印机、热熔装订机等办公设备的保养。做好办公用品的费用\*\*，维护好各种办公设备的正常运行。在努力做好为各部门服务保障工作的同时，还要做好协助性工作。

2、在日常工作中注意收集信息，以备不时之需。例如快递公司的名片、酒类礼品供应商、航空公司订票电话以及饭店订餐电话等。

3、团结员工，丰富员工业余生活，协助\*\*加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队，和大家一起创造良好的工作氛围，提高团队的整体素质，加强团队合作精神。积极发现部门员工的长处，使其在工作中得以发挥，增加部门员工的凝聚力，使企业的发展和个人的发展相结合。

4、处理好日常行政事务管理，做好重要活动和外出活动的安排。协助公司\*\*不断完善各项规章管理\*\*，使公司趋于规范化的管理。加强公司车辆调度、管理、维修、保养工作，确保公司\*\*和员工正常工作用车。

5、协助部门经理制定行政工作计划，起草各项行政管理规章\*\*。依照公司要求，建立健全完善的员工手册和其他相应的管理\*\*，使公司的各项工作有章可循、有条不紊的进行。成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的\*\*。随着公司的不断发展，搞好公司管理\*\*无疑是其持续发展的根本。因此，有必要建立健全一套合理而科学的公司管理\*\*，实现管理规范化。

6、建立人才储备库，在公司有需要的时候协助\*\*招聘合适的员工。以公司的利益和需要为出发点，以公开、公\*、公正为选拔原则，把好公司引进人才、择优录用的第一关。为公司\*\*进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

7、加强业务知识的学习，深入了解咱们公司的产品性能，以便能更好的协助\*\*及销售人员的工作。作为一名前台行政工作人员，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水\*和业务能力，全面提高综合业务知识水\*。

在20\_\_年的工作中，我深切认识到自己知识面的不全面，很多实际工作上理论与实践无法完全连接起来。在以后的工作中，我应该加强学习，用知识指导实践，在实践中总结经验，不断进步，不断提升。通过各种途径进行学习，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要，提高理论水\*、业务素质和工作能力。

8、协助\*\*建设健康向上的公司文化，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。企业文化不但能反映出企业生产经营活动中的战略目标，群体意识价值观念和道德规范，还能凝集企业员工的归属感、积极性和创造性，引导企业员工为企业和社会的发展而努力，同时企业文化还具有两种约束力，一种是硬的约束力、\*\*，一种是软的约束力、无形的，就是活跃企业的文化生活，良好的生活环境和业余文化生活，都将对公司的发展起到良好的促进作用。

9、诚如\_在上周会议上所说，20\_\_年将是\_\_\_\_龙腾虎跃的一年，将是我们大力发展的一年。在这一年中公司将有许多新的工作要完成，新的\*\*要完善。我将积极收集相关资料，努力完成好上级\*\*的安排的工作任务。

作为行政人事部的工作人员，我充分认识到自己的\'工作虽然琐碎但也有它的重要性。正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。要想协调好一个团队，必须做好每一件琐碎的小事以保证业务的正常有序发展。首先要抱以一个正确的心态，踏踏实实、任劳任怨地完成上级交派的工作；其次，要不断提高自己、抓住每一次让自己学习和成长的机会，努力提高业务水\*，在业余时间善于发现与工作有关的新事物新知识；最后，以主人翁的姿态发挥所长，为公司分担更多力所能及的工作。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、责任心强一点，我相信陕西隆翔会越做越强。

最后，感谢各位\*\*能够提供给我这个工作\*台，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这一年来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信公司明天会更好。

——生产部员工年终工作总结3篇

**汽车生产工工作总结文章2**

坚持上标准岗，干标准活，细化安全保障体系，从安全预想，作业过程，班后总结等方面进行卡控，提高了车间班组内部安全自控能力。人人明确理由再大不如安全责任大，人情再大不如规章制度大，从我做起，从点滴做起，使遵守规章制度成为日常化，经常化，常态化，自觉化。为适应新形势的需要，车间坚持每月各班长轮流授课，理论、实践分开讲解，并把课堂搬到生产现场，形势多样，大到设备的构造，小到压力表的识别，从安全设施的作用到接触开关的连接。做到一题一问，一节一练，一学一考，从整体上提高了职工的业务技能和安全防范意识。

车间制定了领导人员专向负责和维修人员分片负责制，安全保障有安全员负责，重点区域有各班长负责，作业环节有维修人员卡控，保证了责任区内“零”故障，本职岗位“零”违章，设备检修“零”误差，线路质量“零”缺陷。车间领导坚持从早班会到作业标准再到晚班会，全过程，全天候写实跟班，检查工作质量是否标准化，制度化，他们每天巡查次数多，到现场次数多，查隐患多，摆问题多，对车间的各种设备运行状况了如指掌，对车间员工的工作状态做到心中有数。特别是进入13年车间领导深入一线，带头实干，保证了一点不延，一事不出，一人不伤。零部件车间担负着合成车间的零部件生产任务，在标准化车间建设中，以“规范制度化，落实标准化，长效人性化”，倾情打造安全文化平台，激励了全体职工的\'士气，锤炼了敢打硬仗的团队，确保了生产任务的完成受到公司的高度评价。

一>、抓完善，找准着力点，打造闪光点

今年我们认真贯彻公司总体部署要求，严格对照工作标准，以时不我待，争分夺秒的工作精神和真抓实干精益求精的工作作风。全力以赴查遗补缺，整改完善，强化细节。安全问题一直是制约企业发展的大问题，为认真贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”安全管理方针，车间不计成本的在安全管理工作上进行投入，为了加强安全工作，将安全隐患消灭在萌芽状态，车间一直以来都倡导全员参与车间安全管理，要求员工在日常工作中及时发现和查找存在的安全隐患，习惯性违章和不正确的意识行为，并对发现的问题及时进行整改，培养正确的安全行为和个人规范，使全员认识到良怎么写范文。近一年来，通过每天对质量记录的整理、分析基本上能及时的向上级领导汇报各类生产数据。

除此以外，就是收集各类生产数据对生产成本进行核算，这事一项长期而艰巨的工作。通过对成本的核算就能 更清楚的知道从哪些方面控制成本，从而降低成本提高公司的效益。

二>、加强自身学习、提高业务水平

我从事工作的时间将近五年，但自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有很大的差距，不过我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做。

**汽车生产工工作总结文章3**

20xx年将要过去了，我在车间的工作也面临结束。这是我进入车间的第一年。我在本年度体验到了车间工作的辛苦，也跟着我的老板学到很多东西。现就将我一年的工作做以下的总结：

作为车间的新员工，我上班一直保持满勤的状态，不敢迟到，也不违反车间的任何规定，老板交代下来的工作，我会一一做好。虽然我在刚进入车间工作的时候，我比别人做的慢很多，而且很多事情都需要教才会，不能自己解决问题。但是到了后面，我慢慢的能力就上来了。前面是因为不熟悉车间的环境，也不熟悉整个工作流程，一点点的做下来，适应了后，工作也就上手，也变得顺利了。

一年里，我在车间从一个流水线员工不断的奋斗以及努力，我到如今已经成为了一个车间组长，能够开始带人了。今年年底的`一段时光，我被分配了带一部分读的新人，把原先老板交给我的东西在一个个的交给新人，努力去管理他们，把自己负责的那条线做好，不给他人添加麻烦和不便。现在再去回想自己是个普通的流水线员工的时候，也是经过了吃了无数的苦的。整条线只要加快，我就不能跟上速度，大部分的工作都是别人做的，我就只能做一小部分的工作。还是后面自己不服输，不断的练习，速度才上去的。如此到现在我已经成为一名组长后，我做事情的速度和效率提高了很多倍，是原先的自己无法想到的样子。

车间无论生活还是工作，其实都特别的无聊，我所能做的就是把每天的工作都尽量做好，让流水线的工作顺利的进行。虽然乏味，但是也特别充实，一天就在工作中慢慢的过去了。我当时还想自己可能会坚持不了这么久的，可结果却是挺让人惊讶的，我竟然做了满满的一年，努力的完成了老板下的指标，也让自己的能力得到很大的一个提升，这是我这一年来所得到的很大的收获了。我很感谢老板能看到我的努力，并让我有升职的机会，这对我是一个极大的肯定，也让我对车间工作更有信心了。马上就要结束一年的工作了，迎来新年，我知道在到来的新年里，车间的工作会面临更大的挑战，但是我想我是可以战胜的，一定能够让老板看到更好的自己。

——生产车间员工半年工作总结 (菁选2篇)

**汽车生产工工作总结文章4**

各位\*\*，各位同事大家好！

\*\*年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

>简要总结如下：

我是\*\*年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，\*\*对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高。

>现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

>市场分析

我所负责的区域为宁夏。\*\*。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常\*\*，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款．广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单．现在广西\*\*招标要求250000以下，排气量在2。5以下，这样对于进口车来说无疑是个\*\*。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的.优势。青海和\*\*一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去\*\*的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年9月19日到20xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润100\*\*元，\*均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，08年的年销量达到80台，利润达到\*\*0000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—\*稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

>08年工作计划

1深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

2与客户建立良好的合作关系

3不断的增强专业知识

4努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的\*台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

**汽车生产工工作总结文章5**

建立健全的工作质量职责制度。对公司每个部门和员工都明确规定各部门和个人在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的控制体系。因公司员工的流动量大，个别的团队凝聚力和归属感补强，长期以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议公司在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力加强树立与培训。

回首过去，或许没有轰轰烈烈的战果，但也确实经历了不平凡的考验和磨砺。生产车间全体员工齐心合力，克服了种种不利因素，在相关部门的协助下，按照工作计划展开工作，总体上完成了公司下达的工作目标，现对生产车间工作做以下总结。

**汽车生产工工作总结文章6**

面对提产任务，我车间员工充分发扬不怕苦、不怕累的精神，安全、高标准的完成了提产前的各项工作，使生产没有因我车间而耽误。我们还完成了各组管道化的20次酸洗检修工作。使公司的提产计划没有在我车间受阻。在技术方面改进工艺流程。提出了多项技改方案。通过认真研究分析，提出了用新蒸汽冷凝水加热管道化第五层的技改方案，以充分利用新蒸汽冷凝水的余热。每组每小时可节省2—10吨的新蒸汽。因充分利用消耗了新蒸汽冷凝水的余热，新蒸汽冷凝水的温度大幅下降，使送往蒸发的冷凝水管道不再因震动而泄露，同时减少了蒸发热水槽的排气量。为生产的安全稳定运行和完成节能降耗任务创造了条件。车间广大员工充分发挥主人翁意识，对设备的缺陷和不足积极的提出自己的意见和建议。使设备的操作更方便、使用的操作人员更少，为公司节省了大量资金。

**汽车生产工工作总结文章7**

时光如梭，转眼间在工厂车间的日子已一年有余。一年里，我学到了很多，从前的少不经事，而今成长成了一个有理想有壮志的青年。在车间的日子里，我真切地体会到了工厂\*\*坚持“以人为本，关爱员工”的理念，也耳濡目染了工厂\*\*“千磨万击还坚劲”的气魄。在对你们肃然起敬的同时，我相信一年里我所有的艰辛和汗水都是值得的，我为能成为你们团队中的一员而骄傲。

刚进入工厂的时候，我什么也不懂，很多技术上的东西也不是很熟练，是工厂的\*\*和同事在生活和工作上给予了我很多的鼓励和帮助，我才能做到如今的成绩。

在工作的同时，我利用闲暇时间自主学习，像我的前辈\_\_\_师父那样将学习到的知识运用到工作中去，努力进取，试图在专业技术上取得更加优异的成效。科技的进步与创新不仅仅是为工厂做贡献，更是在位社会和国家做贡献，尽管现在还没有取得较为显著的成绩，但是我相信，只要我坚持不懈，一定能在工作上取得进步，为车间做出更大的贡献。

在工作期间，我自主完成\*\*布置安排的任务，积极参加工厂\*\*的培训和活动，加强和同事的合作。从机车到机组，从人多到人少。我都努力保证最好的完成任务，不仅提高卷烟产量，更要保证烟支质量，争取在有限的时间内完成超高的效率。

在努力工作的同时，我仍然不断完善自己，汲取知识，在参加的今年设备维修技能竞赛中取得了三等奖的成绩，虽然这个成绩并不是很优秀，但是足以表明我的技能水\*已经有了很大的提升。干一行，爱一行，我对\_\_\_这份工作的热爱和执着会激励着我向着更好更高的目标发展。

在我如今的成绩面前，除了我个人辛勤劳作的汗水外，也离不开车间的\*\*对我的大力栽培。工厂提供给我们与工厂发展目标一致的培训与发展机会，提升了我们的竞争能力。\*\*们“不经历风雨，怎能见彩虹”的气魄，一个个优秀劳模的个人事迹，一项项国际领先水\*的工作技术，无时无刻不在激励着我向前进。车间的良好学习竞争氛围，也成了我奋进的力量源泉。在工作上，你们是我学习的榜样；在生活中，你们是我贴心的朋友。

我已经暗暗积蓄力量，希望在以后里，再接再厉，开拓进取，努力提升自身素质和职业素养，弥补自己的不足。争取像\_\_\_师父那样在\*凡的职业上，依然可以做出不\*凡的事迹。我给自己定制了新一年的工作计划如下：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种相关知识，并用于实践。

2、在以后的工作中不断锻炼自己的胆识和毅力，不断学习专业知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的操作水\*和维修技能。提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**汽车生产工工作总结文章8**

时光飞逝，转眼之间，我来到xx分公司已经四个多月了!在过去的几个月里，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好.如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批评、指导。

>一、如下

我是20xx年x月xx日来到公司工作的作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，\*\*对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高。

>二、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的`还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验.

>三、市场分析

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常\*\*，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。xx现在有一部分客户主要从\*\*提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在承德这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢?这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是\*稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

——生产员工工作总结10篇

**汽车生产工工作总结文章9**

时间好快，稍微回顾就是一年时间了，技术组工作也是有9个月时间，回想一年自己想要的东西得到多少?刚出校门的自己又有什么样的变化?工作呢?

同其他人的想法一样吧，学习社会经验，过年回家能给父母一个工作的满意的回复。自己也是基本做到，工作跟上学就是不一样，唯一遗憾的就是没有多少时间去玩，工作很吃饭睡觉成了每天的主题曲。

进入社会，自己都会有自己的变化，我也是不例外的一个，在学校的时候自己绝对是属于不善于言语交往的一个人，唯一好的就是总是能交几个知心的朋友，不求其他，只求相处快乐。进入公司，大家也是在组建一个小小的个人圈子，终究是一个圈子的人，所有人都逐渐变的渐渐很相似，难道就是近朱者赤近墨者黑。很庆幸自己选择了这个团队，让自己变化的时自己想要的自己，对事情负责，也不在是所有事自己就是置身事外的一个人，有那个责任心，工作的原因，交往是必须的，地方方言的差异，有，我自己做到了，交往的方式有很多，自己也选择了有理走遍天下的那条。

工作，是每个人要经历的一个过程，也只有静下心来才能工作的好，比起以前自己会怎样，麻烦的事，烦心的事，可以做也可以随便怎样，现在却是不一样的结果，在烦在难做的事总是要想办法去解决，也只有这样自己浮躁高傲的心态才会一点一点的降低下来，去适应社会。

装配车间是公司最大的车间，工艺跟程序也是最多的，要学习解决的事情也是最多的，很好的自己也是需要记忆掌握的东\*\*工作，在车间跑合班下线自己的想法是苦累自己顶着，自己总会有机会脱离这个岗位，做自己认为能做的岗位，3月份进入技术组的时候自己很激动，是大家梦寐以求的工作地方，呵呵，事实却是有点差别，自己以前看到的都是表面的，实质却是在跑动中工作，员工跟\*\*之间的问题解决，虽然好多时候有好多疑问和无奈，最后也是自己能做的做不能的由车间去解决。尤其是气缸座活塞连杆的恒温评审，要通知技术部，可是晚上电话通知的时候又讲找其他人，不通知又不给我们补签，还有公司一直存在的垫片问题，气隙不好过问题，盘管焊环漏，工装易坏维修问题，总是得不到有效满意的回复和解决，专职部门的分工很难说清，我们工艺员其实就是\*\*，所以的都有涉及，都要处理，所有解决不了的就直接丢给了我们工艺员去做，现在技术组要专人搞专项工作，感觉能有人分工，能专项的去做事，除去每天种类繁多的工作。

对于近期壳体的压码改为车间之后，一周之内天天有问题出现，也是讨论过原因跟解决办法，室内力矩问题，工装板的枪没有几个是好的，可以很好的满足工艺要求的，维修的也是只能勉强能用，班组给的回复是：这样的东西能咋样的保证工艺要求，也是在要求停线的情况下，工装班拿出杀手锏，珍藏的一把新枪去应对，有时在我们不知道的情况下下班之前又是收走了，得到的回复是没有几个好的，我们在维修，下面班组确是尽力的去达而会放松工艺要求去做。压码时传递信息问题，还有设备压码不是太清晰操作工很难做到第一人去互检，导致错误一直流到后面工序。

现在来到了室外，有自己熟悉的环境，熟悉的工序，还有一大部分自己不知道的流程和工艺要求，室内的处理事情流程自己可以套来用，其他流程就多问检验员工艺员班组长。尽量用最短的时间去掌握东西，早日自己可以撑起一个班次的所有事情，也让陈迪林和郁宗伟可以不用那么辛苦的去8对8工作，也有操作工反映问题变为自己去发现问题，让班组去解决。

对于以后的工作，由室内到室外，由于内部的装机要求自己知道也是省去了好多要学习的，室外跟室内不同是班组之间的问题还有车间之间的问题多一点，自己会尽力让各个班组做好处理好之间的问题。

不管以前做的咋样，也是以前的事情，总结自己做不到位的地方，自己去改正，相信经过几个的努力，技术组会越来越好。更好的服务于车间。

**汽车生产工工作总结文章10**

这几个月来的.压力也释然了，工作中保持着那种紧张的工作状态，工厂或许是一个压力非常大的工厂，但是这几个月的时间下来倒也让我看到了很多充实的东西，就比如说在工作的时候总是能够感受到时间过的很快，时间一旦过的很快的，工作就很快，其实在工厂工作的每一个人都希望自己的工作变得很快，每一个人都在告诉自己的工作一定是要保持充实，这段时间紧张的工作结也有了不错的成绩，几个月下来在工厂\*\*\*\*的带领下，充实的完成了工作，也该总结一下。

>一、脚踏实地做好工作

在工厂这个环境下大家都在这么用心的工作，一定是不能急，之前就是有过这样的教训，凡是急于求成的工作起来一定会问题，脚踏实地可能会慢一点，但是这倒也是恰好符合我们xx工厂的职业素养，我们做好自己分内的事情就好了，这几个月的来的工作我按照\*\*的要求脚踏实地的在搞好工作，做好这些工作，不管是做什么事我们一定要有一个准确的心态，之前的一些反面例子一直在提醒着我一定要脚踏实地。

>二、规范自身

在工厂工作其实很多东西需要在意的，我们工作效率高是一方面，自身的一个素养也要重视起来，每一个人都在想着提高自己，这几个月的时间我一直在努力的规范自己，我不认为我自己有多么多么自觉，但是我一定会让大家看到我在努力要求自己，其实规范好自己是从多方面出发的，第一个就是工作，工作就是我们在车间的时候一定要尊规守矩，这些都是必然的，对于每一个产品的要求一定要严格，对于上级交待下来的产量要求一定要做到，发生在工作中的种种事情我们要以身作则，发扬工厂吃苦耐劳的精神。

还有一个就是自身，我一直注重确自己的形象，来到了工厂这个环境中我一直遵守了这种规则，遵守我们xx工厂的厂规发扬我们热爱工作的精神，一定在工作的时候就不会懒惰，这几个月的时间其实就是一个态度，我们对待工作有很多的态度，但是好好规范自己的态度一定不能少。

>三、自身不足

在工作的时候我也是有着些许的不足，对待工作的态度就是这种万无一失，小小的问题都不能够存在，其实这些问题都是我去改变的，我在车间工作的时候偶尔会犯困，在工厂工作到现在，我的毛病最明显的就是这个，\*\*经常说对待工作前提就是打起精神，我这一点没有做到，接下里我会好好完善自己的。

**汽车生产工工作总结文章11**

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场的实际情况，我从事销售工作，确定了20xx年度工作计划：

>1.建立一支熟悉业务、稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，所有的销售业绩都来自于一个好的销售人员。是的，首先制定销售人员的个人工作计划并\*\*完成。建立一个具有凝聚力和合作精神的销售团队是我们目前的重点。建立一个\*\*、致命的销售团队应该是一项主要的工作。

>2.完善销售体系，建立明确系统的业务管理方法

销售管理是企业面临的一个大问题。销售人员出差时，看到客户处于\*\*放任的状态。完善销售管理体系的目的是使销售人员在工作中发挥主观主动性，对工作有强烈的责任感，提高销售人员的主角意识。

>3.培养销售人员发现问题、总结问题、不断自我完善的习惯

培训销售人员发现问题，总结问题的目的是提高销售人员的综合素质，总结工作中的问题，提出自己的.意见和建议，将业务能力提高到成熟销售人员的水\*。

>4、市场分析

也就是说，根据我们所知道的市场情况，适当定位我们公司产品的卖点、消费者、销量等。

>5、销售方式

找出适合我公司产品销售的模式和方法。

>6、销售目标

根据公司发布的销售任务，将任务分解为每月、每周、每日；每月、每周、每日销售目标分解给每个销售人员，完成每个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

>7、客户管理

是如何为一开发的客户提供服务，如何促进他们提高销售或购买；如何跟进潜在客户。

根据我以前在销售过程中遇到的一些问题，约定的客户突然改变了行程，违约，扰乱了计划的行程，无法完成出差的目的。造成时间和金钱浪费。我不知道这个计划是否有用，但我坚信我会在自己的努力、公司的培训和工作的培训下取得一些成就。

**汽车生产工工作总结文章12**

首先我们要明确一个概念，我们是来进行生产实习的，不是来玩的，我们是要通过这次实习真正学到一些对我们有用的知识的。基于这几点，那我们就必须多看、多了解、多思考。必要的时候还要求我们要自己亲自动手来完成一些工序，只有自己真正实践了才能明白其中的奥妙。比如我们在滨湖柴油机厂进行生产实习的时候那就要求我们自己亲自动手才能明白其中的装配过程。我们在这里实习了整整一个星期，每天就是自己亲自动手来装配柴油机，从机体开始一直到柴油机的试验包装以及出厂。这样的话就让我们明白了解了整个过程，真正做到了实习的意义。

**汽车生产工工作总结文章13**

生产过程中认真宣传贯彻公司的各项规章制度，严格执行安全生产条例，严格按操作规程进行操作。车间向员工进行安全教育、培训、答卷，使员工清楚的认识到安全工作的重要性，提高员工的安全工作防范意识。同时车间加大了自检自查和处罚力度，有效的避免了各类事故的发生。对《消防安全紧急疏散预案》、《消防安全知识》、用火、用电、节约用水等多方面安全知识进行了培训，组织人员实物、实地的进行消防演练和紧急疏散。

车间对安全事故做到了齐抓共管。由于一名员工将烟火带入车间，车间配合人力资源部对当事人进行教育及严格按照人力资源管理规定执行。车间对此事高度重视，再一次对全体员工进行了安全教育培训，增强员工的安全意识。车间安全员严格履行安全职责，做到平时多巡检巡查、有厂房、设备改造、动火的关键作业能抓住安全重点，一旦发现安全隐患的苗头，就一直采取跟踪、改进等相应的措施，杜绝安全事故的发生。车间力争做到人人讲安全，人人懂安全，人人做安全。

**汽车生产工工作总结文章14**

实习期间，我在实习工厂的注塑车间(部门)工作，注塑部门主要从事于在生产第一线生产并简单加工产品。我被安排在该部门的一个小组工作，该部门有经理1名，主管1名，拉长2名。车间的各个生产小组有组长1名，技术员1名，加料员1名。每个生产小组有生产员工10多名左右。

一、实习过程

(1)了解过程

起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较艰苦的环境中工作3个月。第一天进入车间开始工作时，所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，分配给我的任务是简单加工一种名叫黑色套管的产品，我按照技术员教我的方法，运用操作工具开始慢慢学着加工该产品，在加工的同时注意操作流程及有关注意事项等。毕业实习的第一天，我就在这初次的工作岗位上加工产品，体验首次在社会上工作的感觉。在工作的同时慢慢熟悉车间的工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我对车间里的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对车间的情况及开机生产产品、加工产品等有了一定的了解。车间的工作实行两班制(a、b班)，两班的工作时间段为：早上8：30至晚上8：30;晚上8：30至早上8：30。车间的所有员工都必须遵守该上、下班制度

(2)摸索过程

对车间里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到厂上班，上班工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作，于是我便到我们小组的工具存放区找来一些工作中需要用到的相关用具(比如：胶料袋子、脱模剂、产品标识单等)。在机台位置上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，我运用工作所需的用具将机器生产出的产品加工包装好，并将加工包装好的产品贴好产品标识单存放在指定的位置。另外在工作中，机器生产出的产品有时会出现异常(比如：产品出现缺胶、料花、气纹、色差等)。出现上述情况时，要及时告知小组组长、技术员，让他们帮助解决出现的问题，小组长、技术员通过对机器的调节让生产出的产品恢复正常，符合检验的要求。

(3)实际操作

经过一段时间开机生产、加工包装产品的学习，我对车间产品的生产、加工包装的整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常加工的产品也比较熟悉了，对不良产品的识别力也有所提高了，生产、加工产品的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长、技术员反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决机器小故障的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

在所开的机器不出现大的故障的情况下，在确保产品质量的基础上尽自己的努力提高工作的效率。尽量让生产出的产品数量达到班产要求的数量，以便完成生产任务。每次下班之前，将自己工作区域内的卫生打扫干净，垃圾放入垃圾袋中并放到相应的位置，把工作桌面和地面上的物品用具收拾摆放好。就这样一天的全部工作内容也就完成了，嘿!这工作任务也较艰巨的啊!

二、实习收获及总结

实习期间，我对实习工厂的注塑车间(部门)生产、加工包装产品的整个操作流程有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作与所学专业没有很大的关系，但实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

在实习的那段时间，让我体会到从工作中再拾起书本的困难性。每天较早就要上班工作，晚上较晚才下班回宿舍，深感疲惫，很难有精力能再静下心来看书。这更让人珍惜在学校的时光。

此次毕业实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

三、致谢

白源煤矿位于江西省萍乡市安源区白源镇镜内,距市区6公里,320国道、浙赣铁路从矿区经过,并与319国道毗邻,交通十分便利。

白源煤矿是1990年12月竣工投产的新型现代化矿井,设计能力为45万吨/年。92年核定生产能力为18万吨/年,97年核定生产能力为27万吨/年,改扩建后,98年至20xx年,实际产量在39万吨/年左右。矿井为双立井加暗斜井中央石门开拓方式,中央分列式通风,工作面采用长壁后退式采煤法,爆炮落煤。全矿现有职工2469人,其中拥有大专以上学历的专业技术人员139人。建矿以来,累计产煤240余万吨,固定资产8034万元。

白源井田位于青山至赤山桥勘探区之西南段,东西走向长公里,南北宽公里,井田面积约平方公里。井田内无煤系出露,自上而下,全区为第四系与白垩系,上三叠系安源组(T3a)、上二叠系茅口组(plm)、石碳系上统黄龙组(C2)。井田可采煤层为91和82两层,煤厚,平均厚度为,倾角0-45度,平均28度,煤层结构复杂,高灰,低硫。矿井正常现涌水量为140吨/小时。煤层自燃情况为三至四类,煤尘具爆炸性,属低瓦.

这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。体会到了煤矿工人的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为九龙矿一份子而惊喜万分。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合.通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对煤矿井下生产有了更深的认识。 所谓读万卷书，行万里路。没有经过实践烤炼的理论永远都是纸上谈兵。实践，自古以来就被认为是成长的必修之路。在生产实践的过程中我的的确确走进了社会这个大课堂，体验着与以往完全不同的世界，增长了见识，开阔了视野，为今后一步步走进社会打下了基础!

这次实习给同学们带来了很多的社会经验，提供了社会实践锻炼的大舞台，让我们了解到了煤矿的复杂而有序的生产系统。一个煤炭企业由采煤系统、掘进系统、运输系统、排水系统、通风系统等五大系统组成。其中采煤系统是最重要的生产系统，煤炭企业所有的生产组织都是围绕采煤系统布置的。排水、通风系统则为煤矿的生产提供安全保障。运输系统承担着物质和人员运输的任务、

此外，在煤矿开采阶段还有很多复杂的技术问题需要煤矿测量来解决。如主巷道的定向与测量，掘进时中、腰线的给定，井下巷道贯通，弯道设置、竖井联测、斜洞布设，井下场地开拓，回采定水平，矿量计算，井下对照等等，处处都离不开测绘。比如巷道贯通如果不经过精确的测量，就不能随便开挖，否则将造成大量巷道作废，不仅浪费大，而且影响生产甚至会引发事故。

在短暂的实习过程中，我深深感受到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。在学校总以为自己学的部错，一旦实际接触到，才发现自己知道的是多么少。这次实习带给我的部仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。

总之，我觉得态度很重要，态度决定着我们的工作成绩，无论在哪个单位，做什么事情，只要自己的态度端正和积极，我们总会找到辛苦工作的价值和乐趣。也许，我做的不是很优秀，但我对这次的实习所付出的是对我最大的安慰，因为我一直在做最好的自己。在生产实践过程中我走进了社会这个大课堂，体验着与往不同的世界，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

20\_7月7日，我们药学专业一行三十人来到了山东博士伦福瑞达制药有限公司(以下简称福瑞达)，开始了为期一个月的实习。在这一个月里，我们做了很多，想了很多，收获也很多。

行在福瑞达

福瑞达在济南共有两个厂区，一个是坐落于山大路南口的老厂区，一个是位于高新技术开发区的新厂区。我们三十人被分成三个小组，我们组的实习路线是新厂区——老厂区——新厂区。由于新厂区离学校较远而且坐公交车不方便，因此我们每天要先坐公交车到达较近的老厂区，然后再坐二十分钟的公司班车去新厂区。虽然时间有点漫长，但是和同学们这一路上的欢声笑语却是美好一天的开始。一路上总是会有看不完的风景，美轮美奂的奥体中心、川流不息的人群车辆、枝叶繁茂的青翠柏杨、平地而起的高楼大厦细细观察车窗外的济南，你会发现这座四千年的古城每一天都有新的变化。

吃在福瑞达

要说起在福瑞达实习期间的伙食，岂一个爽字了得!据我所知，我们整个院里也就我们的伙食最好了，不但经济实惠而且美味可口。去新厂实习的第一天中午，刚进食堂就惊喜于眼前的情景，一排排桌椅整齐的排列着，白色的地面一尘不染，打饭的师傅统一着装，带着白色的口罩和帽子。我不由得感叹：“哇，真是太干净了!”旁边的同学说：“显然啊，人家gmp都能认证上，更别说这区区一个食堂了。“我很认同的使劲点了点头。这个餐厅是半自助式的，每人中午三份菜是限量的，米饭、馒头和汤是不限量的，我观察了一会儿发现这里没有一个人会大把大把地浪费粮食，大家都尽量将自己的米饭或馒头吃干净后才倒入收残桶中，这让我不由得感慨福瑞达人的自觉性和高素质。公司的饭菜质量很不错，而且懂得科学搭配，每顿有荤有素，每周有粗有细。在那里吃了一个星期的饭，我都觉得自己胖了不少。后来我们再到老厂区的时候，由于原食堂搬迁在即，饭菜是由快餐店送过来的，所以不如以前那么可口，但是已经算是很不错了。虽然现在实习已经结束了，但是福瑞达的美味饭菜给我留下了深刻的印象。

穿在福瑞达

众所周知，按空间中细菌的数量可将药厂划分为a、b、c、d四个等级，其中a 区级别最高，因此针对于不同的工作区域也有不同的着装要求。还没有开始正式实习之前，老师就要求我们在实习期间不能穿短裤，不能穿凉鞋、拖鞋，虽然在如此炎热的天气里做出这样的规定似乎有点不近人情，但我们理解这也是为达到生产条件，保障药品质量而要求。刚开始的几天我们是在外沿区域打扫卫生，因此只需要穿上隔离衣，戴上帽子，穿上鞋套就可以了。后来我们进b区工作时就要按更严格的规定换成专门的无菌衣，从头武装到脚，只能露出两个眼睛，虽说这衣服有透气孔，但整个人被装在里面也是很不舒服的，半天下来身上的衣服都被汗给浸透了。可是他们有些工作人员却要一穿穿一整天，想想他们真的很不容易，若不是没有吃苦耐劳的精神还真是撑不下来，由此，我不禁更加佩服他们了。

学在福瑞达

“三人行，必有我师焉。”每天在福瑞达和这么多的工作人员在一起工作，真是学到了不少东西。在正式踏上工作岗位之前，公司安排人员专门对我们进行了培训。通过几次培训，我们对博士伦福瑞达制药有限公司的历史背景、企业文化、生产管理、质量管理、市场开发等方面有了大概了解，简单的培训之后我们又参观了其主打产品“润洁”和其他产品的生产线，深入了解了药品从原料的配制到生产出产品的整个生产流程，这让我我不禁感慨生产设备的自动化所带来的高效率高产出。在参观结束后，车间的盛主任又给我们详细讲述了药品生产设备的原理和具体生产步骤，图文并茂，绘声绘色，妙趣横生，让我们在不知不觉掌握了很多知识。除了通过面对面的课堂式传授外，我们在具体实践中也学到了不少东西。就拿最简单的打扫卫生来说，老师手把手地教我们怎样才能最快速、最便捷、最省力的清洁地面，这些看似小的技巧着实让我们省力不少，而且这对我们以后的生活也颇具指导意义。

这些天在福瑞达的实习，不仅提高了我的科学素质，还提高了我的思想素质。那里工作人员脚踏实地，勤奋忘我、兢兢业业的工作作风时刻激励着我，为我以后的学习和工作树立了良好的榜样。不仅如此，他们的热情和蔼友善也时时感染着我，让我少了分忐忑，多了些自信，让我在劳碌的工作中依然乐观向上。

总而言之，福瑞达的人、福瑞达的厂、福瑞达的文化、福瑞达的管理制度都了我很多的启迪。 爱在福瑞达

转眼间，一个月的时间在不知不觉中过去了，在和厂里的工作人员聊天的过程中，我真切地感受到了他们作为一名福瑞达人的自豪和对福瑞达的热爱。还依然记得在包装车间工作的秦大叔，总是能从枯燥无味的打包工作中寻找无穷的乐趣，我们在和他一起工作时从来没有感觉到一点累，快乐和笑容总会溢满脸庞。还有卫生岗位上的张姐，工作之余热情开朗，常和我们聊天，但是一工作起来，那认真劲儿，我们个个都自愧不如。还有车间主任盛主任，温文尔雅，知识扎实，车间里的大小机器的每一个部件他都了如指掌。

虽然在厂子里呆的时间不是很长，但我对福瑞达，对福瑞达里的人都结下了深厚的感情，待到离开之时还真是有些恋恋不舍，在这里我学到了很多，有关工作，有关人生 再见了，福瑞达，祝愿你的明天更加美好!

**汽车生产工工作总结文章15**

随着公司的erp、t—misc、cellproduction推行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，一定努力打开一个工作新局面，为公司的发展作出应有的贡献。

一、 实习目的

通过组织参加汽车生产实习，使我们加深对理论的学习和了解，培养动手能力，并且可以从中认识到汽车行业的生产、销售、维修、服务等相关领域的运作情况，了解汽车行业的发展现状以及未来前景，为以后的工作和学习打下良好的基础。

二、 实习内容

1. 大连机动车检测中心

2. 参观雪佛兰4S店，一汽大众4S店

3. 大连交通口岸拆装变速箱

4. 大连交通口岸拆装制动系

5. 参观大连新能源混合动力汽车站点

6. 大连交通口岸拆装电气设备

7. 大连交通口岸拆装发动机

8. 参观大连职业技术学院汽车学院

9. 参观大连易威电动汽车有限公司

三、实习总结

1、 参观了解

(1)大连机动车检测中心

检测中心主要分为汽车①外观检测，一般比较简单发现汽车外表可能存在的一些问题，并及时处理②车速检测，实际车速与车速表是否吻合以确保准确的车表读数。避免实际车速过快或过慢现象造成车祸③灯光检测 ，确定汽车车灯是否损坏以及灯光是否正常，主要确保夜间行车安全④刹车检测分为第一制动和第二制动即车的前后车轮刹车，这对整个检测来说十分重要⑤尾气的检测-分为汽油和柴油，通过尾气收集装置来进行检测分析。不合格的进行整改。⑥汽车道路行驶检测，因为仪器的检测并不能完全的发现所有问题，因此需要更为实际的测试，来发现问题并且修正。随后我们对汽车需要检测的汽车检测报告进行了了解和认识

(2)访问汽车4s店

我们分别参观了汽车销售、汽车维修场地以及汽车相关问题解答和客户接待的方式。在汽车维修场地我们对汽车的四轮定位、汽车的故障码检查都进行了现场的观看和学习。通过此次参观使我们了解了汽车4s店的意义以及它的经营方式。汽车4s店的含义，4S店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式，包括整车销售(Sale)、零配件(Sparepart)、售后服务(Service)、信息反馈(Survey)等。汽车4S店在提升汽车品牌、汽车生产企业形象上的优势是显而易见的。

(3)新能源混合动力汽车

参观新能源混合动力汽车运行点，首先周雅夫老师对电动汽车总体进行了阐述，对大连电动车的运行以及发展进行了说明，对将来电动汽车的发展方向和重点进行了阐述。随后在周雅夫老师的指导下，我们对电动汽车的工作原理进行了了解，并打开汽车的后车盖和侧盖进行了观看。最后我们乘坐了电动汽车感受电动汽车运行的状况。

(4)参观大连职业技术学院汽车学院

首先我们对该学院的汽车相关实验设备、维修设备、各种汽车成品以及相关零部件进行了认识了解，随后我们主动与该校学生进行了简短的交流，发现我们的动手能力与实际理论有相脱节的地方。参观后我们认识到自身的不足，因此要多学习理论的同时不忘实际动手能力。

(5)大连易威电动汽车有限公司

作为一家民营科研和生产企业，该公司率先在大连涉足电动汽车科研领域。在各级政府的支持和国内多家知名科研院所以及业内专家的鼎力相助下，大连易威电动汽车有限责任公司在纯电动汽车的自主研发方面取得了一系列的成果。企业已成功对造型设计、整车布置、动力匹配、电驱动控制、电动汽车专用底盘等关键技术领域进行了开发;目前企业研发的纯电动公交客车已上线试运营。公司在纯电动汽车领域的研发和成果，反映出企业在新能源汽车领域上的研发处于国内领先水平，也说明在企业实现电动汽车的产业化己具备良好的技术基础。最后我们对整个电动汽车的生产线以及电动车成品进行了参观。此次参观使我们对企业发展电动汽车以及大连电动汽车的发展有了更为深刻的认识，相信大连的电动车发展将越来越好。

2、实际操作

我们本次来到大连交通口岸学校进行汽车的认识与拆装，一共分为四个环节

节，即汽车底盘、汽车变速器、汽车发动机、汽车电气设备的认识与拆装，并对各个汽车实验室进行了参观。由于是刚开始动手接触汽车的相关工具，很多工具的使用我们不是特别清楚，老师对我们进行了详细的讲解。我们每个同学都亲自动手进行拆装，

(1)汽车底盘的认识与拆装，汽车底盘主要由传动系、行驶系、转向系和制动系四部分组成。底盘作用是支承、安装汽车发动机及其各部件、总成，形成汽车的整体造型，并接受发动机的动力，使汽车产生运动，保证正常行驶。本次实习的内容主要是认识底盘的主要构造以及汽车摩擦片的更换，整个过程较为简单，但是要注意相关细节，如何卸妆螺丝、气动扳手和扭距扳手的使用、如何检查摩擦片厚度以及制动片的好坏等等

(2)变速器的认识与拆装，变速器是能固定或分档改变输出轴和输入轴传动比的齿轮传动装置。变速器由传动机构和变速机构组成，可制成单独变速机构或与传动机构合装在同一壳体内。变速器作用：①改变传动比，扩大驱动轮转矩和转速的变化范围，以适应经常变化的行驶条件，同时使发动机在有利的工况下工作;②在发动机旋转方向不变情况下，是汽车能倒退行驶;③利用空挡，中断动力传递，以发动机能够起动、怠速，并便于变速器换档或进行动力输出。在拆装的同时我们对行星齿轮、太阳轮等相关零件有了一定的认识，加深了对变速器工作原理的了解。

(3)发动机的认识与拆装，发动机的基本结构①.曲柄连杆机构②.配气机构③.燃料供给系④.冷却系 ⑤.润滑系⑥.点火系 ⑦.起动系 。基本工作原理吸气冲程、压缩冲程、做功冲程、排气冲程。发动机的拆装比较复杂，安装时要注意很多事项，但是对我们来说此项目意义很，大，不仅可以让我们获得了发动机构造的基础知识,了解了拆装的一般操作,提高了自己的操作技能和动手能力,而且加强了理论联系实际的锻炼,提高了工程实践能力,培养了工程素质。这是一次我们学习和锻炼的好机会!

(4)汽车电气设备系统包括电源系统、起动系统、点火系统、照明与信号系统、仪表与报警系统、汽车辅助电器系统、全车线路系统、发动机电子控制技术、底盘电子控制技术、车身电子控制技术等电气系统的电子技术理论、各系统的典型结构和部件的工作特性、工作原理等内容。该环节我们对汽车电源进行了较为深入的了解，对汽车空调的工作原理也有了初步的认识。最后我们对汽车起动机进行了工作原理进行了分析，并对起动机进行了拆装。

实际操作使我们对汽车相关零件以及他们的工作原理那个有了更实际的接触和认识，并且做到了手脑并用，很好的复习先前学过的理论知识，做到了理论与实际相结合，识我们从中得到了很好的锻炼，同时丰富了我们的知识开阔了相关视野。

通过本次实习我对汽车行业有了更近距离的接触，并且加深对汽车行业的了解，也对汽车的相关理论知识有了更深刻得认识。很高兴学校和老师给予我们提供这次实习机会，感谢老师们辛勤的付出和陪伴，同时也感谢各实习单位给我们提供方便和良好的实习环境，我们会把此次实习所得到的收获和经验用到以后的工作和学习当中去，不辜负老师们的期望。

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，xxxx厅的全体工作人员在xx的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xxxx下达的销售任务。在新春即将来临之际将XX年的工作情况做如下总结汇报：

**汽车生产工工作总结文章16**

时间飞逝，自我加入这个大家族已有近三个月的时间，回首这过去的三个月时间，是紧张的三个月，也是充实的三个月，更是艰辛的三个月，有收获也有挫折。刚\*\*时车间工作千头万绪，我一时有些不知所措，但在的悉心指导和班组人员的协同帮助下，渐渐的有了一些车间管理的心得体会，车间管理水\*有了一定的提高。为总结试用期的成绩，弥补不足，现将工作情况作如下汇报：

>一、车间内部管理方面

1.为尽快适应新的工作环境使自身工作步入正轨，我努力学习车间产品、设备、定额、工艺、质量\*\*点等相关知识，做到不懂就问及时向车间班组长及工艺员请教，同时张总在\*时工作中也给予我很多指导，在他们的悉心帮助下我已熟悉产品工艺及车间各人员特点，能够合理安排车间各岗位人员，做到人尽其才，充分发挥各个员工特点，提高工作效率确保产品质量。

2.由于我车间产品种类多，设备种类多导致车间生产现场不尽人意，员工日常行为规范不到位，针对此现象，我把工作重心放在洁净区，每天适时对洁净区的现场卫生，员工穿戴个人卫生，员工生产操作规范及各工段产品\*\*点进行检查将现场不合理之处记录在案，每天生产结束后\*\*员工开生产总结会议，将所发现不足予以指出，耐心指导员工改正，遇到产品质量问题与员工一起商讨，总结经验教训防止再犯。

3.为确保员工掌握岗位sop和明确车间规章\*\*，我\*\*班组长和工艺员利用每天总结会和空余时间对员工进行培训教育并考试，同时在日常巡回检查中对员工严格要求，指出他们生产中的不良习惯，对车间员工\*\*情况严格执行车间惩罚\*\*并通过\*\*\*\*来调动员工工作积极性和责任心。（如：下道工序对上道工序进行\*\*，发现上道工序质量问题扣上道工序钱奖励下道工序。）

\*\*来随着新版保健食品生产规范的出台，国家对保健食品的监察力度越来越大，对保健食品的要求也相应提高，份两月我生产中心就接受了市局和省局4次检查，压力很大，但我中心秉持公司“的带领下按照新版GMP的140条每月进行自查，将软硬件不合理处予以改正，通过此措施顺利通过了这4次检查并顺利通过了公司新品申报验收工作。

>二、关于安全生产方面

近段时间全国生产事故频发，为此国家加大了安全生产监察力度，我作为的一名安全员深感责任重大，为确保车间安全生产我做了以下几方面工作：

A、\*\*员工参加培训会议，将安监局各文件内容精神传达给员工并安排员工观看安全生产教育光碟加强印象。同时让员工明确车间各安全通道所在位置及\*\*\*的使用方法。

B、\*\*班组长及工艺员在每天的巡回检查中重点关注像电梯，胶枪，制粒机，叉车这种有发生安全事故的设备使用情况，发现不当给予处理。

C、在带领下\*\*安全隐患自查，及时解决隐患。

D、逐步完善公司安全生产管理\*\*和危化品存储及领用\*\*，并将\*\*落实执行。

>三、关于节能降耗方面

1.加强员工的操作技能，加强质量管理工作，提高一次合格率，减少返工与次品的产生。

2.规范车间物料领用流程，所有使用的物料领用由专职人员凭有效领料单领取，对所领用的物资领料人员必须严把质量、数量关。

>四、三个月的试用期转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题

1.专业知识尚还有欠缺，涉及到此类知识的问题时管理起来有点力不从心，以后要抓住一切可利用的机会学习，填补空白，只有自己有了底气，才能对车间的质量起到管理作用，确保产品质量。

2.做事不够果断，有拖沓现象；拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。

3.工作时不够细心不够全面。有时麻痹大意，忽略了一些细节，考虑事情不够全面常常忽略一些细节，从而影响了每天工作的顺利进行。以后工作中要努力提高自身责任心并注重细节，因为细节决定成败！

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己虚心向其他\*\*、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，做一名称职的车间\*\*。谢谢！

**汽车生产工工作总结文章17**

>一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1.市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

2.做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3.在和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

>二，工作计划：

工作中时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对\*\*安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解\*\*意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩\*\*过去，并不是\*\*过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种\*\*获得更多客户信息。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1.每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2.一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4.对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5.要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6.对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7.客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8.自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的\'!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

>三，明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续把工作当成一种\*\*而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

**汽车生产工工作总结文章18**

两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心——固然我坚信自己不是锈铁！在这两个月期间，我有20天的时间在车间实习，熟悉产品，第二个月开始，进进办公室熟悉业务跟单流程。

两个月来，我认真遵守公司的各项规章\*\*，自觉、有效得完成自己经手过的每件事情。并对自己天天看到、听到的新的项目进行总结回类。同时也坚持写工作日记（对自己负责的客人的单子的情况及时的记录）。

我一直本着\_当天的事情，当天做\_的原则，对自己所经手的事情负责，更对公司负责。经过20天的车间学习，我能\*\*制作我司生产的很多常规产品，能辨别产品是否合格，知道怎样做产品会看起来更美观（小技巧）。在车间的工作实\*结，之前我以每个车间一个总结的方式上交给部分经理了，这里就不做进一步的总结。

以下我想对我在办公室期间的学习进行总结。就总体的工作感受来说，我还是比较满足。只是也有某些时候，会有点觉得操纵没头没尾的感觉。有些事情好象是做了个头，但是这个尾到底怎么样呢？有些事情干脆是中间，很傻瓜地操纵着。

在这期间，工作上最大的不足主要有

1、还没有真正容进温州佩蒂这个大家庭中。对很多公司其他同事的话题，了解未几。这也许是由于刚来这边的关系，很多思想还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

2、对发货和船务这块还没有机会操练，整个跟单少了这个环节，似乎就不完整了；

3、对公司的生产运做还了解得不够。尽管现在的工作存在这些瓶颈，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

我在工作上的收获主要有

1、在预备欧盟考察团要来我是司考察的过程中，我学习了各个部分的表格制作；

2、学习了erp系统和万宝系统的基本操纵方法；

3、熟悉了公司职员的分工情况。尽管这期间也出现过比较尴尬的局面，比如不知道自己碰到的专业性的题目应该往找谁？但现在总算可以应对自如了；

4、基本知道我司业务跟单这块的操纵流程；我知道，上面的工作表现也许不能让\*\*感到满足，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让\*\*满足。

**汽车生产工工作总结文章19**

尊敬的各位领导、各位工友：

大家下午好！

时间飞快，转眼XX年过去了。回顾XX这一年，我们汽车零部件，在公司吴总和党委的正确领导下，从无到有，从小样到批产，正在逐步迈入正常生产的轨道。作为专门生产的车间，面对全新的，从未接触过的产品，我们经历了太多的曲折和磨难，但都被一一克服了。在这背后，离不开全体汽车零部件工人的辛勤劳动，离不开兄弟部门的协作，离不开技术部门的大力配合，更离不开公司领导的支持。但是，我们清醒的看到，作为一个新产品，我们还面临着很多问题，需要在XX年去努力克服和解决。我们将从以下几个方面抓好XX年的工作：

>1、抓好精益生产，降低制造成本。

作为个人而言，由于年纪比较轻，缺乏生产管理经验，而且是面对一个全新的产品，使得我们汽车零部件从投入生产到现在，制造成本一直居高不下，给公司在市场上的竞争带来了很大的难度。所以，XX年，我们汽车零部件要在过去的生产中，总结经验，吸取教训，积极和技术部门开展合作交流，努力去开启制约我们成本的`瓶颈。此外，在平时的工作中，自身要加强学习，提高生产管理的水平，做好精益生产。

>2、抓好产品质量，加强质量体系建设。

产品质量是企业的生命，汽车零部件从一开始就按照这个理念组织生产。从投入生产至今，还没有一起重大质量事故发生。但是，我们看到由于职工质量意识，对产品标准等方面缺乏必要的了解，使得一些小的质量问题始终存在。所以，在接下来的一年中，我们将和质保部、技术部开展一些定期和不定期的培训，以提高新老职工的质量意识。此外，汽车零部件目前的质量体系也存在着很大的问题，给质量控制带来了很大的难度，XX年我们将指定专人负责质量体系的管理，加强对过程的监控，积累经验，以应对将来生产汽车件的需要。

>3、抓好安全生产

我们总经理经常告诫我们：安全生产是企业的主旋律，只有安全生产才能保证产品的质量，保证企业长足的发展。我们汽车零部件在过去的XX年里，在安装调试和正常生产中，也出现过一些安全事故，给企业和个人带来了不必要的损失和麻烦，应该来说，作为一个负责人负有不可推卸的责任。所以，在接下来的一年里，我们汽车零部件全体员工要紧绷安全生产这根弦，要积极配合企管部、生设部，开展针对性的安全教育活动，努力实现XX年全年生产无安全事故。

在新的一年里，汽车零部件全体员工将以上述几点为工作重心，脚踏实地，做好本职工作，努力为实现公司年度下达的各项指标，做出自己应有的贡献。

最后，值此新春佳节到来之际，我谨代表汽车零部件全体员工向大家拜个早年，祝大家在新的一年里，身体健康，万事如意。谢谢!

**汽车生产工工作总结文章20**

20xx年的车间管理工作，让我深深体会到车间生产管理的基本职责就是搞好生产安排服务，适应生产。在洪总同公司\*\*的具体指导以及同事们的大力配合下，我能感受到作为车间生产管理人员，最重要的是摆正自己的位置，清楚自己所肩负的职责和应尽的责任。因此，我时刻提醒自己必须有高度的事业心，要甘心吃苦，有功不居，努力做好生产安排，部门之间的协调，以及员工之间的沟通和服务工作。同时，我也体会到车间生产管理工作的复杂，每天需要面对和处理的事情牵扯到各个部门，以及方方面面。正是因为这些原因，为了弥补工作中的不足，我就此总结全年的生产安排情况，汇报如下：

>一、车间有部分老旧落后的机器得不到及时的更换

其操作性能达不到理想的要求，零配件损耗率大，生产也得不到质量保障。情况汇报x总后。经\*\*的研究，公司决定实施一次旧设备大更换。

>二、生产机器出现了不够地方摆放的新问题

针对此情况，洪总亲自带队指挥清空一个材料仓库，作为生产车间。使得这方面的问题迎刃而解，为日后的生产管理创造了有利的条件。

>三、面对阻碍生产发展的问题，在公司\*\*\*次的指导下，得到了合理的处理

材料的供给，洪总更是亲临一线督导。加上设备的更新，使得我们的产量由以前每月的XX吨上升到现在每月XX吨，产能大约提升了XX%以上。在面临人工上涨，用工形式严峻的情况下，公司更是20xx年提升的薪金上再加x%x，稳定了一线生产员工的信心，使得公司同员工实现双赢利的好局面。

>四、工作流程以及个人素质，还是相当落后

他们的主观意志已及团队精神相当落伍，使得在一线带队生产的管理人员背负着相当大的压力。这就使得我们在今后很长的一段时间里，要真切地面对这个事实。要结合社会的发展趋势，帮助员工认识自身的社会价值观，以提升他们的主观意志，为公司的发展奉献力量。

>五、公司面临着新的挑战，新的发展方向

随着市场对产品的要求越来越高，公司也面临着新的挑战，新的发展方向，对我们车间主管人员也提出了新的，更高的要求。所以我认为，作为车间管理人员，也必须适应新的情况，进一步增强责任意识，效率意识，创新意识。努力做好车间生产安排工作，做一名称职的管理人员。

接任车间主管的职务以来，我受到了许多的委屈，但是也让我感受颇多，受益匪浅。由衷地感谢x总以及公司所有\*\*的信任，感谢大家对我工作大力的\*\*。特别是工作出现差错时给予的凉解和帮助，并且帮助我分析失误的原因，矫正错误。在今后工作中，我将虚心接受大家批评和\*\*，不断完善自我，不断进步。

**汽车生产工工作总结文章21**

如果我能有幸进入欣龙企业，我认为要展开好一名销售跟单文员的工作，真正的大展拳脚，促进企业订单的顺利完成，应该遵循以下几点逐步进入角色：

>一、7天之内了解工厂生产的产品。

包括它的外观，质地，特性，优点，不足，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老是去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

>二、在最短的时间内弄懂生产过程及工艺。

刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

>三、熟悉各部门的工作流程，按照企业的规定来办事。

每一个企业都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来开展工作，那么将会导致企业秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的会导致企业蒙受经济及名誉上的损失。比如说，企业规定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a—001产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。下面的文员还没得到具体的\*\*。这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。没有给经理确认，而此时，a—001的产品因为原材料提高价格的问题需要提高价格。但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了企业亏损。

>四、了解货物的运输。

出国的货物一般通过船和飞机，\*\*的货物通过企业部署汽车或者部署物流企业运送。在订单完成之前，跟单文员要认真选择运输企业，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批货物。欣龙企业货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流企业。频繁与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

>五、熟悉了解客户。

对于客户的订购产品的习性要有足够的了解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级\*\*或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，可以自己做出判断。不必劳烦他人。

>六、正确对待客户服务。

跟单文员现实上是企业和客户之间的一个窗口。首先，你是企业的雇员，你得对企业绝对忠诚，事事站在企业立场上，为企业着想。在客户那边，你必须坚持“客户是上帝”的原则。要让客户感觉到他是客户，正在享受星级的服务。客户不会理会企业其他部门是怎么运作，也不想知道更多，他只会与你联系，了解他的订单，了解他的货期。所以要做一个明亮清晰的窗口，要看清事实，冷静处理。我记得在东莞工作期间有一位同事，她总是盲目的满足客户的一切规定，从来不敢说“no”，根据工厂现实生产情况，订单的货期根本不能按照客户的时间交货，这位同事会说“ok”。后来只好部署订单外包出去，结果货期和品质都达不到规定。有时，客户给她一个新开发项目，所有人都晓得这个产品以我们现在的工艺无法完成，可这位同事总说：noproblem！一个新项目来来去去搞了两三个月，既浪费了时间，又得罪了客户，最后又丢给客户自己去找其它厂商。这时客户时常打电话抱怨企业的服务不好，销售人员不好。慢慢的这位客户的订单越来越少，最后换了供应商。

>七、加强与生产线的沟通，与车间工作人员保持良好的人际关系。

跟单人员最关健的工作是沟通，跟催。如果与车间相关工作人员关系处理不好，那么跟单工作很难展开，根本无法促进生产，保证订单的顺利完成。

>八、努力学习《\*\*\*\*\*\*\*协议法》相关条款。

在以往的工作中，很少接触到法律，因为全是\*\*订单。企业都会由专业人士起草一份谨密的固定协议格式。所有的销售员都采用\*\*的格式，只是修改一下客户名，货名，价格，货期，付款方法，备注等等。遇到的经济纠纷较少。遇到不付款的客户，在发电子邮件或打电话催款无效的情况下，有时是派\*\*追债企业或者企业驻外工作人员上门请款。在跟单过程中，只要重视与客户交流时的`书面证据，一般都不会有问题。我记得有一次，一个法国的客户给我下了一张订单，他们的订单是法文，没有其它英文描述。也没有以往的英文货物编号。我通过数量和单价判断是一个装戒指的戒指棉，我查出该客户以往的订货记录，找出当时出货的照片，电邮给了客户，问他是否是需要这个产品。客户在电邮中回答yes。出货后的几个月，收到客户的投诉，说我们做错货，规定我们赔。我立即找出当时的电子邮件，客户只好认可是他们那边没有沟通好。然后重新下了一张订单。当时，生产部门也很高兴，因为上一单的货很容易生产，而且单价高，现在又来一张类似的订单，要知道，产量和销售额是与工人的奖金挂钩的。在\*\*，如果法律学得好，就可以避免可以不少不必要的麻烦，避免协议有漏洞，别人有机可趁，造成企业受损。

**汽车生**

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！