# 车行工作总结202\_字(推荐20篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-10-02

*车行工作总结202\_字1随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，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。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，客户对价格非常敏感，怎...*

**车行工作总结202\_字1**

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，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。

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，客户对价格非常敏感，怎样在获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。承德现在有一部分客户主要从北京提车，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。工作中还是会出现呢很多的不足，我总出几点原因：

1、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进；

2、个人做事风格不够勤奋。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、市场力度不够强，以至于现在xx大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

因此我也针对自己的不足作一些计划：

1、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合；

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息；

3、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。

以上是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了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！

**车行工作总结202\_字2**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

20xx年工作重点是二线兼销售，二线的`工作环节是十分关键重要的，在我们\_\_\_\_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售经理，10月份在我们的二级\_\_公司进行据点销售和市场考察，在\_\_我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

>一、本年度存在的问题

在20xx年\_月\_日国家实施“\_\_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在\_月1日和\_月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到\_月份又碰到金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

>二、对20xx年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在\_\_\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们\_\_\_\_人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

>三、20xx年个人工作目标和计划

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望在20xx年里我能更进，成为一个更优秀的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程，再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员，我会努力使自己的销量和利润化。

**车行工作总结202\_字3**

误打误撞第一次，我想也是最后一次进入车行工作。

那是一种开放、张扬的环境，与我这种内敛的性格应该是格格不入。

但期间的动荡，倒让我抱着尝试和锻炼的态度坚持了下来。

短短的5个月，我被调动了三个部门，

第一个是客服部：一个彪悍、做事无头绪的领导带领着几个心胸狭窄一天到晚只知化妆打扮的员工，两个人做着一个人的工作。

第二个是售后服务部：调我去的理由是公司提供培训学习，学习系统管理与维护，但公司的规定是参加了培训学习两年内如果离职就要赔偿公司的培训学习费，再加上领导是一个五十多岁的老头，工作能力一般，世故圆滑很到位，但作风不好。我到的第一天就意识到了，所以跟他从一开始就绝裂了。

结果第二天公司又把我调到了销售部，与其说是调，还不如是要，是销售部的副总把我要了去。因为销售部刚成立，展厅还没装修完，临时跟客服部在一起办公，所以也是有缘吧，她早就有心调我去完成信息员，一个月的观察也够了。于是我们面对面以直接的上下级关系面对时觉得还是比较亲切。

记得她带我去见部门的同事，在进门前，跟我说了一句话，我想我可能会记这一辈子的————“没事，你肯定行！”这句话给我无比的力量。虽然新工作我没从事过（以前从事过专业培训学习的同事离职了），但给了我无限的信心，而我的心也更向她靠近了。事后我想这应该是一种管理者的方法吧！

自从到了销售部我一门心思的工作，凭着一份信任和一份器重，将一个刚成立的部门的信息员做的很称职，我是累并快乐着，累的是脑子，快乐的是心情！而这位副总的影响力真的很大，我上班以来就没见过这么团结的团队。上午好事一起分享，坏事一起分担。都团结在她的周围。她总是把展厅当她的家，把这些员工当她的孩子。工作中总给人以激情和动力。在她的人格魅力下，想不全身心投入都难。虽然其间她为了利益不择手段但她遮掩的很好。而这种团结令老板很恐慌，于是他在每个关键岗位上都预备上一个人。正赶上副总因母亲住院请假，于是老板安排上的人都上阵了。觉得挺可笑的：新官上任即烧三把火，把自己烧的旺旺的，想拿出成绩给老板看，想想副总是见过大世面的人，工作能力又强，她都拿不出什么成绩更别说这些涉世未深的人。看着他们的努力好象在做秀。

车行或者说是销售行业，当面都是pmp，但如果你不买，背后就是骂声一片，太直接了，我不喜欢！各位都有选择的权力，凭什么差不多的东西我非选你的，除非你有能说服我的理由。这也就是销售的技巧了。我没做过销售，不明白他们的最高境界，但我见过一个人，不知道他算不算高手，在跟客户交流时，就象拉家常一样，让人觉不出他在推荐车，而只是一个旁观者，把主动权交给对方，让人感觉都很轻松。我想这种自然本能的拉近了卖与买的距离吧。

虽然车行给我的感觉就是一个字“乱”，但没有进入过，就不会有这种种深刻的体会：热情、张扬、开放、时尚。

**车行工作总结202\_字4**

这一季度，小车队在总经理办的正确领导下，始终把安全放在首位，以制度建设为本，以管理为中心，始终以提高全体驾驶人员的整体素质为目标，扎扎实实地开展各项交通安全工作，圆满完成了领导交办的各项工作任务。现将本季度工作汇报如下：

>一、营造安全学习氛围，树立超前的安全防范意识。

小车队现有员工39人，能正常行驶的车辆37辆，共行驶万公里，在进入焦煤集团、我公司兼并扩张的新形势下，车队领导始终把安全工作放在首位，努力营造安全学习氛围，不断强化驾驶员的文化素质学习，不断对驾驶员进行业务技能培训。我们坚持每周一下午对全体驾驶人员进行培训学习，主要内容有三个方面：

1、观看vcd的事故案例，使大家在事故中总结经验吸取教训，增强防范意识。通过观看vcd了解不同车辆的维修和保养知识，逐渐提高车辆的使用率。

2、今年是《新法》实施的头一年，为了让大家真正了解《新法》的内容，我们购买了部分学习书籍，内容有：文明开车、安全行驶，道路交通安全法、车辆维修保养知识等等。

3、创新学习方法，车队增设了内部广播站，把新的《道路交通安全法》制做成磁带，平均三天播放一次，每人还发放了《新法》手册。

4、还加大了牌版安全宣传力度，创造干净优质的工作和休息环境。我们在小车队二楼中央位置增设了“谨慎驾驶，优质服务”的巨型喷绘标语，在各车库的中央位置也增设了各种警示标语，又对过去的管理制度进行了部分修改，并增加了部分制度管理牌板，具体内容有：驾驶员五条禁令、车辆及驾驶员管理一览表，还制作了“我能做到”大型驾驶员签字板面、党员学习牌板等。车队本着优化环境的目的，又对各休息室、值班室进行了全面粉刷，并更换了铝合金窗户，大大改善了驾驶员们的值班和休息环境，从而更加提高了全体驾驶员的工作积极性和行车安全性。通过对工作环境的改善和安全氛围的营造，使得我们车队的整体素质有了全新的改观，良好的窗口形象得到了各级领导和兄弟单位的一致好评。

>二、强化服务意识，切实做到优质、高效、服务到位。

小车队作为集团公司的一个服务单位，担负着集团公司领导及各业务处室小车管理和服务，也代表着集团公司对内对外的服务形象、集团公司的荣誉，领导的要求、自己的职责，都要求我们要把服务好、服务到位做为自己义不容辞的`职责，靠什么来提高服务质量，我们的做法是制定严格的管理制度，明确各级人员的责任，建立优胜劣汰的考核机制，引入竞争和互相监督机制，从而使小车队的各项工作走上制度化、规范化、程序化，从要车、出车、行车、停车、放车、维修、保养等各个环节都必须做到按程序规范操作，各项制度和责任制度落实，确保了小车队各项工作有条不紊、井然有序，忙而不乱、高效运行，一年来，我们以优质高效服务赢得了各级领导的肯定和赞扬，得到了各级人员的理解和支持，这些是我们加快做好今后工作的巨大鞭策和推动。

>三、强化经营意识，自觉为企业当家理财。

杜绝跑、冒、消、漏。小车队是经营承包单位，每年经费捆死，节奖超罚，集团公司的经营管理责任制大大增强了我们的经营意识和当家理财观念，我们采用的措施是实行单车核算，对每一辆车的车次及其根据车况测算出的油耗、维修费等各项费用进行科学准确测算，核定死落实到人头，实行严格控制节奖超罚，这一制度和机制，大大增强了各级人员的责任心和节约意识，不多用一滴油，不无故损害一个零部件，象关心自己的孩子一样关心自己的车辆，在我们小车队已蔚然成风，涌现出了一批爱车、异车的先进人物，他们有力带动了全队的作风和风气。

>四、以风气和作风为重点，狠抓队组建设，塑造一流的小车队形象。

素质是前提和基础，决定着队伍的凝聚力和向心力、战略力，我们着眼于提高各级人员的业务素质和综合素质，坚持理论学习和实践锻炼相结合，定期学习政治理论、国际国内时事、山西焦煤集团公司的各项政策，集团公司的中长期发展规划，让每个人了解形势、增强时代观念，特别是加强各级人员业务知识学习，针对不同的人采取不同的针对性措施，因材施教，因势利导，长期坚持，一抓到底，使得各级人员的整体素质有了长足提高，尤其是我们切实狠抓车队风气和作风建设，教育每个职工都要以高素质的形象办好事情、服务领导，杜绝一切恶劣的现象和行为，对于出现的一些不正之风，坚持予以追究处理，重到下岗论处，严字当头，勤苦为先，打造出小车队过硬的作风与素质，目前我们正向着精准化、准军事化的方向大步迈进，真正打造一支政治合格、作风过硬、业务优良、能打硬仗、勇打胜仗的队伍，圆满完成集团公司下达的各项指标、工作和任务，为集团公司蓬勃发展、做强做大做出新的更大的贡献。

在很好的完成了上一季度的工作的同事，下一季度我们将更加坚持和发展好以上四个方面，首先在质量和内涵上下功夫，决心使各方面工作再上一层楼，将小车队整体工作大步推向前进。

**车行工作总结202\_字5**

>一、思想态度方面。

从事统计工作以来,在工作中我学到了很多知识和经验。统计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。从工作中我所得到和领悟的也很多。这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自已也更珍惜这个难能可贵的机会。我想无论开始从事何种工作对我来说都是一种挑战,也是一种磨练。做统计半年多以来在工作中不断的磨练了我的意志,同时增加了我对困难的征服欲,实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

>二、认识工作的重要性、责任性，立足本职工作。

统计这份工作要求我。

(首先)要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，即然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。

(二是)要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格,它要求我必须认真、细致。要做到统计的产量、计算工时一定要准确无误,否则将给公司带来一定的损失，所以，必须要认真,仔细无差错。这就要求我们在做其它工作时也是必须用严谨细致的态度对待工作。

(三是)责任心，工作对我们来说就是一种责任，我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏,也取决于你对工作的责任心。

(四是)工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，对各种报表制定时间，给自已制定严格的最后期限。

(五是)保密性。我所从事的统计具有保密性，根据工时定额做出工资表下发给各工段开始做工资，工段做完的工资表进行初审。对工资负一定的保密责任。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。

>三、不断学习改进，总结经验，用于实践，提高工作效率。

来到公司的这段时间里经历了产量旺季时期，对自卸车从概念到整个流程中的制作，到把车交到用户手中。可以说是每个细节，每个零部件都有了深入的\'了解，拓展了自己的知识层面。也学会了出现问题如何分析解决，在制造部做统计这段时间，我经常去车间实地学习，总结产品类型、产品特点，牢固统计基础、力求对统计数据分析质量的提高。让工作做的更顺利，效率更高，更准确。在做工资时，有时出现公式不太统一的现象，这样核算起来比较吃力，很容易出错，经李部的指导，把核算方法统一化，制定出了一个比较合理的标准。各工段按照这个标准就不容易出错，这样减少了重复核对， 提高了工作效率。现在学习分析各报表情况，对于每月的产量分析，工伤情况的分析，工资的动态分析，有利于我们从中总结出规律，分析在哪一阶段产量怎样变化，后续工作怎样安排。在哪一阶段是工伤多发期，分析怎样尽量注意，减少事故的发生率，做到安全无隐患的目的。工资方面可以看出在哪一阶段出现大的波动，利于做一些均衡调整。

到下半年随着淡季的来临，产量的下滑，工作量也随之减少了，公司安排了培训计划，对自身业务学习的进一步加强，还组织学习了鞠强老师的“班组管理，总部组织的“精益生产管理”，从中得到了不小的收获，从最基本的5s做起，从自身做起，用实际行动影响周围的人，一起改善，减少工作过程中不必要的停滞，提高工作效率。

**车行工作总结202\_字6**

20xx年即将过去，在这一年里，我不懈努力，刻苦钻研，勇于攻坚，成了汽车修理站里的技术“大拿”，为企业创造直接经济价值达xx多万元，在普通的修理岗位上，以忘我的工作精神和娴熟的修理技艺，赢得了大家的尊敬和用户的好评，为公司发展做出了应有的贡献。

>一、刻苦钻研，争做技术尖兵

书山有路，技海无涯。到维修站以后，只有初中文化的我深知：作为一名技术工人，若看不懂图纸资料，搞不清设备原理，钻不透车辆构造，不但十分尴尬难堪，而且不是合格工人。我克服文化程度偏低的不利因素，以一股不达目的不罢休的“牛劲”，努力为自己“加油充电”。为了购买一些有用的技术书籍，我常从自己的生活费中挤出一些零钱，置书研技。先后自学了《车辆构造》、《机械基础》等技术理论，并把所学的知识应用到生产实际中，不断提高专业技能。有时，为了弄清楚某一个配件的来龙去脉，对照技术资料，彻夜琢磨研究，不搞明白，决不撒手；有时，在车间里做不完的事，就拿回家里弄，久而久之，我的家成了我的“研究所”。功夫不负有心人，经过刻苦钻研，达到了业专技精，在几次参加市或公司的技术竞赛中，次次小露锋芒，回回榜上有名。在成绩面前，我没有丝毫的自满，我深知，自己虽是一名外聘员工，但维修站却给了我一个真正施展才华的平台，在钻研专业技术的道路上，容不得半点虚假和懈怠，要用自己的不懈努力，为企业不断做出新贡献。

>二、勇于攻坚，修理难题

我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难题，只要有x师傅上手，都会迎刃而解。

>三、爱岗敬业，满足用户所需

“用户就是上帝，必须让我满意”，这是我的工作信条，不论何时何地，只要用户一个电话，我是随叫随到。去年国庆节，久未回家的我打算利用假期和妻子、孩子回老家陪父母过节。那天，我正和妻子在发廊理头染发，刚把油膏上了一半，就接到修理站长的电话：采油工艺研究所的一辆车在xx公路上抛锚，急需救援。我心里清楚，单位已经放假，修理人员不足。强烈的责任心使我顾不得染了一半的头发，赶紧让理发员用一块塑料膜把头包上，立刻动身去现场。妻子劝说“做完再去吧？”我说：“不行，用户求援就是无声的命令，车坏在公路上，人家不知道怎么着急哪”。当客户看到我这个样子来救急时，感激之情，溢于言表。把车辆故障排除后回到单位，已经晚上七点多了，用户坚持要请我吃饭，被我婉言谢绝了，用户说：“你们站不仅技术一流，而且服务到家。”我就是这样，想用户之所想，急用户之所急，帮用户之所需，一次次用自己的满腔热情和实际行动，赢得了用户的好评。

>四、传业授技，为师带徒育人

“一花开放不是春，百花盛开春满园”。我不仅自己技术过硬，还热心带徒，倾心育才，为企业长远发展，发挥自己的光和热。我先后带过xx多名徒弟，并在实践中总结了一套“两心”、“三勤”的“学徒心法”，即对技能学习要专心、用心；实际操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，言传身教，既教业务技术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有的已成为单位的生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积了人才和力量。

**车行工作总结202\_字7**

概况：总人数20人其中大一16人大二4人一个队长，一个副队长。

活动：本学期一共搞过三次活动，本来打算搞四次的，由于天气原因其中一次活动取消了。

>活动中的问题：

1.队员的修车技能有待提高。由于我们的培训只限于实际操作，没有在书面上形成体系，因此效果不是很好，下学期应该有所提高。

2.活动地点应该往宿舍方向靠一下，方便同学们修车。

3.宣传工作做得不够，虽然在本学期活动之前，我都会在星火上发贴，但是实际效果并不是很好，下学期应该加大宣传力度使我们青支队的名字更加响亮。

4.成员之间的交流不够，由于我们是分组活动，各组成员之间熟悉程度不够。

>活动中好的方面：

1.成员基本掌握了修理自行车的基本技能，能够处理一些简单的问题。

2.成员的责任意识得到了加强，毕竟是一个部门，通过会议，活动使成员的责任意识提高了。

3.真真正正为同学们做好了服务工作，真正做到了我们青支队应该做的工作。

希望在给位成员的共同努力下我们下学期的工作会更好！

**车行工作总结202\_字8**

化工站行车工段在公司领导的大力支持下，积极响应公司号召，认真贯彻开展“创建‘工人先锋号’‘三次跨越’做贡献”的竞赛活动。把竞赛当作重中之重来抓，在工段大力开展各种活动，激发职工热爱本职、钻研技术、节能减排、提高效益的活力，充分发挥和调动了职工的积极性，为推动化工站提高效率、安全完成各项目标任务奠定了基础。现将一年来的工作总结如下：

>一、提高思想认识，凝聚职工力量。

行车工段认真组织所有职工学习创建‘工人先锋号’‘三次跨越’做贡献”的竞赛活动的文件精神及重大意义，并结合“创先争优”活动的开展，从本质上提高了职工的认识，使职工的主人翁意识明显加强，凝聚了职工力量。

>二、认真学习安全操作规程，严禁违章作业。

行车工段认真组织职工参加每天的班前会，保证每个班组人员都参加安全会的学习，上班期间必须把劳动用品穿戴整齐到位，必须熟练掌握安全操作规程，并严格按照安全操作规程认真执行，严禁违章作业，违者严惩。

>三、值班员认真组织各班合理作业，把好安全第一关。

值班员是每个班组的领军人物，从作业计划到人员到位情况等，值班员必须做到心中有数。要把好机车车辆作业过程中的实时监控、及时处理，确保运输安全。安全是看不见的效益，只有安全保证了才有效益。

>四、厉行节约降成本、节能减排。

行车工段人员较多，岗位分散，工段采用集中管理、统一安排的方法，以小中见大、积少成多的节约理念，从节约一点水、一度电的小事做起，践行节能降耗。

20xx年，化工站行车工段将在今年的创建‘工人先锋号’‘三次跨越’做贡献”的活动工作的基础上，结合进一步开展“创先争优”活动，党员干部积极带动，真正成为先锋模范带头人、引领者，用先锋模范精神凝聚职工的智慧和力量，充分发挥工人阶级的主力作用，为铁运转型跨越又好又快发展做出应有的贡献！

20xx年6月27日，班组学习了《关于最近几起行车工事故的处理意见》的通报，通过对这几起事故的学习与总结，分析其原因有以下几点：1、安全意识的淡薄；2、责任心不强；3、制度执行不力；4、不能坚持原则；5、操作技术不精；6、对现场环境确认不到位。

行车工是一项责任心较强的工种，特别是对于我们炼钢系统的行车工来说，生产节奏快，作业频率高；设备自动化程度高，外加三钢将面临生产与安装交叉作业，必定与地面人员接触频繁，所以我们每天上班更应打起十二分的精神，对自己作业范围内的每一个动作、每一分钟、每一个生命负责。

多年的工作经验积累，作为一名行车工在今后的工作中，必须做到如下几点：

1、坚持原则并严格执行本岗位的安全操作规程及作业指导书进行作业，无论是熟悉经常干的，还是陌生第一次遇到的，都要用我们的大脑去思考，怎样干、怎么干，而不是凭经验习惯性作业，或一味听从地面人员的指挥，违章、冒险作业，应对指挥信号加以判断，什么可以干、什么不能干，这就需要每一位员工熟知行车安全操作规程和操作注意事项。

2、强化安全意识，努力提高自己的操作技能。自我总结、积累经验，是做为一名行车工应具备的基本素质条件。有人开了十几年行车，技术水平也未必比一名新手强，为什么？因为他前干后忘，不善于积累，操作中不用大脑，蛮干、盲干而不是巧干。行车工要有一定的预知能力，这就需要多设想。设想每一个动作会造成什么后果，会带来什么危害，也就是所谓的安全意识。把各种不安全因素都考虑齐全，并采取必要的防范措施，安全生产就保证了，你的安全意识与操作技能也就自然提高了。

3、集中思想，时刻提高警惕。如果用“眼观六路，耳听八方”这句话来形容行车工，一点也不为过。行车作业过程中，既要高度注视作业面，又要注意地面人员和设备，还要注意左右行车情况和厂房大梁、行车轨道等情况。因此，这些都决定了我们工作时不能有丝毫分心。

4、熟悉行车性能及了解周边作业环境。行车工必须对行车设备运转情况要了如指掌，作业过程中发现故障和隐患要及时反映、及时处理，对实在来不及的紧急情况应通知地面工作人员，以便有心理准备。对指挥人员发出的指挥信号，如有不清楚、不明白的应勤于开口多问，千万不可凭自身经验瞎猜测、乱判断。

5、严格执行交接班制度，做到安全交接、整点交接、对口交接、文明交接，从而避免因为在交接班时交接不清而引发的一些安全事故或“扯皮”现象的出现。

**车行工作总结202\_字9**

为有效遏制电动自行车火灾发展势头，普及电动自行车消防安全常识，努力消除电动自行车火灾隐患，根据县消防安全委员会关于印发《莲花县电动自行车消防安全综合治理工作方案》莲消委字（20xx）文件精神，县水务局扎实开展了电动自行车火灾隐患大排查，现将有关情况汇报如下：

>一是加强组织领导，强化落实。我局始终把安全工作摆在重中之重的位置，以高度的政治责任心和使命感，切实加强领导，一分部署、九分落实，全力抓好消防安全各项工作落实。成立了水务系统消防隐患排查整治工作领导小组，明确局长任组长，班子成员任副组长，各科室负责人为成员，负责指导和督促开展消防隐患排查整治工作。形成一级抓一级，层层抓落实的工作格局，全面铺开电动自行车消防安全综合整治行动。

>二是严格督导检查，加强排查。在全局范围内开展了安全隐患大排查，特别是对电动车充电安全隐患开展了整治活动。将电动自行车违规停放、违规充电等现象列为整治重点。在电动车停放点通过口头教育、张贴紧急通知等形式告知广大车主在晚上12点以后不要充电，电动车充电不能连续超过6个小时等安全知识，预防火灾事故发生。同时建立严格的管理制度，明确专人负责，不间断加强巡查看护，严防清理后出现反弹。

>三是强化宣传，建立长效机制。一是利用短信、微信工作群、宣传栏、电子显示屏等播放消防公益广告和安全提示，大力普及消防常识，强化消防安全活动重要性。二是建立“全链条、制度化、长效性”的工作机制，进一步健立健全电动自行车消防安全管理机制，全力确保综合治理工作取得实效。

**车行工作总结202\_字10**

店自成立以来至今在各4S二级经销商网点的通力配合及支持下实现销售系列汽车共x台，平均每月实现各个网点销售x多台，网点销售占据整个公司销售额的x%以上，经销商销售管理工作已成为xx公司销售工作的重要组成部分，现我就公司近一年经销商销售工作做一工作总结：

>一、二级经销网络的建立与完善

公司汽车4S店自成立以来，秉承环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级网络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级网络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购买车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公司也将与二级网络长期合作与发展。

>二、汽车强势市场与弱势市场的均衡

汽车xx营销中心通过一年的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商网络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级网络销售量都能达到预期的效果。

>三、经销商管理上的不足之处

健全二级网络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区网点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策，在人员培训，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的最佳模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售网络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级网络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土越野品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级网点的支持下建设成为全国一流的4S营销中心。

**车行工作总结202\_字11**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

>一、工作概况

我是去年\_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们\_\_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！\_月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，\_月份在我们的二级\_\_公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

>二、本年度存在的问题

在20xx年\_月\_日国家实施“\_\_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在\_月\_日和\_月\_\_日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的\_\_危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

>三、对20xx年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在\_\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们\_\_\_人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

>四、20xx年个人工作目标和计划

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**车行工作总结202\_字12**

这一季度，小车队在总经理办的正确领导下，始终把安全放在首位，以制度建设为本，以管理为中心，始终以提高全体驾驶人员的整体素质为目标，扎扎实实地开展各项交通安全工作，圆满完成了领导交办的各项工作任务。现将本季度工作汇报如下：

>一、营造安全学习氛围，树立超前的安全防范意识。

小车队现有员工39人，能正常行驶的车辆37辆，共行驶万公里，在进入焦煤集团、我公司兼并扩张的新形势下，车队领导始终把安全工作放在首位，努力营造安全学习氛围，不断强化驾驶员的文化素质学习，不断对驾驶员进行业务技能培训。我们坚持每周一下午对全体驾驶人员进行培训学习，主要内容有三个方面：1、观看VCD的事故案例，使大家在事故中总结经验吸取教训，增强防范意识。通过观看VCD了解不同车辆的维修和保养知识，逐渐提高车辆的使用率。2、今年是《新法》实施的头一年，为了让大家真正了解《新法》的内容，我们购买了部分学习书籍，内容有：文明开车、安全行驶，道路交通安全法、车辆维修保养知识等等。3、创新学习方法，车队增设了内部广播站，把新的《道路交通安全法》制做成磁带，平均三天播放一次，每人还发放了《新法》手册。4、还加大了牌版安全宣传力度，创造干净优质的工作和休息环境。我们在小车队二楼中央位置增设了“谨慎驾驶，优质服务”的巨型喷绘标语，在各车库的中央位置也增设了各种警示标语，又对过去的管理制度进行了部分修改，并增加了部分制度管理牌板，具体内容有：驾驶员五条禁令、车辆及驾驶员管理一览表，还制作了“我能做到”大型驾驶员签字板面、党员学习牌板等。车队本着优化环境的目的，又对各休息室、值班室进行了全面粉刷，并更换了铝合金窗户，大大改善了驾驶员们的值班和休息环境，从而更加提高了全体驾驶员的工作积极性和行车安全性。通过对工作环境的改善和安全氛围的营造，使得我们车队的整体素质有了全新的改观，良好的窗口形象得到了各级领导和兄弟单位的一致好评。

>二、强化服务意识，切实做到优质、高效、服务到位。

小车队作为集团公司的一个服务单位，担负着集团公司领导及各业务处室小车管理和服务，也代表着集团公司对内对外的服务形象、集团公司的荣誉，领导的要求、自己的职责，都要求我们要把服务好、服务到位做为自己义不容辞的职责，靠什么来提高服务质量，我们的做法是制定严格的管理制度，明确各级人员的责任，建立优胜劣汰的考核机制，引入竞争和互相监督机制，从而使小车队的各项工作走上制度化、规范化、程序化，从要车、出车、行车、停车、放车、维修、保养等各个环节都必须做到按程序规范操作，各项制度和责任制度落实，确保了小车队各项工作有条不紊、井然有序，忙而不乱、高效运行，一年来，我们以优质高效服务赢得了各级领导的肯定和赞扬，得到了各级人员的理解和支持，这些是我们加快做好今后工作的巨大鞭策和推动。

>三、强化经营意识，自觉为企业当家理财。

杜绝跑、冒、消、漏。小车队是经营承包单位，每年经费捆死，节奖超罚，集团公司的经营管理责任制大大增强了我们的经营意识和当家理财观念，我们采用的措施是实行单车核算，对每一辆车的车次及其根据车况测算出的油耗、维修费等各项费用进行科学准确测算，核定死落实到人头，实行严格控制节奖超罚，这一制度和机制，大大增强了各级人员的责任心和节约意识，不多用一滴油，不无故损害一个零部件，象关心自己的孩子一样关心自己的车辆，在我们小车队已蔚然成风，涌现出了一批爱车、异车的先进人物，他们有力带动了全队的作风和风气。

>四、以风气和作风为重点，狠抓队组建设，塑造一流的小车队形象。

素质是前提和基础，决定着队伍的凝聚力和向心力、战略力，我们着眼于提高各级人员的业务素质和综合素质，坚持理论学习和实践锻炼相结合，定期学习政治理论、国际国内时事、山西焦煤集团公司的各项政策，集团公司的中长期发展规划，让每个人了解形势、增强时代观念，特别是加强各级人员业务知识学习，针对不同的人采取不同的针对性措施，因材施教，因势利导，长期坚持，一抓到底，使得各级人员的整体素质有了长足提高，尤其是我们切实狠抓车队风气和作风建设，教育每个职工都要以高素质的形象办好事情、服务领导，杜绝一切恶劣的现象和行为，对于出现的一些不正之风，坚持予以追究处理，重到下岗论处，严字当头，勤苦为先，打造出小车队过硬的作风与素质，目前我们正向着精准化、准军事化的方向大步迈进，真正打造一支政治合格、作风过硬、业务优良、能打硬仗、勇打胜仗的队伍，圆满完成集团公司下达的各项指标、工作和任务，为集团公司蓬勃发展、做强做大做出新的更大的贡献。

在很好的完成了上一季度的工作的同事，下一季度我们将更加坚持和发展好以上四个方面，首先在质量和内涵上下功夫，决心使各方面工作再上一层楼，将小车队整体工作大步推向前进。

**车行工作总结202\_字13**

本人自一九九九年七月参加工作以来，在车间、车站各级领导的大力关心下和帮助下，严格要求自己，坚持标准化作业，先后从事了扳道员、连结员、调车长、车站值班员工作。入路至今从事车务行车工作已十年了，一直以来立足于本职岗位，干一行爱一行，不断勤奋学习，扎实工作，坚持认真负责，积极主动的工作态度，做到严于律己，求真务实，爱岗敬业。刻苦专研技术，能熟练掌握作业技能，善于在工作中思考，在日常工作中利用自己掌握的业务技能，结合到现场实际操作中去。在每一个专业岗位工作期间虚心向老师傅学习，很好的完成了各项生产任务，现将工作技术总结如下：

调车工作是铁路运输生产重要组成部分，是实现列车编计划、列车运行图，加速车辆周转，质量良好的完成运输生产任务的重要环节。在铁路运输生产过程中，除列车的到达、出发、通过及在区间运行外，凡机车车辆进行的一切有目的移动，统称为调车，中间站调车作业工作可分为：

1、解体调车2、编组调车3、取送调车4、摘挂调车5、其他调车。取送调车、摘挂调车、其他调车是中间站调车作业的主要方式。而大多数中间站的调车作业，大部分使用摘挂列车本务机作为动力，没有牵出线或电气化区段（牵出线未挂网）的中间站，调车作业要利用区间正线或专用线。因此，在全部调车工作中，牵出线调车占有很大比重。为及时编组解体列车，保证按列车运行图的规定时刻发车，不影响接车并及时取送货物作业和检修的车辆。就要正确灵活地运用好到发线，才能保证车站安全无阻地接发列车和进行站内调车作业，并能使车站各项作业有步骤，按计划地进行。所以车站值班员应于每阶段前应事先编制好到发线运用计划，以及各相关进路、道岔、线路的全盘考虑。以提高车站作业能力，保证进路、道岔、线路的最大饱和使用，不影响接发列车和其他作业。货物列车的接入按列车运行方向接入便于作业的线路，对暂时不能解体和长时间等待中转的列车，应接入暂时不用的或与其他列车干扰较少的线路。

调车作业计划是保证实现阶段计划的调车作业具体计划，是对每一项调车作业的具体行动安排，是调车有关人员行动的依据。要根据车站日班计划，阶段计划的要求，现在车分布及列车预确报等情况、及时地编制，布置调车作业计划。由于预确报、现车系统和编组、区段站作业繁忙，可能造成列车编组顺序的错误。因此列车到达后应及时对所挂编组进行核对或在计划通知单上注明摘挂车辆型号及车号确保作业中摘错车现象。计划交接应严格按照《技规》、《行规》规定，做到一交书面计划，二交作业方法和关键，三交作业要求及安全注意事项。

尽头线、专用线的调车作业，无论取车作业或送车作业都应接通全部制动软管，进行简略贯通试验良好后方可进行作业，并严格按规定速度，调车作业人员在工作中应密切注意车辆位置和连挂速度，及时显示信号，使用无线灯显调车设备要把握发出信号之间，司机得到信号并操作和制动机作用的有效时间。专用线调车应于作业前对专用线车辆停留位置、道岔、进路基本情况指派专人检查，提前做好准备，确保调车作业安全。

调车作业进路的准备，在非电气集中区调车作业时（含由集中区向非集中区进行时）必须执行“进出要路”的钩钩要道还道制度，经无人值守的非集中操纵道岔时，必须先确认该进路开通正确后，方准越过，望确认有困难时，应在进路前停车确认。在电气集中区调车作业不能出清调车信号机所防护的轨道区段，在关闭调车信号机的情况下原路返回时，应由调车指挥人或指定的人员确认进路正确后，方可向司机显示启动信号，运行到次一调车信号机前，按其显示进行，信号员（车站值班员）应在控制台单独锁闭所有进出道岔，在未确认或得到全部越过的汇报前，严禁操纵道岔。

车辆在车间站停留时，无论停留的线路是否有坡道，均应连挂在一起，按照《技规》、《行规》及《站细》规定采取严格的防溜措施。使用铁鞋，止轮器防溜时，必须紧贴车轮踏面，切实起到制动作用。在坡度超过‰正线，到发线（或衔接的正线，到发线的线路）上停留车辆时，除按规定采取防溜措施外，车站应根据线路坡度，停留车数及停留时间等实际情况制定补强措施，并纳入《站细》，如双铁鞋防溜，防溜枕防溜，增加人力制动机机紧固器个数等。

为加强调车作业，确保调车作业安全。提出以下建议：

1、中间站调车人员应安排适当，不应随时进行调换。

2、应将三等以下无调车作业车站相关人员每年进行有关调车作业方面交叉式学习培训。

以上是本人在工作中关于调车方面的不成熟总结，还存在很多不足和差距，在今后的工作中我将加强业务专业学习，由其是铁路新技术，新设备的运用，提高个人应知、应会能力和业务水平，为铁路发展发挥自己的作用。

**车行工作总结202\_字14**

尊敬的各经销商总经理：

上午好！

首先对各位销售网点的销售经理的到来表示最热烈的欢迎。4S店自成立以来至今在各二级经销商网点的通力配合及支持下实现销售系列汽车共4563台，平均每月实现各个网点销售100多台，网点销售占据整个公司销售额的50%以上，经销商销售管理工作已成为公司销售工作的重要组成部分，现我就公司近5个月经销商销售工作做一工作总结：

>一．二级经销网络的建立与完善

公司汽车4S店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于SUV专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心的思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4S店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与半数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天24小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市网点分布的目的。，使汽车在全省各个角落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

>二．价格体系的完善

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少的质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少,二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

**车行工作总结202\_字15**

20xx年即将过去，又要迎来新的一年，回顾我们这一年来的工作，看到了成绩也发现了不足，我们力求认真总结今年的工作，使明年做得更好。对于我们来说，安全生产就是生命；认真贯彻领导交给的各项任务，在20xx年即将结束之时，根据工作要求，现对自己今年来的工作总结如下：

>一、政治思想方面

我努力做到在思想上、认识上同\_保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。同时，自己还树立终身学习的观念，利用业余时间学习计算机、法律知识，以及进一步学习自己的业务知识。

>二、工作情况

在今年的工作中，认真学习业务知识。我在本岗位上，按照镇领导的安排和要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名x除保证了生产用车外，积极参加各项义务劳动。为降低生产成本，在日常的行车、保养方面为节能降耗作了积极的工作。在领导的带领下我同x全体成员一起安全的完成了20xx年的工作，在这一年里能够自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，在领导和工作需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬从无怨言。在开展预防禽流感工作期间，我和全体同志一道早出晚归，每天在农村一线工作十几个小时，圆满完成了各项任务，得到了领导的肯定。平时、做到严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持最佳状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无事故。

>三、存在的问题和打算

尽管经过一些努力，我的业务水平较以往提高了不少，但还需进一步提高。在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平。明年我将努力工作，在镇领导和办公室主任的带领下使自己的工作达到一个更高的层次。

**车行工作总结202\_字16**

20XX年环海南岛国际公路自行车赛于10月25日至26日在儋州市进行，儋州段公路是本次赛事的重要赛段。第六赛段：省道S307乌洋线（K45+000-K63+576)，第七赛段：国道G225海榆西线（K139+594-K149+850）,省道S315白羊线（K28+000-K39+040）,总全长。本次赛事于3次强热带风暴登陆海南后进行，时间紧，任务重。为此，儋州公路分局就此次赛事活动召开了全体职工动员大会，认真研究部署、精心准备安排，制定工作方案，保障了本次儋州段赛事圆满精彩完成。现就工作开展情况总结如下：

>一、加强领导组织

为确保环岛自行车赛工作的顺利进行，儋州公路分局迅速组成以局长为组长的儋州段自行车赛公路保障小组，制定严密的工作方案，做到早布置，早落实。对目标任务、工作计划，层层细化、分解到位，切实加大了人力、财力投入，确保自行车赛公路畅通保障及绿化美化工作的顺利开展。

>二、着力公路美洁畅安，保障赛事顺利进行。

一是公路路面修复路容整治。出动85人/15次,路面保洁公里；路面换板，路面灌缝400M；桥梁调查、维修7座。二是公路畅通保障。标志及防撞栏清洗202\_根；带泥路口清洗15处；路口示警柱安装100根，防护标柱安装200根；安全标志维护250块；清理枯树32棵；穿镇路段违章建筑处治3处；出动路政人员18人/15次，昼夜巡查赛事路段。三是做好比赛日现场保洁、安保工作。安排每相隔50M/人，及时清理路面垃圾、杂物，并配合现场公安人员做好安全保护工作；安排路面抢修队2组人员对沿线路面进行巡查、清洁，发现道路隐患，立即处治；拟定周密的应急预案，调集赛事沿线道班人员和机械设备，随时待命，处理紧急突发事件。

在此次赛事活动中，我局职工树立全局观念、统一思想认识，发扬不怕苦，不怕累和无私奉献的精神，积极克服各种困难，牺牲了节假日，加班加点忘我工作。为确保赛事取得圆满成功，采取各项措施，积极备战，各项准备工作有序开展，活动当天确保了赛事顺利进行。

**车行工作总结202\_字17**

郑州大学体育学院自行车协会在院团委老师的关怀和指导下终于成立了！作为新社团前人积累下来的经验太少，一切都需要去摸索和尝试，这半年来有许多的感慨还有许多工作上的不足。

为“保持稳定中发展壮大，传承并创新车协文化”具体总结如下：

>一． 举办的校园文化活动

我院车协成员骑行登封校区交流活动

11月19日中午，我院自行车协会出征仪式在学术报告厅前广场隆重开幕。院团委王龙老师，出席仪式式。12点，王龙老师代表学院团委做了重要讲话。随后兴趣盎然的观看的花样自行车表演和慢骑比赛。11月20日上午车协一行17人骑行登封校区开展两校区交流活动。登封校区学生会成员与车协成员亲切交谈 并合影留念 。近几年，院团委广大学生干部组织开展了丰富多彩的社团文化、科技文化和社会实践活动，不断强化自身建设，着力提高了学生组织的凝聚力、战斗力和号召力，为学院又好又快发展做出了积极的贡献。

>二． 参加的校园文化互动

在社团活动月期间 车协成员积极参加各个兄弟社团的活动并取得优异成绩。

1、参加社团活动月开幕升旗仪式

2、参加广谱户外定向活动 我社杨淑伟同学获得一等奖

3、参加新通社征文活动 我社晋文豪同学获得三等奖

4、参加书画协会汉字书写比赛 我社李润南同学获得软笔一等奖

5、参加dv社新片发布会

6、参加英语社演讲比赛

7、社团活动月终评 先进集体奖

>三． 社团内部活动

每周二周四晚七点半阶梯广场出发固定夜骑

夜骑精品路线：

1、体院 花园路 中州大道 cbd

2、体院 科学大道 郑大新校区

3、体院 天河路 黄河大堤

每周末固定出行

两次骑行开封品味古城风韵

骑行荥阳环翠峪风景区欣赏自然赏赐

骑行登封感受天地中间

骑行禹州探访钧瓷文化

骑行新乡分享圣诞狂欢

>四。工作不足

一、在车协的组织上，有些部室（秘书处、外联部、生活部）未能发挥其应有的作用，甚至是功能丧失的情况！原因是相关部长未能做好本职工作，理应责令辞退，由于没有相应的辞退制度未能执行，我们需要依靠制度来管理协会。

建议：完善对于部长的工作考勤监督，建立相应的选举、罢免制度；每个部的部长也需要在换届时竞选产生，否则会出现“被部长”的尴尬局面；

二、招新时出现信息登记错误的情况，

1、招新的工作分配要有个总负责人，分工要明确，谁负责宣传讲解，信息登记员，财务负责人，收会费开发票，照相等工作一定要责任到人，分工明确；

2、招新时可以制作一张《入会申请表》及时分好部室；

三、车协通讯录的形式要美观规范，而且不能有任何的差错，这需要负责人有非常细心的工作品质；

四、新生加入车协后最好发放一个会员证，还有车协重要规章制度的文件，车协必须向着规范化、制度化的方向发展；

五、日常训练情况非常糟糕，训练效果远远没有达到，需要制定一套完善的训练方法，在有制度约束的条件下提高趣味性，大二的必须给大一的做出榜样，严格坚持训练；

六、多跟社联老师和团委老师沟通，报告车协近期的活动情况，每次活动必须有策划，多向老师咨询意见和建议。

七、新生刚加入车协一开始组织学习车协的出行条例，评分方案等重要制度很有必要，新生参与的第一次骑行活动以两天的活动比较能取得新生的喜爱，

八、车协文化周还是没有办起来，期待下届能真正把车协深厚的文化表现出来，慢骑比赛，趣味运动会，自行车知识讲座，辩论赛，图片展，郑州高校自行车赛等各种各样的方式都能组合起来；

九、车协的文化非常重要，每一代车协人对于车协文化都有不同的见解，每一代车协人也在创造自己的车协文化，如何把它传承下来对于稳定车协的发展至关重要；

>五．新的展望

1。制订《车协评分方案》

为了完善车协的管理制度，严肃车协的纪律，特制定评分方案。20\_年初我将同成员一起起草了份评分方案，每学年社团内评选活动团学积极份子、优秀团员和优秀团干的评选将参考此评分方案的成绩；新一届执委会的提名选举也将参考次评分成绩

2；成立车队

车队是车协中有自行车的成员组成的一个团队，车队的队员是车协中最热爱单车运动并且是车协的精英，历史经验告诉我们，只有建设好车队，车协的活动才能更好的开展。车队的任务是准备长途远征和竞技比赛，平时有着更严格的训练。车队的建立有利于凝聚起起车协内最有活力的力量

3。 完成队长责任制

推行《队长日志》 在每次出行活动中队长是最高负责人，团队的出行纪律和安全维持完全由队长负责，活动结束和队长必须对本次活动进行记录和总结。《队长日志》完善了车协的出行活动，并且积累下很多经验与教训，对以后的带队工作提供了很好的参考价值；

4。公益活动

自行车其实只是一种方式，一个载体，一种文化！自行车本身是一种最健康环保的交通工具，我们宣传的口号是：“骑行健康，节能环保”在。体院推广自行车运动上我们作出了值得肯定的成绩。我们推崇的是“节能环保健康的生活方式”每个车协人通过自己的世纪行动去诠释车队价值观，影响更多的人加入关于环境，健康生活的

队伍中去。每一个有责任感的车协人在参与车协活动，锻炼自己能力的同时不会忘记这个学校和社会对于我们的哺育和培养。尽管我们的能力有限，但是我们的必须采取行动，献出我们微薄的力量去回报我们的学校和社会，通过我们的行动去影响跟多的人；一年很快就要过去了，看着车协在团委关怀指导和社员的辛勤付出下一点一点的壮大我心中有说不出来的激动，车协真给力 明天更美好

**车行工作总结202\_字18**

20xx年上半年是公司业绩稳步腾飞，取得了巨大的成绩，这是令人鼓舞和欣慰的半年。在下半年中，随着淡季的来临，产量出现下滑，也受到了来自全球性金融危机的影响，也成了公司的一个“冬天”。那么，我们现在要做的就是储备能量，加强业务技能，本着以积极主动、认真负责的工作态度，做好工作。一年中工作总结如下：

>一、思想态度方面。

从事统计工作以来,在工作中我学到了很多知识和经验。统计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。从工作中我所得到和领悟的也很多。这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自已也更珍惜这个难能可贵的机会。我想无论开始从事何种工作对我来说都是一种挑战,也是一种磨练。做统计半年多以来在工作中不断的磨练了我的意志,同时增加了我对困难的征服欲,实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

>二、认识工作的重要性、责任性，立足本职工作。

统计这份工作要求我。(首先)要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，即然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。(二是)要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格,它要求我必须认真、细致。要做到统计的产量、计算工时一定要准确无误,否则将给公司带来一定的损失，所以，必须要认真,仔细无差错。这就要求我们在做其它工作时也是必须用严谨细致的态度对待工作。(三是)责任心.工作对我们来说就是一种责任.我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏,也取决于你对工作的责任心。(四是)工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，对各种报表制定时间，给自已制定严格的最后期限。(五是)保密性。我所从事的统计具有保密性，根据工时定额做出工资表下发给各工段开始做工资，工段做完的工资表进行初审。对工资负一定的保密责任。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。

>三、不断学习改进，总结经验，用于实践，提高工作效率。

来到公司的这段时间里经历了产量旺季时期，对自卸车从概念到整个流程中的制作，到把车交到用户手中。可以说是每个细节，每个零部件都有了深入的了解，拓展了自己的知识层面。也学会了出现问题如何分析解决，在制造部做统计这段时间，我经常去车间实地学习，总结产品类型、产品特点，牢固统计基础、力求对统计数据分析质量的提高。让工作做的更顺利，效率更高，更准确。在做工资时，有时出现公式不太统一的现象，这样核算起来比较吃力，很容易出错，经李部的指导，把核算方法统一化，制定出了一个比较合理的标准。各工段按照这个标准就不容易出错，这样减少了重复核对， 提高了工作效率。现在学习分析各报表情况，对于每月的产量分析，工伤情况的分析，工资的动态分析，有利于我们从中总结出规律，分析在哪一阶段产量怎样变化，后续工作怎样安排。在哪一阶段是工伤多发期，分析怎样尽量注意，减少事故的发生率，做到安全无隐患的目的。工资方面可以看出在哪一阶段出现大的波动，利于做一些均衡调整。

到下半年随着淡季的来临，产量的下滑，工作量也随之减少了，公司安排了培训计划，对自身业务学习的进一步加强，还组织学习了鞠强老师的“班组管理，总部组织的“精益生产管理”，从中得到了不小的收获，从最基本的5S做起，从自身做起，用实际行动影响周围的人，一起改善，减少工作过程中不必要的停滞，提高工作效率。

>五、完美沟通、精诚协作、快乐服务、共创辉煌。

一个人对自己的工作如果有百分之百的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，与同事以及领导互相交流、及时沟通、共同学习、取长补短、互通有无。通过读 “塑造阳光心态”这本书，无论做什么都要把心态调整好，以一种乐观、积极向上的态度，以公司特有的快乐服务为准则，服务他人，打造和谐永驻的气氛。才能推进发展，铸就辉煌。

>六、存在的不足及今后的努力方向。

在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。主动性不够，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

这是我对这段时间工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。所以在今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，理清自已的思路，细化工作流程，在低值易耗统计分析对比，找出使用标准，对每月发生的工时费用进行总结对比分析，做好测算工作。把工作做的更细致化，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

**车行工作总结202\_字19**

20xx年我紧紧围绕安全行车，服务至上，做到了全年无违章、无事故，具体工作如下：

一、认真做好给老板的用车服务工作，严格遵守公司制定的管理制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从安排，做到随时用车，随时出车，任劳任怨，较好的完成了领导交办的各项工作和任务。

二、认真钻研本职工作，确保安全行车无事故，始终牢记“道路千万条，安全第一条”的思想意识，在日常工作中能做到爱护车辆，对车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，平时注意掌握车辆状况，及时做好车辆保养工作，使车况良好，确保安全出车，文明行车。

三、当然也存在一些主要问题，主要表现在：

学习观念不强，自身要求不高理论知识肤浅，在工作上总是停留在能够开好车、不出现差错就行的思想状态上，没有明确的前进目标，给自己定位不高，自我满足，认为自己是一名驾驶员,只要开好车、安全无事故就可以了，对理论学习不够重视，没有做到潜心钻研相关的业务知识，认为和自己的工作联系不大，只要不做违规违法的事就行了，对综合素质不够重视。

20xx年已经过去，我在安全驾驶和日常工作方面取得了一定成效，但和领导的要求相比还存在一定的距离，在新的一年里我会发扬优势，克服不足，努力学习，不断提高自己，进一步增强服务意识，立足本职，争取为我们公司，作出更大的贡献。

**车行工作总结202\_字20**

作为xx一名财务主管，一年多来在公司领导和各部门的支持下，经过财务全体成员的共同努力，我们全体财务人员严于律己，严格管理，在财务基础工作，全面预算管理，参与经营决策，发挥支撑服务，加强财务检查及组织业务学习等方面做了许多踏实的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果。

履行职务情况：作为财务部总监的工作目的是组织公司财务人员认真贯策执行国家财经法规、政策，组织做好日常财务核算、财务监督工作，按时完成上级下达的各项财务指标和工作任务。我的工作职责是：

1、贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。

2、组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度。

3、建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全，负责税务检查、各种审计协调工作。

4、对月报、季报、年报的真实合法性负责。作为财务总监我是这样开展工作的：元月份，正值财务决算期间，我认真总结去年的财务工作，并为20xx年订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类归档。督促下属财务人员完成了20xx年第四季度的五金汇缴任务。认真办理了银行往来询证函。作决算报表前，对财务专用电脑进行了全面的维护、管理，对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。

5、经营活动方面产生的业务招待等相关费用，进行了严格把关。

下面就完成公司财务部部置工作及主动汇报工作情况;

1、按照要求每月书面向公司财务部汇报了本单位财务工作情况;

2、对于本单位的重大问题都及时书面或电话向公司财务部汇报。

3、按要求及时完成了公司财务部部置的\'各项工作。

4、协调工作情况方面，我认为基本做到了这三点：

①我认真遵守劳动纪律，工作出勤率为100%。

②认真参与本单位的经济合同签订、定额工资分配、工资制度改革等，并提出了一些加强管理等方面的建议，取得了良好的效果。

③在平时工作中，主动与单位相关部门协调工作，促进了财务工作及各项管理工作的正常开展。

以上就是本人一年多来所获得的一点成绩和经验，是自己主观努力的结果，也是和与我一起工作的同志们共同配合结果。在这里我对多年来一直重用和支持我工作的公司领导和职工表示衷心的感谢，感谢公司领导对我工作的高度信任，才让我有了施展才华的工作平台，使我能为盈众的发展和繁荣做出一点贡献。

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！