# 野外汽车类工作总结(精选19篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-03-27

*野外汽车类工作总结1我先前应聘汽车销售助理工作，此刻一个月试用期结束了。回顾这一个月的工作，我成功的完成了经理给我的工作，本事有进一步的提高，那我这个月的试用期工作总结如下：我这一个月已经能够融入进这个团体了，跟着经理把工作做好，思想也变得...*

**野外汽车类工作总结1**

我先前应聘汽车销售助理工作，此刻一个月试用期结束了。回顾这一个月的工作，我成功的完成了经理给我的工作，本事有进一步的提高，那我这个月的试用期工作总结如下：

我这一个月已经能够融入进这个团体了，跟着经理把工作做好，思想也变得更成熟了，熟悉了汽车行业的一些事物，学习的本事也有所提高，更多是对自我销售本事的锻炼，已经到了能够独立处理工德邦一步了，成长如此之快，这大概是我没有想到的。作为销售助理，我对销售的技巧是学到不少。工作也是认真的，态度严谨遇到问题就向同事们、领导们请教，谦虚有礼貌，所以得到他们的认可了。

我的工作就是负责收集、整理、归纳汽车在市场的行情，把报告分析做出来；协调各部门工作与合作；建立销售客户的资料和销售档案的保管工作；制作、填写销售报表以及统计销售业绩；协助销售人员对上门客户的各项接待和来访电话等服务工作，并做好记录再就是完成销售经理交办的工作。这些大概就是我在试用期间做的工作了。看着这些工作，我觉得还不是异常难，在这个月里能够把这些事情办好，协助经理的工作，最好助理本职。

平时与客户沟通好关于汽车的动态，对客户负责，让客户买到满意的汽车，也是我必须要做到的。我还要提醒客户来保养汽车，维持汽车的寿命。做好我每一天的工作计划，把每一天的工作做到位，让经理对我感到满意，才有更多机会留下来，所以工作是一点也马虎不得，我是恨不得不休息了，也要做好助理工作。

在这工作，我对自我有更深的了解，我明白自我有优点也有缺点。优点是能够快速把经理交给我事情办好，操作本事很强，思维缜密。缺点就是总结程度不够，创新本事缺乏，遇到新的事物，理解本事不是很高，容易被外界事情影响。所以我就要把这些缺点改正，把优点继承下去。

在今后工作，我必须能够做的比此刻好，把身心投入工作中，让经理对我工作更加的满意，相信自我必须不辜负经理的期待，我也会一向前进的，绝不轻易退缩，并且完善自我，热情迎接转正后的工作，只会更优秀。

**野外汽车类工作总结2**

这一年的销售工作进行的不是很顺利，在这一年当中，我有几处特别明显的失误，虽然说没有给公司造成一定的损失，但是对于我自己的职业要求而言，是遭受了巨大的打击的。但是有失也会有所得，我在这一年的当中虽然经历了一些失败，但是我收获的成长也是非常多的，在此我为自己今年一年的工作进行了一项总结。

>一、销售职业素养的提升

我在4s店工作了两年了，这两年的日子让我感觉到销售行业真的是一个很难的行业，尤其是在汽车销售这一行，竞争压力是非常大的，而且对于我们销售人员的要求也是很大的。讲的稍微直白一些，那就是你能吃这碗饭你就吃，不能吃就早点放弃。这的确很现实，所以这一年，我为了证明自己在这个领域是有一定潜力的，我非常的努力，几乎每一天都在学习和成长。这一年，我的职业素养提高了很多，相比之前第一年进入这个岗位来说，我的路线一直都在往上走，没有掉下来，也没有停滞不前，这是让我感到非常骄傲的。

>二、销售工作中获得成长

这一年，时间虽然不是很长，但是对于这份销售工作来说，我比去年是要做的更好的，因为去年刚刚进入这个行业，很多地方都不是摸得很清楚。我也只能一点点去探究和学习。但是今年的话，其实我在一定的基础上进步还是非常快的\'，我对这份工作的把握也更大了，比之前更加自信了。我的沟通和表达能力上提升了很多，加上自己比较努力，我在业绩上突破了去年很多，得到了一个更加优异的成绩，让人也感到十分安慰。

>三、发现不足，及时改善

这一年，虽然是在跌跌撞撞中走过来的，但是在这种悲喜交加中，我解决了很多的问题，今年上半年在一次谈判当中自己在语言方面犯了一些小错误，其实也就是因为准备工作没有做好，和同事之间的合作不是很默契导致的。那次错误出现之后，我就开始更加严格的去审视自己了。我知道对于这份工作来说，很多错误都是不应该犯的，而那一次也的确让我意识到了这种危机感，所以我当下立马进行了检讨，在后来的工作中也进行了改正和弥补。每一次错误都是激励我们成长的一次机会，我想这对于我来说，也算是一件能够助我自己成长的事情吧！未来一年，我也会继续发扬自己的长处，继续努力成长，为公司贡献一份自己的力量。

**野外汽车类工作总结3**

回顾20\_\_年，本人工作状况：能够认真工作，保证出勤，坚持一些为了机电投产需要而工作。理解和支持公司的各项制度，积极参加各种学习，学习业务知识和公司各项规章制度，严格按章办事，积极但不上进，能够团结同事，有协作能力，能正确处理个人利益和集体利益的关系。在工作上，积极、任劳任怨，勤勤恳恳，胜任自己的本职工作，帮助同事、协助领导完成各项工作任务，虽然\_\_煤矿机电结束，综放、综采、主运输系统安装完毕，人员分流完成，正常组织了生产，本人确不敢有贪功之意，只求工作中无太大过错。

一、20\_\_年主要工作内容

1、积极协调综放工作面安装，配合生产服务中心安装二水平综放工作面，把握安装过程中安全重点，对立井提升下放液压支架、换装硐室组装、21601辅运顺槽大坡度段、辅助运输等危险环节重点盯防，历经25天顺利完成综放工作面安装工作。

2、积极协调主运输系统消缺工作，主运输系\_线长、胶带机数量多、配套厂家多、安装期间矿务工程滞后，给后期消缺带来许多不便，为克服困难积极协调各区队部门，对牵扯安全的一律特事特办，组织厂家工程师现场服务、培训，虽然主运输系统运行不正常、问题众多，比如减速器损坏、断带、撕带等，能够那里有问题就出现在那里，以身作则保证了主运输系统的正常运行。

3、认真学习、贯彻、执行公司各项机电管理制度，积极组织机电系统的人员培训、业务考核，积极执行公司组织的各种专项检查，根据同行业的机电事故类型，对比自身矿井机电系统特点进行细致的隐患排查，保证机电系统不出类似问题。

4、使用先进的管理手段，运用本质安全管理系统，对自身业务进行梳理，查看管控重点，对公司及领导检查发现的问题重点盯防，积极督促区队整改，并配合区队对整改难点进行分析，出谋划策，尽快消除。

5、面对人员分流职工减少，能够识大局，把握自己，一切以工作为重，安排区队剩余人员工作，组织外出培训，做好留守人员思想工作。

6、逐步完善各项机电运输管理制度及操作规程，查漏补缺，将不实用的管理制度及时更换，确保各类管理文件适用、有效、完善、可靠，切实起到指导工作的作用，建立实施流程化管理。

二、工作中的不足

1、自身能力还不够，处理问题不够果断，管理上手腕不够硬，有怕得罪人的思想。

2、心理承受力不足，面对高强度的检查，各种会议、各种汇报材料的书写、工作上的指责，承受力不足，有待锻炼。

3、业务学习还不全面，面对机电、安全管理系统化，计划采购网络化学习还不够，疲于应付，这方面还要加强学习。

4、面对减员增效，不能够理解公司领导管理意图，思想觉悟低。

三、20\_\_年工作方向

1、继续学习公司机电管理制度，充分管理制度作用，完善自己管理手段，加强各种学习。

2、积极进行检查、隐患排查工作，保证本职工作不出问题。

3、完善各种机电运输设备资料，做好设备资料收集工作。

4、做好机电运输设备的维修工作，保证生产时机电运输设备安全运转。

5、协助组织好物资、设备的计划提报工作，保证生产需要。

繁忙的20\_\_年过去了，20\_\_年是矿井机电安装工程、生产筹备等工作的关键年，工作重点主要在矿务工程、机电安装工程收尾及各生产系统运行调试，这对每个人都是学习的过程，我积累了多方面的相关知识。\_\_煤矿各专业的沟通、协调、配合，是\_\_煤矿基建工程顺利前行的基石，我在领导的指导下，脚踏实地，排除困难，完成了20\_\_年煤矿试生产的目标。虽然这一年并不完美，我依旧在前行，希望20\_\_年是一个新的开始。

**野外汽车类工作总结4**

在充满希望的初春季节，很荣幸成为公司的一员，与这个新兴的公司一同成长。三个月的试用期一晃而过，对于汽车行业和零部件采购从陌生到熟悉，这段经历对我来说显得弥足珍贵。

>一、工作总结与体会

这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

（一）、萌芽阶段

在这一阶段主要是学习公司的各种制度和日常的工作流程，了解汽车构造等。具体如下：

1、学习公司管理标准文件，熟悉日常工作作业流程，了解公司在薪酬福利、绩效考核、安全管理、组织纪律等方面的制度。

2、了解公司各单位组织架构和职能介绍，特别是采购部门的职能和具体的工作分工，对今后的采购工作行程基本印象。

3、学习各类知识，通识类如商务礼仪和公文写作，专业类的如办公软件office操作技巧、CAITA的看图、识图及简单的制图方法。

4、系统学习零件开发流程及流程中各环节的注意事项，并理解其设置的意义。

5、参加每周定期开展的教育训练，了解不同部分的零部件知识、采购议价技巧等。

初期通过对以上内容的学习，我感受到了汽车零部件采购和以往采购工作存在着很多的不同之处。xxx作为国有控股公司本身具有其独特性，主要体现在工作模式和工作分工两个方面。较一般企业而言更加注重程序的正规化、标准化，部门间沟通的广泛化；更为重要的区别是零部件采购要求我们必须要学习和掌握必要的汽车领域专业知识。

这一阶段是出错高峰期，在处理一些事情上不够细心，如报告格式、内容呈现等细节处理比较随意。当然在工作导师和领导的纠正下并结合自我反省，这些问题逐步的得到解决。

初入公司，总是对公司的一切充满好奇，在工作中也常遇到很多疑问，通过向导师、同事、领导的请教，这些问题总能得到很好的解决，自己也从中积累了很多经验。

（二）、成长阶段

通过前一阶段的全面学习，对零件采购框架和作业流程有了比较清晰的认识，我也在工作导师的帮助下接手一部分零件外包工作，从提报供应商资料汇总到提报资料整理、撰写外包报告有计划地接触采购业务。针对采购工作内容多而复杂的特点进行分类处理。每周定期总结当周的工作内容，并排定下一周的每日工作计划。

这一阶段工作的重中之重是零件的外包。从分析供应商报价到提报资料整理，再到上外包会议决议，每一个环节都要求认真的对待，每一个数据都需要重点去关注，因为一旦出错，就会直接影响零件的开发形成，如果错误没有及时被发现，遗留到手工样车、工装样车阶段，势必将影响零件的开发进程。在吸收前一阶段经验教训的基础上，对于零件外包的每一个细节都格外的重视，资料自己完成之后，都交由工作导师批阅，发现问题及时解决。

除了资料的整理之外，另一个重要的工作内容就是同供应商的沟通，包括电话邮件联系供应商、实地评鉴考察供应商、接待供应商来访等。当前负责16家内外装零件供应商，基本同其建立起固定的联络窗口。同供应商保持畅通的沟通，对于采购工作的开展有着重要的作用。如确认零件成本构成、前期模具开发、零件开发进度跟进等这些信息都需要通过实时同供应商的联系来获取。

（三）、成熟阶段

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。

到了这个阶段，零件的外包工作已基本完成，这一阶段的工作重点转移到了零件成本分析上。整理成本细目、汇总零件加工设备的通用费率、利用软件计算零件原材料用量、实时关注原材料价格变动成为这一阶段的主要工作内容。与此同时还需兼顾因设计变更等因素带来的零件价格变动。此外，还协同其他部分零件采购员完成对整车成本的估算，以据此制定降价目标。

通过系统分析零件成本构成，找出下一阶段议价工作的突破点，如供应商报价用量可能与我们实际测算存在差异、部分成本在报价中重复计算、零件实际加工设备与报价说明不符等。除了对现有的资料进行分析外，同时收集横向比价资料，如其他车型的类似零件价格、其他供应商报价等。

在这阶段，部门领导还适时安排到上海参观手工样车的试装，了解零部件安装情况，汇总问题点。对汽车零件形成具体印象。

总的来说，这一阶段的工作是循序渐进的，通过整合多方资源以服务下一阶段的谈判工作。

>二、工作目标与计划

在谈完这三个月的工作体会之后，就下一阶段的工作制定了如下目标：

（一）、自我提升

（1）用一个优秀员工的标准要求自己。努力学习汽车零部件相关知识，留意最新汽车发展反向，把握汽车行业发展脉搏。

（2）不断拓展自身的综合素质。为成为采购领域通才而努力，积极主动学习各类通识和专业类知识。

（3）与人为善，加强同部门同事的交流。

（二）、业务类工作

（1）继续建立、完善零件采购体系，建立供应商长期评价机制。

（2）分析成本信息，议价完成零件降价目标，合理控制采购成本。

（3）建立完整的材料管理档案，使每一份材料、每一个数据都清楚有序，有据可循。

（4）深入学习专业知识，了解汽车零部件材料发展动向。

（三）、团队合作

（1）部门内共享各类有用的资源，如原材料价格，采购策略等，以促进共同进步。

（2）“众人拾柴火焰高”，参与推动组内形成良好地互帮互助的学习氛围，共同解决工作中遇到的各种难题。

>三、总述

上述是职加入xxx三个月来的工作总结和下一阶段的工作计划，职将继续加强自身道德思想修养，努力提高综合素质，严格遵守公司各项规章制度，完成自己岗位的各项职责。针对此前工作中存在的工作问题，力求通过通过不断的自我检讨，不断的克服。在今后的工作中，我将一如继往，对人与人为善，对待工作力求全美，不断提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司发展尽一份自己的力量。

**野外汽车类工作总结5**

半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的作心得体会与大家一起分享。

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份，因为店员并不是我心目中长期的方式，但意识的如果我接触了这个，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的\'应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

在中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍中去。

我今后的努力方向：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它。

>二、明确任务，主动积极。

积极了解达到的标准、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

>三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去。

**野外汽车类工作总结6**

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。

**野外汽车类工作总结7**

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。

**野外汽车类工作总结8**

在这里，我想对各位老师致以衷心的感谢。为了我们能顺利进入实习单位完成实习，各位老师做了大量准备工作。为了我们能真正学到知识，不辞辛苦的给我们联系对口的实习单位。

曾经心潮澎湃，曾经满怀激情等待这为期一年实习。这是我们人生中第一次进入社会实习，因此我们大家很认真也很重视的参加这一次实习。时间总是充足的，为期一年的实习已经将过一半，在这半年的时间里我们曾经徘徊过、失落过，但我们从不曾后退过，因为我们知道这对于我们来说是一种难得的历练，实习中我们学到了很多书本上学不到的知识，同时也更加深刻地感觉到了书本知识的重要性。实习中每一个人都有了自己的收获，收获了心中的那份经历、那份感受、那份回忆!

在实习的过程中，有些同学到丰田实习，有些到东航实习，被分配到不同的实习单位，面对陌生的环境，面对陌生的同事，面对高标准的要求，我们其中有些人徘徊了要放弃这次难得的实习机会，但在老师的鼓励与帮助下大家很快克服了困难，凭着自己勤快的劳动以及文明的举止赢得了用人单位的好评与学校的认可。

有些同学的实习单位离学校很远，他们每天需坐车一个多小时或者更长时间赶到实习单位，上个月我们结束了汽车中级工的考试，在考前培训的时候，每周二次，下班后我们都要去学校进行复习训练，整整三个月，虽然有些辛苦但是我们没有怨言对于我们来说是值得的。

在这次实习阶段，我以一名企业员工的身份去对待，遵守企业的规章制度，按时出勤，认真对待工作，其实，作为一名实习生被安排到各企业实习，并不是为了得到什么报酬，而是在实习中积累更多的经验，丰富自己的人生阅历，为将来走向社会寻找岗位作好准备!

关于我的实习单位(安吉斯巴鲁)，很感谢学校方面各位领导的着力安排，也很感谢实习单位对于我们这批\_初出茅庐\_学子的照顾，感谢那些夸奖我、骂我的领导或师傅，您夸我是给了我继续好好走下去的信心，而批评我的也是为我好，告诉我如何才能在这条道路上做的更好、走的更远。

**野外汽车类工作总结9**

大学四年级的学期末的汽车故障诊断与排除实习是我们这个专业在大学期间最后一门实习课了。回想将近四年的大学生涯，各种各样的实习课程是印象最深刻的。在学院的实训楼里接触到的实物和模型都使我形象的感受到各种课堂上的专业理论在实际应用中的方式方法。在实际动手和熟悉操作的过程中，自然而然的体会把知识运用到现实的过程。

现代汽车诊断技术已经发展成为一门与电子技术、机械和网络相结合的学科。采用各种方法和设备在不将车辆解体的情况下发现问题并给予排除是其真正目的。在新技术的保证下，大大提升了在用车辆维修和检测的效率。

汽车制造出来后和在使用过程中，由于各种各样的原因不可避免地要发生故障，使汽车的动力性、经济性、操纵稳定性、使用安全性等发生变化。汽车故障有的是突发性的，有的是逐渐形成的。当汽车发生故障时，能够用经验和科学知识准确地快速地诊断出故障原因，找出损坏的零部件和部位，并尽快地排除故障，就需要借助汽车诊断技术。

通常情况下，汽车的故障分为以下几种情况：易损零件和零件质量差异、汽车使用环境影响、驾驶技术和驾驶方法的影响、汽车故障诊断技术和维修技术的影响等。汽车故障广泛地存在于汽车的制造、使用、维护和修理工作的全过程，对于每一个环节都应十分注意，特别是在使用中要注意汽车的故障，有故障要及时发现、及时排除，才能使汽车在使用过程中减少出现事故。

汽车常见故障，可用经验、感官和仪器对汽车的使用性能和外观症状的异常来判断。常见故障主要有：汽车性能异常、汽车使用工况异常、汽车异常响声、汽车异味、汽车过热、排气烟色异常、汽车渗漏、汽车外观失常、汽车驾驶异常等。

其中汽车性能异常和汽车使用工况异常危害最为严重。汽车性能异常就是汽车的动力性和经济性差，主要表现在汽车最高行驶速度明显低，汽车加速性能差；汽车燃油消耗量大和机油消耗量大。汽车乘坐舒适性差，汽车振动和噪声明显加大。汽车操纵稳定性差，汽车易跑偏，车头摆振；制动跑偏，制动距离长或无制动等。而汽车使用工况异常指的是汽车使用中忽然出现某些不正常现象：行驶中发动机忽然熄火；需要制动时汽车无制动；冬季汽车发动不起来；发动机熄火后发动不起来；行驶中转向忽然失灵；更有甚者汽车爆胎和汽车自燃起火等。症状表现比较明显，发生原因比较复杂，主要是汽车内部有故障没有被注意，发展成突发性损坏。

车辆的故障多种多样，有些故障是容易发现并方便排除的。但有些隐藏于车体内部，或者会在长期使用中慢慢凸显的故障通常难以察觉。不易发觉的故障随着使用其程度加剧最终带来不必要的损失。因此有效的诊断不失为一种经济且安全的措施，使车辆的使用寿命延长、可靠度提升。

在实际应用中，车辆故障的诊断方式有很多。汽车在行车途中，发生故障，要由汽车驾驶员当场检查、当场诊断、当场排除故障，才能使汽车继续行驶；有些故障比较大或比较复杂，汽车驾驶员较难自己解决，要由汽车修理工和汽车维修工程技术人员来检查、诊断、排除。汽车故障千变万化，千奇百怪，种类繁多，但是故障诊断的方法和步骤都是一定的，只要基本方法正确，思路清晰，方法得当，故障诊断也是容易做出的。这些方法基本上能够归纳为：观察法、听觉法、试验法、触摸法、嗅觉法、替换法、仪表法、分段检查法和局部拆装法等。应用这些方法，要有理论做指导；充分了解汽车的使用和维修情况，充分了解故障的发生情况。对于汽车上出现的比较简单的故障，只凭经验和感官即可找到原因和所发部位；对于疑难故障，只能凭仪器和应用专门的故障诊断设备才能找到，有了仪器和设备，也要会用，使用中还要结合维修经验，灵活的运用这些故障诊断方法，对故障做出综合评价。在诊断中不断实践，不断总结和积累经验，就会应用自如。

我们的实习过程中，主要接触的还是借用各种电子设备检测车辆的问题。而这些设备的使用原理便是观察法和分段检查法诊断故障。

所谓观察法就是汽车修理工按照汽车使用者指出的故障发生的部位仔细观察故障现象，而后对故障做出判断，这是一种应用最多的最基本的也是最有效的故障诊断法。

在观察的过程中，还要用经验和理论，做出周密的思考和推证，不能简单草率，不能为表面现象所迷惑。有些现象对于有经验者也不是一下子就能看清楚的，那么就要多看几次，仔细的观察，才能由表及里，把故障现象看透。

因此在观察的同时也要借用其他方法来一一验证。结合推理得到最终结果。

分段检查法较之观察法要有依据的多。

所谓分段检查法，就是汽车修理工按照汽车上的线路、管路和带有系统性质的工作路线检查故障，检查能够按照系统从动力源开始沿着系统到执行机构的路线查找，也能够从后到前的次序查找，也能够从中间查找，要看检查者的经验了。如能从执行机构一下子就找到当然好，否则还得返回来从前向后查找。

比如发动机出现了各种，先用目测等方式了解症状，在利用已有的知识大致判断故障的.位置。利用排除法逐步缩小范围。例如：发动机停转了，但是火花塞均完好，则从头开始检测。先测量蓄电池电压是否达标，个低压导线是否完好，再看看启动马达是否工作正常。检查点火线圈是否完好，最后再看看车载ECU的情况。如此逐步推理，找到症结。

又如：制动系统的故障，原理上应从制动踏板，真空助力器，制动主缸，制动管路，感载比例阀，制动管路，车轮制动器的顺序进行检查。对于有经验者也能够从车轮制动器或制动主缸开始检查，而后再检查其他部分；但是对于制动系统的疑难故障，则应从前到后使用测量仪表进行检查和度量。才能找到故障原因。

当然，一切的一切还是离不开仪表工具。想要准确的了解各个部件的工作情况，灵活熟练的运用仪表必不可少。

检测中要用到的仪表有很多：维修用气缸压力表能够测得气缸压力和各缸的压力差别，以及各缸的漏气情况等；万用表能够容易地判断汽车电气系统的故障等；前轮定位仪也可测定汽车前轮定位参数；声级计能够测得汽车和发动机的噪声等；烟度计、第五轮仪、制动试验台、汽车转鼓试验台等都是汽车维修当中所要用到的仪表和测试设备，必要时要用这些专用设备。掌握仪器仪表和电子诊断设备知识是比较困难的，要有基础知识，还要努力钻研，才能掌握和诊断汽车上的疑难故障。

最后几天的实习内容是桑塔纳的发动机台架诊断。使用仪表及专用诊断仪器对其进行诊断。

无论是何种故障，只要方法得当都能在几分钟之内得到答案甚至将其排除，完全不用拆装，非常迅速方便。这就是所谓“知识就是力量、技术就是效率”。

经过了一个多星期的实习，在学到了专业知识的同时，也增加了对于汽车的兴趣。

相比过去的专业课实习，这一次不仅能够学好实习过程中遇到的知识，更能从眼前的实物衍射出去，看到广阔的外界。在了解知识点的同时认识更多的未知。

在实习过程中也看到了自己在专业知识上的不足。同时进行实际操作时，经验上的欠缺导致细节上频频出现纰漏。这些若是发生在实际工作中将造成致命的失误。因此我再次了解到，我们现在所学习的知识仅仅是汽车实际运用中所需要的冰山一角。想要在这一行中干出一番事业来，我还有很多很多需要学习。

同时，我也了解到：学会使用合理的手段达到预期的效果，不能过分自信也不能不试一试就放弃。这是我本次实习所学到的最重要的东西。

我坚信，对于马上就要真正走上社会的我，这一个多星期一定会成为我人生路上的基石。

**野外汽车类工作总结10**

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。 更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

2。 了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能

3。 了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用

4。 通过实习加深我们对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，激发热情

二。 时间：年月日——月日

三。 地点：北京现代

四。 公司组成：销售部 维修部 财务部 综合办公室

销售部职员：经理：

销售顾问：

信息员：

五。 实习内容：

1。 掌握北京现代的销售流程

2。 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3。 学会运用相应的销售技巧

4。 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5。 真正了解“4s店”的含义

六。 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。

七。 北京现代旗下品牌：

八。 车型主要配置：

九。 实习总结：

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京现代邢台京鹏店实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

我每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1。425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

而现在所谓的“4s”也就是：整车销售（sale）、零配件（sparepart）、售后服务（service）、信息反馈等（survey）。

**野外汽车类工作总结11**

秋去冬来，转眼间到了20xx年底。回顾这一年、回想这一年的人和事，确实是坎坷相伴，有得有失。但不可否认的是我们从中学到了很多很多。我们这个团队的人员在不断地变化着、成长着，共同见证着公司的壮大，并一步步走向成熟。

我是20xx年3月入职的，刚入职负责公司的门卫及室外接待的工作。凭借着不怕苦累的精神，在公司领导的教导带领下，得到了公司及大家的肯定和认可。并且在第二季度的评优评先中获得了优秀员工的称号。这与领导的教导和重视是分不开的。之后以更大的热情投入到日常工作中去。七月份应公司需要及重视，被转岗到行政办公室。

作为一名行政专员，本职工作就是为大家做好后勤保障工作，服务好大家。但工作的初期，由于业务的不熟悉，出现过很多的.纰漏和不足之处。在领导及同事的指引及帮助下，有了很大的进步提高。并且了解到了之前没有涉及到的知识。这对将来的工作和生活有很大的帮助。在此再次感谢公司、领导及同事的帮助。

在此期间由于个人原因请过两次长假，导致在工作上不能持续有效的进行，有不稳定的情况和心里。十一月又应公司需要调岗到销售部，成为一名销售顾问。怀着从新开始的心态，在销售部门开始学习关于汽车的知识和销售方法。在主管、同事的帮助下，经过几周的学习，对汽车及销售有了进一步的认识和提高。相信不久的将来我也会是一名出色的销售员。

内地二手车行业还未走向正轨。但通过公司将近一年的运营可以看出公司对豫北地区的二手车行业的影响还是举足轻重的，各地的车商来店购车足矣证明。而这些通过成功的交易、熟人的口碑、宣传广告、公司的三大承诺及三项检测和公司的经营理念都会不断壮大公司的影响力。侧面从而提高销量，增加利润。

而这个时期恰好又是百姓对汽车需求力增大的时期。新车更新换代周期的缩短，无疑壮大了二手车市场，品牌的竞争、价格的竞争，都是二手车行业的契机。二手车行业的前景是很乐观的。而广大的乡镇农村市场尚未开发，这都是商机。公司的网站开始运营后将进一步增加公司的影响力，相信优适得的品牌会影响到整个国内的二手车行业。

新年即将到来，新的一年要对自己的工作提出更高的要求：首先，在业务方面，要放低姿态，多学习、询问，将业务水平进一步提高。

其次，在同事方面，要虚心接受批评，认真听取教育，关心倾听同事，加强了解，加深沟通，减少矛盾，合作双赢。

再次，在公司制度上，要极力配合、服从安排、高姿态作为，为公司的壮大贡献出自己的一份力。

一份耕耘一分收获，相信在全体员工全力付出之后，公司会取得更大的业绩。

新年新气象、新年新业绩、新年新收获，在此祝愿大家新年快乐!

**野外汽车类工作总结12**

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。

**野外汽车类工作总结13**

20\_\_年是紧张忙碌的一年，在领导的帮助和指导下，我在工作上认真务实、勤勤恳恳，任劳任怨，较好地完成了各项任务，为我库的发展奉献了自己的一分力。现将我一年的工作汇报如下。

一、认真学习，活学活用，大胆实践，提高自己的专业水平。

作为仓储部的一员，我谦虚谨慎，经常学习仓储专业知识。作为一名机修人员，在工作上学习设备原理，理论结合实践，把所学知识用于工作当中，并与同事互相交流，使自己的工作水平和工作效率大幅提高，为今后的工作打下了坚实基础。坚持以清洁、紧固、调整、润滑和防腐等为主要内容的维护保养以及检查工作。通过日常检查和定期检查，测定机械的性能，掌握机械状况及故障隐患，并采取相应的维护和修理手段。

二、在工作岗位上尽职尽责，保质保量完成各项任务。

1、主要完成设备维修工作。

仓储部设备多，但维修力量比较薄弱。为保证出入库的正常进行，我不仅参与日常的维修工作，而且在出入库业务进行中设备抢修更是显得至关重要，我完全遵循领导的安排，不怕苦和累，冲在前头，接皮带、换轴承、气焊割、电焊焊，我都能拿的起，放得下。不怕脏、不怕苦、不怕累。冲在前，干活不惜力，同其它两位机修同事一同工作，从而保证了设备的正常运转。保证了出入库工作的正常进行。

2、做好外出设点分库的收购、保管、出库等工作。

一年中我在\_\_码头李分库、\_\_寨里分库工作有1个多月。尤其\_\_码头李分库工作环境差，粮站内无水管，洗漱都要到外边跳水。我不叫苦叫累，怨天尤人。首先在\_\_码头李分库保管通风玉米7天，之后出库驻点16天，保证了玉米的安全保管和正常出库。夏季，到\_\_寨里分库收购优质小麦驻点20多天。

3、参与仓储部其它工作。

仓储部作为我库第一大科室，担负着我库的大宗业务。在仓储部经理的安排下，交割粮扦样，密封库房门窗、熏蒸粮食、推风机通风等我都积极参加，从不推诿。由于仓储部人员少，而男职工更少，粮食熏蒸工作多是加班来完成。在熏蒸粮食、库房密封，我不仅在库内做，也到储运二部所管的分库协助熏蒸。

4、参与大曹庄农场工作。

我库今年承包大曹庄农场，种植优质小麦，这也是我库首次在主业上向外延伸。虽然我们大都来自农村，对种地并不陌生。但是这样大规模种植和管理却是没有一个人做过。人少，地多，面积大。而且又分为4块，我们就分为4个小组，施肥时我们只能露天睡在地理，吃饭也是就地解决，很多时候饭菜送到手里都是凉的，热水也没有，其艰苦状况确实难于描述。但我不畏苦难，干在前，努力为领导分忧，圆满完成了种地任务。

三、认真学习有关政策和上级指导精神，建立良好的人生价值观。

利用电视、电脑、报刊等媒体及有关政策材料等学习党的政策，法规，进一步了解政策，了解我国的发展方向，进一步解放思想，全面提高自身的素质，不断的学习、学习、再学习。只有这样，才能适应当前经济的发展要求，继续发扬艰苦奋斗，勤俭节约的优良传统，保证自己在任何时候都起到模范带头作用。

尽管今年本人取得了一定的成绩，总结了一些好的经验，但同时也暴露出了工作中存在的一些问题和不足，主要不足之处在掌握的专业知识还很缺乏，工作效率也还有待进一步提高等。

总之，20\_\_年是忙碌的一年，但也是收获的一年。付出了辛勤汗水，收获到宝贵实践经验。总结20\_\_年，谋划20\_\_年，及时总结经验和不足，争取20\_\_年通过学习，努力克服缺点和不足，发挥自己的长处，配合领导和同志们把我库的工作完成得更好。

**野外汽车类工作总结14**

今年在全体员工的共同努力下，\_\_公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为\_\_分公司的总经理，回顾全年的工作，现总结如下。

一、加强面对市场竞争

公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\_\_公司的专用汽车销售量。

我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

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

通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

**野外汽车类工作总结15**

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省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、通过实习加深我们对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，激发热情。

2、了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

3、了解xx的汽车各种品牌，价格，性能。

4、更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

二、时间：xx年x月x日——x月x日

三、地点：xx

>四、公司组成：销售部，维修部，财务部，综合办公室

销售部职员：经理：xxx

销售顾问：xxx

信息员：xxx

>五、实习内容：

1、掌握北京现代的销售流程。

2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验。

3、学会运用相应的销售技巧。

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。

5、真正了解“4S店”的含义。

>六、汽车销售流程：

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。

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。

9、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。

10、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。

11、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。

>七、实习总结：

短暂的实习期过去了，而我在xxxx邢台京鹏店实习的感受颇深，让我学到了一些书本中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的`很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。刚去的时候，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了x经理，接着就上了岗，于是我就跟着小x开始了以后的工作。我每天早晨7：40到下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，xx的车最低的也有米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的xx车，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，这就是实习的现实成果。

**野外汽车类工作总结16**

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.更快的适应社会，增强自身的素质学习的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2.了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能。

3.了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4.通过实习加深我们对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，激发热情。

>二、时间：

>三、地点：

>四、公司组成：

销售部、维修部、财务部、综合办公室、销售部职员、经理、销售顾问、信息、

>五、实习内容

1.掌握xx的销售流程。

2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习的经验。

3.学会运用相应的销售技巧。

4.更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。

5.真正了解“4s店”的含义。

>六、汽车销售流程

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

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。

**野外汽车类工作总结17**

时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更注重于工作状况的体悟与理解。

>销售月工作总结内容：

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

>销售月工作总结注意事项：

1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

**野外汽车类工作总结18**

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！

**野外汽车类工作总结19**

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。

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！