# 汽车集团工作总结(热门9篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-04-02

*汽车集团工作总结120\_\_年在领导和同事们的关心和支持下，我严格要求自己，尊敬领导、团结同事、勤奋工作，严格遵守公司的各项规章制度，不断提高自己的服务质量，较好地完成了领导交办的各项工作任务。现将我这一年的工作情况总结如下：1、严格要求自己...*

**汽车集团工作总结1**

20\_\_年在领导和同事们的关心和支持下，我严格要求自己，尊敬领导、团结同事、勤奋工作，严格遵守公司的各项规章制度，不断提高自己的服务质量，较好地完成了领导交办的各项工作任务。现将我这一年的工作情况总结如下：

1、严格要求自己，不断提高素质

作为一名领导司机，我深深体会到职责所在。在公司内外，我严格要求自己的言行，注意时刻维护公司良好的形象，同时积极配合领导的工作，比较圆满地完成了领导吩咐的任务。在闲暇之余，我与车队其他同事经常交流如何提高驾驶技术、模范遵守交通法规等问题，不断提高自己的驾驶技能和守法意识。

2、扎扎实实工作，勤勤恳恳服务

一年来，我坚守自己的岗位，严格遵守公司规章制度，不迟到，不早退，做到提前检查，提前预防，坚持做好汽车的保养与保洁工作，礼貌待客，准确及时地完成领导安排的工作任务。在日常的生活和工作中，我与同事和睦相处，积极配合同事们的工作，热心为同事服务。

3、团结同事，积极参与集体活动

我以公司为家，尊敬领导，爱护同事。在领导们的支持和同事的热心帮助下，我积极参加公司组织的各项集体活动，积极为集体活动贡献自己的一份力量。

4、严格遵守法律，谨慎安全行车

因为岗位的特殊性，我行车之前或出差在外的过程中，滴酒不沾，时刻保持清醒的头脑，严格遵守交通法律法规，文明驾驶，安全行车。

通过努力学习和实践，我的安全驾驶技能得到了提高，但与领导的要求相比，还存在一定的差距，我会在今后的工作中加以改进，扬长避短，坚持学习，不断提高，努力为公司的发展贡献出自己的一份力量。

20\_\_年在局党组和科室的正确领导下，结合岗位实际，树立为领导服务、为机关服务，为烟草事业发展服务的思想，较好地完成了组织交给自己的各项工作。下面我就个人一年来的工作情况向大家做以汇报，不足之处敬请大家批评指正。以上就是我这一年的工作总结。

**汽车集团工作总结2**

首先感谢公司给我提供汽车销售顾问一职的工作锻炼机会，感谢这三个月以来公司领导及同事在工作和生活上对我关心和照顾。通过这次机会我对自己所学的一些专业知识有了更深刻的理解，使我感觉到自己所学的强弱所在。经过三个多月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

20xx年xx月xx日我成为公司的试用员工，到今天三个月试用期已满，在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。其中我掌握了各车型的报价组成，汽车销售的流程、了解汽车行业相应的政策、法规、制度。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作；遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这三个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售员。

**汽车集团工作总结3**

汽车销售转正述职报告：xx公司20XX年销售xx台。其中xx销售xx台。xx销量xx台较去年增长xx（去年私家车销售xx台）。

>一、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20XX年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20XX年x月正式提升任命xx为xx厅营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

>二、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，20XX年xx月任命xx为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

>三、档案管理

20XX年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20XX年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。

**汽车集团工作总结4**

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给XX公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，XX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XX分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

>一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合XX总经理在20XX年商务大会上的指示精神，分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，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标治理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。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；根据04年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传XX品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展\_的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和XX理工大后勤车队联合，成立校区XX维修服务点，将XX的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天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，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。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。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额XX万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。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，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车XX台次，工时净收入XX万元。

>二、强化服务意识，提升营销服务质量

20XX年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的`服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

>三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，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轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治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，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

>四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。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。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司，对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20XX年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

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造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的20XX年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司20XX年经营工作的顺利完成。

**汽车集团工作总结5**

>一、汽车销售情况

公司20xx年销售-x台，各车型销量分别为富康-x台；161台；3台；2台；394台。其中销售351台。销量497台较04年增长45(08年私家车销售342台)。

>二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命为厅营销经理。工作期间每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

>三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，关系到公司日后对本公司的审计和验收，为能很好的完成此项工作，20xx年5月任命为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

>四、档案管理

20xx年为完善档案管理工作，特安排为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。

**汽车集团工作总结6**

20xx年上半年，随着中国经济步入中速增长的“新常态”，特别是经济结构的调整，传统工程建设、房地产等投资领域出现快速下滑，商用汽车产业遭遇“寒流”。公司一班人，按照董事会制定的工作思路，围绕市场、创新、效率、成本的发展主题，通过深化管理，夯实基础，以技术创新、管理创新和市场创新等方面的创新为主措，进一步加大在战略、市场、技术研发及产品上的创新手段，生产经营取得稳步发展。

>采取的积极应对措施：

一是维护好市场，加强与经销商、客户之间的沟通，维护市场关系，强调全员营销意识，公司组织领导在4、5月份分批次、分区域的走入市场；抓住7月份搅拌车行业规范更改造成的市场集中需求，积极抢单，保持上半年搅拌车生产的总体稳定；以交货期的前提来抢占市场，针对交货时间按技术、物资、生产等过程逐一分解，分步考核；加强市场人员管理，按片区划分职责区域，建立有效地激励机制，将收入与订单实行挂钩。

二是强化管理，挖潜增效。加强对生产组织的管理与考核力度，深化工作责任制，各职能部门围绕市场排单计划跟班作业，针对当前生产不饱满的状况，有计划的安排集中式生产模式；严格资金、成本管理，建立全员、全方位、全过程的成本控制体系，从严控制非生产性开支，把有限的资金用在加快发展、提高效益上；提高经营活动分析能力，加强公司内审，加大监督力度，及时纠正经营偏差；合理使用现有资源，消化库存，按计划采购，及时处理废、旧物资，减少物资积压，降低资金占用。开展水、电、油、气专项整治活动，切实降低生产能耗，单台油耗相比整治活动前下降了3%。

三是加强制度建设。建立和完善公司内部各项管理制度，保证各项工作有章可循地顺利开展；加强绩效考核，建立完善公司考核体系，落实考核责任，促进员工工作绩效和各部门管理绩效的提高；完善月度工作考核督办制度，对重点工作予以考核推进；建立领导带队巡查制度，共刊发巡查通报4期，做到及时发现问题，协调处理问题，督办落实问题，通过制度的落实，生产现场及厂区环境有明显改善。

>20xx年经济形势分析及公司发展：

20xx年重卡市场流年不利，总体市场下滑幅度较大。一方面重卡市场受今年整体经济下行压力加大、经济形势不景气，造成很多工程无法投入建设，房地产市场大范围低迷以及基建投资增长乏力等大环境因素影响，市场对重卡的需求量变小，因此重卡车的销售也受到了影响；另一方面受国家宏观经济“结构性减速”，gdp增速持续放缓、消费在国民经济中占比继续下降和国内重卡市场趋于饱和等因素影响，预计重卡需求不旺的局面将持续到20xx年。

公司发展方面：一是强化生产布局调整，为搅拌车和新增车型等高附加值产品的上线与上量提供空间，对现有生产场地合理规划工艺路线，提升牵引车等增量车型的发展空间；二是加强新产品的开发，紧跟市场步伐，做好产品技术储备，着重开发42m3半挂散装水泥车，现已进入样车试制阶段；对现有车型进行改造升级，紧跟政策，贴近市场，着重完成了84轻量化底盘和上装轻量化的技术完善工作；服务生产，提高工艺保障水平；协助技改完成工艺布局调整及设备选型调试。

**汽车集团工作总结7**

转眼进入大众汽车公司已经十个月了，在这十个月里，我完成了从大学生到企业员工的转变，思想及技能都有了显著的提高。是大众让一向只会被动接受的我感受到了责任，明白了付出就会有收获的道理。现在的我，心里装满浓浓的感恩，是大众公司领导的亲切关怀、同事们的无私帮助激励了我的成长，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。

大众，是知名的汽车品牌。进入大众是我一直的愿望。记得刚迈入大众公司的大门时候，心情是那么的激动，我的愿望终于实现了。但经过一段时间的洗礼，留在心中的只有茫然，我不知道这陌生的一切，能带给我怎样的人生。这时是公司领导的叮咛安抚了我，同事们的目光鼓励了我。令我感受到了温暖和关怀，让我坚定的走到了现在。

焊装车间的生产时繁杂和辛苦的，我学的是汽车检测专业，可以说与焊接毫不相干。许多东西我都要从头开始学起，怎样才能做好这项工作？记得在刚进公司培训的时候，领导教导我们，要摆正心态，要干一行爱一行。我的师傅也曾对我说过，遇到困难我们要去战胜它，别人能做好的事我们为什么不能做到呢？只要努力，我相信你一定可以的。

就这样我开始认真对待我的工作，不懂就问，不会就学，不好就练，就是这种方法是我快速的适应了焊装车间一线的生活。让我从跟不上线速，进步到能够保证生产，然后到现在的在保证质量的情况下提前几个小时干完产量。有了时间后我开始为自己定制新的计划。比如要学会班组所有的工位，这样就能在班组有困难的时候，尽一点自己的力量。现在这个目标我已实现大半，在以后的时间我会更加的努力，争取早日完成这个目标。

在公司里，有许多，我在上学时没有接触到的知识，如汽车的相关知识，同事之间的关系。员工与领导的关系等。这是一所社会大学，在这段时间里，我真的学到了很多，也成熟了很多。在20\_年，我会更加努力。争取早日成为公司的正式员工。

**汽车集团工作总结8**

出租车公司在总公司董事会的正确领导下，积极筹划，科学管理，注重安全，狠抓服务，通过全体员工一年的共同努力使公司的各项工作逐步步入规范轨道。

>一、加强公司的基础管理工作，建章立制。

依据有关法律法规和行业管理部门对出租车公司的基本要求，制定了相应的企业内部管理规章制度，有关管理办法。公司建立健全了从上而下的各工作岗位职责，并根据工作需要进行了明确分工。规范了各项服务措施，细化了具体管理办法等一系列管理规章制度。加强了车辆基础档案馆管理，建立健全了各项管理档案和管理台账，做到资料翔实、完整。

严格实行合同管理，对50辆营运车辆均签定了规范的《出租车经营合同》。规定承租人严禁擅自转租、转让、出售、质押、抵押出租车辆，明确产权归属，规范了承租人的经营秩序。

>二、加强安全管理，杜绝重特大事故的发生。

安全、稳定是我们出租车的第一要务。除每月组织驾驶员进行安全培训学习教育外，公司根据季节的变化，印制了安全行车注意事项，发放到每个司机，进行安全教育宣传;经常利用GPS平台、飞信发短信等方式，根据季节、气候、路况情况发出短信，温馨提醒所属驾驶员“注意安全行车、确保行车安全”，加强对驾驶员的安全责任教育，使全员形成安全共识，切实做到“思想上筑牢防护堤、头脑上戴好紧箍咒、行动上系好安全带、工作上念好安全经”。做到“不开情绪车、不开英雄车、不开酒后车、不开堵气车、不开霸王车”。从而保证了运行安，杜绝了重特大事故的发生。

严把出租车从业人员准入关，严禁不符合资质条件者驾驶本公司出租车辆。加强公司内部巡查，对所有承租车辆驾驶员的资质进行核查，一经发现不符合资质要求的驾驶员及时采取措施，停运学习，并责成其培训办 证后方予上岗。公司与每个驾驶员均签定了《安全生产责任状》使每个驾驶员时刻树立高度的安全责任感。促进广大驾驶员的安全意识，不断强化安全生产观念，提高遵守交通安全法规自觉性。排查分析隐患，切实解决运输安全生产中存在的隐患，对可能发生的安全隐患进行逐车逐人地细致排查，不留死角;对自查自检出的问题及时自纠整改，消除后患。做到有效地防范重特大事故，减少一般事故的发生，促进公司运输安全、和谐营运持续稳定。

>三、加强文明服务教育，提高服务质量水平。

服务质量的优劣直接反映出我们公司的文明形象，我们每月利用安全生产例会时间，组织驾驶员学习行业有关的法规和公司的各项规章制度，由于被聘用的驾驶员其综合素质差别不齐，思想品德，职业道德不一，我们针对这一现状，狠抓驾驶员的服务管理。经常性地开展对驾驶员进行法律规章、职业道德、安全运行、规范经营、服务质量教育，以切实树立法规观念，增强职业道德意识，提高为乘客服务的本领。在工作中牢固树立“信誉第一，顾客至上，”的诚信服务观念，并且将其认真有效的落实到自己的行为当中，处处想乘客之所想，急乘客之所急，帮乘客之所需，勤勤恳恳，踏踏实实，堂堂正正地为乘客服务，做到不拒载、不甩客、不绕道、不宰客、按表计费，在乘客心中树立起出租车司机诚信形象，涌现出许许多多的拾金不昧的好司机。今年我公司在运管部门组织的信誉服务质量考核中获得了“出租汽车公司年度工作总结级”的好成绩。

>四、存在的问题

从去年下半年以来，出租车行业很不景气，经济效益与往年相比下降了20%-30%，出租业户的情绪很不稳定。去年年底到现在共有15名承包业户退包。今年年初出将租车承包押金由原来的万元降到万元;承包业户一直都在反映我们的承包费很高，承包费交纳不是很积极。

今后，将进一步加强对各项工作和日常管理的监管力度，对驾驶员规范经营行为进行严格管理，全面落实各项保障措施，始终把安全放在第一位，提升服务品位，树立企业良好社会形象，严守职业道德，注重服务质量，为公司的发展做出贡献。

**汽车集团工作总结9**

时间过得很快，不知不觉一年又到年末。回首自己在这一年中收获还是很不错。感谢自己师傅们的尽心教导，我的`成长离不开他们！

>一、今年完成的的目标

刚转正的时候自己设下了一个目标，规范自己的维修流程，今年把所有的整形、换门及小的事故自己都要能独立完成，也要尽快的掌握大型事故的维修技术。同时也要改掉自己粗心大意的毛病，把维修质量提高上去，杜绝返修率，认真的做好每一辆车这不仅是对客户负责，更是对自己负责。同时要尽快的学习，尽自己最大的能力学习的技术，争取自己能单独维修。现在看来，已经达到了当初的目标，来了车以后自己就可以独自维修，无论是维修流程还是维修质量都大大的提高了。不再是当初的菜鸟！

自己本身存在的问题与优点：在平时的工作中自己也是存在一些缺点，做事有点粗心，虽然天赋不如被人，但是我不怕脏、不怕累、肯学，不然等待我的则是被“淘汰”！

>二、明年新的目标

1、进一步规范自己的维修流程，提高自己维修质量，尽量杜绝返修。

2、尽快的掌握大事故维修的要点，自己尽快的熟练运用、维修。

3、多参加培训，加强自己的技能、学习新的维修技术。

4、尽可能的提高自己的维修效率，在有限的时间里，维修最多的车辆。

新年新气象，调整好自己的心态，在培训中成长，在工作中磨练。迎接xx年新的挑战！

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！