# 修理厂每年工作总结(热门3篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-04-05

*修理厂每年工作总结1回首20xx年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。>一、销售...*

**修理厂每年工作总结1**

回首20xx年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

>一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一段时间，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20xx年，我都是在经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况，在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以感恩我的上司，谢谢他不断地培养和鼓励我。

>二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心。如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

>三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2、因限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

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、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、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

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、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。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**修理厂每年工作总结2**

今年，修理厂坚持紧密围绕《西北燃气公司xxxx年年工作会议安排》，在分公司主要领导和分管领导的帮助领导下，在修理厂全体员工及各部门各位同仁的能力合作、配合下，上下一心，群策群力，持续加大管理考核的力度，使得修理厂工作取得了较大改观和突破，为主营配送中心做好服务的工作目标，努力完成生产任务，通过持续加大管理考核的力度，使得修理厂管理工作取得了较大改观和突破，各方面工作取得了一些新的成就，有了一些新的进步。现将xxxx年年的工作情况作如下总结。

>一、生产任务一至十一月份完成情况

车辆一保1262台；车辆二保287台；项修659台；外修车辆维修319台。

>二、收支情况一至十一月份车辆维修收入：

140万元。其中：内部车辆121万元；修车辆维修19万元。

>三、主要工作做法

（一）明确工作主题，健全规章制度首先，明确“基层基础建设年”的工作主题，修理厂管理人员团结一心，在管理上下功夫。由于修理厂人员有正式员工，还有外聘人员，思想素质参差不齐，针对这一情况，管理人员认为没有严格的管理制度不行，必须制定各项管理制度，来保障生产计划任务的完成。先后制定，完善各项管理制度、岗位职责、操作规程十二项多，使管理工作有章可循，做到对事不对人，在制度面前人人平等。

其次，健全基层机构，培养骨干，以点带面，根据修理厂实际情况，设立了两个班组，把技术好、有群众基础的骨干委任班长，使他们在各自的岗位上最大限度的发挥作用。

再是，加强员工的职业道德教育，提高思想素质，每周组织员工学习公司下发的有关文件，了解基层基础建设年的工作思路和工作内容。学习员工手册，牢记企业精神和自己的责任。

掌握各岗位的操作规程，达到更好地完成生产任务为目的。特别是针对外聘员工思想不稳定，年轻见识少，只向钱看，缺乏长远考虑的现状，我们耐心的做他们的思想工作，让他们认识当前的市场形势，多从长远利益考虑，不要鼠目寸光，通过做工作讲道理，让他们认识到在运输公司工作机会难得，使大部分外聘员工同意长期留在修理厂，保证了修理人员队伍的稳定。

第四，关心职工切身利益，提高修理人员工资待遇。长期以来，由于修理工又脏又累，工资待遇低，没有人愿意干这一行。修理厂把解决修理工待遇事宜放在重要的工作议程，经过多次申请，在分公司领导的`关心下，调整了修理工的工作标准，安定了人心，即稳定了正式员工，又让外聘员工看到了希望。

（二）抓安全管控，落实安全生产责任制“安全是发展的保障”，为保障人民群众的生命财产安全，预防安全事故的发生，根据《\_安全生产法》等法律、法规及管理规定，不断制订和完善安全生产管理制度，并按要求严格执行。至今我厂未发生过一起安全生产事故。

一是通过安全教育培训，要求全体员工严格执行规章制度和生产设备操作规程，认真贯彻“安全第一、预防为主”的安全生产方针，根据岗位职能，员工上岗前必须进行安全教育培训，特殊工种需持证上岗，并经考核合格后才能上岗。二是加强安全生产工作，落实“以人为本、安全第一”为方针，将安全生产责任制层级落实到厂长、书记、班组长、组员个人，实行互相监督机制。三是每周组织安全生产工作总结例会，定期组织安全生产检查，发现安全隐患及时整改，消防设施保证有效投入使用，并要求人人懂得使用消防器材。四是生产设备做到专人使用和定期维护保养，严禁机械生产设备带病或或超负荷运转。

五是严格执行公司制订的安全生产工作管理措施，下班前做好关闭电源、关闭机器设备、关闭门窗、收拾工具、清洁车间卫生，自觉做好消除隐患工作。

（三）适应分公司发展，确保维修质量诚信是立足之本，质量是生存之道。为进一步提高机动车维修质量，提高经营服务质量，提高在用车辆的技术状况，确保车辆行车安全，要求每个岗位都要严格按照技术操作规程操作，厂负责人，做到经常深入一线，严把质量关，发现问题及时解决。

今年来所有车辆出厂合格率达到99%，基本符合贯标要求。

一是严格遵守《机动车维修管理条例》 《动火作业票管理、制度》《6s管理规定》等法规规章，诚实信用，合法经营，加、强质量管理，提升维修技术水平。二是建立健全维修质量监督管理体系，明确岗位职责，责任到人，质量管理要从源头抓起，把好人员技术关、配件质量关、设备仪器鉴定关，开展经常性的质量分析会，确立“以质量求发展”的经营理念。三是严格执行有关机动车维护工艺方面的技术规范和标准，认真落实“三检”制度、派工单制度、出厂合格证制度，做好维修记录，健全维修技术档案。四是坚持合同维修，用维修合同来规范和约束承托修双方的权利和义务，以此来明确维修质量的重要性和妥善解决一些纠纷与矛盾。五是实行质量保证期制度，做好质量信息反馈工作，在质保期内出现因维修质量原因造成机动车故障，按《机动车周期管理》 《质量考核办法》规定，及时采、取“无偿返修”等补救措施，返修率控制在3％以下。六是严格按照乌市四分局有关机动车二级维护送检规定进行二级维护竣工送检，坚决杜绝不维护，减、漏项维护送检及代送检的现象，确保送检一次合格率在100％以上。

七是牢固树立抓住“为甲方负责，挖潜增效，创造效益”的经营思想，开展了维修质量、服务质量回访追踪，坚持不懈地抓好维修、服务质量建设，树立了修理厂的良好形象，创造了良好的工作业绩。

（四）修旧利废，节约成本修理厂重视再生资源回收利用工作，积极开展修旧利废活动，针对车辆挂车钢板平衡梁损坏严重，启动了钢板平衡梁修复工作。今年共修复平衡梁12支，起动机、发电机各20台，牵引支座5架，制作主车叶子板15副，修复罐体一台，累计节约5万元。通过试用，效果良好，今后将扩大修复数量，以求降低成本。

>四、不足之处

修理厂一年来虽做了一些工作，但离分公司的要求还有差距，主要表现在，职工的思想教育抓得不够，对分公司的现状认识不足，素质较低，攀比思想严重等，维修质量还需加强，有待在今后的工作中改进。

>五、明年的工作思路我们制定了“五个确保”工作目标

（一）加强员工队伍建设，强化员工队伍管理。

管理出效率，这是每个员工必须认识到的概念。没有规矩不成方圆。从制度入手，加强管理，严格按照规章制度办事，做到奖罚分明，对不服从管理的要给予处罚。同时要做好安全生产工作，不断提高服务质量和修车质量，进一步稳定员工队伍，关心员工的切身利益，让他们感受到更多的组织给予的温暖。

（二）抢时间、争主动，确保工作进度。修理厂工作的各个环节都一定要牢固树立速度就是质量、速度就是效益、速度就是责任的意识，紧抓速度这个环节不放松，早计划、早安排、早设计、早行动。要制定周密具体、切实可行的维修保养方案，科学安排，每项维修保养工作什么时候开工，什么时候完工，都要有详细的进度打算，在实施中严格按进度工作，只能提前，不能拖后。

（三）严格维修标准，确保工作质量。汽车维修保养工作是客户关注的焦点，是评价一个维修企业水平的重要指标，如果质量上出现了问题，我们无法向客户交待，无法向分公司交待，也无法和我们自己交待。对此，我们的态度是十分明确的，不论哪个维修班组，只要在质量上出现问题，我们就要严肃追究责任，绝不姑息迁就。每日加大对维修环节全过程的管理，确保工作质量达到要求，真正把每一个维修项目建成精品项目、招牌项目。

（四）坚持规范作业，确保安全生产。

在工作的每一个环节，我们要始终坚持“安全第一”的工作原则，树立安全就是效益的观念，下大气力排除安全生产的隐患。

（五）加强培训，提高技能。修理厂按照分公司对标培训要求，坚持“在实践中学习、在学习中进步”，培训教材以《hse岗位培训教材》 《危险化学品维修作业岗位培训教材》《汽车、 、维护规程》《车辆用油手册》《燃气车维护知识》和《6s现场管理》等教材，以此提高广大员工专业技能水平和操作能力。在新的一年里修理厂的发展任务已经非常明确，我们要脚踏实地，从分公司发展的高度出发，做大做强修理事业，明确目标，突出重点，扎实工作，建立一套责任清楚、奖惩合理的管理制度。真正让贤者有其位、能者有其惠，根据个人的工作能力、工作态度、工作成绩真正拉开收入档次，激励每一位员工以更大的热情、更大的干劲、更精的技术投入工作，共同努力开创新局面，创造美好的明天。

**修理厂每年工作总结3**

时光飞逝，不知不觉又到年底了，回首一下这一年，前半年在维修二厂一部，后半年由于公司业务调整，跟随设备回到维修一厂一部。这期间发生过为抢修设备而夜以继日，同时也发生过与老部门分别而恋恋不舍，总之是快乐与痛苦并存，辛苦与充实同在。现在我就对这一年的工作做以总结：

>1、大项修设备方面：

这一年总共大项修设备共计五台，分别为：ABM20-086，ABM20LH-087，MB670LH-158，MB670S-153和MB670LH-163，这其中086和153还是20xx年结转项目，158还未全部完成。虽说任务量比前年有所提升，但是仍然有许多可以提升的空间。比如，这中间有配件制约，场地和人员素质制约，以及这中间发生的一、二厂设备转移和人员分流，如此种种原因造成设备检修工期延误，如果能很好的.解决这些问题，还可以增加工作量。

>2、配件计划方面：

20xx年3月份完成10台大修配件计划提报，分别为MB670LH-180183185、MB670LH-186187188、MB670-17xx72、ABM20-067和ABM20-086；2台项休配件计划提报，分别为MB670LH-162和MB670-170；2种机型大型部件配件计划提报；

20xx年完成3种机型项修配件计划提报，分别为小机型、标准机型和大采高机型。

20xx年12月完成5台大修配件计划提报，分别为MB670LH-159163189和MB670-15xx69。

>3、技术资料方面：

首先，与山特维克公司获得四种齿轮箱的检测标准，使得齿轮箱检测不再是以往靠目测或经验，使得齿轮箱组装质量更有保障；其次，与山特维克公司沟通获得整机测试标准，使得整机测试有一整套可以遵循的标准，保障设备大项修质量；再次，获得胶管和接头的技术参数，使得此类消耗件得以补充。最后，经常损坏的简单结构件图纸基本齐全。

>4、自制工装方面：

首先，利用掘锚机电磁阀组旧件和泵站自制测试平台，可以进行油缸的伸缩测试、行走齿轮箱测试、行走制动器测试和黄油泵测试，有力保障了零部件检修质量；其次，参与完成了各类组装和拆解工装的制作，大大降低了劳动强度，并保障了质量。

总之还有很多繁杂的工作，无法一一列举，也就不做详细说明了。这一年的工作有成就，也有缺陷，同时也意识到自己还有很多提升的空间，比如：20xx年大项修任务十分繁重，如何能保证计划设备能够按时配套，还需要仔细斟酌，统筹规划；修复标准厂家还没有提供，需要进一步沟通；一些没有预料到的配件出现损坏，延误检修工期，还需要不报；图纸方面，还需要继续和厂家沟通，尽可能保证不影响大项修质量；以及如何更好地保证大项修质量，等等。

来年的工作还十分艰巨，应该说困难比较大，但是有挑战的工作才充满诱惑，才能充实和进一步提升自己。

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！