# 去车行工作总结范文精选8篇

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-04-06

*去车行工作总结范文 第一篇实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始接触社会、了解社会的一次重要机会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增...*

**去车行工作总结范文 第一篇**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始接触社会、了解社会的一次重要机会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增长了见识，开阔了视野，为我以后走上工作岗位打下了坚实的基础。

实习的时间快而又短暂，不知不觉实习的时间很快就过去了。回想这段日子，我真的有很失落过，也有很认真过，很高兴过，而现在就是很珍惜这段经验。马上就要回学校了，还有很多事情等着我去做，现在重要的就是要对这段实习时间做个报告，也是对自己实习的鉴定。

在半年的学习生活以来。我学会了很多，也懂得了很多从生活中没发获得到的知识和道理。回顾半年以来，从那天真的我直接到经历了生活中的挫折和失败，到现在稳重和冷静的我，使我明白了一个道理：人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。在这半年里，我有失落过，烦恼过，悲伤过。有时觉得自己放手让时间在自己的手里流走，可能是或者我的缺陷和不足。但我知道这是上天对我的一个考验，但在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什么，在挫折面前我們应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提高，做到最好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。从以前学习情况中，我觉得自己更应该发奋学习。

我知道，在这又是我人生中的一大挑战，角色的转换，这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益一年的学习积累和技能的培养。在这里我知道我的将来会有光辉灿烂的一天。

在半年的锻炼里，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会远远不够的，所以在学习生活除外，在假日我会积极参加社会各种实践活动，获取更多学习的经验和社会实践能力，我的未来不是梦，只要自己努力过，成功是不会拒绝你的。

因此，面对过去，我无怨无悔，面对现在，我努力拼搏，面对将来，我期待更多的挑战，战胜困难，抓住每一个机遇，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。在今后的学习生活里，我会继续努力，做好社会主义的接班人，在生活上自觉从严要求自己，艰苦朴素，遵纪守法，作风正派，各方面表现良好。为社会主义现代化建设，贡献自己的力量

转眼间，半年的实习工作已成为历史，在这半年的时间里，通过学习工作，与其他员工的相互沟通，我已逐渐溶入了这个大集体当中。

俗话说：“隔行如隔山”。我的专业是，以前从来没有接触过房地产开发这个行业，说实话心里没底。领导给我安排到了办公室工作，可能这是出于对我的照顾，起初真有点不适应，不从何处下手。在这里我认识了和，他俩给了我很大帮助，有什么不明白的，我就去请教他俩。办公室的工作是很琐碎的，但又是不可缺少的重要部门。他要领会上级领导的意思，向下传达文件;同时又要汇总其他部门员工的总结和合理化建议，向上级领导反应。在这半年时间里，我勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个办公室人员的本职工作，认真完成上级领导交给我的任务，虚心向其他员工学习先进的工作经验，并注意不断阅读有关房地产理理论和实践的书籍，以充实自己。

现在我就以下几个方面对这半年来的个人工作情况做一个简单的个人总结：

1. 公司领导让我发挥计算机的特长，为“\*项目分析报告”制作了一个幻灯片，受到了一致好评。

2. 加强了公司的计算机管理，日常对计算机的软件、硬件进行升级与维护，对其他员工按不同水平进行了计算机知识辅导，使公司整体计算机水平有所提高。

3. 一段时间，在销售部协助\*\*办理合同的备案工作，参加了两次销售部门的周工作总结会议。从中我学到了一些房屋买卖合同、房屋契税的一些知识，并对房屋销售环节有了一定的认识。

4. 做了一段时间的周工作计划汇总，在每月例会上向领导作了总结报告，为年底个人总评提供了依据，并为公司做好工作周报、月报提供了相应的资料。

5. 在帮助下，我学到了一些劳资方面的知识，对计算工资所得税有了一些了解。我同时在公司资质年检工作上，协助做了些工作。

6. 日常为公司添置办公用品，详细记录物品使用收支情况，有效地对公司办公用品进行了管理。

7. 地板采暖工程拍摄照片，以记录工程过程中的违纪作业及工程漏洞。从中学到了相关知识。

8. 为公司新的办公地点添置了新家具，遇到临时特殊情况加班加点，多次与物业联系，为公司入住新的办公环境提供了条件。

**去车行工作总结范文 第二篇**

作为一名即将毕业踏入社会的大学生，这次实习就像是上台前的最后一次彩排，当我走进公司时那种激动而又紧张的心情不言而喻。生怕会在工作中出现差错，然而现在看来所有在实习中出现的困难，都是一笔珍贵的财富，警示着我在今后的工作中做得更好。

一、实习过程

开始实习之前，我多少有些心虚。因为我的许多朋友都有过假期打工的经历。而作为一名英语专业的学生，这次的实习却是我的第一次工作经历。从工作那天开始，我过着与以往完全不一样的生活，每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，我们肩上扛着的责任，不再只是对自己了，而是对一个公司，所以凡是都要小心谨慎。

学校换成了公司，同学换成了同事，不再有自由支配的时间，一切来得那么无情，但是去必须适应。其实我的工作就是、做些翻译、收发信函、报价、传真和邮件、绘制表格等。每天重复着这些烦琐的工作，时间久了容易厌倦，但是工作烦琐也不能马虎，一个小小的错误不但会给自己带来麻烦，更会给公司带来巨大的损失，而像公司的业务员每天都得到处奔波，他们必须具备坚韧不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错时遭到领导责骂还不能赌气就此辞职，每次看到他们我就会充满干劲。

踏上了社会我们开始与形形色色的人打交道，由于存在着利益关系，很多时刻同事不会像同学一样嘘寒问暖，有时候我会很矫情的想起安妮宝贝说过的，纯粹的东西总是死的很快，而现在所能做的，只有在怀念中适应变化的一切。

二、实习感悟

我最大的感悟就是真诚所至，金石为开。不管多难做，做好自己的那一份，总有一天会有收获，只是时间的问题。但如果你不去做，这一天永远不会像天上掉馅饼那样到来。就像士兵突击中的许三多，从泥巴到尖子只是做与不做的区别。

另外，人际关系的处理也很关键，虽说在工作中能力必须有，但如果没有同事的合作与包容，你可能什么都做不了。以前可能是因为电视剧看的太多的原因，我总是感觉职场上充满了明争暗斗，要处事圆滑甚至耍些小聪明才能生存。但在与同事相处的过程中，我觉得更重要的是放大别人的优点，缩小别人的缺点。多站在别人的立场上想问题。。

还有就是坚持的重要性。也许是受阿甘正传和士兵突击两部影视作品的影响。再加上实习中自己的感悟。我觉得，整个人生有因就有果。只有做好身边的每一件小事，才能得到所谓的善果。针对大学生眼高手低的特点更应重视坚持的重要性。也许我们所不在意的一件小事，就是我们的一个机会。要想长成参天大树就要靠坚持靠积累。

针对助理的职业特点，具体遇到挫折时不妨从调整心态来疏解压力，并进行冷静复习，从客观、主观、目标、环境、条件等方面找出受挫的原因，总之，通过这些感悟，我不仅明了我会在以后的工作中做得更好，更会学会珍惜，珍惜父母的每一分辛苦转赚来的钱，珍惜每一次工作机会„„因为懂得了它们的重要性，以后我会更加珍惜。

三、实习总结

首先，是建议方面的。希望以后学校可以增加实践环节以增加学生们的工作能力，并以社会需求为导向调整课程设置，毕竟，我们改变不了招聘条件，职能使自己成为人才，这就要求学校加大教学改革力度以适应社会需求。

其次，是我在本次实习表现的总结。通过这次实习，我收获了工作和为人处事方面的经验，但是也有一些遗憾，也许因为实习日子短的关系，我对助理工作的认识还仅仅停留在表面，未能具体处理全部工作，虽然有了一定的理论上的认识但仍缺乏实践。针对以上总结，在今后的学习和工作中我要做到以下五点：

其一是加强英语的学习。对于助理这一职务虽然频繁的应用英语，但作为自己的专业却可以成为我的优势。可是，在实习的过程中这个优势却并不怎么突出，这是由于我对英语还处于会而不精的原因。所以，在以后的学习中我要通过扩大词汇量和增大阅读面来提高自己的英语水平，使自己的优势更加突出。

其二是加强沟通能力。通过实习，我发现，专业知识固然重要，但良好的沟通能力是让别人发现自己能力的前提，对于助理这个职位来说，沟通能力更是包括了一个人从穿衣打扮到言谈举止等一切行为的能力。通过在日后的交际中来提高我的沟通能力一定会在我以后找工作的过程中起到事半功倍的作用。

其三增强前提是奉献的意识。因为是突出个性自我的关系，在这一方面我做得很不够。我们虽然一在日常的工作和生活中接受了团结合作的重要性，停留在这个大家都认同的概念中，可能会进一个误区，理论正确行动却没有效果，这就要求

我们每个人增加奉献精神，一个人若不懂得在团队中主动奉献，能力再好也会变成可有可无的角色。应该把自己所拥有的知识能力奉献出来才能促进团队的进步，并使自己的能力得到认同。

**去车行工作总结范文 第三篇**

初期准备

很高兴，我再次担任艺支教队的队长，这一次是第二次去支教，我们也比较有经验了，我们几名老队员很早开始就讨论我们支教队的事情，我们经过讨论，把支教前期的工作流程以及时间初步定下来之后，也开始准备行动了。我们首先配合系领导的安排，在系组织的宣讲会上，先对我们支教队下乡进行了宣讲，支教准备从这里拉开帷幕。紧接着，我们自己制作宣讲会海报，将准备面向全院进行第二次宣讲会，让的同学了解我们的队伍，宣讲会结束，也伴随着报名面试的开始，根据报名的人的意向，性格，服务的内容，经过重重考察，我们的队伍加入了8名新队员，我们的队伍也组建完毕了。接下来我们就开始讨论安排募捐活动和义卖活动，募捐活动中，募捐到的物资先挑选，接着把募捐到的中小学生却用不到书籍，课本，拿去义卖，筹集到的钱帮助下乡支教地区贫困的学生，又可以让买书的同学用比较低的价格买到实用的书。整个过程中，虽然很累，很辛苦，但队员们都很积极，她们也知道，支教的准备和过程，都是很辛苦的。但是，大家为了那些孩子们，大家非常乐意，不怕辛苦，只想着为孩子们多做一点事。

支教过程

艺支教队全体队员穿着蓝色的队服，大家没有空闲的手，都背着拉着我们艺全体师生的爱心向上埔学校出发。坐上五个小时的车，抵达陆丰的车站；我们很幸运，到达车站后，还有校长主任专车载我们到XX学校，我们一路顺风，无风无雨。

到了XX学校，马主任帮我们一起张罗了我们的寝室，我们的寝室就是把课桌移走的课室，对于支教，我们不感到艰辛，反倒觉得很满足。当晚学校的招待，我们吃香喝足了，就去准备我们接下来支教要用到的厨房用具等，最后返回XX学校准备第二天的上课内容。第一个晚上，我是一点多才睡觉，把一切都准备好了之后才能放心睡觉，因为我是第二次来到这里支教，对于这里的环境有了了解，我跟队员们都是很放心入睡的。

第二天六点左右就起床了，开始进行这一天的任务了。有的学生不到七点就已经来学校了，跟我们一起布置上课的课室，接着越来越多的学生到了，我们一起有序的打扫安排课室，学校很快由一片寂静变得富有生机活力了。接下来就是班会课的开始，我们安排好了各班的班主任，所以由班主任先发言，随后班里同学的自我介绍，接着就是我们老师的自我介绍了，通过介绍，我们先初步相互认识。班会结束，我们进行了心理互动活动和课外活动，通过游戏，让我们进一步增强师生的相互认识。随着活动的结束，我们早上的课程也随之将要结束了。下午开始，就是正式上课了，我们老师，在每节课之前，我们都很充分认真的备好了每节课要讲的内容，我们的课程安排有语文，数学，英语，信息技术，美术，心理，音乐，体育社团，跨文化。通过各方面提升孩子们的学习兴趣，启发他们的梦想，问问他们，并且一边给他们建议，告诉他们，我们自己要拥有梦想，并且朝着梦想坚持努力奋斗，那样我们才活得更有意义。阿·安·普罗克特也说过：“梦想一旦被付诸行动，就会变得神圣”。在上课期间，我们每节课不但有上课的老师，还专门安排了没有课没有其他安排的老师负责默默地巡逻，还有负责拍照摄像的老师。学生们专心认真上课的样子，我们历历在目，而且学生下课后有的依旧继续学习，不懂的找老师辅导，学生们也很热爱运动，在小操场打羽毛球，乒乓球，踢毽子，跳绳。

我除了作为孩子们的信息科技老师之外，因为我是懂得当地方言的，所以我也光荣地成为调研组的一员，我发挥我当地的地方语言，去采访当地的空巢老人和留守儿童，空巢老人是养育我们上一代人的风云人物，留守儿童更是祖国下一代的命根，我们两者都不可忽视，我们作为大学生学有所成了，本应该回报社会，更应该多多关心老人和儿童，更应该走进农村多多慰问我们共同的爷爷奶奶和孩子们，这一次的三下乡使我有更近距离接近他们我很幸福我很快乐。

随着时间的流逝，我们的支教很快到了最后一天了，我们大家的心情都非常的不舍，学生们在几天前得知我们很快就要离开了，有的学生还特地给我们煮糖水，作为感谢，我们非常的感动。散学典礼，一起展示学生这些天的学习成果和进步，有书画展示，好听的演唱，有趣的话剧等，结束后，我们还进行了集体大合照。最后一次放学了，学生们都不舍得回家，在那里跟老师拥抱聊天，期盼老师们下一次的到来，有的学生还由于不舍之情流泪了。学生不停的问我们明天几点的车回去，我们只好告诉他们了。第二天，他们六点多就来到了学校，担心错过来送我们，我们又一次被感动了，我们收拾好东西，搬上车，我们依依不舍的拥抱，最后，随着车的慢慢开动，我们虽然很潇洒的挥手告别，但我们知道，我们心里却还是有非常多的不舍。

后期感悟

三下乡我看到孩子们读书热情，是那种读起书来脸上脖子上的静脉血管都清晰暴露出来；调调研中，我看到老人家满脸沧桑，手上布满岁月的痕迹，牙齿也没剩下几个了，他们尽管多委屈也要坚强生活的顽强生命力量。支教，让我懂得每件事情都是需要准备的，而且机会是留给有准备的人的。支教过程，我们通过传授知识，私下交谈，让学生们知道我们必须有梦，必须追梦的重要性。然而在我们这个团队里面，让我学习到了，一个团队，首先要团结，这是必须的，然后就是各自尽其所能，一心一意为团队做贡献，还有在团队里面，各项工作任务，必须进过开会讨论，细分，让每个任务都能最有效率的完成，而且每个人都要有一份执着的心对待每一件事情。这一次经历锻炼了我们考虑事情的能力和应变能力。在这次支教，也让我们跟学生结下了深刻的师生友谊。三下乡中每天的感动是我在剩下的人生中的一大财富！

**去车行工作总结范文 第四篇**

本月在办公室在校领导班子的正确领导下，在广大教职工的支持与配合下，遵循“做事求实、做人求真”的校训，发扬“勇于探索、敢为人先”的实验精神，围绕“教会每一名学生，班班有特色，人人有特长、缩小生间差距，全面提高素质”的核心目标，进一步深化“精神立校，方法优校，科研兴校，特色强校的实施途径和方法”的办学理念，注重内涵发展，以“运转有序、协调有力、督办有效、服务到位”为目标，以“为学校、为师生服务”为己任，以“勤奋务实、无私奉献”为品格，有目的、有条理、高效率地开展工作并较有成效地完成了各项工作任务。下面，就本学期办公室工作情况做以总结。

一、树立服务意识，做好协调工作。

办公室是一个综合性服务部门，一直努力做好沟通和协调工作。及时将上级部门的政策、意见、通知等信息报告校领导，及时将学校的情况上报上级有关部门。及时将学校的通知、精神传达给教工，将教职工的要求、思想动态等及时汇报给学校。

热情接待上级部门领导、兄弟院校、社会各界等来访，积极接待、配合在我校举行的重大活动。

二、树立“精细”意识，保证工作严谨、周密。

1、及时发出会议通知、工作日、节假日放假安排、周行事表等。安排好工作日、休息日、节假日的值班等工作。

2、整理文件、文字稿、照片、录像等资料收集和归档。做好学校党务会议、行政会议、教师会议、其它重要会议的记录工作以及学校大事记工作。完成上级及校外来的公文、函件等日常公文处理、收文、发文等工作。按xxx要求，做好文件和档案的保密工作。

3、对车辆进行科学、合理的管理，保证节约、合理的利用。每天对外出办事人员进行分组，合理的安排路线，为学校节省汽油、节约支出。

4、做好统计工作。按时完成年内各项报表，如劳动情况季报、年报表、中小学基层报表，数据从未出现过差错。

5、派专人管理档案，向档案管理规范的学校学习，学习档案管理知识，力争高标准地完成档案管理工作。

三、树立责任意识，做好人事管理工作。

1、撰写招聘报告、方案，按照工作程序做好招聘相关工作安排，顺利完成20\_\_年新教师招聘工作，成功签约20名新教师。

2、逐步完善工资管理系统软件、人事管理系统软件，并将软件信息及时上报教育局、人事局。

3、完成人员编制的上册工作，人员职称的上册工作，及时为新调入人员和新分配教师办好档案、编制、工资审批等各种人事关系。

4、及时完成了各项工资的晋升、每月津补贴的核算，保证及时发放。

5、及时完成专业技术职称评定工作、上报工作;及时完成空余专技补岗工作、上报工作。

6、促进考勤管理规范化，坚持早、晚检查迟到、早退人员，每周一至两次不定时进行考勤，对旷工、请假的情况及时整理，月末通报。

四、树立宣传意识，为学校发展营造良好的舆论环境。

**去车行工作总结范文 第五篇**

时间如白驹过隙，倏忽间，我们已在锦连律所实习了一个月。这一个月，我有懵懂，有成长，有苦恼，有快乐，有收获的喜悦，也有对未来的思索。

很多人说，法学院是一个与“最”和“前三名”分不开的地方：高考时，法学院高居“最难考专业”前三名;好不容易考进了，原来还位列“最辛苦专业”前三名，大学四年要背的书堆积如山;一番努力终于熬到毕业，结果就业率排在“最难就业专业”前三名。以我自身的经历来说，现实虽未如此残酷，却也给了我一记当头棒喝——在校四年，我的成绩名列前茅，大小活动也参加不少，在毕业前又通过了司法考试。但当步入律所大门，我才发现自己对于法律职业和实务技能依然还是雾里看花，如何与当事人交流、如何思考和分析法律问题、如何写出既漂亮又实用的法律文书、乃至如何规划自己的职业生涯等，依然茫然不知所措。

幸运的是，在即将真正独立步入社会之前，我来到了锦连律所实习。这里祥和的氛围、律师们亲切的态度，尤其是孙律师有意地指导与栽培，令我们成长很多。在这里，我学习了诸如整理、装订卷宗，书写不同类别的法律文书，与当事人交流等律师所应具备的基本实务技能，亦开始慢慢学着构建自己的法律思维，学着像一个真正的法律人一样思考。我获得了这样的启示：在我今后的职业生涯中，首先我应坚持以诚信为本，谨守生命当中那些基本的、良好的法律职业价值观念——正直和诚实，并将之贯彻于整个职业生涯当中;其次，我要培养自己耐心、严谨、细致的工作作风，脚踏实地地做好每一项或繁琐或枯燥的工作，因为律师生涯从来只有小律师，没有小案件。态度，将决定我未来职业生涯的高度和宽度;同时，我的理论基础还远远不够扎实，我需要时时跟进学习新的法律法规，并抓住自己感兴趣的两、三个领域吃透，构建起一个完整的法律思维框架，以便在为当事人服务时能及时调取脑中的数据和资源，给其以满意的答复。

其实在这里的实习生活，最重要的一点是，激发起了我对律师职业由衷的热爱。我至今仍记得，在行政大厅值班时，四个中年男子站成一排，向我咨询一起交通肇事事故赔偿时那殷切的眼神。我深深的感受到律师所肩负的社会使命与责任，亦深深为这份职业所能体现的价值而吸引。我知道，要实现整个社会的公平正义也许很难，但每一个律师办案的过程，其实就是帮助社会群体实现个别正义的过程，我们也就向心中匡扶正义的梦想走近了一步。我也知道，自己离一个合格的律师还有很大的差距，这条路还任重而道远，但我会坚定地、一步一个脚印地走下去，虽然走得慢，但走得稳，最终才能走得远。

**去车行工作总结范文 第六篇**

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

20xx年3月1日，我正式走进东风日产4S店专营店开始了实习工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是应届毕业生，以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于日产的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，去了解，去选择我们的产品。

但是我们开始实习的工作并不是了解产品知识，而是顶轮胎，就是拿着备用工具的\'千斤顶把轮胎顶起来，再把轮胎擦干净，再把轮胎放在专门的垫板上，同时要求东风日产Nissan的logo与地面平行，且轮胎的气泵必须在车轮中心垂线的左下方。刚开始做这项工作是很慢的，顶一个轮胎需要半小时，而一位熟练的老销售顾问在半个小时内可以顶好一台车四个轮胎，在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，一次做不好两次做不好，三四次做的就会好点，有了前面的教训就会将后面的事情做的好点，而每次只要比上次好一点就会把自己的工作做好的，这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，顶轮胎是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不是就是顶轮胎而已，在打了一个月下手之后也渐渐熟悉了公司的基本框架，主要的部门和各部门的职责，于是开始介入销售的部分工作了，比如说帮老销售顾问填写表格，打购置税申请表，那些帮助老销售顾问的那些其实在以后的销售工作中起了很大的作用，表面在帮助别人，其实的是在帮助自己，中间的很多流程自己在后面开始正式销售的时候都用到了。在这过程中我学会了交车的基本流程，如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的。

销售的主要目的还是销售汽车，所以在实习的第三个月我们开始了产品知识的培训，我们一起去的学生都是学汽车的，所以在培训的时候老师和我们都很轻松，但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，天籁的长宽高以及这款车的发动机功率和扭矩等，东风日产的车型较多，有九款车型，意味着就必须记得九种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。除了主要参数的记忆，在第三个月我们我们还培训了东风日产的了NSSW九大销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试车、协商、成交、交车、跟踪。这是东风日产汽车销售的标准流程，在每个过程中我们都有现场演练。

**去车行工作总结范文 第七篇**

在这实习期间，我深切的体会到了工作的艰辛，学习的无限的。这实习使我明白了人际关系的重要性，工作的热心责任心以及心态的重要性，目前，还处于实习期，但是已经正式在做着销售顾问在做的每一件事，都是自己一个人在执行，

>以下是我对这实习的体会与总结：

1.熟练的业务能力。业务操作的熟练掌握是对每一位营业厅的员工的最基本要求，这也是员工核心竞争力的基本体现。

2.思想统一，目标明确。即俗话说：“大家的心要齐”切不可各怀心思，南辕北辙。因为思想指导行动，只有大家的思想高度统一了，才会真正把目标落实到行动中来。

3.团队作战的精神，不强调个人英雄主义。因为每个员工的绩效是与营业厅挂钩的，整体不好，局部再好，也没办法体现你的优秀。木桶原理已很好地诠释了这一切。

4.强烈的责任感。个人要在团队中找好自己的位置，明确自己的职能。一旦发生问题，千万不可相互推委，要有勇于承担责任的勇气。如果缺乏这点，那团队将无法凝聚，也就更加谈不上发挥超强战斗力了。

**去车行工作总结范文 第八篇**

今年假期，我来到了xx公司旗下的一家4s店进行实习，担任的是汽车销售工作。

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，并且很快就见到了经理，之后就上了岗，于是我就开始了以后的工作。早上七点半到晚上七点多下班，将近十二小时的漫长工作时间，由于在学校优越宽松的条件中构成了自己养尊处优的习惯，在刚去上班的一星期几乎是天天很累总觉得不能坚持了，但是想到老师教育我们的要有毅力有耐心，我认认真真的工作，仔仔细细学习，理解住了时间对我的考验。店里的那些同事领导每个人都个性友好，我作为新职员放低姿态认真学习，得到了领导同事的认可与赞扬。

在开始工作时我的主要任务就是学习，跟着内部培训师学习公司制度，学习了解公司产品，学习基本的专业用语；跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通。他们经常对我说：要想卖好车，就务必先学会沟通。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，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从那里入手，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。

没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们说说话聊聊天，认真听他们的观点看法与经验，看他们如何与顾客交流。自己想象如果我与顾客交流就应怎样与顾客交流呢，我看在眼里，记在心里。

在我看来，中国的汽车行业还有长足的发展态势，汽车销售还有广阔发展的空间。在过去的计划经济体制下，我国汽车流通渠道较为单一，一般都由国有单位控制、经销，品牌意识极为淡漠。随着市场经济的快速发展，传统的营销模式已经不能适应市场的需求。

目前，汽车消费已由公款购车转为私人购车，为适应市场的需求以及汽车工业的高速发展，汽车的营销方式也随之变化，集贸式、超市、百货商场、连锁店、专卖店应运而生，4S店也是汽车市场激烈竞争下的产物。中国汽车市场逐渐成熟，用户的消费心理也逐渐成熟，用户需求多样化，对产品、服务的要求越来越高，越来越严格，原有的代理销售体制已不能适应市场与用户的需求。

4S店的出现，恰好能满足用户的各种需求，它能够带给装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的氛围，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系。透过4S店的服务，能够使用户对品牌产生信赖感，从而扩大汽车的销售量。4S专卖店正以其独特的经营方式扩大其在汽车销售市场的所占分额。4S店的经营模式使客户从购车到用车的全过程都能得到良好的服务，真正实现了以消费者为本的经营理念，体现了汽车品牌的文化氛围，也树立了专卖店的形象。

另一方面，在整个销售服务的过程中，我们发现了该销售模式所存在的不足之处。首先，对于4S的四大要素而言，重要的无疑是售后服务这一点，完善的服务体系能给客户带来信任感和安全感，同时也加强了专卖店和客户的联系，这对于专卖店来说是至关重要的。虽然从目前来看，4S店最大的功能是卖车，但从长远来看，其更大的功能则就应是售后服务。

在整个汽车获利过程中，整车销售、配件、维修的比例结构为2：1：4。维修服务获利是汽车获利的主要部分，这对专卖店的重要性也是显而易见的。国外发达国家之所以以五十公里为半径设置专卖店，主要是为了充分做好售后服务。而目前国内正好反过来，单单看重了卖车，服务却相对落后。

这对于火暴的国内汽车销售市场来说，总有一天维修和保养的业务会多于卖车的业务，没有区域规划的4S店同样会面临窘境。以北京市为例，由于城市规划，4S店因为修理部门会产生污染、噪音，不可能在市区发展，越来越多的4S店不得不建在城市边缘，给汽车的维修和保养带来了极大的不便，这种矛盾目前已经暴露在经销商面前。

目前，有些汽车厂商已经充分思考到了该发展趋势，推出了“限区域独家特许连锁经营模式”，其核心资料也是兴建大型的4S专营店，但是和别的品牌有所不同的是，未来的4S店在计划中还将建设若干附属店，他们之间被称为“旗舰店”和“社区店”的关系。还有的汽车厂商表示，作为消费者，并非所有时候都要去4S店，比如换个玻璃、补个胎什么的，而并非必须要到4S店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而此刻很多4S店不仅仅路程远而且收费较高。

计划要在一个城市必须的区域内发展一家经销商，首先要兴建一个具有4S功能的“旗舰店”，与次同时，在这一区域的其他地方，由旗舰店投资兴建若干具有汽车展销和快修功能的社区店。而当社区店周围的消费潜力到达必须需求时也可升格为旗舰店。社区店主要是本着“贴近购买力，贴近保有量”的原则，只要有需要就能够兴建，象汽车交易市场、汽车大道、大型住宅区都可能是社区店扎根的地方。

在这家4S店实习的几个月时间里，我有很多觉得值得总结和高兴的。我认识到许多看似简单的工作蕴藏着超多的知识是值得思考的，我们不就应眼高手低，而这恰恰是我们此刻大学生的通病。工作的时候要多思考，不但要问别人怎样做，而且要问问自己为什么会是这样做为什么要这样做呢为什么这么做就是好的而其他的方法不可行反正必须要钻研，这样才会有进步，才能快速的进步。

总之，在此次实习期间，脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识又获得了充足的为人处事的社会经验。并且明白自己学要在哪些地方补充，明白自己以后的路该向哪里走。实习中同事、销售经理和内训师对我的帮忙很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮忙表示感谢！

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！