# 最新汽车修理厂厂长年终述职报告范文如何写(六篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-03-08

*最新汽车修理厂厂长年终述职报告范文如何写一(二)劳动合同书标准文件形式如下：汽车维修有限公司劳动合同书甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称甲方)乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称乙方)根据国家有关法律规章，双方就聘用事宜，订立...*

**最新汽车修理厂厂长年终述职报告范文如何写一**

(二)劳动合同书标准文件形式如下：

汽车维修有限公司

劳动合同书

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称乙方)

根据国家有关法律规章，双方就聘用事宜，订立本合同。

第一条工作岗位：甲方根据工作需要，聘用乙方到部(室)从事工作，担任职务。

第二条

(一)合同期限：本合同期限为\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

(二)试用期：甲、乙方签订合同后，乙方即进入试用期。试用期一般为三个月。特别情况，可以适当延长，但最长不得超过半年。试用期满，双方无异议，乙方即转为甲方正式合同制员工;试用期计算在合同有效期内;试用期内，甲、乙任何一方终止合同，均应提前10天通知对方。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_ 年 \_\_\_ 月 \_\_\_ 日

以上是汽车修理与单位签合同的合同范本

**最新汽车修理厂厂长年终述职报告范文如何写二**

修理厂厂长岗位职责

1、修理厂厂长岗位职责

1．全面负责修理厂的生产经营、产品质量和安全生产等各项工作，认真执行公司的有关规定以及各项规章制度并对服务站的日常站务工作情况负责；

2．建立和完善修理厂的管理制度和组织机构并落实各项工作责任制，负责服务站业务的管理工作。组织业务接待、业务洽谈，负责业务开发，发展新用户；

3．确定质量方针建立质量目标，制定相关服务质量管理制度并监督实施落实责任到个人，带领全站服务人员认真做好质量保修工作，以及整车的技术服务工作，负责组织专人对进厂车辆实行三检（进厂检验、过程检验、出厂检验）。

4．经常性的开展职工质量和安全生产教育；督导服务站各部门的日常活动，定期召开有关会议，发现问题、分析原因，采取措施，确保正常运转；

5．建立和完善厂内机构的设置，明确职责和权限，保持员工的内部沟通，确保正常运作，加强管理确保服务站各部门和各类人员职责，权限规范化，建立质量管理体系，坚决维护公司的企业形象及信誉，认真为用户做好售后服务工作，打造红扬服务品牌形象；

6．参与组织重大、疑难的质量问题和纠纷处理，对用户提出的合理问题要求及时解决，实事求是送贴心致每一位用户，维护用户及公司的利益和信誉。积极配合销售活动有义务做好销售产品宣传推广扩大产品市场份额；

7．为确保服务质量定期检查督促维修车间合理使用和维护维修设备、工具，检查督促操作者要按照设备、工具的使用章程使用操作；检查督促设备维修工具的日常维护保养，禁止设备带病运行确保维修工具的正常使用，保证获得和保持设施，设备，人员等必须的资源，满足生产的需要。

8．组织职业发展和培训工作，提出培训要求，确保服务站人员能够不断的适应岗位需求负责对厂内形象以及环境卫生的改善；

9．增收节支负责厂内业务费用的审核，负责向公司提报季度、年度工作总结。

2、修理厂厂长岗位职责

一、应精通本车间生产过程工艺要求，带领全车间员工按时保质、保量完成公司下达的各项任务和指标。

二、负责全车间设备的维护，安全生产和生产的现场管理工作。

三、合理调配各工序生产人员和原辅材料的定额工作，以及生产任务的分解工作。

四、严格执行公司下达的生产工艺指令，严格督促检查各工序执行情况，掌握生产进度。

五、坚持质量第一的方针，抓好上下工序的交接工作，杜绝不合格品进入。

六、对新职工进行宣传教育工作，以身作则，当好传帮带的榜样，文明生产，为员工努力创造一个文明的工作环境。

七、确保生产计划按时完成，对完成任务负有责任。

3、汽车修理厂经理（厂长）岗位职责

1.全面负责企业的生产经营、产品质量和安全生产等各项工作。

2.建立和完善企业的管理制度和组织机构，并落实各项工作责任制。

3.确定质量方针，建立质量目标。

4.经常性地向组织开展职工质量、安全教育。

5.建立、完善厂内机构设置，明确职责和权限，保持内部沟通，确保正常运转。

6.负责对厂内的各项管理工作进行评审，以期逐步改进、完善、提高。

7.保证获得和保持设施、设备、人员等必需的资源，满足生产的需要。

4、汽车修理厂厂长岗位职责

1、认真制定落实本厂的经营目标、发展规划。定时向主管部门的汇报各项工作进展。

2、了解掌握地方、行业有关汽车维修的各项政策、法令及经济环境动态，适时提出本厂的发展规划、服务市场、广告宣传、特殊服务等方针、计划。

3、密切配合总公司策划和实施企业形象设计。

4、不断强化修理厂内部管理机制，制定实施有效措施、制度，充分调动全厂员工的工作积极性，全面完成各项经济技术指示。采取切实措施，提高企业管理水平，逐步推进企业进步和现代化的管理。

5、全面负责质量体系的建立实施、完善和持续运行。督促、检查全厂质量体系文件的有效实施，推进质量体系建设负责主持管理评审重视顾客的意见和投诉处理，使质量体系不断改进和完善，确保实现本厂的质量目标。

6、负责协调解决厂内重大技术质量问题，了解检查各类投诉的解决和落实情况，做到每日一次检查，每周一次小结，及时签署意见。

7、严格控制、合理配备各类人员，努力提高企业人员素质，组织好职工的技术培训，搞好职工生活福利和安全工作。

8、每年至少对市场和顾客的需要，维修行业的有关法规、规章、标准等质量体系的现状和适应性进行一次正式评定。

5、汽修厂长岗位职责

一、厂长是汽修厂第一责任人，对汽修厂的安全生产、经济效益承担全面责任。

二、组织学习国家的有关法律和法令，展开爱国、爱企业、爱岗位的宣传、教育，提高职工思想素质。

三、掌握全厂维修生产的运行状况，了解职工的思想和技术素质，精心组织生产，逐步改善生产条件和工作环境。

四、掌握厂财务状况，随时了解款项的进出，控制成本，提高效益。

五、负责制定有关安全生产、文明生产的规章制度、办法和规定，并组织检查执行情况，观察实施效果。

六、组织每月一次的文明检查，及时汇总并安排整改。

七、组织每月一次的厂务会，总结当月的安全生产、文明生产、经济效益情况，发现问题及时调整。

八、组织并参与作业事故及维修质量事故的调查、分析、处理工作。

九、负责联系业务、对外交涉以及对配件厂商的审核、决定。

十、负责生产、管理人员的聘用及岗位变动的审批。

**最新汽车修理厂厂长年终述职报告范文如何写三**

甲方：

地址：

乙方：

地址：

为向客户提供优质的服务，实现资源共享、优势互补，促进甲、乙双方的共同发展，甲方向客户推荐乙方为合作修理厂，并在乙方营业场所挂牌。本着互惠互利的原则，双方友好协商，就合作事项达成如下协议：

一、总则

(一)甲乙双方均应遵守国家有关法律法规及监管规定，依法合规经营。

(二)甲乙双方均应为对方严守商业秘密，未经对方许可，不得向任何第三方提供有关双方合作的具体资料以及任何有关对方业务经营的资料和信息，本保密责任在本协议到期或终止后仍然有效。

(三)甲乙双方在合作过程中，均应维护对方的信誉、品牌和利益，避免任何有损于对方或客户利益的行为。

二、甲方的权利和义务

(一)甲方授予乙方在店内使用“x公司推荐修理厂”的标识。

(二)按照“谁代理承保，推荐谁修理”的原则，乙方代理承保的客户，甲方优先推荐至乙方修理。

(三)甲方开通全天候服务热线客服热线。

(四)甲方为乙方的业务人员提供相关保险知识、技能方面的培训，并积极提供保险咨询服务，对乙方在具体保险业务中遇到的问题给予技术支持。

(五)甲方负责对事故车辆损失进行核定，确定相应的维修方案，包括修复方式、工时、配件价格、损余物资处理等。

(六)甲方有权对本协议的执行情况、合作业务的实施情况以及双方商定的指标进行考核。甲方将根据考核结果配置不同服务资源，如送修资源、维修价格、推荐修理厂资格等资源。

(七)客户和甲方之间、客户和乙方之间如因事故车辆维修质量和工期等问题发生争议或纠纷，甲方不承担责任。如甲方已先行向客户进行了赔付，甲方有权向乙方进行追偿。

(八)乙方在维修质量、维修时效、理赔服务等方面发生客户投诉，造成不良影响，致使甲方的信誉和企业形象受损，甲方有权要求乙方立即采取措施消除不良影响，并承担经济赔偿责任。

(九)甲方承诺对乙方代理的业务，按照本协议第四条的相关规定结算手续费，在乙方提供保险中介服务统一发票后的10个工作日内支付到乙方的手续费结算帐户

(十)凡是通过乙方渠道代理的新保和续保业务，代理业务归属方必须是乙方的公司名称。

(十一)乙方有下列情况之一出现，甲方有权单方解除协议，并保留追究法律、经济责任的权利，自核实并向对方发出书面解约通知之日起，协议自行解除。给甲方造成损失的，甲方有权要求乙方承担经济赔偿责任。

1.不服从甲方的监督和检查。

2.经甲方考核，连续两个季度不合格的。

3.本协议期限内，乙方变更企业所有人或实际控制人(变卖、转让、租赁、赠送他人等)。

4.乙方严重违反本协议约定内容，且在合理期限内未纠正违约行为的。

5.乙方有违反国家法律、法规及监管规定的行为。

三、乙方的权利和义务

(一)乙方同意在经营场所内按甲方要求悬挂甲方授予的“x公司推荐修理厂”标牌。

(二)乙方应选派专业人员积极协助客户与甲方共同完成对车辆的拆解、定损等各项工作，不得推诿拒绝。乙方不得虚报维修项目，不得扩大或虚报损失，不得损害甲方或客户的利益，客户在理赔过程中与甲方意见不一致时，乙方应做到客观公正，积极配合甲方妥善处理。

(三)乙方应开通24小时服务专线，设立保险服务专员、接待柜台，协助客户处理相关保险理赔事宜，配合甲方做好道路救援服务。乙方为甲方承保的在市区内发生的保险事故车辆提供免费救援服务。

(四)乙方有义务配合甲方进行查勘定损人员的技术培训，对甲方人员的培训和日常工作提供技术、设备和场地的支持。

(五)乙方必须了解保单中承保险种和保险金额，应注意车辆承保情况、承保时的特别约定、保险责任、事故责任以及各种免赔率和免赔金额因素并告知客户。

(六)甲方承保的事故车辆进厂后，未经甲方同意，乙方不得对事故车辆擅自拆检修理。乙方应根据甲方制定的《机动车保险车辆损失情况确认书》制定保险事故车辆维修方案，在维修过程中确保质量和维修时效。

(七)乙方维修事故车辆必须按照维修行业相关标准执行，更换配件必须采用原厂件，若甲方或客户发现乙方采用伪劣配件，乙方应承担后续维护费用，并向甲方支付配件价格的三倍价款违约金。

(八)乙方应接受并配合甲方就协议的执行情况、合作业务的实施情况等进行的监督和检查。

(九)乙方有权要求甲方派驻专门受理保险投保的人员、提供相关的投保单证、宣传材料，协助办理保险手续。

(十)乙方主动向客户宣传、推荐甲方保险产品，指导、协助客户填写投保单并由客户签字或盖章确认，负责收集提供投保车辆的各项资料及信息。车辆投保险种有：交强险、车辆损失险、盗抢险、第三者责任险、车上人员责任险、自燃损失险(家用车)、玻璃单独破碎险、不计免赔率和指定专修厂特约条款等险种。

(十一)乙方承诺在本协议签字生效后，为甲方员工无偿提供必要的工作场地和办公设施，甲方经过与乙方协商同意后可以在乙方营业场所内醒目处张贴或陈列宣传资料;引导、推荐客户向甲方投保;并制订内控制度，加强对员工的管理，规范员工的行为，将所销售的机动车(含应续保的机动车)推荐向甲方投保。

(十二)甲方承保的保险事故车辆在乙方修复，乙方同意配件价格和维修工时按照协议价格执行。对于未投保《指定专修厂特约条款》的保险事故车辆，甲方按照符合国家标准的合格件价格核定，乙方应做好客户解释工作。

(十三)乙方应积极协助甲方对事故车辆进行定损，为甲方提供技术支持。应该坚持“以修复为主”的原则，对于损坏的零部件，如果通过维修可以继续使用且能达到相应的技术要求，则不应进行更换，双方应共同配合做好客户的工作。

(十四)修理工期由乙方与被保险人协商确定，乙方应按确定的工期按时修复，如出现维修质量问题、时间拖延、配件不到位等引发客户投诉的，乙方应指定专人及时处理，消除不利影响。

(十五)当发生由于保险事故车辆修理质量不合格造成返修，或被保险人要求到其他修理厂重新修理，或由于进出厂检验失误导致在有关损失项目上发生争议而无法确定损失原因等情况，乙方承担由此产生的全部损失。

乙方修理的车辆在保证期内由于其承修范围内的质量问题发生的交通事故，乙方应积极、主动依法承担赔偿责任，甲方不负任何赔偿责任。

(十六)乙方及其员工在维修过程中因过失或故意行为造成甲方损失的，由乙方承担赔偿责任。乙方未按照甲方规定时间内履行赔偿义务的，甲方除追究其法律责任外有权终止本协议。

(十七)乙方应主动协助甲方被更换旧件的回收工作，在回收有效日期内妥善保管好贴标回收件并及时通知甲方回收。乙方未履行职责造成甲方不能收回旧件，甲方有权在修理费用中核减项目并扣减新件等价金额，扣减部分乙方不得再向客户收取。

(十八)乙方应按国家保险监管机构的要求提供工商营业执照等有关证件和资料，申请办理《保险兼业代理业务许可证》。

(十九)乙方应建立为甲方代理业务的明细台账;向甲方提供新车销售日报表、在店投保新车日报表、在店续保车辆日报表等。

(二十)乙方向甲方承保客户提供以下增值服务(在可以提供的增值服务项目前打勾)：

□(1)免费洗车;(□免费提供次□给予折优惠)

□(2)故障车、事故车救援;(□免费提供次)

□(3)免费代办年检;(□免验车费用□免代办手续费)

□(4)免费车辆检测。

□(5)免费接送车辆。

□(6)日常保养维修工时打折优惠;(□给予折优惠)

□(7)代步车服务;(□免费□收费)

□(8)其他特色服务。

四、甲、乙双方共同的权利和义务

(一)承保及费用的政策及标准

1、承保政策：甲方按保险监管部门及行业自律规定的最低标准提供承保政策支持。

2、乙方在为甲方推荐销售保险产品时，给予乙方一定的推荐奖励费用;

(1)交强险为%，(2)商业车险新车为%，续保车为%(电网销除外)。

(二)年代理保费规模及份额目标

1、乙方为甲方年推荐车险保费为万元

2、甲方在乙方店内份额目标万元

(三)配件及工时价格

1、配件价格根据乙方为甲方年代理保费的规模、份额确定为按照甲方理赔系统价格下浮10%执行。当季度保费规模或份额未达协议目标时，甲方有权下调上述协议价格。

2、合作期间，以季度为周期单位，滚动检视赔付情况，根据检视时点对应的车险赔付率指标调整配件报价，事故年度制赔付率小于60%，按照协议下浮比率不变;事故年度制赔付率大于60%，小于65%，按照协议下浮比率再下降2个百分点;事故年度制赔付率大于65%，按照我司系统价格下浮10%。

事故年度制赔付率=(统计时间内所有出险赔案的已决赔款+未决赔款)÷所有保单在统计时间内的满期保费。

3、在不超过当地汽车维修行业工时标准前提下，双方协议约定工时费标准如下：。

4、严格按照公司对品牌系列车辆的维修及换件规程;投保了“指定专修厂”的品牌系列汽车，配件价格按照品牌系统价格下浮10%。

新车购置价10万元以下的车辆，全车油漆不得超过2800元，3个面以下为300/面,3-6个面为280/面。

新车购置价10-20万元的车辆，全车油漆不得超过3800元，3个面以下为350/面,3-6个面为300/面。

新车购置价20-30万元的车辆，全车油漆不得超过4800元，3个面以下为450/面,3-6个面为400/面。

新车购置价30-50万元的车辆，全车油漆不得超过5800元，3个面以下为500/面,3-6个面为450/面。

新车购置价50-80万元的车辆，全车油漆不得超过6800元，3个面以下为600/面,3-6个面为550/面。

单台车辆工时费超过5000元以上的部分下浮50%，除油漆外维修工时费由双方协商确定。

5、双方负责会同客户对事故车辆进行损失确定，乙方有义务对客户委托的事故车辆按照维修行业正常的维修工序进行检修。如乙方在维修过程中发现有超出已确定维修范围的损失项目，乙方应及时通知甲方和客户，共同认定是否属保险责任范围。否则，超出部分由乙方自行承担。

6、双方协议维修价格(含修理费、配件价格)变动时，应及时书面通知对方，双方协商确定后执行。

五、合作考核评价标准

为规范合作行为，双方协议约定建立以下考核评价体系，每季度对合作进行考核评价。考核由甲方组织，经乙方核对确认考核结果后，甲方依据考核结果对非乙方承保车辆送修资源实施差异化配置资源。

(一)合作效益类(满分50分)

1、代理业务数量，计20分。代理业务数量分配到4个季度，按时完成计满分20分，未完成的，考核得分=20分×季度实际完成量÷季度计划量。代理业务计划量完成不到50%的计零分。

2、代理业务份额，计10分。完成当季代理业务份额满分计10分，未完成的，考核得分=10分+(完成份额%-计划完成份额%)×100。代理业务份额低于30%的计零分。

3、事故年度制赔付率，计20分。事故年度制赔付率=(统计时间内所有出险赔案的已决赔款+未决赔款)÷所有保单在统计时间内的满期保费。控制在60%以内(含)，得满分20分，超60%的，考核得分=20分+(60%-事故年度制赔付率)×100。事故年度制赔付率超过75%的计零分。事故年度制赔付率以picc新版日监控系统数据为准。

(二)合作诚信类(满分10分)

严格履行合作协议义务，无欺诈行为的，得满分。凡发现有欺诈行为且给我司造成经济损失的，不得分。

(三)客户满意度(满分10分)

满意度95%及以上的，得满分;95%以内的，考核得分=10+(满意度-95%)×100。每季根据95518客服中心回访数据整理，满意度=对维修服务不满意客户量/回访量。

(四)客户投诉类(满分10分)

每出现一次客户有效投诉，扣5分，本项扣完为止。

(五)增值服务类(满分10分)

合作单位应通过本单位服务资源，为客户提供免费洗车、优惠保养、代步车等增值服务，每提供一项增值服务满分计5分，根据服务优劣赋分。推荐修理厂应建立各类增值服务台帐以备考核。

(六)配件报价执行力(满分10分)

考核季度内，不折不扣执行我司无误报价得满分，每发生额外向客户另收维修差价一起扣2分。

六、考核评价的落实与结果应用。

xx公司每季度组织对推荐修理厂进行评定，并根据评定结果，配置相应的服务资源，如送修资源、维修价格、推荐修理厂资格等。考核评价的落实与结果应用如下：

4s店季度考核低于70分，从次月起减少公共维修资源送修量20%。下一季度仍低于70分的暂停送修公共维修资源一个月，由4s店向xx公司提供整改方案。

七、业务及信息交流

1、甲方承诺每月真实地将事故车辆的定损修理情况(包括车牌号、出险时间、地点)提供给乙方;乙方则须将其每月所有车辆的销售情况(车辆型号、销售时间、客户姓名、联系电话等)真实地提供给甲方。以实现双方的资源共享，信息对等。

2、为了解双方战略合作对客户的效果，甲乙双方应积极安排客户回访工作，了解客户的意见和建议，以便在今后的合作中加以改进。

3、甲方所属车险部、理赔中心或销售管理部等部门负责人，不定期走访乙方，加强沟通与协调，促进双方能更好地合作。

4、甲方在本协议签字生效后指定所辖的机构负责乙方客户车辆的承保服务和回访客户工作。

八、违约处理

(一)乙方故意制造或参与制造虚假赔案的、故意扩大损失、虚报损失项目和损失金额,给甲方或客户造成损失的，应承担相应的经济损失并支付给甲方违约金元，甲方有权解除协议。

(二)乙方拒绝向甲方客户提供相关理赔、维修服务，甲方有权解除协议。

(三)因乙方原因给甲方或客户造成损失的，乙方应承担赔偿责任。

九、协议的变更、补充及终止

(一)本协议履行过程中如需变更，应经双方协商一致并签订

补充协议，补充协议与本协议具有同等效力。

(二)本协议有效期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日零时起生效，期满后协议自行终止。

(三)协议期间，乙方有本协议第二条(十一)款、第三条(十六)款、第八条(一)和(二)款列明之情形的，甲方有权终止本协议。

十、推荐修理厂合作终止后的处理

(一)推荐修理厂合作终止后的1个月为善后期，在善后期内合作双方应本着友好协商的原则，根据合作协议，妥善处理善后事宜。

(二)推荐修理厂合作终止后，公司收回推荐修理厂所有标识;推荐修理厂的办公设施物归原主，如未归还，应赔偿对方损失。

十一、争议处理

因履行本协议发生的争议，由双方当事人友好协商解决;协商不成的，双方当事人一致同意，任何一方均有权将争议提交被告所在地人民法院法院提起诉讼。

十二、其他事项

(一)本协议自双方法定代表人或其授权代表签字并加盖公章后生效。

(二)本协议未尽事宜及协议履行过程中遇到的特殊情况，由双方友好协商解决。

(三)本协议一式四份，具有同等法律效力，双方各执两份。

甲方：

(签章)

授权代表(签字)：

乙方：

(签章)

授权代表(签字)：

**最新汽车修理厂厂长年终述职报告范文如何写四**

甲方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

为促进甲、乙双方的共同发展，实现资源共享、优势互补，同时为共同的客户提供最优质的服务，实现三方共赢，根据国家有关法律、法规的规定，甲、乙双方本着平等、自愿、互利的原则，经充分协商，达成如下协议：\_\_\_\_\_

第一条、合作原则

（一）甲、乙双方及其分支机构应信守合同，全面认真地履行合作协议的内容。

（二）甲、乙双方应共同维护双方的信誉、品牌和利益。

第二条、合作范围

（一）\_\_\_\_\_事故\_\_\_\_\_的修理服务。

（二）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的维修保养优先服务。

（三）双方相互提供长久稳定的宣传渠道。

（四）乙方自有财产的\_\_\_\_\_。

（五）其它方面的合作。

第三条、甲方的权利与义务

（一）甲方利用自身的经营特点，对乙方的企业形象、维修及服务质量、特色服务项目等事项协助做好宣传、介绍工作。

（二）甲方应按定损标准及时合理核定事故\_\_\_\_\_维修价格，并取得客户认可。

（三）甲方对乙方提出的维修价格异议应及时处理；但不接受任何形式的事后有关价格的异议。

（四）甲方应为乙方的有关业务人员提供相关\_\_\_\_\_知识、技能方面的培训，并积极提供\_\_\_\_\_咨询服务，对乙方在具体业务中遇到的\_\_\_\_\_问题给予技术支持。

第四条、乙方的权利与义务

（一）乙方应积极协助甲方事故\_\_\_\_\_进行定损；为甲方提供技术支持；提供专人负责与甲方的沟通与联系。

（二）乙方应按照甲方定损项目和金额承修甲方承保的出险\_\_\_\_\_，修理费用最终由甲方按甲方通用标准或与乙方事先的协议标准确定。

（三）乙方应该坚持“以修为主”的原则，对于损坏的零部件，如果通过维修可以继续使用且能达到相应的技术要求，则不进行更换，也不能将\_\_\_\_\_责任范围外的损坏项目向甲方要求定损。

（四）乙方对维修项目和价格有异议的，可在维修前向甲方提出，由甲方、乙方及被\_\_\_\_\_人友好协商处理。乙方在事先没有约定时，不得在\_\_\_\_\_修复过程中或修复后再向甲方提出维修异议。

（五）修理质量保证承诺：\_\_\_\_\_

1、保证修理\_\_\_\_\_的质量达到国家规定的技术要求。

2、\_\_\_\_\_修复后最低三个月的质量保证期。

（六）配件质量保证承诺：\_\_\_\_\_

1、不使用假冒伪劣零部件。

2、更换、修复配件三个月以上的质量保证期。

（七）公开性承诺：\_\_\_\_\_

1、向车主、\_\_\_\_\_公司公开维修项目清单。

2、\_\_\_\_\_修理完毕，出厂前要求完整填写维修记录，并向车主解释出厂标准。

3、工时定额、工时费。

（八）乙方接受《损失确认书》中所确认的维修项目、方式和金额后，当修理过程中发现因\_\_\_\_\_事故导致的但在《损失确认书》中未列明的损失项目时，应主动与甲方联系。在未征得甲方同意前所有因修理项目及其金额变更，扩大的金额部分，甲方不予承担。

（九）乙方应遵循双方协商的相关\_\_\_\_\_的工时率、配件价格，价格确定后乙方在执行过程中不得擅自变更，如需变更应事先征得甲方同意。

（十）乙方承诺承修甲方的事故\_\_\_\_\_应优先维修，在可能的情况下应尽量为客户提供“一站式”服务。

（十一）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进厂修理期间，保证送修\_\_\_\_\_不再遭受损坏或损失扩大，不使用客户送修\_\_\_\_\_。在经营过程中，本着诚实、守信的原则，不做任何有损于甲方和事故车车主的事情。

（十二）在甲方认可的前提下，甲方在赔偿金额范围内可以直接同乙方就保户应付的事故\_\_\_\_\_修理费用进行结算。

（十三）应客户要求，在取得甲方合法授权的条件下，可以代为办理\_\_\_\_\_索赔事宜。

（十四）应协助甲方做好\_\_\_\_\_条款及\_\_\_\_\_服务的宣传工作。

第五条、其它服务

（一）乙方对甲方所承保的\_\_\_\_\_提供优惠的维修保养服务。

（二）根据乙方实际情况，为甲方所承保的\_\_\_\_\_提供其它特色服务：\_\_\_\_\_

（以下服务内容请乙方根据自身情况选择）

2、代办\_\_\_\_\_年审（免验车费用免代办手续费）。

5、其它特色服务。

第六条、协议的变更、补充及终止

（一）本协议履行过程中如需要变更，应经双方协商一致并达成书面协议，变更或补充的内容与本协议具有同等效力。

（二）协议有效期限为一年，期满后协议自行终止。

（三）甲、乙双方有单方面终止协议，并保留追究法律、经济责任的权利，自证实并向对方发出书面解约通知之日起，协议自行终止。

第七条、违约责任

（一）甲、乙双方违反本协议的约定，给对方造成损失的，应依法承担赔偿责任。

（二）因事故\_\_\_\_\_修理质量问题，经质检部门鉴定为不合格，造成返修或到其它汽车修理厂重新修理的情况，乙方承担返修或到其它修理厂的修理费用。若发生诉讼或\_\_\_\_\_，乙方作为承担民事责任的诉讼、\_\_\_\_\_主体，承担全部民事责任。

（三）任何一方泄露对方商业秘密的，应承担相应的法律责任。

第八条、争议处理

因履行本协议发生的争议，由双方当事人友好协商解决；协商不成的，双方当时一致同意采取下列第\_\_\_\_\_\_种争议解决方式：\_\_\_\_\_

（一）因履行本协议发生的争议，提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会\_\_\_\_\_。

（二）因履行本协议发生的争议，依法向\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第九条、其它事项

（一）甲、乙双方当事人及其分支机构均应自觉遵守协议中的各项约定。

（二）甲、乙双方均应为对方严守商业秘密，未经对方许可，不得向任何第三方提供有关双方合作的具体资料以及任何有关对方业务经营的资料和信息。

（三）甲、乙双方在合作过程中，均应维护对方的信誉、品牌和利益，避免任何有损于对方或客户利益的行为。

（四）本协议一式\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力，双方各执\_\_\_\_份。

甲方：\_\_\_\_\_

甲方授权代表（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_

乙方授权代表（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**最新汽车修理厂厂长年终述职报告范文如何写五**

一、电工(空调)安全操作规程

1、工作前应备齐工具并检查是否完好，技术状态是否良好。

2、在车上进行电工作业应注意保护汽车漆面光泽、装饰、地毯及座位，并保持车辆的整洁。

3、在装有微机(电脑)控制系统的汽车上进行电工作业时，如无必要不要触动电子控制部分的各个接头，以防意外损坏电子元件。

4、电瓶充电作业时，要保持室内通风良好。充电时把电瓶盖打开，电解液温度不得超过

5、新电瓶充电时必须遵守两次充足的技术规程。在充电过程中要取出电瓶应先将电源关闭，以免损坏充电机及电瓶。

6、进行空调系统作业时，应在通风良好处。排除氟时应缓慢，防止冷冻机油一起冲出，同时不能与明火及炙热金属接触。

7、添加处理氟操作时要戴护目镜，谨防氟溅入眼内或溅到皮肤，将皮肤冻伤。

8、装氟钢瓶搬运时严防振动、撞击、避免日光暴晒，同时应储放在通风干燥的库房中。

二、钣金工安全操作规程

1、工作前要将工作场地清理干净，以免其他杂物妨碍工作，并认真检查所用的工具、机具技术状况是否良好，连接是否牢固。

2、进行校正作业或适用车身校正台时应正确夹持、固定、牵制，并使用适合的顶杆、拉具及站立位置，谨防物件弹跳伤人。

3、使用车床、电焊机时，必须事先检查焊机接地情况，确认无异常情况后，方可按启动程序开动使用。

4、电焊条要干燥、防潮，工作时应根据工作大小选择适当的电流及焊条。电焊作业时，操作者要带面罩及劳动保护用品。

5、焊补油箱时，必须放净燃油，彻底清洗确认无残油，敞开油箱盖谨慎施焊。

6、氧气瓶、乙炔气瓶要放到离火源较远的地方，不得在太阳下暴晒，不得撞击，所有氧焊工具不得粘上油污、油漆，并定期检查焊枪、气瓶、表头、气管是否漏气。

7、搬运氧气瓶及乙炔气瓶时必须使用专门搬运小车，切忌在地上拖拉。

8、进行氧焊点火前，先开乙炔气后开氧气，熄火时先关乙炔气阀，发生回火现象时应迅速卡紧胶管，先关乙炔气阀再关氧气阀。

三、烤漆工安全操作规程

(1)进入烤漆房作业时，必须备齐所需油漆、天那水及所需器具。

(2)在喷漆车辆进入烤漆房前，应先将底盘翼子板各部泥土、

灰尘擦拭干净，严禁在喷漆房内清除灰尘。

(3)喷漆作业时要穿防止静电产生的化学纤维质料的衣服。

(4)严禁在喷漆间内点火吸烟。

(5)在喷漆间内作业时不得打开喷漆间门。

(6)进行保温烘干作业时，不得将温度调节器设定在80。c以上。

(7)经常清洁进气滤网，以防止阻塞。

(8)供油泵烤炉不得漏油，每月对煤油箱进行一次排水作业。

**最新汽车修理厂厂长年终述职报告范文如何写六**

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，结合公司总经理在xx年商务大会上的指示精神，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。“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管理

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xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。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。

对策三：注重信息收集做好科学预测当今的市场机遇转瞬即逝

一、残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预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。

xx年是不平凡的一年，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。为此，面对xx年，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“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司xx年公司各项工作的顺利完成。

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！