

汽车了解心得体会 汽车培训心得体会 会(汇总10篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

汽车了解心得体会篇一

首先，我要感谢学校给我这次宝贵的去太谷关于新能源汽车一体化教学培训的机会，这次培训对我来说，非常难得，也是获得匪浅，下面我就将这次培训的体会给大家分享一下。

第一，这次培训的主讲师一部分是来自新能源汽车开发一线的工作人员，另一部分是来自研究新能源汽车专业的专家，都是新能源汽车领域的实践者和领路人，所以，他们的授课内容和方式都是最切近于当前新能源汽车发展的现状和实际情况，娓娓道来，内容虽然很多，而且比较难懂，但是通过他们深入浅出的讲解使抽象的概念和原理一下子变得形象、生动和简单，所以，我听后感觉一下子明白了新能源汽车的发展状况和它的主要结构、工作原理等。

第二，这次课程安排的紧张且充实，每天雷打不动的8小时听课，晚上又加班加点的赶写3000字的论文，以及回顾白天老师的讲课内容，每天睡觉都在11点左右。虽然工作负荷强度较大，但是想想学校这次能选派我来这里培训，心里就充满了斗志。

第三，这几天的培训，主要可以分为三大板块，第一板块主要讲解关于新能源汽车的背景介绍和发展状况；第二板块主要是实操，一部分是关于纯电动汽车的实操，另一部分是关

于普锐斯混合动力的实操；第三部分是关于新能源汽车一体化教学的讲解；每一个板块都是内容丰富，精彩非凡。

校派我参加这次培训，不光是看看、听听、写写，发发感想就完事，而是要将这次的感触和收获，再通过自己更深入的摸索和学习，运用到今后工作当中去。

马蔚

20xx年8月31日

汽车了解心得体会篇二

第一段：引言（约200字）

汽车是现代社会中不可或缺的交通工具之一。而要真正了解汽车的运行原理和构造，对于喜欢开车的人或者对汽车感兴趣的人来说，是一种必要的知识。通过学习和了解汽车的构造，我们不仅可以更好地使用和维护汽车，还可以更深入地了解其性能和技术。在过去的学习和实践中，我积累了一些关于汽车构造的心得体会，希望能与大家分享，也希望能给喜欢汽车的朋友提供一些帮助和启发。

第二段：了解汽车的基本构造（约300字）

了解汽车的构造，首先需要了解它的基本组成部分。汽车主要由发动机、变速器、传动系统、底盘系统、车身系统和电气系统等组成。其中，发动机是汽车的心脏和动力来源，它通过燃烧汽油或柴油产生动力，驱动整个汽车的运转。变速器则负责将发动机的动力传递给车轮，根据行车的需要来调整车速。传动系统则是一系列的轴、齿轮和传动装置，使车辆能够从发动机传递力量到车轮上。底盘系统包括悬挂系统、制动系统和转向系统等，用于保证汽车的稳定性和安全性。车身系统是汽车的外观和内部空间的组成部分，不仅要美观，

还需要考虑车内舒适性和安全性。电气系统是汽车的电力控制中心，包括充电系统、点火系统、照明系统和娱乐系统等，为各个部件提供电力支持。

第三段：了解汽车构造的重要性和应用（约300字）

了解汽车的构造不仅可以提供对汽车的基本认识，更重要的是为使用和维护汽车提供指导和依据。了解构造可以帮助我们更好地判断汽车的故障来源以及解决方法。比如，如果发现发动机声音异常，我们可以通过了解发动机构造来判断是哪个部件出了问题，从而更好地协助技师进行修理。此外，了解汽车的构造还有助于选择合适的汽车配件和改装方案。通过对变速器构造的了解，我们可以根据个人需求和车辆性能选择合适的变速器的类型和参数，从而提升汽车的行驶性能和舒适度。

第四段：以实践为基础的学习方法（约200字）

了解汽车的构造是一个综合性的学习过程，需要结合理论和实践相结合。从理论上学习汽车的构造是有必要的，可以通过参考教材、网上教程或者参加培训班等途径来进行学习。但是单纯的理论知识远远不够，需要通过实践来加深理解。例如，可以与专业技师一起进行汽车维修，观察和参与其中，通过亲身体验来理解汽车的构造和运作原理。另外，实践中还可以采用拆装汽车零件的方式，通过亲手操作来更加深入地了解汽车构造的细节。

第五段：结语（约200字）

了解汽车的构造不仅是一种兴趣爱好，更是为了提升自己对汽车的认知和技能。通过对汽车构造的学习，我们将更好地掌握汽车使用和维护的技巧，对汽车的问题有更准确的判断和解决方法。同时，这也是一种追求知识和提升自我的过程。无论是作为一个驾驶员还是汽车爱好者，了解汽车构造都是

必要的一环。希望通过这篇文章的分享，能够给广大汽车爱好者提供一些有用的信息和启发，让我们一起更加了解汽车的构造，开展更广阔的汽车学习和研究。

汽车了解心得体会篇三

在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售顾问已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售顾问代表则是一群较为特殊的职业者。汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售顾问已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售顾问代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是在简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的汽车销售顾问，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售顾问工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售顾问。

顾问式销售技巧是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售顾问以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法。

通过学习，让我认识到：做想做一名好的汽车销售顾问，必

须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在面对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、必须要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，面对不同的客户群体，我们有必要通过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有以下几点：

1. “用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2. “信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务”/价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么？是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身？显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感受，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，通过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行汽车销售产品。

5.“f.a.b法则”

通过学习，让认识到fab法则是指推销员运用产品的特征f(feature)和优势a(advantage)作为支持，把产品的利益b(benefit)和潜在顾客的需求联系起来，详细介绍所销售的

产品如何满足潜在顾客的需求。特征f是产品的固有属性，它描述的是产品的事实或特点；优势a是解释了特征的作用，表明产品如何使用或帮助潜在顾客；而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，表明产品如何满足客户表达出的明确需求。

通过学习充分了解到，在日后我行汽车销售中，我们必须灵活运用fab法则，将我行汽车销售的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

我认为，所谓幸福不过是一种心情的感受，人生的每一个阶段都有他人无法取代的快乐。我希望汽车行业的老板们，能够多理解、关心一下自己的精兵强将，因为他们都是最优秀的，没有他们，公司不可能这么迅速地发展；我希望我们的上帝（客户）们对汽车销售顾问能够多一份理解、多一份沟通，我们肯定会设身处地为您提供最合适的产品、最优质的服务。最后，祝福汽车销售行业的朋友们，相信经过我们的努力拼搏，快乐和成功都会不期而至。

汽车了解心得体会篇四

第一段：引言（大约200字）

汽车是现代社会不可或缺的一部分，我们每天都会接触到各种各样的汽车。然而，大多数人对汽车的构造了解甚少，只是在使用时关注汽车的功能和性能。近期我参加了一次汽车构造课程，学到了许多关于汽车构造的知识，给我留下了深刻的印象。在这篇文章中，我想分享一下我对汽车构造的心得体会。

第二段：发动机（大约300字）

汽车的发动机是汽车的核心，是推动汽车运行的动力源。在

课程中，我学到了发动机的各个部件以及它们的工作原理。发动机主要由气缸、活塞、曲轴、燃油喷射器等组成。通过这些部件的协同工作，发动机可以将燃料燃烧产生的能量转化为机械能，驱动汽车前进。我进一步了解到了不同类型的发动机，如汽油发动机和柴油发动机，以及它们的优缺点。通过了解发动机的构造和工作原理，我对汽车的动力系统有了更深入的理解。

第三段：底盘和悬挂系统（大约300字）

底盘和悬挂系统是汽车的骨架，承载汽车的重量并支持其他组件的运行。在课程中，我学到了底盘和悬挂系统的构造和功能。底盘主要由车架和底盘组件构成，而悬挂系统则包括悬挂弹簧、减震器以及稳定杆等。底盘和悬挂系统的设计可以影响汽车的稳定性、操控性以及乘坐舒适度。我对如何选择合适的悬挂系统以及底盘的设计原则有了更深入的了解。

第四段：传动系统（大约300字）

传动系统是汽车动力从发动机传递到车轮的关键部分。在课程中，我学到了传动系统的构造和工作原理。传动系统主要包括离合器、变速器和传动轴等组件。离合器可以用来实现发动机和变速器之间的连接和断开，而变速器则可以通过不同齿轮的组合来调整汽车的车速。在课程中，我对自动变速器和手动变速器有了更深入的了解，并了解到了它们的优缺点。通过对传动系统的学习，我对汽车的驱动方式有了更加全面的认识。

第五段：安全系统（大约200字）

汽车的安全系统对于驾驶者和乘客的安全至关重要。在课程中，我学到了汽车的安全系统包括制动系统、转向系统、安全气囊以及防抱死制动系统等。这些系统可以减少事故发生的风险，并为驾驶者和乘客提供更高的安全性能。通过了解

汽车的安全系统，我现在更加重视并关注汽车的安全性能。我认为在购买汽车时，安全性是必不可少的因素。

结论（大约100字）

通过参加汽车构造课程，我对汽车的构造有了更深入的了解。我了解了发动机、底盘和悬挂系统、传动系统以及安全系统的构造和工作原理。这些知识让我对汽车有了全面的认识，并提高了我对汽车的驾驶和维护的理解。了解汽车构造的心得体会使我成为一位更有自信和谨慎的驾驶员。

汽车了解心得体会篇五

在繁忙的工作中，不知不觉的又迎来了新的一年，回顾自己走过的这一年，真的是收获颇多，感慨万千，意犹未尽！

xx年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。xx年初，我做出了一个人生中最重要决定，放弃了自己所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。当时正值全球金融危机，各大企业都在减薪，甚至是裁员之时，我不顾朋友和家人的反对，毅然选择了辞职。其实改行之意，早在全全球金融危机爆发之前就有了。大学毕业后的三年间，一直从事技术相关的职业，由于工作的性质和自己的兴趣始终不合拍，所以在平时工作中缺乏积极性，每天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自己都不公平，所以我选择了离开。我要选择一份自己喜欢的工作，让我充满激情投入的职业。因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自己所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再合适不过的了，但这也仅仅是自己的想象罢了。最终在朋友的推荐和自己的努力之下，非常幸运的进入了申蓉大众，从此踏上了我的圆梦之旅！

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，

让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。从20xx年03月14日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的xx年，上海大众以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从20xx年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在xx年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我

爱我身边的人，爱我的每一位客户。我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。1，在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。2，在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

理方面靠近。还记得在复试的时候，老总问我两年后的职业规划是什么时候，我毫不犹豫的说，“销售经理”！现在想起来确实蛮激进的，要做一名合格的管理者比做一名优秀的销售顾问难的多了，需要具备的能力也更多。虽然前进的道路崎岖不平，但我相信光明永远在前方，我会继续坚持一步步走下去的！

汽车了解心得体会篇六

随着科技的不断发展，汽车已经成为现代社会中不可或缺的一部分。我们每天都要乘坐汽车，但对于汽车机舱的了解却往往十分有限。最近，我有机会深入了解了汽车机舱，对其结构和功能有了一些新的认识和体会。

首先，汽车机舱是汽车的“大脑”和“心脏”。机舱是汽车的驾驶舱，也是发动机和其他关键部件的安装空间。它是汽车运行的核心所在，承载着汽车的动力系统、操控系统和电子控制系统。在机舱中，发动机是最重要的组成部分，它负

责为汽车提供动力。在了解机舱之前，我并不清楚发动机和其他部件之间的相互联系和作用，现在我明白了机舱是汽车整个动力系统的中枢，好比人体的大脑与心脏。

其次，机舱中充斥着各种高科技设备。随着科技的进步，汽车机舱也在不断演化。如今，机舱中有许多先进的技术，如行车电脑、导航系统、智能驾驶辅助等。这些设备不仅提供了更多的信息和便利，还增加了汽车的驾驶安全性。我记得有一次驾驶汽车，导航系统直接指引我前方有拥堵，我立即改变了行驶路线，避免了不必要的等待和时间浪费。机舱中的高科技设备为驾驶者带来更多的便利和安全，让驾驶成为一种享受。

第三，机舱还有着严谨和复杂的设计。汽车机舱的设计十分重要，它不仅需要满足功能需求，还要考虑人机工程学和驾驶者的舒适度。在我了解机舱的过程中，我对汽车设计师们的聪明才智和细致入微的工作感到敬佩。他们通过精确测量和合理分配空间，使得驾驶者可以轻松地操纵各种按钮和控制杆。此外，机舱的座椅、仪表盘以及音响系统等设计，也全面考虑了人们的需求和健康。这些设计细节让驾驶变得更加舒适和愉快。

第四，机舱也是驾驶者和汽车之间的桥梁。通过机舱，驾驶者可以掌握汽车的状态和性能，灵活进行操作并做出决策。我发现，机舱中的仪表盘和指示灯，能够让我们了解汽车的油量、速度、温度等信息，并根据这些信息做出相应的调整。驾驶者还可以通过机舱中的方向盘、踏板和手刹等进行操控。机舱的设计使得我们可以更好地与汽车互动，实现我们的驾驶愿望。

最后，了解汽车机舱使我对汽车有了更深的理解和尊重。汽车机舱是汽车的核心，我们可以通过了解机舱来更好地享受驾驶的乐趣和便利。了解机舱的组成部分和内部结构，不仅让我对汽车有了更多的兴趣，还让我明白了汽车背后的科技

力量和人类智慧。对我来说，了解机舱就像是打开了一个新的世界，让我对汽车的力量和魅力有了更深入的认识。

总之，了解汽车机舱给我带来了许多新的体会和认识。汽车机舱是汽车的核心，也是驾驶者与汽车之间的桥梁。在机舱中，高科技设备和复杂的设计相融合，让驾驶变得更加便利和舒适。通过深入了解汽车机舱，我对汽车有了更深的理解和尊重。

汽车了解心得体会篇七

随着汽车科技的不断发展，汽车的机舱也越来越复杂和精密。作为一位车主，了解汽车机舱的工作原理和组成部分是非常有必要的。我最近对汽车机舱进行了一番研究，这让我对汽车有了更深入的了解，并从中获得了一些宝贵的体会。

首先，了解汽车引擎对于车主来说是非常重要的。汽车引擎是汽车的“心脏”，它负责将燃油转化为动力，驱使汽车行驶。在了解汽车引擎的工作原理之前，我只知道引擎是一个巨大的装置，但却不知道它的内部结构和工作方式。通过研究，我发现汽车引擎其实是由许多复杂的零部件组成的，包括气缸、活塞、曲轴等。了解这些零部件的功能和相互作用，让我对汽车引擎的工作原理有了更深入的认识。

其次，了解汽车机舱中的一些重要器件也是非常有益的。例如，了解汽车的冷却系统，可以帮助车主及时发现和解决汽车过热的问题。汽车冷却系统一般由散热器、水泵、风扇等组成，它们协同工作，将热量从引擎中带走，保持引擎的正常工作温度。了解冷却系统的工作原理，我意识到冷却液的重要性，因为它在整个系统中起着关键的作用。我学会了定期检查冷却液的水平和质量，并及时更换和补充，以确保汽车冷却系统的正常运行。这样，我就可以避免因过热引起的不必要的损坏和维修费用。

再次，了解汽车机舱中的电气系统也是非常重要的。汽车的电气系统包括电瓶、发电机、起动机等。这些设备的正常工作对于汽车的驱动和电子装置的供电非常重要。在了解了汽车的电气系统之后，我明白了电瓶的保养和充电的重要性。为了确保电瓶的寿命和正常工作，我学会了定期检查它的电压和电流，以及清洁它的连接器和极柱。此外，我还学会了正确使用汽车的电子设备，关闭所有不必要的电子装置，以减少对电瓶的负荷。这些细节的了解和实践，让我对汽车的电气系统有了更好的把握。

最后，了解汽车机舱中的安全系统是非常重要的。现代汽车通常配备了各种安全配置，如制动系统、防抱死制动系统 [ABS] 车身稳定控制 [ESC] 等。这些系统的正常工作可以帮助车主在危险情况下保持车辆的控制和行驶安全。了解这些安全系统的原理和使用方法，我学会了正确使用刹车和防滑装置，使驾驶更加安全可靠。此外，了解这些系统的工作原理也有助于我识别和解决潜在的故障问题，以保持汽车的安全性能。

通过对汽车机舱的深入了解，不仅增强了我作为车主的责任和自信心，还让我了解了汽车的内部机制和运行原理。这些知识和经验使我能够更好地维护和保养我的汽车，避免了一些不必要的故障和损失。最重要的是，它让我更加热爱和珍惜我的汽车，因为我可以真正感受到它内在的价值和机械美。所以，我强烈建议每位车主都要花一些时间去了解汽车机舱，以提高自己的驾车技能和对汽车的认知程度。

汽车了解心得体会篇八

为期一个星期的汽车拆装实习（发动机、变速器拆装）在金属的回响中落下了大幕，这也是我人生第一次亲手摸到真实的发动机和变速器，也是在大学期间首次进行的汽车专业课程的实习。总的来说这次为期一周的实习工作是有趣的，而且具有比较高挑战性和非常浓厚好奇感的实践，我相信这次

的实习必将会影响到我今后的学习工作，也是我学习汽车专业的一个转折点，同时我还学习到了很多重要的经验。

上了半个学期的汽车构造知识理论课，终于迎来了一次从理论到实践的实习机会，让我深深的感受到“实践是检验真理的唯一标准”的真理性，也体会到了理论与实践想结合的必要性和重要性。没有实习之前，只是在课堂上听老师介绍各种汽车构件的感性认识，有种“未见庐山真面目”的朦胧感。然而亲自动手拆装书本上所描述的汽车构件之后，让自己更深层次的掌握了相关知识，也基本上理解了发动机和变速器以及与其相关联的汽车构件的工作原理。

本次实习的第一个项目拆装发动机，发动机是汽车的“心脏”，也是汽车最基本也是最重要的组成部分。在拆装发动机中，我们组主要拆装了一台丰田宝马m30b35直列6缸发动机，这可是名牌发动机啊！所以我觉得很荣幸能亲手拆装高级的发动机。发动机的外表装有发电机它有齿轮与飞轮相啮合；起动机用于开启发动机的运转；分电器和高压线圈用于提高电压和分配各缸点火的先后顺序；拆开汽缸盖之后就感觉这台发动机的工艺性比较高，因为里面的各零件之间相接的很严密，而且各零件的精度也很高；此发动机的喷油方式是多点电控喷射；在排气管尾部还有氧气传感器。但是，我们在拆装过程中也遇到了一些问题，我们所遇到的问题就是拆下来容易装上去难，最后还要老师指点才完成了这项任务，造成这个原因主要是我们对整个发动机的各部件的组合以及它们的工作原理理解不够透彻。遇到类似的这些问题也是好事，让我学到了怎么样去处理困难、解决问题，收获到更多的知识。

手动变速器的原理都是相类似的，自动变速器也是手动变速器的升级品。刚拆开变速器的外壳，看到的都是轴和齿轮的结合，看起来很复杂不知从哪里开始拆。随后我们就叫了指导老师跟我们分析和讲解变速器的工作原理以及详细介绍各组件，让我们明白了自动变速器工作的来龙去脉。随后我

们便很顺利地拆开所有的齿轮、轴以及变速器中的制动器装置，组员之间也讨论学习各组件的工作原理以及它们相互之间是怎样组合工作的。

通过这次实习，不但提高了我们的动手能力，而且也增进了我们团队中的合作意识，因为发动机、变速器不是一个人就能随便能够拆卸得下来的，更不可能只靠一个人顺利地安装原型，这就需要我们配合与相互间的学习，通过这次实习我们收获颇丰，不仅是知识方面，而且还有在我们未来工作之路上的，它让我们学会了如何正确面对未来工作中的困难与挫折，是一次非常有意义的经历。

汽车了解心得体会篇九

随着钟声的敲响，**年已然成为历史。这一年我的工作主要分为两个方面：

一方面是：1-9月份在保修工作上累计完成**元业绩。服从公司领导安排，紧抓工作重点，积极配合售后工作，努力完成保修任务。这一年奇瑞公司售后保修政策及其严格，每月都有新的保修政策下发，使得工作较为艰难。但在实际工作中我不断总结工作经验，学习领悟商务政策精髓避免保修件误判出现对公司造成不必要的损失。灵活操作非保修件的保修工作，争取公司利润最大化，从而提升个人工资水平。

其次在11-12月份由于公司工作需要，服从公司领导安排调入备件工作。克服自身备件业务能力的不足及种种压力，努力学习备件业务知识，提高自己业务能力水平，带动部门员工工作能力及思想素质。积极与备件公司进行沟通，解决之前定不了、定不回的备件问题，改变之前缺件、拆件现象，避免漏定、误定。

在大力压缩库存的情况下确保库存达标率提高周转率。杜绝因备件问题的用户投诉。两月累计订货**元，完成出库**元。

将为持续压缩库存，消耗库存呆滞件而努力奋斗！

**年是不平凡的一年，也是机遇与挑战共存的一年。在欧美金融危机的影响下，在我国金融政策的调整下人们纷纷紧抓口袋、节衣束食，翘盼未来。汽车市场更是迎来了一个寒冷的冬天。在如此艰苦的环境中，公司在总经理的正确领导下，在各级领导及员工的努力下，公司迎风破浪，稳步发展。销售及售后业绩均较往年有所提升。

种植

**年工作计划主要针对配件6s管理：整理，整顿，清洁，清扫，素养，安全。配件部要保持定时的卫生清扫、货物处理、安全防范措施，做到整洁有序。另一面是配件进销存管理，储位管理，存货管理，经营管理。保持备件公司库存达标率与库存周转率的合理水平，既符合厂家考核要求，又避免资金过度积压，保持良好的配件周转及资金的合理利用。

汽车了解心得体会篇十

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了作为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，

做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和谒可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

最后四天我们学习了产品知识。我是做销售的，在这次培训中，产品知识的培训是非常

丰富的，从汽车基本知识，到展厅接待需求分析，以及装具的相