

# 汽车实践报告 汽车修理厂实践报告(汇总8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 汽车实践报告篇一

一、上班时间为上午8：30至12：00下午13：00至19：00，特殊情况按客人需求改变作息时间。所有专职员工必须严格遵守考勤制度，上下班亲自打卡，不得代替他人打卡。

二、迟到、早退、旷工：

(1)迟到或早退30分钟以内者，每次扣发薪金10元。30分钟以上1小时以内者，每次扣发薪金20元。超过1小时以上者必须提前办理请假手续，否则按旷工处理。

(2)月迟到、早退累计达三次者，计旷工一次。旷工一次扣发一天双倍薪金。

三、请假：

辞职管理：公司员工因故辞职时，本人应提前三十天向直接上级提交辞职申请，经批准后，办理工作移交和工具清还手续。未经批准擅自离职者不予发放工资，本厂有权索取损失赔偿。

行为规范

## 一、职业准则

基本原则1、本厂倡导正大光明、诚实敬业的职业道德，要求全体员工自觉遵守国家政策法规和本厂规章制度。2、员工的一切职务行为，必须以本厂利益为重，对社会负责。不做有损本厂形象或名誉的事。3、本厂提倡简单友好、坦诚平等的人际关系，员工之间应互相尊重，相互协作。严禁侮辱伤害同事，有意见应该相互理解沟通，不得过激行为，应及时向上级反映矛盾。

4、员工在对外业务联系中，若发生回扣或佣金的，须一律上缴本厂财务部，否则视为贪污。

## 惩罚条件

一、每位员工必须认真热情接待顾客，工作时间擅离工作岗位，谈天嬉戏或从事与工作无关的事情造成客人投诉及丢失客户者损失者每次扣50元。

二、因疏忽导致设施设备或物品材料遭受损害，遗失经管的物件和工具，按价赔偿。发现损害公司利益，浪费公物听之任之者按损失扣罚。

三、玩忽职守或违反本厂其他规章制度致使工作发生错误者扣除本次维修费。

四、对有期限的维修工作，无正当理由而未如期完成者按情况扣除本次维修费。

五、违反厂部安全操作规程等制度每次按轻重罚款10至100元。

扣罚款项由每个部门月底统一扣除，具体扣罚由部门负责人落实到违纪责任人。

## 汽车实践报告篇二

7、厂容厂貌，厂地卫生还是一天都不能放松的。这是客户对企业最直观的印象呀。

最后想要说的是分组后，工作清晰明了，好处是显而易见的，但好像员工与员工间，班组各班组间，整个企业间总觉少了什么，是凝聚力，向心力吗？很抽象，但绝对有。

中国大学网

## 汽车实践报告篇三

- 1、爱车正能量，服务新形象。
- 2、车行天下，耀我厂威！
- 3、天地合时，利瑞通驰。
- 4、车随心动更出众！
- 5、用心创造可能！
- 6、担大任，行大道。
- 7、时刻提升动力，才能保持速度与安全。
- 8、瑞通，助你通往成功路。
- 9、让热爱豪爽，为梦想担当。
- 10、有动力，更给力！
- 11、懂车·懂你·懂生活

- 12、梦想不止在路上。
- 13、瑞通汽修，爱车无忧。
- 14、车行千里路，精彩零距离。
- 15、激情服务到家，爱车一触即发。
- 16、用心呵护，瑞通恒久。
- 17、承载梦想，与众不同。
- 18、车来车往，与众不同。
- 19、动起来·更精彩
- 20、合时利瑞通，让你的爱车一路畅通。
- 21、释义：技术不凡，让爱车典范重现。
- 22、心无境，车致远。
- 23、诚就我的成就。
- 24、让技术更艺术！
- 25、非常绅士，但绝对完美。
- 26、不以高端自居，只为专业第一。
- 27、专业加激情，安全行天下。
- 28、车行天下，安然无忧！
- 29、随行，为你随心。

- 30、合时利瑞通，懂你爱车。
- 31、有梦就有热爱，有爱就有未来。
- 32、汽车的心脏，梦想的脉搏。
- 33、睿者智选，高端车维修第一品牌。
- 34、品质诚就高度！
- 35、品质维修，永不过时。
- 36、合乎时代，瑞通未来。
- 37、合天时地利，瑞通都大邑。
- 38、即使大卸八块，依然还原精彩。
- 39、专业修理家，爱车行天下。
- 40、车情怀·心未来。
- 41、为爱车而生，让梦想兑现。
- 42、欣赏生活，享受境界。
- 43、品质赢天下，服务千万家。
- 44、及时改变，走遍天下。
- 45、热爱我的存在，领舞造梦时代。
- 46、多角度打造，高品质保证；合时利，瑞通行。
- 47、过硬技术，专业服务！

- 48、服务于诚，精彩于恒。
- 49、服务臻品质，安全新高度。
- 50、享天时地利人和，走瑞通成功大道。
- 51、激情，在这里重生！
- 52、出手不凡，典范重现。
- 53、服务品质决定安全高度。
- 54、爱你爱车合时利，修理爱车选瑞通。
- 55、只要用心就会飞！

[汽车修理厂广告词]

## 汽车实践报告篇四

xx年1月，我非常幸运地来到华保汽修厂进行实习。在这短短的一个月里，我对汽车维修服务站的售后服务、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

实习目的：

1. 通过实践加深了我对汽修专业在社会的重要性，巩固了专业思想，激发了我接下来两年的在校的学习激情。
2. 切身了解当今社会汽车服务市场的现状。
3. 熟悉汽车修理工具，为将来工作打下基础。
4. 通过与有经验的汽修工人的学习和交流指导，我学会了很多，也了解了很多汽车的知识。

实习是对我的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中提高了我的观察，实习，动手等能力。

实习内容：

1. 汽车维修工具的认识和使用
2. 汽车一级保养，二级保养
3. 汽车零部件的认识和功能

实习过程：

由于自己是大一的实习生，对汽修工作还是有点陌生，所以首先是认识维修工具，了解一些螺丝的大小；认识工具的使用方法和使用场景。当认识后会大大提高工作的效率，所以这个看似不起眼的知识是有很大的重要性。虽然自己到现在还没有完全认识，但我会努力学习的！汽车零部件的认识有助于我接下来的理论学习，实训和理论学习相结合将会大大提高我对汽修的深入了解。汽车的保养是很重要的，买的一辆新车，首先要懂得如何保养，更换机油和机油滤清器、检查刹车，汽油滤清器，四轮定位……实习过程是辛苦的，付出总会有回报。

实习收获：

二十多天的`时间，我从零开始，一点点地学习和运用，安装车轮，更换机油和机油滤清器，还有一些零部件的认识和作用，虽然这只是很小的一步跨越，但对于我具有着特别的意义，它标志着我在一个陌生的行业里逐渐的成长。“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”，在这个高速发展、充满挑战和竞争的社会里，作为大二的我没有别的优势，唯有以自己的勤奋来补缺拙劣。我相信在这个行业里会渐渐成长，越走越远，越做越好的。

（最后，我要感谢公司对我的关心和教导，感谢公司领导给我提供了这样一个学习的平台，同时也感谢各位师傅对我工作上的帮助指导，“达者为师”，没有他们的帮助，我不可能快速的解决工作中遇到的问题！）

## 汽车实践报告篇五

虽然半年不见，但城市的更新，道路立体化等城区的变化之大让人惊奇。回到重庆了，还是先回家一次把。在车上那心情简直别提有多兴奋了。对于早已拟定好了假期生活的我在4日，开始了有趣的学习。在先后参观了重庆汽博中心，白事达汽车销售中心，奥迪汽车4s店，上海大众4s店，华辰宝马销售店等之后，进入了一家小型汽车美容店，从事一些简单的工作，虽然工资不高可了解的东西不少，时间也比较葱郁，于是对中国车市进行了探索。

对于中国汽车市场来说□20xx年可不是简单的一年□20xx-20xx年是中国汽车业走向结构整体化的一个过渡时期□20xx-20xx年可以来说是一个开端，一个准备，主要就是为了在20xx年夺得一席之地□20xx年的中国市场已经走入成熟与稳定，逐步地成为中国的支柱企业。故此□20xx年末，就有些生产厂家忍不住想大干一场了□20xx年末，就推出了20xx款的汽车。比如象mazda6奥迪a6l等好几款汽车也都相继推出。

的波澜。上世纪60年代，马自达汽车公司从汪克尔菲加博士手中买到了转子发动机的专利，到如今专利已到期，这标志着在几年之后，将会有一场更为强大的世界性的风暴，该发动机比一般发动机小三分之一左右，所发出的功率也是大的惊人的。加上排量小污染低，但是最大的一个技术性难题就是它的油耗。一辆双转子发动机的排量为645ccx2但油耗达到了11.42/100km□有缺点，就有动力有方向。未来的世界我们谁也看不清楚。



据了解，重庆作为中国西南地区的重点发展目标，汽车产量总值也有望增涨

5.62个百分点，加上力帆公司的力帆520的全球同步上市。它采用了minicooper发动机，并为其申请了518项专利，在同级轿车类尚属尖子产品，但定价却是经济型轿车的定价。使其增加了不少的卖点。

业犹如一锅沸腾的火锅，香美而却又如辣似火一般。同时对于占汽车销售60%以上的售后服务方面，各企业也下了硬功夫。如汽车日常保养，修理，置换，转卖等。这种种的销售形式也就是汽车业的一个重大走向，并将走向每家每户。

1月27日，工作结束了，拿着不到500元的工资回了家，尽了一丁点对父母的孝道，并过了一个完美的春节，同时得到通知，2月7日到14日，一周时间内，重庆将举行19场人才招聘会，聘用岗位达到5万个。

又是一个大晴天，温和而又带着一丝寒意的阳光照在身上，踏上一辆开往人才市场的车。不去不知道，一去吓一跳，人，每个角落都是。大约计算了一下，4个平方站了3个人。一共有24500多个平方，那么也就是说当时有490000的人。许多用人单位聘请的都是有文凭、有工作经验的人。很多只能望而却步，靠卖力气生活。

这种种的社会现象让我深感不安，父母靠卖力气挣钱来供我上学，虽然只上了一个大专，但是他们坚信，我们出社会以后一定不回象他们一样，所以对于我们的巨大消费，他们从来不说一句话，而他们每天在家里吃咸菜喝米粥。晚上有时候连灯都舍不得开，更别说上街了。而我们回家后却满面笑容迎接我们。所以我不回因为我不别人文凭低而感到低人一等，比文凭不行我就比经验，“天生我材必有用”，带着家人的嘱咐，对未来的报复，对生命的热爱又一次踏上了10日开往北方的列车，结束了我的假期生活，开始接受新的知识，

面对新的挑战！

## 汽车实践报告篇六

光阴飞逝，转瞬间，大学的学习生活就要结束了，经过三年多专业知识的学习，这个学期我们终于要进行毕业实习了。

20xx年10月20日，我被学校安排到xx汽车有限责任公司实习。虽然不是我的第一份工作，不过却是体验我自己的工作。在这里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的工作中所没有的。

工厂中有许多的车间，各车间有各自不同的事情、和若干条流水线；在工作中必须做到：

- 1、服从班组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人；
- 2、严格按照作业指导书操作；
- 3、严格遵守工厂各项规章制度；
- 4、熟悉公司流程及生产流程；

在实习的这段时间里，让我体会到做事的艰难。以前什么事都没做过，在家只知道饭来张口衣来伸手，经过这次实习，让我明白了两个道理：一是做任何工作都要积极、认真负责、做就要做好；二是要不怕辛苦、不怕困难。

最后，非常感谢学校和汽车厂给了我这次难得的实习机会。这次实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，可以讲是受益良多啊！所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作能力，争取做一个对社会有贡献的人。初中毕业后，我就踏入了市总中专的校门。转眼，中专的学习就要告一段落，很快我就

要毕业了，这不，现在正在进行毕业实习呢。

以前，我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到——工作，并不是想象中的那样——它又苦又累，可不是一件容易的事。

一开始，我被学校安排到汽车厂实习。上班第一天，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。

在汽车厂实习，我被分配到该公司的汽车底盘流水线，当了一名流水线作业员，这份作，看似简单，其实要做好它很不容易。因为“怎样才能作好工作、“怎样才能流水线上作好”，这里学问可大了。因此，当一名作业员首先要学会如何作好一名作业员——最起码的要求就是：大的要认真了解公司的整体运作、服务承诺和工作制度，小的要熟悉流程，材料等。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。公司里的作业员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是，与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

第三，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

第四，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，

也只有虚心请教才可使自己进步快。

第五，要学会以礼待人。

在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：一是要认真学好专业知识，这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。二是要在工作中不断学习，进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀！也由此感到一种紧迫感。

## 汽车实践报告篇七

转眼间,大四就开始了,为了巩固上学期汽车电子控制系统,汽车运用工程等专业课程及马上就要学习的汽车诊断,维修,服务等课程有初步认识了解学校为我们安排了从9月5号到26号在武汉中南汽车修配中心的3个星期时间的生产实习.

中南汽车修配厂具有近七十年的历史,是中国汽车保修设备行业协会,中国轻型汽车修理行业协会的常务理事,是上海大众桑塔纳,一汽捷达,武汉神龙汽车有限公司等生产厂的特约维修站,承接国内外各类轿车、吉普车、旅行车的维修和保养。该公司结合多年的修车实践,设计和生产了系列技

术先进、新颖、实用的汽车保修设备。

我被安排在上海大众特约维修站的维修车间跟随一位师-父做副助手, 主要维修帕萨特, 波罗, 高尔, 桑塔纳, 途安等车型。

汽车生产实习报告两篇各类报告

1. 通过生产实习加深对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识, 巩固专业思想, 激发学习热情。

2. 熟悉汽车修理环境、修理工具。为以后走上工作岗位积累一定的知识与经验

3, 开拓我们的视野, 增强专业意识, 巩固和理解专业课程

3. 通过现场维修实习和企业员工的交流指导, 理论联系实际, 把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实, 培养分析、解决工程实际问题的能力, 为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

4. 维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动我们的主观能动性, 深入细致地认真观察、实践, 使自己的动手能力得到提高。

### (一) 保养

不管是旧车还是新车, 在使用一段时间后由于磨损老化等原因, 就必须对汽车进行保养, 以保持和恢复汽车的技术性能, 保证汽车具有良好的使用性和可靠性, 延长汽车的使用寿命。

根据德国原厂的要求, 大众汽油车种每一年或每15,000公里(以先到者为准)作一次换油保养。每一年或每30,000公里(以先到者为准)作一次检查保养。单一般而言, 每半年或每7,500公里作一定保养应较合理。

而对于新车要求的首次7500km常规保养包括：车身内外照明电器、用电设备检查功能；目测安全气囊外表是否受损，检查安全带功能；用专用诊断设备vag.5051/5052读取储存器内各系统的故障信息；检查雨刮器，清洁前档玻璃落水槽排水孔；目测发动机舱各零件是否有损伤和泄漏；清洁空气滤清器罩壳和滤芯；用专用工具检查蓄电池状况，正负极连接是否牢靠，观察电眼；检查冷却系统是否泄漏，必要时补充防冻液；检查制动系统，助力转向系统制动液管路是否泄漏，检查转向液压油液面，必要时补充；检查转向横拉杆间隙，连接是否牢固；检查车身底部燃油管、制动油管以及底部保护层是否损坏，排气管是否泄漏，固定是否牢固；底盘螺栓，车轮固定螺栓按规定扭矩检查并紧固等。

前来做首次保养的车平均每天一台，师傅的效率也很高，快则不出一个小时搞定。

达到15000km时除了以上的内容外还需增加：复位保养周期显示器；检查车门限位器、固定销、发动机盖/行礼箱盖铰链和锁扣功能并润滑；更换灰尘及花粉过滤器滤芯；目测变速箱/传动轴护套有无渗漏及损坏；检查制动盘、制动鼓及制动摩擦片厚度及磨损情况；检测轮胎/轮毂，轮胎磨损情况，校正轮胎气压等。

当达到30000km时还要清洗节气门，清洁空气滤清器罩壳，更换滤芯，检查契型皮带，凸轮轴齿型皮带，发动机燃烧室和进气道积炭情况以及变速箱齿轮油液位等。60000km后就要更换火花塞，燃油滤清器，自动变速器atf油。

## (二) 发动机大修

在短短3周时间内一共大修过6台发动机，包括一台直列6缸4气门宝马发动机。整个过程分发动机解体，零件清洗更换，组装还原三步。

解体发动机完毕后，对零部件进行初步清洗，确定零部件维修和更换项目，确定可用、可维修部件，将需更换、外加工部件。缸体、曲轴、连杆、进气歧管、气门室盖、油底壳等不易腐蚀、变形部件，利用专用清洁剂加水配对后加热清洗，加热清洗完毕后，对加热清洗部件用高压水除去表面残留积碳和油垢。利用高压空气吹净水分，将曲轴、缸体等重要部位涂抹润滑油，避免锈蚀。

最后总成装复，进行装车，要对发动机进行热磨时间应在三小时以上，同时磨和过程中主修人员检查有无漏油、漏水、漏气。

大修过程中要注意：不能用含有腐蚀性溶剂的热水清洗铝质零件；安装前，要用发动机油或防蚀剂涂覆螺纹；紧定图轮轴缸盖等要用扭力扳手；组装时，应预先用专用油晶相互摩擦接触零件，以便于启动。

### (三) 自诊断系统

一般装有微处理器控制单元(ecu)的汽车，都具有故障自诊断系统。可以用它来对汽车内传动系统、控制系统各个部分工作状态进行自动检查和监测。当汽车出现故障时，装在仪表板上的故障指示灯就会闪亮以警告车主汽车可能出问题了，按一下按钮，故障代码(一般用二位或三位数字代表不同的故障)就在仪表板上显示出来。同时此故障信号将被存入存储器，判断汽车的故障所在。故障排除后，断开ecu的电源故障码就会被清除。汽车故障自诊断系统时刻监控着汽车的运行，哪怕是一个小小的螺钉松动了，也会反映出来，以便及时发现隐患，保证汽车的安全运行。

当微机工作正常时，通过诊断用程序检测输入信号的异常情况，再根据检测结果分为导致将被障碍的轻度故障、引起功能下降的故障以及重大故障等。并且将故障按重要性分类，预先编辑在程序中当微机本身发生故障时，则通过wdt进行重

大故障分类。

有了自诊断系统，配合电脑自诊断仪检测故障就更方便快捷，特别是不明故障原因。仪器由一块带总线接口器和车系接口装置的主控线路板以及若干个硬件结构相同的子系统构成，操作界面犹如一台笔记本电脑，可检测电喷发动机、自动变速箱、防抱死刹车、安全气囊、自动空调、定速巡航、主动悬挂，动力转向、仪表板系统等等。然后根据屏幕显示得出故障所在。

(四) 四轮定位

## 汽车实践报告篇八

(一) 外出实践的概况

随着我国经济水平的飞速发展和人民生活水平的不断提高，人们的消费观念跟消费需求也在不断发生变化。今天，汽车作为一款高档消费品也越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来，汽车贸易企业在各个城市犹如雨后春笋般发展壮大起来。

汽车贸易公司的形式一般都是从国外引进的“4s”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销形式为主的方式占了销售量的90%以上，只有很少车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。

(二) 外出实践的目的

- 1、更快的适应社会，增强自身的素质，学习更多的销售技巧，学会与客户接触、交流；
- 2、了解漳州东风聚力日产的汽车的各种品牌、价格、性能；



4、通过实践加深我们对汽车专业在国民经济中所处的地位和作用的认识，巩固专业思想，激发激情。

实践的单位;漳州东风聚力日产

实践的岗位：漳州东风聚力日产见习顾问

### （一）企业文化、岗位职责以及规章制度的认识

#### 1、企业文化

漳州市日产聚力拥有先进的检验设施和完善的质量保障体系，“创业内优秀品牌，助有志者大写人生”是漳州市日产聚力的使命，积极引进高端技术人才，提升技术创新能力。秉承“质量是企业的生命”的产品理念，以科技为龙头，以销售为动力，依靠良好信誉，优质的质量，可靠的疗效、一流的管理服务赢得市场，创造信合制药的美誉度。

聚力人，要知道，客户满意不是我们的终极目标，建立长期的客户关系，才会赢得市场！深化“内强素质，外树形象”。

#### 2、岗位职责以及规章制度

漳州东风聚力日产的早会间总是会响起这么一段斗志昂扬的口号：

我有坚韧不拔的意志和毅力

我敬业、我守信

我的理念是创新、求是、团结、奋进

我的纲领是行动、行动、再行动

我决心用我的汗水和泪水成就我的梦想

用我的智慧和能力达成我的目标

我发誓做一个卓越不凡的聚力人

这段振奋人心的口号里喊出了漳州东风聚力日产销售顾问的职业操守、职业理念以及所要达成的目标，在这里面包含了漳州东风聚力日产日常的规章制度，时刻提醒自己，用自己最美的姿态出现在顾客面前。

## （二）展车标准

展车是放在汽车4s点里最显眼位置的，顾客进入4s店，首先第一眼就是在展厅里的展车。我在实习期间，通过老师的指点和自己的观察，总结出展车及展厅要有一下几点要求：

- （1）展车车身经过清洗、打腊处理，保持清洁，挡风玻璃和车窗玻璃保持干净明亮；
- （2）展车四个轮胎下方放置车轮垫板，位置正确；
- （4）车前方与后方均配备有标准的车铭牌；
- （5）除特殊要求外展车的车门保持不上锁的状态，可供客户随时进入车内；
- （6）展车左右对应车窗玻璃升降的高度保持一致；
- （7）车身上不许摆放价格板、型录、宣传资料等其它物品。
- （9）后备箱保持干燥洁净，工具、使用手册等物品摆放整齐，无其它杂物；
- （11）车门内饰板和迎宾踏板上的塑料保护膜可以保留，但必须保持清洁；

(12) 中央扶手箱、车门内侧杂物箱、前座椅靠背后的物品袋内均不得放有杂物；

(15) 各座椅上的安全带摆放整齐一致；

(17) 车内的时钟调至准确的时间；

(18) 车内地板上铺有车用脚踏垫，并保持干净整齐；

(19) 车厢内不许有价格板、型录、报刊杂志等其它物品；

(20) 车辆启动后，车内所有电器设备应置于关闭状态。

### (三) 客户接待礼仪

#### 1、仪容仪表礼仪

(1) 男不留长发，女不披发，不能有头削颜色不能过异。女着淡妆，男士及时剃须。指甲整齐干净男不留长指甲，女的不涂过夸张指甲油。

(3) 仪态规范：发名片的姿势。引进展厅的姿势。引入座的姿势。做绕车时的姿势。和客户并肩并交谈的姿势。

(4) 表情礼仪：微笑服务的魅力、微笑训练。

#### 2、客户接待流程

(1) 开车来店的客户：先由保安引导停放车辆，并为客户开车门。销售顾问迎出门。引导客户进展厅。

徒步来店的客户：销售人员直接迎出门。引导客户进展厅。

(2) 客户入展厅后前台接待人员和门口站位人员起立、面带微笑、双目注视客户、鞠躬15度高喊：欢迎光临。

(3) 若是两人以上同行则不可忽视对其他人的招呼应对。客户经过任何工作人员旁时，即使忙于其他工作也应面带微笑点头问好。

(4) 若有儿童同行，由前台接待人员带至儿童休息区并告知客户会代为照看。

(5) 开车来客户送客户到车旁，为客户开、关车门、鞠躬并说：“再见，请慢走。为客户指挥交通。车离去时要挥手，并目视车辆远去才回展厅。

(6) 徒步来客户，送到门外，鞠躬并感谢来店说：“再见请慢走。”目视客户远离才回展厅。

3、接待客户的整个过程中应视情况使用下列方法来消除客户疑虑

(1) 微笑、并保持眼睛接触。争取让客户主动交谈。

(2) 记住客户的姓名。

(3) 以客户同来的每个人打招呼。

(4) 保持和客户适合的身体距离。

(5) 表现轻松和专业，禁止抽烟、手端茶水到处走动、斜倚车上、无精打采的站或座、站立时两手叉腰或者放在裤兜里。

(四) 车辆介绍