

汽车调度员工作总结(实用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

汽车调度员工作总结篇一

我叫王玲华，于20xx年7月进入太原东山王封煤业有限公司，并在调度指挥中心开始了学习和工作。在这一年工作里既尝到了硕果累累后的喜悦，又经历了遇到困难和挫折时的惆怅、迷茫与彷徨，但在领导和同事的关心帮助以及自己不懈的学习与锻炼中，克服种种困难，从而已逐渐认识并熟练掌握了调度的工作。

做好调度工作首先要严格要求自己，要好好学习每个同事的长处，取长补短尽量完善自己，认真学习相关专业知识和工艺流程，要做到“四勤”，腿勤、嘴勤、手勤、眼勤，养成不懂就问，不懂就学的优良精神。

通过半年的学习和锻炼，我深知调度工作的重要性，在平常的工作中我严格要求自己，不断加强对全矿生产工艺的认识和了解，深入生产现场熟悉工作环境，虚心接受领导和师傅的教导。

在日常工作中，我坚持做到交接班工作严谨，接班后对上一班遗留的问题进行落实和关注，对领导交代的事情抓紧传达和落实，明确本班的重点工作，确保当班生产指令的完成，对生产出现的问题及时向领导汇报并加以解决，确保全矿生产能够顺利进行，写台帐时对生产影响进行严格核实，保证信息的准确性，为领导的决策提供有效真实的数据依据，交班时对本班遗留的问题和领导的指示进行重点交代，确保下

一班工作的正常进行。

通过在调度指挥中心一段时间的学习，我接触到了kj95n安全监测监控系统□kj301人员定位系统、应急预案和信息调度相关工作，同时也参与安装了井下通讯系统、井下无线通讯系统和井下无线广播系统，参与了人员定位系统的升级和改造。

通过半年工作的磨练，我已经能够很好的掌握整个kj95n安全监测系统的安装、调试及大多数问题的处理，对公司的各类传感器的参数和技术指标都有很好的掌握，能规划传感器在实际煤矿巷道中的安装位置。通过不断的学习与现场的锻炼，我对监控系统偶尔出现的一些问题也能很快的解决，从而保证了整个系统的正常运行。掌握了kj301人员定位系统的人员下井记录资料查找、井下设备的维护和人员档案。

在过去的工作中，我虽然取得了一定的进步，但是进步都离不开领导和同事对我的帮助，在工作中我也出现过生产组织不力，协调不到位，对领导的指示落实不到位的情况，并且在工作中，由于工作经验不足并且对其它专业知识的陌生，造成工作效率降低，甚至出现错误，在以后的工作中，我会主动加强和现场部门的沟通，充分利用资源，多方面学习、全方面发展，提高主观能动性，积极工作，认真落实领导的指示，在现场做到，勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断地提高自己的业务水平，争取将自己的本职工作做得更好。

20xx年12月29日

汽车调度员工作总结篇二

调度员最基本的职责就是执行力要强，面对领导下达的任务，将不折不扣的完成，每天开会我都会将领导将的重点记到本子上，进入车间后一条一条的进行落实，把生产中重要的问题传达给车间主任或者班长，并监督其执行情况。遇到客观

性不能解决的问题时，先汇报给领导，待领导裁决后在进行执行，绝不改变领导的想法和安排；执行安排时，雷厉风行，能当班做完的不推到下一班，能3分钟做完的，不5份中作完。保证工作质量，将车间生产执行好、落实好、监督好、服务好！

产品质量是决定企业命运的根本，作为一名调度员更要在质量方面下功夫，做到勤检查、严监督、多整改。工作中加大对杂质隐患的排查，建立每日排查报表，经常的进行复查，发现不整改的要进行考核处理，并使之成为习惯；加强工艺执行的时间链、温度链的排查力度。紧盯工艺执行情况，杜绝工艺不严谨，造成批量性的次品。遇到不清楚的，就拿出工艺本进行对照，保证工艺的正确性和安全性；包装质量是我厂最弱的一项，在全国倒数第二。要提升包装质量，就必须优先保证设备的性能完好，8月份，我制定了《唐山双汇拉伸膜包装机保养方案》，9月份我又制订了《拉伸膜包装机参数规范》，从而减少了产品的漏气率与进水率，然后又规范了无菌站机人员的操作，杜绝摆放产品时横七竖八，保证产品的外观形象美观好看。最后一关就是监督人员装箱质量，杜绝进水、漏气、无日期、计量不足、带杂质的产品入箱。勤翻箱、勤提醒，对于只抢劳效不顾质量的员工加倍处罚并给予严厉批评！

- 1、绞肉机手站在提升机上按肉。
- 2、推车人员推车不用手扶，用力过猛。
- 3、消毒员刷下水道无任何防范措施。
- 4、……等等一些不规范的问题。针对这些情况，我所做的就是对员工进行讲解如此操作的危险性，提高人员的安全意识，并警告不得再次出现，避免出现重大的安全事故。

人员流失率高与职能部门人员也是息息相关的，以前在车间

工作期间，深有体会，所以现在能在车间与职工多换位思考，出现偶尔或者客观性问题，多教育、少考核，以最好的办法解决问题。不滥用职权，不欺压职工，做到公平、公正。但遇到原则性的问题，还是要追究的，不管是任何人，该考核，就要考核，不包庇车间干部和领导。

调度员工作，只有起点，没有终点，我相信今天的艰辛，会迎来明天的成功。

（1）烟草行业的认识

第三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

（2）营销工作

从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变主要体现在行业自身定位的转变，即由“坐商”向“行商”的转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

零售终端直接接触消费者，零售户在卷烟的销售中具有举足轻重的作用。大型消费品厂家几乎无一例外地将竞争触角延伸到了零售终端。尽管烟草销售渠道的唯一性制约了卷烟企业对零售终端的直接影响力，但是所有大的卷烟企业都在积极服务零售终端，影响零售终端，利用零售终端。所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进行培训，在帮助他们认识企业，认知品牌的同时，使其掌握更多的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。

市场营销是一项复杂的系统工程。它涉及到的因素和内容很

多。让我们的营销队伍和人员更加全面系统地掌握营销理论知识，丰富他们的营销技巧，有利于更好地开展工作。

团队精神的构建是市场营销活动的重要内容，要取得更大的市场和广泛的品牌传播，需要互相帮助、互相支持、互相关心、团结、向上，加强群体意识和协作能力。可以说营销活动中的每一件事都必须认真对待，并加以贯彻、落实。市场营销活动很复杂，受环境因素的影响很大。环境一旦发生变化，就必须及时调整和改变营销策略，甚至重新制定营销战略。故而，必须对国家的经济政策、行业政策和行业发展趋势作系统的了解。

光阴似箭，时光穿梭瞬间20xx年过去了，回首过去一年中，调度室的工作，在各位领导和主任的正确领导下，在全体调度员工的配合努力下，在其他科，部室的领导帮助支持下，已成功救助18位病人，其中危重病人4位，初步显现了其“救命电话”的特殊功能，得到广大市民的认可与好评。让我们喜送20xx[]引领新的一年，新的挑战。

不懈努力学习、严格要求自己

1、强化形象，提高自身素质。为做好调度工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。综合车队工作最大地规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过学习和锻炼，自己在与驾驶员和用户方面的沟通上取得一定的进步，利用每天的工作积累经验，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在各方面都有所提高。

2、严于律己，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实

地埋头苦干。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作，积极维护公司的良好形象。

汽车调度员工作总结篇三

光阴似箭，时光穿梭瞬间20xx年过去了，回首过去一年中，调度室的工作，在各位矿领导和高主任的正确领导下，在各部、科室支持和协助下，生产指挥中心，一心一意谋发展，稳步推进求落实，细抓严控求安全，严管成控求实效，为指导思想，进一步提高执行力、协调能力，根据公司每月下达的生产任务目标，充分发挥指挥中心的责能作用“上传下达，下达上汇”。在全体调度员工的配合努力下，在其他科，部室的领导帮助支持下，不连沟煤矿提前完成公司下达的生产任务目标，安全生产零伤亡、零事故。让我们喜送20xx[]引领新的一年，新的挑战。

展望20xx新的开始，让崭新的面貌去面临新的开端，新的目标和任务，以及要求，目标是明确的，思路是明目的，确保在生产中“安全第一、预防为主、综合治理”原则。在新的一年里，让我怀着满怀工作热情投入在自己工作岗位上，在工作中首先要保持正确工作态度，确实做好日常工作，为上传下达，做到一目了然，有条有理，让自己不断提高业务水平，提高业务素质，增强工作能力，加强自身建设，进一步提高责任心，增强责任感，使自己在在新的一年里扎扎实实做工作，认认真真抓实效，一步一步见成效，在其它方面采取灵活多变思维去工作求实效，在踏踏实实工作求进取，让我在调度的岗位上不断为美好发展前景而努力，为明天辉煌而奋进，为更好的发展而工作。在新的一年里我要做到以下几个方面。

- 1、要爱岗敬业，奉献于企业，立足于企业，统一思想，同一个目标，同一个方向，同一个要求，端正工作态度，明确思

路，清晰认识。

2、遵守一切岗位制度，熟练岗位操作规程及具体要求，做好工作笔记以及日常汇报记录，认真填写，字体清晰明了，电话用礼貌用语接待每一件事情，及时做到反馈，交待清楚，汇报完整，确保工作无失误，无漏洞。

3、交接班要交接清楚，交清上级领导指示、命令执行情况。交清当日生产任务完成情况并说明欠产原因。交清各单位联系事项。交清各类事故的影响范围和处理进展。交清生产中存在的问题及解决办法。

4、相互团结，互帮互爱，为调度室工作环境塑造一个良好的工作平台，为不连沟煤矿生产任务做好扎实的基础，确保生产任务顺利圆满完成。

5、经常深入一线，掌握井下所有采掘工作面和矿务工程第一信息和资料，把领导交代的各项工作任务，做到有条有理，清楚明了并及时向领导反馈。

20xx年的工作还是会更加的困难，越来越大的生产任务压力有时候会给我们带来极大的压力，但是我们将化压力为动力，这才是我们一直以来不断的进步的最根本。在不断的进步中，我们得到了很大的发展，在进步中我们也有阵痛，但是这些都是暂时的，长远的发展才是我们一直想要的结果！相信在****年我们会做的更好！

汽车调度员工作总结篇四

光阴似箭，岁月如梭，转眼间我到公司已有7个月了。

回顾这几个月的工作，我从学校到单位，从学生到员工，随着环境的改变，我也发生了变化。

对我来说xx年是我步入社会很有意义的一年，也是我成为上班族以来的第一年。

在此感谢公司给了我这样一个展现理想抱负的平台与机会。

调度工作是我从事的第一份工作，也是我职业生涯的第一个起点，我对此也十分珍惜，尽自己最大努力去适应这一岗位。

更感谢付总从繁忙之中抽出时间对我们新人业务技能的培训，同时也感谢公司经理，主任的教导，还有其他同事的帮助，尤其是主任对我学习方面的监督与引导，及其张姐平时的指导对我的工作都起了极大的作用。

但应该说这大半年我的付出更令我收获了不少，感到自己成长了，也逐渐走向成熟了。

现在就我xx年的工作情况作工作总结如下：

一、积极端正态度，努力完成工作

维修部是公司运转的一个重要枢纽部门，许多机器耗材的销售，维修及其新机器的推广与安装都离不开维修部的技术人员，作为维修部的调度员更要做好客户电话的接待回访与维修员的调配工作。

自5月底，我毕业后来到新疆宏基电子有限责任公司，在维修部从事维修部门的调度工作。

工作从不拖沓，视时间为生命。

除了本职工作外，偶尔还会有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，但我都会腾出时间，在本职工作不受影响下积极去完成计划外的工作并且我对待工作更追求速度与效率。

二、总结经验，改正错误

我渐渐改正了这方面的错误。

同时我的业务水平也有进一步的提高。

邀请函，其中区卫生厅财务处邀请函的`递送我却没有顺利完成，事后我总结了一下经验教训：自己不应该先与他们的领导接触，通常领导都比较事务繁忙，他们平时的会议都一大堆，所以我会遭到拒绝，我应该先从他们的基层工作人员入手。

事后我沮丧的回到公司，心里充满了自责。

但付总及时的开会又极大的鼓舞了我们，我下定决心以后一定要更加努力工作，凡事三思而后行。

我的主要是负责全站的车辆管理工作。

我单位地处远郊，每天都要接送职工上下班，各项工作业务的办理都离不开车辆。

因此，在日常用车时合理调配车辆，首先保证让职工上下班坐得安心和舒服；公务用车、值班车随时候命。

做好车辆的维修和保养工作，平时能督促各位司机做好车辆安全检查工作，确保车辆行车的安全；做好车辆的卫生清洁工作，做到每台车里外都干净、整齐。

做好车辆资料管理工作，如车辆的年度审核和换证等，车辆的行车记录以及耗油情况等。

经常教育和指导司机们根据车辆的特点，用正确的、科学的方法驾驶车辆，尽量减少耗油和其他方面的损耗，节省开支，延长的车辆的使用寿命。

定期上安全教育课，要求各位司机要将安全驾驶放在首位，一刻也不能放松。

本人的生活朴素，作风正派，吃苦耐劳。

平时与同事相处融洽，以身作则，带领司机队的同志做好工作；尊重领导，虚心听取不同意见，对有些干部职工提出的意见，能耐心解答并及时向领导反映，多次受到好评。

但是，在工作中还存在许多不足的地方，主要是耐心不够，对车辆的维修技术还不全面，缺乏主动性。

在今后的工作中，我会牢固树立“全心全意为人民服务”的思想，时刻以一个中国共产党员的身份严格要求自己，把集体利益放在第一位，做好本职工作。

加强政治思想学习，提高自己辨别是非的能力，使自己的思想觉悟能上到一个新的台阶；加强业务知识的学习，通过各种渠道，不断吸收和更新的知识，以适应工作的需要、社会的需要。

最重要是改正缺点，发扬优点，做一名优秀的中国共产党员。

1.调度员月工作总结

2.调度员年终工作总结

3.调度员的年终工作总结

4.化工厂调度员工作总结

5.2017年调度员工作总结推荐

6.调度员简历范文

7.调度员个人总结

8.物流调度员简历范文

汽车调度员工作总结篇五

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月

《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临2006世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破9.8万；千里马大幅度降价，跌幅达6000元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。

而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69.4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大客户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

2、应进一步加强对富康双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及爱丽舍16v发动机的优良性能。

汽车调度员工作总结篇六

2、 经过：个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户□xx-xxx-xxx-x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就

需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到[]xx-xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们x月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、 总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为x月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁!xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是xx年xx月xx日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清

晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx-xx年xx月xx-x日到xx-x年xx月xx日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，08年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

1深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

2与客户建立良好的合作关系

3不断的增强专业知识

4努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！