

# 汽车的实训报告总结 汽车实训心得体会 总结报告(优质10篇)

整改报告是一种对过去一段时间内的问题和不足进行反思和总结的书面材料，它是改进和提高的基础，我们应该认真对待。接下来是一些成功竞聘者的竞聘报告分享，希望能够给大家一些启发和帮助。

## 汽车的实训报告总结篇一

汽车实训是我大学四年中最难忘的经历之一。在这段时间里，我学到了很多知识和技能，也收获了很多与同学、老师以及实习单位之间的珍贵经历。通过这次实训，我深刻体会到了汽车维修的重要性，并对自己的职业规划有了更明确的方向。

### 第二段：实训经历

在实训过程中，我主要学习了汽车维修、保养以及故障诊断等方面的知识。通过实际操作，我深入了解了汽车的结构和工作原理，并学会了使用各种维修工具和设备。在实习期间，我们还与实习单位的技术人员进行互动交流，他们分享了他们的工作经验和技巧，提高了我对汽车维修的认识和理解。通过实训，我积累了丰富的实践经验，提升了自己的专业技能。

### 第三段：心得体会

在实训中，我深刻体会到了汽车维修的责任和挑战。汽车是人们生活中不可或缺的一部分，维修技术的专业性和准确性对于人们的安全和生活质量至关重要。因此，作为一名汽车维修技术人员，我们需要具备敬业精神和责任心，不断学习和提高自己的技能水平。同时，实训还加强了我对团队合作的认识，只有与团队紧密配合，才能高效完成任务。在实训

过程中，我学会了与他人进行合作和沟通，培养了团队合作意识和技巧。

#### 第四段：收获与成长

通过实训，我不仅掌握了汽车维修的基本技能，而且也培养了很多重要的工作能力。我学会了分析和解决问题的能力，遇到故障时能够迅速定位和修复。同时，我也增强了自己的动手能力和操作灵活性，在实训期间修复了很多汽车问题，为我今后在实际工作中提供了宝贵经验。此外，实训还锻炼了我的应变能力和沟通能力，让我能够更好地与他人进行合作和协商。这些都是我今后从事汽车维修工作所必须具备的能力。

#### 第五段：展望与规划

通过这次实训，我对自己的职业规划有了更明确的方向。我决定将来致力于汽车维修行业，并不断提升自己的技术水平和专业素养。我计划继续深入学习汽车维修的理论知识，同时参与更多实践项目，不断提高自己的动手能力和实际操作经验。我也希望能够参加相关的职业培训和认证，获得更多的资质和证书。通过不懈努力，我相信我可以成为一名优秀的汽车维修技术人员，并为社会和人们的生活安全做出贡献。

总结：通过这次汽车实训，我不仅获得了专业知识和实践经验，更明确了自己的职业规划。我将继续努力学习、提高自己的技能水平，并为汽车维修行业的发展做出自己的贡献。这次实训是我大学生活中的一笔宝贵财富，也让我为未来的职业道路做好了充分的准备。

## 汽车的实训报告总结篇二

随着汽车的普及和发展，汽车维修技术也日新月异。为了有效提升我国汽车维修技术水平，我所在的学校举办了一次汽

车实训活动。在这次实训中，我不仅学到了许多实用的汽修知识和技巧，还深刻体会到了团队合作的重要性。接下来，我将对这次实训进行总结和反思，希望能够更好地应用所学知识，为我未来的学习和工作打下坚实的基础。

### 第一段：实践中学习的重要性

通过实践操作，我深刻认识到实践中学习的重要性。在课堂上，我们可以通过理论知识的讲解和演示理解汽车维修的流程和方法。然而，仅仅停留在理论层面是远远不够的。只有亲自动手操作，才能真正体会到汽车维修中的细节和难点。在这次实训中，我们进行了各种维修和保养项目的实际操作，例如更换车灯、更换机油等。通过实操，我们能够更快地掌握技能，而不仅仅停留在理论学习的层面。

### 第二段：团队合作的重要性

在汽车维修实训中，我深刻体会到了团队合作的重要性。汽车维修涉及的项目繁多，其中有些项目需要多人合作才能完成。例如，更换轮胎需要配合使用千斤顶和扳手等工具。在团队的协作下，我们能够更顺利地完成任务，提高工作效率。除此之外，团队合作还有助于相互学习和分享经验，促进技能的提高和进步。

### 第三段：技术和安全意识的重要性

汽车维修需要具备一定的技术和安全意识。在实训中，我们学习了许多汽车维修的技术知识和维修方法，例如排除故障的步骤和注意事项。同时，我们也强调了安全意识的重要性。在进行汽车维修时，我们要时刻注意安全，例如佩戴防护手套、眼镜等，避免受伤。这次实训让我深刻认识到，只有具备扎实的技术和安全意识，才能更好地从事汽车维修工作。

### 第四段：沟通和解决问题的能力

在实训中，我们需要和同伴进行交流和沟通，以解决出现的问题。例如，在更换雨刷时，我们遇到了固定螺丝不松动的问题。通过大家的共同努力，我们最终找到了解决办法，顺利完成了任务。这次实训让我认识到好的沟通和解决问题的能力是十分重要的。在今后的学习和工作中，我将更加注重沟通和团队协作，以提高解决问题的能力。

### 第五段：应用所学知识的重要性

实训结束后，我深感应用所学知识的重要性。通过实践操作，我们学到了很多汽车维修的技能和经验，而这些都是宝贵的财富。即使没有机会从事汽车维修工作，这些知识和技能也能派到其他的工作中，例如自行修理汽车。我会将所学应用到实际生活和工作中，不断提升自己的技能水平。

总之，这次汽车实训让我受益匪浅。通过实操操作，我不仅学到了实用的汽修知识和技巧，还深刻体会到了团队合作的重要性。在今后的学习和工作中，我将更加注重实践操作，培养团队协作精神，提高沟通和解决问题的能力，并将所学知识应用于实际生活和工作中，为我未来的学习和工作打下坚实的基础。

## 汽车的实训报告总结篇三

\_\_有限公司：十堰泽泰，性质：私营；行业：汽车·摩托车；规模：101—500人；公司简介企业简介：北京现代汽车十堰泽泰特约销售服务店是由十堰泽泰汽车销售服务有限公司投资，经北京现代汽车公司批准，在十堰地区特约销售、服务北京现代品牌汽车的4s专营店。位于十堰市东风大道19号，占地面积3845平方米，严格按照北京现代标准4s点模式建造，其店内环境优雅，维修车间设备先进齐全，是十堰地区屈指可数的集整车销售、备件供应、售后服务、信息反馈四位一体的品牌专营店（简称4s店）也是鄂西北地区唯一的一家北京现代汽车4s店。公司设有销售部、售后服务部、市场部、客

户服务部、行政部、财务部、配件部等机构，直接面向厂家和客户，减少了中间环节，有效地保证产品质量和服务水平。

该公司主打长城pk与越野系列，热销雅绅特、伊兰特、悦动、领翔、名驭□i30□瑞纳系列轿车和途胜□ix35系列商旅多功能车。购车后，该公司不仅将提供全新的one to one□一对一）式服务，并为消费者打造独一无二的“身份证”，便于售后服务管理和车况信息反馈；而且拥有完善的售后服务系统，提供5000公里首保免费，2年6万公里的整车保修期，5年10万公里动力总成保修、纯正的原厂备件供应等等，专业先进的保修设备和强大的技术力量为该公司立足于十堰的保证。

## 二、实习岗位及过程

### 1、实习时间和地点

20\_\_年7月10日—20\_\_年8月12日

\_\_有限公司

### 2、实习目标和方式

（1）根据学校统一集中的安排，自己联系实习公司，完成大三的专业实习。

（2）了解汽车销售公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对汽车市场的认识，对汽车销售和财务会计的之间联系的掌握。

（3）能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题。

### 3、实习岗位：财务部成本组

此次实习的岗位在于熟悉成本组的业务活动，系统地学习会计实务工作，使理论知识能够与实践相结合，还锻炼了自己的工作能力。实习过程主要包括以下几个阶段：

#### 4、具体实习内容

实习的中期（7.13——7.14）系统地学习公司销售汽车的基本业务流程：接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约；成交——交车——售后跟踪。

实习的后期（7.15——8.12）了解汽车销售公司会计核算方法。科目设置与账户设置，记账方法的确定等；了解财务部的业务，特别是成本核算，工资计算，费用管理及其主要会计分录。

其中最主要是在该公司的财务部成本组实习，主要内容如下：

a□七月中旬的时候才正式开始财务会的实习，当天只是了解了该公司财务部成本组该公司的最基本工作，如会计业务的录入、统计、制表、复核等，让我看一下会计的资料，并且有了大概的了解，并没有展开别的工作，只是当别的人需要我帮忙的时候就过去帮忙（需要自己扩充）

b□最后才对汽车的购进、入库、销售，售后服务费用等一系列的主要销售业务有了整体的概念。比如：主营销售业务、以及企业税务知识，最初在会计阿姨的讲解后才能对汽车采购的各项业务处理的掌握和了解。

#### 三、致谢

首先，要感谢财务部的经理，是他给了我这次宝贵的实习机会，他为我提供了最好的指导老师，给我安排了非常丰富的实习内容，使我能更多的学习知识，在实习过程中许多重要的资料都无偿的提供给我查阅，他非常关心我的实习情况，

从百忙中抽出时间来与我聊天，同时还给我提供了生活上的帮助。

其次，要感谢成本组的李主任，正是由于他的严格指导和热情的鼓励使我对于专业知识有了更加深层次的把握，同时也锻炼了口头表达能力和写作能力，在与他接触的过程中，他对人的慈祥、宽容、耐心、谦虚给我留下非常深的印象，在他身上我也学到了许多为人处事的道理。谢谢你们！

最后，要感谢该公司的所有工作人员和实习的同学，正是他们的相互团结、热情友好、无私奉献，才使得实习最终能圆满的完成。谢谢你们！

## 汽车的实训报告总结篇四

### 第一段：引言（150字）

汽车实训是我们学习汽车维修与技术的重要环节。通过实际操作，我们深入了解了汽车的构造原理和维修技术，掌握了一系列解决常见汽车故障的方法。本文将从实训内容、实训过程、实训效果、心得体会和进一步发展五个方面进行总结和分析，希望对未来的学习和行业发展有所帮助。

### 第二段：实训内容（250字）

在这次实训中，我们主要学习了汽车的基本结构和工作原理，掌握了常见故障的排查与修复方法。我们分别进行了发动机、传动系统、制动系统、电气系统等课程的学习与实践。通过拆解和组装，我们对汽车的不同部分进行了深入了解，掌握了常见故障的排查流程和处理方法。同时，我们还学习了安全使用工具和设备的要求，培养了良好的工作习惯和安全意识。

### 第三段：实训过程（300字）

实训过程不仅仅是理论学习，更是实际操作的过程。我们分组进行实操练习，亲自进行汽车维修和故障排查。在导师的指导下，我们熟悉了各种维修工具的使用方法，掌握了维修流程。从最简单的常见故障开始，逐渐提高难度，每一次实操都让我们收获颇丰。在实训过程中，我们加强了团队合作能力，培养了解决问题的能力和耐心。

#### 第四段：实训效果（250字）

通过这次实训，我们获得了丰富的实际操作经验，提高了自身的维修技术水平。我们不仅仅对汽车的构造和工作原理有了更深刻的认识，还能准确地判断和解决各种故障。实训过程中，我们在不断反思和总结中不断提高，与同学们的交流和讨论也让我们受益良多。通过实际操作，我们充分感受到了汽车维修这一行业的挑战与魅力。

#### 第五段：心得体会和进一步发展（250字）

通过这次实训，我深刻认识到了汽车维修与技术是一项需要不断学习和钻研的工作。只有掌握新技术，紧跟行业发展，才能在这个竞争激烈的领域中立足。因此，我决心继续深入学习汽车相关知识，提高自己的维修能力和技术水平。同时，我要加强与同学之间的合作交流，相互学习借鉴，共同进步。我将积极参与各种维修实践和赛事，不断提高自己的技能。通过不断努力和积累，我相信在未来的职业生涯中将取得更好的成绩。

总结：通过本次汽车实训，我深刻认识到了实践对于技术学科的重要性。通过亲身经历，我不仅学到了专业知识和实操技能，还培养了解决问题的能力和团队合作精神。在今后的学习和工作中，我会继续注重实践，用积极的态度和扎实的基础知识去迎接未来的挑战。我相信，通过不断努力和努力，我一定能在汽车维修与技术领域中取得出色的成就。



# 汽车的实训报告总结篇五

前言：

\_\_汽车4s店是广州地区首家获得由长安福特汽车有限公司授权的特许销售服务的企业。

\_\_公司位于广州天河区，850平方米汽车展厅通透、明净、宽敞，尽显欧美本色；达3000多平方米的维修中心是按照福特全球统一标准的要求建设，达到国际先进水平。维修中心引进的设备先进、齐全：包括wds发动机分析检测仪、德国百世霸检测线、电脑四轮定位仪、环保型烤漆房等等。使用纯正原厂的零配件和严格按照美式互动式维修接待检修，技术全面、工艺精湛。

公司通过了广州市交通委员会汽车行业维修管理处审定，被评为一级一类维修企业，及获得“广州市优秀维修企业”称号。有幸到\_\_店实习，本人感到十分荣幸！

实习日期：

20\_\_年7月至20\_\_年8月

实习地点：

广州\_\_汽车4s店

实习目的：

通过实习，可以把我们在学校所学的专业理论知识，运用到实际中。同时拓展自身、扩大与社会的接触面。增加社会实践经验，锻炼和提高自己的能力。

实习内容：

在这三个月的实习中，我对汽车的保养以及保养的必要性有了深刻的理解。

1、清洁汽车外表，检查门窗玻璃、刮水器、室内镜、后视镜、门锁与升降器手摇柄是否齐全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的机油量、油箱内的燃油储量、蓄电池内的电解液液面高度是否符合要求。检查喇叭、灯光是否齐全、有效，安装是否牢固。检查转向机构各连接部位是否松旷，安装是否牢固。检查轮胎气压是否充足，并清除胎间及胎纹间杂物。检查转向盘的游动间隙是否符合标准；轮毂轴承、转向节主销是否松动。检查离合器和制动踏板的自由行程是否符合规定。

2、检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧骑马螺栓和u形螺栓是否牢固可靠。起动发动机后，察看仪表工作是否正常，倾听发动机有无异响。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”现象。检查拖挂装置工作是否可靠。

3、发动机油的更换。发动机机油的作用主要是对发动机进行润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐……若没有机油，汽车的心脏就不能正常运转。使用矿物油，一般5000公里换一次机油。

4、汽车制动液检查与更换：汽车行驶一定的时间就要检查制动液，必要时需更换。制动液在使用一定时间后，会出现沸点降低、污染及不同程度的氧化变质，所以应根据气候、环境条件、季节变化及工况等及时检查其质量性能，做到及时更换。普通工况下，制动液在使用2年或5万公里后就应更换。原则上，不同型号的制动液不能混用，以免相互间产生化学反应，影响制动效果。不同车型，使用的制动液也往往不同。制动液有矿物油型制动液、合成型制动液等类型。

## 汽车的实训报告总结篇六

汽车广告实训是我们交际学院新闻传播专业必修的一门课程，

目的是为了让学生了解汽车广告的相关知识和技巧，并且能够实践应用。在当今社会中，汽车广告已经成为了人们生活的重要组成部分之一，无时无刻不在我们身边展现着自己的魅力，所以学习汽车广告实训也十分必要。

## 第二段：实践过程所学到的知识和技能

在实践过程中，我从广告的角度去分析了不同汽车品牌的广告，了解了广告所传递的信息、语言和图像，掌握了吸引消费者眼球的方法和技巧，例如运用语言特别是口号、商品画面和音乐元素等技巧。通过实践，我也学会了如何从广告素材中挖掘广告的主旨信息，结构、风格、创意等。

## 第三段：实践经历中的收获

通过汽车广告实训，我不仅学到了课堂上所讲授的汽车广告方面的理论知识，也在实践中掌握了很多实用技巧。实践过程中，我还与同学们一起合作，共同探讨讨论广告实践中所碰到的问题，从中学会了如何与别人沟通协作，更好的激发了自己的思维能力和创造力。

## 第四段：知识的实际应用

在实践过程中，我们还要求实践小组对具体的商品进行宣传推广，为我们所选择的汽车品牌进行创新性的广告宣传。我觉得这部分实践非常有意义，因为它不仅促进了我们理论知识的实际应用，更是锻炼了我们提高言辞表述能力和创造力。同时，这也为我们将来的职场活动打下了良好的基础。

## 第五段：总结

汽车广告实训虽然只是一个短暂的过程，但对于我们学习汽车广告方面的知识和技术提供了非常重要的机会。通过实践，我们能够掌握更多的技能和知识，并且还可以更加了解市场

规律和汽车品牌的差异性。通过这次实践，我意识到即使是在实践中，我们也必须珍惜每个机会，不断提高自己的技能和品牌意识，才能够更好地适应市场需求，以及为自己的未来筑梦。

## 汽车的实训报告总结篇七

在这个汽车行业竞争激烈的时代，汽车广告已成为汽车制造商竞争的利器之一。汽车广告不仅仅是宣传一辆车的功能和品牌特点，更是为了提高品牌知名度，塑造品牌形象和品牌价值。在我的大学教育中，我有机会参与了汽车广告实训。这个实训过程让我深深感受到了汽车广告制作的流程和团队合作的重要性以及对于市场策略和广告创意的必要性。在这篇文章中，我将分享我的实训心得体会。

### 第二段：实训过程

在实训中，我们需要团队合作完成一个汽车品牌广告的制作。我们的小组首先进行了品牌调研，了解了该品牌的目标受众、竞争对手和市场策略等信息。随后，我们进行了广告策划和创意构思，对广告的主题和视觉效果进行了头脑风暴。最后，我们根据选定的方案进行了拍摄和后期制作。在实训的过程中，我们通过不断的讨论和协作，才使我们的创意变得更加完善和符合品牌的价值。

### 第三段：团队合作

团队合作是我们实训中最重要的一部分。当我们在制作广告时，每个人都有自己的想法和创意，但我们必须要通过沟通和协作来达成共识。我们需要学习如何听取别人的意见，并提出自己的观点以达成最好的方案。在团队中，每个人都需要承担自己的责任，以确保整个团队的成功。这个实训过程让我学会了如何在一个团队中合作，并理解了集体智慧的重要性。

## 第四段：市场策略

在制作汽车广告时，市场策略是非常重要的。我们需要考虑到品牌目标受众，用正确的方式传达信息。这需要我们对市场细分和目标观众的研究，以确保广告能够真正地产生影响力。通过这个实训过程，我学会了分析一个品牌的市场策略，并将其应用于广告创意中。

## 第五段：广告创意

对于一个成功的汽车广告，广告创意非常重要。创意要既能吸引受众，又要能准确地传达品牌的价值与特点。我们需要寻找一个容易为观众所接受的创意方案，并将其转化为实际拍摄剪辑中。这不仅是一种艺术，更是一种技术。在实训过程中，我们通过多方面的试验和错误，最终选择了最符合品牌价值的创意，成功地制作出了一则高质量、具吸引力的汽车广告。

## 结论

汽车广告实训让我深入了解了汽车广告的制作流程和重要性。它需要我们集体智慧和团队合作来创造出一则引人入胜的广告。市场策略和广告创意也是广告成功的必要元素。通过实践，我深刻体会到了团队合作的力量，并学会了如何更好地理解 and 适应于市场策略和创意。整个实训经历让我熟悉了汽车广告领域，并为我的未来职业生涯奠定了坚实的基础。

## 汽车的实训报告总结篇八

毕业实训是我们完成毕业的重要组成部分，是学生在学完教学计划所规定的全部理论课程和完成其他教学环节的基础上进行的综合性实训，它是培养学生系统运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能、理论联系实际、独立地分析问题和解决问题能力的主要环节。

通过毕业实训，要求学生在系统消化、巩固和运用所学的理论知识的基础上，能独立全面地分析和处理会计理论和实务所遇到的各种问题，从而加强和提高对会计学基本理论知识的理解和认识，巩固课堂理论教学效果。通过毕业实训，锻炼并提高学生全面处理各种社会实践的能力。

xx集团股份有限公司是一家跨地区、跨行业的综合性大型股份制企业集团，山东省政府确定的全省首批51家现代企业制度试点单位之一。经营领域涉及汽车销售、汽车修理、配件供应、旧机动车交易、客运出租、汽车租赁、机动车拍卖、房地产开发、制药、进出口贸易、物业管理、广告企划等众多行业，并参股金融业，基本确立了以汽车服务业、药业、房地产业为支柱产业，投资、贸易、实业协调并进的发展格局。汽车贸易和汽车服务业一直是xx集团重点发展的主导产业之一。在汽车贸易领域，公司是众多国际知名品牌和国内主要汽车生产厂家在山东地区的总代理或总经销，同时也是山东省进口车的销售主渠道之一。公司已与上海大众、上海通用、中国一汽、沈阳金杯、二汽东风、重庆五十铃、南汽、南京菲亚特、柳州五菱、重庆长安、神龙富康、湖南猎豹、福建东南、郑州日产等几十家国内著名汽车厂商建立了专营公司，并以独资方式建立了五家汽车经营连锁店，销售网络遍布山东各地。福特4s店是20xx年福特进入中国市场山东省内第一家4s店。此次实训岗位为xx福特汽车销售顾问，福特4s店共3个销售团队，我在展厅2组，全组共计销售人员8人。

## 1、调查济南xx集团股份有限公司的基本信息

据实训的需要在学校利用网络资源和图书馆资源作好毕业实训的准备工作，在对实训单位的基本状况有了一定的理解并在指导老师的指导下制定具体的毕业实训计划。在学校组织的招聘上成功的应聘到xx集团做福特汽车的销售顾问。

## 2、参加济南xx集团股份有限公司的实训培训

在实训初期参加了济南xx集团福特4s店的实训培训，学习了企业文化，管理制度，参加了销售流程，并学习进行日常业务的基础知识，对公司的主要目标市场、发展方向有了一定的认识，明确了工作应遵循的规则和自己的责任。

## 3、展厅接待实训阶段

在8月份，我们差不多背诵学习了奖金一个月的汽车产品知识，在展厅初步跟着老销售顾问慢慢接触客户，然后我们进入了开始正式的实训阶段，从接待客户到需求分析，车辆展示，试乘试驾，价格分析，跟踪客户，电话回访，电脑录入dms系统和qc流程，再到后期的订单，发车流程等。这一系列流程看似简单，但实际上市一环扣一环，不管是哪里出了差错都可能会导致客户的不满意。在起初一个月，我本来想独立完成领导交给我的8辆车销售任务，但是后来在实际应用中才发现真的很难。由于自己缺乏经验，从而使的自己的工作效率很低，交一辆车往往都需要半天时间，整个流程显得很没有条理。慢慢的熟悉了之后才发现，经验和工作流程对于工作效率和产能真的是很重要。

## 4、车展实训阶段

接在9月12号到15号的车展中，公司给了我们一个很难得的实训机会，被分到各个岗位进行车展竞争激烈的工作，4天下来，每天都是晚上9点以后下班，很累，但是收获颇丰。虽然第一次车展没有预期那么好，但是真的感觉就像刚打完一场仗一样，激烈、紧张、刺激而又累!!!第一天还是带着兴奋上路，可到了车展现场才发现大喇叭的声音盖过了我们所有销售顾问的声音，好多家经销商在一块在人流中寻找自己猎物。好多次因为一个订单要给客户打好几个电话邀约过来，但好多次希望过后带来的是失败。

## 5、现如今工作状态

回想一下在福特工作将近一年时间了，现在已经对于工作流程有了更深一步的熟练，截止到现在我已经销售了68台车。在小组内也曾经两次拿到销冠称号。现在工作起来也不会再觉得累，因为我知道所有的问题总会有解决的办法。我相信只要我们每天都带着一份热情来对待每一批客户，总会有意想不到的收获。

经过了几周的汽车销售工作，让我们了解到销售工作是很有压力的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。针对给我们安排的'工作，每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说是在是受益匪浅。

我在此次实训中，了解到实训的具体做法：

第一点，汽车销售顾问每天都可以看到自己有没有完成前一天的计划，即使没有完成他也能在这一份汽车销售顾问工作总结中找到了错误所在以及改进方法。及时改正自己犯下的错误，不断调节自己的情绪和工作状态。每一天都不会因为昨天犯下而苦恼，用良好的心态迎接每一天工作效率自然高很多。

第二点，只有罗列出所做过的每一件事情，汽车销售顾问才能知道自己的一天都在做些什么。一个汽车销售顾问最重要的不是自己有没有能力把工作做好，而是你是否知道自己在做什么、做这件事情的价值和意义等。

第三点，汽车销售顾问工作总结出当天不足让优秀汽车销售顾问每天都认识一个新的自己，在不断发现的错误中也不断改进自己。一个人并不怕自己犯错误，只要能够及时地意识到自己所犯的错误的并且给自己纠正就是一个进步。

第四点，每一个做汽车销售顾问的汽车人才都需要鼓励。而



这些鼓励不是别人嘴上的恭维，而是汽车销售顾问自己内心的骄傲。用汽车销售顾问工作总结记录每天自己一件值得骄傲的事情，你会发现自己永远都保持着积极向上的心态。

第五点，汽车销售顾问只有给自己制定一份详细的工作计划，才不会盲目地过每一天。只要你时刻清楚自己应该去做哪些事情，你就会发现无论是生活还是工作都有条不紊地进行着。同时一份计划可以让自己的工作更有规律，同时也更加的高效。

失败的人总有借口，而成功的人总有理由。优秀汽车销售顾问的秘诀也不过如此，每天发现自己一些不足、每天进步一点点。优秀汽车销售顾问是日积月累的成果，想要成为行业的先锋，每天给自己一份简单的汽车销售顾问工作总结便有机会。

总之，在此次实训期间，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，还学习了不少为人处事的方法。并且知道自己需要在哪些地方补充，知道自己以后的路该向哪里走。

## 汽车的实训报告总结篇九

中南汽车汽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。

### 二、实习目的及意义

- 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。

### 三、实习内容及过程

#### (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/行李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,

加热清洁完毕后，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

前轮定位包括主销后倾角、主销内倾角、前轮外倾角和前轮前束四个内容。后轮定位包括车轮外倾角和逐个后轮前束。在四轮定位仪的帮助下，首先升起车体，校正位置进行钢圈补偿，通过各种传感器分析出各个角的数值，通过扳手或液压杆等工具调剂悬架减震器定位螺钉以调整定位角到正常范围内。

#### (五) 轮胎动平衡

汽车的车轮是由轮胎、轮毂组成的一个整体。但由于制造上的原因，使这个整体各部分的质量分布不可能非常均匀。当汽车车轮高速旋转起来后，就会形成动不平衡状态，造成车辆在行驶中车轮抖动、方向盘震动的现象。为了避免这种现象或是消除已经发生的这种现象，就要使车轮在动态情况下通过增加配重的方法，使车轮校正各边缘部分的平衡。这个校正的过程就是人们常说的动平衡。

首先要卸下车轮，并固定到多功能动平衡仪上，测量输入车轮外形相关参数，在动平衡仪的帮助下测定车轮的不平衡点，以及需要补偿的重量，然后在钢圈上添加相应的铅块进行补偿。

#### (六) 常见故障

1 发动机启动后易熄火。检查防盗器，检测点火系电火花是否太弱，空燃比是否正确及进气压力大小。

- 2、发动机工作，起动机不工作。检查火化塞，供油体统是否供油，燃油含水量，进气压力，点火正时。
- 3、怠速时高时低。点火不良，空然比不正确，怠速调节阀电路有故障，进气有泄漏，检测发动机控制单元电压及点火正时。
- 4、转向有异响，前悬架平面轴承，球笼轴承，球笼轴承护套破损破损。
- 5、暴震。火化塞选用不正确，汽油辛烷值过低，缸内集炭，点火正时。
- 6、倒档响。倒档主动齿轮，惰轮损坏。
- 7、空调不制冷。空调冷凝器上异物灰尘过多，风扇运转不正常，压缩机传动带离合器打滑，缺氟。
- 8、发动机故障灯闪烁。一直亮时发动机本身问题，闪烁可能时燃油油品问题。

#### (七)其他

短短3周时间给了我丰富的实践经验。在整个实习过程中还对车漆喷涂，钣金，节气门，喷油嘴等清洗，点火正时调节，空调加氟，更换制动液、机油，研磨气门，轴瓦检修，传感器的检测更换，常见易损零件更换等等有了更深刻的认识和了解。

#### 四、实习收获及总结

总的来说这次实习给了我两个方面的收获：工作环境的适应与社交；理论与实践的结合。

这次生产实习给了我个宝贵的人生经历，我对自己的专业有

了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。在实习中我的理论同实践进行真实地接触，思维和现实有了结合点。这些都对我的观念起着或潜移默化或震撼的作用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。但这短短的3周实习时间远远不能够对一个行业做深入地了解，对专业技能有较大的提高，所学所见都是肤浅的、粗略的。

实习中也让我对自己的众多不足有了一个清洗的认识：做事不够踏实沉稳，社交能力有较大的提升空间，专业英语不够扎实。

在中南的实习让我看到了汽车行业发展的远大前景，从而也反映出了我国机械行业一片欣欣向荣的景象，这更加让我坚定了学好本专业知识的决心和信心，今后我一定会更加努力地学习，弥补各方面的不足，为日后的工作打下坚实的基础。

最后，我衷心的感谢领导和老师们为我们的实习做的工作和努力！

## 汽车的实训报告总结篇十

### 一、前言

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在宿州犹如雨后春笋迅速的发展。形成了一定的销售市场。汽车贸易的形式一般是从外国引进的“4s”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的

情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上，只有少量车型如：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、实习主要内容

在实习期间

1. 掌握汽车的销售流程
2. 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验
3. 学会运用相应的销售技巧
4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较
5. 真正了解“汽车市场”的含义

汽车销售流程：

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要什么帮助。语气尽量热情诚恳。该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4s店形象的环节。因此，我们公司特别重视对接待人员的礼仪和专业性知识的培训。在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点；微笑露一点；效率高一点；脑筋活一点；做事多一点；理由少一点；嘴巴甜一点；度量多一点；动作轻一点；脾气小一点。这样通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现



了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

4. 试乘试驾：在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间考虑和做出决定，同时加强客户的信心，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。一个双方均

感到满意的协议将为交车铺平道路。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了积极的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体会经销商的服务。跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会返回经销商处进行第一次维修保养。新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要责任。