

最新配件部工作汇报(模板6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

配件部工作汇报篇一

该文章以汽车零部件作为载体分析与建议成本管理策略，对于非汽车零部件的成本管控也有非常高的借鉴与参考价值。

推荐学习。

—— 柳 荣 / jasunlau

有数据显示，汽车总成本的约70%来源于汽车零部件采购环节，如果采购成本降低1%，利润将会提高5%—10%，而增加销售额的1%仅能提高的利润的1%，显然，通过降低采购成本更容易增加利润，增强竞争优势。

中国汽车制造业能否真正成为具有世界影响力的支柱产业，取决于汽车零部件工业的发展。没有强大的、具有世界竞争力的汽车零部件采购管理系统，中国汽车制造业就难以具有国际竞争优势。我国汽车零部件业经过几十年的改造、调整，正向着宽系列、集成化的现代企业形式转换，其国内市场供给量也从短缺步入了相对充裕的过剩，且已有少量零部件产品出口到国外市场。但世界汽车零部件产业也在迅速发展，与发达国家的汽车零部件采购管理比较，我国汽车零部件采购管理无论在采购开发模式、采购系统的关键环节都存在着巨大的差距。具体表现如下。

1、汽车零部件采购开发模式比较

目前，汽车工业发达国家的采购开发模式基本上有两种模式，即日本模式和欧美模式。

（1）以转包合作为基础的日本模式

日本汽车制造企业零部件的自制率低，平均只有30%，其余70%都是从零部件企业采购的。如图（一）所示。日本汽车厂商在汽车设计图纸确定前期，根据零部件价格、零部件厂商的设计开发能力和长期的改善能力等多方面进行动态评价，在开发的早期阶段选定零部件供应厂商。

配件部工作汇报篇二

转眼即逝□xx年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

- 1、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！
- 2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
- 3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外

工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划。

三部分：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

九小类：

- 1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

配件部工作汇报篇三

回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进，汽车配件公司销售代表个人工作总结。

理想中我的品牌战略：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将某某品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规

模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己某某品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

配件部工作汇报篇四

为保障每个机械都能及时投入到施工一线，安排夜间值班人员，除完成白天正常的维修任务外，对急修车辆进行夜间维修，加班加点。在集团公司开展的“大干100天”活动中，我厂先后在红旗大街、内丘、清河、任县、沙河、威县等工地安排修理工吃住在工地，施工机械出现问题，第一时间进行处理。保证故障机械能够及时快捷的修复好，最大限度的提高机械的利用率。截止到11月份，完成大修车辆23台次，零修车辆3800多台次。

为加强干队伍作风建设，组织召开干部及员工代表座谈会。及时了解员工的思想动态。在工作中做到“五必谈”，即：员工之间产生矛盾时必谈、员工思想不稳定时必谈、员工受到重大奖惩时必谈、员工遇到困难时必谈、员工岗位变化时必谈。充分激发员工的主观能动性，推动各项工作深入开展，切实做到思想教育和工作“两不误、两促进”。

严格执行落实各项工作标准，做到边制定边施行。每月召开工作标准座谈会，自下而上，发现问题及时修改，最终实现

高标准的工作标准，挑战不可能。从思想上与集团公司保持一致，提高每个员工的工作标准和积极性。

(1) 在管理上有些工作做的不细，工作标准还不够高，要继续抓紧工作标准的制定，提高管理水平。

(2) 随着机械的不断增加和更新，在修理上还需要进一步加强员工技能的培训，在修理过程中注重细节的检查。

(3) 创新能力有待加强，机械修理厂20xx年要做好改革，顺应市场要求。

在新的一年里要坚定不移地贯彻集团公司的各项要求。坚决完成我厂400万元内部营业收入和自揽30万元营业收入目标。在工作中按照工作标准严格要求自己 and 每位员工，切实提高我厂的综合管理水平和员工素质。扎扎实实做好集团公司机械设备的后勤保障工作。抓好机械修理厂创新工作，努力开拓外部市场，扩大维修项目积极承揽外部维修任务。为集团公司基业长青通天下和打造成世界五百强贡献自己的力量。

配件部工作汇报篇五

机务管理和服务质量工作，主要贯彻执行集团公司和县分公司的通知文件精神和工作指示，在公司上级部门领导的帮助指导下，有效地建立和完善我厂的机务管理措施，加强监督，落实各项安全生产措施，主要做好机务管理工作和经营服务质量两个方面的工作。

一、顺利完成年初公司下达的安全生产任务指示。

台)；三保车xx台；汽修厂共完成修理工时xxxxx元；修理工总分成工时为xxxxxx元；总剩余工时为xxxxxx元。仓库材料总售价xxxxxx金额为元，材料总进价为xxxxxxxx元；材料总利润xxxxxxxx元。全年完成生产任务总金额(总修理工时+材

料总利润)为xxxxxxx元;全年产生利润(总剩余工时+材料总利润)为xxxxxxx元。

二、机务管理方面,完善机务安全管理机构和制度,落实机务管理责任制。

1、通过安全教育培训,要求全厂员工严格执行规章制度和生
产设备操作规程,认真贯彻“安全第一、预防为主”的机务
管理方针,根据岗位职能,员工上岗前必须进行安全教育培
训,特殊工种需持证上岗,并经考核合格后才能上岗。

2、加强机务管理工作,落实“安全第一”为方针,将机务管
理责任制层级落实到厂长、班组长、组员个人,实行互相监
督机制。

3、定期组织机务管理检查,发现安全隐患及时整改,消防设
施保证有效投入使用,并要求人人懂得使用消防器材。

4、生产设备做到专人使用和定期维护保养,严禁机械生产设
备带病或超负荷运转。

5、车间车辆移位,禁止无驾驶证照的人员驾车移位或路面试
车。

6、严格执行公司制订的机务管理工作管理措施,下班前做好
关闭电源、关闭机器设备、关闭门窗、收拾工具、清洁车间
卫生,自觉做好消除隐患工作。

二、经营服务质量方面,为了提高汽车维修质量和服务水平,
切实为公司各部门和广大汽车用户提供方便及时、优质可靠、
价格合理的维修服务,维护消费者的合法权益,树立汽车维
修行业良好的社会形象,打造好企业品牌,以促进业务发展。

按照规定建立健全各项管理制度,认真贯彻落实“全国汽车

维修行业服务公约”，要求服务公约上墙，落实维修服务“五公开”制度，即：公开企业经营资质，悬挂经营许可证和标志牌，依法经营；公开维修质量保证期，向客户提出承诺，保证质量；公开维修工时定额和收费标准，合理收费；公开汽车配件价格，让顾客自由选择；公开企业技术负责人和维修技术人员基本情况，广泛接受车主和社会的监督。并按二类维修企业将相关技术标准、规范上墙，要求维修操作人员严格执行技术标准和规范，同时也使消费者了解技术标准和规范内容，增强维权意识和自我保护能力。为进一步提高机动车维修质量，提高经营服务质量，提高在用车辆的技术状况，确保车辆行车安全，根据有关法律法规规定，切实做好日常工作如下：严格遵守《中华人民共和国道路运输条例》、交通部《机动车维修管理规定》等法规规章，诚实信用，合法经营，加强质量管理，提升维修技术水平。

2、建立健全维修质量监督管理体系，明确岗位职责，责任到人；质量管理要从源头抓起，把好人员技术关、配件入库关，开展经常性的质量分析会，确立“以质量求发展”的经营理念。

3、严格执行有关机动车维护工艺方面的技术规范和标准，认真落实“三检”制度、派工单制度、出厂合格证管理制度，做好维修记录，健全维修技术档案。

4、加强配件管理，健全配件采购、保管、领用制度，有入库验收单、质量抽查记录，不出现“三无”或伪劣产品。

5、坚持合同维修，用维修合同来规范和约束承托修双方的权利和义务，以此来明确维修质量的重要性和妥善解决一些纠纷与矛盾。

6、实行质量保证期制度，做好质量信息反馈以及信息跟踪工作，在质保期内出现因维修质量原因造成机动车故障，及时采取“无偿返修”等补救措施，返修率控制在xx%以下。

7、严格按照机动车二级维护送检规定进行二级维护竣工送检，坚决杜绝不维护，减、漏项维护送检及代送检的现象，确保送检一次合格率在xxxx%以上。

8、公开承诺：热情接待、优质服务、诚信为本、收费合理、杜绝假冒活动；公开作出规范经营、保证质量、文明生产、接受监督的服务承诺。开展维修质量、服务质量回访追踪，以丰富多彩的形式营造和谐融洽的维修市场环境。

三、存在的不足

我们将一如既往地紧紧抓住技术实力和服务态度这两个方面不放松，以求提升市场竞争力。虽然在20xx年，我修理厂取得的成绩有目共睹，得到了广大车主老板的认可和好评。但仍有许多方面不能满足大家的要求，如修后服务缺乏主动、服务态度缺乏热情的问题，维修质量还有提高空间、经营运作不够规范的问题等。我们必须牢固树立抓住“为客户负责，挖潜增效，创造效益”的经营思想，坚持不懈地抓好服务质量建设，树立我修理厂的良好形象，创造更好的工作业绩。

四、下一步工作安排

由于车辆升级更新的日新月异，导致车辆生产技术的不断改良，促成了近代工业的精细配件加工与大量生产，从而引起汽车零配件市场剧烈的竞争，汽车配件所赚取的利润也日趋微薄。根据现有的汽修行业的现状，只有实施有效的管理，运用经济效益最佳的管理方法，使汽修厂所有的资源获得合理的调配与运用。预测汽修市场的增减变动，事前的合理规划，并经全厂员工的积极参与，以达到避免错误，减少浪费，激励士气，达到降低成本创造利润的目的。

（一）20xx年生产经营目标、营收计划

总目标：加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创

造利润。利用明年新厂房、新设备及汽车维修技术优势，进一步提高修车服务质量和良好维修服务态度，争取圆满完成公司年初下达的生产考核任务指标。

□1□20xx年争取实现外部车辆配件销售额和维修作业工时总收入，比20xx年增长xx%左右，力争20xx年度对外销售汽车配件金额和维修作业工时比20xx年增加xxx万元左右，努力实现突破全年生产营收xxx万元。材料采购员必须提前预算计划下一个月及下一季度汽车配件销售数量，提前进行材料采购，保证材料配件仓库常用配件库存量，每月实施存货盘点。

明年xxx集团公司明年建立材料配件内部销售网络，将大幅降低汽车配件采购进货成本。材料价格比外面汽配店更有竞争优势，既是20xx年营收的一个新增长点，又可以带支外部一些车辆新客户来我们厂进行维修保养，同时也增加作业工时收入。

(2) 全厂员工进用计绩效工资考核奖惩的人事制度，追踪维修车辆管理生产进度；避免造成公营车停车维修待料，影响车队营收。

(3) 拟派一名机修人员去汽车制造厂学习欧三发动机维修技术。

(4) 改善工作环境，照顾员工生活，加强福利措施。

(二)、安全管理

a.严格管理生产制度，全力完成安全生产计划目标。

b.严格管理公营车辆来厂维修配件领料制度。

c.灵活维修技术人员调度，避免维修技术人员闲置。

d.加强机具设备维护，强化在职员工培训，提高维修作业效率、车辆维修质量。

e.加强防范生产用电、防火、防盗、消防设施建设。

（三）20xx年为更好的保障安全生产，制定了“三确保、四早管理”安全工作目标：保安全，保质量，保服务态度。

配件部工作汇报篇六

作为配件专员，我的日常主要有：

1、负责仓库各种产品及配件的入库、出库等工作，日常卫生和发货工作。

2、做到对仓库配件动点、定期盘点，做好帐、卡、货物相符，保证帐目日清月结，一目了然，每月协助财务做好盘点工作。

3、严格把好验收关、按订单的要求，对已到货物应立即进行外观质量、数量和质量检验，并做好相关记录。

4、合理做好产品进出库。出库单必须有领料人签字，采用货位编号，做到先进先出、产品堆放整齐、摆设合理。

5、做到对仓库产品状况有明确标示。一切凭有效凭证及时办理相关手续，不会随意操作。

6、定期向备件主管反馈库存产品情况。如有长期积压、质量损坏、等问题，及时反馈并协助领导妥善处理。

7、配合好临时顾客的需求。当接到临时顾客的订货清单，认真做好备货工作，如要及时发货的客户，做好每个发货客户的协调工作，不能及时发放的产品，会及时和服务顾问沟通，以取得客户的理解。

8、做好每天的5s工作，对仓库产品做好防潮、防火、防盗的工作。整理、整顿、清扫、清洁、素养，一个不漏。

9、做好各种入库产品型号的分类，包括配件和专用工具。

总之一年来干了一些工作，也取得一些成绩，但有些欠缺的地方，在新的一年里我一定继续努力工作。

以上为本人的20xx年工作总结，在以后的工作中我会努力做到最好，请公司领导批评指正。