

汽车诊断工作总结 汽车车身电气故障诊断与检修目录(大全5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

汽车诊断工作总结 汽车车身电气故障诊断与检修目录篇一

课程小结

课程负责人：温杰

实施班级：821020

实施时间：2011—2012—2学期

实施情况：学期初，我按课程标准制定授课计划，然后严格按照授课计划上课。在实际教学过程中，本着以学生为主体、以老师为指导的原则，教学内容的选取切近汽车维修工的实际需求，教学内容以教材为参考资料，结合汽车维修手册，完善和充实教学内容；教学的组织和实施，突出职业能力的培养，同时注重操作的规范性和职业素养的培养。

对于纯理论性内容，安排课堂教学，以老师讲授为主，每部分内容安排课堂讨论、拓展性知识介绍；对于理实一体内容，将全班同学分成四大组8个小组，主要由老师指导，学生动手操作，进行汽车底盘各系统检测及故障诊断、修复技能的训练。

课堂教学形式，提高了学生的学习兴趣和积极性，又增加了直观性，使理论知识变得通俗易懂；通过动手练习、小组讨论的方法进行教学，提高了学生的实践技能和解决问题的能力。

对于现场教学部分，学生比较感兴趣，学生积极认真的参与，教学总体效果不错，但由于受到教学设备及师资力量不足等多方面因素的制约，教学效果不够理想。

总之，本课程教学取得了一定的成效，但由于多方面的原因，课程改革的力度还有待于进一步提高，课程资源的建设有待进一步完善，课程内容的设置有待进一步优化，在以后的教学和课程建设中要不断努力，进一步提高教学效果。

汽车诊断工作总结 汽车车身电气故障诊断与检修目录篇二

时间老人的脚步总是那样匆匆而过，从x月xx日试营业开始，到现在x月xx日已经整整过去了一年，我们的服务工作有积极的一面，也存在着种种不足的地方。但请相信，随着我们的努力和摸索，不成熟的终将成熟，不完善的终会完善。为了我们能更好地进步，现总结如下。当然，个人观点难免考虑不周，欢迎您提出宝贵的意见或建议，我们将万分感谢。

服务顾客，以顾客为中心，说起来一点都不难，但在实践中其实是一项很琐碎的工作，这需要很大的耐心和毅力才能完成，并将其做到最好。顾客是一个很庞大的群体。他们不分其社会地位高低，收入之差别，性格之好坏，甚至不论其是否选择消费，但凡进了店门，那都是我们需要服务的对象，不可有丝毫的怠慢。

总的来讲，客服部所有同事对工作都是很认真的，至少对待顾客都能像面对自己的朋友一样，做到真心耐心细心，如果真的不幸遇到了那种特别“挑刺”的顾客，也能按捺住自己

的脾气，尽量心平气和的进行解释，努力将问题解决。

记得国庆期间，凡在超市消费满一定数额，就会有赠品相送，而且根据消费数额的不同，赠品也会有不同的区分。有一天下午，一位老年顾客消费完毕，凭小票准备到服务台领取赠品，但很不巧赠品已经发放完毕，实在是无法为其兑现。尽管同事努力的解释，但该顾客依旧不依不饶，当场将购物小票撕成粉末，并扬言我们超市都是骗子，以后再也不到这里消费了。面对顾客的刁难，客服部所有人在内心好笑的同时，也感觉自己十分委屈，但我们还是没有多说一句话，只是静静地看着那位顾客离开，然后继续自己的工作。我不知道这样的处理是不是恰当，但至少我们没有让矛盾升级，没有影响到超市的正常营业。

经过了20xx年的工作实践，现在来谈一谈我们所做的一些不足的地方。

第二、工作礼仪。虽然三米微笑原则大家落实的都还不错，但是当面对顾客的时候，我们能说一些例如：您好，欢迎光临，请慢走等这样的接待语言，我想作为一个顾客的心理一定会舒服很多吧！

第四、勇于创新。工作中，我们应该更积极地发挥自己的主观能动性，有任何的好建议，好点子都该勇敢的说出来，大家一起讨论看有没有实践的价值，如果有价值，肯定能让我们的工作更上一层楼。

此以上只是目前的一些想法，个人觉得还略微有些不成熟，但凡事开头难，相信只要认真观察，工作中还会发现大大小小的问题，届时定会以最积极的态度将其改进，让我们能更好地服务顾客，为了荣昌的发展壮大做到最好。

汽车诊断工作总结 汽车车身电气故障诊断与检修目录篇三

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人

都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。

刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

汽车诊断工作总结 汽车车身电气故障诊断与检修目录篇四

在我们xxxx有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇（的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常

平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在这将是我们来年提高销售量的有力增长点。而我们xx做的就是公司这颗大树下，拓张其在汽车领域的业务。

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的汽车行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。汽车产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置汽车的需求降低，导致汽车市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型汽车逐渐被人们所接受。

近几年随着国家的汽车下乡、节能补贴等政策的出台，农村汽车市场需求呈现放量式增长态势，特别是汽车产品，尚处于开发初期，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要汽车厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房汽车的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体汽车这一产业将成为我国汽车行业下一阶段的另一热点。目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住汽车更新换代的契

机，加快新型产品概念的推广，。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型汽车将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的汽车潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的销售经理不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的`销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到工厂总部参加全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到xx总部的汽车系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

工作计划

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方。

4、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间的良好合作关

系，强化xx在我负责区域内的业务影响力。

汽车诊断工作总结 汽车车身电气故障诊断与检修目录篇五

11春季汽车运用与维修班共12人，其中男生12人，无女生。这些学生大多数是初中提前分流的，这就使他们在专业学习上，所表现出的难度和积极主动性较差。但由于是他们的一门电子专业课，他们对电子课本身的兴趣还比较大，喜欢动手操作。

从教材看，本学期《汽车电工电子基础》是采用北京邮电大学出版社出版，张玉萍主编的中职电子类通用教材。

全书共分九章。第一章介绍了直流电路，第二章分析电磁现象及其应用；第三章介绍了正弦交流电路，第四章，对变压器与电机知识进行了讲解；第五章，半导体器件的基本知识，第六章，整流与直流稳压电路，第七章，晶体管放大电路，第八章，数字电路基础，第九章介绍了基本数字部件。同时书中辅有十三个实验课程。从课程安排上看，本学期汽车电工电子基础教学每周4课时，预计实际教学十八周，共计七十二课时，由教材与课程安排来看，本学期充分体现理论教学与实践操作相结合，以不断提高学生的动手操作能力。

- 1、掌握电路基本物理量，串、并、混联电路。
- 2、掌握复杂电路的分析计算。
- 3、了解电磁现象及其应用。
- 4、了解正弦交流电路及基本物理量。
- 5、掌握交流电路的分析与计算。

- 6、了解半导体元件的基本知识明及基本性能。
- 7、了解整流与稳压基本内容。
- 8、了解晶体管放大电路的基本计算与分析方法。
- 9、了解数字电路基本知识。
- 10、了解基本数字部件的参数及应用。

1、充分发挥师生在教学中主动性和趣味性。

由于汽车电路较简单，但学生基础差，教材内容覆盖面广，针对学生的这种现象，我在平时的教学工作中尽用清晰的思路去分析基本电路，从而去掌握复杂电路的知识。

2、在教学中努力体现实践和理论相结合。

为了加强他们的实践动手能力，教学中要通过实践、举例、讲解、练习来提高他们的兴趣。我在给他们授课上尽量把理论与实践结合起来，实践课的增加可以把学生的感官认识加强，适时通过实践学习，在实践中遇到的问题是我们学习理论的动力，使他们认识到学习好汽车电路的重要性。

3、加强与学生的情感交流

由于现在的学生在家中都是独子或是由父辈把他们带大，这就使他们在性格上和与人交流上比较偏执。由于本学期汽车电工电子在实践课上对学生要求较大，有很多的实验要求学生自己来做，老师只是起一个引导的作用。如果上课他们不能很好的听课在实践课上就做不出来。为了改善这种情况，我会在课下和学生主动交流，了解他们的对汽车电路学习的想法，并尽可能的把他们的想法用到实践课上。

4、从学生自身出发，因材施教。

由于每个学生的自身学习情况不一样，在学习上就会形成参差不齐的现象，为了改善这种情况，让每一位在学习的过程中都有成就感。我在平时的教学中实行分层教学，对不同程度的学生采用不同的教授方法，对于个别认知度较好的学生，我会让他们多做一些课外的实验以不断提高他们自身的水平，并在实践课上单独留一些时间让他们做自己想做的电路，碰到问题我在给他们讲，以不断提高他们的成就感。增加兴趣，让他们喜欢上实践课。

直流电路第3-4周实验一：

三相电路中负载的联结半导体器件的基本知识第五章第13周实验四：

半导体二极管极性判断及特性测试整流与直流稳压稳压电路实验七：

直流稳压电源实验十：

三相桥式整流电路晶体管放大电路第七章实验五：

晶体管极性判断及特性测试第16周实验八：

汽车照明（模拟）电路数字电路基础实验六：

单管电压放大器第八章第17周实验十一：

基本逻辑门电路实验十二：

三一八译码器基本数字部件第九章第18周实验十三：晶闸管