

汽车维修工作总结报告

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

汽车维修工作总结报告篇一

汽车外表漂亮与否可能是很多人对汽车的第一点要求，当然，汽车外表的养护也是汽车养护重要的一部分，那么，怎样正确维护汽车漆面呢？下面本站小编告诉你。

对于汽车而言，车漆除了具有装饰性外，还具有防腐、防锈、耐高低温、耐污、耐冲击等防护性能。因此，车漆不是像家具漆那样只有简单的一层，而一般是由磷化膜、电泳层、中涂漆、色漆层和清漆层等组成。其中磷化膜和电泳层都属于底漆，色漆层和清漆层属于面漆。

金属漆：又叫金属闪光漆，是目前流行的一种汽车面漆。在它的漆基中加有微细的铝粒。光线射到铝粒上后，又被铝粒透过气膜反射出来。因此，看上去好像金属在闪闪发光一样。改变铝粒的形状和大小，就可以控制金属闪光漆膜的闪光度。在金属漆的外面，还加有一层清漆予以保护。

珠光漆：又叫云母漆，也是目前流行的一种汽车面漆。它的原理与金属漆是基本相同的。它用云母代替铝粒。在它的漆基中加有涂有二氧化钛和氧化铁的云母颜料。光线射到云母颗粒上后，先带上二氧化钛和氧化铁的颜色，然后在云母颗粒中发生复杂的折射和干涉。同时，云母本身也有一种特殊的、有透明感的颜色。这样，反射出来的光线，就具有一种好象珍珠般的闪光。而且，二氧化钛本身具有黄色，斜视时又改变为浅蓝色，从不同的角度去看，具有不同的颜色。

金属漆除了硬度高，还能表现车体层次美。造成“金属漆”愈来愈普遍的另外一个理由，是它掺配了金属粉末，有了金属成分、因此漆的硬度增高，漆面变硬，就比较不容易被刮伤。

有一些素色漆面不是金属漆，白色、黑色、大红色、和黄色，这些颜色的漆料不能添加银粉，而是加了银粉之后，所显现出来的颜色就不是原本的正色，白色会变成珍珠白、黑色会变成带亮光的炭黑、红色会变成所谓的酒红，而黄色则会变成金黄。

1)、自然氧化导致的失光：漆面无明显划痕，用放大镜观察漆面斑点较小，这类原因大多是氧化还原反应所致。

2)、浅划痕导致的失光：漆面分布较多浅划痕，特别是在光线较好的环境中，如在阳光的照射下十分明显，导致漆面光泽受到严重影响。

3)、透视效应引起的失光：用放大镜仔细观察漆面，若发现漆面有较多的斑点，则说明漆面受透镜效应侵蚀严重，光泽受到不同程度的影响。

2、漆面失光处理工艺程序及方法

1)、自然氧化不严重或浅划痕导致的失光处理方法：由于上述原因导致的漆面失光，通常可采用抛光研磨的方法进行处理。

2)自然氧化严重或透镜效应严重引起得失光：由于上述原因导致的漆面失光，要求进行重新喷漆。

汽车维修工作总结报告篇二

流火的七月，我满怀对未来的憧憬离开校园，来到深航货运有限公司这个年轻且充满朝气的集体。时光飞逝，转瞬间已工作三个月有余了。虽然在工作、生活中曾遇到过一些困难，但在领导和同事的关心、鼓舞下，使我的生活充实且快乐。

我在大学所学专业与现在所从事的工作存在着巨大的差异，因此就要求自己更加的努力，不断完善自己，学习货运的相关知识并使之运用在现实工作中，才使最为关键和重要的；经过这三个月的学习及领导、同事的细心教导与帮助，现在我已经基本掌握了一些必备的业务知识与服务技巧。闲暇时，回味思索一下，现把过去三个月的工作做一个小结，以便在今后的工作中更加运用自如、得心应手。

以我个人的观点，我们运行部是一个真正意义上的保障部门，对各个营业部、代理人的货物是否能够更安全、快捷、合理的配载、出港起着至关重要的作用；同时也是对公司的信誉的维护，对客户满意程度最好的答复。现在我所在的岗位是运行部的调度中心，它是联系加货内外、车队、外场及营业部、外航货运代理的纽带，作用就更加不言而喻。

刚开始的时候，我连最基本的三字代码都不知道，在办公室看着大家忙碌而井然有序的工作，而自己连一点忙都帮不上，从心里感到着急。因此——让我们从处理舱单开始，一步一个脚印、踏踏实实的从点滴做起，且手把手的教我们。我很荣幸的说，在很短的时间内我就掌握了输单的方法与技巧，且通过输单我还掌握了公司飞机所飞航线的三字代码及基本的航班动态，为以后的工作打下了良好的基础。

而最让我头痛的便是接电话及听对讲机了，因我们这里是保障部门，不可避免的营业部、代理人的电话会多些。开始的时候，听到电话铃声心里就有点发毛，怕自己讲不好、讲不清楚，对对方所要咨询的问题无从下手；经过近一段时间的磨

练和领导、同事的帮助，我自信在一些问题的处理上我已经可以应对自如了。在有就上听对讲了，以前因为从没有接触过，刚听的时候，只绝声音刺耳，茫然不知是在和自己说话、说的是什么。不过三个月已经过去了，天天的耳濡目染已经习以为常，没有问题了。

1. 在处理普通外航货物时，当收到大量、同一目的地的货物时，是否可以给那些和我们保持良好关系的，且在竞争同一公司航班舱位的代理人来分别的处理呢？这样的话，我想是否就对货物的保障问题有一些提高呢？因为他们的舱位总是在一个有限的范围内，当货量很大时，注定要有一些是无法正常配出的，而当我们分别来出来时，是否会在他们有限的舱位上都保证有我们自己的货呢？使我们货物能按时正常配出。在就是我们现在所知的代理人还很有限，这些需要我们在平时多多的积累，以便在用的时候不会措手不及。

2. “城际速递”是我们公司精心打造的拳头品牌，时效的保证是它最重要也是最大的特点，这就要求我们在配载、出港的时间都需有专门人员来跟踪，不允许有丝毫的差错，并要及时的记录、反馈相关的信息；而如果只能走外航的情况下，我们是否可以给那些其它航空公司货运部来处理呢？我们是否可以和他们签署一份协议，只是用来保障“城际速递”这类的货物。

3. 不管是何种货物，保证它的安全也同样的重要。问题主要是保障仓库储存的货物、货物从营业部到分拨中心以及到货物的配载、出港等几项内容，作为安全保障部门的一员，首先要从思想上充分重视起来，思想直接指导着行为的执行，安全问题是我们的部门指标中的重中之重。在具体的工作中，首先是要防止各类危险品和注意海鲜的包装，在货物到达各个环节时做好交接，保管好钥匙，把可能造成货物丢失或破损的任何隐患降至最低。在安全问题上，我们现在为止已经有一整套流程，只需把它认真的贯彻执行，工作的时候更加细心认真。

在工作中最重要的一点我还很欠缺，那就是经验，所以在处理一些比较紧急的问题上，还是显得有些稚嫩，不管是在工作还是其他方面，我还有很多很多需要加倍的努力学习的地方。我会在今后的工作中更加的努力，争取做的更好。

汽车维修工作总结报告篇三

转眼即逝□20xx年即将挥手离去了，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，心里真是不好受，以下是自己今年的汽车销售工作总结。

市场力度不够强，以至于现在xx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！个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近拜访量特别不理想！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。

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！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。在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。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向合。

每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。一周一小，每月一大，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。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。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。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。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。

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。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！”拥有健康乐观和积极向上的工作态度才能更好的完成任务。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。

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担。工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是xx万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车，自己还要有存款！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！

汽车维修工作总结报告篇四

学号：0905070211

见习生：__

见习地点：海南省海口市海秀路dc城三楼3139店面

见习单位：海南天誉商用科技网络有限公司

见习时间：20__年5月14日——20__年5月16日

带队老师：__老师、__老师

在连续的三天里，我们组到海南天誉商用科技网络有限公司见习学习。这是我第一次与所学专业工作应用的直接接触，使我感受颇深，可以说，他对我今后学习进步起到至关重要的作用。对我的未来也有很深远的影响。

海南天誉商用科技网络有限公司是以销售hp笔记本□hp台式机□dell笔记本□dell台式机□hp显示器、冠捷显示器、讯景显卡为基础的，同时还销售u盘、移动硬盘、屏保、电脑饰品和笔记本护理产品等等，同时对产品还有直接售后服务。海南天誉商用科技网络有限公司有自己专卖门面和仓库。

我们去了主要是为了解公司的性质和整个公司运营流程和学习相关知识，对我们以后学习和工作方向进行指向。我了解到先是公司接受冠捷总公司的代理邀请，在海南海口成为冠捷直销商。则海南天誉商用科技网络有限公司就主要销售冠捷公司的产品，冠捷公司的新产品也就最先给各个城市的这些直销商进行代理销售。当然海南天誉商用科技网络有限公司也销售一些别的公司的其他产品。同时冠捷公司对海南天誉商用科技网络有限公司的顾客的售后服务是直接的，也就是说顾客的产品有什么问题可以直接去找海南天誉商用科技网络有限公司，海南天誉商用科技网络有限公司就可以直接进行维修或送回生产厂进行维修和换新等服务。

这样就少了很多的中间过程，同时冠捷总公司还对海南天誉商用科技网络有限公司的销售和服务有指导和建议作用，对销售人员和技术人员有基本的技术指导 and 培训功能。但对海南天誉商用科技网络有限公司来说在门面销售有销售淡季和销售旺季，海南天誉商用科技网络有限公司只能从冠捷总公

司和顾客之间获得一些差价来盈利，但这种盈利方式不能满足海南天誉商用科技网络有限公司的基本开支更不用说获利。因为他有门面租金、仓库租金、仓库管理、员工工资、一些税费和管理费等，只是单一的通过销售来盈利不够的。

所以海南天誉商用科技网络有限公司还要通过别的渠道来盈利。据我了解，海南天誉商用科技网络有限公司的负责人还在外面拉一些订单来解决这些问题。这些订单的途径和方式就很多，比如某公司在筹划建立的过程中需要一定数量的电脑；如一些网吧的开业或网吧需要电脑升级；如学校需要建立一个电脑室等等。海南天誉商用科技网络有限公司就可以通过直接联系主管或以投标的方式来获取这些订单机会。海南天誉商用科技网络有限公司通过找这些大一点的订单对这些一定数量的电脑销售、维修和维护的过程中来获取盈利才能满足公司的开支和盈利的目的。

海南天誉商用科技网络有限公司还销售一些别的产品，比如昂达的主板、ibm的cup、创新的声卡、讯景的显卡、清华紫光的u盘、飚王的移动硬盘和一些公司的屏保、护理产品等等。基本能满足电脑硬件的需求的服务。海南天誉商用科技网络有限公司有自己的单独的服务门面和自己的仓库对自己公司的产品进行存放。同时还要聘请一些专业销售人员和对电脑维修和维护的技术人员，销售人员要对自己公司的各个产品的属性、功能、用途和一些基本信息，要能够对产品合理的配制，对产品的价格和配制后的价格很明白，要知道一些基本的专业知识，如电脑的维护方法和使用方法，能够解答顾客的问题，服务态度和服务方式也要具备。技术人员要能正确熟练的组装电脑，能安装各种系统和各种软件，对顾客平时维护要知道并介绍给顾客，并对电脑的维修和检测方法要知道，对一般的维修能处理，对电脑的问题能检测出来，并对能否维修是否需要返厂做出正确判断。同时技术人员还要会分配ip、会组装局域网等基本网络技术，对学校、公司、网吧等地方局域网建立。

见习收获:

通过对公司流程和运营方式的了解,感觉虽然是在销售电脑但要求也很高,我们只是在海南天誉商用科技网络有限公司门面见习了三天,但这段时间是淡季所以生意不是很好,做的事也不是很多,所以显得很无聊,很多同学都在抱怨没有意义,更有的同学不能坚持三天。所以这个工作看起来简单,但做起来也是很复杂的,要求一样的高,而且工资也不是很高。确实在这三天的见习期间也没学到什么理论知识,对我们知识方面没什么用,但对我来说也是很有用很有意义的,对我的认识有很大的提高,了解的现在的工作的艰苦,及时是一个销售服务员专业知识和一些服务方式要求都是很高的。通过对海南天誉商用科技网络有限公司的整个流程的了解,感觉流程是很传统单一和很多类似公司的运营方式是一样的,没有创新、没有发展前途。是当代代有志大学生不可取的一个工作,但我们也应该知道,如果我们的知识不够,你去应聘老板也是不会要你的。所以通过这次见习,我个人认为我们要学的东西还很多,我们与社会需求的人才很有一段差距。及时我们现在是大学生毕业去找这些工作,如果你的专业知识不够也是不行的,更不用说进入那些更大型更有发展前途的公司了。这次见习让我知道了我们应该正确给自己定位,到底自己有多少本事,到底能做什么。同时通过这次见习观察到两细节去年我配制我的机子是双核的cpu[]但现在有的都在用三核的cpu了,更现在四核的都出来了,也有很少一部分也在开始用了。过去我们用1g的内存销售商会给你说已经很大了,但现在一般都是用2g的内存,销售商还会问你够不够用。通过这些细节我感觉现在的电脑更新确实太快了,如果我们不加速学习,适应这些高速变化我们就会被社会淘汰。

汽车维修工作总结报告篇五

希望对您有所帮助,感谢下载与阅读!

客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录(详见“客户档案基本资料表”)。

2、根据客户档案资料，研究客户的需求

业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

3、与客户进行电话、信函联系，开展跟踪服务

业务人员通过电话联系，让客户得到以下服务：

- (1) 询问客户用车情况和对本公司服务有何意见；
- (2) 询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳；
- (3) 告之相关的汽车运用知识和注意事项；
- (4) 介绍本公司近期为客户提供的各种服务、特别是新的服务内容；

希望对您有所帮助，感谢下载与阅读！

之清楚；

- (6) 咨询服务；

- (7) 走访客户

售后服务工作规定：

- 1、售后服务工作由业务部主管指定专门业务人员——跟踪业务员负责完成。
- 2、跟踪业务员在客户车辆送修进场手续办完后，或客户到公司访谈咨询业务完后，两日内建立相应的客户档案。客户档案内容见本规定第二条第一款。
- 3、跟踪业务员在建立客户档案的同时，研究客户的潜在需求，设计拟定“下一次”服务的针对性通话内容、通信时间。