

# 2023年汽车喷漆工年终总结(大全6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 汽车喷漆工年终总结篇一

20xx年是x汽车销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给x公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，x汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为x汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在x年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据x年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高

校市尝零散用户等四大市场对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传x品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年x市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和x市高校后勤集团强强联手，先后和x理工大后勤车队联合，成立校区x维修服务点，将x的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

### 对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成

总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额x万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自20xx年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车x台次，工时净收入x万元。

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周

各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对x市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析

会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

## 汽车喷漆工年终总结篇二

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很不错，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。

### **汽车喷漆工年终总结篇三**

我们通常把空气滤清器、燃油滤清器、机油滤清器，合称为三滤，既然它们起的是过滤作用，脏了就换是理所应当的。很多都是每7500公里做一次保养，每次保养时，维修人员都会建议我们换三滤。我们爱车心切的同时，又切实感受到人家真是为我们好的诚恳态度，所以就每次都换了。

实际上，三滤每15000—20140公里换一次，就是说，保养时

隔一次换一次就足够了。像空滤这样的，时常清理一下寿命会更长。当然，换得勤了对车是没有坏处的，还帮着修理厂多做了生意呢。但可恨的是，我们做了好事却并不一定买得来好，他们总会偷工减料地最多只给换两个，空滤给省了是经常的事，有时汽滤也被省略。

冬天天冷的时候，时常会有不容易着车的情况，这很有可能只是节气门脏了，但他们建议你的是做个“三洗”。

然后是清洗节气门，化油器清洗剂喷上去，油黑的泥垢擦下来，看得见摸得着，功夫没白费，工时费掏一百。可这比起清洗喷油嘴的300元来说，并不算什么，虽然喷油嘴30000—50000公里清洗一次就完全可以。

三洗过后，毛病果然消失了，但据内部消息介绍，只要洗了节气门，问题就已经可以解决了。那“吊瓶”虽然不敢说是完全没有作用，但绝对疗效欠佳。真正有效果的清洗进气道是全拆下来，像清洗抽油烟机一样的洗才行，而我们大可不必担心，10万公里以上再洗也不迟，而且这样彻底洗的价钱比打吊瓶还便宜，只是麻烦了维修工兄弟。

换火花塞也是经常的事。一般的修理厂会建议你两、三万公里就换，但实际用到五、六万公里也是没问题的，有些日系车的火花塞甚至可以坚持到10万公里。或者你觉得油耗增大了、不好着车了，再考虑换个火花塞吧。这里介绍一个可以省钱的办法：自己去买一个火花塞，几十元钱而已，贵的也不过上百元，再找一个中型店铺，花一、二十元就可以亲眼看着给装上。这样还有一个更大的好处，就是可以防止修理厂把从别人车上拆下来的半新的火花塞再给你的车装上。

修理厂也有省钱的办法，换机油就是一个机会。一般车大约需要机油4.5升，富康至少需要3.2升，则需要3升左右。标准是将机油加注到油尺弯区上限。

但即使你亲眼看见维修工将机油加到了这个位置，也并不一定眼见为实。因为就像变魔术一样，他让你看到的、让你相信的一定是已经有备在先的。他的准备工作是在放掉旧机油的时候。比如捷达，他们通常只放掉4升，这样在注入新机油的时候，就可以省下半升了，谁让我们没有将剩下的机油带走的习惯呢。

对于汽车的其它毛病，修理厂的诊断就更虚实难辨了。除非我们活到老学到老，不然没法对付得了。

这好像是每个修理厂招牌菜。四轮定位所要调整的是前后轮的前束角、外倾角和主销后倾角、主销内倾角等等。数学好的人一下就能算出来了，四轮定位是至少要调6项内容。但理工的算术都一般，因为有90%的维修店都只给我们调 - 前轮的前束角，其它的一概省去。有演技不错的，还会在你仔细盯着看的时候，在后轮附近表演有如卓别林在大机器前面只比划扳子却不拧螺丝的片断。于是所谓的四轮定位10分钟就搞掂。你一定会觉得他们干活麻利收钱少。结果呢？八成是我们赔了本，又替人家赚了吆喝。

现在我们明白了，为什么大小修车行都做四轮定位，但价钱却有从三、五十到三百多的差距。简单的监督办法不是看师傅的扳子怎么拧，而是那个电脑屏幕。如果那上面众多的专业名词和数据我们不懂□“ok”字样我们总看得明白的。当一个车轮角度调好的时候，那个数据会变成绿色的“ok”的。

刹车问题也比较急人。一般来讲，刹车片和刹车盘的更换频率以2：1为宜，就是说，每更换两次刹车片换一次刹车盘。若修理厂执意每次都要为你换刹车盘，那他纯粹是想多卖一副1000多元的刹车盘。

遇到汽车的abs系统的报警器报警，我们就会比较紧张。其实这时□abs本身可能并没有故障，只是周边出现小问题，比如线头开焊、虚焊、电路问题或是部件脏了，这些问题都是很



容易检查并排除的。有时是传感器坏了，100多元换个传感器也就可以了。千万别动不动就换个abs总成，那可就得花上千元了。

在底盘上，减震器是个易损件。如果减震器有异响，修理厂就希望你换个减震器。事实上，首先要检查的是压力轴承的上座，上座橡胶变形的可能性很大。只要减震器不漏油，90%以上的情况是不用更换的。

现在很流行做底盘封塑。封塑确实可以很好地保护底盘，达到防腐、防锈、防撞的目的。但像奔驰、宝马这样的高档车和目前一汽大众、上海大众的很多款汽车，在出厂时本身就有很完善的底盘防护措施。再有人建议你给这些车做封塑，就不对头了。国产车和日系、韩系车是可以做封塑的。封塑使用的材料应当是橡胶树脂材料，有下手狠的小店会使用沥青之类的材料蒙骗车主，那你做的就是“毁车措施”了。目前封塑的市场价在1500—1800元之间，太便宜的或是太贵的，都请三思。

发动机是汽车的“心脏”，不懂车的人对于车的“心脏病”是很害怕的，要是汽车呼呼地冒蓝烟，可是一件了不得的事情。送到修理厂，人家说发动机得大修，我们就得乖乖地把车交给他们。但他们做的，也许只是处理一下气门油封老化，活塞环磨损、卡死等小毛病就可以解决了。如果在城市中正常行驶，发动机大修要等到10万—15万公里以后，感到车走起来没劲儿、提不起速度来时再说吧。

## 汽车喷漆工年终总结篇四

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，汽车销售公司的全体工作人员在领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将20xx年的工作情况做如下总结汇报：

20xx年销售台，各车型销量分别为xx331台；x161台；x3台；x2台；xx394台。其中销售351台。销量497台20xx年增长45（13年私家车销售342台）。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索[]20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年xx月正式提升任命为汽车销售公司营销经理。工作期间每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到汽车销售公司日后对本公司的审计和验收，为能很好的完成此项工作[]20xx年xx月任命为信息报表员，进行对汽车销售公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报汽车销售公司等，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为

车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

## 汽车喷漆工年终总结篇五

首先感谢公司给我提供汽车销售顾问一职的工作锻炼机会，感谢这三个月以来公司领导及同事在工作和生活对我关心和照顾。通过这次机会我对自己所学的一些专业知识有了更深刻的理解，使我感觉到自己所学的强弱所在。经过三个多月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

20xx年3月1日我成为公司的试用员工，到今天三个月试用期已满，在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。其中我掌握了各车型的报价组成，汽车销售的流程、了解汽车行业相应的政策、法规、制度。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作；遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这三个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩！

## 汽车喷漆工年终总结篇六

销售x台，各车型销量分别为x台。其中销售x台。销量x台较增长x%（私家车销售x台）。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动x次，刊登报纸硬广告x篇、软文x篇、报花x次、电台广播x多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在x月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项[x]月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在xx进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于的做如下安排：

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

- 2、协调与公司各部门的，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期x个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在一年的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。