

# 汽车续保专员工作总结(实用7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 汽车续保专员工作总结篇一

很荣幸成为工厂的一份子，能够加入充满活力、技术过硬的员工团队，同时也融入进这个敬业奉献、忠诚团结的集体，在此让我感到无比的骄傲与自豪！

转眼间进入贵公司已经两个月的时间。在这段时间里，让我接触到了更多的车型，了解学习到更多、更专业的汽车维修技术知识，进入工厂每天过得都是那么的充实。在此同时让我对汽车维修技术有了全新的认识与了解；从实践之中验证理论，从工作之中总结经验，理论与实践相结合，从而才能提高自己的技术水平，让自己进步的更快！

在工作上每位员工有着认真诚恳的工作态度，在生活上都有互相关心、互相帮助的习惯，在某些平凡的细节上做得是更加完美！在疑难故障面前，老师傅的耐心指教，同事之间的交流探讨，使我们在技术上不断得了提升！

让我们共同携手，用真诚的服务，为客户创造价值；以不断学习创新，勇创高峰的执着，共创一流业绩；使我们的企业蓬勃发展，也使我们的事业得到更好的发展。为了美好的明天，让我们一起共同努力吧！

## 汽车续保专员工作总结篇二

炎热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台xv〇两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。

一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。

二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这是考验我们能力的时候。

三是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

## 汽车续保专员工作总结篇三

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，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。

服务带入高校，并且定期在高校支部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猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜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，经过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售比较分析报表，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坚持密切沟通，进取支部车源。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。我们把分公司在市场的占有率为销售部门主要考核目标。今年完成任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

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。备件销售营业额万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情景下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅仅扭转了不利局面，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96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；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，理解用户监督。为了进一步提高用户满足度，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，售后俱乐部供给24小时全天候救援；经过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户供给全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车台次，工时净收入万元。

## 汽车续保专员工作总结篇四

忙忙碌碌的过了半个月，但在世茂奥迪店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况做一个总结。

### 一、 从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我见习以后才发现，我对综合部的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准

也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

## 二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的半个月，是勤奋学习的半个月。由于自己入汽车行业时间很短，要想以后在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

## 三在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识 到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到了自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的学习中、工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，争取以后到世茂奥迪公司工作，为公司做出贡献。

一

一个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到了相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到了自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

我是今年的5月25日来到威佳启辰焦作店的，在过去的三个月

中我学到了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。

回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

### 一、 从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我入职以后才发现，我对威佳的经营理念的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

工作中，面对领导的高标准、严要求，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我要带领销售顾问要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。

### 二、 在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的三个月，是学习威佳理念和作风的三个月。由于自己入威佳集团的时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我深刻领悟威佳作风，并使自己得到提升。

### 三、 在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。

汽车销售是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，它让我深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的。尽管觉得很忙很累，但也

体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在展厅管理上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

## 汽车续保专员工作总结篇五

现在以我单位使用比较多的yc6112zlq为例，该系列柴油机为广西玉柴公司采用德国fev技术所开发的产品；机体、气缸盖采用合金铸铁，强化程度高，采用整体曲轴，滑动轴承，体积小重量轻，可靠性高；正常使用维护下发动机大修期可以大于10000小时；采用fev缩口燃烧技术ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显；采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上；采用fev缩口燃烧技术ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显；采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上。

在维修检查柴油机时都应该注意以下几点：

- 1、检查汽缸压缩压力，以确定活塞环及缸套的磨损情况，
- 2、检查气门间隙，
- 3、检查喷油提前角，
- 4、检查曲轴箱废气压力，

6、检查喷油泵调速器，

7、检查喷油嘴工作状态，调整压力或更换喷油嘴，

8、其它相应的检察项目

柴油机是用柴油作燃料的内燃机。柴油机属于压缩点火式发动机，柴油在工作时，吸入柴油机气缸内的空气，因活塞的运动而受到较高程度的压缩，达到500~700℃的高温。然后燃油以雾状喷入高温空气中，与空气混合形成可燃混合气，自动着火燃烧。燃烧中释放的能量作用在活塞顶面上，推动活塞并通过连杆和曲轴转换为旋转的机械功。柴油机燃料主要是柴油，通常高速柴油机用轻柴油；中、低速柴油机用轻柴油或重柴油。柴油机用喷油泵和喷油器将燃油以高压喷入气缸，喷入的燃油呈雾状，与空气混合燃烧。因此柴油机可用挥发性较差的重质燃料或劣质燃料，如原油和渣油等。柴油机具有热效率高的显著优点，其应用范围越来越广。随着强化程度的提高，柴油机单位功率的重量也显著降低。为了节能，各国都在注重改善燃烧过程，研究燃用低质燃油和非石油制品燃料。此外，降低摩擦损失、广泛采用废气涡轮增压并提高增压度、进一步轻量化、高速化、低油耗、低噪声和低污染，都是柴油机的重要发展方向。其中对柴油机经常地维护保养，可以使柴油机恢复和保持良好的技术状态，从而发挥出优异的性能指标。因而各种柴油机在使用说明书中都对维护保养有明确规定。

无论进行何种保养，都应有计划、有步骤地进行拆检和安装，并合理地使用工具，用力要适当，解体后的各零部件表面应保持清洁，并涂上防锈油或油脂以防止生锈；注意可拆零件的相对位置，不可拆零件的结构特点，以及装配间隙和调整方法。同时应保持柴油机及附件的清洁完整。

## 汽车续保专员工作总结篇六

1、建立更加合理的价格体系。建议所有的配件价格都参照4s店的配件价格，4s店配件价格一定要询问准确，以4s店的配件价格下浮15—20点为我们的配件价格，整理常修车型，常用配件的，做成我们自己的配件价格表，无论单位，个人，原厂件，副厂件统一价格。这样一方面方便做结算单，不会一个配件几个车子，几个单位几种价格。另一方面清晰4s店价格，知己知彼有利于追求利益更大化。

2、紧抓质量不放松，机修和钣金方面主要要结合返修率，对返修方面要重视起来，为什么要返修？配件本身的质量还是因为员工的疏忽大意造成，整理返修清单每月，都要总结处理。油漆是最直观的，对客户产生的印象也最直观，好与坏很好分辨，现在虽然用了打分制，但效果一般，员工并没有积极重视起来，打的60分和90分有什么区别？该交的车还是交了，只是单子上60与90的区别罢了。还有就是强调明确各班长的责任。现在的班组长好像只修车了，做为班组长不仅修车，还要有更多的责任。如修车后对车辆的质检，有时车多，好多车没有经班组长的手有的是小工或中工修的，修完就直接交车了，班组长根本不检，这样就更容易出质量问题，所以修理完车后，必须要由班组长亲检，检完后，一定要亲自在接车单上签字，才能转单。出现返修，班组长是一定有责任的。

3、工公工具与值班工具问题。配全一套工公工具与值班工具放在仓库，有仓管统管，像领料一样的领，一样的还，明明白白的。这样就不会等到用工具时到各班组到处找，还找不到。每天值班前清点值班所需工具，抢修时也才会不慌不忙。

4、整理各班组车辆的进厂里程，在厂里空闲时，主动提醒车主的发动机保养等项目，深挖可利用资源。

5、要真正让大家意识到节约的重要性。如：从仓库领了一瓶

表板蜡或清洗剂，只用了半瓶子，剩下的或当垃圾或之永不再用，反正都不见了。虽然客户付了钱，但这就是浪费。开源节流才是企业生存的根本。

6、要爱惜客户的车辆，不管客户是高档还是底档车，是熟客还是生客，在厂里不放垫子，穿工装上去，然后拼命的死踩油门一路狂飙这都是不对的。

7、厂容厂貌，厂地卫生还是一天都不能放松的。这是客户对企业最直观的印象呀。

最后想要说的是分组后，工作清晰明了，好处是显而易见的，但好像员工与员工间，班组各班组间，整个企业间总觉少了什么，是凝聚力，向心力吗？很抽象，但绝对有。

## 汽车续保专员工作总结篇七

(1) 协助各部门做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，前台工作总结。

(2) 做好了各类信件的收发工作。

(3) 做好低值易耗品的分类整理工作.

(4) 配合上级领导于各部门做好协助工作.

(5) 做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6) 做好办公室设备的维护和保养工作，

(7) 协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期

间公司的安全保卫工作。

(8) 认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

(1) 做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(2) 做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(3) 协助公司上级领导完善公司各项规章制度。

(1) 积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能，工作总结《前台工作总结》。

(2) 向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3) 通过个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为公司就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使工作水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

(1) 协助人力资源部做好各项工作

(2) 及时、认真、准确的完成其它临时性工作。