

2023年汽车传感器检修总结 汽车维修自我鉴定(优秀10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

汽车传感器检修总结篇一

汽车保养是很重要的，买的一辆新车，首先要懂得如何保养。汽车保养需要做的几项工作：

清洁汽车外表，检查门窗玻璃、刮水器、室内镜、后视镜、门锁与升降器手摇柄是否齐全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的机油量、油箱内的燃油储量、蓄电池内的电解液液面高度是否符合要求。检查喇叭、灯光是否齐全、有效，安装是否牢固。检查转向机构各连接部位是否松旷，安装是否牢固。检查轮胎气压是否充足，并清除胎间及胎纹间杂物。检查转向盘的游动间隙是否符合标准；轮毂轴承、转向节主销是否松动。检查离合器和制动踏板的自由行程是否符合规定。

检查轮胎螺母、半轴螺栓是否牢固可靠。起动发动机后，察看仪表工作是否正常，倾听发动机有无异响。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”现象。检查拖挂装置工作是否可靠。

机油的作用主要是对发动机进行润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐……若没有机油，汽车的心脏就不能正常运转。使用矿物油，一般5000公里或者3个月换一次机油。正确的换油标准是以“引擎运转时间”来计算的。(自估平均时速：公里/小时) \times (100小时/矿物油-200小时/合成油)=换油公里数。

汽车制动液检查与更换：汽车行驶一定的时间就要检查制动液，必要时需更换。制动液在使用一定时间后，会出现沸点降低、污染及不同程度的氧化变质，所以应根据气候、环境条件、季节变化及工况等及时检查其质量性能，做到及时更换。普通工况下，制动液在使用2年或5万公里后就应更换。原则上，不同型号的制动液不能混用，以免相互间产生化学反应，影响制动效果。不同车型，使用的制动液也往往不同。制动液有矿物油型制动液、合成型制动液等类型。合成型制动液具备很多优点被普遍使用。

此外，在更换制动液时应使用专业更换设备，这样更换制动液更彻底，不残留杂质，避免出现气阻，并能有效避免人工更换制动液常出现的问题。如制动发软、放液(气)阀的损坏。

2、发动机火花塞的更换

虽说在时间和行驶里程上没有更换机油要求得严格。但如果长时间不更换火花塞，也会影响发动机工作及寿命。火花塞一般分为两种，一种是普通型，这种火花塞使用寿命是两年或四万八千公里。另一种铂金火花塞，这种火花塞由于使用了铂金材料，因此寿命可达十万公里或五年。大多数汽车的火花塞可以自己更换，尤其是四缸发动机更为容易。全世界的家用小汽车火花塞只有两种尺寸，你如果想自己更换火花塞，可到别克制定汽车零部件商店，报上你汽车的年代及型号，购买和你汽车匹配的火花塞，然后向服务生借用更换火花塞的工具便可自己更换。

3、汽车雨刷器常见故障诊断以及挑选方法

可刮100万次以上。据国际驾驶安全调查显示：雨天驾车，由老化雨刷引起的交通事故率比平常高出大约5倍。我为此特地询问了下师傅们，得到的答案就是：对症下药——根据雨刷不同的病症给以不同的诊断方法。

雨刷硬化：更换雨刷或橡胶片，不知您注意到没有？雨下得很大时使用雨刷感觉不错，可是当下小雨启动雨刷时，就会发现雨刷会在玻璃面上留下擦拭不均的痕迹；还有的时候会卡在玻璃上造成视线不良。这种情况表明雨刷已硬化。若排除此故障，应先了解一下雨刷的工作原理。原来，雨刷是借马达的转动作用，靠连接棒转变成一来一往的运动，并将此作用力传达至雨刷臂及雨刷本身。当雨刷的橡胶部分硬化时，雨刷便无法与玻璃面紧密贴合，或者雨刷一有了伤痕便会造成擦拭上的不均匀，形成残留污垢。

雨刷或雨刷橡胶片的更换很简单，但在更换时应注意，车型及年份不同，雨刷的安装方法及长度不同。有的雨刷只需要更换橡胶片即可。

三. 见习总结

虽然我们在这家公司见习的时间很短，但是我们在这家新公司去学到了很多我们想学习到的知识，使我们对汽车行业有了更进一步的了解，我知道自己在学校学到的东西很少，还有很多是我们不知道的。在见习期间我们认真和师傅们学习汽车方面的知识，积极动手，培养了我们吃苦耐劳的精神，认真了解是车身的构造。完成了汽车拆装的目的，达到了我们见习的要求，我们在企业里，了解到很多企业文化和企业管理体制。使我们不紧在自己的专业有了突破，也在学习到许多关于企业管理方面的知识。总体来说在次期间的见习，为我以后的工作道路上起着很重要的作用。

汽车传感器检修总结篇二

一分耕耘一分收获，我终于深刻体会到这句话的含义，经过多年努力，我终于完成了大专自学考试，收获的那天，我热泪满眶，这是我心血换来的成果啊。回想这段日子，使我记忆深刻，以下就是我的自我鉴定。

“逝者如斯夫”大学生活固然是美好，但我的未来并不在这里。大学只是我学业的一个终点，也是我人生的另一条起跑线，所以我持着饱满的热情、坚定的信心迎接更好的明天。作为一名即将踏入新岗位的毕业生，都会有一个重新学习的过程，在工作的这条起跑线上努力奔跑。

通过四年的学习和生活，并参加了多次社会实践，我有健全的人生观，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，有较强的动手能力。

一、通过系统完善的汽车专业知识的学习，有扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理知识。课外大量猎阅图书馆中汽车类书刊资料。了解中国汽车产业发展动态方向，特别是汽车后市场服务领域。知道汽车维修行业发展现状及趋势。善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

在模拟实习中我共扮演了出口、供应商、工厂、出口地银行、进口地银行五个角色。其中做出口商的时间最长，承担的业务也最多，一共签订内外销合同各十余份，做成内外销生意各近十余份，收获颇丰。现在重点谈出口商的模拟情况和心得。

二、“老老实实为人，本本分做事”是一个立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守，能够忠于自己的企业，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力；吃苦耐劳，注重合作，具有年轻人火一样的工作热情和活力。

成为一个有技术，会管理，善经营汽车人。将是我一直努力和奋斗的目标。当然在这个人才济济的社会中我不一定是最好的，但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中。在中国的汽车业中实现自己的社会价值。

我的心智也有了一个质的飞跃，自学能力也得到了提高，能较快速的掌握一种新的技术知识，我认为这对于将来很重要。在校期间我掌握了计算机软件应用与操作，如officexp等办公软件□photoshop□illustrator等图形设计软件□internetexplorer□outlookexpress等上网工具，并能运用frontpage□dreamweavermx制作网页。并与同学建立了良好的学习关系，互帮互助，克服难关。以前觉得帮助别人感到很开心，是一种传统美德。现在我理解道理，乐于助人不仅能铸造高尚的品德，而且自身也会得到很多利益，帮助别人的同时也是在帮助自己。

通过三年财务会计专业的学习，我不但在思想境地、知识结构和业务水平方面得到了极大的进步，而且培养了我一定的自学能力、创新能力和团体合作精神。在这将挥手离别学校的时候，我将以饱满的热忱、坚定的信心、更好地将所学知识应用到工作中，发挥财务会计在经营管理中的积极作用，为企业健康、快速发展作贡献。

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

汽车传感器检修总结篇三

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员的先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒的头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，积极响应党的号召，对党的'事业充满信心。

2、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，

既积极参加所在单位和支部组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习内容除政治理论知识和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。

高。汽修学校到万通汽修专修学院。0551-2659788，专业的汽车职业学校，才会培养出更专业的毕业生，万通汽修职业培训学校汽车行业前景展望——汽修技校-安徽万通汽车专修学院。汽修教育第一品牌，办学二十年，有实力才有保障。

我国汽车工业近两年的增长速度明显加快□□xx年的增速分别达到12.39%和13.07%。带动汽车工业快速增长的主要车型是客车和重型载货车。估计xx年的增长速度可达12.5%，汽车总产量可达230万辆左右(预计轿车约68万辆、客车约83万辆、载货车约79万辆，同比分别增12%、18%和4%)。

国家《十五纲要》明确提出鼓励轿车进入家庭消费。目前我国轿车需求只占汽车总需求量的30%，发达国家这一比例超过70%。随着相关鼓励消费政策的出台、轿车新品种的不断推出及居民收入水平的提高，轿车成为家庭消费热点可能在未来两三年内出现。

国家对汽车工业的基本产业政策是支持大型企业集团和骨干企业形成经济规模，改变汽车生产分散局面，倡导联合兼并，最终形成以上汽、一汽、东风三大汽车集团为主的格局，众多中小型整车、零部件企业纳入三大汽车集团的经营体系中。虽然联合兼并将遇到各种阻力和困难，但三大集团无疑将成

为我国汽车工业发展的主导力量，其下属的上市公司具有较大的发展空间。

汽车传感器检修总结篇四

一、通过系统完善的汽车专业知识的学习，有扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理知识。课外大量猎阅图书馆中汽车类书刊资料。了解中国汽车产业发展动态方向，特别是汽车后市场服务领域。知道汽车维修行业发展现状及趋势。善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

二、“老老实实为人，本本分做事”是一个立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良的职业素质和职业操守，能够忠于自己的企业，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力；吃苦耐劳，注重合作，具有年轻人火一样的工作热情和活力。

成为一个有技术，会管理，善经营汽车人。将是我一直努力和奋斗的目标。当然在这个人才济济的社会中我不一定是最的，但我一定会努力的挤身于这一优秀的'行列之中。在中国的汽车业中实现自己的社会价值。

我叫×××，在×××工作，现任×××职务。一年来，在领导的关怀和同事的帮助下，通过自己的不懈努力，较地完成了各项工作任务。现自我鉴定如下：

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员的先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒的头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，积极响应党的号召，对党的事业充满信心。

2、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加所在单位和支部组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习内容除政治理论知识和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。

但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

汽车传感器检修总结篇五

我叫×××，在×××工作，现任×××职务，一年来，在领导的关怀和同事的帮助下，通过自己的不懈努力，较好地完成了各项工作任务。现自我鉴定如下：

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员的先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒的头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，积极响应党的号召，对党的事业充满信心。

学习内容除政治理论知识和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。

但是本人也还存在一些缺点和不足，主要是学习不够深入，政治敏锐性不够强，工作方式方法欠妥，文字功底不够扎实，有待在今后的工作中进一步完善和提高。

汽车传感器检修总结篇六

试用期已经过去，在这一段的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，我感觉有必要对自我的工作做一下鉴定。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把转正后的工作做的更好。

我是xx月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我试用期年工作重点是汽车销售，二销售的工作环节是十分关键重要的，在我们汽车销售的每台车都要经过我们的手。在xx我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

我在后面的小猴中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。

再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

已上是我在汽车销售试用期岗位上的工作鉴定，写的有什么不足之处，望领导谅解

汽车传感器检修总结篇七

自从我20xx年就读汽车工程专业毕业以来，到xx汽车公司已经xx年，目前作为xx汽车销售部的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。下面就是我的工作鉴定。

首先细分市场，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xx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市常对于这四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，我们加了投入力度，专门成立了出租车销售组和宗用户组，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，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx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xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx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。

其次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xx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，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综合素质。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。

总之，虽然在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xx公司的日常经营和发展造成很的困难。但是在全体员工的共同努力下，我相信[]xx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。

汽车传感器检修总结篇八

通过四年的学习和生活,并参加了多次社会实践,我有健全的人生观,正确的政治方向,有一定的分析问题,解决问题的能力,有较强的动手能力.

一、通过系统完善的汽车专业知识的学习,有扎实的专业基础知识,并且有一定的汽车管理知识.课外大量猎阅图书馆中汽车类书刊资料.了解中国汽车产业发展动态方向,特别是汽车后市场服务领域.知道汽车维修行业发展现状及趋势.善于学习新的知识方法工艺,分析和解决问题的能力强,能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料,收集本行业最新信息.

二、“老老实实为人,本本分做事”是一个立足社会的根本,也是我时刻铭记的一句话.拥有良好的职业素质和职业操守,能够忠于自己的企业,将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合.勇于创新,善于开创,能承受较高的工作压力;吃苦耐劳,注重合作,具有年轻人火一样的工作热情和活力.

成为一个有技术, 会管理, 善经营汽车人. 将是我一直努力和奋斗的目标. 当然在这个人才济济的' 社会中我不一定是最好的, 但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中. 在中国的汽车业中实现自己的社会价值.

汽车传感器检修总结篇九

我是xx年xx月xx日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的`同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

汽车传感器检修总结篇十

1)、第2季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

1) 入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2) 职业心态的调整，销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自己工作中的不足：在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望公司的业绩更加辉煌！