

汽车驾驶员助理技师工作总结(汇总7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

汽车驾驶员助理技师工作总结篇一

我在培训期从事汽车维修光盘，书籍的收集，汇聚一流专家汽车维修培训总结，并作出自己的总结。

汽车维修从故障修理为主转向以定期维护、预防故障为主；除汽车维修外，具有一定规模的维修企业还兼营整车销售、配件供应、技术咨询、旧车交易、事故车维修等业务；维修企业的服务意识和质量意识都非常强，质量就是让顾客满意、质量就是零缺陷、质量就是我们的未来等标语在车间随处可见；由于车辆设计注重了整体可靠性，汽车维修厂基本上以小修和维护为主，而且多为换件修理，一般不设大修工序。

随着汽车电子技术在汽车上的广泛应用，我国汽车维修检测设备生产企业也开发和生产了修车王、电眼睛、废气分析仪、点火测试仪等发动机检测诊断设备，但功能都比较单一，在检测诊断技术上和国外还有一定的差距。

汽车诊断车间是维修工艺过程中最重要的组成部分，维修工的作业主要依据也是汽车诊断的结果。汽车诊断车间有专门的汽车诊断师（汽车医生），根据电子设备诊断结果再加上个人经验来确定车辆故障部位和维修方法。在我国，这种作业方式还没有完全建立起来，还没有专门的汽车医生，虽然要求汽车维修前必须进行诊断检测，但专门配备汽车医生对

汽车进行故障检测和诊断的企业并不多见。可能有些企业以维修工代替汽车医生，既进行诊断检测，又进行维修作业，这是一种进步，但随着汽车技术的不断进步和汽车维修专业化的不断提高，汽车医生必将成为汽车维修的关键岗位，汽车维修工会越来越不适应这一角色。因此，加快培养适应我国汽车维修行业发展需要的汽车医生，是今后行业人员结构调整和素质提高的重要任务。

在培训中，我们体会到现代汽车的一个发展方向，以及现代汽车业对人才的需求概况，同时也感受到学校的教学内容、方式和方法与工厂的差距，明白为什么要坚定不移地进行二元制教学改革：工厂要的是胜任某一个岗位的熟练技术工人，我们的职业教育要顺应这种需求！否则，我们培养的学生就不能为社会所承认。

因此，全面发展的学生不应该是我们高职教育所能努力的方向，每所学校都应该充分考虑本校的实际情况，从学校的设备、师资力量、学生素质、招生能力以及学校与企业的沟通能力等方面进行衡量，把学校育人与企业用人有机结合起来，使学校办学真正成为有源之水，长流不止，永不枯竭。

另外，经过本次培训，我们对工人的生活方式、公司的管理制度、以及产品的销售状况，市场的同行业的竞争也有一定的了解，这对我们来说都是一笔不可多得的财富。

通过这次培训，更加体会到了校领导对年青教师的关怀，我会更加努力工作，努力做双师型教师。

汽车驾驶员助理技师工作总结篇二

汽车4s店心得体会，客户在买车过程中会走访多家4s店，接触很多销售人员，这时，哪个品牌，哪家4s店、哪个销售顾问给他留下了最为深刻的良好印象就显得尤为重要。

20xx年暑假，汽车商务系在分析研究企业的用人需求和岗位能力要求后，决定指派我系教学岗位教师进驻企业进行实习。

抱着对自己工作的热爱，对学院汽车商务系形体课教学严谨、科学、负责的态度，我与其他几位教师一行，来到位于昆明小屯汽车城的云南英茂悦众4s店，开始接受为期15天的实习培训。

在此次培训中，我的主要任务是学习汽车销售、售后的标准流程以及销售、售后服务人员的标准礼仪等内容。

云南英茂悦众4s店是昆明首家欧洲标准4s店，在传承一流的销售及售后服务基础上，导入上海大众全新欧标服务模式，为客户带来更多的便捷和体验。

在对销售与售后服务人员的工作性质和 workflows 进行初步了解后，我将自己的学习内容整体分为三个部分：一是基本操作流程，二是话术，三是礼仪。

以往我们对汽车销售和售后服务顾问的工作只是简单的认为销售就是把产品卖出去，而售后就是给卖出去的产品一个后续保障，经过学习才认识到，卓越的操作流程是对销售和售后过程的规范化和系统化，尽管步骤繁多，但这些经过研究和实践的流程给销售和售后人员的工作带来了科学、规范和便捷，有效避免了杂乱无章与信息的丢三落四，更节约了办理业务的时间，给客户以专业、周全、省时的服务体验。

关于话术的学习，是一次全新的体验。

作为销售顾问和服务顾问，口才很重要，话术就是销售和服务顾问的讲话技巧和沟通工具。

在面对客户需求和产品询问时，我们需要运用ffb话术将产品的配置、功能、好处简洁到位地进行介绍；当客户把同级竞品

车辆与本品进行比较时，需要运用ace话术，首先认可客户的疑问，再围绕客户的疑问进行比较和优势分析，最后对本车辆进行优点的总结，给客户留下一个深刻的好的印象。

在面对客户的异议和抱怨时，作为销售和服务顾问不能与客户争吵或说一些不礼貌的话，应该运用cpr话术对客户的抱怨进行说明、复述，在确认客户的想法后思考出具体明确的解决方案，并礼貌询问对这个问题是否还存在什么疑问，每一个话术的运用都体现着上海大众以“客户满意”为中心的服务理念。

说到与自己的形体课息息相关的礼仪部分，在4s店中，一名优秀的销售和售后人员应掌握：形象礼仪、商务礼仪、服务礼仪、销售礼仪等四部分内容。

注重形象礼仪能够发现自己的美，对自己的妆容、穿着、精神面貌进行打造，树立良好的自我形象，以最佳的状态迎接客户和挑战自我；商务礼仪能够使自己与客户的洽谈和交流规范化、文明化，可避免不必要的尴尬，使沟通更加自信。

服务礼仪的掌握，能够使自己给客户的服务更加周到、亲切，同样具有规范性。

销售礼仪则能够使销售人员的举止更加得体、大方、彬彬有礼。

如：在客户走进展厅或走进售后部时，一个鞠躬、一个微笑，一句欢迎问候语，足以说明员工的基本素质，而后在第一时间询问客户到店目的以及需求，适时递上自己的名片，使客户很快感受到该有的尊重和关注，便更加放心的与销售、服务顾问交谈。

再如：在对产品进行六方位介绍时，适时的蹲姿可代替半爬在车内为客户介绍内部技术的尴尬。

这些小小的礼仪，都从细节方面体现和传递着上海大众汽车品牌所包含的人性化、尊重和友善的服务内涵。

除此之外，我们还对汽车的保险、赔付、置换、精品销售业务进行了了解和学习。

我作为汽车商务系的教师，主要担任形体课教学。

从专业舞蹈院校毕业进入工作岗位一年，通过学校组织的培训，对汽车行业的知识有了一定的了解，但也仅仅是理论层面的认识。

这一次的培训学习深入企业内部，着企业工装，与员工一起上下班、打考勤，整体融入工作当中进行全方位的观察与实践，企业如何要求员工，就如何要求我们，这不仅为我将要进行的工作和教学提供了大量的实际案例，也使我对自己所承担的课程教学进行了反思与整改，并使我的综合能力和水平得到有效的锻炼。

在这有限的半个月中，本着为自己更为能够将企业优秀工作技能传授给学生的心态去学习，收获良多，受益匪浅。

在此感谢系部为我们提供的这次宝贵的学习实践经历，我们将再接再厉、学以致用，将实习与教学紧密结合，让学生能够在自己的课程中学到更为贴近工作实际的知识。

实习报告

实习周数：

实习地点：中国 山东 胶南

实习单位：雪弗兰4s店

实习时间：

实习目的：更快的适应社会，积累一定的社会生活、工作经验，为将来走上社会工作岗位打下良好的基础。

增强自身的各项综合素质素质，了解自身的缺点和不足，学习更多的实战工作技巧，学会与顾客接触、交流。

了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解,进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，

一、前言

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。

通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。

汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。

近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在宿州犹如雨后春笋迅速的发展。

形成了一定的销售市场。

汽车贸易的形式一般是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了

销售量的90%以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。

二、实习主要内容

2. 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验
3. 学会运用相应的销售技巧
4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较
5. 真正了解“汽车市场”的含义

汽车销售流程：1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。

销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。

如果还有其他客户随行时，应用目光

与随行客户交流。

目光 交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。

语气尽量热情诚恳。

该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。

其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4s店形象的环节。

因此，我们公司特别重视对接待人员的礼仪和专业性知识的培训。

在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点；微笑露一点；效率高一点；脑筋活一点；做事多一点；理由少一点；嘴巴甜一点；度量多一点；动作轻一点；脾气小一点。

这样通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。

销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。

销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。

销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。

这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。

并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。

销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。

销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。

直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

4. 试乘试驾：在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。

在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。

销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

为了避免在协商阶段引起客户的质疑，对销售人员来说，重要的是要使客户掌握一些必要的信息，此外，销售人员必须在整个过程中占主导地位。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间考虑和做出决定，同时加强客户的信心，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。

在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。

一个双方均感到满意的协议将为交车铺平道路。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行

清洗，车身要保持干净。

交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了积极的基础。

在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。

此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体会经销商的服务。

跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会返回经销商处进行第一次维修保养。

新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要责任。

三、实习总结和体会 虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，但是这是锻炼我的一个好机会。

实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，理论应该与实践相结合。

要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都

有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。

汽车驾驶员助理技师工作总结篇三

我是在20xx年9月15日至10月17日，到龙井市大田汽车修配中心进行实习的。先后在机修车间、钣金车间、二级维护车间、喷漆车间进行学习。

通过实习加深学生对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发学习热情。切身了解龙井汽车服务市场现状，熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习打下坚实的基础。维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个过程中充分调动人的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

龙井市大田汽车修配中心始建于20xx年，是一家私营企业，占地面积5300平方米，建筑面积1500平方米，拥有机修、钣金、喷漆、烤漆房、配件库房、二级维护、调度室等十多个车间(室)。现有人员近20名，其中高级职称的有2人，中级4人，初级14人。年维修量达3000多辆。年产值260万元。龙井市大田机动车维修中心获得省交通运输管理厅运管审批一类企业[]20xx年被延边军分区指定为车辆保障应急救援企业[]20xx年被省、州运输行业批准为aaa级企业[]20xx年获得3.15消费者诚信企业[]20xx年获得省州诚信企业单位，政府部门指定维修企业，龙井市主要企业定点维修企业，龙井市六大保险公司指定维修点。获得了《营运车辆二级维护资格许可》，实现了整车修理、总成修理、整车维护、维修救援、专项修理、竣工检验等成套的服务体系。我先后其中的四

个车间进行学习。

(一)、机修

机修车间是大田汽车维修中心的重要车间，我先到这个车间进行实习。发动机是汽车的最主要组成之一，也是汽车的“心脏”。它的工作过程包括进气行程、压缩行程、做功行程、排气行程。在进气行程中，进气门开启，排气门关闭，曲轴带动活塞从上止点向下止点运动，活塞上的气缸容积增大，从而气缸内压力降到大气压以下。即在气缸内造成活塞吸力。可燃混合气便经进气管道和进气门被吸入气缸，为了使吸入气缸内的可燃混合气迅速燃烧，放出更多的热量。从而使发动机发出更大的功率。这样就必须在混合气燃烧之前进行压缩，使其容积变小、温度升高。在进气终了时便进入压缩行程。在此过程中，进、排气门均关闭。曲轴推动活塞定时由上止点移动一个行程，在压缩行程终了时，火花塞产生电火花点燃混合气，此时进、排气门均关闭，混合气迅速燃烧，使缸内气体的温度和压力迅速提高。推动活塞向下止点运动，活塞下移使曲轴旋转运动，产生转矩而做功，当做功终了时，排气门打开，进气门关闭废气排出，从而完成一个工作循环，接着又开始了下一个新工作循环。

1、在实习中遇到的第一个问题：发动机排气的噪声增加，废气排放也超标。

原因：发动机的废气经高温发生氧化作用，很可能导致排气系统泄漏。

解决方法：检查排气系统的管路、接口处是否被废气腐蚀，接口垫有没有被冲坏。若发现排气系统泄漏应及时修理或更换泄漏的部件。每年检查一次不仅可以保证排气系统正常运转，更重要的是减少尾气中有害物质对环境的污染。

2、在实习中遇到的第二个问题：发动机点不着火。

原因：发动机的启动是靠电瓶的电流推动火花塞点火完成的，因而启动系统出现故障，很可能是由于电瓶生锈或者电瓶滴漏造成的。

解决方法：每一两个月要查看电瓶内的电瓶液是否充足。如果不足，可添加蒸馏水至适当的高度。目前轿车大都采用免维护电瓶，则不可擅自加水。此外，每年都要检查一下电瓶的正负端接点有无生锈或污浊的现象。如果有，要及时到修理厂清除干净，以保持电路的畅通。电瓶修复后，可延缓电瓶的报废时间，减少资源浪费和废弃电瓶对环境的污染。

(二) 钣金

钣金工作是一项车辆整形工作，要求精细、认真。我主要学习了对密封性能处理的要点。在车窗玻璃损坏后，要换用与原车窗玻璃曲率一样的玻璃，同时要检查玻璃导槽及密封条有无损伤。由于车窗经过修理后往往回复不到原来的形状，因此，这时除了要保证能轻松拉动或升降车窗玻璃外，还要注意在车窗关闭后车窗玻璃四周的密封性。

在修复有密封凸缘的车门时，应注意修复受损的密封凸缘，准确地恢复原凸缘的形状。在修复车门后要进行密封性检查，检查方法是：把一块硬纸片放在密封位置上，关上门，再拉动纸片，根据拉力的大小来判断密封是否良好。如果拉动纸片所需的力过大说明密封过紧，这会影响车门的正常关闭，并且还会使密封件因变形过大而较快地丧失密封性能；如果拉动纸片所需的力过小，说明密封不良，往往会出现车门挡风不挡雨的现象。在更换车门时一定要注意在新车门的内外板翻边咬合处涂折边胶，并把一些在冲压时留下的小工艺孔用本基胶带堵住。

(三)、喷漆烤漆房

喷漆工作是车辆的美容工作。我主要学习了喷漆的主要原理，

烤漆房喷漆时，外部空气经过初级过滤网过滤后由风机送到房顶，再经过顶部过滤网二次过滤净化后进入房内。房内空气采用全降式，以0.2-0.3m/s的速度向下流动，使喷漆后的漆雾微粒不能在空气中停留，而直接通过底部出风口被排出房外。这样不断地循环转换，使喷漆时房内空气清洁度达98%以上，且送入的空气具有一定的压力，可在车的四周形成一恒定的气流以去除过量的油漆，从而最大限度地保证喷漆的质量。烤漆时，将风门调至烤漆位置，热风循环，烤房内温度迅速升高到预定干燥温度55-60度，风机将外部新鲜空气进行初过滤后，与热能转换器发生热交换后送至烤漆房顶部的气室，再经过第二次过滤净化，热风经过风门的内循环作用，除吸进少量新鲜空气外，绝大部分热空气又被继续加热利用，使得烤漆房内温度逐步升高。当温度达到设定的温度时，燃烧器自动停止；当温度下降到设置温度时，风机和燃烧器又自动开启，使烤漆房内温度保持相对恒定。最后当烤漆时间达到设定的时间时，烤漆房自动关机烤漆结束。

(四) 二级维护管理

汽车作为机械产品，随着运行里程及车辆完成任务的增加，车辆使用的可靠性、安全性、经济性和动力性会不断变差。因此，强制维护、定期检测是我国道路运输车辆应用管理的一项重要制度。其目的是清除车辆故障隐患，保持车辆技术状况良好，确保运行安全，保护环境，降低运行消耗，提高运输质量。然而，在推行车辆二级维护的实际工作过程中，仍然存在许多问题：一是部分营运车主特别是个体车主为了节省时间，节约费用，干脆到维修厂交钱买《机动车竣工出厂合格证》，不去做任何维护；二是少数承担二级维护任务的修理企业唯利是图、作业中缺项漏项，甚至只收费不维护，倒卖《机动车竣工出厂合格证》，运输车辆二级维护制度流于形式，存在着极大的安全隐患，即给运管部门带来很大的工作压力，也在一定程度上阻碍了营运车辆二级维护制度的进一步落实。大田汽车维修中心从企业创立那天起，就在机动二级维护工作中认真贯彻执行国家有关法律、法规、技术标

准,从组织机构,仪器设备,维修工作,人员素质,环境条件,工作制度方面,不断加强自身建设,努力提高工程质量检测业务水平,以确保二级维护工作的落到实处。

实行维修服务“五公开制度”公开企业经营资质、公开维修质量保证期、公开维修工时定额和收费标准、公开汽车配件价格、公开企业技术负责人和维修技术人员的基本情况,使用“四单一证”(进厂检验单、过程检验单、竣工检验单、维修结算清单、竣工出厂合格证),建立机动车维修档案。运输经营者可自主选择具备条件的维修企业进行车辆二级维护只收钱不维护现象。确保二级维护的质量,保证道路运输安全。

在整个实习过程中,我不仅更进一步的学习并掌握了汽车发动机、底盘的构造和功用及喷漆钣金等知识,而且还学会了许多专用工具的使用方法。通过同师傅们共同学习、探讨有关汽车方面的知识,使我学到了很多在学校里从未学到的东西,并对汽车行业有了更进一步的了解。由于我们在企业里了解到很多企业文化和企业管理体制,使我们不仅在自己的专业上有了突破,也学习到许多关于企业管理方面的知识。总体来说我成功的完成了这次实习,这对于我以后的工作道路起着很重要的作用。

汽车驾驶员助理技师工作总结篇四

我觉得市场营销学是实用性较强的一门学科,它涉及到市场营销学环境、消费者市场以及消费者购买行为等各方面。我们学习了市场营销之后,无论是作为卖家还是买家,都可以在现实生活中学以致用。对经商感兴趣或是想要自主创业的同学,从市场营销学中都可以学到很多知识,即使是理论上的,但学好理论知识可以运用于实践。例如现在很多同学平时都会自己在学校外面的商业街开间店或是在学校的饭堂前摆摆摊,有时也会有同学上门推销手套,围巾等日常用的东西。这些都体现了有的同学有经商的意识,虽然可能是为了赚点零花钱,但至少可以看出现在的学生还是挺不错的,也

许是在为以后的创业打下基础，也许是在为成为企业家做铺垫。

谈到学《市场营销学》，这门课，我不免也就想到了授课的李老师。李老师给我的第一印象是特别严肃但却与其他老师与众不同，还记得第一堂课的时候，李老师提出要我们班用一本平时同学毕业时写的“纪念册”来作“点名册”，而且还要贴上自己的照片。那时，我就感觉李老师与其他老师不同，当然李老师是教授，与其他老师相比，更有胜人之处。我认为大学的师生情似乎很淡，有的老师教了一个学期，可能学生对老师没什么深的印象，而老师对学生更没印象，因为老师教的不只一个学生而是一个班、两个班，要记住每个学生的姓名、每个学生的样子，那也许是有难度的。但李老师的“点名册”却不一样，可以用来记住学生的名字，可以从照片上看出学生大致外貌，也可以从学生的简历和留言中更多更好的了解学生。而且在以后，当李老师想起07公管班时，还可以拿出那本册子来翻看一下。总之，我觉得老师特别明智，做出了不一般的举动。

在课堂上，我从来没有感觉到无聊，因为李老师不是单纯的讲述书本上那些有点枯燥的理论知识，而是结合生活中的时事、事例等讲的生动具体。偶尔李老师也会提问叫我们回答，我觉得这样很好，加强了师生之间的互动，可以使我们在上课的时候提高警惕性，少开思想小差。在这方面，我觉得李老师做的很好，不会像有些老师自己一味的在上面讲，一节课45分钟老师不停的讲，下面的学生却在玩自己的。而且我意识到李老师每次提问题都听似简单，但当要我们自己组织语言来回答时，就有点不知道该怎么清楚的回答了。还记得李老师曾问我们“什么是黑与白？”这个听起来简单的问题，叫我回答，我却有点为难。但是提过的问题会给我留下很深的印象，加深了我对知识的理解。

在学《市场营销学通论》的同时，我不仅仅是学到了书本上的知识，从李老师的授课中，我也学到了一些名言警句，对

我的生活也有所启发。例如“做好事不是想做就可以做，要符合社会需要才做。”“尽可能的留下一丝痕迹。”这两句让我想到了自己，20多岁了一直在读书，几乎没有为社会做什么贡献，当然我知道读书也是在为以后的工作以致于为社会贡献打基础。

如果你是销售者，在学习了市场营销之后，也许可以使你在实践活动中增强产品的市场竞争力，结合产品和特点，针对市场的现实状况，把自己的产品推销出去。而当我们作为一个消费者去购物时，有时会遇到这样的情况，看到一款喜欢的东西，但又不知道到底买不买，不买觉得有点可惜，买了又觉得好像有点无所用处，怕买回去后后悔，也许心就动摇了。尤其是女孩子，这样的情况常出现。我曾经就有过这样，看到一件东西觉得不不错，可是实用性不大，在经过卖家阿姨那灵利的嘴之后，我的心就动摇了，后来发现买了却又不怎么用到！而学了市场营销后，我们可以对自己的这种心理做个判断，关于消费者市场和消费者购买行为的内容，就能帮助我们分析我们的心理活动。当我们了解了消费者的种种购买行为和心里以后，我们就会为自己作出一个明智的选择。

汽车销售体会

汽车驾驶员助理技师工作总结篇五

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体

验了作为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和谒可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是在简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的销售人员，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售人员。本书针对这一市场需求而精心打造，它不仅是汽车销售代表的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车销售人员提高自身业务水平以及汽车业务经理做好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。

本书详细介绍和分析了汽车销售代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用培训教材。

汽车销售顾问培训心得体会汽车是改变世界的机器。在当今世界，越来越多的人类活动已经或正在被汽车改变着，人们的生产、生活活动也越来越离不开汽车。汽车销售顾问已经成为大家公认的最有发展前途的职业之一，而汽车销售顾问代表则是一群较为特殊的职业者。说特殊，是因为我们绝不是在简单地销售汽车，而是在销售一种人们不断追求的美好、舒适、方便、有尊严、有价值的生活。因此，我们不是单纯的汽车销售顾问，而是客户的购车顾问和出行顾问，是客户第一时间想到和第一时间要会谈的人。

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售顾问工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售顾问。

顾问式销售技巧是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售顾问以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法。

1. “用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2. “信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3. “商品+服务” / 价格=价值

一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境

都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么呢？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，通过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行汽车销售产品。

5.“f.a.b法则”

述的是产品的事实或特点；优势a是解释了特征的作用，表明产品如何使用或帮助潜在顾客；而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，表明产品如何满足客户表达出的明确需求。

通过学习充分了解到，在日后我行汽车销售中，我们必须灵活运用fab法则，将我行汽车销售的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

我认为，所谓幸福不过是一种心情的感受，人生的每一个阶段都有他人无法取代的快乐。我希望汽车行业的老板们，能够多理解、关心一下自己的精兵强将，因为他们都是最优秀的，没有他们，公司不可能这么迅速地发展；我希望我们的上帝们对汽车销售顾问能够多一份理解、多一份沟通，我们肯定会设身处地为您提供最合适的产品、最优质的服务。最后，

祝福汽车销售行业的朋友们，相信经过我们的努力拼搏，快乐和成功都会不期而至。

汽车电气教具制作培训心得体会

天祝职业教育中心宁匡之

20__年8月19日至20__年8月29日我有幸参加了汉斯·赛德尔基金会在酒泉职业技术学院举办的“汽车电气教具制作”培训班。在整个的实习中我学习了很多的东西，感受颇深。

一、增加知识积累，提高动手能力

在十天的培训当中，我们实习了关于“汽车灯光”、“汽车点火系统”的教具设计制作。在这个过程中，我不仅见到了“汽车灯光系统”、“汽车点火系统”的实物及零部件，还简要了解了他们的工作原理。在制作教具时还用到了剪板机、台钻及钳工和电子电工工具，使自己的动手能力显著提高。

二、丰富了教学方法和手段

这次培训采用的是项目教学法，我参与其中，深深体会到她的魅力及与传统教学法的不同。

传统教学法在制约着老师与学生的发展，而项目教学法既能让学生真正地学到知识与技能，又能开拓学生的视野，锻炼学生的操作能力、交际能力、协作能力等，以适应社会需求，是师生共同完成项目，共同取得进步的教学方法。

三、创造了一个交流沟通的平台

实，更加成熟。

总之，经过本次培训使我的技能水平和教育教学水平又有了

进一步的提升，对今后的教学工作多了一些方法和策略。今后我会将在这里学到的新知识、新方法尽快地内化为自己的东西，运用于教育教学过程中去。

在学期结束前，我们6个参加培训的同学早已开始结束培训了，当资料发下来时，让我们感到的是头晕目眩，因为整车的电路都在这了，电路图让我们看得很困难，而且之间的连接有点麻烦，有的从第一页会接到最后。但我之前有接触过汽车电气的相关课程和了解，所以我的优势有点明显，感到学起来会有点得心应手。在第一轮的培训结束后，本人对帕萨特汽车的整车电气有了初步的了解。学校为了加强我们全校参赛同学的学习和信心，为了让同学们在省竞赛中能取得更好的成绩，特意开展了一个全校参赛同学的动员大会和安排在学期结束后的12天加强训练。我觉得这是个十分难得的学习专业技能的机会，自己就下定决心，努力参加完这个培训。

虽然十二日的培训不算长，但让我们学习到的东西却无比之多。这十二天的高强度的培训，有点辛苦，但在辛苦的背后，我们为之付出的汗水和精力、时间是值得的，让我们学习到更加有用，更加专业的知识。虽然其他同学早已收拾好行李，回家过寒假了，但我们还要留在学校参加培训，但我们觉得这十二天过得相当的充实，我们不仅在生活上互相帮助，在学习上，我们各施所长，努力地去钻研要学习的问题，在专业技能上，我们又提高了一个层次，为我们以后出去就业打下了坚实的基础。

虽然作为师兄的我，很愿意带着这么优秀的师弟们学习，在学习的拼搏中，我们不分彼此。我在他们身上也学到了很多东西，我十分乐意地去教他们，我们一起跟着指导老师刻苦地研究遇到的所有困难，当我们把一个个疑点解决后，脸上一起露出笑意，我见到，感到很窝心。

让我难忘的是临近培训结束的最后一个晚上，指导老师王老师把我叫到外面跟我谈心，他为我分析了很多问题，让我的

目标更明确了。在于老师的一番谈话，让我放下了所有负担和顾虑，使我对今次竞赛更加有信心，使我对以后的道路的选择有了明确的方向。那晚我真的很感动，老师为我讲的那番语重心长的话语，谢谢您，王老师，谢谢您这两年来一直对我的栽培和耐心的教导。噢噢，还有最敬爱的冯老师哟，我是不会忘记您们的教导的。

在这十二天培训结束后，我觉得得到了很多珍贵的东西，让我对这次培训十分的珍惜和回味。在接下来的十八天假期里，任务一样的沉重。要好像培训时的要求来管理好自己，所以我们要一起努力，给力。让老大带着我们向目标前进吧！

这是本人在这十二天培训后的心得体会，就写到这里吧，很感谢我的老师和师兄弟们。

汽车驾驶员助理技师工作总结篇六

时间如白驹过隙，我们告别了20xx[]迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。回首，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，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

- 1、市场力度不够强，以至于现在唐山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！
- 2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
- 3、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。

1、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。

2、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。

3、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相结合。

1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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。

7、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。

8、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！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、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10年的工作和学习，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400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有5万元的资金！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

汽车驾驶员助理技师工作总结篇七

今年的3月份学校安排我们去安康市鸿达汽修厂去实习，我的实习时间为4个月，我在修理厂实习的是汽车机修技术，我通过此次实习使我收获到了很多东西，进一步了解了汽车的基本构造和基本知识，增强了积极面对和克服困难以及吃苦耐劳的能力，为以后对工作的适应打下了比较好的基础，更进一步的跨进了汽车修理行业的门槛。

在实习中，我掌握了汽车的发动机、底盘，车身和电器设备的使用、维护、调整、安装等相关技术的标准方法；还了解了汽车检测，维修制度；熟悉了汽车的各个零件，并掌握到了检测工具的使用；汽车的各个系统的故障诊断及排除的一些简单的技能，实习对我们每个人都是非常重要的，通过实践和

我们学的理论知识相结合，就变得容易多了，就能把这一门专业学好，总之，实习虽然枯燥而我却多学了一些技术。

在实习中，师傅告诉我们要想学习这一门专业，必须具有较强的实际操作技能，因此要求我们要勤于动手，熟练操作，切实掌握实际操作技能。同时还要勤于思考，善于将学到的内容与实际结合，与生产结合，与生活联系，并不断归纳、总结，逐渐培养举一反三的能力，这样才能成为一位合格技术能力的人才，才能把这一门专业学好。

这次实习，我学到了很多知识，我就不一一列举了。不过我知道干我们这行需要真技术，并且还要不怕苦，不怕脏，才能成为真正的技术人才，才能真正的干好这一行。

看见师傅一个个身着的油装，双手油黑，一天从早干到晚，如此辛苦，我自己却有点退缩了，不过我们选上了这门专业，我们就一定要干好才行。孔子曰：“三百六十行，行行出状元”。无论干什么工作都不是轻松而简单的，不吃苦怎么能行啊！在实习中我明白只有虚心向有经验的师傅请教，并且自己多动手、动脑才能精益求精的干好这门工作。

虽然我们在这家汽车修理厂实习的时间很短，但是我在这家修理厂去学到了很多我想学习到的技术。虽然中途也想过要放弃，但我还是坚持下来了，在修理厂实习的时间已过过去了很久，但是现在回想起来还是那么的记忆犹新，就好像是刚结束的一样，现在的我对汽车维修这门行业已经产生了极大的兴趣，这为我自己以后在参加工作以后的时间里会有着极其重要的作用。

感谢学校，感谢修理厂，是他们给了我这次实习的机会，让我喜欢上了汽车维修这门行业。