

# 最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结大全

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结大全篇一

时间不知不觉就过去了一年，一晃我来公司已经一年多了。回忆这一年多的时间里，我经历许多大大小小的变化，在这个变化的过程中，公司给了我很大的帮助与支持，让我有机会成长。在20××里，我认真的完成公司领导交付的工作和任务，努力提升个人的工作效率，不断地学习新知识，把公司的利益放在个人的利益之上，事事以公司利益为首，然而我资历尚浅，能力还有待加强与学习。下面是我对于自己在20××年的工作总结。

20××年，我通过一年的学习与工作，发现自身有很多的不足：

1. 首先，我的销售技能不强，作为一个销售人员，这是一个致命的缺点，因为销售人员的本职工作就是销售。所以，在20××年最主要的任务就是要提高自己的销售技能，实现销售业绩一个质的飞跃，为公司创造更大的利润。

2. 20××年还有一件比较重要的任务就是提高自己的自制能力。销售工作是一个有大量业余时间的职业，我要充分利用这些业余时间来提高我的专业知识技能。从而来提高自己的销售技能。利用这些业余时间可以学习和充实自己。响应

公司的号召，学习业务知识的同时学习财务知识，把自己变成一个多功能型人才。这样的人才才是公司需要的人才，才能为公司创造更大的利润，为自己创造更大的发展空间。

1. 加强老客户的销售跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。
2. 开拓视野，丰富知识。采取多样化形式的销售方式，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。
3. 每月应该尽最大努力完成销售目标，从而在努力中学习与进步。
5. 多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作，做到不流失每一个潜在客户。
6. 在公司销售目标的前提下，自己给自己一个新的销售目标，这样给自己更大的动力去学习与进步，更好地完成公司的目标。

最后，感谢公司领导和全体同事在这一年中对我的工作上给予大力的支持与帮助，在此表示深深的谢意！谢谢！我相信通过我自己的努力，成为一个名销售精英不是梦想！

## **最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结 大全篇二**

我是20xx年xx月xx日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会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，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取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，逐渐的可以清晰。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。但对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为xx周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握。xx区域现在主要从xx要车，价格和差不多，而且发车和接车时间要远比从xx短的多，所以客户就不回从xx直接拿车，还有最有利的是车到付款。xx汽车的总经销商大多在xx。一些周边的小城市都从xx直接定单。现在xx政府招标要求xx以下，排气量在xx以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

xx的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在xx要车。xx主要从xx。xx要车，而且从xx直接就能发xx。

国产车这方面主要是a4。a6。几乎是从要车，但是价格没有绝对的优势。xx和xx一般直接从xx自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是xx去xx的运费就要8000元，也就没什么优势了。

上半年我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润元，净利润元，平均每台车利润是3339元。下半年我也给自己定了新的计划，销量达到x台，利润达到x。开发新客户x家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

转眼间，我来到4s店已经三个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，

遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

- 1、继续学习汽车的基础知识，并准确把握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。
- 2、与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户洽谈卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。了解客户的资料、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。我在这里想说一下：我会要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

- 3、努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。
- 4、对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。
- 5、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。
- 6、在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。
- 7、意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

## 每日工作

- 1、卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
- 2、每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
- 3、每日做好门迎工作，登记集客信息。
- 4、每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。
- 5、了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

## 每周工作

- 1、查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。

2、查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

## 月工作任务

1、总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2、总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3、制定下个月自己给自己的任务和工作计划。

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，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

销售顾问：

## 最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结 大全篇三

20xx年即将过去，在今年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是20xx年\*月\*日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会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，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取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，逐渐的可以清晰。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。

现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析：我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4[a6]几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年\*月\*日到20xx年\*月\*日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计

划□20xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

## 最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结 大全篇四

转眼即逝□20xx年还有不到20天的时间，就挥手离去了，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向结合。

九小类：

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20xx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!

## **最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结 大全篇五**

20\_\_年是紧张忙碌的一年，在领导的帮助和指导下，我在工作上认真务实、勤勤恳恳，任劳任怨，较好地完成了各项任务，为我库的发展奉献了自己的一分力。现将我一年的工作汇报如下。

一、认真学习，活学活用，大胆实践，提高自己的专业水平。

作为仓储部的一员，我谦虚谨慎，经常学习仓储专业知识。作为一名机修人员，在工作上学习设备原理，理论结合实践，把所学知识用于工作当中，并与同事互相交流，使自己的工作水平和工作效率大幅提高，为今后的工作打下了坚实基础。坚持以清洁、紧固、调整、润滑和防腐等为主要内容的维护保养以及检查工作。通过日常检查和定期检查，测定机械的性能，掌握机械状况及故障隐患，并采取相应的维护和修理手段。

二、在工作岗位上尽职尽责，保质保量完成各项任务。

1、主要完成设备维修工作。仓储部设备多，但维修力量比较薄弱。为保证出入库的正常进行，我不仅参与日常的维修工作，而且在出入库业务进行中设备抢修更是显得至关重要，我完全遵循领导的安排，不怕苦和累，冲在前头，接皮带、换轴承、气焊割、电焊焊，我都能拿的起，放得下。不怕脏、不怕苦、不怕累。冲在前，干活不惜力，同其它两位机修同事一同工作，从而保证了设备的正常运转。保证了出入库工作的正常进行。

2、做好外出设点分库的收购、保管、出库等工作。一年中我在\_\_码头李分库、\_\_寨里分库工作有1个多月。尤其\_\_码头李分库工作环境差，粮站内无水管，洗漱都要到外边跳水。我不叫苦叫累，怨天尤人。首先在\_\_码头李分库保管通风玉米7天，之后出库驻点16天，保证了玉米的安全保管和正常出库。夏季，到\_\_寨里分库收购优质小麦驻点20多天。

3、参与仓储部其它工作。仓储部作为我库第一大科室，担负着我库的大宗业务。在仓储部经理的安排下，交割粮扦样，密封库房门窗、熏蒸粮食、推风机通风等我都积极参加，从不推诿。由于仓储部人员少，而男职工更少，粮食熏蒸工作多是加班来完成。在熏蒸粮食、库房密封，我不仅在库内做，也到储运二部所管的分库协助熏蒸。

4、参与大曹庄农场工作。我库今年承包大曹庄农场，种植优质小麦，这也是我库首次在主业上向外延伸。虽然我们大都来自农村，对种地并不陌生。但是这样大规模种植和管理却是没有一个人做过。人少，地多，面积大。而且又分为4块，我们就分为4个小组，施肥时我们只能露天睡在地理，吃饭也是就地解决，很多时候饭菜送到手里都是凉的，热水也没有，其艰苦状况确实难于描述。但我不畏苦难，干在前，努力为领导分忧，圆满完成了种地任务。

三、认真学习有关政策和上级指导精神，建立良好的人生价值观。

利用电视、电脑、报刊等媒体及有关政策材料等学习党的政策，法规，进一步了解政策，了解我国的发展方向，进一步解放思想，全面提高自身的素质，不断的学习、学习、再学习。只有这样，才能适应当前经济的发展要求，继续发扬艰苦奋斗，勤俭节约的优良传统，保证自己在任何时候都起到模范带头作用。

尽管今年本人取得了一定的成绩，总结了一些好的经验，但同时也暴露出了工作中存在的一些问题和不足，主要不足之处在掌握的专业知识还很缺乏，工作效率也还有待进一步提高等。

总之，20\_\_年是忙碌的一年，但也是收获的一年。付出了辛勤汗水，收获到宝贵实践经验。总结20\_\_年，谋划20\_\_年，及时总结经验 and 不足，争取20\_\_年通过学习，努力克服缺点和不足，发挥自己的长处，配合领导和同志们把我库的工作完成得更好。

## **最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结 大全篇六**

通过不断的学习专业知识，收取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，逐渐的可以清晰。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。

缺点：

对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。同时对于汽车市场也没有深入了解，对于每一款车型专业知识掌握不够。

市场分析：

我所负责的区域为宁夏、西藏、青海、广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求\_\_以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要\_\_元，也就没什么优势了。

从20\_\_年9月19日到20\_\_年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润\_\_元，净利润\_\_元，平均每台车利润是\_\_元。新年到了我也给自己定了新的计划，20\_\_年的年销量达到\_\_台，利润达到\_\_，开发新客户\_\_家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

20\_\_年工作计划：

- 1、深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态。
- 2、与客户建立良好的合作关系。
- 3、不断的增强专业知识。
- 4、努力完成现定任务量。

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。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

## **最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结 大全篇七**

- (一) 发动机曲柄连杆的检修。
- (二) 发动机钢体组件的装配检修与调整。
- (三) 发动机汽缸盖及气门组零件的检修。
- (四) 发动机气门间隙的检修与调整。
- (五) 变速器第一、第二轴组件的拆检。
- (六) 变速器壳体的检修。
- (七) 鼓式车轮制动器的检修。
- (八) 盘式制动器的检修。
- (九) 轿车操纵机构的检修与调整。

(十)前轮前束的检查与调整。

(十一)交流发电机的检修。

(十二)起动机检修。

(十三)abs汽车防盗系统的检修。

(十四)柴油发动机废气排放的检测。

在这三个星期的实习中，共做了这十四个项目。

了解了汽车发动机和汽车底盘拆装操作的基本要领和基本知识，熟悉安全操作规程和防护要求，能够使用汽车常用拆装工具和量具，并具备汽车拆装的基本操作技能，掌握各典型总成部件的构造、工作原理和调整方法，让我对汽车有一个感性和理性的了解并得到岗位的基本训练，为缩短未来工作岗位的适应期打下基础。实现了理论与实践的有机结合。从而达到了手脑并用，双手万能的目的。

活塞环的弹力检验：活塞环的弹力是保证气缸密封性的条件之一。

### 漏光检验

为了保证活塞环的密封作用，要求活塞环的外表面处处与气缸壁贴合。漏光度过大，活塞环局部接触面积小，易造成漏气和机油上窜。在选配活塞时，最好进行漏光度的检查。

漏光度的简易检查方法：将活塞环平放在气缸内，在活塞环一边放一个灯泡，上面放一块盖板盖住活塞环的内圈，观察活塞环与缸壁之间的漏光缝隙。

侧隙是指活塞环与活塞环槽上、下平面间的间隙。侧隙过大，

将影响活塞环的密封作用，过小则可能卡死在环槽内，造成拉缸事故。

## 在做气缸磨损的检修

用量缸表测量气缸圆度误差时，在同一横截面内，在平行于曲轴轴线方向和垂直于曲轴轴线方向的两个方位进行测量，测得直径差之半即为该截面的圆度误差。

沿气缸轴线方向测得上、中、下三个截面，上面相当于活塞的上止点，第一道活塞环相对应得气缸处，中间取气缸中部，下面取活塞下止点时最后一道活塞环所对的气缸位置，测得的最大圆度误差就为该气缸的圆度误差。测量气缸圆柱度误差时一般在活塞行程内一股上去上中下三个部分如图24所示，气缸的各个方向测量找出缸的磨损最大值。气缸磨损最大直径与活塞下止点时活塞环运动区域以外，即距离气缸套10mm范围内的气缸最小内径差值的一半，就是气缸的最大圆柱度。即发动机的排量也是根据这个计算获得。

(1)检查时用小锤敲击摩擦片，若声音沙哑，则说明铆钉或更换铆钉即可。

(2)从动盘表面存在烧焦、油污、开裂且减振器弹簧折断时，应更换新片。对有严重油污的，还应检查曲轴后油封与变速器一轴的密封情况。

在检修abs汽车防盗系统时，检测汽车防盗系统的自我诊断功能，分为进入界面，查询汽车型号，进入汽车车辆，进入发动机系统，防盗系统，在进入防盗系统之前，要把点火钥匙打到no位置，这样才能检测出故障代码。

与人沟通，这是我们日常生活工作中非常重要的一个基本能力，我们要学会善于与人沟通。在实习的过程中我们主动地与维修厂的员工进行交流，不懂就问，有时也会聊一些生活



上的小事，使我们在这三周里相处得很好，厂里员工也很乐意把他们的经验告诉我们，让我们学到不少书本上没有的东西。由此，我明白了，在与他人的沟通之中我们要保持主动、积极的态度。

汽车发动机和汽车底盘拆装操作的基本要领和基本知识，熟悉安全操作规程和防护要求，能够使用汽车常用拆装工具和量具，并具备汽车拆装的基本操作技能，掌握各典型总成部件的构造、工作原理和调整方法，让我对汽车有一个感性和理性的了解并得到岗位的基本训练，为缩短未来工作岗位的适应期打下基础。实现了理论与实践的有机结合。从而达到了手脑并用，双手万能的目的。

在此次实训周内，严格按照老师的给我们的安排与计划，老师每天安排的任务，此次实训中，我不仅掌握了汽车构造的基本组成和相关知识，而且也意识到在以后的工作学习中团结协作，以及充分发挥自己的主动性，创造性来解决问题的能力的重要性。并且要学会对已学过的知识和工程文件记录要及时的反省和总结，从而实现知识的根深蒂固！

## 最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结 大全篇八

### 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，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。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。

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、尽快提高自己的销售技能。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1：每月应该尽最大努力完成销售目标。

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：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：对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

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。

8: 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。

9: 为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

## 最新汽车机修个人工作总结 汽车销售个人工作总结 大全篇九

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大的困难。在全体员工的共同努力下□xxxx海马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。作为海马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。

- 1、 服务流程标准化。
- 2、 日常工作表格化。
- 3、 检查工作规律化。
- 4、 销售指标细分化。
- 5、 晨会、培训例会化。
- 6、 服务指标进考核。

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大市常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，宣传海马品牌政策。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xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，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。

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xx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0xx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:00，售后俱乐部提供4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xx台次，工时净收入xx万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量共2页

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。