

焊接心得体会500字(通用6篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

焊接心得体会500字篇一

1、巩固和加强汽车构造和原理课程的理论知识，为后续课程的学习奠定必要的基础。

2、使学生掌握汽车总成、各零部件及其相互间的连接关系、拆装方法和步骤及注意事项。

3、学习正确使用拆装设备、工具。

4、了解安全操作常识，熟悉零部件拆装后的正确放置、分类及清洗方法，培养良好的工作和生产习惯。

5、锻炼和培养学生的动手能力。

1、学会汽车常用拆装工具和仪器设备的正确使用

2、学会汽车的总体拆装、调整和各系统主要零部件的正确拆装

3、掌握汽车的基本构造与基本工作原理 4。理解汽车各组成系统的结构与工作原理

先按要求拆下化油器，然后卸下分电器等外部零部件，拆下电动机和发电机等组件。然后拆下进，排气只管，卸下气缸罩，然后把两侧的汽油泵以及节温器，这样发动机外部组件

基本拆卸完毕。

1、拆下气缸盖13固定螺钉，注意螺钉应从两端向中间交叉旋松，并且分3次才卸下螺钉。

2、抬下气缸盖。

3、取下气缸垫，注意气缸垫的安装朝向。

4、旋松油底壳20的放油螺钉，放出油底壳内机油。

5、翻转发动机，拆卸油底壳固定螺钉（注意螺钉也应从两端向中间旋松）。拆下油底壳和油底壳密封垫。

6、旋松机油粗滤清器固定螺钉，拆卸机油滤清器、机油泵链轮和机油泵。

1、转动曲轴，使发动机1、4缸活塞处于下止点。

2、分别拆卸1、4缸的连杆的紧固螺母，去下连杆轴承盖，注意连杆配对记号，并按顺序放好。

3、用橡胶锤或锤子木柄分别推出1、4缸的活塞连杆组件，用手在气缸出口接住并取出活塞连杆组件，注意活塞安装方向。

4、将连杆轴承盖，连杆螺栓，螺母按原位置装回，不同缸的连杆不能互相调换。

5、用样方法拆卸2、3缸的活塞连杆组。

1、拆卸发动机曲轴飞轮组旋松飞轮紧固螺钉，拆卸飞轮，飞轮比较重，拆卸时注意安全。

2、拆卸曲轴前端和后端密封凸缘及油封。

3、按课本要求所示从两端到中间旋松曲轴主轴承盖紧固螺钉，并注意主轴承盖的装配记号与朝向，不同缸的主轴承盖及轴瓦不能互相调换。

4、抬下曲轴，再将主轴承盖及垫片按原位装回，并将固定螺钉拧入少许。注意曲轴推力轴承的定位及开口的安装方向。

差速器的组成：对称式锥齿轮差速器由行星齿轮、半轴齿轮、行星齿轮轴（十字轴或一根直销轴）和差速器壳等组成。差速器的工作原理：

行星齿轮的自转，差速器工作时，行星齿轮绕行星齿轮轴的旋转称为行星齿轮的自转。行星齿轮的公转。差速器不工作时，行星齿轮绕半轴轴线的旋转称为行星齿轮的公转。

1、汽车直线行驶时，主减速器的从动锥齿轮驱动差速器壳旋转，差速器壳驱动行星齿轮轴旋转，行星齿轮轴驱动行星齿轮公转，半轴齿轮在行星齿轮的夹持下同速同向旋转，此时左右车轮和转速等于从动锥齿轮的转速。

2、汽车转弯时，行星齿轮在公转的同时，产生了自转，即绕行星齿轮轴的旋囚居，造成一侧半轴齿轮转速的增加，而加一侧半轴齿轮转速的降低，两侧车轮以不同的转速旋转，此时一侧车轮增加的转速 等于加一侧车轮减少的转速。

3、当将两个驱动轮支起后，车轮离地，如果我们转一侧的车轮，另一侧车轮反方向同速旋转，这时，差速器内的行星齿轮只自转，不公转，两侧半轴齿轮以相反的方向旋转，从而带动两侧车轮反方向同速旋转。 差速器的拆装要点。

1、首先从后桥上拆下减速器总成。

2、然后分解减速器主、被动齿轮（分别拆下差速器两边轴承盖，拿出调整螺母，将从动锥齿轮连同差速器总成从减速器

壳中取出)。

3、撬开变速器总成上的镇片，拆下螺母即可将左右壳分开，取出半轴齿轮和行星齿轮等零件。

行星齿轮的安装。

1、将复合式止推垫片涂上薄层齿轮油，装入变速器壳内。

2、在半轴齿轮装上螺纹套后装入变速器壳内，再装入行星齿轮，并用六角螺栓拧紧。将两个小行星齿轮错开180°。转动半轴，使行星齿轮、止推垫片和变速器罩壳对正。

3、推入行星齿轮轴，用锁销或弹性挡圈锁紧。

1、按传动比的变化方式划分，变速器可分为有级式、无级式和综合式三种。

2、按操纵方式划分，变速器可以分为强制操纵式，自动操纵式和半自动操纵式。

变速器的作用

1、改变传动比，满足不同行驶条件对牵引力的需要，使发动机尽量工作在有利的工况下，满足可能的行驶速度要求。

2、实现倒车行驶，用来满足汽车倒退行驶的需要。

3、中断动力传递，在发动机起动，怠速运转，汽车换档或需要停车进行动力输出时，中断向驱动轮的动力传递。

拆装过程：

拧松变速箱外面的螺母，用夹钳夹出变速箱的垫片

用力向两边拉出变速箱壳，露出变速器的内部结构

观察变速器的内部结构，观察其工作过程。

- 1、在车轮处于着地状态时用工具把轮毂上的螺母拧松，注意螺母的螺丝是以车轮的前进方向为拧紧方向。
- 2、当螺母足够松的时候用千斤顶把车的底盘顶起，拧开全部螺母，取出外车轮。
- 3、拧松内车轮的四个螺栓，取出内车轮。
- 4、用两个螺栓拧进半轴的两个螺孔中，顶出半轴。
- 5、安装车轮时注意调整轮毂半轴之间的间隙。一般是将调整螺母旋转到底，再退回三分之一圈即可。

通过一周的汽车拆装实习，在老师的耐心教导下，学到了很多有关汽车方面的知识。这次拆装实习不仅把理论和实践紧密的结合起来，而且还加深了对汽车组成、结构、部件的工作原理的了解，同时也加深了对工具的使用和了解。通过自己亲自动手拆装，增强了我们的动手能力，在解决拆装过程中遇到的问题时增强了我们解决实际问题的能力。久在课堂中的我们感受到了动手能力重要性，只有在拥有科学知识体系的同时，熟练掌握实际能力，包括机械的操作和经验的不断积累，才能把知识灵活、有效的运用到实际工作中。

汽车拆装实习不仅给了我们学习有关汽车知识的机会，还是对我们团队合作能力的一次考验。实习中我们遇到的很多问题是很难一个人完成的。于是，我们以六个人为一小组的形式进行练习。在实习的过程中，我深深地体会到团队协作的重要性。

焊接心得体会500字篇二

20xx年xx月xx号—xx月xx日我们进行了为期三个星期的汽车拆装实习，作为车辆工程的学生第一次接触到全面的汽车拆装，给我留下了深刻的印象。在实习过程中，我们先后参加了汽车变速器拆装（包括二轴式和三轴式手动变速器、自动变速器），汽车发动机拆装（汽油机、柴油机），奥迪100汽车的制动系和悬架的拆装以及汽车驱动桥的拆装等六大项目。从中我学到了很多宝贵的知识，既开拓了视野，又培养了能力。

在拆装之前，老师现在课室给我们简单介绍了相关的拆装知识，工具的正确使用方法。等到我们分好组之后，老师还着重强调了一遍规范操作级安全注意事项，然后让同学们进行拆装。首次拆装我们接触的是变速器，我们组拆装的是三轴式变速器，刚刚接触到专用工具箱，面对那么多的套筒，扳手等工具，让我们拆装使用工具时都不知道用什么好。接着我们拆装二轴式的捷达变速器，这结构比三轴式的有很大不同，体积小，结构紧凑；最后我们拆装自动变速器，在拆装过程中比较前面的两种变速器的异同，找出其自锁、互锁、倒档锁的基本结构，是怎么实现的。通过自动变速器的拆装实习，以及老师对自动变速器的组成和工作原理的介绍，我们知道了自动变速器的实现方法跟变速器的换挡互锁装置，这也进一步加强了我们的动手能力。自动变速器的核心部件是液力变矩器和油压阀。与手动变速器相比，我觉得自动变速器有以下优点：

- 1、可根据汽车行驶工况自动选择档位。
- 2、驾驶简单，减少换挡次数，不用离合器，省力安全。
- 3、降低传动系统的动载荷，提高寿命。
- 4、载荷突然增加，发动机不会熄火。

很快进入第二周的拆装实习，这次我们拆装发动机，首先我们就接触到柴油发动机，在拆卸过程中最大的感受是柴油发动机的工作条件比较恶劣，拆下的零件都比较脏，整个手都是黑的。与汽油机的不同是，柴油机进气过程中，被吸入气缸的只是纯净的空气；柴油机是压燃式内燃机，没有点火系统。汽油机的可燃混合气在气缸外部开始形成延续到进气和压缩行程终了，时间较长；柴油机的可燃混合气在气缸内部形成，从压缩行程接近终了时开始，并占小部分做功行程，时间较短。在汽油机的拆装实习中，让我们巩固和加强了对《汽车构造》、《汽车理论》的理论知识的学习，为专业课后课程的学习奠定必要的基础；拆装过程中掌握了安全操作常识，零部件拆装后的正确放置、分类及清洗方法，培养文明生产的良好习惯；以及锻炼和培养自己的动手能力和团队合作精神。

慢慢地，我们习惯了这种拆装实习的生活，第三周的实习拆装，我们都很珍惜这种实践活动。首先，我们进行汽车制动系和悬架的拆装，我们通过对前后盘式制动器的拆装，我们认识到了制动系的基本结构和对制动系的材料要求高，如果制动盘或者制动块磨损大要更换时，一般都是成套更换的，还有后制动器有手刹装置。我们这次拆装奥迪100的车，其前悬架使用麦弗逊式悬架，而后轮采用横臂式悬架，让我们进一步学习了悬架的分类及它们之间的异同点，我觉得这又扩充了自己对汽车的认识。最后，我们拆装驱动桥，由于我们拆的驱动桥速没有拆卸过的，有很多螺栓，轴承都生锈了，所以对拆卸带来巨大的挑战。虽然拆卸的时间比较长，但是最后我们成功拆卸下来啦，这让我们组感到特别有成就感。拆卸过程中我建议拆装锈死的零件时，我们可以用油先润滑或者用除锈剂，不可强行用力拆卸。

通过几次的拆装项目下来，我们熟练掌握了工具的使用，在发动机拆装过程中了解其基本结构和工作原理，以及对汽油机跟柴油机的分析，且在发动机上特别多的传感器，我们一一对它分析了解。在变速器的拆装过程中，除了我们的动手

能力，我们还要对《汽车构造》、《汽车原理》等知识的学习，分析其换挡的传递路线，如何实现变速器的自锁、互锁、倒档锁，实现行车的安全性，接着，我们进行制动系和悬架的拆装。让我们骄傲的是，在拆装驱动桥的时候，由于我们组所选的驱动桥常年没有拆过，螺栓、轴承锈死，我们除了使用润滑油和除锈剂外，我们还用铁锤暴力拆装了下（应避免），最后把半轴拆出。

本次实习中，我们对汽车整体拆装以及各个部分零部件的装卸都有了一定的了解，在休息时间中，我们对汽车方面的疑问积极地向指导老师提出，老师们也对我们的问题详细地一一回答。我相信在以后的学习工作中，我会吸取在这次实习中的不足，让书本和实践结合起来，才会打到最后取得成绩的目标。

这样的学习过程也是对以后工作的一种锻炼，加强对自己的动手能力，为将来的工作打好扎实的基础。最后感谢赖老师和邹老师的悉心指导。

焊接心得体会500字篇三

地点：党支部办公室

参加人员：、

主持人：

记录人：

会议记录事项：研究党费收缴和自来水改造事宜

：今天的会议内容有两项，一是党费收缴情况，二是自来水的改造。

首先，说一下党费的收缴情况：党章明确规定，申请入党同志都要按期交纳党费。据我了解，我们党员没有一个不缴纳党费的，就是时间上有前有后，有个别党员甚至两个季度交一次，这与我们的工作也有一定原因。

：去年有个别党员对党费的交纳不是很及时，甚至有个别党员让别人代缴，我建议今后对这样的党员要进行个别教育，让他们提高认识，党员就要按党员的最高标准严格要求自己。思想上、行动上都要体现我是一名共产党员，不能混同于一般老百姓。建议组织上一次党课，把这些问题摆在桌面上，让每个党员都要提高认识。

：建议很好，有个别党员的思想就是有些滑坡。我们通过学习引导，使这些同志重新振作起来，从思想上、行动上赶上去。

：对于党费收缴问题，不在于这两毛钱，关键是一个思想态度和党性原则问题。下步要严格党费收缴制度，另外，我这次会议跟大家一起研究一下自来水改造问题。

：自来水的改造。这次自来水改造牵扯面广，直接关系到村民的利益。所以我们要拿出专人负责，一定要高标准、严要求，涉及到村民利益的地方，要酌情处理。向村民做过细的思想工作，要求他们顾全大局，着眼于广大村民的利益，一定不要与村民发生矛盾，损坏的财产我们要及时赔偿。

：这次自来水改造最大的难点就是，我们应该提前找解释清楚，我相信，解的，因为他是一名共产党员，并且思想觉悟还算比较高。

另外：我建议在五队场这个地方不需要和北边一致，因为栽着树，可随便找一个树空也能挖。这样的话，涉及群众利益的面会相应的减少一些，不妨我们再去实地考察以下。

：无论是党费的收缴还是自来水的改造问题，同志们讲的都很切合实际，我相信，只要大家齐心协力，什么工作都能做好。

焊接心得体会500字篇四

这次实习过程中，我有太多收获了：

1. 对电子技术有了更直接的认识，对放大和整流电路也有了更全面的认识，虽然曾经也做过简单的单管收音机，但与这次的相比，无论从原理还是实际操作上来讲那都只能算小儿科。

2. 对焊接技术有了更进一步的熟悉，对焊接程序也有了更清晰的认识，也更熟悉了焊接的方法技巧。看着我们的焊点从最初的惨不忍睹到最后的爱不释手真的很有成就感。

3. 对问题的分析处理能力有了很大的进步，由于一开始的盲目行动，我们犯了很多低级的错误，比如一开始居然把元件焊在了印制板的反面，先焊了集成块等等。随着实习的进行，我们深刻体会到了事前分析规划的重要性，相信这是没有进行过这种实践活动的人所体会不到的。

4. 对动手能力有很大提高，也认识到了所见和所做的差距，尤其是当我们满头大汗颤颤抖抖焊集成块时，才知道原来保持抓烙铁的手不抖都是很难的。

5. 对电子产品的调试纠错有了更多的经验。我们的收音机制作真的可谓命途多舛，第一次接通电源它一点反应都没有，我们才一点点分析，检查每一个焊点，分析电路板的接线，最终完美解决了问题。

6. 对团队合作的意识培养起到了很大的帮助，虽然抓烙铁的是一只手，可是后面有许多个头脑在指挥和支持着，大家一

起分析电路图，一起解决我们面前的每一个难题。

实习心得

通过一个星期的学习，我觉得自己在以下几个方面与有收获：

一、对电子工艺的理论有了初步的系统了解。我们了解到了焊普通元件与电路元件的技巧、印制电路板图的设计制作与工艺流程、收音机的工作原理与组成元件的作用等。这些知识不仅在课堂上有效，对以后的电子工艺课的学习有很大的指导意义，在日常生活中更是有着现实意义。

二、对自己的动手能力是个很大的锻炼。实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的。没有足够的动手能力，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。在实习中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力。比如做收音机组装与调试时，好几个焊盘的间距特别小，稍不留神，就焊在一起了，但是我还是完成了任务。

三、实习课程实习让我们学到了很多课本上没有办法学到的很多实用的东西，通过组装一个光控报警电路让我们将在课本中学习到的一些电路的组成以及一些电路元器件的工作原理以及其正常工作的检测运用到实践中，并且得到延伸以及拓展。不仅增强了实际动手能力，也同时深化了我们对课本知识的了解，以及运用。真正的做到发现问题，提出问题，解决问题的自主学习，在实践中找寻问题的所在，并运用自己所知道的知识去解释，与同学互帮互助，共同探讨共同进步。

通过了电子电工实训，我确实是学到了很多知识，拓展了自己的视野。通过这这一次的电子电工实训，增强了我的动手打操作的能力。记得我在读高中的时候，我帮家里安装一个开关控制电路，由于自己的动手能力不够强，结果把电路接

成短路，还好因为电路原先装有保险丝，才没有造大的安全事故。而通过这一次的电子电工实训，我就掌握了比日光灯电路安装更标准的电路，学会了许多。也学习了一些低压电器的有关知识，了解了其规格、型号及使用的方法。

通过了这电工的实训，也培养了我们的胆大、心细、谨慎的工作作风。总的来说，这次的实习是一个非常宝贵的经验，让我们能更多的接触到生活中实际存在的电路学着排查问题，进行简单的处理，不致毫无头绪，对于今后的生活学习等也起到了一定的积极因素。希望以后能多点类似此类的实际操作课程，将实际与理论更好的结合起来。要求学生掌握电烙钱的正确使用的方法，避免意外的受伤。

总的来说这次电工的实训，也培养了我们的规范化的工作作风，以及我们的团结协作的团队的精神。

焊接心得体会500字篇五

- 1、巩固、充实、加深所学专业知知识，与基础理论知识。
- 2、利用所学知识解决生活中所遇到的实际状况与问题。
- 3、将创新精神发挥到实习工作中，做到理论联系实际，利用新知识解决新问题。
- 4、熟练掌握该类职业所需的相关计算机操作等技能。
- 5、在工作中养成严谨、认真、实事求是的工作习惯。

(一) 实习单位及岗位介绍

1、实习单位概况

建立于1994年的xxx汽车股份有限公司，是一家带给全面汽车

销售服务的专业集团公司。历经16年的发展与变革，这天的申蓉，已壮大成为拥有数亿元资产、1900名员工，集多品牌汽车销售、维修、金融、保险代理、快修美容连锁、汽车配件销售、二手车经营等功能于一体大型多元化企业集团。目前，四川申蓉汽车集团旗下拥有10多个4s专营店，24个控股子公司，数十个标准展厅。同时经销上海通用别克、上海大众、上海大众斯柯达、奇瑞汽车、东风日产、东风本田、东风标致、上汽荣威、北京现代、进口现代、一汽大众、通用雪佛兰及上海汇众等十多个主流汽车品牌。20xx年4月，xxx汽车股份有限公司被新疆广汇实业(投资)有限职责公司收购，成为其旗下子公司。截止目前未对社会各界发布相关新闻消息。

2、实习岗位介绍

(1) 实习岗位：销售助理。

(2) 职务职责：

管理相关销售文档数据，处理相关销售订单，与购车客户以及二级代理商沟通协调，候补销售顾问，在销售顾问缺席的时候要提前做好相关的接待以及介绍工作，不断学习提升，为提升为销售顾问做好理论知识与实践准备。

(3) 职务特点：

负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作；负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态状况的质询；完成营销部部长临时交办的其他任务。

(4) 工作技巧与方法：

首先，要做好访前计划。客户形形色色，第一次接触便需要

透过其言行举止大致了解客户的爱憎喜恶，这样便能够在接下来的交流与沟通里面做到察言观色，投其所好，促进交易达成。其次，完善计划资料项目。在那里能够借用一句古语说明：有备无患。计划资料里，尽量理清时间，地点，人物，拜访原因，拜访时所需介绍资料，拜访结束可能出现的结果及其分别的处理方案。再次，利用fab介绍法着重告诉客户产品的特征，功效，及能够带给客户的利益，尽量减少谈判式交谈，这样更能够拉近我们与客户之间的距离。最后，做好售后追踪，要让客户信任销售人员就得和他们建立起良好的信任与被信任关系，只有做好售后追踪，才能提高客户满意度，才能提高客户的转介绍率。

(5) 实习资料以及过程

入职培训阶段

20xx年2月7日所有的新员工都在这天集合，一些是签合同，一些则是单纯的来等候上班之前的培训安排。

2月8日我们一群人从达州来到了成都的第一个培训站：上海大众申蓉圣飞公司。在那里，人事培训主管给我安排了一位师傅，是一个叫朱琳的销售顾问，墙上的公告栏里我看到我的师傅是上个年度的微笑之星。刚开始是跟着师傅学习电话接待技巧与话术。开始也觉得挺简单，务必讲的话也就这几句：您好□xxx公司，我是销售顾问xx请问有什么能够帮您请问您怎样称呼请问能够留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系到您。请问还有什么能够帮忙的吗好的，感谢您的来电，请您先挂机。那里师傅告诉我们，在接电话的时候务必等待对方先挂机，这是一种做人的基本礼节。

2月9日，师傅给了我一本xxx内部基础汽车知识培训资料，对汽车一无所知的我明白了汽车能够根据轴距分为以下几种□2600mm以下属于a0型，2600—2700mm属于a型，2700mm以上则属于b型车。按照动力装置区分则能够分

为：内燃机车，电动机车。按照车身造型分类又可分为：旅行车，两厢车，三厢车□suv□mpv商务多用途汽车□cross车型。

2月13日，军训开始，为期三天的军训要训练的资料与高中大学几乎无差，于我最痛苦的便是拖着重感冒的身体每一天起早来到那里训练。一齐军训的同事与以前的班级不一样，我们是来自群众的不同分公司的不同职位的员工们，有的是经理，有的是与我一样部门里最底层的员工。达州园区，攀枝花园区，城北园区等。一共51名员工年龄从二十不到到四十出头都有。我们一群人照各种区分标准划分似乎都只能用四个字形容：参差不齐。毫无意外，简约的时候我们的表现毕竟是好但是高中时候，但好歹还算整齐。

3月2日，这天开始重新做了安排，我从电话组调到了网络组。电话组是主要学习了电话接待，还有电话预约客户接待，那么自然网络组就是要好好地处理网络订单。参加完上海大众的内部培训以后，最后接到了一个通知，按照工程进度，我们回到达州之后的品牌确定为：广汽本田，主要的车系为□fit飞度city锋范，雅阁，歌诗图，奥德赛。理解了一个月的德系车相关培训后我们自己的品牌却是与之几乎没有共同卖点的日系车。但哲学告诉我们一切事物都是有两面性的，因此，在这个月的跟岗以后我们也就大致了解了德系车的卖点，同时也就能根据我们所了解到的知识来给客户讲得面面俱到，也正因如此而获得更高的满意度。

焊接心得体会500字篇六

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。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。

通过学习，让我认识到：做想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在面对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、必须要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，面对不同的客户群体，我们有必要通过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有以下几点：

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

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么？是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身？显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感受，感觉是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，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”

通过学习，认识到fab法则是指推销员运用产品的特征f(feature)和优势a(advantage)作为支持，把产品的利益b(benefit)和潜在顾客的需求联系起来，详细介绍所销售的产品如何满足潜在顾客的需求。特征f是产品的固有属性，它描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（客户）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。