

2023年汽车厂工作总结报告(模板9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

汽车厂工作总结报告篇一

斗转星移，时间飞逝，不知不觉中一个多学年已经结束。作为10级广艺一班的生活卫生委员委员，我在领导和老师的关怀和指导下，以及广艺一班班委与全体同学全力配合与协助下，依照山东师范大学传播学院的工作宗旨及发展方向，努力配合学院及系里的各项工作。并且经过我们成员的共同努力，整体上完成了学期初定的工作计划，并取得了不错的成绩，经过半学年的工作，感触收获颇多。

身为生活卫生委员，我明确自己的职责，知道在其位就要谋其职，以身作则。

1. 保持班级环境卫生。
- 2、保证每周到寝室检查卫生情况 。
3. 积极参与院里生活卫生部组织的大例查及抽查。
4. 团结和协助其他班委做好班级其他工作。

在很多人眼中这些事情是微乎其微的，但是如果秉承“同学眼里无小事”的原则去把它们做好，也是要花一番心思的。比如说班级卫生来说吧，每次上课之前都要看看教室是否卫生，黑板是否擦干净等。整洁的卫生环境，让老师上课舒心，让同学们能够全心投入学习。

表现也是我在以后工作过程中必须加以该进的，正所谓“知错就改善莫大焉”，所以希望同学们予以信任和支持。

其实，通过做一个学年的生活卫生委员的工作，也让自己锻炼了许多能力，是自己思想更加成熟起来，并对做好以后的工作积累了经验，并充满信心。比如说，每周院里生活部组织的大例查，给我们灌输了许多珍贵的保持卫生，保持环境干净整洁的思想，这些思想也潜移默化的改变了我的生活习惯，此时自己是一个特爱整洁，追求干净舒适，崇尚绿色的环保支持者了。

总之，通过本学期担任班级卫生委员所做的工作，使我更有机会与班上其他同学交流沟通，也是我结交了许多好朋友，使我更好的融入了广艺一班这个班集体，学会了怎样与人友好相处，扩展了自己的交际网络，增强了人脉。也使我更加严谨和细心去认真对待每一件事情，不管事情大小否，增强了自己服务同学，服务大众的意识。

回首这一个学期的历程，我虽圆满的完成了各项工作，但由于时间短暂，工作经验的缺乏，我深知还存在各种各样的缺点和不足，在以后的工作实践中我将会不断的努力与探索，扬长避短，进一步加强内部凝聚力，增强服务大众的意识。

汽车厂工作总结报告篇二

一、来到设计院的大家庭已经一年了，我在设计一所工作的非常愉快，每个同事对工作都无私的付出，而同事之间相处融洽。在所长的带领下，我们也做出了许多成绩。院领导也时刻关注着我们。为了给我们创造更好的工作环境，在工作的闲暇为我们安装了卡位。乱堆的书籍和资料不见了，凌乱的座椅摆设消失了。代替而来的是整齐摆放在书柜里的书籍，简约而干净的座椅。我们的环境焕然一新，新的环境有着新的气象。这不得不感谢院领导及所长为我们的工作环境作出的努力。同事们在这些日常的工作和生活中，互相了解，互

相帮助，感情更加深厚。其乐融融的气氛才是工作的最好催化剂，在这里不得不暗自窃喜，并真诚的尊重和珍惜这片乐土。

第一：俗话说的好，万事开头难，万丈高楼凭地起，万里之堤溃于蚁穴。说的就是一个工程，最难得就是初步设计，最重要的就是基础，最不能忽视的就是那些不起眼的细部。而作为行业的新生，一定要打好这些基础。楼梯的设计看似不起眼，但是却是危机时逃生和保护生命的重要途径，它的重要性不言而喻。而从结构上分析，楼梯的构造可以说是建筑的缩影。它的构件受力，构件种类可谓非常典型。从一个楼梯设计可以形成对建筑最基本的设计概念。所以它首当其冲，成为我工作中设计的最多的东西。不管是锅炉房式的小型框架，一汽高专的重要公共建筑，汽车厂54街区的民用建筑，大众剧场，部队综合楼。在这接触的这些建筑的楼梯中，可谓形形色色，让我充分的学习了当中蕴含的知识。从实践的角度，重新审视了工程实际中对楼梯的设置。在细心研究了前辈们的工作成果后，一些零散的思路便像穿针引线，迎刃而解了。

第二：在这一年里，接触和设计了一些工程。从年初的一汽高专，这是一个大面积的食堂建筑，对使用功能的要求，其中的部分梁就要做成井字梁。而作为学校这种重点建筑，自然在规范中有一些重点要求。汽车厂54街区，这是一类民用住宅。构件中有许多的异形柱，斜梁，老虎窗的支撑梁等。在开槽阶段，我们还进行了现场验槽。对基坑中的缺陷，土质有了实际了解。而作为改造项目，大众剧场的改造，无疑是这阶段最重要的工作了。由于大众剧场为老式建筑，有解放前日本人所建。所以，它的日式风格是保留并改造它的重要原因。但正因为老式建筑，它的图纸，建筑习惯等，都不清楚。所以使这项工程产生了不少的阻力。而首当其冲的就是对这栋建筑图纸的回复。

我很幸运的被安排在这项任务的最开始。对现场的观察，测

量，是这项任务的重要准备。在这其中，由于我们对图纸的逆向操作（由建筑绘图纸），使我得到了一个从另一个角度思考建筑的机会。这一建筑的年代跨越，新旧建筑规范的冲突，使得改造工程中反复修改，使得我有幸在其中同前辈和同事共勉，学习到很多重要的知识。

第三：在我们诸多工程设计中，我的一个部队车库的设计成为我宝贵的工作经验。车库说简单不简单，说难不难。说简单因为它的使用功能单一，层数一层不受规范限制。难点确实，这工程由3本分组成，分别有框架结构部分和砖混结构部分。这很好的涉猎了两个结构，让我从框架部分的梁柱板设置，到砖混部分的墙梁板设置，有了全面的了解。由于框架柱是受轴压比的控制，而轴压比的合适与否需要反复的试算，所以这正是一个需要经验的地方。梁截面的设计也同样需要经验。书本上的取值范围也正是来源于经验。而截面尺寸压的太低，就会对配筋率，钢筋的放置方面妥协。不合理的设计就会造成材料浪费，钢筋过多产生超筋等不良问题。所以设计时就需要经验和计算的双向慎重。而新旧建筑的连接，和不同结构建筑的连接，对我也是一个新鲜问题。由于不同结构的建筑，他们的基础不同，沉降也不同。所以，两种建筑相邻不能结构连接，需要留出沉降缝或抗震缝。而两部分建筑的基础都采用的扩展基础。正常放置，两结构基础有可能相撞，必须避让。这一点也需在设计最初时被考虑进去。解决办法就是让砖混部分的条形基础，间歇的穿过框架独立基础的空隙，由连梁把断开的条形基础相连，也同时承担上部荷载。其实工程中还涉及到很多的细节等待去解决，而事无巨细正式一个合格的工程设计人员应有的素质。只有这样，才会在安全，经济，合理，美观等因素中达到一个完美的平衡点。设计出高水平优质的设计作品。

一年的实践工作，培养了我严谨认真、吃苦耐劳、不畏艰难的职业精神与职业责任感。设计院的工作作风也培养了我良好的个人品行与团队协作精神，这些都是成为一名合格的职业设计人员所不能缺乏的品质。以上工作经历是我职业生涯

的良好开端，今后我将更为坚定踏实的工作，努力进取。为早日成为一个优秀的设计人员不懈的奋斗。

汽车厂工作总结报告篇三

随着我国汽车工业的发展,汽车销售业面临的竞争也在逐渐的增强,采用信息化的手段来改变当前汽车销售厂商被动的销售局面和复杂的信息管理方式已经成为当前行汽车销售厂商不断探索和努力的方向。今天本站小编给大家整理了汽车厂商销售个人工作总结，希望对大家有所帮助。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

1、目标客户群准确的定位以及人群的挖掘

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车跨界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，

无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

2、有计划的开发客户

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

3、让电话变得有意义

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

4、约客户的准备工作

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表（统一制服），男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

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。

二、工作计划

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。

三个大部分：

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。

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。

三，明年的个人目标：

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！

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□ 20xx年汽车销售员工作总结：简要总结如下：我是*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*年**月**日到*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，*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—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。

汽车厂工作总结报告篇四

一、下达交通厅有关文件精神，实行方针目标管理，统一部署和检查驾校工作。

二、全面负责驾校日常行政事务管理工作。

三、加强教练员、职工和学员的政治思想工作，搞好安全和法纪教育，审定、监督并严格执行各期教学计划，切实把好质量关。

四、根据实际情况不断更新和完善教学设施，改进教学方法，确保培训质量。

五、每月至少召开两次驾培安全工作会议，安排、总结培训工作、检查安全工作。

六、及时向上级主管部门汇报工作情况，贯彻落实上级的指示和精神。

七、建立健全安全管理规章制度，落实专人负责。

八、领导责任倒查小组，实行回避制度，组织人员总教练员、训练队员、安全人员进行倒查。

副总经理岗位职责

一、全面负责驾校日常管理工作。

二、受理学员投诉，并及时上报，妥善处理，做好回访

三、安全检查、卫生检查及事故处理。

四、按照安全管理规章制度，贯彻“预防为主”的原则，定

期对安全设施、设备进行检查。

五、车辆的维修、保养、检测等档案的管理及更新。

六、完成总经理交代的其他工作任务。

质检员岗位职责

一、熟识《机动车驾驶证申领和使用规定》、《科目

二、科目三考试评判标准》。

二、熟知考试程序和要求，掌握教学过程学员和车辆的技术状况，坚持考前测验。

三、考试前检查应考教练车的证件和教练员证件，协助考试员维持考试秩序。

四、应考前检查学员证件和教练车状况，不弄虚作假，按质按时应考。

五、佩戴胸章上岗，不收取财物，不拉关系，送钱、送物等贿赂行为。

理论教练员岗位职责

一、全面落实教学大纲，严格按照教学大纲规定的内容时间和顺序组织教学。

二、支持领导查课制度，负责每月查课在一次以上。

三、教员实行备课试讲制度，按照教学大纲要求组织执教。

四、做好学员政治思想工作。

五、传授职业道德和驾校各项规章制度。

实操教练员岗位职责

一、坚守岗位，不擅离职守，不在车下只凭喊话指导。

二、有序教学，因人施教，把培训质量，培养高素质的驾驶员为首要任务。

三、尊重考官，服从指挥，不以自我感觉背后议论，更不当面顶撞考官。

四、严格遵守训练作息时间，按时训练，按时收车。

五、文明教学，做好学员的思想工作及安全教育工作，关心爱护学员，组织

学员总结交流学习经验。

六、尊重学员，对学员一视同仁，不对学员体罚或变相体罚。

七、外出训练就餐与学员平等承担费用，不得以任何理由向学员收取费用或

索要财物，不准对学员吃、拿、卡、要。

八、对提出调车，调教练的学员。要积极协助中心，帮好调整或调解工作，不打击报复。

九、服务要热情，学员有呼必应，有问必答，有难必帮。

十、对所带教练车，坚持训练后的车检制度，保证车辆的安全。

十一、廉洁自律，任劳任怨，规范职业道德，逐步提高教学

质量。

办证员岗位职责

和环境卫⽣的活动。

送入车管所办理业务。

四、检查包括体检表和学员登记表，培训考核卡的培训日志杂录。

工作人员进行拉关系，送钱、送礼等贿赂行为。

六、负责驾校所有考试业务办理，驾校学员结业证、驾驶执照的办理。

结业考核人岗位职责

一、第一阶段理论知识的考核。

二、负责第二阶段蝴蝶桩基础驾驶技能操作难度测试的考核。

三、负责第三阶段九选三道路驾驶各项难度测试的考核。

四、负责结业综合驾驶考核，结业综合驾驶考核合格发放结业证。

五、严格执行教学计划，认真考核，保证培训质量。

安全主管工作职责

企业各部门落实各项安全管理制度。

况、安全责任制度执行情况、是否违章操作、是否违反劳动安全纪律，是否违章指挥；车辆防火意识与消防设备是否齐

全有效，事故隐患是否整改。

三、深入一线检查安全工作，及时向公司领导呈报需要解决的安全工作问题。

四、召开安全会议，传达落实上级和本企业有关安全生产工作部署和指示。

故处理四不放过”的原则提出处理意见，上报企业领导，提出防止类似事故发生的措施并付诸实施。

六、组织职工学习安全知识、参加各种安全技术培训、开展安全竞赛活动。

管理及车辆安全事故记录存档。

全法规和规章制度的职工，提出处理意见。

九、负责本企业安全生产报表的统计上报工作。

十、完成经理室交办任务。

安全员岗位职责

一、负责安全日常工作和安全活动日的学习并作好记录，及时传达上级交通管理部门的文件精神。

二、负责各类违章和事故的处理与上报。

三、负责对各种车辆每月安全技术检查，并做好记录，负责技术档案的填写和管理。

五、负责办理关于车辆管理方面的各项手续。

汽车厂工作总结报告篇五

新的一年到了，意味着新的挑战即将到来，为了更好的迎接挑战，现对20xx年行政文员的工作做出工作计划。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。

(4) 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。

(5) 做好办公室设备的维护和保养工作。

(6) 协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。

(7) 认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

(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。

(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。

公司行政这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序。还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验。同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

汽车厂工作总结报告篇六

一、车间实习总结

时间总是过得那么快，仍然记得刚进来福迪师兄对我们说要好好珍惜车间的生活。非常感谢公司给我们安排了新老大学生交流会，他们回想了当年的初出茅庐的青涩，跟我们分享了很多工作上、生活上和社会上的经验，让我们少走了很多路，少犯很多错误。

实习前，公司首先对我们进行了培训，有公司级培训，厂部级培训，车间级培训及班组级上岗培训。公司级和厂部级培训，介绍的都是公司概况以及汽车制造的主要工艺，有冲压，焊装，涂装以及总装四大工艺。车间级培训，则侧重强调了在车间工作期间的人生安全问题和工艺质量，这是车间两个最重要的注意点。在车间，最重要的就是注意自己和他人的

人生安全，因为在车间，是有很多危险源的，如冲压机区域、升降机区域以及油漆返工区域等等。其次就是制造的工艺质量，必须非常严格，任何细节都不能放过，所以车间里每个关键节点都要检查过并作出标记，最大限度防止出现质量问题。最后就是班组级的上岗培训了，是由每个工段长给我强调工段上的问题。起初，刚进入车间的时候，车间里的一切对我来说都是陌生的。车间里的工作环境也不怎么好，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然。进入冲压车间开始工作时，工段长带我们参观了各个工位的工作内容、操作流程以及需要注意的安全事项和危险源等。在冲压车间的时候，有些工作看起来很简单，但是去尝试的时候，因为我不够熟练，而且方法也不正确，总是做不好，发现术业有专攻，熟能生巧是多么重要。在冲压车间看到了一些机械手，虽然略显笨拙但是经过改进形成和吸盘方式机械化是我们公司的必然道路。很快两个星期的冲压车间实习过去了，我们接着去了焊装车间、模具车间。最后两个月我们去了总装车间，刚开始我在内饰工段里实习，在这里我开始了装车生涯，由于有好几种不同的车型，而每种车型所要安装的零件以及螺钉都各不相同，造成了工序的复杂化，我认为可以尽量统一螺钉避免频繁更换气枪和螺钉来提高装车效率。经过一段时间学习和师傅的指导，我渐渐的记住了工位上车型所需要的零件以及安装流程，师傅也开始让我自己操作。自己操作的时候，才知道以前看似简单的动作，当真的做起来时会有多难，而且身体跟着流水线慢慢的前进着，这让我有时因为紧张而出现不该出现的错误，但师傅都会在旁边指正，及时的帮助我，然后又示范给我看。在他的帮助下我慢慢也可以自己装车了，这让我感到开心和有成就感。但是还是很慢以至于拖慢了整个工段，我才发现每个工位都是环环相扣的缺一不可，后来师傅又教我一些技巧和诀窍，我渐渐地跟上了装车速度。渐渐的我跟班组的人熟悉起来，工作也愉快了，我也逐渐适应了这里的生活。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：第一，要有坚持不懈的精神；第二，要勤劳，任劳任怨；第三，要虚心

学习；第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度。通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的工作中去。总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识。总的来说，作为一个刚毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

二、科室工作总结

短短的三个月车间实习过去了，我们被召回科室。办公室的环境对于我来说是新鲜的，在这里我认识了以后的工作伙伴。他们是很有耐心，很有干劲的青年。很感谢他们在每次我不懂的时候耐心的教导我，教我如何做好内饰科的工作，教我怎么适应在办公室的生活。

在这里我主要是学习catia绘图软件，宇哥会安排一些绘图任务给我完成，在我画不出来的时候他们会教我一些思路和方法，使得我比较容易上手。但是由于这些都是比较专业的，我还没有那么快融会贯通，我也自学了一些零件模块、装配模块、工程图模块、创成式模块虽然只是入门的，但我相信打好了基础对我以后的工作会很有帮助的。我还学习了plm管理软件，有时修改一下数据，自己也慢慢熟悉了这个软件，也减轻一下同事们的负担。芬哥，邓超[]^v^有时也会带我去车间熟悉一下内饰件，慢慢去接手负责一些简单件。现在我终于体会到当时去总装实习的用处了，跟车间的人熟悉了之后沟通起来比较方便，还有明白了各内饰件的安装位置和安装方法以便在科室更好地设计开发。科室的生活可以是枯燥的也可以是精彩的，关键是心态好不好。我要用微笑去迎接这些挑战。最后再次感谢公司各位领导对我们的重视和关心，以及各位师傅们的悉心指导。祝愿我们公司的明天更美好！

汽车厂工作总结报告篇七

岗位职责目录

驾校校长岗位职责

1 管理人员职责

1 办公室主任岗位职责

2 培训办岗位职责

车辆管理员岗位职责

理论教学负责人岗位职责

操作训练负责人岗位职责

结业考核员岗位职责

档案管理岗位职责

安全科岗位职责

财务科长岗位职责

会计员岗位职责

出纳员岗位职责

训练场地管理人员岗位职责

总教练岗位职责

4 6 7 8 11 12 13 14 15 16 17

驾校校长岗位职责

- 1、负责驾校全面工作和处理驾校日常事务。
- 2、认真组织全驾校人员的政治、业务、安全学习，提高员工的政治、业务素质。
- 3、制定、健全各类规章制度，明确各类人员的职责，做到有章可循，违章必究。
- 4、召集驾校例会，讨论解决驾校重大问题，并经常向上级请示报告。
- 5、接待来访的相关部门人员和学员，听取他们的意见，并且及时处理

管理人员职责

驾校全体管理人员按分工，各司其责。

- 1、要把提高培训质量、培养高质量的驾驶员视为第一要务。
- 2、每月召开两次安全业务会议，组织全体教练员和全体员工学习。
- 3、及时处理学员的投诉，办公室将学员投诉处理结果及时反馈给学员。
- 4、树立“诚信为本，信誉至上”的驾培风尚，善待学员，维护学校声誉，树立良好的社会形象。
- 5、按主管部门和有关部门的要求及时做好各项工作，并按时报送有关的报表。

办公室主任岗位职责

- 1、驾校办公室主任在校长领导下，做好校长交办的各项工作，草拟驾校的各种文件，协助校长处理校务。
- 2、协调驾校各部门关系，支持各部门开展工作。
- 3、协助各部门组织大型的全校性活动，做好安全防范工作。
- 4、组织、主持全校教职工的政治学习，做好教职工的政治思想工作。
- 5、代表驾校参加各种社会活动，宣传、树立驾校良好形象。
- 6、负责办理教练车的桥费、保险、税费、年审、油料登记统计等工作。
- 7、收集校内外各种信息，并提出意见，供中心主任和驾校行政会议作决策。
- 8、做好上级及有关部门各项检查的组织接待工作。
- 9、校长不在校时，做好接待外来人员的工作，妥善处理有关问题。
- 10、代表驾校处理突发事件。
- 11、协助校长收集驾校有关档案资料，管理综合档案室。

培训办岗位职责

- 1、负责学员入学后培训记录的领取、每个科目的填写、签字、盖章，结业证的领取，并保持培训记录卡的干净整洁。结业学员培训记录表送交运管，并且提前联系运管的各项检查，送交运管需要的各项资料。
- 2、负责各个科目的提卷、考试成绩的登记、驾照的打印。

- 3、负责联系车管所进行路考前的培训工作。
- 4、与档案管理员配合，共同完成结业考试，打印结业证，详细内容按照结业考核制度进行，并配合整理结业档案。
- 5、在大厅上班期间，负责接待来咨询的所有学员。
- 6、按时完成周、月、年度工作计划、统计和总结。
- 7、根据打印的驾照制作结业人员档案，并将驾照复印件交于档案管理员，将驾照及各部门签字后的名单转交办公室。

车辆管理员岗位职责

- 1、负责管理驾校教练车，严格执行驾校教练车管理的有关规章制度对驾校的教练车进行管理。
- 2、负责新购进车辆和设备的验收，建立技术档案，保管设备卡片和随车设备资料，办理牌照和交款手续。
- 3、负责组织驾驶员的教练车维护学习，传达有关的教练车的行驶规定，学习安全行车的先进经验，分析事故原因，结合本单位的实际情况，提出表扬或批评，找出不安全因素及时清除隐患。
- 4、负责制定、修改技务管理规章制度和技术操作规程并监督执行，有权检查驾驶员对所管理的车辆合理技术使用情况，经常给予技术指导，对违反者提出批评教育，对造成的损失后果予以鉴定，提出处理意见。
- 5、定期对教练车消防设备的检查，发现问题及时汇报。
- 6、负责全部日常用车登记工作；负责驾驶员出勤登记，出车、加油的核证，负责办理教练车的路桥费、保险、税费、年审、油料登记统计等工作。

7、负责制定教练车的保养计划，检查监督实施车辆的日常维护、一级维护的执行情况；督促驾驶员检查、维修、保养教练车，消除安全隐患。每季度对教练车进行一次刹车，转向、灯光、车容车貌的卫生等安全检查，评比，并做好记录，作为驾驶员考核评比的依据。

耗油、节约开支。

9、负责所属车辆的技术状况，参照车辆运行统计表，编制车辆保修计划，提出车辆报废、处理、更新意见；负责制定教练车入厂大修、年修计划，凡大修必须经讨论决定后执行。日常小修会同驾驶员处理。

10、教练车发生交通事故时，车管员要到现场了解情况，协助公安交通管理部门、保险公司对事故进行处理。并将处理结果报告驾校领导。同时，在事故后一周内组织驾驶员认真讨论，分析事故原因，吸取教训。

11、随时掌握汽车动向，及时妥善解决管理过各中的各种问题主动承担应负的责任，对较大或难以解决的问题，及时向教学设施设备负责人报告。

12、负责全校教练车资料的整理存档。

汽车厂工作总结报告篇八

从事统计工作以来，在工作中我学到了很多知识和经验。统计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。从工作中我所得到的和领悟的也很多。这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自己也更珍惜这个难能可贵的机会。我想无论开始从事何种工作对我来说都是一种挑战，也是一种磨练。做统计半年多以来在工作中不断的磨练了我的意志，同时增

加了我对困难的征服欲，实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

统计这份工作要求我。（首先）要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。（二是）要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自己做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到统计的产量、计算工时一定要准确无误，否则将给公司带来一定的损失，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做其它工作时也是必须用严谨细致的态度对待工作。（三是）责任心。工作对我们来说就是一种责任。我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。（四是）工作的高效率。对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，对各种报表制定时间，给自己制定严格的最后期限。（五是）保密性。我所从事的统计具有保密性，根据工时定额做出工资表下发给各工段开始做工资，工段做完的工资表进行初审。对工资负一定的保密责任。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。

来到公司的这段时间里经历了产量旺季时期，对自卸车从概念到整个流程中的制作，到把车交到用户手中。可以说是每个细节，每个零部件都有了深入的了解，拓展了自己的知识层面。也学会了出现问题如何分析解决，在制造部做统计这段时间，我经常去车间实地学习，总结产品类型、产品特点，牢固统计基础、力求对统计数据分析质量的提高。让工作做的更顺利，效率更高，更准确。在做工资时，有时出现公式不太统一的现象，这样核算起来比较吃力，很容易出错，经李部的指导，把核算方法统一化，制定出了一个比较合理的标准。各工段按照这个标准就不容易出错，这样减少了重复

核对，提高了工作效率。现在学习分析各报表情况，对于每月的产量分析，工伤情况的分析，工资的动态分析，有利于我们从中总结出规律，分析在哪一阶段产量怎样变化，后续工作怎样安排。在哪一阶段是工伤多发期，分析怎样尽量注意，减少事故的发生率，做到安全无隐患的目的。工资方面可以看出在哪一阶段出现大的波动，利于做一些均衡调整。

到下半年随着淡季的来临，产量的下滑，工作量也随之减少了，公司安排了培训计划，对自身业务学习的进一步加强，还组织学习了鞠强老师的“班组管理，总部组织的“精益生产管理”，从中得到了不小的收获，从最基本的5s做起，从自身做起，用实际行动影响周围的人，一起改善，减少工作过程中不必要的停滞，提高工作效率。

一个人对自己的工作如果有百分之百的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的.价值观，与同事以及领导互相交流、及时沟通、共同学习、取长补短、互通有无。通过读“塑造阳光心态”这本书，无论做什么都要把心态调整好，以一种乐观、积极向上的态度，以公司特有的快乐服务为准则，服务他人，打造和谐永驻的气氛。才能推进发展，铸就辉煌。

在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。主动性不够，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

这是我对这段时间工作的总结，说的不太多。但我认为用实

际行动做出来更有说服力。所以在今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，理清自己的思路，细化工作流程，在低值易耗统计分析对比，找出使用标准，对每月发生的工时费用进行总结对比分析，做好测算工作。把工作做的更细致化，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

汽车厂工作总结报告篇九

各位领导：我叫xxx□现任xx有限责任公司董事长兼总经理。

1976年，我满怀着对美好生活的向往，来到xx厂，当上一名普通的铸造工，那时我刚满18岁。我先后干过铸造工、清整工、炉工、退火工、电工、车工，并历任车间检验员、车间主任、生产科长、生产副厂长，在生产一线摸爬滚打了14个春秋。

xx年我受命于危难之际，担任xx厂的厂长职务。当时的企业已资不抵债100多万元，银行停了贷，税务停了票，供电停了电，机器停了音，全厂70名职工就有40多人在街上卖小菜，厂内杂草丛生，一片荒凉。

在那困难时期，我团结全体职工，带领广大职工艰苦奋斗，奋力拼搏，积极抢抓随州位于汉十汽车走廊这一历史机遇，狠抓产品结构调整，不断壮大企业规模，使企业起死回生，并不断发展□xx年，根据市委、市政府的有关精神□xx厂改制成为民营企业，组建成立了新公司，使企业再次步于发展的春天。

自xx年到现在的10余年里，由于党委、政府的关心和爱护，由于各级各部门的大力支持，由于全体职工的共同努力，我公司发生了翻天覆地的变化。资产由不足xx万元发展到xx多

万元，产量由xx多吨发展到年产铸件x万吨，产值由x万元发展到年产销近x元，利税由x万元发展到x多万元，职工由x人发展到x人，设备由x多台发展到x台（套），成为集铸造、加工、开发为一体的专业机械加工企业，华中地区乃至全国最大的铸造基地之一，汽配行业的龙头企业。

主产重、中、轻、微、轿、军、客、农等8大系列1200余品种的'汽车底盘配件，产品畅销全国十二个省市，直接与东风、一汽、上汽□x汽、x汽、x汽、xx□xx等大型汽车集团公司配套，并跻身于“全国优秀乡镇企业”、“全省百家重点乡镇企业”□“xx市十佳工业企业”行列。近年来，企业共吸纳农村剩余劳动力450人，安置其他单位下岗职工120人，投资交通、能源、通讯、教育、福利、防汛等公益性事业建设和光彩事业资金100多万元，带动了企业所在集镇的汽车运输、饮食服务、文化娱乐产业的兴起和发展，促进了集镇建设。

下面，我把我所作的工作向各位领导作一汇报。一、危难时期挑重担艰苦创业图发展xx年中秋，高中毕业的我背着简单的行李，依依不舍告别生活了18年的xx村，来到当时的社办小厂，当上一名普通的铸造工人。

在漫长的岁月里，熊熊的炉火和飞溅的铁花，伴随我度过了人生中最美好的青春时代□xx年，xx厂受纺织行业压锭的影响，市场开始滑坡，资不抵债100多万元被迫关了门。

当时是厂房长满杂草，厂门锈迹斑斑，职工四处谋生。面对这个乱摊子，上级领导找到我，拉着我走上街头。

一些大厂派人登门拜访，说：“老聂，你有技术，有才能，来我厂吧！我们保证你要位子有位子，要票子有票子。”面对亲朋好友的诚恳劝说和其他单位的再三邀请，再想想100多双职工的眼睛，我菜饭不香，夜不能寐。

我想：企业虽说垮了，但这个从1927年就建厂的历史在，一大批技术力量在，全x的父老乡亲的殷切希望在。此时不搏更待何时！我通过调查市场，作出了“压纺机配件，上汽配产品，对内大搞技术攻关，对外广泛同大中型汽车厂家攀亲结缘”的决定。

可是，迈出第一步是多么艰难。企业复苏的关键是打开市场。

xx年深秋，我得知邻县汽车车桥厂汽车配件十分走俏，决心首先开拓这个市场。于是，我背着精心铸造的铸件产品，怀着“风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复返”的悲壮心情，义无反顾地踏上南下的汽车，迈出了决定企业命运的第一步。

可是，该厂毫不留情地拒绝远道而来的我。一次！二次！三次！几次都被对方门卫挡在门外。

秋风萧瑟，落叶放歌。男儿有泪不轻弹，而此时此刻，徘徊在秋风中的我，一股说不出的酸楚涌上鼻头。

不，我一定要攻下这个市场。当我第五次迈进那家工厂的大门，门卫感动了，忙通知主管生产的厂长。

那个厂长看了我们的产品后，破例同意将一个新产品图纸交给我，叮嘱半个月见样品。半个月太短了！忙风尘仆仆赶回厂，一头扎进车间。

职工听说我带回了图纸，都高兴得合不拢嘴，可看了图纸后，都傻了眼。原来这个新产品铸造工艺十分复杂，最棘手的是机制芯子，这种芯子在市场上很难购买。

事到关键，千万不能退却。我一边给大家鼓气，一边找资料，查信息。

饿了，吃口冻干的馒头；瞌睡来了，揉揉红肿的眼睛。老天

不负有心人。

我根据书本上的理论知识并结合实践经验，用一种特殊木质粉末加某种粘合剂自制芯子，终于试制出自制芯子的最佳配方，仅用10天时间完成了样品任务。当产品送到该厂，几个检验员反复检验，认定各项质量指标全部合格，当即拍板签订了200万元的供货合同。

市场有了，但是刚刚起步的企业百废待兴，工厂四壁空空。