

2023年汽车生产员工工作总结(大全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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

汽车生产员工工作总结篇一

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。

汽车生产员工工作总结篇二

我是x年9月19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，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，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。

当然，现存的缺点也有很多，比如：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，缺乏经验等等。

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x年9月19日到x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□x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。

汽车生产员工工作总结篇三

对策一：加强销售队伍的目标管理

- 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。

对策二：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，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我xx公司的专用汽车销售量。

对策三：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，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。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。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，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专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。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，大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，做好销售工作计划，提升团队的凝聚力和和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步

强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司xx年公司各项工作的顺利完成。

汽车销售的情况上半年对于我来说不是很理想，虽然有一部分市场的原因，但是我相信这还是归结于我自己对于调查不够详细的表现，没有积极的开拓出新的客户，还是坚持以往的方式来进行销售。对于上半年的表现我进行一个总结，来让下半年的工作更加顺利的开展。

首先是对自己的工作有一个反思，在工作上面，我上半年有很多失误的地方尤其是在调查市场，定位销售人群，并且随现有客户进行分析上，因为数据没有收拾齐全，忽略了很多细节，同时对于分析也是按照自己的主观意愿来，没有任何其他别的参考，导致很多方面都出现了问题。我反复思量可能是因为我自己经验不足，并且学习的知识面不够广阔，并且也没有结合其他人的意见作为参考，多方面的原因让我在上半年的业绩不佳。在下半年我会据此改变自己的准备方向，以别人的成功经验作为自己的导航，在下半年做出突出的成就。

其次我在思想上面没有以前积极进取了，因为对工作上面的事情产生了不同程度的厌烦，觉得现在的工作很很是枯燥，也觉得自己按照以前来做，随随便便应该就能够达标。从而导致自己不够细心和认真，失掉了很多业绩，我们工作上面

的表现最终都是通过成绩所观察到的，也是因为自己的原因明白工作上的事情从来都不是可以敷衍的过去的。

最后就是学习上面，因为懈怠所以专业上面的知识我没有学习多少，更多的是别的内容，虽然拓展我的事业，但是对于工作上的帮助有限，让我明白只有时刻督促自己，才有可能取得良好的成就。

上半年已经结束，事情再去后悔也是徒劳无功，现在能够做的就是在下半年里做出出色的表现，洗刷掉上半年的失误，也能弥补一点自己的过错。

在下半年我会转变自己的思想，认真对到工作上的事情，无论大小，尤其是坚信辛苦之后才会有更多的回报。因为丢掉了以前的自己才会让事情变得艰难起来，我相信经过不同阶段的努力我会让自己坚强起来，不再因为一点小小的困难就放弃自己，同时也是告诫自己无论是学习还是工作都如同逆水行舟，不前进就会后退，别其他人甩的远远地。

汽车生产员工工作总结篇四

随着汽车在国内的普及，汽车新技术的发展引发了后市场的变革进入21世纪，汽车技术随着社会的进步日新月异，从整车技术来看，由于大量的使用微电脑技术，汽车具备了很多自动化功能，极大地提高了汽车的动力性，操纵性，适性及安全性。车运行的可靠性，寿命都有了很大地提高。汽车新技术的发展正在极大的促使汽车维修技术与制度以及企业发生着巨大的变革。

汽车维修行业重来没有像今天面临着这么大的冲击，以往的汽车维修模式以难以适应和应对以上所提到的任何一项技术，汽车维修技术已逐渐脱离完全的凭传统经验为主的修理方式，而是越来越依靠高新技术，电脑诊断与数据分析。对技术人员的要求，也从以往的只掌握单一科目过度到机电一体化综

合素质很强的层面。同时也是对我们汽车维修技术提高的一种推动。

1、通过“看”发现车辆的使用状况

(1) 检查仪表板上故障灯的亮或熄，可判断是电控系统的故障，还是机械系统的故障。

(2) 常规的“五油、三液、一媒”的检查不可忽视，即对透平油、机油、自动变速器油、转向助力油、齿轮油、制动液、冷却液，刮水清洗液以及冷媒的检查。绝大部分高级轿车上仪表灯全部用英文显示，如washfluid灯亮，应检查清洗液和储存器内液面，添加后即可消除该警报灯亮。如一辆xxa62□8l轿车abs灯点亮，似乎是一个大的故障，车主急忙赶往xxa6维修中心检修，经检查发现就是制动液容器内的液体低于警戒线，补充完制动液后故障排除，解决起来多么简单。

(3) 通过车用零件液体的品质，来判断故障。一辆7230轿车的自动变速器油液变紫，而且有少量的混蚀物，此时行车中动力不足，起速过慢。因此根据油液的颜色可断定故障的原因是自动变速器的故障而不是发动机动力不足，拆油底壳，检查证明判断是正确的。

(4) 检查线路也一样重要。一辆轿车左前轮不升也不降，而其他三轮传动正常。检查发现该车左前空气弹簧减振器排气阀线断开，接通线路后左前轮活动恢复正常。在看的过程应该仔细地看，认真地看，结合分析地看，而不是走马观花，这样才能达到事半功倍的效果。

2、对车主或驾驶员进行故障产生前和故障产生后车辆情况的查问。驾驶员对自己驾驶的车辆情况最了解，是判断故障的第一手资料。一般高级轿车驾驶员对车辆的重视程度甚高，一点点微小的变化，他都会到修理厂查询，这一点是可以理

解的，所以说他们提供的情况是重要的。一辆xx轿车，在更换火花塞后不易起动。经询问，装用的火花塞间隙与普通火花塞的间隙相同，更正后，起动正常。总之，上述都是一些特例，也并不是说通过“问”可以完全得到正确的依据。由于驾驶员的资历、经验以及对车辆、性能的掌握处于不同层次，因此在“问”时，要寻找关键、重要的现象询问，并且对驾驶员的回答要能去伪存真。这一点对维修人员来说是很困难的，关键在于对车辆结构、性能是否理解透彻。这就需要维修人员平时对理论知识和实践经验的积累，只有具备了这一点，“问”的重要性才能得以充分体现。

3、利用“闻”来判断故障点。通过对油液的“闻”可知油液的品质及该系统基本的工作情况，通过对发动机的排放气体的闻，可以感觉发动机的工作情况，从而为故障判断提供指导。如一辆xx轿车，怠速不稳，且急加速抖动严重。通过对排放气体气味的分析，认为是高压线有时断火，更换后，故障排除“闻”在维修中比其他手段用得相对较少，但并不是说它不重要，运用恰当在故障判断上可以让我们少走许多弯路。

4、“听”这也是维修人员常用的技能。最常听的一句话是“某某的水平真高，坐在大门口，车辆从他旁边经过就知道毛病在哪儿”。此话虽有些夸张，这也显示了维修中听的重要性。听，首先要弄清故障的部位，分清响声的类型，况且现在的故障分析中，最多的是机械故障，所以说“听功”是维修人员的基本功。如果找不准故障部位，维修中就会走许多弯路，浪费人力、物力和财力。如果是发动机故障，就不能判为是自动变速器故障。如一辆上海帕萨特轿车热车后有轻微的响声，由于该车搭载的是自动变速器，无法用踩下离合器踏板的方法来判断故障的部位。经过听诊，最后拆检发现6缸连杆轴承间隙过大造成发动机异响。一个成熟的维修人员，应该认真总结各种响声的特性，如连续性响与间断性响、脆响与闷响、有规则与无规则响等，判断出响声，是学习一些特殊结构所必须的，掌握好它是很实用的。比如不能

对装备空气悬挂的车辆谈减振器泄油，对装备自动变速器的车辆不能谈手动挡的离合器。通过对听的经验不断积累，可以把已有的理论上升为一种实际的技能，自己的水平才能得到不断提高。

5、试车。以前的维修人员，只从事修理，对车辆维修和修竣后情况没有一个感性认识，对故障的认识深度不够，对故障的判断准确性差。试车应该成为维修人员的基本技能。通过试车可以学到许多书本上没有的知识。如自动变速器的维修，在修竣后无负荷运转正常，有负荷时很可能挂挡后车辆不能行驶、高速断火与换挡发闯，制动时方向发抖等，如没有切身的感觉，就会使故障的判断蒙上一层面纱，造成判断故障时的犹豫和不肯定。因此，试车可以给我们的维修工作带来灵感，加快对故障的排除。

以上方法不是独立的，综合应用的效果肯定会让你在维修、判断故障方面走在别人的前列，成为维修高级轿车的行家。

1、每天都能做工作日记，早上上班前写好自己在这一天的工作目标，工作中应该注意的重点问题，有那些事情是要问清楚的等。然后在每天下班前再看一下自己在当天做了那些工作，那些工作目标没有完成，为什么没有完成，自己在以后的工作中应该注意那些问题……这样将是很重要的，经常看看会有很大进步的。

2、在工作时，如果遇到一些不是很清楚的地方，一定要向上级或师傅问清楚，不能乱凭空想象，乱做，这样做出来的东西很有可能会返工。

3、在实习工作中，很有可能会碰到和你的顶头上司发生矛盾的事。如果已经发生了，你要思考为什么会发生这样的事，事情能不能避免，如果能避免，自己在以后的工作中就要注意些。

4、在讨论问题时，要有自己的见解，不能人云亦云，没有见解。

5、工作中要踏踏实实，人人真真做，要多总结，多交流。

虽然我在这家公司实习的时间不长也不短，但是我在这家公司却学到了很多我们想学习到的知识，使我对汽车行业有了更进一步的了解。我深知自己在学校学到的东西很有限，还有很多知识是我不知道的。在实习期间我认真跟师傅们学习汽车方面的知识，积极动手，培养了我吃苦耐劳的精神，认真了解车身的构造。完成了汽车有关零部件拆装的目的，达到了实习的要求，也使我在企业里，了解到了企业文化和企业管理体制。使我不仅在自己的专业有了突破，也使我学习到关于企业管理方面的知识。总的来说，我成功的完成了这次实习，为我以后的工作道路起着很重要的作用。

汽车生产员工工作总结篇五

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9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，一起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。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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，因此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，自己的能力，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，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们____销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售经理，10月份在我们的二级__公司进行据点销售和市场考察，在__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。

在20xx年_月_日国家实施“__”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在_月1日和_月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到_月份又碰到金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情况我们在____第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准

确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们____人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年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。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望在20xx年里我能更进，成为一个更优秀的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程，再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员，我会努力使自己的销量和利润化。

汽车生产员工工作总结篇六

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总结。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总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

汽车生产员工工作总结篇七

现在以我单位使用比较多的yc6112zlq为例，该系列柴油机为广西玉柴公司采用德国fev技术所开发的产品；机体、气缸盖采用合金铸铁，强化程度高，采用整体曲轴，滑动轴承，体积小重量轻，可靠性高；正常使用维护下发动机大修期可以大于10000小时；采用fev缩口燃烧技术□ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显；采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上；采用fev缩口燃烧技术□ad型高压油泵，低惯量小喷孔喷油器，燃烧更充分，油耗指标远优于国内同功率档产品，增压机型优势更明显；采用玉柴专有活环密封技术和气门油封技术，润滑油消耗比国内同功率档产品低 50 %以上。

在维修检查柴油机时都应该注意以下几点：

- 1、检查汽缸压缩压力，以确定活塞环及缸套的磨损情况，

- 2、检查气门间隙，
- 3、检查喷油提前角，
- 4、检查曲轴箱废气压力，
- 6、检查喷油泵调速器，
- 7、检查喷油嘴工作状态，调整压力或更换喷油嘴，
- 8、其它相应的检查项目

柴油机是用柴油作燃料的内燃机。柴油机属于压缩点火式发动机，柴油在工作时，吸入柴油机气缸内的空气，因活塞的运动而受到较程度的压缩，达到 $500\sim 700^{\circ}\text{C}$ 的高温。然后燃油以雾状喷入高温空气中，与空气混合形成可燃混合气，自动着火燃烧。燃烧中释放的能量作用在活塞顶面上，推动活塞并通过连杆和曲轴转换为旋转的机械功。柴油机燃料主要是柴油，通常高速柴油机用轻柴油；中、低速柴油机用轻柴油或重柴油。柴油机用喷油泵和喷油器将燃油以高压喷入气缸，喷入的燃油呈雾状，与空气混合燃烧。因此柴油机可用挥发性较差的重质燃料或劣质燃料，如原油和渣油等。柴油机具有热效率高的显著优点，其应用范围越来越广。随着强化程度的提高，柴油机单位功率的重量也显著降低。为了节能，各国都在注重改善燃烧过程，研究燃用低质燃油和非石油制品燃料。此外，降低摩擦损失、广泛采用废气涡轮增压并提高增压度、进一步轻量化、高速化、低油耗、低噪声和低污染，都是柴油机的重要发展方向。其中对柴油机经常地维护保养，可以使柴油机恢复和保持良好的技术状态，从而发挥出优异的性能指标。因而各种柴油机在使用说明书中都对维护保养有明确规定。

无论进行何种保养，都应有计划、有步骤地进行拆检和安装，并合理地使用工具，用力要适当，解体后的各零部件表面应

保持清洁，并涂上防锈油或油脂以防止生锈；注意可拆零件的相对位置，不可拆零件的结构特点，以及装配间隙和调整方法。同时应保持柴油机及附件的清洁完整。