

2023年汽车环保论文 汽车销售心得体会 会(优质7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

汽车环保论文篇一

光阴似箭，为期七天的汽车销售实习结束了，回首这七天的实习，发觉自己的收获真的很多，懂得了销售的技巧，学会了和客人沟通交流，学会了察言观色，丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售实习期间的日子充满了喜怒哀乐，三天的培训，四天的工作，虽说日子短暂，却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实习时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是培训如何和客户沟通交流，给我们与陌生人打起了沟通的桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

三天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应？会问我们什么？世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的卖点是什么？里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售实习期

间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售实习工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题；但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实习工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭？当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售实习的经历，我的未来会更加的美好。通过这次实习，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实习经历。

汽车环保论文篇二

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

我叫___，于20__年6月入职九洲通讯侯马店，现担任汽车售后维修工程师一职，时间在每天忙碌的工作中飞快逝去，转眼进入了20__年。回顾20__年的工作，感觉既有收获更有不足之处，20__年对我来说是一个学习提高的年份。在这美好一年里，我逐渐从焦躁的心态中走出来，沉下心熟悉并熟练了自己的工作流程，在提高个人维修技能的方面做了很多努力并感到上了新台阶。在接待顾客方面也比以前做的更有耐心，工作中我发现只要有一颗博大宽容的心境，不要用急躁

的态度和顾客交流，大部分的顾客都会满意你的服务的，良好的维修技能，令顾客满意的售后服务不正是我们需要并一直追求的目标吗？不足之外还要提高自己的整体素质，说话拒绝生硬，让自己的内心更加强大，平和吸收周围一切对自己有益的正能量东西，使自己得到方面提高，下面总结了自己工作中的几个新的，和大家共勉。

一：学习进步。

作为一名手机维修人员，也要不断学习新知识提高自己，不懂不会的要及时查阅资料和同行们交流学习，互通有无，不耻下问，要抱有一种不服输的心态，逼自己一把，战胜故障，战胜自己，这样才能越休越静，在市场竞争中立于不败，打出自己天下，手机维修行业水很深，不同难度的故障，不同顾客的消费能力及心理都要先行掌握，别人都能修的就要灵活报价，避免流失客户，别人修不了咱们可以的要就要报价高一些，不要浪费多年积累的维修性能。

二：团队合作。

作为一名主管要倡导正道，阳光的组织氛围，果断制止，各种消极负面的不良习惯行为，与同事之间相处，强调简单，真诚淳朴的友谊，老员工要多关心年龄小和新来的员工。让他们感到亲切，有依靠，团结互助，加深大家的归属感，把咱们九洲通讯营造成一个温暖的大家庭，在对待利益方面。个人利益要服从团队利益，团队利益要足于全局利益，只有每个员工心理都坚持这样一种精神，不愁咱们九洲通讯没有美好的明天。

三：工作效率。

我认为工作效率的高低就是一个合理安排工作方法，认真积极做事的态度来决定的，要养成辛勤，服勤，嘴勤的良好习惯做事情要分清轻重缓急，本着先急后缓，先大后小，先主

后次的顺序合理安排手中的工作，重要的事马上做，不拖拉，当天的事当天动，脑子记不住的，就记到本子上，快用完的配件耗材提前做准备，大家养成搞笑的工作效率，我相信大家在以后的人生中会受益匪浅的。

总结：20__年已成为过去，展望新的一年，手机零售行业竞争已经到了生死存亡的关键转折点，想不被残酷的竞争中淘汰，对外要做到五拼，拼实习，拼口碑，拼价格，拼服务，拼宣传。对内做到，三公，即公平公正公开，只有这样才能在市场竞争中胜出作为我追求的目标以一个踏实勤奋的心态来迎接新的挑战，并努力提高自己的业务水平和思想境界，争取让自己迈上一个新的高度，为公司的发展做出更大的贡献。

我相信我能做到！大家也能做到！

谢谢大家！

汽车环保论文篇三

【摘要】汽车工业的发展给世界经济带来了重大机遇和活力，但是汽车工业也带给人类不少负面的影响。严重的汽车交通事故，能源过度消耗、浪费及环境污染，已成为制约世界汽车工业甚至人类社会可持续发展的障碍。为此世界各国均致力于开展安全性高、能耗小、污染低及零排放汽车的研究开发工作。汽车节能与环保是目前国际性的研究热点和方向，是高新技术应用的重要领域，是汽车工业可持续发展战略研究的重要组成部分。

【关键词】 能源消耗；环境污染；节能；环保；新能源

0前言

汽车在改变着我们的生活，它在带给我们极大便利的同时也

给我们带来了严峻的社会问题，交通事故，能源消耗，环境污染。汽车的节能与环保是目前我们急剧解决的社会问题，汽车尾气污染已占大气污染的百分之七十，汽车尾气排放已成为我们的首要污染源。撰此论文目的之一就是呼吁全社会都能增强节能环保意识，保护我们赖以生存的环境。

资源短缺已成为广大群众一个十分关注的问题。如果现在不考虑对策，不增强节能环保意识，以后人类就没有出路，人类将无法生存。

本文从“燃油汽车节能与环保”、“开发新能源汽车”和“交通资源优化配置”三个方面来分析，并将节能与新能源、汽车使用及保养有机的结合，从多个角度全方位地探索汽车节能与环保的影响因素及解决途径。

汽车环保论文篇四

一名优秀的汽车销售顾问每个月的销量多少主要看他的潜在客户的多少。潜在客户越多，成交的机会就越大，反之销量就下降。最近我发现公司新进员工的潜在客户非常少，通过了解才知道是因为在展厅接待时，客户不愿意给他们留下自己的信息，没有客户信息就收集不了潜在客户，怎样才能展厅接待中自然的留下客户的信息，我在这里给大家分享一下。

一、主动邀请客户进行试乘试驾。因为在试乘试驾前客户需要填写试驾保证书，保证书上需要留下客户的详细信息如姓名、电话、地址。另外在试乘试驾过程中和客户多沟通可以了解客户更多的购车信息。

二、主动推荐公司的金融理财方案。因为通过给客户做分期可以拉近与客户的距离，客户想买车，资金又不购，需要找个人帮忙，这时给推荐金融理财方案，客户会非常感谢您，并且在介绍分期时客户很乐意把自己的详细信息告诉你，这

样才能顺利办好分期提到车。

三、制定客户需求分析表。有些客户即不想试驾也不要分期，那我们就要制定客户需求分析表，表上可以写客户姓名、电话、购车预算、购车时间、使用人等，让客户填写时一定要给客户说：“为了帮助您选择一款适合您的爱车，请认真填写以下信息，谢谢！”，大多数客户都会愿意填写。

四、还有一些客户来展厅看车的时间很短暂，还没待我们邀请试驾或分期就要走，这时我们可以在客户即将离开时拿出您的手机说（亮点在于拿出手机）：

1□xx先生/女士，您方便留下联系方式吗？如果有促销活动我会及时通知您的。

2□xx先生/女士，您方便留下联系方式吗？我们公司会组织一些活动，比如车展、试乘试驾等，以便及时通知您。

3□xx先生/女士，您方便留下联系方式吗？如果上海大众有新车上市我们会及时通知您。

4、上海大众对每一位来展厅的客户都非常重视，所以留下您的个人信息可有机会得到上海大众的惊喜礼品□cd片等）。

以上是我个人见解，希望对大家的工作有所帮助。

汽车环保论文篇五

我抬头一看，看见天空像生病似的晕沉沉，使人呼吸不通畅。特别是汽车尾气发出来的烟气更加让人很难受，甚至有的人会患癌症。汽车给人也带来了方便，比如：有的人出远门，就要坐车等等。车给有的人带来了方便，也给我们带了不必要的麻烦，而我是一为著名的科学家，经过研究、观察、试验，终于在20xx年9月7日发明出了一辆“香尾气汽车”。

这种车子的形状与普通汽车的样子一模一样，只有尾巴后面的排气管改了改成了有点像蜂巢状的样子，有只个蜂巢似的小孔。大家会情不自禁的问：“那尾气怎么排出来呢？？这个问题你就放一百个心，让我来给你一一解释。

我在我在排气管里安装了消毒粉盒子，尾气通过这个消毒粉散发出来的消毒粉，尾气就变得无毒了。不过虽然无毒，但是气味难闻，这您也不要担心，我在消毒粉前面安上了，香水“喷射器”，无毒的尾气经过这里，香水喷射器会自动喷出一种无毒香水，无毒尾气经过香水喷射器成了“无毒香水气”。就这样一辆“香尾气汽车”就发明出来了，呵呵，厉害吧。

大家知道目前世界上发明了许多环保汽车，例如：电动车、太阳能车等等，但是这些车的价钱一般人是买不起，而且加油站也有可能改为充电站，这样要花很大一笔钱浪费，汽车企业要改又需要很大一笔钱。而我发明的这种汽车，价格比一般的车贵不了多少，因为只是排气管部分修改了，其他地方没有改，所以价格可以让人接受。

我

再次抬头一看，啊！天空变得多么蓝呀！！！天不将在晕沉沉我们的呼吸也通畅，让环境不受污染，而是碧空万里。这种车有创议吧，让我们一起好好学习将来发明出来这种环保汽车。

汽车环保论文篇六

【摘要】节能环保是实现我国经济可持续发展的必然选择，化工生产行业由于耗能高，污染高，对节能与环保问题应更加重视，不但要创造经济效益，而且要创造环境效益。本文探讨了化工生产中的节能与环保措施。

【关键词】化工生产节能环保减排

近年来，我国化工行业中，由于高耗能、高污染产品产能增长过快，致使行业产能过剩。我国的一项基本国策就是节能减排，要实现我国经济可持续发展，就必须要求化工行业重视节能与环保，这是实现我国经济可持续发展的必然选择。化工生产行业由于耗能高，污染高，对节能与环保问题应更加重视，不但要创造经济效益，而且要创造环境效益。采取多种措施，最大限度的提高能源利用效率，减少能耗，促进节能与环保。目前，化工生产中采取的节能环保措施，主要有以下六个方面。

1提高水资源的重复利用率

在化工生产过程中，用水量、排水量都较多，废水污染防治任务也很重，提高化工生产过程中水资源重复利用率，实施循环经济非常重要。首先是间接冷却水循环利用。化工生产中间接冷却水用量大，不含任何污染物质，可全部回收循环利用。建设大批间冷废水冷却循环回用装置，使生产间接冷却水全部回用。间接冷却水循环利用，可极大减少新鲜水用量。其次是工艺废水多级串联利用。多级串连利用水，减少了新鲜水用量和废水排放量。工艺废水的循环利用是废水及污染物减排的主要途径。生产用水采用闭路循环，无生产性废水排放。加工处理过程中产生的废水，主要来源于包装车间等操作场所地面冲洗水，以及生活污水、蒸汽站排污及水质软化废水等，上述废水经污水和中水处理站处理后大部分回收利用，少量排放管道排到污水处理厂。

2提倡能源的综合利用

化工生产企业使用的能源，种类繁多，品质好坏不等。化工生产的工艺过程中，不但有吸热过程，而且有放热过程，因此，把化工生产过程中产生的可燃性气体的反应热，以及其他多种余能有效地组合起来，以实现系统能量的高效利用。

化工企业消耗的80%左右总热能，最终是以低位热能放出。所以，提高化工能源利用率的关键，就是对低位热能实现有效利用。对甲醇精制过程中，精馏塔塔釜排出的废水，进入水处理系统，实现循环利用。由于塔釜废水有很大的热量，在寒冷的冬季，可将之输入居民供暖系统，把工业废水的热量，用到居民的取暖上来，这样，不但对化工生产的热量进行了充分的利用，而且在很大程度上，使冬季供暖的压力得到了缓解，实现了一举两得。

3资源回收再利用

资源回收再利用，是指将化工生产的废弃物，经修复、翻新、再制造后，继续作为产品使用，或者将废弃物的全部或者部分，作为其他产品的部件进行使用。在化工企业中，可以将有微小瑕疵的产品进行再利用，或者循环利用包装，以减少浪费。在产品包装上，对于可以回收再利用的包装，进行集中收回，经过一定的清洁和消毒工序，再作为成品包装重复利用，不但有效利用了资源，而且增加了经济效益，并在一定程度上降低了一次性包装对环境的污染。通过原本是废弃物的副产物进行多途径、多层次的循环利用，不但获得了多种高附加值的产品，而且保护了环境。

4降低动力能耗

化工生产的动力能耗，主要包括电力和蒸汽消耗，是化工企业能耗的主要部分。降低动力消耗，可以采用电动机变频调速技术。由于目前多数化工企业装置负荷率较低，采用变频调速技术，是节能的有效途径。合理地实行装置间的联合，对供热系统优化，在较大范围内进行冷、热物流的优化匹配，促进实现能量利用的最优化。

5开发绿色化工工艺

绿色化工工艺，指的是在化工产品生产过程中，从工艺源头

上就运用环保理念，进行生产过程的优化、废物再利用与资源优化，从而降低成本与消耗，减少废弃物的排放，减少产品生命周期对环境的不良影响。作为一项复杂的化工系统工程，随着科技与社会的进步，绿色化工不断发展与完善。绿色化工可有效缓解化工行业经济发展与环境保护之间尖锐矛盾，实现我国化工环保上新台阶，也是化工行业可持续发展的必然选择。

6采用干法熄焦技术

干法熄焦技术即传统浸泡法熄焦改干法熄焦技术。该技术改造是继加氢制氢系统加热炉废气利用、废水利用、焦化装置煤气风机节电改造、酸性水汽提装置、精酚处理装置等大型节能技术改造后又一重大举措。与浸泡法熄焦相比，干法熄焦技术采用喷雾低水熄焦。该技术可防止在熄焦过程中产生大量的含污染物的湿蒸汽排入大气中，其中含有HCN、H₂S、NH₃、酚类、粉尘等有害物质。其中，干法熄焦后产生煤气作为锅炉燃料气，锅炉烟气对大气的污染，减少SO₂、CO₂排放，完全符合环保要求。而它与传统浸泡法工艺相比，传统浸泡法吨焦炭耗水量在0.373吨，采用干熄焦后吨焦耗水约0.19吨；按年产135万吨兰炭计算（年运行8000小时）可节省水资源24.7万吨，每小时节约煤气约30000m³/h；按年运行8000小时计算可节约煤气2.4亿m³，折合标准煤6000吨。该技术完全取消了明火干燥，大量节约煤气，改善了现场操作环境及操作上的不便，原有的浸湿法熄焦改为蒸汽及雾化水熄焦，大大节约用水量，也改善了后续出焦工段筛分系统经常粘结堵网的现状，并解决了出焦通廊长期被气体萦绕，给操作和检修带来的问题。

总之，针对化工行业一直以来存在的高污染、高能耗以及资源不能有效利用的问题，要采取恰当的节能与环保措施，在节能环保的同时取得显著的经济效益，从而有力提升化工企业的市场竞争能力。

参考文献

[1]钱瑜, 赵宇. 关于化工行业推行合同能源管理机制的探讨[j].现代化工, (12)

[2]浅谈聚氯乙烯生产节能减排途径. 中国化工信息中心, , 8, 26

[3]贺廷礼, 李玲, 陈清林. 石化企业节能方法探讨[j].节能与环保, 2008 (07)

[4]陈志新. 化工过程中节能降耗工艺设计[j].化学工程与装备, 2009 (10)

[5]廖家棋, 陈安民. 炼油厂低温热回收利用的途径及技术[j].炼油设计, (09)

[6]苏冬萍, 张全风. 浅谈化工生产中的节能环保[j].中小企业管理与科技(上旬刊), (05)

汽车环保论文篇七

20xx年7月13日赴株洲职院进行湖南中职师资培训。株洲职院环境优美, 职员热情。设备一流。一开始感觉很不错。住的条件不错, 但吃的不怎么样。随着开学典礼的开始我们的培训第一天正式开始。

一: 上午的开学仪式之后, 朱双华先生就基于工作过程的开发进行了讲座。其内容为: 课程内容涉及的两大类知识: 陈述性知识。涉及事实概念以及规律原理方向的。过程性知识: 涉及经验以及策略方向。六步骤: 咨询, , 决策, 实施, 检查, 评估。

二: 下午

朱双华先生讲述了4s店的调研工作及其注意事项。王海波老师与学生进行了互动并就调研工作作出了进一步的指导和说明。这么一天下来感觉学到不少东西。也了解了更先进的教学模式。

第二天一大早由株洲职院安排我们去进行实地调研活动。这一点听起来不错。抱着学习的心态和热情的求知欲。我们来到了株洲汽车城。通过一番与企业人员的交流后再通过看他们的生产模式对汽车企业有了一定的深入了解。

与4s店专家及老总会谈：

曾宪宇：起步于石油公司，汽车方面从维修工开始到销售等方向做起，现为千里马公司老总。平生推崇袁隆平先生。

其说：培养一个人的生存技能很必要职业教育对社会的影响最深远。希望的员工是能从实际出发能做事的人。

吴华：兰天集团售后总监。技术熟练，为人沉稳，洞悉人性。

其说：实践能力高于专业能力。专业能力容易培养，厂家有标准的服务流程。关键在于个人素质。对员工的要求是：个人沟通能力强，具有服务意识，调节能力，团队合作精神。

通过五天的培训，使我对“基于工作过程系统化的课程开发与实施”这个总的概念有了一定的了解。从企业调研，到专家座谈，再到课程体系的开发，这一连几天的培训内容都是相辅相成，逐渐递进的。从一开始的基本概念，到实地调研，再到课程体系的开发，环环相扣。我们后面的培训，都要用到我们前几天培训的成果。因此，在我们完成当天任务的同时，也对前几天的培训内容进行了巩固与修正。不得不说，这种培训模式是非常具有实际意义的。通过不断的巩固，不断的学习，我们从一开始对培训内容概念的模糊，逐渐变得明朗起来，思维也更加的清晰。因此，在培训的同时，我们

不断反思，将我们培训的内容与我们平时的教学模式联系起来，争取真正的做到理论与实际相结合起来。这几天的培训，让我们真正的收获了很多的知识，使我收益匪浅，这些知识，将会使我日后的教学方向更加清晰、明朗，使我受益终身。

同时，也非常的感谢上级领导给我这次培训的机会，以及株洲职院的领导老师给我无微不至的关怀，及时帮我们解决生活上、学习上的各种困难，让我感受到了家的温暖。同时，也使我对此次的培训充满信心。相信在我们大家共同努力下，我们此次的培训一定会取得圆满的成功。