

2023年汽车教练上半年工作总结报告 上半年汽车一队工作总结(大全5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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

汽车教练上半年工作总结报告篇一

尊敬的汽运公司领导：

上半年，一队在汽运公司正确领导下，全体驾驶员共同努力下，按照超高压公司“稳定主网络，畅通大动脉，为加快建设“一强三优”现代化公司而奋斗”的战略目标，努力工作，开拓创新，强化措施，狠抓落实，很好地完成了上半年的安全生产任务，提高了安全生产服务质量。现简要总结汇报如下：

一 安全生产方面

新春伊始，根据汽运公司安排，我们对_年“_”和_年“_”两起特大交通事故进行了深刻反省和认真总结，用血的经验教训教育全体驾驶员，使每个驾驶员都懂得严格执行交通法规、遵守劳动纪律的重要性，并且能切实落实到行动中。制定了更为严格的用车管理制度和反超速、反违章奖、罚条例，从思想上、制度上规范驾驶员的行为，确保安全行车。

为了将事故率压到最低限度，上半年元月_号和_月_号，车队配合超高压公司冬、夏季安全生产大检查分别对车辆进行了两次安全大检查，发现问题及时整改，消除车辆安全隐患，确保车辆的上路完好率。同时开展“爱车、维护车辆”劳动竞赛活动，评选出其中的先进积极分子，以点带面，压滤机

滤布全面提高驾驶员的职业技能水平和安全意识。

通过和驾驶员交心、交流及时了解其思想动态，纠正不利于安全行车的思想意识和行为；通过和驾驶员进行互帮互助活动，及时解决其后顾之忧，稳定职工队伍，使职工全身心地投入生产，确保行车安全。

二 基础管理方面

今年车队建立了“车辆检查”、“安全学习”、“车辆管理”等台账。今年上半年，我们继续完善、细分、车队台账，让车队管理有章可循，有帐可查。上半年由于生产需要，驾驶员之间更换、交换车辆频繁，我们根据汽运公司的工作部署，及时给每台车建立了车辆“维修、交接”档案，使得车辆交接工作有序、清晰地进行，确保驾驶员对新接车辆的车况有明确了解，从管理上保证了行车安全。

三 下半年的工作打算

总体的工作思路就是围绕公司的安全工作目标，加强车辆管理，提出针对措施，保持车辆健康水平；加强基础管理，加大执行力度，不断提高管理水平，高质量的完成各项工作任务，提高工作效率，确保全年安全无事故。

1. 今年夏季雷暴滤布、洪涝、高温灾害持续不断，我们虽然作好了“迎峰渡夏”的组织准备，但我们仍须在思想上帮助每一个驾驶员随时保持良好的精神状态，高度警惕，提高工作责任心以应对随时可能发生的紧急情况。

2上半年车队虽然杜绝了超速_%以上的违章，但轻微违章仍为数不少。车队将加强安全学习力度，通过多种形式使每个驾驶员加深对“交通法”和“交通管理条例”的理解和应用。最大限度减少违章，确保上半年的良好安全形式得到延续。力争全年无事故，一扫去年阴霾，打一个安全翻身仗。

3随着社会的不断进步，科技水平的飞速向前发展。我们的车辆也在不断地快速更新换代，驾驶员对车辆新的理论、新的结构的了解有滞后现象。我们下半年将加大技术培训力度，以鼓励自学和请老师讲课相结合，合理应用经济杠杆，最有效的发挥驾驶员的聪明才智，提高车队驾驶员的综合素质。

总之，汽运公司_年工作目标和指导思想已经明确，我们将一如既往地在公司领导的正确指挥下，开拓思路，锐意进取，勤奋工作，尽职尽责，为构建和谐企业，确保下半年高质量的完成安全、生产任务而不懈努力！

汽车教练上半年工作总结报告篇二

搞好职工培训是我们车间一项长抓不懈的工作，为此我们车间非凡制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展形式多样的职工培训，对于新工转岗工要求有师带徒合同，由技术员鉴定合格后方可独立上岗。始终给职工敲响警钟，增强职工在工作中的责任感。

1、加强政治理论学习不放松，努力提高自己的政治理论水平。不断的提高自身的综合素质，更好的适应工作需要，更出色的完成各项任务。

2、努力学习技术，不断的充实自己解决生产中碰到的问题，更好的完成公司和车间交给的各项工作任务。

3、加强统计技术的推广和应用，做到有目的的指导工作。

4、加强工作事故的处理和预防措施，提高可预见性防范。做好不合格品的控制，采取纠正措施。

5、制定更加具体的职工培训计划和内容，使职工能够真正的能够提高自身素质。

回顾过去上半年工作，虽然自己尽力的努力工作，但工作成绩与领导的要求还相差很远，在下半年自己将更加努力的工作，认真完成领导安排的各项任务。

汽车教练上半年工作总结报告篇三

弹指一挥间，转眼间过去，在过去半年中我们看到了的残酷性，作为xx汽车有限也在经受着市场的严峻考验，但我别克售后部顶住压力在公司及全体干部员工共同努力下仍较好的完成各项任务。

以下是我对我部xx年上半年业绩的的：

xx年别克售后的任务是xx万，截止xx年6月底我们实际完成产值为xx元，，完成全年的xx%□与年初的预计是基本吻合的。其中总进厂台数为xx台，车间总工时费为xx元（机修□xx元，钣金□xx元，油漆□xx元），我们的配件销售额为xx元，其中成本（不含税）为xx元，材料毛利为xx元，已完成了全年配件任务的xx%□

为了严格控制费用的支出，我们别克售后部制定了完整的物业的设备检修制度，定时对所有的物业的设备进行检查，发现问题及时解决问题，避免问题由小变大，造成更大的损失。故上半年我们别克售后的物业及设备的维修费用仅有xx元，这是因大家的共同努力才使得物业维修费用不但不超标，并有。

现在许多公司都普遍存在人员流动性较大及人力资源配发等问题，我别克售后现在全体工作人员为xx人，其中人员为xx人，员工为xx人（除管理人员外，前台接待为xx人，机修人员为xx人，钣喷为x人，仓管及保洁各x人）以上人员并不包括生，我别克售后也同样面临着关键人员缺失等问题。故我们将继续加强对员工各方面的及领导，从企业内部培训并发

掘新的人才，能更好的为公司服务。

汽车教练上半年工作总结报告篇四

随着时间的推移，又过去了半年，特对此前工作进行总结。在过去的这半年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助！

我们所负责的车型很多，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。现在有一部分客户主要从xx提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在xx这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总出几点原因：

- 1、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；
- 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x月份，拜访量特别不理想！
- 3、市场力度不够强，以至于现在xx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！

因此我也针对自己的不足作一些计划：

- 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、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。

以上是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了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！

汽车教练上半年工作总结报告篇五

现在我将汽车公司20xx年上半年的工作情况作一个简要的汇报：

1、整车销售共674台，实现销售收入6487.28万元，计划8424.98万元，完成计划77%，同比负增长24.97%；整车销售完成毛利157.89229.23万元，计划229.23万元，完成公司计划68.88%，同比负增长36.41%。

1、大气候不好□20xx国家取消了购置税优惠的政策，油价上涨创新高，北京下达了限购令，部分城市对购车制约政策也相继出台，加上物价飞涨等不利因素导致消费者的购车意向减弱。上半年汽车产量同比增长2.3%，但是销量增幅却下降了48.9%，全国经销商的库存车已多达100万台，若是厂家停止生产，光库存车都能卖三个月。由此可见，整个车市一片低迷。

2、区域市场竞争惨烈。湖南区的网点已由20xx年的四家变成了八家，9月份华洋标致即将开业，计划在建的还有长沙、株洲、怀化三家，预计年底湖南区将有12家网点。

3、厂家未能及时调整任务。今年厂家的全年目标是在去年销量增幅的15%的基础上而定的，而今年上半年车市低迷，导致实际销量与任务目标相差太远，经销商库存压力过大。在竞品厂家相继下调全年任务的同时，东风标致厂家未能及时调

整任务，一季度的任务与去年同期相比偏大。我们店为了减少库存压力，放弃了一个月的提车，通过降价促销库存车，暂缓库存压力。

1、销售部内部管理提升

加强对基础数据的管理和分析。今年我们对销售部的登记率，邀约率，试驾率，成交率，目标完成率，战败率这六率进行了更加细致和严格的考核，并对原始数据录入的真实性和完整性进行严格的考查，改变了数据流于形式的现状。这些工作对销量的提升起到了很大的促进作用。

2、网络营销成效显著

我们改变了原来只投放网络广告，没有数据统计的局面。今年成立了专门的网络营销小组，每月有相应的任务考核。目前，我们通过网络成交的销量有了明显提升，基本可以占到总销量的8%——10%之间。尤其在传统淡季的6月份，天气炎热，客户很少出门看车，我们通过区域组织的大面积网络广告投放，网络来店/电的客户明显增加。

3、市场营销活动的质量和效果有明显改进

我们的市场活动无论从数量，还是从质量、效果上和以前相比都有了明显的改进，并且厂家的支持力度也有很大加强。一季度我们先后开展了“欢庆元旦，喜迎春节东风标致新年献新礼活动”，“东风标致品芯品质节油挑战赛暨寻找狮子王活动”，“贺龙体育馆春季车展”“20xx东风标致蓝色梦想中国行春季巡展”，“五月份汽车展览会”，“激情六月豪礼相送”等大型的市场营销活动。这些活动均取得了令人满意的效果，很好地宣传了东风标致的品牌，为后续508的上市起到积极的宣传作用。

4、成功完成了春季巡展以及5月车展的任务。

今年上半年，春季巡展及5月车展能否成功，直接决定上半年任务能否完成，因此公司在年初就做了详细周密计划，将各项指标责任到人。因此在两次活动中，市场部与销售部均能明确职责，配合默契，各项工作有条不紊。通过努力，两次活动成果显著：4月在怀化、浏阳、宁乡、益阳、邵阳的巡展，大大拉动了二级网点的销量，5月的车展在短短5天内销售新增订单达到了100台，远远超过了预期目标。

5、加大促销活动的力度。

公司开展了一系列的活动以吸引客户来店，如3月的“蓝色保障、关爱延伸”，4月的“蓝色关爱春风行动”，5月的“蓝色关爱，夏季送清凉”，6月的“购dvd送gps再送工时”这些活动的开展对增加入厂台次，拉动人气起到了较大作用。

今年是集团发展第二个五年计划的开头年，汽车公司在响应集团的号召下，对自身存在的问题也做了深刻反思。当前汽车公司存在的主要问题有以下几个方面：

一、外部环境方面：

东风标致品牌在中国市场发展缓慢。今年众所周知一个4s店的经营好坏，与所代理的品牌实力有着直接的关系。据相关部门统计，法系车占整个乘用车市场的3.25%，市场占有率太低了，直接影响本品牌力度。我们的竞争品牌日产、别克、丰田、起亚等相比，东风标致车型更换太慢，车系太少。拿我们隔壁东风起亚店来说，他们品牌从09年到目前为止新增了五款新车，涉及家用、商务和越野车型，品种多，带给经销商的好处是显而易见的。另外，厂家对经销商的考核是越来越苛刻，返利越来越少，扣点越来越多。今年厂家多了一项市场占有率考核，我们经销商无法掌控该项，很多经销商都认为该项考核不合理。

二、内部管理方面：

1、服务意识差，积极性不高。虽然今年通过完善考核体制，加大奖惩力度，客户满意度有了长足进步，但这些掩盖不了我们员工服务意识差，积极性不高的现状。例如，售后前台服务顾问与维修工人，在与客户接触的过程中缺乏激情，在服务中不会主动去寻找、开发客户的需求。像部分机修工对于麻烦的事，提成少的事或者在快下班的时候对于前台的派单都不愿意接单，不愿意去做，完全颠倒了市场主次的关系。售后服务质量出现问题，会直接影响到整车销售，这是一种连锁反应。以前我们把服务质量的提高重点放在了整车销售环节，对售后服务做得还不够，下半年我们将狠抓售后服务管理。

2、技术力量还比较薄弱。汽车公司开业虽有七年的时间了，虽然公司有技术非常过硬的技术专家，但是在技术人员的培养、培训方面还有一点不足，公司现在真正能够独立处理较大技术故障的人还不多，部分人员只能做一些常规保养，在对技术人员的考评定级，学徒转师傅方面公司还缺乏一套科学的评价体系，下半年我们一定会结合公司实际情况，制定出一套科学的技术人员考评体系，建立一支优秀的技术团队。

3、管理上执行力还不到位。汽车公司有很完善的管理制度，但是基层管理者在制度的监管执行上还不到位。下半年通过“目标明确、方法可行、流程合理、激励到位、考核有效”的指导思想，进一步提升管理层的执行力。

上半年情况虽不很好但已成为过去。我们应该总结过去，把握现在，展望未来。东风标致虽然目前形势不是很好，但厂家也在逐步认识到自身的不足，在不断改进。6月份和7月份的任务与去年相比下降了10%左右，进军中高级车市场的508已于7月10日上市，307的换代车型308将于10月份上市，东风标致产品线将更加丰富，这对我们来说都是好消息。我们店也准备扩建汽车精品装饰区，在河西和望城设建维修点，进一步增加利润收入途径。我相信，只要我们在抓住机遇的同时认真总结反思自身存在的问题，改进自身的不足，克服内

外各种不利因素，就能尽全力的完成集团给我们下达的各项任务。