

# 汽车专业的自我鉴定 汽车实训自我鉴定(大全9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 汽车专业的自我鉴定篇一

对于尚未毕业的自己，我很荣幸，也很感激××公司能给我一次汽修实习机会，针对这三个月的实习，我将对自己的工作做一份自我鉴定。

实习期工作我主要涉及到了汽车维修服务站整车销售、维修以及信息反馈等。先是从事汽车漆面保养工作入手，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中出现好多问题，好在有领导和同事的热心帮助，我慢慢的懂得了其中的使用技巧。其实汽车维修是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。在这一个月的时间里，我对汽车维修服务站的整车销售、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

对于汽车美容我总结了几个要点：

- 1、求稳避灾：一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时，应该规划好后再继续操作。
- 2、耐心细致：汽车美容类似工艺品的加工制作，要求精益求精。
- 3、先试后用：在隐蔽处小范围内先进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

4、取轻避重：需要根据部位及材料选用产品，并作好试验。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

通过三个月实习，理论联系实际，我把所学的理论知识巩固和充实，培养分析、解决实际问题的能力，为后继毕业设计打下坚实的基础。

## 汽车专业的自我鉴定篇二

从xx年7月份参加工作至今已过三个月，经历过这三个月的工作及不断学习交流工作经验，我从初出茅庐的'学校毕业生成长为了能独当一面的社会人，个人生活井井有条，工作事业稳步推进，思想追求发展先进，在自己的岗位兢兢业业做好每一件工作。

毕业以来，我初入公司内部，公司领导对我关爱有加，在思想上引导我、锻炼我，使我时刻不忘遵纪守法，在公司的党组织学习中积极进取，努力争当入党积极分子，关心国际国内时事新闻、重大事件，做好思想汇报。积极参与党员学习活动，对公司内部有困难的同事积极伸出援手，做到雪中送炭。平时关心关爱同事，对业务上的问题做到有问必答，做到积极进取，共同进步。

毕业以来，经过在公司的再次培训和出差江西湖北等地实习，我已经具备了公司工作所需的基本技术知识并能够熟练运用，在之后的北京联通项目上更是作为多面技术能手参与工作，获得了甲方领导的一致好评。在出勤考核方面表现优秀，无缺勤旷工，做到不迟到不早退，由于工作业务的性质，我还能保证在紧急任务时随叫随到。在江西出差时带病完成紧急保障任务并获得当地电信领导的赏识。在公司内部的年度表彰中获得优秀员工称号并获得奖励。

同时在学习上我还能严于律己，自强不息，在毕业后还能保

持积极的进取心，自我报名了成人高考，并在北京理工大学进修通讯工程专业，在每周的业余时间参加课业学习，为自己的专业打好基础，为以后的职业生涯做好规划，努力提高自己的知识水平，成为更高层次的工程技术人员，项目领导。在工作中我也能够与其他公司员工和睦相处，建立友谊，一同建立积极向上的心态，努力钻研业务并获得了以前无法学到的经验。通过多种渠道获取知识，努力完善自己。

在岗三个月，是充实的三个月，我经历了从学生到社会人的过渡，学校到单位是个逐步成长探索的过程，我在此中不断磨练自己，锻炼自己的能力，处理问题考虑的越来越全面，专业方面也获得了长足的提高。我要感谢领导的悉心栽培，同事的指导帮助，家人的认可和肯定，在今后的的工作中我一定继续努力，争取获得更高职称，做一个对公司，对社会有用的人才。

## 汽车专业的自我鉴定篇三

通过四年的学习和生活,并参加了多次社会实践,我有健全的人生观,正确的政治方向,有一定的分析问题,解决问题的能力,有较强的动手能力.

一、通过系统完善的汽车专业知识的学习,有扎实的专业基础知识,并且有一定的汽车管理知识.课外大量猎阅图书馆中汽车类书刊资料.了解中国汽车产业发展动态方向,特别是汽车后市场服务领域.知道汽车维修行业发展现状及趋势.善于学习新的知识方法工艺,分析和解决问题的能力强,能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料,收集本行业最新信息.

二、“老老实实为人,本本分做事”是一个立足社会的根本,也是我时刻铭记的一句话.拥有良好的职业素质和职业操守,能够忠于自己的企业,将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合.勇于创新,善于开创,能承受较高的工作压力;吃苦耐劳,注重合作,具有年轻人火一样的工作热情和活力.

成为一个有技术, 会管理, 善经营汽车人. 将是我一直努力和奋斗的目标. 当然在这个人才济济的' 社会中我不一定是最好的, 但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中. 在中国的汽车业中实现自己的社会价值.

## 汽车专业的自我鉴定篇四

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鉴定. 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是汽车销售, 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我也学到了很多很多的竞品的业务知识, 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鉴定，写的有什么不足之处，望领导谅解

## 汽车专业的自我鉴定篇五

我在校期间，在学校的指导、老师的教诲、同学的帮助下，通过不断地学习理论知识和参与社会，自觉自己的综合素质在很大程度上得到了提升。对系统完善的汽车专业知识的学习，有了扎实的专业基础知识，一定的分析问题、解决问题的能力及较强的动手能力。课外大量借阅图书馆中汽车类书刊资料，了解中国汽车产业发展动态方向，特别是汽车后市场服务领域。知道汽车维修行业发展现状及趋势，善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

“老老实实为人，本本分分做事”是一个立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守，能够忠于自己的企业，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力；吃苦耐劳，注重合作，具有年轻人火一样的工作热情和活力，成为一个有技术，会管理，善经营汽车的人。将是我一直努力和奋斗的目标。当然在这个人才济济的社会中我不一定是最好的，但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中，在中国的'汽车业中实现自己的社会价值。

三年的大学生活，虽然使自己的知识水平，思想境界，工作能力等方面都迈上了一个新的台阶。但这三年的锻炼，给我仅是初步的经验积累，对于迈向社会还是远远不够的。在这即将挥手告别美好大学生活，踏上社会征途的时候，我整军待发，将以饱

满的热情,坚定的信心,高度的责任感去迎接新的挑战,攀登新的高峰.因此,面对过去,我无怨无悔,面对现在,我努力拼搏;面对将来,我期待更多的挑战.战胜困难,抓住每一个机遇,相信自己一定会演绎出精彩的一幕.

## 汽车专业的自我鉴定篇六

在这一个月的时间里,我对汽车维修服务站的整车销售、零部件供应、售后服务、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会. xx汽车销售服务有限公司是一个拥有丰田定点、配套、直接提供的一流维修设备。

我在公司先是从事汽车漆面保养工作,如抛光、封铀、镀膜等,刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练,工作中好多问题都不会处理,后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧.工作中就显得轻松多了.其实汽车维修是一项比较简单的工作,技术含量并不高,最主要的就两个字“细心”。我对汽车美容工实行了以下几点原则:

- 1、耐心细致:汽车美容是精细工作,类似工艺品的加工制作,我必须要有耐心,精益求精。粗心大意容易出错,稍有疏忽就会留下边边角角的污点。
- 2、求稳避灾:车漆美容时,一旦研磨或抛光过度,会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此,当出现难题时我停下来,规划好后再继续操作。
- 3、取轻避重:进行美容作业时,应根据部位及材料选用产品,并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作,直至速度、用力大小满足要求为止。
- 4、先试后用:为了保证作业要求,我在全面作业之前,在隐蔽处小范围内进行试验,以便掌握情况正确使用产品和优化

操作方法。

通过现场维修见习和企业员工的交流指导，理论联系实际，我把所学的理论知识巩固和充实，培养分析、解决实际问题的能力，为后继毕业设计打下坚实的基础。

## 汽车专业的自我鉴定篇七

在这一个月的时间里，我对汽车维修服务站的整车销售、零部件供应、售后服务、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。xx汽车销售服务有限公司是一个拥有丰田定点、配套、直接提供的一流维修设备。

我在公司先是从事汽车漆面保养工作，如抛光、封釉、镀膜等，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中好多问题都不会处理，后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧。工作中就显得轻松多了。其实汽车维修是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。我对汽车美容工实行了以下几点原则：

- 1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，我必须要有耐心，精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的`污点。
- 2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时我停下来，规划好后再继续操作。
- 3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。
- 4、先试后用：为了保证作业要求，我在全面作业之前，在隐

蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

通过现场维修见习和企业员工的交流指导，理论联系实际，我把所学的理论知识巩固和充实，培养分析、解决实际问题的能力，为后继毕业设计打下坚实的基础。

通过大学的四年学习和生活，以及多次的社会实践，我树立了健全的人生观，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，较强的动手能力。

一、通过系统完善的汽车专业知识的学习，掌握了扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理能力。课外大量阅读图书馆中汽车类书刊资料，了解中国汽车产业发展动态方向，特别是汽车后市场服务领域。知道汽车维修行业发展现状及趋势。善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

二、“老老实实为人，本本分做事”是一个立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守，能够忠于自己的企业，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力；吃苦耐劳，注重合作，具有年轻人火一样的工作热情和活力。

成为一个有技术，会管理，善经营的汽车人，将是我一直努力和奋斗的目标。当然在这个人才济济的社会中我不一定是最好的，但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中。在中国的汽车领域中创造属于自己的价值。

## 汽车专业的自我鉴定篇八

1、思想政治方面：思想积极进步，政治觉悟较高，始终保持党员的先进性和纯洁性，敢于同各种反动思想作斗争。解放



思想，实事求是，与时俱进，能够辩证、理性地看待事物和问题，大事大非面前始终保持清醒的头脑。热爱祖国，热爱人民，坚持四项基本原则，坚决拥护中国共产党的领导，积极响应党的号召，对党的事业充满信心。

2、学习方面：坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加所在单位和支部组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习内容除政治理论知识和党的各项方针、政策外，还涉及历史、经济、科技、计算机以及各项业务知识。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。

3、工作方面：服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效。凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累。

4、生活方面：勤俭节约，爱护公物，讲究卫生，热爱劳动，严于律己，诚实守信，淡泊名利，助人为乐，尊敬领导，团结同事，谈吐得体，举止大方，注意保持形象。

高。汽修学校到万通汽修专修学院。0551-2659788，专业的汽车职业学校，才会培养出更专业的毕业生，万通汽修职业培训学校汽车行业前景展望——汽修技校-安徽万通汽车专修学院。汽修教育第一品牌，办学二十年，有实力才有保障。

我国汽车工业近两年的增长速度明显加快□□xx年的增速分别达到12.39%和13.07%。带动汽车工业快速增长的主要车型是客车和重型载货车。估计xx年的增长速度可达12.5%，汽车总产量可达230万辆左右(预计轿车约68万辆、客车约83万辆、载货车约79万辆，同比分别增12%、18%和4%)。

国家《十五纲要》明确提出鼓励轿车进入家庭消费。目前我国轿车需求只占汽车总需求量的30%，发达国家这一比例超过70%。随着相关鼓励消费政策的出台、轿车新品种的不断推出及居民收入水平的提高，轿车成为家庭消费热点可能在未来两三年内出现。

国家对汽车工业的基本产业政策是支持大型企业集团和骨干企业形成经济规模，改变汽车生产分散局面，倡导联合兼并，最终形成以上汽、一汽、东风三大汽车集团为主的格局，众多中小型整车、零部件企业纳入三大汽车集团的经营体系中。虽然联合兼并将遇到各种阻力和困难，但三大集团无疑将成为我国汽车工业发展的主导力量，其下属的上市公司具有较大的发展空间。

## 汽车专业的自我鉴定篇九

自从我20xx年就读汽车工程专业毕业以来，到xx汽车公司已经xx年，目前作为xx汽车销售部的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。下面就是我的工作鉴定。

首先细分市场，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，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四市常对于这四市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加了投入力度，专门成立了出租车销售组和宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工后勤车队联合，成立校区xx维修服务

点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

其次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，一有需求立即做应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。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。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

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轿车市场竞争。我们通过托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和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，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。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，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，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顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化

了全体员工的服务意识和理念。

总之，虽然在国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很的困难。但是在全体员工的共同努力下，我相信□xx汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。