

# 车行年终总结报告(通用8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 车行年终总结报告篇一

简要总结如下：

我是20\_\_年9月19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，一齐寻求解决问题的方案，在此，我十分感谢部门经理和同事对我的帮忙！

现存的缺点

市场分析

从20\_\_年9月19日到20\_\_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，08年的年销量到达80台，利润到达160000，开发新客户10家.我会朝着这个目标去努力的.我有信心！

20\_\_年工作计划

1》深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

2》与客户建立良好的合作关系

3》不断的增强专业知识

4》努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我潜力的平台，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.我有信心在我的努力下，让四壁就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

## 车行年终总结报告篇二

- 1、作业指导书评审；
- 2、事业部体系模型整理；
- 3、标准的采购与解读；
- 4、转正工作；
- 5、部门培训；
- 6、其它

第二项工作：作业指导书。

评审：组织第一阶段最后三份作业指导书评审工作，对设计范围较广的工程设计及变更的作业指导书进行了二次确认。事业部对于初次建立体系文件都比较的认真与谨慎，采取了会议评审的方式，耗费的时间与精力比较大，成果也是显著的。能够参与到这个过程中，听到各位经验丰富的领导同事阐述作业的流程，特别是作业流程注意事项，对于学习作业

流程是一件幸事。

编写：项目沟通作业指导书结合之前项目专用程序进行了整合，提交erp评审流程。文件资料管理作业指导书沟通后修改较小，暂时不进行升版。

第三项工作：事业部体系模型整理。根据相关资料，以及自己的工作体会，对事业部体系文件进行了整理，对于事业部的所有工作将会涉及的流程的知道文件进行了梳理罗列，对需要增加的文件提出了自己的建议。梳理的过程也是一个学习的过程，对项目流程以及整个事业部的工作流程以及规范都有了进一步的了解。

第四项工作：标准的采购与解读。标准清单初步整理完毕，并且对ksn和c3c4项目的标准解读工作任务进行了分配。对采购不到的标准清单邮件工程部。通过之前对于标准学习与解读的经历，觉得标准的了解对于提高品质，保证品质的一个重要方法。同时也意识到自己对项目作业流程以及产品知识的了解还存在很多不足，今后需要多加努力。

## 车行年终总结报告篇三

20xx年即将过去，在这一年里，我不懈努力，刻苦钻研，勇于攻坚，成了汽车修理站里的技术“大拿”，为企业创造直接经济价值达xx多万元，在普通的修理岗位上，以忘我的工作精神和娴熟的修理技艺，赢得了大家的尊敬和用户的好评，为公司发展做出了应有的贡献。

书山有路，技海无涯。到维修站以后，只有初中文化的我深知：作为一名技术工人，若看不懂图纸资料，搞不清设备原理，钻不透车辆构造，不但十分尴尬难堪，而且不是合格工人。我克服文化程度偏低的不利因素，以一股不达目的不罢休的“牛劲”，努力为自己“加油充电”。为了购买一些有用的技术书籍，我常从自己的生活费中挤出一些零钱，置书

研技。先后自学了《车辆构造》、《机械基础》等技术理论，并把所学的知识应用到生产实际中，不断提高专业技能。有时，为了弄清楚某一个配件的来龙去脉，对照技术资料，彻夜琢磨研究，不搞明白，决不撒手；有时，在车间里做不完的事，就拿回家里弄，久而久之，我的家成了我的“研究所”。工夫不负有心人，经过刻苦钻研，达到了业专技精，在几次参加市或公司的技术竞赛中，次次小露锋芒，回回榜上有名。在成绩面前，我没有丝毫的自满，我深知，自己虽是一名外聘员工，但维修站却给了我一个真正施展才华的平台，在钻研专业技术的道路上，容不得半点虚假和懈怠，要用自己的不懈努力，为企业不断做出新贡献。

我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难题，只要有x师傅上手，都会迎刃而解。

“用户就是上帝，必须让我满意”，这是我的工作信条，不论何时何地，只要用户一个电话，我是随叫随到。去年国庆节，久未回家的我打算利用假期和妻子、孩子回老家陪父母过节。那天，我正和妻子在发廊理头染发，刚把油膏上了一半，就接到修理站长的电话：采油工艺研究所的一辆车在xx公路上抛锚，急需救援。我心里清楚，单位已经放假，修理人员不足。强烈的责任心使我顾不得染了一半的头发，赶紧让理发员用一块塑料膜把头包上，立刻动身去现场。妻子劝说“做完再去吧？”我说：“不行，用户求援就是无声的命令，车坏在公路上，人家不知道怎么着急哪”。当客户看到我这个样子来救急时，感激之情，溢于言表。把车辆故障排除后回到单位，已经晚上七点多了，用户坚持要请我吃饭，被我婉言谢绝了，用户说：“你们站不仅技术一流，而且服务到家。”我就是这样，想用户之所想，急用户之所急，帮用户之所需，一次次用自己的满腔热情和实际行动，赢得了用户的好评。

“一花开放不是春，百花盛开春满园”。我不仅自己技术过硬，还热心带徒，倾心育才，为企业长远发展，发挥自己的光和热。我先后带过xx多名徒弟，并在实践中总结了一套“两心”、“三勤”的“学徒心法”，即对技能学习要专心、用心；实际操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，言传身教，既教业务技术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有的已成为单位的生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积了人才和力量。

## 车行年终总结报告篇四

### 一、进取主动

认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责，树立了正确的人生观和价值观。在医疗护理实践过程中，服从命令，听从指挥。能严格遵守医院的各项规章制度的，遵守医德规范，规范操作。能进取参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团结同事。

### 二、专业知识、工作本事方面

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，进取圆满的完成了以下本职工作：协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自我的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处。认真做好医疗文书的书写工作、认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录理记录及抢救记录。

遵守规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。护理部为了提高每位护士的理论和操作水平，每月进行理论及操作考试，对于自我的工作要高要求严标准。工作态度要端正，“医者

父母心，我期望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我进入病房时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是十分幸福的事情。

### 三、在生活方面

养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自我的良好出事原则，能与同事们和睦相处；进取参加各项课外活动，从而不断的丰富自我的阅历。

### 四、今后的目标

- 1、扎实抓好理论学习，坚持政治上的坚定性。
- 2、在院领导、科主任的关心和指导下，顺利完成医疗护理工作任务，认真履行职责，爱岗敬业。
- 3、以科室为家，工作进取主动，对待病员热情、耐心，满足病人的需求。护理工作是平凡的工作，然而，我们却用真诚的爱去抚平病人心灵的创伤，用火一样的热情去点燃患者战胜疾病的勇气。

### 五、20\_\_年工作计划

- 1、认真遵守医院和科室的相关规章制度，做到上班不迟到，不早退。
- 2、认真做好领导分配给我的工作和任务。
- 3、解放思想，为科室的发展提提议和意见，竭尽所能为科室创造更多的效益。
- 4、加强跟主管医生，病人及其家属的交流与合作，努力构建

现代化科学的医患模式，正确妥善处理好医患关系。

5、加强专业知识学习，努力提高自我的专业技能，为患者供给更有效更优质的服务。

6、协助同事做好科室工作，做到工作职责明确、资源共享、团结互助，共创科室优良的环境、优秀的服务、优越的业绩。

在今后工作中，我将加倍努力，为科室的发展作出自我应有的贡献!在即将迎来的20\_\_年，我会努力改正缺点和不足，做好自我的工作，对病人负责，对自我的工作负责。在生活中我也会严格要求自我，我相信我能做到，请领导监督!

## 车行年终总结报告篇五

每周五的班会雷打不动，即使教师有活动不能参加，也要安排好班干部组织召开班会。利用班会时间总结工作、解决问题、制定方案，如开学初，为解决纪律差的问题，经过讨论确定纪律组长制度，每天由自愿担任此工作的几位同学组成纪律委员会，轮流值班，负责督促、监督学生的自习纪律。宿舍纪律也采用这样的方式。通过这种方式班级的纪律明显好转。

七年级的班主任和做八年级九年级的班主任有明显的差别。八年级九年级学生的各种习惯已基本形成，各种工作只需传达下去，班干部及同学一般都能完成。但七年级的班主任却要从一切事做起，从各个方面培养学生的习惯，因此工作更琐碎、也更累心。开学初，通过召开班委会、学习组长会、值日组长会、纪律组长会、课代表会等各种会议，加强对他们的指导和培养，使他们成为教师的得力助手，使班级管理有了较大起色。

俗话说：孩子看着自我的好，我这一学期就明显有这样的感觉，看着我们班的每一个学生都很可爱，虽然一些同学的身

上还有很多缺点，但这并不妨碍我喜欢他们。带着这样的眼光看学生更有助于发现他们的优点，在此基础上进可能帮他们改正缺点。

欣赏和鼓励不仅体现在对每一个学生身上，对整个班集体也是贯彻这种原则。欣赏学生、鼓励学生，进而营造良好的班风。本学期充分利用好学校组织的各项活动，学校的各项活动，活动前我和全体学生积极商量对策，活动中全程参与，活动后及时总结，特别是最后一点，我觉得很重要。

本学期运动会结束后，我班获得了总成绩第五名，成绩不好，进到教室学生都不太高兴，垂头丧气地坐在位子上，我说，运动会已圆满结束，我们班比上一次进步了一个名次，我们之前的目标达到了，运动会上我很感动，感动于每一名运动员的奋力拼搏、为班争光，感动于观众同学的积极参与、呐喊助威。如果大家觉得都尽力了，这就足够了，我对大家的表现非常满意。不时地表达对学生的满意和赞同，他们会变得越来越好。

1、学生的各种习惯养成还有待进一步加强表现为纪律习惯欠缺，老师不在时一部分学生还是没有纪律自觉性，自习课乱说话。卫生习惯较差，垃圾仍随处可见。学习自觉性差，不能自主学习。

2、对学习方法、学习习惯的指导教育较少，更多的精力放在了纪律卫生方面的教育上。

3、和学生的交流次数少、交流面窄对部分中游学生投入的精力较少、谈心较少，没有起到对他们指导帮助作用。交流主要采用谈话法，但很多时候缺乏民主，不能心平气和。

4、缺乏监督反馈系统，对一些措施的检查不及时，更谈不上及时反馈、调整，导致不了了之。



5、没有充分发挥班干部的作用，没有充分调动全体学生的积极性。很多工作只靠教师检查反馈，结果效率不高。

发现问题才能改正问题，下一步将根据上述问题，有针对性的采取措施，争取各项工作取得更好的成绩。对学生不断的欣赏、不停的鼓励。理性的欣赏和鼓励让学生不丧失信心、也不至于盲目自大。我一直在传达这样一种观念：胜不骄、败不馁，不懈努力，永不言弃。我不敢说每一次都对学生产生多大的影响，但我相信这种日久天长的渗透肯定会对学生产生积极的影响，有利于培养学生积极上进的精神，营造良好的班风。

## 车行年终总结报告篇六

1、抓行风，用优良作风提高工作效率；

2、抓课堂，用高效课堂提高教学质量；

开学初，在政教处领导下，班主任老师做了很多的系列常规工作，从学生的报道注册到学生的课本发放，从教室、清洁区的卫生打扫到学生的常规教育，从动员学生住校到住校生的管理，都做了统一要求。在这期间我们班主任老师跟班及时，班级管理到位，在开学第一天也就是2月7日班级各项工作就很快进入了正规，全校教育教学秩序有条不紊。特别是今年动员学生住校方面我们班主任同志做了大量的工作，本学期是春学期，动员学生住校难度相对要大点，在7、8日的两天时间内我们学校的住校生就超过了250多人，最好的有晏朝见老师班级九（1）班30名学生全部住校，七年级四个班级住校生数超过了70%。可见他们的工作做的很细，很到位，精神难能可贵。这里我代表校长室对付出辛勤劳动的老师表示衷心的感谢，希望大家再接再厉，为我们学校的发展贡献自己的一份力量。

在德育工作方面我们还做了一下一些工作：

## 1、召开开学典礼，对学生加强常规、励志教育。

2月7日下午，我校在办公楼前召开了新学期开学典礼，会上江校长回顾了上一学年学校所取得的成绩，并对所有学生提出了新年新的希望和要求，王成军主任、八（1）班的岳雪琴分别代表教师和全体学生畅谈了新学期各自的理想和打算，得到了同学们的阵阵掌声，最后我们还邀请了新中骄子xxx为我们全体同学做了一场报告，用自己的切身感受为我们的学生进行了一次深刻的励志教育。

## 2、组建学生会参与双自管理提升学校的办学品味。

本周在江校长亲自督查下，我校成立了学生会，主要是参与学校的常规管理，培养学生的管理能力，在学生会成立大会上，江校长给所有的学生会同学提出了相关要求和希望。另外我们在本周还召开了各班级班长会议，主要是强化学生管理，因为我们有了以前的基础，加之开学初我们各项工作落实到位，所以开学第一周学校一切工作井然有序。

本学期我们学校的中心工作是双自管理为突破口狠抓教育教学质量，教学质量是一个学校的生命线，抓不好教学学校就很难发展。本学期我校有几位老师请产假，我们教务处同志不辞劳苦，统筹安排，合理的调配了个别老师的课务，并于2月6日组织了第一次教学资料检查。

本学期开学初我们就强化了老师出勤、早读、上课、在岗、下午第四节课、晚自习等管理，从一周的检查情况看，情况非常的好，除了周二早读课有三个同志没有按时到位外，其他的一切都很正常，尤其值得我们肯定的是上下午查岗，除个别同志特殊情况外，其他同志都能够按时在岗在位，这就体现出高素质教师队伍的精神风貌。感谢同志们在开学第一周对我们第一值周组各项工作的支持，这里我代表我们第一值周组对大家表示感谢！

同志们，好的开始是成功的一半，在400名师生的共同努力下，本学期我们开了一个好头，希望全体师生鼓足干劲，保持良好的工作状态和学习热情，再接再厉，在新的学期在各方面工作中取得更加优异的成绩，那时我们将无愧于新集乡人民，无愧于我们这个光荣而神圣的职业。

## 车行年终总结报告篇七

在8天的军训中，在与同学们朝夕相处的这些日子里，我基本上了解了学生的个人品质（意志力、吃苦耐劳精神、团结合作精神、生存能力等）、个人理想和兴趣爱好、特长，性格特征等，这为我选定临时班委打下了良好的基础。班委确定后，我制定了班长、纪律委员、生活委员、宣传委员、文艺委员、各学科代表、各组长等职责，使班委分工明确，各负其责。

### 二、建立激励机制树立良好班风班纪

学生入学的第一个班会，我就让学生进行自我介绍：姓名、毕业学校、理想、兴趣爱好、特长。从而发现：尽管大多数学生的升学分数都较低，但他们都很有理想和抱负，他们上高中的目的也都非常明确：“上大学”。于是根据班情：有理想、有升学的愿望，但基础较差、学习习惯较差、缺乏养成意识等。针对学生所存在的`主观愿望与自身客观条件的差距这对矛盾，我给班级的定位是：加强组织纪律观念、克服自身缺点、独立按时完成作业、认真上课、养成预习、复习、勤学好问的良好习惯。同时，我在班上设立了7项奖：遵纪模范、劳动积极分子、进步最快、成绩优秀、关心集体、自我设计、仪容仪表奖，规定每学期评比一次。

### 三、充分体现素质教育开展丰富多彩的班会活动

#### 1、捐款献爱心活动（唱歌、小品、诗朗诵等形式）

资助家庭经济困难的学生，使她从返课堂

2、讲文明、讲礼貌从我做起（演讲、抢答、游戏等形式）

3、《跨世纪新年晚会》（唱歌、舞蹈、小品、游戏等综艺活动）

同学们自编、自导、自演、自己成功地主持了这个晚会，他们的才能得以充分发挥和展示，他们的脸上荡漾着幸福的微笑。

四、建立一个团结、进取的班集体

通过学校的卫生评比活动、眼保健操评比、广播操评比、冬运会等集体活动进行集体主义教育，增强了同学们的集体荣誉感。我班在广播体操比赛中获得高一第三名，在冬运会中获第四名。

五、加强组织纪律教育严肃校规校纪

利用班会学习《蒙自一中规章制度大全》和《高一年级暂行管理条例》以及《中学生日常行为规范》等，作到思想工作在前，批评惩罚在后，以表扬鼓励教育为主，一但违纪一定照章严惩。

在校长的领导下，在政教处和学生会的有效管理下，经过一个学期的严格要求，绝大多数学生在守纪，学习习惯的养成、卫生保持等方面都有了一定的进步。但是在许多方面我的工作还没有做好，需要深入进行研究。如：如何根据不同学生的个性做好学生的思想工作？如何调动双差生的学习主动性？怎样才能使慢班不慢？等。我相信：一分耕耘，一分收获。

## 车行年终总结报告篇八

### 一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

#### 对策一：加强销售队伍的目标管理

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08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\_\_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(本免费公文来自转载注明)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。

## 二、追踪对手动态加强自身竞争实力

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。

## 三、注重团队建设

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，提升团队的凝聚力和专业知识。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。

20\_\_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20\_\_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20\_\_年公司各项工作

的顺利完成。