

汽车喷漆施工工作总结共23篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/256264.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

汽车喷漆施工工作总结1

现将对客服工作的内容、认识与感想汇报如下：

我在4s客服部主要是负责销售这一块的客户回访与维护，工作内容有：

- 1、整理客户资料：在销售顾问把客户档案交给客服部以后，准确并及时录入客户信息（包括客户的一些个性化信息，如：兴趣爱好、职业以及家庭状况等）。
- 2、七日内电话回访：从客户档案中提取客户的联系方式，通过电话与客户进行交流沟通并认真记录每一个回访结果，将客户反馈的意见或建议向相关部门反映，与相关部门沟通协调，给客户处理意见，对不能当场解决的投诉，及时跟进，尽快给客户答复。
- 3、30日电话关怀：询问客户的爱车使用状况以及行驶里程，对快到首保里程的客户提醒尽快入厂，未到首保里程的客户做首保提醒。
- 4、三个月首保提醒：先以短信形式提醒客户已到首保时间，然后再以电话方式邀约客户回厂首保，等等。

在认识与感想方面，个人总结如下：为客服人员，要具备良好的素质，尤其是针对抱怨客户，首先要平息客户的情绪，让客户感受到我们**的是客户，我们就是客户在4S店的代言人，不能跟随客户的情绪来波动。要学会忍耐与宽容，常言说：伸手不打笑脸人，以微笑友好的服务来对待客户，这是对抱怨客户的法宝。个人需改进的方面：对专业知识的掌握欠缺，以后多学习汽车相关维修保养知识，对在电话中有疑问的客户可以做到应对自如。

20xx年对于公司和我个人都是十分关键的一年。我将努力克服自身的不足，提高综合素质，以更加饱满的热情投入到工作中来。我坚信路遥方知**，岁寒可见后凋相信通过不断的调整和学习，我能更加胜任未来的工作，得到足够的认可和理解；我也会努力改进，争取在适当的时候提出一些较为成熟的方案，期待着有所作为，期待着和公司一起跃上潮头！

满的热情投入到工作中来。我坚信这面**的旗帜一定会高高飘扬于祖国的大江南北，期待着有所作为，期待着和...一起跃上潮头！

汽车喷漆施工工作总结2

xx月份对于xx汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“_，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售xx月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定xx森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家**、大型企业高层管理人员等，因此，xx月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等，

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们建材市场个体户，xx—xx—xx—xx年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的xx汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，xx—xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们xx月份的xx展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不**其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让xx在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为xx月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解xx，喜欢xx，购买拥有xx！xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

汽车喷漆施工工作总结3

想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。在做销售过程中，最深的体会会有以下几点：

1、“用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场**，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。

而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2、“信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务”价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么？是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身？显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。

在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。

汽车喷漆施工工作总结4

xx年已经过去，在这一年里我深刻体会到了个工作的汗水与快乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的机修事业上。一年的工作已经结束，收获不少，下面我对上半年稍微写一下，为明年的工作确立新的目标。

>一、思想认识。

在xx年，作为一员机修工，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，自己要求严格，鞭策自己，力争思想上和工作上在领导和同事心目中都认为，这个小伙子能吃苦，不嫌脏不嫌累，工作认真，干起活来从来不拖泥带水。在公司组织的各项活动中能够积极主动的去参加，如：公司组织的去其他单位学习交流，安排今年度的救护演习主力救护者。

xx年来，我能圆满的完成班组中安排的各项工作。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。xx年，我将更加努力工作，勤学苦练。

>二、维修工作。

在维修工作方面，xx年任务都非常重，有好几个黄金周。为了索道设备的正常运行公司安排了大量的加班，每月超过半月天数，每次少则一两个小时多则四五个小时不等的加班时。不能说的上是每次都参加，本人也是超过百分之

80的参加率。

但不管怎样，为了把自己的维修水*提高，我坚持，我信念，是工作的越多，相信我的维修技术也在不段的提高。除了上班工作加班维修除外，也是会偶尔还在网上找一些机械维修资料学习。*时工作中也是争取每个维修点的机会在请教老同事的维修经验，*时也多和老同事聊天学习。

xx年工作结束了，明年的工作也是紧张的开始。后面还有九号支架的大托架更换，十一黄金周节前的检查维护，全年的年度检修一系列的大型加班任务等，这些多是需要认真做好的工作，在工作中学习，领会积累每次的工作经验。

>三、制度方面。

在做好各项工作的同时，严格遵守公司的各项规章制度。严格要求自己。如：上班带工号牌，上班按要求统一工装，严格遵守请销假制度等。处理好公事与私事之间的关系，于同事的人际关系，做到重来不和同事红脸。

明年，我将更加勤恳，为更好的努力工作，也一如既往的遵守公司制度，学习公司新出台新的制度，自己更加努力学习专业知识，使自己的业务水*更上一层楼。

>四、安全工作

安全是重点，不管是工作也好还是生活也好，人生安全机械安全，多需要我们去时时刻刻高度重视。xx年在工作中也有出现个别安全事件，一些轻微的手脚磕磕碰碰，出现这一些列小的问题证明还是存在有些疏忽粗心大意，不够注意小节过程，安全意识还是不够全面的考虑到小节。

在以后工作中要弥补考虑不够周到不够全面细节安全隐患。在下半年，要认真学习安全条例，安全生产，安全注意事项，注重安全，为了更好圆满完成索道维修工，做到无设备安全事故，无人生安全事故，排除一些列的安全隐患。就是在生活上也要不放松个人安全。

综合以上几点，其中还有很多不足之处，在明年的工作加强学习，更好的完成xx年的全年工作。

——汽车销售二网年终总结(荟萃2篇)

汽车喷漆施工工作总结5

一个月时间就这样很快的结束了，想想劳动节好像还是昨天的事，五月是忙碌的一月，收获的一月。这个月虽然有许多收获但是同样不可避免的存在不足。不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会把不足之处做的更好的。我会不断加强自身建设，努力提高自身修养，和专业技术。认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。五月总结起来主要有以下三个方面：

>一、日常生活方面:严以律己，树立良好形象。

严格遵守公司的各项规章制度**，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点任劳任怨毫无怨言。**下达了任务，都会想方设法去完成。听从**、服从分配，对于**安排的每一份工作，不论大小，都****尽职尽责、认认真真地去完成，不计较个人得失打折扣、讲条件。经常自省自励，严格约束自己的一言一行、一举一动，对外积极维护和树立浩翔标致员工的良好形象。

>二、加强学习，不断提高业务素质。

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以**和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。五月份我同样利用三月份外出培训的笔记，和自己收集的资料，对我们喷漆组人员，进行了油漆调色基础理论培训。其主要内容是：对颜色的认识，影响颜色的几大要素和色彩的性质。其主要目的是希望通过培训，使我们喷漆组员工可以掌握并可以自行调配一些简单的色彩。

>三、工作方面。

本月我组完成喷漆车辆三十余台次，工时费两万余元，一次完工率达99%，反工一台，原因是自己大意造成的，可能当时再坚持一点儿，站在对质量严格要求的角度，不存在侥幸心理也就不会发生此类事情。所以按公司规定被罚我也没有任何异议。我不会让类似的问题再发生。在以后工作中还要增强责任心。来做好每一次工作。本月我们部门**了一次客户联谊自驾游活动，很荣幸我也参与了，这次活动非常有意义和必要，使得我们与客户之间的距离进一步拉近，提高了客户的忠诚度，让客户看到我们不仅仅是为他们维护车辆赚钱，也通过实际行动让客户看到我们的诚意，是尽心尽力为他们服务的。我个人而言也非常愿意参与这样的活动，也希望如有类似的活动可以考虑到我，因为我愿意为公司的发展贡献一份绵薄之力。今后，我要一如既往地**和优秀的同事们学习，发扬优点、克服不足，与时俱进，积极进取，力争使自己的专业技术和自身素质再上新台阶，来迎接新的机遇和挑战。并更好地完成**安排的各项工作任务。

汽车喷漆工工作总结（扩展2）

——20_喷漆工转正工作总结（菁选3篇）

汽车喷漆施工工作总结6

回首20xx年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

>一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一段时间，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20xx年，我都是在经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况，在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以感恩我的上司，谢谢他不断地培养和鼓励我。

>二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

>三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作计划如下：

- 1、对于老客户和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系；
- 2、因限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

- 1、每月应该尽努力完成销售目标；
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯；

- 3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户；
- 4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户；
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法；
- 8、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能；
- 9、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

汽车喷漆施工工作总结7

转眼间，我来荣威4S店已经大半年。这半年间，从一个连AT和MT都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。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，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！也很感谢**能给我展示自我的*台。

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱**自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是*稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点

- 1、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，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。
- 2、在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

20xx年工作计划

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司**思想、**目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20xx年的工作计划：

- 1、继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把C类的客户当成O类来接待，就这样我才比其他人多一个O类，多一个O类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

- 3、努力完成现定任务量。在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

- 5、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

- 7、意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学**，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作：

- 1、卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
- 2、每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
- 3、每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。
- 4、每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。
- 5、了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作：

- 1、查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。
- 2、查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务：

- 1、总结当月的客户成交量，客户战败原因。
- 2、总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
- 3、制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的*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，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

汽车喷漆施工工作总结8

20xx年是xxxx海马汽车销售公司重要的战略转折期。**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大的困难。在全体员工的共同努力下，xxxx海马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。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出**贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战无异于**。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

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

1、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、高校市场零散用户等四大市场对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对*采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，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**。**时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，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

司保持固有的良好合作关系，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_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理工大后勤车队联合，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**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。

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**，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，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极**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。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务**的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司**多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务**，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自xx年成立以来的售后维修高峰。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**，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户**。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至**1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访**和用户投诉受理**。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务**处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出****进计划。分公司在商务**处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程;针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、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轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议;**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**。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务**的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

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**。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既**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。

汽车喷漆施工工作总结9

活动开展以来，局主要领导和分管领导每周带队围绕我区道路客货运输、交通执法、公路施工养护、水上交通安全等重点领域，全面排查隐患、消除隐患，落实部门监管责任、党政领导责任和企业主体责任，化解重大风险，防范各类事故发生。

1.道路客货运输方面。贯彻落实省政府《关于加强道路客运企业和车辆管理实施意见》，规范营运、非营运及“营转非”客车登记管理，800公里以上客运班线已经全部取消。严格落实“三不进站、六不出站”、实名制购票等制度，加强道路客运安全源头化管理。整治客车变相挂靠经营行为，推动道路客运企业全面实行公司化经营。开展了营运驾驶员安全文明教育培训专项行动，业务部门组织所有营运驾驶员和车主分级、分层全部接受一次职业道德、安全文明驾驶、和应急处置能力等教育培训和考核。

2.交通执法方面。持续开展全区道路客货运领域突出问题整治，会同公安、应急、文化旅游等部门开展旅游包车、班线客车专项整治行动，管理机构、执法机构重点加强“两客一危一货”运输领域的安全监管，疫情期间配合公安、交警做好过往车辆的劝返、司乘人员体温检测等工作。采取加密卡点、错时执法、区域联动、联合执法等措施，依法打击站外经营、站外揽客、超限超载、无证经营等营运车辆的违法行为；

依法查处“黑车”、“黑公司”、“百吨王”等严重违法行为；

对所辖公路、桥梁采取巡查值守、流动治超、卡点治超等措施，排查整治超限超载运输车辆，并在桥梁两端设置限速、限载、限高(限宽)、绕行等警示标志，确保公路桥梁安全通行。

3.公路施工养护方面。公路部门加快推进公路安全生命防护工程建设，重点围绕公路急弯陡坡、危桥、临水临坑、马路市场等重点路段，对公路标志、标线、标牌维护和易出现团雾、雨雪、大风等恶劣天气公路应急保通等情况开展集中巡查和物资储备，强化对现有公路和危桥风险排查治理或技术指标综合判定，尽快纳入改造计划加固除险，确保公路安全畅通。

4.水上交通安全方面。5月份我局对xxx旅游景区开展了检查，旅游旺季与重大节日督查相结合，发现较大隐患及时发出限期整改通知书。把安全宣传图片分发给有关单位和船员学习，同时通过悬挂横幅，张贴标语，向游客发放水上安全知识手册，不断增强广大游客、船员、湖区管理人员的安全意识，牢固地树立“安全第一”的思想，强化节日和汛期安全督促，将事故隐患消灭在萌芽状态中。

汽车喷漆施工工作总结10

>一、加强面对市场竞争

不依靠价格战 细分用户群体 实行差异化营销针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

>对策一>：加强销售队伍的目标治理

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04年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对*采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。*时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，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_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理工大后勤车队联合，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。

>对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜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，通过天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，一有需求立即做反应。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xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成XX任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。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，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

>二、强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上

建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

>三、追踪对手动态 加强自身竞争实力

对于内部治理，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。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治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、利用对方的优点，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。

>四、注重团队建设

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。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司（xx）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。

20xx年是不*凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

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造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的20xx年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

汽车喷漆施工工作总结11

20xx年又快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20xx年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作

(一)在20xx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一

方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。(二)20xx年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。(一)20xx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度。20xx年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水*的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，

对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实预防为主、防消结合的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(二)经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不

能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

七、下步的打算

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

- (一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;
- (二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;
- (三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水*的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，cssm大安防的明天更美好!

汽车喷漆施工工作总结12

随着汽车市场的活跃，汽车售后服务站的竞争也越来越激烈，为了提高服务质量争取更多的用户，维修站也在想方设法提等于留住了更多的用户。那么，服务顾问应该怎样作好自己的工作。

一、迎接顾客要主动热情

服务顾问给顾客的第一印象是十分重要的，它直接关系到顾客是否愿意在此修车，以及业务的扩展。为此要做到以下几点：一是热情友好的接待，如对新顾客应主动自我介绍，递上名片；二是对顾客要一视同仁，不管是本地的还是外地的，是老朋友还是新顾客，绝对不要和老朋友聊个没完，而把新顾客晾在一边；三是做到有问必答，服务顾问应熟悉各种车辆，并全面掌握本厂的情况，遇有不清楚的地方，应尽可能通过电脑或电话查询，不要跑来跑去把顾客放一边，这样会使顾客觉得你业务不熟悉和管理混乱；四是业务太忙不得已让顾客等待时，应礼貌地请顾客稍候，并安排人送上饮料，甚至用餐，提供代客同意，先接待新顾客，因为新顾客正是我们要开发的资源。

二、与顾客交谈要诚心诚意

首先要仔细倾听顾客介绍情况，不要随便打断对方的说话，如果是涉及到投诉或质保期等内容，要认真做好记录，不要轻易下结论。其次向顾客介绍情况时，应尽可能用通俗易懂的语言，避免使用难懂的专业术语。如遇到顾客说：“你看着办吧，哪儿坏了修哪儿。”服务顾问可不要自以为是，过于随便，而应把每项工作都向车主讲清，如为什么要这样做、有什么好处、要多长时间、多少费用等等，这样既可以避免结算费用时发生不必要的麻烦，也能体现对顾顾客花钱修车买放心。

三、车辆交接检查要认真仔细

车辆交接时，服务顾问和顾客在检查发动机后应将车子开到举升机*台上，与顾客一道检查底盘上一些容易出问题的部件，如油底壳等，这样会加深顾客对修理厂的信任。向顾客咨询故障现象时要全面，如出现故障时是冷车还是热车、是高速还是低速、是空载还是满载、行驶在公路上还是土路上、车上装了什么附加设备等，什么时候进行过维护、以前修过什么部位、故障是何时出现的、是经常性不还是偶尔出现等。如有必要应同顾客一起试车，试车时切忌猛加油、急“刹车”、高速倒车与转弯等，这要会令顾客十分心疼车辆，特别是车上的高级音响、车载电修，不要轻易动它。

四、填写托修单要如实详尽

车辆检查诊断后，应如实详尽地填写托修单，主要包括：一是顾客的姓名、地址、电话、进厂日期、车型、牌照号、底盘号、发动机号、附件数量、行驶路程，以及油量等信息；二是进厂维修的具体项目内容、要求完成日期，以及质保期；三是一些主要说明及服务顾问与顾客签名。托修单至少是一式两份，一份交顾客保管，一份修理厂留底。但也有许多管理完善的修理厂，托修单有4~5份副联，还有电脑存储。特别是托修单上的措词应严谨，可操作性

强，同时要给自己留出充分的回旋余地。

五、估算维修费用及工期要准确

估算维修费用及工期是一个十分**的问题，稍有不慎，就有可能影响顾客源。在维修费用估算时，对于简单或明显的故障，维修费是容易计算的。但对需要作进一步检查的部位，则应把有可能出现问题的部件考虑在内，如实告诉顾客费用不超过多少，并把各项预算写在托修单上，作为日后核算的依据；同时注意在修理过程中如发现了其他损坏部件，对是否可以更换随时征求顾客意见。

在估算维修工期，即预定交车时限，应考虑周到，并留有余地，如待料、维修技术，或因其他紧迫任务需暂停某些车的修理等因素都要考虑进去。因为时限一经确定，就要尽一切努力来完成，否则，对顾客和修理厂都会带来一些不必要的损失。

六、竣工检验要仔细彻底

车辆修竣后，对修竣项目的检验是总检验员工作的重要环节，必须认真、仔细彻底地检查，必要时进行路试。检查项目主要包括：对照托修单，核对所有修竣项目是否达到技术标准，工作是否良好；检查车辆各连接部件是否牢固完好，尤其是有关安全（转向、制动）等部件是否存在隐患；检查车辆其他附件是否在维修过程中损坏或丢失，如有则应及时补齐。总之，只有一切都确认没有问题以后，方能通知顾客来接车。

七、竣工车辆交接要耐心

顾客验收修竣车辆一般都比较仔细。对此，服务顾问要有充分的耐心，并应主动配合顾客路试验车，随时作些解释和交代注意事项，切忌让顾客单独验收或试车，以免因小失大。特别是对一些难以打交道的顾客（如吝啬、蛮不讲理、多疑等），一定要克服烦躁心理，耐心地配合顾客进行验收，使他们高兴而来，满意而去，因为这直接关系到顾客是否以后再回头。

八、遇到维修质量（品质）问题时要虚心

修竣车辆交付使用后，遇到顾客返厂咨询或要求返修索赔损失时，服务顾问要态度诚恳，尤其是对一些计较或蛮不讲理的顾客，应虚心倾听并认真做好记录，尔后根据情况分析判断，找出问题的原因。若属维修方面的原因，应深表歉意，并及时做出相应的处理；若属配件或顾客操作上的原因，应解释清楚，给顾客一个满意的答复。切不可一口否定自己的过错，要么找**，要么找厂长，这样势必会让修理厂“关门大吉”。

服务顾问在维修中起到的是穿针引线的作用，就是以顾客为中心，去**和协调各部门的工作，这样才能真正达到顾客满意。

汽车喷漆工工作总结（扩展5）

——汽车销售工作总结

汽车销售工作总结

汽车喷漆施工工作总结13

万万没有想到，自我的试用期的工作就在这样的忙碌当中过去了，在忙碌的工作当中，时间总是过去的异常的快，此刻，自我的试用期的工作也已经结束了，我的试用期也结束了，短短的几个月的试用期，我也学到了很多，在__店也成长了很多，在之后的工作当中，我也会依靠这段时间所学到的东西，和自我之后的努力更好的完成自我之后的工作。

一、工作上的收获

来到__店的这段时间里，我懂的了很多的汽车的知识，关于很多汽车的一些知识和技能都得到了必须的提升，我每一天都在自我的工作当中，跟着店里的销售__学习，协助他更好的完成店内的订单，完成他的工作，__也教会了我很多，他是一名很优秀的汽车销售员，作为他的助理的我也感到压力十分的大，所以一向以来，我都异常认真的

跟着他学习店里的知识，在自我的工作上头，对于自我不会的地方也会请教他，他也会认真的回答我，所以这段时间，我更愿意当成是一段时间的学习，我学到了很多关于汽车的知识，以前，我对汽车是了解的十分的少的，此刻自我对于汽车的知识也懂得了更多，我还学到了很多销售的技巧和一些人交往的技能和注意的事项，所以说，这短短的几月的试用期，给我带来的收获也是十分的多的。

二、精神上的充实

尽管这段时间十分的忙碌，可是我却觉得这是自我工作以来，第一次感到如此的充实，不仅仅是在生活上头的充实，还是精神上的充实，和店里的所有的工作人员都能很多的相处，__店也是一个团结友爱的团体，我们的工作也都是团结协作的，所以从自我进入到店里之后，我也慢慢的感觉到了合作的重要性，我也经过自我的努力和同事之间的帮忙，自我很好的融入到了店里，此刻自我也能够和他们愉快的玩耍，在工作的时候，我们也都会认真的工作，尽自我的努力去为店铺带来更多的价值，我也很喜欢店里的这种氛围和气氛。

经过自我的试用期的工作，我在工作上头也收获了很多，在精神上头也充实了，很感激公司愿意给我这样一个机会，经过这段时间的工作，我也相信自我能够成为一名出色的汽车销售助理，能够更好的完成自我的本职工作，在自我的工作岗位上头，在店里发光发亮，为__店的完美的未来带来属于自我的力量。

汽车喷漆施工工作总结14

xx月份对于xx汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“_，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售xx月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家***、大型企业高层管理人员等，因此，xx月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户，xx—xxx—xxx—x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，xx—xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不**其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为xx月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁！xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

汽车喷漆施工工作总结15

20xx年是极不*凡的一年，市场竞争更加异常激励，全国各行业在没有比汽车改装行业的形式更加严峻，显得更加突出，不管是外观质量还是内部质量用户都要求做工精细，做到万里挑一无可挑剔，我们在面对市场竞争严峻的格局，真是夹缝求生存。

尽管如此，公司在董事会的**下，在各单位的大力配合和**下，我们完成了年产量814台各种型号专用车的可喜形式，创造产值180万左右，利润3万上下，这一成绩的取得是全体油漆员工共同努力的结果。20xx全年的工作总结如下：

1.以质量为重点，开拓市场质量是公司生存的土壤，产品质量的重要性一直是我们的重中之重，年初为整改质量，调整生产人员，高薪聘请对油漆有多年经验的油漆师傅，严格执行油漆的各项工艺纪律，一是油漆的自身质量，二是产品的生产过程质量，像打底磨怎么磨，腻子灰如何刮，底漆要干才能做面漆等都要遵守油漆的各项工艺要求，全年制造的产品车辆油漆合格率在99%以上，全年生产的车辆在任何时候均无返工返修现象，这一点受到了用户的好评，得到了公司**的认可。

2.为使产品质量永不反弹和提高产品质量采取的辅导措施是，经常开展质量方面的宣讲教育，全年开展质量学**小会议30余次，参加人员达300次/人，我们的目的是经常要大家不能忘记产品质量，产品质量就是我们的饭碗，忘记安全就等于失去生存，这已经形成这个团队的座右铭。我们的宗旨是有用户就有市场，有质量就能占领市场，开拓市是使我们的向往，得到用户的信赖使我们永久的期望。

3.真诚做配角，俯首而甘为，我们的宗旨是在润力公司指导下进行的，无论任何时候，只要公司一声令下我们就有令必行，对待公司急单子我们从不马虎，既然我们是承包厂，我们从不违反公司规章**，公司安排的分外工作我们也天经地义地接受。

由于销售不是很景气，有许多计划做出来，但是用户着是不太满意，提出这样的那样的要求，让我们更改，其中包括面漆，底漆，反光带，反光条，标示，甚至连电话号码和容积表等，全年业务员和用户要求整改达200多次，直接经济损失6000多元，我们没有找公司要一分钱。

过去的一年已经不复返，新的一年已经到来了，经过我们细心的总结，新的一年计划如下：

1.带领好我们的小团队，让他们心表如一，人员的稳定对质量相关重要，保证质量稳中有升。

2.主导公司开拓市场，内抓管理，外衔朋友，规章**，严格上榜，一视同仁，奖惩分明。

3.落实**，能者多劳，多劳多得，关心员工，体谅下士，让大家干得有劲，拿得高兴，促进人员年收入达到10万元以上。

4.讲文明，树新风，抓企业精神文明建设，培养讲文明，讲道德，懂礼貌的新作风，做健康**特别能战斗的英雄团队。

5.给公司一点建议：

(1).随着企业的升级和发展，产品类型的不断增加，我们的作业场地太小，要求**给我们考虑宽敞的作业场地，这样既能保障工艺要求，又能保护其它工作场地的环境卫生。

(2).随着人的生活水*不断的上升和提高，各种物料同步上涨，相应的来说我们的成本随之增加，我们要求根据公司的实际情况请公司**适当考虑工价上调事宜为宜。

汽车喷漆施工工作总结16

我通过一次网络求职，来到了九五太维资讯有限公司。九五太维资讯有限公司，它作为呼叫中心运营及咨询培训行业的先导，先进、高效的客户关系管理整体解决方案，向用户提供整套外包呼叫中心服务、客户关系管理(CRM)行业解决方案、以及全方位技术**和专业的客户服务培训。公司本着以客户为中心的宗旨，秉承一贯的符合国际标准的专业服务，并依托**eOn公司(NASDAQ:EONC)的先进的呼叫中心设备，以及长期积累的技术优势，为客户量身定制专业化呼叫中心外包解决方案，并为客户创造更多战略附加值：提供符合国际水准的专业化客户服务，持续提高客户满意度;为客户创造领先于竞争对手的服务优势;成为*呼叫中心产业的专业权威，带动呼叫中心产业在*的发展;成立迄今，九五太维资讯已经持续不断地为IT、通讯、汽车、金融、传媒、消费品等行业的大型跨国公司及其**大型企业提供从招募培训与顾问服务到实地解决方案以及完全外包的各种层次的客户呼叫中心优质服务。

前期客服这个工作岗位并不是我工作的首先职位，但因为汽车行业受到国家限堵治理办法的影响出现了暂时性的萧条，周围不断的传出4S店裁人的消息。暂时就没有考虑4S店内的职位，选择了和汽车相关的职位客服。直接面对客户，受理车辆方面的问题。也可以了解到汽车市场的变化，积累经验。

起初到了工作单位，开始进行汽车知识、客服用语培训，因为有汽车专业知识方面的基础，所以在培训期间没有遇

到什么困难。我被分到了奔驰客服中心，负责购车客户的信息核对。工作内容是按照各经销商传递的客户信息，与客户取得联系，核对客户的购车信息。

开始拨打电话的时候心里十分的紧张，因为客服的一些专业用语我掌握的不如其他同事熟练，和我同一期培训的同事都是有过相关工作经验的，再加上自己的声线不是很甜美，自己显得很不自信。但在下班之后，通过与同事和家里人的练习，自己慢慢的摸索出了一些经验。在外呼过程中，自己也进步了不少。同事们也为我感到高兴。

因为自己在客服这个岗位上进步的很快，再加上专业知识的熟练，自己被总监分配到了大众项目组，因为这是个新开展的项目，与以往的项目不同，这个项目是在4S店工作，而不是在公司总部。所以选派出去的员工**着九五太维通讯有限公司的形象，我很自豪被选中参与这个新项目，但更高兴的是这个项目的工作环境。这份工作可以直接接触到汽车市场的**，再加上大众品牌的市场占有率，可以让我深刻的了解到各个消费水*客户的购车需求，对汽车市场可以有一个全面型的了解。同时我们也会接触到一些大众车型的竞品，了解的车型会比较得多。可以加强我对汽车的了解，是我有一个更好的工作上的积累。

在大众项目工作主要是负责接听用户的来电，所以要求客服人员要基本了解大众所有国产车和进口车的售价、配置、同系车的差异，以及实时的市场**，相对来说我们要第一时间了解到汽车市场和店内相关活动和**。接听客户的来电，为客户解答相关问题，在客服上提升整个店的服务品质，在解答客户问题的同时筛选出一些潜在客户，为销售顾问增加售车机会。

在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司客服工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。我目前的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我真的很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

有几次要回学校办点事，去向经理请几小时的假，经理也都很体谅，直接就给批假了。这个时候心里很开心;遇到一个如此好说话的经理。所以，感觉现在的工作还是挺不错的，最重要的事就是周围的同事都很不错的。心里上没有什么额外的，不必要的压力，可以好好工作，学习。先就业，后择业。我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这一个多月里，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不到。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是忍了也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生。

在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加工作后才能深刻体会到老师的良苦用心。我担任的是客服一职，*时在工作只是接听电话处理文件，在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。所以必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在这个岗位上已经有段时间了，可能办公室的环境不如总部客服中心那样专业，没有专业的系统、耳麦、话筒和数据库，只有一部电话，一个电脑，和几张简单的记录纸，但也让我的工作充满乐趣。在这里我学到了很多学不到的东西。和同事的关系也处的非常融洽，在这里我懂得了责任的重要性，在经销商这里我们**九五太维通讯有限公司的形象，在大众汽车的客户面前，我们**着大众亚洲旗舰店形象。客户因为不了解车辆信息，所以这时你所说的每一句话在客户心里都具有很大的权威性。自己身上的责任也就重了很多。面对这份工作，更多的时候是需要耐心与细心的，难免会有一些不理解我们的客户，认为我们应该能够为他解决所有问题，但是一些我们不能确定的答案是不会告知客户的，我们会尽我们的全力去为客户解决问题。就算受了委屈也不会把这一通电话的情绪带到下一通电话中去，展现给客户的永远是快乐的声音。

初入社会，开始了与形形色**的人打交道后才真真切切的感到要想很快融入进去真的不是件容易的事。由于存在着竞争与利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择**，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门真的无法适应。我想我能做的就是学会察言观色，多

工作，少闲话。环境往往会影响一个人的工作态度。一个齐乐融融的工作环境中，自然心情就好，大家工作开心，便有利于公司的发展。总之，在实习的这两个月中，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，为自己以后的工作积累各方面的经验，宝贵的经验。

这个项目刚刚启动，工作上也会有各种各样的问题出现。出现问题未尝不是一件好事。发现问题才能解决问题。我愿与这个项目一起成长，积极的去发现自身的问题，改善自身的不足，成为一个优秀的服务人员。

汽车喷漆施工工作总结17

我在济南东方汽车进口汽车服务有限公司进行维修实习。在来这一个多月的时间里，我对汽车维修服务站的、零部件供应、售后服务、维修以设备：举升机、轮胎动平衡机、车身校正架、烤漆房等，还拥有先进的进口检测仪器：x431电脑检测仪、点火测试仪等，及使用于维修业务的计算机网络。

一、实习目的

- 1.通过实行加深学生对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发学习热情。
- 2.切身了解山东汽车服务市场现状
- 3.熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。
- 4.通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。
- 5.维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

二、实习内容：

这家公司不但拥有一批高素质、高技能的汽车维修技术人员，而且从国内、外购进一批先进的汽车维修检测设备。例如：电脑检测分析仪、喷油清洗分析仪、四轮定位仪、atf自动循环清洗.....等等。使得该厂软、硬件兼备且完善。

拥有完善的维修服务流程，流程如下：

(一)汽车保养

汽车保养是很重要的，买的一辆新车，首先要懂得如何保养。汽车保养需要做的几项工作：

清洁汽车外表，检查门窗玻璃、刮水器、室内镜、后视镜、门锁与升降器手摇柄是否齐全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的机油量、油箱内的燃油储量、蓄电池内的电解液液面高度是否符合要求。检查喇叭、灯光是否齐全、有效，安装是否牢固。检查转向机构各连接部位是否松旷，安装是否牢固。检查轮胎气压是否充足，并清除胎间及胎纹间杂物。检查转向盘的游动间隙是否符合标准；轮毂轴承、转向节主销是否松动。检查离合器和制动踏板的自由行程是否符合规定。

检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧骑马螺栓和u形螺栓是否牢固可靠。起动发动机后，察看仪表工作是否正常，倾听发动机有无异响。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”现象。检查拖挂装置工作是否可靠。

机油的作用主要是对发动机进行润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐.....若没有机油，汽车的心脏就不能正常运转。使用矿物油，一般5000公里换一次机油。正确的换油标准是以“引擎运转时间”来计算的。(自估平均时速：公里/小时) \times (100小时/矿物油-200小时/合成油)=换油公里数。

汽车换机油的五个步骤：

- (1).正确选用润滑油的质量级别和粘度级别。

(2).选用正规厂家生产的高质量机油滤芯，防止因滤芯质量问题造成的油路阻塞、压力不足或过滤效果差而影响润滑效果。

(3).换油时要在发动机出于正常工作温度时关闭发动机，拧开加油口盖，拆下放油螺丝放出旧油，用专用工具拧下旧滤清器。有条件时应对发动机进行清洗以便彻底清洗掉发动机内的油泥和胶质。

(4).更换新滤芯时要检查滤芯密封圈是否完好，如发现有变形、破损等要及时更换。装配滤芯时应将滤芯内灌满干净润滑油，并将密封圈上涂抹润滑油，以防止在安装时造成损坏。

(5).机油滤芯装好后，拧紧放油螺丝，按要求往发动机曲轴箱内加注一定量的新润滑油，油尺、油面应在上下刻线之间，装好油尺、拧紧加油口盖，启动发动机快速转动几分钟，检查油压是否正常、有无漏油现象，如有异常应及时停机检查排除。机油切不可加得过多或过少，过多会造成润滑油消耗过快，发动机运转阻力增加，燃油消耗增加。过少会造成油压太低、润滑不良等后果。

汽车保养除了换机油外，还要用电脑检测仪检查车各个电控部件是否正常。查看发动机机油液位，发动机冷冻液液位，自动变速器润滑油液位，(手动变速器润滑油，由于结构不同不需查看)刹车油油位，动力转向润滑油油位和轮胎气压。谈到轮胎气压，很多车主看到车轮很扁，以为气压不足，而给汽车车胎打气，直至不扁。实际上这是错的。太高的轮胎气压，造成轮胎过早磨损，在高速公路行驶时，容易发生爆胎，十分危险。轮胎气压太低也不好，最好按各车的标准，可查随车手册或驾驶员车门侧边的说明标签。

汽车制动液检查与更换：汽车行驶一定的时间就要检查制动液，必要时需更换。制动液在使用一定时间后，会出现沸点降低、污染及不同程度的氧化变质，所以应根据气候、环境条件、季节变化及工况等及时检查其质量性能，做到及时更换。普通工况下，制动液在使用2年或5万公里后就应更换。原则上，不同型号的制动液不能混用，以免相互间产生化学反应，影响制动效果。不同车型，使用的制动液也往往不同。制动液有矿物油型制动液、合成型制动液等类型。合成型制动液具备很多优点被普遍使用。

此外，在更换制动液时应使用专业更换设备，这样更换制动液更彻底，不残留杂质，避免出现气阻，并能有效避免人工更换制动液常出现的问题。如制动发软、放液(气)阀的损坏。

1、发动机火花塞的更换

虽说在时间和行驶里程上没有更换机油要求得严格。但如果长时间不更换火花塞，也会影响发动机工作及寿命。火花塞一般分为两种，一种是普通型，这种火花塞使用寿命是两年或四万八千公里。另一种铂金火花塞，这种火花塞由于使用了铂金材料，因此寿命可达十二万公里或五年。大多数汽车的火花塞可以自己更换，尤其是四缸发动机更为容易。全世界的家用小汽车火花塞只有两种尺寸，你如果想自己更换火花塞，可到autozone或autoparts等汽车零部件商店，报上你汽车的年代及型号，购买和你汽车匹配的火花塞，然后向服务生借用更换火花塞的工具便可自己更换。

2、装肇事车

车身变形严重的肇事车，机修师傅都要把其发动机、仪表盘、座椅、车桥等部件拆下来，经钣金师傅将车身修正后在装上去。在我实习期间正好我们组就装了一辆轿车。下面我简单叙述一下其装配的步骤：

(1)、固定发动机

(2)v6发动机是由四颗螺栓经减振块固联在车架上的。为了防止因车祸使车架变形，车架上的螺栓孔有多个，这样更能够把发动机合适地固定在车架上。

(3)装变速器操纵杆等发动机部件：固定好发动机后就可以把变速器操纵杆连接到发动机变速箱上。离合器也可以固定在摩擦片推杆上，把车架底部排气管与发动机气管相连接好。

安装龙门架、保险杠

(4)在龙门架上装发动机和空调散热百叶窗以及冷却油管散热管总成。把龙门架固定在发动机前面，再装上保险杠。

装空调鼓风机和转向助力泵

装半轴

(5)将前轮驱动的左右半轴两端分别固定在车轮和分动器两边(手动变速器的左右半轴可互换，自动变速器的发动机左右半轴不能互换)。

(6)装转向系

将方向控制器总成装在车厢周围，其通过万向节与转向拉杆连接。最后将方向盘调好位置固定在方向控制器总成上。

(7)布线

现在越高档的车，其电控部分越复杂，传感器越多，其线路非常繁多。在安装时要特别注意其走向和每条线束的用途。否则就会出现线束太短或过长等问题。这要求修车师傅对车的线路走向要非常熟悉。在接插线合时要特别注意观察对接两个插头孔的大小、孔位、颜色等特征。因为为了减小修车师傅的工作难度，不同用途的线束的特征都有区别。

(8)安装雨刮器总成

在装雨刮器总成时要先把中控电脑板合拆下来，否则就会因为位置空间不够很难装进去。对于肇事车，要把车架上固定雨刮器的两个螺栓孔调好，否则雨刮器装上去后运行时会有异响。

(9)装仪表和工作台

仪表总成的电路是现代集成电路，只需要将相应的插头插在上面即可。工作台上要安装空调风量控制口、负驾驶位置安全气囊和固定工作台的支架等部件。

(10)装电瓶并启动发动机试车

安装电瓶时要把总的搭铁线螺栓用砂纸砂光亮，使其导电良好。在装接线柱时应该先装正极后装负极，避免装好负极装正极时不小心搭铁产生火花伤人。

启动发动机试车，在试车前要先加好机油、转向助力油、刹车油、冷却液、空气滤清器以及汽油，仔细检查一下便可以发动。发动后用电脑检测仪检查有无其它故障，然后调试。

换支撑臂

因支撑臂球头磨坏，车轮在转动时会发生摆动，驾驶员不好掌握方向，这时就得重新换支撑臂总成。如果支撑臂球头磨坏了的车辆，在举伸机上用力向上抬车轮，车轮会有上下移动一个很小的距离，这就说明其球头已破坏。

换机油还得正确选择机油：从汽车制造技术发展的角度看，发动机的制造越来越精密，其输出向高功率高负荷发展；从汽车使用环境变化的角度看，随着高速公路的不断发展，汽车在高温高速环境中运行的时间不断加长，这些都对机油提出了更加苛刻的要求。从保养的经济性看，高中档机油的润滑性能优良，机件不易磨损，修理费用下降，且高中档机油的换油周期可达8000~10000km，合成机油更是高达15000~25000km；多方面综合，选用中高档机油还是合算的。因此，建议汽油机选用sf、sg级，柴油机选用cd、ce级，或选用sf/cd、sg/cd通用机油。目前市场上伪劣油品甚多，最好选用长城、壳牌shell等国内、外知名品牌的机油。另外，在使用中，要勤于检查、及时添补，养成定期换机油的良好习惯。

除了上述的之外，自动变速器油也要检查或者更换，自动变速器油()简称atf是指专用于自动变速器的油液。atf对自动变速器的工作、使用性能以及使用寿命都有非常重要的影响。汽车自动变速器保养的主要内容就是对atf的检查和更换。由于atf工作特点的不同，在性能上有别于其它油液，主要有以下特性：较高的粘温性：粘度过大过小都会使变速器传动效率下降，而粘度又随温度而变化。因此，要求atf低温时粘度不要太大，高温时粘度不能太小。1.较高的氧化安定性：自动变速器在工作中其离合器等零件温度高达300℃。在高温下油液与空气作用生成一种胶质粘附在

阀体及各运动零件上，影响系统的正常工作。因此，要求atf具有较高的氧化安定性。

2.防腐防锈性：零件的腐蚀或锈蚀，会造成系统工作失灵，以至损坏。

3.良好的抗泡沫性：油液中的泡沫影响传动油的正常循环，并有可能使各挡离合器一直处于不能彻底分离或不能完全结合的状态，使自动变速器无法正常工作。

4.抗磨性：要求atf既能良好地润滑各运动副，但磨擦系数又不能太小，否则离合器将难以结合。

5.剪切稳定性：液力变矩器中，传动油受到强大的剪切力，如油的剪切稳定性差，变矩器则会出现打滑现象，降低了变矩器的传递效率，还会出现换挡不平稳、脱挡等故障。用于自动变速器的油液应通过严格的台架实验和道路实验，具备上述的各种性能。各个国家对atf均有严格的规定。目前，应用广泛的atf是dexron与dexron 和 型。主要应用于美国通用、克莱斯勒，日本和德国的大部分车型上。福特汽车使用的是f型，国产轿车使用的atf主要是8号自动传动油。

atf的功用自动变速器中atf主要有下列功用：通过液力变矩器将发动机动力传递给变速器;1.通过电控、液控系统传递压力和运动，完成对各换挡元件的操纵;

2.冷却：将变速器中的热量带出传递给冷却介质;

3.润滑：对行星齿轮机构和摩擦副强制润滑;

4.清洁运动零件并起密封作用。

在进行自动变速器维护时，对atf的检查是极其重要的工作。检查内容主要包括油质检查、油量检查和漏油检查。1.油质检查，检查油质、颜色、气味和杂质，确认atf是否过热变质。油染成红色，油质清澈纯净，如颜色变黑、有烧焦味且含有杂质，则予更换。2.油量检查，自动变速器中油面的高低对变速器的性能影响很大。若油面过高，旋转机件旋转时剧烈搅动油液并产生气泡，气泡混入atf内，会降

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发