

# 2023汽车厂工作总结共18篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/171886.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 20\_汽车厂工作总结1

首先感谢公司给我提供汽车销售顾问一职的工作锻炼机会，感谢这三个月以来公司领导及同事在工作和生活上对我关心和照顾。通过这次机会我对自己所学的一些专业知识有了更深刻的理解，使我感觉到自己所学的强弱所在。经过三个多月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

20xx年xx月xx日我成为公司的试用员工，到今天三个月试用期已满，在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。其中我掌握了各车型的报价组成，汽车销售的流程、了解汽车行业相应的政策、法规、制度。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作；遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这三个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售员。

## 20\_汽车厂工作总结2

转眼间20\_年已经过去了，回首过去的一年，在领导的关怀和同事的帮助下。以想干事、会干事、干成事为目标。认真履行职责，圆满完成各项任务。为了今后更好的做好生产任务，总结经验，提高工作方法和效率，克服不足。为了做好20\_年的各项工作，现对20\_年的工作总结如下：

一、班组的建设与管理得到加强。

1、充分利用车间班前班后会，将公司做大做强、精神认真传达，使车间员工真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建员工以厂为家的思想。

2、加强了自身专业知识学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，了解产品的

工艺要求，认真学习api标准，使我能真正发挥技术骨干和模范带头作用。

## 二、狠抓安全管理不放松。

1、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了20\_年的安全生产。

2、充分利用周六生产例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

## 三、生产、技术管理得到加强。

质量技术科为班组配备了专职质检员，加强了对产品的检查力度，对产品的工艺各项参数进行控制，避免不合格的产品流出车间，减少了客户的质量异议。

## 四、现场管理得到改善。

制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

总之，20\_年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，主要表现如下方面：

### 一、安全方面：

安全管理有好多没有到位，这主要表现在以下几点：

1、安全管理力度不够。安全培训不到位，检查不到位，有好多时候，由于我们的工作当中劳动量比较大，工人的体力消耗比较大，为此在生产安全检查过程中，发现的安全隐患没有严肃的指出或者没有按照安全管理制度进行处罚，现在想来是完全不对的，在安全事故没有发生以前，就应该不讲情面，只有这样，才能彻底消灭安全隐患。为此，我想在今后的的工作中，不存在人情面子的安全隐患没有指出或处理的。

2、违章操作的几乎没有处理过。在工作过程中，有好多操作没有严格按照操作规程操作，但是当时又没有发生安全事故，所以大多只是口头批评，而没有严肃处理。现在想来，这是安全隐患的重中之重。因此在今后的的工作中，凡是出现的任何违章操作的，一律停工休息。

### 二、生产、成本方面：

因简单追求产量，使有时个别班组为了当班的自身的利益，出现了：

1、交接班不协调。私自修改加工程序，对设备进行超负荷运行，磨损刀杆，对下一班的正常生产造成难度。

2、设备带病工作。在生产过程中，为了尽可能的提高产量，在设备出现故障隐患时，没有及时进行修理，结果既缩短了设备使用寿命，又加大了设备维修资金的投入，把设备的维修时间转移到了下一个班次，并延长了维修时间。凡是已经发现设备有简单的小故障并通知维修工维修，应该停车检修而没有停车的，加大处罚维修工的力度，同时我们在今后的的工作中要进一步建立完善

的管理制度，我在想能不能把技术工(维修工)分出几个档次，这可以通过考核或者评审的办法进行分档，这样如果发现维修工人不处理当班设备故障的，进行降低技术工档次的处罚。

3、管理不到位，有跑冒漏现象，成本考核制度不健全，落实责任不到位。应加大管理力度，建立成本考核制度，量化考核。

### 三、质量方面：

1、下料长度不一：原因：管理不到位。方案：(1)找最佳标准，定量管料长度(2)随时抽查。

2、产品成才率不高及不合格产品混入成品里：原因：员工没有责任心。方案：(1)加强教育及考核力度(2)加大巡检力度，防止漏检。

### 四、现场管理方面：

定置管理仍没有完全到位。到目前为止，我们还没有真正的对所有的物品进行定置管理，只是临时决定一些物品的摆放，同时由于工人的懒散性和素质的高低不等，有时在作业场地完成作业后，不能做到人走场地清，乱放的现象仍然存在。这一点我们应该建立定置管理图，以便在今后的工作中能够依图加强巡查，对未按照标准进行摆放的，进行严格处罚。

### 五、设备现场管理没有完全到位。

由于人人都有惰性，操作人员总是能省事就省事。这样设备上面的铁屑及切削液等经常不能及时清理。为此，我们准备加强设备铁屑及切削液清扫的检查，对能够及时清理并及时检查出设备隐患的，给予一定的奖励，对没有及时清扫的班组，则给予适当的处罚。

### 六、培训方面：

1、在岗位培训方面，不要说其他人了，就是我本人，实事求是的说，学习的也少了，我现在感觉靠经验进行管理是不行的，而现在我的技术知识又太有限了，因此在工作过程中大多靠的就是经验了。这一点在今后的工作中，准备加强学习，首先自己能够解决的办法就是多召开一些岗位工人的专题会议，让大家多谈一谈工作中的好的经验和办法，这样既提高了其他人的岗位工作能力，对我也是一个学习。

2、一般岗位的培训太少。我们现在只是在一些主要的岗位实行岗前培训，但是对一般岗位的培训几乎没有。这样大多数工人的各方面的素质差距太大，一般岗位人员认为自己不被重视，挫伤了一般人员的工作积极性。

### 七、个人存在问题：

1、自身管理水平欠缺，应继续加强学习，提升自身素养，提高管理能力。

2、工作力度不够大，工作细节没有妥善处理好。今后要把工作做细、做到位。

3、安全工作没有做到位。在以后我要严格落实各项规章制度，做好安全工作。

为切实抓好20\_年班组的工作，我将按以下几个方面进行开展工作：

- 1、继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，严格按照安全操作规程进行管理。全面落实安全生产责任制，重点抓好班组管理。发现问题立即处理当事人。对查出的安全隐患，当作事故对待，按照事故三不放过原则进行处理。小事当作大事抓，把事故消灭在萌芽之中。
- 2、做好节能降耗，降低生产成本。(1)会同车间制定班组交接班制度，加大检查力度，提高产量，确保产品质量。(2)加大低值易耗、辅材的考核，低值易耗品、切削液、机械油、刀片进行计量，降低产品消耗。
- 3、强化质量管理(1)进一步完善生产工艺，对影响产品质量，如碰伤端面、内膛表面光洁度加大管理力度，防止次品与废品的出现。(2)加大生产工艺的检查力度，对不认真执行工艺的员工进行通报批评，并上报处理。
- 4、认真落实公司下达的生产任务。(1)根据各车间用工人员情况，制定最佳用工人员方案，由班组和车间共同配合积极招收新工人，确保正常生产人员的配备。(2)合理调度、均衡生产，根据生产需要，协调好各工序生产进度，合理调配各工序生产任务。
- 5、积极做好现场管理(1)对成品或半成品以及废品区别存放，加强巡查，对未按要求进行处罚(2)强化设备管理，责任到人，每月对设备管理、使用进行总结。加强产成品的防护措施，将所有产成品全部盖好，做到防碰防撞
- 6、加强自身学习，并认真注重岗位培训。

综上所述，在新的一年里，我们在做好各项工作的同时，积极配合公司搞好各项活动，全面完成公司交给的各项任务，为公司带出一支能打硬仗，吃苦耐劳的员工队伍。

### 20\_汽车厂工作总结3

西南地区相对于全国来说是一个平穷和落后的地区，根据国家西部大开发的政策和国家7258号文件的相关规定，我公司特向四川省经贸委、四川省法改委员要求和建议如下：

- 1、取消低速载货汽车与微型、轻型载货汽车不公正的政策待遇，低速载货汽车也应享受购车补助和购置费减半等政策。根据20xx年中国汽车工业协会的统计，低速货车在农村的销售远大于微型、轻型载货汽车。毕竟低速载货汽车是适应农村道路、适合农民买得起的汽车，对农村的建设和发展起着巨大的作用。也符合国家发展“三农”政策的规定。
- 2、取消低速载货汽车的燃油种类。取消低速载货汽车的燃油种类是符合发改委7258号文件的相关规定的。对于西部地区而言，西部地区资源丰富，天然气存储量巨大；我公司准备全力生产汽油、天然气等混合燃料的低速载货汽车。
- 3、完善各地区的上户管理工作。在20xx年的销售过程中，我公司发现在很多地区、一些车管所和交警大队对低速载货汽车不了解，对低速货车的上户流程不熟悉。
- 4、出台系列地方保护政策。如取消本省内生产销售的低速载货汽车的购置费或购置费减半。鼓励农民购买本省内所生产的低速货车和汽车，凡是购买本省内所生产的低速货车和汽车的农民均

可以享受地方财政补助。

5、组建整车焊接线。组建汽车整车焊接线，使我公司进一步完善整车生产工艺。保证公司具有整车生产、涂装、检测和焊接能力，进一步降低生产成本。

## 20\_汽车厂工作总结4

今年以来，车队在公司党委的正确领导下，在上级交警部门的指导下，经全队人员的共同努力，圆满地完成了各项工作任务，做到了安全行驶，现就一年来的安全工作总结如下：

### >一、狠抓了安全教育，确保安全行驶。

认真执行了“安全第一，预防为主”的方针，切实把安全教育放在首位。经常利用出车前进行安全教育，并根据天气变化、工作性质、出车路线等进行教育。定期召开了安全例会x次，共安全行车x车。安全行车里程达x公里，未发生任何大小车辆责任事故，做到了遵章行驶，杜绝了酒后开车，疲劳开车，超速行驶，违章超车等，安全教育工作做到了“警钟长鸣”保证了安全行驶。

### >二、合理调度车辆、保证全公司用车。

公司虽有车辆x部，但各单位工作用车不统一、无规律、出车次数多。在车辆紧、任务重的情况下，我们本着先生产后其他的原则。做到了合理调度车辆，一年来没有因车辆问题，而耽误各单位的工作。全年出车次数达到x次，在出车任务重的情况下，全队人员放弃了节假日、星期天的休息。保证了全公司工作用车及临时性出车工作任务，充分发挥了交通工具的作用，为我公司全年工作顺利完成了先行官。

### >三、根据交通交警部门的年审要求。

认真组织并按时参加了一年一度的驾驶员年审考试，按时完成了车辆年审、营运证审验工作，年审合格率人、车达到了100%。

### >四、加强了全队人员的思想教育。

认真学习了各项规章制度，提高了全体队员的素质达到了出车及时，达到了各用车单位的满意。

总之，一年来，经全体队员的努力，较好的完成了各项工作任务，但也存在着不足之处，如：个别驾驶人员高速行驶，个别人员违反公司制度等。我们决心在今后的工作中，克服缺点，改进不足，充分发挥好车队应有的作用。

## 20\_汽车厂工作总结5

大家好，今天是我们公司年度大会召开的好日子，在此我代表公司小车队全体司机们在这盛大的节日里预祝大会圆满成功，并向各领导和公司同事汇报本人和小车队这一年来的工作情况：

### >一、首先本人现在现任xxx、汽配城项目的小车队兼人事。

在此简单的介绍一下广西这边共有4个项目部现有公司车辆23辆。不包括外租3辆面包车，公司管理者及各项目部、材料部门的各类小车（小轿车9辆、面包车4辆、皮卡1辆、农用车1辆、五十铃3辆，马担车4辆、洒水车1辆）小车队司机11人；大车司机10人。车辆工作内容主要是于服务运送公司办公需要、保障车辆正常使用。在小车的管理过程中，实行一车一油卡的制度、严禁未经允许用现金交易。建立了车辆档案、事故处理档案。每月1号登记行驶里程、加油数量、维修情况、车辆状况、保险、定期提醒司机进行保养。通过GPS监控对车辆行驶路线核对，参与交通事故的调查和处理。20xx年，小车队会继续完善公司车辆管理制度，并针对酒后驾驶、私自出车现象制定相应处理办法，杜绝了酒后驾驶现象。在安全驾驶方面、今年出现了大、小14宗交通事故，事故主要原因是行车过快、行车大意，导致大多是我方付全责。有个别司机存在不爱护车辆、野蛮驾驶现象，致使车辆故障多，维修费用高，而且还耽误正常工作。进行车辆定点维修，配件经过修理厂报价公司材料员寻价的方式购买，仅保证了维修配件质量、减

少了车辆维修费用。在车辆的使用安排上，未经批准公车私用现象也还存在，交通违章现象也有，交通安全意思较差。这些都是存在的问题。

根据记录统计，公司现在每部小车每月行驶平均3000公里/台车，油费2500元/台车，过路费500元/台车，维修费500元、有些车辆因路图远产生每月费用比较高，公司小车开支每月平均约65000元。这种行车消耗对于公司来说是一笔不少的费用。今后再加强管理，满足于公司各部门、各项目部是需要我们加强自身管理的一门课题。

>二、在下一步的工作中，在总结经验的同时，小车队主要做好以下工作：

- 1、严格执行公司管理制度，加强制度的学习。
- 2、加强GPS的管理，每月公布车辆行驶情况，对不合理的情况，要说明理由，坚决制止公车私用现象。今后要坚决改正，对公车私用严肃处理，及时统计上报。
- 3、加强车辆状况、保养管理。要定期抽查车辆状况，核算车辆经济合理性，对于耗油大，维修成本高的车辆评估后向上级领导汇报再作相应的处理。要坚持定期保养，严格控制维修成本，防止车辆带病工作。
- 4、强化司机素质、建立司机档案。事故处理档案。养成出车前、交车后的检查习惯，出去前登记好车辆行驶记录；熟悉周边线路、按公司规定的线路行路；遵守交通规则、提高安全意识、严谨酒后、疲劳驾驶。
- 5、武警总队、汽配城项目人员包括（保安、杂工、外包班组）全面实行打卡记考勤，当天补考勤，由本人上公司平台证明。
- 6、本人今年工作总结来说：有些方面做不到位、管理不到位的，希望各位领导对我的不足指导与批评，在以后工作内严格要求自己改正。

>三、存在的问题和打算：

尽管经过一些努力，我的业务水平还需进一步提高。在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平，使自己的工作达到一个更高的层次。在20xx年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。一年来，本人能爱岗敬业，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

最后，感谢一年来对小车队工作支持的领导和同事，诚祝公司发展蒸蒸日上，同事们身体健康。

## 20\_汽车厂工作总结6

过去一年，公司取得了跨越式发展，这些成绩来之不易，凝聚着一代又一代青龙人的智慧和心血，需要我们倍加珍惜！新的一年，集团提出了新的目标、新的任务、新的要求，车队必须结合集团实际，以钉钉子精神把各项任务不折不扣落到实处。无论是做什么工作，都应该计划先行，这就要求我们将车队发展规划融入企业战略的整体规划之中，将车队发展规划作为部门建设纲领性文件，指导车队服务水平提升，更好满足公司运输的需要，达到高效地服务公司的目的。20xx年车队发展规划将按以下五步来开展。

我部将进一步采取有效措施，提升服务、保证安全、节流增效，全力投身于车队运营工作之中，切实在把各项工作抓紧、抓细、抓实、抓好，开创崭新的工作局面。

>一、明确工作目标，增强责任意识

明确目标才能找准方向，突出重点才能抓住关键。我部会以公司发展战略为主线，牢牢把握正确的工作方向，着力构建有利于车队运行的工作机制，在统筹兼顾中实现重点问题和关键环节的突破，从而带动全员向前快速发展。我

部尽快确立本年度的工作目标，完成公司布置的各项任务工作。

明确岗位职责，完善岗位职责。制定每个岗位的岗位职责说明书，实行以职定岗，以岗定责，促进司机的工作责任心，提高工作效益和服务水平；完善激励和竞争机制，建立绩效考评制度，充分调动司机的积极性，增强紧迫感；完善监督机制，健全岗位交流、员工投诉等制度。

## >二、加强安全管理，落实“三到位”

### 1、监督到位。

站在公司发展的高度来认识安全工作，计划成立了安全督查组，每月派专人定期对车辆进行检查，发现问题及时整改。

### 2、制度到位。

建立了长效地安全管理工作机制。

一是建立车辆台账制度，为每辆车建立车辆档案，内容包括驾驶员审批表、驾驶员基本情况表、车辆基本情况表、驾驶员安全教育记录卡、车辆安全检验卡等等。做到车辆、驾驶员基本情况记录清楚，便于监管。

二是建立车辆管理安全责任制度，与司机签订安全责任书，让司机明确应做的工作与应负的责任；

三是建立严格的车辆检测制度，对发现的问题，当即下达限期整改通知书，明确责任人，实行跟踪督查，直至整改到位。

### 3、教育到位。

每月对司机进行安全教育、交通法规等培训，指出在行驶过程中，容易出现的问题，分析违章、违规经典案例，提高司机安全意识和防护能力，摒弃不良驾驶陋习。

## >三、广泛开展培训，打造钢铁团队

制订年度教育培训计划、员工培训管理考核办法并纳入绩效考核。开展有针对性案例教育，梳理了运营中出现的问题，对违纪违规行为进行严重警告和深入分析；鼓励向优秀先进学习，针对公司员工投诉反映的服务问题，组织优秀司机进行现场经验交流，并从语言沟通、服务技巧、解决途径等多方面对全体员工进行了培训；利用晨会、例会等形式组织司机学习各项规章制度，让员工熟知和掌握操作流程和有关要求，提高规章制度执行力。适时组织岗位技能竞赛，制定任务目标以及具体的竞赛方案及严格的考核标准，激发员工工作积极性。提高员工对企业文化内涵、企业发展战略的认识，统一员工的思想，充分发挥先进典型的榜样示范作用，引导、感召、带动司机班全体员工，用正能量鼓舞人心、凝聚力量，不断提升综合解决问题能力，让青龙精神在每个员工心中落地生根，形成了精诚团结、相互支持、密切协作的团队风貌。

## >四、提升精细管理、深挖降本潜力

1.减少维修支出。要求司机不断强化设备日常维护和检查监督工作，有计划、有步骤地进行设备维护保养，规范车辆维修管理，严控成本流失点。提升司机自身的维修技能，例如维修接触不良的开关、加黄油保养生锈部位等等。

2.提升驾驶水平。与公路收费、油价上涨等“硬性成本”因素比起来，由司机驾驶习惯造成的油费支出、车辆损耗等，是最可控制的一环。因此，我部会从司机入手，倡导和推广高效节油的驾驶习惯，提升司机的综合素质，来实现降本增效。

### 3.强化车队管理。

除了司机的驾驶水平，车队管理水平也是影响物流成本、实现高效运营的重要环节，我部会根据运输货品、载重量、运营距离及路线等，高效调度车辆，优化运营模式，减少不必要的费用，实现利润最大化。

## >五、创新管理模式，实现网络化服务

新时代的浩荡春风已经吹起，新的要求与期待鞭策着我们不断前行。随着社会步伐的日益加快，车队管理工作也需要与时俱进，不断发展。在网络信息时代，车辆管理应该和网络技术联系起来，把车辆管理依托在网络信息技术中。构建车辆管理信息平台，使用网络信息技术进行车辆管理，能够让单位车辆的使用情况变得透明化，让管理员和申请人都能看到车辆的使用情况，实现标准化运营，精细化管理，提高工作人员的工作效率。

百舸争流千帆竞，任重道远砥砺前行。新的一年，公司已经站在新的起点上，前进的道路会有困难，车队全体员工时刻准备迎接新的挑战。我们将不忘初心、砥砺前行，把工作当作自己的事业，展现出最佳的工作状态和职业精神，扎实做好各项工作，展现新形象、新风采、新风貌，做到有声有色有气势、出新出彩有成效，以高品质高效率的服务助力为公司业绩的提升助力！

## 20\_汽车厂工作总结7

春去秋来，恍然间已是六月。在这半年中，接触到许多新鲜的事情，学习到了不少的东西，同时也发现了自身存在的一些问题。在这半年的时间中我通过努力的工作，也获得了一点收获，我感觉必须对自己这半年的工作做一下总结。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下半年年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。我是去年到公司工作的，开始在xx的销售，为了能够迅速的融入到铃木的销售团队，到公司以后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边总结自己以前的销售技巧，把以前所学到的销售技巧融入铃木汽车的销售过程中。遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

存在的缺点：对于产品知识了解的不够透彻，有些问题不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速的拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，本职工作做的不好，感觉自己还停留在一定的位置上，在将来的工作中我需要不断的提高各项工作能力，在考虑问题的时候要全面细致，注重细节，努力提高自己的销售专业水平。

最后祝公司在下半年里业绩蒸蒸日上，龙精虎壮、生机勃勃。

## 20\_汽车厂工作总结8

历时40天的春运工作已经结束，中心站在阜汽集团、市交通局的正确领导下，按照“以人为本、安全为先、科学组织、和谐春运”的指导原则，精心组织春运旅客运输工作，确保了广大旅客走得了、走得及时、走得安全、走得满意。实现了“安全、畅通、有序、优质”的总目标，圆满地完成了春运的各项工作任务。现将20xx年我站春运工作情况总结如下：

### 一、20xx年春运完成任务情况

春运期间共发送3133个班次，运送旅客7万余人次，实现营收1397万余元，圆满完成预定任务。春运期间，我站安全无事故，旅客安全运送率达100%，未发生一起交通运输事故、刑事和治安案件以及有影响的投诉案件，普通投诉案件也明显下降，得到上级主管部门的充分肯定。

### 二、春运工作组织，实施情况

我站认真贯彻落实集团公司20xx年春运工作安排，加强春运运力组织，成立以王韬站长为组长的春运工作领导小组。科学合理安排班次，及时了解和掌握客源的流量、流时、流向，制定各项春运防范措施、预案。组织好春运加班、包车运输，确保春运期间旅客出行方便快捷不滞留。具体做法：根据客流量的变化，及时调整发车班次，科学合理调配运力，旅客运输安全高效。增设了临时售票窗口，热情引导旅客购票乘车，客流、车流安全有序。我站与公路部门建立了联动机制，遇有恶劣天气或临时封路实行交通管制时，及时向我站通报，共同采取措施，确保了运输车辆及旅客能够方便出行。

### 三、以安全工作为重心，加强源头管理

本着“安全生产、预防为主”的管理安全理念，把春运安全生产管理工作放在了各项工作的重中之重，层层签订《



春运工作责任状》。春运前加大安全宣传力度，利用横幅、宣传单、流动字幕宣传安全生产的重要性。强化“源头化”管理，强化封闭式管理，我站与谯陵派出所调警力联合，维护车站客运治安秩序，加大对“三品”的查堵力度，认真做好易燃易爆危险品查堵工作；加强“三分钟安全宣传”，严格执行“三不进站、六不出站”制度，加大宣传“安全带”的重要性。加强“一分钟叮嘱”制度，并制作“一分钟叮嘱卡”发放到每位车主手中。严把车辆技术关、出站关。严格执行凌晨2：00—5：00落地休息制度，部分班线调整发车时间提前发车，尽量避开夜间行车。春运前加强安全排查，消除了不安全因素，确保安全生产。注重安全培训教育，春运前通召开春运安全大会，举办全站职工培训，不断提高全站员工的安全意识和业务素质，积极与车属单位GPS监控中心取得联系，使其加强对营运车辆的适时监控，做到早发现，早提醒，安全管理更加有效。

全体稽查人员深入敏感站点、热点线路，集中优势力量，加大稽查力度，严厉打击客车超员行为，保证了节日运输秩序，有效的遏制了部分客运经营者乱涨价、超员、疲劳驾驶等违法违章行为，保护了乘客的生命财产安全，确保春运期间道路运输有序进行。

#### 四、增加便民措施，提高服务意识，努力实现优质服务。

春运期间，我站牢固树立和落实“以人为本、旅客至上”的服务理念，积极创新服务方式，全面开展“情满旅途”活动。自春运以来，我站突出优质服务主题，从点滴小事做起，严格要求，打造文明服务窗口，展示优质服务形象。全力做好售票和候乘服务，营造了“宾至如归”的温馨环境……针对我站服务工作的特点，本着便民、利民、为民，优化服务环境的经营理念，积极推行了便民措施。开通了邮政联网售票、咨询服务热线电话。我站设置了站长值班室并公布了值班站长电话；在老、弱、并残、孕重点旅客候车室的一角增设了爱心“妈咪小屋”，解除了候车新妈妈在公共场所当众给孩子喂奶的尴尬局面；增设志愿服务台，为旅客提供导乘、推送行李服务，积极帮助行动不便的旅客上车。

今年春运未出现雨雪雾等恶劣天气，旅客出行相对较晚较集中，在初七我站迎来客流高峰期，为了切实保障出行旅客的便利，为广大旅客提供优质、温馨、满意的出行服务，“温馨班组”配备便民箱，备齐了便民急需用品，落实首问责任，实行了首问责任追究制。提倡文明服务，委屈服务，主动服务，得到了广大旅客的一致好评。继续深化“微笑服务，温馨交通”活动，提升了工作效率，提高了群众的满意度，没有发生因服务质量产生的投诉问题，全站上下处处可见温馨和谐的画面。

20xx年春运工作，在集团公司和上级主管部门的高度重视、关心和指导下，我站春运工作安全、平稳、有序。我站春运运力准备充足，调度工作安排合理、井然有序，整个春运期间没有出现旅客滞留现象，圆满完成了今年春运既定的各项工作任务。今年春运特点：正月十五前客流以民工流居多，以上海、普陀、苏州、杭州、乍浦、温州方向为主；正月十六后客流以北京、天津、张家港方向为主。在今后的工作中，我站将继续认真抓好安全生产、服务质量，进一步提高服务意识、服务技能，努力使客运工作再上新台阶。

## 20\_汽车厂工作总结9

### >一、问题的提出

从二月十八日我到博盈公司正式上班，今天有十天了。在公司领导的安排下，我深入公司生产现场、部门科室，先后向70多名干部职工学习、交流，对公司的发展历史、生产经营管理、产品技术、质量控制等方面有了一定的了解和认识。让我深感荣幸的是，当我放弃在汽配行业近20年的摸爬滚打，即将不惑之年，选择从零开始之时，我选择到了博盈公司这样一个具有良好发展潜力的平台，做为个人职业生涯的起点，和大家认识，同事。

在这短短的十天里，我亲自体验了博盈投资公司决心做大做强公司主业的决心和气魄，为公司上下各位同事所表现出的良好职业素养所深深感动，有感而发，形成此文。正所谓“疾风知劲草，板荡识诚臣。勇夫安识义，智者常怀仁”，仗胆直言，将自己所见所闻所思所想呈献公司新的领导团队，也算是我试用期内的一份小结吧。可能有失偏颇，可能超出了一定范围，还望公司领导批评指正。

### >二、对行业和公司环境、现状的认识

汽车行业近三年来一直保持高速增长已是不争的事实。去年我国汽车产量达到万辆，同比增长，其中轿车产量首次突破200万辆，同比增长，我国跃居世界汽车产量第四生产大国。专家预计，尽管受wto关税降低的影响，今后三年我国汽车产量将继续保持20~30%以上的增长速度，其中轿车增长将在50%以上。今年汽车总量将达到520万辆左右，20xx年我国可望成为世界汽车消费大国。拉动汽车行业高速增长的主要是重型货车、大型客车和轿车三大车型。

汽车社会保有量也将从现在的近千万辆成倍增长。

我司产品车桥系列目前已与福田欧曼、苏州金龙等八大主机厂建立配套关系，汽车盆角齿轮更是供不应求，目前出现了有单不敢接的亦喜亦忧的现象。虽然我司整体规模目前在同行业还比不上好几家大型车桥企业，但作为中国车桥第一股的市场效应，多年来在业内打拚积累的竞争实力，特别是作为公司控股股东强有力的资本市场运作实力，厚积薄发，想不在这一市场上有所作为都是不可能想象的事。

如何抓住中国汽车行业发展的黄金时期有所作为，走出一条“专业化、精品化、品牌化”的发展道路，做大做强做精公司主业，是摆在公司新一届领导班子面前的迫切任务。董事会为公司选配了一支专家型的领导团队，加上多年来在业内打拚锤炼的广大车桥员工，事在人为。作为公司新人，我渴望自己能成为这支队伍中的一员，在博盈公司这一良好的平台上，为公司的第二次创业贡献力量。

### >三、关于公司当前和未来发展的建议措施

以下是我对这十天来的工作小结后提出的针对公司当前和未来发展的一些观点看法。基本按照典型问题、当前举措、目标措施(一到三年达成)简单陈述。

公司总体运营目标——扁平化机制、精准化管理、人本化经营。

扁平化——机构扁平化。实行总经理授权制，简化部门层级，加强控制监督，建立快速反应机制，确立第一时间观念。

精准化——精，精简，精细;准，准时，准确。简化，这是高效率的基础，细致，才能制造出精品，才能有效工作质量。准时，准时作业，准时达成，才能低库存、低成本、高效率、高效益，准确，才能防差错、无差错。

人本化——以人为本。强调共性，尊重个性，鼓励创新。确立关键技术管理人员、关键岗位生产骨干。强调团队精神，创造发展空间，实行效益工资，营造向心力、凝聚力、战斗力。

推行四大理念——行胜于言，悬崖意识，末位淘汰，顾客满意。

三个有利于原则——有利于维护股东利益，有利于公司发展壮大，有利于员工增加收益。

#### 1、企业定位与战略规划

典型问题——不明公司发展方向。

当前措施——建立博盈公司报，宣传公司政策、业务重点、突出优良业绩、营造企业文化，给公司和员工一个共同的窗口，凝聚人心。近期由总经理亲自召开一次营销、技术、管理人员座谈会，上下互动。

目标措施——建立公司中长期战略规划，业务发展计划，确立专业化、精品化、品牌化发展思路。

#### 2、发展方向与产业重点

典型问题——现有产品规模多大，做不做轿车零部件。

当前措施——制订目标市场战略计划，在营销公司和技术中心指派人员兼职行业情报收集工作，定期向公司管理团队提出预测数据资料。对公司现有生产能力进行内部实际评估。

目标措施——指定专人负责行业情报搜集工作。建立一开放式资料室，将公司各业务部门订集的报纸杂志及有关人员整理的内部情报资料集中管理(不含财务)，实现资源共享，缩简资料费用开支。指派项目小组制定车桥和盆角齿两大主导产品技术改造方案。建立开发式技术开发体系，研究在更深的层面上和相关领域内拓展的可行性。

#### 3、关于企业建设与团队工作

典型问题——部分部门职能不到位，有错位、越位、不到位现象。

当前措施——整顿部门职能，重点是专业化。成立总经理办公室，在财务部设立成本控制办公室。确立任务完成时间考核观念。

目标措施——撤销信用管理部，将审计职能一块划归财务部，督办考核职能一块划归总经办，上市公司与法律事务职能划归总部办公室或成立证券部门处理。撤销综合部，一块职能归由总经办，物业、后勤、保卫、环保等成立后勤部或行政事业部(考虑公司扩建可能时)，同时考虑将党政工团对口政府事宜统归行政事业部一事。开展管理人员岗位技能评级，新进管理人员必须有一定起点，严格控制管理人员数量。机构重整后，预计将精简管理人员，应充分考虑其分流或裁员可能性。建立管理培训系统，逐步达成学习型组织。

#### 4、关于生产经营与jit

典型问题——没有品种完成率指标考核，库存量大，加班多。

当前措施——已成立积压物资处理小组，应尽快调整，下果断措施清理库容。对生产作业计划要增加品种完成率指标考核。晨会不能代替每月的生产经营分析会，坚持每月一次的生产经营分析会，加强月计划对生产经营的指导性，调整计划必须提前三天(一周)下达，重点加强营销工作计划预见性管理。

目标措施——开展精益生产培训，推行准时作业，尽可能消除无效劳动和浪费。建立看板，生产现场实现目视管理，逐步取消晨会。成控办重新核定工时定额、材料定额，配合技术中心制定产品定期的标准成本(每年两次)，加强产品报价管理。技术中心工艺口开展工艺瓶颈审查，加强生产技术准备工作。质量部必须监督三包产品索赔问题，做到“活要

见人，死要见尸”，真正履行职能，杜绝漏洞。推行效益工资，增加一线生产人员收入。建立关键工序应急预案，包括安全生产(本司曾是国家级安全生产企业)。

#### 5、关于设备与tpm

典型问题——大量设备闲置，设备没有预防性维修，设备负荷不均衡。

当前措施——开展闲置设备状况盘查。对在用设备完好状态和精度等级普查。增强预防性维修，确保实现无故障生产。建立关键设备配件档案和适量备品备件储备方案并实施。整顿并简化设备配件采购渠道，如按价值量分级控制采购。技术中心与制造部设备处、车间一起尽快制定热处理设备改造方案并实施。

目标措施——开展全员生产管理活动。设备处人员工资与生产车间挂钩，调动维修人员积极性。放开思路，采用出让、租赁、合资、合作、联营、调剂等等方式盘活闲置设备，重点由技术中心、设备部门拿出可操作性方案。提高c28奥尼康齿轮加工设备产能，应加强对此块产品的营销工作力度。解决桥壳500吨压力机超负荷运转问题，技术中心与设备处一起拿出技术改造计划。明确设备采购必须由技术中心提技术规格，设备处负责选型询价采购。拿出齿轮加工扩产计划。

#### 6、关于技术开发与项目小组负责制

典型问题——被动开发，技术人员不主动下车间一线解决问题，整体素质偏低，攻关项目进展迟缓。

当前措施——以现有分工为基础成立由产品、工艺、制造、销售结合的项目开发小组。技术工艺人员工资收入增加与产品质量、销售量、销售额挂钩一块，调动技术人员积极性。规定下车间次数和时间。攻关项目规定分阶段完成时间，特别是eq153系列盆角齿淬火变形问题。

目标措施——开展技术人员在岗培训和选拔优秀人员深造活动。以项目小组工作制开展技术工艺工作，其收入和所得完全和其开发的产品销售量/额挂钩(海尔模式)。变被动开发为主动开发，加强技术信息工作。加强齿轮产品开发力度。设立技术顾问或外聘行业技术专家，或院校挂钩，开展四新研究。成立公司技术管理委员会开展成果革新评价，重奖突出贡献人员。制定每年技术进步计划并实施。

## 20\_汽车厂工作总结10

已经在xx汽车公司工作了一段时间了，初来时业务不熟练，手忙脚乱的在公司领导的指点下和各位同事的配合帮助

下，已梳理得有条不紊。为明确责任，提高审计效率，6月初刚到审计部我就指定专人在电脑上设立“审计项目登记”台账，要求登记上需审计的事项、提请审计的部门和时间、审计责任人及审计完成时间等项目，以便及时掌握和督促审计事项，坚决杜绝因审计而影响效率的事情发生。但在车间用工具采买的问题上，由于车间无“需要用”的工具资料致使申请的工具有法具体化（比方是电动工具还是汽动工具、所要工具的品牌、产地、具体使用用途等），增强了采买部门的难度，加之采买部门在市场上找不到需要采购的工具时也不及时和使用部门沟通，致使申请单在采购部门积压时间长。审计参与后，每次在工具供应商确定不了是啥工具时，积极和使用部门联系有时甚至让工具供应商直接和使用部门沟通，尽可能地服务好公司各经营部门，努力做到单子只要传递到审计法务部，一两个工作日内争取完成对单子的大额事前审计。

工程审计，因现阶段处于工程收尾和决算验收阶段（大部分工程已经过预算审计或固定单价合同约定）。我要求工程审计师对每项工程有合同的结合合同、无合同的按照国家规定结合实际，都要深入现场实际测量，对工程部门或施工方的预算、决算等进行认真细致地审核。

汽车配套审计，6月初我来后就着手成立了配套审计组，目前有x人组成，都为专业的懂机械会预算的配套审计师。结合公司实际，遵循集团审计近期出台的《关于原材料和汽车配套件审计》制度，实施“过程式参与”审计模式，

财务审计，按审计原则至少应由两人组成，方能实施对经营单位进行审计。目前，审计部仅有一名专职财务审计人员，虽安排了一次对我xx汽车XX年前半年的财务审计，但因人员有限审计效果不是很好。另集团审计已招聘了两名专职财务审计人员，认为应该将财务审计工作统一放到集团审计来搞，比较妥当。可以集中力量增强审计力度，更利于对集团所辖的各经营单位的财务审计工作进行统筹规划和安排。

我相信，在集团董事会和集团审计以及各位领导的带领下，审计部必将紧跟集团大发展的步伐，最快地最大程度地履行保驾护航的使命，为公司地高效良性健康发展贡献一份力。

## 20\_汽车厂工作总结11

汽车销售转正述职报告：xx公司20XX年销售xx台。其中xx销售xx台。xx销量xx台较去年增长xx（去年私家车销售xx台）。

### >一、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20XX年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20XX年x月正式提升任命xx为xx厅营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

### >二、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，20XX年xx月任命xx为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

### >三、档案管理

20XX年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20XX年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。

## 20\_汽车厂工作总结12

秋去冬来，转眼间到了20xx年底。回顾这一年、回想这一年的人和事，确实是坎坷相伴，有得有失。但不可否认的是我们从中学到了很多很多。我们这个团队的人员在不断地变化着、成长着，共同见证着公司的壮大，并一步步走

向成熟。

我是20xx年3月入职的，刚入职负责公司的门卫及室外接待的工作。凭借着不怕苦累的精神，在公司领导的教导带领下，得到了公司及大家的肯定和认可。并且在第二季度的评优评先中获得了优秀员工的称号。这与领导的教导和重视是分不开的。之后以更大的热情投入到日常工作中去。七月份应公司需要及重视，被转岗到行政办公室。

作为一名行政专员，本职工作就是为大家做好后勤保障工作，服务好大家。但工作的初期，由于业务的不熟悉，出现过很多的纰漏和不足之处。在领导及同事的指引及帮助下，有了很大的进步提高。并且了解到了之前没有涉及到的知识。这对将来的工作和生活有很大的帮助。在此再次感谢公司、领导及同事的帮助。

在此期间由于个人原因请过两次长假，导致在工作上不能持续有效的进行，有不稳定的情况和心里。十一月又应公司需要调岗到销售部，成为一名销售顾问。怀着从新开始的心态，在销售部门开始学习关于汽车的销售知识和销售方法。在主管、同事的帮助下，经过几周的学习，对汽车及销售有了进一步的认识和提高。相信不久的将来我也会是一名出色的销售员。

内地二手车行业还未走向正轨。但通过公司将近一年的运营可以看出公司对豫北地区的二手车行业的影响还是举足轻重的，各地的车商来店购车足矣证明。而这些通过成功的交易、熟人的口碑、宣传广告、公司的三大承诺及三项检测和公司的经营理念都会不断壮大公司的影响力。侧面从而提高销量，增加利润。

而这个时期恰好又是百姓对汽车需求力增大的时期。新车更新换代周期的缩短，无疑壮大了二手车市场，品牌的竞争、价格的竞争，都是二手车行业的契机。二手车行业的前景是很乐观的。而广大的乡镇农村市场尚未开发，这都是商机。公司的网站开始运营后将进一步增加公司的影响力，相信优适得的品牌会影响到整个国内的二手车行业。

新年即将到来，新的一年要对自己的工作提出更高的要求：首先，在业务方面，要放低姿态，多学习、询问，将业务水平进一步提高。

其次，在同事方面，要虚心接受批评，认真听取教育，关心倾听同事，加强了解，加深沟通，减少矛盾，合作双赢。

再次，在公司制度上，要极力配合、服从安排、高姿态作为，为公司的壮大贡献出自己的一份力。

一份耕耘一分收获，相信在全体员工全力付出之后，公司会取得更大的业绩。

新年新气象、新年新业绩、新年新收获，在此祝愿大家新年快乐！

## 20\_汽车厂工作总结13

20xx年上半年，随着中国经济步入中速增长的“新常态”，特别是经济结构的调整，传统工程建设、房地产等投资领域出现快速下滑，商用汽车产业遭遇“寒流”。公司一班人，按照董事会制定的工作思路，围绕市场、创新、效率、成本的发展主题，通过深化管理，夯实基础，以技术创新、管理创新和市场创新等方面的创新为主措，进一步加大在战略、市场、技术研发及产品上的创新手段，生产经营取得稳步发展。

>采取的积极应对措施：

一是维护好市场，加强与经销商、客户之间的沟通，维护市场关系，强调全员营销意识，公司组织领导在4、5月份分批次、分区域的走入市场；抓住7月份搅拌车行业规范更改造成的市场集中需求，积极抢单，保持上半年搅拌车生产的总体稳定；以交货期的前提来抢占市场，针对交货时间按技术、物资、生产等过程逐一分解，分步考核；加强市场人员管理，按片区划分职责区域，建立有效地激励机制，将收入与订单实行挂钩。

二是强化管理，挖潜增效。加强对生产组织的管理与考核力度，深化工作责任制，各职能部门围绕市场排单计划跟班作业，针对当前生产不饱满的状况，有计划的安排集中式生产模式；严格资金、成本管理，建立全员、全方位、全过程的成本控制体系，从严控制非生产性开支，把有限的资金用在加快发展、提高效益上；提高经营活动分析能力，加强公司内审，加大监督力度，及时纠正经营偏差；合理使用现有资源，消化库存，按计划采购，及时处理废、旧物资，减少物资积压，降低资金占用。开展水、电、油、气专项整治活动，切实降低生产能耗，单台油耗相比整治活动前下降了3%。

三是加强制度建设。建立和完善公司内部各项管理制度，保证各项工作有章可循地顺利开展；加强绩效考核，建立完善公司考核体系，落实考核责任，促进员工工作绩效和各部门管理绩效的提高；完善月度工作考核督办制度，对重点工作予以考核推进；建立领导带队巡查制度，共刊发巡查通报4期，做到及时发现问题，协调处理问题，督办落实问题，通过制度的落实，生产现场及厂区环境有明显改善。

>20xx年经济形势分析及公司发展：

20xx年重卡市场流年不利，总体市场下滑幅度较大。一方面重卡市场受今年整体经济下行压力加大、经济形势不景气，造成很多工程无法投入建设，房地产市场大范围低迷以及基建投资增长乏力等大环境因素影响，市场对重卡的需求量变小，因此重卡的销售也受到了影响；另一方面受国家宏观经济“结构性减速”，gdp增速持续放缓、消费在国民经济中占比继续下降和国内重卡市场趋于饱和等因素影响，预计重卡需求不旺的局面将持续到20xx年。

公司发展方面：一是强化生产布局调整，为搅拌车和新增车型等高附加值产品的上线与上量提供空间，对现有生产场地合理规划工艺路线，提升牵引车等增量车型的发展空间；二是加强新产品的开发，紧跟市场步伐，做好产品技术储备，着重开发42m3半挂散装水泥车，现已进入样车试制阶段；对现有车型进行改造升级，紧跟政策，贴近市场，着重完成了84轻量化底盘和上装轻量化的技术完善工作；服务生产，提高工艺保障水平；协助技改完成工艺布局调整及设备选型调试。

## 20\_汽车厂工作总结14

取得汽车修理工中级工证书已经6年了，在这几年里，我不懈努力,刻苦钻研，勇于攻坚，掌握了相关技术要点和相关知识，并自修了部分汽车高级工相关教程，使自己的修理技艺日趋娴熟,赢得了大家的好评，为单位车辆以良好性能投入到工作中去。

刻苦钻研，争做技术尖兵。书山有路，技海无涯。取得中级汽车修理工资质后，我对自己提出了更高的要求，加强了对车辆和总成的送修标准、汽车零部件修理的技术标准和车辆和总成大修竣工验收技术标准的相关学习，合理处理好工作与学习的关系，节约每一分钟，不断为自己“加油充电”。几年来，我先后自学了《汽车修理工(高级国家职业资格培训教材)》、《汽车修理工高级技术培训教材》等技术理论，并把所学的知识应用到工作实际中，不断提高专业技能。有时，为了弄清楚某故障的来龙去脉，对照技术资料认真研究，刻苦钻研，最终找到了产生故障的原因，并在车辆驾驶过程中注意改正不良的驾驶习惯，使车辆相关部门使用寿命大大延长。几年来，虽然取得了一些成绩，但我没有丝毫的自满，我深知，高档汽大量使用，为我们的工作提出了更高的要求，只有在钻研专业技术的道路上，兢兢业业、不懈努力，才能完成保证单位车辆以良好性能投入到工作中去，的神圣的职责，为单位发展做出新的贡献。

写点工作心得。谈点个人的想法。总结一下以前工作的收获和不足。最后就是展望未来了。

## 20\_汽车厂工作总结15

时光荏苒，岁月如梭，转眼间xx年即将与我们挥手告别。xx年是我队不平凡的一年，也是我队与时俱进，开拓创新，激情创业，奋力超越，再铸辉煌的一年。回顾这一年，在公司各级领导的正确领导和亲切关怀下，在车队全体员工的共同努力和奋力拼搏下，我们顺利的完成了上级领导赋予的各项工作。

对我个人而言，有成功的喜悦，同时也有许多不足之处，为了更好的总结经验教训，为明年的工作打下坚实的基础，现将一年来的工作总结如下：

### >一、思想政治方面

在公司的统一安排和指导下，认真学习各项规章制度，明确我们车队在一年内各阶段的中心工作和实现全面发展的奋斗目标。本人也积极努力的做到在思想上、认识上同公司运营理念和各项章程保持一致，始终保持认真工作、积极上进的精神状态，不断加强业务学习，提高综合素质。时刻要求自己凡事从自身做起，从小事做起，并与同事相处融洽，努力营造和谐愉快的工作氛围，以求高效率、高质量的工作。

### >二、工作方面

在有关领导带领下，在与车队其他同事的共同努力下一起顺利的完成了xx年的工作。我在本岗位上，能按照公司的安排和要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名驾驶员除保证正常出车外，积极参加各项义务劳动，认真学习业务知识，为降低成本，在日常的行车、保养方面节能降耗做了积极的工作。

在这一年里能够自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，在领导和工作需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬从无怨言。平时能做到严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持最佳状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无事故。

### >三、存在的问题与未来展望

虽然在领导的支持和同事的帮助下，我取得了一点点成绩，但仍有不足之处，对公司的规章和理念理解还不够深刻，对车队集体与个人的问题处理的还不够妥当，业务水平有待进一步的提升。在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，坚持安全第一，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平。新的一年我将一如既往的热爱本职工作，努力使自己的工作达到一个更高的层次。

xx年即将结束，在过去的一年里，我们取得了骄人的成绩，同时也暴露出一些问题。但我坚信，在公司各级领导的正确领导和重视关怀下，在我们的共同努力下，这些问题和困难都将逐步得到解决。

再过一个月，我们就将迎来崭新的20xx年。新风疾进催战马，无需扬鞭自奋蹄！新年度、新平台、新起点，在新的一年里，我将不负各位领导的厚望，以更加昂扬向上的态度和求真务实的精神努力工作！

## 20\_汽车厂工作总结16

为期二周的金工实习。在此期间，我们接触了机加工的基本操作技能，在老师们耐心细致地讲授和在我们的积极的配合下，我们没有发生一例重大伤害事故，基本达到了预期的实习要求，圆满地完成了实习任务。

实习之前就听已经实习过的同学说很累，但是在实习第一天，我依然怀着激动好奇的心情来到了实习中心，看着一台台庞大的机器，我一脸茫然，心想操作它们一点很难吧。不知老师教了我之后我会不会操作。总之，几份忐忑，几份期待。我们班同学大概也是怀着好奇的心情，在机器上这里碰碰，那里摸摸。接下来老师告诉我们本次实习的基本任务和目的，并且再三强调安全问题。最后就是讲课与示范了。

我们主要学习车工，一进操作室看到车床就知道操作应该不容易，结果老师也说了车工是最难的。我当时就告诉自己，我的动手能力本来就不强，一定要认真听！车床是利用工件的旋转和刀具的直线和曲线运动来加工工件的，就其工作的基本内容来说，可以车削外圆。内圆、端面、切断、切槽、内外圆锥、各种螺纹及滚花和成形面等。经过老师的介绍，我知道了车刀的安装必须注意以下几点：

第一，车刀夹在刀架上的伸出长度应该尽量短，以增强其刚性。

第二，车刀底下的垫片数量应尽量少，并放整齐。

第三，车刀刀尖应于车床主轴中心等高。

工件的安装：

第一，伸出不能太长，影响装夹刚性。

第二，装夹必须牢固可靠，防止工件飞出伤人，必要时用加力杆。

第三，装夹毛坯工件时注意找正佳紧。同时还有切削三要素、切削用量选择、手动车外圆，端面，阶台的方法。最后老师也同样的讲了实习任务，并且介绍了加工这个零件的工艺步骤，我认真的听着，生怕遗漏一点点。最后就是在操作机器上是演示了，同样我也很认真的看着。老师的任务完成了，接下来就轮到我们自己操作了，我们三人一组，要每人都加工一个简单的零件。

刚开始的时候我们对机床的熟悉度不够，导致我们加工起来不仅很慢，而且经常出错，应为机加工零件对零件的精

度要求很高的，一不小心就出废品，就得又重新做，加工的时间长了慢慢的对机床也有些熟悉了，加工起来速度就明显的快了，而且精度也明显提高了不少。终于在第二天下午就加工出了三个合格的零件。

后面三天老师给我们的任务是加工一个更难零件，而且精度要求也更高，因为前面的基础，我们加工的速度快了不少，但应为精度要而且精度要求也更高，因为前面的基础，我们加工的速度求较高，所以还是经常出废品。通过努力，在我们细心的加工下还是完成了任务，成功做出了零件。

应为机加工都是站着的，所以二周下来我们都很累的，但过得很充实，在这二周里我们还是学会了很多东西。

- 1.了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。
- 2.机加实习培养和锻炼了我们，提高了我们的整体综合素质，使我们不但对机加实习的重要意义有了更深层次的认识，而且提高了我们的实践动手能力。使我们更好的理论与实际相结合，巩固了我们的所学的知识。
- 3.我们同时也学到老师的敬业、严谨精神。有的老师会一次又一次地给同学演示如何操作，直到同学真正清楚。实习过程中我们也发扬了团结互助的精神男同学帮助女同学、动手能力强的同学帮助动手能力弱的同学，大家相互帮助相互学习，既学会了如何合作又增强了同学间的友谊。
- 4.在实习过程中我们取得的劳动成果。这些曾经让人难以致信的小零件，竟然是自己亲手加工而成，这种自豪感、成就感是难以用语言来表达的。

机加实习让久在课堂的我切身的感受到作为一名工人的苦与乐，同时检验了自己所学的知识。机加实习更让我深深地体会到人生的意义。

劳动不仅对自然世界进行改造，也对一个人的思想进行改造。经过这周的机加实习，在这方面我也深有体会。

- 1、劳动是最光荣的，只去实践才能体会劳动的辛酸和乐趣。
- 2、坚持不懈，仔细耐心。
- 3、认真负责，注意安全。
- 4、只要付出就会有收获。

实践是真理的检验标准，通过一星期的金工实习，我了解到很多工作常识，也得到意志上锻炼，有辛酸也有快乐，这是我大学生活中的又一笔宝贵的财富，对我以后的学习和工作将有很大的影响。

很快我们就要步入社会，面临就业了，就业单位不会像老师那样点点滴滴细致入微地把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。

就像我们接触到的车工，虽然它的危险性很大，但是要求每个同学都要去操作而且要做出成品，这样就锻炼了大家敢于尝试的勇气。一周的金工实习带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

## 20\_汽车厂工作总结17

在繁忙的工作中不知不觉20xx年已经过去，又迎来了新的一年，回顾加入这一年的工作历程，作为一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持!



20xx年工作总结：

从进公司以来截止20xx年xx月xx日，共有63个客人有潜在意向，积累C级客户27名，B级客户15名。

忙碌的20xx年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

xx月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在xx月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础。

xx月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致11月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，对未来的销售奠定了第一块“基石”。

xx月份，在前两个月的理论知识及实际操作的基础上，本月成交了我进入销售行业里的第一笔交易。并且，在此基础上，又追加了两笔订单。但是，这并未达到月初公司对我所定下的目标。反思其原因，是因为自身实际操作能力不足，及中旬的心理变化，稍有懈怠，针对新客户，未积极跟踪，导致中旬成交量低。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深汲取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求：

- 1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩；
- 2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
- 3、发掘青云谱等区域目前还没有合作关系往来的新客户；
- 4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合；
- 5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
- 6、试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

## 20\_汽车厂工作总结18

转眼进入大众汽车公司已经十个月了，在这十个月里，我完成了从大学生到企业员工的转变，思想及技能都有了显著的提高。是大众让一向只会被动接受的我感受到了责任，明白了付出就会有收获的道理。现在的我，心里装满浓浓的感恩，是大众公司领导的亲切关怀、同事们的无私帮助激励了我的成长，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。

大众，是知名的汽车品牌。进入大众是我一直的愿望。记得刚迈入大众公司的大门时候，心情是那么的激动，我的愿望终于实现了。但经过一段时间的洗礼，留在心中的只有茫然，我不知道这陌生的一切，能带给我怎样的人生。这时是公司领导的叮咛安抚了我，同事们的目光鼓励了我。令我感受到了温暖和关怀，让我坚定的走到了现在。

焊装车间的生产时繁杂和辛苦的，我学的是汽车检测专业，可以说与焊接毫不相干。许多东西我都要从头开始学起，怎样才能做好这项工作？记得在刚进公司培训的时候，领导教导我们，要摆正心态，要干一行爱一行。我的师傅也曾对我说过，遇到困难我们要去战胜它，别人能做好的事我们为什么不能做到呢？只要努力，我相信你一定可以的。

就这样我开始认真对待我的工作，不懂就问，不会就学，不好就练，就是这种方法是快速的适应了焊装车间一线的生活。让我从跟不上线速，进步到能够保证生产，然后到现在的在保证质量的情况下提前几个小时干完产量。有

了时间后我开始为自己定制新的计划。比如要学会班组所有的工位，这样就能在班组有困难的时候，尽一点自己的力量。现在这个目标我已实现大半，在以后的时间我会更加的努力，争取早日完成这个目标。

在公司里，有许多，我在上学时没有接触到的知识，如汽车的相关知识，同事之间的关系。员工与领导的关系等。这是一所社会大学，在这段时间里，我真的学到了很多，也成熟了很多。在20\_年，我会更加努力。争取早日成为公司的正式员工。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发