

汽车涂装修正工作总结30篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/229457.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

汽车涂装修正工作总结1

2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，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种状况，在公司销售经理王经理“山但是来，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，现将汽车销售二月份工作总结如下：

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，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，透过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等，范文之工作总结：汽车销售月工作总结。

2、经过：个体户里面以前的光辉人物们——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，原先不懂消费，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，不至于使他们天天应对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有必须的效果，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，此刻更多的个体老板选取持币待购，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，此刻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3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，透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，我透过努力的工作，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。

汽车涂装修正工作总结2

为进一步提升工位质量**能力，将质量问题有效**在车间内，6月15日下午1：00，涂装车间工艺技术室的小伙伴携手车间交付区长、交验班长，对面漆检查员工开展了一场别开生面的培训课。

交验班为涂装车间最后一道检查关，检查员的质量意识和技能，直接决定了涂装车间的制造水*。针对质量意识，交付区域技术员结合市场反馈质量问题以及后工序反馈的问题，给检查员一一讲解，培养他们的客户服务意识，并将可视化图片悬挂于工位旁，让检查员工时时刻刻能够看到这些问题，帮助大家练就“火眼金睛”，让质量问题无处可逃。

针对技能培训，技术员将AUDIT检验标准再一次进行培训，记于心、熟于脑、实于行，新员工与这些标准结下“不解之缘”，能真正地实现工位管控。

通过本次培训，检查员明确表示：严把质量关从我做起，产品在我这里验收不合格，决不能流入下道工序。

汽车涂装修正工作总结3

我怀着激动的心情踏**期待已久的顶岗实际练习之路，当我坐上脱离校舍的的公交车那一刻起，我就懂得我将经历一段特殊的不服凡的并且充满收获的人的生活旅程，那旅程肯定在我的生掷中写下浓墨重彩的一笔，肯定会在我的生掷中留下绚烂多彩的回忆，肯定会给我带来生掷中无与伦比的财富。

下午我踌躇满怀的进入了位于北部新区的力帆乘用车有限公司。在公司中我找到了自己的岗位，在涂装车间做一名小小的质检员。不知不觉中，六个月的时间已经过去了，接到了学校的通知，我的顶岗实习也就在时间的飞逝中结束了。

回想起六个月的工作，有苦也有累，当然也有欢笑，不过更多的是学到了好多的实践知识。作为一名即将毕业的大学生，我懂得在一段时间里对自身的总结是很重要的，每一周的工作都会有自己的感想，每做一件事都会有它的意义存在。所以我决定把这六个月以来的工作做一个详细的总结。

是的，顶岗实际练习的生活是充满艰辛的挑战的。当我们来到实际练习点面临一间间**房而不是高楼大厦时，很多人悔怨为啥子当初选择了顶岗实习，但是我想说，这是我所预料到的，这也是我想要的，由于我懂得人只有在艰辛的环境中才能磨练出坚强的意志和耐力，我也懂得吃得苦中苦，方为人上人的道理，我自然现在还不是人上人。

但是我相信在这个世上每个人都希望成功，都渴望本身有限的生命能创造出无限的价值，都期望为更多的人做出本身所能做的一切，都希望在后世瞅见你的生命无可相比，我也不例外。我懂得我的实习之路才刚起头，我要经历的还有很多。

六个月的实习期已经结束了，回顾这半年，我得到了许多有益的东西。从一个刚走出校门的学生逐步的融入社会，在激烈的社会竞争中，磨砺自己，提升自己。

我实习的第一份工作是在力帆汽乘用车有限公司涂装做质检。通过一个月的试用期，自己很快掌握车间里汽车生产的工艺流程以及容易出现问题的各项细节，得以转正。但是由于是在一个私营企业，存在种种弊端，整个质检就四个人，质检，最终确认都只有二个人负责，调休困难，两班倒，工作时间很长，而且经常加班。

厂里员工的素质很差，许多操作规范都不合要求。生产设备也存在许多操作隐患得不到处理。更加烦人的是盘根错节的人际关系，使许多工作难以很好开展。厂里招聘的人才流动性特别大。由于种种原因，在五个月后，自己也递交了辞职报告，带出另一名质检员接替工作后离职。

质检工作并不是我自己所学专业，不是很对口，但是整个车间，由于我是女生，所以安排了质检。可全车间工资待遇和工作时间都很不好，加上进厂消息闭塞，而且工作量较大，自己感觉不太适应，还是选择出来跑跑，工作**，多掌握一些有用信息，更好的融入社会。从没有工作经验就跟师傅学，当然刚开始的工作是十分辛苦的。

虽然做质检的人很多，但是刚踏入工作岗位的新人，都是被一些车间所利用的廉价劳动力，很让人气愤。他们提供的薪资待遇很低，让员工连吃住都顾不住，只把刚毕业的学生作为廉价劳动力和宣传工具。应届毕业生频繁换工作，不稳定，与这些垃圾公司有很大关系。

通过实习，使自己看清了许多社会现象，看问题分析问题更加全面更加透彻。医疗、薪资、就业、学校、等等、有好有坏，都让自己深思冥想。有许多现象都是繁杂荒乱的，根本不像学生时代想象的美好单纯，因此，我们都要多留个心眼。这半年，被骗过，被盗过，成功过，失败过。可谓风风雨雨。酸甜苦辣，只为一点，使自己更加成熟。

每一天、每一周、每一月都能在工作中学到很多。这次实习给我最大的收获是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单调又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要认真的对待，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不放弃，坚持到最后。只要希望还在，胜利一定属于我。

作为一名刚毕业的学生，理论是我们的优势，但是怎么样把理论结合到实践中成了我们克服的最大困难之一。而**和师傅*时对我的不断教导让我在工作中将理论融合进去，提高了工作效率。

看着那些同事忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站的正。相对于经验和技巧而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟，但能否有正确的态度是因人而异的。

我从来没把现在的工作当做实习，我就是认定这就是我的工作，而不是专门来学习东西的。我是在工作中学习，在学习中能更好的完成工作。

总体来说我的这一次实习时成功的。我能在公司里学习到很多校园里、课堂上、课本中学不到的东西，也了解很多和动的了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢学校给了我实习的机会，感谢公司里的实习指导教师给予我指导，感谢**对我的关心。我相信，通过这次实习，一定会令我的人生走向新一页。

我们不可以改变环境，但可以改变我们自己，来适应环境。相信和自己一样，刚毕业在不停迷茫，失落而又艰苦奋斗的同学们，都能够找到自己的路，取得成功。

汽车涂装修正工作总结4

>一、工作职责及处罚办法

- 1、上时按要求穿戴好工作服、工作帽、工作鞋,挂好上岗证,违者每次处以5元罚款,工作服不得穿出车间,违者罚款10元。
- 2、车间严格按照生产计划部指令,根据车间设备状况和人员,精心**生产,违者每次处以20元罚款。
- 3、车间如遇原辅材料、包装材料不符合规定,有权拒绝生产,并报告质保部和生产计划部。如继续生产造成损失,将按《质量管理条例》进行处罚。
- 4、员工在生产过程中应严格按照质量标准、工艺规程和sop进行操作,不得擅自提高或降低标准,在操作的同时并作好记录,违者每次处以10元罚款。造成较大经济损失将按《质量管理条例》进行处罚。造成安全事故者将交公司处罚。
- 5、按照GMP、《医疗器械生产条例》要求对原辅材料、包装材料进行管理并作好记录,违者每次处以20元罚款。
- 6、加强现场管理随时保证场地整洁、设备光洁。操作人员下班前均要打扫场地和设备卫生,违者每次处以10元罚款。
- 7、车间生产所剩的边角余料将由专职人员运出车间,由*****处理,未按时运出车间,每次处以10元罚款。
- 8、车间员工和外来人员进入特殊工作岗位应遵守特殊规定,确保生产安全,违者每次处以20元罚款。
- 9、设备维修人员、电工必须跟班作业,保证设备正常运行,对影响生产者每次处以10元罚款。
- 10、禁止在车间聊天、嘻戏打闹,违者每次处以10元罚款。
- 11、车间员工必须服从车间安排,对不服从安排、谩骂者每次处以50元罚款,对人身攻击者每次处以100元罚款并交公司人事部。
- 12、对盗窃公司财产者,不论价值多少一律交公司行政部处理。
- 13、本部门人员违反**当月罚款达100元以上,车间负责人按其金额的20%处罚,车间副职分管人员当月罚款金额在100元以上,按其金额的25%罚款(本**不包括第11条)。

>二、考核的内容主要是个人德、勤、能、绩四个方面。其中、

“德”主要是指敬业精神、事业心和责任感及行为规范。

“勤”主要是指工作态度,是主动型还是被动型等等。

“能”主要是指工作能力,完成任务的效率,完成任务的质量、出差错率的高低等。

“绩”主要是指工作成果,在规定时间内完成任务量的多少,能否开展创造性的工作等等。

>三、考核的目的、

对公司员工的品德、才能、工作态度和业绩作出适当的评价,作为合理使用、奖惩及培训的依据,促使增加工作责任心,各司其职,各负其责,破除“干好干坏一个样,能力高低一个样”的弊端,激发

上进心,调动工作积极性和创造性,提高公司的整体效益。

>四、本**从20xx年xx月xx日起执行。

汽车涂装修正工作总结5

>一、指导思想：

坚持安全第一、预防为主和综合治理的方针，认真贯彻执行*生产法律法规、化医集团《关于印发20_年安全环保工作要点的通知》(渝化医司[20xx]386号文)以及上级部门有关安全生产规定，强化监管，深化整治，夯实基础，细化责任，严格执行。以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产，进一步完善职业健康安全管理体系，不断提高企业本质安全水*，建立安全生产长效机制，确保企业长周期安全运行。

>二、**目标：

无因工**事故;

无重大泄漏、中毒事故;

无重大火灾或爆炸事故;

无重大特种设备事故;

无负主要责任的重大交通事故或公共安全事故;

无重伤事故;

一般事故造成的直接经济损失 40元/百万元产值(现价);

千人轻伤率**在‰(月均)以下。

>三、工作要点：

一、通过技术进步促进安全生产，实施装置和过程的安全性配置改造，提高本质安全水*。

1、进一步完善工艺措施安全性以及极限操作的评估机制，从危险操作着手，抓好*稳操作，逐渐树立系统地*衡操作的理念，并系统地进行改进。

2、继续探索化学反应模式的系统改进，积极推进新催化剂的研发和应用，提高化学反应的安全性，优化工艺过程，减少生产过程中的危险因素，不断提高本质安全水*。

3、抓好苯胺、聚碳扩产等建设项目安全“三同时”工作，探索新工艺、新技术的应用，确保项目建设、运行安全。

4、继续深化以消灭危险源为目标，把循环经济和节能运行与安全运行相结合。通过工艺创新，尽可能消除或减少危险源，实现化工过程放热过程和用热过程集成联动，将化学反应热和工艺余热回收利用，完善全厂热交换网络，进一步优化热量的梯级利用。

5、设备管理部门对企业特种设备(锅炉、压力容器、压力管道、起重机械等)及其安全附件按期进行检验，并做好检验和试验记录，对检验为有缺陷的设备要及时停用或降级监护使用，并有计划地更换相应的设备或管线。

6、继续抓好危险化学品的管理。进一步完善重大危险源的**措施，在重大危险源及关键要害部位，增设醒目的安全标识。加强厂区道路整治，确保危化品运输安全。

7、加强现场围堰的完善及规范管理，加强惰性气体保护装置的日常维护和管理。

二、推进安全标准化工作，完善安全**和管理体系，落实安全责任，强化安全管理，并保障有效实施。

1、进一步完善安全生产的目标责任制管理，完善风险奖励金**。进一步细化安全目标考核办法(分解到经济责任制、风险奖励金、安康杯考核办法中)，层层签订安全目标责任书，落实到每个岗位、每个人。

- 2、实施全过程风险管理。完善风险评价**，加强作业活动的危险因素辨识和风险评价，切实落实各项风险**措施，对重大风险要制定风险削减计划并予以落实(过程改进)，确保作业活动的风险在可承受范围内。 **职业健康安全管理体系的评审，实现管理承诺，保持体系持续合规、有效运行。
- 3、认真开展安全标准化工作，对照《危险化学品从业单位安全标准化规范》完善企业各项安全管理**、记录台帐。各单位要按照规范及《安全标准化工作整改方案》(重长风化[20_]104号文)要求，按时完成、改进各项工作，争取在一季度实现达标验收。
- 4、认真贯彻企业《危险化学品安全管理**》，切实加强生产、经营、储存、使用、运输和处置废弃危险化学品等各个环节的安全管理工作。进一步完善危险化学品安全管理的长效机制。
- 5、严格执行企业《重大危险源管理**》，强化各项**措施，确保重大危险源安全*稳运行。并深入继续开展消除危险源的工作。
- 6、严格执行企业《安全生产责任制》，落实安全责任，保证安全所必须的投入，做到**措施、管理措施、技术措施的认真落实。
- 7、强化现场安全管理，认真抓好危险作业的管理，严格审批程序，作业单位**和相关管理部门要加强作业过程**，加大监护力度，节假日和特殊时期作业单位**必须坚守现场，确保作业安全。
- 8、合理进行工作安排，加强协调、沟通，抓好跨区域作业、交叉作业、工作变动时段的管理。
- 9、严格执行企业各级人员驻厂**，加强检修管理，中、夜班原则上不安排检修，特殊情况如涉及安全而进行的检修，必须坚持六到场：工段长、车间安全员、车间**、技安处**、设备处**、生产副厂长(厂长助理)到现场，**协调指挥检修工作。紧急情况下，检修单位值班**应及时采取临时措施，并立即通知相关职能部门人员到场确定检修方案。
- 10、严格按照企业《安全检查和隐患整改**》，**开展综合、专业、节假日等各种安全检查活动，发现隐患及时整改。各单位应按时完成厂部下达的隐患项目，并将隐患整改情况书面报厂技安处备案，纳入年终考核。
- 11、严格执行外单位来厂施工过程中的安全协管规定，明确安全生产条款和责任，并加强**。

三、加强全员安全技能、意识的培养和企业安全文化建设。

- 1、加强新进厂职工(包括民工、协议工、租赁承包单位人员、参观实习人员以及来厂施工人员等)厂级安全教育，各单位切实搞好“二、三级”安全教育，以及复工、换岗、转产职工和新设备、新工艺、新技术投产前的安全教育工作，使之掌握基本安全生产技能，合格上岗。
- 2、抓好危化品从业人员的培训和管理，提高人员的危化物品操作处置技能和安全意识。
- 3、抓好特种作业人员的安全培训取证、复审，保证100%有效持证上岗。明年4月份，分别有77个压力容器作业人员的操作证到期该复审，与市质量技术监督**局培训中心联系，争取在3月份请培训中心老师到厂里进行复训;6月份，分别有37人、2人、15人的危化物品操作人员、电工、焊工作业证到期该复审，计划在5月份进行复训，并对因工作变动和新进厂从事危化品作业的人员进行培训取证;12月份有198个危化物品作业人员的操作证到期该复审，计划在11月份进行复训。
- 4、综合管理处汇同**处、技安处，按**管理权限，开展各级管理人员的安全培训教育工作。
- 5、**开展班组安全活动，抓好安全生产有关法律、法规学习和日常安全教育。以车间为单位**职工学习企业修订后的《安全管理**》和安全标准化相关规定，明确各自安全职责，增强安全意识，提高安全技能，提升管理水*。
- 6、**开展“安全生产月”活动。通过“安全生产月”，不断提高企业全员安全意识和安全技能，查找隐患，加大整改力度，提高企业本质安全水*，促进企业经济发展。
- 7、开展“安全员业务竞赛”活动以及“安康杯竞赛”活动。通过各种竞赛活动，进一步学习*生产法律法规，增强

做好安全工作的责任感和紧迫感。认真贯彻执行安全规章**，杜绝各类违章作业和违章指挥，提高职工遵守劳动纪律、工艺纪律、安全纪律、环保纪律、提高操作技能的自觉性，总结和推广安全生产先进经验，确保企业长周期安全运行。

8、继续开展好“三查三反”活动，尽可能地****操作、违章操作事件的发生。

四、提高安全生产应急救援能力和环境安全水*。

1、把防火、防爆炸、防泄漏、防污染作为危化品管理的重中之中来抓，认真汲取吉化“ ”事故教训，加大生产过程**力度，加强防溢堤、水封井和应急功能围堰以及流体化学品泡沫灭火系统和现场围堰泡沫覆盖系统的管理、维护并进一步完善。

2、加强有害气体多级吸收系统和尾气多级破坏系统的运行**，每季度**对应急喷氨装置进行试车。

3、加强对现场应急喷淋装置、洗眼器、急救箱、氧气(空气)呼吸器等应急设备(施)维护保养，各单位要落实专人负责，确保随时有效好用。

4、完善应急救援保障体系，进一步提高企业的应急响应能力。继续修订应急救援预案，特别是二级单位关键装置和重点部位应急预，完善应急预案文件体系。除厂部**有针对性的事故应急救援演练，各二级单位要对关键装置和重点部位每半年进行一次应急演练，提高各级**和人员的应急处置及自救能力。

五、做好职业病防治、劳动保护工作，保障职工安全健康。

1、认真贯彻《职业病防治法》，加强职业病防治工作。各单位在检修、技改、内部环境整治时，要不断改善作业场所条件。

2、坚持定期对各尘毒监测点进行监测，并向职工**。各单位要采取有效措施，杜绝跑、冒、滴、漏，确保尘毒监测达标率100%。

3、加强劳保用品的管理，对劳保用品的计划、审批、订购质量、发放把关，并指导、督促职工按要求穿戴、使用。

4、有计划地对职工进行职业健康检查，保障职工的健康。

六、本安全工作计划中的各项事项纳入企业《20xx年经济责任制》、安全风险金奖励、“安康杯竞赛”考核办法中进行考核。

——涂装车间实习小结

汽车涂装修正工作总结6

>一、实践的重要性

通过实习我们可以学以致用，把课堂的知识有效运用到实践中去，当然在实践中的锻炼也能让我们更好的复习课堂知识，总之这是个良性互动的过程；通过实习可以近距离的接触心仪的公司，对公司有更客观的了解，也可以结合自己的职业生涯规划作个判断，为以后的就业选择提供参考；

在实习的时候毕竟是真实的工作环境，可以发现自己哪些方面的能力或者知识还不够，及时的补缺补漏；如果发现了自己工作的时候有些能力比较强，那么它就是以后求职时候的优势，总之实习能够提前客观的看清楚自己，为以后最终进入公司打好基础

>二、单位概述

南宁市比佛利汽车服务有限公司成立于20_年，旗下拥有2家分公司，分布于南宁市仙葫*农贸市场及秀厢大道。属维修行业二类企业，是集维修、美容于一体的大型综合修理厂，专业维修各类进口、国产小轿车，24小时免费施救；

代办车辆出险报案、定损、理赔维修一条龙服务，免垫维修费；二手车买卖；20_年起连续三年荣获“南宁市汽车维修3A企业”的资质，公司本着“诚实信用，顾客至上”的经营原则，得到了广大车主和单位的信任。

南宁市比佛利汽车服务有限公司科园分公司是20_年投资兴建的大型综合维修企业，占地面积为8000*方米（附图），5000*米的维修综合楼，实行机电，钣金，喷漆专属区域作业，拥有德国原装进口四轮定位仪，博士汽车电子诊断仪，大梁钣金校正仪，红外线一体式烤漆房，无水干磨喷漆系统，快速保养设备等一大批的先进设备。

公司推崇以人为本的服务理念，在配置了精良维修设备的同时，还努力打造优雅的环境，优质的服务，全部前台接待人员均经过了数月的4S培训，维修人员均经过区内外专业技术培训，公司多数维修员工在南宁市在全区汽车维修行业技术比赛上取得优异的成绩，聚集了一大批的德艺双馨的技术骨干。

>三、实习内容

（一）实习岗位：汽车喷漆

（二）工作内容：为汽车补灰，打磨，喷底漆，喷油漆，抛光

>四、实*结

这几个月我来到喷漆生产线实习，首先班长带领我来到生产线，为我们做了细心的讲解，生产要是进行，水、电、气必须缺一不可，车间脚下的水是流动的，漆落到水里会随着水到达相应的地方处理，会使水和漆分离，水会在循环到这里。电当然必须有，一切机器运行都需要电。车间从上到下会有气体主要就是为了喷漆的时候漆很好的落在车体表面上。我了解到涂装的目的有保护作用，起防腐蚀、抗老化和耐各种介质，有装饰作用：当然是给人以美的视觉感受，还有深一层的作用就是价值作用：同等的物体，因涂装美观性不同，产生不同的价值，也有调节热、电等能量的传导性，**声波、电磁波的散发、吸收及反射等；喷漆车间和之前实习的车间有着明显的不同，这里要求非常严格，要求无尘，是防火A级地方，穿着，鞋都必须遵守规定。

经过两周的实**致了解了喷漆的工艺流程，从车身车间过来的车首先要经过电泳线，可以称之为底漆，主要起到防锈的功能，烘干后进入涂胶线，铺垫线，底涂线，在经过烤箱进入电泳打磨线，因为车在电泳线就好像是车在漆里游泳一样，出来后又经过多道生产线会有很多瑕疵，所以打磨是必要的，为即将进行中涂喷漆做好准备，中涂线只有一条线车走的比较快，车到了这里首先要做的就是准备以及，补喷防锈底漆，目的就是吹净擦净整车外表面，除去异物，为中涂喷漆提供良好的基础，对打磨至漏出铁板的地方补喷防锈底漆，防止出现过早的锈蚀现象，工人们主要做的就是*体吹净车门左右及里面，之后会有机器用鸵鸟毛擦净整车。准备工作做完后就是手工喷涂中涂漆，包括车门内和发动机盖后备箱盖，目的就是提高防腐性能和与上涂层的结合力，手工喷漆完成后就到了机器人喷漆，中涂喷漆有机器人十台，喷涂两遍，在往后就是人工检修，修补中涂漆膜，提高漆膜表面的*滑度，提高前后舱内表面的外观质量。工人们首先要检查车体表面和前后舱内部喷涂部位，对缺陷部位进行补漆，要求补漆部位表面*整，与周围区域*滑过渡，不能出现虚漆，漆不足，流漆等不良现象。补漆完成后车就会进入烤箱。

中涂完成后的车首先会进入中涂打磨线进行人工打磨，修补缺陷为后面进行的上涂做准备，打磨完成后车会集体进入颜色选择场，在这里相同颜色的车会安排到一起，为的是上涂喷漆更换漆体方便，到了上涂线，因为比较慢所以有两条生产线，首先要做的就是准备工作，吹净整车外表面，除去异物，为上涂喷漆提供良好的基础，和中涂准备工作大致相同，之后就是人工喷漆，主要是车门内，提高内表面的装饰性。随着人工喷漆完成后，车会进入到机器人喷漆，上涂喷漆机器人有八台，完成后就是人工检修，内容和中涂大致相似。

上涂完成后车会进入烤箱，因为上涂漆是水性漆，而罩光漆是油性漆，为了提高附着力必须先进入烤箱烘干，烘干后的车先人工喷漆，之后机器人喷漆，这里有机器人六台，最后是人工检修，工序和中涂，上涂大致相同。

汽车涂装修正工作总结7

涂装生产科工作总结

武汉东风涂装设备有限公司安标化二级评审情况说明20_年3月22日，蔡甸区安监局在经济开发区管委会举办全区企业参加的安全生产标准化宣讲和达标创建动员会后，武汉东风涂装设备.....

涂装生产科工作总结工作”为准则，高标准，严要求，的工作任务。去年的7月份我来到高线厂生产科，在一年半

的调度工作中受益匪浅，所见、所闻、所感都让工作的各有的分。状况高线厂在1.....

涂装生产科工作总结工作”为准则，高标准，严要求，的工作任务。去年的7月份我来到高线厂生产科，在一年半的调度工作中受益匪浅，所见、所闻、所感都让工作的各有的分。状况高线厂在1.....

总结时光如歌，岁月如流，作为被考察的后备人才转眼间20_年已过去半年的时间了。为了能更好的完成下半年的目标及分配的任务，让自己有一个更好的突破，在不断用理论武装头脑的同时.....

汽车涂装现状及分析班级：汽服1102姓名：倪欣业学号：1101507232摘要: 21世纪被称为面向环境的新世纪,减少涂装公害、降低涂装成本、提高涂装质量一直是涂装技术发展的主题。本.....

汽车涂装修正工作总结8

xx年汽车4s店客服部个人年终工作总结 从事客服工作已接近七年，在七个春秋冬夏的轮回交替中写了好多次总结了吧，感觉总结就象是一个驿站，可以静下心来梳理疲惫的心情，燃烧美好的希望，为下一段行程养精蓄锐。不管客服工作是多么的*凡，但是总能不断地接受各种挑战，不断地去寻找工作的意义和价值，而且总在不断地告诫自己：做自己值得去做的事情，走自己的路，让别人去说吧。以下是我的个人工作总结报告：

对于一个客服**来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种“辣”味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、**和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服**，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服**的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会

把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才能保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

另外，在**常的话务管理中，我一直在人性化管理与**化管理这两种管理模式之间寻找一种*衡。为了防止员工因违反规章**而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，最好的方式是推己及人，感觉自己就是在错误。

汽车涂装修正工作总结9

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。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的接受。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，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，外衍朋友，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。

汽车涂装修正工作总结10

一转眼，一个星期就这样悄悄的过去了，目前我正在镇江风驰奇瑞4s店工作，做保学员。什么都不知道，在车间逛了一圈，看到这个零件也不认识，看到那个零件也不认识，自己都愁死了。偏偏要当我师傅的那个人又去奇瑞总厂参加三级保学员培训去了，无奈我只得先跟着接待人员学做接待。不是自己的徒弟真的是可以很随便，该死的老接待们什么都不教我，还什么都让我做，有什么状况只说一遍，还不说清楚。无奈没接触到的总会有做错的时候，只得乖乖的等着被他们说道。最可恶的就属那个会计了，自己明明懂的不多，却还要装的很懂一样，自己不会，还怪我弄错了，真的是很无语啊。师傅还要下个星期四才回来，我的个天呐，忍吧。盼望着师傅能早日回来，也好教我一点实用的东西，哎。

实习的第二周啦，我跟小吴都在学习，不同的是他是专做接待的，所以他要比我忙一点。师傅还没回来，无奈了我自己也不知道该干嘛，没人教我东西，每天就只跟在小吴后面跑跑，帮他接车子，套套三件套什么的，当然了这方面他是主角。这星期刚开始的时候，我开始打听我有关我师傅的信息了，在此间，我听好多人都说他很凶，说的我都冒汗了，心想遇到这么一个师傅，那我不得成天提心吊胆的。星期四是越来越近了，自己心里的那个不想他回来啊，真的是越来越强烈了。终于不可避免的，星期四到晚了，我师傅回来了（当时我还不知道他就是我师傅），只见他笑着跟那些接待的员工说了点玩笑话，丢下点安徽特产然后就走了，后来我才听说他就是我师傅。哎，星期五了，师傅正常上班了，问我有没有以前有没有工作过，师傅说做保学员的一般都得在车间呆上个几年，然后才能做保学员，我无奈的说没有，师傅很似疑问的说了个字啊？这星期也快过去了，师傅说下星期把我安排到车间带上一段时间。有点小期待。

星期一，一来我就直接呆在了车间里，也没有到前台去，师傅让我在车间里熟悉零件，熟悉车型，还说不让我修车。唉，真是不呆不知道，一呆全傻眼了，不知道车里面的那些东西叫啥。整个人都懵了，根本就不认识车子上的那些东西，无奈了只好一个个的问他们修理工，看到一个就问一个，哎...。没有工作服的确是件很苦恼的事情，

呆在车间里一不小心就把自己的衣服弄上油了，跟师傅要，师傅还回我一句说只让我看的，又不是让我去修的。无奈之下，我只得找修理工陈班（我们都戏称他陈班）去帮我要衣服，想不到啊，想不到啊，陈班去帮我要衣服，我师傅反倒臭了他一句说让我到车间是去认识零件的，你还想让他帮你修车啊，这种事情想都不要想。哎，只能说，陈班啊，我对不住你啊。这周里，师傅几乎每天都会问我同一句话，那就是零件熟悉的怎么样了。我的个师傅哎，我才刚到车间几天哦，怎么可能那么快就认识这么多零件啊，你得给我点时间啊。这周日子过的挺舒坦的，整天的都在车间里逛，熟悉零件，其他什么也不用干，也不用面对那个会计的死脸色。总得来说这一周还不错，起码外观上的大部件都认识的八九不离十了。

这一周，我依旧还是呆在车间熟悉零件。不过说实话的，这一周却没有多认识多少部件，原因是经过了上一周的学习，汽车外部的大件，我已经认识的差不多了，总共就是那么几样，小的部件也没能有机会见到。哎，整天的几乎都在车间闲逛，帮他们修理工打下手什么的，基本没事做。没事做似乎真不是一件好事啊，感觉自己就像个闲人一样，可有可无的，怕招来闲话啊。于是呢，实在是没有事情做的时候，我就躲到油漆工那边，去看他们刮腻子、喷漆。哎，师傅依旧还是每天的问我熟悉的怎么样了，万般无奈之下我只得回其说：外面的大件，我几乎都认得了，但是那些小一点的东西我就不怎么知道了。师傅玩笑的回了我一句：里面的你当然看不到了，这个要等有机会的时候，你再多好好看看，现在先在车间熟悉熟悉吧。呆在车间也快两个星期了，感觉他们修理工还是不错的，尤其是陈班，人还是蛮好的，就是太自以为是了，总觉得别人做不好，哎。还有个叫高斌的，人也不错，但是听说他好像要走了，其实吧，我觉得高斌走了，那可真的是奇瑞的损失咯。这一周就这样吧，*淡无奇。

汽车涂装修正工作总结11

在繁忙的工作中，不知不觉的又迎来了新的一年，回顾自己走过的这一年，真的是收获颇多，感慨万千，意犹未尽！

10年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。10年初，我做出了一个人生中最重要决定，放弃了自己所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。当时正值全球金融危机，各大企业都在减薪，甚至是裁员之时，我不顾朋友和家人的反对，毅然选择了辞职。其实改行之意，早在全球金融危机爆发之前就有了。大学毕业后的三年间，一直从事技术相关的职业，由于工作的性质和自己的兴趣始终不合拍，所以在*时工作中缺乏积极性，每天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自己都不公*，所以我选择了离开。我要选择一份自己喜欢的工作，让我充满激情投入的职业。因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自己所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再合适不过的了，但这也仅仅是自己的想象罢了。最终在朋友的推荐和自己的努力之下，非常有幸的进入了申蓉大众，从此踏**我的圆梦之旅！

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢**给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负**的信任！”到今天，我可以兑了当初的诺言。从10年03月14日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时**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。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20xx年，上海大众以万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从10年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在10年11月完成了单月销售20xx年中，我的计划主要在两个方面。在细节方面，提高工作效率。其中主要包括了每日工作安排，时间规划，团队协作等。在10年中，此方面做的较为薄弱，尽管自己的工作热情很高，愿意为之**自己的时间，但毕竟这样会影响自己的身体状况和工作状态。总之，在新的一年里应该将事半功倍转变为事半功倍。在职业规划上，成为一名优秀的销售顾问，渐渐向管理方面靠近。还记得在复试的时候，老总问我两年后的职业规划是什么时候，我毫不犹豫的说，“销售经理”！现在想起来确实蛮激进的，要做一名合格的管理者比

做一名优秀的销售顾问难的了，需要具备的能力也更多。虽然前进的道路崎岖不*，但我相信光明永远在前方，我会继续坚持一步步走下去的！

汽车涂装修正工作总结12

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**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。在这一个多月中，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好。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。

汽车涂装修正工作总结13

回首20xx年，有太多的美好的回忆，20xx年本人来到长京行工作，但是惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，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**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曹经理，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年多，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年初，我都是在曹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，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

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。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。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、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。

四、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

作划如下：

一对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二因**限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三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。

五、今年对自己有以下要求：

1：每月应该尽最大努力完成销售目标。

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，一定要本着长京行的服务理念“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。

汽车涂装修正工作总结14

20xx年x月x日，我进入了xx4S店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司**和同事的**和帮忙下，我在自我原先的基础上**一个**的台阶。在刚刚过去的20xx这一年中，经过不断的接触各类客户，慢慢了解了不一样客户的不一样需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的提高。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一向坚信经过自我的努力能够获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视三表一卡，在无形中造成了自我客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦；

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自我带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应当与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

其次，能够尝试经过各种方式开发新客户，如在xx等*台发布与个人销售相关的信息，或者是借助xx等新型软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改善，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

最终，增强自我工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自我的不足。

汽车涂装修正工作总结15

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差xx多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

- 1、市场力度不够强，以至于现在唐山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！xx个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至xx月份，拜访量特别不理想！
- 2、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。

二、工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对**安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解**意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩**过去，并不是**过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

- 1、xx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。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种**获得更多客户信息。
- 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，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

- 1、每月要增加xx个以上的新客户，还要有到xx个潜在客户。
- 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、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4、xx对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
- 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。
- 6、xx对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

汽车涂装修正工作总结16

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于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却无异于**。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、高校市尝零散用户等四大市常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**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**，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知识。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。

汽车涂装修正工作总结17

尊敬的公司**：

近段时间公司的产品质量总出现问题我深感不安，也在一直反思为什么质量会出现这么多的问题，不管是什么原因我的工作还是有问题的，通过近段时间的反思发现自己对质量的认识还不够深。这一次柴油机和皮带轮轴事件，可以从以下几点分析存在的问题：第一点：在采购方面，对经销商的选择虽然是**招标的，但是对经销商的质量**还需加大力度，并且在以后的合同中注明质量事故的处理办法，同时以后所有采购的配件都需厂家提供检验报告并且要求我公司质检严格检验。虽然这次柴油机事件是在我任前维修的，但是对于大问题我不应该在入库时不去亲自去检查，确实存在侥幸心理，这也是对质量不负责任的表现；关于这一次事件的原因已符说明给了公司**。第二点：在生产方面对各个工序的质量**不到位，虽然对每个工序都制定工序质量转移单，但是在每个工位自检的**上根本不到位，并且为了赶工期确实存在有的工位先用配件后补单据的现象，同时在车间有的工序不按照图纸施工，根据自己的经验进行生产；虽然车间施工有考核规定但是存在考核不严的问题，这在生产上很容易出现质量故。经过这一次事件我会严格要求车间杜绝此类事件的发生，并且会加大考核力度首先是车间的**者（包括我在内），对于这一次传动轴事件可以看出在使用半成品配件时，应该对半

成品配件进行一次全面的检查（因为仓库里有一些配件是收购前使用的），这在管理方面我是有责任的，上次因为丁强粉罐问题，于董事长安排对半成品仓库配件进行检查，我自己去检查的，这是不对的，应该与质检部门、技术部门联合检查，这是工作方法不对；同时我检查完没有向**回报，这是工作程序不对。所以从这次事件可以看出在生产过程中没有对各个工序质量进行**、检验，并且对成品存在惰性心理；同时要改变自己的工作方法，使之更合理更有效。

通过这次产品质量事故，我必须对自己的管理工作制定一个更高的发展目标，同时加大对员工进行产品质量安全教育、培训力度。对各个岗位制定详细的岗位工作指导书，做到“制定上墙，责任到人”，努力把产品质量、职工素质提到一个更高、更稳定的发展方向。使产品质量有一个更高、更稳定的目标要求。在此感谢公司对我的信任与关怀，请公司**看我以后的工作行动吧！

检讨人：

20**年12月3日

汽车涂装修正工作总结18

根据7月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推__纪念版，在7月21日的__晚报上刊登了“__车型”的软文及__天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在7月26日的__报就__车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等*面广告**。

在11月初，我们参加了__与__交通*合举办的“与F1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在7月12日邀请了__市锡山区区*即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次**了爱车俱乐部的20部车前往__东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡市市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售**，故各品牌的销售**层出不穷，例如**现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受_年或_万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临20__世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破__万；千里马大幅度降价，跌幅达__元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平*。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售**，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

同时提两条建议：

- 1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。
- 2、应进一步加强对__双冠王及爱丽舍16V发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及__16V发动机的优良性能。

汽车涂装修正工作总结19

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，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。

汽车涂装修正工作总结20

(1)切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：1、千方百计带领销售顾问计完成区域销售任务;2、努力完成销售管理办法中的各项要求;3、负责严格执上级交给的任务;4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报**;5、严格遵守各项规章**;6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

(2)明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

无论是份内、份外工作都一视同仁，对**安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解**意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成(上个月的是任务是15台)这个月给销售团队定16台

为什么要这样定任务?

- 1、10进店量是9月份的2倍，很多买车的都是先看在买
- 2、虽然进店量接代印象型的客户有89组，但是还不只这么多。

- 3、2月回访和追踪74组，我们需要加强3月回访和追踪。
- 4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是张洪的功劳
- 5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1037这类似的车型。

(3)对销售管理办法的几点建议

- 1、XX年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。
- 2、XX年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范**的销售管理办法，使其适应范围公司且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出销量计划。

(4)总结

每个员工要把公司当成自己的第二个家，不是有一句话“今天不努力工作，明天就得努力找工作”

2月虽然销量很不错，但是相比XX年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

2月有很多不足之处，

- 1、追踪不是很到位，
- 2、回访也不是很到位
- 3、接待客户的时候也不是很有激情(我的失职)
- 4、没带人去发传单
- 5、我们没有外拓都是0

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在3月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。

3月份的工作

- 1、上面不足之处全部抓紧
- 2、星期6~7两人去发传单，
- 3、找几组外拓人员。

把销量提高20%

汽车涂装修正工作总结21

xx年即将过去，在今年的汽车销售期间，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。简要总结如下:我是xx年来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，**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，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水*都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点，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，

对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析 我所负责的区域为宁夏、*、青海以及广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常**，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。

广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西*招标要求250000以下，排气量在以下，这样对于进口车来说无疑是个**。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和*一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去*的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年xx月xx日到xx年xx月xx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，*均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，xx年的年销量达到80台，利润达160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心! 随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-*稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

汽车涂装修正工作总结22