

车行员工工作总结通用16篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/280128.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

车行员工工作总结1

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

>一、工作概况

我是去年_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们__销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！_月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，_月份在我们的二级__公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

>二、本年度存在的问题

在20xx年_月_日国家实施“__”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在_月_日和_月_日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的__危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

>三、对20xx年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在__第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，

做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们___人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

>四、20xx年个人工作目标和计划

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我自信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

车行员工工作总结2

xxx年7月毕业参加工作以来，我已从一名幼稚的学生逐步成长为一名合格的技术人员，经过几年的现场实际工作，我已总结出一套适合自己程序，天车工工作总结。这几年来我先后从事过机械车工、铣工、数控车工。现在从事的是：工装夹具的设置，CAD制图，机械加工工艺编排和车间**。

在上述工程中我负责技术管理工作，在工作中一直兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施工质量，保证了施工一次校验合格率100%。

在从事管理工作中，我强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上我把加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡做为施工过程中的重点，这样保证了施工各道工序质量合格，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每到工序受控。同时加强了施工开工前的技术交底、方案的编制和执行**工作。工作中严格执行各类标准，加强了过程质量**，实行质量工资制，优质优价，对创建**工程起到了推动作用。

在成本管理上，在施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态**管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到了工程投入量最小，同时加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证了长周期运行。

在工程进度管理上针对近几年的工程由于工程期紧，任务量大，材料设备不到货的情况下，为确保**点施工任务按时完成，我精心**，搞好施工准备，实行周计划管理，以日保周，以周保月。合理划分施工阶段，采用*行流水作业法施工。

在强化安全管理上针对全年施工作业时间长、现场施工环境负责，立体交叉作业频繁等特点加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

多年的现场工作中我一直以积极的态度发挥自己的长处，积极工作。 **年在大连石化分公司一蒸馏扩能工程中提出合理化建议为该工程节约资金20万元，不仅降低了施工难度，提高了施工效率，在工期紧、任务量大、作业条件困难的情况下合理划分各施工阶段，确保了施工质量提前竣工创造了良好的条件，赢得了甲方、监理等多家**的高度评价，工作总结范文《天车工工作总结》。

上述是我参加工作以来所从事的主要工作，但我从事或介入的其他工作还有很多：如曾多次参与工程的投标工作，工程的预结算管理等工作。在我所从事的各项工作中，都能尽职尽责，积极思考，不断学习新知识，全面、终合的考虑工程施工，圆满的完成了**所交给的各项任务。多年来我被公司评为十佳青年、优秀员工、撰写的论文、合理化建议、施工技术看多次被评为优秀作品。

xxxx年我从事了技术质量处的管理工作，这个岗位对我又是一个新的工作起点。技术管理岗位是对各施工项目的全面的技术质量管理并保证质量体系有效运行。它包括了以下工作内容：**贯彻执行国家、地区、部门关于技术质量方面的法规、标准、文件；负责工程项目的技术质量管理工作；借鉴同行业先进的施工方法或自创独特的施工方法在本企业中推广实施，不断改进施工方法和提高管理水*；

根据企业现状和长远发展规划搞好技术培训工作。因此就此部门的工作，我做了以下工作：

技术管理方面实施了看板管理工作。实施看板管理是我公司经营管理的措施，通过实施看板管理拉开了分配档次，充分体现了多劳多得、少劳少得、不劳不得的按劳分配原则，提高功效。实施过程中依据看板管理相关实施方案和规定，按照通用的工序向班组及作业组下达任务书，任务书中明确了施工要求，领料、用料施工程序和计件工日，项目部按作业组任务书完成情况进行检查核实计件工资。期间，供应部门、技术管理部门等相关处室人员要相互配合，通力合作，保证了各工程按期、高质、安全完成。

我多年来技术管理方面基础扎实、各项**健全，但我认为针对现在技术力量年轻化现象，应尤其加强施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性。对与我们施工过的每项工程我总结出完整的施工特点、程序和方法。作为技术积累，必要时可以按同类整理出系统资料。既可指导以后施工，又可为投标提供基础资料。在编制方案交底上我们实行了下发作业指导书的办法在，整理出一套实用于化工炼油系统的竣工资料编制说明，为刚参加工作的技术人员在整理竣工资料上提供了方便。

车行员工工作总结3

为了切实开展电动自行车消防安全专业管理，不断消除电动汽车火灾危险，坚决预防电动汽车火灾事故，最近县局深入电动汽车集中停放区进行严格的消防安全检查。

>一、提高调查能力。

在检查中，首先分组、区域，逐一触摸管辖区的重点部门、社区、企业、沿街店铺等电动汽车停车场。随后，重点针对停车库充电区域电气线路是否按规定敷设、消防设施是否配备齐全，是否存在乱接乱拉电线和使用移动插线板的现象，停车棚搭建是否占用消防通道、防火间距等进行了严格查看。对于检查中发现的电动车违规停放、私拉电线充电等问题，执法人员依法严格查处，并督促相关单位负责人加大防火巡查力度，及时消除隐患，防止电动自行车在停放和充电环节发生火灾事故。

>二、定期宣传教育。

定期开展消防知识宣传教育，加强日常消防管理，以综合治理为目标，电动自行车使用管理明显规范。重点加强电动自行车的使用管理，电动自行车停在建筑物的第一层大厅、楼梯间、共用通道等室内公共区域，占有、堵塞避难通道、安全出口的电动自行车电池、充电器老化或损坏，充电线路混乱，充电设施设置不规范等问题加强管理。做到专项治理有领导、有组织、有方案，有条不紊地推进治理工作。

>三、下一步开展的工作。

在最近的检查中，共有17处破坏电动汽车火灾的危险性，为大众的生产生活创造了良好的消防安全环境。也鼓励广大群众如若发现电动车火灾隐患，可及时进行投诉举报，共同维护消防安全形势的稳定。

同时将持续开展电动自行车消防安全隐患排查，强化工作措施，紧密结合消防安全检查工作宣传教育活动，持续深入开展商店、居民安置点、小学等人员密集场所。

电动自行车消防隐患排查整治，加强做好安全宣传教育工作，狠抓电动自行车消防安全综合治理。

车行员工工作总结4

为进一步加强电瓶车火灾防范工作，切实减少电瓶车火灾事故的发生，确保我镇消防安全形势稳定，根据《宁波市奉化区安全生产委员会办公室关于开展电动自行车消防安全综合治理工作的通知》要求，针对我镇具体情况认真开展专项整治工作，落实多项举措，着力解决住宅小区、企业、公共建筑、市政公共设施等区域的电动自行车违规停放、违规充电等问题，确保我镇火灾形势持续稳定。

>一、基本情况

(一) 加强组织领导，高度重视。结合高层建筑消防安全综合治理、电气火灾综合治理和季节性火灾防控工作，明确任务分工，细化整治措施，确定重点地区和重点环节，有序组织开展综合治理工作。镇安委会成立电动自行车消防安全综合治理协调小组。镇长任组长，分管领导任副组长，各站办所、各村(社区)书记为成员的协调小组。电

电动自行车消防安全综合治理工作将纳入安全生产工作考核和镇安委会安全生产工作巡查及安全生产综合督查检查内容。镇安委会主任携各部门多次深入企业、居民小区，检查指导电动车集中充电点建设情况，听取相关负责人关于集中充电点建设情况汇报，实地查看集中充电点的建设情况和规划区域，细致了解当前智能充电装置安装及使用情况，并就深入推进电动车集中充电点建设、宣传推广电动车智能充电装置等方面提出指导意见和具体要求。

(二) 部门协作齐发力，确保工作掷地有声。根据《松岙镇关于开展电动自行车消防安全综合治理工作实施方案》，镇安委办协调各相关部门严格按照方案要求，加强沟通，各司其职，强化联动，从加强电动车消防安全源头管理、落实电动车消防安全管理责任、加强电动车停放充电管理、推进电动车集中停放和充电设施建设、加强消防宣传教育等多个方面抓好抓实电动车消防安全综合治理工作，切实减少电动车火灾事故。

(三) 齐心协力除火患，严排严查强化管控。发动各办、行业主管部门、村(社区)、物业服务企业等多股力量开展“电动车消防安全综合治理”为重点内容的专项检查。专项检查累计出动检查人员21人次，检查电瓶车企业1家、经营户2家、维修户3家。未发现存在销售不达标电动自行车、蓄电池及充电器等配件；销售无合格证、伪造、冒用认证证书电动自行车、蓄电池、充电器等配件；销售无厂名、厂址等不合格电动自行车、蓄电池、充电器等配件的行为。但是在询问了解中发现部分维修经营户仍有拆除限速器的行为。组织发动网格力量，联合村(社区)工作人员、物业服务企业出动人员79人次，对我镇12个行政村(出租房)、1个社区、1个农居小区等重点区域进行违规停放、违规充电等行为的查处，共治理38个火灾隐患点位。

>二、下步计划

(一) 强化宣传教育。利用微信、电子显示屏、宣传画册等新老媒体宣传违规生产、销售、改装使用电动自行车的危害，曝光典型火灾事故和违规违法行为；发动中小学校开展电动车火灾防范宣传教育工作，起到“教育一个学生、带动一个家庭”的效果；网格员、志愿者、民警等开展“入户式”、“点面式”消防宣传教育和电动车火灾隐患排查行动，引导群众养成良好的电动车停放、充电习惯。

(二) 建立长效机制，用制度规范电动车市场经营。针对部分经营户存在拆除限速器等行为，市场监管所要引导经营者制定生产销售、售后维修等各项制度，进一步规范企业销售和售后服务，保障消费者权益。

(三) 大力推广智能充电装置。召开电动自行车充电桩现场会，对电动车充电基础设施进行现场介绍、疑问解答、实地讲解，让企业、群众有效加深对充电设施的认识，推广全镇电动车集中充电点建设工作。经前期排摸，全镇范围内计划建设5个集中充电点建设，预计20_8年底建设完成，届时可供80辆电动自行车充电。

车行员工工作总结5

20xx年已经年底了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好！现将20xx年工作情况总结如下：

作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就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，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢。

通过不断的学习专业知识，了解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，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

- 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；
- 2、市场分析不够细化、全面

在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握。随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，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。

最后，感谢公司给我一个展示自己能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着这个目标一直努力下去。

车行员工工作总结6

为推进部门公务用车问题专项治理工作的开展，县委***按照相关通知要求，进一步规范公务用车管理，完善**，落实责任，公务用车问题专项治理工作取得了一定的成效，现将工作总结如下：

>一、健全**，责任到人

为确保该项工作有序推进，取得实效，成立了由副**XXX任组长的公务用车问题专项治理工作**小组，负责抓好落实。对部门内2辆车辆，实行专车专人专管，接受单位**职工和社会群众的**，对私驾公车和公车私用等问题认真开展了自查自纠和专项治理，切实做到在公务用车方面认真执行上级文件规定，严守纪律、严格管理、严格**，杜绝***行为发生，切实有效地推进了部门公务用车问题专项治理工作的开展。

>二、加大宣传，提高认识

利用单位学习日，**单位职工认真学习《*政机关公务用车问题**解答》等文件精神 and 有关规定，充分认识到开展公务用车问题专项治理工作的重要性和紧迫性。同时，进一步加强*员**队伍的思想**教育，增强*员**的法纪意识，使****充分认识到**驾驶公车这一问题的严重性，要求****带头执行好公务用车的有关规定，为**职工树立榜样。

>三、注重细节，措施得力

（一）完善公务用车管理**。按照“**相对固定公务车辆，公务车辆固定驾驶员”的原则，进一步规范了公务用车*，并与驾驶员签订了安全岗位责任书，制作了安全行车牌，严格公务用车使用**，确保行车安全。

（二）有效节约燃油。严格公车管理**，不断加强公务用车管理，实行了统筹调度，专车专用，集中停放等措施。要求集体公务活动尽量集中乘车，减少了单车出驶台次，提高了车辆使用效率。实行持卡加油，提倡节约能源，逐步建

立起节约用油奖励机制。坚持规范行驶、按时保养，减少车辆部件非正常损耗，有效节约燃油。

（三）加强驾驶员管理。为严格车辆管理，避免用油浪费，以及杜绝公车私用现象，***与驾驶员签订了安全岗位责任书，进一步落实了驾驶员的职责。通过对驾驶人员的教育管理，提高了驾驶员的**素质和业务水*；通过采取培训、评选先进等方式，鼓励驾驶员钻研业务，提高了技能，树立机关驾驶员的良好形象；同时完善了车辆维修和安全驾驶考核奖罚机制。

（四）实行公务用车定点维修。为了搞好机关公务用车定点维修工作，制定并完善了车辆维修申报**，并由车辆管理人员负责，使车辆维修工作真正做到既保证修车质量又节约经费，堵塞了维修环节的漏洞。同时加大了对定点维修厂的**管理，采取季度检查和随时抽查的办法，从报修、原材料价格、管理费、工时费四个环节进行检查，保证维修质量。

>四、下一步工作打算

今后将严格按照公务用车管理相关规定，明确工作要求，建立完善工作机制；加强宣传教育，正确引导**，营造良好用车氛围；及时发现和纠正问题，确保公车治理工作不走过场；进一步抓**建设，完善公车管理体系，并不断努力，推动公务用车专项治理工作深入开展。

车行员工工作总结7

【内容摘要】实习教学是学生掌握专业技能的重要教学**，优化**传统的车工实习课教学方式，改变用**目标和要求来培养学生；通过创造性的劳动，将教材、设备、器材等有机地结合起来，对学生施加影响的活动。如何在教学过程中做到“因人施教”；如何来培养学生的创新意识和创业技能、创业能力成为重点。通过优化的教学方法培养

具有一定技能及创业技能的学生，兼顾各层次等方面，以及对今后如何更好地提高实训教学效益，提炼更优的教学方法等。

【关键词】车工 基本操作 学生差异 教学方法 降低 节约 现代社会的发展，使得技工学校的毕业生就业竞争也日趋激烈，如何使学校在竞争中得以长足的发展，那就是：教学质量。依本人的经验，以我校为例，把抓好车工生产实习的一些教学方法及经验，在此与大家共同探讨。课堂是学生直接接受理论知识,获得专业技能、培养**生产能力的主阵地;也是实习指导教师充分发挥自己才能,调动学生学习积极性,培养学生养成文明生产、安全生产的良好习惯的主阵地。在实际教学中,是教师示范,学生观察、模仿、再反复练习的实践过程。只有掌握好的教学方法才能更好地提高学生车工实习操作水*。

要把一个没有任何专业技术基础、从来没有接触过生产的技校新生，通过职业学校的二、三年的学习，培养成一名合格的、熟练的技术工人，这需要一个理论和实践相结合的系统教学。在此过

程中，理论教学是基础，实习教学是核心环节，作为实***必须要做好以下几个环节：

一、强化自身专业技能的提升，教学质量从备好课开始

近几年我校不断选派各类教师参加国家级职业教师培训，对加强实习教师专业知识和专业理论知识的提升起到了积极作用。车工实习专业的教师必须对机械制图、机械传动、材料、电气设备、各种制造工艺、新设备、新材料、新工艺、新设备等系统知识全面掌握。这些都需要教师通过长期的学习，不断积累。加强实训操作技能的提升。实习教师必须做到师德、理论、技能全面掌握，才能提升自身的教学水*。备课不仅要备教材备学生，备实习操作的各种方法，还要合理安排教学形式和教学方法。明确讲解的重点、难点，这样才能做到有的放矢。教师在备课时，要按教学大纲、教学计划，全面考虑，并且把工艺课备好，在实习教学全过程中贯穿工艺课的讲解。工、夹、量具的应用，同学们必须在实习操作之前熟练掌握和应用，这样有利于实习课的顺利进行，确保教学质量。

二、合理安排实习课题、理论与实践一体化教学

合理安排实习课题、理论与实践一体化教学非常有利于学生从全局的高度去把握自己学习任务，明确学习目标，有利于学生牢固地把理论与实践、把书本与现实、把知识与技能结合起来，并让学生下企业参观，参预生产。实现产教结合，把学到的知识应用于生产实践中有利于老师提高教学效率. 第一阶段，重

点抓好学生基础训练，由车工入门知识开始，从车床操作到车外圆、切槽和切断，车削圆柱孔、车圆锥、成形面和表面修饰，并且能够熟练操作校实习工厂的车床，初步掌握90°和45°外圆刀、切断刀、镗孔车刀和钻头的刃磨，较合理地选择切削用量，

第二阶段，要求学生**完成普通三角螺纹、梯形内、外螺纹的车削及套类零件的加工。对每个课题都注意要求学生把在课堂上学到的车工工艺知识结合在生产实践中，要求他们先读懂图纸，并根据图纸要求编制加工工艺。对学生在编制工艺中出现的欠缺，都要及时分析、讲解，使学生真正懂得自己哪些方面是正确的，哪些地方还欠周到，怎样才能保证产品的合格率。学生在训练中，教师要多巡回观察，对学生在操作中出现的問題要及时指出并加以纠正。

三、合理选用实习材料，降低材料费、刀具费。

一般技能训练都采用价格比较昂贵45钢材。降低材料的消耗，可以从以下几个方面考虑。在一段材料上，合理安排训练课题。如：在练习外螺纹车削过程中，可以在毛坯料的一端依次练习M36×2、M30×2、M24×2、M16×2的外螺纹，注重了实习材料的延续性，避免每次从40毛坯料车至再加工M24×2的外螺纹。减小尺寸，在不影响训练效果的前提下,实习工件的尺寸宜小不宜大。减小尺寸包括以下两个方面：1) 实习图样设计时尽量减小工件体积，以减少工件重量，降低材料的消耗。如：设计台阶轴作业时，减少各处外圆的直径和长度。2) 实习

图样设计时尽量减小去除材料的体积，增加材料的延续性。如：设计台阶轴作业时，减少相邻的两个外圆的直径尺寸差值。

四、精炼讲解，准确示范

示范操作是实习教学课中至关重要的一个环节。它给以学生直观，形象，生动，具体的知识，最能吸引学生***，最

易理解和接受。学生就是在不断模仿教师的示范动作中，理解和加深所学知识，逐渐熟悉和掌握各种操作要领的。因此示范演示时的手法，姿势一定要准确规范，教师要牢记的安全文明生产意识不要带任何一点不良的习惯动作。示范动作速度要快慢适中，符合切削原理，使学生看清每一个动作和手势。先作分解动作，再做连贯动作，有利于学生学习和模仿。示范中要动作协调，附以讲解，讲清每一个动作的特征，要领和关键点，及学生操作不当的原因和防止方法。对工件装夹，车刀安装，工件毛坯的选取，切削用量的选择，工件加工要求及各种工夹量具的取用和放路都要提出严格的要求，培养学生文明规范，科学严谨的工作作风。生文明规范，科学严谨的工作作风。精炼的讲解，规范的演示往往使教学达到事半功倍的效果，但应注意不能占用过多时间，要把更多的时间留给学生，尽量增加学生动手练习的时间和机会。在示范完一个动作后，可以让某个学生再操作一次，纠正其错误及不规范之处。

五、加强巡回指导，因材施教

学生进入动手操作阶段，教师的及时指导尤为重要。巡回指导是生产实习中重要的教学环节，教师要有计划，有目的，有准备地对学生进行检查，督促和指导。要手脚嘴耳鼻多种器官并用，不断在各工位之间来回巡视。即“五勤”，腿勤、眼勤、脑勤、嘴勤、手勤，这样才能充分发挥教师在实习教学中的主导作用。腿勤、眼勤、脑勤主要在于发现问题，嘴勤、手勤就是对问题不但要细致的讲解，而且还要进行动作要领的反复示范，使学生对规范动作得到充分理解，并能根据动作要领熟练操作。例如：学生在切槽时产生振动，首先要让学生知道产生振动由于刚性不足，可以从车刀方面、机床方面、切削用量方面进行深入分析，既使学生加深了对操作要领的认识，又使学生增强了信心。巡回指导中的“五勤”还能融洽师生关系，激发学生的学习积极性。还可以及时掌握每一个学生的练习情况，及时发现存在的典型问题，对教学效果的优劣有所了解，总结经验，改进教学方法。也成为学生成绩评定、全面考核的第一手资料，对学生的学习成绩予以公正的评定。总之，“五勤”在实习教学基本功训练阶段占有重要的地位，是充分发挥教师在实习教学中的主导作用、培养高素质学生的重要环节。对基础薄弱的学生采取低起点，先慢后快、由浅入深、循序渐进、加强指导与辅导等办法，把车工实习教材的训练目标，充分按照课时进度，分解实训目标，做到心中有数。从车单一内容练习到综合练习，从精度较低到精度较高的单一和综合练习。允许差生根据自己的实际情况，分步

车行员工工作总结8

尊敬的公司**：

我于20xx年X月X日，正式进入公司的试用期。在这短暂的时间里，通过对日常工作的参与，积极与老员工的交流，以及加强与上级**的沟通。对电动车的驾驶与维护，以及公司的运营、**、文化及理念，有了较为深刻的认知。现将对初期的工作进行总结，如有不当，还望公司**批示。

一、思想态度

自进公司以来，快速转变个人角色，较快的适应旅游服务行业的特点与性质。认真学习公司各项规章**，加强个人服务质量。在工作中，高标准要求自己，像公司优秀员工看齐。做到严于律己，用“慎独”的态度来面对每一天的工作。不与不良行为与作风为伍，时刻谨记公司利益至上的原则；

二、工作情况

1. 加强业务技能学习。认真学习电动车的驾驶技术与日常维护，车载讲解器的使用，以及规范化的服务流程，扎扎实实的做好每天的本职工作。
2. 立足本职，干好工作。工作中，不断与老员工交流经验，总结每日工作不足。做到安全、*稳的将每一名游客送至目的地。爱护公司车辆，保证整洁，做到不开“病车”上路。
3. 不断提升自我素质。作为一名从事旅*业的服务者，不但要做到安全行驶，而且需要掌握一定的导游知识。要求自己，并不是一名单纯的驾驶员，也是一名合格的导游。在车辆行驶的过程中，增强自我服务意识，为游客解说当地的风土人情及名胜古迹；
4. 加强团结，服从管理。在工作中用诚恳，谦虚的态度面对同事，用热情，好客的态度面对游客。不怕苦，不怕累，积极向上。为公司内外**的氛围，贡献自己的力量；

三、存在的问题及未来工作的展望

1. 回想工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在这样或那样的缺点。如各种学习还不够多，服务质量还不是很高，思想认识还有待提高。再有就是，自己*时说话有时不太注意措辞，敬请大家谅解并及时指正。

2. 回顾本阶段的工作，尽管取得了一点成绩。但与**的要求相比，与其他优秀员工相比，仍有较大的差距。今后，我将更加严格的要求自己，发扬成绩、弥补不足、戒骄戒躁，全心全意的做好工作。在**的关心与**下，在同事的帮助下，相信通过自我不懈的努力，我的工作一定能够再上新台阶。

最后祝愿公司的业绩，蒸蒸日上，更上一层楼!

运营部电动车三队：

年月日

车行员工工作总结9

作为销售，这一年来，我完成了公司给到了销售任务，自身也是有积累了一些工作的经验，对于销售工作有了更多的理解，现在就我这一年的汽车销售工作做下总结。

>一、销售工作

在这一年的汽车销售工作当中，我是按照公司的汽车销售要求，每月去完成既定的一个汽车销售任务，达成了年度的汽车销售业绩，回顾过去的汽车销售工作，发现这一年来的汽车销售大环境是比较不错的，很多人都愿意购置一台汽车，比起之前，购买的能力和意愿也更加的强烈，这也是给我的汽车销售工作提供了便利，让我能更好的去完成目标汽车销售，特别是双十一活动的开展，更是让我的汽车销售有了一个突破，和去年相比，更加的优秀。在工作当中，我也是发现一些车型是客户特别喜欢的，我也是根据客户的需求去重点的推荐，同时也是在和客户的沟通中，了解到更多一些客户的想法，让我做汽车销售工作做得更加的顺畅。

>二、学习进步

在工作之余，我也是积极的学习，了解我们公司的车型，今年又是有新款的车上架，我也是在培训中了解汽车，让我能更好的去和客户沟通，去推荐，除了产品的一个培训学习，我也是会对我的工作做总结，一些好的方法保留下来，一些需要改进的就通过学习来实践来改进，让自己的销售技巧更加的丰富，面对不同的客户，也是有不同的沟通方式和技巧，让他们感受到我是真心想帮助他们解决难题的，而不是像一些销售，看到客户一进门就推销起产品，完全没考虑客户的感受，那样是很不可取的。除了学习销售的技巧，我也是研究起心理学，我知道，要了解客户的心理，知道客户想什么，那么更是容易去用更好的方式去打动客户，去把汽车销售给客户。通过学习，我也是有了一个更大的进步，下半年的销售就明显的比上半年好了很多，当然环境也是有一些影响，不过我觉得我在接下来的明年还是要继续的学习，继续的加强自己的销售能力。

在一年的汽车销售中，我也是发现自己有一些不足的地方，像快要达成意向的客户，有时候会过于着急要达成，所以会给客户造成一点不好的印象，而因此我也是损失了几单，这也是给了我深刻的教训，虽然现在有改善，不过还是要继续的去改进，作为销售不能着急，必须耐心的去把客户拿下。来年我要继续的加油，耐心的把汽车销售给更多的客户。

车行员工工作总结10

误打误撞第一次,我想也是最后一次进入车行工作。

那是一种开放、张扬的环境，与我这种内敛的性格应该是格格不入。

但期间的动荡，倒让我抱着尝试和锻炼的态度坚持了下来。

短短的5个月，我被调动了三个部门，第一个是客服部：一个彪悍、做事无头绪的领导带领着几个心胸狭窄一天到晚只知化妆打扮的员工，两个人做着一个人的工作。

第二个是售后服务部：调我去的理由是公司提供培训，学习系统管理与维护，但公司的规定是参加了培训两年内如果离职就要赔偿公司的培训费，再加上领导是一个五十多岁的老头，工作能力一般，世故圆滑很到位，但作风不好。我到的第一天就意识到了，所以跟他从一开始就绝裂了。

结果第二天公司又把我调到了销必胜法售部，与其说是调，还不如是要，是销售部的副总把我要了去。因为销售部刚成立，展厅还没装修完，临时跟客服部在一起办公，所以也是有缘吧，她早就有心调我去做信息员，一个月的观察也够了。于是我们面对面以直接的上下级关系面对时觉得还是比较亲切。

记得她带我去见部门的同事，在进门前，跟我说了一句话，我想我可能会记这一辈子的----“没事，你肯定行！”这句话给我无比的力量。虽然新工作我没从事过(以前从事过专业培训的同事离职了)，但给了我无限的信心，而我的心也更向她靠近了。事后我想这应该是一种管理者的方法吧!

自从到了销售部我一门心思的工作，凭着一份信任和一份器重，将一个刚成立的部门的信息员做的很称职，我是累并快乐着，累的是脑子，快乐的是心情!而这位副总的必胜法影响力真的很大，我上班以来就没见过这么团结的团队。大家好事一起分享，坏事一起分担。都团结在她的周围。她总是把展厅当她的家，把这些员工当她的孩子。工作中总给人以激情和动力。在她的人格魅力下，想不全身心投入都难。虽然其间她为了利益不择手段但她遮掩的很好。而这种团结令老板很恐慌，于是他在每个关键岗位上都预备上一个人。正赶上副总因母亲住院请假，于是老板安排上的人都上阵了。觉得挺可笑的：新官上任即烧三把火，把自己烧的旺旺的,想拿出成绩给老板看，想想副总是见过大世面的人，工作能力又强，她都拿不出什么成绩更别说这些涉世未深的人。看着他们的努力好象在做秀。

车行或者说是销售行业，当面都是pmp，但如果你不买，背后就是骂声一片，太直接了，我不喜欢!大家都有选择的权力，凭什么差不多的东西我非选你的，除非你有能说服我的理由。这也就是销售的技巧了。我没做过销售，不明白他们的最高境界，但我见过一个人，不知道他算不算高手，在跟客户交流时，就象拉家常一样，让人觉不出他在推荐车，而只是一个旁观者，把主动权交给对方，让人感觉都很轻松。我想这种自然本能的拉近了卖与买的距离吧。

虽然车行给我的感觉就是一个字“乱”，但没有进入过，就不会有这种深刻的体会：热情、张扬、开放、时尚。

车行员工工作总结11

出租车公司在总公司董事会的正确领导下，积极筹划，科学管理，注重安全，狠抓服务，通过全体员工一年的共同努力使公司的各项工作逐步步入规范轨道。

>一、加强公司的基础管理工作，建章立制

依据有关法律法规和行业管理部门对出租车公司的基本要求，制定了相应的企业内部管理规章制度，有关管理办法。公司建立健全了从上而下的各工作岗位职责，并根据工作需要进行了明确分工。规范了各项服务措施，细化了具体管理办法等一系列管理规章制度。加强了车辆基础档案馆管理，建立健全了各项管理档案和管理台账，做到资料翔实、完整。

严格实行合同管理，对x辆营运车辆均签定了规范的《出租车经营合同》。规定承租人严禁擅自转租、转让、出售、质押、抵押出租车辆，明确产权归属，规范了承租人的经营秩序。

>二、加强安全管理，杜绝重特大事故的发生

安全、稳定是我们出租车的第一要务。除每月组织驾驶员进行安全培训学习教育外，公司根据季节的变化，印制了安全行车注意事项，发放到每个司机，进行安全教育宣传；经常利用GPS平台、飞信发短信息等方式，根据季节、气候、路况情况发出短信，温馨提醒所属驾驶员“注意安全行车、确保行车安全”，加强对驾驶员的安全责任教育，使全员形成安全共识，切实做到“思想上筑牢防护堤、头脑上戴好紧箍咒、行动上系好安全带、工作上念好安全经”。做到“不开情绪车、不开英雄车、不开酒后车、不开堵气车、不开霸王车”。从而保证了运行安，杜绝了重特大事故的发生。

严把出租车从业人员准入关，严禁不符合资质条件者驾驶本公司出租车辆。加强公司内部巡查，对所有承租车辆驾驶员的资质进行核查，一经发现不符合资质要求的驾驶员及时采取措施，停运学习，并责成其培训办证后方予上岗。公司与每个驾驶员均签定了《安全生产责任状》使每个驾驶员时刻树立高度的安全责任感。促进广大驾驶员的安

全意识，不断强化安全生产观念，提高遵守交通安全法规自觉性。排查分析隐患，切实解决运输安全生产中存在的隐患，对可能发生的安全隐患进行逐车逐人地细致排查，不留死角；对自查自检出的问题及时自纠整改，消除后患。做到有效地防范重特大事故，减少一般事故的发生，促进公司运输安全、和谐营运持续稳定。

>三、加强文明服务教育，提高服务质量水平

服务质量的优劣直接反映出我们公司的文明形象，我们每月利用安全生产例会时间，组织驾驶员学习行业有关的法规和公司的各项规章制度，由于被聘用的驾驶员其综合素质差别不齐，思想品德，职业道德不一，我们针对这一现状，狠抓驾驶员的服务管理。经常性地开展对驾驶员进行法律规章、职业道德、安全运行、规范经营、服务质量教育，以切实树立法规观念，增强职业道德意识，提高为乘客服务的本领。在工作中牢固树立“信誉第一，顾客至上，”的诚信服务观念，并且将其认真有效的落实到自己的行为当中，处处想乘客之所想，急乘客之所急，帮乘客之所需，勤勤恳恳，踏踏实实，堂堂正正地为乘客服务，做到不拒载、不甩客、不绕道、不宰客、按表计费，在乘客心中树立起出租车司机诚信形象，涌现出许许多多的拾金不昧的好司机。今年我公司在运管部门组织的信誉服务质量考核中获得了“出租汽车公司年度工作总结级”的好成绩。

>四、存在的问题

从去年以来，出租车行业很不景气，经济效益与往年相比下降了x%-x%，出租业户的情绪很不稳定。去年年底到现在共有x名承包业户退包。今年年初出将租车承包押金由原来的x万元降到x万元；承包业户一直都在反映我们的承包费很高，承包费交纳不是很积极。

今后，将进一步加强对各项工作和日常管理的监管力度，对驾驶员规范经营行为进行严格管理，全面落实各项保障措施，始终把安全放在第一位，提升服务品位，树立企业良好社会形象，严守职业道德，注重服务质量，为公司的发展做出贡献。

车行员工工作总结12

时间在悄悄流逝，一个学期很快就结束了。本学期我负责2号车的安全接送学生的工作，在本学期里我按照学校的要求认真负责的做好做好分内工作，做到了安全、准时、准点去接送学生，并且在各个方面严格要求学生，在我的工作范围内，出现打架或意外事故等事件几率为零。总的来说，本学期我的跟车接送工作顺利、圆满的完成了。

本学期内跟车工作很简单也很重要，现在我在跟车接送基本情况介绍、学生排队等车教育、车内管理教育、学生下车安全教育四个方面来做个总结。

一、跟车接送基本情况介绍：

我们2号车一共有两趟，跟车时间每天早晚各小时左右（不塞车的情况下），接送路线：第一趟车有56+2住宿生，是中山港方向的，具体站点：富洲公司、小隐川菜馆、义学牌坊、翔江制品厂、海傍村、海傍生鲜店、人才楼、中山书城、安居花园共9个站点。第二趟车共41人，走浪网方向，具体站点：大俊客运站、六百六桥头、东胜村委、东胜牌坊、十灵牌坊、浪网居委会、红卫桥共7个站点。

二、学生排队等车教育：

我按照学校的要求教育学生排队等车，而且在等车时不能在路边追赶打闹，不能乱丢垃圾。而且每个站点都有一个小队长负责管理学生，帮老师数人数，跟老师汇报迟到、请假的同学的名单。在这一点上两趟车的学生都做得非常好，而且从开学到期末，我发现车上的学生进步非常大，从开始不排队到每天自觉排队等车，从有小部分学生迟到到后来无论天气多**都没有学生迟到。但是有一点不足的就是：有时候在老师车没有来的时候，有一小部分小学生偶尔会跑去买早餐或零食吃了，等老师车到了却找不到学生。

三、车内管理教育：

在这方面，一个学期下来我们车上教师和学生共同都有很大的进步。我从无这方面的管理经验到现在的熟练管理，从面对一些小问题都措手不及到能**管理好一百多学生，熟练的处理各种问题。而学生，则是从开始在车上说话、玩闹，偶尔还会丢垃圾出窗外，到现在的严格遵守车内管理纪律，能安静、乖巧的乘校车。所以说，我们师生共同成长，共同进步。在做思想教育，安全教育方面，我会严格要求他们不说话，不丢垃圾，不打闹，不破坏车内公

物，还会进行全体的文明礼仪教育，另外还进行个别教育。我能亲切但又严肃的跟他们交流，尊重学生，不体罚学生。在车内的管理方面不足之处：

- 1、刚开学不久，有些学生把车内的椅子的背部的一些板块弄掉下来，我没有及时告诉学校，也没有保留拆下的木板。
- 2、开学不久，学生有两次把车顶上安全逃生窗口当做是通风窗口打开了，我通过**的提醒才意识到那个窗口打开的危险性。

四、学生下车安全教育：

在这一方面我一直以来都能按要求做得很好，我会**学生有序下车，并且是我先下车扶低年级的学生，下车后也教育学生排队刷卡进校，放学时还会下车送学生过马路，或者及时通知家长来接学生，还教育学生下车后马上回家，不得在外面逗留，不得下车后打架。一个学期以来这项工作都做得较好，没有任何安全事故发生。

总之，本学期内我认真负责的管理好接送学生的工作，没有一天缺席，没有一次安全会议不来，车上学生也没有发生一次打架现象，更没有吸烟等现象，本人也没有接到任何一位家长的投诉。我尽了跟车教师的本分，尽了作为一个老师的责任，认真配合班**工作，也**学校的形象对学生和家长负责，受到了车内学生的好评。

车行员工工作总结13

20xx年年度工作总结 虎年将逝，兔年来临，为了顺应时代的潮流，紧跟公司前进的步伐，为了在新的一年里更好的完成自己的本职工作，现对过去一年的工作如下总结：

一、紧密团结在以**为核心的公司**的周围，坚决服从上级**，个人利益服从公司利益，坚决执行上级的命令，牢记要一切行动听指挥。

二、严格遵守公司的各项规章**，按时上下班，团结同事，处处以身作则走在员工的前面起到模范带头的作用，能及时把公司的通知评比，文件会议精神等传达给员工，对员工提出的意见问题等认真做好记录，及时上报，起到上传下达的作用。三、忠于公司，兢兢业业，务实干好自己的本职工作，

1、负责每天洗车房的日常工作，做好班前五大检查，洗车机日常保养检查，气泵、水栓、吸尘器等保养检查，并认真填写相关表格，发现问题及时上报，维修人员确保机器正常运转。

2、每天做好员工的摘星评分，月底做好员工的考勤，月会总结每月必报等工作，如实记录，按时上传人事部、财务部便于工资的核算。

3、狠抓员工个人卫生和洗车房环境卫生，洗车是一个服务行业，要替客人把车擦干净，首先要搞好自己部门卫生，员工的仪容仪表(头发、帽子、胡子、指甲、衬衣、领带、围裙、鞋、工牌、工服)必须达到公司标准才能上岗，洗车房广场垃圾桶、小红车、水桶吸尘器等都具体责任到人，每天打扫，每天检查，不合格就立刻整改，直到整改合格为止。

4、由于洗车房人员流动性大，新人较多这一年来不间断不定期地对员工进行一系列的培训，如员工的仪容仪表培训，毛巾的使用与摆放工具的使用与归位，如何与顾客交流等，重点培训洗车房擦车工作流程，让员工严格按工作流程操作，把好擦车质量关，真实的为顾客服务，力争让顾客放心、满意。

5、对于工作中出现的一些事情或投诉，及时上报上级**，不**，不退缩，不逃避，亲身参与出面处理问题，分清责任，把损失尽量减到最少，让顾客消费在月福满意在月福，让员工相信公司相信**。四、严格管理，赏罚分明，要求洗车房每一个员工都遵守规章**，忠于职守，不串岗，不脱岗，不扎堆，随时随地注意自己的言行举止，对于表现良好者和**人员，严格按员工处罚条例进行奖罚，让当事者心服口服。当然在过去一年的工作中也有一些不中之处。

1、对员工思想工作做的还不够细致，没能解决一些员工的切实困难，导致这些员工流失，结果九月、十月份洗车房一度出现人员紧缺现状。

2、对设备维修知识学得少。

3、对其它部门(如营业厅、工程部)业务知识欠缺，今后本人一定扬长避短，不断学习不断提高自己的业务水*，努力工作，争取做一个合格称职的主管。

车行员工工作总结14

安全是永恒的主题，安全生产是企业生存之基，安全行车工作总结。我按照厂**工作要求，圆满完成了各项工作任务，现将自己今年来的工作总结范文如下：

>**思想方面

我认真学习了*的路线、方针、**，明确我们*在新世纪、新时期的中心工作和全面建设小康社会的奋斗目标，努力做到在思想上、认识上同*保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。同时，自己还树立终身学习的观念，利用业余时间学习计算机、法律知识，以及进一步学习自己的业务知识。

>工作情况

在今年的工作中，认真学习业务知识。我在本岗位上，按照厂**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，除保证生产用车外，积极参加各项义务劳动。为降低生产成本，在日常的行车、保养方面为节能降耗作了积极的工作。在厂**和科室长的带领下我同全体成员一起安全的完成了20xx年的工作，在这一年里能够自觉遵守各项交通法规和单位的规章**，能够在工作中任劳任怨，在**和生产需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬从无怨言。入冬之际我厂石佛沉沙池泵房安装设备期间，我同机修车间全体同志一道早出晚归，每天在工地坚守十几个小时，圆满完成了各项任务，得到了**的肯定。*时、做到严格遵守出车**，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**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。

>总结：

尽管经过一些努力，我的业务水*较以往提高了不少，但还需进一步提高。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*。明年我将与其他同志一起努力工作，在厂**和科室长的带领下使自己的工作达到一个更高的层次。回顾我们这一年来的工作，看到了成绩也发现了不足，我们力求认真总结今年的工作，使明年做得更好。

车行员工工作总结15

为有效遏制电动自行车火灾发展势头，普及电动自行车消防安全常识，努力消除电动自行车火灾隐患，根据县消防安全委员会关于印发《莲花县电动自行车消防安全综合治理工作方案》莲消委字（20xx）文件精神，县水务局扎实开展了电动自行车火灾隐患大排查，现将有关情况汇报如下：

>一是加强组织领导，强化落实。

我局始终把安全工作摆在重中之重的位置，以高度的政治责任心和使命感，切实加强领导，一分部署、九分落实，全力抓好消防安全各项工作落实。成立了水务系统消防隐患排查整治工作领导小组，明确局长任组长，班子成员任副组长，各科室负责人为成员，负责指导和督促开展消防隐患排查整治工作。形成一级抓一级，层层抓落实的工作格局，全面铺开电动自行车消防安全综合整治行动。

>二是严格督导检查，加强排查。

在全局范围内开展了安全隐患大排查，特别是对电动车充电安全隐患开展了整治活动。将电动自行车违规停放、违规充电等现象列为整治重点。在电动车停放点通过口头教育、张贴紧急通知等形式告知广大车主在晚上12点以后不要充电，电动车充电不能连续超过6个小时等安全知识，预防火灾事故发生。同时建立严格的管理制度，明确专人负责，不间断加强巡查看护，严防清理后出现反弹。

>三是强化宣传，建立长效机制。

一是利用短信、微信工作群、宣传栏、电子显示屏等播放消防公益广告和安全提示，大力普及消防常识，强化消防

安全活动重要性。二是建立“全链条、制度化、长效性”的工作机制，进一步健全电动自行车消防安全管理机制，全力确保综合治理工作取得实效。

车行员工工作总结16

这一年的销售工作进行的不是很顺利，在这一年当中，我有几处特别明显的失误，虽然说没有给公司造成一定的损失，但是对于我自己的职业要求而言，是遭受了巨大的打击的。但是有失也会有所得，我在这一年的当中虽然经历了一些失败，但是我收获的成长也是非常多的，在此我为自己今年一年的工作进行了一项总结。

>一、销售职业素养的提升

我在4s店工作了两年了，这两年的日子让我感觉到销售行业真的是一个很难的行业，尤其是在汽车销售这一行，竞争压力是非常大的，而且对于我们销售人员的要求也是很大的。讲的稍微直白一些，那就是你能吃这碗饭你就吃，不能吃就早点放弃。这的确很现实，所以这一年，我为了证明自己在这个领域是有一定潜力的，我非常的努力，几乎每一天都在学习和成长。这一年，我的职业素养提高了很多，相比之前第一年进入这个岗位来说，我的路线一直都在往上走，没有掉下来，也没有停滞不前，这是让我感到非常骄傲的。

>二、销售工作中获得成长

这一年，时间虽然不是很长，但是对于这份销售工作来说，我比去年是要做的更好的，因为去年刚刚进入这个行业，很多地方都不是摸得很清楚。我也只能一点点去探究和学习。但是今年的话，其实我在一定的基础上进步还是非常快的，我对这份工作的把握也更大了，比之前更加自信了。我的沟通和表达能力上提升了很多，加上自己比较努力，我在业绩上突破了去年很多，得到了一个更加优异的成绩，让人也感到十分安慰。

>三、发现不足，及时改善

这一年，虽然是在跌跌撞撞中走过来的，但是在这种悲喜交加中，我解决了很多的问题，今年上半年在一次谈判当中自己在语言方面犯了一些小错误，其实也就是因为准备工作没有做好，和同事之间的合作不是很默契导致的。那次错误出现之后，我就开始更加严格的去审视自己了。我知道对于这份工作来说，很多错误都是不应该犯的，而那一次也的确让我意识到了这种危机感，所以我当下立马进行了检讨，在后来的工作中也进行了改正和弥补。每一次错误都是激励我们成长的一次机会，我想这对于我来说，也算是一件能够助我自己成长的事情吧！未来一年，我也会继续发扬自己的长处，继续努力成长，为公司贡献一份自己的力量。

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