# 4s店出纳个人工作总结大全（精选7篇）

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-04-16

*小编为大家整理了4s店出纳个人工作总结大全(精选7篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上...*

小编为大家整理了4s店出纳个人工作总结大全(精选7篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

4s店出纳个人工作总结大全(精选7篇)由整理。

第1篇：4s店出纳年终总结

4s店出纳年终总结

4s店出纳年终总结

忙忙碌碌的过了一年，但在博翔店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。

20xx年04月我入新乡博翔店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。

回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我入职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

申森

20xx年12月 4s店出纳年终总结

自XX年7月1日入职公司至今五年了，从门店会计到4s店总会计，无论是做事、还是做人我都从“xx”这个温暖的大家庭学到了很多很多……“受人之托，终人之事”我做到了。展望未来,我对公司的发展和今后的工作充满了信心和希望,为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我把参加工作以来的情况总结如下：

一、前期工作总结

对于企业来说，能力往往是超越知识的，公司对于人才的要求，同样也是能力第一。公司对于人才的要求是多方面的,它包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

第一阶段(XX年)：适应阶段

XX年7月我进入了工作的独立，记得那时电动车的帐目情况已经堆积了2个多月，当时的首要任务(自定)是分清各股东的投资情况、库存的实物数量、厂方的帐务核对、出纳的现金盘核、最重要的是合理建帐(帐务具有延续性)，用了1个月做了3个月帐，当时帐套建完后我有种超越和窃喜的感觉。从新行业电动车的实体期初建帐、摩托车的接帐及业务的快速进入、税务的合理建帐、银行机动帐、风陵渡汽贸的认知，在对行业陌然的情况下，我幸运的加入了“xx”管理团队，看似简单的账单制作→日常业务→银行对接→建立台账→与厂商财务对接→业务衔接，一切都要从新开始。还有在昝经理的帮助下我对承兑汇票有了认知、了解。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，在领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我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，而随后财务特殊身份更是加速缩短了我与“业务”之间的距离。干中学、学中干，不断掌握方法：积累经验;问书本、问同事，不断丰富知识：掌握技巧。

“勤能补拙”，利用时间总结完善自己的工作内容，建立了各种账套的模版，同时结合管理处实际情况先后内定了《财务收费流程》、《财务对接流程》，并在领导的支持和同事们的配合下各项流程得到了迅速的普及，为管理处日常财务工作的顺利进行奠定了坚实的基础。

第二阶段(XX年XX年)：发展阶段

这一阶段在继续担任原职同时又介入了xx有限公司汽车分期工作，进一步巩固了自己财务工作经验的积累，同时也丰富了自身的汽车专业知识。进入日常管理之后，因为新招的分期会计与电动车会计，我由此又接触到了辅导新人的工作内容，我将自己的工作经验整理与新人一起实践，共同发现问题、解决问题，经过三个月时间的努力，新招的会计已经能够很好的胜任财务工作了。年底电动车移交我又被介入分期公司接管财务，此时正逢汽车分期的高峰及国家对汽车养路费及税收制度改革，汽车养路费的取消直接关系着帐务大动作的调整，那年我整理了一套所有汽车分期的完整还款表，调整所有客户的养路费科目，由此制定了客户全款付清时用帐表核对的方法确定客户的还款金额，确保财务核算正确。我参加税务学习专业知识，积极配合制度改革，并在工作中小有成就，得到了领导的肯定，XX是我在公司年奖xx\*元。

第三阶段(XX年现在)，不断提升阶段

XX年公司上层领导的经营决策转型，为工作的需要与时代的适应，学习了一般纳税人帐务及国税金税工程，已熟悉增值税防伪税控开票子系统。同年9月由于福田奥铃品牌的代理，快速适应厂方的帐套系统。因厂方的返利非即返到帐，它采取的控制终端经销商的销售及资金的最大占用化，返利一票一返，每张增值税票的返利最高且不能超过所售车辆金额的30%，结合所上情况我建立了一套同以前又完全不一样的帐套，方便公司与厂方核对及公司车辆利润的明确化，一车一结。同年因公司搬迁，交通不变，我尽快适应了自驾车。

二、主要经验和收获

在xx工作的五年时间里，积累了许多工作经验，尤其是管理处基层财务工作经验，同时也取得了一定的成绩，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，才能尽快适应新的工作岗位;

(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，认真理财管账，才能履行好财务职责;

(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)只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

三、确立工作目标，加强协作。

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是做为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值。

公司的快速发展催人奋进，对我们每位职工提出了更高的要求，我明白，只有不断学习不断进步，才能更好地完成领导交办的工作，“路漫漫其修远兮，吾欲上下而求索”，我决心在今后的工作中，严于律已，勤奋学习，在本职岗上做出更大的贡献。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请领导给予批评指正。在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。

第2篇：4s店个人工作总结

4s店年度个人工作总结【三篇】

篇1

忙忙碌碌的过了半个月，但在世茂奥迪店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况做一个总结。

XX年04月我进入长沙世茂奥迪店，在综合部任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾见习来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我见习以后才发现，我对综合部的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，

我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的半个月，是勤奋学习的半个月。由于自己入汽车行业时间很短，要想以后在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车行业还是一个不断成长的行业，是一个锻炼

人的好地方，我有幸伴随它

成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的学习中、工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，争取以后到世茂奥迪公司工作，为公司做出贡献。

篇2

走进xx，不知不觉，已有两年有余的时光，这一年多时间里伴随欢笑，失望，迷茫，决择，自己总算一天天的成长了起来，20XX年是我在公司成长的一年，这一年中，从一个不知名的小喽啰正式成为索赔员，在成长的时段，肩上也不知不觉承担了更多，这其中，对自己的工作，总的来说可以分为三个阶段：

一：自我成熟阶段：

在20XX年的开始，从索赔菜鸟角色到索赔员的转型，首先，在索赔业务上脱离了师傅的脚步，自己正式开始谋划

业绩的增长，从首保到索赔再到速报，业务上，将知识转化为实际操作的过程中，让自己的理念慢慢转变为实际操作。开始时，由于自己的经验在一定程度上不完善，在操作时更多的是与同事一起摸索，在下半年走上正规，在索赔产值上一直稳定中有稍微增长，上一直保持在%以上，索赔结算时也从未出现扣分现象。在工厂的沟通上，不仅保持了原来与各部门的良好关系，更多结识了一些重要人物，使自己的工作更加的顺畅，同时也健步提升自己的能力，更在XX年11月参加工厂的交流培训会，学习见识的基础上更多的加深了与人交往的能力。在索赔鉴定的业务上，这一年在自身基础的同时，更多的在车间跟同事学习，到现在做到鉴定的准确率在99%以上。部门工作中，除了日常事务上，更多的是培养了索赔员的心性，现今，作为索赔员的我能力已经完全成形，主要工作是在平时的准确率上多做检查。在与其他部门的工作中，协助车间的现场管理，销售的调车业务，库房的配件供应及时问题呆滞件的处理问题等上也亲力亲为。所以，在自我成熟阶段，我经历的，就是学习，踏实做事，自我完善成熟到可以独挡一面的时期。

二：自我提升阶段：

在工作走上正轨后，接下来的就是一复一日的平淡生活，重复的多来，内心自然的就迷茫，感觉找不到自己的出路，这一时期，工作上就疲倦了，导致在工作期间中，出现

情绪不稳定，从而导致索赔业绩有一些下滑的现象。这段时间，自己不断的调整，也找自己的领导，家人谈心，终于及时的稳定了自己。在7月中旬，在xx上市四周年后的xx推出了新车型————城市越野型性价比超高的xx560，推出后占领市场绝大部分份额，新车型的上市使得公司业务，索赔业务更快速的发展，也熟悉并把它稳定下来，配合xx的各项活动协助外出服务，为xx的售后服务做出了一定的贡献，并为后期的xx后续车型奠定了基础。

三：自我寻找阶段：

通过不断的学习进步后，到即将迎来新一年的时候，终于达到了能自我完成工作，出色完成任务的时候。如今，在稳步提高的同时，也在时刻的准备以后的工作，这一年的经历告诉我，只有不断的加强自身能力，进入人生的成熟阶段，才能更好的适应汽车市场的蓬勃大战，此时，应该想的是，在新的一年中，工作目标是重点放在xx的业务上，不仅紧抓索赔业绩，更要为xx售后的整体产值提升出谋划策。在接下来的生活中孜孜不倦的学习，时刻准备好，在新的一年，当机会来临时，不惧怕任何的挑战，实现人生的又一次飞跃。

篇3

1、前台接待的日常工作描述

来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记;

⑴负责前台电话的接听和转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误;

⑵负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌;

⑶负责公司前台大厅的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净;

以上的工作内容描述可按照自己的工作去撰写，注意要有条理性去描述自己的日常工作内容。

2、前台接待工作的收获与体会

在实践中学习，努力适应工作。这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。

都说前台是公司对外形象的窗口，短短的三个月也让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚等等，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

将自己对前台接待工作的一些体会撰写出来，还有你在工作上的收获。

3、工作的不足之处

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

勇于承认自己的不足之处，能让别人感觉到你谦虚的个性。

4、工作计划

撰写工作总结中，比较重要的一项是你的工作计划。撰写你的下个月、下半年、明年的工作计划。

5、最后总结话语

虽然前台接待的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作!

随着汽车用品竞争的日趋激烈，一些求创新，寻突破的汽车用品经销商、代理商、汽车用品生产厂家，在保持和巩固原有汽车后市场销售渠道的同时，纷纷选择与汽车4s店合作，以拓展新的销售渠道和通路，在汽车售中过程中实现产品的销售，并且已经形成了事实。有的汽车用品厂家或经销商代理商，有的产品，并且还取得了不错的成绩，起到了示范作用。

而汽车4s店，随着车市的竞争激烈，或为了构筑自己

的经营特色，或为了寻求新的利润增长点，或为了满足顾客一站式服务的要求，在原有经营项目的基础上，纷纷根据自己的特点和要求，引进了汽车用品进行销售。

在外部市场环境的压力下和各取所需的基础上，汽车用品经销商、代理商、厂家与汽车4s店的合作，正在逐步磨合和发展中。自己接触汽车用品这一行业，与4s店进行业务往来已经有一段时间了。现就工作中的一些体会与方法记录下来，和大家一同分享交流。

第3篇：4s店出纳岗位职责

4s店出纳岗位职责

1.严格按照有关现金管理和银行结算及外汇管理制度,办理现金收付和银行结算业务.收付款后,要在收付凭证及 原始凭证上加盖\"收讫\"\"付讫\"戳记; 2.登记现金及银行存款日记账.在收付款凭证无误的情况下及时登记现金日记账,每天结出余额与实存现金核对,按币 种和账号分开设置并登记\"现金日记账\"\"银行存款日记账\",并结出余额,记账后的收付款凭证及时转给会计; 3.严格执行库存现金现额,超过部分必须及时送存银行,不坐支现金,不以白条抵押现金; 4.建立健全现金出纳各种账目,严格审核现金收付凭证; 5.严格支票管理制度,编制支票使用手续,认真办理支票领用注销手续,使用支票须总经理批示后,方可生效; 6.要积极配合银行做好对账,报账工作,定期填报银行存款余额调节表; 7.要保守保险柜密码的秘密,保管好钥匙; 8.配合会计做好各种账务处理.

第4篇：4S店车间个人工作总结

本人今年三月中旬来到美通中亚斯柯达4s店，至今工作已近一年，现对以往的工作及明年的计划做一个总结。

三月份来到本店，担当车间主任一职。由于本店是新店，第一感觉工作环境及硬件设施非常完善，当然这是完成工作的基础。之前没有从事过4s店的相关工作，工作经验缺少，但经过近一年的学习和工作，从中学到了很多也有了一些自己的见解。那么，我个人认为目前存在的优势和不足有以下几方面，仅供参考。

首先，我们的斯柯达团队是一只崭新的团队，无论从管理还是技术上，我们都还非常年轻，朝气蓬勃。在崔总的带领下，大家能够像一家人一样，为了团队的整体提高，每个人都能够尽自己最大的努力去完成相应的工作，这也表明了我们的团队凝聚力很强。当然，年轻也有它的不足，就是经验的缺乏--技术上的不成熟和管理上的漏洞。技术上来说，两个组有一定的维修能力，但对斯柯达品牌需要时间和经验的积累。各组学习氛围及自学能力稍差，平时没有阅读维修书籍和资料的习惯，玩大于一切，处于被动学习状态，这样在维修过程中，降低了维修效率。两组解决故障的能力也有一定的差距，这与个人的维修经验和做事的态度有直接的关系，说话不分场合，骄傲自大，做事武断，整体素质需要提高，但对技术的钻研精神还是有目共睹的。学徒人员流动性很大，由于客观存在的条件，无法避免。对于有培养价值的人员，我们应尽力去开发和利用，以免人才的流逝和不必要的损失，也不利于品牌的发展。前台服务顾问维修基础知识欠缺，对自己品牌的性能和参数知之甚少，对顾客提出的问题不能有效的回答。同样，没有自我学习的能力，缺乏上进心。各部门之间沟通、协调能力存在问题，服务顾问和车间人员及配件部门不懂得互相尊重，希望以后的会议上有此内容和解决方法。前台及车间提成存在漏洞，应该细分。当然，本人在工作和管理上也存在很大的不足和缺陷，希望领导和各位同仁及时指正和批评，本人将洗耳恭听不胜感激。对于明年的工作安排有如下的看法。 技术上：

1、每日下班后，各组长讲解当日修复车辆的故障现象，分析原因及解决方法。目的在于维修案例的共享，全体人员都能够及时掌控，同时也提高组长的培训能力。

2、制定详细的培训计划，包括服务顾问及车间人员，逐步提高维修水平和服务质量。 管理上：

1、结合车间目前工作状态，制定一套新的车间派工方案，做到公平对待每一组，使两组工作量及效益基本一致。(方案待审核)

2、全体人员素质的提高，(建议)学习传统文化，增加团队凝聚力，改变精神面貌。

3、全体人员学习自己的岗位职责，必须明确自己的工作范围，知道干什么、应会什么、应知什么。改变现有的工作态度--工作散漫、分工不明确、出现问题互相扯皮，哪个环节出现问题就找那个人负责。

以上是今年的工作总结和明年的工作安排，如不完善及不妥之处请领导批评指正，希望在20xx年我们的售后服务会做的更好、也希望各位同仁继续努力。

第5篇：4S店 个人总结工作计划

202\_年个人总结

今天是岁末的最后一天，我很荣幸的来到一汽丰田有一个月的时间了，入职新车库管一职，从熟悉环境到渐渐适应环境，自己有了个新的认识，也懂得自身的责任和领导的信任。新车库管的工作责任重大，有责任心和担当的我也信心满满的投入热情去踏踏实实做好每件事情。工作在服务窗口，明白客户就是上帝，时刻严格要求自己的言行，本职工作完成后工作闲暇时，做些展厅力所能及的小事。小事很简单，但我总提醒自己要想到。无论从轮胎标志摆正，还是在新车交付时清洁座椅。“细节决定成败，心态决定一切”。这句信条激励我迈向202\_年崭新的一页。

时光流逝，明天就是202\_年的第一天，新的一年，新的一天，也是全新的我去热情的面对。

过去的时光在自己工作中好的方面继续一如既往的做好，不足的地方，虚心接受领导和同事们的指正和帮助，反思自己，不断提高自己的业务素质。做到谦逊，谨慎，和善，向上。我热爱销售部这个团队，时刻为团队利益着想，每位销售顾问新车交付，在我闲暇时都会积极配合顺利完成交车。同时心里时刻想着展厅卫生，展厅车辆。

未来的一年，全力服从部门领导的工作安排，作好本职工作，积极配合同事完成交车工作。

工作之余，学习本品牌车辆和竞品的配置，性能的专业知识，

不断学习和提高二手车实战经验和客户谈判方法。未来的一年，是希望，是挑战，也是实现个人价值的舞台，我会把握自己，把握未来，踏踏实实的做好每一件事，不辜负同事们的帮助和领导的信任。

第6篇：4s店个人工作总结范本

4s店个人年度工作总结范文

导读：本文 4s店个人年度工作总结范文，仅供参考，如果觉得很不错，欢迎点评和分享。

【篇1】

既然要做，就要尽全力把工作做到。摆正了心态，才有足够的动力应付工作中各种各样的问题。汽车4s店前台接待的工作怎么写呢?其实工作总结没有一个所谓的绝对模式，但是还是有一个规律可遵循的，下面是互联网了几点前台接待工作总结的写作技巧。

1、前台接待的日常工作描述

来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记;

⑴负责前台电话的接听和转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误;

⑵负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌;

⑶负责公司前台大厅的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净;

2、前台接待工作的收获与体会

在实践中学习，努力适应工作。这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。

都说前台是公司对外形象的窗口，短短的三个月也让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚等等，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

将自己对前台接待工作的一些体会撰写出来，还有你在工作上的收获。

3、工作的不足之处

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

勇于承认自己的不足之处，能让别人感觉到你谦虚的个性。

4、工作计划

撰写工作总结中，比较重要的一项是你的工作计划。撰写你的下个月、下半年、明年的工作计划。

5、最后总结话语

虽然前台接待的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作。

【篇2】

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××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05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。对政府采购和出租车市场，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。平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，我们重点开展毕加索的推荐销售，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，工作帮手网收集整理，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、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。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，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;在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、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。

4s店销售部工作总结(一)

一、20XX年工作总结

20xx年成为尘封的一页已被翻过去了。在过去的一年里，销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了全年下达的销售任务。

1、销售目标完成情况：

公司在这一年中经历了高层领导人员小波动后，在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售1690台、精品销售额496.4万、保险销售额484.5万、车贷手续费及返利43.1万、临时牌销售19.85万。

2、目前存在的问题：

经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。

1)销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。

2)对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有40个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。

3)销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4)销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

5)内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，智者胜，智者相遇，人格胜。

6)售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7)增值业务开展的不好，现在店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是SSI和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，如何调动大家的主动性，如何提高大

家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运

第7篇：4s店车间个人工作总结

4s店车间个人工作总结

4s店车间个人工作总结

篇1：

4s店车间个人工作总结 4s店车间个人工作总结 本人今年三月中旬来到美通中亚斯柯达4S店，至今工作已近一年，现对以往的工作及明年的计划做一个总结。 三月份来到本店，担当车间主任一职。由于本店是新店， 修资料学习。平时工作中也是争取每个维修点的机会在请教其他同事的维修经验，平时也多和其他同事聊天学习。201X年工作结束了，201X年的工作也是紧张的开始，春节节前的检查维护，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。201X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，使自己的业务水平更上一层楼。

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。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201X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201X年的工作加强学习，更好的完成201X年的全年工作。

篇3：

汽车4S店员工年度总结 石家庄庞大兴驰车间机修 个人年度工作总结 我叫郑军飞，现在是我们店机电一组的，刚刚毕业于保定科技职业学院，来到我们公司参加工作已一年的时间，这段时间里，在我

常经理白经理丁师傅谷师傅的指导下，我学到了很多优质的企业管理方法和汽车维修方面的知识，现将我的工作总结如下：

一、适应岗位，提升工作技能 刚进入工作岗位的我，会面对工作中的很多问题，需要一定时间的磨合和学习，在前期的工作适应过程中，我主要是在其他师傅的带领下，一起跟着看他们的维修流程、方法以及听从他们的专业指导等。接下来的一段时间，在汽车小修时就跟着丁师傅做一些力所能及的，如拆装一些安全系数要求不高和不是很精密的零部件及辅助师傅照手电、扶零件、递工具、领材料、借专用工具等;在汽车的保养时就跟着一起做;大修时就主要是辅助师傅。

二、不断完善自己，为企业奉献一份力 在实习期间，我受益匪浅，但是我也发现了自身的很多不足，比如在校学到的汽车理论知识不适用，维修实践操作能力不强、汽车4S店运营流程不了解等，在接下来的工作当中，我立志要不断改进自身的不足和缺陷，虚心向有经验的师傅们学习维修的专业技能，刻苦钻研，努力工作，为公司奉献自己的一份力。

三、工作展望我的理想是成为一名汽车维修人员，现在我已踏上实现它的旅程，我和高兴能够进入一个对我有发展前景及人性化管理的公司，也认为实习工作内容安排非常合理，有效果。对于明年的工作我依然想扎根维修车间，继续从事维修技术方面的工作，不断提升自身的专业能力，尽量争取在一年左右的时间大部分的诊断和小修能够独立完成，并对我公司的各个管理、运营流程了解深入，为日后更好地实现自己的理想、为公司奉献力量而不懈奋斗。 机电一组 郑军飞 201X年12月24日

附送：

4×100活动实施方案

4×100活动实施方案

工验收时满足项目总体进度要求。

2、比安全 认真贯彻“安全 分，其中工作态度(包括劳动纪律、责任心等)满分40分，工作效率(包括工作成果)满分40分，团体协作能力满分20分，各部门的劳动纪律由综合办公室和相关领导负责考核。在生产进度跟上和节点目标完成的情况下，总分达到90分以上的为优秀，80分以上的为合格，低于80分为较差，总分在前三名的且在90分以上的部门可评为先进集体，总分最低或低于80分的部门将受到警告和经济处罚。 考核评分采用权重打分法，然后将考核小组各份计分进行平均取值即为最终得分，具体方法如下：

汽车人家项目百日竞赛考核评分表(综合考评) 对其工作绩效考核得分为P 2、对其团体协作能力考核得分为P 3，那么A施工队最终考评得分为P=P1+P2+P 3)。 考核奖励原则：

1.所有评分要做到客观一致、公平公开，否则评分无效。 对保持先进的集体，由项目经理给与特别奖励。 (三)奖罚项设置及评定条件

1.奖罚项设置 本次劳动竞赛设先进集体、先进个人、先进协作团队、安全生产特别奖四种奖项，对施工进度、文明施工、安全生产未达标予以处罚。

评奖条件 A、先进集体

(1)、全面完成了百日生产和工作任务; (2)、安全、质量、文明生产建设达标;

(3)、集体内部团结协作，精神文明建设成绩显著; (4)、评选范围为项目部各部室及班组。 B、先进个人

(1)、围绕项目部的施工生产，改善生产管理、实现管理创新，提高经济效益方面做出重大贡献的;

(2)、在提高生产效率、提高工程质量、降低劳动成本、增收节支方面做出突出贡献的;

(3)、具有较高的业务知识水平和指挥能力，所负责施工的分项工作，全面完成了与项目部签订的生产责任目标;

(4)、勤于思考、勇于创新、管理有序、真抓实干，有较好的团队精神，在职工中有较强的向心力和凝聚力;

( 5)、勤政廉洁，在项目部内、外有良好的信誉，诚实、守信，为企业创立了好的品牌，取得了较好的经济效益;

(6)、有很强的工作责任心和敬业精神，在生产和管理工作中成绩突出或受到上级的单项表彰或奖励;

(7)、业务熟悉、技术过硬，在本部门和本作业队中能发挥榜样和带头作用，为群众所信服;

(8)、带头认真执行项目部各项规章制度，工作认真，办事负责，在本质生产工作上有突出贡献和显著效益;

(9)、评选范围为项目部员工。项目部领导及项目部领导担任部门及作业队负责人不作为评选对象。

六、劳动竞赛奖励及处罚标准 (一)、综合考评： 1、先进集体若干 2、先进个人若干 3、先进班组若干 (二)、月度考评：

每一个月作为一个节点，每一个月的施工生产任务作为节点目标。每月底进行考评，由各分部经理及个部门负责人按月考评表对各分部及各作业队进行打分，劳动竞赛小组办公室下文公示评分结果以作综合考评依据。 项目部员工各分部奖励按分公司劳动竞赛管理办法并结合各分部节点任务目标完成情况确定，总部按各分部综合考评确定。

(三)、施工队考评 每一个月作为一个节点，每一个月的施工生产任务作为各施工队节点目标。 考核与生产进度和各作业队完成目标情况挂钩，完成当月节点任务。

七、活动总结 公司将对本次百日竞赛活动进行总结表彰，对在本次活动中表现突出的先进集体及个人予以表彰。对在活动中未按照公司要求完成相关的指标和任务的单位和相关责任人，公司将做出相应的处罚。 大连华智房地产开发有限公司201X年7月27日 主题词：

百日竞赛、实施方案主送：

李永久、曲健冰、王涛、李韬 抄送：

集团办公室、财务部、人力资源部、各施工单位 篇3：

四年级数学实践活动方案 四年级数学实践活动方案 活动主题： 植树中的数学问题 活动对象： 四年级学生 活动目的：

1、使学生发现间隔数与植树棵数之间的关系，并在此基础上解决简单的植树问题。

2、使学生经历感知、理解知识的过程，培养学生从实际问题中发现规律，并应用规律来解决问题的能力。

3、渗透数形结合的思想，培养学生借助图形解决问题的意识。培养学生的合作意识，感受数学与生活的密切关系，体验到数学的价值。 活动1课时 活动准备：

1、多媒体课件。

2、每小组一张设计图纸。 活动过程： 活动一： 谈话导入。 师：

同学们，你们喜欢植树吗?你植过树吗?植树能绿化环境，造福人类。在生活中，常常遇到在路的一边、间隔一定的距离植树，这就需要计算准备多少棵树苗。在数学上，我们把这类问题统称为“植树问题”。过几天就是植树节了，老师将带领同学们植树，不过，今天我们首先要学会根据植树要求“动脑筋，领树苗”。 活动二：

探索规律。

1、实践操作，建立模型。 出示例1：

同学们在全长100米的小路一边植树，每隔5米栽一棵(两端要栽)。一共需要领多少棵树苗?

① 假如路长只有10米，要栽几棵树?如果路长是20米，又要栽几棵树?请你画线段图来看看。(注意看图上有几个间隔和几 个间隔点)

② 通过上面的分析，你能找出什么规律?和同桌或小组内说说。 ③ 现在你能算出一共需要多少棵树苗吗? ④ 你还有别的想法吗，在小组内说说。 2、观察分析，发现规律。 师：

现在请大家认真观察一下老师记录的这些数据，你会不会有所发现呢?先独立思考，再把你们思考的结果互相说一说。

(1) 认真观察，独立思考 (2)小组交流，集思广益

(3)班级汇报，总结规律 (媒体演示间隔数和间隔点数的关系。) 小结：

在公路上植树，如果两端都栽，那么，棵数=间隔数+ 1，栽的棵数比间隔数多1。 3、运用规律，解决问题。

(1) 有一条12米长的小路，一小组要在小路的一边植树，要求每隔2米栽一棵(两端都栽)，该领多少棵树苗呢?

(2) 园林工人沿公路一侧植树，每隔6米种一棵，一共种了36棵。从 这节课我们学习了植树问题，并能利用植树问题解决生活中类似的实际问题，解答时要重点分清栽树的棵数与间隔数间的关系，后面还有一些不同的情况，希望大家开动脑筋，灵活处理。 活动

四、拓展升华。 小小设计师：

水塘的周长是100米，在它周围每隔5米种一棵树，可以种多少棵树呢? 画图设计，发现规律，计算结果。 活动主题：

《人民币兑换》 活动对象： 四年级学生 活动目的：

1、会根据汇率进行人民币和其他外币的兑换。

2、通过人民币和外币的兑换，体会求积，商近似值的必要性，感受数学与日常 生活的密切联系。

3、能感受按照要求求出积，商的近似值。 活动三天 活动过程： 一、课外部分(2天) 活动 一、

1、查找资料，了解什么是“兑换”，什么叫“汇率”。 2、到银行或网络调查近期人民币与港币、美元、欧元、泰国铢之间的汇率。

3、想一想、问一问，为什么进行人民币的兑换得数要保留两位小数?

二、课堂部分 (1课时) 活动 一、汇报调查结果。 活动 二、学会解决问题。 例题：

1、美国小朋友玛丽给小红寄来一本故事书，价值 6.70美元，这本故事书折合人民币大约多少元?

2、妈妈用600元人民币到银行可兑换多少美元? 学生读题，理解题意。 正确列式，并利用计算器计算出结果。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！