# 汽车营销与管理专业课总结

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-01-21

*汽车营销与管理专业课总结【通用5篇】总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它是增长才干的一种好办法，为此要我们写一份总结。总结怎么写才能发挥它的作用呢？以下...*

汽车营销与管理专业课总结【通用5篇】

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它是增长才干的一种好办法，为此要我们写一份总结。总结怎么写才能发挥它的作用呢？以下是小编整理的汽车营销与管理专业课总结，欢迎大家借鉴与参考!

**汽车营销与管理专业课总结精选篇1**

前言：

销售是一个极富有挑战性的工作，他需要一个良好的精神状态，同时还需要一个灵活的头脑，反应力，而且这种顾问式销售也不同于以前普通的销售，不是仅仅只把东西卖出去那么简单，而是要通过自己的言行举止赢得消费者的充分信任，以前自己也觉得只要能说话的能都能成功做销售，现在我发现错了，作销售必须要有一张能够迎合消费者口味的嘴，俗话也就是说“见什么人说什么话”。这样你就会迈出成功营销的第一步，当然诚信尤为重要。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

一、实习时间：

20\_\_年4月至5月

二、实习地点：

\_\_省\_\_市江玲汽车销售服务有限公司

三、实习目的：

(1)进一步加深对理论知识的理解,，深入实践掌握“汽车九步销售流程”;

(2) 在推销的过程中逐渐掌握汽车销售技巧，学会与顾客接触，交流，培养和提高处理顾客异议的能力;

(3)通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识,巩固专业思想,激发热情

(4)更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力;

(5)了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

(6)通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

四、实习主要内容

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江玲汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号(104国道旁)，是江铃汽车集团唯一授权在台州区域的一级代理商，集整车销售,配件供应,特约维修,信息反馈四位一体的专营公司,现设有销售部,市场部,管理部,维修中心,配件部,财务部共六大部门。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅,现代化的汽车维修车间,大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车,保险,上牌,信贷消费,维修,配件供应,紧急救援,预约投诉,三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡,凯运厢货,福特全顺,陆风双门越野车,陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店,温岭金典,天台新世纪,仙居万达,三门分公司,台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001：\_\_质量管理体系认证,5s现场管理及福特server\_\_认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修\"优质文明示范企业\"称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江玲汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1.接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2.咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求(配置、性能、动力、用途方面)，通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3.车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

1)车前45°两米

历来欧洲车系注重传统与现代的结合，在前脸造型方面也有所表现，特别是同其他标致车型相比，其内在的气质更加令人产生品牌的荣誉感，而且307前风挡玻璃面积为1.46m2，保证前方良好的视野。

“follow me home”伴我回家：关闭点火开关后，向上抬起灯光组合开关操纵杆，大灯近光自动亮亮起，并于大约1分钟后自动熄灭，为夜间停车后提供车外延时照明。

2)车头正前方

发动机盖：307的发动机盖采用铝合金材料，大大减轻重量，同时较传统钢板材料强度更有所提高。发动机盖采用了简单可靠的撑杆予以支撑，主要考虑发动机盖开启角度小于90o，必须保证其可靠性，否则会影响在发动机舱内进行必要的保养等操作。发动机盖没有日本车常用的隔音垫，这部分隔音垫的效果主要表现减小怠速状态下发动机噪音传到车外，对于我们应该关注的车内噪音水平完全没有帮助，307的四缸发动机怠速非常宁静。同时，这个隔音垫会影响到发动机舱内的散热。

隔音：影响到车内噪音的主要部位是发动机后方，也叫做防火墙位置的隔音处理，能够看到的部分有面积很大的隔音垫，几乎覆盖了整个防火墙表面，另外在内部的空腔还有注蜡和发泡填充材料，这些材料的使用，使得307的车内噪音水平在不同速度范围都有极佳的表现。

3)右侧+副驾驶座

307采用高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备非常好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱落以尽可能减少维修成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到保护作用。

制动：307采用前通风盘/后盘式制动，配备bosch8.1版本abs系统+电子制动力分配系统+eva紧急制动辅助。

307手套箱容积达到17.5升，内部设置用来存放或固定不同物品的专门位置，手套箱可通过内部内部旋钮开关选择接通或关闭空调通风，从而实现冷藏或保温功能。手套箱盖开启有阻尼，防止下落过快物品跌落。手套箱盖可用钥匙上锁。

307的加油口盖需要用钥匙开启，并且开启后车钥匙不能拔下，这样就避免油箱盖丢失，因为加满油后油箱不盖好是极度危险的。这样设计表明标致汽车在安全方面重视程度。

4)后排座椅

车窗:307后窗面积非常大，处于安全考虑后窗玻璃只能下降到大约1/3处;同时考虑到后座经常会有儿童，后窗玻璃在正常情况是不能单独控制的，需要驾驶员同意后，按下驾驶员车门上的集控开关后才可以通过后门上的车窗控制开关自行控制。

儿童锁:307后车门儿童锁设计要求使用钥匙操作，避免发生象拨片式的经常出现误操作的情况。

座椅折叠:307后排座椅可以按照4/6比例向前折叠，从而进一步扩展车内储物空间，同时由于后排头枕的逗号式设计，使得折叠座椅并不需要拆卸头枕，操作非常简便。

头枕及安全带:307后排三个位置均配备安全头枕和三点式安全带，两侧的安全带还有限力器，这体现了标致汽车对车内所有乘客同样的安全标准。

5)车辆后方

307行李箱容积620l(水容积法)，在同级别车中最大，而这个级别车型的主要用户群体对行李箱使用要求是最高的。行李箱内部很规整，便于各种尺寸的物品盛放，在地板、后座椅靠背和顶部，分布8个挂钩，用行李箱地板网可将行李分隔或固定。

行李箱盖：307行李箱盖开启与中控锁系统联动。行李箱盖采用气压撑杆和铰链，开启和关闭都非常轻松，同时这种设计完全不会占用行李箱空间;由于开启角度为113o，即使气压撑杆失效，仍然能够保持开启状态，不会影响操作。

尾灯：307采用火焰造型的整体尾灯，led式设计，功能包括：示宽灯、刹车灯、转向指示灯、倒车灯(右侧一个)、后雾灯(左侧一个)。后风挡玻璃上部还有高位刹车灯。后行李箱打开在尾灯背面的位置，有两个塑料活门，用硬币旋转上面的螺丝，可以方便检修或更换尾灯灯泡。

6)驾驶室

主动安全搁脚板：国产同级车率先采用，为驾驶提供舒适的同时保证安全，发生碰撞后主动通过变形以保证驾驶员脚部安全，属于被动安全装置。

中央显示器：中央显示器的位置充分体现对安全的考虑，在查阅各种信息的同时，减少驾驶员视线离开路面的时间，提供良好的驾驶辅助。提供多种信息：车外温度、日期、时间、音响信息、行车电脑信息、车辆故障提示、车门 开启状态等等。重要以图形符号显示，一目了然。

中控及防盗：超级严密的防盗系统，在整个国产车界都处于领先水平，体现技术领先的同时更表现出对用户的关注。中控锁：遥控锁车，遥控关闭车窗、天窗功能，远距离寻车;防盗系统：发动机防启动、车辆外部报警、超级锁功能、车内气流报警(可通过设定取消)。

乘客座气囊关闭：充分保护前座儿童，用户维修上成本的降低是次要的。操作简单，关闭后会有相应提示(仪表板和中央显示器)。

4.试乘试驾

向客户做了车整体的介绍，客户可能被你说得心动了，但是他并不会立刻就跟你马上签单，所以，适时的结合试乘试驾，就算你在车辆介绍时已经把车介绍得很好了，可是毕竟是嘴皮上的功夫，建议客户试乘试驾，不仅可以进一步体验车的性能、享受车的操控，而且还可以给客户带来签单的冲动(促单)，所以试乘试驾是销售过程中很有必要的一个环节。

5.报价协商

客户已经基本确定就要这车了，配置、性能也都了解了，接下来就坐下来进行报价协商了，这是销售过程最辛苦的一步，每个4s店都有自己的展厅报价，往往客户并不仅仅满足这，有漫天要价的客户、也有试探性的客户，对于此，我们得通过跟客户交谈了解知道客户心目中能够接受的价位，只要掌握了就变容易了。议价是漫长，又需要耐心的一个环节，需要自己不断地积累谈判技巧。

6.签约

客户已经接受了你的报价，接下来就得准备销售合同了。根据客户自己的信息，先把客户的姓名、地址、联系方式等相关信息填入合同里，此外还应该在合同里写明所购车型的具体信息，比如：是手动档还是自动挡、是1.6l排量还是2.0l排量，是按揭还是全款，是否付订金等等，最后让客户确认合同里的信息，确认无误后让客户签名、销售顾问签名，最后由销售经理签名，合同才算生效了。

7.成交

成交和签约是同步进行的，自合同生效开始，办理了公司要求的相关手续后，只要客户把购车的费用都交齐了，成交就结束了。

8.交车

这是客户最高兴、最期待的环节，但是也是最重要的环节。交车了，该准备：交车检查表、使用手册、专家使用建议、全国经销商联系方式、保养与保修手册、天线、钥匙(含备用钥匙、齿形码、密码条)、点烟器等。交车时，要仔细向客户讲解各个部位的使用，有点像之前的六方位介绍，只是细分到了各个部位上而已，这个环节至少要30-40分钟，最后赠送交车礼物，合照留念，放礼炮。

9.售后服务

在交车的同时，记得向客户介绍售后部的服务顾问，这个可以为你以后工作带来不少方便，同时也给客户带来专业的售后服务。交车三天后对客户进行回访，赞扬客户拥有了一部属于自己的爱车，并提醒客户进来老客户转介绍，制定对客户的回访计划。

五、实习总结

以前从来没有觉得自己作销售会有什么问题，在学校我也算是一个活跃份子，周围人也都说我报现在所读的专业真是没有报错，我也对自己没有什么怀疑的。但是到公司后，我才发现自己以前是多么自负，不但专业知识懂得不多，而且一些基本的礼仪自己也不懂，实习开始，身上的压力真的很大，以前一直认为自己很健谈的我竟然好像一下失去了同别人的交流能力，面对客户竟然话都不敢说，唯恐他们的问题会把自己问到，那种恐惧的心理虽然现在想想觉得好笑，但是那种感觉确真实的存在过，有一段时间自己只想蜗居在一个小角落。我逐渐对自己这种境况产生了一种狂度悲哀的状态，以前那个富有朝气的我已经荡然无存，还好，值得庆幸的是我没有就此而沉沦下去，而是适当的调整自己，叫自己重拾自信，我相信，我虽然懂得不多，但是自己可以给自己充电，叫自己发光发热，而且，我发现我也做到了，同时我也真切的感受了一句话的涵义，那就是“做销售就要脸皮厚一点”。

还有做好汽车销售，不仅要对自己的车有充分了解，同时还要对竞争品牌的车有充分认识，以前觉得这都没必要，但是实习后发现这很重要，这样才能够做到“知己知彼，百战不殆”。

总的来说，我认为销售是集经济学，消费者心理学等多项学科于一体，要想在销售中立于一席之地，必须能够把这些充分的结合到一起，并且通过实践使自己升华，那样能能成为一名优秀的销售人员。

销售并不是那么难做，但是要做一个好的销售人员却是很难的，这中间牵扯多很多的问题，我知道自己并不是很能胜任，还需要更多的磨练和实习。不过在实习中我并不能完全的将我自己的能力全部展现出来，我还需要更多的磨练，更多的学习，我相信在以后我会是一个好的销售人员的。

**汽车营销与管理专业课总结精选篇2**

\_\_年1月21日至\_\_年5月10日，我在上海大众汽车新疆奎屯销售服务有限公司进行维修实习活动。在这一个月的时间里，我对汽车维修服务站的整车销售、零部件供应、售后服务、维修以及信息反馈等有了一定的了解和深刻体会。

上海大众汽车奎屯销售服务有限公司是一个拥有上海大众定点、配套、直接提供的一流维修设备：举升机、轮胎动平衡机、车身校正架、烤漆房等，还拥有先进的进口检测仪器：1552电脑检测仪、点火测试仪等，及使用于维修业务的计算机网络。宽敞、整洁的业务接待大厅和服务周到的客户休息室为客户提供舒适的环境，宽敞的维修车间，设置8个标准工位充分满足维修作业的需要。规格齐全，优质纯正的配件是上海大众系列车辆运行的安全保证。上海大众汽车奎屯销售服务有限公司是一个大中型的四s店，销售服务的车型有、桑塔纳3000、途安、帕萨特、高尔、波罗共五种车型。

一、实习目的

1.通过实行加深学生对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发学习热情。

2.切身了解奎屯汽车服务市场现状

3.熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。

4.通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

5.维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

二、实习内容：

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

**汽车营销与管理专业课总结精选篇3**

\_\_年6月11日—\_\_年7月21日，我在神华大众汽车销售有限公司实习。在这期间，我对汽车维修站的零件供应，售后服务，维修等有了一定的理解和深刻的体会。

该公司有一流的维修设备：单生机、轮胎动平衡机等；还有先进的检测仪器：1551电脑检测仪、5051检测仪、1552电脑检测仪、修车王等，以及使用于维修业务的计算机网络、宽敞整洁的业务接待大厅和服务周到的客户休息室为客户提供舒适的环境。宽敞的维修车间设置18个标准工位，充分满足维修作业的需要，规格齐全、优质纯正的配件是一汽大众系列车辆的安全保证。该公司是一个大型的4S店，销售的车型有：捷达、速腾、高尔夫、红旗、开迪共5种车型，而本次汽车实习报告如下：

一、汽车实习目的

1、通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

2、熟悉汽车修理环境、修理工具，能够为将来工作打下基础。

3、通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为以后的专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

4、维修实习是对我们的一次综合能力的培养和训练，在整个实习过程当中充分调动我们的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，这使自己的动手能力得到提高。

二、本次汽车实习内容

该公司不但拥有一批高素质、高技能的汽车维修技工，而且从国内外购进一批先进的汽车维修检测设备。例如：各种电脑检测仪、油道清洗仪器、四轮定位仪等。

该汽车4S店拥有完善的维修服务流程，流程如下：

（一）汽车保养

汽车保养是十分重要的，而该服务站的维修人员对客户的车辆认真负责。

汽车换机油的五个步骤：

1、正确选用润滑油的质量级别和粘度级别，捷达和宝莱所用的机油是四季机油，该机油级别为5W／40。

红旗488发动机所用的机油也是四季机油，机油级别为10 W／30。

红旗世纪星所用的机油也是四季机油，机油级别为10 W／30。

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

3、换油时要在发动机出于正常工作温度时关闭发动机，拧开加油口盖，拧下放油螺丝放出旧油，然后用专用工具拧下旧的滤清器。

注意：拧下旧的滤芯时，一定不能把旧的滤芯上的密封圈落在机油座上，否则在下次换滤时很难拧下。

4、装配滤芯时，要在密封圈上涂抹上一些润滑油，以防止在安装时造成损坏。

5、机油滤芯装好后，拧紧放油螺丝。注意：拧宝莱、捷达车柴油的油底螺丝时，而一定要用力矩公斤搬手。拧紧力矩为30N.m。然后按要求向发动机曲轴箱内加注一定量的新润滑油。宝莱、捷达车所加注的机油为原装的桶装机油。红旗488发动机原装机油为5.8L，但只能加入5L。红旗世纪星发动机原装机油为4.3L，加油时只能为3.5L为标准。机油且不可加得过多或过少。过多会造成润滑油消耗过快，发动机运转阻力增加，行驶无力，燃油消耗增加；过少会造成油压太低润滑不良等后果。

给汽车保养除了换机油外，还要检查发动机冷却液液面、刹车油液面、转向助力油液面是否标准，除此之外还要检查喇叭、灯光是否齐全，检查转向机构各连接部位是否松旷，检查轮胎气压。大众系列的车型轮胎气压一般都在0。2—0。25Mpa。检查车辆有无漏水、漏油现象。

1、汽车机油的更换里程一般在5000—7500公里。因为机油发动机起到润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐的作用，若没有机油或机油失效，汽车的心脏就不能很好的运转。

2、转向液和刹车液的更换为2年。因为制动具有吸湿性，使用过程当中不断吸收周围空气中的水分，若制动液含水量过多，则会腐蚀制动系统，再则制动液本身的沸点也将显著降低，严重影响制动效果的安全性。所以制动液必须每两年更换一次。更换制动液使用的专业设备叫充排机，用这样的仪器更换制动液更彻底，不残留杂质，避免出现气阻。排放顺序为：右后轮→左后轮→右前轮→左前轮。

3、防冻液更换周期为2年。

4、汽油捷达、宝莱、红旗正时皮带更换的里程是6万公里，柴油捷达正时皮带的更换里程是9万公里。正时皮带对于发动机的运转是非常重要的，正时皮带要是断了，就可能把气门顶了，损失非常的严重。

两阀捷达、宝莱更换正时皮带时，必须把水泵张紧轮同时更换。

五阀捷达、宝莱把水泵张紧器、张紧轮同时更换，这些元件很容易抱死，抱死之后极易导致正时皮带串牙，也可能导致顶气门。

红旗车只需更换正时皮带、张紧轮。

5、火花塞的更换里程：

捷达、宝莱1.6、宝莱1.8、红旗为每3万公里换一次火花塞。

宝莱1.8T为10万公里换一次火花塞。因为这种火花塞是白金的。

火花塞不正常更换很容易产生漏电现象，这样可能会发生耸车现象。

6、变速器油分手动变速器油、自动变速器油，每6万公里必须更换一次。

自动变速器油简称ATF油。ATF油对自动变速器的工作、使用性能以及使用寿命都有非常大的影响。汽车自动变速器的保养主要就是对ATF的检查和更换。由于ATF工作特点的不同，在性能上有别于其它油液，主要有较高的粘温性。粘度过大过小都会使变速器传动效率下降，而粘度又随温度而变化。因此，要求ATF低温时粘度不要太大，高温时粘度不能太小。

自动变速器具有以下特性：

（1）较高的氧化安定性：自动变速器在工作中其离合器等零件温度高达300摄氏度，在高温下油液与空气作用生成一种胶质粘附在阀体及各运动零件上，影响系统的正常工作。

（2）防腐防锈性：零件腐蚀或锈蚀会造成系统工作失灵以至损坏。

（3）良好的抗泡沫性：油液的泡沫影响传动油的正常循环，并有可能使离合器在各档一直处于不能彻底分离或不能接合的状态，使自动变速器无法正常工作。

（4）抗磨性：要求ATF能良好的润滑各运动副，但摩擦系数又不能太小，否则离合器难以接合。

（5）剪切稳定性：液力变矩器中，传动油受到强大的剪切力，如油的剪切稳定性差，变矩器则会出现打滑，不仅降低了变矩器的传递效率，而且会出现换档不平衡，脱档等现象。用于自动变速器的油液应通过严格的台架试验和道路试验。

ATF的功用在自动变速器中，ATF有下列功用：

（1）通过液力变矩器将发动机动力传递给变速器，通过电控，液控系统传递压力和运动，完成对各换档元件的操纵；

（2）冷却：将变速器中的热量带出传递冷却介质；

（3）润滑：对行星齿轮机构和摩擦副强制润滑；

（4）清洁运动零件并起密封作用。

在更换自动变速器时，一定要检查油质、颜色、气味和杂质。加变速器油时不能加的过多或过少，因为油面的高低对变速器性能影响很大。若油面过高，旋转机件时剧烈搅动油液并产生气泡，气泡混入ATF内，会降低回路的油压，影响控制阀的正常工作。同时，还会引起离合器、制动器打滑，加剧磨损。若油面过低，油泵吸入空气或油液中渗入空气，同样导致产生前述类似的问题。另外，油面过低还会使润滑冷却条件变差，加速ATF的氧化变质。一般加入自动变速器中的油液数量，应保证在液力变矩器及操纵油缸充满以后，变速器中油面高度低于行星齿轮等旋转件的最低点，高出阀体与变速器壳体的接合面。

捷达、红旗、宝莱都用专用的原装变速器油。捷达手动变速箱换油量为1.8L。宝莱手动变速箱必须使用专用的自动变速箱差速器油，换油量为1.8L。宝莱自动变速箱换油量为3L。红旗手动变速箱换油量为2.5L。

宝莱自动变速器每换一次ATF油时，都要换一次滤芯。

（二）汽车四轮定位

汽车一般在发生碰撞后都应及时做四轮定位。车轮正确的定位可能保证转向灵活、乘坐舒适、维持直线行车、延长轮胎寿命，减少路面引起的震动等。四轮定位不在标准范围内会导致轮胎不正常、磨损方面不稳、发抖、跑偏。影响四轮定变化的主要因素有：在不平路面上高速行驶；前轮受外力冲击，如过凹坑、上人行道台阶等；经常在原地打死方向；轮胎气压超出标准范围。

**汽车营销与管理专业课总结精选篇4**

一、实习目的

1、熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基矗

2、通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基矗。

3、维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

二、实习内容：

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

拥有完善的维修服务流程，流程如下：

1、汽车保养

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

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

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

机油的作用主要是对发动机进行润滑、冷却、密封、清洁、防锈、防腐若没有机油，汽车的心脏就不能正常运转。使用矿物油，一般五千公里换一次机油。正确的换油标准是以“引擎运转时间”来计算的。(自估平均时速：公里/小时)X(100小时/矿物油-两百小时/合成油)=换油公里数。

汽车制动液检查与更换：汽车行驶一定的时间就要检查制动液，必要时需更换。制动液在使用一定时间后，会出现沸点降低、污染及不同程度的氧化变质，所以应根据气候、环境条件、季节变化及工况等及时检查其质量性能，做到及时更换。普通工况下，制动液在使用二年或五万公里后就应更换。原则上，不同型号的制动液不能混用，以免相互间产生化学反应，影响制动效果。不同车型，使用的制动液也往往不同。制动液有矿物油型制动液、合成型制动液等类型。合成型制动液具备很多优点被普遍使用。

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

2、发动机火花塞的更换

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

3、汽车雨刷器常见故障诊断以及挑选方法

上刮一百万次以上。据国际驾驶安全调查显示：雨天驾车，因老化雨刷引起的交通事故率比平常高出大约5倍!

这不，眼看着天气暖和了，雨季就要来了。如果您的雨刷器有什么故障，得赶紧想办法修复。我们特地利用周日的休息时间，走访了几家汽车修理厂的师傅们，得到的答 案就是：对症下药——根据雨刷不同的病症给以不同的诊断方法。

雨刷硬化：更换雨刷或橡胶片：不知您注意到没有?雨下得很大时使用雨刷感觉不错，可是当下小雨启动雨刷时，就会发现雨刷会在玻璃面上留下擦拭不均的痕迹;还有的时候会卡在玻璃上造成视线不良。这种情况表明雨刷已硬化。若排除此故障，应先了解一下雨刷的工作原理。原来，雨刷是借马达的转动作用，靠连接棒转变成一来一往的运动，并将此作用力传达至雨刷臂及雨刷本身。当雨刷的橡胶部分硬化时，雨刷便无法与玻璃面紧密贴合，或者雨刷一有了伤痕便会造成擦拭上的不均匀，形成残留污垢。

雨刷或雨刷橡胶片的更换很简单，但在更换时应注意，车型及年份不同，雨刷的安装方法及长度不同。有的雨刷只需要更换橡胶片即可。

1.雨刷臂如果是可立式的就立起来，如果是不可立的屏蔽式，先将玻璃面弄湿，当雨刷在较易更换的位置时将马达开关定在OFF。

2.雨刷的安装方法有U钩型、螺丝锁定型。钩型者只要将钩子拉起来雨刷即可拔下。

3.取下来的雨刷最好与新装的雨刷的长度比一比，看看是否相同，再观察一下安装方法是否相同。

4.将雨刷尽量按原来的方式插入，使其固定。

5.将挡风玻璃弄湿，观察雨刷的动作是否正常。

三、实习总结

即使我们在这家公司实习的时间很短，可是我们在这家公司去学到了很多我们想学习到的知识，使我们对汽车行业有了更进一步的了解，我知道自己在学校学到的东西很少，还有很多是我们不知道的。在实习期间我们认真和师傅们学习汽车方面的知识，积极动手，培养了我们吃苦耐劳的精神，认真了解是车身的构造。完成了汽车拆装的目的，达到了我们实习的要求，我们在企业里，了解到很多企业文化和企业管理体制。让我们不紧在自己的专业有了突破，也在学习到很多关于企业管理方面的知识。总体来说我成功的完成了这次实习，为我以后的工作道路上起着很重要的作用。

**汽车营销与管理专业课总结精选篇5**

实习时间:×月×日

实习地点:\_\_汽车工厂

×月×日上午我们班组织参观了\_\_客车厂。在\_\_公交车发生自燃后，参观它的制造厂，我们的都怀着激动的心情，毕竟这也是我们进入大学以来第一次参观实习，我们都很珍惜这次机会。

大概9点多，我们到达了，两位负责人迎接了我们，向我们简单介绍了这个厂的一些情况，然后开始带我们参观了各个车间。

我们第一个进入的是制件车间，也许因为我们以前从未涉及到这方面的东西，很惊奇，和我想象中的有些不同。我看到工人都专心自己的工作，基本上和其他工人没什么交流，而且整个工厂给人感觉很干净，有次序，不凌乱。一件件东西整齐摆放，并标明是什么。还看到工程力学里面分析的吊车梁等其他结构，让人浮想联翩。又让我记起曾经读到的一本小说—《目标》，其中主要谈到管理方法似乎我们早已在用，几乎没什么新鲜，但我想我们从中看到的是我们目前习以为常的方法是如何被发现，问题是如何被解决的。每个人时时刻刻都在工作的工厂是非常没有效率的工厂。所以我想，即使我们看到一个整齐有素的工厂，我们还是可以想尽办法再提高它的生产效率，因为工人完全可能因为有我们来参观实习，所以会比平时表现得更专心一点。

一路上，那位已经在里面工作的学长细心的给我们讲解了一些流程和制造中我们不太明白的地方，其实我们还是什么也不明白，但对汽车的制造有了一个大概，整体上的了解。一辆汽车是由许多小的部件构成的，最后要组装成一辆车，每一个部件都应该符合相应规格，只有每一个器件都是合格的才能保证车的质量。质量检验就必不可少，似乎我们没有看到专门的检验仪器，我想，如果一个器件要经过好几个加工步骤，那最好还是先检验的好。我们还没有上工程训练，到那时我们就可以真的亲自体验一下机器了。

后来我们参观了焊接车间，映入眼帘的就是大家都在烧电焊，刺眼的光，刺激的气味，让人不禁担心这些电焊工人的身体健康，入口处虽然有必须戴口罩，头罩，耳塞什么的，但似乎还是有些工人没有戴。每间厂房墙壁上的横幅就特别显眼，我现在忘记了是什么，应该每个工厂都会有自己的一些口号，目标，理念。我们只是迅速的走完，大致了解了焊接的情况，还有边加工，边降温是怎么做到的，等等。还了解了一个5S，整理，整顿，清扫，清洁，素养。在第一个制件车间和这个焊接车间，我想我们已经能体会这五个词意味着什么，当你看到工人严肃、专注的表情，不得不肃然起敬，这些生产一线上的员工们，对于这个汽车厂，他们才是宝啊!

接着是涂装车间，就是如何给汽车上漆，平时我们想，刷漆多容易，但当你看到这么复杂的程序，就不会这么觉得。它不仅仅是上漆那么简单，还在车顶、座椅等处涂上一种类似泡沫的材料，这一步骤就叫“发泡”。主要是用来保温并且隔热。刺激我大脑的不是这些，而是一个很简单的轨道，在车间之间，为了方便已经大致成型的汽车而建的。我原本以为，安装固定的轨道就可以了，为什么要可以滑动到，但当我们亲眼看到工人是怎样通过滑道，轻松地将车从一个车间运到下一个车间，我瞬时明白了，有了这个转运通道就不必按照固定的模式而有了更多的灵活性。霎时觉得自己好傻，顿时感受到人的智慧的无穷，相信车间还可以改装的更好。能合理的计划每辆车的加工流程，也许就可以减少已加工的车的等待时间。随后我们还简单的看了一下烘干室，水旋喷漆室，刮灰等。

最后就参观的总装车间，安装上方向盘，座椅，发动机等等，一步一步，看着一辆车就这么在我们眼前造好了，感觉很兴奋。

还有冲压车间，和专门安放外购的发动机的车间以及研发试验车间我们没有参观。

在这之前，我们还有幸亲自上车体验了一下，我们参观的是CNG国四排放的BRT大容量客车，也是环保动力车，是纯电动的，用的电池和电容，有三组轮子，比一般的车要长很多，也高一些。另外一个吸引我们眼球的是气—电混合动力车。后来回来查资料才发现原来西博会上，在蜀都客车参展的产品中，大容量BRT客车、混合动力车以及新开发的旅游客车都已成为了焦点。有面向公交市场的大容量BRT客车，在博会上，蜀都客车的CDK6180CAR客车格外引人注意。这款车是为了满足大城市和特大城市公交环线运营，以大容量、低排放、观光性为原则而开发的大容量、低通道BRT客车。这款车造型时尚、内饰豪华气派，是目前我国第一辆拥有自主知识产权的发动机后置非独立式空调铰接城市单燃CNG客车。还有就是为了国家政策和市场需求，推出的混合动力客车。CDK6122CHEV混合动力客车是以环保节能为原则新开发的新能源客车，适合大城市骨干线路客运系统运营。该车采用国际选进的混合控制技术和国内先进的燃气电控技术相结合，使车辆能耗比达到国内混动客车的先进水平。值得一提的是，这款车系统所匹配的电池、变速箱等零部件均为国内拥有自主知识产权的先进产品，具有机电结构简单、效率高、可靠性好，性价比高等优点。我们都很期待什么时候能坐上这样的公交车，相信就在不远的将来吧!

其实汽车工业是国家工业化水平的代表性产业，它的振兴能带动相关产业的发展，是当今各国努力发展的产业之一。截至20\_\_年，我国累计生产汽车444. 7万辆，成为全球汽车生产第四大国，汽车工业已经成为带动我国国民经济发展与增长的重要支柱产业。如何有效地提高汽车工业的整体水平，与实力雄厚的外国汽车行业竞争，适应多变的市场，运用现代化的管理和技术手段降低管理成本、提高企业竞争力，是我国汽车行业急需解决的问题。而在我国，企业信息化水平较低，与世界一流企业相比，我国企业信息化落后了十余年。我们应该充分利用后发优势，大力推进以信息技术和企业资源规划系统(ERP)为代表的企业信息化，实现全社会生产力的跨越发展。对于汽车制造企业而言，充分认识和发挥工业工程技术的优势，是企业 ERP实施的一项重要保障。实施ERP，从本质上讲，就是采用工业工程的技术、方法和手段，结合信息技术对企业的经营管理、生产运作和采购销售等各方面进行资源和流程整合并设计企业未来发展的需求功能，没有经过工业工程技术优化的制造企业信息化系统是一个低效率的系统。现代工业工程以系统分析、信息技术和运筹学为基础，它主要用于解决大系统最优化与宏观资源配置。

在企业信息化项目中，工业工程技术具有核心作用，不可忽视，主要体现在:

a)制造业信息化对基础数据的准确度要求很高。像工时定额这种数据，如果没有经过动作分析和作业研究很难保证其准确性，很多实施ERP的企业工时定额都是估计值，进而影响到生产周期、产品成本和生产计划的准确性。

b)实施企业的ERP项目要求从系统的整体规划设计出发，客观分析企业的现状和需求，分析当前和未来之间的差距，然后制定项目实施的策略，明确原则和路线，进行总体规划。进行总体规划和设计的相关技术方法，多是工业工程的基本内容。

c)汽车制造企业ERP项目的核心是对企业资源的计划与控制。制定合理的生产计划、进行能力平衡和优化排序、改善物料库存等，又是工业工程的重要内容。

d)在汽车制造企业推行ERP不是把企业的原有流程简单电子化，在实施过程中必然要进行业务流程重组， 即进行BPR。而BPR在现代工业工程研究中占有重要地位，它强调利用先进的信息技术和运用工业工程的理念与方法对企业现有的业务流程进行根本的再思考和彻底的再设计，实现管理组织结构扁平化，最终实现企业经营在成本、品质、服务和速度等方面的改善。

这次最大的感触就是“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。实践出真知，先掌握知识，在用之于实践，知识就升华了。

最后，要感谢给我们这次实习机会的厂商，以及给我帮助的老师和同学们!

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！