# 汽车运用技术专业《毕业论文》计划及指导书

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-08-11

*第一篇：汽车运用技术专业《毕业论文》计划及指导书汽车运用技术专业《毕业论文》计划及指导书一、毕业论文的目的和意义毕业论文是教学计划中的一个重要有机组成部分，是高等学校培养学生创新精神和实践能力的重要教学环节，是对学生进行综合的技术应用能力...*

**第一篇：汽车运用技术专业《毕业论文》计划及指导书**

汽车运用技术专业《毕业论文》计划及指导书

一、毕业论文的目的和意义

毕业论文是教学计划中的一个重要有机组成部分，是高等学校培养学生创新精神和实践能力的重要教学环节，是对学生进行综合的技术应用能力训练，是培养学生综合运用所学基础理论、基本理论、专业知识和专业技能，联系生产及科研实际完成某一课题，全面检验学生分析解决实际问题的能力。是培养技术应用性人才必要的基础训练和从业、创业的适应阶段。

通过毕业论文工作，使学生受到必要的综合训练，在一定程度上提高学生的各种能力，如调查研究的能力、检索与阅读中外文献资料、进行理论分析、制定总体方案的能力，综合分析和总结报告的能力等。是学生走向工作岗位前的一次“实战演习”。

二、组织领导

毕业论文的教学工作在主管教学校长的领导下，由教务处统一协调管理，系主任具体负责实施。以系为单位成立毕业论文）领导小组，对毕业论文的全过程进行具体的质量管理。

三、时间安排

1．9月上旬，毕业论文指导教师要做好开题准备。

2．9月上旬，机电系组织审查毕业论文题目。

3．9月中旬，各专业组织召开开题报告会。开题教师在会上要将题目的来源、性质，学生应具备的基本理论知识、基本技能，主要方案、应用前景、信息资料、仪器设备、工作难度等情况向学生报告。

4．9月下旬，进行双向选择。学生填报毕业论文志愿，选择题目，确定任务书。

5．学生的毕业论文在实习期间完成，并于本学期完成答辩。

四、确定毕业论文题目的原则

1．毕业论文要突出高职特色，从专业培养目标出发，力求有利于巩固、深化和扩大学生所学的知识，具有综合性的特点，既要要反映教学的基本要求，又要有一定难度，使学生受到比较全面的综合训练，立足于提高学生的创新能力、技术应用能力及独立工作能力。

2．毕业论文题目应尽量结合专业的生产实际、科学研究和校内实验室建设等任务来进行，可以选做专业教研室拟定课题，学生也可以自选题目。

3．从学生的实际水平出发，论文分量的难易程度要适中，要留有余地，使学生在规定时间内，经过努力能够按量完成任务。

4．确定后的毕业论文题目采取自选与分配相结合的办法决定其毕业论文题目。学生选定题目后，要在指导教师的具体指导下，拟定工作计划和方案。

五、指导教师及其职责

1．指导教师应选派富有理论与实践经验的教师担任。指导教师一经确定，无特殊情况中途不得更换。

2．指导教师要重视培养学生的智力，启发学生的创造性，对课题的关键部分要起把关定向作用。具体工作上要充分发挥学生的主动性和创造性，培养独立工作能力，对于选择重的课题，必须要求学生在设计思想、实施方案或方法等方面要体现出差异，防止出现“坐车”现象。

3．指导教师在思想上和业务上应该严格要求学生，注意以身作则，言传身教，教书育人。毕业论文全部结束时，指导教师要对指导的学生的毕业论文全部资料（说明书、图纸、程序、实验原始数据、综合报告等）进行审查，同时对学生在毕业论文环节中的学习工作情况进行评价，给出综合评语及成绩，并向教研室、系主任报告学生是否具备答辩资格。

4．指导教师名单

黎x

六、要求

1．学生应在指导教师的指导下，刻苦钻研，实事求是，按时独立完成毕业论文任务书所规定的全部任务，不得弄虚作假或抄袭。

2．在论文写作过程中，要认真查阅资料和收集技术数据，以严谨的求学态度对待该项工作。

3．毕业论文要提供电子稿和纸制清样（打印稿）。语言要简练通顺，图纸（图表）要规范、整洁、无误。

4．优秀论文必须进行答辩，答辩时，自述要简明扼要，概念正确、清楚，要按规定的时间和要求回答问题。

七、选题范围

1、蓄电池的使用及故障排除

2、火花塞工作特性及故障分析

3、点火系统主要元件的故障诊断.检查与排除

4、发动机电路故障分析

5、发动机供油系故障分析

6、汽车诊断技术作用与发展

7、试论对汽车使用寿命的探讨

8、汽车走合期特点分析及使用与维护

9、汽车美容

10、汽车保险

11、汽车定损与理赔

12、汽车与安全操作技术与燃油消耗

13、汽车节油问题的探讨

14、汽车保养与冬季行车常识

15、汽车驾驶中的紧急情况及处理

16、车辆的维护和保养

17、桑塔纳XX型轿车行驶跑偏故障诊断与排除

18、汽车空调的常见故障与维修

19、汽车维修中的几种常见故障分析

20、车用柴油发动机常见故障诊断

21、发动机冷磨热试工艺分析

22、发动机总装工艺分析

23、车轮制动器故障诊断与排除

24、汽车空调的保养与维修

25、汽车车架修理工艺分析

26、汽修企业技术含量调查

27、萍乡市汽修企业现状调查

28、疲劳驾驶与行车安全

29、汽车营销的经验技巧

30、汽车营销的模式与策略

31、电喷汽车电器检修的一般方法

32、电喷发动机传感器故障的检测与诊断

33、车用燃料的现状.不足与发展前景

34、合理使用轮胎对安全和经济方面的影响

35、汽油抗爆性与环境污染

36、车轮制动系统的现状与发展

汽车销售工作计划4篇

工作计划就是对即将开展的工作的设想和安排，如提出任务、指标、完成时间和步骤方法等。制定一份合理的工作计划对于组织经济效益的提高是十分重要的。工作计划的为您《XX年汽车销售工作计划》，助您的工作能顺利开展!

【XX年汽车销售工作计划】

随着河北区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。XX年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我山东区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展。XX年，在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

至XX年12月31日，山东区销售任务560万元，销售目标700万元(XX年度销售计划表附后);

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据XX年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(1)为与客户加强信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间;

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我XX年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

XX 年，将继续严格遵守这样的工作思路：在公司领导的带领下，参与公司战略性持续改进活动，及时准确做好销售部的日常工作，对订单和发货计划的执行情况进行协调、平衡、监督和跟踪;参与完成对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，继续开发新客户和新产品，配合各部门及时完成公司产销的各项任务。

在XX年的工作中，预计主要完成工作内容如下：

1、根据客户订单及时制定和修改发货计划;负责发货计划的过程监控和具体实施;发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。

2、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸、ppap信息反馈等等;并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。

3、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。

4、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。

5、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。

6、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

7、向国外客户催要应付款项，包括在webedi生成asn和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。

8、参加生产经营例会，进行会议记录，并履行会议的决议情况。

9、随时完成上级领导交给的临时任务等。

10、理解、掌握本岗位所使用的质量体系文件，按照质量体系文件规定完成各项质量活动，并就涉及销售部的环节严格执行程序文件和相关管理规定。

11、增强自己的综合业务分析能力，学习和掌握产品技术知识，熟练掌握生产流程的相关知识，更好的应用于实际工作过程中。

12、本部门员工将一如既往的团结协作，协调处理本部门计划和预算执行过程中出现的问题，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

在公司各个部门的积极配合下，预计在XX年要达成发货量xx吨以上，销售额xx万美元以上的目标。

在XX年的工作中，本部门保证按时完成各项工作任务，本着“公司荣我荣”的精神，提高客户满意度，为公司多寻求利润，为公司的长期发展多做贡献，为把公司尽快建设成为一流的国际化精铸企业不断努力。

更多工作计划范文尽在工作!

汽车销售人员工作计划

总结去年的汽车销售情况，虽然刚刚好完成了年初制定的销售计划，但是分析去年市场以后我觉得做得还不够好。因此，在新的一年里，我制定今年汽车销售人员个人工作计划如下：

1、销售顾问培训：

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长，XX年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考 核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在XX年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：

(1)、现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在去年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

(2)、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

(3)、结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

(4)、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一年我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到最大的努力。

汽车销售个人工作计划

走过XX年，是收获的一年。回眸我过去一年的销售心得，甚有感触。

在接任展厅经理一职后，我在销售工作中积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高。这里必须要感谢邓经理的帮助和领导。我们公司大众销售部也完成了各项任务和计划，顺利通过了上海大众dssa、dqsa、dms等严审。XX年相信也会是激情奋进的一年。机遇与挑战共存，我期盼XX也是一个收获的一年，这是我们整个销售团队共同期待并时刻准备与之奋斗的结果。一份耕耘一份收获，这一年要做的工作还有很多，从一个销售员成长为一个展厅经理，公司对我的期望很高，自己的担子也很重。从一个执行者转变为一个管理者，这一角色转换并不意味着到达了学习的尽头，在管理方面和业务方面自身更要加紧学习。

在新的一年里我的工作计划如下：

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，XX年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，上海大众给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为 一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是邓经理常教导大家的话。在XX年的工作中我们将深入贯彻上海大众销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：⑴、现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对大众车的销售够成一定的威胁，在XX年就有一些客户到这两家公司购了大众车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售大众车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售大众车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性（更好的使用了解车辆）、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。⑵、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。⑶、结合市场部对公司和上海大众品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对大众车的认知度。

3、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

汽车销售工作计划范文

工作计划就是对即将开展的工作的设想和安排，如提出任务、指标、完成时间和步骤方法等。制定一份合理的工作计划对于组织经济效益的提高是十分重要的。工作计划的为您《XX年汽车销售工作计划》，助您的工作能顺利开展!

随着河北区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。XX年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我山东区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展。XX年，在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

至XX年12月31日，山东区销售任务560万元，销售目标700万元(XX年度销售计划表附后);

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据XX年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(1)为与客户加强信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间;

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我XX年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

XX 年，将继续严格遵守这样的工作思路：在公司领导的带领下，参与公司战略性持续改进活动，及时准确做好销售部的日常工作，对订单和发货计划的执行情况进行协调、平衡、监督和跟踪;参与完成对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，继续开发新客户和新产品，配合各部门及时完成公司产销的各项任务。

在XX年的工作中，预计主要完成工作内容如下：

1、根据客户订单及时制定和修改发货计划;负责发货计划的过程监控和具体实施;发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。

2、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸、ppap信息反馈等等;并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。

3、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。

4、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。

5、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。

6、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

7、向国外客户催要应付款项，包括在webedi生成asn和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。

8、参加生产经营例会，进行会议记录，并履行会议的决议情况。

9、随时完成上级领导交给的临时任务等。

10、理解、掌握本岗位所使用的质量体系文件，按照质量体系文件规定完成各项质量活动，并就涉及销售部的环节严格执行程序文件和相关管理规定。

11、增强自己的综合业务分析能力，学习和掌握产品技术知识，熟练掌握生产流程的相关知识，更好的应用于实际工作过程中。

12、本部门员工将一如既往的团结协作，协调处理本部门计划和预算执行过程中出现的问题，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

在公司各个部门的积极配合下，预计在XX年要达成发货量xx吨以上，销售额xx万美元以上的目标。

在XX年的工作中，本部门保证按时完成各项工作任务，本着“公司荣我荣”的精神，提高客户满意度，为公司多寻求利润，为公司的长期发展多做贡献，为把公司尽快建设成为一流的国际化精铸企业不断努力。

**第二篇：汽车运用技术专业《毕业论文》计划及指导书**

ww w.chazidian.com文章 来源http://www.feisuxs文档大全

汽车运用技术专业《毕业论文》计划及指导书

一、毕业论文的目的和意义

毕业论文是教学计划中的一个重要有机组成部分，是高等学校培养学生创新精神和实践能力的重要教学环节，是对学生进行综合的技术应用能力训练，是培养学生综合运用所学基础理论、基本理论、专业知识和专业技能，联系生产及科研实际完成某一课题，全面检验学生分析解决实际问题的能力。是培养技术应用性人才必要的基础训练和从业、创业的适应阶段。

通过毕业论文工作，使学生受到必要的综合训练，在一定程度上提高学生的各种能力，如调查研究的能力、检索与阅读中外文献资料、进行理论分析、制定总体方案的能力，综合分析和总结报告的能力等。是学生走向工作岗位前的一次“实战演习”。

二、组织领导

毕业论文的教学工作在主管教学校长的领导下，由教务处统一协调管理，系主任具体负责实施。以系为单位成立毕业论文）领导小组，对毕业论文的全过程进行具体的质量管理。

三、时间安排

1．9月上旬，毕业论文指导教师要做好开题准备。

2．9月上旬，机电系组织审查毕业论文题目。

3．9月中旬，各专业组织召开开题报告会。开题教师在会上要将题目的来源、性质，学生应具备的基本理论知识、基本技能，主要方案、应用前景、信息资料、仪器设备、工作难度等情况向学生报告。

4．9月下旬，进行双向选择。学生填报毕业论文志愿，选择题目，确定任务书。

chazidian.com/Article/List/List\_6chazidian.com“ target=”\_blank\">实习期间完成，并于本学期完成答辩。

四、确定毕业论文题目的原则

1．毕业论文要突出高职特色，从专业培养目标出发，力求有利于巩固、深化和扩大学生所学的知识，具有综合性的特点，既要要反映教学的基本要求，又要有一定难度，使学生受到比较全面的综合训练，立足于提高学生的创新能力、技术应用能力及独立工作能力。

2．毕业论文题目应尽量结合专业的生产实际、科学研究和校内实验室建设等任务来进行，可以选做专业教研室拟定课题，学生也可以自选题目。

3．从学生的实际水平出发，论文分量的难易程度要适中，要留有余地，使学生在规定时间内，经过努力能够按量完成任务。

4．确定后的毕业论文题目采取自选与分配相结合的办法决定其毕业论文题目。学生选定题目后，要在指导教师的具体指导下，拟定工作计划和方案。

五、指导教师及其职责

1．指导教师应选派富有理论与实践经验的教师担任。指导教师一经确定，无特殊情况中途不得更换。

2．指导教师要重视培养学生的智力，启发学生的创造性，对课题的关键部分要起把关定向作用。具体工作上要充分发挥学生的主动性和创造性，培养独立工作能力，对于选择重的课题，必须要求学生在设计思想、实施方案或方法等方面要体现出差异，防止出现“坐车”现象。

3．指导教师在思想上和业务上应该严格要求学生，注意以身作则，言传身教，教书育人。毕业论文全部结束时，指导教师要对指导的学生的毕业论文全部资料（说明书、图纸、程序、实验原始数据、综合报告等）进行审查，同时对学生在毕业论文环节中的学习工作情况进行评价，给出综合评语及成绩，并向教研室、系主任报告学生是否具备答辩资格。

4．指导教师名单

黎x

六、要求

1．学生应在指导教师的指导下，刻苦钻研，实事求是，按时独立完成毕业论文任务书所规定的全部任务，不得弄虚作假或抄袭。

2．在论文写作过程中，要认真查阅资料和收集技术数据，以严谨的求学态度对待该项工作。

3．毕业论文要提供电子稿和纸制清样（打印稿）。语言要简练通顺，图纸（图表）要规范、整洁、无误。

4．优秀论文必须进行答辩，答辩时，自述要简明扼要，概念正确、清楚，要按规定的时间和要求回答问题。

七、选题范围

1、蓄电池的使用及故障排除

2、火花塞工作特性及故障分析

3、点火系统主要元件的故障诊断.检查与排除

4、发动机电路故障分析

chazidian.com文章 来源http://www.feisuxs文档大全

feisuxs范文网【www.feisuxs】

**第三篇：汽车运用技术专业《毕业论文》计划及指导书**

汽车运用技术专业《毕业论文》计划及指导书

一、毕业论文的目的和意义

毕业论文是教学计划中的一个重要有机组成部分，是高等学校培养学生创新精神和实践能力的重要教学环节，是对学生进行综合的技术应用能力训练，是培养学生综合运用所学基础理论、基本理论、专业知识和专业技能，联系生产及科研实际完成某一课题，全面检验学生分析解决实际问题的能力。是培养技术应用性人才必要的基础训练和从业、创业的适应阶段。

通过毕业论文工作，使学生受到必要的综合训练，在一定程度上提高学生的各种能力，如调查研究的能力、检索与阅读中外文献资料、进行理论分析、制定总体方案的能力，综合分析和总结报告的能力等。是学生走向工作岗位前的一次“实战演习”。

二、组织领导

毕业论文的教学工作在主管教学校长的领导下，由教务处统一协调管理，系主任具体负责实施。以系为单位成立毕业论文）领导小组，对毕业论文的全过程进行具体的质量管理。

三、时间安排

1．9月上旬，毕业论文指导教师要做好开题准备。

2．9月上旬，机电系组织审查毕业论文题目。

3．9月中旬，各专业组织召开开题报告会。开题教师在会上要将题目的来源、性质，学生应具备的基本理论知识、基本技能，主要方案、应用前景、信息资料、仪器设备、工作难度等情况向学生报告。

4．9月下旬，进行双向选择。学生填报毕业论文志愿，选择题目，确定任务书。

5．学生的毕业论文在实习期间完成，并于本学期完成答辩。

四、确定毕业论文题目的原则

1．毕业论文要突出高职特色，从专业培养目标出发，力求有利于巩固、深化和扩大学生所学的知识，具有综合性的特点，既要要反映教学的基本要求，又要有一定难度，使学生受到比较全面的综合训练，立足于提高学生的创新能力、技术应用能力及独立工作能力。

2．毕业论文题目应尽量结合专业的生产实际、科学研究和校内实验室建设等任务来进行，可以选做专业教研室拟定课题，学生也可以自选题目。

3．从学生的实际水平出发，论文分量的难易程度要适中，要留有余地，使学生在规定时间内，经过努力能够按量完成任务。

4．确定后的毕业论文题目采取自选与分配相结合的办法决定其毕业论文题目。学生选定题目后，要在指导教师的具体指导下，拟定工作计划和方案。

五、指导教师及其职责

1．指导教师应选派富有理论与实践经验的教师担任。指导教师一经确定，无特殊情况中途不得更换。

2．指导教师要重视培养学生的智力，启发学生的创造性，对课题的关键部分要起把关定向作用。具体工作上要充分发挥学生的主动性和创造性，培养独立工作能力，对于选择重的课题，必须要求学生在设计思想、实施方案或方法等方面要体现出差异，防止出现“坐车”现象。

3．指导教师在思想上和业务上应该严格要求学生，注意以身作则，言传身教，教书育人。毕业论文全部结束时，指导教师要对指导的学生的毕业论文全部资料（说明书、图纸、程序、实验原始数据、综合报告等）进行审查，同时对学生在毕业论文环节中的学习工作情况进行评价，给出综合评语及成绩，并向教研室、系主任报告学生是否具备答辩资格。

4．指导教师名单

黎x

六、要求

1．学生应在指导教师的指导下，刻苦钻研，实事求是，按时独立完成毕业论文任务书所规定的全部任务，不得弄虚作假或抄袭。

2．在论文写作过程中，要认真查阅资料和收集技术数据，以严谨的求学态度对待该项工作。

3．毕业论文要提供电子稿和纸制清样（打印稿）。语言要简练通顺，图纸（图表）要规范、整洁、无误。

4．优秀论文必须进行答辩，答辩时，自述要简明扼要，概念正确、清楚，要按规定的时间和要求回答问题。

七、选题范围

1、蓄电池的使用及故障排除

2、火花塞工作特性及故障分析

3、点火系统主要元件的故障诊断.检查与排除

4、发动机电路故障分析

5、发动机供油系故障分析

6、汽车诊断技术作用与发展

7、试论对汽车使用寿命的探讨

8、汽车走合期特点分析及使用与维护

9、汽车美容

10、汽车保险

11、汽车定损与理赔

12、汽车与安全操作技术与燃油消耗

13、汽车节油问题的探讨

14、汽车保养与冬季行车常识

15、汽车驾驶中的紧急情况及处理

16、车辆的维护和保养

17、桑塔纳2024型轿车行驶跑偏故障诊断与排除

18、汽车空调的常见故障与维修

19、汽车维修中的几种常见故障分析

20、车用柴油发动机常见故障诊断

21、发动机冷磨热试工艺分析

22、发动机总装工艺分析

23、车轮制动器故障诊断与排除

24、汽车空调的保养与维修

25、汽车车架修理工艺分析

26、汽修企业技术含量调查

27、萍乡市汽修企业现状调查

28、疲劳驾驶与行车安全

29、汽车营销的经验技巧

30、汽车营销的模式与策略

31、电喷汽车电器检修的一般方法

32、电喷发动机传感器故障的检测与诊断

33、车用燃料的现状.不足与发展前景

34、合理使用轮胎对安全和经济方面的影响

35、汽油抗爆性与环境污染

36、车轮制动系统的现状与发展

**第四篇：09级汽车运用技术专业学生毕业论文参考题目（定稿）**

2024级汽车运用技术专业学生毕业论文参考题目

1.汽车4S店业务管理与营销

2.汽车及其零配件组织与营销

3.汽车售后技术服务组织管理

4.汽车鉴定评估、保险理赔

5.汽车电控系统故障码的调取与排除

6.汽车电控系统性能检测与维修

7.汽车常见故障的排除

8.汽车底盘故障与维修

9.汽车发动机异响诊断与修理

10.汽车底盘异响诊断与修理

11.汽油机点火系统常见故障的排除

12.OBD-Ⅱ随车自诊断系统的应用实例

13.汽车摆振故障的排除

14.汽车制动系统常见故障及修理

15.柴油发动机供给系统常见故障

16.汽车常见传感器的故障诊断

17.汽车怠速不稳定及其排除

18.汽车轮胎偏磨

19.汽车刹车跑偏与修理

20.丰田凌志LS400汽车燃油与进气系统故障排除

21.现代汽车排放控制系统故障的排除

22.汽车底盘疑难故障诊断与维修

23.前轮摆振故障排除

24.驱动桥异响与排除

25.自动变速器打滑故障诊断与修理

26.排除汽车行驶无力，排气管放炮、气缸断火故障

27.汽车柴油发动机无力、冒黑烟、转速不匀的故障排除

28.电控发动机油耗过大故障的排除

29.排除电控汽车行驶中发动机回火、动力下降的故障

30.EQ1091汽车前轮摆振的修复

31.汽车转弯时后桥异响故障的排除

32.手动变速器异响故障判断与排除

33.自动防抱死（ABS）系统失效的检查与修复

34.汽车OBD-Ⅱ随车自诊断系统在修理中的应用

35.消除汽车前轮异常磨损

36.发动机燃油消耗超标的排除方法

37.发动机排放超标故障的诊断与维修

38.CA1092汽车底盘异响判断与修理

39.桑塔纳2024型发动机的大修

40.桑塔纳2024型发动机点火系统故障诊断与维修

**第五篇：汽车运用技术专业个人简历**

姓名

罗豪

性别

男

民族

汉族

籍贯

四川广汉

出生日期

1989.5婚姻状况

否

学历

大专

体重身高

69kg、172cm

专业

汽车运用技术

健康情况

健康

求职意向

服务顾问、保险与理赔、汽车零部件维修，汽车美容和装饰等相关的汽车行业的工作。

毕业院校

四川职业技术学院

邮编

618300

联系电话

1588142532

2邮箱

506149105@qq.com

语言能力

国语:精通（普通话水平：二级乙等）外语:熟练(通过了四川省大学英语三级考试)

主修课程：

汽车保险与理赔基础、汽车配件与营销、汽车底盘维修、汽车电器设备维修、汽车故障诊断与排除、汽车检测诊断技术、汽车英语、汽车运用技术、发动机维修汽车构造、汽车美容、自动变速器等。

个人技能

1：通过了国家计算机一级b等级考试，熟练掌握powerpoint、office等办公软件。

2：熟练掌握汽车各部件的拆装和事故部位的处理。

3：取得c1驾照。

奖惩情况：

获得学院“三等奖学金”两次；优秀干部称号。

社会实践：

2024，03月至2024年05月在学校工厂专业实习。

2024，12月至2024-3-5在绵阳东风日产售后服务部工作

兴趣爱好：

打球、交际、户外活动、公义活动等。

自我评价：

本人学习能力强，有强烈的上进心，性格开朗、做事细心踏实，为人诚恳、乐观向上、兴趣广泛、能吃苦耐劳，拥有较强的组织能力和适应能力，并有一定的管理协调能力。

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！