# 汽车车门实习工作总结(必备47篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-04-16

*汽车车门实习工作总结1>前 言时间一晃几个月的实习生活已经过去，在最近的几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但匆匆的工作旅途印刻了太多的辛酸与无奈，如何完成从大学生到职业人的跨越，就我而言至今还没有悟出太深彻的答案。我在涂胶研磨班主...*

**汽车车门实习工作总结1**

>前 言

时间一晃几个月的实习生活已经过去，在最近的几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但匆匆的工作旅途印刻了太多的辛酸与无奈，如何完成从大学生到职业人的跨越，就我而言至今还没有悟出太深彻的答案。我在涂胶研磨班主要见习了研磨整个车体的岗位，其包括研磨车门、车顶、引擎盖、后背门等，另外还见习了倒车、贴加强板等岗位。我通过这些的岗位见习了解并掌握了车体的研磨工艺要求，并在休息期间了解了整个涂装车间的运行流程。这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

>一、主要工作内容

1、研磨车体

在我刚进涂胶研磨的时候，班组长给我安排第一个岗位是研磨车门，并有师傅带领指导我如何去研磨好车门。在带领师傅告诉我关于车门的研磨标准和要求之后，我就开始认真的按要求研磨。刚开始研磨的门是没有问题，就是速度有点跟不上线体，但是经过几天的练习之后就能够做到保质保量。

后来经过岗位调整，我又开始研磨车顶、车引擎盖、后背门等。在研磨车顶的时候我发现车顶上面有大量电泳漆渣，在研磨的时候费事费力并且影响到电泳镀膜的效果。后来经过思考找到了解决的办法，就是在电泳下线工位加了吹气工序，结果车顶得到很大的改善，这样一来节约了很大的生产成本。在研磨车体的过程中，我要及时发现凹坑、凸起等其他质量问题，以免有问题的车进入线体给后面的工位带来更多的麻烦，并增加成本。

2、贴加强板

福仕达的后背门在过涂胶研磨工位时要在上面贴加强板，这主要是为了增加其抗碰强度。我刚开始看那些老员工贴着很简单，觉得自己也能胜任。我后来在经过班组长的同意后就自己试了试，结果是一次把胶涂反，另一次是把桌子上搞的都是胶。不过经过自己的努力，现在已基本胜任此岗位，但是还不能算是轻车熟路。不过通过这个小事情我发现做事不能眼高手低，以前总觉的自己在谦虚的学习，现在发现自己不是的。这在我进入正式工作之前给我上了很好的一课，让我终身难忘。

3、倒车

在车从电泳烘干炉出来之后，并且在线体压满的时候要先把车放在缓冲区的辅道上，这就要倒车。倒车其实看着是个很简单的岗位，但是由于有的轨道设计的不太合理，这就给倒车人员增加了很大难度。我在倒车时车子也容易出轨，并且有的车体很重一个人不好弄出来。后来我就经过思考发现容易出轨的地方是由于挡板长度不够、接口处焊接不严等。倒车也要有一定的计划安排，一是要根据电泳上线的车型和速度、二是要根据涂胶线体上车走的速度，来安排车的存放位置以保证缓冲区车放的下并且节省员工的劳动量。

>二、心得体会

1、规划职业生涯

没有远大的志向和目标，现在做的一切对于自己来说都没有任何意义。而缺少实际的量化的短、中期目标，谈长远目标又有些乏味，更显得空洞和遥不可及。因此，适当的将目标细化，以阶段性完成，在思想认识上对其进行有机结合并不断深化，把短期任务当作为长远目标打基础，那么当前做的任何事情都是值得用心去做的。车间工作尽管辛苦，但在长期的艰苦生活中，我们学会了忍耐、学会了服从、学会了如何与上级进行必要的工作沟通，更能在与一线员工的沟通中了解他们真实的想法，并可以站在企业的高度为自己设定该如何去解决这些问题，渐渐形成一种对企业发展的使命感和荣辱观，以便在今后的工作中更好地指导我们的工作和实践。

2、靠业绩生存

工作不等于业绩，与其浑浑噩噩的尸位素餐，还不如全身心的投入工作中，去体味那一份充实于乐趣。用心工作，在工作中努力寻找和发现问题，多思考，多总结，多问几个为什么，还有没有更好的方法和途径去这样做？这些都是我们应该持有的工作作风。靠业绩生存，是一种对自己能力和工作价值的肯定，是对自己行为的约束和校正，更是对自己负责，对企业负责。在见习中，除了要对自己岗位的工艺流程进行掌握外，尽量抽出时间对整个班组岗位、人员、工装安放等进行综合了解和认识，以期提出合理化的改善意见和方法，将个人工作的业绩最大化，将组织资源最优化。

3、应常怀空杯心态

敢于否定自己，才能超越自己。适时的选择扬弃自我，努力使自己时常具备一颗学习的心。作为刚毕业涉世未深的大学生，空怀理论对我们来说至为有益，沉下心来做事，踏踏实实的做人是工作的需要，更是自我不断积淀的需要。谦虚地向基层学习，向周围的领导和同事学习。车间见习初期我确实不理解公司这样安排的初衷，在这段时间里，自己经历了太多，闲暇时也反省了太多。低下意念中自我加冕的头颅，俯下身子务实的处世，或许比终日夸夸奇谈、言过其实更实际得多。

>三、对公司/部门/岗位的工作建议

1、第一工厂厂貌问题

我感觉一工厂厂貌有点儿缺乏现代工厂理念，就简单的从厂区环境来看，一是在整个厂区内没有一个正规的垃圾箱，只是用油漆桶来代替。二是没有正规的路灯，有的路段是漆黑一片，公共厕所照明基本上是年久失修。总的来说，我感觉有点儿缺乏人文关怀，其实这也是员工比较关心的一部分，如果要把工厂办的跟家一样的温馨的话，每个员工的心里会很高兴，工作的热情和效率也会提上去的，对公司来说两全其美，事半功倍。

2、涂装车间工作环境

涂装车间的环境问题也是致使人员流失的一个重要方面。别说是进到车间里面了，就是在车间外面就能闻到刺鼻的油漆味，因为油漆当中含有大量的有毒气体，会对人体有相当大的危害，并且车间里还有大量的烟雾严重的时候使工人的眼睛都没法睁开，熏得直流眼泪，这就有可能使招来的新人到车间里转一圈就会离开。这就考虑到技改，看似一次性投入了大量资金，但是从长远来看收益要远大于投资的，我感觉这方面应该向二厂的涂装车间的生产工艺靠拢。

3、设备更新与维护

设备的更新及维护应常态化和实时化，避免因设备故障而影响正常的生产计划，另外是尽量使用自动化设备来取代人力，因为在涂装车间的好多地方完全是靠人力推动、搬运，大大的增加生产成本，降低生产效率。在生产效率提高的情况下，提前完成每天的生产计划后，就可以提前关停设备，这将节约大量的电能，在当今大力提倡节约型社会和为公司降低生产成本的背景下，是非常有利于公司发展的。在自动化程度高的情况下，一是降低了管理成本；二是提高了生产效率，长远来看话的收益还是要大于投资的。

4、减少用电能消耗

电能消耗在汽车生产行业的生产成本中占据很大的比重。上面提到的设备改善提高生产效率来节约电能是很重要的一个方面。但是，每天下班之后我发现车间内的几乎所有照明都在工作，因为有保洁人员进行车间内的保洁工作。这些灯具消耗的电能我们也

是不能忽略的，我就拿数据来证明一下：整个车间内涂胶、中途、精修这三个班的电棒盏数保守估计平均应该是在150盏左右，总共电棒根数：n=150\*3\*2=900根，每根电棒的功率为36w，那么当所有日光灯全开的总功率消耗为p=900\*36w=32400w≈32kw，再加上其他损耗总功率大约为p总=35kw。据我观察灯在下班后至少要开两个小时，所以消耗的电费为m=35kw\*2h\*1元=70元，一月下来就是3000元左右，一年下来就是万元左右，这么算下来的话可不是个小数目。又由于现在是实行车间承包责任制，节约生产成本是非常有必要的。我想保洁工作需要的光线强度应该是没有上班工作时的高，为此我建议把日关灯分出一部分有单独的开关控制，以便保洁人员作业时照明用。

以上只是我个人的观点，我可能在短短的几个月里考虑的问题还不太周到，有些建议不是太切合实际，但愿合理的部分能给公司带来效益。

>四、个人职业发展计划

我将把在车间里实习期间学到的管理与工艺和发现问题的能力加以运用，会使自己更快融入今后的工作。我由于学习的是电气工程及其自动化专业被安排到生产服务部门，在今后将继续进行与自己专业相关的学习，来提高自己的专业技能，保证车间的高效顺利生产，并贡献我的全部精力为公司的发展添砖加瓦。另外在不断提高自己专业技能的同时，我也要学习管理方面的知识，使自己更全面，让自己在今后的工作当中有较大的建树，为公司创造更多的价值。

**汽车车门实习工作总结2**

浙江瑞鹏汽车电器有限公司是一家以专业生产汽车雨刮器总成、暖风电机总成、鼓风电机总成、风扇电机总成、玻璃升降器总成、暖风水箱、喇叭等产品为主的股份合作制企业。公司先后通过了iso9002、qs9000&vda6。1国际质量体系认证。

公司主要产品能满足重型、轻型、微型卡车以及各类轿车的需求，不仅定点配套销往一汽集团、重汽集团、天津一汽、一汽吉轻、陕西重汽、沈阳金杯华晨、南京长安公司、一汽红塔等20多家企业，同时，公司生产的直流电机、玻璃升降器电机、按摩器电机、日用电机、柴油输油电机及电动门升降机等产品畅销全国各地，并出口欧美、澳大利亚、东南亚、中东等20余个国家，公司拥有进出口自主经营权。

经过多年的发展，公司已形成了自己的市场优势、技术优势、人才优势和地理优势。为了在激烈的市场竞争中立于不败之地，公司不断完善创新机制，构筑人才平台，建立和谐的客户关系以及提高产品质量和做好全方位的服务，使公司在新产品的研制和市场开发等方面处于国内同行业领先地位。公司以优惠的.价格、可靠的质量，高度的信誉获得国内外客户的一致好评与青睐。xx年，公司被一汽联合销售集体列为首届理事会单位。xx年，被中国汽车零部件联合销售集团评为名优产品生产企业。被全国汽车零部件双百推展委员会列入全国双百汽车零部件推展品牌企业。xx年，被瑞安市命名为中国汽摩配之都功勋企业。

**汽车车门实习工作总结3**

光阴飞逝，转瞬间，大学的学习生活就要结束了，经过三年多专业知识的学习，这个学期我们终于要进行毕业实习了。

20xx年10月20日，我被学校安排到xx汽车有限责任公司实习。虽然不是我的第一份工作，不过却是体验我自己的工作。在这里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的工作中所没有的。

>一、学会遵从上级及公司制度

工厂中有许多的车间，各车间有各自不同的事情、和若干条流水线；在工作中必须做到：

1、服从班组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人；

2、严格按照作业指导书操作；

3、严格遵守工厂各项规章制度；

4、熟悉公司流程及生产流程；

>二、工厂注重团队精神的同时注重培养个人能力

工厂不是个人舞台，在工厂上班是几个部门相辅相成的，所以工厂特别注重团队精神，只有相辅相成，生产线才能正常运转，公司才能正常运转；在培养团队意识的同时公司也注重个人能力，只有个人能力提升了，团队的契合度才会更好、更完美；

>三、在工厂上班的优缺点

在生产线（流水线）上作业，因为一个程序分成了若干岗位（工位），所以在操作的过程中就要有高度的契合度，那就需要作业员在作业的时候提高处事的能力，对人际交流有实质性的帮助；工厂也因个人能力不相同而分配各不相同的工作，从而培养了个人的办事能力；能有效的发挥自己的长处，同时弥补自己的不足；不足之处就是工人被流水线束缚，压力大等；

>四、工作体会

在实习的这段时间里，让我体会到做事的艰难。以前什么事都没做过，在家只知道饭来张口衣来伸手，经过这次实习，让我明白了两个道理：一是做任何工作都要积极、认真负责、做就要做好；二是要不怕辛苦、不怕困难。

最后，非常感谢学校和汽车厂给了我这次难得的实习机会。这次实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，可以讲是受益良多啊！所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作能力，争取做一个对社会在贡献的人。初中毕业后，我就踏入了市总中专的校门。转眼，中专的学习就要告一段落，很快我就要毕业了，这不，现在正进行毕业实习呢。

以前，我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的`事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到——工作，并不是想象中的那样——它又苦又累，可不是一件容易的事。

一开始，我被学校安排到汽车厂实习。上班第一天，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。

在汽车厂实习，我被分配到该公司的汽车底盘流水线，当了一名流水线作业员，这份作，看似简单，其实要做好它很不容易。因为“怎样才能作好工作、“怎样才能在流水线上作好”，这里学问可大了。因此，当一名作业员首先要学会如何作好一名作业员——最起码的\'要求就是：大的要认真了解公司的整体运作、服务承诺和工作制度，小的要熟悉流程，材料等。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。公司里的作业员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是，与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

第三，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

第四，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

第五，要学会以礼待人。

在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：一是要认真学好专业知识，这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。二是要在工作中不断学习，进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀！也由此感到一种紧迫感。

弹指一挥间，在东工三个月的车间实习已经一去不复返，仿佛昨天一样在我脑海中若隐若现，呼之即来而挥之不去。

在奇瑞车间实习的这段时间里，奇瑞无形中成为了我的启蒙老师，作为一应届毕业生初入社会毫无工作经验可谈，下车间实习了解公司业务自然也就顺理成章。很早以前就听别人说过，毕业以后第一份工作很重要，它可能会影响到你今后的事业方向甚至可以影响到你的人生基调，尽管这种说法可能有点夸张，我认为，既然有这种说法就肯定有它的道理，因为站在马克思主义哲学的角度上来讲这种情况是客观存在的。

这是我的第一份工作，以前除了上学期间的打工生涯外没有再接触过其他的工作，选择汽车行业作为自己的从业标准，一方面出于自己的兴趣爱好，另一方面是基于自己的本土作战战略，虽然汽车行业就目前在我国来说还算景气，但至少已不算什么朝阳产业了，在日本汽车产业已经成了夕阳产业，毕竟国情不同吧。有句话说的好：“既然选择了，就要勇敢的面对。”很清楚地记得生产管理科科长张锟升说过：“你如果没有怀着在奇瑞干三年的想法，趁早不要来。因为你学不到任何的东西。”以前就听过来人不止一次地说过，不要经常性地跳槽，跳槽不好。目前，对我来说最重要的就是努力工作，快速准确的融入到奇瑞这个大家庭里，用自己的热情和汗水为自己的人生积累丰富宝贵的经验，以为自己以后的人生打下基础，为以后的需要作为不时之需。

在工厂实习的这段日子里，我先后去了树脂成型车间、焊装车间、装备制造车间、树脂涂装车间、特种车改制车间以及先后几次的联通大厦本部培训、7月28-29号的拓展训练活动。在这期间，借着此次实习的机会，给我帮助最大的就是通过奇瑞这个平台，让我有机会认识和接触到许多不同的角色，这其中包括普工、同事、保安、领导等。

此次实习，我基本上弄清楚了公司是做什么的，主要做什么产品，对工厂的大体情况有了一定的了解认识。明白了领导安排实习三个月这么长时间实习的用意，因为你只有了解了公司，日后你的工作才可以很好顺利地展开，否则，事半功倍。

在奇瑞的这段时间里，我大致地知道了一辆小汽车是如何生产出来的问题，解决了以前压抑在心底的好奇心，初步对汽车制造业有了一定的认识，对增加我的人生阅历起到了很好的帮助作用。

实习的这段时间我总结了自己的一些感悟：

>一、学会遵从上级及公司制度

工厂中有许多的车间，各车间有各自不同的事情、和若干条流水线；在工作中必须做到：

1、服从班组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人；

2、严格按照作业指导书操作；

3、严格遵守工厂各项规章制度；

4、熟悉公司流程及生产流程；

>二、工厂注重团队精神的同时注重培养个人能力

工厂不是个人舞台，在工厂上班是几个部门相辅相成的，所以工厂特别注重团队精神，只有相辅相成，生产线才能正常运转，公司才能正常运转；在培养团队意识的同时公司也注重个人能力，只有个人能力提升了，团队的契合度才会更好、更完美；

>三、在工厂上班的优缺点

在生产线（流水线）上作业，因为一个程序分成了若干岗位（工位），所以在操作的过程中就要有高度的契合度，那就需要作业员在作业的时候提高处事的能力，对人际交流有实质性的帮助；工厂也因个人能力不相同而分配各不相同的工作，从而培养了个人的办事能力；能有效的发挥自己的长处，同时弥补自己的不足；不足之处就是工人被流水线束缚，压力大等；

>四、工作体会

在东工实习的这段时间里，让我明白了两个道理：

1、做任何工作都要积极、认真负责、做就要做好；

2、要不怕辛苦、不怕困难。

**汽车车门实习工作总结4**

为期二周的《汽车构造拆装实习》终于结束了，我认为这十四天是很值得回味的。《汽车构造拆装实习》共有九个实习内容，随着《汽车构造》课程的教学进度而展开的，贯穿整个学期。

在实习之前，我们总是在抱怨大学本科纯粹就是学习理论知识，一点也不注重动手实践能力。这次的实习课程既帮助我们巩固了课本的理论知识，加深了对课本知识的理解，也很大程度上提高了我们的动手实践能力和发现问题解决问题的\'能力。在实习期间，有的同学对课堂上所学的本次实习内容的理论知识很不熟悉，实习时更是不知所云，部分同学虽然出勤较好，但是在实际的操作过程中，不积极动手实践，只是站在后面看，最后的实习考试成绩也不是很理想。但大部分同学都有提前复习且积极动手实践，不懂的地方就向老师请教，通过老师讲解，都能得到满意的答复。虽然同学们在实习前在现实中没有机会对汽车各个部分的构造进行全面的拆装，在学习《汽车构造》时，所说的零件也只知道它大概的用途，不知道它是什么样的、在什么位置，但是经过这次实习同学们不仅更加透彻地理解书本上的理论知识,而且还加深了对汽车组成、结构、部件的工作原理的了解，更初步掌握了拆装的基本要求和一般的工艺线路。同时，对工具的使用和了解也加深了。

汽车是由众多零件所构成的，在拼装的过程中，一颗螺丝钉，一个小通孔，部件安装的方向，这一个个小小的细节都是需要我们注意的。其中，任何一个环节出现纰漏，汽车都将无法完好地运行。这更是提醒我们要注重过生活和工作中的细节。在拆装过程中我更加明白了拆装工作不是一个人的事情，也不是一个人能完成的，我们需要合作，需要团队。通过与他人的合作可以取长补短使自己学的更多的知识，并且使工作变的事半功倍。团队精神，互帮互助是以后我们进入社会，投身工作中必不可少的。

总的来说，通过这次汽车构造实习，我们收获颇丰，它不仅给了我们学习有关汽车知识的机会，更给我们提供了一次很好的动手实践机会，而且在实习的过程中，我深深地体会到团队协作和注重细节的重要性。我认为这是一次非常有意义的经历。

**汽车车门实习工作总结5**

xx汽车有限公司是由北京汽车投资有限公司和韩国现代自动车株式会社于20xx年10月投资创办，注册资金亿人民币，合资双方各占50%的股份。xx是我国加入世界贸易组织后批准的第一个汽车生产领域的合资项目。20xx年，xx完成产值亿元人民币。

xx首推的索纳塔(SONATA)轿车，是由韩国现代汽车自主开发的最成功车型。索纳塔是融合了现代简约美学和古典风格的中高级轿车。作为中高级轿车，无论在韩国市场，还是在以美国为主的海外市场，索纳塔都取得了骄人的业绩，20xx年在中国市场销售超过万辆。

20xx年12月，xx又推出一款在国际上极负盛名、累计销量突破310万辆的成熟车型伊兰特(ELANTRA)。北京版的伊兰特是在其第六代产品的基础上改良而来，更适合中国路况和行车环境，上市伊始便供不应求。

xx汽车技术中心总投资亿元人民币，占地面积15万平方米，该中心坐落于北京市顺义区林河经济技术开发区，紧靠六环高速，毗邻首都机场，环境优美，交通便利。一期工程将于20xx年底交付使用，全部工程预计20xx年底竣工。技术中心的组织机构和研发团队建设也将随研发设施的建设而分步进行。在创建初期，技术中心暂设造型部，车身与电装工程部，动力总成与底盘工程部，试验认证部，规划与管理部等五大部门。到20xx年底，包括韩国现代汽车派驻专家在内，将达到100人的规模。随着研发任务的增加和技术中心的全部竣工交付使用，人员规模将逐步扩大到600人左右。

届时，xx汽车技术中心将是包括市场研究，创意造型，工程开发，分析仿真，试验试制，项目管理，形式认证等功能齐全，设施一流，人才配套的现代化轿车研发机构，为xx汽车年产60万辆的产能不断推出针对中国市场的各类新车型。 xx是中国加入世界贸易组织后国家批准的第一家汽车合资企业。20xx年，xx跻身中国轿车企业五强;在刚刚过去的20xx年，xx以万的销售业绩，在中国轿车企业销量排名第四。xx目前已经达到三十万辆年产能的生产能力，实现4个车型的生产，同时第二个三十万产能的工厂正在筹备中。在20xx年前达到8个车型、60万辆年产能的生产能力。 xx有员工4100人，加上配套企业、4S店的就业，已经超过4万人。这4万多人工作稳定，收入有保证，他们在与xx一起创造效益的同时，也成为社会安定团结的一支重要力量。xx也已经成为纳税大户。我们的税收总额现在占到顺义区的三成，同时工业总产值也已经占到了三成。

xx顺利地度过了“质量关”，在产品质量、服务质量的保障上获得了消费者与社会各界的认可。我们在汽车生产技术上流水线上机器人的数量全国第一，全员劳动生产率达到了世界汽车企业中上等水平;我们建立起一套完成的零部件供应体系，在有效降低了成本的同时，也加快了国产化进程;我们还带动了一大批零部件企业的发展，并迅速拉动劳动就业和地方经济的全面发展。

今天有幸参观了xx汽车有限公司，在接待人员的带领下同学们来到了现代汽车公司四大车间中最大的一个车间——总装车间。一进入车间大门，展现在同学们眼前的是一幅热火朝天的情景：长长的汽车流水线上，一辆辆半成品的汽车缓慢的移动，每个岗位的工人都在忙碌地给汽车或是加上方向盘、轮胎、或是上几个螺丝、或是敲敲打打。据介绍，这条生产线是北京目前最长的一条生产线。同学们把整条生产线从头到尾走了一遍，大家一边听着公关部人员熟练的讲解，一边好奇地四下观望。在生产线的尽头，一辆辆崭新的现代汽车驶出生产线。讲解员自豪地告诉我们，每52秒就有一辆现代汽车下线生产效率世界一流。

通过观看汽车冲压件、锻件、铸件、焊接件的制造工艺、热处理工艺、汽车零件的机加工工艺、模具的制造工艺，以及卡车和轿车的装配生产线，使我对汽车零件的制造工艺及过程和装配过程有了初步的感性认识;通过到锻造厂现场参观，我不仅了解了传统的模锻工艺和设备，还了解了一些目前较先进的锻造技术和设备，如电液锤、热镦机，摆辗机，楔横轧，辗环机等。通过参观工具厂锻造车间，我目睹了轴类件和圆环件的自由锻工艺，增加了自由锻工艺的知识，同时系统地了解了锻造工艺过程。

参观完总装车间后，同学们陆陆续续来到了xx的展厅，接待员给我们介绍了索纳塔、途胜等汽车，讲解了xx汽车开发将延续索纳塔的元素。在展厅里，我们初步了解了xx汽车的发展情况，并在其相关资料了辅助下，我了解到了现代汽车所拥有的一系列车型。看着那一辆辆披着绚丽衣裳的现代汽车，就好像一位位衣装时尚的少女，令人眼花缭乱。

看着那一辆辆汽车从生产线下来，觉得一辆汽车出现在眼前真的好快啊!听解说员每52秒一辆汽车，我在想那每一秒全世界有多少辆汽车下线呢?这就是现代化的流水线生产啊!通过这次参观，结合本学期学到的管理经济学、运营管理和涉外企业管理的学科知识，我进一步加深了对现代化的生产型企业的认识，对现代汽车先进的工艺和管理有了进一步的认识，对提升企业管理优化物流管理有着积极的作用。我也明白了，一个大型企业的运作，靠我学到的这一点点学科知识还是远远不够的，事物是运动、变化、发展的，只有贴身接近它，才能让自己学到的东西融会贯通，不断的丰富自己的知识，我也真正相信，只有通过实践的知识，才是我们自己的知识。虽然参观时间是短暂的，但它留给我的印象是深刻的。

然而，短暂的时间所能了解的东西还是不够的，走马观花似的浏览看的只是一些表面的东西，想了解的很多有关汽车方面的知识以及xx的管理模式，管理理念等等都没了解到。对作为管理类专业的学生，这无疑是一份遗憾。

xx国际健康城\_，占地面积50万平方米(不含附属用地)，总建筑面积110万平方米，总投资约100亿元人民币。分两期建设。在医院与养护中心之间修建了一条平均宽约60米、长约700米，总面积4万平方米的水系带状公园，形成了小桥流水、亭台轩榭、花鸟树木相互映衬、游船雕塑动静相宜的特色美景。

中国xx实业集团设立的\_xx国际健康城投资管理有限公司\_正在打造一座超大规模、国际化、现代化的绿色生态医疗健康和老年养护基地--中国xx国际健康城。

\_xx国际健康城\_，总投资约100亿元人民币。分两期建设，一期工程已于20xx年9月动工，20xx年12月1日全面开业运营。xx国际健康城共分5大版块：xx国际医院、xx金色年华健康养护中心、xx国际医学研究院、xx医护培训学院、xx国宾大酒店。

>一、 xx国际医院

xx国际医院是一所按照中国\_三级甲等综合医院标准设置，集医疗、科研、教学于一体的大型综合性医院，在设置50个临床医技科室的规范下，为方便患者整合成了18个中心。床位设置3000张，其中医疗床位20xx张，康复床位1000张。医疗床位70%为42平米的豪华单人间，并设有部分两套间和三套间，组成VIP区和国际特需区。

>二、xx金色年华健康养护中心

当今世界人口老龄化问题，日益成为世界性的难题。目前，有60多个国家的老年人口，达到或超过人口总数的10%。

如何应对全球性的老年问题?

顺应这样的时代背景，xx国际健康养护中心应运而生。

养护中心的定位和服务理念：养护中心设置床位约12000张，由三个组团围合而成。根据入住者身体状态，分别按自理、半自理和非自理设置区域，并按需要分别设置了护理站。居所按家居式和宾馆式建造，根据不同国籍入住者的居住习惯，营造了国际特需区和贵宾养护区，形成具有个性化的中式、日式、欧式、美式等不同风格。

自理护理站位于家居式花园洋房旁边，半自理和非自理护理站均设置在宾馆式楼房一层。护理站内设有中西餐厅、医务室、输液室、药房、会客厅、娱乐室、康复室、公共活动区等。

>三、xx国际医学研究院

xx医学研究院：下设\_老年病医学研究所\_、\_肿瘤医学研究所\_、\_微创医学研究所\_、\_中心实验室\_。以\_抗衰老生命科学研究\_、\_心脑血管病治疗与康复\_、\_肿瘤综合治疗\_和\_基因诊断与治疗\_为主题开展相关临床医学研究。医学研究院拥有一批国内外优秀专家，利用尖端研究设备，围绕\_抗衰老\_和\_延长寿命\_这一核心，探索人类健康和延年益寿的方法及规律。

>四、xx医护培训学院

xx医护培训学院：可容纳1500名医生、护士和护工进行培训，使医护人员受到由初级到高级的系统培训。利用这个平台，一方面为xx国际健康城培养高素质的医护人才，另一方面向国际输出医疗、护理人才。医护学院与南丁格尔组织合作，建立南丁格尔国际护理培训中心。

>五、xx国宾大酒店

xx会议中心为一座超百米标志性高层建筑，按五星级标准的宾馆设置，除其它各功能外，还设有200余套客房;可容纳500人的同声传译国际学术报告厅;并设有商务中心、会务中心、餐饮部和康体部。该中心还用于举办各类大型国际性学术会议。

xx国际健康城是一座现代化的宏伟建筑群体，在医院与养护中心之间修建了一条平均宽约60米、长约700米，总面积4万平方米的水系带状公园，形成了小桥流水、亭台轩榭、花鸟树木相互映衬、游船雕塑动静相宜的特色美景。 xx国际健康城利用现代科技，设置了远程可视系统。世界各地的人们想要了解xx国际健康城的全景和各功能及每座豪华的建筑，通过电脑清晰可见。远程会诊通过宽大的屏幕，医生与患者虽远隔万里，如近在咫尺。xx金色年华养护中心入住者的家人想探望亲人，不需漂洋过海来养护中心，可通过养护中心探亲室的屏幕，在家里利用电脑或电视屏幕，就可与亲人面对面亲切的交谈，使亲情的传递没有距离的阻隔。

通过这次参观，我体会到的是现代社会经济的发展，人民生活水平的提高，人们对养生的关注越来越大，对健康的要求也越来越高。这也是人们失去了自然环境的保护后，各种各样的因环境问题而产生疾病，也让人们更加关注自身的健康问题。而家中有老人的家庭也多起来了，而孩子们因为工作上的原因，无法照顾好老人，孩子们为了老人的健康，带老人去健康院去是经常的事了。参观xx国际健康城，看到他们理念化的健康管理模式，能满足健康人士的需求，让他们放心的把老人放在他们那，安心的工作。

但是，如果老人都到健康院去，家里是不是就却少了一份温暖呢?要是能把养生和人伦结合在一起，那健康是不是能更走进千家万户呢?

**汽车车门实习工作总结6**

今年暑假学校将我安排在是珠海景田汽车有限公司实习，实习时间将近一个月，我的实习的岗位是汽车钣金。时间过得真快，转眼间，将近一个月的实习就接近了尾声，心里真有点恋恋不舍。因为我感觉还有很多东西没有学到，这还需要我以后不断地进一步的学习和实践。虽然一个月的实习时间虽然比较短暂，但我感觉获益匪浅。这次实习不仅增长了我的动手和实践能力，而且学到了不少书本上学不到的东西。

实习前，我做了一些准备工作，主要是了解一些钣金方面的常识：

1、汽车钣金技术包括车身修复(钣金、喷漆)、维护、涂装及修补、装饰、美容，以及事故车、改装车的复杂的个性化改装、整形等作业。

2、汽车钣金工的基本工作包括汽车车身拆装、表面修复、汽车改装、汽车大梁校正、电焊(电焊机、二氧保护焊)气焊、氩弧焊;

3、汽车钣金工常用仪器钣金修复机、二氧保护焊机、大梁校正仪;

实习期间，我在李师傅的的亲自教导之下，学会了汽车基本零部件的拆装(包括前保险杠、后保险杠、车门、裙板)、保险杠的修复、钣金修复机等各种汽车钣金工常用仪器的使用方法等。我觉得做钣金这一行必须从整车拆装开始学起。拆装是最基本的，如果连拆装都不会的话那无从谈修。拆装虽说不难，但是也有很多细节值得我们注意。俗话说，看花容易绣花难。的确，刚开始的时候，我心里觉得拆装实在是太简单了，可是等到我自己拆的时候，问题接踵而至。要么拆漏螺丝，要么不知道某些螺丝安装在什么位置，以致不能完全将某个零件拆下来。拆的时候一定要小心，不要强行蛮干，否则弄坏了客户的车子不仅给自己带来不必要的麻烦，而且影响到公司的形象和利益。遇到解决不了的问题，多向师傅请教。拆的时候还要掌握一定的技巧，要把各种塑料扣、弹簧锁夹的结构弄清楚，只有这样拆的时候你才会得心应手，否弄就算你把车子得遍体鳞伤也是无计于事的。装保险杠的时候，左右两边的灯不能装反了，否则线路插头朝向改变，很容易进水，直接导致电路烧毁。

拆装只是钣金最基本的，接下来就是车体校正。车体校正是在大梁校正仪上进行的，一般是针对车体变形严重的事故车。

接下来来就是钣金件修复。实习期间做的最多的就是保险杠、翼子板、车门、箱盖的修复工作。对于保险杠的修理：如果只是发生凹陷或者突起变形，一般是先将该部位加热，新喷然后校正，从新喷漆;如果发生破裂，则要先修理然后再喷漆。对于车门、翼子板的修复一般就是用钣金修复机一点一点的拉，拉的同时要仔细用眼睛去观察，用手摸，感觉平整了就差不多了，然后用切割机打磨、从新喷漆。对于钣金修复，究竟到恢复到什么程度，师傅们也没有用什么仪器去测量，完全凭自己的`实际经验和直觉去判断。我感觉要成为一名优秀的钣金工人，除了需要一定的书本知识还需要一定的动手能力。

实习后，我还查阅了相关资料，了解了国内汽车钣金市场前景：目前，国内汽车钣金市场主要有两大方面：事故车维修和汽车改装。事故车维修传统上叫做钣金修理，工人只需用榔头、焊枪等工具对事故车辆进行简单的外形恢复。但随着汽车消费市场的日趋成熟，消费者对维修的要求也越来越高。而大部分维修企业都存在着两点问题：

一，维修企业硬件设备不过硬，没有高标准的车身整形设备。

二，缺乏专业的汽车整形技术人员。

据统计，我国修复后的重大事故车一年内的二次以上事故率近百分之二十。现在的状况就是很多—维修厂都能维修事故车，但是真正的技术人才并没有多少，存在安全隐患的同时往往维修质量也得不到消费者的认可。国内的汽车改装市场同样也存在很多问题。

一面是政策管理细节与检测机构的缺失，相比国外成熟的汽车市场对汽车改装的细则标准，国内相关机构一直没有一个详细的政策法规出台，这直接导致了汽车改装市场的鱼龙混杂。

另一面是专业技术人才的缺乏，据了解，当前国内的大部分改装厂都只是一些小维修厂和发烧友处于半\_地下式\_的状态。一位改装车的高手曾这样描述他所认知的改装：\_外观是消费者最感兴趣的地方。但我要提醒众多改装玩家，车辆一旦经过改装，某一方面必定会有所损失。

所以不要求完美，快乐的极致就是死亡。\_显然，大部分改装者并没有这样深刻的认知，再加上专业技术人员的缺乏，可谓隐患不小。所以，不论是事故车维修市场还是改装市场，在期待相关政策法规的出台的同时对于专业汽车整形人才的需求也是极为巨大的。据了解在近年来50所高等院校新增的109个专业中便有汽车整形这一专业。火爆的需求市场和专业的增设都反映了国内的汽车整形市场将逐步走上正规化，专业化的发展道路。

一个合格的汽车整形师要掌握汽车机械技术的相关理论实践知识如：汽车材料与热处理、汽车机械基础等汽车的基础知识，同样汽车英语阅读能力、计算机应用也是必不可少的。在掌握了相关理论知识并通过大量的实践积累了丰富的经验之后才算是一个合格的专业的汽车整形师。

**汽车车门实习工作总结7**

>一、概述

为了通过实习了解企业营销情况，并在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，以达到学以致用，培养实际工作能力与分析能力，接触认识社会,提高社会交往能力,并且更好地了解营销工作在企业中的作用与地位，我在烟台长久丰田进行了为期两周的实习。起初我在销售部做销售顾问，了解汽车销售的整个流程，以及在销售过程中，销售顾问应该了解知道并注意的知识与问题，一周后人事调动，为了工作需要，我进入了人事部帮助整理有关的销售资料，在理论上更加进一步了解了销售工作，并结合了企业特有的销售理念，把理论与实践更加完全的融合，同时，也了解到了销售并不仅仅是沟通、说服，其后还有更重要的理论学习阶段与信息资料管理阶段。

>二、烟台长久丰田汽车销售服务有限公司介绍

（一）企业组织结构

（二）企业文化

烟台长久丰田汽车销售服务有限公司成立于20\_年4月26日，是集整车销售、售后服务、配件供应及信息反馈于一体，经营一汽丰田品牌汽车的正规4S专营店。

专营店自成立以来，严格遵守相关法律法规以及本着“顾客至上、诚信服务”的经营理念，致力于树立品牌形象，以“诚信为道，建百年老店”为经营宗旨，为客户提供一流的服务。

长久丰田在全体员工的协同努力下，始终坚持“创新、务实、灵活、高效”的工作方针，坚持“顾客至上，诚信服务”的经营理念，用商品占领市场，用服务赢得顾客，不断提高服务质量和效率，提高顾客满意度，进而提升品牌价值；

在售前、售中、售后各方面都取得较好的成绩。通过近几年的努力，20\_年实现销售收入6245万元，实现利润152万元；20\_年度汽车市场竞争激烈，企业在恶劣的外界环境中稳步求发展，本年销售车辆402台，实现销售收入5870万元(其中维修收入1044万)，实现利润108万元，把丰田品牌的理念更好的贯彻到大众中去，使丰田品牌深入人心。

20\_年5月22日长久汽车投资有限公司成功的收购了烟台天航丰田汽车销售服务有限公司，长久汽车投资有限公司成立于20\_年7月，注册资金亿元，是一家集汽车销售投资、汽车配件、汽车饰品供应、二手车经营、信息咨询等全方面服务为一体的汽车营销企业，公司旗下拥有全资及控股企业20多家汽车4S店，分布全国各地，经营一汽丰田、一汽M6、一汽大众、东风本田、长安福特、长安M3、北京现代、北京戴克、芜湖奇瑞、解放卡车等众多品牌。拥有员工近202\_人，其中大学学历以上的占71%。在20\_年这个经济不景气的市场中，我们长久丰田凭借着自己的独特发展思路，优良的团队精神，销售车辆456台，实现了销售收入6555万(其中维修收入1083万)，利润232万的好成绩。公司一直站在长远发展的角度，视信誉为企业生命，关心顾客需求，与厂家同呼吸共命运；以打造“精品4S店”为目标，注重社会影响和公众形象，努力实现客户利益最大化，客户满意是长久永远的追求。

>三、主要实习内容

在销售部实习期间，主要工作是帮助销售部销售顾问销售汽车，通过参与整个销售过程，了解丰田汽车的销售标准流程，累积经验，逐步掌握各种车型的性能以及卖点，与顾客沟通，了解顾客需求，通过满足顾客所提要求来说服顾客进行购买。除了展厅内的销售，大客户的接待也十分重要，通过学习接待过程，参与接待，了解维护大客户的维持，并说服大客户介绍朋友进行购买。在人事部实习期间，进行了资料的整理，主要负责销售与客服部分。通过对资料的整理，更进一步的明白了丰田汽车接待销售的流程以及客户服务的重要性，并对销售、出库、入库、礼品赠送的清单填写与重要性有了初步了解。

>四、实习感想和收获

通过两周的实习工作，除了把课堂所学的理论知识与实践结合以外，我更加了解了一汽丰田经销店的销售理念与流程，学习到了课本中所没有的知识与经验。销售理念是一个企业销售业务发展的根本，理念的完善程度体现了企业的完善程度。

（一）长久丰田的销售理念

销售人员掌握尽可能多的顾客信息，以达到更多的了解各种各样的顾客的目的。根据所掌握的顾客信息，了解顾客的需求，提高顾客的满意度，取得顾客的信赖。

（二）长久丰田的标准销售流程

诱导活动、顾客接待、需求分析、商品说明、试乘试驾、报价说明、签约成交、热情交车、售后跟踪。

（三）长久丰田汽车销售业务的基本方针——PDCA

P——PLAN,策划，确定目标，根据公司的方针确立具体的目标

D——DO，实施，按照策划进行实施

C——CHECK，进展管理商讨，进展管理，对结果的反思，找出问题和原因

A——ACTION，实习改善，确立改善对策，进入下一个目标

在诱导活动阶段，销售经理要根据公司营销目标，给销售人员确定日计划、月计划，还要进行日结与月结。销售人员的自我总结也很重要，进行好自我管理才能做好销售工作。

在顾客接待阶段，销售人员要注意仪表与接待礼仪，在顾客看车的时候，不要离顾客太近，保持好2米左右距离，当发现顾客有了解意向时，主动上前进行解说。

在需求分析阶段，销售人员一定要请顾客到休息区进行商讨，并在顾客坐下后主动询问需要什么饮品，让顾客宾至如归。在了解阶段，多问少说，先了解顾客需要，再进行推荐。

在商品说明阶段，抓住各个车型的卖点，把握顾客的特征介绍。在介绍的时候，要按照车头—驾驶座—后座—车尾—车门—副驾驶—车内结构来介绍。

在试乘试驾阶段，销售人员要帮助顾客办理好各种手续，在试驾前，销售人员要充分说明汽车的性能与注意事项，充分强调安全问题。试乘时，销售人员要注意行驶安全，试乘后，与顾客交流，了解顾客想法。

在报价说明、签约成交阶段，销售人员要充分全面说明汽车价位与配件配套设施的不同价位，让顾客选择，以顾客的角度来介绍，充分考虑顾客的感受。签约是要注意各种手续的办理，不要遗漏，更不能让顾客久等。

在热情交车阶段，不仅销售人员，销售经理、售后经理与售后服务人员都要参加，争取让顾客介绍其亲朋好友来店里。

售后跟踪是尤为重要的，售后跟踪阶段可以了解顾客对本店汽车的感受，明白本店汽车的不足，在售后跟踪阶段销售人员要主动与顾客联系，充分了解顾客的想法，提升自我品牌，同时取得顾客信赖。

在销售部实习期间，让我感触最深的是工作交接时责任心的重要程度。仅仅一个休班交接没有处理好，就让一个集体购买35辆丰田卡罗拉的客户购买了其他品牌的汽车。且在这位客户联系店里要购买汽车时，根本没有人员接电话，也有损销售店的形象，使丰田店在顾客心目中的形象大打折扣。

在人事部实习期间，通过对销售资料的整理，使我充分认识到销售并不仅仅是把商品出售，还有出库入库等的管理。如果对出库入库产品不了解，会造成车辆短缺，不能及时交车。大客户的开发很重要，一个4s店的销售量，仅仅靠在展厅里汽车销售量的不够的，销售人员要充分利用电话销售，市场部的网络推广在现在网络发达的社会更加重要。政府或是集体采购的客户更要牢牢把握，把销售网加宽加大，才是销售量上升的根本。

（四）总结

大学生实习活动是一个从大学生活到社会工作的一个过渡阶段。学校和社会的差别很大，有些同学在学校时，对自己以后工作的事情考虑得少，准备得少，一旦步入社会，自己心理上就一片空白。在踏入社会时，对于自己到底要干什么工作，自己有什么技能，是什么料，都不是很有把握。因此，实习就显得尤为重要。

实习和正常上班没有什么两样。如果实习时就没有方向，那么，以后工作了，想找到方向就可能会走弯路。还有，对于许多同学来说，先就业再择业是最好的。毕竟自己在学校里接触社会少，专业实际操作和运用能力与实际工作要求还是有一定的差距。不要一开始就想着自己要找到一份好工作，自己专业内的工作，自己喜欢的工作，这样是不够切合实际的。所以在找实习工作的时候，不要眼高手低，要有在实习中吃苦耐劳的认识。在实习过程中，不懂得我方面要及时请教，充分利用时间学习，这样才会有所收获。

**汽车车门实习工作总结8**

紧张的\*年过去了,过去的一年可以说是不平凡的一年,作为一名技术人员，我在领导和同志们的关心和支持下，通过努力工作，为企业做出了应有的贡献，

汽车维修工作总结

。在过去的一年中，我在工作和生活中高标准要求自己，做了很多工作，现将一年来的工作总结

一.加强政治理论和技术知识学习，全面提高自己的政治文化素质和业务水平。

在20xx年年度工作中，我紧跟时代的步伐，加强理论知识方面的学习，通过认真学习，进一步学习领会党的重要思想的内涵和精髓，努力做到熟悉上有新提高、运用上有新收获，达到指导实践、促进工作、提高工作水平和服务能力的目的，同时学习了胡的社会主义荣辱，并按照八荣八的耻的要求来做人做事，并及时写入常思想江报，积极向党组织靠拢，争取早日成为一名\_员。在工作中不断的学习新技术新工艺，不断的充实自己，不断的提高自己的技术水平，来指导自己的工作。

二.工作中发扬团队合作精神，努务完成车间的生产任务

1、在平时的工作中，首先做好日常工作，我与车间其他技术员既有分工又有合作，坚持经常和其他技术员进行工作交流，充分发扬民主，杜绝独断专行，统一思想统一步骤，从而圆满完成车间的各项维修任务。

2、根据行业的精神，我配合其他技术员做好工作，并把在工作中碰到的问题及时向车间领导汇报，安排相关人员解决。做好维修期的预备工作，认真工作提前将各项工作调整到位，确保任务成功，保证维修质量。

3、每月将车间的生产情况进行一次总结，及时将总结上交到技术处;将车间的主材消耗进行总结，及时上交计划处。做好统计技术分析工作，将车间生产中出现的棘手情况，进行分析采取纠正措施，写出纠正措施报告。

三.认真安排好职工培训工作提高职工的理论水平和操作水平

搞好职工培训工作是我们车间一项长抓不懈的工作，为此我们车间非凡制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展形式多样的职工培训，对于新工转岗工要求有师带徒合同，由技术员鉴定合格后方可独立上岗。始终给职工敲响警钟，增强职工在工作中的责任感。

另附一工作总结：20xx年工作计划：新的一年对自己要有新的目标和要求在今后的工作中，我会更加努力，不辜负领导对我的信任。

1、加强政治理论学习不放松，努力提高自己的政治理论水平。不断的提高自身的综合素质，更好的适应工作需要，更出色的完成各项任务。

2、努力学习技术，不断的充实自己解决生产中碰到的问题，更好的完成公司和车间交给的各项工作任务。

3、加强统计技术的推广和应用，做到有目的的指导工作。

4、加强工作事故的处理和预防措施，提高可预见性防范。做好不合格品的控制，采取纠正措施。

5、制定更加具体的职工培训计划和内容，使职工能够真正的能够提高自身素质。

回顾过去一年的工作，虽然自己尽力的努力工作，但工作成绩与领导的要求还相差很远，在新的一年自己将更加努力的工作，认真完成领导安排的各项任务。

**汽车车门实习工作总结9**

一、实习目的

1。更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

2。了解XX汽车各种品牌，价格，性能

3。了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用

4。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

二、时间：

三、地点：

四、实习内容

1。掌握XX汽车的销售流程

2。与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3。学会运用相应的销售技巧

4。更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5。真正了解“4S店”的含义

五、汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约、成交——交车——售后跟踪

1。接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光 交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2。咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须 耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让 客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3。车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的\'卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4。试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5。报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6。签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7。交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8。售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

六、实习总结

短短的一个月的实习期过去了，而我在XX汽车有限公司实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。同时，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

**汽车车门实习工作总结10**

顶岗实习是引导我们走出校门，迈向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，培养锻炼才干的良好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

通过与专业对口的社会实践后，让我将大学三年所学的知识更好的运用到实际工作当中，更加融会贯通。在这段时间的工作过程当中，让我充分认识到了一个人的基础知识和经验的重要性，而经验是我们在学校里学不到的，只能在工作当中慢慢积累。通过几个月的努力，现在我终于成为了重庆龙翔汽车租凭公司一名合格的销售顾问！

第一部分 公司概况

实践单位的基本情况

重庆龙翔汽车租赁公司是一家专门从事经营中高档商务汽车租赁的租赁公司，它地处重庆市渝中区肖家湾长江二路5号。临街位置繁华，是东来西去客户的必经之路。重庆龙翔租赁公司自成立以来依靠雄厚的财团资金和先进的与国际接轨的管理技术始终以将企业建成国内管理科学化，服务专业经营网络化的一流汽车租赁公司为发展目标，致力于对客户的优质服务，诚信服务。并得到广大用户的一致好评。公司本着以市场需求为导向，以顾客满意为准则的经营宗旨。以方便，快捷，安全，文明为服务标准，租赁方式灵活，电话预定，送车上门，会员租车手续简便，价格更优。 同时，公司还拥有一支反应迅速，技术力量强的专业维修救援队伍。彻底解决了客户租

车的后顾之忧。以诚相待，童叟无欺，认识新朋友，不忘老朋友，愿与我们一次的交往，成为永远的朋友。 龙翔汽车租赁公司专业提供多种中,高档用车,会议接待用车,各届商务人士商务用车,旅游人士旅游用车,并配有优秀司机.

第二部分 实习内容

实习岗位及工作内容

实习岗位：销售顾问

工作内容：

1、接待来展厅看车的客户，了解客户需求；

2、开发潜在目标客户，按时完成汽车销量指标；

3、按规范流程接待客户，并向客户提供优质的售车咨询、配套服务等；

4、协助客户办理车辆销售的相关手续；

5、积极上报并解决售车过程中出现的问题；

6、负责对已成交客户进行汽车使用情况的跟踪服务；

7、做好与顾客之间的沟通工作，提高顾客满意度。

8、有效执行各类汽车营销策略

销售流程

重庆龙翔汽车租赁公司非常重视销售流程，同时它的销售流程也非常的全面，从跟客户初次见面开始到客户买了车后的客户关怀过程中的每一步都有极其详细的要求，一环扣一环，对销售顾问的要求是一步也不能错。

重庆龙翔汽车租赁公司的销售流程总共分8步，包括电话接待、展厅接待、需求分析、车辆介绍、试驾前准备、试驾、价格谈判等。它在这8步中的每一步下面都还有很多的内容，比如电话接待和需求分析中那些问题一定要问到，车辆介绍中那些方面一定要介绍到。其中对于销售顾问该问的10个问题，该说几个个产品优势等内容都有详细规定，它除了为销售顾问提供了一个接待客户的方式外，也为客户提供一个全面的服务，让客户可以充分了解重庆龙翔汽车租赁公司系列车的特色。

为了做好重庆龙翔汽车租赁公司的流程，当初我下了很大的功夫。我跟

别的实习生一遍一遍不厌其烦的演练重庆龙翔汽车租凭有限公司的流程，然后打分，再一步一步，一个一个细节的去改进，最后终于通过了领导的考核。

除了销售流程以外，我要学的东西还有很多，比如客户定车和交车该办的手续，以及上牌和交税的手续等等，这些都是以前没有学过的。在没有成为正式销售顾问前，我只能给正式的销售跑跑腿，干些杂七杂八的事，每天都要擦车、站前台，随然看似辛苦，但是只要想想我成为正式销售顾问的时候我都是对未来充满信心的！

客户满意度及销售技巧

客户满意度对于一个销售和服务性质的4s店来说，客户满意度对于4s的发展来说还是最重要的，同时，这也是公司考核销售顾问的最重要标准。如果一个销售顾问的客户满意度不能合格，那么他的奖金就会打6折。我觉得，这才是一个销售顾问最难做好的部分。影响客户满意度的地方有很多，比如价格因素，交车日期的安排，车辆自身的问题等等，这些问题都是需要销售顾问去解决的。这也是考验一个销售顾问能力的地方！

**汽车车门实习工作总结11**

一、实习的时间和地点

我于××××年××月中旬到××月底××××××××有限公司进行为期近三个月的会计业务实习。

××××××××有限公司是一家专业的招聘会、招聘网有限责任公司，致力于打造中国西部最大、最专业的招聘会、招聘网企业。公司总部位于××××，拥有庞大的服务网点，××××××××有限公司高覆盖、高效率的服务获得多家公司和机构的认可。公司在中国××人才市场，逢周三、四，周六、日，在省体育场北三楼举办招聘会。

二、实习目的

进入大学四年，学习的专业课程有《会计学原理》、《中级财务会计》、《管理会计》、《财务管理》、《成本会计》等课程，对于会计的基础知识我已有了一定的认识。但在不断的学习和探索中发现了许多问题，会计是个讲究经验的职业，工作经验是求职时的优势，但是我对会计工作流程还不是很了解。为了将自己所学到的理论知识真正地运用到实践中去，积累更多的工作经验，做到学以致用，我决定要到企业中去实习。我希望通过实习，在实践中锻炼自己、检验自己、吸收知识、弥补不足，充分了解什么是当代社会所需要的财会人员，为日后的工作打下夯实的基础。

三、实习内容

××××××××有限公司财务处只设有会计和出纳各一名。该单位是采用用友财务软件进行电脑记账。此次实习，我主要岗位是助理财务人员，职责是负责招聘会门票的售卖、参会企业会费的收缴，协助财务人员进行账实核对、账证核对、账账核对等账务方面处理，以及电脑登账和一些办公室文员工作。在实习期间，我主要学习了资产负债表、现金流量表、损益表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算出本期应纳税所得额。通过编制财务报表还能对公司的资产负债率以及销售利率等财务指标进行分析。

四、实习过程

刚到单位时，感觉同事们都很随和，很好相处，感觉社会并不像别人所说的那么险恶，对社会又充满了信心。公司的领导人给我耐心讲解了有关公司的概况、规模、机构设置、人员配置等等，先对公司有个大概了解，再对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设这个岗位的目的，要达到怎样预期的效果，才能保证公司的正常运行。

首先，我被安排到了公司的售票岗位。进入公司后的第一件事就是招聘会门票的售卖工作，我多次参加过招聘会，也买过门票，但卖还是第一次。我开始觉得很简单，就是一个五元一张的门票售卖，太简单了。于是，公司出纳将门票数量清点后，郑重的就交给了我。刚开始，来招聘会的人比较少，我一个人悠闲的干着这份工作。过了早上十点半，人流一下子多了起来，我一下子感到了压力的所在，有点力不从心。时而忘记找钱，时而忘给门票，快乱套了。这时，公司的出纳过来了，她笑着说，小伙子，不要急嘛，一个人一个人把钱和票给清楚，不要乱。我也慢慢调整自己，果然，不仅速度快了，而且也轻松了。就这样，我就干了两周多的售票员，确实有点辛苦，但让我变得细心、冷静。

随后，我就被安排到了财务上。在财务部跟随出纳实习时，先了解公司的财务制度，国家对库存现金的规定，以及收、付现金需要遵循的程序。看着出纳工作自己也很是高兴。出纳收到收款单据时审核手续是否齐全，然后收款，点两遍现金，然后向交款人说明金额，并分币种放好。若需要找零钱也需点两遍，然后在原始单据上盖现金收讫章，留下记账联，将其他的交给对方。然后编制现金收款凭证，登记现金日记账。这一程序和我们在学校学的理论一样，要分清责任，按规定处理业务。其实很简单，只是没有实际操作过，但是我们一样可以做好，要对自己有信心，相信自己能做好，给自己一个机会，要比她们做的更熟练、更出色。

对于如何签发支票，作废的收据、填错的支票怎样处理又回顾了一下，有些细节上的东西以前学时没太注意，等到实际操作上就要犯错误了，签发支票、收据等都要特别信心，要有耐心，不能浮躁，会计其实是一项比较烦琐的工作，看我们如何对待了，我本人比较喜欢计算，喜欢数字，喜欢把一堆看似乱七八糟的东西整理的井井有条，所以我对会计越来越有兴趣，越来越喜欢做会计。

**汽车车门实习工作总结12**

我正式走进XXXX4S店专营店开始了实习工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是，以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于日产的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，去了解，去选择我们的产品。

但是我们开始实习的工作并不是了解产品知识，而是顶轮胎，就是拿着备用工具的千斤顶把轮胎顶起来，再把轮胎擦干净，再把轮胎放在专门的垫板上，同时要求东风日产Nissan的logo与地面平行，且轮胎的气泵必须在车轮中心垂线的左下方。刚开始做这项工作是很慢的，顶一个轮胎需要半小时，而一位熟练的老销售顾问在半个小时内可以顶好一台车四个轮胎，在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，一次做不好两次做不好，三四次做的就会好点，有了前面的教训就会将后面的事情做的好点，而每次只要比上次好一点就会把自己的工作做好的，这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，顶轮胎是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不是就是顶轮胎而已，在打了一个月下手之后也渐渐熟悉了公司的基本框架，主要的部门和各部门的职责，于是开始介入销售的部分工作了，比如说帮老销售顾问填写表格，打购置税申请表，那些帮助老销售顾问的那些其实在以后的销售工作中起了很大的作用，表面在帮助别人，其实的是在帮助自己，中间的很多流程自己在后面开始正式销售的时候都用到了。在这过程中我学会了交车的基本流程，如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的。

销售的主要目的还是销售汽车，所以在实习的第三个月我们开始了产品知识的培训，我们一起去的学生都是学汽车的，所以在培训的时候老师和我们都很轻松，但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，天籁的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风日产的车型较多，有九款车型，意味着就必须记得九种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。除了主要参数的记忆，在第三个月我们我们还培训了东风日产的了NSSW九大销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试车、协商、成交、交车、跟踪。这是东风日产汽车销售的标准流程，在每个过程中我们都有现场演练。

**汽车车门实习工作总结13**

时间过得很快，转眼三个月的实习时间已悄然过去，从刚刚上岗到现在独立顶岗工作，我学到的东西太多太多，感受到科室团队的工作氛围，也是我自己之前从未感受和体会到的。

还记得刚刚跟随师父学习的第一天，师父手把手地教我学习基本的检票工作流程，当时感觉是有点蒙，只是按部就班的学习，但是具体为什么这么操作，自己确实搞不大懂。现在基本的检票工作流程已经熟练，虽然还有做的不够到位的地方，但相比之前，自己已经初步胜任检票工作。

从最初学习到独立顶岗，大概用了不到一周时间，对于领导信任和鼓励我能够胜任这份工作，把自己学到的东西应用到实际工作中，才真正能够检验我的能力。从参加工作以来的几个月里，大大小小出现了这样那样的问题，其实事后总结分析，导致出现这些错误，，大多数都是因为马虎，不够细心而导致的。其实细细分析除了学习基本的业务知识外，我们所单纯从事的检票工作没有多大技术含量，但是有一点就是一定要细心和仔细，错误往往就出在我们马虎大意，心急疏忽，所以干一份工作很容易，但是干好一份工作也不简单。

从我来到服务二科，感受到同事身上综合能力都很强，其实有一点让我很佩服，在2号检票口的班车，大多都是长线班车，还有卧铺车次也比较多，外地业户和驾驶员也很多，出现问题往往也很多，但当我们面对外地人说方言时，在处理一些问题上就比较棘手，他们都是很精明的，这就要求我们要有处理问题的能力，既能处理问题又能让业户心服口服，更加能够服众。还有就是必须要有一定的业务知识储备，这些都是我身上所欠缺的。

通过这三个月的.学习，我觉得我应该总结的不是我学到了多少，而是我还欠缺哪些，在哪些方面我应该加强学习。我要学习基本的业务知识，学习同事身上处理问题的综合能力，学习科室团队的那种“比、学、赶、帮、超”的学习工作氛围，这三个月看似很长，其实我还要学习的东西还有很多，我会始终心怀学习之心，不断增强自己的各方面能力，严格要求自己，一步一步向着成为一名合格员工努力。

从进入\*\*汽车总站这个大家庭，我感受到的集体意识特别强，包括规范我们的言行，规范我们的工作和执行力上，这都是一个优秀团队所具有的，其实要感谢总站对我们的严格要求，自己虽然不能察觉，但是家人和朋友能够看到我的变化和进步，有大家才能有小家，面对现在这么不景气的形势，总站处处为我们着想，我作为一名新员工感受特别强烈，这是别的单位所不能给予的。所以，我要跟随总站，跟随张总，跟随领导，能够为总站尽自己的一份力量，为自己挣得更大进步，与总站共进步，同成长。

在这三个月中也取得了一定的进步，但是这只是刚刚开始，在以后的工作中，我要更加严格要求自己，踏实做事，认真工作，争取早日成为像其他老员工一样的综合能力过硬的总站中间力量。

**汽车车门实习工作总结14**

先讲一下总装车间的情况。总装车间的布局从南到北分别是内饰工段、综合工段、底盘工段和发动机工段。其中发动机工段最终汇入底盘工段，而底盘工段和内饰工段最终汇入综合工段。我曾经参观过东风汽车有限公司商用车总装配厂，整条装配线是直线形的，拉得很长，从头走到尾就要花很长时间。如果在生产线下流发现生产线上流的质量问题，就不能及时地反映问题所在，而且来回修复也非常麻烦。零部件运输也是问题，运输通道比较少，通道窄，容易产生交通堵塞，而且运输路程增加，耗费更多的能源。而萨普工厂总装车间的布局则相反，车间生产线被折叠起来，从车间一个地方到车间任何一个地方都相对比较短，发现问题能够得到及时反映。运输通道比较多，东西方向四条，南北方向两条，零部件运输方便快捷，并且杜绝交通堵塞的现象。另外线的生产线的流向也很重要，流向的问题在于从哪里开始到哪里结束。内饰工段，汽车的内饰是要被装配到车身上的，车身的重量最大，那么内饰开始的地方必须离车身的来源非常近。而内饰工段的开始处正好安排在涂装车间的出口处。综合工段，就是把汽车底盘和车身装配成整车，那么综合开始的地方必须同时离内饰工段和底盘工段的末尾最近。而综合工段的开始处正好安排在内饰工段与底盘工段的会聚处。底盘工段，车架的重量最大，那么底盘工段的开始处必须离车架的存放点最近。而底盘工段的开始处正好安排在离车架的存放点最近的地方。发动机工段，发动机和变速箱的重量是比较大的，正好也被安排在离发动机和变速箱最近的地方。

总装车间里面采光也比较好，不但东西北三面玻璃窗可以透光，而且屋顶的天窗同样可以采光。在白天天气晴朗的时候可以完全依赖自然光进行生产，这也为厂节约不少的能源。但是通风性不是很好，车间南侧没有窗，夏季东南季风无法吹入，而且导致车间内温度比较高，甚至超过室外温度。在车间里有很多风扇，我的问题是如果换成几部空调，只要空调的温度调到适度，在消耗同样电量的情况下，会不会带来更好的舒适度呢？

总装车间的每条线上的装配件摆放得很整齐，也很科学。装配件必须离装配车位的距离非常近，以节约来回拿件的时间。而且分类摆放也很重要，如果摆放得比较乱，那在拿件的时候就浪费寻找的时间。车间地面很少能看到垃圾，每天早晚清洁和拖地，这不仅给人带来一种清爽的感觉，同时也减少空气的浮沉量，对一线员工的健康是有利的。

总的来说，总装车间给人的感觉就是明亮、整洁和有序。

下面再说一下我在车间一线实习的情况。

在总装车间实习是比较辛苦的，不仅要顶住夏季的炎热，也要消耗大量的体力。特别在9月份的时候，经常加班加到晚上10点才下班，惟有坚持，坚持，再坚持。

总的来说，一线实习要注意三个问题：安全，质量，效率。

首先是安全问题。安全第一。来到一个新岗位先熟悉周围的环境，从中发现安全隐患，时刻提醒自己。干活之前先掌握安全要领，防止伤到自己，同时也要防止伤到别人。总之安全必须贯穿岗位作业的全过程。拿件的时候要小心，特别是重件，一定要拿稳，防止摔下来砸到自己，走动的时候要注意周围的危险，件不能对着别人，以免碰撞伤到别人。装配的时候防止磕碰和划伤。这说起来很容易，但做起来就很难，在装右后车门线束的时候，手臂经常被划伤，即使注意也无经于事，因为手要伸进车门，线束的固定卡扣要使很大的劲才能卡进去，一旦用力过猛碰到铁皮就被划伤。另外钻进机舱安装舱后隔热垫也经常是磕磕碰碰的，不是碰到自己的要，就是撞到头，还好问题不是很大。一线实习尤其要时刻提醒自己注意车间里的重大安全隐患。第一不能站在吊挂的重物之下，必须及时避开；第二注意交通安全，注意来往的车辆。这里重点提一下，站在吊挂的重物之下是非常危险的，车遇到人，司机可以饶过去，但是重物掉下来是不闪人的。而且车间的确发生好几起吊挂重物掉下来的事故，幸运的是没有伤到人。吊发动机轨道下的隔网，底盘轨道上的铁皮，均被砸一个窟窿。内饰到综合转序的地方，吊车轨道下的隔网也被砸几个窟窿。既然吊挂的链条很容易断，那么应该怎么防止它在工作的时候发生断裂呢？联系自己所学的知识，链条在拉重物上升的过程中，链条所受的拉应力是循环变化的，这会产生疲劳裂纹，疲劳裂纹经过一段时间不断扩展，最后产生脆断。所以链条要及时更换，不管它看起来是不是完好无损。其次还可以加一道保险，增加一条冗余的轨道，轨道上的小车可以自由滑动，小车连着一个装置，链条从装置伸出，连接到重物，而装置的作用是保证冗余的链条随重物起落，并在重物静止的时候起着固定作用。正常情况它们都不受力，因为它们都是冗余的。但当受力的链条断之后，冗余的链条可以继续承受住重量，拉住重物，防止重物掉下来。另外在车间经常吊挂重物的地方，可以将地面涂成红色，我想这比安全标志所起的效果还要好。

质量也很重要，不能保证质量的产品，如同废品。人要有责任心，才能保证质量。车间里每完成一道工序，责任人都要在流程卡规定的地方签名，当产品出现问题，就可以直接找到责任人，以考核的方式进行处理，以此来激起员工的责任意识。在实习过程中，有些工序因为自己不能保证质量，所以尽量找师傅帮忙。比如在装萨普v传动轴的时候，我以前总是没办法把中间的螺栓打紧，原因是螺栓没对正打歪，我就只好找师傅帮忙。安装完之后自己也会多检查，发现质量问题及时进行修复。安装传动轴有一次拉线，而在这种情况下我发现自己打的螺栓没有平垫，我自己觉得问题不大，但最终还是放心不下，问师傅要不要重新打上。师傅的回答是肯定的。于是我还是跑回去，加上平垫，重新再打一次。虽然自己很不愿意这样做，不过当我把事情做好就有一种放下包袱的轻松感。

效率不是机械地提高干活的速度，而是减少浪费，更轻松，更省力地把事情做好。有位班长教我要善于运用身体的力量，尤其在干的活相对比较费劲的时候，不能光靠双手用蛮力，同时用身体的力量，可以达到事半功倍的效果。比如在装车门压条的时候，用身体向前倾的力，可以很轻易地把压条压入。又比如在装机盖密封条的时候，弯腰站起来用拇指压密封条的同时，加上体重的下压力，这样做比蹲下来压要省力得多。但我在这方面做得还不够好，交给我的活太复杂的话，我就会拉线。不过也因为自己在每个岗位干的时间不长久，还不熟练。有句话：熟能生巧。就说明这个道理。

干活的时候也很注重技巧。我在学习安装车门限位器的时候，总是没办法把销打进销套，不是打歪，就是把销套打断。经历很多次的失败，我最终发现原来自己使用锤子的时候，不是竖直地打下来，而是斜着打下来。找到问题所在才能着手解决，接下来我在敲打之前，先使手柄处于水平，然后才用七敲打销，用这个办法我终于成功。安装萨普的传动轴我有一段时间总是没办法把中间的两颗螺栓打好，原因也很简单就是螺栓偏。发现问题所在，我在以后尝试打螺栓的时候，就会尽量使螺栓对准，使它保持在垂直于车架的方向上，我同样获得成功。除以上所说的，安装后挡风玻璃，车门压条，车门密封条，安装传动轴时拧螺栓也是讲究技巧性的活，没有掌握最终的技巧，蛮干的话是没有用的，那等同于没学会一样。

每天早晚各一次拖地搞卫生也是很重要的，如果没有坚持搞下去，车间最终会变成垃圾和尘土的天堂。每天搞卫生我都认真地把地拖干净，这也是我的工作，而且是对自己有利的工作，拖地是在为自己创造一个干净卫生的工作环境。

在总装车间我经常注意跟自己专业相关的东西。比如萨普皮卡的车架，他所使用的连接方式几乎全是焊接。根据焊缝的形状，应该是手工焊成的，而且焊逢周围飞溅比较多，推测所用到的焊接方法应该是二氧化碳气体保护焊，现在车架焊接方法一般是用这个。而车身的焊接大部分是使用点焊。车身使用的薄板金属材料非常适合用这种焊接方法。不过车身还使用气体保护焊，可能是氩弧焊，也可能是混合气体保护焊。我听一些老员工说还用铜焊，我查书本铜材料熔点比铁材料熔点低，铜焊把铁材料填补并连接起来，应当归属于钎焊。铜焊丝是作为一种钎料。我还注意到净化器的焊接，那焊缝非常饱满，我觉得应该是使用机器人焊接。还有干燥器采用铝合金的焊接，那焊缝看起来不像是打磨过的，简直太漂亮，非常光滑美观。除焊接这方面的，自己还会想一想有些特殊的汽车配件到底是怎么加工完成的。

最后说一下我在总装车间的两个重要的收获。其中一个是我现在可以很清楚地分清萨普t，萨普v和萨普c三种车型。刚开始的时候自己什么都不懂，来一台车完全不知道是什么车型，该装什么规格的配件，这对工作造成比较大的影响。而当熟悉车型之后，则给自己带来很大的方便，至少不用经常去看流程卡。另外我对皮卡车的构造也有一定的解。但是对它们的工作原理还不是很清楚，这在以后还要多看看书，多解一下。

**汽车车门实习工作总结15**

“光阴似箭，日月如梭”，时间过的真是太快了，不知不觉就已经离开学校在外面实习九个多月了，在这次实习中，我学到了很多书本上没有的东西，我对汽车也有了更深刻的了解。汽车的整体构造，各个零部件的位置有了更新的认识。我知道要把汽车准确、迅速的修理好也不是一件容易的事情，作为新一代的技术人员，我们就应该努力把汽车修理学好，也为自己的将来打好基础。

在这次实习中我认识到要把这项技术学习好，首先要有丰富的理论知识，要有灵活的思维，要有精心钻研的意志，只有这样才能吧车迅速的修好。

在单位上学什么东西都得靠自己，如果自己不争取别人是不会督促你的，所以你得时时刻刻的抓住一些可以学习的机会，使得自己的技术学的更快更精。与人沟通，这是我们日常生活工作中非常重要的一个基本能力，我们要学会善于与人沟通。在实习的过程中我们主动地与维修厂的员工进行交流，不懂就问，让我们学到不少书本上没有的东西。由此，我明白了，在与他人的沟通之中我们要保持主动、积极的态度。

**汽车车门实习工作总结16**

对于即将走出校门的我，这三个月的实习给了我们很多东西，不仅是技能上的提升，更多的是社会经验以及思维方式的转变。在此，我衷心对培养我三年的老师，对我关心照顾的公司领导表示感谢!

在连接板组，焊接等工位的实习不是很轻松，我都有意打退堂鼓了。但是看到身边那些甚至比我都小的师傅们辛苦的在工作，我在想我为什么做不到?为什么会眼高手低?细想来，但凡一个成功的人不正是从小事做起的吗?“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”，“天将降大任于斯人也，比先苦其心志劳其筋骨饿体夫。”这些都不一个道理吗?所以我坚持了下来，而且做的很好!车间的领导给了我很高的评价，在整个底盘车间的实习生中，我也以104分的\'成绩位居榜首。

在实习过程中，我掌握了基本的操作技能，尤其是对二保焊的操作，我也有了一些心得，为以后的工作打了坚实的基础。在这段实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是公司人的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”!

短期的实习，让我学到了不少东西。自己呢，也有一些不成熟的话想说。实话实说，我觉得在用料的时候存在很大的浪费;上级的指示有时候传达不到位，就给很多员工造成误解;质量管理方面应多注重预防措施，而不是事后应急;“以员工为中心，以客户为中心”在质量自主管理方面体现的不到位，因为每道工序的上下级都是你的客户，有时候由于上道工序的质量问题会影响下个工序很多的问题。核心是为了到达规定的质量标准，对质量问

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！