# 汽车配气工作总结(精选32篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-14

*汽车配气工作总结1为确保沈阳市今年“环境年”工作目标的顺利实现，从今年3月起，我中心切实加大机动车尾气管理力度，全面开展了公交车专项检查以及机动车尾气年检，并积极推进机动车尾气排放欧洲I号标准在我市的执行， 圆满地完成了预定的各项工作目标。...*

**汽车配气工作总结1**

为确保沈阳市今年“环境年”工作目标的顺利实现，从今年3月起，我中心切实加大机动车尾气管理力度，全面开展了公交车专项检查以及机动车尾气年检，并积极推进机动车尾气排放欧洲I号标准在我市的执行， 圆满地完成了预定的各项工作目标。

>一、主要工作业绩及经验

（一）全市机动车尾气年检工作全面铺开

从今年1月起，我中心切实加大汽车尾气年检力度。经过多次与市公安局、交通局、农机局的沟通、协调，今年我市机动车尾气年检覆盖全市所有机动车检测站。由原有的6个检测站7条检车线扩展到16个检测站23条检车线，派驻环保人员总数由去年的11人增加到现在的27人，并在于洪、浑南、汽车城3条检测线增加科技管理含量，引用计算机作为机动车尾气数据终端，使机动车尾气管理覆盖面得到扩展的同时逐渐提升机动车尾气管理层次。

今年的机动车检测线较去年相比分工更明确，责任更细致，增加了新车检测线、摩托车检测线和进京车检测线，并在浑南汽车城一站式办事大厅设立专门窗口，丰富了机动车检测种类，扩大了尾气控制范围。截止到10月30日，共对万辆机动车进行了尾气年检，尾气合格率达到，尾气合格证发放万个，检车量与去年相比增加三倍。其中检测新车39335辆，合格38823辆，合格率达到。检测摩托车14550台，合格车辆10999台，合格率达到。检测农用车9651台，合格8126台，合格率。检测进京车辆429台，合格370台，合格率。并委托新民、辽中、法库、康平四县环境监测站对区域内的机动车尾气实施年检。

尾气办派驻人员在安检线内占有重要位置，实施一票否决，稳固了环保部门在机动车尾气管理工作中的位置：凡沈阳市内的在用车辆，在机动车年度检测之前必须进行尾气检测，经检测合格车辆发给《机动车尾气排放合格证》，允许进行安检；不合格车辆必须进行治理，按照自愿的原则，车主可自行选择具备尾气治理能力的专业维修厂点进行治理，经复检合格后办理《尾气合格证》。

（二）公交车尾气专项检测

公交车尾气污染排放治理是我市机动车尾气管理工作的重要内容，经过近两年的治理，公交车尾气排放状况已有明显好转，为进一步控制公交车尾气排放，持续改善我市大气环境质量，从2月10日起，公交车尾气控制工程正式启动。我中心专门成立了公交车尾气监测组，利用早、晚及周六、日时间，对全市公交车实施全程监控。截止到10月30日，已对全市3420台公交车进行了尾气检测。经检测公交车尾气合格率达到95%，其中1481台达到欧洲1号标准，接近50%，解决市民投诉公交车冒黑烟现象36件。

经检测合格车辆发给省环保局统一印制的《尾气合格证》，对超标车辆会同客运集团采取有效措施，包括改造车型、安装尾气净化器、发动机的更新、大修等方法进行治理，经复检合格后方可上路行驶。另外，为增强公交系统的竞争意识，对达到欧洲1号标准的公交车发放《欧Ⅰ标识》，凡持有《欧Ⅰ标识》的车辆，将在有效期内免检。并且经过几个周期的公交车尾气检查，中心监测组通过尾气排放对全市公交线路排名并在新闻媒体上公布。

（三）推进机动车尾气排放欧洲I号标准的执行

为进一步强化机动车尾气管理，在我市逐步加严机动车尾气排放标准，我中心联合市交通局投资近百万元购置两套简易工况检测设备，于3月26日起在我市开展机动车尾气排放欧I标准试点工作。

试点工作的主要内容将针对进京车辆开展专项检测。为迎接20\_年奥运会，北京市近期加大机动车尾气整治力度，出台了严于国家标准的北京市地方标准，并严格控制外市进京车辆。为方便我市群众办理进京手续，我市开设两条进京车辆专用简易工况检测线即铁西区卫工检测线和于洪区柳条湖检测线，进行进京车辆尾气检测并核发《进京证》（有效期三个月）。对经检测达标车辆，当日即可办结；超标车辆则必须进行治理，经复检合格后可办理《进京证》。同时，这两条检车线也担负起对全市用车大户和汽车销售企业的抽检任务。

（四）对用车大户的抽检工作

为便于掌握用车大户机动车的排放污染状况，从20\_年1月起，共抽检了啤酒厂、电信集团等85家用车单位，截止到10月30日，检测机动车共计6954台，其中有1244台机动车排气超标。对超标车辆责令其限期治理；对限期治理后仍然超标的车辆依据《辽宁省机动车排气污染防治管理办法》的有关规定予以处罚。

（五）对机动车生产、销售企业的普查

进一步了解我市机动车生产企业新生产车辆情况，推进欧洲I号尾气排放标准在我市实施。我中心于20\_年4月对沈阳市华晨金杯汽车制造有限公司、沈阳飞机工业集团有限公司等8家机动车生产企业进行了普查。在普查过程中，我们进入新车生产车间了解了车辆生产线运行情况，并听取了企业负责人的详细介绍，对我市新车生产企业运作情况已全面掌握。据调查，我市机动车生产企业年生产车辆约万辆。经过对机动车生产、销售企业的抽查检测及现场执法，严格地从流通的环节上把住超标机动车的入口关。

（六）对主要公交车、出租车线路的宣传工作

为进一步落实我市“创模”宣传工作，使我市今年“创模”工作真正深入人心，实现全民齐动员。20\_年5月我中心全体同志开展了为公交车、出租车、长途客车粘贴“创模”宣传画，发放坐垫套活动。为作好此项工作，我中心全体同志放弃了休息时间，有些同志更取消了节日期间的旅游安排。截止到5月20日，共走访了企业公司200余家，完成了在200台公交车身喷绘“创模”车体广告；在202\_台公交车、5000台出租车张贴“创模”标语；5000台出租车换上印有“创模”标语座套的任务。

（七）机动车尾气档案的管理工作

**汽车配气工作总结2**

一路走来，步履匆匆，不觉间20xx年已悄然向我们挥手作别。回首一年来的工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。因此，本人就这一年的工作小结如下：

一、思想方面

工作以来,在单位领导的精心培育和教导下,通过自身的不断努力,无论是思想上、学习上还是工作上,都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上,坚持四项基本原则,拥护党的各项方针政策,自觉遵守各项法律法规及各项加气站规章制度，学习上认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加气站工作的重要性的理解。加气站运行的正常和加气站各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题,不管出现了什么问题,我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省,绝对不允许出现自欺欺人,让别人以为你是一个很聪明的人, 加气站是不需要这样的聪明,在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点,这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益,把我的聪明运用到学习技术上,把我的能力以团队的形式发挥出来,不搞个人的表现主义,这样既损害公司,也伤害了自己。为了工作的顺利进行,我们的分工也明确了,不是意味着埋头苦干,恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人,但一个人的力量永远是不够的。只要有能力,大家是有目共睹的,不但要发挥自己的特长,还要知道别人的特长。用行动证明自己,用成绩征服大家。

俗话说：“活到老,学到老”,本人一直在各方面严格要求自己,努力地提高自己,以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍,勇于解剖自己,分析自己,正视自己,提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

总之，一年来取得了一定的成绩,但与上级的要求相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

**汽车配气工作总结3**

本人从事汽车4s店配件工作已经快五年时间了，从最开始的配件收发到配件计划，直到现在刚刚接触配件部门管理工作不到3个月的时间，可以说对配件仓库的管理工作有了彻彻底底的认识。转眼之间20xx年已经过了一大半的时间了，在年中的这个时间先对自己的工作做一个简单的小结：

1、20xx年上海通用商务政策全面改版，由原先的配件订购量更改为现配件维修出库成本任务，相对于去年任务更加的艰巨、全年维修成本出库任务619万元。

2、针对上海通用下达的配件出库任务、依据前两年配件的出库量，将全年任务合理的安排到每月。以下为上半年任务安排、以及完成量。单位：万元1月2月3月4月5月6月计划任务实际完成完成。

3、在09年与10年上半年出库金额同期增长比分析中，较09年上半年出库额度增长，增长较高部分为一、四月份，但在三月份中有轻微的下降趋势，我们需共同狠抓客户流失率、配件供应率和车间一次修复率、提升客户满意度、提升回场量提升产值。

下半年工作计划

1、在现有的售后产值量上最合理化控制库存，在条件允许下压缩库存用以增加配件及资金周转率。在合理的流动资金框架里面设计不同类型的配件分类、安全库存及安全库存周期。

2、对呆滞件的增长进行严格的控制，和对已产生呆滞件采取合理的方式逐步消耗。

2、细分各人员岗位职责，加强部门员工服务的主动、热情，严格执行配件6s，确保零件摆放有序、整齐、干净。

3、售后各部门之间进行相互的业务知识培训，增强业务能力以及了解各部门的运作流程、规范，提高整个售后部门运行流程的规范、顺畅，增强整体的服务意识、减少各个部门之间的摩擦、共同做好每一个环节、提升客户满意度，减少客户流失。

4、严格按照公司政策以及上海通用商务政策来执行、确保下半年配件审计工作的正常展开，现已将所有违规产品进行变更、停用，来确保不违反上海通用的商务政策（因上半年配件审计、有部分材料涉及到违反政策规定、在扣分项中占有很大比重，在这方面将彻底改善、杜绝再次发生政策违规），争取在下半年中取得配件的管理奖项，针对通用推广的附件产品开展一系列促销活动，为公司创造更大的利润。

5、希望sgm可以给予相应的技术上的指导和支持，以便于我们能够不断的进步和完善部门管理上的瑕疵。

**汽车配气工作总结4**

普洱市运政处：

为了进一步规范汽车维修市场秩序，加强机动车配件质量管理，提高机动车维修质量，保障消费者合法权益，切实贯彻实施云南省机动车配件追溯制度和加大汽车维修市场监控力度，针对当前配件市场和汽车维修市场存在的突出问题，根据普洱市运政处转发云南省公路运输管理局关于在全省开展汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作文件的通知（普运车管便〔20xx〕11）号文件精神，我所领导高度重视，专门召开会议，进行了研究布署，制定出开展了汽车及其配件销售市场专项整治工作方案。现将开展专项整治中期工作汇报如下：

>一、成立领导机构，组织宣传活动

这次专项整治我所宣传发动充分，组织领导得力，配合密切，为这次的整治工作奠定了坚实的思想基础和组织保证。

>二、清理整治，规范市场秩序

随着汽车运输行业的不断发展和汽车持有量的增长，我县的汽车维修业也是不断发展，随之而来的无证经营、超范围修理、马路作业等问题也越来越突出。多次召开专题研究会，制定了清理整治工作方案，有时间、有步骤、有内容、有重点、有措施，认真理解和领会整治工作的目标、任务和内容，积极参加专项整治，同时加强对社会的宣传，使工作形成了良好的氛围，力争使广大经营户家喻户晓。借助这次汽车及其配件销售市场专项整治工作整治的有利时机，首先对辖区的、维修业户的厂房基地、必备设施、设备、人员条件、经营行为等方面逐一进行核查，看经营场地是否达到开业条件规定，验机具设备是否完备，查有无汽车维修许可证，查是否超范围作业。在此基础上，绘制成表格，按照管理权限，对马路修理，占道经营、无证无照经营等业户和无证上岗以及执证率达不到要求的下发限期整改和责令停业通知书，坚决取缔不服从管理、不申办经营手续等不合格的业户。纳入运管部门的统一管理。我所从7月初开始，针对摸底调查存在的情况，组织了为期一个多月的专项稽查活动，稽查重点放在汽车配件销售、车身清洁、空调维修、车辆装潢、车辆玻璃安装等方面。针对查找出的问题，督促维修业户开展自责自纠，对症下药。由于领导重视，组织得力，使汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作进展顺利。

>三、取缔非法经营，巩固整顿成果

在这次汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作中，专项整治工作组下乡镇，到基层，不辞辛苦，依法行政。对未按规定办理合法手续的经营户坚决取缔，对超范围经营的严厉惩处。做到秉公执法，合理处罚，服务周到，无证违规经营户都积极申请办理经营手续，合理合法地开展汽车配件销售、汽车维修经营业务。在这次汽车及其配件销售和汽车维修市场专项整治工作中，我所共清理整治133户，其中二类汽车维修企业4户,三类汽车维修企业91户，摩托车维修业户38户，从而净化了汽车配件销售和维修市场，有力保护了各方当事人合法权益。

>四、存在的问题和下一步打算

汽车及其配件销售和汽车维修市场整治工作专是一项长期的任务，在清理整治工作中取得了可喜的成绩，收到了良好的社会效果。从目前市场管理看，还有不足之处，主要表现在：一是个别维修业户无证经营情况依然存在；二是在开业许可后，经营业户的工作人员流动性随意很大；三是修理企业卫生条件较差等。在下一步的工作中，要经常进行检查核实，严格执行上级的要求和规定，维护所取得的成果，努力为汽车配件销售和维修业的正常秩序、确保道路运输安全，作出积极贡献。

**汽车配气工作总结5**

20\_\_年碱泉街加气站在公司领导的亲切关心和大力帮助下，以强化内部管理为重点，做好优质服务。以提高效益为中心，确保加气站安全生产无隐患为目的。一年来在分公司各位领导的帮助和指导下，在碱泉街加气站全体员工的积极配合下，在石站长的英明领导下。碱泉街加气站在站容站貌、规范服务、以及员工素质都有了较大改善，内部管理水平得到全面提高。

20\_\_年碱泉街加气站在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。碱泉街加气站大部分是年轻员工，有些员工家不在本地，为方便员工的日常生活，今年公司为我站又添置了微波炉和冰箱解决了员工的吃饭问题，让员工确实感受到车用燃气公司的亲情无处不在。

立冬以来每个加气员都在零下28°的天气情况下努力的工作，天然气的供应也相对比较紧张，司机朋友排了很长的对，难免有情绪，但我们的加气员没有丝毫怨言，为的就是能换来客户的肯定。

加气站的正常运行和各位班员的工作是紧密联系在一起的。在这个工作中对工作不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。所以大家每天都打着十二分分的精神认真工作着!工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我们不但要了解而且要积极的配合。把自我的能力以团队的形式发挥出来，为了工作的顺利进行，我们的分工也很明确，不是意味着埋头苦干，恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。所以团结是我们每个人心里都牢牢记住的一点。

在过去的20\_\_年里：由于种种原因没有完成一零年度的任务，但我相信，我们在各级领导的关心和帮助下，在加上班员的努力下，20\_\_年我们会尽最大的努力完成本年度的任务。在这里还是要衷心的感谢站长石庆峰、业务员贾晶、班长佘玉龙。

20\_\_年来了，带着憧憬，迎着曙光，满怀着一个个美好的希望，在这白雪皑皑的季节里，让新年的钟声传递碱泉街加气站每位员工心底最美好的祝愿吧———祝愿新疆车用燃气股份有限公司的明天更美好。

**汽车配气工作总结6**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

本人的总结从以下方面进行概括：自身的学习、工作的内容、如何做到安全生产、自身存在的问题及整改措施、下一年的工作设想。

一.自身的学习

广东培训学到了加注站的整个工艺流程，了解了lng的基础知识、安全教育培训基础知识、橇装站和ocar车的工艺流程(加气、卸车)、加注站的运营情况。

1.由中山安全员讲解入场的安全培训：“五想五不干”讲解、消防安全知识培训、要懂得“四会、燃烧的类型、着火源和火灾的种类等防火技术基础理论培训。如果发生火灾要会灭初级的火灾，发现人员要报119电话，再报上级领导部门;人员要会使用灭火器，各种类型的灭火器要正确对应的使用，酸性和咸性两个类型不能同时使用会发生中和发应，不能及时灭火。还有怎样应对应急事项的发生，要知道火灾的逃生方法，发生火灾后注意的事项和扑救方法。

2.加注站的站址选择在公交总站的停车场内集中方便加气，进入站内在门口要消除身上的静电;手机、打火机、照相机等明火禁止带入场站加气区域。我们还可以看到加气区的各功能区域：加气区、储罐区、卸车区、办公区;站内的主要设施：加气机、储罐、橇装箱、配电间、消防设施、罩棚、发电机、监控室、避雷针、泡沫产生器。门口的监控室可以监测到橇装箱里的所有管道阀门、加气机、卸车，这是一套完整的系统包括监测、操作(加气、卸车)、报警系统，是整个加注站的心脏;旁边还有一台发电机为停电应急做准备。橇装箱内的管道和阀门对应(lng加气站工艺流程示意图)的分布，要熟练的知道各阀门的位置和作用;及加气和卸车管道的流向，哪些阀门该动的哪些不该动。还有就是管道、阀门、仪表、气动阀等设备维修时阀门关闭方法。

3.学习了橇装站的操作流程：

1加注、○卸车前的准备工作：a工作人员要着工作服、戴安全帽;b关注区内有无火源、闲杂人员禁止入内;c对阀门、加注枪等设备检查是否有无泄露，仪表显示是否完好正确;d监控系统是否调到要工作的加气、卸车状态。

2加注的流程：○先引导公交车停在加注区域位置并熄火→定三角木→接地线→观察车瓶压力→提加注枪与车瓶接口对接→启动加注按钮→充液完成系统自动停止→拨加气枪→断地线→撤回三角木→记录加注量→引导公交车离开。

3卸车流程：○先引导槽车停在加注区域位置并熄火→定三角木→接地线→连接充液、液相、气相三条软管并排空里面的空气→给槽车增压→泵预冷→按启动按钮→充满液后按停止按钮→先关闭气动阀门再手动阀门→打开排空阀将软管吹扫干净关闭→卸软管→记录充液量→引导槽车离开。

车的操作流程：

1加注、卸车前的准备工作和加注流程跟橇装站的流程一样。 ○

2卸车流程：○先引导槽车停在加注区域位置并熄火→定三角木→接地线→连接充液、液相、气相三条软管并排空里面的空气→给槽车增压→用压差法将槽车液体流向orca车→充液完成后→先关闭气动阀门再手动阀门→打开排空阀将软管吹扫干净关闭→卸软管→记录充液量→引导槽车离开。

二、工作内容

1.每天上班要做的第一步就是提前15分钟到达场站进行交接班;交接班的交接内容包括：任务、指示、工具、设备、问题和经验、安全和卫生、交记录。接班人员发现有何问题要当场提出，交班人员做好后才可离开。

2.每小时按时巡检观察设备有无“跑冒滴漏”等情况，查看液位、储罐压力、泵出口压力的仪表值并记录在台账上。巡检如有发现设备问题应及时采取有效措施加强是巡检并及时上报上领导。

3.做好场站的卫生，同时进行设备的整洁工作，设备的保养和维护、检修工作。

4.每周一做好灭火器的台账，检查消防器材是否齐备、灭火器压力是否合格等。

5.每周组织一次例会和安全检查，总结站内的的工作并向生产和安全管理部报告，落实隐患整改，确保加注站的安全。

6.作业时要穿戴好安全防护用具，严格按加注和卸车的操作流程执行。

7.在站长的领导下完成本班次的加注工作，并完成上级领导下达交办的任务和指示。

8.负责登记本班次的资料和记录，完成加注量的统计。

三、安全生产方面

在作业时(加气、卸车)禁止口袋带有打火机或是手机等明火类物品。每个月安排灭火和应急演练，通过消防演习，让员工对灭火器的使用及灭火技巧、人员逃生路线，并掌握了lng泄漏的应急处理方法和人员冻伤的情况下如何处理，应“以人为本、以防为主、反应迅速、平战结合”的原则实施应急处理工作，最大限度的减少因lng泄漏造成的人员和财产损失。让每位员工牢固树立“安全第一”思想，落实加注站的各项安全管理制度，定期对员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育培训。每周组织一次例会和安全检查，落实隐患整改，确保加注站的安全。在日常工作中落实安全责任制，加强设施、设备的管理，定期对加注站的设施、设备进行保养和维护和安全检查，做到“以防为主，防消结合”。每个月举行一次应急演练应对突发事件的管理机制，培养员工应对突发事件的处理能力。

四、自身存在的问题及整改措施

刚开始对设备、仪器、orca车的不熟练和出现问题处理能力上的不足造成加注时出现了两个小问题。

1、公交车的钢瓶压力表的根部阀没有打开，表显示6kg实际打开后显示15kg，是因钢瓶压力过高造成无法加注。对于无法加注等此问题以后要先考虑公交车的钢瓶阀门是否显示正常。再去查看加注枪、气动阀、泵、电气设备等。

车无法启动，因发电机按钮还没启动前已经按下去造成无法启动。

对于上述问题其实都是一些小问题，不应该犯错的，我班人员会深刻反思并在此次教训中吸取经验。对于以后出现故障应该从4个方面处理解决排除：出现问题、分析问题、找出问题、解决问题。不管遇到什么问题,不管出现了什么问题,都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省。

五.下一年的工作设想

1.学习橇装站的建站工艺流程：管道和阀门的布局、电脑监控系统的学习和使用、配电间电路连接。

2.学习orca车的外接电源使用、空压机、变频器使用方法。

3、订些有关lng方面的书籍让我们业余时间充实自己。

4、上级领导多下达交办些临时性任务。

总结：新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**汽车配气工作总结7**

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记CRM（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

>1、东欧地区：

目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20xx年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

>2、西欧地区：

意大利和德国市场在20xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过20\_年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LpR，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提整理升；

>3、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）

下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）

生产中的联络（交货期的反愧与生产部的协调工作）

发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）

发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）

再次联络（新订单的谈判）；

>4、非洲片区：

单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有x家，20xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约xx-x美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

>5、南非片区：

目前南非市场客户共计x家，由代理XXX公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的xx万余美金；初步预计20xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

>6、中东市场：

20xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；20xx年公司产品销售x万余美元，外协产品销售额xx万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

>7、客户样品：

对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市尝利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

**汽车配气工作总结8**

一、思想方面

工作以来,在单位领导的精心培育和教导下,通过自身的不断努力,无论是思想上、 学习上还是工作上,都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上,坚持四项基本原则,拥护党的各项方针政策,自觉遵守各项法律法规及各项加气站规章制度，学习 上认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对加气站工作的重要性的理 解。加气站运行的正常和加气站各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题,不管出现了什么问题,我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省,绝对 不允许出现自欺欺人,让别人以为你是一个很聪明的人, 加气站是不需要这样的聪明,在这个工种对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在 不同的时间段要有不同的侧重点,这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益,把我的聪明运用到学习技术上,把我的能力以 为了 团队的形式发挥出来,不搞个人的表现主义,这样既损害公司,也伤害了自己。

工作的顺利进行,我们的分工也明确了,不是意味着埋头苦干,恰是因为这样我们更加要互相帮助互相检查。公司需要有干劲的人,但一个人的力量永远是不够的。只要有能力,大家是有目共睹的,不但要发挥自己的特长,还要知道别人的特长。用行动证明自己,用成绩征服大家。

俗话说：“活到老,学到老”,本人一直在各方面严格要求自己,努力地提高自己,以便 使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍,勇于解剖自己,分析自己,正视自己,提高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

总之，一年来取得了一定的成绩,但与上级的要求相比,仍存在一定的差距,我 将在今后的工作中不断努力克服和改进。

**汽车配气工作总结9**

回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情。新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌。对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\_某某\_品牌进入产品中。随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升。有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情;见识了很多从未见识过新鲜;似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\_某某\_品牌进入产品中;再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己\_某某\_品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题;出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升;东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是xx年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）;东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展;

2、西欧地区：意大利和德国市场在xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额;英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失;此外经过xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高;基于此，我认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升;

3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）再次联络（新订单的谈判）;

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想;目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单;但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金;突尼斯客户的贸易额也由去年的九千多增到一万美金;随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额;

5、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理某某x公司负责管理销售区域，我司监督;目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户;现行主导销售产品是制动分泵;销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金;初步预计xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战;

6、中东市场：xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户;xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值;随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额;

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

**汽车配气工作总结10**

一年来，在上级质监部门的监督指导下，我们严格依照《机动车安全技术检验机构监督管理办法》等规定的要求，紧紧围绕“规范管理、重点突破、整体推进、争先创优”的基本思路，我们的检测业务与公司发展呈现出齐头并进的良好态势，各项工作取得了一定的成绩，同时也有部分不足之处。现将20xx年工作情况汇报如下：

>一、检测业务开展情况

20xx年，累计检测各类车辆XXXX台次，初检合格XXXX台次，复检合格XXXX台次，合格率XX％。

>二、人员培训和机构考核情况

根据上级质监部门和我公司质量管理体系年度培训计划的要求，20xx年，我们累计参加省、市质监局等单位组织的各类培训6批21人次，并全部考核通过。公司自行组织开展的自培自学活动有2次，进一步提高了职工的整体技术水平。

机构考核方面，我们顺利通过了省质监局组织的针对机动车安检机构的“三查三看”专项普查，并在20xx年度机动车检验机构能力验证活动中表现良好。在20xx年4月，我公司的全部检测设备均通过了省计量院的检定和校准。

>三、检测设备更新情况

我公司现有的检验设备全部由安徽省计量院进行检定和校准，目前在用的设备有：线内部分：烟度计、不透光度计、废气分析仪、汽车转向盘操纵力及转角测试仪、底盘间隙检查仪、车速检验台、轮重台、制动力测试台、踏板力计、远近光测试仪、声级计、侧滑检测台、汽车底盘功率测试台、悬架测试台、转角测试台、柴汽油发动机分析仪、油耗仪。线外部分：路试仪、驻车坡道、路试跑道、轮胎花纹尺、轮胎气压表、铅锤、手锤、皮尺、卷尺、水平仪。附属设备：空压机、温度计、压力表、湿度表以及洗车设备等。

在20xx年，我们重点更新、修建了部分设备设施。我们增设了一条13吨的安全技术性能检测线，重新购置了新一代的前照灯远近光测试仪和机动车轮重测试台，可以精确测出车辆的单个轮重，实现了二工位称重设备与制动力测量设备的分离。有力的保证了我们在用检测设备的持续先进性。

>四、投诉、异议处理情况

在20xx年我公司综合部共处理车主投诉事件2起并得到了投诉人的满意回复。

>五、20xx年内部管理情况

我们于20xx年10月12日对站内人员进行了操作结果比对，在比对后对相关设备进行了系统的技术维护，于11月3日联系设备及软件供应商：中国科技大学-华西科技开发有限公司专家对维护后设备进行了二次维护。在人事管理方面，于11月底免去了白和银同志综合部主任职务，免去了仇恒文同志站长职务，令做其他任用。任命公司内审员黄伟同志为综合部主任，任命原质量负责人尹勇同志为站长。

>六、创建情况

20xx年是我们实施“绿色家园”计划的第三年，我们进行了拓展性的建设，主要实现了两方面的突破，一是在公司院墙周围及门口新增绿化面积900平方米，二是为公司骨干成员提供三室一厅职工公寓6套，使广大员工进一步增强了归属感和向心力。

在精神文明创建方面，主要以业务前台为中心，以各检测岗位为考核点，继续要求在着装、服务用语、服务方式3个方面必须实现标准、规范，考核结果与个人年终奖评密切挂钩。

一年以来，在省、市质监部门领导的亲切关怀下，公司上下团结一致、努力拼搏，在机动车检测工作上取得了一定的进步，但也存在很多不足之处。在20xx年，我们将继续坚定不移的贯彻上级主管部门的方针政策，结合公司具体实际，持续改进公司内部管理，为车主提供更优质的检测服务。

**汽车配气工作总结11**

一转眼间，在\_\_\_\_公司工作一年的时间过去了，在公司老板们的指引、指导下，在各部门领导与同事们的共同努力、帮助下，采购部认真完成了公司给予的各项工作任务，并在王总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，对各部门交待的采购任务，均能够按质按量完成。现对采购工作总结如下：

一、完成工作方面

职责明确，按章办事;操作有据可查，为阳光采购奠定基础;制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。与各供应商建立并保持良好关系。加强对供应商的管理，确保了每一个供应商资料不会流失。

工作中团结同事，能正确处理好与老板、同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助综合部门的工作需要。按照技术、质检等部门的质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我公司的质量标准供应物料。

二、工作心得和体会

加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择供应商战略伙伴关系。围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给老板。提高业务素质和责任感，注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中，强调采购的重要性和责任感。逐步加强对材料、设备价格信息的管理。

三、工作不足

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是辅料市场价格变化情况，没有搞彻底，对辅料市场了解也不够深刻，对鞋料行情还有待更深入的学习和研究。

四、下一步的工作计划

建立完善的供应商体系。确保鞋材、辅料能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累工作经验。极力配合生产、品质部解决物料供应、质量等问题，与生产、品质部门讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。

做好鞋料价格、技术规格分离和职能定位工作，价格必须经总经理审批，方可采购，采购鞋料必须经品质部检验合格后入库，形成相互制衡的工作机制;防范、抑制腐败。提高自身的素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买辅料，减少工时成本，提高采购效率，提高企业利润。

**汽车配气工作总结12**

公司概况

飞航汽车电器公司主要经营氙气大灯、灯具、音响、汽车电器、空调、起动机，发电机等电器配件。经过几年的努力 ，飞航电器从开始成立时年销售额不足百万，发展到现在多元化产品结合且年销售额达到600多万，现已初具规模在汽配行业中具有一定的影响力。现在已经形成以郑州为中心店，洛阳为样板分销店的经营模式!

实习内容

现场观察与学习，进一步掌握汽车零配件的库存与管理,了解配件的销售工作，学习真正的汽车配件营销策略和日常的管理。

>(1)了解公司日常运作和学习公司理念

刚开始实习的时候，由公司的经理带领我了解公司的日常运作，这里面牵扯到多方面： 1、市场的需求状况。2、公司的销售方向。3、公司制定的各项促销措施。 这些都在很大的程度上决定了产品的销售量，反过来必然影响公司的经营效益。公司的理念是共存、共享、共荣、共存和共同利益,相同目标平衡各方共同利益同步发展。公司的坚持是提供最优的品质及最符合客户需求的产品，提供最佳的服务，以客户的需求作为公司的行动导向，对客户的承诺就是我们永久的承诺。

>(2)工作流程

首先接货;我们店接收的多数是从郑州和西安汽配市场或厂家直接发来的配件，货物验收是一件很重要的程序，要相当仔细。配件一经验收入库，仓库保管工作就正式开始，同时也就划清了入库和为入库之间的责任界限。第二点货;首先看一下运输公司的承运单子，在那个上面写着本次来货的件数。然后核对收到的件数是否属实，如果不符，就要同运输人员问清，他们不清楚的情况下就要立刻与厂家联系问明原因，如果属实就要开始验货了。一般情况下，来货的清单和回执单都放在第一箱货里，所以找到第一箱货，开箱取出到货明细单。按照入库单所列内容进行核对。重点检查入库单上所列的内容与实物是否相符。确认数目与实物一一对应。防止以少报多或是张冠李戴的配件冒充。在开箱之后重点检查箱内的配件，看看是否有破损的。经全部检查无误后，送货单上签上验货人的名

字并盖上公司的公章。如果发现有数目、实物不符的，要在配件回执单上和运输公司承运单上写清楚，配件的实到数量、实到的配件名称，之后立刻发给供应商。其次理货;用最短的时间将所有配件整齐有序的摆放到指定的货架上，摆不了的也要整齐的垛好。之后在公司的系统上进行入库。最后盘存;汽车配件的盘存，即盘点，就是仓库定期对汽车配件的数量进行核对，清点实存数，查对账目数。其目的就是为里及时的库存配件的变化情况，避免配件的短缺丢失或超储积压，保证配件库存存货的位置和数量的正确性;及时的了解库存的数量、品质，为采购计划的制定提供充分的依据。我们店一般分日常盘存和定期盘存。定期保存一般是在月末、季末、年末进行。我们每周三订一次货，所以每天对出库的配件都要看一下，根据日常的积累看看剩余的是否需要在这个星期的订购计划中订购。这样到顶订货的前一天在详细的统计一次就完成了。

>(3)物流管理实习

经过实习，对于公司在物流方面我有了一下的体会：仓库管理是保证汽车配件使用价值的重要手段，汽车配件经营的企业的库房是服务与客户，为企业创造效益的物资基础。仓库管理的好与坏，是汽车配件能否保持使用价值的关键之一。如果按照规定对配件进行严格管理，就能保持其原有的使用价值，否则，就会造成配件的锈蚀霉化或残损，使其部件将会失去使用价值，所以加强库房的管理，提高保管质量，是保证所储存的汽车配件价值的重要手段。仓库管理是汽车配件经营企业为用户服务的一个重要内容。另外汽车配件的摆放是分区分类的，一般有两种情况。按品种系列分类，集中存放;按车型系列分库存放。对于所有货架上的配件都要争气有序的摆放。一些堆垛也要稳固、整齐的堆放在指定的位置。库房配件的摆放也有一些的讲究的，进货堆放货物时不能只顾着一时的方便,应该考虑到出货时的方便,不能耽误客户的时间,因此要按照标准把货物堆起,堆放要整齐合理,以免倒塌。要严格按照仓储管理的要求,对于过期的货物要及时与厂家联系,并得到应允后及时返货,不要堆积在仓库中,浪费仓库容积,更不要和正常的商品同放一起,带给人一种杂乱无章的感觉，应该另外准备一间仓库,使那些一时无法返货的商品有地方储存。

>(4)销售实习

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，

能锻炼我们的口才。在这两个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到， 无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

通过这两个多月的实习，给予我不少曾未触及的知识和汽车配件的认识，原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。

所以不能小看了每一分工作，每一个岗位都有它自己存在的价值。经过这段时间的实习，使我在人际交往和与人沟通方面有了很大的改变。在师父的指导和大家的帮助下，我很快的适应并掌握了这里的工作环境和工作流程，了解了公司的企业文化和企业管理模式与方法,他们以“最低的库存数满足最高的供应率”,以最经济的方法谋取最大的利润同时纂取利益时也要拓宽更大的市场,在配件定货讲究以最小的成本获得更多的利润,提高资金流动率，以实现利润赚利润的经营体系。在企业成长中追求的是利润，当然，在满足自己需求的同时也要满足消费者的需求，在追求利润的同时也要满足消费者的需求，给顾客提高最优质的服务，让顾客对你的产品放心，把自己的企业有效的扩大到市场上，让更多人能够知道这家企业是一个值得信赖的企业。同时作为工商管理专业出身的我，对工商管理的定义、基本功能、各个科目又有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

这两个多月我在公司收获最大的不仅是专业知识的提升，更重要的是情商的提升，以前在学校是一个安逸的学习环境，没有社会上各种压力，在实习这段时间我使得我面对压力和困境主动出击，找出最佳的解决办法。我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步！

**汽车配气工作总结13**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!

年已走过一半的征程，在公司的正确领导下，紧紧围绕公司工作理念，在各位同事的大力支持和共同努力下，尽心，尽力，尽责完成每一项工作任务。盘点自己的工作，有得有失，纵整体工作，也有不尽人意之处，下面我把这半年多各方面工作汇报一下：

一、 营业情况

经过不断的市场开拓，以及优质高效服务的持续跟进，我站在东北部市场具有一定的影响力，拥有稳定的公交客户路，路，长期稳定的其它加气车辆辆左右。自年月分至月底，我站总售气量约为 方。完成上半年任务约%。现金及时回收率%。前六个月任务完成不好，有以下几点原因：

1、 路站位于路中段，路前后共有个气站，我站位于正中间，竞争比较激烈的同时过往车辆较少。

2、 员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

3、 我虽然去主动开发市场，但缺少了锲而不舍的任性。在下半年，我们将努力抓住一切资源，开阔思想寻找客户，尽量完成任务。

二、 加气站管理

我在坚持规范管理的同时，推行“以人为本”的管理方式，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急。为方便员工的日常生活，公司为我站添置了电暖器和空调，解决了员工夏天和冬季营业室温度低的问题，让员工确实感受到了公司对我们的关怀。为提高员工的凝聚力，每逢节假日就组织员工集体会餐，在员工生日是给员工买个蛋糕，尤其是建立员工食堂以后，想尽一切办法改善员工生活，让员工吃饱、吃好。狠抓规范化服务。要求每位员工都要熟练掌握“十三步曲”，学习规范化服务标准，用优质、热忱、周到的服务留住我们的回头客，让广大顾客感觉到在中曼加加站消费放心、舒心。

三、 安全管理

安全生产是公司生存发展的前提，安全永远是第一位的。我带领员工每周组织安全学习，强化员工安全意识。同时，组织员工开展事故预想，查找挖掘未遂事件，增强了员工对身边存在的安全危害及时发现并消除的能力。结合加气站实际情况，细化加气站安全纪律和规定，在加气站日查、周查、月查中仔细检查，不走过场，不留死角。严格执行资金油品管理制度，加大检查力度，及时开展隐患治理，完善应急预案，组织员工开展预案推演，提高了员工安全防范能力和处置突发事件的能力，确保企业财产和员工生命安全。根据公司要求，分别与员工签订安全承诺书。明确加气站与安全责任的关系，方便了安全管理。强化安全管理工作，消除事故隐患。

四、 设备管理

本人本着重保养、重维护、维修早处理的原则，通过对班长的培训，每日进行设备检查，做到了早发现，早解决。基本保证了加气站设备全年运行正常，在维修队的大力配合下，基本做到了加气站的设备完好。

不足之处：

1精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

2员工规范服务意识还有待提高。

3设施、设备的维护和保养工作还做的不到位。

4由于我站是个老站，设备设施有些陈旧以及前期站内没水，卫生做的不是很到位。

下半年的工作思路：

1 加强对老客户的走访和稳定工作的同时，积极做到“走出去、请进来”，对周围潜在客户，进行摸底调查，开发新客户，并持之以恒的去争取，挖掘市场潜力，提高站内销量。加大力度推销IC卡，努力让每一个到站加气的司机都能办卡。争取完成今年的销售任务。

2组织员工加强安全培训教育，确保每一个员工的安全意识。加强站内的环境卫生和“十三步曲”、 规范化服务标准的学习。让每一个员工的业务能力和服务都达到标准。

3加强站内管理，平时加强设备设施的维护、保养以及做好站内卫生，树立好加气站的形象。

我在工作中还有一些不足之处，希望大家在今后的工作中给我提出宝贵的意见和建议，我一定会逐步完善自我，争取以后做得更好，以上述职，若有不妥之处，请领导批评指正，谢谢大家。

**汽车配气工作总结14**

转瞬，XX年又过去了一半。在这半年里，加气站根据公司总体年度规划及工作目标的指导下积级完成各项工作任务，但同时存在诸多不足之处，在今后的工作中需努力改进，具体将上半年的完成情况及下半年的工作思路总结如下：

(一)完成情况：

1. 截止到20xx年6月末实现加气量72万方，每天加气量达到4000多方，销售收入260万元。

2.完成了与驾校、驾校的合同签定。

3.完成了加气站隐患查找、上报、整改工作。

(二)服务方面：

1. 部门员工的服务意识有待于提高，需加强培训与学习。上半年发生一起有效投诉，对我加气站产生了极其恶劣的影响，但及时改进、纠偏并进行了为期一个月的作风整顿，并加以反思，得到了很好的效果。

(三)安全方面

1、严格各项操作流程，强化安全管理，努力提高工作责任心，杜绝任何事故的发生。

2、加强员工的安全学习与培训，提高员工的安全意识和操作技能。

3、积极参加公司组织的、安全月等大型宣传活动，发放宣传材料500余份，达到了很好的宣传效果，提高了市民对车用燃气的认知度。

(四)存在的问题：

1、员工的业务素质有待提高。

2、员工的服务意识、安全意识有待于提高。

(五)下半年工作思路：

1.工作思路：加强设备维护管理和熟练掌握操作流程。提高部门全员工作责任心，确保加气站安全运营无事故。。

3.工作思路：加强部门员工专业知识、企业文化的培训与学习，不断提升部门综合素质，提高部门员工的凝聚力。

4、工作思路：积级开拓市场，寻求新的利润增长点，加快我站盈利的步伐。

天然气作为一种洁净、高效、安全、便宜的能源已经越来越被人们所接受，而汽车的油改气作为一个崭新的项目，也在突飞猛进的发展。我们对加气站的未来很有信心，我们一定会吸取以往的经验教训，改进不足之处，我们相信通过我们的努力，加气站的明天一定会更加美好!

**汽车配气工作总结15**

新年伊始，公司进行了新一轮的机构改革，“新起点、新希望”，一年来，车间在公司领导班子、生产部的正确领导下，紧紧围绕生产为中心，克服人员紧张、管理困难等诸多不利因素，不断强化车间基础管理工作，狠抓落实，经过全体职工的共同努力，车间的综合管理工作逐步走向正轨。车间在上级职能部门的正确领导下，在车间广大干部职工的共同努力下，圆满完成了一年的生产任务，现将20xx年来的工作总结如下：

>一、注重理论学习，不断提高自身素质，努力提升工作能力。

提高自身素质的基础是学习，提升工作能力的源泉还是学习。不积跬步，无以成千里。在过年的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，有了这些不可或缺的经验，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富。

我坚持把学习摆在重要位置，不断提高理论水平和业务水平。时刻做到自重、自盛、自质不断提高，更好地适应工作任务需要。坚持学习各种资料“知识就是生产力“。通过不断的学习来吸取高质量的管理模式、高效率的工作思想，并将其应用在实际工作之中。在开拓了眼界的同时也使自己的管理水平有了很大的提高。认真学习公司和部门的各项方针政策，全面贯彻公司的工作目标和任务，在管理中总结经验，在工作中不断进步。牢固树立以公司为核心，服从管理的正确思想意识。

>二、爱岗敬业，认真履行工作职责，努力提升工作质量

继续发扬干一行，爱一行，钻一行的工作作风，以高度的责任感、使命感和工作热情，积极负责地开展工作。努力熟悉车间的各项工作。经常组织并参加车间的各项培训。在不断提高自身素质的同时提高车间员工的整体技能，便于更好的完成各项生产任务。

完善加强车间的日常管理制度，行不定期的检查。我始终坚持以认真、负责、一丝不苟为工作宗旨，认真完成好上级交给的各项工作，做到不辜负领导信任，不愧对同事们的支持尊重。

俗话说“火车跑的快，全凭车头带”。车间生产时，我经常在车间、现场进行检查，发现问题及时处理，提高工作效率。设备出现故障时，放假期间，我带领值班人员认真做好公司交给的各项工作，积极参加，与员工们同甘共苦，充分发挥了车间带头人的作用。

>三、强化管理，加强思想教育，不断提高员工思想素质

群众是一切工作的力量源泉。而员工的思想状况直接关系到工作效率和工作的完成情况。车间每月定期组织员工进行学习，教育大家树立主人翁责任感，把个人的命运和工厂紧密的联系起来，同时把员工的工作表现和奖惩制度有机的结合起来，奖勤罚懒，让大家认识到只有通过自己不断的努力学习进步才能与企业共同发展，从而调动了员工的工作热情，促进了车间工作的顺利开展。为了做好车间员工的思想工作，我们把员工的思想、困难当做自己的事情来办，在工作和生活上不断关心他们。这种做法大大的增强了员工们的凝聚力和向心力。

>四、班组建设，发挥班组长的骨干带头作用

车间班组的工作直接影响车间的工作质量。因此，车间每月召开班组会议，将发现的问题及情况作详细的分析和讨论，使员工熟练地掌握正确的生产操作技能，另一方面，又针对发生事故或发生异常情况时，所应采取的紧急处理措施进行指导，努力提高班组的安全技术水平和对事故发生的应变处理能力。第三、要求班组不断加强学习，提高自身业务素质，要求班组不但能做好车间的生产工作，还能熟练使用车间设备，并掌握设备原理，掌握一定的修理技能，使他们真正发挥车间骨干和模范带头作用。

>五、警钟长鸣，抓好安全工作

强调班组建设要坚持以人为本，以树立班组团队为核心，以强化班组管理为重点，以打造安全为主线，以实现创优胜班组为目标，并提出一些与安全生产密切相关的要求：

1、树立安全生产责任意识。把安全工作真正放在了首位，放在了心里，把过去嘴上讲安全变成了现在心中想安全。形成了安全工作天天讲，人人抓的良好局面。

2、切实做好班组巡回检查工作，对生产装配的运转情况，对生产用的工装、夹具、设备进行巡回检查，以便及时发现异常情况，采取措施消除隐患，排除故障，防止事故的发生。

>六、节能降耗，做好增收节支工作

提高物资的使用率，能维修的坚决不允许扔掉，能更换局部的决不更换全体。最大限度的提高设备零部件的使用效率，杜绝了浪费现象。严格执行物资领取审批手续，有生产部长、车间主任签字审批，班组签字领取，用在哪、干什么用了都要标明，备注检修项目的应当交旧领新。从细节抓起从小事做起，要求全体员工养成、随手关灯、下班前关闭电脑，杜绝浪费，从自身做起。

>七、强化内业管理

为达到ISo质量认证的工作标准，切实有效地完善各项工作记录，及票据、台帐、文件的管理工作，对各班组进行工作制定，并进行质量考核，对各班组的各项记录、票据、台帐进行不定时检查，要求各项工作记录准确无误，笔体工整、清晰、干净整洁，发现问题及时纠正，并对各记录本进行妥善保管和存档，各种票据有专人保管，统一领取，使得内业管理逐步走向完善。

>八、不足之处

（一）、应该继续加强政治理论和业务知识学习，以提高自己理论素养，党性修养和企业管理能力，以便于能更好的.开展工作，为公司的发展尽心尽责

（二）是工作力度还不够大，个别细小环节还没有妥善处理好，今后要把工作做细做到位。

（三）是工作中缺少创新意识，有待于提高。

>九、明年的工作方向

风风雨雨的20xx年过去了，迎来了挑战性的20xx年，回顾20xx年的工作，首先感谢任厂与常处对我工作的支持与帮助，感谢所有班组长以及员工，在这坎坷的一年里勤勤恳恳，兢兢业业，共同努力，圆满的完成了公司下达的各项工作指标；在这一年里跟着领导学到的多，得到的也多；20xx年我车间认真执行上级领导们的会议精神，虽然有些成绩但离领导的要求距离还很远；质量的不稳定，工作事故的出现，设备的损坏，面对着种种困难，我想，方法总比困难多，在这一年里更能体现我们的管理能力，更能发挥我们本身的潜力，结合同行业，结合实践经验对以后的工作做以下计划：

1、向管理创新要效益

2、向不合理要效益

3、向追根揭底要效益

4、向提前预防要效益

5、向回收要效益

6、向小改小革要效益

7、向设备要效益

8、向工艺要效益

**汽车配气工作总结16**

时光荏苒，为期三个月的实习即将结束。在这段时间里公司组织我们进行了统一的实习，在实习期间结识了很多良师益友，收获了很多机动车检测方面的相关经验，十分感谢领导给予了我这次学习的机会，使我对这个行业从一个完全不懂的门外汉到对这个行业有了一定的认知，并认识到这个行业的重要性及其对社会做出的贡献。

通过这次实习，使我真正了解到汽车的各种不解体检测是汽车使用的现代化管理的手段，是汽车维护和修理中必不可少的一种手段。通过检测仪器、设备和现代化检测技术，能够准确，快速地检查、诊断汽车的工作状况，判断汽车的使用程度，使汽车及时地维护和修理，保证在用汽车的完好性，提高运输的生产效率。汽车综合性能检测站的建立，为实现上述目的提供了必要条件。

汽车检测的意义：一是汽车检测诊断技术是改革汽车维修制度、实行视情维修的必要手段。随着制造工艺改进，汽车寿命延长，目前广泛采用“视情维修”制度，它能最大限度地发挥零件的使用潜力，减少不必要的拆卸，大大地提高了汽车的可靠性和使用经济效益。显然，推行视情维修，需要先进的检测诊断技术。二是减少环境污染，汽车排放的尾气CO、NOx等对人和生物都是直接有害的物质。这些有害气体污染了大气，对人类造成了严重的健康威胁，损害生态环境，污染河流湖泊，危及野生动植物的生存。另外，汽车噪声过大还会影响驾驶员的正常操作而诱发汽车交通事故。因此，通过对汽车进行定期检测，可严格限制汽车的废气和噪声污染。三是加强汽车安全性能检测，是保证行车安全的有效手段。随着机动车保有量逐年增加，公路交通事故已经成为不可忽视的社会问题，机动车必须强制进行安全性能检测，发现问题及时维修，以确保交通安全。所以，通过定期的检查测试，就可以保持汽车经常处于良好的技术状况，改善汽车性能，还可以延长使用寿命。

作为一名引车员首先要熟悉引车员的工作职责，即加强对测试车辆的维护工作，确保测试车辆达到安全技术要求；提前告知送检人员测试项目所在的位置；引车员的说话态度应温和、严禁冷、横、硬、冲等。其次，引车员必须是专职驾驶员，必须持有A类驾驶证，熟悉各种车辆的基本性能和驾驶操作要领。热爱本职工作，听从调度指挥，遵守规章制度，熟悉各个检测类别的工艺流程，掌握检测标准。在以后的工作中要做到严以律己，发现问题及时和同事一起解决，不影响检测设备的正常工作，从而避免造成对公司形象的损害和公司利益的损失。还要做到热情服务，对车主的提问做到有问必答。在设备保养和维护方面定期对大灯仪器进行维护，定期清理灰尘、尘土以及给轴承和链条摸黄油使设备处于良好的运行状态。

**汽车配气工作总结17**

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记CRM（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20\_年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）工作帮手；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

2、西欧地区：意大利和德国市场在20xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过20\_年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LPR，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提整理升；

3、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）

下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）

生产中的联络（交货期的反愧与生产部的协调工作）

发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）

发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）

再次联络（新订单的谈判）；

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有x家，20xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约xx-x美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

5、南非片区：目前南非市场客户共计x家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的xx万余美金；初步预计20xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

6、中东市场：20xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；20xx年公司产品销售x万余美元，外协产品销售额xx万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚PRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

7、客户样品：对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市尝利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

**汽车配气工作总结18**

随着人民生活水平的提高、对生活质量的追求，越来越多的老百姓有了私家车。根据中国社会科学院发布的《中国汽车社会发展报告20xx~20xx》，目前全国私人汽车保有量达到亿辆，其中大众系列车型占比达更是名列前茅。

伴随着汽车保有量的持续性增长，汽车零配件及相关用品也实现了快速增长，规模以上生产厂家6359家，全行业年度总产值万亿元。那么，做什么样的规划、什么样的实施方案、什么样的市场服务体系来完成我们全国的市场销售行为。

>一、目前市场状况

上海市场两大汽配城(东方汽配城和吴中汽配城)中较有实力的客户基本上都与我司展开了合作;外地市场中，如江苏、浙江、安徽、北京等，都与相关公司负责人展开了联系及前期洽谈。

在过去的5个月中，销售部在工作中也面临了一些问题：

1、目前汽配市场鱼龙混杂，副厂件较多;

2、大部分汽配经销商走的是“假货经济”的路，做大众车型的尤其严重，甚至胆大妄为到采取出货打大众标的方式;

3、部分跟我司合作的客户都畏惧我司的打假证，也就是说从我司少量走货同时照样卖假货，从我司走货量太少;

4、公司的订单周期较长，订单执行还存在不到位的情况。

面对以上问题，希望公司领导加强打假力度，满足部分经销商的观望心态的同时予以强力威慑。

>二、市场规划

**汽车配气工作总结19**

根据我公司的申请，评审组受国家认可监督委员会的委派，依据国家认监委国认实函和《实验室资质认定评审准则》，于20xx年2月12日至20xx年2月13日对我公司进行了实验室资质认定评审。评审组依据《实验室资质认定评审准则》对我公司实验室环境进行现场查看，对检测人员进行提问、现场试验和召开座谈会等形式进行了考核，并对技术文件、原始记录和质量管理体系的运行情况进行了全面检查。对照《实验室资质认定评审准则》的要求，评审组认为我公司建立了质量管理体系，编制了相应的程序文件、作业指导书、各种记录表格等，覆盖了计量认证所规定的参数。组织管理、实验室环境、仪器设备、量值溯源、人员素质、质量管理体系的运行，符合认证评审准则的规定，对照“评审准则”评审组认为我公司还存在不足的有16项。

>（一）问题表述

1、检测机构实体是非独立法人机构

2、组织机构图不明晰

3、未制定核查人员、内审员、授权签字人等相关职能人员职责。

4、质量方针未释义。（观察项））；

5、质量手册中（第章第2页）使用的文件“保证公正性和保护机密及所有权的程序”编号与对应程序的文件控制编号不一致。）

6、实验室未能提供供方评价记录。）

7、纠正、纠正措施概念不清。）

8、体系文件中未对改进要素作出规定。）

9、实验室多份原始记录涂改。）

10、管理评审输入信息不全。）

11、外检员、底盘检验员检验漏项；引车员不清楚检验要求。

12、检验人员对操作程序不熟悉。（观察项）

13、底盘检验地沟有烟头、纸屑等垃圾。（观察项）

14、检测线出口处无禁行标志、入口处无道路分隔措施。

15、实验室未制定设备检定计划。

16、实验室未制定结果质量控制计划。

针对评审组在本次评审中发现的问题，我公司从领导到检测人员都非常重视，针对问题的整改召开了专题会议，由问题所在岗位提出具体整改措施，并经我公司召开会议讨论同意，由相关部门负责整改措施的实施，具体整改措施如下：

1、针对此项问题，我公司在站长、技术负责人、质量负责人、各部门负责人组织全站职工对质量管理体系文件进行了深入学习，各部门持一份质量管理手册，部门负责人负责本部门相关具体内容的宣贯学习，站长、技术负责人、质量负责人负责组织整个质量体系、框架的学习，各部门在学习中遇到不清楚的地方请技术负责人和质量负责人进行解释，在实际检测中，要严格按照质量管理体系的要求开展工作，严格贯彻质量管理体系。

2、完善服务和供应商的评价记录。

3、完善检测场地的标识。

4、完善标准查新，确认记录。

5、钢卷尺，钢直尺，轮胎花纹深度尺已送相关部门进行标定。

>（二）整改完成情况

我站由相关部门负责人按照制定的整改措施对本部门存在的问题进行整改，站长负责监督验证，并经质量负责人确认。按照评审组的要求，对评审中发现的5个基本符合项，在规定的时间内完成了整改，整改结果已满足“评审准则”的有关规定，并报评审组长认可。

1、我站已按整改措施组织全站人员对质量体系文件进行了深入学习和宣贯，并在以后的工作中贯彻实施。

2、已完善服务和供应商的评价记录，见附录材料。

3、已完善检测场地标识的粘贴。

4、已完善标准查新，确认记录，见附录材料。

**汽车配气工作总结20**

安全管理：

1、今年20\_\_一直执行管理人员带班制度，带班人员除了要打扫所属的卫生片区外，还要给员工做饭，加气高峰时帮助加气员加油，晚上遇到来气时卸气，并处理一些紧急情况。

3、抓好员工的劳动纪律、消防安全、安全知识的教育。

4、每周组织一次安全检查，落实隐患整改，确保加油站的安全。

5、在日常工作中落实安全责任制，经营作业的安全管理、设施、设备的安全管理，安全检查。做到“以防为主，防消结合”。今年我站未发生一起安全事故。这与真正做好加气站站长年终总结安全管理有着最直接的关系。热点推荐：燃气发电机原理。

工作中存在的不足之处，明年继续努力：

1、今年20\_\_未完成分公司下达的销售指标，其主要原因是有以下几点;

1)、开拓市场的力度不够。

2)、因应收款的问题，我站先后剔出了一批信誉差，回款不及时的客户。

2、加气站站长年终总结对于精细化管理工作做得不够好，各种文本填写不够及时和完整。

3、员工队伍不稳定，给服务工作带来了一些负面影响。

4、管理人员的服务意识还有待提高。

5、设施、设备的维护和保养工作做的不到位。

**汽车配气工作总结21**

尊敬的领导：

您好!

时光飞逝，转眼间一年过去了，在领导和同事的关心、帮助下我的岗位技能有了显著的提高，从以前的生疏到现在得熟练。做为一个刚刚接触这个岗位仅仅两年的年轻人，对安全从来不敢懈怠。心中也是牢记着“安全责任，重于泰山”这八个字，而且我还是站内生产第一线的生产人员，责任更是重中之重，另外我有较高的执行力，对领导安排的事能做到又快、又好，活泼开朗的性格让我在站内有了较高的人气和人缘。以下是这一年的工作总结：

一、 安全方面：

我在站里担负着第一生产线的生产工作，对安全更是不敢懈怠。公司也是上下牢固树立安全为天，天大无边的意识，认真贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”方针，始终把安全摆在高于一切、重于一切、先于一切的位臵，坚持做到“不安全不生产”。在上班期间我做到不因为个人原因导致事故发生，做到多听、多看、多模、多观察，将问题扼杀在萌芽状态，避免事故的发生与恶化。

二、 设备方面：

在设备维修方面

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！