# 2024年汽车维修工作总结(实用11篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-05-17

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!汽车维修工作总结篇一尊敬各位领导：光阴似箭，转眼间已在...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**汽车维修工作总结篇一**

尊敬各位领导：

光阴似箭，转眼间已在庆淮工作一年了。

20xx年在公司领导带领下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难、努力进取，圆满完成了总公司下达的销售任务。

每一次进步都是在不断的反复总结经验或得失中得以提高，每一次总结都是在促使我们查找自身工作不足的同时，结合工作当中好的方面，为新一轮工作顺利进行做更好的铺垫和准备。为了扩大优势、对比不足，更好地开展明年的工作，有效促进公司和谐、稳健发展，确保销售团队能为公司创造更好的销售业绩和树立品牌文化，在此，本人对20xx年全年的工作总结如下。

20xx年全年，本人主动制定行动准则，在高标准、高要求的行动目标下，通过发掘产品价值、引导客户潜在需求、主动为客户提供价值服务等营销手段，提升客户对庆淮品牌价值感，有效激发客户的购买欲望，共销售汽车xxx（这时最好用具体数据）台，有效订单xxx笔，共建立客户档案xxx份，不仅完成了公司下达的销售任务，还将公司品牌和信誉推销给客户。

虽然本人全年个人实际销售量不是最高，但本人时时刻刻树立大局意识和整体意识，为公司树立知名品牌、为客户提供优质服务。

全年，本人结合自己的特长，变被动服务为主动服务，积极跟客户和准客户跟踪联系，主动提供技术支持和顾问式服务，为客户和同事客户解决一些技术上的问题，使客户对庆淮公司和江淮厂充满信心，提升客户对公司品牌的认知和价值感。

全年，本人抱着空杯心态积极向上级领导虚心请教，和同事们沟通，交换销售技巧和共享资源，大大提升了本人的个人素质，也从一定程度上提升了销售团队的整体素质。本人在三维公司有过一些工作经验，但对比当前的工作内容和工作特点，未能取长补短、做到博观约取，将优秀的经验和方法借鉴过来，本人也深感惭愧，但本人自始至终都在为公司的发展和进步谏言献策，做到了处处为公司的利益着想。

20xx年全年，本人将一些重要的工作逐步常态化、日常化，每日认真做好工作记录，每天进行工作小结，用科学的方法建立客户档案和分析客户的需求，争取将有效的工作时间用到最有购买需求的客户身上、用最有效的方法将公司品牌灌输给最需要了解品牌的潜在客户思维中。

全年，鉴于一些客观原因，本人的工作还存在一些不足，主要有以下几方面:

2、虽然个人沟通能力和交际能力很强，但文字功底不足，书面语言组织能力欠缺，本人将在20xx年多看、多学、多写、做作，全面发展。

有了20xx年的一些工作经验，有了创造更高效益的决心，本人在明年，将积极贯彻公司领导的指导思想和工作方针，积极落实各项工作措施和加大工作执行力度，多向公司领导学习，多借鉴公司领导成功的经验，团结同事、突破创新，全额完成公司下达任务。

以下是我对公司的一些建议：

一、合理配臵和调控资源，提高工作效率

目前公司前坪和后坪车辆展示区摆放的商品车，有些型号空缺，有的则多达七八台。如此一来，客源多时就出现了资源浪费现象。比如，客户要看未摆车型，而销售员要满足客户需求，就要到地下车库取车，客户试车量大的时候，势必浪费大量人力资源。

结合我们的实际情况，建议商品车库管正常保证公司前坪、后坪的车辆的每种车型各有2台车，至少1台车，避免每次试车都去地下车库取车的情况，这样的可以节约销售人员的工作时间，又可以为客户节省等待取车时间，为客户留下高效工作的良好印象。

二、建立良好的展厅文化、营造良好的购车环境、打造和谐进步的销售团队

1、结合当前实际，统一工作人员服装，制定相关的服装管理约束制度；

2、根据客观实际将销售人员分组，明确小组职能、细化组员责

任，避免出现问题时踢皮球现象；

4、出台展厅值班轮值制度，明确值班责任，出台周末主管值班制度；

5、每月评比团队销售之星，提升员工工作积极性和主动性，公开出台考核细则和评比标准。

三、积极利用中南展厅内外场资源提升市场知名度

要积极确保中南外场、内场的工作正常运作，利用中南区域宣传品牌。比如每天安排一人到中南展区发放企业宣传资料、利用车辆本身自早上8：30至下午17：30时间段进行宣传等。

以上就是本人20xx年的工作总结和促进公司又快又好发展的愚见，望各位领导和同时指正。

最后，祝各位领导和同事兔年大发、身体健康、家庭幸福、万事如意。

**汽车维修工作总结篇二**

协会在市交通局领导的关心支持下，在市民政部门的指导帮助下，以提高行业整体素质和构建和谐社会为目的，切实履行“双向服务”职责，为实现协会在汽车维修行业中的桥梁纽带作用做了大量工作，取得了明显成效，主要工作如下：

提高汽车维修从业人员的维修技术，是我们协会成立以来长期坚持抓的一项重要工作，如何开展这项工作关系着我们维修行业的生存与发展。根据省厅汽车维修从业人员培训要求，协会从6月份以来，努力协助行业管理部门，督导、发动维修企业参与培训，截至200年底，共举办了十六期培训班，累计培训各类从业人员806名，培训合格率达到100%，有力地促进了我市汽车维修从业人员整体素质的提高。

（1）3月7日省道路运输协会（维修协会）会长、秘书长和企业分会会议在烟台栖霞市召开，会议主要内容将张春贤部长在交通部社团工作会议上的讲话进行了全面分析；汇报了省道路运输协会工作情况和200年度工作打算；介绍了全省维修企业开展诚信经营活动的情况，并计划今年对维修诚信经营活动评估体系标准加以完善，力求评估符合诚信实质。根据会议精神协会完善了200年工作计划。

（2）3月份参加了市民政局组织的民间组织管理工作会议，作为会员单位代表我协会作了典型性发言，就协会工作实际及先进事迹作了全面介绍，并认真听取了各会员代表的发言，介绍、学习了会员单位的先进经验，我协会由于工作实绩突出，被市民政局评为优秀单位。根据民间组织管理办公室就协会年检要求，我协会做了充分准备，并顺利通过了年检。

（3）10月份，中国汽车维修行业协会在青岛组织召开“贯彻落实《机动车维修管理规定》交流会”。会上介绍了青岛推行的“快修店”模式、深圳安车科技公司的维修行业管理软件、广西三原科技公司的机动车维修不解体检测和故障诊断技术。通过交流，我们学到了很多外省市先进的管理经验，并了解了一批高新技术维修设备的使用方法，这些都为我市今后维修行业管理工作的改进和创新起到了很好的示范作用。

4月28日，在市交通局会议室召开了市汽车维修诚信企业表彰大会暨新闻发布会。通过开展诚信经营活动，我市汽车维修企业有1家被授予全国汽车维修诚信企业、4家被评为山东省汽车维修诚信企业、11家被评为市汽车维修诚信企业，以上企业在本次大会受到表彰。市交通局副局长刘光胜同志、市保险协会和汽车维修行业协会的会长副会长等出席本次大会，并向受表彰企业颁发了荣誉奖牌和证书。本次大会的召开表明，我市汽车维修创建诚信企业活动取得丰硕成果，协会也就此项活动在电台、电视台、报社及协会网站共同作了公告和宣传。-200年由3家市级协会联合开展创建汽车维修诚信经营企业活动在我市上属首次，3家协会在发挥各自不同的职能作用，联合推动汽车维修行业诚信建设，有利于整合资源，建立诚信建设长效机制，是一项利国惠民的系统工程。今后3家协会将进一步通力合作，使全市创建汽车维修诚信企业活动的制度化、规范化、标准化建设得以完善提高，并建立长效机制将这项活动长期开展下去。

随着汽车工业的发展进步，汽车新技术、新构造、新工艺不断更新，过去传统的汽车维修方式已经不适应现在汽车维修行业的发展。为提高会员单位的.维修技术，解决各维修企业在维修过程中遇到的疑难症结和故障排除的新问题；改变部分企业先进设备不会用、用不精、用不广的实际情况；今年5月份下发了市场调研通知和调查表32份，收到合理化意见、建议28份。协会在6月底以将会员单位所提问题，经过汇总形成资料；按照计划协会将在今年下半年组织聘请省内专家、学者来我市进行汽车维修技术和设备使用讲座，计划组织一次授课，用理论与实践相结合的方式，力求解决一些疑难问题，使维修新技术、新设备得到广泛推广，给广大会员单位带来良好的经济效益。

今年5月份下发了会费收取通知后；6月份对各会员单位进行了现场全面催缴，今年会费收取得到了各会员单位的大力支持和积极配合，使会费缴纳工作得到顺利开展，今年会费是历年来收得最齐、最快、最全的一年，这充分表明了各会员单位对协会工作的认可；也表明会员单位对协会今后发展的信心；在会员单位如此信任的基础上，协会将更有决心为各会员单位服好务，当好参谋。

今年12月份，我们结合维修企业工作实际，对一年来积极配合协会开展工作和活动的29家会员单位，免费订阅了汽车维修指导类月刊《汽车维护与修理》和《汽车服务之窗》，促进了维修行业的信息传送，也丰富了维修企业培训学习内容和业余生活。

汽车4s店维修人员实习工作总结

20xx年7月，我在温州东风雪铁龙4s店进行电工实习。在这一年的时间里，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。

1.通过生产实习加深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.熟悉汽车修理环境、修理工具。为以后走上工作岗位积累一定的知识与经验

3，开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程

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。

布线

现在越高档的车，其电控部分越复杂，传感器越多，其线路非常繁多。在安装时要特别注意其走向和每条线束的用途。否则就会出现线束太短或过长等问题。这要求修车师傅对车的线路走向要非常熟悉。在接插线合时要特别注意观察对接两个插头孔的大小、孔位、颜色等特征。

装仪表和工作台

仪表总成的电路是现代集成电路，只需要将相应的插头插在上面即可。工作台上要安装空调风量控制口、负驾驶位置安全气囊和固定工作台的支架等部件。

实习收获及总结

总的来说这次实习给了我两个方面的收获：工作环境的适应与社交;理论与实践的结合。

这次生产实习给了我个宝贵的人生经历，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。在实习中我的理论同实践进行真实地接触，思维和现实有了结合点。这些都对我的观念起着或潜移默化或震撼的作用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。但这短短的3周实习时间远远不能够对一个行业做深入地了解，对专业技能有较大的提高，所学所见都是肤浅的、粗略的。

4s店任务总结

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。

**汽车维修工作总结篇三**

时间总是在忙忙碌碌中过去了。但在4s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。12年04月我入新乡店，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：

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”，拖这个集体“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。

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。

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。

**汽车维修工作总结篇四**

现场会召开，我厂作为安全生产与规范管理的示范店，让九龙坡区维修行业参观。取得了良好的效果，获得市领导及区领导的一致赞同与表扬。

（二）存在的不足

1、主营业务收入来源单一

当前产值主要是人保拆检留修车辆所创造的收入，事故维修贡献产值较大，保养维修贡献产值太小。

解决措施：加大企事业单位走访力度，多签订定点维修协议单位；在人保留修车辆维修时，充分发挥机电班组的作用，增加检查项目，列举保养重要性，争取扩大保养产值比重。加强对外营销，发放代金券及保养卡，拓展市场。增加到店来修量，提高产值。

2、缺乏核心竞争力

由于交车时间以及维修质量不能保证，而这两项因素又是综合修理厂制胜的关键，所以要加强软件实力的建设，充分利用竞争机制和激励惩罚措施，保证人员潜力的发挥。

解决措施：采用绩效管理，让每一位员工明白做多少产值、多少工时费，我就有多少收入；有多少返工返修，我要扣多少钱；有多少不按时交车将受何种处罚等。

3、缺乏专业管理人才

客服和车间沟通衔接不够通畅，配合不够紧密，致使售后服务工作不够细致，容易引起客户抱怨。为此，公司需要能够大刀阔斧改革创新的`开拓者，需要能够扭转乾坤力挽狂澜的领导者，需要能够带领团队走出瓶颈实现共同愿景的执行者。

**汽车维修工作总结篇五**

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、钢板弹簧骑马螺栓和形螺栓是否牢固可靠。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)×(小时矿物油小时合成油)换油公里数。

汽车换机油的\'五个步骤：

一.正确选用润滑油的质量级别和粘度级别。

二.选用正规厂家生产的高质量机油滤芯，防止因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。

三.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，拆下放油螺丝放出旧油，用专用工具拧下旧滤清器。有条件时应对发动机进行清洗以便彻底清洗掉发动机内的油泥和胶质。

四.更换新滤芯时要检查滤芯密封圈是否完好，如发现有变形、破损等要及时更换。装配滤芯时应将滤芯内灌满干净润滑油，并将密封圈上涂抹润滑油，以防止在安装时造成损坏。

五、机油滤芯装好后，拧紧放油螺丝，按要求往发动机曲轴箱内加注一定量的新润滑油，油尺、油面应在上下刻线之间，装好油尺、拧紧加油口盖，启动发动机快速转动几分钟，检查油压是否正常、有无漏油现象，如有异常应及时停机检查排除。机油切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，燃油消耗增加。过少会造成油压太低、润滑不良等后果。

汽车保养除了换机油外，还要用电脑检测仪检查车各个电控部件是否正常。查看发动机机油液位，发动机冷冻液液位，自动变速器润滑油液位，(手动变速器润滑油，由于结构不同不需查看)刹车油油位，动力转向润滑油油位和轮胎气压。谈到轮胎气压，很多车主看到车轮很扁，以为气压不足，而给汽车车胎打气，直至不扁。实际上这是错的。太高的轮胎气压，造成轮胎过早磨损，在高速公路行驶时，容易发生爆胎，十分危险。轮胎气压太低也不好，最好按各车的标准，可查随车手册或驾驶员车门侧边的说明标签。

**汽车维修工作总结篇六**

第一，我们的基础建设投入不是多了，而是力度不够大。自去年以来，我们累计投入基础建设资金xxxx元，实施了维修厂搬迁、门市整修等多项工程，现公司整体经营面积扩展到xxx平方米。而前段时间我参观的xxx（地址），仅去年一年，就投入基础设施建设资金xx元，经营面积达到xx平方米。面对各地竞相加快城市建设的形势，我们决不能在城市建设投入上有任何的迟疑和丝毫的顾虑，坚决破除自满自足和畏难发愁思想，以资金大投入带动城市规模大膨胀，推动公司经营效益大发展。

第二，我们公司整体竞争力不是强了，而是优势不够突出。现在，汽车维修保养行业各单位之间的竞争越来越集中在技术实力与服务态度的竞争上，而这两项正是是公司竞争力的重要组成部分，直接决定着整个公司的整体发展前景。

公司通过近几年的建设和经营，我们经营各方面的功能不断完善，经济承载能力不断提高，但总的看，经营的框架还没有完全拉开，现有的基础设施刚刚配套，经营环境才得到初步改善，还不能适应公司快速发展的需要。我们必须紧紧抓住技术实力和服务态度这两个方面不放松，进一步加大经营力度，增强公司的吸纳、聚集功能和对外吸引力，提升市场竞争力。

第三，我们经营成绩不是很高了，而是还有许多不尽人意的地方。汽车是改善人居环境、提高人民群众生活质量的重要载体，而我们从事的汽车售后服务业是支撑这一载体的重要组成部分。虽然这几年我公司的经营取得的成绩有目共睹，得到了广大客户和生产厂家的认可和好评，但仍有许多方面不能满足生产厂家和广大客户的要求，如售后服务缺乏主动、服务态度缺乏热情的问题，维修质量不高、经营运作不够规范的问题等。我们必须牢固树立抓住“为厂家负责、为客户负责，挖潜增效，创造效益”的经营思想，坚持不懈地抓好服务站建设，树立公司的良好形象，创造良好的工作业绩。

一、为了实现公司的再发展，我们将在公司推行“四个一”工程：

确定一个明确的整体发展思路。新的一年里，公司将在保持现有红岩服务站、xxxx服务站xxxx定点维修站，能够独立承揽xxxx的维修保养工作的基础上，再加一把劲，再鼓一下力，对公司的管理程序、经营程序进一步规范，进一步壮大南阳分公司，争取取得xxxx专业认证，在郑州市乃至河南省的汽车维修保养行业中，占据一个不容忽视的席位。

营造一个友好、和协的发展环境。公司的发展需要一个安定的创业环境，离不开友好相处的同事关系。为此，公司在以后的经营中，将对周边环境的创造予以重视，与邻居友好相处，与各有关管理部门友好相处，支持社区工作，为公司的发展创造条件。在公司内部，部门之间、同事之间也同样要友好相处，大事讲原则，小事讲风格，不搞“窝里斗”，严禁内部闹矛盾，使每一个人舒心地工作，高兴地生活。

建立一套责任清楚、奖惩合理的管理制度。公司将涉及公司发展的承揽业务量、创造效益额、维修质量、工作进度、服务态度等每一个环节纳入管理之中，明确每一个岗位的责任，制定相应的奖罚标准。真正让贤者有其位、能者有其惠，根据个人的工作能力、工作态度、工作成绩真正拉开收入档次，激励每一位职工以更大的热情、更大的干劲、更精的技术投入工作，共同创造公司美好的明天。

**汽车维修工作总结篇七**

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，不如立即行动起来写一份总结吧。你所见过的总结应该是什么样的？下面是小编为大家收集的汽车维修员工作总结，希望能够帮助到大家。

向车间同事及车间领导的学习，工作能力有了逐步的提高，从普通的维修到疑难杂症的排除，对汽车有了大深层次的认识和了解，汽车是一个很复杂的机械，有各种大小不同上千个零部件组成，想做好一名出色的维修工，必须了解汽车的构造和原理，才能做好维修，我努力学习维修方面的知识，使我能够在新的环境中能够胜任新的工作，此外由于刚到新的工作环境，无论从维修能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我觉得工作态度是最重要的，因为态度决定一切。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练维修能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

**汽车维修工作总结篇八**

从事汽车车身维修工作我学学到了许多知识和经验，由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。特别是20xx年的工作中，通过学习厂家的技术培训，我所获得的不仅仅是知识和领悟，是对生活和事业的一种端正的态度，这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自已也要更加懂得珍惜和运用。以后的工作对我来说都是一种挑战，也是一种磨练。一年以来在工作中不断的`磨练了我的意志，同时增加了我对困难的征服欲，实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

1、工作繁忙时安全作业思想意识重视度不够;

2、工组管理制度不完善，流程次序混乱，分工不匀；

3、传统操作手法与科学操作有很大差异；

4、5s管理不是很理想；

5、按时交车不是很及时；客户满意度需加强；

6、培训组员次数甚少；

7、仪容仪表工装整洁仍需加强；

8、组员休息次数稀少，疲劳作战，导致思想意识散慢，压力颇大。

为此我决心，我决定在新的一年里再接再厉，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！一定努力打开一个工作新局面！

**汽车维修工作总结篇九**

20年即将过去，在这一年里，我不懈努力，刻苦钻研，勇于攻坚，成了站里的技术“大拿”，为企业创造直接经济价值达150多万元，在普通的修理岗位上，以忘我的工作精神和娴熟的修理技艺，赢得了大家的尊敬和用户的好评，为企业发展做出了应有的贡献。

一、刻苦钻研，争做技术尖兵。

书山有路，技海无涯。到维修站以后，只有初中文化的我深知：作为一名技术工人，若看不懂图纸资料，搞不清设备原理，钻不透车辆构造，不但十分尴尬难堪，而且不是合格工人。我克服文化程度偏低的不利因素，以一股不达目的不罢休的“牛劲”，努力为自己“加油充电”。为了购买一些有用的技术书籍，我常从自己的生活费中挤出一些零钱，置书研技。先后自学了《车辆构造》、《机械基础》等技术理论，并把所学的知识应用到生产实际中，不断提高专业技能。有时，为了弄清楚某一个配件的来龙去脉，对照技术资料，彻夜琢磨研究，不搞明白，决不撒手;有时，在车间里做不完的事，就拿回家里弄，久而久之，我的家成了我的“研究所”。工夫不负有心人，经过刻苦钻研，达到了业专技精，在几次参加市或公司的技术竞赛中，次次小露锋芒，回回榜上有名。在成绩面前，我没有丝毫的自满，我深知，自己虽是一名外聘员工，但维修站却给了我一个真正施展才华的平台，在钻研专业技术的道路上，容不得半点虚假和懈怠，要用自己的不懈努力，为企业不断做出新贡献。

二、勇于攻坚，修理难题。

我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难题，只要有赵师傅上手，都会迎刃而解。

今年四月份，调度通知我有一台帕萨特2、0车，强制降档，走了几家修理厂都没有修好，要到我站来修。待修车一到，我马上带上仪器与车主进行试车，行驶中发现，时速到100码时，四档自动降为三档，发动机嘈声严重。车主说：毛病已在三个月前出现了，找了多家修理厂，就是找不到毛病，在维修二站修了三次，建议换变速箱，觉得费用太高，所以来我站检修一下再做决定。我判断：“发动机动力不足，引起强制降档”故障的原因，极可能是三无催化堵塞引起的，车主说已经在二站用短路法检查过，没发现有问题。试车回来，我再次详细检查，还是确定为三元催化堵塞。车主半信半疑，我向车主承诺，如果解决不好这个毛病，本站可不收任何费用。拆解三元催化装置后，发现堵塞面积已经达到85%以上，更换后，故障顺利排除，不但解除了用户烦恼，也为其节省了大笔费用。用户满意地说：“困扰我三个月的故障，不到三个小时就搞定，你们维修站技术就是过硬。”

三、爱岗敬业，满足用户所需。

“用户就是上帝，必须让我满意”，这是我的工作信条，不论何时何地，只要用户一个电话，我是随叫随到。去年国庆节，久未回家的我打算利用假期和妻子、孩子回老家陪父母过节。那天，我正和妻子在发廊理头染发，刚把油膏上了一半，就接到修理站长的电话：采油工艺研究所的一辆车在哈大公路上抛锚，急需救援。我心里清楚，单位已经放假，修理人员不足。强烈的责任心使我顾不得染了一半的头发，赶紧让理发员用一块塑料膜把头包上，立刻动身去现场。妻子劝说“做完再去吧?”我说：“不行，用户求援就是无声的命令，车坏在公路上，人家不知道怎么着急哪”。当客户看到我这个样子来救急时，感激之情，溢于言表。把车辆故障排除后回到单位，已经晚上七点多了，用户坚持要请我吃饭，被我婉言谢绝了，用户说：“你们站不仅技术一流，而且服务到家，”。我就是这样，想用户之所想，急用户之所急，帮用户之所需，一次次用自己的满腔热情和实际行动，赢得了用户的好评。

四、传业授技，为师带徒育人。

“一花开放不是春，百花盛开春满园”。不仅自己技术过硬，还热心带徒，倾心育才，为企业长远发展，发挥自己的光和热。我先后带过30多名徒弟，并在实践中总结了一套“两心”、“三勤”的“学徒心法”，即对技能学习要专心、用心;实际操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，言传身教，既教业务技术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有的已成为单位的生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积了人才和力量。

20年，我将继续用用满腔的热忱服务于用户，用精良的技术赢得了客户，用忠诚的态度贡献于企业，在平凡的岗位谱写着动人的青春之歌。

**汽车维修工作总结篇十**

经过26天的辛勤付出，在检修中坚持“安全第一、质量优先”的指导思想，坚持检修原则，严把安全关、质量关，于xx年5月26日前全面完成了公司下达的设备、设施检修和技改工作，现将有关情况总结于下：

催化分厂领导同检修负责人员多次召开停车检修专题讨论会，确定检修物资、检修资金、检修进度、检修安全措施、检修技术措施、检修技术标准，以及检修工作的重点及难点，有针对性的提出了切实可行的解决方案。为检修工作安全顺利完成奠定了基础。

为了保证检修工作按质、按量、按时完成，催化分厂成立了以李长久为组长，鲍旭东检修总负责，王明伟技术总负责及下设19个组的停车检修组织机构。做到了责任到人、任务落实、层层把关、各尽其责。为充分调动各级人员的积极性和创造性，顺利完成检修目标，实行绩效与奖惩挂钩，推动和促进了检修及技改任务的顺利完成。

为了全面贯彻落实检修质量标准，质量检查小组成员每天到现场检查、指导、监督检修质量、安全、进度工作。针对检修工作中遇到的技术难题，专门召集相关技术人员到现场了解情况，召开专题技术分析研讨会及时研究解决，保证了检修质量，全面促进了检修工作。通过全体检修人员和质检人员的共同努力，全面全面完成了检修任务。

在停车检修当中，始终坚持“安全第一，预防为主”的方针，制订了严格、可行的安全措施，把安全工作抓到了每一个检修环节，责任落实到每一个人，对人们容易忽视和麻痹的地方，采取了强化措施，加强专人预防、监督。严格执行“两票三制”.公司安全监督员按责分片到各厂所监督技安工作，确保整个检修工作顺利完成。

本次检修分厂有针对性的对停车检修中的重点难点，组织相关技术人员多次讨论分析并汇同相关部门及检修单位共同制定方案。如再生膨胀节修复方案、汽轮机喷嘴修复方案、从而保证了今年机组的安全出力运行。)

在公司停电，停水、停汽期间前两三天，分厂相关人员领着检修单位的人员到需检修的每一处法兰、每一处阀门、每一处动焊点确认挂牌、同时仔细核对并负责把需要的垫片、阀门、螺栓等材料领到检修单位人员的手中，缩短了停电，停水、停汽期间的检修准备工作，按时完成了检修任务。

针对历年来检修资料繁多，查阅、保存极为不便的缺点，催化分厂将检修资料、材料计划、分门别类整理后录入了微机光盘，达到了查阅、保存方便可靠的目的，将我司的检修资料管理提高到了现代化的管理水平。

计划常规性检修项目19个，完成19个，完成率100%;计划大、小修项目8个，完成8个，完成率100%;计划技改项目7个，完成率100%。

**汽车维修工作总结篇十一**

以前的维修人员，只从事修理，对车辆维修和修竣后情况没有一个感性认识，对故障的认识深度不够，对故障的判断准确性差。试车应该成为维修人员的基本技能。通过试车可以学到许多书本上没有的知识。如自动变速器的维修，在修竣后无负荷运转正常，有负荷时很可能挂挡后车辆不能行驶、高速断火与换挡发闯，制动时方向发抖等，如没有切身的感觉，就会使故障的判断蒙上一层面纱，造成判断故障时的犹豫和不肯定。因此，试车可以给我们的维修工作带来灵感，加快对故障的排除。

刚转正的时候自己设下了一个目标，规范自己的维修流程，今年把所有的整形、换门及小的事故自己都要能独立完成，也要尽快的掌握大型事故的维修技术；同时也要改掉自己粗心大意的毛病，把维修质量提高上去，杜绝返修率，认真的做好每一辆车这不仅是对客户负责，更是对自己负责；同时要尽快的学习，尽自己的能力学习的技术，争取自己能单独维修。现在看来，已经达到了当初的目标，来了车以后自己就可以独自维修，无论是维修流程还是维修质量都大大的提高了；不再是当初的菜鸟！

自己本身存在的问题与优点

在平时的工作中自己也是存在一些缺点，做事有点粗心，虽然天赋不如被人，但是我不怕脏、不怕累、肯学；不然等待我的则是被“淘汰”！

1、进一步规范自己的维修流程，提高自己维修质量，尽量杜绝返修；

2、尽快的掌握大事故维修的要点，自己尽快的熟练运用、维修；

3、多参加培训，加强自己的技能、学习新的维修技术；

4、尽可能的提高自己的维修效率，在有限的时间里，维修最多的车辆；

新年新气象，调整好自己的心态，在培训中成长，在工作中磨练。迎接20xx年新的挑战！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn