# 汽车的实训报告(优质14篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-06-18

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!汽车的实训报告篇一一、前言在本科专业教育中，实习是一个重...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**汽车的实训报告篇一**

一、前言

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在宿州犹如雨后春笋迅速的发展。形成了一定的销售市场。汽车贸易的形式一般是从外国引进的“4s”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。

二、实习主要内容

在实习期间

1.掌握汽车的销售流程

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“汽车市场”的含义

汽车销售流程：

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。该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4s店形象的环节。因此，我们公司特别重视对接待人员的服务礼仪和专业性知识的的培训。在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点;微笑露一点;效率高一点;脑筋活一点;做事多一点;理由少一点;嘴巴甜一点;度量大一点;动作轻一点;脾气小一点。这样通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

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。要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

4.试乘试驾：在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

6.签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间考虑和做出决定，同时加强客户的信心，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。销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。一个双方均感到满意的协议将为交车铺平道路。

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。交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了积极的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

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。最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体验经销商的服务。跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会返回经销商处进行第一次维修保养。新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要责任。

**汽车的实训报告篇二**

为期二周的钳工实训结束了，在实训期间虽然很累，但我们很快乐，因为我们在学到了很多很有用的东西的同时还锻炼了自己的动手能力，钳工实训报告。虽然实训期只有短短的两周，在我们三年的大学生活中它只是小小的一部分，却是非常重要的一部分，对我们来说，它是很难忘记的，毕竟是一次真正的体验社会、体验生活。

重要的安全

要进行钳工实训，安全问题肯定是摆在第一位的。通过师傅的讲解，我们了解了实训中同学们易犯的危险的操作动作。比如在车间里打闹嬉戏，不经师傅的许可便私自操作机床，以及操作时方法、姿势不正确，等等。一个无意的动作或是一个小小的疏忽，都可能导致机械事故甚至人身安全事故。

通过这次钳工实训，我了解了金属加工的基本知识、基本操作方法。主要学习了以下几方面的知识：金属加工基本工种包括钳工、车工、铸焊工等的操作。

第一项：辛苦的钳工

在钳工实训中，我们知道了钳工的主要内容为刮研、钻孔、攻套丝、锯割、锉削、装配、划线；了解了锉刀的构造、分类、选用、锉削姿势、锉削方法和质量的检测，实习报告《钳工实训报告》。首先要正确的握锉刀，锉削平面时保持锉刀的平直运动是锉削的关键，锉削力有水平推力和垂直压力两种。锉刀推进时，前手压力逐渐减小后手压力大则后小，锉刀推到中间位置时，两手压力相同，继续推进锉刀时，前手压力逐渐减小后压力加大。锉刀返回时不施加压力。这样我们锉削也就比较简单了。同时我也知道了钳工的安全技术为：1，钳台要放在便于工作和光线适宜的地方；钻床和砂轮一般应放在场地的边缘，以保证安全。2，使用机床、工具（如钻床、砂轮、手电钻等），要经常检查，发现损坏不得使用，需要修好再用。3，台虎钳夹持工具时，不得用锤子锤击台虎手柄或钢管施加夹紧力。

钳工的实训说实话是很枯燥的，可能干一个上午却都是在反反复复着一个动作，还要有力气，还要做到位，那就是手握锉刀在工件上来来回回的锉，锉到中午时，整个人的手都酸疼酸疼的，腿也站的有一些僵直了，然而每每累时，却能看见老师在一旁指导，并且亲自示范，他也是满头的汗水，气喘呼呼的，看到这每每给我以动力。几天之后，看着自己的加工成果，我们最想说的就是感谢指导我们的老师了。

第二项：轻松的车工

车工不是由数控来完成的，它要求较高的手工操作能力。首先老师叫我们边看书边看车床熟悉车床的各个组成部分，车床主要由变速箱、主轴箱、挂轮箱、进给箱、溜板箱、刀架、尾座、床身、丝杠、光杠和操纵杆组成。车床是通过各个手柄来进行操作的，老师又向我们讲解了各个手柄的作用，然后就让我们加工一个主轴两个小轮和两个大轮。老师先初步示范了一下操作方法，并加工了一部分，然后就让我们开始加工。车床加工中一个很重要的方面就是要选择正确的.刀，一开始我们要车个锉刀把。这对我们这种从来没有使用过车床的人来说，真是个考验。

**汽车的实训报告篇三**

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。

20\_\_年10月20日，我被学校安排到奇瑞有限责任公司实习。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

三、在工厂上班的优缺点

四、工作体会

在奇瑞实习的这段时间里，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：

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。

最后，非常感谢学校和奇瑞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，我被学校安排到奇瑞实习。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。

在奇瑞实习，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：

1、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。

2、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。

**汽车的实训报告篇四**

在新世纪到来的时候，中国汽车工业也到了转折的重要关口。市场经济的发展引发了汽车消费结构的变化，企业结构、产品结构和流通体制也必然随之发生变化。加人wt0，无疑成了加速这些变化的催化剂。因此，尽快建立起符合市场运作规律的中国汽车工业营销新模式，是迎接“人世”挑战的重要一环。推行品牌营销，是实现汽车流通体制现代化，增强汽车工业市场竞争力，同国际接轨，保证汽车工业健康快速发展的必然选择。

品牌是企业可持续发展的最重要的资源之一。在中国汽车市场发育和发展的过程中，品牌的概念正在受到越来越多的关注，但是，对许多汽车经营者来说，品牌概念又是十分模糊的，他们往往十分重视企业形象的塑造，重视产品的促销，而忽视了品牌的价值和作用。就一个企业而言，企业形象处于第一层次，品牌形象处于第二层次，产品形象处于第三层次。一个品牌必须存在于企业中，必须依托在有形的产品(服务)上，但是，这个品牌又可以独立于它所代表的企业之外，独立于它所依托的产品之外。

因为企业可以被兼并、联合或重组，也可能破产倒闭，产品可以换型或更新，但品牌的价值却是永恒的，是不断增值的。同一个产品，换一块牌子就可以身价百倍，这充分说明了品牌的.重要价值。“兰博基尼”跑车无论在被德国大众公司收购前还是收购后，品牌形象的核心价值并没有因为企业间的购并而发生改变。因此，开发、塑造和管理品牌，是企业形象的根本，是产品价值人格化的体现。

对汽车中具有强烈个性的轿车而言，品牌意味着市场定位，意味着产品质量、性能、技术、装备和服务等等的价值，它最终体现了企业的经营理念。品牌形象来源于消费者对它的认同，是“正加正”的价值链而不是“正加负”的扁值链。这种价值链受人们“口碑传播”和“使用效果”双重驱动。如果不建立起消费者沟通的渠道，不能取得消费者的信任，品牌价值就等于零。

品牌是有灵魂、有个性的，有环境特征的，是活生生的。品牌形象的核心和归宿是用户满意度。用户满意度最大的直接驱动力来源于对产品使用效果满意的程度。来源于产品的价值定位和由此生成的物超所值的感受，正是这些因素促使企业不断开发新的产品，提高技术装备的科技含量，不断降低成本，换句话说就是不断地技术进步。轿车不同于一般的商品，它具有高价格、重复使用、多次投入的特点。

因此，用户满意度的另一个更重要的驱动因素是营销体系的服务水平和功能多样化，也就是说，经销商是品牌塑造的具体体现者，不能仅仅具备产品售卖并取得利益这样的单一功能，还应该具备市场开发、备件供应、维修保养、车辆美容、保险上牌、融资租赁、分期付款、旧车整备再交易、信息反馈等许多功能。营销渠道是构筑品牌直接同用户沟通的桥梁，是提高用户满意度的重要领域。

传统的营销体系不可能提高用户的满意度和塑造品牌形象。因为它们是横向、多元、非整合的。就经销商而言，无品牌或多品牌销售的结果必然是向横向发展，功能单一化，延伸到其它经营领域经营，这样一来，风险大，难管理，无形象。

汽车品牌营销的重要性是由品牌的价值链决定的，它引导经销商必须向纵深发展，通过多功能一体化和整合的服务来创造更多的价值和利益。对整车企业来说，品牌营销，有利于集中人力和精力研究市场、开拓市场，有利于规划、发展和管理营销网络。

有利于增加经销商的服务功能，有利于市场同产品开发和生产的衔接和配合，有利于对市场进行前瞻性的规划，有利于制定灵活的营销政策等等。它可以稳定市场、开发市场，可以划分区域、控制价格，可以使经销商成为市场竞争的有力帮手。

目前，别克、本田、奥迪的营销网络正在向纵深发展。它们的基本特征是经销商经营上具有排它性，也就是专营特定品牌的产品，经销商具有独立或相对独立的法人地位，具备独立财务核算功能，多功能一体化，统一形象，整个网络体系呈现扁平结构，直接面向终级用户销售等。

中国汽车流通体制大致经历了四个发展阶段：

第一阶段是计划经济时期(1953—1979年)，这一时期的基本特征是汽车市场管理的高度集权。国家对汽车资源进行集中统一分配。

第二阶段是双轨制时期(1979—1985年)，汽车的产销管理权转入指导性计划和市场调节相结合的运行体制，资源配置实行“国家调节市场、市场指导企业”的模式。

第三阶段是市场化时期(1985—1997年)，企业逐步成为市场化的生产经营者，市场需求呈现区域性，买方市场开始出现。这一阶段又分为两个时期，前期是轿车卖方市场，后期是买方市场。

以上几个阶段的最本质特征都是无品牌经营，特别是市场化时期，经销商多，机构不独立，帐目不清，功能单一，市场混乱，层层层批发，市场坚挺时一哄而起，争夺资源，市场疲软时，压价竞争。

第四个阶段是向品牌经营过渡时期(1997年至今)，中国轿车市场开始进人品牌经营的起步阶段，特别是1999年以上海通用别克、广州本田雅阁、一汽—大众奥迪等品牌人市后营销体制的建设为标志，中国轿车市场加快了品牌营销的发展步伐。

一汽集团公司是我国最大的汽车生产企业之一。1997年，将捷达轿车作为试点，开始了品牌营销的尝试。尝到甜头之后，红旗、解放和奥迪也相继开始品牌营销，取得了很好的成效。以捷达轿车为例，在实施品牌经营以前的5年问，年均销售量始终在一万辆到二万辆之间徘徊。

**汽车的实训报告篇五**

xx有限公司：十堰泽泰，性质：私营；行业：汽车·摩托车；规模：101—500人；公司简介企业简介：北京现代汽车十堰泽泰特约销售服务店是由十堰泽泰汽车销售服务有限公司投资，经北京现代汽车公司批准，在十堰地区特约销售、服务北京现代品牌汽车的4s专营店。位于十堰市东风大道19号，占地面积3845平方米，严格按照北京现代标准4s点模式建造，其店内环境优雅，维修车间设备先进齐全，是十堰地区屈指可数的集整车销售、备件供应、售后服务、信息反馈四位一体的品牌专营店（简称4s），也是鄂西北地区唯一的一家北京现代汽车4s店。公司设有销售部、售后服务部、市场部、客户服务部、行政部、财务部、配件部等机构，直接面向厂家和客户，减少了中间环节，有效地保证产品质量和服务水平。

该公司主打长城pk与越野系列，热销雅绅特、伊兰特、悦动、领翔、名驭、i30、瑞纳系列轿车和途胜、ix35系列商旅多功能车。购车后，该公司不仅将提供全新的onetoone（一对一）式服务，并为消费者打造独一无二的“身份证”，便于售后服务管理和车况信息反馈；而且拥有完善的售后服务系统，提供5000公里首保免费，2年6万公里的整车保修期，5年10万公里动力总成保修、纯正的原厂备件供应等等，专业先进的保修设备和强大的技术力量为该公司立足于十堰的保证。

1、实习时间和地点

20xx年7月10日—20xx年8月12日

xx有限公司

2、实习目标和方式

（1）根据学校统一集中的安排，自己联系实习公司，完成大三的专业实习。

（2）了解汽车销售公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对汽车市场的认识，对汽车销售和财务会计的之间联系的掌握。

（3）能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题。

3、实习岗位：财务部成本组

此次实习的岗位在于熟悉成本组的业务活动，系统地学习会计实务工作，使理论知识能够与实践相结合，还锻炼了自己的工作能力。实习过程主要包括以下几个阶段：

4、具体实习内容

实习的中期（7.13——7.14）系统地学习公司销售汽车的基本业务流程：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。

实习的后期（7.15——8.12）了解汽车销售公司会计核算方法。科目设置与账户设置，记账方法的确定等；了解财务部的业务，特别是成本核算，工资计算，费用管理及其主要会计分录。

其中最主要是在该公司的财务部成本组实习，主要内容如下：

a、七月中旬的时候才正式开始财务会计的实习，当天只是了解了该公司财务部成本组该公司的最基本工作，如会计业务的录入、统计、制表、复核等，让我看一下会计的资料，并且有了大概的了解，并没有展开别的工作，只是当别的人需要我帮忙的.时候就过去帮忙（需要自己扩充）

b、最后才对汽车的购进、入库、销售，售后服务费用等一系列的主要销售业务有了整体的概念。比如：主营销售业务、以及企业税务知识，最初在会计阿姨的讲解后才能对汽车采购的各项业务处理的掌握和了解。

首先，要感谢财务部的经理，是他给了我这次宝贵的实习机会，他为我提供了最好的指导老师，给我安排了非常丰富的实习内容，使我能更多的学习知识，在实习过程中许多重要的资料都无偿的提供给我查阅，他非常关心我的实习情况，从百忙中抽出时间来与我聊天，同时还给我提供了生活上的帮助。

其次，要感谢成本组的李主任，正是由于他的严格指导和热情的鼓励使我对于专业知识有了更加深层次的把握，同时也锻炼了口头表达能力和写作能力，在与他接触的过程中，他对人的慈祥、宽容、耐心、谦虚给我留下非常深的印象，在他身上我也学到了许多为人处事的道理。谢谢你们！

最后，要感谢该公司的所有工作人员和实习的同学，正是他们的相互团结、热情友好、无私奉献，才使得实习最终能圆满的完成。谢谢你们！

**汽车的实训报告篇六**

学号：06

班级：制冷101

学校：海事与港航学院

实训指导老师：刘振超、梁海洲

实训时间：2024年9月12日-9月30日

（1）锻炼我们的耐心、毅力和细心

（2）熟悉各种工具的使用方法及应用

（3）了解钳工工作在机械制造及维修中的作用

在实训期间，必须服从实训的安排，不旷课，尊重老师的指导、遵守纪律。注意安全，重视操作实践，努力及时完成各项操作和作业。

通过制造螺母和鸭嘴锤子，掌握锯割、锉削、划线、钻孔、攻丝等钳工的基本操作。

在制造锤子的时候，锯铁块经常锯片卡住，锯的时候要有耐心，不然很容易把锯片弄断。还有锉削时很难把面锉平，划线时也很难划准，钻孔最重要，很容易钻歪，钻不好前面做得多好都没用。

通过制造螺母和锤子，除了了解到制造的基本过程和所要用到的工具等。更深刻理解到别人多付出劳动，获得的成果就比自己完美。

通过这两周的实训，学到很多课本学不到的知识，实训远远不同于课堂上课，在这使我得到很多经验，使我深深体会到学一门技术并不难，但学好一门技术却很难。要想很好的完成一件事，就要全心地投入这件事上，下定决心，做到最好，在实践当中，需要有一份仔细的心，这样才能把事做好，把事故减到最低。老师在这两周辛苦啦，教会了我们很多，不止锻炼了我们的动手能力，培养我们的兴趣，还教会了我们很多做人的道理。这次实训只不过是学基本知识，要学好还要以后不断的练习。在以后的学习工作中我要加强自己动手操作和运用工具的能力，我也会加倍努力，把不好的做得好，把做得好的做得更好。

希望可以多一点设备，还有有些设备希望可以现代化一些，希望学校可以安排多一点时间作为实训课！

**汽车的实训报告篇七**

xx有限公司：十堰泽泰，性质：私营；行业：汽车·摩托车；规模：101—500人；公司简介企业简介：北京现代汽车十堰泽泰特约销售服务店是由十堰泽泰汽车销售服务有限公司投资，经北京现代汽车公司批准，在十堰地区特约销售、服务北京现代品牌汽车的4s专营店。位于十堰市东风大道19号，占地面积3845平方米，严格按照北京现代标准4s点模式建造，其店内环境优雅，维修车间设备先进齐全，是十堰地区屈指可数的集整车销售、备件供应、售后服务、信息反馈四位一体的品牌专营店（简称4s），也是鄂西北地区唯一的一家北京现代汽车4s店。公司设有销售部、售后服务部、市场部、客户服务部、行政部、财务部、配件部等机构，直接面向厂家和客户，减少了中间环节，有效地保证产品质量和服务水平。

该公司主打长城pk与越野系列，热销雅绅特、伊兰特、悦动、领翔、名驭、i30、瑞纳系列轿车和途胜、ix35系列商旅多功能车。购车后，该公司不仅将提供全新的onetoone（一对一）式服务，并为消费者打造独一无二的“身份证”，便于售后服务管理和车况信息反馈；而且拥有完善的售后服务系统，提供5000公里首保免费，2年6万公里的整车保修期，5年10万公里动力总成保修、纯正的原厂备件供应等等，专业先进的保修设备和强大的技术力量为该公司立足于十堰的保证。

1、实训时间和地点

20xx年7月10日—20xx年8月12日

xx有限公司

2、实训目标和方式

（1）根据学校统一集中的安排，自己联系实训公司，完成大三的专业实训。

（2）了解汽车销售公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对汽车市场的认识，对汽车销售和财务会计的之间联系的掌握。

（3）能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题。

3、实训岗位：财务部成本组

此次实训的岗位在于熟悉成本组的业务活动，系统地学习会计实务工作，使理论知识能够与实践相结合，还锻炼了自己的工作能力。实训过程主要包括以下几个阶段：

4、具体实训内容

实训的中期（7.13——7.14）系统地学习公司销售汽车的基本业务流程：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。

实训的后期（7.15——8.12）了解汽车销售公司会计核算方法。科目设置与账户设置，记账方法的确定等；了解财务部的业务，特别是成本核算，工资计算，费用管理及其主要会计分录。

其中最主要是在该公司的财务部成本组实训，主要内容如下：

a、七月中旬的时候才正式开始财务会计的实训，当天只是了解了该公司财务部成本组该公司的最基本工作，如会计业务的录入、统计、制表、复核等，让我看一下会计的资料，并且有了大概的了解，并没有展开别的工作，只是当别的人需要我帮忙的时候就过去帮忙（需要自己扩充）

b、最后才对汽车的购进、入库、销售，售后服务费用等一系列的主要销售业务有了整体的概念。比如：主营销售业务、以及企业税务知识，最初在会计阿姨的讲解后才能对汽车采购的各项业务处理的掌握和了解。

首先，要感谢财务部的经理，是他给了我这次宝贵的.实训机会，他为我提供了最好的指导老师，给我安排了非常丰富的实训内容，使我能更多的学习知识，在实训过程中许多重要的资料都无偿的提供给我查阅，他非常关心我的实训情况，从百忙中抽出时间来与我聊天，同时还给我提供了生活上的帮助。

其次，要感谢成本组的李主任，正是由于他的严格指导和热情的鼓励使我对于专业知识有了更加深层次的把握，同时也锻炼了口头表达能力和写作能力，在与他接触的过程中，他对人的慈祥、宽容、耐心、谦虚给我留下非常深的印象，在他身上我也学到了许多为人处事的道理。谢谢你们！

最后，要感谢该公司的所有工作人员和实训的同学，正是他们的相互团结、热情友好、无私奉献，才使得实训最终能圆满的完成。谢谢你们！

**汽车的实训报告篇八**

生产实习是教学与生产实际相结合的重要实践性环节.在生产实习过程中，也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实际学习的能力和方法为目标.培养我们的团结合作精神，牢固树立我们的群体意识，即个人智慧只有在融入集体之中才能最大限度地发挥作用.通过生产实习，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

1.较全面、综合地了解企业的生产过程和生产技术；较深入、详细地了解企业生产的设备、工艺、产品等相关知识；了解企业的组织管理、企业文化、产品开发与销售等方面的知识和运作过程。

2.在专业比较对口的实习岗位上，努力将所学的理论知识与实际工作密切结合，并能灵活应用，使自己的专业知识、专业技能及工程实践能力均得到一次全面的提升。

3.积累一定的工作经验和社会经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有明显的提高，逐步掌握从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力.

1.学生在实习企业必须遵守企业的各种规章制度和相应的劳动纪律，不能无故请假和擅离岗位.有特殊情况需要请假或改变实习企业的必须征得实习企业和指导教师的同意.

2.学生在实习期间必须严格遵守岗位操作规程和安全管理制度，严防工作责任事故和人身安全事故的发生.

3.必须遵纪守法，模范遵守公民的社会公德，不得从事法律法规、厂纪厂规、校纪校规所不允许的各项活动.

4.努力工作，积极完成实习单位指定的工作任务，虚心学习，主动、诚恳地向工人师傅、工程技术人员及企业管理人员求教，刻苦钻研.

5.应多与指导教师联系交流，及时得到教师指导.

（一）安全教育

一.安全教育学习的目的：

二.事故的发生及其预防：

1.事故发生的因素

人为因素不安全行为物的因素不安全因素

2.发生事故的认为因素

1）管理层因素；

2）违章：

a.错误操作

b.违章操作

c.蛮干

3）安全责任（素质）差.

三.入厂主要安全注意事项

1.防火防爆

2.防尘防毒

3.防止灼烫伤

4.防止触电

5.防止机械伤害

6.防止高处坠落

7.防止车辆伤害

8.防止起重机械伤害

9.防止物体打击

10.班前班中不得饮酒.

四.设备内作业须知：

2.设备上与外界连通的管道，孔等均应与外界有效的隔离

3.进入设备内作业前，必须对设备内进行清洗和置换

4.应采取措施，保持设备内空气良好

5.作业前30分钟内，必须对设备内气体采取采样分析，采样应有代表性

6.进入不能达到清洗和置换要求的设备内作业时，必须采取相应的防护措施

7.设备内作业必须有专人监护，并应有入抢救的措施及有效保护手段

8.《设备内安全作业证》由施工单位负责办理，该项目的负责人或是技术员填写作业证，上检修作业单位应填写的各项内容.

（二）流水线生产特点的简要介绍：顾名思义，流水线就是团体的工作，每个员工必须认真的做好自己的工作，因为整个流水线的每个工序都是紧密联系的，可能会因为某个工序的错误而造成整个流水线生产出来的产品为废品.

（三）学习和了解电子器件的结构型式、结构种类和作用.

（四）学习和了解工厂车间的生产组织管理情况，生产工艺等等.

1、安全教育在实习开始时，学校组织我们到公司由专业人士对我们进行安全教育，讲解了安全问题的重要性和在实习中所要遇到的种种危险和潜在的危险等等.

2、车间实习我们在车间实习是生产实习的主要方式.我们按照实习计划在指定的车间进行实习，通过观察、分析计算以及向车间工人和技术人员请教，圆满完成了规定的实习内容.

3、理论与实际的结合为了能够更加深入的进行车间实习，在实习过程中，我们结合了所学的书本知识与实习的要求，将理论与实际进行了完美的结合，也更加的促使我们不断地进行学习与研究.

4、实习日记在实习中，我们将每天的工作、观察研究的结果、收集的`资料和图表、所听报告内容等均记入到了实习日记中.随时接受老师们的检查与批改.

在完成好我们所实习业务内容的同时，常常利用现场学习的机会，开展向社会、向工人和工程技术人员实习的活动.在空余时间里还组织球赛、踢毽子、乒乓球等活动，并加强进行思想政治教育活动等等.

生产实习是我们学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径.其目的是使我们通过实习在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为业务骨干打下良好基础.

产品生产用技术资料；生产组织管理等内容，加深对电子器件的工作原理、设计、试验等基本理论的理解.通过生产实习，使我们了解和掌握了车间管理、生产技术和工艺过程；使用的主要工装设备；使我们了解和掌握了工厂车间的工作和管理等方面的知识.为进一步学好专业课，从事这方面的研制、设计等打下良好的基础.

在这次生产实习过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等.

总的来说，我对这门课是热情高涨的.我从小就对这种小制作很感兴趣，每次完成一个步骤，我都像孩子那样高兴，并且很有成就感.是以学生自己动手，掌握一定操作技能并亲手设计、制作、组装与调试为特色的.它将基本技能训练，基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力和创新精神，.作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高技能人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件.

对自己的动手能力是个很大的锻炼。实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的.没有足够的动手能力，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。在实习中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力.比如做手电筒组装与测试时，发现的好几个短路的焊盘都被我维修好了.

**汽车的实训报告篇九**

姓名：

学号：06

班级：制冷101

学校：海事与港航学院

实训指导老师：

实训时间：2024年9月12日-9月30日

（1）锻炼我们的耐心、毅力和细心

（2）熟悉各种工具的使用方法及应用

（3）了解钳工工作在机械制造及维修中的作用

在实训期间，必须服从实训的安排，不旷课，尊重老师的指导、遵守纪律。注意安全，重视操作实践，努力及时完成各项操作和作业。

通过制造螺母和鸭嘴锤子，掌握锯割、锉削、划线、钻孔、攻丝等钳工的基本操作。

在制造锤子的时候，锯铁块经常锯片卡住，锯的时候要有耐心，不然很容易把锯片弄断。还有锉削时很难把面锉平，划线时也很难划准，钻孔最重要，很容易钻歪，钻不好前面做得多好都没用。

通过制造螺母和锤子，除了了解到制造的基本过程和所要用到的工具等。更深刻理解到别人多付出劳动，获得的成果就比自己完美。

通过这两周的实训，学到很多课本学不到的知识，实训远远不同于课堂上课，在这使我得到很多经验，使我深深体会到学一门技术并不难，但学好一门技术却很难。要想很好的完成一件事，就要全心地投入这件事上，下定决心，做到最好，在实践当中，需要有一份仔细的`心，这样才能把事做好，把事故减到最低。老师在这两周辛苦啦，教会了我们很多，不止锻炼了我们的动手能力，培养我们的兴趣，还教会了我们很多做人的道理。这次实训只不过是学基本知识，要学好还要以后不断的练习。在以后的学习工作中我要加强自己动手操作和运用工具的能力，我也会加倍努力，把不好的做得好，把做得好的做得更好。

希望可以多一点设备，还有有些设备希望可以现代化一些，希望学校可以安排多一点时间作为实训课！

**汽车的实训报告篇十**

通过这一次的参观实习，我们对于汽车行业的有了更加深入的了解，回想我们的专业知识，更加激起了我们对于汽车的兴趣，同时，这一次的参观实习，也促进了我们的学习积极性。而已，我们在理论的基础上，对于实际有了了解，做到了理论与实际的结合，给我们的未来就业提供了一个大概的方向，同时，也让我们对于目前汽车的发展和前景有了一定的了解，有助于我们确立正确的目标，对我们的.以后发展有很大的帮助。非常感谢老师和公司给我们提供的这一次实习的机会！！

xxxx汽车有限公司（包括变速箱厂，车桥厂，发动机厂）

机械行业是非常非常重要的，因为没有什么东西可以离开机械。它的发展趋势可以归结为“四个化”：柔性化、灵捷化、智能化、信息化。即使现在电子技术那么发达，终究还是要通过机械来制造出来的，然而大多数人对本专业的认识还是不够，学校为了使我们更多了解机械产品、设备，提高对机械工程制造技术的认识，加深机械在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了我们到生产技术较先进的工厂进行参观实习。

1.了解了当代机械工业的发展概况，生产目的、生产程序及产品供求情况。

2.了解了机械产品生产方法和技术路线的选择，工艺条件的确定以及流程的编制原则。

3.了解了机械产品的质量标准、技术规格、包装和使用要求。

4.在企业员工的指导下，见习生产流程及技术设计环节，锻炼自己观察能力及知识运用能力。

5.社会工作能力得到了相应的提高，我们不仅学到了知识和技能，更学会了企业中科学的管理方式和他们的敬业精神。促使自己努力学习更多的知识，为自己今后的工作奠定良好的基础。

6.增进了我们的师生感情，从这次生产实习的全过程来看，自始至终我们都服从老师的安排，严格要求自己，按时报到，注重安全。

1、进厂前认真学习安全保护措施，总结所学专业课知识。

2、参观过程中，一切听从带队老师的安排，警惕厂内安全标志，遵守厂内的各项规定，车间保密很严，不准拍照，不准打闹。

3、参观过程中，务必要多听多记，但不可打扰技术工人的正常作业。

此次生产实习历经两周，参观时间为四天，其余时间整理实习报告。

xx年1月21日至xx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。

**汽车的实训报告篇十一**

xx汽车4s店是广州地区首家获得由长安福特汽车有限公司授权的特许销售服务的企业。

xx公司位于广州天河区，850平方米汽车展厅通透、明净、宽敞，尽显欧美本色；达3000多平方米的维修中心是按照福特全球统一标准的要求建设，达到国际先进水平。维修中心引进的设备先进、齐全：包括wds发动机分析检测仪、德国百世霸检测线、电脑四轮定位仪、环保型烤漆房等等。使用纯正原厂的零配件和严格按照美式互动式维修接待检修，技术全面、工艺精湛。

公司通过了广州市交通委员会汽车行业维修管理处审定，被评为一级一类维修企业，及获得“广州市优秀维修企业”称号。有幸到xx店实习，本人感到十分荣幸！

20xx年7月至20xx年8月

广州xx汽车4s店

通过实习，可以把我们在学校所学的专业理论知识，运用到实际中。同时拓展自身、扩大与社会的接触面。增加社会实践经验，锻炼和提高自己的能力。

在这三个月的实习中，我对汽车的保养以及保养的必要性有了深刻的理解。

1、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。

2、检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧骑马螺栓和u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。

3、发动机油的更换。发动机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5000公里换一次机油。

4、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2年或5万公里后就应更换。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。

**汽车的实训报告篇十二**

实训的目的主要在于通过教师和工程技术人员的当堂授课以及工人师傅们的现场现身说法全面而详细的了解相关汽车服务工程专业的专业内容。实训的过程中，学会从技术人员和工人们那里获得直接的和间接地生产实践经验，积累相关的知识。通过车间实训，学习本专业方面的生产实践知识，为专业课学习打下坚实的基础，同时也能够为毕业后走向工作岗位积累有用的经验。

实训让我们早些实地了解自己专业方面的知识和专业以外的知识，让我们也早些认识到我们将面临的工作问题，了解汽车服务工程专业涉及的具体领域及社会对我们在校大学生的具体要求。

汽车服务工程专业实训是在本系指导教师和实训单位有关人员的共同指导下进行的一项有组织、有计划、有目的的教学活动，为保证认识实训的顺利开展，达到预期的教学目的，具体要求如下：

1.了解实训单位组织概况，包括零件生产过程与用途、4s店岗位工作要求。

2.运用所学专业知识，对比实训单位各项与本专业有关的业务，分析各项业务开展的必要性及合理性，根据所学专业知识提出合理化建议。

3.自觉遵守实训单位的规章制度，在实训中做到勤学、勤练、勤问，尽最大可能增加实际工作的经验和信息量，为即将从事的工作奠定良好的基础。

4.保守秘密，服从实训单位管理人员的安排，不能随意抄调业务数据资料，遵守实训单位的各项规章制度，不外传实训单位的业务信息。

5.虚心向实训单位带班老师请教，尊重领导；注意精神文明建设，讲究文明礼貌，爱护公物，同时与实训单位搞好团结。

6.实训学生必须按期到达实训地点，按期返校。抵达实训地点后，应及时将到达日期和实训进度计划向毕业实训指导教师汇报。

7.实训期间，学生必须根据实训内容一一填写实训日志，以此作为评定实训成绩的评定标准之一。

8.鉴于实训内容面广，实训时间短，实训计划必须做出科学合理的安排，要保证各项内容均能接触、都能参加，防止单纯接触某一方面而忽视内容全面完整的倾向。

9.学生返校后，根据实训报告，实训日志和实训单位加盖公章的签定由毕业实训指导教师评定毕业实训成绩。

时间：20xx—20xx

地点：xx汽车零部件有限公司

xx宏业(上海大众)

第一项：汽车后桥

汽车后桥就是指汽车后面那根桥。如果是前桥驱动的车辆，那么后桥就仅仅是随动桥而已，只起到承载的作用。

如果前桥不是驱动桥，那么后桥就是驱动桥，这时候除了承载作用外还起到驱动和减速还有差速的作用，如果是四轮驱动的，一般在后桥前面还配有一个分动器。

前桥后桥就是指前后轮轴的部分，前桥包括避震弹簧，转向器，平衡轴等，后桥还包括驱动轴，传动齿轮等。多轴货车后部还分驱动后桥和无驱后桥，无驱后桥就是没有传动轴连接，不属于驱动轮的部分，一般是3轴以上的重卡和牵引车头才有。

桥的分类

根据桥的悬架不同，分为整体式和断开式。

整体桥配非独立悬架，如板簧悬架，断开式配独立悬架，如麦弗逊式悬架。

至于后桥中心的大鼓包是在后桥是驱动桥的情况下才有的，因为里面要放上减速齿轮以及差速机构，所以要有一个大鼓包，后桥是随动桥的一般都没有。

根据车桥的作用不同，车桥可分为驱动桥、转向桥、支持桥、转向驱动桥。

工作基本原理

发动机传出动力到变速箱，通过变速到后桥大齿盘上〔差速器〕差速器是一个整体，里面是：上下有小齿盘中间有十子柱上面带两个小行星的齿轮〔起到转弯调速作用〕差速器是在立着放的，两边有两个小圆洞，上面有滑键，咱门长说的半柱就是在这里面插着，走直线的时候十子柱不动，转弯的时候十子柱动起来调整两边轮胎的转速，来提高汽车在转弯时候的机动性！

第二项：4s店简介

4s店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店。4s店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式，包括整车销售（sale）、零配件（sparepart）、售后服务（service）、信息反馈（survey）等。它拥有统一的外观形象，统一的标识，统一的管理标准，只经营单一的`品牌的特点。汽车4s店是一种个性突出的有形市场，具有渠道一致性和统一的文化理念，4s店在提升汽车品牌、汽车生产企业形象上的优势是显而易见的。

4s店是1998年以后才逐步由欧洲传入中国的。由于它与各个厂家之间建立了紧密的产销关系，具有购物环境优美、品牌意识强等优势，一度被国内诸多厂家效仿。

4s店一般采取一个品牌在一个地区分布一个或相对等距离的几个专卖店，按照生产厂家的统一店内外设计要求建造，投资巨大，动辄上千万，甚至几千万，豪华气派。

4s店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店,一家投资2500万元左右建立起来的4s店在5-10年之内都不会落后。在中国,4s店还有很长一段路要走。

4s店模式这几年在国内发展极为迅速。汽车行业的4s店就是汽车厂家为了满足客户在服务方面的需求而推出的一种业务模式。4s店的核心含义是“汽车终身服务解决方案”。

现在也有6s店一说，除了包括整车销售（sale）、零配件（sparepart）、售后服务（service）、信息反馈（survey）以外，还包括个性化售车（selfhold）、集拍（salebyamount。集体竞拍，购车者越多价格越便宜）。

6s店的兴起，得益于网络的发达。是一种利用互联网发展起来的销售模式，整车销售、零配件、售后、信息反馈与普通4s店完全一样，所不同的是个性化售车和集拍。

首先解释一下“个性化售车”和“集拍”的概念。

顾名思义，个性化售车就是针对用户个人的需求来生产汽车，比如一辆越野车可以加上全景天窗，享受越野的同时又享受到敞蓬车的兜风快感，也不必为了买一辆敞蓬车，而局限于其狭小的空间。当然，价格仅仅三四万块钱的车，也可以加装全景天窗。另外，更值得一提的是，如果你是爱面子的人，想拥有一辆奥迪a6，可市场价动辄三四十万，那么这时你就可以选择个性化购车，你可以什么配置都不加，买一辆减配版的奥迪a6，那么价格可能就只有普通价格的一半了！

集拍，也就是集体竞拍，不难理解，这是一种直接与销量挂钩的营销模式，销量越大，价格越低，对于用户，价格上有不少优惠，对于经销商，减少库存，减少资金积压，且可以借机增加销量。

既然个性化售车，是针对用户的个性化需求，用户就得提前下定单，这时就可以利用网络的便利性了，在网上轻松实现订购，定单直接传递给生产车间，生产车间按需求装配汽车，这样，一台原厂原配的个性化汽车就生产出来了。有了这一销售模式，汽车厂家按需生产，大大减少了库存及采购成本，据权威机构数据，成本可节约30%！这样一来，个性化售车不是增加了用户负担，反而大大降低了市场价格。

两天的参观实训很快就结束了，我觉得这种形式的参观实训非常的有意思，因为这比坐在课堂里听讲来得更为实际、直观。通过实地参观，我对工厂加工成品的实际生产的设备、工艺、工模具、产品缺陷等技术问题有了一定程度的理解，对生产的各个环节和主要设备都有了一定认识，并对工厂或企业有了一定的了解。我感到自己真的是学到了很多知识，不仅包括需要了解、掌握的与专业相关的知识，也提高了我在生产实践中认识、分析问题的能力，还使我能够从汽车技术、企业战略、经济发展等问题进行综合考虑。

通过这两天的认识实训，我感觉到汽车行业并不是人们想象的那样，随着科技的不断发展，新工艺，新技术的发明和引进，安全问题等等一系列问题都正在被解决，因此汽车行业还存在着很大的机遇,是一个蓬勃发展的行业。作为一名工科大学生，应该更多地得到这方面的锻炼，培养吃苦耐劳的品质和创新精神，为祖国的强大作出自己的努力！

在参观的过程中，我有不明白的地方向员工提问时，他们都能够热情地为我进行解答，这给我留下了很深的印象，由于他们的耐心讲解，我对汽车科学技术又有了更新、更深的认识。

最后，我希望如果以后有这样的参观实训，在条件允许的情况下，能够让各个企业单位多派出几名员工给我们进行更为细致讲解，或采用较高级的扩音设备，也希望能给同学们留出专门自由提问的时间。同时，感谢带队老师对我们的照顾，您辛苦了！

**汽车的实训报告篇十三**

1)实习是对我们的一次综合能力的培养和训练，也是对我们学习理论的一次考查，在整个实习过程中要充分调动我们的积极性和主观能动性，深入细致地观察、实践、尝试运用所学知识运用到实习过程的所见所闻，使自己的动脑，动手能力得到提高。

2)通过实习，现场参观以及与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、培养分析实际问题，解决实际问题的能力，提高个人综合素质，为以后踏上工作岗位奠定基础。

3)培养我们吃苦耐劳的精神，与人交际的能力，锻炼我们的意志，增强我们的责任感，集体荣誉感和团队合作精神，为以后更好的适应社会和企业的发展奠定基础。

1）xx通用五菱柳州市宝骏基地

2）xx柳工机械股份有限公司

20xx年11月30日至12月2日，共三天

xx通用五菱宝骏基地位于xx柳州汽车城内（鱼峰区宝骏大道8号），占地3100亩，一期总投资约80亿元，于20xx年11月18日正式投产，主要生产宝骏品牌系列轿车、变型车及配套的发动机产品。

宝骏基地严格遵循通用汽车的全球制造体系和标准建设，工厂拥有国际领先的装配工艺和设备，突出环保、低碳、节能，成为符合通用全球最高生产标准的绿色生产基地。宝骏基地整车工厂包含四大工艺车间（冲压、车身、涂装和总装），建成后具备产能40万辆/年。

宝骏基地发动机工厂项目总投资约13.729亿元，全系列设备采用德国、美国、韩国、意大利等世界顶级设备供应商，按照通用全球标准建造而成。该项目采用柔性制造工艺及设备，生产与宝骏基地宝骏品牌旗下多款乘用车相配套的发动机，涉及1.0升至1.5升b-dohc系列一代及二代产品，具备年产40万台发动机的能力；项目建成后将是世界一流的发动机工厂，预计将于20xx年9月建成并投产。

宝骏基地配套的零部件园区位于汽车城东北部，距离xx通用五菱宝骏基地整车工厂约3公里，占地面积6000亩，园区按照底盘与发动机件、电器件、钣金件、内外饰件四大功能模块布局。当前已有“德国大陆”、“联合汽车电子”、“延锋伟世通”等知名企业入驻。

宝骏基地配套辅助生活设施项目于20xx年8月16日正式开工建设，项目位于柳州市柳东新区工业园内，项目包括山顶公园、休闲活动场所、体育活动中心、餐饮娱乐中心、职工宿舍等，配套服务设施包括银行网点、超市、饮食店以及零售商店等。该项目的启动充分体现了企业以人为本的理念，项目将为广大员工营造良好的工作和生活环境，为广大员工积极投身公司未来的各项发展事业提供坚实后盾。

宝骏基地建成后，将以单独的体系来运营，它不仅可以很好满足xx通用五菱未来乘用车发展要求；同时，也可使现有生产基地更专注于微车业务，使其低成本、高价值的运行模式得到更充分发挥，并有力促进xx通用五菱乘用车体系研发、制造、配套体系能力的全面提升，从而整体提升xx通用五菱参与市场竞争的能力。

xx柳工机械股份有限公司（以下简称柳工）是中国制造业500强企业――柳工集团的核心企业。作为国内工程机械行业和xx第一家上市公司，柳工被誉为“中国工程机械行业的排头兵”。目前公司主导产品为1.5t-10t（额定载重）轮式装载机、0.11-1.2立方米（斗容规格）履带式液压挖掘机、10-25吨（工作质量）压路机、中大吨位叉车、路面机械产品如沥青摊铺机、平地机、铣刨机和路拌机，以及灵活多用的小型产品系列如滑移装载机和挖掘装载机等。

xx柳工机械股份有限公司（上市公司代码：000528柳工）系柳工集团核心企业之一，柳工集团前身为从上海华东钢铁建筑厂部分搬迁到柳州而创建的“柳州工程机械厂”，始创于1958年。1993年，柳工集团以工程机械板块设立柳工工程机械股份有限公司，并在深交所上市。

柳工工程机械股份有限公司成为中国工程机械行业和xx第一家上市公司。公司总部位于历史文化名城-xx柳州，公司总部及下属控股子公司现有10000余名员工。20xx年，公司实现主营业务收入102亿元人民币，比上一年度增长11%，各类工程机械整机销量接近4万台，其中轮式装载机产品销量连年位居世界第二。

20xx年半年报发布时，柳工全年业务收入目标为150亿元，但随着三季度销量大增，尤其是第四季度新工程机械助力，柳工集团全年主营业务收入有望实现170亿元。

内率先通过“ce”安全认证并达到欧iii、tier3排放标准，已获取欧洲和北美市场准入，直接销往发达国家市场，赢得高端客户的认可。公司在国际市场的知名度和竞争力也不断提升，20xx年实现国际市场销售收入6732万美元。

通过二十世纪九十年代及近年的大规模技术改造，公司配置了诸如机器人自动焊接线、树脂砂工艺铸造生产线、大型加工中心等一批世界水平的生产设备，并通过三位一体的iso管理体系（质量、环境、职业健康安全）持续优化业务流程，使柳工产品享有高品质、高可靠性、高效率的美誉。柳工各类产品先后荣获国家级和原机械部十余项荣誉，“柳工”牌装载机于20xx年荣获“中国名牌产品”称号。20xx年，公司获中国质量协会颁发年度“全国质量奖提名奖”。

**汽车的实训报告篇十四**

这次我们去xxxx实习，采用讲座及到工厂进行现场参观学习相结合的教学方法，克服了实习时间短，实习经费少的困难，圆满完成了本次实习任务。经过观看汽车冲压件、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，使学生们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；实习管理科周科长采用多媒体做了关于汽车厂的介绍，使同学们了解到我国汽车工业的发展史和一汽人的艰苦创业精神，锻造厂朱教师的讲座，不仅仅使同学们学习了锻造专业知识，还使学生们对本次实习的重要意义及实习过程中遇到的一些问题有了理论上的、系统的认识。

经过到锻造厂现场参观，同学们不仅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。经过参观工具厂锻造车间，同学们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。

经过参观车身厂薄板和厚板车间，使学生们了解到汽车覆盖件和大梁的生产工艺和设备，经过参观车轮厂、吉发配件厂，使同学们了解了冲压新技术如车轮的旋压，同时还了解了在汽车覆盖件批量不大的情景下，采用简易的冲压工艺、设备及模具可大大降低成本，显着提高效益。如焊接结构的.拉深模代替铸造结构的拉深模，可大大节省材料，无须铸造用的模型；通用油压机代替双动压力机，可大大降低设备的费用。

经过参观第二铸造厂使同学了解了铸件的生产工艺流程，如发动机缸体的铸造工艺及后续的打磨清理工艺。

经过参观车身厂、吉发配件厂、车轮厂使学生了解了板材零件的焊接方法、工艺及设备，如点焊、co2气体保护焊，埋弧焊。

经过参观工具厂机加车间、三鑫模具厂，使学生了解了锻模和冲模的制造工艺和设备，了解了模具材料和模具结构。

经过参观第二发动机厂、底盘厂，学生们了解了汽车零件的切削加工工艺和自动生产线。

经过参观卡车装配线、一汽大众桥车装配线，使学生对汽车装配流水线有了全面的了解。

我们采用现场参观、讲解和讲座相结合，相互间穿插进行，使学生们能够将感性的认识与相关理论有机地结合，大大提高了实习效果，到达了预期的目的。

经过这次生产实习，学生们不仅仅对汽车零件的制造工艺及过程有了感性的认识，对下学期的专业学习起到积极作用，并且使他们更加感到自我肩上的职责，这将对他们今后的学习和工作产生不可估量的作用。

按照学校关于实习的要求，我们实习队由6名实习教师组成，结构合理，在6名实习教师的积极配合下，顺利地完成了实习期间的各项任务。

这次实习中主要存在的问题：

汽车卡车的生产任务少，与卡车有关的工厂处于半停产状态，所以现场的生产过程看到的很少。为此及时作了调整，(1)工厂有生产任务时，就及时赶到参观；(2)联系有生产任务的较小企业参观，以弥补大厂看不到生产过程的不足。

综上所述，期望我的经验和体会能够在以后的道路上指导我走向成功，同时，也期望我们每一个大学生都一这个态度去应对我们这个社会，外面的世界很精彩，可是，没有实力就变成别人是你的精彩，而不是你是别人的精彩。

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