# 汽车专业实训报告总结(汇总8篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-12-10

*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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!汽车专业实训报告总结篇一1.获得与专业有关知识技能，接受...*

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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**汽车专业实训报告总结篇一**

1.获得与专业有关知识技能，接受实习单位文化熏陶，了解公司管理模式，让自己理论知识更加扎实，专业技能更加过硬，更加善于理论联系实际。并通过撰写实习报告，学会综合应用所学知识，提高分析和解决专业问题的能力。

州宇通集团有限公司（以下简称集团或宇通）是以资产为纽带组建的涵盖客车、工程机械、零部件、房地产等行业的大型综合企业集团。其成员企业有郑州宇通（上市公司）、兰州宇通、猛狮客车、宇通重工、科林空调、集团零部件厂以及绿都置业等企业。宇通集团现有总资产76.45亿元。

1．紧固件装配工艺率先在业界使用法兰面带齿螺栓和法兰面带齿螺母，选择国际上先进的乐泰永久锁固胶和乐泰可拆卸锁固胶。对关键标准件采取德国扭力扳手检测工艺。车轮电动拧紧机，极大地提高车轮装配的效率和质量。

2．车架制作工艺车架组焊胎具，率先采用板簧销支架定位工艺来保证车架的焊接质量及尺寸精度。

3.管路装配工艺先进的钢管切割设备及电控去毛刺吹气设备。先进的胶管铆接技术，竹节式管接头铆接工装及拉脱力试验设备。底盘管路密封。

4.底盘检测工艺引进国际先进的美国比线检测设备。（激光式车轮定位仪）用来检测底盘推进线及四轮定位，进一步保证底盘行驶的可靠性。采用进口轮胎动平衡机来检测和保证后轮的动平衡连接扳连接板组主要从事车架的检查、安装。是底盘车间的第一道工序，直接影响后序工作的进行，如出差错，将对生产造成损失和延误。对一些关键尺寸要细心检查，如车架平行度，倾斜度，长宽，同轴度，中心线和基准线等。主要安装连接板，牛腿，气囊支架，板簧支架以及螺栓的紧固。（其中绝大部分螺栓是东风精密铸造有限责任公司生产，质量一般。）具体流程是：安装前检查-备料-安装-检查-紧固-复检（如无误签字）

车架由行车吊到支撑凳上，开始检查工序。检查的内容：车架左、右纵梁上、下翼面应在同一平面内，目测无翘曲、弯扭现象，翼面纵向直线度公差为3mm;检查车架腹面目测不歪斜，纵向直线度公差为3mm；检查车架断面尺寸偏差，符合设计要求；车架端面不得出现平行四边形现象；检查发动机悬置孔尺寸，发动机前悬置支架孔与后悬固定孔之间对角线不大于3mm，直线距离不大于2mm。

前段车架：拖车购，减震器销支架，连接板等。

后段车架：连接板，减震器销支架垫板等。

在螺栓和螺母结合处均匀涂覆乐泰271锁固胶（2-4滴）。按图纸进行装配。

螺栓螺母先用风扳预紧，然后用定扭矩扳手紧固到规定力矩。m12螺栓预紧力矩120n.m，m14的螺栓预紧力矩为180n.m，m16的螺栓预紧力矩为270n.m，所用弹垫开口不得大于2mm.

附件组附件组主要生产上中段桁架，货仓底架，边横梁工作过程如下:

1.将型材放进主梁胎具，各型材紧靠定位块，不得有间隙。

2.将横梁型材放进胎具，注意型材上焊缝朝向侧面，将管路支架放进胎具进行定位。

3.点焊定位各型材和管路支架，焊所有立焊焊缝，再焊上平面横焊缝，打磨焊缝，无焊渣。

4.焊管路支架和水暖钢筋。

5.将上桁架总成从胎具吊出，并用龙门吊车吊出翻转，放平。

6.补焊横焊缝，补焊管路、线束、水暖圆钢或支架，打磨各焊缝，无焊渣。

三段式车架组焊这是宇通的关键工序，前、后段车架和上中段桁架组焊成三段式底盘，生产过程如下：

1.吊分装好的仓体底架总成、前后段车架总成到胎具上，将板簧固定端板簧支架销孔对准u型定位块，插4个定位销到板簧支架销孔和定位块u型槽内。

2.反变形。在三段式组焊胎具最后一个支撑点处定位平面上增加垫板，把车架后段定位点往上抬高一个尺寸，尺寸视车型而定。

3.将前后段车架用胎具上丝杠押紧和c型夹夹紧。

4.将对应的上桁架吊到胎具上并按图纸要求点焊定位、校正。

5.将仓体底架及立柱、斜撑按图纸要求位置和高度点焊。

6.上桁架焊接即连接板和主梁的焊接，要求塞焊焊缝饱满没有焊接缺陷。

7.仓体型材及仓体两端立柱焊接，所有型材焊接处均采用混合气体保护焊焊接，所有型材采用四周焊（焊缝接口应躲过型材原角），焊缝应无虚焊、假焊、未焊透、焊穿、气孔、咬边等现象。外观质量上焊缝饱满、平整、无遗留渣、刺。焊后清除焊渣、毛刺、飞溅，并修整焊缝。

8.仓体两侧边横梁焊接，按产品图纸尺寸点焊固定两侧边横梁：两侧支架点焊前需从上下、左右两个面进行校正，然后点焊并进行焊接。仓体不平可以用锤或火焰烧烤校正。仓体上平面焊缝需要打磨，对仓体加强板进行补焊，仓体底面的加强板和型材焊接为通焊，焊角大于或等于5mm.9.其他零件焊接，主要包括减震器上支架焊接，减震器销焊接，支撑梁焊接，牛腿焊接。焊后要求所有尺寸符合图纸要求。

10.将车架吊出胎具，放到支撑凳上，焊接仓体蒙皮。先焊立封板，后焊仓体封板，搭接方式按图纸要求。

11.涂密封胶。打胶位置：仓体立封板周围和仓体底板横焊缝。一般有如下位置：管路封板与其固定型材间接缝，管路封板与仓体封板处立蒙皮、仓体封板处立蒙皮与加强板间接缝，仓体封板处立蒙皮与仓体立柱见接缝，仓体侧蒙皮与加强板或纵梁间接缝。

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。首先是宇通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，对质量问题进行，要严格检查和控制，预防不合格品产生，同时要建立明确的责任制度以及考核制度，这样就会使每位员工具有主人翁的态度来对待自己的工作。

**汽车专业实训报告总结篇二**

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，能够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潜力。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xx犹如雨后春笋迅速的发展。构成了必须的销售市场。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状况下，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。

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带给什么帮忙。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，我们公司个性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。销售人员的询问务必耐心并友好，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状况，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。销售人员务必向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮忙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。

5.报价协商：

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思考和做出决定，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简单的签约气氛。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，车身要持续干净。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用心的基础。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，以保证客户会回到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，是服务部门的主要职责。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，但是这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，理论就应与实践相结合。要想把工作做好，就务必了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了的挑战，前天才刚学到的知识可能在这天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不必须是去做有关我们这一专业的工作。

然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的潜力！

虽然实习期只有几个月，但是我在xx4s店的这几个月感触颇深，受益良多，让我学到了一些书本中学不到的东西。工作中不停地仔细认真的看、听，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。短短的几个月，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，之后就上了岗，于是我就开始了以后的工作。早上七点半到晚上七点多下班，将近十二小时的漫长工作时间，由于在学校优越宽松的条件中构成了自己养尊处优的习惯，在刚去上班的一星期几乎是天天很累总觉得不能坚持了，但是想到老师教育我们的要有毅力有耐心，我认认真真的工作，仔仔细细学习，理解住了时间对我的考验。

店里的那些同事领导每个人都个性友好，我作为新职员放低姿态认真学习，得到了领导同事的认可与赞扬。在开始工作时我的主要任务就是学习，跟着内部培训师学习公司制度，学习了解公司产品，学习基本的专业用语；跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通。他们经常对我说：要想卖好车，就务必先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们说说话聊聊天，认真听他们的观点看法与经验，看他们如何与顾客交流。自己想象如果我与顾客交流就应怎样与顾客交流呢，我看在眼里，记在心里。

在我看来，中国的汽车行业还有长足的`发展态势，汽车销售还有广阔发展的空间。在过去的计划经济体制下，我国汽车流通渠道较为单一，一般都由国有单位控制、经销，品牌意识极为淡漠。

随着市场经济的快速发展，传统的营销模式已经不能适应市场的需求。目前，汽车消费已由公款购车转为私人购车，为适应市场的需求以及汽车工业的高速发展，汽车的营销方式也随之变化，集贸式、超市、百货商场、连锁店、专卖店应运而生，4s店也是汽车市场激烈竞争下的产物。中国汽车市场逐渐成熟，用户的消费心理也逐渐成熟，用户需求多样化，对产品、服务的要求越来越高，越来越严格，原有的代理销售体制已不能适应市场与用户的需求。4s店的出现，恰好能满足用户的各种需求，它能够带给装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的氛围，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系。通过4s店的服务，能够使用户对品牌产生信赖感，从而扩大汽车的销售量。4s专卖店正以其独特的经营方式扩大其在汽车销售市场的所占分额。4s店的经营模式使客户从购车到用车的全过程都能得到良好的服务，真正实现了以消费者为本的经营理念，体现了汽车品牌的文化氛围，也树立了专卖店的形象。

另一方面，在整个销售服务的过程中，我们发现了该销售模式所存在的不足之处。首先，对于4s的四大要素而言，重要的无疑是售后服务这一点，完善的服务体系能给客户带来信任感和安全感，同时也加强了专卖店和客户的联系，这对于专卖店来说是至关重要的。虽然从目前来看，4s店最大的功能是卖车，但从长远来看，其更大的功能则就应是售后服务。在整个汽车获利过程中，整车销售、配件、维修的比例结构为2：1：4。维修服务获利是汽车获利的主要部分，这对专卖店的重要性也是显而易见的。国外发达国家之所以以五十公里为半径设置专卖店，主要是为了充分做好售后服务。

而目前国内正好反过来，单单看重了卖车，服务却相对落后。这对于火暴的国内汽车销售市场来说，总有一天维修和保养的业务会多于卖车的业务，没有区域规划的4s店同样会面临窘境。以北京市为例，由于城市规划，4s店因为修理部门会产生污染、噪音，不可能在市区发展，越来越多的4s店不得不建在城市边缘，给汽车的维修和保养带来了极大的不便，这种矛盾目前已经暴露在经销商面前。有专家预测，销售服务今后就应向社区发展，构成连锁的售后服务体系，快修店将会成为今后的发展趋势。

目前，有些汽车厂商已经充分思考到了该发展趋势，推出了“限区域独家特许连锁经营模式”，其核心资料也是兴建大型的4s专营店，但是和别的品牌有所不同的是，未来的4s店在计划中还将建设若干附属店，他们之间被称为“旗舰店”和“社区店”的关系。还有的汽车厂商表示，作为消费者，并非所有时候都要去4s店，比如换个玻璃、补个胎什么的，而并非必须要到4s店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而此刻很多4s店不仅仅路程远而且收费较高。计划要在一个城市必须的区域内发展一家经销商，首先要兴建一个具有4s功能的“旗舰店”，与次同时，在这一区域的其他地方，由旗舰店投资兴建若干具有汽车展销和快修功能的社区店。而当社区店周围的消费潜力到达必须需求时也可升格为旗舰店。社区店主要是本着“贴近购买力，贴近保有量”的原则，只要有需要就能够兴建，象汽车交易市场、汽车大道、大型住宅区都可能是社区店扎根的地方。

在xx4s店实习的几个月时间里，我有很多觉得值得总结和高兴的。我认识到许多看似简单的工作蕴藏着超多的知识是值得思考的，我们不就应眼高手低，而这恰恰是我们此刻大学生的通病。工作的时候要多思考，不但要问别人怎样做，而且要问问自己为什么会是这样做为什么要这样做呢为什么这么做就是好的而其他的方法不可行反正必须要钻研，这样才会有进步，才能快速的进步。

总之，在此次实习期间，脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识又获得了充足的为人处事的社会经验。并且明白自己学要在哪些地方补充，明白自己以后的路该向哪里走。实习中同事、销售经理和内训师对我的帮忙很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮忙表示感谢。

**汽车专业实训报告总结篇三**

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”。

**汽车专业实训报告总结篇四**

20xx年年3月，我在济南东方汽车进口汽车服务有限公司进行维修实习。在来这一个多月的时间里，我对汽车维修服务站的、零部件供应、售后服务、维修以设备：举升机、轮胎动平衡机、车身校正架、烤漆房等，还拥有先进的进口检测仪器：x431电脑检测仪、点火测试仪等，及使用于维修业务的计算机网络。

1.通过实行加深学生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.切身了解山东汽车服务市场现状

3.熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。

4.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。

5.维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

这家公司不但拥有一批高素质、高技能的汽车维修技术人员，而且从国内、外购进一批先进的汽车维修检测设备。例如：电脑检测分析仪、喷油清洗分析仪、四轮定位仪、atf自动循环清洗……等等。使得该厂软、硬件兼备且完善。

拥有完善的维修服务流程，流程如下：

（一）汽车保养

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。

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。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）x（100小时/矿物油-200小时/合成油）=换油公里数。

汽车换机油的五个步骤：

．正确选用润滑油的质量级别和粘度级别。

．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。

．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。

．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。

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。合成型制动液具备很多优点被普遍使用。

此外，在更换制动液时应使用专业更换设备，这样更换制动液更彻底，不残留杂质，避免出现气阻，并能有效避免人工更换制动液常出现的问题。如制动发软、放液（气）阀的损坏。

1、发动机火花塞的更换

虽说在时间和行驶里程上没有更换机油要求得严格。但如果长时间不更换火花塞，也会影响发动机工作及寿命。火花塞一般分为两种，一种是普通型，这种火花塞使用寿命是两年或四万八千公里。另一种铂金火花塞，这种火花塞由于使用了铂金材料，因此寿命可达十二万公里或五年。大多数汽车的火花塞可以自己更换，尤其是四缸发动机更为容易。全世界的家用小汽车火花塞只有两种尺寸，你如果想自己更换火花塞，可到autozone或autoparts等汽车零部件商店，报上你汽车的年代及型号，购买和你汽车匹配的火花塞，然后向服务生借用更换火花塞的工具便可自己更换。

2、装肇事车

车身变形严重的肇事车，机修师傅都要把其发动机、仪表盘、座椅、车桥等部件拆下来，经钣金师傅将车身修正后在装上去。在我实习期间正好我们组就装了一辆轿车。下面我简单叙述一下其装配的步骤：

3、固定发动机

v6发动机是由四颗螺栓经减振块固联在车架上的。为了防止因车祸使车架变形，车架上的螺栓孔有多个，这样更能够把发动机合适地固定在车架上。

装变速器操纵杆等发动机部件：固定好发动机后就可以把变速器操纵杆连接到发动机变速箱上。离合器也可以固定在摩擦片推杆上，把车架底部排气管与发动机气管相连接好。

安装龙门架、保险杠

在龙门架上装发动机和空调散热百叶窗以及冷却油管散热管总成。把龙门架固定在发动机前面，再装上保险杠。

装空调鼓风机和转向助力泵

装半轴

将前轮驱动的左右半轴两端分别固定在车轮和分动器两边（手动变速器的左右半轴可互换，自动变速器的发动机左右半轴不能互换）。

装转向系

将方向控制器总成装在车厢周围，其通过万向节与转向拉杆连接。最后将方向盘调好位置固定在方向控制器总成上。

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。因为为了减小修车师傅的工作难度，不同用途的线束的特征都有区别。

安装雨刮器总成

在装雨刮器总成时要先把中控电脑板合拆下来，否则就会因为位置空间不够很难装进去。对于肇事车，要把车架上固定雨刮器的两个螺栓孔调好，否则雨刮器装上去后运行时会有异响。

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。

（10）装电瓶并启动发动机试车

安装电瓶时要把总的搭铁线螺栓用砂纸砂光亮，使其导电良好。在装接线柱时应该先装正极后装负极，避免装好负极装正极时不小心搭铁产生火花伤人。

启动发动机试车，在试车前要先加好机油、转向助力油、刹车油、冷却液、空气滤清器以及汽油，仔细检查一下便可以发动。发动后用电脑检测仪检查有无其它故障，然后调试。

换支撑臂

因支撑臂球头磨坏，车轮在转动时会发生摆动，驾驶员不好掌握方向，这时就得重新换支撑臂总成。如果支撑臂球头磨坏了的车辆，在举伸机上用力向上抬车轮，车轮会有上下移动一个很小的距离，这就说明其球头已破坏。

换机油还得正确选择机油：从汽车制造技术发展的角度看，发动机的制造越来越精密，其输出向高功率高负荷发展；从汽车使用环境变化的角度看，随着高速公路的不断发展，汽车在高温高速环境中运行的时间不断加长，这些都对机油提出了更加苛刻的要求。从保养的经济性看，高中档机油的润滑性能优良，机件不易磨损，修理费用下降，且高中档机油的换油周期可达8000～10000km，合成机油更是高达15000～25000km；多方面综合，选用中高档机油还是合算的。因此，建议汽油机选用sf、sg级，柴油机选用cd、ce级，或选用sf/cd、sg/cd通用机油。目前市场上伪劣油品甚多，最好选用长城、壳牌shell等国内、外知名品牌的机油。另外，在使用中，要勤于检查、及时添补，养成定期换机油的良好习惯。

除了上述的之外，自动变速器油也要检查或者更换，自动变速器油（automatictransmissionfluid）简称atf是指专用于自动变速器的油液。atf对自动变速器的工作、使用性能以及使用寿命都有非常重要的影响。汽车自动变速器保养的主要内容就是对atf的检查和更换。由于atf工作特点的不同，在性能上有别于其它油液，主要有以下特性：较高的粘温性：粘度过大过小都会使变速器传动效率下降，而粘度又随温度而变化。因此，要求atf低温时粘度不要太大，高温时粘度不能太小。1.较高的氧化安定性：自动变速器在工作中其离合器等零件温度高达300℃。在高温下油液与空气作用生成一种胶质粘附在阀体及各运动零件上，影响系统的正常工作。因此，要求atf具有较高的氧化安定性。

2.防腐防锈性：零件的腐蚀或锈蚀，会造成系统工作失灵，以至损坏。

3.良好的抗泡沫性：油液中的泡沫影响传动油的正常循环，并有可能使各挡离合器一直处于不能彻底分离或不能完全结合的状态，使自动变速器无法正常工作。

**汽车专业实训报告总结篇五**

20xx年7月6日-7月10日

汽车底盘部件有限公司(万向钱潮·桂林)；

新领跑一站式汽车维修公司；

随着科技的越来越发展，汽车已经成为了我们生活中必不可少的代步工具，而我们作为一名汽车服务工程专业的学生，作为一个汽车人，我们不仅仅要对汽车的各种相关知识要过关，同时，我们也要对汽车的各个零件有大概的认识。通过去汽车厂和4s店的参观，可以让我们对于汽车这个行业有更加深入的了解，并把实际与课本联系起来，对于我们自己的能力，有大大的提升。

我们有幸参观了万向钱潮底盘有限公司和新领跑一站式汽车维修公司，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，使我对汽车底盘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。在新领跑汽车维修公司，我们看到了整个汽车售后的维修，包括从接待到保养，一条龙服务。通过参观比较，我们才认识到自己在学校里学到的知识是多么的少，同时也认识到自己的不足。我希望能通过自己的努力，去改变这些。

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。

在整个参观过程中，我们都能看到整洁干净的车间、纤尘不染的设备、认真负责的工人，自始至终都能感受到企业的特色文化，细致严谨的工作气氛、一丝不苟的工作态度、科学认真的工作作风。不可否认，我们大家都应该向他们学习，用他们的工作的态度与作风于我们专业基础知识的学习中，使我们能够成为汽车工作方面所需要的人才。

这次参观，由于汽车底盘生产线的自身的限制和危险性，我们只能通过远距离的参观，不能进一步向技术工人请教和学习而感到遗憾，总的来说，这次活动十分圆满。

**汽车专业实训报告总结篇六**

对于一名即将毕业的大学生来说，实习是非常有必要的，它是我们学生生涯以来的最后一堂课。通过实习，巩固所学的专业知识，把理论知识充分的运用到实践中去，慢慢褪去学生的稚嫩，真正走向社会，是成长的一大步。今年寒假，我选择了在一家汽车销售公司实习。

回想在汽车销售公司实习时的点点滴滴，一个寒假的实习经历教会了我很多东西，都是书本上学不到的东西，对我以后的人生路有积极的意义。

实习期间的感触很深，总的来说就是要认认真真的做事，做人低调勤奋，对自己负责，对工作负责，在汽车销售公司实习让我明白了很多，下面就说说我实习期间的心得体会：

一、在复杂的社会环境下，我们要坚持做自己，保持真我

如今的社会很复杂，什么样的人都有，对于刚出社会的大学生来说，很容易随波逐流，这样是很不好的，在汽车销售公司实习时，看见很多同事因为一些销售额明争暗斗的，看起来很假，这些都是我无力改变的，我能做的就是坚持自己，不要有样学样，这样我们的人生才更有意义。

二、学会独立，不要指望依赖任何人

作为一个实习大学生，我们不能因为这个借口而对别人产生依赖，就连指导老师都不行，我们要学会独立自主，要学会选择，社会竞争激烈，没有谁会让你依靠一辈子，不能独立自主，一定会被社会淘汰。所以，我们一定要摆脱依赖，慢慢学会独立，对自己负责。

三、在实习工作中要积极主动

作为一个初到汽车销售公司实习的大学生，在新的环境下，做事要勤快，要积极主动，因为我们只是一个实习生，没有任何的社会阅历和工作经验，俗话说的好“勤能补拙”，所以我们只有在实习工作中积极主动，勤奋好学，让自己尽可能的进步。

四、学会为人处事的道理，和他人友好相处

做销售这行最主要的就是人脉了，要能说会道，先把自己推销出去，才好更好的销售出产品。所以我们要搞好人际关系，在工作中和同事和睦相处，有困难的时候大家才会帮你。一个人的力量毕竟是小的，团队的力量才是强大的，我们要相信这点，好好的处理人际关系，良好的关系网也是以后发展的必要准备。

光阴似箭，为期七天的汽车销售实习结束了，回首这七天的实习，发觉自己的收获真的很多，懂得了销售的技巧，学会了和客人沟通交流，学会了察言观色，丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售实习期间的日子充满了喜怒哀乐，三天的培训，四天的工作，虽说日子短暂，却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实习时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是在培训如何和客户沟通交流，给我们与陌生人打起了沟通的桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

三天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应？会问我们什么？世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的＇卖点是什么？里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售实习期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售实习工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题；但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实习工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭？当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售实习的经历，我的未来会更加的美好。通过这次实习，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实习经历。

报告

汽车

汽车专业实训报告总结(六篇)

2024年汽车专业实训报告总结(六篇)

汽车专业的实训报告总结

**汽车专业实训报告总结篇七**

上个世纪20年代末期，曾经作为反动派军队李宗仁部队飞机、大炮维修厂的五菱柳机，现在正在成长为中国500家最大机械工业企业之一。具备了国内一流微型汽车发动机设计、研发、制造规模。拥有80年历史的五菱柳机，在装配上自主创新和自主品牌双引擎后，正加大油门在中国汽车工业大道上全速前进。多年来五菱柳机不仅积淀了丰厚的人文财富，也聚拢了一批年轻有为的科技人才，正是这种雄厚的智力储备，使得五菱柳机新产品不断。五菱柳机先后设计和研制成功100多种型号的汽油机、柴油机及其配套产品，目前上市的主导产品有lj462qe型电喷汽油发动机系列、lj465qe型电喷汽油发动机系列、lj474qe型电喷汽油发动机系列、lj491qe型电喷汽油发动机系列和lj486qe型电喷汽油发动机系列等，该系列产品以卓越地性能，深受用户好评，在200万用户当中建立起了良好的`口碑。

1、通过生产实训加深对汽车运用与维修专业认识，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。

4、通过现场维修实训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。

20xx年x月x日——x月xx日到柳州五菱柳机动力有限公司用户服务中心学习汽车发动机维护与修理知识。

发动机保养

不管是旧车还是新车，在使用一段时间后由于磨损老化等原因，就必须对汽车进行保养，以保持和恢复汽车的技术性能，保证汽车具有良好的使用性和可靠性，延长汽车的使用寿命。

《发动机保养规定》：车辆实际行驶里程2024～2500km时到就近服务站进行第一次保养；车辆实际行驶7500±500km时到就近服务站进行第二次保养；车辆在进行第二次保养后，每间隔里程5000公里必须进行1次例行保养。

发动机常见故障

1、发动机启动后易熄火。检查防盗器，检测点火系电火花是否太弱，空燃比是否正确及进气压力大小。

2、发动机工作，起动机不工作。检查火化塞，供油体统是否供油，燃油含水量，进气压力，点火正时。

3、怠速时高时低。点火不良，空然比不正确，怠速调节阀电路有故障，进气有泄漏，检测发动机控制单元电压及点火正时。

4、转向有异响，前悬架平面轴承，球笼轴承，球笼轴承护套破损破损。

5、暴震。火化塞选用不正确，汽油辛烷值过低，缸内集炭，点火正时。

6、倒档响。倒档主动齿轮，惰轮损坏。

7、空调不制冷。空调冷凝器上异物灰尘过多，风扇运转不正常，压缩机传动带离合器打滑，缺氟。

8、发动机故障灯闪烁。一直亮时发动机本身问题，闪烁可能时燃油油品问题。

我觉得这次实训，看到他们工作的辛劳，我就像看到了以后的自己一样，心里异样的沉重。但是既然选择了这一行，我就会坚持走下去，就像指导师傅告诉我的那样：随着时间与经验的积累，你总有一天会成为一块抢手的金子。在以后的工作中，这次实训正是我们所需要的过渡期，在这里学到的技术与经验将对以后的工作有着不小的作用。

**汽车专业实训报告总结篇八**

1．了解市场营销的概念、一般原理、基本内容；

2．了解企业战略规划的内容和编制程序，基本掌握其制定方法；

3．掌握汽车消费市场营销环境分析和消费者行为分析的方法；

4．了解汽车市场调研和预测的内容，掌握汽车市场调研和预测的方法；

20xx年1月2日——1月6日

黄石北京现代4s店

销售部维修部财务部综合办公室

1、汽车销售实习；

2、汽车销售商务操作实习；

3、编写汽车市场营销战略和计划。

（一）汽车销售实习和汽车销售商务操作实习

（1）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。

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。

（2）销售技巧：

认识汽车消费者

要开发新客户，应先找出潜在客户，而潜在客户必须多方寻找。

增多潜在客户的渠道：

朋友介绍参加车展举办的各种试乘试驾活动驾校、汽车俱乐部、汽车维修厂等汽车潜在客户集中的单位或场所老客户介绍售后服务人员介绍电子商务，汽车相关的网站论坛电子邮件直邮（dm）直邮（dm）也是帮助您大量接触客户的一个好办法。

销售信函电话

电话最能突破时间与空间的限制，是最经济、有效率的接触客户的工具，您若能规定自己，找出时间每天至少打五个电话给新客户，一年下来能增加1500个与潜在客户接触的机会。

建立顾客档案：更多地了解顾客

如果顾客对你抱有好感，你成交的希望就增加了。要使顾客相信你喜欢他、关心他，那你就必须了解顾客，搜集顾客的各种有关资料。所有这些资料都可以帮助你接近顾客，使你能够有效地跟顾客讨论问题，谈论他们自己感兴趣的话题，有了这些材料，你就会知道他们喜欢什么，不喜欢什么，你可以让他们高谈阔论，兴高采烈，手舞足蹈??只要你有办法使顾客心情舒畅，他们不会让你大失所望。”

分析客户需求

客户需求可能会是多方面的，交通工具的背后隐藏着许多实际的需求：身份的需要；可能是运输的需要；也可能就是以车代步；更可能是圆梦；客户购买动机分析潜在客户的动机从车行的角度来看，应该有五个重要的方面：弄清来意，购买车型，购买角色，购买重点，顾客类型。弄清来意：首先，他们到底是来干什么的？顺便的过路的？如果他开始仔细地看某一种确定的车型，那么看来有一些购买的诚意了购买角色：到展厅一起来的三四个人，只有一个才是真正有决策权的人，那么其它的人是什么角色？是参谋？行家？是司机，还是秘书，还是朋友？购买重点：购买重点还是影响这个客户作出最终采购决定的重要因素。如果他的购买重点只是价格，那么车的任何领先的技术对他来说都没有什么作用；如果他的购买重点是地位，那么你谈任何优惠的价格等因素对他也不构成诱惑。

接近客户技巧

在开始工作之前，必须要了解市场，必须知道哪里可能有我们的潜在客户，了解潜在客户，他们的工作、爱好，他们经常出入的地方，他们的性格，他们的消费倾向，以及他们与人沟通的方式。只有在至少五个客户，拿着你的名片走进展厅找你的时候，你才有资格正式开始汽车的销售生涯。

前三分钟当一个客户走进汽车展厅的时候，绝大多数的客户首先希望自己可以先看一下展厅内的汽车。

把握时机：当客户的目光聚焦的不是汽车的时候，他们是在寻找可以提供帮助的销售顾问；动作：他们拉开车门，要开车前盖，或者他们要开后盖等，这些都是信号，是需要销售顾问出动的信号。

注意问题：以上这些行为提示我们，在客户刚走进车行的前三分钟还注意问题：不是接近他们的时候，你可以打招呼、问候，并留下一些时间让他们自己先随便看看，或者留一个口信，您先看着，有问题我随时过来。

具体地说：

1、信心！

这是个”老生常谈“的问题了。做任何工作，“信心”都是必不可少的。不错，这也是销售人员必备的一种基本素质。而信心来源的于哪里呢？——信心绝对不是象做\"传销\"一样，每天疯子般的对自己狂叫什么“你是最棒的，你是最优秀的”之类的话语。信心是来源于你扎实的专业知识和沟通技巧。

作为一名汽车销售人员，汽车和市场营销的专业知识是必不可少的。比如客户对你所推荐的车型提出异议并举例你公司暂没销售或不愿销售的车型时，你必须用有力的证据向客户证明你推荐的车是如何的优于其它车型，而这有力的证据，就是建立于你对汽车行业的熟悉。同时，当一个客户不时的向你提出些专业术语，比如，eds，gdi是什么意思呀？如果你不知道，你当然可以saysorry。但是，据专家数据分析，一个销售过程中，当销售人员三次以上对客户的问题表示无法当场回答或要寻求同事帮助才能回答时，这个销售的结果80%会ng！

另一方面，我们所说的沟通技巧也是信心的一种保障。在这里的“沟通”包含了三个方面的内容：与客户的沟通最重要，与同事的沟通不可少，与老板的沟通也需要！

沟通的技巧，来源于平时工作不断磨练和对过往工作的不断反思、总结。这里面又引出一个“学习”的话题，事实也是如此，现在各大公司都在提倡要做一个“学习型个人”，要建一个“学习型组织”。我们都知道几乎没有工作是可能几十年不变沿用最初的知识结构来应对。所以，学习的重要性不言而喻，尤其在这样一个日新月异、每天都飞速在变化的竞争社会里。同时，这里要说明的是，学习要有方法！有的人用一年时间可以从汽车销售员做到销售经理，也有的人三年五年仍在做销售员。为何，也许他们都在不断的学习，但其中一个人在学习的同时，更善于思考，更善对过去的每一天做一个总结，然后得出一些有益的东西。这也就是有的人为何学了1+1=2后只知道1+1=2，而有的人却还知道2-1=1是同样的道理。

2、信任！

学过营销的人都知道，有一种流行很久的“gem吉姆模式”，即作为一个sales要“相信你的公司，相信你销售的产品，相信你的能力”。它的关键词是“相信”，也就是这里所说的`“信任”。当一个sales在工作中对自己销售的车型安全性能都不放心，对自己的公司实力担忧不已甚至怀疑公司能否按时发工资，那么，他是几乎没有可能将车推销出去的！

在这里，我要加入一个“相信”：相信你的同事！有人说，影响你一份工作能否顺利完成的因素里面，你用的专业技能，可能仅仅是占了20%，而人际的沟通、关系的恰当处理，可能占了80%。的确如此重要。这句话对那些刚出学校门的人尤其要重视。我们常说“家和万事兴”，你能与同事间保持一种健康良好的关系，这是你成为一名成功的汽车销售员的必经之路！

我还要加入一条“相信”：相信你的老板！这并非是在pmp（拍马屁），老板对你超出常人的工作量时，你如果抵触不信任，认为是在给你小鞋穿，那么，想必任务完成的质量也好不到哪里去。有句名言其是很实用：以心换心！要取得别人的信任，先试着去信任别人！

3、心态！

有一句话，心态决定一切。此话不假，有什么样的心态，你将会有什么的行动，而行动的后果，则决定你的成败！作为汽车销售人员，心态是非常重要的一点。良好的工作心态包含了三个方面：

诚实之心，敬业之心，坦然之心。

先说“诚实”之心。其实每个人在生活中或多或少会撒些小谎，但是在工作上，一定不要这样做。对于工作的观点，我是这样建议的：你可以犯工作上的错误，但不要为所犯的错误而撒谎，更不可犯撒谎的错误。心理学家所认为，人天生就具备一种辩别他人是否在说假话的本领。而在与客户沟通时所有的营销成本，“诚实”的成本最小。所换得的回报也可能最高。

然后说到“敬业”。“敬业”可能是我们在找任何一份工作时都会强调自己所拥有的素质！但是，到底怎样才算是敬业”之心？——没有标准，但它有一个共同点，把你的工作真正当作是自己的事情来做。也有人会这样说：到底有没有必要为一份低薪水的工作“敬业不已”？——老板发的薪水是同行业最低的，但劳动强度却很高！这样有必要敬业吗？这样的问题，其实也没有标准答案，我有一位朋友这样建议：拼命的做好工作，让老板觉得你是个他不能舍去的人才，然后再以你的成绩来在同行业谋取更合适的位置，这样成全了自己，也报复了小气老板。我个人对此不作评判，但是，这里提到的一点我完全认同——先做好工作。是的，即使你的目标是跳槽，也先把工作做好！那怕你认为你的“敬业”是你装出来的也没关系——我想如果你能每天都“装着”比别人早上班半小时，多做工作，多干实事，这样老板还有什么话可说呢？我还记得我的一位前辈对我说过的：老板永远都只喜欢那些努力工作的人！

最后再说“坦然”之心。为何要把“坦然”之心放到最后说？并非是“坦然”在心态中占第三位，而是三个方面的话题要说，肯定有个先后，我们是讲工作，不是政党排名，所以，千万不要低估“坦然”之心在工作中的重要性（如果放在最后说真的误导了你，那么，本人在此声明：排名不分先后）。“坦然”之心，就是做事坦坦荡荡，处世平实淡然！作为汽车销售人员，可以这样说，你接触的，绝大部分是有钱人，而且这些有钱人中，通过交流，你可以大致发现他（她）是一名白手起家、或是子承父业，或者中彩之士，更或者她是有钱人的n奶（n等于或大于2）。这时，很明显的，有的人你会发自内心“真诚”的看不起他（她），改在大马路上看到你肯定得“吐”几下口水。但是他（她）都比你我有钱得多，这时，你的“坦然之心”就显得很重要了。记住这样一句话：

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