

汽车类实习报告范文

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1693180346657727.html>

范文网，为你加油喝彩！



汽车类实习报告范文

汽车类实习报告范文

在经济飞速发展的今天，我们都不可避免地要接触到报告，写报告的时候要注意内容的完整。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是收集整理的汽车类实习报告范文，希望能够帮助到大家。

汽车类实习报告范文1

前言：

销售是一个极富有挑战性的工作，他需要一个良好的精神状态，同时还需要一个灵活的头脑，反应力，而且这种顾问式销售也不同于以前普通的销售，不是仅仅只把东西卖出去那么简单，而是要通过自己的言行举止赢得消费者的充分信任，以前自己也觉得只要能说话的能都能成功做销售，现在我发现错了，作销售必须要有一张能够迎合消费者口味的嘴，俗话也就是说“见什么人说什么话”。这样你就会迈出成功营销的第一步，当然诚信尤为重要。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定位及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

一、实习时间：

4月至5月

二、实习地点：

__省__市江铃汽车销售服务有限公司

三、实习目的：

- (1)进一步加深对理论知识的理解，深入实践掌握“汽车九步销售流程”；
- (2)在推销的过程中逐渐掌握汽车销售技巧，学会与顾客接触，交流，培养和提高处理顾客异议的能力；
- (3)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
- (4)更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力；
- (5)了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。
- (6)通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

四、实习主要内容

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江铃汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号(104国道旁)，是江铃汽车集团唯一授权在台州区域的一级代理商，集整车销售、配件供应、特约维修、信息反馈四位一体的专营公司，现设有销售部、市场部、管理部、维修中心、配件部、财务部共六大部门。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅，现代化的汽车维修车间，大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车、保险、上牌、信贷消费、维修、配件供应、紧急救援、预约投诉、三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡、凯运厢货、福特全顺、陆风双门越野车、陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店、温岭金典、天台新世纪、仙居万达、三门分公司、台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001：__质量管理体系认证，5s现场管理及福特server__认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修“优质文明示范企业”称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江铃汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1.接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2.咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求(配置、性能、动力、用途方面)，通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3.车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

1)车前45° 两米

历来欧洲车系注重传统与现代的结合，在前脸造型方面也有所表现，特别是同其他标致车型相比，其内在的气质更加令人产生品牌的荣誉感，而且307前风挡玻璃面积为1.46m²，保证前方良好的视野。

“follow me home”伴我回家：关闭点火开关后，向上抬起灯光组合开关操纵杆，大灯近光自动亮亮起，并于大约1分钟后自动熄灭，为夜间停车后提供车外延时照明。

2)车头正前方

发动机盖：307的发动机盖采用铝合金材料，大大减轻重量，同时较传统钢板材料强度更有所提高。发动机盖采用了简单可靠的撑杆予以支撑，主要考虑发动机盖开启角度小于90°，必须保证其可靠性，否则会影响在发动机舱内进行必要的保养等操作。发动机盖没有日本车常用的隔音垫，这部分隔音垫的效果主要表现减小怠速状态下发动机噪音传到车外，对于我们应该关注的车内噪音水平完全没有帮助，307的四缸发动机怠速非常宁静。同时，这个隔音垫会影响到发动机舱内的散热。

隔音：影响到车内噪音的主要部位是发动机后方，也叫做防火墙位置的隔音处理，能够看到的部分有面积很大的隔音垫，几乎覆盖了整个防火墙表面，另外在内部的空腔还有注蜡和发泡填充材料，这些材料的使用，使得307的车内噪音水平在不同速度范围都有极佳的表现。

3)右侧+副驾驶座

307采用高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备非常好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱落以尽可能减少维修成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到保护作用。

制动：307采用前通风盘/后盘式制动，配备bosch8.1版本abs系统+电子制动力分配系统+eva紧急制动辅助。

307手套箱容积达到17.5升，内部设置用来存放或固定不同物品的专门位置，手套箱可通过内部内部旋钮开关选择接通或关闭空调通风，从而实现冷藏或保温功能。手套箱盖开启有阻尼，防止下落过快物品跌落。手套箱盖可用钥匙上锁。

307的加油口盖需要用钥匙开启，并且开启后车钥匙不能拔下，这样就避免油箱盖丢失，因为加满油后油箱不盖好是极度危险的。这样设计表明标致汽车在安全方面重视程度。

4)后排座椅

车窗:307后窗面积非常大，处于安全考虑后窗玻璃只能下降到大约1/3处;同时考虑到后座经常会有儿童，后窗玻璃在正常情况是不能单独控制的，需要驾驶员同意后，按下驾驶员车门上的集控开关后才可以通过后门上的车窗控制开关自行控制。

儿童锁:307后车门儿童锁设计要求使用钥匙操作，避免发生象拨片式的经常出现误操作的情况。

座椅折叠:307后排座椅可以按照4/6比例向前折叠，从而进一步扩展车内储物空间，同时由于后排头枕的逗号式设计，使得折叠座椅并不需要拆卸头枕，操作非常简便。

头枕及安全带:307后排三个位置均配备安全头枕和三点式安全带，两侧的安全带还有限力器，这体现了标致汽车对车内所有乘客同样的安全标准。

5)车辆后方

307行李箱容积620l(水容积法)，在同级别车中最大，而这个级别车型的主要用户群体对行李箱使用要求是最高的。行李箱内部很规整，便于各种尺寸的物品盛放，在地板、后座椅靠背和顶部，分布8个挂钩，用行李箱地板网可将行李分隔或固定。

行李箱盖：307行李箱盖开启与中控锁系统联动。行李箱盖采用气压撑杆和铰链，开启和关闭都非常轻松，同时这种设计完全不会占用行李箱空间;由于开启角度为113°，即使气压撑杆失效，仍然能够保持开启状态，不会影响操作。

尾灯：307采用火焰造型的整体尾灯，led式设计，功能包括：示宽灯、刹车灯、转向指示灯、倒车灯(右侧一个)、后雾灯(左侧一个)。后风挡玻璃上部还有高位刹车灯。后行李箱打开在尾灯背面的位置，有两个塑料活门，用硬币旋转上面的螺丝，可以方便检修或更换尾灯灯泡。

6)驾驶室

主动安全搁脚板：国产同级车率先采用，为驾驶提供舒适的同时保证安全，发生碰撞后主动通过变形以保证驾驶员脚部安全，属于被动安全装置。

中央显示器：中央显示器的位置充分体现对安全的考虑，在查阅各种信息的同时，减少驾驶员视线离开路面的时间，提供良好的驾驶辅助。提供多种信息：车外温度、日期、时间、音响信息、行车电脑信息、车辆故障提示、车门开启状态等等。重要以***形符号显示，一目了然。

中控及防盗：超级严密的防盗系统，在整个国产车界都处于领先水平，体现技术领先的同时更表现出对用户的关注。中控锁：遥控锁车，遥控关闭车窗、天窗功能，远距离寻车;防盗系统：发

动机防启动、车辆外部报警、超级锁功能、车内气流报警(可通过设定取消)。

乘客座气囊关闭：充分保护前座儿童，用户维修上成本的降低是次要的。操作简单，关闭后会有相应提示(仪表板和中央显示器)。

4.试乘试驾

向客户做了车整体的介绍，客户可能被你说得心动了，但是他并不会立刻就跟你马上签单，所以，适时的结合试乘试驾，就算你在车辆介绍时已经把车介绍得很好了，可是毕竟是嘴皮上的功夫，建议客户试乘试驾，不仅可以进一步体验车的性能、享受车的操控，而且还可以给客户带来签单的冲动(促单)，所以试乘试驾是销售过程中很有必要的一个环节。

5.报价协商

客户已经基本确定就要这车了，配置、性能也都了解了，接下来就坐下来进行报价协商了，这是销售过程最辛苦的一步，每个4s店都有自己的展厅报价，往往客户并不仅仅满足这，有漫天要价的客户、也有试探性的客户，对于此，我们得通过跟客户交谈了解知道客户心目中能够接受的价位，只要掌握了就变容易了。议价是漫长，又需要耐心的一个环节，需要自己不断地积累谈判技巧。

6.签约

客户已经接受了你的报价，接下来就得准备销售合同了。根据客户自己的信息，先把客户的姓名、地址、联系方式等相关信息填入合同里，此外还应该在合同里写明所购车型的具体信息，比如：是手动档还是自动挡、是1.6l排量还是2.0l排量，是按揭还是全款，是否付订金等等，最后让客户确认合同里的信息，确认无误后让客户签名、销售顾问签名，最后由销售经理签名，合同才算生效了。

7.成交

成交和签约是同步进行的，自合同生效开始，办理了公司要求的相关手续后，只要客户把购车的费用都交齐了，成交就结束了。

8.交车

这是客户最高兴、最期待的环节，但是也是最重要的环节。交车了，该准备：交车检查表、使用手册、专家使用建议、全国经销商联系方式、保养与保修手册、天线、钥匙(含备用钥匙、齿形码、密码条)、点烟器等。交车时，要仔细向客户讲解各个部位的使用，有点像之前的六方位介绍，只是细分到了各个部位上而已，这个环节至少要30-40分钟，最后赠送交车礼物，合影留念，放礼炮。

9.售后服务

在交车的同时，记得向客户介绍售后部的服务顾问，这个可以为你以后工作带来不少方便，同时也给客户带来专业的售后服务。交车三天后对客户进行回访，赞扬客户拥有了一部属于自己的爱车，并提醒客户进来老客户转介绍，制定对客户的回访计划。

五、实习总结

以前从来没有觉得自己作销售会有什么问题，在学校我也算是一个活跃份子，周围人也都说我报现在所读的专业真是没有报错，我也对自己没有什么怀疑的。但是到公司后，我才发现自己以前是多么自负，不但专业知识懂得不多，而且一些基本的礼仪自己也不懂，实习开始，身上的压力真的很大，以前一直认为自己很健谈的我竟然好像一下失去了同别人的交流能力，面对客户竟然话都不敢说，唯恐他们的问题会把自己问到，那种恐惧的心理虽然现在想想觉得好笑，但是那种感觉确实真实的存在过，有一段时间自己只想蜗居在一个小角落。我逐渐对自己这种境况产生了一种狂度悲哀的状态，以前那个富有朝气的我已经荡然无存，还好，值得庆幸的是我没有就此而沉沦下去，而是适当的调整自己，叫自己重拾自信，我相信，我虽然懂得不多，但是自己可以给自己充电，叫自己发光发热，而且，我发现我也做到了，同时我也真切的感受了一句话的涵义，那就是“做销售就要脸皮厚一点”。

还有做好汽车销售，不仅要对自己的车有充分了解，同时还要对竞争品牌的车有充分认识，以前觉得这都没必要，但是实习后发现这很重要，这样才能够做到“知己知彼，百战不殆”。

总的来说，我认为销售是集经济学，消费者心理学等多项学科于一体，要想在销售中立于一席之地，必须能够把这些充分的结合到一起，并且通过实践使自己升华，那样能成为一名优秀的销售人员。

销售并不是那么难做，但是要做一个好的销售人员却是很难的，这中间牵扯多很多的问题，我知道自己并不是很能胜任，还需要更多的磨练和实习。不过在实习中我并不能完全的将我自己的能力全部展现出来，我还需要更多的磨练，更多的学习，我相信在以后我会是一个好的销售人员的。

汽车类实习报告范文2

一、实习目的

1.熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。

2.通过现场维修实习和企业员工的内部的培训转训真正实现了理论与实际相结合，把我们在学校里所学的理论知识在社会上加以印证、深化、巩固和充实，培养了我们分析、解决工程实际问题的能力，为我们以后专业知识的提高和发展打下坚实的基础。

3.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。汽车维修实习是交通运输专业学生大学三年学习的一个非常重要的实践教学环节，是在学习了基础课及大部分专业课之后进行的。在高新技术飞速发展的今天，汽车已由传统的意义的汽车变为采用高新技术于的现代汽车。通过在工厂实践锻炼，要求学生综合运用所学各门课程的知识在生产实践中分析问题，解决问题。理论联系实际，同工人师傅一起，自己动手与工厂的汽车维修工作，同时也是对学生所学专业知识和技术基础的一次检验，使学生的生产实践技能得到进一步提高，并让学生了解工厂的特点及生产管理、经营管理及其决策程序。学习工人师傅的优秀品质和丰富的实践经验。为毕业后参加实际工作打下良好的基础。

二、实习单位

08年7月，我在宝马汽车销售服务有限公司进行维修实习活动。在这两个月的时间里，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深刻体会。宝马汽车销售服务有限公司是一个拥有宝马定点、配套、直接提供的一流维修设备，还拥有先进的进口检测仪器，及用于维修业务的计算机网络。整洁的业务接待大厅和服务周到的客户休息室为客户提供舒适的环境，宽敞明亮的维修车间。

三、实习内容：

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：

我来这里刚开始经理说所有人员都需要进厂实习一段时间然后再去各自的工作岗位实习，再车间2个星期的时间里我学会了一些简单的维修保养小技巧，例如如何更换机油机率，什么时间更换宝马这款高档车他的既有更换时间间隔时1万公里一保养，每次保养的时间和里程时成正比的而且他的保养项目是根据本车的使用状况和保养频率来决定的，很简单的如果上次给客户更换的机油机率那么这次就给客户更换三滤机油，还有就是公司根据不同高档车制定不同的全程保养序列表，2万公里清洗节流阀体、清洗喷油嘴、清洗节气门、清洗怠速阀、这样就可以清理掉由于燃烧不充分而滞留下来的积炭，如果积炭过多的话车就会出怠速抖或油耗高等现象，2万公里检查防冻液冰点是否可以正常使用，3万公里做助力油、齿轮油的更换、还有进气道的清洗4万公里更换正时皮带，检查空调泵皮带，发电机皮带等消耗皮带，5万公里的时候更换刹车油，6万公里左右检查刹车盘片，7万以上的车辆要检查气门室盖垫，前后油封，油底壳垫等是否有漏油渗油或者老化的现象产生，根据本车的情况要做全车检查然后检修，这样我们每辆车都是同样的步骤，不会担心有出现问题车辆而我们没有检查出来或是忘记给客户跟换检修等，真正做到了全程护理，车的里程和使用年限越长越多，那么保养得越要仔细齐全，这样的话就可以一路安心驾驶了。服务顾问实习报告由提供！

在车间我还学会好多解体后或是只有高档车才可以看到的汽车零件，直列6缸发动机的模样，直列8缸发动机的模样，v型6缸发动机的模型，这里都有，经理说高档车的工作人员一定要知道什么是高档车，高档车都有那些，结果我就开始学习和辨识高档车，经过一段时间的累计，我知道高档车有奔驰、宝马、保时捷、奥迪、劳斯莱斯、克莱斯勒、林肯、斯巴鲁、捷豹、宾利、玛莎拉蒂、迈巴赫、凯迪拉克和沃尔沃等，高档车不但配齐全内饰配置更是人性化设计基本上都可以根据个人需求进行设定，而且还有各个报警器和自检灯提示装置，即使你对汽车一无所知你也可以通过他的各种提示和保护来判断车出现了什么情况，需要怎样去处理给客户很大的心里安慰，而且可以自己实时了解自己爱车的近况如何，车身的自动调节，座椅的各方位调节，手扶箱和冷藏箱的配备，不管从哪些方面都可以体现出高档车的尊驾享受，舒适度，速度，智能于一体的它也让我渐渐的爱上了高档车，喜欢上了车。

2个星期的时间很快就过去了，我离开了车间进入了我的下一个实习岗位-前台，前台很重要是一个公司的窗口，客户通过我们来判断整个公司的情况，那么可想而知前台的工作重要性，前台经理每周一给前台人员培训，讲解和强化工作流程的重要性，如车辆进场之前会有预约-接待-查车-问诊-填写派工单-检修-结账-交车-回访这是每台车进站后的程序，每位SA都要一步一步根据流程来工作，在这期间告诉客户需要等待多长时间，跟客户说明本次需要检修的项目和所需的金额，得到客户同意后交车间施工，提醒客户把车里的贵重物品拿走，交车时再次跟客户确认服务

项目和金额，结账后送客户离开，客户车辆档案进行存档，客服部跟踪回访。我们的服务理念是一样的消费，不一样的回馈，让客户感觉到我们的诚信服务和高质量保证。最终达到客户满意的宗旨。

来到前台工作渐渐多了起来每周还要按时开会，总结自己一周来的工作和再工作中发生的事情，提一些改善性的建议，如果有自己处理不了的问题即使上报自己的上级主管，寻求最佳的解决方案，再工作中肯定会由于各种各样的原因导致跟客户之间产生摩擦，不管自己是对还是错都不要把事情扩大能自己处理的自己处理不能处理的即使寻求帮助，避免和客户发生正面冲突，从而因客户极度不满这在汽车修理行也是不允许的，在工作中要学会用智慧来解决问题，遇事沉着冷静不张扬，在工作中踏实肯干一步一个脚印的走，慢慢的积累自己的客户群体，提高自己的专业能力扩大自己的群体范围，让自己每天的工作都很充实很有意义，这样你就可以成为一位成功的服务顾问，在工作中成长，在工作中学习，不断的更行自己的知识让自己变得更专业，更有能力。这样不管是对公司还是对自己的事业都有很大的促进作用，我们一起成长一起辉煌。

在这里每天的接车程序都是一样的，但是每辆车的情况都不一样，所以很需要前台工作人员的应变能力和判断能力，所以在工作中一定要按照程序来，要知道什么可以做什么不可以做，我们在工作中严格要求自己，站在客户的角度思考问题，学会换位思考才可以找到更好的工作方法，也尽力减少了意外的发生。所以活到老学到老，真的很对，只有自己不断的学习不断的充电才不会被社会所遗弃，才能在大社会上有自己的一席之地，在这里我学会了跟多的生存技能和技巧。

四、实习总结

我虽然自己在学校学的专业知识很丰富，自步入实习单位后发现还有很多是我们不知道的。在实习期间我认真的跟着师傅们学习汽车方面的专业实践知识，积极动手，培养了自己能吃苦耐劳的精神，仔细的把车身构造从里到外温习了一遍。完成了汽车拆装的目的，标准达到了我们实习的要求，我们在公司里，了解到很多公司内部的企业文化和公司企业管理体制。使我不紧在自己的专业有了历史性突破，也学习到许多关于企业管理方面的知识。例如：在做全车检测时，并不是说是有一定顺序的，要是根据一定的顺序和检查点来检查会很方便很快捷，不会相同的部位检查相同的次数，而且检查最好是双人配合，一人指挥另一人操作，检查有一套他自己的手语，可以省很多力气不用大声说话，检查中如果发现损坏或是老化的地方记录下来，最终检查完毕后，车间还需要做一件很重要的工作就是写维修报告，汇总本车整体现状和检查情况，给客户一些常识性的建议，如果已经不能再继续使用，要准确的报出所需更换的零件，报给前台服务顾问，然后由给服务顾问跟客户联系是否检修，得到批准后车间维修技师开始工作。

在车间实习了一段时间后我明显感觉到我得专业知识有了很大的提高，例如：在车间认识好多专业的工具设备，车间的四轮定位仪，电脑检测装置，编码检测仪解码仪，试车专用仪等，这些工具在维修技师的工作中起到了很大的帮助作用，一旦离开了这些专用设备估计一时间如果没有它还不知道怎么工作呢！在这里我还学会了很多车的常见症状，维修技师就是车的医生，他们也根据汽车的大概情况，来判断车出了什么问题，很简单的客户说水温高就有很多种情况会发生，防冻液需要更换、水箱漏水、水温传感器，节温器、水箱脏污，制冷装置脏污、或是冷凝器损坏、个连接软管处漏水、漏气、漏佛、或是发动机缸垫变形钢桶间隙过大等情况都会引起水温自检灯，报警蜂鸣等，还有我学会了汽车的正常保养尺度和范围，如小保养机油机率、大保养机油三滤、如果感觉车辆怠速抖或是油耗高等情况是建议客户做清洗节气门、怠速阀、喷油嘴、进气道的工作、而且这几项清洗所花费的时间最好在45分钟左右，总体来说所花费的清洗时间越长清洗的就越干净、对发动机就越好、但是耗油，因为要怠速清洗。这些都是师傅交代的要特别注意的地方，在轮胎报警的也有好多种情况，最常见的就是轮胎被扎了，或是慢性的慢撒气，也有可能是

轮胎台面磨损较严重，需要做四轮定位或是轮胎换位，如果偏差超小的话可以做个轮胎动平衡，根据相应的检测作出相应的检修。

通过在前台的实习我渐渐的学会了很多处理问题的方式方法，也充分的了解了什么叫4S流程，4S包括汽车销售、汽车售后、汽车配件和跟踪回访，有了这些就可以称之为是4S店了，4S店的最大优点就是一站式一条龙的服务，让客户更省事、更省时、更省心，客户只需要把车交到我们手里就可以了，如果客户繁忙我们由专门的司机，可以胜任接送车服务只需客户一个电话就可以全权由我们代理，现在我们公司已经发展为不止是这些还增加了汽车道路24小时救援，还有专业的救援小组，如果我们所服务的汽车在道路上出现了问题，不管是大还是小，也不管是远还是近只要向我们求助，我们都会立即出去援助，先简单判定车主此时车况然后根据车况来决定我们如何救援。

例如小的问题当场或是短时间就可以解决的问题，我们随车工具和汽车所用配件都需佩戴齐全以后才可以出发，如果检修时间需要很长或是在道路上发生交通事故，那么我们就跟我们所合作的大陆救援公司联系，和我们一同前往把车拖到我们公司，记得刚来时看到一次最远救援远在北京的我们竟然去了黑龙江救援，我还真是第一次看到还有这事，不远万里只等客户一个电话，职位兑现我们服务的承诺，这时我更懂得了一诺千金的重量，不是时间和距离可以割舍的，不管我们之间是什么关系—经销商和客户之间也有友谊和新人，我也渐渐懂得客户的固定和客户群的形成和维护是一件很庞大的事情，看似简单其实里面的含义真是大大的，这时感觉能够让公司能够长久而又有利润的存活下去不知时去做体力劳动还要用思维用行动去影响客户去帮助关心客户，这样才有了以后的单单生意和公司的蒸蒸日上。

汽车保险在我们这里也可以一站式服务，只要是在我们这里上的保险，那么只要是客户的车辆出现碰撞挂曾等事情直接把车开到我们这里，手续给我们提供以下就可以轻松搞定了，连理赔手续都免了，我们全权代办客户只需把车放在这里等到车修好了以后我们跟客户联系，客户过来把车取走就可以了。方便快捷在定损维修和理赔上为客户省去了很多的时间，这就是客户为什么选择我们保险的原因。

每位前台服务顾问都需要跟各部门合作，所以大家之间相处的关系很是神奇，真的就像一家人一样，谁有事情就去谁那里帮忙，同事之间的感情就越来越好，那合作起来就越来越默契和快捷，有了很好的工作环境心情就大不一样，办事的效率得到了大大的提高，而且工作起来也不是很辛苦，我喜欢这里的同事，喜欢这里的领导，喜欢这里的新朋友，喜欢这里的环境，现在我已经融入到了这个大家庭里，在这里我会更努力的学习更努力的工作，用更积极的态度来面对生活面对压力，这就是我在这家公司实习期间所学到的东西，用积极的态度去解决任何问题，没有什么做不了的事情。

汽车类实习报告范文3

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。商用车车作为一种人们营运的交通工具，人们对它的要求也越来越高，追求驾驶室的舒适，安全度，配置上都有很大提高。近年来商用汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“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,就连市场上微型客车、小型客车、重卡、厢货车等销售商也在这方面下了很大功夫。

xx年4月，我正式走进广东xx车公司，广州xx东风汽车项目这集团公司开始了工作。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，但对于东风汽车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。我们开始实习的工作是了解产品知识，参加公司的汽车知识培训，刚刚平时的工作是擦车、顶轮胎、把展场上的汽车分类管理。

刚开始做这项工作是很慢的，要熟悉车型，牢记车的配置，上牌吨位，车厢尺寸，驾驶室的宽窄，因为作为商用车的销售不比乘用车，销售商用车要了解还学习更多的知识，因为它更加的接近实际，更加贴近生活的需要，我们做的商用车将是客户日后作为赚钱养家的工具，所以它更加具有挑战性，更加具有难度。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，其实更多的是在帮助自己，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，在实习的产品知识的培训，我们一起去的学生只有我是学汽车的。

所以在培训的时候我还是感觉很轻松的，培训我们的经理也都非常的耐心细心，还要我们做产品的对比，上去做演讲汇报，主要都是去了解车的主要竞争对手的车，配置价格之类，在与我们场上的车做对比，为什么人家的车好卖，分析优势和劣势，怎么样去做调整等。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，在工作学习中还明白了销售流程，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。

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。

汽车类实习报告 篇在现代社会中，没有别的交通工具能与之媲美。所以作为一名工程技术大学汽车学院的学生，我想是可以感到骄傲和自豪的。

从进入大学的那天起，我就盼望着能亲手拆装汽车的零部件，深入及详细的了解汽车的内部构造和工作原理。现在机会终于来了！期盼已久的为期4周的汽车构造拆装实习开始了！汽车构造拆装实习是在学习完汽车构造课程后重要的实践性教学环节。在刚刚过去的w两周里，我以及我的组员们圆满地完成了汽车构造拆装实习中汽车底盘构造实习的教学任务及要求。本次实习，我们先后了解了汽车制动系统、abs防抱死系统、悬架、srs安全气囊系统、膜片弹簧离合器、十字刚性万向节、循环球式转向器以及桑塔纳xx手动5档变速器和凯越手动变速器以及三轴变速器等。

第一天，老师带我们参观了实训中心的一些陈列室。在那里，我们看见了许多与汽车底盘相关的设备。让我们与许许多多的汽车零部件实物来了个“零距离”接触。那么首先，就让我来介绍介绍令我十分感兴趣的膜片弹簧离合器吧。

目前世界各国生产的汽车，特别是轿车已经全部采用了膜片弹簧离合器，因为它具有如下优点：

- 1、膜片弹簧离合器转矩容量大且较稳定；
- 2、操纵轻便；
- 3、结构简单且较紧凑；
- 4、高速时平衡性好；
- 5、散热通风性能好；
- 6、摩擦片的使用寿命长。

膜片弹簧离合器的缺点是，膜片弹簧在制造上有一定难度，因为它对弹簧钢片的尺寸精度、加工和热处理条件等要求都比较严格。在结构上分离指部分的刚度较低，是分离效率降低；而且分离指根部易形成应力集中，是碟簧部分的应力增大，容易产生疲劳裂纹而损坏；分离指舌头部易磨损，而且难以修复。由于膜片弹簧离合器具有上述独特的优点，因此它在汽车上得到了广泛地应用。近年来不仅在轿车和微型汽车上采用，而且在轻型、中型货车，甚至在重型货车上也得到了应用。因为第一周的实习伴随着我们底盘理论考试的临近，老师们都很理解我们复习迎考的心情。所以在休息的时候，当我们拿出迎考的复习卷时，两位老师都能很热情的帮我们解答其中的问题，并能指出实际底盘上相关的位置，使我们更生动地理解其原理。对我们的理论考试起了不小的作用。

如果要问汽车底盘中，哪一个部分最复杂及繁琐？那无疑就是汽车的变速器与分动器了。在实习的第二周，我们着重对桑塔纳xx的5档手动变速器、主减速器和分动器以及凯越的变速器做了详细地拆装学习。

汽车的变速器有哪些功能和部件组成呢？

现代汽车上广泛采用活塞式内燃机作为动力源，其转矩和转速的变化范围较小，而复杂的使用条件则要求汽车的驱动力和车速能在相当大的范围内变化。为解决这一矛盾，在传动系统中设置了变速器。它的功能是：

1、改变传动比，扩大驱动轮转矩和转速的变化范围，以适应经常变化的行驶条件，同时是发动机在有利的工况下工作；2、在发动机曲轴旋转方向不变的前提下，使汽车能倒退行驶；3、利用空挡中断动力传递，以使发动机能够起动、怠速，并便于变速器换挡或进行动力输出。
最后我想说这次的实习给了我很大收获。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发