汽车维修工的安全训练总结（模板16篇）

汽车维修工作总结

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

时光飞逝，在忙碌间辞旧迎新，在总结中锐意进取。在山西晶通集团的英明决策及刘总的正确领导下，20xx 年的 xx 怡通雪佛兰售后部有了很大的改观。从刚开始没有车间到车间的建立、硬件设施设备的逐步完善，再到人员到位，售后部的工作开始走上了正轨。结合 20xx 年售后维修的总体情况来看，售后部基本实现了年初拟定的工作计划。为了更好的完成工作，总结经验，扬长避短现对售后部做了如下工作总结：

20xx 年进厂台次是 3000 台，总产值是 2300000 元，客单价是 773。

1。制度不够完善，管理出现混乱；

4、各部门协作性不强，欠缺一定的部门沟通力。

5、车间质检岗不到位，造成流程缺失，质量管控不够严谨，造成车辆不能 100%质检。

1、加强各项规章制度，尤其是考勤、车间 5s 管理等方面的执行监督力度，保证各项业务顺利开展，并有章可循，并使公司制度的执行具有长效性。

2、规范服务流程：

（1）、部门要根据售后维修实际情况合理制定执行业务流程的标准和考核机制；

（2）、要求岗位员工找出各个流程的执行要点，通过剖析和自身总结细化相关流程；

（3）、关联密切的部门员工实行轮岗式实习，时间设定为1个月左右，增加岗位了解；

7、端正服务思想，维护售后部形象，售后部每一位员工要端正服务态度，急客户之所急，完美的服务好每一位客户。

总的来讲，面对即将到来的20xx年，新的一年是富有挑战的一年。为努力实现公司质量目标，赢得客户的满意度和忠诚度，为公司创造更大的收益，售后服务部已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好！

汽车维修工作总结

汽车用品生产厂家、代理商或经销商的某种产品，如果已经成功的进入某汽车品牌的某个4s店，再进入该汽车品牌的其它地方的4s店或者再进入该地区其它品牌的多个4s店，也就相对容易了。

一是我们有了怎么进入汽车4s店并与之怎么合作的一番切身体会和经验总结，二是，更重要的也是，我们可以利用已成功进入和合作的该汽车品牌4s店的影响和延伸价值。

一个汽车品牌的全国的经销商，即4s店，汽车厂家一般是划分为几个大区来进行管理的，比如说：华东区，华南区，东北区，华北区等。每一个大区的汽车4s店的服务经理或配件经理差不多都相互认识，有的关系还非常好，因为每年他们都要在一起参加厂家的各种培训会议或活动。因此，如果汽车用品生产厂家、代理商或经销商的某种产品已进入该品牌的一个4s店，再进入该大区的该品牌的其它4s店，就相对容易多了。答案很明显，既然有一个能做你的产品，并且已经做了，销量还不错，其它该品牌的4s店为什么就不能做呢？另外如果你跟该店的服务经理或配件经理关系处的比较好，你也完全可以让他转介绍一下，向别的该大区的4s店的经理推荐一下你的产品，那你的产品就更容易进入其它该品牌的4s店了。

在一个地区，以一个省省会为例，汽车用品生产厂家、代理商或经销商的某种产品，如果已经成功的进入某汽车品牌的某个4s店，你也完全有可能进入该地区其它品牌的多个4s店。由于地缘关系，再加上行业性，该地区的行业内人士，差不多也都比较熟，所以接受你的

产品相对来说比较容易一些。况且，有许多该地区的不同品牌的汽车 4s 店，本身就属于一个大的集团公司的。这样的情况在全国来说，应该为之不少。

至于说，汽车用品生产厂家、代理商或经销商的某种产品，已经成功的进入某汽车品牌的某个 4s 店，再具体怎么进入该汽车品牌的其它地方的 4s 店或者再进入该地区其它品牌的多个 4s 店，不断把汽车 4s 店这个渠道拓展延伸，做大、做好、做稳，那就是具体业务操作的问题了。本人不能一一展开与大家交流，希望能就一些具体的问题与大家另辟主题私下探讨。

以上全是自己的一些工作体会，刚刚整理出来，肯定凌乱无序，重点不明，甚至还有很多错误，欢迎行业内的朋友和专业人士给予指正和交流。

汽车维修工作总结

市汽车维修市场整顿工作会议后，市运管所积极行动，如开动员大会，成立领导组织，制定工作方案，扎实开展整顿，取得较好的效果。

近年来，随着维修市场的不断发展壮大，出现了维修业户无证经营、占道经营、超范围经营、只收费不维护等不正常现象，扰乱了市场秩序，已到了非治不可的地步。我所以此次整顿为契机，按照**市机动车维修市场整顿方案的要求，成立了整顿领导小组，由所长任组长，班子任副组长，维修科、稽查队、培训科人员为成员，由维修科具体牵头负责。同时加大宣传力度，悬挂标语 5 幅，黑板报 3 期，宣传单 200 余份，广泛宣传此次整顿的目标、内容、方法、步骤，争取社会各界的大力支持。

遍布我市城区、市郊的维修业户有几十家，要整顿必须深入调查摸底，全面掌握各家的实际情况，之后才能有针对性、有计划、有步骤地进行集中整顿。维修科制定了周密的调查计划，上班时间对二类维修企业进行调查，这此企业有一定规模，经营较为规范，重点调查他们是否存在有只收费不维护、零件以次充好、擅自降低收费、违规使用票证及从业人员情况。中午和下午下班时间深入到市郊的专项修理部，主要查看是否无证经营、符合开业条件、越级修理、占道经营、使用伪劣配件等情况。通过调查，对我市 7 家二类维修企业，39 家三类专项修理部的基本情况有了全面了解，并全部登记造册，为集中整顿打好基础。原创文章，尽在文秘知音网。

此次整顿按照市政府的统一规划，市区经营汽车维修的业户必须限期搬到城市汽车修理市场，并以市创卫的名义发出通告。但由于种种因素，大部分业户不愿搬迁。为确保按时搬迁和整顿效果，我所向未搬迁的27家维修业户下达了限期搬迁和重新开业审查通知书，同时印发60多份《**省汽车维修市场管理条例》（摘录）的相关知识宣传材料，向业户宣传维修业户应按章开业和遵守的法律条规。接到通知3日内，27家维修业户陆续搬迁，有7家自觉接受审查重新登记，进一步规范了经营行为。对维修从业人员的培训将按省厅的统一安排分步实施。

今年的维修市场整顿工作已全面铺开，并取得了一定效果，但由于**工作的影响，原定对全市维修业户重新审查开业的工作未进行完毕。后半年，我所将精心组织，集中力量将因非典拉下的工作迎头赶上，确保各项整顿内容的全面落实。

汽车维修工作总结

20xx年，我xx学院内燃机制造及维修专业。刚大学毕业的我来到公司工作，工作期间，我通过认真，勤奋实践，逐渐掌握了现车辆的基本要求，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作汇报，不足之处，敬请指出！

到维修制造中心后，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。我克服实践不足等不利因素，以一股不达目的不罢休的“牛劲”，努力为自己“加油充电”。

我整理了一些有用的技术书籍，深入学习了《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，就拿回宿舍研究，久而久之，我的宿舍成了我的“研究所”。

功夫不负有心人，经过刻苦钻研，我进步很快，但是我没有丝毫的自满，我深知，自己虽是一

名大学生，但是维修制造中心很多师傅经验十分丰富，是我学习的榜样，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。

我用自己聪明才干和所学到的专业技能，与师傅们一道为维修制造中心解决了一道道难题，攻克了一个个难关。

今年四月份，维修制造中心我有一台车，带负荷倒档调档，修理了几次都没有修好，待修车一到，我和师傅马上带上工具与司机进行试车，行驶中发现，沙漠路段，倒档自动跳档。驾驶员说：毛病已在三个月前出现了，就是找不到毛病。我和师傅商量后判断：“倒档齿箍打滑”故障的原因，驾驶员说已经更换过了，没发现有问题。试车回来，我和师傅再次详细检查，还是确定为倒档打滑。在拆解变速箱以后发现倒档上采用的齿箍异常，虽然大小一样，但是齿的形状不同，这就是直接导致调档的原因。更换后，故障顺利排除，不但解除了驾驶员的烦恼，也为公司节省了大笔费用。

“站着做人，跪着服务”是运输公司的服务理念，在工作中，见到很多车辆在行驶时出现制动不灵的故障，我对此类问题进行深入分析，得出造成车辆行驶制动不灵的故障有以下几个原因：制动系产生的压缩空气压力不足。

车辆由于储气筒不能储存足够的压缩空气，制动阀的供气量不足；制动阀管路漏气、气路堵塞都会造成制动时制动系产生的压缩空气压力不足；制动鼓与制动蹄片间隙不合适；制动蹄接触面积太小。根据以上原因，围绕着制动不灵的问题，我反复查阅、研究了有关维修保养资料，并虚心向有经验的师傅请教，对逐个可能产生的原因进行检查分析，对可能会发生故障的部位，采取由浅人深，先易后难的方法进行拆检。我首先检查储风筒，看气压是否符合标准。起动发动机，检查制动系的压力表反应情况，发现其充气困难，充气 3min 才充到 0。3mpa。这种情况有可能是空气压缩机有故障，也有可能是密封气压管路有泄漏，造成气压很难提高。我检测发动机中速运转时的气压，发现上升较慢，熄火后检查气压，发现压力快速下降超过标准规定值。

检查空气压缩机传动皮带松紧度是否符合要求，又拆下空气压缩机，发现泵盖内大部分被积炭盖着，气门口亦都有积炭堵着。清除积炭后装回泵盖及附件试验，发现效果比以前有改进，空气压缩机有明显的泵气声，工作效果良好，然后把空气压缩机的输出接风喉接紧继续起动发动机，将总阀前的每一段管路逐段松开试风量，再加以彻底清除堵塞管道上的积炭。

通过以上操作，使发动机起动后，气压很快可以达到490kpa以上。我根据踏下制动踏板后气压下降值来判断故障，发现气压下降正常，但在放开脚踏板后，排风阀的排气量不足，当即解查刹车总阀，发现进气阀阀胶有明显沟槽的现象，排风阀阀胶发涨关闭不严，经更换装复好后，再适当调整排风阀，然后我又把后车轮里制动蹄片和制动鼓之间的间隙适当调整到最佳位置，使之不会有拖滞的状况。

故此，将车轮顶起，随后转动车轮试踏下制动踏板，果然车轮不是即停而是缓慢停下来，证明凸轮轴失去了作用。当即把左右轮和制动凸轮推杆拆下清锈加以润滑、调整，并且将整个制动轮鼓清洁一千二净，以及检查制动蹄的回位弹簧拉力情况，从直觉看弹簧已经被锈蚀了许多，用新旧弹簧对比确认弹力和粗细都有差别，所以更换新件。换上新后，这一故障排除了。经过试车检验，该车原刹车不灵的故障被排除。

俗话说:“活到老，学到老”。我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。

通过报纸、杂志、书籍积极学习理论;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。遵纪守法，认真学习知识;爱岗敬业，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

在工作期间，我深切的感受到职工群众的力量和自己肩负的使命，善良淳朴的职工群众在极其艰苦的环境中默默无闻尽职尽守，勤奋工作，他们面对困难时表现的大无畏精神，深深感动着我。

尽管从小到大，我没有吃过什么苦，但面对现在大好的补课机会，我岂能轻易放过，通过加强学习，结合身边的优秀党员，我不断提高理论水平和思想。

汽车维修工作总结

汽车用品生产

厂家、代理商或经销商要想进入 4s 店，必须首先弄清 4s 店选择汽车用品的原则和顾虑。众所周知，每一个 4s 店，其所经销的汽车，都是一个品牌的，汽车厂家为了保护自己的汽车品牌，是严格限制自己的品牌经销商从外部采购一些非厂家提供的零部件和用品的，几乎每个汽车生产厂家都有这样的要求。之所以如此，是因为汽车生产厂家，怕因为更换或加装一些非厂家提供的、质量没有保证的零部件或汽车用品影响自己品牌汽车的整车性能和质量，一旦因此出现质量问题，必将影响自己的品牌声誉，造成恶劣影响。这完全是不必要的麻烦，所以厂家索性来一刀切的要求。同时，汽车 4s 店也有这方面的顾虑，因为在目前中国的汽车销售市场环境中，毕竟厂家是占据主导地位的，拥有绝对的话语权。所以汽车用品生产厂家、代理商或经销商，要想使自己的产品进入 4s 店销售，首先必须保证一点，那就是提供的产品质量一定要合格有保证，性能稳定，经久耐用（最好能有相关的各种质量认证和检验报告）。

每一个企业，都是追求利润最大化的，汽车 4s 店也是如此。汽车 4s 店选择汽车用品经销时，考虑的另外一点就是：汽车用品生产厂家、代理商或经销商提供的产品是否给其预留了足够大的利润空间，市场价格是否透明，售后服务是否多。如果一种汽车用品在别的渠道或市场上到处都是，市场价格非常透明，汽车 4s 店一般是不会选择经销的。特别是那些汽车用品生产厂家、代理商或经销商提供的产品还要涉及到具体安装或车辆改装的，需要售后服务和承担产品本身与车辆本身质量风险的，向上述那种情况，汽车 4s 店就更不会选择经销了。当然，除非是一些大的、国际知名品牌的汽车用品生产厂家提供的产品，要么就是一部分本身附加值就低但顾客会经常购买的消耗性产品，象上述那种情况下，汽车 4s 店会有所考虑经销的。

汽车 4s 店选择汽车用品还有一条重要的原则就是：汽车用品生产厂家、代理商或经销商提供的产品，在其 4s 店里销售，究竟能有多大的量。一般每个 4s 店的客户保有量都是比较稳定的，虽然会随着新车的售出而成缓慢的增长，但其一部分老客户同时也在流失。因此，如何在现有客户的基础上，挖掘出他们的最大价值，这是汽车 4s 店选择汽车用品时要考虑的一个问题。那些销量大，利润高，质量有保证，售后服务少的消耗性汽车用品，当然就成为他们的首选了。当

然那些销量一般，但利润很高，质量有保证，售后服务又不太多的汽车耐用品，他们也会非常乐意选择的。

另外汽车 4s 店选择经销汽车用品还有一条原则是（大多数情况下）：要求汽车用品生产厂家，代理商或经销商，必须是铺货才能合作，并且还要提供增值税票。这完全可以理解。一是因为汽车 4s 店每人是各司其责，现款进货涉及环节多，程序复杂，手续比较麻烦，不如铺货合作省事简便易操作。二是因为其出于自己利益的考虑（不压自己的现金与库存）和自己所处的强势地位。

汽车用品生产厂家、代理商或经销商要想进入 4s 店，还有一点就是必须弄清 4s 店内部的组织结构。只有弄清了里面的组织结构，我们才能找对相关的主管人员，我们的产品才有可能进入，进入以后我们的产品才能销售的好。4s 店内部的组织结构一般如下图所示（大致）。

由于每个 4s 店的情况各不相同，在实际当中，有的 4s 店有可能在职务设置结构和职务名称上与上图不一定相同，但这并不重要。关键一点就是，汽车用品生产厂家、代理商或经销商要知道从售后这一块，来寻找出象服务经理这样具有产品能否进入 4s 店的决策权与谈判权的主管人员；象客户主管（前台维修接待）、技术主管（维修工）这种产品进入 4s 店后具体负责销售的人员；象配件主管（库管）、财务经理等这种与进货、结款等后续工作密切相关的人员。并且在日后的工作过程中，能够很好地理顺以上各种复杂的关系，以实现产品销量的最大化，这才是最重要的。

（例如：在奥迪的 4s 店里：相当于上图服务经理的职务名称是服务总监，相当于客户主管的职务名称是服务经理；例如：在有的 4s 店里，有的副总经理兼售后服务经理等等，情况不一而同）

在了解了以上两点以后，我们的产品进入 4s 店的工作，就好开展了。我们应该找有决定权利的售后服务经理或者跟其工作职责相近的其他人员。事先跟其电话沟通（电话沟通的技巧及一些应注意的问题，日后单辟主题另行交流），说明意图，然后约定面谈的时间。约定时间以后，准备面谈需要的产品资料等其它一些文件资料及产品样品。

跟 4s 店的服务经理面对面谈判后，无非最后涉及到一个问题；是对方现金进货还是给对方铺货。一般情况下，是以给 4s 店铺货为结局，这也是由 4s 店处于强势地位的现实情况所决定的。当然也有 4s 店现款进货的，在谈判的过程中，但这样的情况比较少。

如果是以给 4s 店铺货的合作方式进入 4s 店，当场要敲定前期的铺货量及结款的方式。是月结，还是压批结（是压前一批结后一批，还是压后一批结前一批），并最终以合同或协议的形式把其及其它一些方面的问题确定下来。

接下来就是安排往 4s 店上货的问题了。在上货的过程中，一定不能忘记给其配备必需的终端宣传品。

汽车维修工作总结

陕西东龙建设工程监理有限公司,受西部机场集团有限公司机场建设指挥部的委托，于 20xx 年 7 月 19 日组建项目监理部，进驻工地，对西安咸阳国际机场综合客运枢纽汽车安检维修区工程实施施工阶段监理。在建设和施工以及各有关参建单位的共同努力下，于 20xx 年 1 月 5 日完建，同年 1 月 10 日通过单位工程验收。

现对本监理部工作予以总结。

建筑结构设计使用年限为 50 年，建筑工程等级为三级，抗震设防烈度为 7 度，耐火等级一级，建筑层数一层，高度 7.9 米，主体采用钢筋混凝土与钢结构，部分金属型钢板屋面，总建筑面积 174.4 平方米。

建设单位为西部机场集团有限公司机场建设指挥部,设计单位为中国建筑西北设计研究院，勘察单位为中国有色金属工业西安勘察设计研究院，施工单位为国基建设集团有限公司，检测单位为西北综合勘察设计研究院，陕西东龙建设工程监理有限公司实施施工阶段的监理工作。工程自 20xx 年 7 月 12 日开工，施工合同工期 100 天。

20xx 年 7 月 19 日，西安咸阳国际机场综合客运枢纽汽车安检维修区工程动工。7 月 24 日，开始灰土挤密桩造孔；9 月 30 日，灰土挤密桩灌注完成；10 月 13 日，灰土挤密桩检测完成；10 月 14 日进行主体施工，11 月 15 日，主体封顶；11 月 20 日钢结构进场，20xx 年 1 月 4 日钢结构安装完成；20xx 年 1 月 6 日，土建施工及水电设备安装基本完工，进行施工质量初验；同年 1 月 13 日完成单位工程验收。

1、监理范围：本工程施工图纸范围内的施工阶段的监理。

2、监理内容：质量控制、进度控制、投资控制，合同管理、信息管理、安全管理，组织协调。

3、监理目标：

（1）质量目标：达到施工合同约定的合格质量等级。

（2）进度目标：实现施工合同约定的工期目标，即20xx年7月12日至20xx年10月20日，总施工日历天数100天。

（3）投资目标：实现施工合同约定的投资计划，工程造价控制在总投资范围内。

（4）信息及合同目标：监督施工单位认真履行合同协议并督促其完成合同约定的所有条款，做好分包单位资质审查。

（5）安全目标：实现安全生产无事故、零死亡。

（6）组织协调：采取相应组织措施，促使业主与相关参建单位关系协调一致。

4、制定监理工作制度。

（1）监理人员按照职责分工，确保每天一名监理工程师常驻现场，对施工现场每天至少巡检4次（上、下午各2次）；对关键工序、关键部位坚持全过程旁站监理。如遇晚上施工，跟班监理。

（2）监理部强化内部管理，严格监理人员出勤制度、节假日值班制度，确保一线作业场地监理力量。

（3）专人负责编制整理监理内业资料。

汽车维修工作总结

一年来本人立足本职工作，深挖潜力，继续深造，在工作中严格要求自己，加大工作力度，主动参与车间快修组管理工作，圆满完成公司交给的各项工作任务。

自取得技师证书后，在工作中更加努力，主动完成公司领导交给的各项任务。对下达的各项工作任务，仔细研究与审核，出现问题及时与技术人员沟通解决维修中的难题，配合车间经理完善各项管理工作。主动倡导新管理制度与新技术，使所在的车间、班组管理完善，作风严谨、技术力量过硬，能够超额完成公司交给的各项任务，主动配合其他小组的维修工作，并取得较好的经济效益。在管理方面严格执行公司下达的各项文件与管理制度。在维修质量与维修台次方面多下力气，使公司的营业额登上一个新的台阶，为公司的发展做出自己的贡献。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

https://d.book118.com/068111116100007027