

2024 年关于汽车实习报告模板锦集十篇

汽车实习报告 篇 1

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,希望这篇实习报告可以供大家参考。

4 月,我正式走进广东__车公司,广州__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。

3. 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。

4. 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。

5. 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。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有顺其自然的感觉。

汽车实习报告 篇 2

一. 前言

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.近年来汽车贸易企业在沈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.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。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

二. 实习目的

作为一名汽车服务工程专业的大学生，我们必须走在时代的前沿，了解最新的汽车动态及 技术，掌握汽车相关的知识，利用一切可以利用的时间和机会参加社会实践活动，把我们 所学的知识与社会相结合，不断地在实际中总结经验，提取精华，充实自己，完善自我， 才能更好的为社会服务，并且可以为以 后的工作之路做好铺垫，还可以熟练掌握汽车行业的销售和售后技能。

三. 实习单位简介

(1) 实习时间和地点

5 月份中旬，湖南省长沙市中南汽车世界 A01(星沙收费站旁)，湖南仁孚汽车销售服务有限公司是梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司授权的湖南首家特许服务中心。学校的目的是让我们更清楚的了解汽车市场的现状，汽车的发展史， 了解以后的实习环境。

(2) 实习单位背景介绍

与众多 4S 店相邻，交通比较便捷，员工素质精良尽责。奔驰 4S 店是一家集销售、维修、美容装饰为一体的汽车经销企业。奔驰 4S 店秉承顾客就是上帝的理念一直在不断完善服务质量，努力的在前进中。因为公司在发展阶段，所以目前还是以销售为主售后为辅 的方式运营。公司设有销售部、钣喷装饰部、售后维修部、配件管理及精品销售部。这家公司主要经营奔驰汽车，主要销售车型为:C 级，E 级，S 级，G 级等。

(3) 实习部门介绍

售后维修部。售后的服务项目比较完整，主要包括车辆的保养、维修、外出救援、保险理赔、钣金喷漆、车辆装饰、二手车置换等。维修部日常主要负责车辆的维修、保养及钣喷装饰等工作。

四. 汽车销售流程

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

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，供客户查阅大学生汽车 4S 店实习报告大学生汽车 4S 店实习报告。

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。

五. 奔驰 4S 店服务的主要内容

(1) 4S 店服务流程

1、接待准备：服务顾问按规范要求检查仪容、仪表；准备好必要的表单、工具、材料；环境维护及清洁。

2、迎接顾客：主动迎接，并引导顾客停车；使用标准问候语言；恰当称呼顾客。

3、环车检查：安装三件套；基本信息登录；环车检查；详细、准确填写接车登记表。

4、现场问诊：了解顾客关心的问题，询问顾客的来意，仔细倾听顾客的要求及对车辆故障的描述。

5、故障确认：可以立即确定故障的，根据质量担保规定，向顾客说明车辆的维修项目和顾客的需求是否属于质量担保范围内。如果当时很难确定是否属于质量担保范围，应向顾客说明原因，待进一步进行诊断后做出结论。如仍无法

断定，将情况上报一汽轿车服务部待批准后做出结论；不能立即确定故障的，向顾客解释须经全面仔细检查后才能确定。

6、获得、核实顾客、车辆信息：向顾客取得行驶证及车辆保养手册；引导顾客到接待前台，请顾客坐下。

7、确认备品供应情况：查询备品库存，确定是否有所需备品。

8、估算备品/工时费用：查看 DMS 系统内顾客服务档案，以判断车辆是否还有其它可推荐的维修项目；尽量准确地对维修费用进行估算，并将维修费用按工时费和备品费进行细化；将所有项目及所需备品录入 DMS 系统；如不能确定故障的，告知顾客待检查结果出来后，再给出详细费用。

9、预估完工时间：根据对维修项目所需工时的估计及店内实际情况预估出完工时间。

10、制作任务委托书

11、安排顾客休息

(2) 售后服务工作的内容

1、整理客户资料、建立客户档案：客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录（详见“客户档案基本资料表”）。

2、根据客户档案资料，研究客户的需求：业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

3、与客户进行电话、信函联系，开展跟踪服务：业务人员通过电话联系，让客户得到以下服务：

(1) 询问客户用车情况和对本公司服务有何意见；

(2) 询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳；

(3) 告之相关的汽车运用知识和注意事项；(4) 介绍本公司近期为客户提供的各种服务、特别是新的服务内容；

(5) 介绍本公司近期为客户安排的各类优惠联谊活动，如免费检测周，优惠服务月，汽车运用新知识晚会等，内容、日期、地址要告之清楚；

(6) 咨询服务；

(7) 走访客户。

六. 实习体会

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为深刻的了解。通过两位带领我们实习的专业老师的讲解，我们认识到当前中国的汽车市场潜力巨大，前景良好，作为一个汽车专业的学生，我们所的知识是与专业息息相关的，汽车服务工程是一门全面的汽车知识的学科。并且对专业的实际应用有了更多的了解，增强了专业知识的感性面及认识面。在两个实习单位见习之后，我们看到了一辆汽车进入到4S店后是如何在销售，车内装饰，售后信息反馈，零件更换，整体保养，车身维修等等一系列完善的服务项目和服务流程上提供服务的。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。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的技能是不能在书本上彻底理解的。短短的实习，让我大开眼界，也学会了不少东西，也让我对自己今后要从事的行业有所思考。短短四天仿佛思想又得到了一次升华，心中又多了一份人生感悟。这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实

践，徜徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

虽然只是短短一下午的奔驰 4S 店的参观，但我懂得了服务的重要性，从在 4S 店的参观中，我看到了很多不同的部门，为我们介绍的学姐学长也跟我们讲了很多重要的东西，其中有公司的介绍，有他们各部门的分工协作，在参观的时候，让我真真切切的感受到工作需要细致谨慎，需要用心，不然会在工作中遇到各种难题的，甚至容易闯祸的。其次，我感受到了与人打交道的重要性，人生活在社会上就得融入社会这个群体，就得与人交流，不仅仅是靠学到的那点小小的理论知识所能替代的，关键在于你会不会与人交流。因此，这次参观，在另一种意义上，它告诉我要看自己的性格适合什么样的工作，因此好给自己今后的人生定位，感谢老师带我们一起去完成了这次实习以及对我们的细心指导，同时感谢学校给我们这次宝贵的实习机会。

汽车实习报告 篇 3

1 前言

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。近年来汽车贸易企业在广州后春笋迅速的发展。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，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。而在全面建设小康社会的今天,汽车已进入越来越多的百姓

家庭,成为普通人出行的代步工具。

2、实习单位简介

本人于7月起在广州君华汽车销售服务有限公司实习,本次实习的目的:鉴于当前比较严峻的就业形势,为更快的适应社会,我为自己制定了为期8个月的汽车4S店实习任务。在实习期间我会充分利用这一机会熟悉相关工作岗位的工作环境和操作技巧。务实所学及工作岗位所需的必要知识基础,增强自身的素质学习更多的销售技巧,学会与顾客接触、交流。了解汽车各种品牌、价格、性能。了解公司管理模式,进一步加深对理论知识的应用。为毕业后迅速投入实际工作打下良好的基础。

广州君华汽车销售服务有限公司位于广州市海珠区广州大道南_98号(华南汽贸对面)。广州君华汽车销售服务有限公司隶属于“广州百强企业”的广州君华集团汽贸部,是东风本田授权的集汽车销售、维修服务、汽车配件销售、客户信息反馈为一体的4S汽车专营店。

公司占地面积_348平方米,其中维修厂房及停车场地7000平方米、现代化汽车销售展厅3348平方米,真正为顾客提供一站式的惬意购车享受。在技术人员方面,公司要求每一位员工都需要具备专业的职业技能知识,并要具备丰富的实践经验才能上岗,确保为客户提供最为专业的服务;在售后服务设备方面,公司按照国际汽车维修、保养服务标准,引进全系列配套高科技先进售后服务设备,并成立君华骑士盟和建立24小时救援服务机制,确保为客户提供最为放心和称心的售后服务。

3、实习主要内容及过程

?? 从 12 月开始在广州君华汽车销售服务有限公司进行实习,前期的一个月里,学习了解东风本田和日本本田汽车的发展历史。日本本田汽车公司是以制造摩托车起家的,通过本田摩托车打响品牌,继而开始转战生产汽车,而东风本田,是于,由东风汽车工业投资有限公司出资 50%,本田技研工业株式会社出资 40%,本田技研工业(中国)投资有限公司出资__%,通过改组改造原武汉万通汽车有限公司,成立东风本田汽车(武汉)有限公司(简称东风本田),注册资金 9800 万美元。经营范围包括设计、研制、制造和销售乘车(包括轿车)及其零部件,并提供相应的售后服务。在了解企业背景的同时,还要学习熟知东风本田系列轿车即 CR-V、思域、思铂睿的参数配置,了解车型性能,同时还要了解竞争品牌车型的性能及优缺点。在公司销售经理熊总经理的指导下,循序渐进的加深对东风本田车型的了解,并且熊总都会每星期的周五晚上开设培训课,教授汽车专业知识。在刚开始为期一个月的学习中,本人从一个对汽车一无所知的门外汉变成以为对汽车颇为了解的业内人士。

3.1 汽车销售专业流程

在接下来的一个月中,进入实战练习,指导教师即销售经理开始要求接待客户,主要是给客户介绍东风本田车型配置性能,接到客户的疑问。同时参加客户接待专业流程的学习。东风本田销售专业流程接待主要有 8 大流程分别为: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。

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。

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。

3.2 汽车售后服务流程

汽车售后服务流程主要有__个步骤：预约、接待、咨询、派工、诊断、客户认可追加项目、维修、质检、交车、跟踪。

(1) 预约: 有效的预约系统能保证客户在其需要的时候能获得服务, 也可最大限度减少客户在接受服务前的等待时间. 预约安排可以避开峰值时间, 以便使服务接待有更多的时间与客户接触.

(2) 接待: 在客户来访的最初时刻, 最重要的是使他放心. 在客户到来时, 接待人员应微笑示人, 以舒缓客户的情绪, 便于更好的和客户进行沟通并理解其要求.

(3) 咨询: 这是整个服务流程种最重要的步骤之一, 是建立客户对服务人员和服务部门的信心的良机. 通过体现诚挚的服务态度, 传达提供其所需服务的意愿以及对客户个性化需求的关注, 服务人员会赢得客户的信任. 这有助于消除客户的疑虑和不安, 并能让他们更坦率地描述其爱车所遇到的问题.

(4) 派工: 此步骤是内部流程, 和客户无直接接触, 不包含在顾客服务标准中.

(5) 诊断: 内部流程.

(6) 客户追加项目: 在诊断和维修步骤中, 有时可能会发现一些出乎意料的追加服务项目. 发生这种情况时, 服务接待需和客户联系, 讨论对所要执行的工作和交车时间的改动. 服务接待时应表现出诚挚, 坦率和真诚的态度, 以使客户确信这一追加工作是必须的, 避免客户产生疑虑.

(7) 维修: 内部流程.

(8) 质检: 内部流程.

(9) 交车: 为了确保和客户的长期友好关系, 服务人员应在交车步骤中紧密合作, 确保交车所需的全部信息与文件完全准备好, 客户车辆的车况良好, 以及客户对交车经历和他在服务流程中所获得的接待感到完全满意.

() 跟踪: 目的在于客户关系的持续发展. 客户关系发展是否顺利, 对于经销商的稳健经营至关重要, 这关系到客户是否愿意回来寻找以后的维修服务和购买零部件, 以及是否愿意介绍新客户. 跟踪可保证双方关系的发展, 同时服务部门也

能借此确认一些难以发现的客户服务问题. 只要经销商反映快速又可信赖, 即使客户有某些抱怨或担忧, 双方关系的持续发展仍是有保证的.

4、关于汽车日常保养

4.1 汽车保养需要做的几项基本工作

在这后面几个月的实习中, 我对汽车的保养以及保养的必要性有了深刻的理解。汽车定期保养的主要目的: 1、今后可能发生的许多较大的事故都得以避免。2、可使车辆保持在符合法规规章制度的状态下。3、可以延长汽车的使用寿命和车况。由此可见汽车保养是很重要的, 买了一辆新车, 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、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? 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，制动液在使用年或万公里后就应更换。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。

汽车实习报告 篇 4

本课程在教学过程中每个单元均提出本项目要解决的问题。将各种教学方法融入到实训课中去，该方式的使用目的是结合生产实际提出一个实际问题，不仅激发了学生的浓厚学习兴趣，还引导学生并训练学生分析问题、解决问题的能力。

为了促进学生所学的知识转化到实践中去，采用“项目训练”的方法是非常有效的。在学习完一个模块后，根据学生所学的理论知识和技能，设计一些具体的项目让学生分成小组来实践。学生在进行项目的训练中，充分发挥主体能动性，把学到的理论知识和技能进行运用，自己制定计划、实施方案和工作步骤，遇到问题可向老师咨询。本学期主要进行的实训项目有发动机拆装及柴油机喷油器的检测。

在发动机拆装训练过程中，学生的积极性很高。一方面是因为学生的好奇心，另一方面是因为想验证自己所学的理论知识。学生在教师的示范引导，模仿试做后，就会跃跃欲试，把刚刚建立起的操作表象付诸实践。学生大都能够按步骤完成整个拆装操作过程，但是很多细节问题做的还不够好。存在不少问题如：零部件的摆放，没有养成很好的习惯，存在随意乱放的现象；安装时随意敲打；缸盖紧固螺栓上紧的次数、顺序不正确。这些看上去虽不是大错，但都是不规范的操作表现。而此环节是完成实训任务的重中之重，是培养学生的整体职业素质和技术应用能力的关键，对形成职业特色与职业岗位能力、提高中职教学质量具有重要意义，所以下一步应加强规范操作的指导与要求。

在喷油器检测实训中，要求学生大胆操作，边做边思考，让学生利用所学的知识去处理实操中的问题，增加探索新知、开拓创新空间；如操作过程中喷油压力过高（或过低）是什么原因，让学生结合书本上所学的知识，解决实际问题。

任何一项工作都要善始善终，实训课也是如此。课后小结是对实训教学的必要补充，是对实训教学劳动教学成果的评判。而评价的方式是多种多样的，评价

的标准不能简单地评价为“对”或“错”，而是评价为“好”与“更好”。小节中也有学生自己总结发言部分，让学生评价自己、评价别人，从而发现自身问题与不足。通过课后小结即能及时指出学生存在的不足，又可以以此来激励学生，使学生积极进取。

以上是我对一学期来的实训工作总结。总之，在这一学期里，有得有失，希望在新的学年里能有更大的进步，为更好服务学生而努力工作。

汽车实习报告 篇5

7月13日，我们到冠通汽车销售服务有限公司顶岗实习，本次顶岗实习的主要目的是让我们汽车部教师找到理论教学和实践教学的差异，以改进实际教学方法，扩充实践知识面，对实际教学中遇到的困难有所准备，并且努力提高实际动手能力，为今后的教学和深造打下良好的基础。在短短的十天时间里，我深刻感受到了汽车维修行业的艰辛，也产生了很多对于我今后的教育教学和自我学习的感想。

冠通公司是别克品牌汽车的4S店，涉及的业务有整车销售、配件供应、维修服务、车贷分期付款、车辆保险及上牌、车主俱乐部服务等方面。顶岗实习的前两天，我在配件部那里学习，了解了配件部里各相关人员的工作职责和配件仓库管理要求，配件部经理向我介绍了一些配件的订货流程、收货流程和配件发料流程。我感受到在配件部工作最大的要求是工作仔细认真，尽量不发错货，要做到这点就必须对公司的所有车型都要了解，同类配件车型不一样，配件也不一样。有时车型一样，发动机不一样或生产日期不一样，所用的配件也会有不同。所以在工作时，善于积累经验，出现错误或遇到问题时，在日志本上记好，避免下次再错。后来的几天里，我到维修车间里学习，在车间的第一印象是规格标准，管理严明。先进齐全的设备、宽敞整洁的车间，还有整齐化一的服装和认真严谨的维修态度都让我感受到了一个真正维修店的标准。尽管有工作人员的紧张忙碌，

也有车辆的进进出出，但是整个机修车间的工作仍旧有条不紊、秩序井然。顶岗实习期间，认真向师傅们请教每一个工位的具体操作、故障车的故障诊断和维修方法、拆装技巧和保养规程。

总体说来，在这几天里，看到了很多、学到了很多，收获很大，也有不少启发。首先明确了合格的维修人员应该具备良好的技能水平和素质。因为良好的技能水平是维修质量的根本保障，也是合格的维修人员应该具备的基本素质。当然良好的技能是需要通过大量的实际维修来不断熟练、培养和提高自己的，并且要对这些维修实践进行总结和整理。还要不断吸收别人在维修过程当中所取得的经验，这样才能不断提高和丰富自己的维修技能和经验。其次，我感受到了一名优秀维修人员应该具备的工作态度和敬业精神。具有端正的工作态度和吃苦耐劳的敬业精神是一名优秀的维修人员应该具备的素质。

所以我们应该从实际出发，以技能实训教学和实践动手能力为主，注重培养学生端正的学习工作态度和吃苦耐劳的精神，让学生在多彩的生活中学习、探索、成长、树立创新意识，激发智慧的火花。这样才能实现职业教育对学生职业能力的培养，才能孕育出更多、更好的具有高水平职业能力的高素质人才。

汽车实习报告 篇 6

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。加入 WTO，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。

一、品牌与品牌营销

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/168106041124007001>