# 汽车美容学生实习工作总结(通用23篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-10-16

*汽车美容学生实习工作总结11、爱车畅行2、一路阳光3、越车地带4、恒彩汽车美容装饰店5、新概念汽车美容6、宝驹汽车美容装饰店7、亮n车8、路易腾9、新车界10、车本家11、车天地12、领跑13、爱车族汽车美容装饰店14、车美奂15、车驿站1...*

**汽车美容学生实习工作总结1**

1、爱车畅行

2、一路阳光

3、越车地带

4、恒彩汽车美容装饰店

5、新概念汽车美容

6、宝驹汽车美容装饰店

7、亮n车

8、路易腾

9、新车界

10、车本家

11、车天地

12、领跑

13、爱车族汽车美容装饰店

14、车美奂

15、车驿站

16、车时代

17、缘天下

18、保姆汽车美容

19、快车族

20、舒车堂

21、爱车族

22、久尚汽车用品

23、车之爱

24、车王汽车美容装饰店

25、爱车坊

26、车诚风

27、易车容

28、雅车居

29、车爱疯

30、超骑士汽车美容装饰店

31、安驰汽车美容

32、车占优

33、卡麦儿汽车装潢

34、美伦美涣

35、车丽友

36、城宇汽车装潢

37、缓车带

38、车管家

39、卡路士

40、新动力

41、车维美

42、百丽汽车美容

43、驰美特

44、车公馆

45、新起点

46、环美驰

47、爱车团

48、爱车堡

49、新靓点汽车美容

50、必车美

51、车维度

52、洁丽洁

53、车友记

54、车二诚

55、车一富

56、金玉皇朝

57、车护士

58、九迪汽车美容

59、车安洁

60、车空间

61、云霄汽车美容装饰店

62、车酷带

63、车之城

64、车易洗

65、好车园

66、靓丽车

67、汽车度假屋

68、骏捷汽车装潢

69、宏艺

70、车源素

71、遇车友

72、超洁汽车美容

73、哈车帮

74、车世界

75、顺彩汽车装潢

76、车\*\*

77、尚车之道

78、洗刷刷

79、车友盟

80、车原理

81、车女仆

82、车e族香车养护店

83、新起点

84、车净美

85、俏骑士汽车美容装饰店

86、车尚美

87、博利特

88、车停美

**汽车美容学生实习工作总结2**

忙繁忙碌的过了一年，但在店我学到了很多，也晓得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当的`地方请批评指正。20xx年xx月我进新乡店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在四周同道关心帮助下，思想、工作获得较大进步。回顾进职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

**汽车美容学生实习工作总结3**

\_\_集团公司(原\_x车制造厂)简称“\_x”，\_\_年\_月\_日破土动工，\*汽车工业从这里起步，52年来，\_x车肩负\*汽车工业发展重任，经历了建厂创业、产品换型和工厂改造、上轻型车和轿车三次大规模发展阶段。产品生产由单一卡车向轻型车和轿车方面发展;\_\_年，与\_\_公司合资建立15万辆轿车基地。\_\_年，与天津汽车工业(集团)有限公司联合重组。与\*\*丰田汽车公司实现合作，目前，产品结构已形成以轿车为主的新格局。

\_x车拥有全资子公司32家，控股子公司17家，其中包括一汽\*\*汽车有限公司、富奥汽车零部件有限公司等全资子公司和一汽轿车股份有限公司、天津一汽夏利汽车股份有限公司、一汽四环股份有限公司等上市公司及一汽-大众汽车有限公司、天津一汽丰田汽车有限公司等中外合资企业;在东北、华北和胶东、西南形成布局合理的三大生产基地，以及在\*\*汽车行业具有产品开发和工艺材料开发领先水\*的技术中心。资产总额1058亿元，员工万人。

\_年实现销售入1183亿元(亿美元)，列“世界最大500家公司”第470位;“\*机械500强”第1位;“世界机械500强”第71位。20\_年公司品牌价值达到亿元。

至今，\_x车累计产销中、重、轻、轿、客、微各类汽车860余万辆。在巩固和发展\*\*市场的同时，不断开拓国际市场，逐步建立起全球营销和采购体系。

遵循“\_x车，第一伙伴”核心价值观和“用户第一”的经营理念，践行“让\*每一个家庭都拥有自己的汽车”的产业梦想，一汽人正为建设“规模百万化、管理数字化、经营国际化”的新一汽而努力奋斗。

经过一夜的旅行，8月1日早上，我们抵达了目的地--长春;下了火车，还有一丝凉意，但这丝毫不影响我们的热情，在这个地方，我们将进行为期十天的机械制造工艺学的课程实习，这也是我们第一次走出学校、走出\*\*来到大型公司实习。

还没出车站，就迫不及待的买了一张地图，想看看长春是什么样子。拿到地图，另我们惊讶的是一汽的工厂及辅助的零件厂竟然占了长春市区的近三分之一，难怪长春会被称作是汽车城，果然名不虚传。

来到长春，来到一汽，就不能不对一汽有所了解;长春\_x车集团公司----我国第一家汽车制造厂于1953年在长春由\*奠基开始建设，自此\*有了自己的汽车工业。汽车工业从无到有，从小到大，现在已经成为国民经济中的重要产业部门。经过三次创业的长春一汽完成了三个具有战略意义的转变，即在产品结构上从以中型载货汽车为主的单一品种向以轿车为主的多品种全系列的转变，在企业结构上从单一工厂体制向企业集团体制的转变，在市场目标上从\*\*市场向\*\*，外两个市场转变。长春一汽已经建设成为一个以生产轿车为主，卡车兼容，系列齐全产品水\*高，竞争能力强，经济效益好，科研和管理水\*领先的现代化汽车工业联合企业。

在实习的几天里，我们感叹于一汽某些设备的先进，而有时候，却感叹一汽某些车间工作环境的\*\*。

在一汽国际物流中心实习的短短两周时间中，我们既忙碌又愉快，在与一汽国际物流中心亲密接触的日子里，我们了解了一汽国际物流中心，了解了一汽大众集团，学到了很多知识，掌握了很多的实践经验。把课堂中学到的知识真真正正的应用到了实际的操作之中，我们得到很多，感恩很多。然而，给我留下最深印象的还是一汽国际物流人身上的种种精神与能量。

在一汽国际物流人身上我看见了这样一种精神，那就是永远用饱满的热情与能量对待身边的一切，无论工作还是学习。指导我们的齐师傅就是这样一个人，他只是国际物流之中的一个普通员工。然而，他普通的身份却从事着极为不\*凡的工作，在对我们进行培训的日子里，他总是不厌其烦的对我们进行讲解，事无巨细，他不求我们对他感激，他只想竭尽自己所有的力量，把他所知道的物流知识毫无保留的传达给我们，无论我们多么麻烦，多么调皮，他只是对我们微笑，不断的鼓励我们，促使我们进步。齐师-父只是国际物流之中的一粒沙土，像齐师傅这样，在自己岗位上不知疲倦的贡献着自己的光和热的人还有很多，他们没有所求什么，只想把自己的热情发挥在自己热爱的岗位之上，因为他们知道，只有将大家的力量凝聚起来，才能有国际物流更美好的未来。

学无止境，这样一句古话，在国际物流得到了最为充分的体现。上至管理层的\*\*，下至基层作业人员，都秉承着这样一种学习与改进的精神。标准作业卡，是很多大型公司通用的一种作业管理模式，主要对作业的工序流程做出规范的演示与约束，这种管理模式在很大程度上杜绝了作业过程中的不规范操作，降低了作业危险，减少了资源的浪费，同时提高了作业效率，降低了物流成本。国际物流中心的目视看板包含了标准作业卡和货物存储货位的基本信息，无论是新人还是陌生人，都能在最短的时间内查找到所需信息，方便快捷。在生产的过程中，经常会出现一些不完美的细节，针对这些问题，国际物流专门成立了专项小组，对工作中出现的问题进行仔细的记录，分析，利用一切可用资源，寻求最佳解决方案 ，并加以试用，直至问题解决。国际物流永远以一种学习的态度，立足长远，采用一流的管理方法、引进先进的技术设备，以严谨谦虚的工作精神迎接未来的一切挑战。

精益求精，永续服务，创新无限是国际物流人最终的追求，创新是国际物流不断发展的精髓。在日常的工作之中，我们不乏看到创新的影子。以小筐组拣选作业为例，在小筐组闲置工具存放区，我们看到了很多被闲置的货架，然而，在作业现场，我们看到的却是另外一种景象，滑轮货架取代了以前的作业功臣，这种货架，指在框架结构中安置了很多滑轮，科学的倾斜角度能够使货物受惯性的作用顺利滑行到装货区域，不需人力的搬运，灵活方便。R3管理信息系统，是国际物流创新实践的另一法宝之一，R3系统将生产与物流作业紧密的联系起来，以供应生产为原则，层层发布需求供货信息，物流作业以FIS单为依据，进行货物的出、入库存管理，对货物进行存储、检验、包装、运输等作业。以最大的努力保证正常生产。在库存管理环节中，R3系统的功效得到了最大的发挥，它能够对货物进行分类管理，筛选存在危险库存量的货物，使库存保管员能在第一时间了解货物需求，及时通知供应商进行供货，保质保量的满足生产的需求。

时光飞逝，转眼间，两周的时间就这样结束了，收获很多，感悟很多，然而心里最难以割舍的还是我们十个人建立起来的深厚友谊，在实习之前我们彼此之间还很陌生，都不熟识，不甚了解，虽然我们相处的时间很短暂，我们之间也时有争歧，但是，青春的语言是永远相通的，团结奋斗是我们们之间永远的旋律，我们用我们怒放的青春、炙热的情感在国际物流唱响了一首生动的青春之歌。因为年轻，我们拥有活力，因为激情，我们潜能无限，因为团结，我们固若金刚。

在实习的期间，需要感谢的人太多，最让我感动的还是指导老师的敬业精神，他们放弃了自己宝贵的假期，将精力投入在我们的身上，像对待亲子般的关心我们，竭尽所能为我们提供生活工作上的便利，我谨\*\*所有实习的同学对这些可敬的人说一声诚挚的谢谢。最后我还要感谢学校以及一汽国际物流中心各位\*\*对我们的\*\*与栽培，正是因为你们的关注，才有了我们更加辉煌的明天。

**汽车美容学生实习工作总结4**

一.目的要求、

1.进一步熟悉发动机的组成和布置，主要零部件的构造，作用和装配关系。

2.进一步熟悉曲柄连杆机构，配气机构，润滑系和冷却系工作原理

3.了解发动机拆装的方法和工艺要求

4.预习汽车构造的实习指导书

二.设备和工具

普通扳手 、螺钉旋具、锤子、手钳。

三.实习过程

1.老师的安排下，我们五个人一组进行发动机的拆装，我们小组拆的是一个四缸直列水冷式发动机，先按要求拆下化油器，由于时间原因，对化油器内部零件没有进行拆装，不过事先我们已经拆装过化油器，这里就没有特别要求。然后卸下分电器等外部零部件，拆下电动机和发电机等组件。然后拆下进，排气只管，卸下气缸罩，然后把两侧的汽油泵以及节温器，这样发动机外部组件基本拆卸完毕。

1)拆下气缸盖13固定螺钉，注意螺钉应从两端向中间交叉旋松，并且分3次才卸下螺钉。

2)抬下气缸盖。

3)取下气缸垫，注意气缸垫的安装朝向。

4)旋松油底壳20的放油螺钉，放出油底壳内机油。

5)翻转发动机，拆卸油底壳固定螺钉(注意螺钉也应从两端向中间旋松)。拆下油底壳和油底壳密封垫。

6)旋松机油粗滤清器固定螺钉，拆卸机油滤清器、机油泵链轮和机油泵。

2、拆卸发动机活塞连杆组

1)转动曲轴，使发动机1、 4缸活塞处于下止点。

2)分别拆卸1、4缸的连杆的紧固螺母，去下连杆轴承盖，注意连杆配对记号，并按顺序放好。

3)用橡胶锤或锤子木柄分别推出1、4缸的活塞连杆组件，用手在气缸出口接住并取出活塞连杆组件，注意活塞安装方向。

4)将连杆轴承盖，连杆螺栓，螺母按原位置装回，不同缸的连杆不能互相调换。

5)用样方法拆卸2、3缸的活塞连杆组。

3、拆卸发动机曲轴飞轮组

1)旋松飞轮紧固螺钉，拆卸飞轮，飞轮比较重，拆卸时注意安全。

2)拆卸曲轴前端和后端密封凸缘及油封。

3)按课本要求所示从两端到中间旋松曲轴主轴承盖紧固螺钉，并注意主轴承盖的装配记号与朝向，不同缸的主轴承盖及轴瓦不能互相调换。

4)抬下曲轴，再将主轴承盖及垫片按原位装回，并将固定螺钉拧入少许。注意曲轴推力轴承的定位及开口的安装方向。

3、发动机零部件清洗

1)\*\*发动机零部件的所有油泥和污垢，刮除气缸、气缸盖及活塞积炭。

2)在专用油池中清洗发动机零部件，尤其是活塞连杆组件和曲轴飞轮组件。

4、在老师的带领下，我们来到多\*\*教室，并观看了发动机的工作过程及各组件的功能，通过老师的讲解，我们更一步了解了发动机的工作原理。

5、发动机总体安装

1)按照发动机拆卸的相反顺序安装所有零部件。

2)安装注意事项如下：

1.安装活塞连杆组件和曲轴飞轮组件时，应该特别注意互相配合运动表面的高度清洁，并于装配时在相互配合的运动表面上涂抹机油。

2.各配对的零部件不能相互调换，安装方向也应该正确。

3.各零部件应按规定力矩和方法拧紧，并且按两到三次拧紧。

4.活塞连杆组件装入气缸前，应使用专用工具将活塞环夹紧，再用锤子木柄将活塞组件推入气缸。

5.安装正时齿轮带时，应注意使曲轴正时齿形带轮位置与机体记号对齐并与凸轮轴正时齿形带轮的位置配合正确。

6、拆装完后将所有工具及地面清理一遍，整个拆装实习才基本结束...... 小结：

通过这次拆装实习，让我对发动机及变速器等汽车大型组件有了一个很深入的认识，这次则是实践中的深入性的认识。通过这次实习使我们学到很多书本上

学不到的东西拆装实习不仅把理论和实践紧密的结合起来，而且还加深了对汽车组成、结构、部件的工作原理的了解，也初步掌握了拆装的基本要求和一般的工艺线路，同时也加深了对工具的使用和了解。

**汽车美容学生实习工作总结5**

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的青年学生，我欣然地加入了势不可挡的毕业实习洪流中。每个人都有能力赚钱，但并不是每个人都有丰富的工作经验和社会经验，而经验的富与贫都在很大程度上决定了个人工作能力的高低。经验，往往是我们学生所最缺乏的东西！以下是我的实习报告。

一、实习目的

我实习的目的并不是纯粹为了赚钱，更是为了融入这个现实的社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和阅历，获取宝贵的社会工作经验，为自己毕业以后正式工作奠定基础，提供知识和经验。

二、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

三、实习过程

对于涉世较浅、缺乏经验的我来说，工作初期显得十分吃力和窘迫。因为缺乏一定的经验和知识，由此初次工作时显得非常紧张，动作笨拙缓慢、手足无措、丢三落四等等。这对于我来说，是一个极大的挑战，也是一个锻炼自己、获取经验的机遇。我没有因为自己种种不好的表现而倍感失落和沮丧，而是更用心地向老师傅和管理员学习，不放过任何一个细微的动作，一遍遍识记一整套的美容技术，努力要求自己对客人服务做到无微不至、周到体贴。

经过勤奋努力和同事、管理员的指导，我基本上熟悉和掌握了有关美容服务的各方面知识，并能很好地作用到美容服务当中去，一步步提高了自己的服务水\*和美容技术，由此也得到了客人的肯定和\*\*们的夸奖。我也很高兴，为自己出色的表现和\*\*的褒扬而感到满意。然而，与这些相比，我认为自己所获得的经验和认识要更有意义和价值。这不仅仅是一次简单的实习实践，更是一次知识和能力的超越。它让我看到了能力和经验的重要性，让我看到了自己的不足，更让我获得了前进和奋斗的动力！

四、实习心得

工作锻炼了胆识和勇气，服务学会了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。在美容店工作，需要做很多的工作，除了日常的服务工作，还要做好推销服务。这是一项非常具有挑战性的任务，也是最能锻炼胆识、勇气、信心的工作。在短短两个月的美容店实习工作中，我一直坚持努力学习、勤奋工作，从一个茫然无知的实习生，到成为一名熟悉业务知识、全面掌握服务技巧、具有较高服务水\*的美容师，我也不断提高了自信和勇气，获得了快乐。

五、实\*结

**汽车美容学生实习工作总结6**

一、实习性质与目的

毕业实习是高等学校教学计划中的一个重要的实践性教学环节，是对汽车检测专业学生的知识、能力、人格等的综合历练和检验。也是实现工学结合教育的重要内容之一。

汽车检测专业毕业实习的主要目的在于使学生将课堂上所学的理论知识和在校实训中掌握的生产技能用到实际的工作中去，使学生加深对所学专业课程的理解，扩大汽车检测与维修专业的知识面，增强综合运用汽车检测与维修专业知识的能力，培养和提高学生发现问题的调研能力、分析能力和解决实际问题的能力。同时，通过毕业实习使学生接触社会，了解社会，增强责任感和使命感。学会与人沟通合作，学会做人做事，培养健全的人格，培养\*\*工作能力，以适应社会发展的需要，为学生即将走上工作岗位打下良好、坚实的基础。

二、实习的主要内容

1、了解或掌握汽车各级维护的内容及标准。

2、学会正确使用维修工具、设备及诊断检测仪器、设备。

3、熟习汽车检测和维修流程，掌握汽车故障的诊断思路和步骤，打造自己的专业能力。

4、培养与人际交往的能力和团队协作能力，树立良好的职业道德，打造自己的方法能力和社会能力。

5、进行职业\*\*研究，完善或审视自己的职业规划。

三、实习的具体要求

1．通过实习，应充分认识到未来实际工作对汽车检测与维修专业知识的要求，找准差距，确定需要补充和完善的学习内容。

2．在实习过程中应注重锻炼运用所学的汽车检测与维修专业知识解决实际问题的能力。要学生在解决实际问题时，着重对所学的专业知识加以融会贯通，锻炼和提高自身的综合技能。

3．在实习过程中还应注重提高自身协调、沟通的能力、团队合作的能力和\*\*管理能力等，以尽快适应未来实际工作的要求。

四、实习方式和安排

1．实习时间

第5学期至第6学期，包括寒假（春节随实习单位休息）总计不少于20周。

2．实习方式

集中实习和分散实习相结合。集中实习由就业办公室联系实习单位，安排实习计划。分散实习由学生根据实际情况由学院开具介绍信，自行联系实习单位。学生应根据所学专业和毕业论文的选题方向，合理选择实习方式和实习单位。

3．实习安排

毕业实习分三个阶段进行：

（1）准备阶段：进行实习动员，提高师生对毕业实习的认识，做好必要的准备。

（2）实习阶段：按照实习要求，参与汽车维修单位的有关业务工作，进行汽车检测与维修方面的学习。时间为20周。

（3）总结阶段：完成实习鉴定，总结实习中的经验和问题。

五、实习的质量标准

考核成绩参照实习单位鉴定以及学生个人的实习记录、实习报告，实习表现等进行综合评定，分为优秀、良好、中等、及格、不及格五个等级。成绩及格及以上者可获得相应的毕业实习学分。毕业实习优秀的比例\*\*在毕业生总数的20%以内。

（1）优秀

实习态度端正，遵守实习纪律，能很好地完成实习任务，达到实\*\*纲中规定的全部要求，实习报告能对实习内容进行全面、系统地总结，并能运用学过的汽车检测与维修知识和技能解决工作中的实际问题，成绩优异。

（2）良好

实习态度端正，遵守实习纪律，能较好地完成实习任务，达到实\*\*纲中规定的全部要求，实习报告能对实习内容进行比较全面、系统地总结，并能运用学过的汽车检测与维修技能到实践中。成绩良好。

（3）中等

实习态度基本端正，能较好地遵守实习纪律，达到实\*\*纲中规定的主要要求，实习报告能对实习内容进行比较全面的总结。

（4）及格

实习态度基本端正，能较好地遵守实习纪律，完成了实习的基本任务，达到实\*\*纲中规定的基本要求，能完成实习报告，内容基本正确，但不够完整、系统。

（5）不及格 凡具备下列条件之一者，均为不及格：

\*未达到实\*\*纲规定的基本要求，实习报告不认真，或内容有明显错误；

\*未参加实习的时间超过全部时间三分之一者；

\*实习中有\*\*行为，造成\*\*影响者。

六、考核内容和方式

实习成绩是对学生的实习过程给予正确考核评价的结果。因此，考核必须坚持标准，既要考核学生完成专业学习实践的情况，又要考核其在实习中的\*\*思想表现、学习态度和\*\*纪律性。考核采取评阅单位鉴定、学生实习记录和实习报告，并参考\*时实际表现和能力等方面进行综合评定的办法。

1．实习结束时，实习学生要主动征求实习单位意见，由实习单位出具实习鉴定材料，毕业实习鉴定材料应有实习单位指导教师的鉴定和签字、实习单位负责人的鉴定和签字以及学校指定的校内带队指导教师的的鉴定和签字，两方面的鉴定应包含实习生的思想表现、工作态度、实习内容和实习任务完成情况、职业能力及团队合作精神及表现效果等方面的情况。

2．学生要认真做好实习记录，要根据实习的具体情况撰写自我鉴定和实习报告。实习结束后，将实习记录、单位鉴定表以及实习报告一同上交。

**汽车美容学生实习工作总结7**

回首在校的学习时间，是那么的短暂，现已逐渐涉足社会出来实习、工作了。人们常说，大学是个象牙塔。确实，学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在角色的转化过程中，人们的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。 所以，不要老抱怨公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自己身上的问题。而实习提供了一个机会，让大家接触到真实的职场。有了实习的经验，以后毕业工作时就可以更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转换。

我们来广汽丰田已有一段时间了，这次实习，其目的在于通过实习使学生获得基本生产的感性知识，理论联系实际，扩大知识面；同时专业实习又是锻炼和培养学生业务能力及素质的重要渠道，培养当代大学生具有吃苦耐劳的精神，也是学生接触社会、了解产业状况、了解国情的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步担任技术工作的能力、初步了解企业管理的基本方法和技能；体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程乃至以后的工作，都是十分必要的基础。通过这次实习我真正感觉到步入社会后我们要学得的东西很多，差距还是有的，专业课知识的欠缺、动手能力不足等等，我也知道这不是一天两能够学会的，不过我坚信我能做到这一点。

然而，公司生产特征主要是精益生产：

实行拉动式生产

灵活反应市场需求，实行小批量生产，产品多样化

最大限度的减少库存

充分发挥设备效益

改进生产\*\*发挥小组作用

改善公司与员工的关系，提高员工参与的积极性

消除重复的错误，最大限度的降低维修率

采用看板作业

实行准时制生产

新产品开发采用精益措施

改善与供应商的协作关系，变“买卖关系”为“利益共同关系”

开展主动销售

注重市场\*\*，建立快速反应顾客需求的营销系统

精益生产三种体系：质量网修、同步/精益\*\*、picos。

客户的热忱促动了汽车的销售，客户的热忱=美好的购买经历+美好的拥有经验。

1. 模具车间

模具中心是一个专业生产车间，主要生产汽车大型车身模具，中小型冲压板，焊夹具，冲压件检具，铸锻模。

模具快速开发系统如下：

2.塑料件厂

塑料成型车间：五台大型铸塑机，主要加工车身部件外壳模型。如：仪表板

3.车桥厂

加工：前轴；后桥壳，差速器等。

采用流水线加工运作

后 记

在这期间我们进行了为期10天的导入和技能培训，在公司技术人员的带领下看到了很多也学到了很多。让我对原先在课本上许多不很明白的东西在实践观察中有了新的领悟和认识。

在这个科技时代中，高技术产品品种类繁多，生产工艺、生产流程也各不相同，但不管何种产品，从原料加工到制成产品都是遵循一定的生产原理，通过一些主要设备及工艺流程来完成的。因此，在专业实习过程中，首先要了解其生产原理，弄清生产的工艺流程和主要设备的构造及操作。其次，在专业人员指导下，通过实习过程见习产品的设计、生产及开发等环节，初步培养我们得知识运用能力。概括起来有以下几方面：

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

**汽车美容学生实习工作总结8**

今天是我来xx有限责任公司实习的第一天，首先在正式实习前，公司安排了专人对我们进行了培训，分有公司级别的培训，厂部级别的培训，车间级别的培训及班组级别的上岗培训，当然更有入厂安全教育的培训只有通过入厂安全教育培训考核合格后才能正式实\*\*岗，因为安全工作是重中之重，我们厂依据市局下发的相关文件的指示精神把安全工作放在各项工作的首位，时刻对新进员工进行安全教育，不能松懈，做好企业安全工作是确保企业财产及员工人身安全。

第二三天我们是在厂里的会议室进行的安全教育厂里的安全工程师对我们详细讲解安全工作的重要性，要把企业的安全工作放在各项工作的首位，建立了个人安全档案，把安全工作落实到实处，这几天的安全教育我收获丰富，为自己以后的工作，做下良好的铺垫。

然后到第四天是进行入厂安全教育的考试，由于我们都很珍惜这份工作，所以在考试之前我们都是很努力的复习，功夫不负有心人，最后我们都能顺利的考试及格，通过入厂安全教育考核的培训。

最后一天是由公司的负责人带我们去车间看现场的设备，以及需要学习很多在熟悉车间的生产流程后，比如进公司前必须穿好个人的PPE（个人防护用具），必须走绿色通道，对陌生的\*\*盒以及\*\*柜的东西以及检测汽车的仪器，没有师傅的指导下是不可以乱\*\*拿的，然后我们到总装车间的工段园地看一些关于汽车维修常见的资料，在翻看这些资料的过程中，记忆和我们课堂所学的维修知识还要全面，但是我们有很多不懂或弄不清楚的资料，都积极向车间维修的师傅请教，在他们的耐心指导下，我们对车间制造以及维修程序方法有了一定的认识。

我们都严格遵守车间的生产纪律，遇到不懂地方都积极发问，以免造成安全事故。在车间里必须首先了解生产工艺流程，车间师傅还教我们检测汽车仪器和设备的使用方法，以及介绍这些设备的名称和用途。

总结：在第一周里，我的所实习到的就是公司给我们一周的入厂安全知识教育的培训，以及了解汽车维修的一些仪器用途，虽然没有什么是比较技术的东西，但是这些是必须要做的在接下来的实习期间，我会不断的.去努力提高自己的动手能力。

**汽车美容学生实习工作总结9**

>摘 要：都说社会是另一所大学，作为一名大学生不仅要在大学校园中勤奋学习科学知识以求更好的报效祖国，为社会做贡献，而且也不能只把自己局限在学校这个封闭的环境中。一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西。

>关键词：长沙金卓美容美发有限公司;接待;收银

在学校的安排下，我们这些大学生即将外出实习工作。对于很多同学来说都是相当兴奋和紧张的，因为有的同学是第一次参加实习工作，这让这些同学向社会迈出了一大步，拥有了社会实践能力和工作经验，还有社会的沟通能力。我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中，我们将学到的知识结合到工作实践当中，从中吸取工作经验，我还拥有了很多的好朋友，有了社会沟通能力，这都是一大进步。

经自己应聘,我在长沙金卓美容美发有限公司实习。在这几个月实习时间如时光飞速而逝，而这期间的感受有苦有甜。在每日紧张又充实的工作中不知不觉间已完成的实习期，再回首，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

>1. 公司介绍

温馨典雅的金卓美容美发造型有限公司，前身为尚艺美容美发连锁机构，于20\_年开设了第一家桐梓坡店，承载着传播美丽的使命，悄然而生，经营中一直秉承用心为顾客提供最贴心的专业服务，受到顾客的普遍好评，经过2年的用心经营与不断提升的管理水\*，于20\_年开设了美林银谷会所店，在20\_年进行资源整合，全面升级，再度扬帆起航，于20\_年的6月1日正式成立金卓专业护肤造型中心，发展至今已成为一家提供专业美容美体咨询、以养身美容为主导、美发造型为先河，优质的服务与技术为基础、提供五星服务的专业美容美体养生连锁机构，会所坐落于长沙市岳麓区金星大道中段，繁华与静谧并存，发展至今已有两家分店，即400\*米桐梓坡店及1800\*米美林银谷店，员工已达百人，管理的过程不断重金吸纳专业的管理人才，打造高效的管理团队，经营理念汇聚\*\*最时尚前沿元素、国际领先技术，以柔和的灯光、悠扬的音乐、香花茗茶点缀着温馨舒适环境，为顾客身体及心灵提供最美丽的享受。优质的服务与一流的专业技术在金卓是每个人必须掌握的，“顾客至上，服务第一”始终是会所秉持的重心!在管理过程中全面采用人性化岗位责任制，公\*、公正、公开的道德理念;为客户秉承诚实、用心、专注的宗旨，提供轻松舒适家一般尽善尽美的服务，用百分百的热情传导健康之美，金卓会所，至享奢华!

>2. 实习岗位的职责和要求

我的实习岗位是前台收银。前台收银要掌握整个公司的各种发展历程和规模。负责介绍自己的公司，回答来访人员提出的有关问题，处理突发性的客人投诉等事项。完成\*\*交办的其它工作任务。

我每天的工作任务和要求有以下几点：

1、 负责公司前台接待工作。

2、 负责公司电话接转、收发传真、文档复印等工作。

3、 负责各类办公文档、员工业绩的打印和业绩报表。

4、 日常文书、资料整理及其他一般行政事务。

5、 日常店铺的收银，每天的收入与支出

技能要求：

1、 对办公室工作程序熟悉，操作收银系统，管理顾客资料

2、 熟练使用Word、Excel等办公软件，会借助互联网查找资料;

3、 具有优秀的中英文书写能力、表达能力;

4、 具有良好的沟通能力、协调能力，及较强的保密意识;

5、 熟练使用各种办公自动化设备;

6、 具有良好的适应能力，能在压力下工作。

>3. 实习过程

第一天来到公司报到后，老板很快就安排好我上班的地方，还让一位老同事带着我。和前辈打过招呼，她就让我在她旁边帮忙，首先跟我讲了一下公司的规章\*\*，所谓没有规矩不成方圆。指导我的老师教我，作为前台收银，任务比较琐碎繁杂，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要操作收银系统、收信件、给员工打印业绩报表等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好，这样工作就不会乱。然后就安排我做一些简单的工作，她也在旁边，有什么不懂的可以向她请教，她也会经常来看看我做的工作，做的不好的他会一一指出，然后帮助我改正。

在这段实习中，我的主要工作内容是前台接待和管理收银系统，管理顾客资料和每天店铺的日常开支。而我每天做的是收银，每天的开支、员工们的请假条，整理员工档案，以备随时出档和归档。复印、速印办公文件，发传真，领办公表格等。这写工作看似简单，其实内容也很繁琐，做这些事情还要细心和足够的耐心，不然事情很容易做砸或者一不小心就会给顾客买错单，就会造成很大的损失。也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的三个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨;当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。

在老同事的悉心教导，和我的谦虚勤奋好学的态度下，差不多一个星期就上轨工作了，现在也已经可以独自的完成工作任务，虽然还是不够熟练，但是我想信水滴石穿、熟能生巧的。

作为一名还没有毕业的学生，过来这个公司也已经有了一段时间，回顾这段时日，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了非常多不同寻常的回忆。回想这次在长沙金卓美容美发有限公司实习的点点滴滴，觉得从中获益匪浅，在同事同事那里学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识，对此我真的非常感激大家。实习过程单位给予了我足够的宽容、\*\*和帮助，也给予了我很多的栽培和锻炼。在公司年会上让我崭露头角!让我担当主持人，很是锻炼我的行事能力。在\*\*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。

>4. 实习心得与收获

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：

一、勤快，

二、忍，

三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

实习是一个很好的\*台，让我们对社会有了新的领悟和认识，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好。在公司实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注意的东西

踏上社会我们与形形\*\*的人打交道。由于存在着利益关系又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，其实背地里却勾心斗角不择\*\*，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。在实习过程中，除了牢记老师给我们的建议外，我个人觉得也应具备以下几点：第一是要真诚，你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去行政部实习，心里不可避免的有些疑惑，不知道同事怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等……踏进公司的办公室,只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解,大家都很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声 “早”那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。 第二是沟通：要想在短暂的实习时间内尽可能多的学一些东西，这就需要跟\*\*和同事有很好的沟通，加深彼此的了解。刚到前台，\*\*并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟\*\*同事建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。 第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说无论你想做什么，激情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水\*当中去。第四是“主动出击”?当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动地帮同事做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间向同事请教问题，跟同事像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作。

环境往往会影响一个人的工作态度。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。但是我觉得我很欣慰，在公司很喜欢同事们，我们就像一个大家庭，虽然没有不散的宴席，但是大家的好我都记在了心中。

>5. 结束语

实习的日子已经过了一大半，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清楚。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

前台的工作给了我很多的接触群众的机会，在和他们交谈中，我知道了很多的现实，我也知道了自己要做好的事情了，曾经的我们就是这样的走过来的，这也是我们一直以来都在不断的进步中得到的成果。以后的工作如何，谁也说不清楚，但是我知道，只要自己去努力，去争取，那么就一定会得到自己想要的!

实习的日子我们收获了大学的课堂里没有的许多东西，学到了为人处世的许多道理与方法，学会了怎样学习，也学会了把一根警醒自己的惰性、使自己始终保持自强不息良好心态。我觉得收获真是非常的大。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。我非常感谢公司所有同事和经理，感谢你们在我实习的这段期间对我的关心和照顾，从你们的身上，我学到了很多，也希望我们的公司越做越好，越做越大!

**汽车美容学生实习工作总结10**

时间飞逝，时光如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，回首缅怀的是对之前工作的总结和经验，翘着待行的是对未来工作开拓和进展。xx年即将过去，xx年即将来临，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成工作，扬长避短。

一转眼我已经来到公司三年了，这三年中，我有喜也有悲，喜是我刚来到公司时，新像一个刚出生的小孩一样，什么都不会，都是公司领导和同事给我的帮助和鼓励，才让我成长的这么快;悲是公司对我抱了很大的希望，但是我始终没有把自己的工作没有做好。

记得刚过完春节到公司时，我们外面就发生了很大的变化，我带的徒弟xx在我回家过春节期间辞职不做了，一月份我们几个人坐着一起聊天时，他就跟我们讲了，说过完年就不会回来上班，他家里人叫他回家读书，我当时没有把这件事放在心上，在回家期间他就这样辞职了，等我过完春节回到公司上班时，后场已经调了一个人出来开机，在我在家的几天期间，我的同事xx已经教会xx一些简单的操作和冲车已经教给他了。

三月份福州每一家店大调整，我们店xx、xx被调到工业店，xx、xx、xx被调到我们xx店,当时我们都感到很惊讶，王xx为什么会被调走了，他这一调走了，我们美容组不是要变成一团散沙，但是让我们意想不到的是自从马哥担任我们美容保洁部部长时，我们组越来越团结，做事越来越有激情，美容的业绩也直接上升，从以前25万都做不到，在马哥的带领下，美容组的业绩直接上升，有时我们外面挖沙时，马哥就放下他手头上的工作，来带领我们一起挖沙，他从来都不在我们面前摆着领导的架子，在我们面前扮演的大哥哥的角色，无微不至的关心我们，鼓励我们。

四月份我外面开机的另一个同事xx，也是我带得徒弟，他当时要辞职我都还不知道，到他那天辞职我才知道，这都是我的工作没有做好，最基本的不了解下面人的心里是怎样的想法，晚上没有找他们聊天和鼓励他们，只知道责备他们，才导致他们一个个辞职不做的，这都是我的原因。在今后的工作中，我一定会经常找下面的人聊天和经常鼓励他们，让他在外面开机感觉到能学到很多的东西。

将近过了十几天，马哥又从后场调了两个人出来开机，当时我就教他们简单的操作和怎样冲车，吸取上几次的教训，晚上我会组织他们开一个小会议，主要讲的是一天工作下来发生的问题，如何去解决这些问题，有些车是怎样洗法和操作和客户在意的部位，洗车机的认识和如何保养洗车机，如何做一个合格的开机员，天天晚会就困绕这几个话题讲，希望把我所会的东西教给他们，让他们尽快的成长起来，四月份底吴杰被调到三楼学技术，外面就我、段进龙、王、许强四个人开机，当时我一个人又要教他们怎样冲车，怎样开机，晚上还要总结他们一天工作下来学到了什么东西，有什么不会的，该怎样教他们，晚上关完门时，我们四个人坐在一起，讨论一天工作下来发生了那些问题，然后我一个个的帮他们讲解和解决，还有告诉他们一些客户的兴趣爱好，最在意那些地方，最后我就总结一下一天工作下的问题。

六月份是外面出事率最高的一个月，洗车机顶刷会把一些车的雨刮臂刷洗断掉，这都是我没有维护和保养好洗车机，才造成这么多车在洗车机里面把雨刮器洗断了，洗断了雨刷臂我还没有意志的危险性，天天还照常这样洗车，没有做出解决方案，怎样该避免这些车不会被顶刷刷断掉，这个案例发生在6月23日，是辆闽acl213白色蒙迪欧，当时车在里面洗时，预刷把这辆车的雨刮臂刷弯了，我当时就到后场去叫机修师傅帮客户调好了，自从那次以后，客户每天过来洗车都会投诉我们，雨刮器会刮的响，我当时就到后场在叫机修组的帮我调了一下，调好了，我就叫客户出来看一下，还会不会响，客户一试还是会响，我们就始终调雨刮臂，还是会响，我们就跟客户讲，大哥不好意思，我们帮你换一个新的雨刮臂，看还会不会响，客户当时就同意了，我就把车架号抄下来，报给机修组，机修组师傅说货没有这么快，我就跑出去跟客户讲，我们货没有这么快，你看能不能等我们货到了，在打电话给你，你在过来装，客户就这样开走了，第二天我就打电话叫客户过来把雨刮臂装了上面，将近过了几天，客户又过来洗车时又投诉我们说雨刮器还是会响，我当时又跑到后场在叫机修师傅再帮我看一下，我们将近调了一个多小时，雨刷器还是会响，我就叫用品组换了一个雨刮器，当时就不会响了，客户就这样开车走了，又过了几天，客户双过来洗车时，又投诉雨刮器会响，我又跑到后场叫机修师傅在帮我处理一下，还是不行，我们又换了一个雨刮器，当时就不会响了，客户就这样开车走了，到始终这种问题还没有解决，客户经常投诉我们，这个案例写到这里就结束了，这个案例告诉我

了，一个问题发生了，没有及时的处理掉，客户就一直就会投诉我们，导致这个客户流失掉。

七月份外面开机的王xx请假回家，中旬xx调人，我们外面开机许x被调到xx，7月20日王xx回到公司上班，外面就天天出来，这都是我的责任，没有把人带好，才会造成洗车机天天出事，最严重的几辆车，一辆xxx宝马在洗车机里面挂挡位，踩油门，把车撞到风机上面，把叶子板撞凹了，当时看洗车机的人没有发现客户挂挡位踩油门，车撞上面了还不知道，这都是我原因，没有教好一个徒弟，才会造成这辆宝马车撞在风机上，再就是7月23日，一辆xx，当时客户过来洗车，客户还问轮胎组测气压的人，这行李架要不要拆下来，我当时看了一下，就跟客户说没事，等车洗完了，行李架撞在风机上面，把行李架撞断了，等车擦完了开到外场，客户过管拿车，投诉我们行李架被洗断了，最后马哥才处理好这个投诉，这个案例告诉我，当没有把握的事，一定不要轻易说没有问题，等事情发生了都已经晚了，造成了不必要的麻烦，在今后的工作中，我一定要吸取这几次的教训，认真认真再认真，细心细心再细心的把外面的工作做好，避免以后在出现这类似的投诉，7月24日一个客户投诉我，一辆xx，当时我安排他们上去吃饭，我一个人冲车和看机器，等我在冲右后轮时，客户不听指挥，车往前开，我当时就敲客户的后侧挡玻璃，客户当时就把车停下来了，我把所有的轮涡冲完了，再把车指挥进洗车机时，客户当时在打电话，没有听到我指挥，我再次敲打客户的玻璃，客户就对我发火，敲什么敲，我当时马上就火了就对客户说，你不听我指挥，车撞了谁赔，客户就什么话都没有说了，就把玻璃升起来了，车进了洗车机，这个案例告诉我，一定要有耐性的服务好每一个客户，不要轻易的去敲客户的玻璃，我们在外面敲时没有感觉，但客户在车里面就听起来很响，在今后的工作中我一要改旧这种坏习惯，服务好每个人进场客户，让客户感受新奇特是一个专业的爱车保姆，满足好每一个客户需求点，才能把工作做好，我还要多和客户沟通，了解我们存在哪些不足的地方，好让我们服务做得更加到位。

八月份马哥又从后场调了一个人出来开机，他只在外面做了十几天就一声不吭的走了，当时我也不知道他要辞职不做了，等马哥知道赵桦不做了，第二天就把我叫到一旁，对我说：“给你人带，你一个一个的没有带好，连他们要辞职你都不知道，你怎样当他们师傅的，以后我还敢不敢在调人出来开机，给你带。”我当时听了心里真的很不是滋味，为什么我没有带好外面每一个人，让他一个一个辞职不做，我哪里没有做到位，才一个一个的辞职不做的，八月份第一天洗车机就出事，一辆闽xx思城的车挂挡位，车撞到风机上面把前挡撞破了，最后客户要求我们赔了一个前挡给他，还有一辆xxx，宝马x5，我们摸泡沫时，把客户的雨刷器弄坏了，都是我没严格要求他们认真，用心耐心的工作，才会造成这么多的投诉，都是我的工作没有做到位，才造成很多客户对我们的工作不满，在今后的工作中，我一定要严格要求他们认真做好每件事，耐心服务好每一个客户。

九月份，也有几辆车的雨刮臂被我们顶刷洗断掉了，当外面发生事情，我当时都没有总结这件事为什么会发生，以后要怎样避免这件事不会再同时发生，才会出现同样的错误，多次发生，在今后的工作中，当发生什么事情，晚上总结一下，这件事怎样才能避免掉，下次在不发生同一样事情，九月十几号，何总帮全体人员培训，我很荣幸的xx现场听何总讲课，培训我们怎样跟客户讲话怎样做营销，这几天的培训让我学到了很多东西，感谢何总给我们的培训，希望我们更快的成长起来。

十月份是品质服务月，何总下达不做业绩，做品质服务，那一个月让我们深深地感到一个企业品质、服务多么重要，当时这个月我们外面也增添了一个工作，就是洗车之前，帮客户把发动机吹一下，当时先开始做时，客户对我们增加的工作很满意，对我们工作很认可，我记得一辆奔驰车，我帮他把发动机吹了一下，他车洗完了，从我们门口走时，还向我招手我当时很高兴，我们增加的工作让客户认可了，我一定要把这个增加的工作做下来，服务好每一个客户，让客户感受到我们新奇特是一个专职的保姆，让客户很放心的把车放在我们这边做。

十一月份，xx调人，十一月十一号，我的师傅xx，还有我们组很多兄弟被调到xx店，当时xx一调走，我心里很不是滋味和很害怕，他调走了，我以后外面洗车机坏了该找谁去请教和帮助，再让我仔细想想人始终要分离的，当他不在鼓山店时，洗车机出现了问题，同样可以向他请教和帮助，总检调走这不是给我了一次很大的`机会，让自己煅炼，究竟关于洗车机维修我学到了什么程度，自己再也不能指望别人了，一定可以把洗车机维护起来，希望让国通更加放心把这份工作交给我，一定不能让他失望，一定要把这份责任担起来，把外面的工作做得更好，不要指望别人，相信自己一定可以做好这份工作。

xx年虽然已经过去了，xx年马上来临，改变xx年的不好习惯，带好外面开机的每一个，不让在像六七月份那样洗车机天天出事，负责开机这份工作做一个有责任的人，减少客户对我们的投诉，维护好洗车机，不让洗车机再出现毛病，能正常一天的工作，晚上认真检查维护好洗车机，发现哪些配件和电眼有问题及时维护和保养，让自己在20xx年更好的成长起来，可以独挡一面，每天要严格要求下面的人，认真用心耐心的把每一天的工作做好，争取在xx年，让自己更快的成长起来，能找出属于他自己的一片蓝天，晚上多找下面的人交流，讲一些我经历的案例讲给他们几个听，把他们的坏习惯慢慢改掉，不经常责备他们，多多鼓励他们，让他们学会用心对待每一天工作。

xx年虽然已经成为历史，20xx年即将到来，自己的任务将越来越重，当遇到关于维修方面的困扰，要及时请求别人的帮助，让自己在xx年更快的成长起来，首先要把自己的心态摆正，认真工作每一天，把自己不足地方慢慢改正，尽量不要在洗车机门口和人聊天，我们外面开机是新奇特的第一道窗口，让客户看见了很不好，服务好每一个客户，让客户感受新奇特洗车是一流的，经常和客户沟通，了解我们存在哪些不足的地方，好让我们加以改正，还有把增值服务做好，让更多的客户满意我们洗车是最捧的，在20xx年我总结了自己的不足地方。

1、工作不够认真，没有耐心，服务好每一个客户。

2、任务没有分配到位，导致工作没有做到位。

3、没有带好外面开机导致每个人都没有目标、麻目的工作。

4、出事故没有总结和避免下次不会发生同样的事情，导致每天出事率越来越高，20xx年要做到如下几点：

(1)改变自身还存在的一些坏习惯。

(2)把自己烦的事，不在上班时间表现出来，多和下面人沟通，了解他们学习的进度。

(3)工作认真一点，负责一点，多做一点，避免事故再次发生。

(4)执行力学习力还要加强。

**汽车美容学生实习工作总结11**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间实习的时间结束了，从总体上看，我对自己的工作还是比较满意的，我清楚的明白自己的工作职责所在，按照店里的相关规定按时上下班，没有迟到或早退。其次，在上班时间尽心尽力，做好本职工作，表现良好。再次，与同事相处和睦，关系融洽。另外，与顾客的关系也处理得当，既没有怠慢顾客，又把自己的工作做的得心应手。以下是我的实习报告。

一、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

二、实习地点

xx美容院。

三、实习内容

微笑服务可以给对方良好的第一印象。通过微笑，你可以展示出你的个人魅力和亲和力，从而影响顾客的心情，给顾客创造一种轻松愉快的心情。美容师要时刻站在顾客的立场上，想顾客所想，尽可能的为她们排除内心的顾虑和疑问，给顾客一种宾至如归的感觉。尽量提供给顾客超值的服务，让其真正有物超所值的感觉。

具有了良好的工作习惯，顾客就会很容易很快的接受你，认同你，继而她就会认同你的产品，接受你的服务。要具有正确的审美观，要懂得如何欣赏顾客，赞美顾客，让顾客满意、高兴地接受你和你的产品及服务。在工作时，要向顾客充分展现处你良好的精神面貌。把情绪带到工作中是最大的忌讳。干净、端庄、大方的打扮也是体现你良好精神面貌的一方面。

要了解与本职工作有关的基础生理知识、营养学、化妆品常识和心理学知识；关注当今美容行业的发展新动向，以便准确无误的开展咨询服务，实事求是的回答顾客提出的各种问题，不断提高自己的鉴赏能力，以便高水\*地为顾客服务。

美容护肤是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思，精心绘制的图画。因此，美容师不仅要有较深的艺术修养、正确的审美观，而且要掌握高超的美容、皮肤护理的技巧和数量准确的手法。这样，才能在美容服务中取得主动权。美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。

无论坐、立、行、走，上下楼梯时，都要随时提醒自己，保持体态直立。这样可以给顾客以精神，向上的良好感觉。同时，女性拥有均衡挺直，灵活优雅的举止，往往会成为被羡慕的对象。素雅、大方的妆扮，能给人清新，自然的感觉，使顾客能用轻松的心情享受美容师带给她的服务。同时，也体现出了美容师独有的女性美。

四、实习体会

要想成为一名真正专业的，出色的美容师，学习专业的待客礼仪，是尤为重要的。待客礼仪即俗称的待客之道，作为一名优秀的美容师，在面对顾客，与顾客交流时，必须要做到声音柔和，悦耳，吐字清晰，表达准确。柔和悦耳的声音，可以使顾客放松原本紧张，警惕的心情，能静下心来听你的叙述；清洗的吐字能让顾客很快的明白你所要表达的东西；而准确的表达则能很好的体现美容师的专业度和对产品的熟悉程度，让顾客放心于你的服务。

作为一名合格的美容师，要学会做一名很好的聆听者。因为在现代的生活中很少人愿意听别人讲话，大家都急于发表自己的意见。所以当顾客到美容院来放松心情的时候，美容师一开始就能把听的工作做得很好，就将会给顾客非常好的感觉，她也会对你产生信赖感。但是聆听并不是只在别人说话的时候静静的听，而是需要有更多的及时的反馈。

**汽车美容学生实习工作总结12**

回首过去的一年，内心不禁感慨万千……年终之季，我对即将过去的一年中所做的工作向公司作如下报告：

从事汽车美容工作我学学到了许多知识和经验，由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。特别是20\_\_年的工作中，通过学习厂家的技术培训，我所获得的不仅仅是知识和领悟，是对生活和事业的一种端正的.态度，这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自已也要更加懂得珍惜和运用。以后的工作对我来说都是一种挑战，也是一种磨练。一年以来在工作中不断的磨练了我的意志，同时增加了我对困难的征服欲，实现了我的人生价值。我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。

虽说战战兢兢辛辛苦苦地遵守单位各项规章制度和流程工作了一年，得到了领导和同事对我个人以及班组的成绩肯定，相反也暴露了许许多多的问题和隐患；

**汽车美容学生实习工作总结13**

院 系：数学与信息科学学院

班 级：信息10-1班

姓 名：朱文亮

学 号：311011020\_9

指导教师：马战\*

实习单位：商丘宏腾汽车销售服

务有限公司

实习时间：—

一、前言

时光飞逝，转眼间大学四年的时光就要过去，我们也要步入社会了。在毕业之前锻炼一下自己是必不可少的，也是学业的必备功课。思虑再三，我觉得现在是一个市场经济时代，而当前的市场经济早已转到买方市场。怎样了解客户，把生产出来的产品卖给客户，并让客户满意，是当前最需要的一种工作。所以说，在当前，销售工作是必不可收的一种非常重要的工作。从另一方面来讲，由于在当前世界，各种各样的产品满天飞，怎样让客户选择自己的产品，也是一种硬功夫，所以销售工作也是非常锻炼人的一种工作。销售不光是需要良好的口才的，同时要有缜密的思维，需要了解客户的思想。我虽然不是学习的销售专业，但是我是数学功底出身，我有着缜密的思维，\*时又善于思考，所以我认为做销售工作我是有一定优势的。再者，销售也是一个很锻炼人的职位。如果能在这方面做得好的话，对以后的发展有很大的好处。于是我在20xx年2月22日走进了商丘宏腾汽车销售服务有限公司实习。

二、目的和要求

了解汽车销售模式与过程，普及一些\*时缺乏的汽车方面的知识。同时，将理论知识应用于社会实践中，挑战自己的工作和实习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，接受社会的检阅，让自己尽快的适应这个日新月异的社会。另外，增强自身的劳动观点和\*\*\*\*事业心、责任感也是我此次实习的目的。同时，加强自身素质，学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流；了解销售公司的管理模式，进一步加深对书本知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用；加深自己对汽车在国民生活中的地位和作用的认识，巩固思想，激发激情。

具体要求包括：

1、培养从事汽车销售人员工作的业务能力，了解汽车销售中的日常业务和工作流程，学会怎样做好一个好员工，怎样和同事相处。

2、理论联系实际，运用\*时所养成的素养去解决工作实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高个人综合素质。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们的良好品质以及良好的工作作风，提高自己的综合素质，把自己培养成一名优秀的销售人员。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成爱岗敬业、热爱劳动的良好品德。

5、为就业做好铺垫，找出自身素质与社会实践之间的差距，并在以后的学习期间及时补充自己，武装自己，为求职与将来的工作做好充分的知识积累和能力储备。

三、 实习内容与过程

从20xx年2月22日开始在商丘宏腾汽车销售服务有限公司进行实习。我是信息与计算科学专业，与汽车没有什么关联，所以刚开始，我现在公司做了一下简单的培训。了解了一下汽车与本公司的发展历史。与此同时，还要了解车型性能及优缺点。在销售经理王经理的指导下，循序渐进的加深了对汽车的了解。又通过在售后维修部门的实习参观，对汽车的内部零件及构造有一个更深的认识。通过第一个星期的学习与实践，我从一个对汽车一无所知的门外汉变成了一个有一定功底的销售人员。

1、汽车销售专业流程

通过学习我知道了汽车销售的8个流程：

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

通过前期的公司简单培训以及对老员工的观摩、自己的亲身实践、师傅王经理的时常教导，我对汽车销售的流程很快就有了一个基本的了解。再后来，每一个环节我都亲身参与其中，对流程的基本形式、目的和要求了然于胸。

（1）接待：接待客户一般说的是展厅接待，有两种情况。一是完全陌生的客户拜访，而是已经预约的客户拜访。对于陌生的客户拜访，注重的是第一印象。为客户树立一个好的第一印象，由于客户通常对购车经历抱有负面的想法，因此殷勤有礼的专业人员的接待会消除客户的负面情绪，为购买过程奠定愉快\*\*的基调。二对于已经预约好的客户，则根据流程来走就可。当然，也要在接待过程呈现出专业、礼貌的精神面貌。

（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：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：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：为了避免在协商阶段引起客户的疑虑，对销售人员来说，重要的是要使客户感到他已了解到所有必要的信息并\*\*着这个重要步骤。如果销售人员已明了客户在价格和其他条件上的要求，然后提出销售议案，那么客户将会感到他是在和一位诚实和值得信赖的销售人员打交道，会全盘考虑到他的财务需求和关心的问题。

（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：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，那么就为长期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，这会使客户满意并加强他对经销商的信任感。重要的是此时需注意客户在交车时的时间有限，应抓紧时间回答任何问题。

（8）售后跟踪：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亲身体验经销商服务流程的第一次机会。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护保养。新车出售后对客户的跟踪是联系客户与服务部门的桥梁，因而这一跟踪动作十分重要，这是服务部门的责任。

2、汽车售后服务流程

汽车售后服务流程主要有10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。在短短的1个月的实习中，汽车售后服务的每个流程都有有所了解，但是只参与了预约、接待、咨询这三个环节的工作，感触颇深。我深切的知道了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.；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.，这就是接待的重要作用；咨询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。以上是我实际的感受，其实说起来短短百字，但是做起来却是难，想要做得好，那就得加倍努力。

3、汽车日常保养

对于汽车而言，日常保养是非常重要的。有些客户是第一次买车，第一次用车，不太懂得保养。这就需要我们向他们讲解。通过一个月的实习，我对汽车的保养知识有了一个初步的了解。汽车保养的目的：

（1）汽车如果长期不保养的话，很可能出现事故，经常保养的汽车可以避免一些事故。

（2）法规对汽车有一定的规定，保养可以不\*\*。

（3）延长汽车的寿命，保持较好的车况，这是我们普遍知道的。所以汽车就像我们的皮肤一样，需要经常的保养。那么汽车怎样保养呢？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。

**汽车美容学生实习工作总结14**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20年年底，在即将过去的这一年里，从总体上看，我对自己的工作还是比较满意的：

首先，我清楚的明白自己的工作职责所在，按照店里的相关规定按时上下班，没有迟到或早退。其次，在上班时间尽心尽力，做好本职工作，表现良好。再次，与同事相处和睦，关系融洽。另外，与顾客的关系也处理得当，既没有怠慢顾客，又把自己的工作做的得心应手。

作为一名美容师，我说一下这一年来掌握到工作经验：

>一、良好的服务意识是最有力的销售方法

(1)、微笑服务：它可以给对方良好的第一印象。通过微笑，你可以展示出你的个人魅力和亲和力，从而影响顾客的心情，给顾客创造一种轻松愉快的心情。

(2)、亲情服务：美容师要时刻站在顾客的立场上，想顾客所想，尽可能的为她们排除内心的顾虑和疑问，给顾客一种宾至如归的感觉。

(3)、超值服务：尽量提供给顾客超值的服务，让其真正有物超所值的感觉。

二、能充分展示个人良好的自身品性，是你迈向成功的坚实一步。

(1)、具有了良好的工作习惯，顾客就会很容易很快的接受你，认同你，继而她就会认同你的产品，接受你的服务。

(2)、要具有正确的审美观，要懂得如何欣赏顾客，赞美顾客，让顾客满意、高兴地接受你和你的产品及服务。

(3)、在工作时，要向顾客充分展现处你良好的精神面貌。把情绪带到工作中是最大的忌讳。干净、端庄、大方的打扮也是体现你良好精神面貌的一方面。

三、要成为一名合格的美容师要有一定的理论修养。要了解与本职工作有关的基础生理知识、营养学、化妆品常识和心理学知识;关注当今美容行业的发展新动向，以便准确无误的开展咨询服务，实事求是的回答顾客提出的各种问题，不断提高自己的鉴赏能力，以便高水\*地为顾客服务。

四、技艺修养。美容护肤是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思，精心绘制的图画。因此，美容师不仅要有较深的艺术修养、正确的审美观，而且要掌握高超的美容、皮肤护理的技巧和数量准确的手法。这样，才能在美容服务中取得主动权。

五、美容师的个人仪表。美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。

美容师的个人仪表具体体现在以下几方面：(1)端庄的仪表：无论坐、立、行、走，上下楼梯时，都要随时提醒自己，保持体态直立。这样可以给顾客以精神，向上的良好感觉。同时，女性拥有均衡挺直，灵活优雅的举止，往往会成为被羡慕的对象。(2)大方的仪容：总结、素雅、大方的妆扮，能给人清新，自然的感觉，使顾客能用轻松的心情享受美容师带给她的服务。同时，也体现出了美容师独有的女性美。(3)开朗的形象：此处所指的开朗，是指处事态度诚恳、乐观、充满自信，而不是随意的，不分场合的喧闹，哗众取宠。

六、美容师的待客礼仪。要想成为一名真正专业的，出色的美容师，学习专业的待客礼仪，是尤为重要的。待客礼仪即俗称的待客之道，而美容师的待客之道主要体现在以下几个方面：

(1)语言：作为一名优秀的美容师，在面对顾客，与顾客交流时，必须要做到声音柔和，悦耳，吐字清晰，表达准确。柔和悦耳的声音，可以使顾客放松原本紧张，警惕的心情，能静下心来听你的叙述;清洗的吐字能让顾客很快的明白你所要表达的东西;而准确的表达则能很好的体现美容师的专业度和对产品的熟悉程度，让顾客放心于你的服务。

(2)姿态：作为一名合格的美容师，要学会做一名很好的聆听者。因为在现代的生活中很少人愿意听别人讲话，大家都急于发表自己的意见。所以当顾客到美容院来放松心情的时候，美容师一开始就能把听的工作做得很好，就将会给顾客非常好的感觉，她也会对你产生信赖感。但是聆听并不是只在别人说话的时候静静的听，而是需要有更多的及时的反馈。

**汽车美容学生实习工作总结15**

浙江正道车业服务有限公司成立于XX年4月，是一家以产业投资为背景、以整合产业链资源和再造业务流程为运作手段、以提供汽车后市场品牌服务为目标的企业。公司以“车走正道，想到做到”为诉求，为广大汽车用户提供最高水准的服务。

我在公司先是就职于汽车美容组主要，从事汽车漆面保养工作，如抛光、封铀、镀膜等，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中好多问题都不会处理，后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧。工作中就显得轻松多了。其实汽车美容是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。我们公司对汽车美容工还有以下几点原则：

1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的.破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

现在我已经申请调到汽车维修区去了，不过刚过去做了几天好多还是很陌生，我想在回公司的时候一定会好好努力做好工作，认真向那些经验丰富的师傅学习，以学到更多的专业技术知识，期待明天的到来。

**汽车美容学生实习工作总结16**

引言：终于盼来了期望已久的实习，时间虽短，却给我们这些在学校只学过理论而没动过手的学生带来了不小的收获。

一．时间：20xx年6月10日—20xx年6月12日

二．地点：桂林市公交集团公司

三．公司简介：桂林市公交集团公司以城市公共客运为主体，形成了集城市公共汽车、出租车运营、旅游车、船经营、旅行社及酒店服务,汽车修理,物业租赁，广告为一体的跨行业经营公交企业集团。该公司以城市公共汽车客运为主，建立安全，快捷,舒适,方便的城市公交网络；加快酒店、旅游、住宿、餐饮、广告为一体，多元化集团公司。

企业精神：团结、拼搏、务实、创新

企业宗旨：创造一流环境、提供一流的服务、做一流的企业

服务理念：让服务与山水同美

员工价值观：爱岗敬业、奉献社会

四．实习内容

在这几天的实习期里，我们遵照公司的意思大部分时间都在看师傅们修车，很少动手，但这并不\*\*我们学不到什么，相反我们学到了许多课本上没有的知识，如维护安全技巧、大修竣工的检验过程、汽车轮胎的拆装、发动机排烟异常的原因、发动机自身熄火的原因等技巧和故障原因。

第一天主要学习了轮胎拆装的操作,车间的所有客车都是用专用举升设备顶起.具体操作步骤如下:

1.分清螺纹是正转还是反转。

2.连接好气动枪，并调好挡位。如果螺纹为正转，则的气动枪调为反转，挡位为四挡;反之，调到正转四挡。也就是说分清旋转方向后，大小为四挡.

3.拆下轮胎螺母,要放在清洁处,并逐个检查有无损伤,损伤严重的应更换.

4.拆下的轮胎,要记请原装胎位和车号,使其放在清洁、干燥、没有油污的地面．对于需要拆卸轮辋进行检查的轮胎,以及应进行二级维护作业的轮胎,应作好拆下后解体和轮胎胎位的标注,对需要修补的要及时取下.

在轮胎的拆装过程中需要特别注意的是端枪要有力,否则套筒可能会迸飞而伤人.

第二天主要学习了发动机的维护.

第一天去的时候就看到一辆23路公交车停在车间等待维修,现在才知道那辆车的发动机出现故障,专业人员将发动机拖弄到2号车间,然后将发动机拆卸..具体步骤为:

1.换机油,同时更换机油滤请器.用专用扳手松开机油滤清器（逆时针转动），在新机油滤清器的橡胶垫圈上涂上一点机油，拧上新机油滤清器，用手拧紧。加人机油，然后盖好机油加油盖，并起动发动机，检查机油滤清器和放油螺塞处是否有渗漏现象。

2更换空气滤请器空气滤清器外形较大，壳体呈盆形，装在化油器的上端，或者是汽油喷射装置的空气进口，更换方法：

1）旋下蝶形螺帽放在一边。有的还需要拆开几个卡夹子，取下滤清器的盖子。

2）取下旧的空气滤清器。如果脏得厉害的就要换掉。

3）检查曲轴箱小的通风管滤清器，是脏的就要换掉。

4）拆下夹子、曲轴箱弯头和滤清器。

5）装上新的曲轴箱滤清器。将弯头重新装到滤清器颈口上。

6）将空气滤清器的罩子里面擦干净，装上一个新的滤清器，盖上盖子，上紧卡夹子和蝶形螺帽。

3更换燃油滤清器和油水分离器。

⑴、拆下燃油滤清器和油水分离器总成，并倒出里面的燃油。

⑵、用虎钳夹紧总成，拆下燃油滤清器和油水分离器。

⑶、更换新的燃油滤清器和油水分离器。

⑷、装回该总成，并接上进油管路，不接出油管路。

⑸、手动泵油，直至有油溢出为止，目的是排除管路中的空气。

⑹、接上出油管路，并检查油路是否有漏油现象。

4研磨气门

⑴、清洗待研磨气门、气门座和气门导管。

⑵、在气门工作面上涂上研磨膏。

⑶、调整好气门研磨机后就可以开机进行研磨。

⑷、当气门工作面上出现均匀暗淡的环圈时，用煤油捡漏.

⑸、达到要求标准后机即可停机。如果没有达标，按上述的过程重复操作，直到达标为止.

第三天除了和往常一样看师傅维修汽车,我还跑到检测车间看了那辆23路公交车的检测,这是我第一次看到汽车竣工的检验情形.根据我看到的和书上理论我总结步骤如下:

1.路试前整车检查

(1)驾驶室、车厢、车身等左右对称,高度一致.

(2)灯光信号灯标志齐全、光照度符合规定;仪表及指示正常,后视镜等安装可靠.

(3)前轴定位.、轴距、轮距等符合出厂规定

(4)各种附件设备齐全

(5)润滑、水、电解液等充足,无渗漏

2汽车的路试

(1)实验在干燥路面上进行.车速不得超过30km/h

(2)起步是离合器结合\*稳可、分离彻底.

(3)转向灵活轻便、无跑偏和摇摆现象

(4)换挡顺利、不跳挡、不乱挡

(5)传动轴、驱动桥无异响

(6)手制动符合出厂规定

(8)加速和空挡滑行时应符合规定

3路试后检查

(1)各部位无漏油漏水漏气漏电等现象

(2)发动机温度温度不高于95℃

(3)变速器驱动桥齿轮油温度不大于85℃

(4)制动鼓不发烫

(5)检查不紧固个连接螺栓等

在这3天里，不仅学到了汽车维修的技巧，还让我了解了汽车维修前应了解的事项，这是在学校所不能学习到的，但却是汽车维修不可缺少的。

汽车维修前应了解的事项：

（1）向驾驶员问清故障特征，发生的时间和规律要向驾驶员问清车辆故障发生的特征。比如，故障是突然发生还是逐渐发生，若驾驶员说不清楚时，可予以提示或引导，共同明确主要特点。

（2）向驾驶员了解在故障发生前的维修情况在电喷发

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找