# 机械销售实习工作总结(通用34篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-01-01

*机械销售实习工作总结1xxx年xx月，我们在xx工程实训中心进行了为期2周的机械加工实习。期间，我们接触了车、铣、刨、等工种的基本操作技能和安全技术教程。每隔几天，大家都要学习一项新的技术，并在规定的实习时间里，完成从对各项工种的一无所知到...*

**机械销售实习工作总结1**

xxx年xx月，我们在xx工程实训中心进行了为期2周的机械加工实习。期间，我们接触了车、铣、刨、等工种的基本操作技能和安全技术教程。每隔几天，大家都要学习一项新的技术，并在规定的实习时间里，完成从对各项工种的一无所知到制作出一件成品的过程。在老师们耐心细致地讲授和在我们的积极的配合下，我们没有发生一例伤害事故，基本达到了预期的实习要求，圆满地完成了2周的实习。以下是我的实习报告总结：

机械加工实习是培养学生实践能力的有效途径。又是我们大学生、工科类的大学生，非常重要的也特别有意义的实习课。金工实习又是我们的一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地认识到肩负的责任。

实习期间，通过学习车工。我们做出了自己设计的工艺品，铣工、车工、刨工的实习每人都能按照图纸要求做出一个工件；最辛苦的要数车工和钳工，车工的危险性最高，在一天中同学们先要掌握开车床的要领，然后按照图纸要求车出锤子柄。一个下午下来虽然很多同学浑身酸痛，但是看到自己\*生第一次在工厂中做出的成品，大家都喜不自禁，感到很有成就感。这次金工实习给我的体会是：

① 通过这次实习我们了解了现代机械制造工业的生产方式和工艺过程。熟悉工程材料主要成形方法和主要机械加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、工夹量具的使用以及安全操作技术。了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用。

② 在工程材料主要成形加工方法和主要机械加工方法上，具有初步的独立操作技能。

③ 在了解、熟悉和掌握一定的工程基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。

④ 培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。

金工实习对我们工程素质和工程能力的培养起着综合训练的作用，使我们不但要掌握各工种的应知应会要求，还要建立起较完整的系统概念，既要要求我们学习各工种的基本工艺知识、了解设备原理和工作过程，又要加强实践动手能力的训练，并具有运用所学工艺知识，初步分析解决简单工艺问题的能力。

在实习中，学校将各工种的实习内容如：结合制作榔头，将下料、车工、铣工、刨工、等串联起来，使我们对机械产品的各个加工环节有一个整体的认识。使我们了解了各工种的先后顺序和作用。

⑤ 在整个实习过程中，对我们的纪律要求非常严格，制订了学生实习安全规则，同时加强对实习日记、清理机床场地、遵守各工种的安全操作规程等要求，对学生的综合工程素质培养起到了较好的促进作用。

⑥ 实训中心教师将我们加工产品的打分标准公布给我们，使我们对自己的产品的得分有明确认识，对于提高我们的质量意识观念有一定作用。对我们的金工实习成绩，实行综 合考评制度，实行\*时成绩+产品质量成绩+综合考试成绩=总成绩，使我们能认真对待每个工种和每个实习环节。

在各个工种的实习中，都安排了一定灵活时间和实习内容，使得动手能力强的学生有了发挥的余地。

在实习期间我有很深的感触，很感谢学校能给我们提供这个实习的机会，让我们提前体验到学工科的不易，获得了课堂里边得不到也想不到的知识，也许将来不会走上这个岗位，但是现在所学的知识和感受却是终生难忘。虽然脏点累点，这些都无所谓，重要的是我们有了收获、也有了成果。

我认为在数铣和数线这些科技含量相当高的实习项目中，应多分配点时间，让我们能够真正体验到高科技带来的乐趣。

另外，我觉得我校的金工实习课应该再减少一些讲解时间，增加一些动手时间。还可以将一些理论搬到学生动手操作时间时讲解，这样更有利于达到我们的目的。

实习期间，许多老师的敬业、严谨精神也让我们敬佩。老师能不耐其烦地帮我们查找程序中的错误，一遍又一遍。有的程序特别长，可老师才不计较这些，只要有一点毛病，就一定要把它揪出来，尽自己最大的努力把同学们的作品修整得更为完美一点。有的老师会一次又一次地给同学演示如何操作，直到同学真正清楚。这种精神值得我们每一个人学习。我觉得金工实习对我自己来说非常有意义,非常实在.它给我的大学生活添上了精彩的一笔.它让我更贴近技术工人的生活,让我增长了更多的专业知识,让我认识到自己的长处与不足。

实践是真理的检验标准，通过两星期的金工实习，我了解到很多工作常识，也得到意志上锻炼，有辛酸也有快乐，这是我大学生活中的又一笔宝贵的财富，对我以后的学习和工作将有很大的影响。

以上是我的实习工作总结。通过这次实习，我学会了很多。两年后我们就业的时候，就业单位不会像老师一样

点点滴滴细致入微的把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。就像我们接触到的车工，虽然它的危险性很大，但是要求每个同学都要去操作而且要做出成品，这样就锻炼了大家敢于尝试的勇气。另外像铸工和看似简单的拆装，都需要我们细心观察，反复实践，失败了就从头再来，培养了我们一种挫折感等等。13周的金工实习带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

**机械销售实习工作总结2**

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，平时又善于思考，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x月进入了xx汽车销售服务有限公司实习。

一、目的和要求

了解汽车销售模式与过程，普及一些平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社会主义事业心、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，运用平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。

二、实习内容与过程

从20xx年x月开始在xx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。了解了一下长城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长城汽车的了解。又通过在售后维修部门的实习参观，对长城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和谐的基调。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控制着这个重要步骤。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xx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，保养可以不违规。

（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。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。如果出现问题，可以找售后，当然自己可以解决的也可以自己解决。

三、实习心得与收获

来到公司后，无论领导还是同事都比较热情。这让本以为社会会冷漠一点的我心里暖暖的。刚开始，我接受了公司的培训，了解一下公司的文化以及长城汽车的历史。培训下面，还会发给我一些书，是关于汽车的基础参数的，这些对我来说是很陌生的，只有努力的去记忆，去学习。除了基本的礼仪我还了解一些，其他的有关汽车销售的知识我几乎一无所知。

不过同事们以及师傅都愿意帮助我，我在学习中不断的完善自己。这里不比学校里轻松的环境，但也是这种紧张的环境点燃了我的激情。我渴望不断的学习，不断的进步。在这里我分到一个师傅：王经理，但其实，这里每一个人都是我的师傅。每天除了王经理的言传身教，还要靠自己去想、去问，只有这样才能得到更多的知识。

在这一个月里，我基本上每天白天跟在师傅后面学习怎样与客户交流，怎样让客户满意，在哪个阶段可以引导客户签订单……到了晚上就要背资料，因为白天的学习是不够的，也需要巩固与加深。有时感觉自己真是个菜鸟，好多知识都不知道，特别是其他公司竞争车型的资料。所以在平时的学习中不仅要埋头了解自己，还要了解对手，了解市场。还记得刚跟师傅学习的时候，我只能给师傅打下手，做一些简单的工作。第一次开发票还要师傅逐条交代。不过师傅很好，当我学习不理想时，师傅不仅没有责备，而且给的更多的是鼓励。

在师傅和同事们的帮助下，我慢慢的成长起来，现在还记得和一个同事谈成一个客户时的喜悦之情。

通过这一个月的实习，收获的不仅仅是汽车销售方面的知识，更多的是对学习的新的感悟，以及对社会的体验。在社会中的学习，学习的更快，而测验不再是一张张试卷，而是真正的成果。社会中的学习也不再是一个人的学习，而是大家共同的学习，每一个人都可能是自己的老师。在这里我要非常感谢实习期间的师傅以及同事们，谢谢他们的关照和教导。未来的我不一定会从事汽车销售方面的工作，但我相信：在这里一个月得到的知识会让我受用终生。

**机械销售实习工作总结3**

美好的时光总是过的如此之快，我已在平高集团有限公司机械制造事业部轮岗实习了两周时间。在这两周的虚心学习的时间内，有过艰辛努力获得成功的喜悦，也有遇到困难和挫折时的无奈。从当初走出大学校园时的青涩与迷茫，到现在在实习岗位的稳重与坦然，我顺利的完成了人生中的一次重要的角色转变。

在各位公司领导的关心和车间师傅的指导下，初步学习了公司的企业文化、管理模式和规章制度，并且通过轮换岗位的实习安排，较为系统地学习了一个产品生产过程中的各个环节所用的工艺及设备。了解了从最初的下料，到铣、钻、车、镗、磨以及焊接等各个加工环节所用到的设备及工艺工装，包括各种模具焊具工装夹具等等。通过这种轮岗实习，能在短时间内学到比较多的知识和技能。

第一周，实习的岗位在焊接车间。我们主要了解了筒体的焊接，这是我们机械制造过程中不可缺少的组成部分。在进行了安全教育以及基本技术介绍之后，我们被师傅带入车间进行了系统的实体介绍。穿着防砸鞋和安全帽的我们虚心提问，师傅也一一耐心的解答我们的问题。在这一周内，我学到了很多。首先，在观察了典型筒体的焊接生产过程，了解了它的生产制造过程、制造工艺。再者，了解了焊接在工业生产中的应用，以及焊接技术的主要工艺方法及主要设备。最后，学习了工程技术人员以及工人师傅高贵品德和劳动精神。

第二周，我们来到了机加工车间。我到车间的时候工人正在用切割机切断棒料毛坯，工人师傅说轮类零件在切削加工之前，还要对其毛坯进行预加工。预加工包括校正、切断和切端面和钻中心孔。而轴类零件加工的主要问题是如何保证各加工表面的尺寸精度、表面粗糙度和主要表面之间的相互位置精度。从技术人员口中得知轴类零件加工的典型工艺路线是毛坯及其热处理→预加工→车削外圆→铣键槽等→热处理→磨削。在接下来的车间里我看到滚轴装配的全过程。首先将轴承和壳体孔清洗干净，然后在配合表面上涂润滑油。根据尺寸大小和过盈量大小采用压装法、加热法或冷装法，将轴承装入壳体孔内。轴承装入壳时，如果轴承上有油孔，应与壳体上油孔对准。装配时,特别要注意轴承和壳体孔同轴。为此在装配时，尽量采用导向心轴。轴承装入后还要定位，当钻骑缝螺纹底孔时，应该用钻模板，否则钻头会向硬度较低的抽承方向偏移。由于装入壳体后轴承内孔会收缩，所以通常应加大轴承内孔尺寸,轴承(铜件)内孔加大尺寸量。使轴承装入后，内孔与轴颈之间还能保证适当的间隙。也有在制造轴承时。内孔留精铰量，待轴承装配后,再精铰孔，保证其配合间隙。精铰时，要十分注意铰刀的导向，否则会造成轴承内孔轴线的偏斜。在整个过程中，注意里要非常集中，一点差池都会造成巨大的损失。

数控机床是人类进行生产劳动的重要工具，也是社会生产力发展水平的重要标志，数控车床和数控铣床是数字程序控制车铣床的简称，它集通用性好的万能型车床、加工精度高的精密型车床和加工效率高的专用型车床的特点于一身，是国内使用量最大，覆盖面最广的一种数控机床，也是是一种通过数字信息，控制机床按给定的运动轨迹，进行自动加工的机电一体化的加工装备，经过半个世纪的发展，数控机床已是现代制造业的重要标志之一，在我国制造业中，数控机床的应用也越来越广泛，是一个企业综合实力的体现。

通过这次实习我们了解了现代数控机床的生产方式和工艺过程。熟悉了一些材料的成形方法和主要机械加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、工夹量具的使用以及安全操作技术。了解了数控机床方面的知识和新工艺、新技术、新设备在机床生产上的应用。在数控机床的生产装配以及调试上，具有初步的独立操作技能。在了解、熟悉和掌握一定的数控机床的基础知识和操作技能过程中，培养、提高和加强了我的动手能力、创新意识和创新能力。

这次实习，让我们明白做事要认真小心细致，不得有半点马虎。同时也培养了我们坚强不屈的本质，不到最后一秒决不放弃的毅力！培养和锻炼了劳动观点、质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。让我在日后的工作生涯中更能圆满的去完成平高集团交给我的任务。

**机械销售实习工作总结4**

\_\_月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_\_月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**机械销售实习工作总结5**

转眼间，20xx年已成为历史，回首去年在得失，已经真实的地感受到市场的残酷，在整体经济形势低迷的情况下，每一个投资者选择供应商时都是慎之又慎，将手中的选择权发挥的淋漓尽致，在同行林立，群雄四起的市场竞争中，没有一定的竞争优势，着实感到巨大的压力。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识，对来年工作有一个计划。

>一、 20xx销售完成情况

20xx年实际完成销售合同额为xxx万，266万，46万，（65）万，85万，完成年初既定任务目标的（）。其中为两人合作合同，因一期项目投产晚，未顺利出产品，二期土地手续等因素，未能按原计划启动设备制作，只是预付了10万元定金。项目预计20xx年x月底完工，总的说来是销售量与20xx年相比有所增长，但是合同执行和回款情况不够理想，实际销售成果与预期目标相差较多。

>二、销售情况回顾

20xx年销售以江浙目标客户为主，主要接触的行业有等，还有大量电话沟通、传真、E—MAIL交流的客户。同时辐射了东北、天津、川渝沪等地的个别客户。

在接触交流的客户中认识到，对于我们机械类生产销售型企业来说，最终成交给客户的是产品的使用价值，所以产品质量和技术服务就是我们的生命，一定要努力克服客观困难在产品品质上提升高度。今年的个别工程存在的一些问题，给客户留下不良印象。如：

1、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，打磨不仔细，法兰薄厚不一，密封不严。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

2、运行状况：设备运行过程中，发生的问题未能及时解决，影响生产，客户怨声载道。且都存在设备加工粗糙，外观不整洁大方的问题，引得客户对公司加工能力的质疑。

3、形成合理工作流程，避免生产调度、发货、安装、调试中出现慌乱差错，增加现场解决问题难度和成本，同时让甲方产生负面印象。

我们面对的客户形形色色，众口难调，我们不可能去迎合所有客户的需求，但是失去一个客户就是给竞争对手多一个机会，因此，建议对于某一区域或行业中合作意向好影响大的首家客户给予一定的优惠政策，尽快在不同行业或区域建立自己的业绩，更有利于较快打开市场。

>三、销售工作综合分析

本人20xx年底加入滕泰公司，经过4年多的努力，不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，基本上可以轻松应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得了较多客户的信任。在服务了几个成功客户，积累了经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，对于一个项目可以全程的操作下来。

但是现有的合同业务存在点状分散的特点，在江浙沪地区业务拓展较慢。总结其原因，一是在江浙地区的业务沉淀不够，推广力度不足，渠道单一，信息量少。二是与江浙地区的企业理念有一定关系，在环保压力不大或效益不明显的情况下多选择不治理或灵活的合作方式，而一些同行恰恰为了抢占市场愿意这么做，增加了难度。三是，同行竞争。而据不完全了解整个江浙地区活跃的生产同类产品的本土厂家及外地厂家不下十家，而活性炭吸附是一个技术门槛相对较低的产品，模仿复制情况较多，尤其是本土企业在工艺简化优化和加工成本控制上有一定优势，体现了低价位的销售优势更适应多数小企业的需求。我公司在此行业发展这些年来，有一定的工程经验积累，有技术优势，对一些技术要求高的大客户和大项目上相对非专业公司有一定优势，若能再结合市场，根据客户的需求，灵活应对，对于有代表性的客户可以根据客户投资需求制定相应的服务模式，不局限与短期利益，寻求长远效应，应当能有较大的进展。

>四、关于下一步工作的想法

当前环保形势严峻，企业利润相对不高，对于节能环保产品是一个利好消息，但面对市场的多元选择性、竞争对手的不断增长和客户的挑剔以及自身软硬件的不足也深感任务的沉重，以下是对明年区域市场销售工作的几点想法，考虑不周之处，请领导斧正！

为了实现销售目标，提高个人销售业绩，xx年要充分利用既有潜在客户以点带面，辐射既有客户的同行或周围客户。另外通过增加业务接触力度、有效使用项目信息、增加广告宣传等方式尽快扩充客户资源，并让区域内客户对滕泰的产品和服务有个初步的了解，再通过销售人员和技术团队的共同协调努力，实现业务的快速增长和品牌形象的进一步建立。

要想保证销售任务能顺利地完成，必须要有一个完整而细致的规划作为指导。

（1）重点维护已经取得联系的既有潜力客户，结合公司技术特点为有潜力的客户量身定做切实可行解决方案，重点推荐公司新真空解析工艺产品。

（2）在增加出差力度的同时，也要特别关注相关行业展会信息，注重以既有行业信息为点，寻找相关行业的配套服务商，如设备供应商，设计院，产品经销商等，并争取能与影响力大的配套商合作，拓展销售渠道。

**机械销售实习工作总结6**

一、实习时间

20xx年xx月底至20xx年xx月

二、实习单位简介

三、实习内容

（一）参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能；各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验；学习员工手册培养良好的员工素质。

（二）进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

（五）进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

（六）与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

（七）与行政部联系，填写百度业务下单表，进行百度业务的下单流程。

**机械销售实习工作总结7**

>一、实习目的

实习目的是，通过工程机械修理工相关工作岗位实习使我了解以后再工程机械修理工相关工作岗位工作的特点、性质，学习体验工程机械修理工相关岗位工作的实际情况，学习与积累工作经验，为以后真正走上工程机械修理工相关工作岗位做好岗前准备。

同时通过工程机械修理工相关工作岗位的实习，熟悉实际工作过程的运作体系和管理流程，把自己所学工程机械修理工工作岗位理论知识应用于实际，锻炼工程机械修理工工作岗位业务能力和社会交际实践能力，并在工作中学习工程机械修理工相关工作岗位的新知识，对自己所学的知识进行总结并提升，以指导未来在工程机械修理工相关工作岗位的学习重点和发展方向。

>二、实习时间

20xx年03月01日～20xx年06月15日

(修改成自己工程机械修理工相关工作岗位实习时间)

>三、实习地点

苏州市经济开发区江南大道

(修改成自己工程机械修理工工作岗位实习地点)

>四、实习单位

江苏省苏杭教育集团(修改成自己工程机械修理工相关工作岗位实习单位)此处可以继续添加具体你工程机械修理工工作岗位实习单位的详细介绍

>五、实习主要内容

我很荣幸进入江苏省苏杭教育集团(修改成自己工程机械修理工相关工作岗位实习单位)开展工程机械修理工岗位实习。为了更好地适应从没有工程机械修理工岗位工作经验到一个具备完善业务水\*的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发工程机械修理工相关工作岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老前辈对工程机械修理工岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

在实习过程，单位安排的了杜老师作为实习指导，杜老师是位非常和蔼亲切的人，他从事工程机械修理工相关工作岗位领域工作已经有二十年。他先带领我们熟悉实习工作环境和工程机械修理工相关工作岗位的工作职责和业务内容，之后他亲切的和我们交谈关于实习工作具体性质以及工程机械修理工相关工作岗位容易遇到的问题。杜老师带领我们认识实习单位的其他工作人员，并让我们虚心地向这些辛勤地在工程机械修理工相关工作岗位上的前辈学习，在遇到不懂得问题后要积极请教前辈。

毕竟是人生第一次在工程机械修理工工作岗位上，所以真正掌握这一份工作是需要一个过程的。一开始我对实际工程机械修理工岗位的工作内容比较陌生，都不太清楚自己的工作范围和职责，对实习单位的情况也不太了解，不过杜老师会告诉我该怎样处理自己在工程机械修理工岗位上遇到的问题。慢慢的我也就熟悉了自己的工程机械修理工岗位工作内容，在工程机械修理工岗位上的一些棘手问题也能自己独立解决，每天把工作做得井井有条。

在单位实习期间，我从事的工程机械修理工工作岗位相关的工作之外，还负责协助其他部门的日常工作，包括制定计划，利用新学习的工程机械修理工相关工作岗位业务知识处理相关文书。

>六、实\*结

对于第一次在工程机械修理工相关工作岗位的的我来说，还没有足够的社会经验。经过了这半年来的工程机械修理工相关工作岗位实习，我学到了很多，感悟了很多。特别是在实习单位领导和工程机械修理工工作岗位的相关同事的关心和指导下，认真完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦。在工作中积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，我学会了很多工程机械修理工相关工作岗位理论实践技能，增加了工程机械修理工相关工作岗位相关工作经验。

——工厂机械实习报告 (菁选3篇)

**机械销售实习工作总结8**

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实习，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。

这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

我从xx年11月16日走进了华安财产保险股份有限公司福建分公司连锁营销服务部当一门连锁店客服专员。华安财产保险股份有限公司是经中国人民银行批准，于1996年10月18日正式创立的一家专业性保险公司，总部设于深圳，主要经营各种财产险、责任险、信用保证险、农业险、意外伤害险和短期健康险业务。

华安保险自成立以来，始终将国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，凭借不断创新的精神及专业开发优势，开拓进取，奋力拼搏，在取得良好自身经营业绩同时，致力于探索中国保险业的发展道路，并做出了积极的贡献，赢得了公众的信赖和支持。截至xx年，华安保险经中国保险监督管理委员会批准，已开设北京、上海、深圳、广东、湖南、福建等25家分公司和300余家下设机构。

我应聘的是连锁店的客服专员，前两个月分别在广州和福州进行专业技能的培训和上岗实习。第一个月在广州培训的内容主要以理论为主，全围绕连锁店的运营开展工作技能培训。主要有保险基础知识、企业文化、客服技能、商务礼仪等知识，并聘请专业的培训公司给我们讲团队合作和人员管理，使我们在短时间内从一个完全不懂保险的学生迅速成为一个即将成为保险行业的专业人士。

第二个月回到福州进行第二轮的培训，此次主要以上岗实操为主要内容。就是把前一个月所有理论知识应用到实际工作中，通过公司老员工的协助和带领，我们初步掌握了所有的工作技能，并通过下门店实习巩固所学技能。

在福州学习了两个月后，由于泉州支公司急需人又加上我是泉州本地懂的，于是我被调到泉州临时做金融理财险。理财险是公司除连锁店以外又一项重要部分，在全国都做得非常好，就唯独福建做得很差，全国排名倒数第二。

可以说，我们在这当中付出的努力是无法说清的，锻炼的价值也是无法估量的。在泉州这短短的三四个月，我不仅仅学到了熟练的开车技术，还学到了如何面对银行行长、主任等比较有身份的人，怎样去应付比我们有资历的长辈，怎样去打通各个渠道并进行长期维护，还有怎么样去营销产品、应付客户等。

积极性;后者虽符合企业的意愿却忽视员工多元化的需求，员工很少有机会参与福利计划的制订，无法表达真实需求，而这都是今后企业需要改进的。

时间过得真快，来这个公司已经6个多月了，回味这几个月时光心生许多感慨，上班族真是不容易啊!从衣食无忧的学生族突然变成为自己生计操劳奔波的上班族，这种转型来得很突然，刚开始都会手足无措。很怀念学生时代无忧无虑的日子，现在上班了什么事都要自己来做还要经常背负许多压力。出来上班这么久学的东西真的挺多，这些都是在学校无法尝试到的。

同时也发现，出了校门自己还很幼稚很无知，经历了许多挫折和打击才深深体会到这些。这半年的一切实习经历都是一笔很宝贵的财富，我希望这些能给我经验和教训，在接下去时间里更加努力去学习去探索，让自己对毕业后的生活掌控得游刃有余。

**机械销售实习工作总结9**

暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，暑假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是xx汽车公司中的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般xx人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

第二：要好好遵守公司的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢?因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做暑假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

第三：要真诚的对待身边的人。你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家用很友善的眼光和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“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在暑假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做暑假工主要的目的是锻炼自己的能力。然后他跟我说了他读书时的事，他说他读书的时候求知欲很强，想方设法的想多学点东西，在假期的时候经常去打工，目的就是为了锻炼自己，体验社会生活。我想在学生时代，多锻炼自己是十分重要的。

经过这一个暑假的打工生活，我收获了很多，走出了美丽的象牙塔感受外面的世界，去体会社会竞争的现实与残酷，而不要做一只井底蛙，丝毫感觉不到社会工作的复杂与艰辛。通过这一个多月的打工生活让我懂得了许多做人的道理，也让我看到了自己的不足和缺点，所以在今后的学习中要严格要求自己，提高自己的素质，努力学习专业技能，做一个能适应社会的人。

**机械销售实习工作总结10**

三年的大专生活已接近尾声，回顾自己的所有大专历程，一切影影在目，感觉自己做的学的不错的我持之以恒的坚持下去，感觉自己不足的我改进一番，为自己也是为了以后的更加明朗更加清晰。实习是大学生步入工作岗位前的缓冲期、过渡期，也是大学生自身工作能力的磨合期，作为一名刚从学校出来的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力显得尤为重要。几个月里，我严格按照学校和厂里的要求，做到“想实习，会实习，实好习”，把培养工作能力，提高自身素质作为己任，圆满的完成了本阶段实习任务。

20xx年11月19日我到xxxxxxx科技有限公司开始了我的岗位实习，虽然与我所学的专业并不是很对口，我还是报以很认真的去对待的。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价。

刚开始我们在xx科技实习第一个体会到的就是一个字——“累”，但后来慢慢的习惯下来，因为大部同学是在学校安逸惯了，没有经历过很大风吹雨打，可以说大部分同学一直以来在保护伞下走过，这次学校要求大三学生第一学期中期进入岗位实习，给我真正体会到现实生活中的酸、甜、苦、辣；但是我很高兴地看到，这些天我在实习中到困难时，并没有后退，而是勇敢地面对现实，配合团队做好个人工作。实习磨炼了我的意志，使我现在的意志比实习前坚强多，不再是当初不懂“俗世生活”的我。

在xx科技有限公司为期几个月的实习生活，对我而言有着十分重要的意义。它使我在理论上对电子产品制造深入到实际目睹的过程及有了全新的认识，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用。首先，第一个是我们懂得了什么叫做团队精神，在流水线上工作是不能随便离岗或停顿下来，如果流水线上有一个人离岗或停顿将会影响整条生产线的速度，连累到整条线的员工，同时质量也要有所保证，不能马虎，哪怕是看起来不大重要，都有可能被品检，全检检查出来重新返工，那样浪费整条生产线上的员工的时间。这就使我们学会了办事情谨慎、认真、仔细的对待，学会了团结，分工和互相协调，使我们体会到团队精神在工作中的重要性。其次，我们学会了勤俭节约的好习惯，理解到什么是“粒粒皆辛苦”，的名句，同学们\*常在学校里大手大脚的花钱，而在工厂里看到员工们辛辛苦苦拼命的加班才得到哪点血汗钱时，在我们自己也拿到辛辛苦苦地加班，用自己血汗挣回来的加班费时，才真正的体会到“钱”是来之不易。可以说这次实习给我们上了一堂无形的思想道德课，让我们受益匪浅，教育深刻。其三，我们学会了沟通，学会处理好身边的人际关系，学会在苦中作乐的技巧，在生产线上工作是比较枯燥的，每天都反复的做那份工作，如果没有同身边的同事沟通，处理好身边的人际关系，一个人是很孤独，同时在一个工位上工作时间长了，前后工位之间将免不了有磨擦出现，处理不好，将影响我们的工作质量。这就让我们懂得了人际关系的重要性，一个好的人缘将会给我们的工作带来了无限的方便和欢乐。其四，我们在工作中学会了研究。在工作中，方法中的正确和方便性非常重要，直接影响到生产的效率，我们在自己的岗位上做熟了对自己所做的工作也仔细研究起来，细心分析其方法，模具的缺点，自己研制出一套更加便捷简单的方法来提高自己的速度和减少工作量，真正充分体现出大学生的不同之处，体现了大学生的风采。总的来说，我们这一次实习学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也使同学们了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。在此，我要感谢所有为我的实习提供帮助和领导老师们，感谢你们这么多天的照顾和帮助。相信这次珍贵的实习经历会一直伴随着我以后的工作生活。千里之行，始于足下，我会通过这次实习，更加懂得知识和实践的积累，不断充实自己。

由于模具是安装在冲床上，我简单介绍下，冲床 简单的说，就是一种冲压的机床，它可以产生一个很强的冲击力，我厂的一般是45吨位，它要和模具配合使用。例如：我要在一批铁皮上做出同样的方孔 或其它什么形状的孔，那最好就用冲床了。首先用硬度大的材料做出模具，一公一母（上下 模具），将铁皮放在公母之间冲床一冲击，公进入母，铁皮就冲出你要的形状了。

我目前在的冷冲级进模具维修的岗位，其中简单说下自己在这过程的认知:（取一个工位分析）上下模固定,工作台移动带动板材移动来冲切板材,加工出所需要的工件形状,在冲切过程中,板材的

4MM. 特点:精

的内孔，封闭曲线以外的部分为制件称为冲孔。若冲裁的目的在于

获得具有一定外形轮廓和尺寸的制件，封闭曲线以内的部分为制件

称为落料。冲裁所使用的是级进模中的冲裁部分，冲裁是级进模（右

图）中不可缺少的一部分。

冲裁加工的简易过程是，将板料放在凹模\*面上，在压力机滑块

连同凸模一起向下运动将凸模推入凹模的过程中，就会对板料实行剪

切，将所需形状的工件从板料上分离下来。左图(1是冲头，2是刀口）

间隙正常、刃口锋利情况下，冲裁变形过程可分为三个阶段：

弹性变形阶段：变形区内部材料应力小于屈服应力 。

塑性变形阶段：变形区内部材料应力大于屈服应力。

断裂分离阶段 ：变形区内部材料应力大于强度极限。

裂纹首先产生在凹模刃口附近的侧面到凸模刃口附近的侧面到上、下裂纹扩展相遇最后材料分离。

最后经过一步步的加工冲裁落料折弯等工序后得到如下（图3）的产品

图（3）.加工的产品

经过半年的实习自己有了一定的认知和总结，冷冲模具经常出现的问题和一些常用的解决方案：

A、刀口崩刃：

模具在使用中由于各种原因引起的崩刃，都会对制件的质量产生一定的影响。它是模具修理中最常见的修理内容之一，对刀口的崩刃修理步骤如下：

1.根据崩刃的情况，如果崩刃很小时，通常要将崩刃处用砂轮机磨大些，不易再次崩刃；

2.将刃口的非间隙面修\*（参考事先留下的基准）；

3.对照过渡件进行划线，如果没有过渡件可以用事先留下的基准进行粗磨间隙面；

4.上机台对间隙面进行修配，可借助粘土等辅助研配。在修配过程中一定要小心，开动压力机时尽量慢，必要时用装模高度调整向下开，以避免刀口啃坏的现象发生；

5.刀口间隙要合理，对于钢板冲压模，单边刀口间隙取板料厚度的1/20。但在实际操作过程中，可以用板料试冲的办法来检验间隙的大小，只要剪切后制件的毛刺达到要求即可，一般情况下，毛刺大小的判定标准是，毛刺高度不大于板料厚度的1/10差不多一般的是到1丝；

**机械销售实习工作总结11**

过去的工作中，在领导的关怀和同志们的支持与帮助下，经过不断努力，我适应了这种工作，具备了一定的技术工作能力，但是仍存在着一些不足，需要我引以为戒。比如：我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，需要与别人沟通。在今后的工作中，自己要加强学习、克服缺点，力争自己专业技术水平能够不断提高。同时我清楚地认识到，为适应油田建设发展的新形势，今后还需不断地加强理论学习，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

**机械销售实习工作总结12**

前言：刚才听了各位大区经理和销售人员的年终总结，很高兴在大家的一致努力下，销售部的各位同仁在工作都取得了很大的进步，今年公司整体销售额达到1500万元，其中高速公路项目1400多万，安防事业部130多万，取得了可喜可贺的成绩，但同时也暴露了不少问题。

本人进公司已有六个多月的时间，亦经过这么多时间的工作和学习，现在我把本年度销售工作、存在问题及解决思路向领导和同志们进行简要汇报, 汇报共分两部分：

>一、主要问题及解决思路

1、 确立公司的经营目标和市场定位

公司的目标和定位决定了公司后期的发展，公司的领导者可能对于公司的后期发展有了一定的目标和定位，但是目标能否实现的关键是整个公司从上到下，都理解和执行。公司目前的状况是整个团队的大多数人对于目标的不了解，所以谈不上执行。同时我相信公司的目标肯定不是今天挣多少钱和明天挣多少钱的问题，而是公司在未来怎么长期持续稳定地发展的问题。比如说：在经营目标上是以英飞拓或中威作为可超越或追赶的对手，还是撇开以上两者不谈，力争几年内把自己发展成预想中的目的。

市场定位同样也关系到公司的发展和策略，市场定位是企业及产品确定在目标市场上所处的位置，简而言之：就是在客户心目中树立独特的形象，市场定位主要分产品定位、企业定位和目标客户定位等几个方面。

2、 市场策略和核心竞争力

我们在竞争中应该抓住最基本的东西---产品和市场：

美国学者麦卡锡教授提出了著名的4P营销组合策略，即产品(Product)、价格(Price)、渠道(Place)和促销(Promotion)。一次成功和完整的市场营销活动，意味着以适当的产品、适当的价格、适当的渠道和适当的促销手段，将适当的产品和服务投放到特定市场的行为。

公司目前的市场主要集中在高速公路领域，交通领域的安防监控只占全国监控项目的15%左右，其他领域的蛋糕还很大。

所谓的核心竞争力是企业应对于市场和竞争对手的优势所在，我们公司目前的优势在哪里呢？培育公司下一步的核心竞争力也应该一方面从产品性能提高，功能完善，质量稳定性等方面下功夫，另一方面加强市场销售力量，拓展市场渠道，构建合理，全面的营销平台。

3、 营销队伍的建设与培养

各大区任务加重，增加人手迫在眉睫，一方面公司加强招聘力度，另一方面各大区经理也要积极想办法，可以考虑在当地发布招聘信息，每引荐一个成功转正后给予一定奖励。

4、 销售人员稳定性问题

销售人员流动过于频繁，对公司的项目和市场工作带来很大的问题。 销售人员工资待遇问题

重新调整公司薪酬体系，更加合理，透明，建议公司根据个人工作和销售情况，

适当调整。

销售人员提成及奖励办法

重新调整公司提成奖励办法，总的来说对销售人员应该是以奖励为主，惩罚为辅，提高销售积极性和稳定性

>二、2\*\*2年工作重点

**机械销售实习工作总结13**

1)感受到了公司中真是气氛。

我在编写程序的时候觉得其中一个地方要按我以为的怎样怎样写，后来项目经理在测试的时候发现了问题，和其他程序员的模块衔接出现了一些乱码，就是用全角的中文输入时会出现乱码状况，项目经理就很气氛，把我给批了一顿。但是当时感觉自己的想法没有错，却没有想到会出现乱码状况，才发现自己学的还是不是很系统。项目经理的话或者说老板在公司中就是头儿，服从，其实也是职员该做的事情。

2)学会了沟通和处理问题的能力。

3)我快速学习的能力也得以提升。

在学习中老师不肯能把所有的.东西都教会你，在学校中老师只是大概提了一些的东西甚至一点都没有提到的知识，在做项目的时候却用到了。就需要你快速的学习能力，接受能力，并且把所学到的东西快速的运用到实践中去，做好工作计划，让工作有条有理。

实践，就是把我们在学校所学到的理论知识}，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识}有用武之地。只学习不实践，那么所学就等于零。理论应该与实践相结合。而另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过,,这段时间的实习，我学到了一些在课堂上学不到的东西。因为在这里身处的环境不同，所接触的人与事也不相同，从中学到的东西自然就不一样了。要学会在实践中学习，从学习中实践。

通过这次工作实习让我学到了很多，而当初参加暑假工作实习的目的是对自己这一年来的所学到计算机知识、所培养的能力以实践的方式来检验，培养自己主动学习知识、分析问题、解决问题的能力和团队合作精神与人协调处理事物的能力，学会了用工作计划来约束自己，虽然这次实习没能全面的学会，但是也让我稍稍的浅尝了滋味，让我提高很多，这次实习真是受益匪浅。

——机械实习报告

机械实习报告

**机械销售实习工作总结14**

一、实习时间和地点

20xx年2月16日，到广州康迪克竞和机械制造有限公司实习。

二、实习目的

机械设计制造及其自动化专业是一门实践性很强的专业，毕业实习是本科教学计划中非常重要的一个教育环节，是我们机械专业知识结构中不可缺少的组成部分，是增强学生群众观点、劳动观点、工程观点和建设有\*特色社会主义事业的责任心和使命感的过程。通过毕业实习，学生能增长实践知识、培养自身各方面能力，将理论知识同生产实践相结合；还可以了解本专业发展前沿，涉猎相关学科知识，使机械设计制造及其自动化专业的学生初步具有科学研究与解决工程实际问题的能力、较强的实践动手能力和创新意识的高级应用型人才。 毕业实习是大学本科专业学习中不可缺少的重要部分，通过一段时间的生产实习后，使自己具备足够的技能，应付将来市场的挑战并保持强劲的竞争力。毕业生产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，对毕业设计和以后的工作生活，都是十分必要的基础。

三、实习过程

广州康迪克竞和机械制造有限公司

企业背景

康迪克竞和机械制造有限公司，Kinetek集团成员之一，位于广州番禺，主要为跨国公司配套生产高质量的机械零部件，包括高精度的轴、齿轮、齿轮箱、蜗轮蜗杆、自动化专机、自动化模具制具、定型特制精密零配部（配）件等，广泛运用于汽车和电动工具行业，享有胜誉。产品主要销往美、日、德等国家。公司占地13333\*方米，厂房及生活设施建筑面积16000\*方米，员工600余人，

厂区环境优美、设施齐全。广州康迪克竞和机械制造有限公司拥有一支高素质的管理团队，主要管理人员均为著名商学院的MBA，具备大专以上学历的工程技术人员130多名，熟练技术工人400多名。目前，公司已获得国际ISO9001：20xx版的英国UKAS认证。

. 2实习内容

实习期间，我们在车间了解了车、钳、磨、铣、刨等各种机床的加工方式和工作原理；学习了普通零件的加工工艺规程和生产流程；最主要的是学到了齿轮箱体的装配；对企业文化、企业管理模式也有一定的认识。

1.机床

车床在一般机器制造厂的金属切削机床中所占的比重最大，约占机床总台数的40%。车 床的种类很多，按其结构及用途可分为：卧式车床、立式车床、转塔车床、多刀车床、仿形车床、单轴纵切自动车床、多轴棒料自动车床等，另

外还有曲轴及A轮轴车床、铲齿车床及其他车床。各种车床中，普通车床是用途最广的一种通用机床，它的传动和构造也很典型，所以本章主要通过对cA6140型普通车床的剖析，学习分析机床的一般方法。几乎所有形式的通用机床，都有其相应的数控机床存在，两类机床的要求有所不同。数控车床是目前使用较广泛的数控机床。数控车床是数字程序控制车床的简称，它集通用性好的万能型车床、加工精度高的精密型车床和加工效率高的专用型车床的特点于一身，是国内使用量最大，覆盖面最广的一种数控机床。

钳 钳工作业主要包括錾削、锉削、锯切、划线、钻削、铰削、攻丝和套丝、刮削、研磨、矫正、弯曲和铆接等。钳工是机械制造中最古老的金属加工技术。在机械制造过程中钳工是广泛应用的基本技术，其原因是：①划线、刮削、研磨和机械装配等钳工作业，至今尚无适当的机械化设备可以全部代替；②某些最精密的样板、模具、量具和配合表面(如导轨面和轴瓦等)，仍需要依靠工人的手艺作精密加工；③在单件小批生产、修配工作或缺乏设备条件的情况下，采用钳工制造某些零件仍是一种经济实用的方法。钳工的常用设备有：钳工工作台、台虎钳、砂轮机、台式钻床立式、钻床摇臂钻床。

磨 磨床是利用磨具对工件表面进行磨削加工的机床。 大多数的磨床是使用高速旋转的砂轮进行磨削加工，少数的是使用油石、砂带等其他磨具和游离磨料进行加工，如珩磨机、超精加工机床、砂带磨床、研磨机和抛光机等。磨床能加工硬度较高的材料，如淬硬钢、硬质合金等；也能加工脆性材料，如玻璃、花岗石。磨床能作高精度和表面粗糙度很小的磨削，也能进行高效率的磨削，如强力磨削等。

铣床是指主要用铣刀在工件上加工各种表面的机床。通常铣刀旋转运动为主运动，工件（和）铣刀的移动为进给运动。它可以加工\*面、沟槽，也可以加工各种曲面、齿轮等。铣床是用铣刀对工件进行铣削加工的机床。铣床除能铣削\*面、沟槽、轮齿、螺纹和花键轴外，还能加工比较复杂的型面，效率较刨床高，在机械制造和修理部门得到广泛应用。铣床是一种用途广泛的机床，在铣床上可

以加工\*面（水\*面、垂直面）、沟槽（键槽、T形槽、燕尾槽等）、分齿零件（齿轮、花键轴、链轮、螺旋形表面（螺纹、螺旋槽）及各种曲面。此外，还可用于对回转体表面、内孔加工及进行切断工作等。铣床在工作时，工件装在工作台上或分度头等附件上，铣刀旋转为主运动，辅以工作台或铣头的进给运动，工件即可获得所需的加工表面。由于是多刀断续切削，因而铣床的生产率较高。简单来说，铣床就是用铣刀对工件进行铣削加工的机床。 刨

刨床是用刨刀对工件的\*面、沟槽或成形表面进行刨削的直线运动机床。

使用刨床加工，刀具较简单，但生产率较低，因而主要用于单件，小批量生产及机修车间，在大批量生产中往往被铣床所代替。刨床是用刨刀对工件的\*面、沟槽或成形表面进行刨削的机床。刨床是使刀具和工件之间产生相对的直线往复运动来达到刨削工件表面的目的。往复运动是刨床上的主运动。机床除了有主运动以外，还有辅助运动，也叫进刀运动，刨床的进刀运动是工作台（或刨刀）的间歇移动。在刨床上可以刨削水\*面、垂直面、斜面、曲面、台阶面、燕尾形工件、T形槽、V形槽，也可以刨削孔、齿轮和齿条等。如果对刨床进行适当的改装，那么，刨床的适应范围还可以扩大。 用刨床刨削窄长表面时具有较高的效率，它适用于中小批量生产和维修车间。刨床是用刨刀对工件的\*面、沟槽或成形表面进行刨削的直线运动机床。

电动车驱动桥系列

该机构是由齿轮箱、差速器相结合组成的驱动桥，主要适用于高尔夫球车、餐车、楼盘车、观光车、巡逻警车、老爷车等轻载电动汽车。

驱动轮系列

本产品是用直流电机驱动。齿轮箱减速，能直接在地面行驶的一种驱动电机，主要适用于驾驭式洗地车，扫地车等清洁设备及叉车等库房设备，可配装24VDC或36VDC直流电机，根据承载大小及轮胎外径大小，分CD250及CD300两种规格。

蜗轮蜗杆减速器系列

**机械销售实习工作总结15**

光阴似箭、岁月如梭，转眼间已接近年底，思之过去，放眼未来，为更好的开展新的工作，特对20xx年销售部工作做一个全面总结，并对20xx年工作计划做一简单规范，具体如下：

>一、全年主要工作

1、人员招聘：为保证新项目的顺利销售，今年销售部重点在储备人员，自x月开始，经过招聘、培训、筛选和个别销售人员的流动后，目前销售部共有销售人员x名，均较为稳定。

2、培训工作：今年销售部最主要也是最重要的工作就是培训，自x月开始到x月，近一年的时间销售部全员均在做系统而全面的培训。x月和x月重点针对第一批招聘的销售人员进行培训，为提高培训效果，另聘请了专业讲师进行授课。由于第一阶段销售人员综合素质和稳定性都不够理想，第一阶段培训后，只留老员工在公司继续工作;x月开始，公司调整招聘思路，新招一批没有销售经验的大学生，综合素质、稳定性以及上进心均很理想，经过x个月的培训，均掌握了房产销售的基础知识。为了明年项目顺利销售，培训工作目前仍在有序的进行。

3、市场调研：20xx年，因为新项目未开始进行蓄客，培训之外，给销售人员又增添了更多的机会和时间去实践培训内容，也就是做市场调研，从x月开始培训起，结合实践课以及配合市场部做调研，销售部先后开展全面的调研共计x次以上，包括新项目周边楼盘调研、同质楼盘调研、商铺和车位调研以及全市性的整体调研，经过调研锻炼了销售员的分析能力，并增加了对全市所有楼盘的熟悉，从对房产市场的陌生到目前的基本熟悉，在这近半年的锻炼中，均有一定的效果，并且很显著。

4、老项目收尾工作：20xx年上半年直到x月底，除去平时培训之外，销售部重点工作就是在持续对老项目尾房和商铺进行销售和租赁，同时在7月底配合物业公司对新业主办理入住，截止目前，仅剩余x户未办理完入住，客户的盯催工作仍在继续中。

6、日常管理：由于新项目没有启动，老项目又进行了收尾，销售人员日常开展的业务工作就相较减少，多数时间在公司报到，仅x月一个月销售员在新项目售房部进场模拟工作了一个月，对案场日常工作的开展进行了熟悉。目前经过规范，销售部每日晨会、周会以及月度会议均按时召开，自10起又对全员开始实行了绩效考核机制，从制度上和执行力上对销售部全员进行规范和强调。

7、其他工作：主要是配合市场部做市场调研以及年底配合公司做好年会的策划和节目编排工作。

综上总结，20xx年主要以团队的建设、人员的培养为主要工作，经过近一年的努力，目前团队人员较为稳定，凝聚力也较强，协作力较好，整体团队的执行力也有所提高，对于制度的遵守也日渐规范。

>二、工作不足之处

销售部整体工作表现简言之就是：心态欠缺端正、工作有待积极、方法需要钻研!

1、心态欠缺端正：今年经过培训后的销售员仍然出现流动和被淘汰，主要还是心态不够端正，销售团队内对于公司和新项目的情况传播负面思想的人员占据多数影响了原本心态积极的人员，再次此基础上对自己的自信也有所下降，这也是第一批销售培训不够理想的主要因素。归根结底对公司和项目的自信心和认知不够，目标不够长远。

2、工作有待积极：销售团队的惰性是今年一个主要的障碍，更多的体现在纪律的遵守上，又逢各小区销售的收尾工作，在客户的跟进频率上也有所下降。一方面团队里迟到、请假以及旷工的次数增多，另一方面客户成交上出现了零业绩以及丢客户的情况，工作的积极性不高，直接影响了收尾工作的销售速度。

3、方法需要钻研：今年销售部虽然工作任务不重，但是一些工作仍然需要动用头脑和运用合适的方法才能得到一定的效果，而这也是销售部内部人员缺乏的一项，更多的体现在团队的配合上，由于方法不当，出现了重复工作和工作堆积在了一人身上的情况，影响了部分销售员的工作情绪。

综合以上问题来讲，多数是我在管理上没有处理得当导致的结果，在来年新项目开始运作后，对于以上存在的问题会重点做一规避和加强改正。

>三、20xx年工作计划

对于20xx年销售部主要工作计划，主要做以下几点简要规划：

1、不断储备销售人员，保证新项目人员的充沛;

2、结合项目销售需求，对销售团队进行持续性的加强培训，提高团队的综合业务水平和专业技能;

3、加强销售团队的日常管理，严格按照公司制度要求规范全员，优化团队执行力和协作力，提高团队的综合素质;

4、与策划部做好对接，项目开始运作后努力完成每月销售任务，提高销售团队的能动作用;

5、完成销售部其他日常工作。

20xx年的任务是艰巨的，作为新项目的销售案场负责人，我深感身上肩负的担子有多重，我相信我会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心的带领我们的销售团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力。最后，预祝我们20xx年的任务圆满实现。

**机械销售实习工作总结16**

转眼间，来xxx一年多了，在这一年多的时间里我学到了许多专业知识和工作方法，对机械加工有了进一步的了解。虽然工作时间短但也受益匪浅。

一年的主要工作总结如下：工艺编制完成了71份，其中xx44份，外承揽4份，xx23份；绘制工艺简图50余份；同时完成了xx图纸的转换。

技术部是一个工作非常严谨的部门，审查的每一张图纸，核对的每一个尺寸都要达到“准确无误”，车间的加工依赖技术的支持，技术工作起着至关重要的作用。了解了工作性质以后，我快速的投入到了紧张的工作中，了解机床加工性能和能力、识图、审图、学工艺。从立车学起，从简单的加工工序学起，比对以往的工艺，我展开了自己的学习，可是在学习过程中有时候确实很迷茫，在部长的悉心指导下，我们开始实行了机床活件责任跟踪学习制，每人每天填写跟踪表格，看似很枯燥，但是确实是受益匪浅。经过一年多的锻炼，现在可以独立完成一些工艺的编制，虽然在技术上有很大的\'不足，但可以找到学习的方向，知道自己应该学习什么了。另外，机械工艺编制离不开现场的实际加工，多去现场学习才能发现工艺编制中的不足和更好的加工方法以优化工艺。

技术部的工作任重而道远，在过去的一年中我们技术部这些年轻的工艺员每遇到难题就互相协作，一起研究攻克难关，在面对比较复杂的图纸时，我们可谓是底气十足，互帮互助的工作模式让我们这些经验甚少的新人们提高了工作效率，在各个方面都有了不同程度的提高。

在工作中我也有很多不足之处，很多时候自己主观的想法很强，工作中不较真，影响了工作，有时候马虎大意也出现过许多错误。这些问题都是技术工作的大忌，在今后的工作中，我一定要努力克服自己的缺点，努力成为一名合格的工艺员。

以上就是我一年工作以来的总结。千里之行始于足下，我定会加倍努力，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

**机械销售实习工作总结17**

历时将近半个月的实习结束，该次实习，真正到达机械制造业的第一前线，了解了我国目前制造业的发展状况也粗步了解了机械制造也的发展趋势。在新的世纪里，科学技术必将以更快的速度发展，更快更紧密得融合到各个领域中，而这一切都将大大拓宽机械制造业的发展方向。

它的发展趋势可以归结为“四个化”：柔性化、灵捷化、智能化、信息化。即使工艺装备与工艺路线能适用于生产各种产品的需要，能适用于迅速更换工艺、更换产品的需要，使其与环境协调的柔性，使生产推向市场的时间最短且使得企业生产制造灵活多变的灵捷化，还有使制造过程物耗，人耗大大降低，高自动化生产，追求人的智能于机器只能高度结合的智能化以及主要使信息借助于物质和能量的力量生产出价值的信息化。

**机械销售实习工作总结18**

液压挖掘机概述

1、液压挖掘机组成

液压挖掘机主要由发动机、液压系统、工作装置、行走装置和电气控制等部分组成。液压系统由液压泵、控制阀、液压缸、液压马达、管路、油箱等组成。电气控制系统包括监控盘、发动机控制系统、泵控制系统、各类传感器、电磁阀等。

液压挖掘机一般由工作装置、回转装置和行走装置三大部分组成（图1）。根据其构造和用途可以区分为：履带式、轮胎式、步履式、全液压、半液压、全回转、非全回转、通用型、专用型、铰接式、伸缩臂式等多种类型。

液压挖掘机一般由工作装置、回转装置和行走装置三大部分组成。工作装置是直接完成挖掘任务的装置。它由动臂、斗杆、铲斗等三部分铰接而成。动臂起落、斗杆伸缩和铲斗转动都用往复式双作用液压缸控制。为了适应各种不同施工作业的需要，液压挖掘机可以配装多种工作装置，如挖掘、起重、装载、平整、夹钳、推土、冲击锤等多种作业机具。

液压挖掘机回转装置由转台、回转支撑和回转机构等组成。回转支撑的外座圈用螺栓与转台连接，带齿的内座与底架用螺栓连接，内、外座圈之间设有滚动体。挖掘机工作装置作用在转台上的垂直载荷、水平载荷和倾覆力矩通过回转支撑的外座圈、滚动体和内座转传给底架。回转机构的壳体固定在转台上，用小齿轮与回转支撑内座圈上的齿圈相啮合。小齿轮既可绕自身的轴线自转，又可绕转台中心线公转，当回转机构工作时转台就相对底架进行回转。

液压挖掘机的行走装置，按结构可分为履带式和轮胎式两大类。

图2轮式挖掘机图3履带式挖掘机

图4机械市场各型号液压挖掘机履带式行走装置组成与工作原理：

履带式行走装置由“四轮一带”（即驱动轮、导向轮、支重轮、托轮、以及履带），张紧装置和缓冲弹簧，行走机构，行走架等组成。

回转与行走装置是液压挖掘机的机体，转台上部设有动力装置和传动系统。发动机是液压挖掘机的动力源，大多采用柴油要在方便的场地，也可改用电动机。

图5行走装置图6发动机

液压传动系统通过液压泵将发动机的动力传递给液压马达、液压缸等执行元件，推动工作装置动作，从而完成各种作业。以工地使用较多的`上东路牛70B—1型液压挖掘机为例。该机采用改进型的开式中心负荷传感系统

主参数类组型代号代号含义名称W履单带斗式挖挖掘掘机机（挖）轮标准斗容量m3×100胎WL轮胎式机械单斗挖掘机式WLD轮胎式电动单斗挖掘机（轮）WLY轮胎式液压单斗挖掘机WS隧道单斗挖掘机标准斗容量m3×100WYWB液压单斗挖掘机长臂单斗挖掘机标准斗容量m3×100标准斗容量m3×100WD机械单斗挖掘机电动单斗挖掘机单价标准斗容量m3×100标准斗容量m3×1（OLSS）。该系统用控制斜盘式变量柱塞泵斜盘角度（输出流量）的方法，减少了发动机的功率输出，从而减少燃油消耗，是一种节能型系统。

1、图7液压控制回路

2、液压挖掘机分类根据其构造和用途可以区分为：履带式、轮胎式、步履式、全液压、半液压、全回转、非全回转、通用型、专用型、铰接式、伸缩臂式等多种类型。

3、液压挖掘机总体结构单斗挖掘机主要有发动机、机架、传动系统、行走装置、工作装置、回转装置、操纵控制系统和驾驶室的部分组成。液压挖掘机总体结构如图8图8液压挖掘机总体结构

1铲斗6动臂11导向轮2铲斗连杆7动臂油缸12驾驶室3铲斗油缸8驱动轮4斗杆连杆9履带架5斗杆油缸10履带工程机械售后服务

1、在为期一个月的凯斯挖掘机方面的知识培训，初步了解凯斯工程机械的方方面面。

2、通过上车实践，了解仪表数据，检查相应故障和问题，记录数据，以便公司检查和上报。

3、通过跟随服务工程师外出服务维修，与客户接触了解，熟悉相应流程学习相关维修知识。

4、熟悉配件的更换步骤，加强动手能力。

5、了解配件价格，质量和实用时长以便客户询问

6、通过对各种工况的熟悉，为客户提供良好的配件更换周期。

7。熟悉工作流程，到达工地对客户的车辆进行系统的检查。

8、更换配件时进行新旧件对比，拍照进行存档，以备以后查询配件和故障。

9、了解哪些属于保内索赔件，哪些属于易损件概不索赔。

10、检查完毕后进行整车的拍照，记录，与司机合影，客户签字确认服务人员到达并进行良好的维修服务。

11、回到公司进行维修总结，以报告的形式上交，加深记忆，更好的进行维修服务。

后服务《员工奖惩制度实施细则》

第一条为深入贯彻公司《员工奖惩制度》，保证售后服务业务工作的顺

利开展，本公司特制定售后服务《员工奖惩制度实施细则》。

第二条本实施细则对售后服务、配件营业人员及其主管、维修人员及其

主管，在业务方面的奖惩作业具体规范。

第三条本实施细则包括业务工作奖惩体系、营业工作惩戒办法细则、维修工作奖励办法细则、维修惩戒办法细则等内容。

第四条本实施细则适用于售后服务零配件营业部门及人员、维修部及人

员的业务工作奖惩。

第五条零配件营业人员、维修人员非业务行为的奖惩及其他部门人员的

奖惩办法悉依《员工奖惩制度》执行。

售后服务《员工奖惩制度实施细则》业务工作奖惩体系第一条业务工作奖励分为：

（一）嘉奖；

（二）记过；

（三）记大过；第二条业务工作惩戒分为：

（一）警告；

（二）记过；

（三）记大过；

（四）解职；

（五）解雇；第三条业务工作奖惩计算与考核：

（一）全年度累计三次记功=一次大功；

（二）全年度累计三次记过=一次大过；

（三）功过相抵，一次嘉奖抵一次警告，一次记功抵一次记过，一次大

功抵一次大过；

（四）全年度累计三次大过解雇。

（五）考评办法

1、嘉奖一次当月考核时加1分；

2、记功一次当月考核时加3分；

3、记大功一次当月考核时加9分；

4、警告一次当月考核时减1分；

5、记过一次当月考核时减3分；

6、记大过一次当月考核时减9分；

**机械销售实习工作总结19**

>实习目的、

机械设计制造及其自动化专业是一门实践性很强的专业，结业实习是本科教学打算中很是主要的一个教育环节，是学生在校进修时署理论联系现实、增添实践常识、培育自身各方面能力的主要手段和体例。

通过实习，体味包装印刷企业出产流程、包装印刷工艺流程、包装印刷企业打点和包装印刷机械等相关常识，并体味本专业成长前沿，涉猎相关学科常识，使机械设计制造及其自动化专业的学生初步具有科学研究与解决工程现实问题的能力、较强的实践脱手能力和立异意识的高级应用型人才。

结业实习是年夜学本科专业进修中不成贫窭的主要部门，经由过程一段时刻的出产实习后，使自己具备足够的手艺，应付未来市场的挑战并连结强劲的竞争力，并为下一步的结业设计打下坚实的基本。

>实习要求、

1、明晰实习使命，当真进修实习纲要，提高对实习的熟悉，做好思惟筹备;

2、当真完成实习内容，按划定记实习笔记，撰写实习陈述，收集相关资料;

3、虚心向工人和手艺人员进修，尊敬常识，恭顺他人，甘当小学生。实时清算实习笔记、陈述等。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找