# 洗车店销售工作总结范文(汇总37篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-03-04

*洗车店销售工作总结范文1个人洗车经验小总结先看过一些有关洗车方面的文章，又同时咨询过不少洗车房工人的介绍，主要结合自己的实践经验而总结出几点关于自己洗车的一点小体会，坛子里仍然有不少dx发现自己洗车时毁车漆的事情，今天写点详细心得，希望批评...*

**洗车店销售工作总结范文1**

个人洗车经验小总结

先看过一些有关洗车方面的文章，又同时咨询过不少洗车房工人的介绍，主要结合自己的实践经验而总结出几点关于自己洗车的一点小体会，坛子里仍然有不少dx发现自己洗车时毁车漆的事情，今天写点详细心得，希望批评指正、和大家共同交流！当然这篇文章不适合以下诸位dx：

1、对自己洗车不屑一顾的。

2、不是太在意自己的车灰头土脸的。

3、认为自己洗车太累、太辛苦的。

4、对看到自己洗车的dx哧之一鼻的。

一、 简单冲洗全车。我第一遍冲水的主要目的是把车身上较大的沙砾冲干净，注意几个细节：

1、先从车顶冲起、然后是四周玻璃、再前、后仓盖、车身四周、车轮。

2、尤其要注意车顶两侧导水槽里必须冲干净，因为那里特别爱藏着沙砾，类似的部位还有车身凡是有凹槽的地方。

3、\'花撒\'里喷出的水尽量调整得集中一些，而且要调整好力度，不能太\'冲\'，而且尽量不用相对于车身钢板垂直角度的水流高强度冲洗，因为垂直、过大的水压也比较容易致使细小沙砾猛烈挤压漆面造成划伤，水流要侧着冲，这样沙砾会随水流一同滑落，不会影响车漆。

二、 打第一遍泡沫。我去超市购买了标明ph值为7的中性丝毛柔顺洗衣液（这点很重要！否则你车的车漆以及包括轮胎在内的橡胶件就倒霉了！），不仅没有碱性成分，而且还抗静电、绿色环保，对环境没任何污染，倒半桶水兑入两瓶盖的洗衣液，用手尽量搅拌出大量泡沫，然后用柔软的毛巾把泡沫淋遍全车，注意：1、不是让你用毛巾在车上擦上泡沫，而是淋上去。2、静待几分钟。这遍泡沫是要溶解车身的细微尘土、油渍等污物，因为现在车身只剩细微尘土等脏东西了，较大的沙砾已经在第一遍被冲掉了。

三、 待泡沫在车身上静待几分钟后用水流冲净，方法同第一道程序。

四、 此时车身已经比较干净了，但仍然有细微大面积顽固赃物冲不下来，此时第二道程序中剩下的泡沫就发挥作用了！你可以用汽配城里买的洗车海绵粘上泡沫尽情地清洗车身了，但仍然特别要注意一个细节：假如你用右手拿着粘满泡沫的海棉在车身上来回滑动，另外一只左手其实也有任务，别让它闲着：可以用这只手先在车漆上试探性地来回轻轻滑动，手的感觉是最灵敏的，在你确认你的左手经过的路线上完全没有细沙了紧接着你的右手顺着

刚才左手经过的路线上来打泡沫，这样可以说是万无一失！试试？很灵验的！(我的车现有的几道划痕就是这样没注意受伤的!心疼啊!)最后还不要忘记把轮晕及轮盖清洗干净，可以给大家介绍一个洗轮圈时用的得心应手的小工具：我在汽配城买的只有巴掌大的小油担子，先用洗衣粉充分洗干净，去掉里面的油，用起来很灵活的。

五、 刚才那道程序是清洗车身决定性的一道程序，结束之后可以用水冲洗了，你可以把\'花撒\'头的出水方式调整为就象我们淋浴时的喷水方式，这种出水方式冲洗的面积比较大、比较彻底，一定要把所有边边角角里的泡沫仔细、完全冲洗干净，尤其是橡胶部件。这道工序进行完之后一个漂亮、光鲜照人的vv基本上能看出模样来了！

六、 现在该是麂皮上\'战场\'的时候了！清洗干净的麂皮卷在手上，顺序仍然是先车顶、再四周和下方，几点特别提醒：1、麂皮必须经常在水中完全打开清洗，否则万一夹带的细砂对车漆很危险！2、这点也很重要：用麂皮擦车身的时候仍然需要先用另一只手轻轻抚摸一下你想要擦的部位，确定完全没有一粒沙砾了再放心大胆地用力擦！直到车身一点水印也没有了！

七、 下面的清洁工作就是车身内部了，脚垫、地胶不再敖述，需要注意特别清洁一下车门橡胶密封条，你会看到那上面全是沙子，还要特别注意把天窗打开，四周的密封胶条也全是沙子，长时间不清理必然会有不良后果，勤保养着点不是就为了今后少花点维修费、节省几个银子嘛！

车辆表面保养：遇到大雨天气时，车辆返回后应进行及时清洗。雨天除了给爱车带来污水和淤泥外，雨水中的酸性物质还会对汽车漆面造成伤害，不及时处理，久而久之，爱车漆面会失去光泽。想要防止酸性雨水对车身的伤害，最简单有效的方法是打蜡，而想达到持久的保护效果那就封釉。如果要保持更久一些，那就给爱车镀膜吧，相当于给爱车穿上了一件看不见的保护外衣，防止漆面褪色老化。

底盘护理：所谓烂车先烂底。底盘是和地面最贴近的部位，受路况影响特别严重，一般这个部位最容易锈迹斑斑，轮毂处甚至还可能松动穿孔。因此，一定要注意汽车底盘的清洁防锈处理，并经常检查和洁净车门以及车身底部的排水孔。底盘防锈处理可以到专业的汽车美容中心去做。做一次底盘防锈处理，防锈效果可保持3个月时间。

雨刷保养：雨水的增多必然让雨刮器承担更多的责任，因为雨天的路面及视野都不利于驾驶，如果雨刮器不能很好刷掉雨水，那将会给您行车安全带来很大危险。雨季开车前，最好先检查一下雨刷器，可将雨刷器开关置于各种速度位置处，注意雨刮在工作中是否会产生大的震动或者发出异常响声，同时注意刮水时是否会出现速度与摆动不均匀。如有这些情况，说明雨刮器或橡胶条都应更换了。

**洗车店销售工作总结范文2**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着互惠互利、诚实信用、服务至上的原则，就以下合作事宜达成协议。

一、合作期限：协议有效期为一年，从 年 月 日起，至 年 月 日止。

二、合作内容

1、乙方负责为甲方的车辆提供洗车服务。车牌号为：

2、汽车清洗范围：车体外部（车顶、外后视镜、前后盖板、车身侧面、保险杠、车群等）；内饰（仪表台面等）

3、汽车清洁标准：车体外部洁净无污渍；挡风玻璃上无水渍；脚垫拍打无明显灰尘；外后视镜擦拭无尘；轮胎无明显泥渍。

三、操作流程

由甲方单位司机将车开至乙方服务点，由乙方提供洗车服务，服务完毕后甲方于签购单据上签名确认。乙方保证在正常营业时间内为客户提供统一服务，不得以节假日为由，拒绝提供服务。

四、费用结算方式

1、洗车费用实行车辆包年，每辆/年。

2、包年车辆共辆，如有变化双方及时沟通。

3、费用结算方式为一次性付清。

4、乙方必须提供正规发票，结算方式为银行转账或现金 乙方账号：

户名：

开户行：

五、其他事项

1、甲乙双方应严格按照协议执行，不得无故单方面终止协议，若需终止协议，须提前30天通知对方。

2、如遇人为不可抗拒因素（如火灾、地震、政府管制）导致损失各承担其相应的责任及义务。

3、甲乙双方之间对本协议项目下的争议及未尽事宜应通过友好协商解决。

4、本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方： 乙方：

签名： 签名：

盖章： 盖章：

电话： 电话：

**洗车店销售工作总结范文3**

时间飞逝，半年的时间一晃而且。在各位领导的细心栽培和提供空间的发展中，让我熟悉了公司和部门的整个操作流程与部门和部门直接的衔接，同时还增强了我个人的交际能力。回望这段时间，发现自己在磨炼中进步，在委屈中成长。在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变。

近几个月的\'工作中，我通过实践学到了许多汽车销售和销售内勤的相关知识，不断地学习逐步提高了自己的能力。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是非常欠缺的，需要不断地学习和磨练。因此，在后半年的时间，我希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高速，为公司多做贡献。

首先，在这半年工作中，工作遇到实际问题的处理能力有了很大的提高，同时对工程机械车子也有了更深刻全面的了解，而这些通过实践工作所获得的能力，给自己以后的工作积累了宝贵的经验，有利于以后的工作开展。

其次，在工作中难免会遇到各式各样的问题和困难。在遇到问题时，首先找出问题的本质，然后找出最佳的方法去解决问题;在遇到困难的时候，不是一味的去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服。在遇到每一个有问题、有困难的事情，努力去处理它、克服它。在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程!解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，也得到很大的提高。由于本部门刚成立，人员又有限，我一个人需要兼任多种角色，同时我又是第一次干，所以很多不懂得地方我经过上网和请教 一些有经验的同事收集总结了一下内容。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神和淡泊名利的思想境界。

**洗车店销售工作总结范文4**

针对今年公司总部下达的经营指标，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，以下是今年的汽车销售工作总结。

一、加强销售队伍的目标管理

在平时的销售工作中做到服务流程标准化。日常工作表格化。检查工作规律化。销售指标细分化。晨会、培训例会化。服务指标进考核。

二、细分市场，建立差异化营销细致的市场分析

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销。根据销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我公司的专用汽车销售量。

三、注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。

和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性。在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作。建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

四、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议。组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

五、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20\_年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司各项工作的顺利完成。

**洗车店销售工作总结范文5**

甲方：福莱士汽车服务中心

乙方：

甲乙双方为谋求共同发展经友好协商，就“福莱士汽车服务服务站”的建设合作事宜，达成如下协议：

一、合作方式：

甲方租用乙方位于 作为经营场所。为该停车场提供车辆清洁服务，乙方负责提供水电设施。

二、合同期限： 年，自年 月 日至年 月 日。

三、缴纳方式：甲方每月15日前向乙方缴纳物业管理费，每月 元，大写 。

四、甲方的权利和义务：

1、甲方在乙方提供的经营场所享有独立的经营权。

2、甲方有权在符合服务条款的前提下，提供特色服务及开展促销活动。

3、甲方在经营过程中遇到管理方面问题时有权要求乙方给予协助解决。

4、甲方工作人员应统一着装，高素质服务。

5、甲方确保不构成在经营范围的环境污染。

五、乙方的权利及义务：

1、乙方有权监督甲方的全程服务，满足自身要求。

2、本协议签定后，乙方应保证不再允许其他服务人员进入乙方所管辖范围。

3、乙方免费为甲方提供稳定场所一处，以放置甲方的设备及辅助设施，并保障其安全。

4、乙方应为甲方提供稳定的水电供给。

六、合同的解除：双方如要解除本协议，应提前一个月通知对方并办理终止协议手续，造成的损失由双方协议解决，未通知对方造成的损失由对方负担。

七、争议的解决方式：双方如发生争议，应本着友好协商的原则解决；如协商不成的，可依法通过诉讼由人民法院解决。

八、其它：未尽事宜，甲乙双方可协商解决或签定补充协议，补充协议作为本协议的件，与本协议具有同等法律效力。本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：福莱士汽车服务中心乙方：

代表：代表：

日期：日期：

**洗车店销售工作总结范文6**

1、营运纪律规范：

(1)杜绝迟到：迟到15分钟以内罚款50元，超过15分钟按每分钟1元依次类推，迟到60分钟以上的按旷工处理——扣除当月奖金;

(2)离岗签字：离岗超过15分钟，必须在离岗登记本上签写离岗和返回时间;若未进行离岗登记将视为脱岗处理，罚款每次不低于5元。

(3)无论顾客是否购买商品，只要进入洗车场所有员工必须有三米三声服务，即顾客出现在周围三米范围内必须声音响亮的说：“您好，欢迎光临!”“请问有什么可以为您服务?”顾客离开时说：“谢谢光临，请慢走，欢迎下次光临!”如发现未有三米三声的，每次开具罚款不得低于2元。

(4)微笑服务：收款过程保持微笑服务、唱收唱付(即收您\*\*钱，找您\*\*，请点一下)、使用文明礼貌用语;未按要求1次罚款2元;被投诉1次且责任明确罚款10元。洗车员、擦车员与顾客有正面接触或交谈时也必须保持微笑。

(5)工作纪律：遵守公司各项规章制度;违反1次罚款5元。

(6)病假及事假：

病假一天扣除绩效20元;一般情况不允许请事假，特殊情况请事假需提前一天与主管报备审批，一天以上需经主管及店长批准后，方可请假，事假一天扣除绩效40元，三天以上扣除当月奖金。

2、绩效考核：

(1)收银员资金安全：符合公司收银资金管理规定。收银出现短款时，由收银员全额承担短款金额;领取、归还备用金;及时准确缴纳营业款;不得擅自将收银资金挪做他用，一经发现，立即终止实习协议，赔偿公司相关损失，严重者将承担相关法律责任;

(2)工作技能：试用期3个月,试用期间正常参加工间操及所有培训、集体活动等，试用期满后严格按照业绩考核标准考核，考核标准如下:

①收银员开票速度：<30秒/笔，得满分，10秒为一台阶罚款2元;收银员建档信息录错，如录错客户行驶证信息、购买保险日期等罚款5元/笔。

②洗车员、擦车员相互监督，发现清洗不干净一次罚款20元，引起客户投诉罚款50元。

(3)款台保洁：保持收款台、洗车场的地面、桌面清洁、卫生、无杂物和私人物品，检查不合格1次罚款3元。

(4)所有员工不允许与顾客发生争执，情节严重者则开除。

(5)爱护员工宿舍卫生及公共物品，损坏照价赔偿。

3、此规章制度自发布之日起生效!

**洗车店销售工作总结范文7**

甲方：湘潭瑞玛气车服务

乙方：

双方在遵守一切法律法规的前提下，在平等互助互利互益的原则下，经双方商议达成如下协议：

1：甲方提供场地，设备及耗材，乙方须对甲方提供的场地和设备进行维护，如遇疑难故障及时上报。

2：乙方在合作期间内，必须遵守甲方公司里的一切规章制度，服从统一安排指挥。

3：合作期间乙方必须爱护公司和客户的财务，如发现故意损坏，或私拿客户财务，处价值的十倍罚款。

4：严禁私自移动客户车辆，禁止无证驾驶，一经发现从重处罚，发生事故由当事人赔偿。

5：甲方以每洗干净一台车台车（ ）元的价格支付给乙方，甲方将派人严格进行质量监督，如遇不合格车辆，扣除此台车的支付费用。

6：所有维修和项目施工车辆在公司维修和项目施工的过程中，如遇重复清洗的，只计算一次费用。

7：每月18号结算上个月1-30号的费用，如需解除协议，乙方须提前一个月提出书面报告。

8：乙方须合理搭配人员，以每300台车1人的比例，根据实际车流量合理搭配人员。

9：乙方所有人员均和公司其他人员一样，有责任和义务完成制定的销售任务并享受同等的销售提成待遇。

10：乙方人员在公司内若犯重大过失，和顶撞或攻击客户，甲方有权利终止合同，并扣取相应的损失补偿。

以上事宜经双方共同商议决定，本协议从签字之日起生效至------年----月---日止，如有违反，需补偿对方相应的经济损失。

甲方签字： 乙方签字：

甲方盖章： 乙方盖章：

------年---月---日

------年----月----日

**洗车店销售工作总结范文8**

着装汽车美容店所有员工在工作场所的服装应统一、清洁、方便，具估要求是：

1、员工必须身着统一的制服，服装须保持整洁，不追求修饰;

2、衬衫无论是什么颜色，其领子与袖口不得有污秽。

3、鞋子就保持清洁，如有破损应及时修补，不得穿带钉子的鞋。

4、女性职员要保持服装淡雅得体，不得过分华丽。

5、头发整齐，保持清洁，男性职员头发不宜太长;

6、面部洁净、健康，不留胡须，口腔清洁;

7、随时保持手部清洁，不留长指甲，指甲缝无污垢，妇性职员涂指甲油要尽量用淡色;

8、上班前不能喝酒或吃有异味食品，工作时不许抽烟;

9、妇性职员应化淡妆，给人清洁健康的印象，不能浓妆艳抺，不宜用香味浓烈的香水。

员工服务细则制度

(1)员工应尊守店内一切规章及公告。

(2)员工应举止文明，对顾客要热情、礼貌。

(3)员工应接受上级主管的指挥与监督，不得违抗，如有意见应于事前述明核办。

(4)员工维护本店信誉，凡个人意见涉及本店方面者，非经许可，不得对外发表，除办理本店指定任务外，不得擅用本店名义。

(5)员工不得经营或出资与本店类似及职务上有关的事业或兼任本店以外的职务。

(6)员工应保守业务上的一切机密。

(7)员工执行职务时，应力求切实，不得畏难规避，互相推诿或无故拖延。

(8)员工处理业务，应有成本观念，对一切公物应加爱护，公物非经许可，不得私自携出。

(9)员工对外接洽事项，应态度谦和，不得有骄傲满足以损害本店名誉的行为。

(10)员工应彼此通力合作，同舟共济，不得有妄生意见、吵闹、斗殴、搬弄是非或其他扰乱秩序的事发生。

(11)除必要的试车外，不得动用客户车辆

**洗车店销售工作总结范文9**

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

**洗车店销售工作总结范文10**

回首20\_年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一段时间，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20\_年，我都是在经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况，在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以感恩我的上司，谢谢他不断地培养和鼓励我。

二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心。如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2、因限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**洗车店销售工作总结范文11**

为了更好地规范本洗车店，提高每个人的自我素质。有如下几项。

第一章、作息制度

一、洗车上班时间为7：00～20：00

二、没有休息日，除兩假外。

三、考勤统计及评价

1)、洗车负责人每天登记车来的时间及车牌号及走的时间。

2)、考勤奖惩办法。

①迟到。迟到0～30分钟扣5元，迟到30～60分钟扣元，迟到60分钟以上扣15元。

②早退。早退10～30分钟扣5元，早退30～60分钟扣10元，早退60分钟以上扣15元。

③旷工。旷工一次扣20元。

(4)对工作认真负责的奖励10～20元。

(5)对于拾金不昧者(指捡到车主的手机钱包及重要物品)奖励30元

3)对于负责人少记车辆属事实外罚款30元

第二章、员工礼仪

一、员工上班时间必须着工作服，必须整洁干净

二、正确使用公司的物品和设备，提高工作效率。

三、公司的物品不能野蛮对待，挪为私用。

四、有客户来洗车或咨询时，马上热情接待，并问好，顾客离开时应致谢并道“谢谢您的光临”

五、顾客车上的任何物品，不能动、拿，违反者将处50元罚款，严重者将除名

六、不得与顾客发生争执，遇到不能处理的问题应及时通知洗车负责人。

七、凡与顾客发生争执的，一次处10元罚款，情况严重者将予以开除。

**洗车店销售工作总结范文12**

1.卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2.每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3.每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。

4.每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。

5.了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。 每周工作

1.查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。

2.查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

**洗车店销售工作总结范文13**

浙江省加兴  桐乡乌镇植材小学 三年级  沈加缘

・ 星期五,放学到妈妈开的店里,爸爸说：“要去洗车”。我兴奋的.说：“我也去”。爸妈一口答应了。

・ 爸爸开着心爱的车，带着我回到了奶奶家。在奶奶家里找来了一根软皮管，插在水笼头上，把水笼开着了，水一直向水管喷去，一下子喷了出来，可一点没喷不到汽车。爸爸想了个法子，用手指抵住软皮管的一头，水一下子可以喷到汽车顶上了，把一面喷干净了。

・ 爸爸在想怎样才能喷到另一面呢？我马上想了一个好办法，叫爸爸开过去一点，在转弯角上转个弯，这样一来，洗过的就在另一面了，没洗过的就能喷到了。爸爸接着洗车，过了一会儿,车洗干净了。然后，把软皮管放回原位。爸爸高高兴兴地开着洗干净的车，带着我回到店里。

指导教师：朱娟英

投稿:-10-16 15:41:29

**洗车店销售工作总结范文14**

甲方：安徽壹玖伍陆全民健身管理有限公司

乙方：合肥广瀚建筑劳务有限公司

甲乙双方为谋求共同发展经双方商定，就 合肥广瀚汽车服务中心 的合作经营相关事宜，达成如下协议：

一、合作方式：

1.甲方将位于安徽一九五六全民健身中心西南侧约360平方米作为经营场所，负责提供水电设施。乙方提供人员、技术、设备和服务中心内外的装修装饰。

2.乙方现对服务中心内的装修装饰工程量，合同未到期前归乙方到期后归甲方。

二、合同期限：5 年，自 年 11 月 1 日至 年 10 月 31 日止如需继续合作可至合作协议书到期前续签。

三、缴纳方式：乙方应每年向甲方一次性支付人民币 作为甲方的分红和管理费（具体支付细节双方协商）。

四、甲方的权利及义务：

1、甲方有权监督乙方在经营场所合法经营。

2、本协议签定后，甲方应保证不再允许其他服务人员进入乙方所管辖范围。

3、甲方免费为乙方提供稳定场所一处，以放置乙方的设备及辅助设施。

4、甲方应为乙方提供稳定的水电供给，所产生的水电费用有乙方自行承担。

五、乙方的权利和义务：

1、乙方在甲方提供的经营场所享有独立的经营权。

2、乙方有权在符合服务条款的前提下，提供特色服务及开展促销活动。

3、乙方在经营过程中遇到管理方面问题时有权要求甲方给予协助解决。

4、乙方工作人员应统一着装，高素质服务。

5、乙方确保不构成在经营范围的环境污染。

六、合同的解除：双合作协议书未到期前双方不得无故终止协议，如遇特殊原因双方需要解除协议的应提前一个月通知对方并办理终止协议手续，造成的损失由双方协议解决，未通知对方造成的损失由对方负担。

七、争议的解决方式：双方如发生争议，应本着友好协商的原则解决；如协商不成可依法通过诉讼由人民法院解决。

八、其它：未尽事宜，甲乙双方可协商解决或签定补充协议，补充协议作为本协议的一部分，与本协议具有同等法律效力。本协议一式四份，双方各执两份，具有同等法律效力。

甲方（盖章）：

代表签字：

电话：

日期：乙方（盖章）： 代表 签字： 电话： 日期：

**洗车店销售工作总结范文15**

转眼间，我来到4S店已经三个月了。这期间，从一个连AT和MT都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

**洗车店销售工作总结范文16**

甲方：×××投资有限公司

乙方：

甲、乙双方本着互惠互利、诚实守信、服务至上的原则，就以下合作事宜达成协议。

一、合作期限：

协议有效期为一年，从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_ 日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止

二、合作内容

1、乙方负责为甲方的公司车辆提供洗车服务。

2、汽车清洗范围：车体外部（车顶、外后视镜、前后盖板、车身侧面、保险杠、车群等）；内饰（仪表台面等）。

3、汽车清洁标准：车体外部洁净无污渍；挡风玻璃上无水渍；脚垫拍打无明显灰尘；外后视镜擦拭无尘，轮胎无明显泥渍。

三、操作流程

由我公司司机将车开至乙方服务点，由乙方提供洗车服务。服务完毕后甲方在《×××公司洗车票》票单上签字确认。乙方保证在正常营业时间内为客户提供统一服务，不得以节假日为由，拒绝提供服务。

四、费用及结算方式

1、乙方应提供服务项目内容及收费价格表给甲方选择，并以此作为本协议收费依据。

2、甲方在《×××公司洗车票》内标明洗车项目内容，乙方根据标明的洗车项目进行服务。如有临时增加洗车服务项目的（如打腊、抛光等），应由本车司机事先报告甲方公司办公室同意，并由司机在《洗车票》单上签字认可后方可进行服务。

3、乙方洗车费用每月结算一次，并携带甲方司机签字确认的《×××公司洗车票》票单单据至甲方办公室进行核对，经核对确认后交至甲方财务部进行结算。

4、乙方进行结算时必须提供正规发票。

5、结算方式：银行转账或现金。

五、其他事项

1、本协议自甲、乙方负责人或授权代理人签字并盖章之日起生效。

2、甲、乙双方应严格按照协议执行，不得无故单方面终止协议。若需终止协议，须提前30天通知对方。

3、如遇人为不可抗拒因素（如天灾、地震、政府管制）导致损失各承担其相应的责任及义务。

4、甲、乙双方之间对本协议项目下的争议及未尽事宜应通过友好协商解决。

甲方：×××投资有限公司 乙方：

法定代表：法定代表：

日期：年月日 日期：年月日

**洗车店销售工作总结范文17**

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

**洗车店销售工作总结范文18**

20\_年洗车部工作计划

20\_年伴随着新的运输服务公司的组建，洗车部认真总结了三年来的运行情况，在这三年里，我们取得了一定的成绩，也获得了一些经验，从最初的日平均洗车20辆车增加至今60余辆来看，洗车需求在不断扩大，但是仅仅洗车收入并不理想，我们应以洗车为切入点，开展汽车美容装潢及超市产品、部分高档车辆装潢等销售，扩大市场， 通过不断提升我们的服务质量，努力创新，稳步发展。现将20\_年工作思路分析如下：

（一）、人员方面：重点加强员工培训，如iso9000、6s管理等，通过“创优评先”、学习优秀洗车行经验的措施，提高服务意识、服务质量，作到团结协作、职责到人，调整工资结构，落实各项制度，提高工作效率。

（二）、洗车设备方面：

1、提高洗车设备的使用率。加强设备操作工的技术培训，提高设备保养率，降低维修率；更换刷子，保证每个刷子的正常使用。

2、添置小洗车机，方便泥车、赃车彻底清洁的同时应急洗车机维修时的洗车，降低顾客投诉，减少客源流失。

（三）、环境方面：

1、改善超市整体面貌，最好扩建超市，增加品种（高、中、低档分开），提高顾客消费率。

2、搭建封闭式擦车环境，实行区域划分，如：擦车区、美容区、装潢区等。

3、分别设置办公室、接待室（顾客休息室）、员工休息室（用于活动休息、更衣、工具存放等）。

**洗车店销售工作总结范文19**

汶川县洗车场规范方案

随着我县社会经济的发展和人们生活质量的提高，购买私家汽车已逐渐成为百姓新的消费热点。特别是最近几年国家制定了大力扶持汽车产业发展的政策，并通过税收信贷等政策鼓励汽车消费，使小汽车社会保有量飚升，为了进一步加强我县主城区洗车场的管理，维护城区环境卫生，根据\_《城市市容和环境卫生管理条例》、《四川省城乡环境综合治理管理条例》等法规规定，现就城区主干道、郭竹铺、城乡结合处等20余家洗车场的规划设计及经营管理制定如下方案：

一、设置城区洗车场，应当符合城市环境卫生设施建设规划，合理布局，规范设计，配套建设并符合下列条件：

（一）地点适宜，不影响交通；

（二）环境整洁，进出道路经硬化处理；

（三）泥沙存积及排污设施符合有关技术标准。

二、禁止在城区主干道上设置洗车场。临时占用其他城区道路设置洗车场，必须经我县行政主管部门和公安交通管理部门批准。

三、从事机动车清洗经营服务，应当经交通运管部门审查批准，并在指定的地点进行。

四、从事机动车清洗经营服务，由经营者持申请表、洗车场设计平面图和规划等有关行政主管部门的审批件，向交通运管部

门提出书面申请。

五、从事机动车清洗经营服务的收费管理，按市物价管理的有关规定执行，使用税务部门制作的收费票据。

六、从事机动车清洗经营服务，应当按照标准化洗车场的规定标准，保证清洗质量；保持清洗场地周围环境清洁，清洗作业用水不得外溢，污染环境。

七、我县交通运管部门应当进一步加强对城区洗车场管理的指导、协调和监督检查工作。规划、公安、工商等部门应当按照职责分工，协助配合交通运管部门搞好城市洗车场管理的指导、协调和监督检查工作。

八、县级各部门、企事业单位的公务用车严禁在郭竹铺片区进行车辆清洗活动，如有发现或举报，经查证属实，将按照县委县政府规定对洗车驾驶员作离职处理。

九、违反本方案规定，有下列行为之一的，由交通运管部门责令改正，并依照相关规定予以处罚：

（一）擅自在城区设置洗车场从事机动车清洗经营活动的，处1000元以上3000元以下的罚款，并没收非法所得；

（二）在非指定的地点占用城区道路设置洗车场，依法强制拆除，对从事清洗经营服务的当事人处100元以上500元以下的罚款；

（三）在城区道路上自行清洗车辆，污染环境的，对驾驶员处50元以下的罚款；

（四）清洗作业用水外溢，污染环境的，处500元以上1000以下的罚款。

十、阻挠、拒绝交通运管部门工作人员依法执行公务，构成违反治安管理行为的，由公安机关按有关规定处理；以暴力、威胁手段阻碍执行公务，涉嫌犯罪的，移送司法机关处理。

十一、当事人对交通运管部门作出的具体行政行为不服的，可以申请行政复议或者提起行政诉讼。逾期不申请行政复议，也不提起行政诉讼，又不履行行政处罚决定的，由作出行政处罚决定的行政机关申请人民法院强制执行。

十二、交通运管部门的工作人员玩忽职守、滥用职权、徇私舞弊的，由所在单位或者上级行政主管机关给予行政处分；涉嫌犯罪的，移送司法机关处理。

十三、本方案自20\_年3月9日起执行。

**洗车店销售工作总结范文20**

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

**洗车店销售工作总结范文21**

为了适应企业需要的人才，我们汽修专业组推出了学生洗车的创业项目。通过洗车这个项目，让学生明白“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的深刻含义。洗车也许是一件不起眼的工作，但是要想做好也不是一件容易的事。今天是我们汽修组学生洗车的第一天。由于是刚开始实施洗车这个方案，大多数教师还不知道，所以来洗车的教师并不是很多，但这并不影响我们学生的工作热情。他们说：“有老师来捧场，已经很给他们面子了。”学生的话让我们感到温馨。学生严谨的工作态度更让我们感到顺心。在这么冷的天，学生依然认真仔细地擦洗每一辆车的角角落落，把车子擦洗的干

干净净，还会反光，闪耀你的眼，这样的工作态度得到了我们车主的一致好评。当有人问他们：“这么冷天的洗车，而且还是免费的，辛苦吗？”他们回答说：“如果连这个都克服不了，如何进行后面的创业项目（如保养、钣金、喷漆等）？如何能成为一名企业需求的合格的汽车维修工人？”我们被学生的这两个如何深深地打动了，我们为有这样的学生而感到骄傲。同时，我也相信，我们的汽修专业也会因拥有这样的学生而越办越好！

**洗车店销售工作总结范文22**

这个周末，我跟着爸爸一起去了趟汽车4S店，在那里，我第一次见识到了智能洗车。

那台洗车机器高2米多，宽3米多，两旁是五颜六色的橡胶带，就好似两条漂亮的“大围裙”，顶上有一个“强力电吹风”，我想应该是用来吹干车子的吧！

开始洗车了。只见两侧和顶端的“水枪”忽然迸发出九束大大的水柱，顿时爱车周围“水雾缭绕”。大概过了三分钟，“雾气”渐渐散去，显现在我们眼前的是一辆全身都是泡沫的汽车。没过多久，两侧的“围裙”也开始摇摆转动起来，那一条条五彩缤纷的橡胶带在我们的爱车上“翩翩起舞”。渐渐地，“围裙”慢了下来，“水枪”又进行了一次全方位喷射，爱车上的泡沫不见了。接下来，头顶的那个“强力电吹风”开始工作了，随着“呜DDD呜”的响声，不一会儿车子就变干了。清洗过后，我们的爱车又亮又干净。

这次智能洗车使我体会到了现代科技的强悍。

**洗车店销售工作总结范文23**

1.缺乏规划引导，选址无序。洗车场的选址应该在位于车流量大、场地宽阔、停车位足，并能满足消防、交通、环保等要求的地点，而现运营的洗车场，在布局上缺乏规划，选址成了一种自发的市场行为，基本上取决于经营者能在什么地方租到经营场所和管理部门审批的难易程度。洗车场所的搭建，基本上均是容易腐蚀、隔音效果差，甚至易燃的简陋建筑材料，不仅不利洗车场应有功能的发挥，影响市容，市貌，并为消防及市民安全带来严重隐患。2.无环保设施，耗水量大，污染城市环境。洗车业耗水量大，产生的大量污水中含有危化品废油、清洗剂和泥沙等，影响环境。现大多洗车店均将生产的污水直接排入城市下水道或任其流淌，均未进行危化品污水、泥水分离，造成城市排水管腐蚀、阻塞和后续污水处理的难度。有的洗车店见缝插针，在人行道或绿化带洗车，污水沿街流淌，腐蚀路面，影响交通，损害公共财产，侵害公众利益。

为完善城市功能，提升我市洗车业的服务质量、方式、内容，改善我市最宜人居的生态环境，很有必要对我市现有洗车店进行排查、整治，兴建一批现代洗车场：

1.完善现代城市功能。统一规划兴建洗车场，是完善现代城市功能必不可少的城市服务设施，考虑到该行业对城市交通、环境、环保、消防等方面的影响，因此，应将其作为城市公共设施的附属功能进行统一规划，通过市场化运作首先在城中、城东、城南、城北四区选址，各建一个符合交通、环保、消防要求的现代化洗车场作为发展样板，亦可选择有发展空间的当今永久性停车场或加油站进行扩改、扩建，以降低用地成本，缩短修建工期并可优势互补、配套服务。2.一次修建到位。为满足现代洗车场服务功能，修建现代洗车场应有统一标志，符合市容的外墙包装，内部结构应含洗车间、设备间、休息间、小卖部（有服务司机，旅客的熟食成品，汽车美容、饰品）和卫生间，应有集水回用和污水沉沙隔油设施，必须符合国家消防标准。3.现有洗车店全面排查整治。根据我市机动车清洗网点的发展布局和行业管理规范，对全市在运营的大小洗车店进行全面排查整治，布点不当，有碍交通、环保、消防、市容的，应予关停或搬迁。对布点适中，且有发展前途的予以政策支持，扶持其依规改造。4.实施规范管理。我市城规划体系中，对洗车场尚未作为城市公共配套设施进行规划配置，以致管理失衡。洗车业的经营，是竞争性和盈利性很强的经济行为，应明确主管职能，提升入市门槛，有序发展和规范管理。

随着城市汽车拥有量的急剧增多，洗车业务进入快速发展的轨道。但是，也带来一些问题：

1、洗车带来的污水也在不断增加。尤其是，洗车带来了许多污泥在水流速度较低的情况，容易淤塞下水道或排污管道。

2、因洗车地点选择在居民区，导致洗车产生的噪声严重干扰居民的生活，产生交通拥堵。

3、有许多洗车经营者将洗车污水直接排入下水道进入河流，导致水染。

4、初次洗车污水不能回用，导致水资源不能合理使用。

因此，建议；

1、在交通便捷、无居民居住的地区规划专用洗车点，让多家洗车店进驻，便于管理、减少汽车拥堵，让洗车业进入有序地竞争。

2、建设洗车污水回用系统，有效利用水资源。

3、实施洗车用水分级收费制度，促进洗车业合理使用洁净水资源。

4、新办洗车业务、或衍生的洗车业务、迁移洗车地点等应得到交通局下属汽车维修行政管理部门的相关评估后，方可办理工商营业许可，这样才能有效控制洗车营业点的环境质量。

5、由政府支助或给予政策，支持大型洗车店购置废水处理回用系统。

现答复如下：

洗车具有投资小、技术要求低、方便快速的特点，由于我市汽车保有量以每年20%左右的速度增长，洗车市场需求强劲。目前，全市现有固定下水道和专门污水沉淀池的洗车店94家，遍布全市城镇乡村，为广大车主提供车辆清洗服务。另外，由于市场需求大、投资开办容易，全市范围内还存在着不少无证经营的洗车店，这些店污水处理和排水设施不健全，经营不规范，存在乱排污水、占道洗车，脏、乱、差影响市容市貌等问题，一直是交通、城管部门整治查处的重点，每年都组织联合执法，整治洗车行业秩序。但洗车市场需求大、开办容易、部分经营者素质不高等客观原因，洗车店无证经营、占道洗车、脏乱差污染环境的情况屡查屡现，没有从根本上解决。为此，我们制定如下工作举措：

一、严把市场准入关，加强源头管理

严格按照GB/《汽车维修业开业条件》的标准，严格市场准入。同时，我们还将继续认真落实“许可前关系他人重大利益告知”的规定，对新申请洗车项目的经营业户，要求提供经营场所周边重大利益关系人的意见，充分考虑噪音、废水、废气对环境的影响。另外，按照市人民政府办公室《关于转发〈张家港市市区机动车辆清洗站设置标准〉的通知》（张政办[20\_]48号文）要求，严控二环路以内主干道两侧洗车场配置，维护市容市貌整洁。

二、加强部门联动，加大执法查处力度

开展由交通、城管等职能部门组成的联合检查，对有证业户，督促其规范经营，并检查他们污水排放情况，发现没有排入污水管网的，限期整改。对无证经营的洗车业户，经过监督整改，能达到开业条件要求的，引导他们办理许可证，走正规经营道路；确实达不到开业条件的，坚决取缔。同时，对于洗车业户占道经营、车辆乱停乱放、环境脏乱差等问题，由城管部门依法处置，\_门配合，群策群力，共同规范洗车行业经营秩序。

三、加强宣传引导，减少水资源浪费

我们将大力推荐节水型、环保型的洗车设备。学习借鉴北京、天津、上海等地经验，由政府水资源管理部门、物价部门出台相关规定（洗车业用水价格控制办法），积极稳妥地通过经济杠杆等调节手段，引导洗车业户主动使用节水型、环保型的洗车设备。同时，争取政府补贴，支持大型洗车店购买使用废水处理回用系统，节约水资源。

四、立足发展规划，建设大型洗车场

目前，我市车辆已突破14万辆，并且以年均20%左右的速度递增，洗车等三类维修保养业务的市场空间越来越大。为了便于行业发展和管理，同时完善城市公共服务功能，立足长远发展规划，建设大型现代化洗车场已成为必然。我们将进一步加强与规划部门协调，在各方面条件允许的情况下，争取由政府投资，建设一个大型现代化洗车场作为发展样板，方便广大车主，进一步规范洗车经营行为。

**洗车店销售工作总结范文24**

各位领导,各位同事们大家好：

xx年已经过去了,我通过这段时间努力的工作,也有了许多的收获,借此机会对这段时间自己的工作做一下总结,目的在于总结经验,提高自己,把工作做的更好,我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好.

总结如下: 我是xx年9月19日来到贵公司工作的.作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的,仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱,来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识,为了能够迅速融入到这个行业中来,边学习专业知识,边摸索市场,遇到销售和专业方面的问题,就及时请教部门经理和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方案,在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢!

通过不断的学习专业知识,了解同行业之间的信息和积累市场经验,现在我对市场有了一个大概的了解,逐渐的可以清晰.流利的应对客户所提到的各种问题,对市场的认识也有了一定的掌握. 在不断的学习专业知识和积累经验的同时,自己的能力,业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高.

**洗车店销售工作总结范文25**

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；

**洗车店销售工作总结范文26**

甲方：长沙波波投资管理有限公司

乙方： 物业管理有限公司

为提升物管公司的服务质量，更好地树立物管公司的品牌形象，同时也为自助洗车项目切入实际地走向市场。甲、乙双方本着平等、自愿、互惠互利、共同发展的原则，就于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_小区内安放自助洗车机事项达成共识，并签订合协议如下：

一、乙方在其管理区域内提供20平方米的露天洗车场地，以每月\_\_\_\_\_元的租金租赁给甲方，并接通水电。

二、甲方在乙方提供的洗车场内安放自助洗车机一台。

三、洗车机安放后由甲方派专人于该小区从事为期三天的免费洗车宣传及自助洗车卡的推广活动。

四、甲方按乙方要求安装水、电表，并按实际用量支付水、电费。

五、甲方按乙方要求支付物业管理和清洁卫生费。

六、该协议暂定一年，即从\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，一年期满后根据双方具体情况再行续签。

七、未尽事宜甲、乙双方协商解决，解决方案作为该协议的附件与本协议同具法律效力。

八、该协议经甲、乙双方签字盖章后即生法律效力，甲、乙双方共同遵守，任何一方提前终止则视为违约。因违约所造成的一切损失由违约方承担。

九、该协议一式二份，甲、乙双方各执一份，签字后同具法律效力。

甲方（签章）： 乙方（签章）：

\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**洗车店销售工作总结范文27**

洗车学校

德育工作总结

本学期我校德育工作在以党的\_精神和“三个代表”重要思想为指导前提下，认真贯彻落实\_中央《关于适应新形式进一步加强和改进中小学德育工作的意见》和《公民道德建设实施纲要》，确立了德育工作的首要地位，不断强化思想品德教育、法制教育、安全教育和心理健康教育，深入开展六种习惯教育，增强了德育工作的针对性和实效性，推动德育工作的高层次发展，现就本学期的工作予以总结。

一、健全德育组织，完善德育管理，构建德育网络

本学期我校认真落实改善德育工作建设，建立健全学校德育工作领导小组，真正做到分工具体、目标明确、责任到人，并充分发挥党组织的监督作用。中心校建立健全了校外德育工作机构和家长学校，通过一系列的有效措施，切实提高了德育工作的实效性。

学校在德育管理制度和评价制度上狠抓落实。均能根据《中小学德育工作规程》，结合自己的实际制定学校德育管理制度；在德育工作的任务、内容，各级人员职责，评估考核与奖励等方面做出明确规定，做到有章可循，有法可依，所制定的制度，能反映出学校的德育内容和要求。

二、全方位、多渠道，开展德育活动

1、充分发挥课堂主渠道作用，寓德育于各学科教学之中。

尤其在思品课教学中，通过对学生进行道德情操、文明规范和法制教育，使学生进一步提高了思想认识。同时学校在发挥课堂教学优势，做到俩以下几点：①把传授知识和德育融为一体，坚持互相渗透原则，着力发展学生健康的情感、态度和价值观；②根据各年级学生身心发展的不同特点和理解接受能力，分层次进行德育教育，化抽象为具体；③充分发挥思品课的教育潜能，开足并且上好思品课，让学生从中学到知识，受到教育。

2、深挖德育资源，立足基地开展德育工作。我校要在充分挖掘德育基地的教育内涵同时，还组织学生开展一些有益的活动，依托本校的实际，充分利用自身的资源条件，对学生进行多种形式的爱国主义教育、革命传统教育和热爱劳动教育等。

3、充分利用节庆日、纪念日，有规律的开展丰富多彩的德育活动。

本学期我校充分开展德育活动，学校的板报、橱窗中都体现出思想品德教育。同时，组织了形式多样的法制的宣传教育，开展了师生安全知识读书演讲比赛。定期邀请司法、公安、交通等部门的同志为师生作法制报告或讲座，向学生介绍法律、法规、安全知识和英雄人物事迹，教育学生敢与坏人坏事做斗争；组织学生调查玩水、玩火、赌博、吸烟、喝酒、黄毒的危害；举行法制知识、安全知识小竞争。开展安全行动，排一排身边的不安全隐患，比一比谁在安全活动中做得好，对于做得好的班组或个人给予适当的奖励。

4、以诚信、卫生、学习、健体、勤俭、礼仪六种习惯教育为重点，注重德育工作的实效性

学校制定了符合自己的诚信等六种习惯教育内容和要求，把诚信等教育渗透到各科教学中去，提高了学生对诚信等的认识。本学期学校组织师生，通过搜集历史上名人诚实守信的故事和事迹，举行了“我和诚信交朋友”演讲比赛，广大师生踊跃参加，收到了良好的效果。

5、开展心理教育，设立心理咨询信箱，促进学生健康成长 心理健康教育是德育工作的一项新内容，是实施素质教育的重要抓手，按上级的文件精神，我校做到以下几个方面：①开设心理咨询信箱；②开设心理健康教育活动课，认真组织教师学习《心理健康教育指导纲要》，重视对专兼职心理健康教师的培训，加强对心理健康教育的研讨，保证心理健康活动课的时间，做到两周安排一次。

三、加强德育队伍建设，发挥教师表率作用，增强德育整体实效

1、在教学中学校定期组织教师认真学习《公民道德建设实施纲要》 、《中小学教师职业道德规范》，充分发挥教干、教师的表率作用，提高教师自身的思想业务素质。

2、注重教师的主体能动作用，为塑造良好师德形象，本学期学校开设师德修养讲座，制定师德建设制度，举办师德教育报告会等活动，以自知、自立、自律、自强的形象对学生起到潜移

默化的教育作用。

3、学校充分发挥班主任在学校德育工作中的主导作用，要求班主任在班级管理中要做到“六抓”：抓舆论、抓措施、抓榜样、抓风气、抓管理、抓评价，充分发挥着班主任的带头作用。

洗车学校20\_年7月

**洗车店销售工作总结范文28**

洗车人员管理制度

第一章、作息制度

一、公司上班时间为8：20～17：30，值班人员上班时间为8：20～18：00

二、每月休息日2天

三、考勤统计及评价

1、公司综合部负责每月度考勤统计表。2、考勤奖惩办法。

洗车人员考勤严格按照公司考勤管理制度执行，若有违反考勤制度进行将进行处罚。

第二章、员工礼仪

一、员工上班时间必须着工作服和佩戴工作牌，工作服必须整洁干净。

二、正确使用公司的物品和设备，提高工作效率。

三、公司的物品不能野蛮对待，挪为私用。

四、有客户来洗车或咨询时，马上热情接待，并问好，顾客离开时应致谢并道“谢谢您的光临”

五、顾客车上的任何物品，不能动、拿，违反者开除。

六、不得与顾客发生争执，遇到不能处理的问题应及时通知主管。

第三章 设备工具使用、采购、申领

一、每月25日前洗车主管将下月的洗车用品汇总制表，上报公司进行采购，紧急物品价格在200元以内，精品主管可先行采购再凭相关票据报销。

二、洗车房的设备的管理、维护落实到个人（见设备清单），责任人必须按时检查及维护，发现问题应立即通知洗车主管。三、发到个人手里的工具应保管好，工具正常使用期限内损坏或丢失，再申领时费用从个人工资中扣除（按照工具折旧进行赔偿）。

第四章 岗位设置

一、洗车场设三个岗位：洗车主管兼（美容工）、贴膜工、洗车美容工。

二、洗车主管负责洗车场的日常管理工作兼美容工。

三、贴膜师傅负责贴膜工作，在闲暇时协助洗车工作。

四、洗车工负责机洗后车辆清洁工作。

第五章 洗车流程

一、客户车辆来洗车场区域后洗车人员将进行洗车预约登记，并且要求公司各部门相关工作人员将车辆开到合适的待洗位置上，按秩序进行清洗。

二、车辆经机洗完毕后，洗车主管（驾驶证）将车辆指引到擦车位，洗车工将进行车内洗尘、外观擦拭，并及时告知服务前台工作人员。

三、洗车主管应在每天下班前报送当天洗车数量及质量精品销售员每天仔细核对洗车数量，同时在下班后统计好洗车表上交给精品销售员做日报表。

第1篇：洗车场方案汶川县洗车场规范方案随着我县社会经济的发展和人们生活质量的提高，购买私家汽车已逐渐成为百姓新的消费热点。特别是最近几年国家制定了大力扶持汽车产业发......

1.缺乏规划引导，选址无序。洗车场的选址应该在位于车流量大、场地宽阔、停车位足，并能满足消防、交通、环保等要求的地点，而现运营的洗车场，在布局上缺乏规划，选址成了一种自发的......

洗车场相关手续洗车店需要的设备：循环水设施，环抱设施，营业执照，环保局的许可证，水资源再利用的许可证。 开洗车店需要办的手续 办理开洗车店手续的机构是所在市市容环境管理局x......

洗车人员管理制度 第一章、作息制度一、公司上班时间为8：20～17：30，值班人员上班时间为8：20～18：00二、每月休息日2 天三、法定节假日同公司《华奥员工手册》四、考勤统计及评价1、公......

汶川县洗车场规范方案随着我县社会经济的发展和人们生活质量的提高，购买私家汽车已逐渐成为百姓新的消费热点。特别是最近几年国家制定了大力扶持汽车产业发展的政策，并通过税......

**洗车店销售工作总结范文29**

20\_年即将过去了，现在就这一年的销售工作总结如下：

一、销售工作

1、销售情况x销售891台，各车型销量分别为x331台;161台;3台;2台;394台。其中x销售351台。x销量497台较x年增长x%(x年私家车销售342台)。

2、营销工作为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。x本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在x9月正式提升任命x为x厅营销经理。工作期间x每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

3、信息报表工作报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到x公司日后对本公司的审计和x的验收，为能很好的完成此项工作，x5月任命x为信息报表员，进行对x公司的报表工作，在工作期间x任劳任怨按时准确的完成了x公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

4、档案管理x为完善档案管理工作，特安排x为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报x公司等，工作期间x按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。以上是对x各项工作做了简要总结。

二、下年计划

最近一段时间公司安排下进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于x的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与x公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据x公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表x专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在x新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**洗车店销售工作总结范文30**

一、工作时间：08:30—21:00 ; 09:30—22:00 ;

二、包食宿：早餐自理: 中饭(11：30);晚饭(17：30);

三、薪金标准;底薪+提成 ;

四、试用期工资：

a:月基本工资=底薪300——元 (待定)

b:月基本工资=底薪500——3000元 (待定)

c:月基本工资=底薪800——5000元;(待定)

技术等级工资发放标准：

技术类：

学徒工(洗车工+学徒)：底薪+提成=1600元

初级工(美容工+洗车)：底薪+提成=1800元

中级工(美容+洗车+电器+培训)：底薪+提成=2500—3000元

高级工(美容+电器+贴膜+培训+销售)：底薪+提成=3000—5000元

技术总监(所有技术操作质检+新项目开发+技术难题处理)：底薪+业绩=2000—4000元 销售类：

导购员(销售商品)：底薪+提成=1200——2500

前台接待(收银+日常营业额报表)：底薪+业绩=1200—2500元

销售主管(部门员工培训+所有商品管理+销售业绩统计+日总结、月总结)：底薪+业绩 =1800—3500元

管理类：

店长(全店营运管理)：底薪+业绩=2000—4000元

运营经理(各分店的运营操作+市场开发)：3000—7000元

提成标准：

技术类：

洗车工：洗车提成2元一辆 销售项目及商品提成1%

初级工：洗车提成2元一辆 销售项目及商品提成1%

中级工：施工项目+销售商品+销售项目平均提成5%

高级工：施工项目+销售商品+销售项目平均提成5%—10%

技术总监：按照营业额的5%提成

销售类：

导购员：按照商品的价值及种类，坐垫类：5% 电器类：15%

项目类：10% 其它类：5%

前台接待：按照营业额的3%提成

销售主管：按照营业额的8%提成

管理类：

店长：按照营业额的5%提成

运营经理：按照营业额的10%提成

注：所有的提成及工资标准按照当地的消费水平定

店长岗位职责

1. 维持店内良好的销售业绩;

2. 严格控制店内的损耗;

3. 维持店内整齐生动的陈列;

4. 合理控制人事成本，保持员工工作的高效率;

5. 维持商场良好的顾客服务;

6. 加强防火、防盗、防工伤、安全保卫的工作;

7. 审核店内预算和店内支出。

主要工作：

1. 全面负责门店管理及运作;

2. 制订门店销售、毛利计划，并指导落实;

3. 传达并执行营运部的工作计划;

4. 负责与地区总部及其他业务部门的联系沟通;

5. 负责门店各部门管理人员的选拨和考评;

6. 指导各部门的业务工作，努力提高销售、服务业绩;

7. 倡导并督促实行“顾客第一、服务第一”的经营观念，营造热情、礼貌、整洁、舒适的购 物环境;

8. 严格控制损耗率、人事成本、营运成本，树立“低成本”的经营观念;

9. 进行库存管理，保证充足的货品、准确的存货及订单的及时发放;

10. 督促门店的促销活动;

11. 保障营运安全，严格清洁、防火、防盗的日常管理和设备的日常维修、保养;

12. 负责全店人员的培训;

13. 授权值班经理处理店内事务;

14. 负责店内其他日常事务。

洗车主管岗位职责：

1、负责每天洗车车辆的统计。

2、上下班前后的卫生区域检查及安排

3、部门员工的业务培训。

4、施工时的质检。

5、客户的投诉建议处理。

6、部门日常所需用品统计。

7、部门员工的衣食住行的安排。

8、部门员工的提成统计。

1、全面负责门店所有技术的管理与指导。

2、部门员工的业务培训。

3、每天施工车辆的统计及总结。

4、新技术的研究与制定。

5、每个施工项目价格的制定。

6、严格把关每辆车的施工过程及结果。

7、部门员工的提成统计。

8、每天的员工考勤、休假统计等。

销售岗位职责：

1、服从经理的领导，接车时协肋技师察看客户车况;

2、接待驾驶员及其车上乘客，做到服务热情、周到;

3、详细填写《派工单》，安排员工作业，服务项目填写清楚、明确、尽量避免客户与

技师等人出现误会;

4、有策划性地劝说客户增加作业项目及购买美容产品。

5、检查美容效果，尽量满足客户需求，务必使每一辆车均满意而去;

6、建立《客户登记表》，交与财务人员，以便电脑存档;

7、及时研究客户资料，加强同客户之间的联系。

普工工作职责：

1、服从经理和技师的领导，听从技师的安排，协助技师工作;

2、努力学习和掌握汽车美容护理技巧及操作规范，不断提高操作水平。

3、作业中严格执行操作规范，确保作业质量，提高作业效率。

4、搞好设备日常维护，确保设备工作正常;

5、打扫、整理作业场地，保持作业场地清洁和物品摆放有序。

技师工作职责：

1、服从经理的领导，安排、协调和督促属下普工的工作;

2、接车时，同接待人员一起察看客户车况，并就所需进行的美容项目向客户提供指导 意见;

3、仔细阅读《派工单》，按其要求进行作业;

4、作业中要合理安排普工配合自已作业，严把质量关，既要确保效果，又要提高效率;

5、要来格执行操作规范，避免出现操作失误和工伤事故;

6、作业完毕，将《派工单》送交财务人员，以便及时打单结算收费;

7、交车时，向客户讲解本次美容的效果和日常护理注意事项;

8、不断总结提高，有好的经验和建议及时向经理提出，以便推广应用。

**洗车店销售工作总结范文31**

一、员工本着互尊互爱、齐心协力、吃苦耐劳、诚实本分的精神。尊重上级、不得越 级打小报告、有何正确的建议或想法书写文字报告交于上级部门，公司将做出合 理的回复!

二、服从分配服从管理、不得损毁公司形象、透露公司机密;

三、上班不得迟到、早退、矿工;上岗时不得嬉笑打闹、赌博喝酒、睡觉而影响本公 司形象;

四、员工上钟实行轮牌制，不得抢牌、挑牌、跳牌;更不准拒客、挑客;

五、员工上钟操作必须按照技术流程完成，不得偷工减料;

六、工作时接听私人电话不得超过1分钟，卫生实行区域包干制，必须做到整洁清爽;在没有工作的时候不允许串岗和闲逛，必须在制定的休息区域待岗。

七、认真听取每为客户的建议和投诉并及时的处理和回复、损坏公司财物者照价赔偿，偷盗公司财物者交于\_门处理

八、本公司可以享受任何险种;(按照员工在本公司的表现)。

九、员工服务态度：

1、热情接待每位客户(先生!女士!您好!欢迎光临!请~!)。作好积极、主动、热诚、微笑的服务;

2、了解各产品的性能，向客户合理的介绍;(工作中---请!不好意思!请稍等!对不起!走路轻、说话轻)

3、工作后---对本次服务是否满意?麻烦您对我们的服务多提宝贵意见!跟单!请 慢走欢迎您下次光临!

十、员工奖罚规定：

1、全勤奖励60元，迟到、早退、每分钟扣罚1元;旷工一天扣罚120元，工作时 间不允许请假，请假一天扣除当日工资，未经批准按旷工处理;病假必须出具 医院证明，前三天扣除当日工资的30%，之后每天扣除当日的工资;

2、每三个月进行评选优秀员工，奖励200元;(条件：必须全勤员工、业绩名列前

三位者、无客户投诉者、无拒客者;)客户投诉将取消本次上钟业绩，拒客一次 扣罚30元;其它奖罚按相应的规章制度办理，1—30日为计算月，每月15日 为上月薪金发放日，若半年以上连续完成所定任务，无重大违纪者，年终奖金 1000元;(注：员工公休按照法定休息日)

3、卫生区域不清洁扣罚5元/次，工作完毕后未整 理干净者扣罚5元/次;各岗位

制定出卫生责任人。

4、上岗时不得嬉笑打闹、赌博喝酒、睡觉而影响本公司形象，违者扣罚50元/次; 上钟时接听私人电话不得超过1分钟，违者扣罚10元/次;

5、必须服从分配、服从管理，违者扣罚30/次;私下使用本公司电脑者扣罚50/次;

6、透露公司机密(产品原价、客户档案、工资待遇)查明属实将扣除当月工资的 60%;

十一、入职条件：

1、填写员工入职表，按入职须知执行规定;

2、甲乙双方签定劳务合同书，合同期最少为一年;

3、合同期间必须遵守本公司规章制度;

4、员工入职后前三个月将不定业绩任务，之后将按公司所定业绩任务完成业绩;

十二、辞职条件：

1、员工合同期满后方可离职，离职将发放所有工资与归还培训费和物杂费;合同 期满后如继续续约者将当次奖励100元，并在原有底薪上加30工资;

2、未满合同期如需离职者必须提前3个月提呈辞职报告，书写详细理由批准后方 可离职，离职只发放工资，培训费和物杂费将予以扣除而作为违约金;

3、未满3个月而要离职者只发放工资的40%，其余部分与物杂费、培训费作为 违约金而予以扣除;

十三、辞退员工将不发放任何工资待遇，辞退条件如下 :

1、连续矿工3次/月;

2、拒客5次/月;

3、泄露本公司机密3次/月;

4、偷盗本公司财物者;

十四、员工离职、辞退后在两年内不得向外透露本公司商业机密，如对本公司造成不良后果责任将由对方负责，并向有关单位提起诉讼!

**洗车店销售工作总结范文32**

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

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