# 车务工作转正总结范文通用23篇

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-05-22

*车务工作转正总结范文 第一篇六个月的试用期时光稍纵即逝，一恍然，我就站到了半年的末尾里。蓦然回首，这半年销售助理的工作经验已经印在了我的脑海里，刻在了我的记忆里。我从这段经历中学习到知识和收获到的东西，将会让我一生受用。而对于我未来职业的规...*

**车务工作转正总结范文 第一篇**

六个月的试用期时光稍纵即逝，一恍然，我就站到了半年的末尾里。蓦然回首，这半年销售助理的工作经验已经印在了我的脑海里，刻在了我的记忆里。我从这段经历中学习到知识和收获到的东西，将会让我一生受用。而对于我未来职业的规划，我也已经有一个明确的奋斗目标和做出了一份详细的职业规划表，当然这些目标和规划都是围绕公司的销售工作而展开的。以下是我为了向领导表达我强烈想要留下来工作的心而作出的转正工作总结。

在试用期里，作为一名汽车销售助理，虽然没有正式的销售员压力大，但是多多少少也还是会有点压力的。更何况我还是第一次接触到这种销售类的工作，所以不免在试用的前期还是会带有一点紧张的情绪。但是通过在这段工作中的不断尝试，和在同事的鼓励和帮助下，我慢慢的调整了自己的情绪和心态。用一颗平常心来对待这份极具挑战性的工作，用一颗平和的心态来对待客户，对待工作中遇到的困难和委屈。

因为我是一位女生，对汽车的了解并没有男生懂得多，所以，在试用期里，我要比其他新来的员工多付出一倍的努力来记这些汽车产品销售知识，包括各种产品型号，包括各种汽车组装的零配件，包括各个车型的优缺点，等等我都要全面掌握，并且熟记于心。除了记这些，我还要去学习销售的各种技能，提高自己的销售口才。起先，我只是跟着我带我的同事学习，他接待客户的时候，我就在一旁观摩和学习他销售的整个过程。发现在我们跟顾客推销的时候，耐心服务是一个很重要的点。而且我们无论是对待那个顾客，不管他穿着打扮的有没有钱，不管他的态度怎么样，我们都要做到一视同仁的服务，做到耐心且热情的服务。

因为在我试用期的时候，我接待了一个客户，一开始那个客户进我们店看车的时候，只是穿了一双拖鞋，包都没有拿，看样子是买不起车的人。但是我并没有对他区别对待，而是同样的以热情和诚心的态度来为他服务。最后，当他毫不犹豫的在当场就买下了两辆价值一百万的汽车后，我都不敢相信这是自己创下的业绩。

所以通过在这段试用期里的工作和经验，我不仅收获丰富的报酬，我还收获到了很多关于销售方面的技能和要点。如果我能通过此次试用期转正的考核，我相信我一定会加倍努力的工作，加倍努力的提高自己的销售技能，来为公司创下丰厚的业绩。

**车务工作转正总结范文 第二篇**

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时试用期后需要回头总结之际才猛然意识到时光的匆匆。就在今年六月，当阳光刚让人感到温暖的时候，我怀着激动的心情来到了xx酒店工作，从开始工作至今虽一月之短，但是它给我的感觉犹如一江之水，包容万千，深邃绵长。蒙得以有机历练良多，顿生如家之觉。

回首六月，是不\*凡的一月。来到酒店上班，我报的是电工职位，记得刚到电议车间的时候，还不太习惯，所谓人也生疏，地也不熟，不过在领导和同事们的帮助和引导下，我很快适应了这个环境，这份工作。也逐渐融入了这个团体。就在这一个月，让我收获频丰，感触良多。以下是我的工作总结：

回首六月，是勤苦的一月。由于之前之前很少接触电气这个方面，所以我到了这里，既是工作，也是学习，从基础学起，从基本做起，首先，作为一名电工，安全永远是最重要的，安全生产工作是对个人的负责，也是对工酒店的负责。安全第一，工作第次，在安全方面，我严格遵守安全管理规章制度，了解本酒店安全工作制度，巩固安全基础，在确保自身安全的同时也要确保他人安全。

工作学习方面，了解了全酒店各车间和设备的所在地，各个配电室的方位和作用以及各处用电设备的分布和功能，努力学习电工基础知识，供电系统知识，线路装置，照明装置，接地装置等等，从串联到并联，从直流到交流，从比较简单的普通照明到比较深入的电气故障的查找和排除，首次接触了高压钠灯、汞灯、镇流器、接触器、启动器、继电器、万用表、多P开关等电子元件，同时知道了它们的应用及连贯因素，了解了简单的接线拆线方式和一些电机的区别与作用，知道了配电柜的基本工作顺序，再次复习了普通灯泡、日光灯、普通开关等一些电器元件的接法、原理和应注意事项。

并多次随领导和同事到工作现场辅助和学习，及时总结各种故障现象及解决方法，并记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水\*。在这一个月里，领导和同事们给我的帮助使我学到了很多，他们既是我生活上的向导，更是工作上的伙伴。让我受益匪浅，谢意挂心。

虽然是短短的一个月，但我学到了很多，不过我知道还远远不够，因此，我需要继续努力，不断加强理论学习，加强在应用中的实际解决问题的能力。随着企业不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应企业发展要求。在此，我将会继续不断的完善自己，在思想上，技术上，工作上都要取得更大的进步，做到以酒店为家，勤奋努力工作，有着铮铮铁骨，备着火热情怀，为了美好明天奉献自己的无限热情，坚信自己会做的更好！

**车务工作转正总结范文 第三篇**

时间过得真快，转眼间试用期就要过了，这半年里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，实习培训中，各位领导、同事和师傅们对我这位异地来的新人亲切有加，公司对我进行了初期的理论教育，然后是几个月的跟车实践学习，现在我能独立操作，一些小毛病也能及时找出并排除。

本人一直勤勤恳恳地工作，严格要求自己，虚心向前辈请教，作为一名驾驶员，我们应该做到 一 爱车如己;二 检修车辆;三 安全第一;四 做好本职工作。

1、身为驾驶员应该做到保持车辆整洁，卫生，干净，能够熟练掌握自己所驾驶车辆的性能，按章办事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作

3、在工作中，始终保持一个清醒的头脑，集中精力，按章操作，时刻把‘安全’二字放在心中，爱岗尽业，吃苦耐劳，以服务为本，决不让人等车，行车中做到安全第一

4、作为一名驾驶员，要服从领导的要求与调度安排，遵守公司规章与制度

不能擅自离开自己的工作岗位，做好本职工作

领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力，同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒适感和踏实感，‘企业文化’氛围给了我工作的信心，我知道， 我还有很多不足的地方，但我坚信自己能在今后的工作中表现得更好。

**车务工作转正总结范文 第四篇**

转眼间，三个月的时间就这样结束了，我在xx汽车专卖店的时间也已经过去了三个小时，细细思考，好像是因为自己从来的那一天开始就一直非常的忙碌，忙着学习各种知识，忙着照顾客户，忙着完成自己的销售订单，但是我却没有任何的感觉，不会感觉到时间的流逝，也不会感觉到工作的辛苦，唯一的感觉就是自己成长了，在汽车销售方面也得到了一定的提升，相信在之后，我可以在汽车销售上面取得不错的成绩。

尽管三个月的时间已经过去，但是自己所收获的东西是不会消失的，自己已经吸收了的知识也就永远的成为了自己的，但是这几个月的时间里，自己也还有很多没有做好的地方，那就是自己在这三个月的销售工作里面，我还没有独立的完成属于自己的订单，但是我并没有放弃，这是自己应该要努力的地方，毕竟自己是一名销售，我也想要向公司同事以及自己证明，所以我最能证明自己的方式就是自己的业绩，尽管自己这几个月的试用期里面并没有独立的完成订单，但是在同事的帮助之下，我也有完成订单，而且我也相信这件事情是靠着自己的努力，细水长流的。虽说我没能足够的独立，但是我也通过自己的学习和努力，我学到了很多关于汽车销售的知识，而且在自己的工作过程当中也学会了一定的销售技巧，不管是看着别人如何的完成自己的订单，还是自己实践的接待客人，我都会认真的学习自己所应该要学习的东西。我不仅仅学会了很多关于我们自己品牌汽车的知识，对于别的竞争的品牌的知识也有所了解，我也始终的相信只有足够的知己知彼，才能取得胜利，所以在自己的工作过程当中，我也会和顾客表明我们的汽车和别的汽车的差别，会尽力的帮助他们去认识我们的好，去让他们选择最为适合自己的车型，同时我也在销售的过程当中学到了很多的与人打交道的方式，在销售当中，最重要的就是要将心比心，换位思考，给顾客和我们自己带来更多更大的利益，实现买家与卖家的双赢。

在这三个月的试用期里面，尽管自己的业绩不算很好，但是我相信自己在之后的工作当中，我一定会取得不错的成绩，我也相信自己在这段时间所学习的东西在之后会对我有很大的帮助，我也非常的感谢公司以及所有的同事这几个月的时间里的帮助和照顾。

汽车转正工作总结 (菁选3篇)（扩展5）

——汽车售后客服工作总结 (菁选3篇)

**车务工作转正总结范文 第五篇**

试用期已经过去，在这一段的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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转正后的工作做的更好。

我是xx月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过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

现在我逐渐可以清晰、流利的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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我试用期年工作重点是汽车销售，二销售的工作环节是十分关键重要的，在我们汽车销售的每台车都要经过我们的手。在xx我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、今后个人工作目标和计划

我在后面的小猴中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。

再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

已上是我在汽车销售试用期岗位上的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

**车务工作转正总结范文 第六篇**

  一年在酒店各位领导和同事们帮助关心鼓励下，使我克服了种种困难，较为出色的完成了全年的工作，得到领导和同事的肯定。全年保持全勤上班，无请假、迟到、早退现象;服务质量及工作水平有所提高，无客人投诉情况;能够尊重领导，团结同事，做到礼让三分，工作为重。现将我在\_\_年做的主要工作及明年的打算做以汇报，请各位领导和同事指正。

  1、虚心学习，不懂就问。在这一年，我积极参加了酒店组织的各项培训活动，认真学习服务技巧和礼貌用语，不懂的地方就向经理和其他的老同事请教，回家后仔细琢磨练习，平时在日常生活中也能经常使用礼貌用语，改掉原来的陋俗，养成了良好的习惯。就这样在不知不仅觉中，我的服务水平得到了提高，行为举止更加文明，在客人之中迎得了好评，得到了领导和同事称赞。

  2、端正态度，爱岗敬业。通过这一年的锻练，我逐渐克服了心浮气躁，做事没有耐心，敷衍了事的毛病，养成了耐心细致、周到的工作作风，一年当中客人对我的投诉少，表扬多，和同事之间的关系也融洽了，之间的争吵少了，风凉话少，取而代之的是互相鼓励和关心的话语。使我对工作更加充满信心。对于酒店的日常工作来说除了接待客人，主要就是打扫客房和环境卫生，虽然整天都在打扫卫生，原来总是会因为太高了、不起眼、不好移动等借口，放弃了一些地方的清扫，留下了死角，在这一年里在打扫房间和环境卫生时每处地方时都备加细心不放过每点污渍和每粒灰尘、毛发，高处够不着的就凳子落凳子，抬不动的就和同事一起抬，原来不注意的墙角、窗户角、抽屉角以及手放不进去的缝隙都想办法用抹布擦干净，让脏物无处可逃。

  3、服从安排，任劳任怨。平时做到尊重领导，不耍心眼，对于领导安排的事情，不打折扣，保质保量。今年除做好客房服务工作，同时在前台人员不齐的情况下，参加了前台接待的工作，开始由于对前台工作不了解，没有信心、有畏难情绪，后在酒店领导的关心帮助下，克服自身困难，认真学习、多方请教，不断演练，做到胸有成竹，遇事不乱，较为出色的完成了前台的工作任务，期间被评为当月的优秀员工。

**车务工作转正总结范文 第七篇**

做为一名企业的司机，要很好的为领导和同事服务，促进着企业工作的正常开展，在后勤工作中起着重要作用。在试用期的这段时间里，我在工作里有了很多的体会，下面就我在试用期的工作做如下总结。

1、有时间观念，服从领导，随叫随到，圆满地完成任务，确保不因自己而影响单位工作的正常开展。

2、确保行车存车安全。不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。下车后上好锁，锁好车门，开启防盗\*等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高\*惕，杜绝了任何安全事故的发生。

3、爱护车辆，注意保养，定期检查，及时维修。定期对汽车进行保养，保持车身光洁。及时打扫车辆，保持卫生。对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全\*。

4、行车前搞清地形路线，少跑冤枉路，行车中做到不急加速，不急刹车，不强行超车。避免不必要的高速行车和在高档位上的低速驾驶，充分保\*了行车的经济\*。

脚踏实地，转正后继续做好今后的各项工作。更加严格要求自己，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务。

**车务工作转正总结范文 第八篇**

我在xx汽车xx市4s店里工作了有2个月了，因为表现良好，完成了公司对我的业绩要求，我向公司提出了转正申请，公司在经过慎重的考虑之后，同意了我的要求。现在我也可以享受一名正式员工的福利与待遇了。以下是我对于这段日子里的工作进行的小结：

>一、迷茫阶段

汽车销售员这一行工作是非常的辛苦的，我在刚刚跨入这一行的时候，什么都不懂。我单纯是因为对于汽车感兴趣而选择成为汽车销售员的。但是真正工作的时候，才发现事情和我所想的不一样。第一天来到公司的时候，销售部的王经理带我熟悉了一下工作的环境，和我讲了一些关于销售应当注意的事项，就给了我一本书。

这本书上全部是关于汽车知识，例如引擎的型号、车辆的型号以及各种。这些都是我需要记的，我完全是凭借着对于汽车感兴趣这一点而勉强的将这本书里的内容熟记下来。公司在一个星期后对我进行了一次小小的考核，我顺利的通过了测试，因此也获得了可以进行销售的资格。如果我没有通过的话，那就还需要继续进行学习，是不能销售车辆的。

>二、不断的练习，不断的成长

在第一个月里，我没有完成销售出一辆车。很多时候是因为我在销售时对于车辆还不够熟悉，所以很多方面没有介绍到，让得客户有些失望，觉得我们的车性能一般，与他所期望的不符。为此我在这一个月里疯狂的练习口才。将每一辆车的型号、设备的配置、优点缺点全都背了下来。并且向部门的同事学习，在征得他们同意的.情况下，跟随他们一起销售，感受他们在进行销售的时候的样子，我也因此有了很大的进步。

>三、首次的收获

第二个月开始的时候，我卖出了我生涯里的第一台车。虽然这辆车是只是一辆十余万的车。而且因为客户是全款购买，并不是分期，我也拿不到什么提成，但是我还是非常激动的。有了这个一个开端，这个月里我总供售出了5台车，其中2台是全款，剩余3台是分期，我本月的收益也有了很大的提升。

>四、总结与未来的展望

这两个月里，我总归接待了客户40余人，\*均下来差不多2天一位客户，而这部分人中，有近三十人是第二月份接待的。我想，未来我的还会接待更多的客人，售出更多的车，但是在这之前，我还要有更大的进步才行。

**车务工作转正总结范文 第九篇**

在我转正前的汽车销售工作中，我对于来我们店面买车的客人都是诚心诚意。不仅销售时接待他们是诚心诚意的，同时在给销售过程中给他们提供的汽车相关信息也是同样像我的服务一样真实。我们店主在给我们进行汽车销售的岗前培训时，和我们说过在销售中对于有些信息可以向客人隐瞒，但是我却不认同我们店主的这一点，我也没有将这个融入到我的汽车销售工作中去。我始终相信只有对我们销售对象抱有诚信诚意的销售态度，才能让客人真正感受到我们销售工作的能力，我认为在销售工作中这才是最能够体现体现我们销售水\*的地方。

在我转正前的销售工作中，客人对我的销售工作有很不错的评价，我也靠着这样的销售服务态度给来对待我们门店的客人，因为这个的缘故他们对我们门店的销售很满意。同样我也因此在汽车销售业绩上也有着不俗的表现，就算客人最后没有买我推荐的车但是对我给他们的销售态度让他们也感到很舒心。

在我转正前的汽车销售工作中，我经常为我们门店的汽车进行上门销售和打电话销售。在这个方面上，我做的没有在比门店的销售工作好。对于这个销售问题不是找不到失败的原因的，第一，顾客对我们汽车的上门销售和打电话销售的行为有很大的警惕性，这让我们销售的第一步开始就很难做到，也有很多客人一开始就回绝了我们。

第二，顾客没有想买汽车的购买欲望，来我们店面的人员是有购买汽车的欲望的，但是我们这次销售的对象却不是都有购买欲望，这样也就让我们整个的汽车销售工作变得已成艰难。虽然在上门销售和电话线上销售中遇到了很多的阻碍，但是我在这次艰难的销售过程\*磨练了自己的销售意志，我在此期间学习到的汽车销售知识也比门店时多的多。

**车务工作转正总结范文 第十篇**

一年以来，我不论在思想上还是工作方法上都有了很大的进步，在对待和处理问题上也逐步趋向全面化。根据组织的分工安排，我从事驾驶员工作，主要是保证党政领导的用车。现将我本年度的思想、工作总结如下：

一、加强学习

一用正确的理论来指导自己改造好自己的世界观、人生观和价值观，增强自己的政治敏锐性和辨别是非的能力，想来武装自己的头脑，树立牢固的共产主义信念和全心全意为人民服务的宗旨意识。二是学习业务知识。针对自己的工作实际，认真学习车辆治理、交通安全等方面的法律法规和有关政策，增强自己对工作的适应能力，提高自己做好工作的本领。

二、努力工作

在工作中，坚持服从领导分工，不挑肥捡瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，我都认真的去履行好。一是保证主要领导用车，始终做到随叫随到，从未耽误过任何一件事情;二是在主要领导不用车的同时，服从办公室的调动，从未私自出过一次车;三是保持车容整洁，车况良好，对车辆的维修，小的毛病尽量自己处理，对大的问题及时向领导汇报，并到指定的修理厂进行维修，遵守交通法规，注重保养车辆，安全行车。不怕脏不怕累不怕危险，为我镇的工作作出了自己的贡献。

三、转变作风

树立了敬业踏实、勤奋上进的工作作风，在具体工作中，一是严格遵守单位规章制度，用单位规章制度来规范好自己的行为，开展好批评与自我批评;二是在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，扎扎实实地为人民服务;三是做好与同事的团结，大事讲原则，小事讲风格;四是在工作中注重解放思想，实事求是，不断探索创新，积极实践，不因循守旧、安于现状，努力克服不思进取，无过便是功的思想。其次是按照“两个务必”的要求，指导自己树立艰苦朴素的生活作风。在生活中，自己始终能够保持和发扬艰苦奋斗的优良传统，简洁朴实，自觉抵制各种不正之风。

总之，一年来，我能在政治上、思想上、行动上与党保持一致，认真贯彻执行党的路线、方针、政策。团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在镇党委、政府的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作，为我镇的各项事业协调发展。

**车务工作转正总结范文 第十一篇**

对于一个客服代表来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种“辣”味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服代表，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服代表的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的.态度，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

另外，在\*常的话务管理中，我一直在人性化管理与制度化管理这两种管理模式之间寻找一种\*衡。为了防止员工因违反规章制度而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，最好的方式是推己及人，感觉自己就是在错误中不断成长起来的，一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，“风物长宜放眼量”，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系最好的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与前台的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定员工情绪及保持良好的服务态度。

当然，在不断地将自己以上的经验和想法得以实施并取得一定成效的同时，我们在这个举足轻重的位置上，更象是一颗螺丝钉，同本部门的前台、后台、组长、质检及部门经理之间作着有效的配合，同时也与其它各组或各部门之间作着较为和谐的沟通和交流，将话务管理工作进行得有条不紊。在我尽自己最大的努力去做好份内事情的过程当中，对团队二字体会特别深刻。

**车务工作转正总结范文 第十二篇**

1、有时间观念，服从领导，随叫随到，圆满地完成任务，确保不因自己而影响单位工作的正常开展。

2、确保行车存车安全。不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。下车后上好锁，锁好车门，开启防盗\*等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高\*惕，杜绝了任何安全事故的发生。

3、爱护车辆，注意保养，定期检查，及时维修。定期对汽车进行保养，保持车身光洁。及时打扫车辆，保持卫生。对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全\*。

4、行车前搞清地形路线，少跑冤枉路，行车中做到不急加速，不急刹车，不强行超车。避免不必要的高速行车和在高档位上的低速驾驶，充分保\*了行车的经济\*。

脚踏实地，转正后继续做好今后的各项工作。更加严格要求自己，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务。

**车务工作转正总结范文 第十三篇**

20xx年7月毕业参加工作以来，我已从一名幼稚的学生逐步成长为一名合格的技术人员，经过几年的现场实际工作，我已总结出一套适合自己程序。这几年来我先后从事过机械车工、铣工、数控车工。现在从事的是：工装夹具的设置，cad制图，机械加工工艺编排和车间主任。

在上述工程中我负责技术管理工作，在工作中一直兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施工质量，保证了施工一次校验合格率100％。

在从事管理工作中，我强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上我把加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡做为施工过程中的重点，这样保证了施工各道工序质量合格，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每到工序受控。同时加强了施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。工作中严格执行各类标准，加强了过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，对创建精品工程起到了推动作用。

在成本管理上，在施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到了工程投入量最小，同时加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证了长周期运行。

在工程进度管理上针对近几年的工程由于工程期紧，任务量大，材料设备不到货的情况下，为确保控制点施工任务按时完成，我精心组织，搞好施工准备，实行周计划管理，以日保周，以周保月。合理划分施工阶段，采用平行流水作业法施工。

在强化安全管理上针对全年施工作业时间长、现场施工环境负责，立体交叉作业频繁等特点加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

多年的现场工作中我一直以积极的态度发挥自己的\'长处，积极工作。20xx年在大连石化分公司一蒸馏扩能工程中提出合理化建议为该工程节约资金20万元，不仅降低了施工难度，提高了施工效率，在工期紧、任务量大、作业条件困难的情况下合理划分各施工阶段，确保了施工质量为提前竣工创造了良好的条件，赢得了甲方、监理等多家领导的高度评价。

上述是我参加工作以来所从事的主要工作，但我从事或介入的其他工作还有很多：如曾多次参与工程的投标工作，工程的预结算管理等工作。在我所从事的各项工作中，都能尽职尽责，积极思考，不断学习新知识，全面、终合的考虑工程施工，圆满的完成了领导所交给的各项任务。多年来我被公司评为十佳青年、优秀员工、撰写的论文、合理化建议、施工技术方案多次被评为优秀作品。

20xx年我从事了技术质量处的管理工作，这个岗位对我又是一个新的工作起点。技术管理岗位是对各施工项目的全面的技术质量管理并保证质量体系有效运行。它包括了以下工作内容：组织贯彻执行国家、地区、部门关于技术质量方面的法规、标准、文件；负责工程项目的技术质量管理工作；借鉴同行业先进的施工方法或自创独特的施工方法在本企业中推广实施，不断改进施工方法和提高管理水平。

>根据企业现状和长远发展规划搞好技术培训工作，因此就此部门的工作，我做了以下工作：

技术管理方面实施了看板管理工作。实施看板管理是我公司经营管理的重要措施，通过实施看板管理拉开了分配档次，充分体现了多劳多得、少劳少得、不劳不得的按劳分配原则，提高功效。实施过程中依据看板管理相关实施方案和规定，按照通用的工序向班组及作业组下达任务书，任务书中明确了施工要求，领料、用料施工程序和计件工日，项目部按作业组任务书完成情况进行检查核实计件工资。期间，供应部门、技术管理部门等相关处室人员要相互配合，通力合作，保证了各工程按期、高质、安全完成。

针对现在技术力量年轻化现象，应尤其加强施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性。对与我们施工过的每项工程我总结出完整的施工特点、程序和方法。作为技术积累，必要时可以按同类整理出系统资料。既可指导以后施工，又可为投标提供基础资料。在编制方案交底上我们实行了下发作业指导书的办法在，整理出一套实用于化工炼油系统的竣工资料编制说明，为刚参加工作的技术员在整理竣工资料上提供了方便。

**车务工作转正总结范文 第十四篇**

试用期工作的结束意味着身为酒店采购的我迎来了转正的契机，尽管在采购工作中经历了诸多考验却也是自己成长为被酒店领导认可员工的环节，因此我能够始终以负责的态度处理着采购工作中的难题并因此而转正，但是我也明白随着工作难度的增强仅仅满足于以往的努力程度是远远不够的，这也意味着我应当对转正前完成的酒店采购工作进行以下总结才行。

通过事先对市场的调研从而有效掌握了酒店所需物资的信息以便展开后勤工作，实际上在我入职之初便在同为酒店采购的同事指导下展开了信息收集的工作，毕竟通过采购工作的努力减少酒店成本也是自己工作的职责所在，更何况将采购工作仅仅理解为食材或者生活物资的购买本就存在着局限性，因此我在采购工作中履行着自己的职责所在从而为酒店的经营提供了不少的帮助，尽管看似繁琐的事情有很多却也意味着自己用心工作便能得到不少学习的机会，至少在采购工作中无论是市场信息的收集还是数据的分析都可以通过不断的总结积累相应的经验。

在采购工作中能够注重酒店员工的反馈从而改进自身的做法，也许是希望能够尽快通过采购工作中的努力获得酒店领导认可的缘故，我在完成采购工作的同时也希望自身的努力能够得到酒店员工的认可，每次采购物资的时候都会询问酒店员工的使用体验以便于改进自身的工作方式，毕竟任何改进自身工作效率的方式都能够使我在酒店采购的岗位上获得成长，再加上那时处于试用期阶段的我的确需要在采购工作中学习自然不能够存在丝毫懈怠。

尽管积极应对采购工作的态度不错却也存在着较为明显的缺陷，由于不擅长人情世故的原因导致很多次与供货商进行合作的时候存在着插嘴的情况，实际上在工作经验更加丰富的采购员面前自己这种做法明显是不够礼貌的，更何况处于试用期的自己应该认清工作中的定位以免因为这类原因影响到他人的工作，在加上这种做法也容易令酒店自身的形象受损自然需要尽快做出改变才行，所幸的是当我意识到这点以后能够在采购工作中进行反省从而比以往进步了不少。

正因为目前的采购工作中需要学习的地方还有很多才需要更加重视酒店领导的指示，而我也会在后续的采购工作中不断审视自身从而更好地为酒店服务，在迎接未来旅途的挑战中应当牢记酒店后勤的职责以便成为领导信赖的\'员工。

汽车转正工作总结 (菁选3篇)（扩展7）

——最新销售转正工作总结 (菁选3篇)

**车务工作转正总结范文 第十五篇**

>一、思想上

我一直谨记自己作为一名汽车销售助理的职责，不去做哪些超出我职责之外的事情，不让自己的精力分散到其他的地方。虽然在一开始刚刚工作的时候会感觉到很累，很难，但是我也都坚持了下来，让自己能够得到了很大的进步。也是一直把公司的利益放在第一位，没有做出损害公司利益的事情。

>二、工作上

我也是一直把自己的态度摆的很端正，没有应为自己是一个试用期员工而有所松懈，一直坚守在岗位上。也遇到过很多我自己解决不了的问题，但幸好有着领导和同事们的帮助让我能够很快的熟悉了工作内容，掌握了工作的方法。也很感谢大家能够接纳我，并没有因为我是新进员工而对我有所排挤，而是对我非常的热情，让我没用多久就迅速融入了这个大家庭当中。当然也在工作的时候出现过心态失衡的问题，而在我选择憋在心里的时候就感觉到了越发的难受，而领导也是在发现了我的问题之后对我进行了心理疏导，让我很快的调整了自己的心态。我想我能够坚持到现在缺少不了领导和同事们对我的帮助。

虽然现在我的试用期马上就要结束了，但是我也不会因为这个原因就让自己感到松懈，而是会继续的学习，因为我知道自己还有很多不足的地方，只有这样，才能让我继续的进步，追赶上其他同事们前进的步伐，不至于掉下队。当然我也对自己有信心能够处理好以后的工作内容，毕竟我并不是一个懒惰的人。而转正之后我的工作压力肯定也会变得更加的大，但是我觉得自己能够抗住这份压力继续往前走的，也希望领导您能够有所了解，同意我的转正申请。

汽车转正工作总结 (菁选3篇)（扩展3）

——汽车销售顾问转正工作总结 (菁选3篇)

**车务工作转正总结范文 第十六篇**

3个月的试用期转眼就到了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与了我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅一周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独自完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在x月底，接到了去销售部新员工分赴xx专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在xx个人当中我被安排到第一个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是xx位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种＂赶鸭子上轿＂的感觉。但是我毕竟工作过x年，所以也比有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

x月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是xx的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

**车务工作转正总结范文 第十七篇**

我是今年三月份到单位工作的，在领导和同事们的大力帮助下，我顺利地通过了实习，个人的业务基础水\*也有了很大的提高，较好地完成了一名收银员的工作任务，得到了领导肯定和同志们的好评。

>一、不断加强自身学习，业务水\*大大提高。

酒店的设施、管理和工作都体现了\*级的水准，自己以前也有从事收银工作的经历，但到了新的工作岗位上却出现了一些不适应。在业务主管和同志们的大力帮助下，我认真地学习，勤奋地工作，有不懂不会的地方就积极虚心的向工作经验丰富、业务水\*高的老同志请教，在通过自己的不断努力下，很快就胜任本职，完成任务较好。

>二、爱岗敬业，个人能力素质得到不断加强。

来到酒店工作以后，自己对这里的环境和工作内容都非常的喜欢。单位\*时注重对员工全面素质的培养，在学习了礼仪常识、管理课程、安全常识、英语的日常用语和日常行为道德规范等课程后，我们的能力素质得到了不断的提升，团队精神和集体荣誉感大大加强。

>三、严于律己，遵守单位的规章制度。

在\*时的工作中，我能够按照酒店的管理规定严格要求自己，做到不迟到，不早退。做为收银员，我能够严格落实财经制度，按照职责权限收帐出单，从没有发生侵占单位利益和谋求私利的情况，确保经过自己手的每一分钱都是清清楚楚、明明白白。

>四、尊重领导，团结同志，服从管理，乐于助人。

作为一名员工，我能够自觉服从上级领导和管理，主动配合好工作，遇事常请示汇报。\*时生活中，关心照顾身边的同事，积极帮助需要帮助的人。不传播小道消息，不背后议论他人，不拉帮结派，不做不利于团结的事。五、注重言行，树立文明、健康、良好的员工形象。

在每次上班中，我都十分注重自己的仪容和举止。因为，作为收银员也是展示酒店管理和形象的一道窗口。在每一次替客人结帐时，我都保持微笑，认真对待，耐心的解答客人的疑问，为客人做最满意的服务。

>五、努力钻研本职业务，提升职务技能。

不能满足当前的业务水\*，还要虚心的向业务精湛的老同志学习，不断提升服务品质，提高工作效率，达到零失误、零差错。

>六、踏实努力，为单位建设发展继续贡献力量。

在单位工作的实习期间是我学到知识、增长本领的宝贵时光，也是我成长进步、开心快乐的一年，我要继续保持优点，克服不足，为单位的建设发展贡献自己的一份力量。

**车务工作转正总结范文 第十八篇**

时光如俊，一眨眼就大三了，马上就要毕业了，很多人都很迷茫，都在想毕业之后该何去何从;而我早已有自己心仪的单位了，那就是：东风日产广大专营店。自从我五月份去哪里实习一个月多月之后我就深深的爱上这个单位和这个品牌。记得那时候是谭主任安排去面试的，那时候我很幸运面试通过了，后来就在哪里实习了一个半月左右，在哪里我实习的很开心，每天都很充实，工作也很顺心，那时候我就给自己定位了，坚定要做一名出色的汽车销售顾问。

从今年的五月份到现在我一直在东风日产实习，\*时周末就去做做兼职，每一个月都可以挣到自己的生活费，从今年的五月份到现在我都没有问过家里人要生活费，虽然工资不高，但可以解决自己的温饱问题，同时还可以积累经验;在哪里的实\*时的兼职，使自己工作的很开心，而且多次得到公司领导的表扬和鼓励。我还参加过五一、十一、国际车展等大型车展，从中我学到了很多东西，从之前什么都不懂的我到现在熟悉销售流程和销售技巧的我来说，我觉得这是我人生的一次飞跃。

还有每次公司里面的庆功宴我都有去，和公司的老总、经理、主管一起喝酒，有一次我还喝到吐了，那时候我们老总也认识我了，好表扬说我是是个人才，一定要留住，一定要挖过来我们店帮忙。那时候我听到老总这句话我内心是无比的开心和激动。在公司我很积极，得到同事们的指教和帮助，我觉得生活在那样子的大家庭里面我感到很开心。虽然现在工资不高，但转正之后就高了，就靠自己的能力了。

我想对这次国际车展说几句话吧。这次国际车展我的职责和收获是什么呢?这次车展我的职责销售助理;通过这十天的努力，我协助销售顾问成功售出15台车，车型包括：天籁、轩逸、骐达、阳光等车型;通过这次车展我找到了自己，看到了希望，收获最大的就是积累了这次车展经验。还有我从组织方和参展方来说说我的观点吧：

汽车销售顾问实\*结汽车销售顾问实\*结我认为这次车展需要改进的地方有：

(1)每个品牌的车每个车型都应该摆出来让消费者有一个全新的认识和理解。

(2)在宣传方面需要再加大一点力度，还有最好做一些标志性的指标指引客户去到客户想去的目的品牌。

3)后勤方面可以对参展企业提供一个有利的条件，参展企业需要从后门传达一些资料和一些必需品就没有必要走大门了。因为过安检需要时间，很麻烦，希望下次能改好一点。

还有这次车展也有一些创新的地方，创新之处：

(1)有些品牌在路边树立标新立志的标志，比如说北京现代和大众。

汽车销售顾问实\*结实习报告实\*结(2)这次车展的车模年轻化了许多，以及表演的节目也增加了很多;

(3)人性化的服务精神加强了，礼品赠送价值也提高了。

我想每个人都有自己的目标和梦想，每个人都有自己的职业生涯规划，要认清自己，给自己定位，从点滴做起，努力拼搏，我相信我们都会实现自己的目标和梦想的，相信自己是最棒的，成功是属于我们每一个人。

**车务工作转正总结范文 第十九篇**

一、工作情况

其实我觉得所有人对销售行业有一个行业上的误解，大家都总是认为只要能说口才好就行了，其实不然的，那只是一部分销售技巧，自己总是要去学习追求更完美的自己，在xx汽车销售公司这里我一直在对自己强调这一点。

我们公司在xx市区有两个4s店，我的日常工作就是每天来回跑，每天发展客户，打出自己门面的名气，这些只是我的日常工作，在自己接待客户的时候才是展示我的机会，具备一定的专业知识这是很重要，有的客户非常懂汽车这个时候作为一名汽车销售要表现的更加专业，在刚进入公司的时候对我们培训的知识这方面就占据了很多，自然自己以前做过汽车销售，但是时代在进步，这不得不承认，行业也在进步，我们还是要不断的去接触新的知识才行。

在日常的工作中有的客户上来就是要销售人员进行一个介绍，性能，内饰，排量这些专业的东西\*时自然要做去多加积累才行，现在这个竞争激烈的条件下，在这个现在行业越来越景气的情形下，我们xx汽车销售公司做到保持自己的初衷已经很不容易了。

在这种情况下同行竞争每天在发生，在试用期间我一直在拉拢我们市区的有效客户，大力培养线下客户，配合公司发展代理人员，这期间我一直在争取做一名xx汽车销售公司的精英分子，不断的发展客户，在一次次的磨练中，增强自己销售能力，这是一个质的飞越，短短的试用期我也谈拢了几笔生意，经过我的努力，还是卖出了几辆汽车。

二、存在的问题

汽车转正工作总结 (菁选3篇)（扩展2）

——汽车销售试用期转正工作总结 (菁选3篇)

**车务工作转正总结范文 第二十篇**

首先感谢公司给我提供汽车销售顾问一职的工作锻炼机会，感谢这三个月以来公司领导及同事在工作和生活上对我关心和照顾。通过这次机会我对自己所学的一些专业知识有了更深刻的理解，使我感觉到自己所学的强弱所在。经过三个多月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

20xx年3月1日我成为公司的试用员工，到今天三个月试用期已满，在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。其中我掌握了各车型的报价组成，汽车销售的流程、了解汽车行业相应的政策、法规、制度。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作；遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水\*和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这三个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的`机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩！

汽车转正工作总结 (菁选3篇)（扩展4）

——汽车销售个人转正工作总结3篇

**车务工作转正总结范文 第二十一篇**

在x月的试用期中，我在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这几个月的一点工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

因为手头上有点客户资料，刚开始做销售的半个月时我是在办公室里打电话，因为在电话里客户不会和你说得很详细，但随之我却发现这样做达不到想要的效果，在电话里客户有时会很不耐烦，所以我的策略变了，主动上门，这也是做销售员必须要面对的。没有人指点我应该怎么做，出去跑的前期连客户的门都进不去，一次又一次的吃“门钉”之后，总结出了进各个客户门的方法，不要怕路远，不要怕门不好找，要有耐心，大门总有没有门卫的时间，老虎总有睡觉的时间，总有“热心人”会告诉你门在哪儿去找谁。客户那里去了一次，人家未必就会记得住你，所以要经常和客户照个面让他记做你。因为客户每天会见到很多的销售人员，所以一定要让客户记得住你。对此我感到非常高兴，因为我一去客户就知道我是谁。

首先要了解工作流程，对于不同品种的销售。初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下这几个月里我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回后仔细地讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

其次，就是专业知识的学习。作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过这几个月的锻炼，我将目前的销售工作归纳为首先一定要勤奋踏实，对于已有我们产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们其他产品。对于周边没有和我们合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水\*。

过去的几个月里在领导和同事的帮助下我学习到了很多知识，对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中去，努力成为一名合格的销售人员。

**车务工作转正总结范文 第二十二篇**

来到\_\_4S店已经快三个月了，即将过完试用期，作为一名汽车的销售人员，这三个月的时间，我学习到了很多，也在工作中有了一些业绩，在与客人沟通交流中，我也找到了自己要继续改进的地方，就在这即将转正之际，我就我的工作总结一下。

>一、学习

在来到我们店里工作之前，我是没有做过汽车的销售这个工作的，所以很多汽车方面的东西都是不清楚也不明白的。入职之后，领导给我安排了一位老员工做我的师傅，带领我，告诉我如何销售，认识店里面的车型，有哪些型号，什么价位，适合的人群，等等相关的知识。

店里的车虽然看起来不多，但是其实记忆起来还是有一些困难，一开始的时候，我拿着资料，听着师傅跟客户沟通，随口说出来的数据，参数，车子的性能，以及一些保养的方面，我虽然都知道，但是如果有客户问我，我却是说不出口。但经过三个月的熟悉，我也可以流利的和客户沟通，让他们相信我是专业的，在我的推荐下，购买的汽车是合适他们的。

>二、业绩

一开始的时候，我跟着师傅学习了差不多一个月，后来我就开始独立的迎接客户，和客户沟通了，我主要负责的是代步车那一块的业务，而这一块的业务虽然提成较低，但是来店里的客户量确是比较大的，我都会认真对待每一位来看车的客户，一些有意向买但却不着急现在就购置的，我都是尽量能拿到客户的电话，好做下一步的跟进，一些只是随便看看的客户，我也认真介绍，让他们感觉我们店铺是很专业的，即使现在不购买，以后可能想到的时候能想到我们店铺。而对于那些有意向，并有些犹豫的客户，我都是使用师傅交给我的技巧，尽量促成下单。三个月下来，我虽然只是成交了几单，和同事相比，远远不够，但是我作为一名新人，还是感到很自豪。师傅也说，刚接触销售的.我，能有这个业绩，不错了。

>三、不足

在销售沟通之中，我也发现，我对优惠力度的把控不是很大，领导给了我们销售议价的空间，但是我却是往往很容易就暴露了我的底线价格，处于被动的局面，虽然也成交了，但是利润空间却没有了。当然作为客户来说，是很喜欢我这种销售，但是我却并不满意，毕竟没了利润，我的提成也没有了，公司的利润也降低了。这方面有我自己急切想成交的心态问题，也有我销售经验不足的问题。

在今后的工作之中，我要继续反思总结我的问题，订单一个一个来，不要太着急，反而把自己的底线给暴露了出来。多和同事和师傅探讨销售的经验，争取早日把缺点改过来，为公司做更多的销售额。

**车务工作转正总结范文 第二十三篇**

20xx年即将到来，回顾过去的20xx年，感概万千。期间认真遵守公司各项规章制度，爱厂如爱家，而且在工作中不断严格要求自己，配合生产部各项流程工作，认真完成领导布置的各项任务。勤勤恳恳，拼搏进取，勇于创新，持续地提高自身的工作效率，发现工作上的问题能及时向领导汇报并寻求解决的办法。以便为公司的发展做出更大的贡献。

叉车是生产不可缺少的服务工具，作为一名叉车司机，必须坚守岗位，服务于生产各项工作。跟班叉车每天必须配合包装班领用包装袋、产成品包装入库摆放;配合杂工领用添加剂、领用油脂原料、空油桶的整理等。

>一、工作成绩

1、 为配合包装班领用包装袋工作，每班提前二十分钟上班协助于包装领用工作。

2、 生产旺季时，七条包装线同时开机，叉车任务超负荷运转，两位叉车司机必须分工合作，期间需要一个多小时才能回到包装口协助包装产成品的入库工作。而在这期间另一位叉车司机需要配合七条生产线的入库工作，因此必须具备较熟练的专业技能与灵活的思维能力才能有条无紊的完成任务。在这么紧张的工作环境下，我能处之不乱，严格按仓库入库要求做好产成品的摆放工作。

3、 在领用添加剂时，与杂工配合好，清晰添加剂的摆放仓位，协助好杂工正确领用，包括品种、数量，严格按照杂工的领用单配合相关领用流程。

4、 叉油脂必须清楚磷脂油与鱼油使用的情况，严格按仓管员的标识叉用，如果仓管员没能及时做好标识，必须先与仓管员沟通要求做好标识，杜绝使用错误或不能按先进先出原则使用。而叉到车间使用前必须按品种、区域要求摆放好，并在抽油过程严格按杂工要求配合叉放到相应的油池，没有因个人原因影响生产，能保证生产顺利开展。下班前协助杂工把空油桶叉到油桶区存放好，保持生产区域的环境卫生。

6、 作为操作班的一员，必须协助班组的卫生清洁工作。所以每天下班前的半小时积极参与班组的卫生区域清洁工作。

7、 认真、虚心参加班组会议、培训，积极参与公司各项活动、论坛培训，不断学习，在质量意识、专业技能、团队精神方面逐步提高。

>二、存在不足

1、在叉车维修方面还欠缺专业知识，需要加强学习。

2、因生产量高，叉车超负荷运作，保养时间较少，以后要加强对叉车的保养维护。

3、沟通能力较差，个别时在沟通方面要改变沟通方式，随时保持和气、顺畅的沟通，不能过于急燥，导致相互沟通不顺畅或影响到生产。

>三、20xx年工作计划

1、认真配合生产各项流程工作，保证生产顺利开展。

2、学习叉车维修专业知识，提高个人专业技能。

3、按时做好叉车保养维护，保证叉车低损耗、正常运转。

4、加强与同事的沟通，多参与团队活动，加强团队建设，促进团队协作精神。

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