

# 有关汽车类实习报告范文集合8篇

在生活中，越来越多人会去使用报告，报告具有语言陈述性的特点。那么一般报告是怎么写的呢？以下是小编为大家整理的汽车类实习报告8篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 汽车类实习报告 篇1

光阴飞逝，转瞬间，大学的学习生活就要结束了，经过三年多专业知识的学习，这个学期我们最后要进行毕业顶岗实习了。

20xx年10月20日，我被学校安排到奇瑞有限职责公司顶岗实习。虽然不是我的第一份工作，但是却是体验我自我的工作。在那里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的工作中所没有的。

### 一、学会遵从上级及公司制度

工厂中有许多的车间，各车间有各自不一样的事情、和若干条流水线；在工作中务必做到：

- 1、服从班组长安排，相对应的岗位有关有相对应的人
- 2、严格按照作业指导书操作；
- 3、严格遵守工厂各项规章制度；
- 4、熟悉公司流程及生产流程；

### 二、工厂注重团队精神的同时注重培养个人潜力

工厂不是个人舞台，在工厂上班是几个部门相辅相成的，所以工厂个性注重团队精神，只有相辅相成，生产线才能正常运转，公司才能正常运转；在培养团队意识的同时公司也注重个人潜力，只有个人潜力提升了，团队的契合度才会更好、更完美；

### 三、在工厂上班的优缺点

在生产线(流水线)上作业，因为一个程序分成了若干岗位(工位)，所以在操作的过程中就要有高度的契合度，那就需要作业员在作业的时候提高处事的潜力，对人际交流有实质性的帮忙；工厂也因个人潜力不相同而分配各不相同的工作，从而培养了个人的办事潜力；能有效的发挥自我的长处，同时弥补自我的不足；不足之处就是工人被流水线束缚，压力大等；

### 四、工作体会

在奇瑞顶岗实习的这段时光里，让我体会到做事的艰难。以前什么事都没做过，在家只明白饭来张口衣来伸手，经过这次顶岗实习，让我明白了两个道理：

- 1、做任何工作都要用心、认真负责、做就要做好；
- 2、要不怕辛苦、不怕困难。

最后，十分感谢学校和奇瑞给了我这次难得的顶岗实习机会。这次顶岗实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，能够讲是受益良多啊！所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作潜力，争取做一个对社会在贡献的人。初中毕业后

，我就踏入了市总中专的校门。转眼，中专的学习就要告一段落，很快我就要毕业了，这不，此刻正进行毕业顶岗实习呢。

以前，我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，但是当我离开校园，真的进入社会顶岗实习后，才真正体验到——工作，并不是想象中的那样——它又苦又累，可不是一件容易的事。

一开始，我被学校安排到奇瑞顶岗实习。上班第一天，我的情绪激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，顶岗实习肯定会有成绩。

在奇瑞顶岗实习，我被分配到该公司的汽车底盘流水线，当了一名流水线作业员，这份作，看似简单，其实要做好它很不容易。因为“怎样才能作好工作、“怎样才能流水线上作好”，那里学问可大了。因此，当一名作业员首先要学会如何作好一名作业员——

最起码的要求就是：大的要认真了解公司的整体运作、服务承诺和工作制度，小的要熟悉流程，材料等。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。公司里的作业员来自五湖四海，不一样地区的人有着不一样的生活习惯和生活方式等，与不一样地区的人相处要讲究不一样的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是，与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

第三，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就明白和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在那里，可不能这样，因为，那里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识

到：自我绝不能再像以前那样，要学会像那里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

第四，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自我进步快。

第五，要学会以礼待人。

在顶岗实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：

1、要认真学好专业知识，这样能够打下一个扎实和稳固的工作根基。

2、要在工作中不断学习，进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

这次顶岗实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，必须会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自我以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。一年前，我期盼着早日完成毕业顶岗实习，走进社会，以为这样不用每一天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会简单多了，可如今真正顶岗实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的完美，那么的令人回味呀！也由此感到一种紧迫感。

## **汽车类实习报告 篇2**

### **一、实习目的**

实习的目的主要在于通过教师和工程技术人员的当堂授课以及工人师傅们的现场现身说法全面而详细的了解相关汽车服务工程专业的专业内容。实习的过程中，学会从技术人员和工人们那里获得直接的和间接地生产实践经验，积累相关的知识。通过车间实习，学习本专业方面的生产实践知识，为专业课学习打下坚实的基础，同时也能够为毕业后走向工作岗位积累有用的经验。

实习让我们早些实地了解自己专业方面的知识和专业以外的知识，让我们也早些认识到我们将面临的工作问题，了解汽车服务工程专业涉及的具体领域及社会对我们在校大学生的具体要求。

## 二、实习要求

汽车服务工程专业实习是在本系指导教师和实习单位有关人员的共同指导下进行的一项有组织、有计划、有目的的的教学活动，为保证认识实习的顺利开展，达到预期的教学目的，具体要求如下：

1. 了解实习单位组织概况，包括零件生产过程与用途、4S店岗位要求。
2. 运用所学专业知识，对比实习单位各项与本专业有关的业务，分析各项业务开展的必要性及合理性，根据所学专业知识提出合理化建议。
3. 自觉遵守实习单位的规章制度，在实习中做到勤学、勤练、勤问，尽最大可能增加实际工作的经验和信息量，为即将从事的工作奠定良好的基础。

4. 保守秘密，服从实习单位管理人员的安排，不能随意抄调业务数据资料，遵守实习单位的各项规章制度，不外传实习单位的业务信息。

5. 虚心向实习单位带班老师请教，尊重领导；注意精神文明建设，讲究文明礼貌，爱护公物，同时与实习单位搞好团结。

6. 实习学生必须按期到达实习地点，按期返校。到达实习地点后，应及时将到达日期和实习进度计划向毕业实习指导教师汇报。

7. 实习期间，学生必须根据实习内容一一填写实习日志，以此作为评定实习成绩的评定标准之一。

8. 鉴于实习内容面广，实习时间短，实习计划必须做出科学合理的安排，要保证各项内容均能接触、都能参加，防止单纯接触某一方面而忽视内容全面完整的倾向。

9. 学生返校后，根据实习报告，实习日志和实习单位加盖公章的签定由毕业实习指导教师评定毕业实习成绩。

### 三、实习地点及时间

时间：XXXXXXXX

地点：华瑞汽车零部件有限公司

瑞源宏业(上海大众)

### 四、实习收获

第一项：汽车后桥

汽车后桥就是指汽车后面那根桥。

如果是前桥驱动的车辆，那么后桥就仅仅是随动桥而已，只起到承载的作用。



如果前桥不是驱动桥，那么后桥就是驱动桥，这时候除了承载作用外还起到驱动和减速还有差速的作用，如果是四轮驱动的，一般在后桥前面还配有一个分动器。

前桥后桥就是指前后轮轴的部分，前桥包括避震弹簧，转向器，平衡轴等，后桥还包括驱动轴，传动齿轮等。多轴货车后部还分驱动后桥和无驱后桥，无驱后桥就是没有传动轴连接，不属于驱动轮的部分，一般是3轴以上的重卡和牵引车头才有。

### 桥的分类

根据桥的悬架不同，分为整体式和断开式。

整体桥配非独立悬架，如板簧悬架，断开式配独立悬架，如麦弗逊式悬架。

至于后桥中心的大鼓包是在后桥是驱动桥的情况下才有的，因为里面要放上减速齿轮以及差速机构，所以要有一个大鼓包，后桥是随动桥的一般都没有。

根据车桥的作用不同，车桥可分为驱动桥、转向桥、支持桥、转向驱动桥。

### 工作基本原理

发动机传出动力到变速箱，通过变速到后桥大齿盘上（差速器）差速器是一个整体，里面是：上下有小齿盘中间有十字柱上面带两个小行星的齿轮（起到转弯调速作用）差速器是在立着放的，两边有两个小圆洞，上面有滑键，咱们常说的半柱就是在这里面插着，走直线的时候十字柱不动

，转弯的时候十字柱动起来调整两边轮胎的转速，来提高汽车在转弯时候的机动性！

## 第二项：4S店简介

4S店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店。4S店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式，包括整车销售（Sale）、零配件（Sparepart）、售后服务（Service）、信息反馈（Survey）等。它拥有统一的外观形象，统一的标识，统一的管理标准，只经营单一的品牌的特点。汽车4S店是一种个性突出的有形市场，具有渠道一致性和统一的文化理念，4S店在提升汽车品牌、汽车生产企业形象上的优势是显而易见的。

4S店是1998年以后才逐步由欧洲传入中国的。由于它与各个厂家之间建立了紧密的产销关系，具有购物环境优美、品牌意识强等优势，一度被国内诸多厂家效仿。

4S店一般采取一个品牌在一个地区分布一个或相对等距离的几个专卖店，按照生产厂家的统一店内外设计要求建造，投资巨大，动辄上千万，甚至几千万，豪华气派。

4S店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店，一家投资2500万元左右建立起来的4S店在5-

10年之内都不会落后。在中国，4S店还有很长一段路要走。

4S店模式这几年在国内发展极为迅速。汽车行业的4S店就是汽车厂家为了满足客户在服务方面的需求而推出的一种业务模式。4S店的核心含义是“汽车终身服务解决方案”。

现在也有6S店一说，除了包括整车销售（Sale）、零配件（Sparepart

）、售后服务（Service）、信息反馈（Survey）以外，还包括个性化售车（Selfhold）、集拍（Sale by amount。集体竞拍，购车者越多价格越便宜）。

6S店的兴起，得益于网络的发达。是一种利用互联网发展起来的销售模式，整车销售、零配件、售后、信息反馈与普通4S店完全一样，所不同的是个性化售车和集拍。首先解释一下“个性化售车”和“集拍”的概念。

顾名思义，个性化售车就是针对用户个人的需求来生产汽车，比如一辆越野车可以加上全景天窗，享受越野的同时又享受到敞篷车的兜风快感，也不必为了买一辆敞篷车，而局限于其狭小的空间。当然，价格仅仅三四万块钱的车，也可以加装全景天窗。另外，更值得一提的是，如果你是爱面子的人，想拥有一辆奥迪A6，可市场价动辄三四十万，那么这时你就可以选择个性化购车，你可以什么配置都不加，买一辆减配版的奥迪A6，那么价格可能就只有普通价格的一半了！

集拍，也就是集体竞拍，不难理解，这是一种直接与销量挂钩的营销模式，销量越大，价格越低，对于用户，价格上有不少优惠，对于经销商，减少库存，减少资金积压，且可以借机增加销量。

既然个性化售车，是针对用户的个性化需求，用户就得提前下定单，这时就可以利用网络的便利性了，在网上轻松实现订购，定单直接传递给生产车间，生产车间按需求装配汽车，这样，一台原厂原配的个性化汽车就生产出来了。有了这一销售模式，汽车厂家按需生产，大大减少了库存及采购成本，据权威机构数据，成本可节约30%！这样一来，个性化售车不是增加了用户负担，反而大大降低了市场价格。

#### 【4S店的优势】

### 1、信誉度方面

4S店有一系列的客户投诉、意见、索赔的管理，给车主留下良好的印象，而普通改装店由于人员素质、管理等问题，经常是出了问题找不到负责的，相互推委，互相埋怨，给车主留下非常恶劣的形象。以前4S店没有经营汽车用品，车主是没有选择的，只有去零售改装店，现在4S店有经营这方面业务，肯定不会舍近求远的，4S店将是他们的第一选择。

### 2、专业方面

由于4S店只针对一个厂家的系列车型，有厂家的系列培训和技术支持，对车的性能、技术参数、使用和维修方面都是非常的专业，做到了“专而精”。而汽车用品经销商接触的车型多，对每一种车型都不是非常的精通，只能做到“杂而博”，在一些技术方面多是只知其一，不知其二。所以在改装一些需要技术支持和售后服务的产品时，4S店是有很大的优势。

### 3、售后服务保障方面

随着竞争的加大，4S店商家越发注重服务品牌的建立，加之4S店的后盾是汽车生产厂家，所以在售后服务方面可以得到保障。特别是汽车电子产品和汽车影音产品在改装时要改变汽车原来的电路，为以后的售后服务带来麻烦。笔者曾经看到一家改装店改装一台奥迪轿车的汽车影音，影音改装好了，结果车不能点火了，因为没有专业的技术人才和服务保证，改装时把奥迪车的电脑程序破坏了。有的汽车制造商甚至严厉规定：不允许汽车电子方面的改装，如果改装了，厂家不进行保修。如果在4S店改装的车能对车主承诺保修，消除车主的后顾之忧，那将是吸引车主改装的重要手段之一，在4S店改装一些技术含量高的产品是车主的首选，同时还可以避免与零售改装店直接的价格竞争，

#### 4、人性化方面

在4S店让车主真正的享受到“上帝”的感觉，累了有休息室，渴了有水喝，无聊可以看杂志、书刊、报纸、上网，如果急着用车还有备用车供你使用，整个流程有专门的服务人员为你打理，不用自己操心就完成整个业务。而汽车用品改装店这些方面根本做不到。

#### 【4S经营现状】

##### 1、汽车4S店完全是汽车厂家的附庸，基本没有言语权

汽车4S店唯厂家马首是瞻，一切经营活动都在为生产厂家服务，为把汽车及配套商品快速而有效地从生产厂商手中流通到消费者手中努力，为维护生产厂家的信誉和扩大销售规模而勤劳工作。在当前的市场形式下，汽车经销商没有实力像电器经销商一样与厂家平等对话，处于绝对的弱势地位。

##### 2、没有自身的品牌形象

作为厂家的4S店，其建筑形式以及专卖店内所有的CI形象均严格按厂家的要求进行装饰和布置，经销商自身的品牌形象则无处体现，厂家也不允许体现。当前广州市汽车市场，仅集团式的汽车经销商如AEC、广物汽贸、南菱等具有一定的品牌形象。

##### 3、完全靠汽车品牌吃饭

汽车4S店的经营状况的好坏，90%依赖于所经营的品牌，品牌好就赚钱，品牌不好就不赚钱。同时同一品牌不同的4S店的经销商还得依赖本店经营者与厂家的关系，关系好厂家给予的相关资源就多，利润的空间也越大。

#### 4、经营成本过高，利润低

以一家面积达

20xx平方米的标准4S店来计算：

专卖店建设费用（钢架结构落地玻璃）约300万元（一般按15年折旧）；购买厂家相关设备及物料费用约200万（设备按10年折旧）；每月的流动资金约200万；加上员工工资（按70人）每月18万元、土地租金（按每平方60元计）12万元、广告费用，另外还有隐性的公关成本等，每个汽车4S店的每月的经营费用约50万元；

利润方面：每月销售毛利：100台\*2500元/台=25万元；维修毛利：1500台/月维修量\*500元/台（客单价）\*45%（毛利率）=33.75万元；两者合计：58.75万元；

因此一个经营得十分好的汽车4S店现在每月能有8万元的利润已经相当不错了。

#### 5、专业的人才队伍素质不高，团队不稳定

因为前两年汽车市场的异常火爆，大量的资本进驻汽车行业，导致汽车专卖店、汽车大卖场大大饱和，互相之间过度竞争，专业人才缺泛，互相挖墙脚，导致人才流动较频繁，团队不稳定。

#### 6、专卖店的经营重销量，轻售后和美容加装

一方面由于20xx年车市需求“井喷”引起的价格“失真”，误导了很多企业以销售为中心来开展企业的各项经营活动；另一个重要原因是厂家注重销量而且有相关的与完成销量直接相关的返利激励政策。

#### 7、汽车4S店自身可控制的经营因素有限，难以体现差异化经营

汽车厂家出于自身品牌利益的原因，对汽车4S店的经营管理模式、业务

流程、岗位的设置等都有规定的规定和要求，对产品价格、促销政策、销售区域、零配件和工时的价格均硬性确定，强硬控制。即便是广告的表现形式，厂家也会指手画脚，使得汽车4S店的经营十分僵化，感受最深的就是认为自身是一个受人摆布的木偶。有位业内资深的汽车4S店总经理开玩笑说：“谁都可以作汽车4S店的总经理。”这也反映了当前汽车4S店的经营弹性范围狭隘，经营模式和服务同质化。

### 【4S营销策略】

1、从经营战略定位上考虑，汽车用品经销商要调整产品结构。随着4S店不断进入汽车用品行业，经销商的产品组合逐步做到“轻改装，重4S店”。

2、打造专业服务，提升核心竞争力，在汽车用品行业里（特别是汽车电子），服务显得特别的重要，当然4S店的服务的重要性就更不用赘述了，汽车4S店因为点多面广，地处偏僻，而且不集中，许多厂家就是因为服务不能到家才不得不选择汽车用品经销商来做当地市场，如果经销商有一批优秀的团队为汽车4S店服务，做好售前、售中、售后服务，即可以让汽车4S店放心，也可以作为核心竞争力与厂家进行谈判，为取得产品的代理打下良好的基础。

3、做大做强，降低成本，4S店想进入汽车用品行业，会选择与其车型相匹配，品牌相当的产品，一般会向当地的经销商和厂家处购买产品，价格当然要有一定的优势，汽车用品经销商要做到这一点，做大做强自己的营销网络和服务，前期为了扩大网络可以选择性对汽车4S店进行铺货，销售量上去后，要求厂家更多的支持，降低采购成本，要求厂家将代理价格降到真正的最低点，甚至比他们给予4S店的供货价还要低得多（因为其销

售量已远远大于任何一家4S店的采购量），为了让厂家心甘情愿的给予最低价，还要将通常的月结的付款方式转化为现金提货的付款方式，经销商争取拿到能适合4S店销售的品牌代理（并要求独家的），另外也可以买断某些单品等方式降低采购成本，为了取得销售价格优势，还要降低销售和管理成本，以期待达到总成本的最低，在这方面做的最好的是大型家电经销商，值得汽车用品经销商好好学习。

4、从专业和定位上考虑，要把产品和渠道分离，4S店和零售改装店在一定的时期内是共存的，但因为档次和定位不一样，需求的产品也不一样，4S店需要中高端产品，有形象，有品牌，服务好的产品，而零售改装店需求价格便宜的产品，有效的把产品和渠道分离，可以使资源更集中、形象更宣明、人员更专业。为了更好的贯彻产品和渠道分离，降低运营成本的基础上，可以把经营4S店的产品用仓库和写字楼的方式，而零售改装则可以在汽车用品一条街设立批发店铺，就能把产品和渠道很好的分离，减少运营费用和管理成本，还能保证产品价格不混乱。

5、车用品经销商经营的产品要做到“全而精”。“全”是指经销商不但要为4S店提供汽车影音、防盗、GPS、胎压检测仪、倒车雷达等汽车电子，而且还要提供美容护理、装饰改装、防爆膜等产品，总之买车之后要用的所有的东西，“精”是指4S店因为场地的原因，每一个品类一般只选择少量的品牌，会选择有比较优势、性价比高的产品。为了满足4S店的需求，汽车用品经销商要做到“全而精”的产品结构。



6、为了做好4S店业务，汽车用品要成立4S店销售部，要培养一批强有力的营销业务人员，专门从事与4S店的各级人员进行沟通，将4S店与零售渠道放在同等重要的地位来抓。

7、根据4S店发展的不同阶段的特点，采取相应的营销策略。如在4S店进入汽车用品初期，整车的利润还比较高，4S店一般把汽车用品作为赠品，那选择一些实用，实惠，档次不是很高的产品，肯定会得到4S店商家的认同，很好的切入4S店渠道。随着整车竞争的加大，利润越来越薄，这时4S店商家会把汽车用品作为一种利润源，汽车用品经销商在产品方面要选择和车型相匹配且具有个性化和品位的产品，这样才能得到车主的认可，4S店商家才有利润，对于这种情况，车主购买什么的汽车用品，购买什么品牌的产品，汽车销售顾问的推荐起到非常重要的作用，因此，在这种情况下，应采取一定的方式（如根据其销售的金额给予一定的奖励）鼓励整车销售顾问帮忙推荐经销商所经营的产品。

## 五、实习心得

两天的参观实习很快就结束了，我觉得这种形式的参观实习非常的有意思，因为这比坐在课堂里听讲来得更为实际、直观。通过实地参观，我对工厂加工成品的实际生产的设备、工艺、工模具、产品缺陷等技术问题有了一定程度的理解，对生产的各个环节和主要设备都有了一定认识，并对工厂或企业有了一定的了解。我感到自己真的是学到了很多知识，不仅包括需要了解、掌握的与专业相关的知识，也提高了我在生产实践中认识、分析问题的能力，还使我能够从汽车技术、企业战略、经济发展等问题进行综合考虑。

通过这两天的认识实习，我感觉到汽车行业并不是人们想象的那样，随着科技的不断发展，新工艺，新技术的发明和引进，安全问题等等一系列问题都正在被解决，因此汽车行业还存在着很大的机遇，是一个蓬勃发

展的行业。作为一名工科大学生，应该更多地得到这方面的锻炼，培养吃苦耐劳的品质和创新精神，为祖国的强大作出自己的努力！

在参观的过程中，我有不明白的地方向员工提问时，他们都能够热情地为我进行解答，这给我留下了很深的印象，由于他们的耐心讲解，我对汽车科学技术又有了更新、更深的认识。

最后，我希望如果以后有这样的参观实习，在条件允许的情况下，能够让各个企业单位多派出几名员工给我们进行更为细致讲解，或采用较高级的扩音设备，也希望能给同学们留出专门自由提问的时间。同时，感谢带队老师对我们的照顾，您辛苦了！

## **汽车类实习报告 篇3**

### **一、实习目的**

#### **1、实习单位介绍**

汕头市恒利汽车有限公司是中升集团经销公司之一，而中升集团控股有限公司(中升集团)是中国领先的全国性汽车经销商集团之一，是中国内地汽车流通领域第一家上市的经销商集团，主要经营品牌：奔驰、雷克萨斯、奥迪、保时捷、兰博基尼、进口大众、丰田、本田等。汕头市恒利汽车有限公司是一家集整车销售、售后服务、零部件供应、信息反馈等服务模式的汽车品牌服务店，目前在汕头全市经营9家门店东风日产汽车4S店；其主要经营东风日产系列轿车的销售及汽车保养零部件销售等。

#### **2、实习目的**

销售分析，可以决定一个企业或公司的生产方向，而其中的销售数据分析，主要用于衡量和评估经理人员所制定的计划销售目标与实际销售之间的关系，它可以采用销售差异分析和微观销售分析两种方法。销售差异分析主要用于分析各个不同的因素对销售绩效的不同作用。如：品牌、价格、售后服务、销售策略。销售数据分析主要包括营运资金周转期分析、销售收入结构分析、销售收入对比分析、成本费用分析、收集整理润分析、净资产收益率分析等。针对同一市场不同品牌产品的销售差异分析，主要是为企业的销售策略提供建议和参考；针对不同市场的同一品牌产品的销售差异分析，主要是为企业的市场策略提供建议和参考；微观销售分析，主要分析决定未能达到销售额的特定产品、地区等。

此次在汕头市恒利汽车有限公司实习，担任销售部数据专员的助理，学习销售数据分析。通过实践学习，使所学理论知识得到验证，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，培养灵活运用书本知识的能力，并且学到许多书本上学不到的东西，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，为在毕业后能快速地融入社会打下基础。

## 二、实习内容

作为销售部的数据专员助理，我的主要工作是协助数据专员做基本的数据处理，并学习其他技能。具体的工作内容有：

- 1、协助数据专员对经营的各区、各汽车品牌、所有门店，各项经营指标经营跟踪监控，学习撰写月经营简报。

2、协助数据专员针对异常经营单位、异常指标进行深入分析，了解影响指标正常达成的原因。学习如何拟定经营整改策略及计划。

3、学习定期进行销售规律分析，为各项计划准确制定、资源分配提供参考依据。

4、学习进行月经营总结，完成数据整理及经营策略实施过程回顾及效果总结、影响各项指标达成原因分析，撰写月经营总结报告。

5、跟随市场专员和数据专员定期到优秀店及问题店进行经营分析，参与总结优秀店经营亮点经验，并拟定优秀店经验推广计划。跟踪优秀店整改提升状况，并收集建设整改案例。

### 三、实习总结

在汕头市恒利汽车有限公司实习工作的这段时间，我和公司的同事及领导都相处得非常融洽，大家对我也关心，时常给我鼓励和帮助；我工作的时候也是认真谨慎，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽然说工作中我有时也会犯一些错误，从而受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能极大的促进我的工作热情，让我能在以后的工作中更加的谨慎和小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西，总结的经验主要有以下几个方面：

#### 1、不管是对于工作还是和同事相处方面一定要积极主动

我在进入一个新环境时不太擅长主动和别人交流打交道，在此次实习中我也发现了自己的不足和缺点。比如在刚开始实习

的几天内，和公司的几位同事打过招呼后就没再说什么了，没有主动和大家进行沟通。由于和他们年龄有较大差距，怕跟他们交流不来，也因为不了解工作环境和工作流程不能很好的交流和沟通。我也认识到了自己沟通上的不足，面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流。在后来的实习中慢慢的在一起时间久了，大家也就对彼此多少有些熟悉了，渐渐地能和大家一起愉快的交流，就是出于自己的积极主动。

在工作的时候同样也要积极主动地和别人交流。在今后的社会工作中，总是需要团队合作的精神。由于开始对企业运营管理的不了解以及专业知识的不熟悉，只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作，但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。

## 2、工作时拒绝粗心大意，要认真仔细

对于一个数据专员助理来说，大部分时间都是在协助数据专员的工作，帮助收集、统计、分析数据的。这就需要耐心和细心。有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻，还会影响他人的工作。工作结束后一定要检验自己的工作结果，以确保自己所做的万无一失，时常应该反省自己最近一段时间的工作情况，多总结和思考。在对工作开始了解并熟练后，会发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了。

## 3、工作之外要主动学习

虽然我的专业也学习过数据分析的知识，但主要运用的是SAS、SPSS等软件，而实习期间接触的是销售数据分析，主要运用Excel，还用PPT完成报告。而已开始我对Excel和PPT只掌握基本的操作，等到实际工作中却经常不会有效处理数据，导致工作效率很低。于是我利用休息时间

，尽量在网上学习Excel数据处理课程，熟悉一些工作常用的数据处理方法，或者多请教前辈。在后来的工作中也渐渐总结，能较好地完成任务。

正所谓“三人行，必有我师”，对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多。这短短两个月的实习生涯，为我深入社会，体验生活提供了机会使我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的決心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，严格要求自己，不断进行自我增值。

#### **汽车类实习报告 篇4**

我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高,人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。商用车车作为一种人们营运的交通工具，人们对它的要求也越来越高，追求驾驶室的舒适，安全度，配置上都有很大提高。近年来商用汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式，在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90% 以上,就连市场上微型客车、小型客车、重卡、厢货车等销售商也在这方面下了很大功夫。

xx年4月，我正式走进广东xx车公司，广州xx东风汽车项目这集团公司开始了工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是应届毕业生,以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于东风汽车的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，去了解，去选择我们的产品。我们开始实习的工作是了解产品知识，参加公司的汽车知识培训，刚刚

平时的工作是擦车、顶轮胎、把展场上的汽车分类管理。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要  
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/005101232013012010>