第一图书网, tushu007.com

<<汽车机电技术>>

图书基本信息

书名：<<汽车机电技术>>

13位ISBN编号：9787111232872

10位ISBN编号：7111232879

出版时间：2008-3

出版时间：机械工业出版社

作者：施托德

页数：368

字数：600000

译者：华晨宝马汽车有限公司

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

本书是由华晨宝马汽车有限公司引进并组织翻译的德国职业培训教材。
德国的职业教育一直受到世界各国的普遍关注。
双元制是德国职业教育的基本形式。
所谓双元制职业教育，是指学生在企业接受实践技能培训和在学校接受理论培养相结合的职业教育形式。
在职业教育同生产紧密结合，企业广泛参与，采用互通式。
　　本书从汽车销售、维修服务中心的管理理论和工作流程进起，内容涉及车辆和系统的保养、养护，车辆拆卸、修理，电气电子系统的检查和修理，电气电子系统的检查和修理，控制调节系统检查和修理。
内容全面，注重培养学生的实际操作能力。
　　本书可作为汽车类专业职业院校学生的实际操作能力。
　　本书可作为汽车类专业职业院校学生的教材，也可作为汽车销售、维修、服务企业的职业培训用书。

<<汽车机电技术>>

书籍目录

译者序原版前言学习领域1　车辆和系统的保养和养护　1　汽车销售服务中心　1.1 汽车销售服务中心的组织机构　1.2　汽车销售服务中心管理理念　1.3　维护老客户和赢得新客户　1.4　从使客户满意到使客户惊喜　1.5　汽车销售服务中心经营流程　1.6　车辆机电维修工在工作流程中的责任　1.7　态度和行为　1.8　与客户和同事的沟通　2　客户委托：冷却系统冬季检查　2.1　客户和学徒　2.2　协作处理保养委托　2.2.1　团队协作　2.2.2　问题解决方案　2.2.3　结果解释说明　2.2.4　流程规划　2.3　接受客户委托和前期计划　2.3.1　接车谈话和接受客户委托　2.3.2　通过前期计划收集信息和评估信息　2.4　信息收集　2.4.1 总成系统和子系统　2.4.2　车辆中需要保养的功能单元　2.4.3　信息和通信系统　2.4.4 车辆经销商和法律规定　2.5　执行工作计划　2.5.1 工作计划　2.5.2　制订保养计划　2.5.3　保养计划　2.6　执行保养工作　2.6.1　准备工作　2.6.2　T作原则　2.6.3　冷却系统和风窗玻璃清洗装置保养　2.6.4　保养过程插图　2.7　检查T作质量　2.7.1　工作质量　2.7.2　检查　练习作业　保养委托1　保养委托2学习领域2　拆卸、修理和安装车辆技术总成或系统　1 客户报修：制动器单侧起作用　1.1　修理工作流程　1.2　接车谈话和接受客户委托　1.3　修理委托“更换制动摩擦片”的前期计划　2　信息收集　2.1　技术信息资料　2.1.1　维修站信息系统　2.1.2　装配图一分解图　2.1.3　位置图　2.1.4　功能图　2.1.5　技术图样　2.1.6　制造商规定(以ESItronic为例)　2.2　车辆中使用的联接技术　2.2.1　力附着联接　2.2.2　车辆中使用的形状附着联接　2.2.3　部件清洁　2.2.4　用于安装和拆卸的辅助材料　2.2.5　健康保护　2.3　功能元件的重复使用、材料、防腐　2.3.1　车辆中功能元件的负荷　2.3.2　功能元件的重复使用　2.3.3　车辆中使用的材料　2.3.4　防腐　2.4　车辆维修站中的工具　2.4.1　装配工具　2.4.2　材料的手工切削和切割加工　2.4.3　钻孔，锪孔　2.4.4　螺纹加工　2.4.5　弯曲变形　2.4.6　管箍的制作　2.4.7　事故预防措施　2.5　用于榆测和测量的设备和方法　2.5.1　基本原理　2.5.2　测量长度和角度的量具　2.6　拆卸，修理，安装　2.6.1　发动机：密封垫　2.6.2　发动机：冷却系统　2.6.3　发动机：正时带传动装置　2.6.4　发动机：排气装置　2.6.5　传动装置：离合器　2.6.6　传动装置：半轴　2.6.7　底盘：前桥　2.6.8　转向系统　2.6.9　制动系统　2.6.10　车轮，轮胎　3　执行工作计划　3.1　信息分析“更换前制动摩擦片”　3.1.1　了解概况，理解文字内容　3.1.2　分析、整理、组织和记录信息　3.1.3　执行工作计划　3.2　制订拆卸和安装计划　4　修理/解释说明　4.1　前期计划　4.2　与客户通电话　4.3　进行修理/解释说明：“更换前制动摩擦片”　4.4　检查制动盘是否可重复使用　5　检查工作质量　练习作业　修理委托业1　修理委托业2　修理委托业3学习领域3　电气和电子系统的检查和修理　学习领域4　控制和调节系统检查和修理

章节摘录

学习领域1 车辆和系统的保养和养护　　1 汽车销售服务中心　　1.1 汽车销售服务中心的组织机构　　如今单靠员工个人的专业知识已经不能使汽车销售服务巾心成功地立足于市场上了。
同等重要的因素还有员工与同事和客户的沟通能力。
员工的专业知识和沟通能力对于企业的服务质量至关重要。
为了使汽车销售服务中心所有员工都能正确对待客户并相应处理，每个人都必须了解企业的组织机构，在遇到特殊问题的时候才能找相应负责人或把客户带到正确的岗位。
组织机构构成了企业运行的基本框架。
其作用是规定了企业内部运行的各责任部门和分配员T的任务，进而规定了哪些岗位对某些方面可以作出指导并对此负有相应的责任。
汽车销售服务中心机构可以通过下面的组织机构图描绘出来。
……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com