



技术比武推动技能提升 助力打造高素质人才队伍

上汽销售两届技术比武冠军获得者马强 杀入上海汽车全国技术比武大赛决赛圈

2016年6月15日，上海汽车第一届全国技术比武大赛复赛在美丽的西域之都银川拉开帷幕。上汽销售两届机电技师技术比武大赛金牌获得者马强凭借出色的表现顺利杀出重围，晋级前九名。他将在10月份参加全国总决赛。

全国技术大赛掀“最炫工匠精神”

上海汽车第一届全国技术比武大赛复赛分南、北两个赛区，通过网络海选赛晋级的来自全国各地的72位精英技师齐聚一堂，通过理论考试、实操考试和排故考试三个项目，披荆斩棘、斗智斗勇，为了全国决赛的18张入场券而奋斗。安吉销售马强、王杰和郭术油在海选赛时顺利晋级，他们将在南区与全国各地的好手们展开激烈的竞争。

6月22日，南区复赛第一天，安吉销售的三位选手一起亮相迎战。第一天是理论和实操项目，将在36人中评选出18人参加第二天的排除故障比赛。由于是第一次参加全国赛区的比赛，马强、王杰和郭术油不免有些紧张，在理论比赛中，三位选手均处于中下段位。好在平时大家训练有素，在实操项目中，他们及时调整状态，全力以赴。最终马强以第10名的成绩、王杰以第15名的成绩晋级南区决赛。

然而，从入围名次来看，马强和王杰顺位并不理想。为了能在晋级赛中成功翻盘，当天晚上，马强和王杰在酒店里继续备战，一边翻阅资料，一边在模拟各种比赛情景，以调整心态。

第二天的实操比赛考验是参赛选手的维修思路，三个故障项目分别涉及发动机、车身电器和安全系

统的故障，要在有限的时间里解决故障车的问题并不容易。这就要求参赛选手们沉着冷静，对车辆出现的问题逐个仔细进行排查，利用自己的专业知识和经验来对症下药。一场比赛下来，绝对是对一个维修技术业务熟练度和能力的综合考验。紧张的气氛、高难度的考题在比赛中让有的选手紧张过度，有的选手发挥失常，但上汽销售两届金牌得主马强很快找到问题所在。平日的努力积累得到回报，他解决三个故障项目中的两个，并最终以总成绩第三的名次杀出重围，顺利进入全国总决赛，而其战友王杰则以第十的排名惜败，无缘最后的较量。

车享代言人赛出“工匠精神”

其实，马强的成功并非偶然。在全国比赛晋级和两届金牌得主的背后，是一位技师对技术精益求精的追求，是日积月累的付出和积少成多的回报。

记得马强刚来安吉销售的时候，在日常的工作中，他就表现出对技术钻研的追求。空闲时间，他基本上都在办公室翻阅车型资料，学习知识。80后年轻人中，能在技术这条枯燥的路上毅然笃行的人寥寥无几。技术的发展速度很快，要始终保持学习的态度才能跟上节奏。而这样的努力却不一定能为自己带来物质上的提升，所以这份执着就更加难能可贵。好在功夫不负有心人，一门心思钻研技术的他能力大增，最终在上汽销售的技术比武舞台上崭露头角，同时成为了车享代言人。

获得第一次技术比武获得冠军

之后，马强并没有放松，而是继续攻克一些技术上的难题，有时上班繁忙无暇顾及的时候，他就利用下班时间来研究，5时、6时、7时、8时、9时，一直到他认为掌握了这个难题才回家。与此同时，他坚持写维修小结，把一些疑难杂症记录下来，方便日后查阅。

正所谓在“实践中学习，在比赛中进步”。正是这样的积累和历练才成就了今日技术一流的马强。记得有一次某位车主的车出现故障，那位车主在其他站点维修多次，都不能排除故障。到马强手里以后，其用了整整2天时间钻研故障，并逐一进行排查。一次次的失败是解决问题的基础，最终他在线束里找到了故障原因，解决了客户抱怨的问题。做技术不容易，坚持做技术更不容易。把技术做精、做好，是不易中的不易。

苦练员工内功，提升服务能级

自2012年开始，上汽销售连续4年举办员工技术比武大赛，旨在有效、全面提高员工的业务水平和

服务水平，以技能振兴促转型升级。比赛是手段，练兵是关键。参与技术比武的人员也在逐年增加，2015年技术比武参赛人数达到了1293人。其中，直销销售顾问、服务顾问、二手车评估师、美容技师的参与率达80%以上；DCC销售顾问、钣金、油漆、机电的参与率为100%；带驾驶员、呼叫中心座席的参与率达10%以上。同时，在机电、钣金、油漆技术比武中，公司已将比赛和车享技术等级评估定级相结合。此外，通过四年的比武实践，在200多名优胜选手中，获得职级职务晋

升的达20%。同时，公司还制作了优胜选手金牌销售顾问工作法、金牌贴膜师工作法、金牌钣金技师工作法、金牌机电技师工作法等视频文件。今后，金牌工作法系列将作为公司内部的重要材料，让更多员工能够学到好方法、新技能。

在技术比武之余，上汽销售也加大“奇技派”创新工作室的宣传培训力度，扩大工作覆盖面。“奇技派”创新工作室定期开展案例讨

论，并在“淘智汇”平台上发布优秀技术案例，满足了技师们日常的学习和交流需求。

今年，上汽销售“安吉车享杯”技术比武大赛已正式启动，“淘智汇”平台也已开放了报名通道。海选、复赛、决赛，新一轮的比赛不仅将为大家呈现一场场精彩的赛事较量，更将促进上汽销售的服务水平更上一层楼。

(肖文)

