# 汽车销售工作总结

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-07-26

*汽车销售工作总结（锦集19篇）由“i乐德范文网”投稿提供，下面是小编帮大家整理后的汽车销售工作总结，希望对大家的学习与工作有所帮助。篇1：销售汽车工作总结回首20XX年，有太多的美好的回忆，经过这一年的学习，我深深的感受到了自己有所进步，...*

汽车销售工作总结（锦集19篇）由“i乐德范文网”投稿提供，下面是小编帮大家整理后的汽车销售工作总结，希望对大家的学习与工作有所帮助。

篇1：销售汽车工作总结

回首20XX年，有太多的美好的回忆，经过这一年的学习，我深深的感受到了自己有所进步，同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入汽车销售这一行业是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

一、年终工作总结

1、销售任务完成情况

1)第2季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)结合总办销售工作安排，每位员工轮流到XX飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2)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，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把B类的客户当成A类来接待，就这样我们才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。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。

4)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、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、20XX年的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

最后我希望明年公司的业绩更加辉煌!

篇2：销售汽车工作总结

XX年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9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，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

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，业务水平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。

还有我的XX年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在XX年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴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、本年度存在的问题

在XX年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对XX年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在DFAC第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、XX年个人工作目标和计划

我在XX年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!

我希望再XX年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在XX年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润最大化。

已上是我在XX年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解!

[

篇3：汽车销售工作总结精选

转眼半年已过，回顾半年来的汽车销售工作有许多的经验教训需要总结，有太多的地方需要学习和借鉴。20xx年是xx公司重要的战略转折期。

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分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，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标治理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、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；根据的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜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，通过天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，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。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。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成XX任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自成立以来的售后维修高峰。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，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

二、强化售后服务意识，提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，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轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治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，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4S站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。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。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司（xx）对员工进行了如何提高团队精神的培训，进

一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

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造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的20xx年下半年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司20xx年下半年经营工作的顺利完成。

篇4：汽车销售工作总结精选

随着时间的推移，岁末将至，特对此前工作进行汇总与规划。纵观当前的时代发展，人们的生活品质在日益提高。而汽车现已飞快的步伐迈入了千家万户成为时代进步的标榜！带给人们的是安全、舒适和快捷！能成为xx汽车销售顾问我感到万分荣幸和骄傲！在过去的这一年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助！

在这一年里的销售工作如下：

1。 积极参加公司组织的各品牌销售车型与销售话术的培训。

2。 结合公司品牌对市场的影响力，提高了消费者对公司和汽车的认知度。

3。充分利用好量贩资源优势对不同需求的客户进行合理推荐。

4。在团队中发挥主人翁思想不计私利

需要强化改进的方面：

1。加强对所售车型配置、卖点的掌握

2。对竞争车型的价格、卖点进行了解，时刻掌握应对话术

3。对现场客户需求进行深入了解，最大提高各项指标完成率

4。加大对三表卡上客户的回访力度

篇5：汽车销售工作总结精选

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了，XX公司作为全国汽车销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

今年是我们公司重要的战略转折时期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成极大的困难。在全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我做如下汽车公司销售工作总结：

一、追踪对手动态加强自身竞争实力

固步自封和闭门造车，早已不能适应目前激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，作到走出去、请进来。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。

二、加强面对市场竞争不依靠价格战，细分用户群体，实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在年初商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在提升营销服务质量和差异化营销两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有走入“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，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售，我们摸索了一套对策：

对策一：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，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、专人负责、及时沟通的制度，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。。同时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。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。

对策二：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，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据今年的销售形势，我们确定了洒水车、化工车、散装水泥车油罐车、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，专门成立了大宗用户组，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。

对策三：加强销售队伍的目标管理

1、检查工作规律化

2、晨会、培训例会化

3、服务流程标准化

4、销售指标细分化

5、日常工作表格化

6、服务指标进考核

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。

三、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。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，既统一认识，又明确了目标。我们也借助外界的专业培训，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。

今年，通过全体员工的共同努力，各项经营指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到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，一定会紧紧围绕“服务管理”这个主旨，充分发挥团队合作精神，群策群力，将“文化营销” 、“服务营销”和“品牌营销”三者紧密结合。

篇6：汽车销售工作总结精选

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。

从xx年03月14日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。

现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。

在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20xx年，上海大众以72。9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从xx年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1，在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2，在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

篇7： 汽车销售工作总结

为进一步加强集团经理级员工队伍建设，充分调动集团经理级主管工作的积极性、主动性和创造性，根据《焦作未来汽车销售服务有限公司经理绩效考核管理办法》精神，特制定本考核办法。

一、适用范围

本办法适用于焦作未来汽车销售服务有限公司旗下各个店总经理、副总经理、部门经理的考核

二、调查内容

主要包括总经理、副总经理、部门经理个人工作能力、工作态度等，通过员工满意度测评考核方式来考核。部门经理员工满意度调查考核满分为100分，其中工作能力部分占50分，工作态度部分占50分。总经理、副总经理员工满意度调查为选择题形式，从整体来反映经理的工作能力、工作态度。

注:具体考核指标参见员工满意度调查问卷(附表一：总经理员工满意度调查问卷;附表二：副总经理员工满意度调查，附表三：部门经理员工满意度调查)

三、绩效考核实施程序

(一)综合行部成立问卷调查小组

组长：xx

成员：xxxx

(二)本着公平、公正的原则，按以下程序实施考评：

考核每年进行两次。每年7月20日之前、12月20日之前综合行部做好员工满意度调查问卷，分别于7月底、12月底完成对公司总经理、副总经理、部门经理的问卷调查。

问卷调查遵循以下流程:

1、综合行部制定、印制员工满意度调查问卷，并做好前期准备工作

由综合行部向个旗下店主管部门下发进行员工满意度调查的文件，其中涉及员工满意度调查的时间、被考评人、发放方式以及问卷回收方式等内容，由行部总经理张总在例会上和各旗下店部门经理进行沟通，取得各个部门经理的配合和支持

2、综合行部配合各个部门主管进行员工满意度调查问卷的实施

第一、进行员工满意度调查的时间要统一紧凑，结合各个部门的空闲时间，力争有规划的在较短的时间内完成，提高工作效率;

第二、实施员工满意度调查的过程要努力做到公平公正，让员工敢说话、说实话，避免走形式主义。实施过程可以是在早上点名时间，例行公事以后由负责人发放问卷，拿到问卷员工在适当的时间(1015分钟左右)和就近地点统一填写，最后由行部门人员当场统一回收，保障评价结果公平公正，同时提高工作效率。

3、综合行部回收员工满意度调查问卷，并审核、汇总结果

员工满意度调查问卷的审核、汇总工作一般在一到两天内完成

4、综合行部总经理和董事长助理组成小组进行重要岗位员工面谈

5、综合行部审核汇总后将满意度调查问卷面谈记录汇总表交给总经理审批

6、综合行部汇总计算浮动工资/奖金

四、考核结果

公司考核小组根据考评综合得分评出优秀、良好、合格、不合格4个等级。各项总得分80分及以上为优秀，60～79分为合格(包括60分)，60分以下为不合格，并将有关结果及时反馈给被考评的各个经理级主管。依据员工满意度调查问卷反馈结果，被考评经理级主管对照标准找出差距，分析原因，制定可行措施，通过不断改进，稳步提升管理水平。同时，根据考核过程中存在的问题，考核小组将不断修订完善评价体系，优化考评标准，循环推进。

注：凡年度内有下列情况之一者，考核等级不得为“优秀”：

(对上次考评结果反馈的意见不改者

凡有下列情况之一者，考核等级应认定为“不合格”：

五、奖惩措施

1、考核结果记入个人档案;

2、考核结果作为各总经理、副总经理奖励的重要依据。公司每年根据考核结果和工作量完成情况发放经理级主管绩效奖励，合格等级以上的辅导员在完成规定的基本工作量的前提下按100%发放，不合格等级按50%发放;

篇8：汽车销售工作总结精选

-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-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。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验等等。

在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。

从-年9月19日到-年12月31日我的总销量是3台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，-年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心!随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

篇9：汽车销售工作总结精选

一、 制订好工作计划须经过的步骤

1.认真学习研究上级的有关指示办法。领会精神，武装思想。

2.认真分析本单位的具体情况，这是制订计划的根据和基础。

3.根据上级的指示精神和本单位的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。环环紧扣，付诸实现。

4.根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预算克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

5.根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。

6.计划草案制定后，应交全体人员讨论。计划是要靠群众来完成的，只有正确反映群众的要求，才能为大家信服。

7.在实践中进一步修订、补充和完善计划。计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

二、客户管理细化

1、根据客户回厂次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象;

2、通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因及改进措施;

3、对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

三、资源共享、良性竞争

在客户、索赔、备件方面同其他店进行资源共享，促进良性竞争，减少客户的流失及资源浪费;形成备件、技术互动的信息平台，提高整体的战斗力;

四、人员培训

随着车用新技术不断应用，更新换代周期缩短及客户期望值的提高，人员素质及战斗力须相应提高一个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

1、加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核;

2、注重理论与实际工作相结合的培训，对接待注重产品基本知识和实实践操作相结合，特别是实际接待能力的考核。维修技师注重操作技能和常规故障排除能力的培训，提高员工的整体战斗力。

五、增加维修人员

随着保有量增加和回厂频次的增加，在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时，适当增加维修人员数量。

六、增加维修人员

随着保有量增加和回厂频次的增加，在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时，适当增加维修人员数量。

篇10：汽车销售年度工作总结

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年总部下达的经营指标，结合xx总经理在商务大会上的指示精神，分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。应对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮忙的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标治理1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不一样的细分市场，制定不一样的销售策略，构成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租坚持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情景，并现场解决一些常见故障；与出租车协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以xxx的品牌介绍和文化宣传，让他们感受xxx的悠久历史和丰富的企业文化。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜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，经过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售比较报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门坚持密切沟通，进取支部车源。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。我们把分在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

篇11：汽车销售年底工作总结

为进一步加强集团经理级员工队伍建设，充分调动集团经理级主管工作的积极性、主动性和创造性，根据《焦作未来汽车销售服务有限公司经理绩效考核管理办法》精神，特制定本考核办法。

一、适用范围

本办法适用于焦作未来汽车销售服务有限公司旗下各个店总经理、副总经理、部门经理的考核

二、调查内容

主要包括总经理、副总经理、部门经理个人工作能力、工作态度等，通过员工满意度测评考核方式来考核。部门经理员工满意度调查考核满分为 100分，其中工作能力部分占50分，工作态度部分占50分。总经理、副总经理员工满意度调查为选择题形式，从整体来反映经理的工作能力、工作态度。

注:具体考核指标参见员工满意度调查问卷(附表一：总经理员工满意度调查问卷;附表二：副总经理员工满意度调查，附表三：部门经理员工满意度调查)

三、绩效考核实施程序

(一)综合行政部成立问卷调查小组

组长：×××

成员：××× ×××

(二)本着公平、公正的原则，按以下程序实施考评：

考核每年进行两次。每年7月20日之前、12月20日之前综合行政部做好员工满意度调查问卷，分别于7月底、12月底完成对公司总经理、副总经理、部门经理的问卷调查。

问卷调查遵循以下流程:

1、综合行政部制定、印制员工满意度调查问卷，并做好前期准备工作

由综合行政部向个旗下店主管部门下发进行员工满意度调查的文件，其中涉及员工满意度调查的时间、被考评人、发放方式以及问卷回收方式等内容,由行政部总经理张总在例会上和各旗下店部门经理进行沟通，取得各个部门经理的配合和支持

2、综合行政部配合各个部门主管进行员工满意度调查问卷的实施

第一、进行员工满意度调查的时间要统一紧凑，结合各个部门的空闲时间，力争有规划的在较短的时间内完成，提高工作效率;

第二、实施员工满意度调查的过程要努力做到公平公正，让员工敢说话、说实话，避免走形式主义。实施过程可以是在早上点名时间，例行公事以后由负责人发放问卷，拿到问卷员工在适当的时间(10―15分钟左右)和就近地点统一填写，最后由行政部门人员当场统一回收，保障评价结果公平公正，同时提高工作效率。

3、综合行政部回收员工满意度调查问卷，并审核、汇总结果

员工满意度调查问卷的审核、汇总工作一般在一到两天内完成

4、综合行政部总经理和董事长助理组成小组进行重要岗位员工面谈

5、综合行政部审核汇总后将满意度调查问卷面谈记录汇总表交给总经理审批

6、综合行政部汇总计算浮动工资/奖金

四、考核结果

公司考核小组根据考评综合得分评出优秀、良好、合格、不合格4个等级。各项总得分80分及以上为优秀，60～79分为合格(包括60分)，60分以下为不合格，并将有关结果及时反馈给被考评的各个经理级主管。依据员工满意度调查问卷反馈结果，被考评经理级主管对照标准找出差距，分析原因，制定可行措施，通过不断改进，稳步提升管理水平。同时，根据考核过程中存在的问题，考核小组将不断修订完善评价体系，优化考评标准，循环推进。

注：凡年度内有下列情况之一者，考核等级不得为“优秀”：

(1) 对上次考评结果反馈的意见不改者

凡有下列情况之一者，考核等级应认定为“不合格”：

五、奖惩措施

1、考核结果记入个人档案;

2、考核结果作为各总经理、副总经理奖励的重要依据。公司每年根据考核结果和工作量完成情况发放经理级主管绩效奖励，合格等级以上的辅导员在完成规定的基本工作量的前提下按100%发放，不合格等级按50%发放;

3、公司每年评选一次“优秀经理”，考核为优秀等级以上的辅导员有资格参加评选。

六、其他

1、本办法由焦作未来汽车销售服务有限公司综合行政部负责解释。

2、本办法自20xx―开始执行。

篇12：汽车销售月度工作总结

在公司给我提供的工作平台上，认真的完成领导交付的工作和任务，努力提升个人的工作效率，不断的学习新知识，把公司利益放于个人利益之上，事事以公司利益为首，努力成为一名合格优秀的“东风嘉龙”人。然而我资历尚浅，我的能力有待加强我的业务知识还需充实。离优秀销售员还有距离，但是我相信通过我自身的努力，这不会只是一个梦想。

一、销售总结报告：

，在部领导和片区经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率。过去的一年里，我总共销售车辆21台，销售额达1949650元，所有销售车辆回款率100%，95%以上车辆按时提车，有效避免了占用公司资金的问题。

在开展销售工作的同时，我还整理出了大量的客户信息，不定期的进行电话回访，及时的向客户反馈关于车价政策的信息，掌握了客户第一手的购车动态。

车辆展场的接待工作是我每天工作的重心，接待客户时，我始终是本着推销我东风嘉龙品牌的精神，通过让客户了解我们公司进而了解我们的产品，最终引导客户购买产品。

二、市场分析：

通过不间断的对市场调查了解，我觉得柳州市场是十分的看好，但是形势是严峻的，经历了下半年这次全球性的金融风暴，许多中重卡用户根据市场情况也取消了购车计划，再加上征收燃油税的政策出台，导致了一大部分意向客户持观望态度。我们更是感觉这个“冬天”的寒冷，但是市场终会复苏，我们需要在市场复苏以前好好的给自己充电，为下一个旺季的到来做好准备!我认为做好柳州市场，不是一件可以立杆见影的事，需要我们长期的积累和探索，而在过去的里，我们也积累了不少组织客户(诸如市政部门，钢铁厂等等)和终端客户，也就是说，我们已经找到了突破口，只要我们顺着这个突破口不断的去发掘去，我相信，柳州市场的前景将不可估量!

三、20工作计划

也是艰苦的一年，竞争日益激烈，机遇与考验并存。 首先我会对过去一年以来的工作加以总结和研究，找出自己的不足，及时改正; 其次我要加强自己的业务知识，不断的完善自我，不断的尽自己最大努力为公司创造效益，详细了解学习公司年的商务政策，并合理运用，为车辆销售在价格方面创造有利的条件。

再其次，协调与经销商的合作关系，争取更大的支持，加强我东风嘉龙车在本区域的市场竞争力。

最后是争取完成领导交代的每一项任务。

篇13： 汽车销售年度工作总结

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。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验等等。

市场分析 我所负责的区域为宁夏。青藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西x府招标要求250000以下，排气量在2。5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。 宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。 国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和青藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去青藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年9月19日到xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润1xx00元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，08年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！ 随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是―平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

公司汽车销售年度工作总结篇四时间飞逝，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。

篇14：汽车销售年终工作总结

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。

从\_\_\_\_年03月14日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。

现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。 在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。

作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。 所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20\_\_\_\_年，上海大众以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从\_\_\_\_年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1.在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2.在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

以上就是由为您提供的汽车销售顾问工作总结范文，希望给您带来帮助！

以上这份“汽车销售顾问工作总结范文”的工作总结内容就是这样子，希望对您写工作总结有所帮助！

篇15：汽车销售终工作总结

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在年终大会上的指示精神，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，我针对今年完成的汽车销售任务进行以下年终工作总结。

一、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。

二、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。

三、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。

四、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。

今年是不平凡的一年，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。

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，确保公司明年公司各项工作的顺利完成。

篇16：汽车销售终工作总结

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，x公司的全体工作人员在x的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了销售任务。在新春即将来临之际，将今年的工作情况做如下总结。

一、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。今年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动x次，刊登报纸硬广告x篇、软文x篇、报花x份、电台广播x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。公司正式提升任命x为营销经理。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。

二、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验收，为能很好的完成此项工作，任命x为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间x任劳任怨按时准确的完成了各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

三、档案管理

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。

四、明年工作计划

最近一段时间公司安排下我在x公司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，现对于明年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。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。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。销售人员的培训，每月定期x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。

2、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。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。重新划定卫生区域，制定卫生值日表。一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

在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。

篇17：汽车销售终工作总结

时间转眼即逝，今年再过不久就挥手离去了，迎来了明年的钟声，回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差x多万，心里真是不好受，因此我对今年的汽车销售工作做个总结。

一、今年业绩没有完成的原因

市场力度不够强，以至于现在x大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年中旬，拜访量特别不理想!在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、明年的工作计划

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：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。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，把学业务与交流技能向结合。

2、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。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。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。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。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。

3、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。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。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。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。

三、明年的个人目标

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!通过今年的工作和学习，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!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

篇18： 汽车销售年终工作总结

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。20xx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20xx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;

8、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;

9、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。

篇19： 汽车销售工作总结

对于一名销售人员，工作的压力是很大的，每天要接触各种各样的人，还要达到每个月的业绩目标。但是也要化压力为动力，特制定20xx年工作计划。

一、对于老客人，和固定客人，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客人，好稳定与客人关系

二、在拥有老客人的同时还要不断从各种媒体获得更多客人信息

三、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，把学业务与交流技能向结合

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加5个以上的新客人，还要有2到3个潜在客人。

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、见客人之前要多了解客人的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客人。

4、对客人不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客人。在有些问题上你和客人是一直的。

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、对所有客人的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客人一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客人遇到问题，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，让客人相信本人们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。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。

10、为了今年的销售任务每月本人要努力完成任务额，为公司创造更多利润。

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