

汽车销售顾问总结报告和规划(优质9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

汽车销售顾问总结报告和规划篇一

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。西藏。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。现在广西政府招标要求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。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要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□20xx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。

汽车销售顾问总结报告和规划篇二

20__年x月x日，我进入了x4s店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的20__这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我最大的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在、网等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微薄微信等新型软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

汽车销售顾问总结报告和规划篇三

20__年即将过去，在今年的.汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

我是20__年__月__日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会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，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取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。

一、现存的缺点

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。

二、市场分析

我所负责的区域为周边，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去学习 and 掌握。__区域现在主要从__

要车，价格和__差不多，而且发车和接车时间要远比从__短的多，所以客户就不回从__直接拿车，还有最有的是车到付款。__的汽车的总经销商大多在__，一些周边的小城市都从__直接定单。现在__政府招标要求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。

__的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在__要车，__主要从__，__要车，而且从__直接就能发__。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从__要车，但是价格没有绝对的优势。__和__一般直接从__自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是__去__的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20__年__月__日到20__年__月__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，20__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一平稳与磨砺并存，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。

汽车销售顾问总结报告和规划篇四

工作报告本身就是工作的一部分，也是信息共享的一种方式。对于领导来说，希望能够掌握各项工作的进度，听取汇报是重要的手段之一，很多人在这方面还有一系疑问，今天豆花问答网小编在这给大家整理了一些汽车销售顾问的报告，就让我们一起来看看吧！

汽车销售顾问的报告

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，____厅的全体工作人员在__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____下达的销售任务。在新春即将来临之际将__年的工作情况做如下总结汇报：

一、销售情况

_____年销售891台，各车型销量分别为富康331台；__161台；__3台；__2台；__394台。其中__销售351台。____销量497台较__年增长45(____年私家车销售342台)。

二、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。

__年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1____，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5____、电台广播140____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。公司并在__年9月正式提升任命____同志为____厅营销经理。工作期间____同志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。

三、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____公司日后对本公司的审计和____的验收，为能很好的完成此项工作，__年5月任命____同志为信息报表员，进行对__公司的报表工作，在工作期间____同志任劳任怨按时准确的完成了__公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

__年为完善档案管理工作，特安排__同志为档案管理员，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__同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对__年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光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__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。
- 2、协调与____公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、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。
- 4、销售人员的培训，每月定期____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。
- 5、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。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据____公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表____专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在__年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。

在__年新的一年里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。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

汽车销售顾问的报告

回首20__年，有太多的美好的回忆，20__年本人来到长京行工作，但是惟有20__年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

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曹经理，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年多，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。20__年初，我都是在曹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，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

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。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。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。

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20__年度的工作。现制定工作划如下：

一；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。

二；因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1：每月应该尽最大努力完成销售目标。

- 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，一定要本着长京行的服务理念“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。

汽车销售顾问的报告

炎热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台_v□两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的”数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了斯巴鲁张掖crc拉力赛，使得我受益匪浅。首先第一次面对面见了著名的韩寒，也是

第一次和那么多斯巴鲁车主一起参加活动。在此真的很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差！说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提高，成了我最大的思考问题。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。

一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。

二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这是考验我们能力的时候。

三是我们没有主动和积极的心态，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。

我们按照常理的坐店守客户是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也是在客户不多的情况下正是我们学习和提高自身专业知识的绝好时间，但是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改

善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

汽车销售顾问的要求默认分类 2007-10-18 00:39:30 阅读327 评论2 字号：大中小 订阅因受到朋友的要求所以才在这里胡说八道啦！希望对他有帮助。

销售顾问的衣着要求：

男性：不得留长发，染发，不得蓄胡子，保持面部的清洁；

腰间不得佩带钥匙可以避免刮花车子。

女性：留长发的须把头发扎起，化淡妆，白衬衣配短领带或领结，可穿裙子或西裤，肉色丝袜黑色高跟鞋。

工作服有条件的建议每天烫一次，要保持清洁，这样都会给人留下好的印象。

销售顾问的工作要求：

要保持微笑，对客户要热情有耐心，要熟悉汽车的产品知识，售价及竞争对手的相关信息；

和其他相关的业务知识；

当天接待的客户要在两天内电话回访，做好客户的资源管理，可将客户的类型分为几个级别：分别为o级，h级，a级，b级，c级。

o级：客户为订车客户，可随时与其联系先知相关手续办理的进度；

h级：为三天内购车客户，一般可在三天内回访，主要是为了促进其来店购车，意向很强；

c级：一般为三个月或更迟购车的客户，通常为持币待购的客户，可在三个月内回访，要视乎实际情况。

级别的判定要靠经验的积累和当时的条件，以上只供参考。

展厅接待八步骤：

销售顾问在接待客户的过程中一般要掌握八个步骤，只要可以灵活运用就可以获得很好的成效，一般分为：欢迎光临—需求分析—车辆选择—产品介绍—试乘试驾—价格商谈—交车—结束谈话。

这是以顾客为向导的销售方式，在实际工作中可以按照客户的需求去使用，但，首先一定要做好需求分析，这样才可以有的放矢。

展厅的管理

2. 保持展厅里的卫生，洽谈桌要及时清理，如杯子或烟头；

3. 销售前台的文员要负责当天展厅客户的登记，以便提取分析数据，当客户走进展厅要喊“欢迎光临”，销售顾问要第一时间去迎接客户了解其来店的目的，这样可消除初次到店看车客户的紧张感，客户坐下时1分钟内要送上茶水，洽谈完毕后要送客户至展厅门口并与其道别。

4. 无论在展厅接待或电话来访的客户都要尽可能地要求其留下姓名，地址，联系方式，意向车型，购车的时间及预算等其他详细信息，并做好客户的信息录入，如无电脑管理的软件可以用日报表的形式去作好客户的跟进及管理。

5. 下班时要锁好展车，关灯关空调，清点钥匙，确定好所有事项方可离开。

汽车销售顾问求职信

汽车销售顾问自我介绍

汽车销售顾问年终工作总结

汽车销售顾问工作计划

汽车销售顾问求职信

汽车销售顾问总结报告和规划篇五

回首20-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、年终小结

1、销售任务完成情况

1)轿车部共销售282台，我个人销售115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、销售工作分析

1)在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办总监和销售部经理，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，我都是在总监和经理

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、20-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。

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！

汽车销售顾问总结报告和规划篇六

姓名：

性别：男

民族：汉族

出生年月：1988年2月17日

证件号码：

婚姻状况：未婚

身高□173cm体重□80kg

户籍：广东湛江现所在地：广东湛江

毕业学校：东莞南博科技技术学院学历：专科

专业名称：经营，管理毕业年份：2008年

工作年限：四年以上职称：

求职意向

职位性质：全职

职位类别□ed

职位名称：

工作地区：

待遇要求：可面议；不需要提供住房

到职时间：可随时到岗

技能专长

语言能力：英语**b**级；普通话标准

计算机能力：良好；

综合技能：计算机一级证全国汽车营销师驾照**c1**

教育培训

教育经历：时间所在学校学历

2005年9月-2008年6月东莞南博科技技术学院专科

培训经历：时间培训机构证书

2009年5月-2009年6月一汽奔腾培训机构

工作经历

所在公司：东莞市中昌汽车贸易有限公司

时间范围：2007年10月-2011年12月

公司性质：私营企业

所属行业：汽车、摩托车

担任职位：销售顾问销售经理

工作描述：负责公司员工的日常运作与管理，经营各种大小品牌汽车买卖。与客户信息管理，厂家交接事项等。

离职原因：

其他信息

自我评价：本人性格热情开朗，待人友好，为人诚实谦虚。工作勤奋，认真负责，能吃苦耐劳，尽职尽责，有耐心。具有亲和力，平易近人，善于与人沟通。自信但不自负，不以自我为中心；愿意以谦虚态度赞扬接纳优越者，权威者；会用100%的热情和精力投入到工作中；平易近人。为人诚恳，性格开朗，积极进取，适应力强、勤奋好学、脚踏实地，有较强的团队精神，工作积极进取，态度认真。

发展方向：

其他要求：

联系方式

汽车销售顾问总结报告和规划篇七

20xx年是xx汽车辉煌的一年，国内专用车市场竞争日益激烈、价格战、市场之争，产品之争□xx汽车以变制变应对金融危机：进入xx年，随着国际金融危机影响的不断加深，专用汽车出口量减少加上国家宏观调控的整体经济环境，给xx汽车的日常经营和发展造成较大的困难□xx年在xx汽车全体员工的共同努力下□xxxx专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标又创新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在xx年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足产品对口营销管理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，我们没有一味地走入"价格战"的误区。"价格是关键"，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。对于淡季的专用汽车销售该采用什么样的策略呢□xx汽车摸索了一套自己的工作方法：

a□加强销售队伍的素质加强目标管理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

根据13年的销售形势，我们确定了销量大的车型如油罐车、化工车、洒水车、环卫垃圾车、散装水泥车等车型的集团用户、零散用户等市场。压缩垃圾车、高空作业车、扫路车等

较特殊的车型采取一对一销售模式，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，我们增加了投入力度，主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了不错的品牌形象，从而带动了xx汽车公司的专用汽车销售量。

在重视销售的数量量的同时，我们加强对市场占有率。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，顺利完成公司下达的全年销售目标。

建立了每周五由各部门主管、班组长参加的的安全、生产、质量现场会。

组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

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，提升团队的凝聚力和素质。

20xx年通过公司全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标又创新高。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。同时还要提升我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对xx年，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"质量第一.产品销售服务管理"这个宗旨，将"品牌营销"、"服务营销"和"文化营销"三者紧密结合，保证xx汽车公司xx年公司各项工作的顺利完成。

汽车销售顾问总结报告和规划篇八

月23-25日广汽长丰在长沙开展的《市场营销技能培训》由我前去参加培训，根据公司相关规定，要求培训人员写一份培训总结和心得，下面我将此次培训的相关知识做一介绍；此次培训的课题是：1,明确市场部和市场经理的工作定位；2,明确市场分析的基本技术；3,熟悉营销策划的基本思路与能力要求，熟悉各种营销活动的组织过程及具体操作方法，提升市场经理的市场策划，营销活动策划方面的能力；4,提升大客户和用户的营销能力；心得体会：虽然我一直从事销售工作，但是对市场营销方面的知识还是知道的不多，所以非常感谢公司给我提供了这次培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识。通过这次培训，学习到了一些新的营销管理知识，让我更加懂得了市场部对企业来说是多么的重要，在此之前，我一直认为“市场部”这个部门是无关紧要的，没有“销售部”重要，公司的大多数业绩是由销售部创造的；通过此次培训我对市场部有了一个新的认识和理解，下面是我在培训学习后的一些思考和认识。

一，明确市场部和市场经理的工作定位；明确市场部和市场经理的工作定位；关于市场部和销售部的功能和职责问题，现在很多企业，甚至包括一些营销工作者仍然纠缠不清，现在很多公司都设立了营销部与销售部；策划部，市场推广部和销售部；企划部，品牌推广部和销售部等等，其实这些概念部门不应该并列，根据培训老师的解释：正确的应该是公司下设市场部和销售部，上面并列的哪个营销部其实的功能应该是市场部的工作。而策划，市场推广，品牌推广也好，应该是属于市场部的工作。而大多数营销工作人员也往往把“销售”（一般认为是比较低级的市场运作）和“营销”（一般认为较高级《1》培训总结阶段的市场运作）作为一种层次上的区别。营销涉及的范围很大，在此我不想多做阐述，只想说一下市场部与销售部的工作区别：

1. 工作目标：市场部的目标是树立品牌，扩大品牌知名度，

提升美誉度，给消费者提供产品购买的理由和刺激，而销售部的工作目标就是如何把产品送到消费者的面前，实现商品及企业品牌的价值；2. 层次：市场与销售就是“战略”和“战术”的关系，市场部涉及销售的方方面面，包括销售前，中，后的市场调查；营销方案的制定；产品定位和品牌推广方案；价格制定；渠道开发和促销的政策制定；售后服务政策等等，是全局统筹的工作，是战略层面的事情。而销售部工作主要是将市场部研究规划出的产品按设计好的渠道和价格以及促销宣传方式具体实施，实现终端销售。是战术实施方面的事情。一个是策略制定，一个是执行，形象一点就是人的脑部与手脚的关系；3. 全局和局部：市场部考虑的是全局性的，所代表的就是整体利益。因此除了销量外，还有品牌知名度，品牌美誉度等。4. 理论和实践：由于两个部门的工作内容性质不同，市场部往往是进行的务虚的“理论工作”，销售部往往进行的是“务实的实践工作”；5. 长远利益和短期利益：市场部的市场策略研究，品牌规划建设一般都是以年度甚至是3-5年度为一个检验周期。所以关系的是企业长远的利益。而销售部的销售往往是以月，季度，最多是年度为单位的。所以关系到的是企业的短期利益。

《2》培训总结市场分析是对市场规模，位置，性质，特点，市场容量及吸引范围等调查资料所进行的分析。它是指通过市场调查和供求预测，根据项目产品的市场环境，竞争力和竞争者，分析，判断项目投产后所生产的产品在限定时间内是否有市场，以及采取怎样的营销战略来实现销售目标。

二，明确市场分析的基本技术；明确市场分析的基本技术；市场分析是对市场规模，位置，性质，特点，市场容量及吸引范围等调查资料所进行的经济分析。它是指通过市场调查和供求预测，根据项目产品的市场环境，竞争力和竞争者，分析，判断项目投产后所生产的产品在限定时间内是否有市场，以及采取怎样的营销战略来实现销售目标。三，熟悉营销策划的基本思路与能力要求，熟悉各种营销活动的组织过程及具体操作熟悉营销策划的基本思路与能力要求，方法，

提升市场经理的市场策划，营销活动策划方面的能力；方法，提升市场经理的市场策划，营销活动策划方面的能力；人的策划能力实际上是诸多要素综合作用的结果。它既不是天赋的，也不是一朝一夕可以形成的，而是一个人经过长时间艰苦的自我学习，自我磨练，自我改造，自我提高而获得的一种综合能力。因此，作为一个合格的策划人员，要有意识地构造自己的知识结构，养成良好的思维习惯，掌握娴熟的韬略技巧，培养严谨的工作作风，创造性地进行思维，广泛地参与丰富多彩的社会实践，这样才可能做到真正的通才式的策划人才。

《3》培训总结个决策链产生影响，才能得到订单；由于最终的采购决策结果通常对组织的业务发展和个人在组织的发展产生直接影响，因而，参与决策者更为谨慎。与之对应，销售方的销售过程也可能要多人参与，会有销售经理甚至公司高层参与销售过程，整个销售团队需要协调一致，才能产生理想的销售结果；而且，大订单的采购周期一般较长，在漫长的销售过程中，需要有计划，有步骤地推进销售进程。大客户销售策略规划篇涵盖：大客户开发策略，客户信息收集分析策略，销售推进策略，竞争策略，团队合作策略。结束语：结束语：通过此次培训，我对工作态度有了重新的审视。也对市场营销有了一个新的认识和定位，其实我们向客户销售的不仅仅是我们的产品，更多的是个人人品，是我们的团队精神，更是我们企业的形象，所以做营销不能仅仅着眼于眼前短暂的利益而去走捷径。我们不能为了应付客户而曲意逢迎，要真心表露自己的诚意，充分考虑客户的利益，才能博得长期合作的关系。我在反思，为什么自己之前做销售，谈客户好像过于圆滑，这是真实的我吗？为什么自己在与客户打交道时，不能很自然地，很纯粹地，像对待一个普通朋友那样？我现在想，工作和生活其实是可以达至统一的，用对待家人，好友那份真诚，倾注在客户身上，其实一样可以打动客户的。因此没必要上班时一个脸，下班后又另一副脸。我觉得这是心态的一种提炼，这也是我学习这门课的最宝贵的收获。

汽车销售顾问总结报告和规划篇九

转眼间，我来荣威4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这半年间，我不但仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。因此，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的'谈判技巧，来进行谈判。

现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，因此拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每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，那我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点

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，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

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，尽快提升自己的销售技能。