

# 2023年汽车销售个人工作述职报告 汽车销售年终个人工作述职报告(优质5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 汽车销售个人工作述职报告篇一

回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧？一定是有着不少的感触，现在又到了写述职报告的时候，却发现不知道该写些什么，下面是小编收集整理的2023汽车销售年终个人工作述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

- 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。
- 2、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。
- 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，把学业务与交流技能相结合。

九小类：

- 1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

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。

4、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。

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。

7、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。

8、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。

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。

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\_\_年的工作和学习，我已经了解和认识了一些，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！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有5万元的资金！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

20\_\_年是\_\_汽车辉煌的一年，国内专用车市场竞争日益激烈，有价格战、市场之争，产品之争等。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

### 一、面对市场竞争不依不靠细分客户群体

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20\_\_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\_\_。对于淡季的专用汽车销售该采用什么样的策略呢？\_\_汽车摸索了一套自己的工作方法：

#### 1. 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

#### 2. 市场个性化、细致化，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\_\_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，我们加大了投入力度，主动上门，定期沟通、反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了\_\_汽车公司的专用汽车销售量。

### 3. 注重信息收集做好科学预测，发展网销

信息时代专用车市场机遇转瞬即逝，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。市场上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。结合网络销售这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，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。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。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的数量量的同时，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，顺利完成公司下达的全年销售目标。

售后服务是关键，是整车销售的后盾和保障，对售后服务部门，提出了更高的要求，售后队伍搞好服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作。

## 二、不断加强自身竞争实力

公司内部管理，做到请进来、走出去。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。

### 三、注重集体团队建设

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，提升团队的凝聚力和素质。

20\_\_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。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20\_\_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，确保\_\_汽车公司20\_\_年公司各项工作的顺利完成。

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！

在这里说明一下，为东风越野车公司配套的产品是我司给长丰猎豹供应的hs-710v及hs-928b□为其做配套主要是考虑到宣传公司产品需要，因东风越野研发的“东风悍马”及“东风铁甲”军用越野车影响力比较大。因其销量微小，在下面的总结中，将不做介绍。

第一季度办事处各市场所做的工作

1. 维护老产品老市场方面

b.公司的价格与竞争对手相比无任何优势；

-528v已开始逐步取代hs-180v□产品结构升级应在\_\_年完成，按照此进度逐步减少hs-180v的供应量，扩大新产品的供应量。

考虑到以上因素，在第一季度，十堰办事处基本上只是按照其确定的. 份额供应老产品hs-180v□努力配合好其生产计划。

## 2. 新产品新市场开拓方面的工作

-528v产品，由于徐州天宝的退出，目前我司此产品的份额为100%，但是十堰凯歌恒龙汽车电子有限公司(以下简称“十堰凯歌”)已开发出同样的产品，并于去年供应了800台(直供路线)，现在其正在紧密动作，准备再次进入配套体系，十堰办事处主要针对此情况给其设置门槛障碍。但是其价格为220.17元，我司价格为239.32元，相对而言，其成本优势比较大，如果采购三科的降本压力持续增加，而我司的产品又不降价的话，其进入配套路线是迟早的事。

b.d310项目的hs-t1886收放机，由于第一轮试制下来，发现的问题比较多，十堰办事处也将此信息及时地反馈给公司，现在公司方面的答复是在4月20日之前将基本解决好这些问题。

c.d310项目的hs-t2121收放机，第一轮试制下来发现的问题现在基本上只剩下一个——面板灯光问题(东风商用车公司技术中心要求背景灯及按键灯光都为波长为470nm的蓝光)，因此机原先灯光都是绿色，现改为蓝光的话要加上许多发光二极管，电路要重新设计，重新开模，可能成本也要上去，时间节点能否保证也还是一个未知数。

2) 新市场开拓方面：东风特种车身厂属于东风集团下面的东风实业有限公司，和东风商用车公司是相互独立的，其年产量大约为40000-50000，收放机主要由十堰振鸿铭工贸公司及东风天成工贸公司2家进行配套，我个人比较看好这个市场，但是更加需要总部和领导的支持。

20\_\_年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头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，一齐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、经过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解，此刻我逐渐能够清晰、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，所以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，自我的本事，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，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20\_\_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x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，全年计算来能够说至少有一百多个！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x

公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

## 二、本年度存在的问题

在x年7月1日国家实施“x”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。我们也能够预测到，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。

## 三、做好改善

对x年工作中存在的问题进行改善的措施，对于车价差万元的情景我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。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，到底是什么情景，做一个准确的确定！减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人简便上阵，挑战下一个工作任务！

## 四、x年个人工作目标和计划

我在x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。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

我期望再x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x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我的一些办法，我相信自我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，我会努力使自我的销量和利润化。

已上是我在x年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

\_\_月份对于\_\_汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管x市东港区的销售顾问，现将汽车销售\_\_月份工作总结如下：

1、目标:经过月初分析总结，锁定\_\_森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过:个体户里面曾经的光辉人物们\_\_建材市场个体户，年x的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的\_\_汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，-年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了x房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的\_\_展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结:虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让\_\_在x家喻户晓，经济好转的时

候，总会有人来买车！综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解\_\_，喜欢\_\_，购买拥有\_\_！

年已过，在此实习期间，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。

在繁忙的工作中不知不觉20\_\_年已经过去，又迎来了新的一年，回顾加入\_\_的这一年的工作历程，作为\_\_的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，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。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持！

20\_\_年工作总结：

从进公司以来截止20\_\_年\_\_月\_\_日，共有63个客人有潜在意向，积累c级客户27名□b级客户15名。

忙碌的20\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

\_\_月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在\_\_月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础。

\_\_月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致11月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，对未来的销售奠定了第一块“基石”。

\_\_月份，在前两个月的理论知识及实际操作的基础上，本月成交了我进入销售行业里的第一笔交易。并且，在此基础上，又追加了两笔订单。但是，这并未达到月初公司对我所定下的目标。反思其原因，是因为自身实际操作能力不足，及中旬的心理变化，稍有懈怠，针对新客户，未积极跟踪，导致中旬成交量低。

对于20\_\_年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深汲取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20\_\_年工作计划及个人要求：

- 1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户。
- 3、发掘青云谱等区域目前还没有合作关系往来的新客户。
- 4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。
- 5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍。
- 6、试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司应有的贡献。

## 汽车销售个人工作述职报告篇二

我是销售部边\_\_\_\_，很高兴今天第一个站在舞台上跟大家作一次心灵上的沟通，思想上的碰撞。我觉得我是最有发言权的，我是经路丰汇通一手培养起来的中层管理者，从销售顾问到展厅经理，到路丰最核心部门的掌舵人，我希望我的经历能激励在座的每一位同事，给你们日后的职场生涯带来启示。接下来我就跟大家分享我来到路丰以后的成长历程。

首先我要感谢路丰给予我这个从来没有任何汽车销售经验和对汽车知识一无所知的人工作的机会，能让我进入一个全新的平台。

了解汽车销售，认识路丰，我是从引导员的视角开始的。

20\_\_\_\_年3月25日正式入职，当时我店刚刚开业，周边的环境还很差，也刚开始修路。但我站在外面，看到销售顾问精神饱满的迎接客户，规范的接待，客户或带着憧憬或开着新车满意的离店，我内心非常期待，期待快速融入团队，展示自己的工作能力。但要学习的基础知识还很多，需要积累的经验还有很多，想到每天站在外面枯燥的背着配置表，内心有些急切和动摇。这期间，赵总对我说了一句话让我坚定了信心，她说咱们是新店，你是新人，今后的工作中我们互相学习。“让我们互相学习”，这是一句多么温暖和谦虚的话语，作为部门的负责人，能够对新人这样说，体现了公司对员工关心和鼓励的态度，在日后的销售工作中，每当业绩、心态出现低谷时，赵总跟我说的最多的就是“老边，你的业务能力没问题”，让我在每次挫败面前，重新鼓起勇气一路向前。“坚持不懈”是我在路丰学到的最宝贵的精神财富。

在路丰2年多的时间里，深切的感受到领导对员工细致入微的关爱，和路丰领导榜样的力量，从早7点20在公交站等候的员工班车，到丰富多彩的'员工工业余活动。从节日路丰领导对员工家属的问候，到对员工的激励举措。让每一位员工都有很强的归属感，路丰也是我们每一位员工强大的后盾。

每天一早来到公司第一个见到的人就是尊敬的刘总，作为老板每天都如此，那么我们还有什么理由不努力，在日常工作和接触中，树立我们的人生观，价值观，重新定义做人做事的原则、格局和情商，每天在微信平台上的正能量信息，无时无刻都能感受到领导榜样的力量。

正是这些点滴的心理转变，让我慢慢的成为“坚持、奋进、永不放弃”的路丰人！

去年4月是我在路丰工作的转折点，在公司领导的信任下，由销售顾问转岗为展厅经理，从销售转为管理岗位，也深知展厅经理岗位的重要性，虽然是销售部的中层管理者，但是却发挥着承上启下，中流砥柱的作用，分担部门经理的展厅销售进度管理，展厅标准化流程管理和展厅团队管理，要求我具备目标管理能力，过程控制能力，组织协调能力，沟通表达能力，团队管理能力和学习成长能力，我店又是广丰在北京区域的样板店，倍感责任重大和自身能力有限，但我是路丰人！从点滴作起，从前台值岗到5s区域，从培养客户服务意识到处理客户抱怨，从新车到店到销售出库，从新人培养到规范化服务，等等方面，一点一滴同销售部员工互相学习，一起成长，在公司领导的关注和指导下，体会到了数据化管理所带来的工作效率和问题点的提前预警。虽然现在部门的工作，还不能达到公司要求的标准。但一直秉承不断改善的思想，查找不足努力提高。

在这个岗位一年多的时间里，锻炼了自己的沟通和协调能力，销售部门的工作离不开公司各部门的配合与支持，也感谢各部门对销售部的包容与理解。

最高兴的事就是看到部门新员工的不断成长和老员工业绩、工作能力的不断提高，在管理工作中我也经常有不温和，有些过激的处理方式。在赵总的指导下，能认清不足、及时改正。

今年，在公司领导前瞻的部署下，电网销售小组的邀约稳定了展厅的进店量和销售业绩。全新汉兰达的上市，促使销售业绩提高的同时，也加快和凸显了很多部门管理工作所存在的问题，但这也是机遇。

接下来的工作，我们必须打造路丰的销售品牌，员工的素质、素养、能力一起抓！大家都知道，今年厂家已取消ssi的考核，在每一位销售顾问偷笑的同时，大家有没有意识到机遇正降临在我们身上，作为新店，路况复杂，价格一样，我们如何取胜？凭什么取胜？答案就是服务！每个人都知道两个字，但真正做到的又有多少？一个精英销售顾问的价值是什么？我认为他的转介绍率。

我和我的团队即将开展的核心工作命题就是“一名销售顾问的服务素质到底能带来多少有效客户？”围绕这个课题，部门将开展：流程、礼仪、精英接待、个人情商等一系列培养。通过人员的基础素质提升，打垮对手！继而延续开展：衍生品业务盈利的提升。现在是素质决定能力，能力决定明天。

从我做起，从点滴做起，在公司强大的支持下，在团队伙伴的共同努力下，秉承路丰培养人的理念，培养和发现更多的公司骨干。

## 汽车销售个人工作述职报告篇三

尊敬的各位领导、同志们：

本人\_\_\_\_年\_\_月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。\_\_\_\_年\_\_月，公司任命

我为营销公司总经理，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立\_\_\_\_市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

## 一、工作总结

### 1、自我学习、发展、塑造

本人大学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。\_\_\_\_年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管\_\_\_\_。管理的省份有：\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

\_\_\_\_年\_\_月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开

发6\_\_4和8\_\_4重型自卸车，并在\_\_\_\_年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

2006\_\_

4、8\_\_4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

## 2、重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

使公司的业务快速增长。

## 二、存在的缺点和不足

用还不够，今后工作中都要注意；五是在如何调动员工的积极性和创造性，自己还需加强学习和锻炼；六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有待改进。

### 三、形势分析与今后的设想

#### (一)、形式的分析：

全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

#### (二)、今后的设想

#### 1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

#### 2、提高销售业绩，扩张市场销售网络

引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

#### 3、三是推广主导型号车型，抢占国内市场

大力推广主导型号\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_自卸车车型，销售布局上建立\_\_\_\_市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

4、做好客户优质服务。

以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。

## 汽车销售个人工作述职报告篇四

能够及时、完整的配合销售部、售后部完成各项工作。领导交办的临时性工作也基本能完按

质量、数量。

工作总结如下：

一、作为公司的企划，需要具备市场分析、市场活动开展

的职能，能够通过市场信息分析，为公司的决策提供依据，同时通过市场活动的开展，增加集

客量、客户的忠诚度和提升集团以及公司的品牌的形象。

二、根据厂家的政策以及集团制度合理应用广告预算，合理制定广告计划，能够顺利组织和

实施。结合厂家政策，能够及时制定可行性市场营销方案，制定详细活动计划，并组织其他

部门联合开展实施。

三、每日、每周、每月进行集客量的统计，对客户信息来源的统计，为市场分析、活动的

策划提供有效的数据。

四、做到每周定期收集竞品广告及活动促销信息，做出分析报告并及时反馈给销售部门，并

拿出针对竞争对手的活动相对应的策略。

五、必须做到积极与其他相关部门沟通，及时了解其他部门活动需求并作出活动方案。

六、每月至少开展一次销售展厅集客促销活动。并及时作出活动效果分析和总结。

七、严格按照要求及时反馈厂家所需报表等文件，及时反馈活动总结。

八、每次活动后及时对市场活动的现场执行效果进行总结，并形成报表及时反馈给各个部门。

并根据活动总结不足并及时改进措施。

九、根据需求以及领导的要求制作活动物料，按要求进行物料布置与摆放。

影响执行效果，需要沟通和协商。需要建立活动执行管理制度和考核制度。集客量分析问

题：关于客户的来源、信息渠道等相关信息登记存在很大的偏差，统计分析存在很大不准确

性。需要与各部门沟通，建立相应的制度约束，改进执行。因为集团公司的政策以及公司实

际情况的原因，对于市场费用很难达到主机厂的要求，因此需要改变思路，开拓整合营销的

方向，做到点面结合，以达节约成本，达到最好的市场推广效果。

20\_\_年即将过去，在以后的工作中，需要多与各部门沟通，认真学习并借鉴好的方法

方案和技巧，提高工作效率。感谢帮助和支持我的领导和同事们。

## 汽车销售个人工作述职报告篇五

我是销售部边xxxx[]很高兴今天第一个站在舞台上跟大家作一次心灵上的沟通，思想上的碰撞。我觉得我是最有发言权的，我是经路丰汇通一手培养起来的中层管理者，从销售顾问到展厅经理，到路丰最核心部门的掌舵人，我希望我的经历能激励在座的每一位同事，给你们日后的职场生涯带来启示。接下来我就跟大家分享我来到路丰以后的成长历程。

首先我要感谢路丰给予我这个从来没有任何汽车销售经验和对汽车知识一无所知的人工作的机会，能让我进入一个全新的平台。

了解汽车销售，认识路丰，我是从引导员的视角开始的。

20xx年3月25日正式入职，当时我店刚刚开业，周边的环境还很差，也刚开始修路。但我站在外面，看到销售顾问精神饱满的迎接客户，规范的接待，客户或带着憧憬或开着新车满意的离店，我内心非常期待，期待快速融入团队，展示自己

的工作能力。但要学习的基础知识还很多，需要积累的经验还有很多，想到每天站在外面枯燥的背着配置表，内心有些急切和动摇。这期间，赵总对我说了一句话让我坚定了信心，她说咱们是新店，你是新人，今后的工作中我们互相学习。“让我们互相学习”，这是一句多么温暖和谦虚的话语，作为部门的负责人，能够对新人这样说，体现了公司对员工关心和鼓励的态度，在日后的销售工作中，每当业绩、心态出现低谷时，赵总跟我说的最多的就是“老边，你的业务能力没问题”，让我在每次挫败面前，重新鼓起勇气一路向前。“坚持不懈”是我在路丰学到的最宝贵的精神财富。

在路丰2年多的时间里，深切的感受到领导对员工细致入微的关爱，和路丰领导榜样的力量，从早7点20在公交站等候的员工班车，到丰富多彩的员工业余活动。从节日路丰领导对员工家属的问候，到对员工的激励举措。让每一位员工都有很强的归属感，路丰也是我们每一位员工强大的后盾。

每天一早来到公司第一个见到的人就是尊敬的刘总，作为老板每天都如此，那么我们还有什么理由不努力，在日常工作和接触中，树立我们的人生观，价值观，重新定义做人做事的原则、格局和情商，每天在微信平台上的正能量信息，无时无刻都能感受到领导榜样的力量。

正是这些点滴的心理转变，让我慢慢的成为“坚持、奋进、永不放弃”的路丰人！

去年4月是我在路丰工作的转折点，在公司领导的信任下，由销售顾问转岗为展厅经理，从销售转为管理岗位，也深知展厅经理岗位的重要性，虽然是销售部的中层管理者，但是却发挥着承上启下，中流砥柱的作用，分担部门经理的展厅销售进度管理，展厅标准化流程管理和展厅团队管理，要求我具备目标管理能力，过程控制能力，组织协调能力，沟通表达能力，团队管理能力和学习成长能力，我店又是广丰在北京区域的样板店，倍感责任重大和自身能力有限，但我是路

丰人!从点滴作起，从前台值岗到5s区域，从培养客户服务意识到处理客户抱怨，从新车到店到销售出库，从新人培养到规范化服务，等等方面，一点一滴同销售部员工互相学习，一起成长，在公司领导的关注和指导下，体会到了数据化管理所带来的工作效率和问题点的提前预警。虽然现在部门的工作，还不能达到公司要求的标准。但一直秉承不断改善的思想，查找不足努力提高。

在这个岗位一年多的时间里，锻炼了自己的沟通和协调能力，销售部门的工作离不开公司各部门的配合与支持，也感谢各部门对销售部的包容与理解。

最高兴的事就是看到部门新员工的不断成长和老员工业绩、工作能力的不断提高，在管理工作中我也经常有不温和，有些过激的处理方式。在赵总的指导下，能认清不足、及时改正。

今年，在公司领导前瞻的部署下，电网销售小组的邀约稳定了展厅的进店量和销售业绩。全新汉兰达的上市，促使销售业绩提高的同时，也加快和凸显了很多部门管理工作中所存在的问题，但这也是机遇。

接下来的工作，我们必须打造路丰的销售品牌，员工的素质、素养、能力一起抓!大家都知道，今年厂家已取消ssi的考核，在每一位销售顾问偷笑的同时，大家有没有意识到机遇正降临在我们身上，作为新店，路况复杂，价格一样，我们如何取胜?凭什么取胜?答案就是服务!每个人都知道两个字，但真正做到的又有多少?一个精英销售顾问的价值是什么?我认为他的转介绍率。

我和我的团队即将开展的核心工作命题就是“一名销售顾问的服务素质到底能带来多少有效客户?”围绕这个课题，部门将开展：流程、礼仪、精英接待、个人情商等一系列培养。通过人员的基础素质提升，打垮对手!继而延续开展：衍生品

业务盈利的提升。现在是素质决定能力，能力决定明天。

从我做起，从点滴做起，在公司强大的支持下，在团队伙伴的共同努力下，秉承路丰培养人的理念，培养和发现更多的公司骨干。