

2023年汽车销售月度工作总结(模板16篇)

幼儿园工作总结是对一段时间内在幼儿园里的工作表现进行概括和总结的一种书面材料。推荐大家阅读以下自我总结范文，或许能给你一些写作自我总结的方法和技巧。

汽车销售月度工作总结篇一

x月份对于xx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，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售x月份工作总结如下：

2、 经过：个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户□xx-xxx-xxx-x年日照的房地产飞速发展，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，宣传我们的斯巴鲁汽车，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□xx-xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们x月份的斯巴鲁展厅一样冷清，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，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为x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，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁！xx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。

我是xx年xx月xx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。

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。

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-xx年xx月xx-x日到xx-x年xx月xx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，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。

1深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

2与客户建立良好的合作关系

3不断的增强专业知识

4努力完成现定任务量

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！

汽车销售月度工作总结篇二

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，

同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临2006世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破9.8万；千里马大幅度降价，跌幅达6000元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。

而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69.4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大客户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

2、应进一步加强对富康双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及爱丽舍16v发动机的优良性能。

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车销售月度工作总结篇三

2016年是xxxx汽车销售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，xxxx汽车销售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。作为海马汽车分公司的总经理，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。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在2012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：

- 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

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xx年的销售

形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常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，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。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特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的 brand 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。

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，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。 我们把分公司在当地市场的占有率作为销

售部门主要考核目标。今年完成总部任务，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xx年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；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，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意度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

2016年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”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，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；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；在管理部门中，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管理机制。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、“冬季送温暖”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。

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，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、利用对方的长处，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。

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专业知识。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司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。

汽车销售月度工作总结篇四

转眼即逝，2016年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了2017年的钟声，对我今年的工作做个总结。

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70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

- 1、市场力度不够强，以至于现在唐山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!
- 2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别本站是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!
- 3、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。

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。

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向结合。

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。

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10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!

汽车销售月度工作总结篇五

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公

司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。

刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持. 固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车销售月度工作总结篇六

汽车销售工作总结

汽车销售工作总结（一）：

汽车销售年终个人工作总结

回首20xx年，有太多的完美的回忆，2012年本人来到长京行工作，但是惟有20xx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忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天.

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

的曹经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。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十分缺乏，我的工作能够说是很难入手[]20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、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潜力才有所提升。。

二、职业心态的调整

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一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。我在那里想说一下：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。

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，并用心学习、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：

一;对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，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。

四、今年对自己有以下要求：

1：每月就应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，必须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。

汽车销售工作总结（二）：

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都不明白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，一齐寻求解决问题的方案，在此，我十分感谢部门同事对我的帮忙！也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这半年间，我不仅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、分析客户状况的。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，这点我十分感谢我的同事们。所以，到此刻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。

此刻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，期望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个用心向上的心态是十分重要的。

而我每一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一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。这些一向是我的工作态度。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，在与客户的沟透过程中，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，并用心学习、请教老销售员业务知识，

尽快提高自己的销售技能。

汽车销售工作总结（三）：

一、汽车销售状况

xx公司20xx年销售xx-x台，各车型销量分别为富康xx-x台；xx161台；xx3台；xx2台；xx394台。其中xx销售351台□xx销量497台较04年增长45(08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□20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行用心的回访，透过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在2015年9月正式提升任命xx*同志为xx厅营销经理。工作期间xx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xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，2015年5月任命xx同志为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xx同志任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存状况，对车辆销售工作作出了贡献。四、档案管理20xx年为完善档案管理工作，特安排xx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xx公司等，工作期间xx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20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。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汽车销售工作，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2015年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习xx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xx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，了解车辆销售状况，安排日常工作，理解销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，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，并派驻本公司汽车销售顾问，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xx公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。
- 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xx专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工

作中对我们工作的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。在20xx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。

汽车销售工作总结（四）：

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那里的，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！”到这天，我能够说兑现了当初的诺言。

从09年03月14日到此刻，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每一天都在用心的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到个性充实，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。个性是在受到客户认可或取得必须成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，十分有成就感。

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

此刻的工作，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，将以前的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作状况。

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2015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09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，个性是在09年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，得分也一向处于团队前列。

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；我用乐观用心的心态，去应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忙和宽容。

透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。

汽车销售工作总结（五）：

汽车销售年终个人工作总结

20xx年已经过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年里把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年里的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到xxxx公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，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，我经常请教公司领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。透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，此刻对市场有了一个大体的认识和了解。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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，

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，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

我从9月份开始从事于销售顾问这项工作，也取得了一些成绩，在9月份，我一共销售了10台车；在10月份，因为参加培训，在杭州出差，也为公司销售了6台车。相继的11、12月份，不仅仅在广州、上海参加业务培训外，回到公司认真工作，总结10月的销售经验后，在11月12月各卖了10台车。总之，在我从事销售顾问的四个月中，一共销售了36台车，平均每月销售9台车，也到达了自己的预期目标，感谢公司带给了这个平台来实现自己的人生价值。但在新的一年中，还需要对自己严格要求，以下是我自己在新的一年中对自己需要改善的地方：

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己在必须程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们xxxx的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xxxx卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xxxx店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xxxx的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推

介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，透过理论上对自己这大半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作潜力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

汽车销售工作总结（六）：

汽车销售工作总结

20xx年已过，在此实习期间，我透过努力的工作，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。

简要总结如下：

我是2012年9月19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，一齐寻求解决问题的方案，在此，我十分感谢部门经理和同事对我的帮忙！

透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，此刻我对市场有了一个大概的了解，逐渐的能够清晰.流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了必须的掌握.

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高.

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，在与客户的沟透过程中，缺乏经验.

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，客户对价格十分敏感，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.广西区域此刻主要从广东要车，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.此刻广西政府招标要求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20xx年9月19日到2012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，08年的年销量到达80台，利润到达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，期望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个用心向上的心态是十分重要的.

2013年工作计划

- 1》深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态
- 2》与客户建立良好的合作关系
- 3》不断的增强专业知识
- 4》努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我潜力的平台，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!

汽车销售工作总结（七）：

汽车销售月工作总结

2月份对于xx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，针对这种状况，在公司销售经理王经理“山但是来，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，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁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，透过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等，中国大学网范文之工作总结：汽车销售月工作总结。

2、经过：个体户里面以前的光辉人物们——建材市场个体户□
xx-xxx-xxx-x年日照的房地产飞速发展，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，原先不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天应对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有必须的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到□xx-xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，此刻更多的个体老板选取持币待购，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，此刻只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，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，透过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁!xx年已过，在此实习期间，我透过努力的工作，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.

汽车销售工作总结（八）：

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，厅的全体人员在的领导下，公司各部门的大力支持下，透过全体人员的共同努力，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的状况做如下汇报：

一、销售状况

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台较增长45(私家车销售342台)。

二、营销

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。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行用心的回访，透过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在9月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，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，5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表，在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，每日核对库存状况，对车辆销售作出了贡献。

四、档案管理

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要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，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对各项做了简要。

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，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于的计划做如下安排：

- 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，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售状况，安排日常，理解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4个课时的培训学习，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，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。

- 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，在一年的中对我们的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。在2012年新的一年里我们将继续努力，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。

汽车销售工作总结（九）：

转眼即逝，2012年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了2012年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不明白自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有到达预期效果！
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，个性是最近今年四至八月份，拜访量个性不理想！
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

二，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，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。

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：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，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向结合。

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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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. 自信是十分重要的，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!”。拥有健康乐观用心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。

三，明年的个人目标：

一个好的销售人员就应具备：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!怎样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!透过10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，我们能够做到也必须能做到!我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!必须要买车，自己还要有金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

汽车销售工作总结（十）：

汽车销售工作总结

一、加强应对市场竞争不依靠价格战细分市场实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合**总经理在20**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。应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忙的，但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

对策二：细分市场，建立差异化营销

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，透过每一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持续密切沟通，用心组织车源。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**市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成**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，在用心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**万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的状况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

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；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；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，理解用户监督。为了进一步提高用户满意度，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，售后俱乐部带给24小时全天候救援；透过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户带给全面、优质的服

务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车**台次，工时净收入**万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

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、“冬季送温暖”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轿车市场竞争。我们透过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和推荐；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对**市内具有必须规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，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用心性，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专业知识。透过聘请国际专业的企业管理顾问咨询公司（**）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。

20**年是不平凡的一年，透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。

在应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潜力。为此，应对即将到来的20**年，分公司领导团体，必须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，确保分公司20**年经营工作的顺利完成。

汽车销售工作总结（十一）：

汽车销售工作总结

（1）切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：1、千方百计带领销售顾问完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执上级交给的任务；4、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感。

（2）明确任务，主动用心，力求保质保量按时完成。

为什么要这样定任务？

- 1、10进店量是9月份的2倍，很多买车的都是先看在买
- 2、虽然进店量接代印象型的客户有89组，但是还不只这么多。
- 3、2月回访和追踪74组，我们需要加强3月回访和追踪。

4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是张洪的功劳

5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要超多的1037这类似的车型。

（3）对销售管理办法的几点推荐

1、09年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、09年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围公司且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出销量计划。

（4）总结

每个员工要把公司当成自己的第二个家，不是有一句话“这天不努力工作，明天就得努力找工作”

2月虽然销量很不错，但是相比08年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

2月有很多不足之处，

1、追踪不是很到位，

2、回访也不是很到位

3、接待客户的时候也不是很有激情（我的失职）

4、没带人去发传单

5、我们没有外拓都是0

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在3月份，必须带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。

3月份的工作

- 1、上面不足之处全部抓紧
- 2、星期6~7两人去发传单，
- 3、找几组外拓人员。

汽车销售工作总结（十二）：

时间如白驹过隙，我们告别了2014，迎来了2015年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不明白自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有到达预期效果!
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，个性是最近今年四至八月份，拜访量个性不理想!
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

二、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，

在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。

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：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，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向结合。

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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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. 自信是十分重要的，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!”。拥有健康乐观用心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。

三、明年的个人目标：

一个好的销售人员就应具备：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!怎样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!透过10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，我们能够做到也必须能做到!我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!必须要买车，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!

汽车销售月度工作总结篇七

20xx年即将结束，感激这一年公司领导的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

20xx年销售xx台，各车型销量分别为xx台；xx台；xx台；xx台；xx台。其中xx销售xx台。xx销量xx台较去年增长xx%

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。

20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx次，刊登报纸硬广告xx篇、软文x篇、报花xx次、电台广播xx多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行进取的回访，经过回访让客户感觉到我们的关怀。

公司并在20xx年x月正式提升任命xx为xx厅营销经理。工作期间xx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。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年x月任命xx为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情景，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx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xx公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，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20xx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xx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，了解车辆销售情景，安排日常工作，理解销售人员的不一样见解，相互学习。
- 4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，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，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

最终，在新春到来之际，请允许我代表xx专卖店全体汽车销售顾问，感激公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感激领导和各位的支持！

汽车销售月度工作总结篇八

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，汽车销售公司的全体工作人员在领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员共同努力，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20xx年的工作情况做如下总结汇报：

20xx年销售台，各车型销量分别为xx331台；x161台；x3台；x2台；xx394台。其中销售351台。销量497台20xx年增长45（13年私家车销售342台）。

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。20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、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20xx年xx月正式提升任命为汽车销售公司营销经理。工作期间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。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到汽车销售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。20xx年xx月任命为信息报表员，进行对汽车销售公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了汽车销售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。

20xx年为完善档案管理工作，特安排为档案管理员，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汽车销售公司等，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx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20xx年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与汽车销售公司各部门的工作，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，争取资金运用化。
- 7、根据汽车销售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，请允许我代表汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx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20xx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。

汽车销售月度工作总结篇九

时间如白驹过隙，我们告别了20xx[]迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不明白自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自

己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有到达预期效果！
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，个性是最近今年四至八月份，拜访量个性不理想！
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

二、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，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。

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：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，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向结合。

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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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. 自信是十分重要的，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！”。拥有健康乐观用心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。

三、明年的个人目标：

一个好的销售人员就应具备：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!怎样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!透过10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,我们能够做到也必须能做到!我明年的个人目标是400万,明年的此刻能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!必须要买车,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!

汽车销售月度工作总结篇十

20xx年成为尘封的一页已被翻过去了,在这将近一年的工作中我通过努力工作,有了一些收获和心得。

一年过去了,真的有必要对自己的工作做个总结,目的在于吸取教训,提升自己。

以至于把工作做的更好。

自己也有信心、有决心把20xx年的工作做的更好。

下面我对20xx年一年的工作进行简要总结:

从基层到领导,思路的开拓,处理问题的方法,人际关系的处理,上级传达的执行力等等一系列我从未涉及的领域,面临的较大的考验和自我锻炼。

或许我骨子里就有股不服输的精神,追求完美,无论做什么事情我必须要用心的去做,别人能做到,我要做到。

别人做到的,我要做到更好。

在摸爬滚打中，在上级领导的指引下，我一点点成长，一点点进步。

职责阐述：

1. 依据公司管理制度，指定销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作
2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系
3. 主持指定销售策略及政策，协助销售顾问执行人员顺利拓展客户并进行客户管理
4. 主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施
5. 负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定
6. 销售部人员建设和团队建设
7. kpi的有效管理，以及促销计划执行和管理
8. 制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才
10. 本部门人员关怀，充分调动积极性。

本部门的满意度及公司的满意度和厂家的满意度三方的有效统一

11. 市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在黄总的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。

我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，今年实际完成销售量为台[]ssi第二季度和第三季度取得的返点，成绩不是很理想，但是与第一季度相比是有进步的。

其中保险取得，精品取得，基本完成年初既定目标。

销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

团队有分工，有合作。

销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。

目前总体来看，销售部目前还存在很多问题，也是要迫切需要改进的

1、组织纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2、虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3、销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。

销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体

发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

6、售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。

而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7、增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是ssi和厂家政策的推动。

这也是部分四s店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。

这些都是我在20xx年工作中主抓的脉络。

要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。

水到渠成好过一气呵成。

那么，针对销售部下一步工作开展提几点看法。

1、培养并建立一支熟悉流程而且相对稳定的销售团队

目前，销售部共计13人，相对来说比较稳定，个别人员存在不稳定因素，所以后备人才储备要在春节结束后落实，并进行培训。

3、敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并规范化世界上没有相同的两片树叶，那么每个人思想都不一样，带动大家拓宽思路，敢于提建议，勇于提建议，众人拾柴火焰高！

4、有法可依，有法必依，执法必严，违法必究

是衡量销售人员平时工作的标准，在这个基础上，首先，两组组长要制定《销售人员考核办法》对组内成员做出明确的规范，对每一项具体的工作内容也做出具体的要求。

其次，销售部将出台，《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部在完成本部门工作同时更规范与其他部门协作的规范性。

提高自己”的内部沟通机制，及时找出工作中存在的问题，并及时调整思路，尊重销售人员的意见，提高工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

汽车销售月度工作总结篇十一

6月份对于xx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，现将汽车销售二月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁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□20xx——20xx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，这就需要我们需要引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，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□20xx——20xx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月份的斯巴鲁展厅一样冷清，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，让斯巴鲁在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，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁□xx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。

简要总结如下：

我是20xx年x月x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。

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。

市场分析

我所负责的区域为x□x□x□x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和掌握□x区域现在主要从x要车，价格和x港差不多，而且发车和接车时间要远比从x短的多，所以客户就不回从x直接拿车，还有最有利的是车到付款□x的汽车的总经销商大多在x□一些周边的小城市都从x直接定单。现在x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。

x的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在x要车□x

主要从x□x要车，而且从x直接就能发x□

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

从20xx年x月x日到20xx年x月x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！

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！

汽车销售月度工作总结篇十二

我于20xx年5月任职于××公司。这一年多的时间转瞬而过，在领导和同行们的帮助下，使我很快融入了我们这个集体当中，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下：

（一）。销售部办公室的日常工作：

作为××公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数

量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

（二）。分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

（三）。及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

（四）。今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

汽车销售月度工作总结篇三

20xx年是公司重要的战略转折期。海内轿车市场的一天比一天猛烈的价格战、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公司取患上了历史性的突破，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“杰出领导孝敬奖”。回首全年的工作，我感到在以下几个方面取患上一点心患上，愿意和业界同仁分享。

针对本年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商业上的事务大会上的指示精神，分公司将全年发卖工作的重点立足在差异化营销和晋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”，适度的价格催营销对发卖是有利的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对淡季的汽车发卖该采用啥子样的策略呢？我们摸索了一套对策：

- 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、发卖指标细分解；
- 5、晨会、培训例会化；
- 6、服务指标进考核。

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，制定不同的发卖策略，形成差异化营销；按照04年的发卖形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零星用户等四大市场。

对这四大市场我们采取了响应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车发卖组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单元，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。

日常平凡我们采取主动上门，按期沟通反馈的方式，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互助关系，主动上门，相识出租公司换车的需求，驾驶员举动及思惟动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，相识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，对出租驾驶员的使用技巧与维护知识进行现场培训。

当今的市场机缘转瞬即逝，残酷而猛烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性发卖目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每条发卖信息都如珍宝，从某种程度上来讲，需求信息就是发卖额的代名词。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，通过天天上班前的发卖晨会上发卖人员反馈的资料和信息，制定以往同期发卖对比分析报表，确定下一步发卖使命的细化和具体发

卖方式、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；在注重发卖的绝对数量的同时，我们巩固对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为发卖部门主要考核目标。本年完成xx使命，顺遂完成总部下达的全年发卖目标。

对备件发卖，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，上限削减分公司资金的积压。由于本年备件商业上的事务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会会商，在积极拓宽周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商业上的事务政策，出台了一系列备件催销活动，取患上了较好的效果。备件发卖营业额xx万元，在经营零售的店面发卖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发卖，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时发卖。

售后服务是窗户，是我们整车发卖的后盾和保障，本年分公司又迎来了自96年景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，和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，对售后维修现场发现的不懂的题目，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举动规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范举动和用语，做到尊敬用户和敬服车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接管用户监督。为了进一步提高用户对劲度，缩短用户排队等待时间，从6月份儿起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24钟头全天候救援；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，从而提高了客户的对劲度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动发卖靠管理创造效益”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拜制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商业上的事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，在管理层巩固服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；从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；在管理部门中，重点强调服务发卖售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量革新，巩固员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量革新行动进行总结，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，提出下一步革新计划。分公司在商业上的事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。在增强软件健身的同时，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发卖服务小组，建立了专门的出租车发卖工作室，完善了用户休息区。

按照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、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取患上很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

对内部管理，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猛烈的轿车市场竞争。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，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业上的事务政策的制定积累了第一手的资料。

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。营销管理方面出现的不懂的题目，大家在例会上广泛会商，既同一了认识，又明确了目标。

在增强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，晋升团队的内聚力和专业本质。通过聘请国际专业的企业管理顾问咨询公司□xx□对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步巩固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，分公司经营工作取患上了全面胜利，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，尤其在市场拓宽的创造性，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，分公司领导团体，一定会充分发挥团队互助精神，集思广益，紧紧围绕“服务管理”这个大旨，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年经营工作的顺遂完成。

汽车销售月度工作总结篇十四

20x20xx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。

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20x20xx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x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20xx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。

在20xxx月x日国家实施政策，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。

对于车价差万元的情况我们在x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x人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx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20xx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20xx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化。

汽车销售月度工作总结篇十五

转眼间，我来到x店已经一年了.这期间，从一个连x和x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.

这一年时间，我不仅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.

短短的一年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，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. 所以，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，所以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. 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.

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，尽快提高自己的销售技能.

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. 以下是我20xx年的工作计划:

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型. 实时掌握汽车业的发展方向.
2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户洽谈卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访. 同时，在老客户的基础上能开发新的客户. 让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验. 了解客户的资料、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. 我在这里想说一下：我会要把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. 对客户做到每周至少三次的回访.
3. 努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务. 不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务. 我相信有压力才有动力.
4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧.
5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用.
6. 在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务.
7. 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.

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成.
2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求.

3. 每日做好门迎工作，登记集客信息.
4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正.
5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态. 知己知彼，方能百战百胜.

每周工作

1. 查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户. 整理每位客户的信息.
2. 查看自己的任务完成了多少，还差多少量. 下周给自己多少任务.

月工作任务

1. 总结当月的客户成交量，客户战败原因.
2. 总结当月自己的过失和做的比较好的地方.
3. 制定下个月自己给自己的任务和工作计划.

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，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切.

汽车销售月度工作总结篇十六

20xx年即将过去，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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。下面我对这三个月的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，九月份开始组建销售部，在没有负责销售部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索销售市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果。

根据公司安排我的工作重点是：

一是了解创伟公司的相关情况。我深深的觉得自己身肩重任，4s店作为公司的门面，公司的窗口，代表的是公司的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我们今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

二是根据公司的要求制定相关销售提成政策、配件奖惩制度、公司管理制度，并进行实施、监督、检查制度的具体执行情况，提出意见和建议。

三是组建销售队伍。做好销售人员的业务培训工作，组建一支业务过硬销售队伍。

通过不断的学习产品知识，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。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。

通过全体员工共同的努力，使我们公司的知名度在市场上已被客户所认识，也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们的做法还是

存在很大的问题。下面特对销售工作分析如下：

- 1、销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，我们基本的访问客户工作没有做好。
- 2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。
- 3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。
- 4、新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司经销的车辆从产品质量，到lng天然气汽车功能上属于上等的产品。在价格上比柴油车是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格，有很多因为价格而丢了客户，客户对产品的价位非常敏感。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

公司制度是管理的向心力，是人员素质，人品特别是管理的认同感。一个企业，如果尔虞我诈，只看眼前利益，不顾企业信誉，同事之间貌合神离，互相推卸责任，什么制度也没有意义，只能是对有识之士的一种讽刺。一个企业，踏踏实实的追求品质，严把服务质量，规范管理，狠抓落实，监督检查，以客户的需求为己任，赚辛苦钱，善待员工，适度奖励，这样的企业凝聚力自然而然，赶都赶不走，反过来，说

一套，做一套，只能令人对制度的意义失去兴趣，对企业的诚信失去信任。