

汽车销售个人工作总结 (32 篇)

汽车销售个人工作总结 (精选 32 篇)

汽车销售个人工作总结 篇 1

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项，在思想觉悟方面有了更进一步地提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知

。

类信件收发工作，__年底协助好办公室主任顺利地完成了__年报刊杂志的收订工作。为了不耽误、大家的工作，不怕辛苦每天取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。（3）协助好办公室主任学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院__年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。（4）做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。（5）做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。（6）认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。

以上就是这篇范文的详细内容，主要描述工作、认真、做好、学院、按时、完成、学习、办公用品，希望对网友有用。

汽车销售个人工作总结 篇2

20年_月_日，我进入了天津飞亚铃木4S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：第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视三表一卡，在无形中造成了自己客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦；

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 58 同城、赶集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。

汽车销售个人工作总结 篇3

7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__区的销售顾问，现将汽车销售7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，7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__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，__—__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7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__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8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__！

汽车销售个人工作总结 篇4

转眼即逝，20__年还有不到__的时间，就挥手离去了，迎来了20__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__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、今年业绩没有完成的原因

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，特别是最近今年__至__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。

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：

(一) 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。

(二) 九小类：

1. 每月要增加_个以上的新客户，还要有到_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。

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 20__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__万。

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

汽车销售个人工作总结 篇 5

转眼间，我来到 4S 店已经三个月了。这期间，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，以下是我这段时间的工作总结。

这三个月时间，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。

短短的三个月时间，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。

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。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。

汽车销售个人工作总结 篇6

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__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!__个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至__月份，拜访量特别不理想!

2、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、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：

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__个以上的新客户，还要有到__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。

汽车销售个人工作总结 篇7

20__年是一个充满机遇与挑战的一年，20__年也是_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_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，__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_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总结，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市场群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在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。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

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_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_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_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_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_市高校后勤集团强强联手，先后和_理工大后勤车队联合，成立校区_维修服务点，将_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_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 20__ 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_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_台

次，工时净收入_万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

今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。

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_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。

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素质。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。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

汽车销售个人工作总结 篇8

是我公司重要的战略转折期。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，给我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，我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，我们主要围绕以下开展工作：

一、加强面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，结合公司总经理在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，我们没有一味地走入“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，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥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，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。

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，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。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。

二、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。

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。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。

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。为此，面对，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，确保公司公司各项工作的顺利完成。

汽车销售个人工作总结 篇9

转眼间，我来到4S店已经一年了。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-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。

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，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。

二、20 年工作计划

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 20 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，每天都建好客户信息卡，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C类的客户当成O类来接待，就这样我才比其他人多一个O类，多一个O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。

三、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、每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。

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。

四、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。

五、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。

汽车销售个人工作总结 篇 10

20 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,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。

一、增强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实施差异化营销

针对本年公司总部下达的经营指标,结合总经理在 20 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:

对策一: 增强发卖步队的目标管理

- 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、 发卖指标细分解
- 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

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 20 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。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发卖,同时辅以雪铁龙的牌介绍日文化宣传,让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内在。另外我们和市高校后勤集团强强联手,先后和理工大后勤车队联合,成立校区维修服务点,将的服务带入高校,并且按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,带动了高校市场的发卖。

对策三：注重信息收集做好科学预测

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。我们把分公司在市场的占有率作为发卖部门主要考核目标。本年完成使命,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。全年售后维修接车台次,工时净收入万元。

二、巩固服务意识,晋升营销服务质量

20 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。

三、追踪对手动态增强自身竞争实力

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。

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。

20 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。

汽车销售个人工作总结 篇 11

20__年是司重要的战略转折期。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很大的困难。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,我们主要围绕以下开展工作:

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,结合公司总经理在__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,我们没有一味地走入“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，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥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，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。

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，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。

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。

二、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。

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。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综合素质。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。

20__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。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“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20__年公司各项工作的顺利完成。

汽车销售个人工作总结 篇12

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中去学习和掌握。__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，还有最有利的是车到付款。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。

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。

汽车销售年终个人工作总结 3

时间不知不觉就过去了一年，一晃我来公司已经一年多了。回忆这一年多的时间里，我经历许多大大小小的变化，在这个变化的过程中，公司给了我很大的帮助与支持，让我有机会成长。在 20__ 里，我认真的'完成公司领导交付的工作和任务，努力提升个人的工作效率，不断地学习新知识，把公司的利益放在个人的利益之上，事事以公司利益为首，然而我资历尚浅，能力还有待加强与学习。下面是我对于自己在 20__ 年的工作总结。

一、自我反思

20__ 年，我通过一年的学习与工作，发现自身有很多的不足：

1. 首先，我的销售技能不强，作为一个销售人员，这是一个致命的缺点，因为销售人员的本职工作就是销售。所以，在 20__ 年最主要的任务就是要提高自己的销售技能，实现销售业绩一个质的飞跃，为公司创造更大的利润。

2. 20__年还有一件比较重要的任务就是提高自己的自制能力。销售工作是一个有大量业余时间的职业，我要充分利用这些业余时间来提高自己专业知识技能。从而来提高自己的销售技能。利用这些业余时间可以学习和充实自己。响应公司的号召，学习业务知识的同时学习财务知识，把自己变成一个多功能型人才。这样的人才才是公司需要的人才，才能为公司创造更大的利润，为自己创造更大的发展空间。

二、工作计划

今年，我将一如既往的按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力全面开展 20__年度的工作，先制定工作计划如下：

1. 加强老客户的销售跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。
2. 开拓视野，丰富知识。采取多样化形式的销售方式，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. 每月应该尽最大努力完成销售目标，从而在努力中学习与进步。
4. 一周一小结，每月一大结。总结工作上的失误并及时改正。
5. 多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作，做到不流失每一个潜在客户。
6. 在公司销售目标的前提下，自己给自己一个新的销售目标，这样给自己更大的动力去学习与进步，更好地完成公司的目标。

最后，感谢公司领导和全体同事在这一年中对我的工作上给予

大力的支持与帮助，在此表示深深的谢意！谢谢！我相信通过我自己的努力，成为一个名销售精英不是梦想！

汽车销售个人工作总结 篇 13

做销售的就要脸皮厚，要有勇气敢于与客户沟通，要做实事，而不是坐在位置上面等待，更多的应该是主动出击，主动完成工作任务，把销售当做生活，有时候需要自己逼迫自己去努力，如果自己都不止到压迫出自己的潜力他人又如何让自己成长呢？

作为一个汽车销售接触的人很多，每天要沟融的人更多，为了能够取得好成绩，为了能够有更多的客户，我每天都会打很多电话，简短询问客户有没有购买的需要，如果有这这方面的销售需要，就是我们的真是客户，能够为我们带来价值，为了沟通，每天至少两百个电话，没有好的客户就海选，通过一个个电话去试，虽然收效甚微，但是却也让我积累了经验，有了阅历和发展，对我来说这就是一个改变，并且我会尽可能的加客户的微信，发一些汽车资讯，让客户看到我的信息，当然我不会私下里面发，而是会通过朋友圈展示自己的工作，通过工作展示。

很多客户都是这样一点点的影响慢慢变成我的客户，我知道买车不是现在就会买的'，很多人买车都会在需要的时候买，我要做的就是把这个时间缩短，同时及时的推出我们销售的车辆品类和质量，只要有客户在我下面回复，我就会去主动的与客户沟通，做好销售，做好渠道避免发生意外，避免出现任何的差错。对待每一个客户我用百分之两百的诚心去善待他们用自己的真诚去感谢他们，把每一个努力都放在了手心，把每一份坚持都做到了最好，从不会轻易的放弃工作。因为做销售就是要这样做。

我曾经也在大街上发过名片为了找到更多的客户，各种渠道我都试过，然后寻找最后的结果如果有结果我就会选择其中的一个而不会轻易反而放弃任何一个肯能的机会，因为我知道只要有机会就是我们的机会，只要努力没有做不到的，现在没有结果没有收获只是没有努力做到，在这个过程中很多人被一时的困难所吓倒，被一时的阻碍所影响，不知道如何继续下去，不知道如何坚持下去，成为了我们工作的阻碍，因为我坚持所以才会有后来的成绩。

没有人天生就是天才，都是通过后天努力，后天思考，每一个成功之人，都是愿意思考总结经验的人，做销售要的是头脑灵活，要的是能够随机应变，及时应对各种场合能够接受各种各样的客户刁难，一步步走出来，从而取得好成绩，这就是真正的销售，虽然想要及时取得好成绩，可能要一段时间坚持下去总会有结果，总会得到最后的回报。不被一时的云雾遮蔽双眼，不被一时的困难吓倒而沮丧，坚持总会有收获，哪怕厚着脸皮也要争取到最后的机会，这是我的销售。

汽车销售个人工作总结 篇 14

回首 20__年，有太多的美好的回忆，几年前本人来到本公司担任汽车销售员的工作，但是惟有这一年的学习，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。

1. 工作分析

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。年初，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，所以基本上今年第一季度结束的时候本人的销售业绩及能力才有所提升。

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。

3. 工作不足与改进

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，全面开展工作。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；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；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。

每月应该尽努力完成销售目标；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；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；对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着我们的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

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；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；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。

汽车销售个人工作总结 篇 15

转眼即逝，20__年还有不到20__的时间，就挥手离去了，迎来了20__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。

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，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/125001044140011200>