# 汽车销售年终总结范文

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2023-11-25

*汽车销售年终总结范文5篇经过一段时间的工作之后，会有很多收获、成长，可能会犯错，对自己的工作进行总结是非常有必要的。下面小编给大家带来关于汽车销售年终总结范文5篇，希望会对大家的工作与学习有所帮助。汽车销售年终总结范文120\_\_年是公司重要...*

汽车销售年终总结范文5篇

经过一段时间的工作之后，会有很多收获、成长，可能会犯错，对自己的工作进行总结是非常有必要的。下面小编给大家带来关于汽车销售年终总结范文5篇，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**汽车销售年终总结范文1**

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用户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\_\_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，同时辅以雪铁龙的品牌介绍日文化宣传，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\_\_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。

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。

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。

**汽车销售年终总结范文2**

20\_\_年，我很幸运的成为了一名汽车销售顾问，此后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、对于国产车和进口车的一些特征及区别部分还不是很熟悉;

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，如在网站平台发布与汽车销售相关的信息，或者是借助其他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。

**汽车销售年终总结范文3**

首先感谢公司给我提供汽车销售一职的工作锻炼机会，感谢这三个月以来公司领导及同事在工作和生活上对我关心和照顾。通过这次机会我对自己所学的一些专业知识有了更深刻的理解，使我感觉到自己所学的强弱所在。经过三个多月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

20\_\_年\_月\_日我成为公司的试用员工，到今天三个月试用期已满，在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。其中我掌握了各车型的报价组成，汽车销售的流程、了解汽车行业相应的政策、法规、制度。

在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作;遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这三个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩!

**汽车销售年终总结范文4**

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的专业知识技能。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!

**汽车销售年终总结范文5**

作为销售，这一年来，我完成了公司给到了销售任务，自身也是有积累了一些工作的经验，对于销售工作有了更多的理解，现在就我这一年的汽车销售工作做下总结。

一、销售工作

在这一年的汽车销售工作当中，我是按照公司的汽车销售要求，每月去完成既定的一个汽车销售任务，达成了年度的汽车销售业绩，回顾过去的汽车销售工作，发现这一年来的汽车销售大环境是比较不错的，很多人都愿意购置一台汽车，比起之前，购买的能力和意愿也更加的强烈，这也是给我的汽车销售工作提供了便利，让我能更好的去完成目标汽车销售，特别是活动的开展，更是让我的汽车销售有了一个突破，和去年相比，更加的优秀。在工作当中，我也是发现一些车型是客户特别喜欢的，我也是根据客户的需求去重点的推荐，同时也是在和客户的沟通中，了解到更多一些客户的想法，让我做汽车销售工作做得更加的顺畅。

二、学习进步

在工作之余，我也是积极的学习，了解我们公司的车型，今年又是有新款的车上架，我也是在培训中了解汽车，让我能更好的去和客户沟通，去推荐，除了产品的一个培训学习，我也是会对我的工作进行总结，一些好的方法保留下来，一些需要改进的就通过学习来实践来改进，让自己的销售技巧更加的丰富，面对不同的客户，也是有不同的沟通方式和技巧，让他们感受到我是真心想帮助他们解决难题的，而不是像一些销售，看到客户一进门就推销起产品，完全没考虑客户的感受，那样是很不可取的。除了学习销售的技巧，我也是研究起心理学，我知道，要了解客户的心理，知道客户想什么，那么更是容易去用更好的方式去打动客户，去把汽车销售给客户。通过学习，我也是有了一个更大的进步，下半年的销售就明显的比上半年好了很多，当然环境也是有一些影响，不过我觉得我在接下来的明年还是要继续的学习，继续的加强自己的销售能力。

在一年的汽车销售中，我也是发现自己有一些不足的地方，像快要达成意向的客户，有时候会过于着急要达成，所以会给客户造成一点不好的印象，而因此我也是损失了几单，这也是给了我深刻的教训，虽然现在有改善，不过还是要继续的去改进，作为销售不能着急，必须耐心的去把客户拿下。来年我要继续的加油，耐心的把汽车销售给更多的客户。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找