# 汽车的销售年终总结感想10篇

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-02-08

*汽车的销售年终总结感想大全10篇当汽车销售工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，下面小编给大家带来关于汽车的销售年终总结感想，希望会对大家的工作与学习有所帮助。汽车的销售年终总结感想篇1转眼间...*

汽车的销售年终总结感想大全10篇

当汽车销售工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，下面小编给大家带来关于汽车的销售年终总结感想，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**汽车的销售年终总结感想篇1**

转眼间，20\_\_年已成为历史，但我们仍然记得激烈的竞争。接下来的日子里竞争将更加白热化。大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。为了来年扬长避短，对自己有更全面的认识，我对今年的工作进行了总结。

一、客户反映较多的情况

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。交货不及时，生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解。因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

二、销售中的问题

1、人员工作热情不高，自主性不强。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

三、明年销售的初步设想

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

\_\_行业的进入门槛很低，通用\_\_价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

**汽车的销售年终总结感想篇2**

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，为公司尽应有的贡献。

**汽车的销售年终总结感想篇3**

时间如流水，不知不觉中又过了一年，在这一年里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。回顾全年的工作，我做如下汽车公司销售工作总结：

一、追踪对手动态加强自身竞争实力。

固步自封和闭门造车，早已不能适应目前激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，作到走出去、请进来。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。

二、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初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提升营销服务质量和差异化营销两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有走入“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，我们摸索了一套对策：

1、注重信息收集做好科学预测。

当今的市场机遇转瞬即逝，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，我每天上班前，通过销售反馈的资料和信息，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，还强化对市场占有率。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。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。

2、细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我对以往的重点市场进行了进一步的细分，制定不同的销售策略，形成差异化营销；定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立良好的品牌形象，从而带动了我公司的专用汽车销售量。

三、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。我们公司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，既统一认识，又明确了目标。我也借助外界的专业培训，提升了专业素质。公司还聘请了专业的企业管理人才对我们进行了团队精神的培训，进一步强化了我们的服务意识和理念。

今年，通过全体员工的共同努力，各项经营指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我也清醒地看到在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高对市场变化的快速反应能力。为此，我一定会紧紧围绕“服务管理”这个主旨，充分发挥团队合作精神，群策群力，将“文化营销”、“服务营销”和“品牌营销”三者紧密结合，在到来的20\_\_里，创造出更大的佳绩！

**汽车的销售年终总结感想篇4**

20\_\_年x月x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。

**汽车的销售年终总结感想篇5**

20\_\_年，公司在上级公司的正确领导下，按照公司年初的总体部署和工作要求，以营造温馨，传播文明为理念，以突出人性化管理的重点，狠抓落实，注重实效，认真履行职责，基本完成20\_\_年的工作任务，取得了一定的成绩，现将20\_\_年工作总结如下：

一、学习情况。

我出租汽车公司通过学习，深刻地认识到是发展中国特色社会主义必须坚持和贯彻的重大战略思想，是我国经济社会发展必须长期坚持的重要指导方针，是我们党马克思主义中国化的最新理论成果，也是我们做好工作的强大思想武器。作为出租汽车公司，学习，要认真贯彻执行同志提出的：“发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措。”的要求，要把学习实践与当前的实际工作结合起来，要提升我们每个人的思想理论水平和业务工作能力，认真贯彻落实，要把贯穿我们工作。

二、工作情况。

出租车行业是以驾驶员为主体的运营机制，我们每天面对的是一线的驾驶员，如何提高驾驶员的积极性，如何稳定驾驶员的情绪，这就要求我们在工作中时刻面向公司主体——一线驾驶员，时刻想着驾驶员，积极探索，发挥主观能动性。我们主要做法是：

(一)实行工作例会制。

公司每周一定期召开全体干部工作例会，总结上周的工作，安排本周工作内容;每月召集全体驾驶员例会一次，对驾驶员进行安会教育，文明服务、语言规范、职业道德、遵章守法等教育，要求驾驶员不拒载、不饶行，不强行拼客。这一工作例会制度，已实行了多年，我们认为非常必要，以后我们要长期坚持下去。

(二)抓安全培训。

作为出租汽车公司，安全是头等大事，时刻放松不得。除了抓好车辆维修保养工作外，重点是抓好驾驶员的安全培训工作，要求驾驶员严格执行道路交通安全法，做到文明驾驶、安全驾驶，彻底消除不安全因素。

(三)抓好服务质量工作。

要求驾驶员树立服务意识，全心全意为乘客服务，提高服务质量，提高乘客对我公司服务的满意度。

优质的服务是出租行业的“金饭碗”，对于服务，我们一直狠抓不懈。我们一直遵循着驾驶员的事都是大事的原则，处处为驾驶员着想。驾驶员不论是丢证、补证、扣车、车辆年审还是发生车辆事故、乘务纠纷，公司人员随叫随到，及时帮助驾驶员排忧解难，做到让驾驶员省心。在高温季节来临前，公司又专门配备了长水管为汽车空调用水箱加水之用，纯净水供应更是常年不断，酷暑时节还为驾驶员提供绿豆汤等。优质的服务，为公司赢得了良好的声誉。

三、存在的不足以及下一步工作思路。

总结20\_\_工作，看到成绩的同时，我们也要看到不足。我们的服务意识还需要再上一个档次;管理的方式、方法还需多样化;针对驾驶员群体的复杂化，我们要改进工作方法等等。这就需要我们在20\_\_年的工作中更加努力的工作。

20\_\_年工作的思路是：以公司改革为突破口，强化发展、严格管理，狠抓行风建设，确保安全，无重大事故发生。

(一)加大学习的力度。

学习与培训是对员工的福利，这是公司发展的基础。特别是\_\_届\_\_全会的召开，对公司的改革发展提出了更明确的要求，我们要深刻领会这次大会的精髓，把它们运用到公司20\_\_年的发展的实践中去。同时，到一些好的单位去学习，借鉴先进经验，搞好公司发展。

(二)加强企业管理，提高服务质量。

公司明年要加大管理力度，进一步落实企业内部管理规定，且继续实施目标责任制，把目标细化、量化，做到有目标，有落实。

(三)强化安全，确保全年无重大事故发生。

安全是维系出租行业的生命线，我们一直都把安全放在重要的环节。20\_\_年我们要认真总结20\_\_年分析事故发生的人数、起数以及事故的赔偿费用，确保20\_\_年尽量少发事故，无重大事故发生。因此，20\_\_年我们要严格对新上车驾驶员要严格考核，要严格执行安全行车责任状签字制度。要及时组织发生事故的人员召开安全分析会，对驾驶员进行安全教育，并加强安全教育方面创新，如在驾驶员室内搞人性化安全警示语。

(四)加强源头建设，促进行风建设的提高。

20\_\_年我们进一步加大行风建设，树立企业形象。按照惯例每月上线路检查，对车辆卫生、驾驶抽烟、拒载、不主动给发票、发票编号与车号不符、宰客等现象进行检查，一经发现，立即处理。同时，表彰先进，树立楷模，促进行风建设的同时，加大对驾驶员的教育和激励力度。我们还要坚持企务公开，规范企业运行。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足;展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新希望。站在20\_\_年的起点，我们将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把工作做的更加出色。

**汽车的销售年终总结感想篇6**

20\_\_年在上级市交通局、装缷运输公司、出租车管理处各级组织的关怀和指导下，在公司全体员工的共同努力下，主要做了如下几方面工作：

(1)抓内强素质外树形象工作。公司按照出租车管理处行业主管部门的要求和有关文件精神，公司狠抓内强素质和外树形象工作，改变从以往出租车公司重服务，轻管理现象。公司加大对本公司出租车车辆和司机驾驶员的管理力度，为加强和适应形势发展的需要，加强规范化管理力度，在硬件上，公司添置了一台电脑、打卬、复印机设备，实现联网办公，徵机操作。加强对本公司车辆的各项技术指标信息的统计，电子归挡工作，加强了对本公司出租车车辆和车主包括付晚班司机资料和个人信息，加强了管理工作。

(2)按照行业主管的的要求，每月及时用电子表格上网申报本公司车辆燃油消耗数据，上网传输各种信息和数据，极大的提高了管理和办公的效率。并在电脑上实现了gps定位系统监控了解出租车运行状况等。

(3)公司按照出租车管理处的佈置，对本公司全体司机驾驶员，包括付晚班司机驾驶员进行了上崗培训学习和考核，参学参考合格率达百分之九十九以上。

(4)公司加强了对出租车驾驶员的安全学习教育，公司将全体驾驶员分十个学习小组，每月不少于一次学习，通过学习交通法律法，道路运输管理条例、九江市城市客运驾驶员诚信考核实施办法出租车服务条例评分细则等项内容，出租车驾驶员，安全文明服务经营意识明显提高。

(5)公司狠抓出租车驾驶员深刻学习领会出租车的评分细则，使全体驾驶员高度重视，对照评分细则进行整改达标。

(6)公司对出租车驾驶员包括付晚班司机，分别签订了驾驶员管理合同协议。进一步明确了公司和驾驶员的权利、义务、职责，出租车驾驶员文明丶安全规范合法运营行为明显好转。

(7)20\_\_年度公司广大驾驶员文明规范经营，好人好事不断湧现;例如车号\_\_司机段少华，拾到价值一万贰千元的钱物，主动送到失主手中。得到失主和电视台的表揚宣传。另还有许多司机拾金不味的事迹，据不完全统计20\_\_年内共有二十多件，公司收到表揚的锦旗一面。

(8)六月高考期间，本公司有十多台出租车司机积极参加爱心送考生，社会公益事业活动。公司积极组织驾驶员参加的士首界健康节活动，登山比赛获得前三名好成绩，拔河集体项目比赛也取得第三名，通过文体活动，加強了公司管理人员和司机的和谐关系，出租车司机队伍思想稳定，没有出现集体上访对社会不稳定的现象。

(9)广大出租车司机驾驶员能自觉接受公司和出租车行业管理部门的的监督和管理。违规违章，宰客、甩客、乱收费现象明显减少。

(10)在20\_\_年七月，公司在出租车党员司机中选了两名司机作为创先争优活动，党员示范车，并配有标志放在前排，接受乘客的检验，取得了示范带头作用，和初步的社会效益。

(11)20\_\_年公司车号7129等九辆出租车司机获得九江市百名优秀文明示范车称号和表彰。

总之在20\_\_年各项工作中公司全体员工，能在出租车优质服务各项工作方面，为九江城区交通运输工作做了一定的工作，但同上级的要求还有很大差昛.公司全体员工，决心在新的一年里，发扬成绩克服缺点，狠抓拒载不文明服务经营的现象，减少乘客投诉率。

进一步加強管理水品和服务质量，力争在各项工作中，走在全市出租车行业的前列。

**汽车的销售年终总结感想篇7**

出租车公司在总公司董事会的正确领导下，积极筹划，科学管理，注重安全，狠抓服务，通过全体员工一年的共同努力使公司的各项工作逐步步入规范轨道。

一、加强公司的基础管理工作，建章立制。

依据有关法律法规和行业管理部门对出租车公司的基本要求，制定了相应的企业内部管理规章制度，有关管理办法。公司建立健全了从上而下的各工作岗位职责，并根据工作需要进行了明确分工。规范了各项服务措施，细化了具体管理办法等一系列管理规章制度。加强了车辆基础档案馆管理，建立健全了各项管理档案和管理台账，做到资料翔实、完整。

严格实行合同管理，对50辆营运车辆均签定了规范的《出租车经营合同》。规定承租人严禁擅自转租、转让、出售、质押、抵押出租车辆，明确产权归属，规范了承租人的经营秩序。

二、加强安全管理，杜绝重特大事故的发生。

安全、稳定是我们出租车的第一要务。除每月组织驾驶员进行安全培训学习教育外，公司根据季节的变化，印制了安全行车注意事项，发放到每个司机，进行安全教育宣传;经常利用GPS平台、飞信发短信等方式，根据季节、气候、路况情况发出短信，温馨提醒所属驾驶员“注意安全行车、确保行车安全”，加强对驾驶员的安全责任教育，使全员形成安全共识，切实做到“思想上筑牢防护堤、头脑上戴好紧箍咒、行动上系好安全带、工作上念好安全经”。做到“不开情绪车、不开英雄车、不开酒后车、不开堵气车、不开霸王车”。从而保证了运行安，杜绝了重特大事故的发生。

严把出租车从业人员准入关，严禁不符合资质条件者驾驶本公司出租车辆。加强公司内部巡查，对所有承租车辆驾驶员的资质进行核查，一经发现不符合资质要求的驾驶员及时采取措施，停运学习，并责成其培训办 证后方予上岗。公司与每个驾驶员均签定了《安全生产责任状》使每个驾驶员时刻树立高度的安全责任感。促进广大驾驶员的安全意识，不断强化安全生产观念，提高遵守交通安全法规自觉性。排查分析隐患，切实解决运输安全生产中存在的隐患，对可能发生的安全隐患进行逐车逐人地细致排查，不留死角;对自查自检出的问题及时自纠整改，消除后患。做到有效地防范重特大事故，减少一般事故的发生，促进公司运输安全、和谐营运持续稳定。

三、加强文明服务教育，提高服务质量水平。

服务质量的优劣直接反映出我们公司的文明形象，我们每月利用安全生产例会时间，组织驾驶员学习行业有关的法规和公司的各项规章制度，由于被聘用的驾驶员其综合素质差别不齐，思想品德，职业道德不一，我们针对这一现状，狠抓驾驶员的服务管理。经常性地开展对驾驶员进行法律规章、职业道德、安全运行、规范经营、服务质量教育，以切实树立法规观念，增强职业道德意识，提高为乘客服务的本领。在工作中牢固树立“信誉第一，顾客至上，”的诚信服务观念，并且将其认真有效的落实到自己的行为当中，处处想乘客之所想，急乘客之所急，帮乘客之所需，勤勤恳恳，踏踏实实，堂堂正正地为乘客服务，做到不拒载、不甩客、不绕道、不宰客、按表计费，在乘客心中树立起出租车司机诚信形象，涌现出许许多多的拾金不昧的好司机。今年我公司在运管部门组织的信誉服务质量考核中获得了“出租汽车公司年度工作总结级”的好成绩。

四、存在的问题

从去年下半年以来，出租车行业很不景气，经济效益与往年相比下降了20%-30%，出租业户的情绪很不稳定。去年年底到现在共有15名承包业户退包。今年年初出将租车承包押金由原来的24.6万元降到14.6万元;承包业户一直都在反映我们的承包费很高，承包费交纳不是很积极。

今后，将进一步加强对各项工作和日常管理的监管力度，对驾驶员规范经营行为进行严格管理，全面落实各项保障措施，始终把安全放在第一位，提升服务品位，树立企业良好社会形象，严守职业道德，注重服务质量，为公司的发展做出贡献。

**汽车的销售年终总结感想篇8**

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

20\_\_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\_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。

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\_\_年新的一年当中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。

**汽车的销售年终总结感想篇9**

20\_\_年即将过去了，现在就这一年的销售工作总结如下：

一、销售工作

1、销售情况20\_\_年销售891台，各车型销量分别为\_\_331台;161台;3台;2台;394台。其中\_\_销售351台。\_\_\_\_销量497台较\_年增长\_\_%(\_年私家车销售342台)。

2、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积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\_\_年9月正式提升任命\_\_\_为\_\_\_\_厅营销经理。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。

3、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，20\_\_年5月任命\_\_\_为信息报表员，进行对\_\_公司的报表工作，在工作期间\_\_\_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。

4、档案管理20\_\_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\_\_\_\_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20\_\_年各项工作做了简要总结。

二、下一年计划

最近一段时间公司安排下我在\_\_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20\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学\_\_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\_\_\_\_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20\_\_年新的一年当中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。

**汽车的销售年终总结感想篇10**

20\_\_年已经过去，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。

一、工作概况

我是去年\_\_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。

通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，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。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\_\_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20\_\_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，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！\_\_月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，\_\_月份在我们的二级\_\_公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

在20\_\_年\_\_月\_\_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。

在\_\_月\_\_日和\_\_月\_\_日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的\_\_危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对20\_\_年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在\_\_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\_\_人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

四、20\_\_年个人工作目标和计划

我在20\_\_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20\_\_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20\_\_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。

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