# 汽车的销售年终总结汇报10篇

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-02-01

*20\_汽车的销售年终总结汇报10篇汽车的工作总结是对工作的检查与分析，也会为了以后工作不在出现相同的问题，避免错误的发生。下面小编给大家带来关于汽车的销售年终总结汇报，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汇报篇1\_\_年即将过...*

20\_汽车的销售年终总结汇报10篇

汽车的工作总结是对工作的检查与分析，也会为了以后工作不在出现相同的问题，避免错误的发生。下面小编给大家带来关于汽车的销售年终总结汇报，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汇报篇1**

\_\_年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在\_\_年当中，坚决贯彻\_\_厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2.对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3.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的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

**汽车的销售年终总结汇报篇2**

针对今年公司总部下达的经营指标，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，以下是今年的汽车销售工作总结。

一、加强销售队伍的目标管理

在平时的销售工作中做到服务流程标准化。日常工作表格化。检查工作规律化。销售指标细分化。晨会、培训例会化。服务指标进考核。

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。

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。

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。

四、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。

五、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专业素质。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，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，确保公司各项工作的顺利完成。

**汽车的销售年终总结汇报篇3**

时间一点点的在指间流逝，自己在这最后的时间里拼命的努力！终于在工作中达到了预定的成绩，并且额外做出了一笔，为自己的业绩记录添上了一笔新高！尽管在这段时间里也有一定的运气成份，但是能对自己过去的成绩做出突破自己还是很高兴。回首这一年来，自己不断的改变，不断的提升自己，终于在年末的成绩总结中得到了肯定，自己也非常的自豪。

现在，一年的时间过去了，自己现在的成绩也即将成为过去的历史。在这里，我对自己过去一年的工作做出总结，希望自己能子啊更清楚的了解自己的状况后，找到方法进一步提升自己。现在，我将自己的一年来的销售工作总结如下：

一、工作情况

作为一名销售，我将这一年的重点放在增加自己的销售途径上。日常的工作中，我积极的维护并开阔自己的客户，通过加强自己与客户的关系，增加更多潜在的推荐顾客。同时，自己也不忘通过电话以及其他方式增加顾客。

而在活动、节日等有活动的时候，我就会更加大力的进行推销，将活动的各种优惠进行整理并推荐给顾客，提供更好的咨询并强化对有意向的顾客的推荐。

在这一年中，自己出了做好推销，也在努力的提升自己的工作能力和水平。让自己去了解市场，了解客户，更加的强化自己的销售能力。

其次，我也积极的学习自己对自己汽车产品的了解，出了基本的配置和性能，我也在尝试着去深入学习一些关于设计和其他方面的细节。这些看似只是小细节的地方，往往会引起顾客的们的专注。为此，我花费了很多的时间去增加这方面的知识储备。

二、个人的不足

一年的工作并不是没有失败的地方，如果没有，那我早就成为销售榜的第一位了。自己在工作中还是有很多的毛病和问题，尽管有很多都不是自己一朝一夕就能改变的，但是我还是要让自己努力的前进，学会去适应工作。

三、总结

经过这一年的努力，自己强化了很多，但这些终究是正常的成长，自己想要进一步的提升自己，就要对自己进行进更深一步的突破。向着其他更加优秀的同事们学习，努力的改变自己，让自己成为更加优秀的样子。

但是，我也明白这不能急于求成，我会努力的学习，努力的工作，努力的让自己去边的更加优秀！

**汽车的销售年终总结汇报篇4**

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，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。

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段时间，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。20\_\_年，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，所以感恩我的上司，谢谢他不断地培养和鼓励我。

二、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20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、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。

2、因限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

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，一定要本着“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。

6、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。

7、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。

**汽车的销售年终总结汇报篇5**

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，\_\_\_\_年本人来到\_\_工作，但是惟有20\_\_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助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

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，我都是在曹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，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

二、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。

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\_\_\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1.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。

2.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。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

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，一定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。

6、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。

7、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。

**汽车的销售年终总结汇报篇6**

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，全体工作人员在领导的决策下，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，圆满完成了汽车销售任务。在新春即将来临之际将今年的工作情况做如下工作总结：

一、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。年初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。

二、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，关系到日后对本公司的审计和验收，为能很好的完成此项工作，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。

三、档案管理

为完善档案管理工作，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。

四、明年计划

最近一段时间公司安排下我在另外一家汽车公司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，以下为明年的工作计划。

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;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;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;销售人员的培训，每月定期培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

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，实现工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼;合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化;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;重新划定卫生区域，制定卫生值日表;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，请允许我代表公司汽车专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在今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。

**汽车的销售年终总结汇报篇7**

2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，开发市场”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，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，\_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，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\_\_X。

**汽车的销售年终总结汇报篇8**

经过这半年的工作，我也是感受到疫情的影响，真的让我们的销售工作有很多比较被动的地方，但是如果认真的去做，其实也是可以改变很多，去克服外界的一些因素，从而让我们把销售做好，虽然和往年相比，的确有一些差距，但是也是达到了以前预估的一个销售业绩，并没有特别的差，但也是还有要继续去努力的地方，对于汽车销售这半年的工作我也是有去回顾，在此总结。

刚听到疫情的时候，其实并没有那么的担心，但是随着隔离的要求越来越严格，我也是担心自己的工作，是不是真的能很快去做，不过领导也是组织我们开线上的会议，虽然无法去到公司，但是我们完全是可以在线上去招揽客户，一些参数，一系列的视频都是可以发给客户，去和客户沟通，做好前期的工作，客户想要看车，也是可以等到疫情缓解之后去到门店看，并不是说因为隔离，就什么事情都做不了，其实并不是如此的，以前我们也是会在线上和客户去沟通，只是没有像隔离期间那么的频繁，经过努力，我们也是维护好了客户，一些有意向的客户也是得到了很多的沟通，虽然没有看过实物，但是我们也是相信，这是我们非常潜在的客户，只要等到开门，那么销售也是能做好的。

后来进入三月份，本地的疫情也是得到了很好的控制，再进入工作的状态，我们也是做好了消毒的工作，去做好防控，确保员工的安全以及客户的安全，虽然有些隔阂，但是我们也是抱着认真的心态，去做好配合，来让客户看好车，下了订单，工作里头，我也是很清楚的知道，和之前的销售方式有一些改变，但是并没有那么的大，依旧是可以认真做好，来完成任务的，不过我也是看到由于受到疫情的影响，我们的客户没有像之前的那么坚定信心要买的，毕竟资金方面也是没有那么的宽裕，所以也是需要我们付出更多的努力去多挖掘客户才行，在这半年来说，我也是得到了很多的收获，自己也是感受到销售的工作，其实很多还是要靠自己的努力，而不仅仅只是埋怨外部的影响因素。

同时我也是看到自己的一些方面是要提升的，可能也是自己之前太过于觉得我们的汽车品牌是很不错的，觉得技巧方面其实并不需要太多，只要我们把自己的优秀去列出去，其实能做好销售，但是疫情却是告诉我们，自身的销售能力才是真的决定最终的业绩的，也是要继续的去努力。

**汽车的销售年终总结汇报篇9**

回首20\_年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，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。

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段时间，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。20\_年，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，所以感恩我的上司，谢谢他不断地培养和鼓励我。

二、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20\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、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。

2、因限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

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，一定要本着“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。

6、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。

7、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。

**汽车的销售年终总结汇报篇10**

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x销售891台，各车型销量分别为x331台;161台;3台;2台;394台。其中x销售351台。x销量497台较x年增长x%(x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。x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x9月正式提升任命x为x厅营销经理。工作期间x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x公司日后对本公司的审计和x的验收，为能很好的完成此项工作，x5月任命x为信息报表员，进行对x公司的报表工作，在工作期间x任劳任怨按时准确的完成了x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x为完善档案管理工作，特安排x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x公司等，工作期间x按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。以上是对x各项工作做了简要总结。

二、下年计划

最近一段时间公司安排下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x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x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x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x专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_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x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。

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