

# 2023年汽车销售总结报告和规划 汽车销售实习总结(优秀10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

## 汽车销售总结报告和规划篇一

地点:广物福恒福克斯4s店(广州市海珠区东晓南路瑞宝路段)  
过程:

4s店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式,包括整车销售(sale)□零配件(sparepart)□售后服务(service)□信息反馈等(survey)□通过学习了解公司以品牌经营为特色,遵循“客户第一,信誉第一”的经营方针,以优质服务为保障,努力做好整车销售,验车上牌,代办保险,分期付款,汽车装潢,维修服务一条龙的销售。推销公司的优质服务,让客户充分的享受客户致上的公司宗旨。

这家4s店经营的汽车有:福克斯,嘉年华,蒙迪欧一致胜等几种汽车。这些汽车的价格都不高,适合家庭购买。

汽车的颜色有这样几种:透明白(ud)□丝光棕(d3)□柠檬黄(yp)□宝石蓝(ic)□翡翠银(js)□经典红(vr)□运动蓝(is)□亮银色(6c)等。顾客在购买的时候可以根据喜好任意挑选,销售职员也可以根据顾客的年龄向顾客推荐。

在赖经理的介绍下,我们认识了专营店的主管刘敬杰。刘主管分别带领我们前去参观。在展厅里,他们向我们介绍了客

户前台接待区。接待区由客户休息区、销售接待区、快速保养接待区、维修接待区等几个报务接待区域组成，人性化的服务区域，热情的服务态度，常常受到客户的认可和表扬。在交流了解中我们还认识了一位工作认真、服务热情、拾金不昧的维修接待人员一何承良。具体情况了解何承良在一次接待车辆维修客户过程中，检查车主汽车车内情况时，发现车内有数额不少的人民币。他发现此情况后立即向上级报告，经过查看客户维修信息，采取电话联系，及时与客户取得了联系，并将人民币归还给客户。他拾金不昧的工作精神，得到了客户的认可，同时也得到了同事们对其工作的肯定。紧接着，主管带领我们走到汽车维修服务车间。宽大的工作维修车间，整齐干净有序，车道划分明确，车间内摆放的维修设备先进齐全，维修工作人员操作熟练。我们就汽车维修相关问题请教了维修工作人员，他们都一一为我们讲解，让我们不得不敬佩。

在刘主管的热情款待与详细讲解下，我们了解到专营店一站式全方位的服务，让我们深感汽车行业前景的广阔。刘主管还为我们上了一节汽车销售知识课，让我们受益匪浅，使我们对汽车销售这个职业的认识更加深刻。

实习收获和体会：

经过学习明白如何才能把汽车销售出去，并能得到顾客的满意呢？首先，汽车营销员要有丰富的自身知识，提高自己的心理素质。其次，要不断的与顾客联络，利用电话咨询等方式，提醒顾客缴纳汽车的各种费用，询问顾客在使用汽车时有什么意见和建议等。在节假日的时候，也可以与顾客联系，送他们一些小礼物什么的作为纪念。总之，就是要先做人，后卖车，要换位思考，多替顾客着想。

在工作车间和前台的工作人员看他们是那么的努力，而我们也即将踏上社会了，他们的工作态度和工作理念就是我们的榜样，这次的参观学习给我的感触非常的深刻，他们的工作

态度让我叹止，即使我们只是来参观，可他们仍当我是客户一样，这就是他们的公司所受于他们的工作理念。

因此，我们明白了，现在我们对我的将来从满了希望，我们相信通过我的努力，我将是他们中的一员，通过这次的学习，更加确信自己的信念了，做好汽车销售，不仅要对自己的车有充分了解，同时还要对竞争品牌的车有充分认识，以前觉得这都没必要，但是实习后发现这很重要，这样才能够做到“知己知彼，百战不殆”

总的来说，我认为销售是集经济学，消费者心理学等多项学科于一体，要想在销售中立于一席之地，必须能够把这些充分的结合到一起，并且通过实践使自己升华，那样能成为一名优秀的销售人员。

销售并不是那么难做，但是要做一个好的销售人员却是很难的，这中间牵扯多很多的问题，我知道自己并不是很能胜任，还需要更多的磨练和实习。不过在实习中我并不能完全的将我自己的能力全部展现出来，我还需要更多的磨练，更多的学习，我相信在以后我会是一个好的销售人员的！

## 汽车销售总结报告和规划篇二

回首2017年，有太多的美好的回忆，2017年本人来到\_\_\_汽车销售公司工作，但是惟有2017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、销售工作分析

在汽车销售顾问岗位上，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。

2017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。

## 三、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。

## 四、自己工作中的不足：

在汽车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2018年度的工作。

## 五、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。

## 六、今年对自己有以下要求：

(1)每月应该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，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。

# 汽车销售总结报告和规划篇三

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□xx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，圆满完成了销售任务。在新春即将来临之际，将今年的工作情况做如下总结。

## 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。今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xx篇、报花份、电台广播xx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。公司正式提升任命为营销经理。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。

## 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xx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，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，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。

## 四、明年工作计划

最近一段时间公司安排下我在x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，现对于明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。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。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。

2、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。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。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。

在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。

## 汽车销售总结报告和规划篇四

20xx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20xx年9月19日到20xx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,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!

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,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.

## 20xx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!

## 汽车销售总结报告和规划篇五

20\_\_年是\_\_\_\_海马汽车销售公司重要的战略转折期，汽车销售个人工作总结。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，\_\_\_\_海马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。

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

对策二：细分市场

场，建立差异化营销

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。

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\_\_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言行规范；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。

## 汽车销售总结报告和规划篇六

回首xx年，有太多的美好的回忆，经过这一年的学习，我深深的感受到了自己有所进步，同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入汽车销售这一行业是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

### 一、第二季度工作总结

#### 1、销售任务完成情况

1)、第2季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛

豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

## 2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

### 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，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。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。

4)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、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、第三季度的工作开展公司在发展过程中，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。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、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，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！

## 汽车销售总结报告和规划篇七

\_\_公司20\_\_年销售\_\_台，各车型销量分别为富康\_\_台；\_\_161台；\_\_3台；\_\_2台；\_\_394台。其中\_\_销售351台。\_\_销量497台较\_\_年增长45(20\_\_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。20\_\_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。

### 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，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。

### 四、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20\_\_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\_\_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、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\_\_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\_\_专卖店全体汽车销售顾问，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20\_\_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。

## 汽车销售总结报告和规划篇八

活动中好的地方：

1、本次活动氛围热烈，利用广宣物料(条幅、奖品kt板等)及主持超水平发挥营造了良好的活动气氛。

2、活动前、后网络充分宣传。活动前后，分别在\_\_等主流媒

体发帖并持续推送，保证了充分的媒体曝光率。

3、事先准备充分。因事前与相关部门充分协调，各项物料制作及安装、冷餐均及时到位，保证了活动的按时开展。

4、x总的现场主持，成为活动当天的看点。现场的幽默发挥及细节把控，对于活动的氛围起到了推波助澜的作用。

5、市场部进步快速。在活动物料的设计上及与广告公司的对接上，如活动画面的独立解决及对广告的多督促及强势要求，表现更为负责和细心，并且多次提出自己的看法，对于活动细节的完善起了很良好的补充作用。

活动中需改进的地方：

1、活动细节不够完善。在桌牌，台签的设置上，因座号出现数字4，有些顾客不愿接受。虽然活动流程未受影响，但诸如此类的小问题，将在今后的活动中更加注意，魔鬼存在细节中，只有细节到位，才有完美的作品。

2、成本控制不足。活动的预算支出约为销售利润的30%，本次活动并无销售，又因活动为前期国际车展活动的收尾，本次活动费用支出近x元，高规格的活动在对现有销售促进并无推动作用，仅在宣传上起到了吸引公众注意力的作用。

3、活动物料及流程的确认不到位。活动前期，按照规定应将活动物料表及流程执行案发给相关部门。但这项工作的确认没有及时找领导签字确认。在今后活动中，市场部将严格执行活动流程规定。

本次活动还有很多流程及细节均待改进，请领导多指正批评。

汽车销售活动总结范文

## 汽车销售总结报告和规划篇九

20\_\_\_\_年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。总结如下：

我是\_\_\_\_年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就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，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解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。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

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，缺乏经验等等。

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。

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。

## 汽车销售总结报告和规划篇十

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，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。

## \_\_年工作计划

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。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

2与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心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。让人知道与了解荣威车，并能亲身体会。

了解客户的资料务、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。

重点客户的开展。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0类，多一个o类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

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，同时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，胜不骄败不馁，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. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。
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查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。

2查看自