

最新销售个人提升总结报告(实用6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售个人提升总结报告篇一

如何在现有的教育资源基础上，采取切实可行的措施来更好地提升初中教师的职业成就感，促进初中教师的专业发展，提升自己的教育事业发展，今天本站小编给大家带来了教师个人提升总结报告，希望对大家有所帮助。

一、领导重视，科学规划，确定骨干教师队伍建设的目标。

几年来，学校把骨干教师队伍建设作为加快发展和提高教育质量的关键，列入学校发展规划和年度工作计划，抢占教师队伍建设的制高点，建设骨干教师队伍。为此，学校制定了《骨干教师评定标准》、《骨干教师管理办法》，明确了骨干教师的标准和培养目标，鼓励教师拔尖、成名成家，打造我校骨干教师队伍。

本学期在全校进行中小学骨干教师培训对象的选拔。按照市教育局制定的具体选拔条件，遵循公开推荐，公平竞争，公正选拔的原则，并且兼顾不同学历和学科的合理分布，拟筛选中小学市级骨干教师培养对象5名(其中，中学部3名，小学部2名)，镇级骨干教师培养对象10名，校级骨干教师培养对象15名，共30名各级骨干教师培训对象。

二、积极培训，提高骨干教师素质。

骨干教师(学科带头人和名教师)培养是学校工作重点，同时也是继续教育工作的核心，按上级要求，学校要本着选好对象、培养骨干、分层培训、讲究实效的原则，采用集中培训，师徒结对等形式，继续组织好骨干教师的校级培训。同时，还要积极支持教师参加上级部门组织的各级骨干教师培训活动，为参训教师提供经费保障，着力打造一批名符其实的不同等级的骨干教师和学科带头人，不断提高学校教师的整体素质。

一是在结对帮扶工作中，采取骨干教师上公开课—青年教师上公开课—骨干教师点评—青年教师反思—修改教案—再上汇报课的双向互动的方法互助互促，共同提高，得到了青年教师的普遍欢迎。二是举办职业道德辅导讲座，围绕思想建设、理论素质建设、师德建设、自身修养建设等方面提出具体要求和措施，狠抓师德建设，鼓励骨干教师积极投身教育事业。多年来，学校坚持年年评选师德标兵，提出永远让爱洒满校园，使骨干教师的事业心、责任心、师德水平不断提高，通过师德教育，骨干教师工作热情高涨，展现出蓬勃向上的精神风貌。三是搭建骨干教师专业化发展的平台，学校坚持唯才是举，千方百计创造条件，将骨干教师送上个人发展的快车道，学校通过名师工程、青蓝工程，在全校开展骨干教师、首席教师、新秀教师评选活动，通过实施专家引领导航，学术研讨促动，外派研读进修，校本发展培训等策略，培养德业双馨的骨干教师队伍，让他们走双师型路子，在学科前沿中占领制高点。通过这些措施，加强了中青年骨干教师的培养工作，形成了尊重人才，人才乐于奉献的局面，真正使骨干教师能引进来、留得住、用得上、干得好，为发展职业教育奠定了坚实的基础。

三、压担子、引路子、搭台子，加快骨干教师成长

学校明确要求骨干教师每年做到五个一：即在地市级以上刊

物发表一篇以上教研论文;上一次水平较高的公开课;带动一个学科组;在本校以上做一场专题讲座;参加一项以上教育科研课题研究和实验。为了使骨干教师都能完成上述五个一任务,学校积极总结交流教师教育教学经验、指导骨干教师培训、指导青年教师学习和实践、展示教师科研成果的阵地,为骨干教师展示教研成果创造条件。至今日止本学期已有骨干教师在全省以上刊物上发表教研论文4篇;14位骨干教师的15篇教学案例、论文被选送参加市教育局组织的“世界银行贷款/英国政府赠款‘西部地区基础教育发展项目’”论文大赛;5名在学校举行的ptt(参与式教学)优质课比赛中脱颖而出的骨干教师,近期将代表学校参加市教育局组织的ptt(参与式教学)优质课比赛。通过压担子、引路子、搭台子,使骨干教师有压力,有动力,有成就感,他们已成为学校的学科带头人和科研骨干。

四、 制定标准, 落实考核, 实行动态管理

为了加强教师队伍建设, 不断提高教师整体素质, 促使青年教师不断成长, 培养一批思想作风扎实, 教学水平较高, 教研能力较强的高水平青年骨干教师, 切实发挥青年骨干教师在教学中的带头示范作用, 学校制定骨干教师考核办法: 1、思想政治素质(12分): 坚持四项基本原则, 热爱教育事业, 热爱学生, 教书育人, 为人师表, 敬业勤奋, 乐于奉献。2、课堂教学水平(12分): 高质量地执行“教学五认真”要求, 课堂教学做到基础性、主体性、创造性有机统一;勇于开展教改实践与创新, 并形成一定的风格特色, 教学效果明显。3、带头示范作用(12分): 在学科教学中起带头和示范作用, 每学年在本校举行一到两次示范课, 或赴其他学校进行一次借班示范或讲学活动。4、教学成绩(16分): 积极探索提高教学质量的新路子, 在各级各类统考或抽考中, 所任学科教学成绩较好, 名次靠前。5、课题研究(12分): 主持一个校级以上立项课题的研究, 课题计划与实施方案的理论性和可操作性较强, 研究过程完整、课题研究成果材料充实, 具有一定的推广价值。6教研论文(12分): 积极总结教改经验, 认真撰写

教研论文，每年有两篇以上论文在县级以上刊物上发表。7、帮带工作(12分)：发挥帮带指导作用，承担培养1-2名青年教师的任务，具有明确的培养计划和活动内容，并在三年内将其培养成为校级骨干教师、教坛新秀或校级教学能手。8、班主任工作(12分)：担任班主任多年，取得b级以上班主任以上资格，所带班级班风好、学风浓。按照这个标准，每年考核认定一次，使骨干教师整体素质有了明显提高。

建设高质量的教师队伍，是全面贯彻党的教育方针，全面推进素质教育，不断提高我校教育教学质量和办学水平的基本保证。我们在以后将尽量拓展培养模式，提高骨干教师在思想政治与职业道德、专业知识与学术水平、教育教学能力与教育科研能力等方面的综合素质，造就一批高素质、高水平，具有终身学习能力和教育创新能力，在教育教学实践中能真正发挥带头、示范和辐射作用的骨干教师队伍。尽快把骨干教师培养成一代名师或教育专家，促进我校教师队伍整体实力的全面提升，实现我校教育的飞跃发展。

一、在思想上：加强学习，提高修养。

我积极参加各种学习培训，认真学习政治、业务，做好笔记，并撰写了心得体会。我还深知，要教育好学生，教师必须先身先之率，时时做到教书育人、言传身教、为人师表，以自己的人格、行为去感染学生，努力使学生、家长能接受我、喜欢我。为了适应新课改要求，我认真学习新的教学理念，用它指导教学实践。在新课程改革中转变自己的角色，用中小学教师职业道德规范严格要求自己，努力使自己不被新课改的浪潮所淹没。积极参加学校组织的校本教研和网络教研并撰写论文。学习点击陶行知并写读书笔记。在工作中，我积极、主动、勤恳地完成了学校布置的各项工作；我还注重文化学习，参加了中心小学的网络教研上传很多文章篇，与同行交流探讨教学经验，学习他们先进教学理念和教学方法并结合自己实际情况设计教学方案。感受到：在不断的学习中，努力使自己的思想觉悟、理论水平、业务能力都有了提高。

二、在教育教学中：敬业爱岗，严谨治教。

认真学习数学大纲，准确把握大纲要求。不断学习新的教学理念，并在网上收集相关资料，结合本校本班情况和学生实际情况设计符合自己实情的教学方法和教学策略。要让学生学会数学，对数学产生兴趣，积极参与到教学活动中，自主学习。我主要从以下几个方面做起。

首先，备好课。备好课是上好课的前提条件。先学习大纲，把握大纲要求，结合中学生心里和认知水平，设计好教学方法和策略，并认真写好教案。其次，上好每一节课，力求向45分钟要效率。努力创设问题情景，从学生熟知的和身边事情入手，激发学生学习兴趣。力争做到精讲多练。教会学生学习方法。在例题讲解，尽可能从多方位，多角度讲解，发展学生思维，拓展学生知识面，训练学生举一反三能力。强化学生数学能力。再次，做好课后辅导，教师光是课讲的好不够，还需做好辅导。做好尖子生的提升，又要做好学困生辅导。我经常利用自己休息时间为学生辅导，从不较个人得失，同时做好作业批改，做到全批全改。把学生教好，让学生成功，是每位教师最大的心愿、最高的荣誉。

作为一名教师，最紧迫的问题是具有新的教学理念，刻苦钻研让学生如何喜欢自己、听从自己的教学模式。我注重研究现代教育技术在课堂教学中的应用，通过进行教学资源的重组，尽量使课堂教学效果优化。得到学生和家长认可和好评。

在工作中，我深知学习的重要性，抓住一切机会认真学习，在不断学习、不断实践中不断提高自己的教育教学水平及教学管理水平。在校内，虚心、主动地向青年教师学习信息技术，丰富教学手段，向领导请教，使自己的教学语言更严谨。虚心学习，不耻下问，及时消化，吸取别人的精华，在自己的教学中为断实践，不断总结，不断提高。平时还注意向书本学习、向身边有经验的教师学习，提高自己的课堂教学水平。在这一学期中，我不仅在业务能力上，还是在教育教学

上都有了一定的提高。

三、工作上，能够以大局为重，从不计较个人得失

在工作需要你时，你没有任何理由拒绝。开学初，初三数学老师考特岗走了，没有谁愿意接，由于种种原因每人接，学校领导找到我，我也很无奈，因为自己身体不好，孩子上初中，家务负担重等，在这种情况下，我还是选择接初三数学课。既然接了，就意味着付出，因为教初一和初三课，备课量增大，批改和辅导等都增大，面对这些克服种种困难，还要听别人讽刺，说你愿意接，还要听别人讽刺，在这种情况下，只有能努力工作，才不辜负学校领导、学生及家长的期望。

四、今后努力方向

在各位领导和教师的大力支持、帮助下，本学期，我在工作中虽然取得了一定的成绩，但我平时工作中出现需改进的地方也较多，理论知识不够，电脑知识长进不快。文化知识有待进一步强化，特别是要不断提高理论水平和业务水平。进一步完善自我。继续用实际行动，一步一个脚印地做好工作，做到有一份热发一份光。认真执行学校教育教学工作计划，转变思想，积极探索，改革教学，把新课程标准的新思想、新理念和数学课堂教学的新思路、新设想结合起来，创设一种和谐教学课堂，使学生在轻松愉悦环境下学习。

本年度，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工。

积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作，严格要求学生，尊

重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

下面是本人的教育教学过程中工作小结：

1、 要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

在教学工作方面，优化教学方法，按常规做好课前、课中、课后的各项工作，认真钻研教材，课堂教学真正体现“教师为主导，学生为主体”的教学思想，并结合学校德育对学生进行心理健康教育，发展学生心理；创设情境，诱发学生的认知需求和创新欲望，使学生从情感、思维和行为上主动参与学习；在培养学生形象和抽象、分析和综合思维能力的同时，有意识地培养学生求新、求异、聚合、发散等创新学习活动所要求的思维方式和方法。

以学生创新学习为主线组织课堂教学活动，鼓励学生主动参与、主动探索、主动思考、主动操作、主动评价，运用启发学习、尝试学习、发现学习、合作学习等方法，在教学中求创新，在活动中促发展；课堂教学重视学生的训练，精心设计练习作业，练习作业有层次有坡度，对学生的作业严格要求，培养良好的作业习惯。

在进行计算能力训练时，我要求学生先要认真审题，边审题边思考，计算过程中要求学生做到一步一回头，进行自觉检验。如果发现个别学生做错了题，及时要求学生纠正，自觉分析造成错误的原因，防止再错，养成认真计算的习惯。平时要求学生题目中的数字、运算符号必须写得清楚工整、规范，作业做完后，要养成自觉检验的习惯，端正认真学习、刻苦钻研的学习态度，培养独立思考和克服困难的精神。

根据学生的实际情况进行集体辅导和个人辅导，热情辅导中

下生，有组织地进行课外活动，活动讲究实效；重视对学生的知识考查，做好学生的补漏工作。根据教材的特点进行德育渗透，对学生进行有效的品德教育。把堂上获取知识的主动权交给学生，让学生成为信息的主动摄取者和加工者，充分发掘学生自己的潜能。使学生从被动接受的“要我学”转化为主动的“我要学”，变“学会”为“会学”。使学生掌握基础知识的基本技能。

2、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，部分学生缺乏自觉性，经常不能按时完成作业，甚至有的学生欠交作业，针对这种问题，我就进行对学生进行思想教育。树立学习的信心，有的学生学习成绩不理想，并不是他们没有潜能，而是不相信自己有潜能，在经历了一两次失败和挫折后，对自己失去了信心。

因此形成“自己脑子笨”这种意识，久而久之，起来形成习惯，一遇到问题，先想自己不行，对自己没信心，结果自己什么都学不成，什么都不想学，作业不会做，造成成绩低下。我所教的班的差生比较多，他们基础比较差，学习数学很吃力，多次测验都不够理想。他们主要是对数学产生了畏难情绪。

针对这种情况，在课堂上我有意识地通过一些浅显易懂的问题为他们提供发言机会，让他们到黑板上做题，给他们自我表现的机会，同时对他们在学习中的点滴进步，我都给以表扬和鼓励，使他们逐步树立起学习的信心。这样一来他们也体会到学好数学的成功感，学习成绩也不断提高。

3、积极参与听课、评课，逐步提高教学水平。

4、与班主任、家长密切配合。常与培班主任互相沟通，反映学生平时的学习、活动、生活情况，共同管理好学生；积极主动地与家长联系，通过家访、电访了解学生在家里、在社会、在假日的情况，并向家长报告学生在校的表现，互相沟通，

共商教育孩子们的方法，使学生能健康发展。

发现个别学生问题时，主动与家长联系，并力争家长的理解、支持和配合，向家长宣传科学的教子方法，使家庭教育与学校教育同步，共同培育好青少年一代。

销售个人提升总结报告篇二

工作总结可以是一项官僚化工作，可以是一项任务和负担，也可以是有效提升自我的一项工具，这全取决于如何应用，今天豆花问答网小编在这给大家整理了一些汽车销售提升报告，就让我们一起来看看吧！

汽车销售提升报告1

尊敬的各位领导、同志们：

本人20__年__月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。20__年__月，公司任命我为营销公司总经理，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立__市场的基地，大力拓展全国市场，出色地完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

一、工作总结

1、自我学习、发展、塑造

本人大学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经

理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。20__年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管__。管理的省份有：__、__、__、__、__。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

20__年__月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6_4和8_4重型自卸车，并在20__年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

20__年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广__、__、__自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司

下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

二、存在的缺点和不足

经过多年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：

- 1、工作纪律不够严格，袒护纵容部下员工；
- 2、我们销售激励机制有待于完善与加强；
- 3、销售及售后服务工作需要提高，员工素质需进一步加强；
- 4、自己的模范作用还不够，今后工作中都要注意；
- 5、在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼；六是与公司相关部门及领导沟通的太少。

以上在管理工作中有待改进。

三、形势分析与今后的设想

最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入__等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的”，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，

其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

汽车销售提升报告2

20__年是__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__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。

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2014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。

汽车销售提升报告3

一、毕业实习状况

实践时间：20__年__月__日至__月__日

实践地点：__省__市

实践目的：

1. 巩固、充实、加深所学专业基础知识，与基础理论知识。
2. 利用所学知识解决生活中所遇到的实际状况与问题。
3. 将创新精神发挥到实习工作中，做到理论联系实际，利用新知识解决新问题。
4. 熟练掌握该类职业所需的相关计算机操作等技能。
5. 在工作中养成严谨、认真、实事求是的工作习惯。

二、实习单位及岗位介绍

1. 实习单位概况

建立于1994年的__汽车股份有限公司，是一家带给全面汽车销售服务的专业集团公司。历经16年的发展与变革，这天的__，已壮大成为拥有数亿元资产、1900名员工，集多品牌汽车销售、维修、金融、保险代理、快修美容连锁、汽车配

件销售、二手车经营等功能于一体的大型多元化企业集团。目前，__汽车集团旗下拥有10多个4s专营店，24个控股子公司，数十个标准展厅。同时经销上海通用别克、上海大众、上海大众斯柯达、奇瑞汽车、东风日产、东风本田、东风标致、上汽荣威、北京现代、进口现代、一汽大众、通用雪佛兰及上海汇众等十多个主流汽车品牌。20__年4月，__汽车股份有限公司被新疆__实业(投资)有限职责公司收购，成为其旗下子公司。截止目前未对社会各界发布相关新闻消息。

2. 实习岗位介绍

(1) 实习岗位

销售助理

(2) 职务职责

管理相关销售文档数据，处理相关销售订单，与购车客户以及二级代理商沟通协调，候补销售顾问，在销售顾问缺席的时候要提前做好相关的接待以及介绍工作，不断学习提升，为提升为销售顾问做好理论知识与实践准备。

(3) 职务特点

负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作;负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态状况的质询;完成营销部部长临时交办的其他任务。

(4) 工作技巧与方法

首先，要做好访前计划。客户形形色色，第一次接触便需要透过其言行举止大致了解客户的爱憎喜恶，这样便能够在接下来的交流与沟通里面做到察言观色，投其所好，促进交易

达成。

其次，完善计划资料项目。在那里能够借用一句古语说明：有备无患。计划资料里，尽量理清时间，地点，人物，拜访原因，拜访时所需介绍资料，拜访结束可能出现的结果及其分别的处理方案。

再次，利用fab介绍法着重告诉客户产品的特征，功效，及能够带给客户的利益，尽量减少谈判式交谈，这样更能够拉近我们与客户之间的距离。最后，做好售后追踪，要让客户信任销售人员就得和他们建立起良好的信任与被信任关系，只有做好售后追踪，才能提高客户满意度，才能提高客户的转介绍率。

(5) 实习资料以及过程

入职培训阶段

2020年_月_日所有的新员工都在这天集合，一些是签合同，一些则是单纯的来等候上班之前的培训安排。

_月8日我们一群人从__来到了成都的第一个培训站：上海__公司。在那里，人事培训主管给我安排了一位师傅，是一个叫__的销售顾问，墙上的公告栏里我看到我的师傅是上个年度的微笑之星。刚开始是跟着师傅学习电话接待技巧与话术。开始也觉得挺简单，务必讲的话也就这几句：您好，__、公司，我是销售顾问__请问有什么能够帮您请问您怎样称呼请问能够留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系到您。请问还有什么能够帮忙的吗好的，感谢您的来电，请您先挂机。那里师傅告诉我们，在接电话的时候务必等待对方先挂机，这是一种做人的基本礼节。

_月9日，师傅给了我一本__内部基础汽车知识培训资料，对汽车一无所知的我明白了汽车能够根据轴距分为以下几

种□2600mm以下属于ao型，2600—2700mm属于a型，2700mm以上则属于b型车。按照动力装置区分则能够分为：内燃机车，电动机车。按照车身造型分类又可分为：旅行车，两厢车，三厢车□suv□mpv商务多用途汽车□cross车型。

__月13日，军训开始，为期三天的军训要训练的资料与高中大学几乎无差，于我最痛苦的便是拖着重感冒的身体每一天起早来到那里训练。一齐军训的同事与以前的班级不一样，我们是来自群众的不同分公司的不同职位的员工们，有的是经理，有的是与我一样部门里最底层的员工。__园区，__园区，城北园区等。一共51名员工年龄从二十不到到四十出头都有。我们一群人照各种区分标准划分似乎都只能用四个字形容：参差不齐。毫无意外，简约的时候我们的表现毕竟是好但是高中时候，但好歹还算整齐。

__月2日，这天开始重新做了安排，我从电话组调到了网络组。电话组是主要学习了电话接待，还有电话预约客户接待，那么自然网络组就是要好好地处理网络订单。参加完上海大众的内部培训以后，最后接到了一个通知，按照工程进度，我们回到__区之后的品牌确定为：__，主要的车系为□fit飞度city锋范，雅阁，歌诗图，奥德赛。理解了一个月的德系车相关培训后我们自己的品牌却是与之几乎没有共同卖点的日系车。但哲学告诉我们一切事物都是有两面性的，因此，在这个月的跟岗以后我们也就大致了解了德系车的卖点，同时也就能根据我们所了解到的知识来给客户讲得面面俱到，也正因如此而获得更高的满意度。

很深入的探讨。

汽车销售总结报告

汽车销售顾问总结报告范文

汽车销售实习总结报告范文

汽车销售实习总结报告

汽车销售工作总结报告

销售个人提升总结报告篇三

1、伴随着银产品价格的大幅调整，具有较强竞争力的银饰市场中艾蒂尔将在此轮市场调整过程中应跟上市场调整的步伐。以一定的价格优势，质量优势在银饰市场获得一定的市场份额。

2、银饰市场的发展稳定，给国内或国外银饰企业和市场带来机遇，所以在本站市场是银饰市场非常大发展空间，抓好国内市场，这也是我们公司发展打好机遇。

二、工作状况概述：

1、每天上午看看报表，整理资料；

2、收集一些行业新信息，了解新的资讯；

3、多搞一些活动，对于优惠，客户是不会拒绝的。以此来吸引客户，为我们艾蒂尔以后的市场提供忠实的客源。

4、可以定时搞一些活动，赠送一些礼品，但活动时间不宜过长，免的客户产生“疲劳感”。

三、工作中的成绩和缺点：

1、通过不同的渠道获取了一批客户资料，更进中；做好银饰企业的搜索，了解有实力的银饰企业，，正所谓知己知彼百战不殆。加强产品知识学习和企业了解,加强自己的专业知识不够，销售技巧不灵活，谈判感觉自己找.

2、设立客人的档案资料，有优惠及时通知客人，让客人及时了解到我们的优惠信息。

3、我们的业绩不够理想，可以归纳我们员工自身主观原因和客观原因，我认为最客观的原因是新员工太多，销售不够默契。

四、下月计划

1、每天坚持看些资料，了解些新的产品，增加自己的行业知识，专业知识；

2、通过不同的渠道获取更多的客户资源，维护好客户关系，让他们都知道艾蒂尔的品牌；

3、在工作中每天发现问题，总结问题，解决问题，养成不断自我提高的习惯；

5、把5月的目标，定在6月中，希望有所突出。

6、希望培养好同事们的默契，与同事们齐心协力，共同完成目标。

销售个人提升总结报告篇四

综合业务股主要分管安全生产、农民专业合作社、农村经营网络建设等工作，兼管项目建设申报工作。今年综合业务股在上级主管部门指导下，在县社领导班子的正确领导下扎实稳步地开展工作，现汇报如下：

一、安全生产工作

1、落实企业安全生产主体责任和部门安全生产监管责任，建立安全生产责任联系点制度，加强对重点部位的安全监督与

指导。与下属企业基层供销社签订安全生产责任书14份，签订率100%，按照“谁主管，谁负责”、“谁管辖，谁负责”的原则，层层负责。

2、开展“安全生产基层基础年”继续深化“安全生产年”活动。根据《三江县20xx年安全生产工作要点》、《柳州市供销合作联社20xx年安全生产工作要点》，柳州市供销合作联社[20xx]14号文件《关于继续深入开展“安全生产年”活动实施方案的通知》以及三江侗族自治县安全生产委员会有关文件精神，开展“安全生产年”活动。扎实开展安全生产执法行动、治理行动、宣传教育行动。“安全生产年”活动已进入全面实施阶段取得良好的效果。

3、开展“安全生产月”活动

按照三江县安全生产委员会和柳州市供销合作联社的布置开展“安全生产月”活动，参加“安全生产月”活动4项内容。“安全生产月”期间，在单位在悬挂宣传“安全生产月”活动主题的横幅为安全生产月造势，营股票业务员工作总结。

造“安全生产月”活动的浓厚氛围；组织本单位员工参加县安委6月8日举办的安全生产咨询日活动；组织干部职工观看安全生产教育影片《生命监管》；在县日用杂品公司烟花爆竹仓库开展应急预案演练，开展应对各种突发事故的应急预案演练，提高处置突发事件能力、应急管理水平，提升自救意识和能力。

4、加强防汛抗洪救灾工作，组建三江县供销合作社防汛抗洪抗旱组织机构，做到早计划早安排。汛期启动防汛抗洪预案并加大防汛安全监管和督查力度，严格执行值班制度，领导带班，值班人员全天开手机。对本系统企业的危房、仓库以及人员密集场所进行重点排查，发现问题和隐患，及时采取措施整改。

5、组织开展本部门安全生产大检查及安全生产领域打非治违专项行动。重点对所属企业的营业场所、仓库、生产加工厂(场)、娱乐场所、职工宿舍等部位进行防火、防盗、防暴、防毒、防洪检查。今年已开展第一季度、第二季度、第三季度安全生产大检查。

6、积极配合县安监、公安、工商等部门对全县烟花爆竹经营进行专项整治，收缴各种野炮近百件，严厉打击无证经营烟花爆竹等严重违法行为。股票业务员工作总结。

二、农民专业合作社

20xx年1到9月份，新发展农民专业合作社9个，累计发展建设农民专业合作社45个。1—9月份帮助农民实现收入14500万;以各种方式联结带动农户16000户。

三、项目建设申报工作

1、柳州隆泰竹业有限公司农副产品配送中心建设项目

由柳州隆泰竹业有限公司建设实施，项目建设地点在柳州市三江侗族自治县古宜镇雅桂路(县职业中学旁)，项目于20xx年1月动工至20xx年1月建成，建设期为12个月。项目实际完成投资530万元，由项目建设单位自筹。主要建设内容为，购置土地18076平方米(27亩)，建筑面积1768.54平方米，购置配送车2部、叉车1台、电子交易配送设备6台及安全监控设备1套，配套建设供电、给排水、消防、环保、安全等设施。柳州隆泰竹业有限公司农副产品配送中心建设申报20xx年度自治区新农村现代流通服务网络工程项目已获审批。

2、老堡供销社农贸市场建设项目

由老堡供销社建设实施，总投资120万元，建设500多平方米钢架棚结构市场。同时盘活供销社旧旅社楼房700平方米店面

作为市场设施，市场设有日杂行、水果行、蔬菜行、肉行、鱼行、活鸡活鸭行等各种摊位26个，及百货、成衣、饮食店面，今年6月投入使用。该项目正在等待时机申报。

3、三江县供销社寨准农资配送中心建设项目

由八江供销社建设实施，项目建设地点在三江县火车站，占地面积20xx平方米。项目总投资48万元，项目实施内容：1、升级改造门店、储备仓库20xx平方米。2、配备配送车辆4辆，计算机2台。项目建设期12个月，从2xx1年5月开始投资建设□20xx年5月竣工。于20xx年7月申报20xx年柳州市“新网工程”项目。

4□20xx年7月《三江县东竹山茶叶生产专业合作社茶叶销售配送中心建设》、《三江县香幽茶叶专业合作社农副产品经营网络建设》申报20xx年柳州市“新网工程”项目尚未获得审批。

销售个人提升总结报告篇五

____年____月____日，我很荣幸加入____药业有限公司，有幸成为该公司的一名销售实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢____药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房销售员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与

鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

二、存在的不足与努力方向

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房销售人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

销售个人提升总结报告篇六

在销售过程中，做好房产销售，做一个好的销售员并不是一件简单的事，往往都会遇到很多困难。在“天心华庭”每一笔业务的销售过程，都是我对房产销售工作的积累和挑战。

随着城市生活水平的不断提高，人们对居住质量的需求也提高了。人们在购房中，除了要求户型及小区配套外，还会挑绿化，挑物业，甚至挑起了邻居。

客户冲着我们地段来，如果我们项目没有好的品质，没有好的户型也是不行的。我项目户型人性化设计，明厨明卫，双观景阳台远可观岳麓山红枫绿树、湘江碧水、近可观天心古

阁。客户对我们地段，户型是无可挑剔的，可也有客户对价格还是理解不了。

当然，在销售过程中，也会遇到一些困难。有的客户喜欢，并认可我们的地段，却理解不了价格。由于资金短缺，很多客户仅有割爱买到较远一点的项目。也有客户会挑剔我们户型，在销售过程中没有成功。

前一段时间，我接待了一位德国客户，看了一个多月房子的他来到我项目，给他简单介绍了我项目的位置和环境，就被我们优越的地理位置所吸引。并很快成交，定下了一套双阳台的户型。他十分认可我们的地段，觉得城市中心的位置，我们的性价比很高。天心阁有着悠久的历史文化，对中国文化有着浓厚兴趣的他，更是看中了我项目与天心公园相连，舒适的自然环境，享受繁华中的宁静。

德国客户的成交，让我对“天心华庭”更加自信。相信“天心华庭”的销售会更火爆。我也将在销售中不断总结和反思自我的工作，努力让自我成为一名出色的销售人员。我将不断积累经验，一步一个脚印，每个脚步都结结实实的踏在前进的道路上。