

最新汽车销售个人报告总结(优秀5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

汽车销售个人报告总结篇一

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定位及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

一、实习时间：20____年4月至5月

二、实习地点：____省____市江玲汽车销售服务有限公司

三、实习目的：

(1)进一步加深对理论知识的理解，，深入实践掌握“汽车九步销售流程”；

(4)更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力；

(5)了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

(6)通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作

原理和应用。

四、实习主要内容

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江铃汽车销售服务有限公司是一家成立于19____年的民营企业，位于____市靖江南路85号(104国道旁)，是江铃汽车集团唯一授权在台州区域的一级代理商，集整车销售，配件供应，特约维修，信息反馈四位一体的专营公司，现设有销售部，市场部，管理部，维修中心，配件部，财务部共六大部门。

公司拥有一流的标准化汽车展示大厅，现代化的汽车维修车间，大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车，保险，上牌，信贷消费，维修，配件供应，紧急救援，预约投诉，三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡，凯运厢货，福特全顺，陆风双门越野车，陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店，温岭金典，天台新世纪，仙居万达，三门分公司，台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001□____质量管理体系认证□5s现场管理及福特server____认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修“优质文明示范企业”称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江铃汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待

客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1. 接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2. 咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求(配置、性能、动力、用途方面)，通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3. 车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

1) 车前45° 两米

历来欧洲车系注重传统与现代的结合，在前脸造型方面也有所表现，特别是同其他标致车型相比，其内在的气质更加令人产生品牌的荣誉感，而且307前风挡玻璃面积为1.46m²保证前方良好的视野。

“follow me home”伴我回家：关闭点火开关后，向上抬起灯光组合开关操纵杆，大灯近光自动亮起，并于大约1分钟后自动熄灭，为夜间停车后提供车外延时照明。

2) 车头正前方

发动机盖：307的发动机盖采用铝合金材料，大大减轻重量，同时较传统钢板材料强度更有所提高。发动机盖采用了简单可靠的撑杆予以支撑，主要考虑发动机盖开启角度小于90°必须保证其可靠性，否则会影响在发动机舱内进行必要的保养等操作。发动机盖没有日本车常用的隔音垫，这部分隔音垫的效果主要表现减小怠速状态下发动机噪音传到车外，对于我们应该关注的车内噪音水平完全没有帮助，307的四缸发动机怠速非常宁静。同时，这个隔音垫会影响到发动机舱内的散热。

隔音：影响到车内噪音的主要部位是发动机后方，也叫做防火墙位置的隔音处理，能够看到的部分有面积很大的隔音垫，几乎覆盖了整个防火墙表面，另外在内部的空腔还有注蜡和发泡填充材料，这些材料的使用，使得307的车内噪音水平在不同速度范围都有极佳的表现。

3) 右侧+副驾驶座

307采用高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备非常好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱落以尽可能减少维修成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到保护作用。

制动：307采用前通风盘/后盘式制动，配备bosch8.1版本abs系统+电子制动力分配系统+eva紧急制动辅助。

307手套箱容积达到17.5升，内部设置用来存放或固定不同物品的专门位置，手套箱可通过内部旋钮开关选择接通或关闭空调通风，从而实现冷藏或保温功能。手套箱盖开启有阻尼，防止下落过快物品跌落。手套箱盖可用钥匙上锁。

307的加油口盖需要用钥匙开启，并且开启后车钥匙不能拔下，这样就避免油箱盖丢失，因为加满油后油箱不盖好是极度危

险的。这样设计表明标致汽车在安全方面重视程度。

4) 后排座椅

车窗：307后窗面积非常大，处于安全考虑后窗玻璃只能下降到大约1/3处；同时考虑到后座经常会有儿童，后窗玻璃在正常情况是不能单独控制的，需要驾驶员同意后，按下驾驶员车门上的集控开关后才可以通过后门上的车窗控制开关自行控制。

儿童锁：307后车门儿童锁设计要求使用钥匙操作，避免发生象拨片式的经常出现误操作的情况。

座椅折叠：307后排座椅可以按照4/6比例向前折叠，从而进一步扩展车内储物空间，同时由于后排头枕的逗号式设计，使得折叠座椅并不需要拆卸头枕，操作非常简便。

头枕及安全带：307后排三个位置均配备安全头枕和三点式安全带，两侧的安全带还有限力器，这体现了标致汽车对车内所有乘客同样的安全标准。

5) 车辆后方

307行李箱容积620l(水容积法)，在同级别车中最大，而这个级别车型的主要用户群体对行李箱使用要求是最高的。行李箱内部很规整，便于各种尺寸的物品盛放，在地板、后座椅靠背和顶部，分布8个挂钩，用行李箱地板网可将行李分隔或固定。

行李箱盖：307行李箱盖开启与中控锁系统联动。行李箱盖采用气压撑杆和铰链，开启和关闭都非常轻松，同时这种设计完全不会占用行李箱空间；由于开启角度为113°即使气压撑杆失效，仍然能够保持开启状态，不会影响操作。

尾灯：307采用火焰造型的整体尾灯led式设计，功能包括：示宽灯、刹车灯、转向指示灯、倒车灯(右侧一个)、后雾灯(左侧一个)。后风挡玻璃上部还有高位刹车灯。后行李箱打开在尾灯背面的位置，有两个塑料活门，用硬币旋转上面的螺丝，可以方便检修或更换尾灯灯泡。

6) 驾驶室

主动安全搁脚板：国产同级车率先采用，为驾驶提供舒适的同时保证安全，发生碰撞后主动通过变形以保证驾驶员脚部安全，属于被动安全装置。

中央显示器：中央显示器的位置充分体现对安全的考虑，在查阅各种信息的同时，减少驾驶员视线离开路面的时间，提供良好的驾驶辅助。提供多种信息：车外温度、日期、时间、音响信息、行车电脑信息、车辆故障提示、车门开启状态等等。重要以图形符号显示，一目了然。

中控及防盗：超级严密的防盗系统，在整个国产车界都处于领先水平，体现技术领先的同时更表现出对用户的关注。中控锁：遥控锁车，遥控关闭车窗、天窗功能，远距离寻车；防盗系统：发动机防启动、车辆外部报警、超级锁功能、车内气流报警(可通过设定取消)。

乘客座气囊关闭：充分保护前座儿童，用户维修上成本的降低是次要的。操作简单，关闭后会有相应提示(仪表板和中央显示器)。

4. 试乘试驾

向客户做了车整体的介绍，客户可能被你说得心动了，但是他并不会立刻就跟你马上签单，所以，适时的结合试乘试驾，就算你在车辆介绍时已经把车介绍得很好了，可是毕竟是嘴皮上的功夫，建议客户试乘试驾，不仅可以进一步体验车的

性能、享受车的操控，而且还可以给客户带来签单的冲动(促单)，所以试乘试驾是销售过程中很有必要的一个环节。

5. 报价协商

客户已经基本确定就要这车了，配置、性能也都了解了，接下来就坐下来进行报价协商了，这是销售过程最辛苦的一步，每个4s店都有自己的展厅报价，往往客户并不仅仅满足这，有漫天要价的客户、也有试探性的客户，对于此，我们得通过跟客户交谈了解知道客户心目中能够接受的价位，只要掌握了就变容易了。议价是漫长，又需要耐心的一个环节，需要自己不断地积累谈判技巧。

6. 签约

客户已经接受了你的报价，接下来就得准备销售合同了。根据客户自己的信息，先把客户的姓名、地址、联系方式等相关信息填入合同里，此外还应该在合同里写明所购车型的具体信息，比如：是手动档还是自动挡、是1.6l排量还是2.0l排量，是按揭还是全款，是否付订金等等，最后让客户确认合同里的信息，确认无误后让客户签名、销售顾问签名，最后由销售经理签名，合同才算生效了。

7. 成交

成交和签约是同步进行的，自合同生效开始，办理了公司要求的相关手续后，只要客户把购车的费用都交齐了，成交就结束了。

8. 交车

这是客户最高兴、最期待的环节，但是也是最重要的环节。交车了，该准备：交车检查表、使用手册、专家使用建议、全国经销商联系方式、保养与保修手册、天线、钥匙(含备用

钥匙、齿形码、密码条)、点烟器等。交车时，要仔细向客户讲解各个部位的使用，有点像之前的六方位介绍，只是细分到了各个部位上而已，这个环节至少要30-40分钟，最后赠送交车礼物，合照留念，放礼炮。

9. 售后服务

在交车的同时，记得向客户介绍售后部的服务顾问，这个可以为你以后工作带来不少方便，同时也给客户带来专业的售后服务。交车三天后对客户进行回访，赞扬客户拥有了一部属于自己的爱车，并提醒客户进来老客户转介绍，制定对客户的回访计划。

五、实习总结

以前从来没有觉得自己作销售会有什么问题，在学校我也算是一个活跃份子，周围人也都说我报现在所读的专业真是没有报错，我也对自己没有什么怀疑的。但是到公司后，我才发现自己以前是多么自负，不但专业知识懂得不多，而且一些基本的礼仪自己也不懂，实习开始，身上的压力真的很大，以前一直认为自己很健谈的我竟然好像一下失去了同别人的交流能力，面对客户竟然话都不敢说，唯恐他们的问题会把自己问到，那种恐惧的心理虽然现在想想觉得好笑，但是那种感觉确真实的存在过，有一段时间自己只想蜗居在一个小角落。我逐渐对自己这种境况产生了一种狂度悲哀的状态，以前那个富有朝气的我已经荡然无存，还好，值得庆幸的是我没有就此而沉沦下去，而是适当的调整自己，叫自己重拾自信，我相信，我虽然懂得不多，但是自己可以给自己充电，叫自己发光发热，而且，我发现我也做到了，同时我也真切的感受了一句话的涵义，那就是“做销售就要脸皮厚一点”。

还有做好汽车销售，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。

汽车销售个人报告总结篇二

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，厅的全体人员在的领导下，公司各部门的大力支持下，经过全体人员的共同努力，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的情景做如下汇报总结如下：

一、销售情景

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，较增长45(私家车销售342台)。

二、营销

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。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

户进行进取的回访，经过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在9月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，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，5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表，在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，每日核对库存情景，对车辆销售作出了贡献。

四、档案管理

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要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，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在_进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于的做如下安排：

- 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，争取优惠政策，加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情景，安排日常，理解销售人员的不一样见解，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，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。
- 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、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最终，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感激公司领导和全体同事，在一年的中对我们的大力支持与帮忙。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，虚心学习。以更好的成绩来感激领导和各位的支持。再次多谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

汽车销售个人报告总结

汽车销售个人报告总结篇三

对于一名销售人员，工作的压力是很大的，每天要接触各种各样的人，还要达到每个月的业绩目标。但是也要化压力为动力，特制定20_年工作计划。

二、在拥有老客人的同时还要不断从各种媒体获得更多客人信息

四、今年对自己有以下要求

- 1、每周要增加5个以上的新客人，还要有2到3个潜在客人。
- 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、见客人之前要多了解客人的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客人。
- 4、对客人不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客人。在有些问题上你和客人是一直的。
- 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、对所有客人的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客人一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客人遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客人相信本人们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、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。
- 10、为了今年的销售任务每月本人要努力完成任务额，为公司创造更多利润。

汽车销售个人报告总结篇四

- 1。更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，

学会与顾客接触，交流

2. 了解—汽车各种品牌，价格，性能

二、时间：

三、地点：

四、实习内容

1. 掌握—汽车的销售流程

2. 与销售人员进行关系，从他们那里学习更多的经验

3. 学会运用相应的销售技巧

4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5. 真正了解“4s店”的含义

五、汽车销售流程图：

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真

倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

六、实习总结

短短的一个月的实习期过去了，而我在--汽车有限公司实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，

教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。同时，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

汽车销售个人报告总结篇五

一、 年度进车量及销量1、 从20xx年、20xx年销量情况来看，每年销量较好的月份为1月、10月、11月、12月。每年销量最低点为2月，8月，但是在20xx年8月份销量反而是上升趋势，原因是8月份公司销售政策有了大幅度的改变，销售顾问激情较高，所以出现反常情况。而每年的5月、6月、7月份销量平稳，没有明显的上升和下降趋势，上升最明显的月份为3-4月，11-12月，所以每年要抓住这几个月份冲量，在销量较低的月份打好基本功，做好宣传，收集信息，培训员工基础知识和竞品知识。

2、 从表1看出，天荣作为整个公司的主战场□20xx年天荣销量占公司销量49%，北环市场占35%，二网及市场占16%□20xx年实销量419台，进车量368台，比例为1:1.1□20xx年应提升至1:1.5.

3□ 20xx年要提高二网及市场销量，预计至少达到总销量的30%，并且优化库存，坚守先进先出的原则。

二、 各车型销量

1、 从表中可以看出，悠悠是我们的主打车型，占总销量的63%，

其中悠悠基本型、特惠1型、标准1型三个车型销量最大，各占悠悠车型的24%，18%，19%。 优胜二代占总销量的25%。在20xx年低价位车辆占据比例较大，也是冲量车型。 2、 优

优柴油、优劲、优雅这些车型销量不大，应该作为我们的利润车型。

三、各人员销量

老员工中销量最高的是，也是销量最平稳的一个，在新员工中，刘聪销量较平稳，高出辉销量直线上升。其它销售顾问销量时高时低，说明产品和竞品知识还不牢固，销售技巧有待提高。

四、客户抱怨及投诉

1、在全年销售过程中客户抱怨共计14次，投诉1次。其中3位客户抱怨合格证给予不及时，1位客户抱怨惠民补贴给予太晚，2位客户抱怨竞品车和二手车置换返利未及时给予，1位客户抱怨钥匙没有随车，1位客户抱怨我公司给客户安装的铝圈不是原厂铝圈，1位客户投诉合格证耽误时间太长。

2、在这些抱怨中，由于信息员及时与销售部沟通配合，最终关闭抱怨，没有考核。但是1位客户梅庆坤投诉合格证不及时，导致最终考核公司14000元，这也许是因为我们各部门沟通不及时所造成，给公司造成了很大的损失，在以后的工作过程中我们一定避免此类事情再次发生。

3、在以后工作过程中，首先要考虑事情发生的严重性，因为厂家客服部门是一个很严格的部门，并且考核严重，所以我们要引以为戒，加强各部门沟通，杜绝抱怨和考核。

五、客户满意度

1、由于我公司客服部门还不太完善，在回访客户过程中，客户对销售顾问的服务都很满意，但是有客户抱怨合格证给予不及时，其中有一位客户投诉销售顾问态度不好，造成客户抱怨，我已经向客户沟通了此件事情，也找此销售顾问了解

了情况，确实存在销售顾问态度不是太端正的问题，没有和客户沟通好，我希望以后客服加强监督，销售顾问端正态度，提高客户满意度。

六、部门之间沟通问题

- 1、由于每个人的岗位职责不明确，导致部门之间沟通存在一定的障碍，遇到问题推卸责任，信息传达不到位，忽略时间观念，造成工作无法正常的进行。
- 2、每个人有时候要身兼多职，无法做到每项工作细致、认真。
- 3、每次例会解决不了实质性问题。
- 4、缺乏制度约束，导致人员不好管理，工作无法向前推进。

以上是我20xx年的工作总结，展望20xx[]回望20xx[]望金泽所有同事在新的一年里有不一样的收获!