# 202\_年党支部上半年工作总结\_2023汽车销售上半年工作总结

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-11

*在工作的这段时间里我有针对性的走访过一些客户，成功少，失败多。202\_汽车销售上半年工作总结如下，快随本站小编一起来了解下。　　202\_汽车销售上半年工作总结　　自xx月3日来公司至今近2个月时间，在这两个月的时间里主要做了几项工作：客...*

　　在工作的这段时间里我有针对性的走访过一些客户，成功少，失败多。202\_汽车销售上半年工作总结如下，快随本站小编一起来了解下。

**202\_汽车销售上半年工作总结**

　　自xx月3日来公司至今近2个月时间，在这两个月的时间里主要做了几项工作：客车专业知识的学习、电话客户开发、客户的洽谈与走访以及公司的日常工作。

　　在这近两个月试用期的时间里，我经历了对客车这个行业从不知到了解到熟知这样的一个过程，对公司品牌客车常卖车型达到熟知的程度，并对部分竞争品牌也有一些了解，在和客户谈起其他竞争品牌时可以用客户可以接受的理由让他们选择我们公司品牌客车。

　　现xx省主要的公用，民用客车有xxx、xxx、xxxx等等。各个品牌都有着自己的运营模式和与其他品牌竞争的优点，也正因此，其众多品牌都在这同一个市场长期存活着。

　　对我们xx而言，在众多的竞争对手中我们的优点就在于老品牌值得信赖、优质的品质人所共知。但针对现今的市场我们也有很多的不足,如价位略高，贷款等政策支持不够，售后服务跟不上等。所以我们应该结合我们的优势和略式针对不同的行业市场进行差异化销售。

　　客车的主要市场主要有城市客运、旅游业、企事业通勤(包括大中院校通勤)、送子业等。不同的行业用车都有着各自的特点，如：城市客运是客车需求量最大的行业之一，每次均为批量购车，而且数量巨大。但也正因此，该行业也是运作最困难的行业。其运作周期长、运作前期投入大、运作涉及事很多等等。相对于城市客运而言，旅游业、企事业通勤等行业有其不同的优势。旅游业与xx也有其很多的共同点，均为私人运营、对车辆的需求量大、车辆更新速度快等。但运营旅游和xx的个人对客车行业都是很了解的，所以卖给他们车的利润会很低。

　　企事业单位通勤相对其他几个行业来说有着自身很大的优点，客车需求量大，客车价格不透明等对我们客车销售来说都是很好的事情，但是也有着一点小的困难，就是存在企事业买车找不对人，客车行业卖车也找不到负责人的问题，只有我们投入大量的精力去进行市场开发，找到人，找对人从而达到成交的目的。

　　分析了以上几个行业客车的销售情况，我认为我们的客车销售应该把重心放在企事业通勤上，将旅游业和送子业一起抓，适当的进行城市客运的关系网疏通。

　　现公司共有24个车型(不包括卧铺车和公交车)，针对不同的行业，不同的需求我们也要有针对性的推荐销售。 　　在这两个多月里经历了几次与客户正面的洽谈，但结果不够理想，主要原因有两点：①最初专业知识不是很娴熟，对可户的问题不能够很信服的回答从而让客户满意;②没接触过客车这样高价位产品，对自己产品的价格没信心，不能大胆的正常要价，从而不能有更好的价格洽谈空间。但经历过才会成长，在今后的工作里我已经吸取了以往的教训，会努力的提高自己的洽谈水平。

　　与客户正面接触是能达到成交的一个先决条件，也就是说电话谈的再好也不如当面聊的好。在工作的这段时间里我有针对性的走访过一些客户，成功少，失败多。我感觉客户的走访与电话开发客户实质是一样的，而且是同等的重要，二者应该同时进行，电话开发不行就进行走访，走访效果不好就继续电话开发。

　　两个多月的工作中使我自己从一个门外汉已经踏进了客车行业的大门，有成功有失败，有开心也有苦闷，但二个多月里收获坡为丰富。希望在以后的工作里我能克服自己的弱点，发挥自己的长处。希望能早日创造出好的成绩。

　　>汽车销售工作总结

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！