# 汽车销售年底工作总结ppt

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-06-02

*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201X年9月19日来到贵公司...*

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201X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202\_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,08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.

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！