# 汽车销售经理上半年工作总结|汽车销售经理上半年工作总结范文

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-04-15

*当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，作为一名销售经理，应该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，那工作总结该怎么去写好呢？以下是由本站小编为大家整理的“汽车销售经理上半年工作总结范文”，仅供参考，欢迎大家浏览...*

　　当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，作为一名销售经理，应该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，那工作总结该怎么去写好呢？以下是由本站小编为大家整理的“汽车销售经理上半年工作总结范文”，仅供参考，欢迎大家浏览。

**汽车销售经理上半年工作总结范文（一）**

　　20xx年是\*\*公司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，

　　汽车销售员的上半年工作总结

　　现将20xx年上半年工作总结如下：

　>　一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户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20xx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13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，资料共享平台，《汽车销售员的上半年工作总结》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，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和专业素质。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。

　　上半年，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，面对下半年，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20xx年公司各项工作的顺利完成。

**汽车销售经理上半年工作总结范文（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，xxx厅的全体工作人员在\*\*的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xxx下达的销售任务。在新春即将来临之际将XX年的工作情况做如下总结汇报：

　>　一、销售情况

　　20\*\*年销售891台，各车型销量分别为富康331台；\*\*161台；\*\*3台；\*\*2台；\*\*394台。其中\*\*销售351台。xxx销量497台较XX年增长45（04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。XX年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1xxxx，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5xxxx、电台广播140xxxx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。公司并在XX年9月正式提升任命\*\*\*同志为xxx厅营销经理。工作期间\*\*\*同志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xxx公司日后对本公司的审计和xxx的验收，为能很好的完成此项工作，XX年5月任命\*\*\*同志为信息报表员，进行对\*\*公司的报表工作，在工作期间\*\*\*同志任劳任怨按时准确的完成了\*\*公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

>　　四、档案管理

　　XX年为完善档案管理工作，特安排\*\*\*同志为档案管理员，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xxx公司等，工作期间\*\*\*同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

　　以上是对XX年各项工作做了简要总结。

　　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XX年的工作计划做如下安排：

　　1、详细了解学习xxx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xxx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、销售人员的培训，每月定期xxxx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xxx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xxx专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在XX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XX年新的一年当中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。

**汽车销售经理上半年工作总结范文（三）**

　　在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾加入纳智捷的这小半年的工作历程，作为纳智捷的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

　　在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持。

　　20xx年工作总结：

　　从进公司以来截止20xx年12月29日，共有63个客人有潜在意向，积累C级客户27名，B级客户15名。

　　忙碌的20xx年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

　　xx月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在xx月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础。

　　xx月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致xx月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，对未来的销售奠定了第一块“基石”。

　　xx月份，在前两个月的理论知识及实际操作的基础上，本月成交了我进入销售行业里的第一笔交易。并且，在此基础上，又追加了两笔订单。但是，这并未达到月初公司对我所定下的目标。反思其原因，是因为自身实际操作能力不足，及中旬的心理变化，稍有懈怠，针对新客户，未积极跟踪，导致中旬成交量低。

　　对于20xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深汲取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

　　20xx年工作计划及个人要求：

　　1. 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

　　2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户。

　　3. 发掘青云谱等区域目前还没有合作关系往来的新客户。

　　4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

　　5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍。

　　6. 试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

　　随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**汽车销售经理上半年工作总结范文（四）**

　　对本年车市的整体环境现状进行总结

　　汽车销售经理首先要从车市的整体状况进行描述，例如市场容量、竞争态势、市场份额、销售渠道模式的变化及消费者需要变化、区域市场特征等等。目的是在于了解车市的整体现状和发展的趋势，把握市场的进展。

　　其次，深刻分析车市的竞争产品。从产品的价格、渠道模式、促销推广、广告宣传，销售人员等等方面来分析。要做到知己知彼，百战不殆。目的是在于寻找优秀的营销模式，挖掘自身的不足，从而去改进。

　　最后，汽车销售经理要总结自身的工作，分别从销售数据、目标市场占有率、价格体系，品牌推广、营销管理体系、营销团队管理、薪酬激励等方面进行剖析。目的在于找出存在的关键性问题并进行初步原因的分析，才能找出解决问题的方案。

　　工作中出现的问题和不足

　　汽车销售经理在工作过程中，总会遇到不同的问题，以及自己工作上的失误和不足。写出自己的不足，再去写一下该如何改进不足之处，这样才能有进步的空间。

　　做出下一年度的汽车营销计划

　　汽车销售经理的工作总结中比较重要的一点就是新年度的营销工作计划。在新年度的工作计划之中，首先要做的就是营销目标的拟定，必须是具体的数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标，渠道开发目标、人员配置目标等等，并加以细化分解。汽车营销计划里面需要拟定品牌推广规划，致力于扩大品牌的影响力，提升品牌知名度，可以从促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广的主题。最后一点就是营销费用的预算，要分别制定出各项目费用的分配比例。

**汽车销售经理上半年工作总结范文（五）**

　　（1）切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

　　作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：

　　1、千方百带领销售顾问计完成区域销售任务；

　　2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

　　3、负责严格执上级交给的任务；

　　4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

　　5、严格遵守各项规章制度；

　　6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

　　（2）明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

　　无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成 （上个月的是任务是15台）这个月给销售团队定16台

　　为什么要这样定任务？

　　1、10进店量是9月份的2倍，很多买车的都是先看在买

　　2、虽然进店量接代印象型的客户有89组，但是还不只这么多。

　　3、回访和追踪74组，我们需要加强回访和追踪。

　　4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是张洪的功劳

　　5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1037这类似的车型。

　　（3）对销售管理办法的几点建议

　　1、xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

　　2、xx年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围公司且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出销量计划。

　　（4）总结

　　每个员工要把公司当成自己的第二个家，不是有一句话“今天不努力工作，明天就得努力找工作”，虽然销量很不错，但是相比xx年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。不足之处：

　　1、追踪不是很到位。

　　2、回访也不是很到位。

　　3、接待客户的时候也不是很有激情（我的失职）。

　　4、没带人去发传单。

　　5、我们没有外拓都是0。

　　以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。

　　1、上面不足之处全部抓紧。

　　2、星期6~7两人去发传单。

　　3、找几组外拓人员。

　　>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！