# (2025年)南方某某汽车4S店工程监理工作总结

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-06-22

*第一篇：(2024年)南方某某汽车4S店工程监理工作总结海南\*\*有限公司\*\*4S店工程监理工作总结编制人：\*\*\* 审核人：\*\*\*海口市\*\*建设监理咨询有限公司2024年11月19日监理工作总结一、工程概况1、工名称：海南\*\*有限公司\*\*4...*

**第一篇：(2025年)南方某某汽车4S店工程监理工作总结**

海南\*\*有限公司\*\*4S店工程

监

理

工

作

总

结

编制人：\*\*\* 审核人：\*\*\*

海口市\*\*建设监理咨询有限公司

2025年11月19日

监理工作总结

一、工程概况

1、工名称：海南\*\*有限公司\*\*4S店工程

2、工程地点：海南省海口市\*\*大道\*\*号

3、建筑面积：7945.78平方米

4、建筑占地面积：4060.18平方米

5、工程等级：二级

6、工程结构特征：主体结构为钢框架结构

7、工程投资：1900万元

8、工程项目计划工期：4个月

9、建设单位：海南\*\*有限公司

10、设计单位：海南\*\*建筑设计咨询有限公司

11、施工单位：海南\*\*集团有限公司

12、勘察单位：海口\*\*基础工程公司

13、监理单位：海口市\*\*建设监理咨询有限公司

二、监理概况

（一）项目监理部组织机构

我公司根据委托监理合同规定的监理范围和控制目标，并结合考虑监理人员的年龄层次、专业水平等条件，由公司技术骨干亲自带队，造价人才网组建了一支精干的监理组进驻现场开展监理工作。

（二）监理工作制度

根据监理规划、监理细则的要求，项目部在总监理工程师主持下订立了监理例会制度、监理人员岗位责任制、旁站监理制度、文件档案管理制度、交接班制度等各项规章制度，并将各项制度上墙公布，督促所有成员努力工作，监理工程师论坛为业主尽职尽责。

1、安排专人每天负责填写监理日记。

2、专业监理工程师每天对施工现场巡检四次（上、下午各二次），关键工序、关键部位全过程旁站监理，项目监理部实行夜间值班制度，工地每天24小时不断人。

3、每周由总监或总监代表组织召开工地例会，总结上周工作计划完成情况，布置下周工作，协调解决工作中出现的矛盾和问题，并对突出的重点问题重点解决。

4、视情况召开专题工地会议，对各方面表现突出的给予肯定和表扬，对出现问题的栋号，进行分析、查找原因，并督促其及时解决改正。

5、每月由总监或总监代表组织编写监理月报，总结本月工程项目监理情况，及时向业主及公司汇报。

6、各专业委派专人负责编制整理监理内业资料。派专人负责管理公司、业主下发的工程文件，以及对承包单位发出的指令文件，并形成收发文记录备查。

7、项目监理部在总监或总监代表主持下不定时分专业进行一次阶段性监理工作核查；竣工验收后，对整个工程项目的监理工作进行一次全面总结。

（三）项目部内部管理制度

1、监理部办公室墙上嵌挂“总监、监理工程师岗位责任制”、“监理工程师职业道德守则”、“质量控制程序”、“进度控制程序”等制度题板，用以指导监理人员有序工作。设公告栏，专人负责将各项规章制度、工程相关人员通讯录、各项通知等工程信息列入栏内。

2、项目部所有监理人员进入现场工作时，佩戴安全帽。

3、办公室内微机、打印机、饮水机等一应俱全，各种文件、表格均用微机形成，实现规范化管理。

三、项目监理部工作方法及原则

项目监理部进入施工现场后，以总监理工程师为首的项目监理部各专业监理工程师从工程建设项目实际出发，以贯彻、落实有关政策、严格履行《建设工程委托监理合同》、认真执行有关技术标准、规范和各项法规为原则，以建设质量高、投资合理、速度快的工程为控制目标，以“守法、诚信、公正、科学”为行业标准，以事前指导、事中检查、事后验收等为工作方法，全面地开展监理工作。同时，在工作中，各专业监理工程师严格行使《建设监理委托合同》中赋予监理工程师的权利，以精干的业务知识、实事求是的敬业精神、一丝不苟的科学态度和公正廉洁的工组作风从严依法监理，在工作中不断加强监理内部组织管理，积极探索总结工作经验，使监理工作真正体现出它的科学性、公正性。

在对业主的服务方面，监理部在不超出监理合同规定的监理范围内尽量满足业主提出的要求，努力做好业主的参谋和代理人。在对承

包单位的管理方面，采取以管为主、以“监、帮、促”相结合的原则开展工作，同时督促承包单位推行全面质量管理，促进工程建设管理水平不断迈向新台阶。

四、监理合同履行情况

（一）工程质量控制

工程质量控制是本次履行监理合同的核心内容，也是我们项目监理部的主要工作目标。为此，项目监理部各专业监理工程师在总监理工程师的带领下从影响工程质量的五个因素入手，运用主动控制与被动控制相结合的方法，对施工质量采取事前、事中与事后控制，确保工程质量达到承包合同、设计文件及相关验收标准的要求。

1、对施工单位及施工人员的控制

施工单位进场后，我们首先对施工单位的企业资质以及营业范围入手开始进行审查，同时重点审查其管理人员及特殊工种作业人员的上岗资质，对其上岗执业资格予以确认；对分包单位的施工资质及其管理人员的上岗执业资格予以确认。

2、对原材料、构配件的质量控制

工程监理过程中,我专业监理工程师要求土建、水、电各专业施工单位进场材料必须附产品出厂合格证，并及时报我监理工程师进行进场材料的外观检验和质量证明文件审查，对按要求需做二次复试的原材料及时进行见证取样，并送法定检测单位检测。对外观检验及质量保证资料均符合要求的材料方允许在工程上使用。对于外观检验和

检测结果不合格的材料，要求承包单位立即清出现场，不得使用。同时在监理过程中对使用的材料采取跟踪监督，杜绝承包单位在使用材料时存在‘以次充好，偷梁换柱’的现象发生。

3、施工方法、技术措施的质量控制

在控制承包单位的施工方法和技术措施方面，我们采取预控措施。在承包单位准备施工工程项目前，我们要求承包单必须提前上报经其上级主管部门业已审批的施工组织设计或施工技术措施；并经我专业监理工程师、总监理工程师审查批准后，方允许施工单位依据其编制的施工组织设计或施工技术措施组织施工。对其提交的施工组织设计或施工技术措施，我们着重审查其是否具有针对性、可操作性和对现场施工的指导性，并根据设计文件、规范以及现场实际情况提出相应的审查意见；对其内容中存在的编制错误或与设计文件、规范相违背的地方给予指正，要求其在修改后重新报审。

在监理过程中，我们现场对施工单位各项技术措施及质量保证措施的落实情况进行监督检查。

4、对施工机械设备及环境的控制

进入现场的施工机械设备，我们除了对其书面保证资料进行核查外，而且在现场对其运转时的工作能力进行检查，以保证机械设备满足现场的施工要求；同时核对施工单位是否将投标文件中承诺的拟采用设备进场使用。监理过程中，我们对其采用的机械设备的实用性给予监控。在环境控制方面，我们针对本项目的工程特点及其周边环境的特点，充分考虑施工中可能发生的情况，提前通知施工单位充分做

好施工前准备工作，充分考虑生产环境、劳动环境、周边环境对施工的影响，避免工作准备不充分或保证措施、防护措施不利而影响正常施工进度或施工质量。

（二）施工进度控制

1、工程进度的快慢直接关系到工程建设项目能否按期竣工和投入使用问题。我项目监理部结合现场实际情况，对施工单位编制的施工进度计划进行提前审查，经与业主协商并征得同意，对施工单位不合理的工序安排提出意见，要求其合理调整，使进度计划满足实际工程需要。

2、现场监理过程中，监理部要求施工单位每周提前编报下周的施工进度计划，把许多存在的工程问题放在事前进行考虑解决。同时，项目监理部全体人员也积极协助，为施工单位创造有利条件；监理部每天夜间均设专人值班，当夜间施工单位钢筋绑扎完毕自检合格并向监理部报验后，我监理部相关专业人员及时对绑扎的钢筋及其他隐蔽工程进行验收，并对下一步的砼浇筑实施旁站监理。从而确保施工工序连续有序进行，确保施工进度按计划完成。

（三）投资控制

项目监理部按照施工合同、工程施工实际进度、工程质量对所监理的本工程项目进行工程款支付控制。

（四）合同管理

现场监理过程中，受业主委托，项目监理部根据施工现场相关合同的约定对工程工期、质量进行监督、管理；监督材料采购合同的订

立，监督设备合同的履行；掌握合同的副本，了解合同的内容，进行合同跟踪管理，检查合同执行情况，及时准确反映合同信息。认真检查施工合同的履行情况，实现科学管理。

根据监理合同的规定，在本项目具备竣工条件时，组织施工单位进行竣工初验，同时提出验收意见，要求施工单位进行整改。

（五）信息管理

项目监理部通过建立信息交流网络，及时准确的在组织内部以及与业主、施工单位及时进行信息交流，掌握现场施工质量、进度动态，同时与外部环境进行信息交流，了解建筑市场形势及建筑法律法规发布情况。

（六）内业管理

在一般建设工程中，建设单位、监理单位、施工单位往往只重视施工现场的外业管理工作，而忽视了工程技术资料的管理，尤其是内业资料的同步管理工作。为此，项目监理部进驻施工现场后，对工程技术资料的管理提出了严格要求。

1、由监理人员下达给施工单位的开工、停工、返工等相关通知及报送业主《备忘录》等文件，都是以书面形式由项目监理部签发，避免以往工程建设中的口头通知,后期难以核实而引起的不必要纠纷，真正把工程问题落实到书面上，使得现场监理人员能够有理有据地开展监理和审查工作。

2、现场的内业资料管理过程中，根据实际情况需要，监理公司编制了实用性很强的监理资料表格，如：旁站监理记录（本）、平行检验

记录、督促安全文明施工记录等等，确保现场内业资料实现表格化，并实行文件随时发送、随时登记的制度，实现场所有文件都能做到系统管理。

3、项目监理部记住现场后，便着手进行工程技术资料微机管理，所有的工程技术资料全部及时输入微机，上报的材料和文件全部由微机输出，使得资料的管理趋于科学化和规范化。

五、监理工作小结

1、受业主的信任和委托，海口市\*\*建设监理咨询有限公司于2025年4月进驻工程施工现场。进驻现场的监理部人员深感肩上责任的重大，5个多月以来，监理人员在现场监理过程中，始终秉着“守法、诚信、公正、科学”的行业准则，牢记“安全重于泰山、质量高于一切、进度就是效益”的现场管理宗旨，认真、细致做好质量、进度、信息与合同的控制与管理工作。如今通过监理公司全面协调现场各方面工作及施工现场施工单位的共同努力,最终促使监理合同范围内的工程项目均能一次性通过验收。

至此，我公司所监理的某工程的监理工作已按业主委托的《监理合同》全面完成。下一阶段，我公司将依据业主委托《监理合同》中约定的工程质量保修期的监理工作。在承担质量保修期监理工作时，监理公司安排监理人员对业主提出的工程质量缺陷进行检查和记录，对承包单位进行修复的工程质量进行验收，合格后予以签认，同时对工程质量缺陷原因进行调查分析并确定责任归属，对非承包单位原因

造成的工程缺陷，监理公司予以现场证实，同时将实际情况及时上报业主，确保工程质量保修工作的全面开展，圆满完成海口市\*\*建设监理咨询有限公司在本工程的各项监理任务！

2、回顾现场监理工作，在监理公司的正确指引下，在项目总监理工程师的正确领导下，经过项目部的全体人员的共同努力，在该项目上，监理项目部的现场监理工作取得了一定的成效，同时在工程建设中发挥了较大的作用，总结监理工作成绩的取得，是和业主的正确指挥与支持分不开的。为此，以项目总监为首的项目监理部全体人员向业主诸位领导及全体同仁的大力支持和帮助表示深深的谢意！

4、随着本地区汽车4S店的蓬勃发展，下一阶段，我项目监理部将会进一步努力提高监理工作水平，增强监理企业综合实力，为我国基本建设贡献一份力量。

**第二篇：汽车4S店工程监理工作总结报告**

汽车4S店工程监理工作总结报告

我受ZZ汽车销售公司委托，按照双方签订的委托监理合同，我巨宇监理公司，对ZZ汽车销售公司办公楼，维修车间、仓库工程项目，实施施工阶段的监理，现已完成了全部施工过程监理内容，对本工程监理总结如下：

一、工程概况

本工程为XX市一汽4S店1#、2#展厅工程，位于XX市新华街南、东升路西、安北路局部地段。总建筑面积为7200m2。采用的图纸由内蒙古四维建筑勘察设计有限公司设计。本工程地上2层，局部3层。本工程基础为C10混凝土垫层、C20钢筋混凝土独立基础、C15一步毛石混凝土基础，C15二步毛石混凝土基础。基底标高为-1.850m。主体一层外墙370mm（不加保温）。整体现浇，7度抗震设防。外墙面抹水泥砂浆滚外墙涂料。立面窗为铝合金窗户，楼地面为水泥压光，三层顶做防水，做保温。

本工程由XX市一汽4S店建设，内蒙古四维建筑设计院设计，XX市巨宇工程建设监理有限公司监理，探勘察院勘测，XX市区质检站监督，XX市锦星建筑工程有限公司总承包。

二、监理工作中的质量控制

1、坚持质量第一，以人为控制核心，坚持质量标准，预防为主的原则依据国家现行工程质量检验评定标准和强制性条文要求及国家有关质量管理方面的法律、法规文件来开展监理业务。

2、参加图纸会审：审批了施工单位提交的施工组织设计、施工方案施工质量保证措施，对关键部位的施工方法和工艺给予具体操作人员认真交底，从而确保工程质量。

3、对所有进场材料、成品、半成品构配件质量证明文件，出厂合格证，材料化验单进行了审核，对现场配备的用于检查构件的砼、砂浆质量的均在砂浆浇筑地点径行了随机取样制作。

4、在施工过程中，主要监督检查了施工过程中人员、施工机械、设备材料、施工方法及工艺操作对发现的违章操作和不按设计要求，施工图纸施工规范和质

量标准施工的现象，进行了及时的纠正的控制，对重要部位进行了现场施工过程旁站监督与检查，确保了使用材料及工艺过程的质量，对容易出现质量通病的施工过程还进行了现场跟踪检查，以保证工程质量。

5、对工序产品的检查及工序交接检查，隐蔽工程检查在施工单位互检、自检。互检基础上建立人员还进行了工序交接检查，隐蔽工程都经监理人员检查并作出书面认可后方可进行隐蔽，防止质量隐患和质量事故的发生。

6、水暖、电照均设有专业工程师现场跟踪指导，对所有材料均做现场取样试验，在施工完成后分别做了试压、灌水、电气试运行等试验，从而保证了水、暖、电、卫工程的施工质量。

三、本工程于20\*\*年3月20日开工，至20\*\*年11月15日竣工在参建各方的密切配合下，对整个施工过程中的各个环节严格把关，精心组织，精心施工顺利的保质保量的完成了整个工程的施工任务。

四、对工程质量的评价

根据国家现行工程质量检验评定标准和强制性条文要求，办公楼、维修车间、仓库地基基础、主体结构安全可靠。楼地面工程、屋面工程、装饰工程、门窗等各分部分项工程全部合格。

XX市巨宇工程建设监理有限公司

XX市一汽4S店工程项目监理部

20\*\*年\*\*月\*\*日

**第三篇：汽车4S店工作总结**

工作总结

我是今年的5月25日来到威佳启辰焦作店的，在过去的三个月中我学到了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。

回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我入职以后才发现，我对威佳的经营理念的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

工作中，面对领导的高标准、严要求，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我要带领销售顾问要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的三个月，是学习威佳理念和作风的三个月。由于自己入威佳集团的时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我深刻领悟威佳作风，并使自己得到提升。

三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。

汽车销售是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，它让我深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在展厅管理上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

冯辉2025年9月

**第四篇：汽车4s店年终工作总结**

汽车4s店年终工作总结

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性结论的书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，不如静下心来好好写写总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？下面是小编精心整理的汽车4s店年终工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

汽车4s店年终工作总结 篇1

时光似箭，转眼来到x公司已有半一年的时间，在领带的耐心指导与帮助，我对自己的工作有了尽快的认识，现将我对客服工作的总结、认识与感想汇报如下：

一、工作总结

1、销售

a、整理客户资料：在销售顾问把客户档案交给客服部以后，准确并及时录入客户信息(包括客户的一些个性化信息，如：兴趣爱好、职业以及家庭状况等)

b、七日内电话回访：从客户档案中提取客户的联系方式，通过电话与客户进行交流沟通并认真记录每一个回访结果，将客户反馈的意见或建议向相关部门反映，与相关部门沟通协调，给客户处理意见，对不能当场解决的投诉，及时跟进，尽快给客户答复。

c、30日电话关怀：询问客户的爱车使用状况以及行驶里程，对快到首保里程的客户提醒尽快入厂，未到首保里程的客户做首保提醒。

d、三个月首保提醒：先以短信形式提醒客户已到首保时间，然后再以电话方式邀约客户回厂首保。

2、售后

a、整理客户资料;

b、三日内电话回访同销售;

c、定保提醒：通话客户近几次的入厂时间及里程计算出客户的保养周期，在距离下次保养时间的前三天进行电话提醒。

3、客户维系

在客户的生日、爱车购买纪念日和节日发短信祝福客户，本店每个月的服务节活动以短息方式告知客户，定期举办爱车养护课堂活动以及客户维系活动以电话和短信方式邀约客户。

二、认识与感想

做为客服人员，要具备良好的素质，尤其是针对抱怨客户，首先要平息客户的情绪，要让客户感受到我们代表的是客户，我们就是客户在4S店的代言人，不能跟随客户的情绪来波动。要学会忍耐与宽容，常言说：伸手不打笑脸人，以微笑友好的服务来对待客户，这是对抱怨客户的法宝。

需改进的方面：对专业知识的掌握欠缺，以后多学习汽车相关维修保养知识，对在电话中有疑问的客户可以做到应对自如。

下步工作重点：对提出意见或建议的客户所反馈的信息，配合相关部门及时给予客户答复，达到客户的满意。做好客户维系活动，提升进厂数量，促使客户转介绍。

汽车4s店年终工作总结 篇2

XX年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系：

1.在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；

2.在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。

形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。

分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程。

针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

一、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，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轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治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，对XX市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

二、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。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。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司（XX）对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

三、XX年工作计划

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XX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、汽车销售顾问的培训，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，并派驻本公司汽车销售顾问，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XX公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

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。

XX年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

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造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对即将到来的XX年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司XX年经营工作的顺利完成。

汽车4s店年终工作总结 篇3

记得在XX上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任！”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。

从XX年XX月XX日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。

我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。

在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，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。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经XX认证的销售顾问。

在车市火爆的XX年，XX以XX万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，XX也以XX台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从XX年XX月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在XX年XX月完成了单月销售XX台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢XX品牌，坚信它是最好的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1、在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

为了继续工作让今后工作更进一步，工作计划如下。

1、积极与客户取得联系，主动沟通客户，每天都会更新消息。

2、对于加入微信对车辆感兴趣的客户，及时回复，及时沟通，找到沟通对象，做好沟通，最好能够让客户来我们店。

3、每天电话量不少于200个，至少要加到两个微信。

4、制定每月业绩目标，把目标分成三个阶段。

5、月底反思自己的工作计划，分析自己的工作情况。

汽车4s店年终工作总结 篇4

XX年即将过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年XX月份到公司工作的，XX月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司公司几位领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对汽车市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过一年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没能够全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟经过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自我还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项提议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，XX公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不够强，业务本事还有待提高。

三、市场分析

此刻汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为适宜的价位，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。在XX市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

四、XX年工作计划

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（提议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情景，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

汽车4s店年终工作总结 篇5

一：业务员治理失控

“只要结果，无论过程”，分歧错误业务员的销售步履进行监视和控制，这是企业普遍存在的题目。很多企业对业务员的步履治理非常粗放：对业务员公布一个业务政策，然后，把业务员象鸽子一样地放飞到市场上，等得业务员给企业拿来一份份订单、开发出一片片市场。由此，而造成一系列题目：业务员步履无计划，无考核；无法控制业务员的步履，从而使销售计划无实现保证；业务员的销售流动过程不透明，企业经营的风险增大；业务员工作效率低下，销售用度高；业务员的销售水平不进步，业务员步队建设不力等。

二：客户治理粗拙

企业对客户治理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合厂家的政策，努力销售产品；治理不善，就会导致销售风险。然而，很多企业对客房没有进行有效的治理，结果，企业既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。目前，销售过程中普遍存在的题目，如客户对企业不忠诚、窜货现象、应收帐款成堆等，都是企业对客户治理不当的结果。

三：信息反馈差

信息是企业决议计划的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需示特点、竞争对手的变化、经销商的要求，这些信息及时地反馈给企业，对决议计划有着重要的意义，另一方面，销售流动中存在的题目，也要迅速向上级讲演，以便治理层及时做出对策。然而，很多企业没有建立起一套系统的业务讲演体系，未及时地收集和反馈信息。

业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，销售额不重要，重要的是市场信息。由于销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的，因此它对企业没意义；有意义的是市场信息，由于它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。然而，很多企业既没有向业务员提出过收集信息的要求，也没有建立一套业务讲演系统，以便能够及时收集和反馈信息。

企业销售工作出了题目并不可怕。可怕的是企业不能够及时地发现企业营销流动各个环节中发生的题目，并在治理上做出及时的反馈，使这些题目得以迅速解决而不至于给企业造成重大危害。

为什么有些企业客户档案长期不真实？为什么有些企业应收款不断发生而得不到纠正？为什么有些企业给公司造成的同类事件反复发生而不能根治？为什么有些企业在营销方面的严峻题目长期不能发现？一旦发现，则已经处于破产边沿，无力回天！其根本原因盖出于对企业营销治理过程中发生的各种信息无监控治理，尤其是无及时的轨制性的治理反馈。

四：业绩无考核

很多企业没有对业务员的销售业绩按期进行考核。企业对销售职员按期进行定量和定性考核，包括考核业务员销售结果，如销售额、回款额、利润额和客户数；考核业务员的销售步履，如倾销员天天均匀造访次数、每次访问所用时间、天天销售访问的均匀收入、每次访问的均匀用度、每百次访问均匀得到的订单数、一定时间内开发的新客户数、一定时间内失去的老客户数、倾销员的用度在总销售额所占的比重等；对业务员进行定性考核，如考核业务员的合作精神、工作热情、对企业的忠诚责任感等。对业务员进行考核，一方面是决定销售职员报酬、赏罚、淘汰与升迁的重要依据，从而调动业务员的积极性；另一方面临业务员的业绩进行检讨和分析，可以匡助业务员提高。销售治理的一个重要内容就是培养业务员的销售能力，业务员不提高，就不会进步销售业绩。

五：轨制不完善

很多企业无系统配套的销售治理轨制和与各项销售治理轨制相匹配的销售治理政策一个企业的销售工作要想不出大的题目，先决前提是，在企业的销售治理轨制上要没有显著的缺陷

和漏掉，销售治理轨制系统配套、互相制衡，并有相应的销售治理政策与之相匹配。有的企业对违背企业划定，给企业造成重大损失的销售职员，从轨制上制定了严肃的处罚划定，但实际上，这些处罚划定无法实施，由于企业没有制定相应的配套轨制，致使一些靠吃回扣个人发了财而企业造成巨额无主应收款的业务职员，一旦事发，一走了之，企业在事实上无法对其进行惩处。

良多企业的销售治理轨制不配套，好象缺了一块板的“木桶”，盛不住水，其特征是：很多应当受到鼓励的没有受到鼓励，一些应当受到惩处的没有在轨制上做出划定；对应该鼓励的行为缺乏轨制上的奖励划定，对禁止的行为缺乏相应的处罚轨制；该奖励的不能及时兑现，该处罚的无法实际执行。

建立一套完善的销售治理体系

实践说明，无治理销售，已成为制约企业销售工作顺利开展的陷阱。要搞好产品销售工作，企业必需建立一套完善的销售治理体系。

1．销售计划治理。其核心内容是销售目标在各个具有重要意义方面的公道分解。这些方面包括品种、区域、客户、业务员、结算方式。销售方式和时间进度，分解过程既是落实过程也是说服过程，同时通过分解也可以检修目标的公道性与挑战性，发现题目可以及时调整。公道的、量力而行的销售计划，在实施过程既能够反映市场危机，也能够反映市场机会，同时也是严格治理，确保销售工作效率、工作力度的枢纽。

2．业务员步履过程治理。其核心内容是围绕销售工作的主要工作，治理和监控业务员的步履，使业务员的工作集中在有价值项目上。包括制定：月销售计划、月步履计划和周步履计划、逐日销售讲演、月工作总结和下月工作要点、活动销售猜测、竞争产品分析、市场巡视工作讲演、周定点造访路线、市场登记处讲演等。

3．客户治理。客户治理的核心任务是热情治理和市场风险治理，调动客户热情和积极性的枢纽在于利润和远景；市场风险治理的枢纽是客户的信用、能力和市场价格控制。治理手段和方法有：客户资料卡、客户策略卡、客户月评卡等。

4．结果治理。业务员步履结果治理包括两个方面。一是业绩评价，一是市场信息研究。业绩评价包括：销售量和回款情况、销售讲演系统执行情况、销售用度控制情况、听从治理情况、市场策划情况、提高情况。信息研究包括：本公司表现、竞争对手信息，如质量信息、价格信息（二批和零售）、品种信息、市场趋势、客户信息等。

汽车4s店年终工作总结 篇6

时间总是在忙忙碌碌中过去了。但在4s店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。x年04月我入新乡店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我入职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，拖这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。

我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

汽车4s店年终工作总结 篇7

这一年的销售工作进行的不是很顺利，在这一年当中，我有几处特别明显的失误，虽然说没有给公司造成一定的损失，但是对于我自己的职业要求而言，是遭受了巨大的打击的。但是有失也会有所得，我在这一年的当中虽然经历了一些失败，但是我收获的成长也是非常多的，在此我为自己今年一年的工作进行了一项总结。

一、销售职业素养的提升

我在4s店工作了两年了，这两年的日子让我感觉到销售行业真的是一个很难的行业，尤其是在汽车销售这一行，竞争压力是非常大的，而且对于我们销售人员的要求也是很大的。讲的稍微直白一些，那就是你能吃这碗饭你就吃，不能吃就早点放弃。这的确很现实，所以这一年，我为了证明自己在这个领域是有一定潜力的，我非常的努力，几乎每一天都在学习和成长。这一年，我的职业素养提高了很多，相比之前第一年进入这个岗位来说，我的路线一直都在往上走，没有掉下来，也没有停滞不前，这是让我感到非常骄傲的。

二、销售工作中获得成长

这一年，时间虽然不是很长，但是对于这份销售工作来说，我比去年是要做的更好的，因为去年刚刚进入这个行业，很多地方都不是摸得很清楚。我也只能一点点去探究和学习。但是今年的话，其实我在一定的基础上进步还是非常快的，我对这份工作的把握也更大了，比之前更加自信了。我的沟通和表达能力上提升了很多，加上自己比较努力，我在业绩上突破了去年很多，得到了一个更加优异的`成绩，让人也感到十分安慰。

三、发现不足，及时改善

这一年，虽然是在跌跌撞撞中走过来的，但是在这种悲喜交加中，我解决了很多的问题，今年上半年在一次谈判当中自己在语言方面犯了一些小错误，其实也就是因为准备工作没有做好，和同事之间的合作不是很默契导致的。那次错误出现之后，我就开始更加严格的去审视自己了。我知道对于这份工作来说，很多错误都是不应该犯的，而那一次也的确让我意识到了这种危机感，所以我当下立马进行了检讨，在后来的工作中也进行了改正和弥补。每一次错误都是激励我们成长的一次机会，我想这对于我来说，也算是一件能够助我自己成长的事情吧！未来一年，我也会继续发扬自己的长处，继续努力成长，为公司贡献一份自己的力量。

汽车4s店年终工作总结 篇8

时间如梭，转眼间x年已从身边悄然滑过，来ss工作有2年了，我也熟悉并融入了这个职业，回望\_\_，工作建议如下：

1、建立更加合理的价格体系。建议所有的配件价格都参照4s店的配件价格，4s店配件价格一定要询问准确，以4s店的配件价格下浮x—20点为我们的配件价格，整理常修车型，常用配件的，做成我们自己的配件价格表，无论单位，个人，原厂件，副厂件统一价格。这样一方面方便做结算单，不会一个配件几个车子，几个单位几种价格。另一方面清晰4s店价格，知已知彼有利于追求利益更大化。

2、紧抓质量不放松，机修和钣金方面主要要结合返修率，对返修方面要重视起来，为什么要返修?配件本身的质量还是因为员工的疏忽大意造成，整理返修清单每月，都要总结处理。油漆是最直观的，对客户产生的印象也最直观，好与坏很好分辩，现在虽然用了打分制，但效果一般，员工并没有积极重视起来，打的60分和90分有什么区别?该交的车还是交了，只是单子上60与90的区别罢了。

还有就是强调明确各班长的责任。现在的班组长好像只修车了，做为班组长不仅修车，还要有更多的责任。如修车后对车辆的质检，有时车多，好多车没有经班组长的手有的是小工或中工修的，修完就直接交车了，班组长根本不检，这样就更容易出质量问题，所以修理完车后，必须要由班组长亲检，检完后，一定要亲自在接车单上签字，才能转单。出现返修，班组长是一定有责任的。

3、工公工具与值班工具问题。配全一套工公工具与值班工具放在仓库，有仓管统管，像领料一样的领，一样的还，明明白白的。这样就不会等到用工具时到各班组到处找，还找不到。每天值班前清点值班所需工具，抢修时也才会不慌不忙。

4、整理各班组车辆的进厂里程，在厂里空闲时，主动提醒车主的发动机保养等项目，深挖可利用资源。

5、要真正让大家意识到节约的重要性。如：从仓库领了一瓶表板蜡或清洗剂，只用了半瓶子，剩下的或当垃圾或之永不再用，反正都不见了。虽然客户付了钱，但这就是浪费。开源节流才是企业生存的根本。

6、要爱惜客户的车辆，不管客户是高档还是底档车，是熟客还是生客，在厂里不放垫子，穿工装上去，然后拼命的死踩油门一路狂飙这都是不对的。

7、厂容厂貌，厂地卫生还是一天都不能放松的。这是客户对企业最直观的印象呀。

最后想要说的是分组后，工作清晰明了，好处是显而易见的，但好像员工与员工间，班组各班组间，整个企业间总觉少了什么，是凝聚力，向心力吗?很抽象，但绝对有。

汽车4s店年终工作总结 篇9

转眼间，我来到4S店已经一年了。这期间，从一个连AT和MT都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。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，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这一年时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的一年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

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，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

20xx年工作计划：

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20xx年的工作计划：

1.继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。

2.与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解\_\_车，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把C类的客户当成O类来接待，就这样我才比其他人多一个O类，多一个O类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3.努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4.对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5.在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6.在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7.意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

汽车4s店年终工作总结 篇10

忙繁忙碌的过了一年，但在店我学到了很多，也晓得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当的地方请批评指正。\*\*\*x年xx月我进新乡店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在四周同道关心帮助下，思想、工作获得较大进步。回顾进职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，熟悉工作，进一步熟悉自己。

我进职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及熟悉自己的工作。我感到，一个人思想熟悉如何、工作态度好坏、工作标准高低，常常受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟习，与上级领导和部分同事的帮助是分不开的。假如让我概括这一段时间来我部分的工作状态，就是六个字，即：严格、紧张、繁忙。严格的工作要求、紧张的学习氛围和繁忙的工作节奏。

从模糊到清楚，我充分熟悉到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对四周同事积极向上的工作热忱和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分熟悉到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体抹黑，拖这个集体后腿，在此基础上，要尽快融进到大家共同创造的勤奋学习、努力工作的浓厚氛围当中。在这类环境影响下，我

的力争在最短的时间里熟习自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断进步，总是提示自己要时刻保持良好的精神状态，时刻建立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应当说，过往的一年，是勤奋学习的一年。由于自己进汽车行业时间比较短，要想在一样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我不管汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个奔腾式的进展。这也更加验证了只要付出，就一定有回报的深入道理。

三、在熟习中寻求突破、寻求创新，工作获得进展。

回顾过往一年繁忙的工作，从开始的不懂到现在的熟习，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部分同事的熟悉到相互之间的密切合作，每次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部分，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深入的熟悉到自己，熟悉到工作的本质，思想汇报专题那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是甚么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。

虽然觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也势必为自己今后工作学习上获得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有到达精益求精的要求;工作有时操之过急，缺少深进细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

汽车4s店年终工作总结 篇11

转眼间，我来到4s店已经三个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。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，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

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，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

4s店汽车销售顾问年终工作总结

1、前台接待的日常工作描述

来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记;

⑴负责前台电话的接听和转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误;

⑵负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌;

⑶负责公司前台大厅的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净;

以上的工作内容描述可按照自己的工作去撰写，注意要有条理性去描述自己的日常工作内容。

2、前台接待工作的收获与体会

在实践中学习，努力适应工作。这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。

都说前台是公司对外形象的窗口，短短的三个月也让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚等等，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

将自己对前台接待工作的一些体会撰写出来，还有你在工作上的收获。

3、工作的不足之处

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

勇于承认自己的不足之处，能让别人感觉到你谦虚的个性。

4、工作计划

撰写工作总结中，比较重要的一项是你的工作计划。撰写你的下个月、下半年、明年的工作计划。

5、最后总结话语

虽然前台接待的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作!

随着汽车用品竞争的日趋激烈，一些求创新，寻突破的汽车用品经销商、代理商、汽车用品生产厂家，在保持和巩固原有汽车后市场销售渠道的同时，纷纷选择与汽车4S店合作，以拓展新的销售渠道和通路，在汽车售中过程中实现产品的销售，并且已经形成了事实。有的汽车用品厂家或经销商代理商，有的产品，并且还取得了不错的成绩，起到了示范作用。

而汽车4S 店，随着车市的竞争激烈，或为了构筑自己的经营特色，或为了寻求新的利润增长点，或为了满足顾客一站式服务的要求，在原有经营项目的基础上，纷纷根据自己的特点和要求，引进了汽车用品进行销售。

汽车4s店年终工作总结 篇12

本人在4S店担任会计工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4S店经营某品牌汽车，业务主要有两项：一是该品牌汽车的整车销售;二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店主要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些问题发表自己的一点看法。

该公司售后服务业务包括汽车零配件的销售、维修费用等，由于是一般纳税人所以执行17%增值税率，一般备件的利润率保持在20%左右，备件采购从该品牌汽车的生产厂家处采购，支付17%的进项税额。为了能够减少增值税税额，该公司计划把售后服务业务分离出去，办理一个小规模纳税人的营业执照，按照6%的小规模纳税人征收率纳税，但是本人认为这是不可取的，原因如下：

假设单以备件销售业务为例,本月采购备件1,000件，每件10元，共计10,000元。本月同时销售备件1,000件，每件保持利润率为20%，即售价为12元/件，以上金额均为不含税，通过银行存款结算，现在分别计算在一般纳税人和小规模纳税人情况下本月所需要支付的增值税额以及会计处理。

第一，一般纳税人情况下：

购买时，增值税进项税额=1,000x10x17%=1,700元

账务处理借：库存商品10,000

应交税费-应交增值税(进项税额)1,700

贷：银行存款11,700

销售时，增值税销项税额=1,000x12x17%=2,040元

账务处理，借：银行存款14,040

贷：主营业务收入12,000

应交税费-应交增值税(销项税额)2,040

结转成本，借：主营业务成本10,000

贷：库存商品10,000

本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,040-1,700=340元

第二，小规模纳税人情况下：

购买时支付价款=1,000x10x(1+17%)=11,700元

单价产品成本=11,700/1,000=11.7元/件

账务处理借：原材料11,700

贷：银行存款11,700

销售时，销售收入=数量x单价=1,000x12=12,000元

应交增值税额=销售收入x售价x6%=1,000x12x6%=720元

账务处理借：银行存款12,720

贷：主营业务收入12,000

应交税费-应交增值税720

结转成本借：主营业务成本11,700

贷：库存商品11,700

本月应交纳增值税额为720元

第三，应交增值税额比较：

差额比较=小规模纳税人应交增值税额-一般纳税人应交增值税额=720-340=380元

比例比较=小规模纳税人应交增值税额/一般纳税人应交增值税额=720/340=2.12

通过以上比较，该4S店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。

汽车4s店年终工作总结 篇13

在4S店，作为财务经理，除了掌握好公司费用开支标准外，重点是如何做好公司的财务监管工作，以下是20xx年工作总结：

一、存货管理

财务人员一定要对公司的服务管理软件非常了解，几个重要数据要明确其意义，明确获得途径，主要是库存备件，监督好备件的入出库过程，对于存货管理软件应熟悉其功能，对于一些比较特殊的入出库需要在财务的监督下进行，4s店财务工作重点。财务上的库存备件一定要与库房内实物价值相符。

二、服务收入管理

公司每月的服务收入一定要与服务软件系统的数字相符，一定要慎重进行反结算，并确保反结算是在财务的监督下。且反结算只能是由财务结算人员进行，不对其他人员授权。

三、整车销售收入的管理

确保每一笔销售都形成订单，且订单上一定反映真实的销售价格，有关赠送保险、精品的一定要在定单上反映出来，公司的销售价格政策要在财务备案，超出授权的要由有关负责人员在定单上签字确认。

四、加强供应商的管理

4S店一般对于客户管理不需要财务人员关注，因为一般这都有现在的管理模式，往往取决于生产厂商的要求。备件、精品的采购由于财务人员并不懂得有关专业知识，似乎很难对此加以监管，但这又是非常重要的需要监管的地方，初期简单的方法是，要求采购部门将供应商档案提交，必要时可进行适当抽查，试调，分析主要消耗品的供应价格是否与市场价格同步，当然这项工作是需要管理层介入才有较好效果。

**第五篇：汽车4S店**

永力通汽车贸易

福建省福州市鼓楼区西五四北路0591 8795 6377 ‎郑州日产福州华驰4S店 福建省福州市晋安区 0591 8399 1577 ‎信达车辆服务有限公司 福建省福州市晋安区长春路 0591 8367 0511 ‎风行汽车隆腾4S店 福建省福州市晋安区 0591 8757 7006 ‎

福州华驰机电设备有限公司主营品牌：[东风雪铁龙]

店面地址：福州市晋安区福马路287号五里亭立交桥东南侧联系电话：0591-83650000 福建省隆泰汽车销售服务有限公司

主营品牌：[帝豪]

店面地址：福州市北二环东路0号（金鸡山隧道旁隆泰汽车）联系电话：400-698-0591 福州玖玖大发汽车销售服务有限...主营品牌：[天津一汽, 一汽吉林]

店面地址：东二环往火车站方向金鸡山隧道口右侧20米处联系电话：400-698-5913 0591-87575568 0591-87338633 福建金洋汽车贸易有限公司

主营品牌：[东风悦达起亚]

店面地址：福州五四北利嘉路（山姆小镇对面）联系电话：400-666-4855 0591-87955533 福建省三联汽车贸易有限公司

主营品牌：[力帆]

店面地址：福建省福州市连江北路44号锦山名苑1号店联系电话：400-696-0591 福州隆腾汽车销售服务有限公司

主营品牌：[风行]

店面地址：福州市北二环东路0号（金鸡山隧道口）联系电话：0591-87577006 福州云驿汽车销售服务有限公司

主营品牌：[长安铃木, 铃木]

店面地址：福州市晋安区前横路167号长安铃木店联系电话：\*\*\* \*\*\* 福州运通丰田汽车销售服务有限...主营品牌：[一汽丰田, 丰田]店面地址：福州晋安区前横路199号联系电话：0591-88008888 4006969978 福州广裕达贸易有限公司

主营品牌：[东风日产]

店面地址：福州市福新东路361号联系电话：0591-88875888 0591-87580125

福州玖玖红旗汽车销售服务有限...主营品牌：[红旗, 一汽奔腾]

店面地址：福州市晋安区前横路218号联系电话：4006990084 福建省盛泰汽车销售有限公司

主营品牌：[江南, 众泰]

店面地址：福州市晋安区前横路与福新路交叉口联系电话：0591-88239666 福州泰达汽车服务有限公司

主营品牌：[福田]

店面地址：福州市晋安区连江北路530号联系电话：0591-87328672 \*\*\* 福州联胜联众汽车销售有限公司

主营品牌：[东风标致, 标致]

店面地址：福州五四北秀峰路山姆小镇公交站斜对面东风标致 联系电话：0591-88068177

福州华物机电设备有限公司

主营品牌：[长安微车, 长安商用车]店面地址：福州市晋安区福马路马路顶69号联系电话：400-680-2286 0591-83317946 福建省丰吉汽车贸易有限公司

主营品牌：[长安福特, 福特]

店面地址：福建省福州市晋安区福新东路361号联系电话：400-666-0681 福州龙益汽车销售服务有限公司

主营品牌：[马自达, 长安马自达]店面地址：福州市连江北路53号联系电话：4006220591 福建中源汽车销售有限公司

主营品牌：[北京现代]

店面地址：福州市晋安区前横路199号 福州嘉利德斯汽车贸易有限公司

主营品牌：[广汽本田, 理念]

店面地址：福州市晋安区福新路360号 福建福迅汽车销售有限公司

主营品牌：[三菱]

店面地址：福州市晋安北路83号 福州美捷经贸有限公司

主营品牌：[奇瑞]

店面地址：福州市福新东路418号

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！