# 汽车销售顾问工作总结

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2023-12-31

*汽车销售顾问工作总结【精选5篇】工作总结就是把一个时间段的.工作进行一次全面系统的检查，从而得出引以为戒的经验。下面给大家提供了汽车销售顾问工作总结范文，希望大家喜欢。汽车销售顾问工作总结（精选篇1）\_\_年已经过去了，我通过这段时间努力的工...*

汽车销售顾问工作总结【精选5篇】

工作总结就是把一个时间段的.工作进行一次全面系统的检查，从而得出引以为戒的经验。下面给大家提供了汽车销售顾问工作总结范文，希望大家喜欢。

**汽车销售顾问工作总结（精选篇1）**

\_\_年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结,目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。

总结如下：我是\_\_年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就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，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢!

通过不断的学习专业知识，了解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\_\_都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

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，缺乏经验等等。

市场分析我所负责的区域为宁夏。\_\_。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\_\_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\_\_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\_\_的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从\_\_年9月19日到\_\_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，\_\_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-\_\_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。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的\_\_台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

**汽车销售顾问工作总结（精选篇2）**

在我入职培训前，我了解到人们在基本解决了吃、穿、住的问题之后的第一个发展就是行。所谓行，早就不是简单的步行，自行，已经逐渐向车行发展。这个发展趋势在中国将越来越强盛。

汽车销售顾问，无疑是个不错的职业选择，大家都知道卖汽车并不是简单的事情。我们以后要面对的是完全不同的客户，这些客户在不同时间，不同状态下会有不同的需求和表现。作为销售顾问，既要我满足客户的需求，又要达到销售的目的;既要让不同层次的客户满意，又要为公司赢得利润;所以，销售是一门艺术，而销售汽车更是一门豪华艺术。

为此，从我进入广保丰田培训的那天起，我就在自己的博客上写了这样一段话，“努力使自己做到聪明的、能干的、思维超前的、富有魅力的、做事果敢的人，不让公司和亲朋好友失望”。也正是因为如此，我会一如既往使自己保持着竞争力和工作的活力，以及对工作的那份专注。因为只有这样我才可能在培训和实习期间争取好的表现。

在这里我要特别要感谢的是我们广保丰田的肖经理，是她给了我留在广保丰田的动力和信心。在培训之前，公司通知我来参加复试，当时对我们进行面试的就是公司的肖经理，她从不同的方面对我们这些应聘者进行了综合的考评。对于这次复试，我印象最深刻的还是广保丰田在挑选和考核员工的那份责任心。这也是我参加面试过程中最正规的面试，而且确实很有挑战性，我很庆幸能得到公司的认可。

入职的第一天，我和其他培训生一样参与了每天早上举行的销售顾问的早会，对于来参加培训的我，必须要抓住这个大家可以在一起交流和学习的机会，让自己融入这个销售的团队，第一天的早会，在正式员工的带动下，我学会了公司接待顾客的礼貌用语，以及对不同车的具体功能有了初步的了解。刚到广保丰田第一天的我，对什么都感觉到困惑，但是在培训老师的帮助下，我对公司也加深了了解。我一开始先是做接待，后来我请教一位正式员工，问一下我如何较快的熟悉这里的环境，他跟我说先了解汽车的基本原理以及我们广保的文化，还有最为重要的是多看下资料，跟着老员工一起工作，边听边学。一天下来，自己熟悉了展厅里的车辆的车型以及购车的流程等。

到了第二天的早会，娜姐，就新皇冠的相关专业知识向老员工进行提问，问的很细，譬如请某位老员工介绍下VGRS(可变齿轮比转向系统)以及新皇冠的电动天窗等相关专业知识。听着老员工对这些问题对答如流，我暗暗下定决心，自己也要熟悉这些。对我来说，参与早会能使自己知晓车辆的信息以及有关客户的信息。我觉得通过我第二天的工作，我见到客户不在像第一天来的那样不敢靠近，而是做些尝试，不会的话，我就跟客户说，我请个了解此情况的员工与之交流等。威驰、花冠、卡罗拉、锐志、皇冠、普瑞维亚、普拉多等这些车辆我都有了些的印象。希望在以后的培训中逐个了解清楚。

我现在最大的困惑就是我什么时候可以了解到每一部车的相关费用的计算，在前两天的了解过程中，我初步有了了解，知道了卡罗拉，但是对于其他车辆，尤其是保费还有上牌费用的计算还不是很清楚。

我这两天最开心的是我跟着一位老员工学习，从头到尾，针对接待顾客、需求分析、介绍车辆、填写购车意向单、预约订单、欢送顾客等环节，认真的看了一遍，受益匪浅。

在这一两天的培训中，我努力利用可以利用的时间去了解广保丰田的企业文化、销售的车型以及具体的专业数据。尽管我错过了前期的理论培训，但是我相信在公司领导以及员工的帮助下，我会尽快适应广保的工作环境和氛围，去把握机遇和从容的应对挑战。

我对广保丰田的建议

据我了解，我们广保店网络化营销在不断提升，汽车专业化趋势明显，体验式销售也随着市场的变化在跟进，并且在品牌化、口碑化的优势越来越明显。在此基础上，我提出以下建议：

1、由于中国已经放开汽车改装车市场，政策越来越宽松，国际上已经证明：汽车改装车市场有着巨大的市场潜力，中国同样有着巨大的潜力。时尚化需求，个性化需求今后将成为汽车消费的重要发展市场。我们广保店是否可以在这方面的业务加以拓展。

2、随着市场竞争的发展，汽车文化会在一定时期内快速发展，汽车文化、汽车商务、汽车运动、汽车旅馆、汽车俱乐部、汽车展览、汽车售后、汽车租赁、汽车休闲、汽车体验都将会有一个快速发展、普及阶段。我们广保店在这方面已经有过尝试，譬如广保车友会等，也可以积极参与其中。

我如何开展下一步工作

在培训期和以后的实习工作过程中，我将一如既往地以“追求客户满意度第一，体现广保丰田贴心服务”为宗旨，本着“内强素质，外树形象，全心全意，服务顾客”的服务要求，恪守“因为用心，所以专业”的团队精神，确立工作目标，全面开展201x年度的工作。现制定201x年计划如下：

1、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。首先要求自己对汽车的基本原理以及对车辆专业知识的掌握。其次就是在不断学习的基础上依据销售数据、事例，有条理的进行总结销售过程中的得失。这其中包括参加相关技术交流和客户跟踪调查等。

2、不断接触和培养客户，要经常与老客户保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。 拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

为此我对自己有以下要求：

(1)每月要完成固定的销量，于此同时要不断开发新客户。

(2)一日一小结，每周一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

(3)见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

(4)对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上我和客户是一致的。

(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。 本文来自织梦

(6)对所有客户的工作态度都要一样，给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

(7)客户遇到问题，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，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

(8)自信是非常重要的。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。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我要努力完成每月定下的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一两天在广保丰田的心得体会，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服困难，为公司做出自己最大的贡献 。

**汽车销售顾问工作总结（精选篇3）**

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，20\_\_年本人来到长京行工作,但是惟有20\_\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天.

销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。.

职业心态的调整

销售员的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，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把B类的客户当成A类来接待，就这样我才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

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、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20--年度的工作。现制定工作划如下:

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1：每月应该尽最大努力完成销售目标。

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：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

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。

8：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。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**汽车销售顾问工作总结（精选篇4）**

转眼间，我来荣威4S店已经大半年。这半年间，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半年间，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。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，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。

现在嘉兴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。

\_\_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11年的工作计划：

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。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

与客户建立良好的合作关系 ，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心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荣威车，并能亲身体验。

了解客户的资料务、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。

重点客户的开展。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0类，多一个O类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

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，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

在工作中做到，胜不骄败不馁，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。

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.

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。

4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。

5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

1查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。

2查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

1总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后,感谢公司给我一个展示自我能力的平台,我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前.碰到困难不屈不挠,取其精华,去其糟粕,和公司其他同事团结协作,让团队精神战胜一切.

**汽车销售顾问工作总结（精选篇5）**

\_\_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;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;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。

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\_\_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。

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。

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！