# 汽车的销售年终总结10篇

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-01-01

*汽车的销售年终总结范文10篇汽车销售工作总结要准确，用例要确凿，判断要不含糊。言简意赅是阐述观点时概括与具体相结合的要求，避免笼统和累赘，使文字简洁明了。下面小编给大家带来关于汽车的销售年终总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。汽车的销售...*

汽车的销售年终总结范文10篇

汽车销售工作总结要准确，用例要确凿，判断要不含糊。言简意赅是阐述观点时概括与具体相结合的要求，避免笼统和累赘，使文字简洁明了。下面小编给大家带来关于汽车的销售年终总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**汽车的销售年终总结篇1**

\_\_年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在\_\_年当中，坚决贯彻\_\_厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2.对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3.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况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

**汽车的销售年终总结篇2**

针对今年公司总部下达的经营指标，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，以下是今年的汽车销售工作总结。

一、加强销售队伍的目标管理

在平时的销售工作中做到服务流程标准化。日常工作表格化。检查工作规律化。销售指标细分化。晨会、培训例会化。服务指标进考核。

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。

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。

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。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。

四、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。

五、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，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。

20\_\_年是不平凡的一年，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，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，确保公司各项工作的顺利完成。

**汽车的销售年终总结篇3**

时间一点点的在指间流逝，自己在这最后的时间里拼命的努力！终于在工作中达到了预定的成绩，并且额外做出了一笔，为自己的业绩记录添上了一笔新高！尽管在这段时间里也有一定的运气成份，但是能对自己过去的成绩做出突破自己还是很高兴。回首这一年来，自己不断的改变，不断的提升自己，终于在年末的成绩总结中得到了肯定，自己也非常的自豪。

现在，一年的时间过去了，自己现在的成绩也即将成为过去的历史。在这里，我对自己过去一年的工作做出总结，希望自己能子啊更清楚的了解自己的状况后，找到方法进一步提升自己。现在，我将自己的一年来的销售工作总结如下：

一、工作情况

作为一名销售，我将这一年的重点放在增加自己的销售途径上。日常的工作中，我积极的维护并开阔自己的客户，通过加强自己与客户的关系，增加更多潜在的推荐顾客。同时，自己也不忘通过电话以及其他方式增加顾客。

而在活动、节日等有活动的时候，我就会更加大力的进行推销，将活动的各种优惠进行整理并推荐给顾客，提供更好的咨询并强化对有意向的顾客的推荐。

在这一年中，自己出了做好推销，也在努力的提升自己的工作能力和水平。让自己去了解市场，了解客户，更加的强化自己的销售能力。

其次，我也积极的学习自己对自己汽车产品的了解，出了基本的配置和性能，我也在尝试着去深入学习一些关于设计和其他方面的细节。这些看似只是小细节的地方，往往会引起顾客的们的专注。为此，我花费了很多的时间去增加这方面的知识储备。

二、个人的不足

一年的工作并不是没有失败的地方，如果没有，那我早就成为销售榜的第一位了。自己在工作中还是有很多的毛病和问题，尽管有很多都不是自己一朝一夕就能改变的，但是我还是要让自己努力的前进，学会去适应工作。

三、总结

经过这一年的努力，自己强化了很多，但这些终究是正常的成长，自己想要进一步的提升自己，就要对自己进行进更深一步的突破。向着其他更加优秀的同事们学习，努力的改变自己，让自己成为更加优秀的样子。

但是，我也明白这不能急于求成，我会努力的学习，努力的工作，努力的让自己去边的更加优秀！

**汽车的销售年终总结篇4**

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，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。

一、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段时间，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，我都是在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，所以感恩我的上司，谢谢他不断地培养和鼓励我。

二、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。

三、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：

1、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。

2、因限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、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“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。

6、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。

7、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。

**汽车的销售年终总结篇5**

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，\_\_\_\_年本人来到\_\_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。

一、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。\_\_\_\_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。

二、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。

三、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\_\_\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1.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。

2.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。

3.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。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

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。

6、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。

7、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

**汽车的销售年终总结篇6**

时间过得很快，转眼间20＿＿年就快要过去了。首先，多谢张班长、蔡主任、候主任，给我这个学习技术的机会和这段时间以来同事的帮助与支持。回顾这几个月以来的学习，工作虽累，但并不阻碍我那颗“阳光之心”去享受工作中的点点滴滴。“用心”体会的实习过程中，我受益匪浅，主要有以下几个方面。

一、技术方面。

在学习过程中，我感触最深的一句话是：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。理论知识与实际操作还是有一定的差距的，通过此次学习，能够巩固汽车构造的理念知识，能让我感性的接触实物，并提高了自己的动手能力。现在我已经知道保养的工作流程，并能做些简单的汽模具维护。

二、思想层次提高不少。

在闷热的天气中，我仍能坚持按时学习，磨炼了自己的意志，并让其变得更加坚强。在实习的过程中，我明白了要以怎样的心态去面对新环境新工作;要怎样提高自己的适应能力，才能更快地成为一名正式的技术人员;怎样与同事(群体)交流，尽量减少能量的内耗等。

三、敬业精神。

＿＿实业的每位同事都能明确自己的岗位现职。在维修工作中，忘记午餐时间已经是常事，就算是已经下班，都是能尽责、认真地对待手头上的工作。在维修的过程中，他们的那份责任心、认真、严谨深深地感染了我。我们一起在车间中挥洒汗水，为的是生产线上正常生产。

四、企业文化。

良好的企业文化可以带动员工工作的积极性。“将困难留给我们，将方便留给顾客”这样的标语在公司每个显眼的位置都可以看到，可见公司对企业文化的重视。我们的口号是：全力以付、超越自我、追求卓越、超越目标。这口号鞭策着我们每位追求更加的目标，共创佳绩。

五、沟通非常重要。

良好的沟通能达到统一战线的目的。学组员之间的沟通、模修工与生产线上人员的沟通、机修人员与上产线上人员的沟通、模修工与机修人员的沟通，这些同级沟通有利于各位工作人员明确自己当前的任务，进而提高工作效率。而领导与工作人员之间的沟通，主要得益于公司优秀的管理制度。通过开早会、培训、技术交流会、员工大会等，其既能提高其办事交流，又能主各位员工都站在统一的`战线上，协同管理好公司，我相信：在这种优秀的管理制度之下，只要“万众一心，众志成城”，＿＿实业会越来越好，实行飞越式发展。或许对于＿＿实业而言，我只是一个普普通通的过客;但对我而言，＿＿实业是我人生道路中一道不可替代的风景。＿＿实业在各位工作人员的共同努力之下，会发展得更好。而我也会跟＿＿实业一样，天天进步。

(一)严格维修标准，确保工作质量。汽车维修保养工作是销售厂家关注的焦点，是客户关注的焦点，是评价一个维修企业水平的重要指标，如果质量上出现了问题，我们无法向客户交待，无法向厂家交待，也无法和我们自己交待。我们宁可干这个活，也不要干“豆腐渣”活，对此，我们公司的态度是十分明确的。不论哪个承办单位，只要在工程质量上出现问题，我们就要严肃追究责任，绝不姑息迁就。各部门要把工作质量作为头等大事来抓，组织得力人员盯上、靠上，加强对维修保养全过程的管理，确保工作质量达到要求，真正把每一个维修项目建成精品项目、招牌项目。

(二)坚持规范作业，确保安全生产。在工作的每一个环节，我们要始终坚持“安全第一”的工作原则，树立安全就是效益的观念，下大气力排除安全生产的隐患。现在我公司的安全生产形势是好的，这一点一定要得到保持，如果一旦发生安全事故，对公司的经营一定会造成严重的影响，更为严重的是会给受害者(可能是我们自己)造成很大的身心伤害和财力浪费。这一点作为我们每一个维修行业的从业者都应该有切身的体会。

(三)坚持规范运作，确保资金的有效利用。公司发展需要资金支持，这一点是肯定的，另一方面，作为公司的各个部门也要树立节约的意识，争取让每一分钱都用在应该用的地方。各部门要合理使用有限资金，保证公司正常运转。所有资金支出必须由严格控制，实行“一支笔”审批，严禁乱开资金支出口子;维修保养造价要严格按照预算，每一个环节都要精打细算，尽量减少不必要的开支，既要把事情办好，又要打紧打严，节省投资。

**汽车的销售年终总结篇7**

“光阴似箭，日月如悛”，转眼间，时间悄悄地从手中溜走。在这一个多月的实习当中，我领悟到了很多的东西；同时对我的感触也很深；给我以后的学习打下了良好的基础。

在实习中，我掌握到了汽车的发动机、底盘、车身和电器设备的使用、维护、调整、安装等相关技术的标准方法；还了解了汽车检测、维修制度；熟悉了汽车的各个零件；并掌握到了检测工具的使用；汽车的各个系统常的故障诊断及排除的一些简单的技能。

实习对我们每个人都是非常重要的，通过实践和我们学的理论结合，就变得容易懂了，就能把这一门专业学好，总之，实习虽然枯燥而我却多学了一些技术。

在实习中，师傅告诉我们要想学好这一门专业，必须具有较强的实际操作技能，因此要求我们要勤于动手，熟练操作，切实掌握实际操作技能。同时还要求勤于思考，善于将学到的内容与实际结合，与生产结合，与生活联系，并不断归纳、总结，逐步培养举一反三的能力。这样才能成为一位合格技术能力的人才，才能把这一门专业学好。

这次实习，我学到了很多的知识，我就不一一例举了。不过我知道干我们这行需要真技术，并且还要不怕苦、不怕脏，才能成为真正的技术人才，才能真正的干好这行。

看见师傅一个个身着的油装，双手油黑，一天从早干到晚，如此辛苦，自己夫有点缩。不过我们选上了这门专业，我们就要干好。孔子曰：“三百六十行，行行出状元”。无论干什么工作统计表不是轻松而简单的，不吃苦怎么能行啊!在学习中我明白只有虚心向有经验的师傅请教，并且自己多动手、动脑才能精益求精的干好这门工作。

**汽车的销售年终总结篇8**

虽然我在公司实习的时间不长也不短，但是我在公司却学到了很多我们想学习到的知识，使我对汽车行业有了更进一步的了解。我深知自己在学校学到的东西很有限，还有很多知识是我不知道的。在实习期间我认真跟师傅们学习汽车方面的知识，积极动手，培养了我吃苦耐劳的精神，认真了解车身的构造。完成了汽车有关零部件拆装的目的，达到了实习的要求，也使我在企业里，了解到了企业文化和企业管理体制。使我不仅在自己的专业有了突破，也使我学习到关于企业管理方面的知识。

总的来说，我成功的完成了这次实习，为我以后的工作道路起着很重要的作用。从刚开始对汽车只是整体概念性的认识，到汽车上具体部位及外形。从识别专用工具，到汽车基本保养维护。一步步步入维修行业，这期间，脏、累是再所难免，但这其中的收获让我有一种成就感，觉得自己的付出值了。汽车维修技术已逐渐脱离完全的凭传统经验为主的修理方式，而是越来越依靠高新技术，电脑诊断与数据分析。对技术人员的要求，也从以往的只掌握单一科目过度到机电一体化综合素质很强的层面。同时也是对我们汽车维修技术提高的一种推动。做汽车维护修理还要做的细节的东西还有很多，因为时间有限，有很多自己是缺漏学不完全的，但是通过实习我明白了许多道理：那就是要做任何事情都得用心才可以。并且做任何事情不能够眼高收低，每一件事不管是拆螺丝，上润滑油，或者是洗发动机零件等小小的活，我们都应该亲自参与其中，这样子才能养成动手的好习惯，这也是做汽修必备的素质之一。

我们学的理论知识还不够，对于有一些小修还不能完全会操作，在以后的学术中，我们还要更加认真、更加用心、更加努力的去学习，这样才可以学会、学懂师傅所教的东西。通过实习也让我懂得干任何一件事都不是那么简单的，都要你付出行动、付出精力，用心去干，才可以干得好，干我们这行，首先要不怕苦、不怕累、不怕脏，要多动手、多动脑，这样才可以从师傅那里学到真正的技术。最主要的还得靠自己，师傅领到门，修行在自己!工作心得：

1、每天都能做工作日记，早上上班前写好自己在这一天的工作目标，工作中应该注意的重点问题，有那些事情是要问清楚的等。然后在每天下班前再看一下自己在当天做了那些工作，那些工作目标没有完成，为什么没有完成，自己在以后的工作中应该注意那些问题……这样将是很重要的，经常看看会有很大进步的。

2、在工作时，如果遇到一些不是很清楚的地方，一定要向上级或师傅问清楚，不能乱凭空想象，乱做，这样做出来的东西很有可能会返工。

3、在实习工作中，很有可能会碰到和你的顶头上司发生矛盾的事。如果已经发生了，你要思考为什么会发生这样的事，事情能不能避免，如果能避免，自己在以后的工作中就要注意些。

**汽车的销售年终总结篇9**

经过一年的工作，我们取得了可喜的成绩，不过工作中还存在很大的不足，现总结如下：

第一，我们的基础建设投入不是多了，而是力度不够大。

自去年以来，我们累计投入基础建设资金＿＿＿＿元，实施了维修厂搬迁、门市整修等多项工程，现公司整体经营面积扩展到＿＿x平方米。而前段时间我参观的＿＿x(地址)，仅去年一年，就投入基础设施建设资金＿＿元，经营面积达到＿＿平方米。面对各地竞相加快城市建设的形势，我们决不能在城市建设投入上有任何的迟疑和丝毫的顾虑，坚决破除自满自足和畏难发愁思想，以资金大投入带动城市规模大膨胀，推动公司经营效益大发展。

第二，我们公司整体竞争力不是强了，而是优势不够突出。

现在，汽车维修保养行业各单位之间的竞争越来越集中在技术实力与服务态度的竞争上，而这两项正是是公司竞争力的重要组成部分，直接决定着整个公司的整体发展前景。

公司通过近几年的建设和经营，我们经营各方面的功能不断完善，经济承载能力不断提高，但总的看，经营的框架还没有完全拉开，现有的基础设施刚刚配套，经营环境才得到初步改善，还不能适应公司快速发展的需要。我们必须紧紧抓住技术实力和服务态度这两个方面不放松，进一步加大经营力度，增强公司的吸纳、聚集功能和对外吸引力，提升市场竞争力。

第三，我们经营成绩不是很高了，而是还有许多不尽人意的地方。

汽车是改善人居环境、提高人民群众生活质量的重要载体，而我们从事的汽车售后服务业是支撑这一载体的重要组成部分。虽然这几年我公司的经营取得的成绩有目共睹，得到了广大客户和生产厂家的认可和好评，但仍有许多方面不能满足生产厂家和广大客户的要求，如售后服务缺乏主动、服务态度缺乏热情的问题，维修质量不高、经营运作不够规范的问题等。我们必须牢固树立抓住“为厂家负责、为客户负责，挖潜增效，创造效益”的经营思想，坚持不懈地抓好服务站建设，树立公司的良好形象，创造良好的工作业绩。

为了实现公司的再发展，我们将在公司推行“四个一”工程：

1、确定一个明确的整体发展思路。

新的一年里，公司将在保持现有红岩服务站、＿＿＿＿服务站＿＿＿＿定点维修站，能够独立承揽＿＿＿＿的维修保养工作的基础上，再加一把劲，再鼓一下力，对公司的管理程序、经营程序进一步规范，进一步壮大南阳分公司，争取取得＿＿＿＿专业认证，在郑州市乃至河南省的汽车维修保养行业中，占据一个不容忽视的席位。

2、营造一个友好、和协的发展环境。

公司的发展需要一个安定的创业环境，离不开友好相处的同事关系。为此，公司在以后的经营中，将对周边环境的创造予以重视，与邻居友好相处，与各有关管理部门友好相处，支持社区工作，为公司的发展创造条件。在公司内部，部门之间、同事之间也同样要友好相处，大事讲原则，小事讲风格，不搞“窝里斗”，严禁内部闹矛盾，使每一个人舒心地工作，高兴地生活。

3、建立一套责任清楚、奖惩合理的管理制度。

公司将涉及公司发展的承揽业务量、创造效益额、维修质量、工作进度、服务态度等每一个环节纳入管理之中，明确每一个岗位的责任，制定相应的奖罚标准。真正让贤者有其位、能者有其惠，根据个人的工作能力、工作态度、工作成绩真正拉开收入档次，激励每一位职工以更大的热情、更大的干劲、更精的技术投入工作，共同创造公司美好的明天。

4、培养一支业务精干的技术队伍。

新的一年里，公司将适度加大业务精干人员的招聘工作，引入竞争机制。同时，在现有职工中开展比学赶帮超活动，让技术熟练的带动技术一般的，让管理经验丰富的带动管理生疏的，进而使公司的各个环节走向高效、规范，富有竞争力。让每一位职工在公司里，业务技术得到提高，同样富有竞争力。

统一思想，明确任务，强化措施，圆满完成新一年的工作新的一年里，我们要进一步增强公司的凝聚力和向心力，并肩携手，共创新一年的辉煌。为了达到这个美好的目标，我想请大家思考一个问题：四川长虹集团是怎样由一个民营小企业走向国际性的大集团的?广西＿＿x公司是如何由只有几个人的小作坊发展壮大起来的?甚至名扬天下的微软如何能由几个捆在一起的兄弟手中腾飞的?经过思考，我想答案有很多，天时、地利、人和缺一不可，但我认为最重要的一条是：人和!这一点尤其关键。如果创业之初长虹集团中几个元老过分考虑自己的得失，如果广西＿＿x的合作伙伴同床异梦，如果微软几个兄弟不放眼未来。他们的发展会迎来让人如此眩目的秋天吗?回顾我们自己的公司，我们已经拥有了他们并不拥有的创业基础，我相信在我们的共同努力下，一定会有一个美好的发展前景，我相信我们在座的每一个人，也请你们相信我!

当然，我们都清楚，发展对公司来说决不是一句空话，发展需要我们都付出扎实的工作和艰辛的劳动，发展需要我们每一个人都为公司的发展献计献策。新的一年里，我们要脚踏实地，从公司发展的高度出发，从一切为了客户的服务宗旨上出发，明确目标，突出重点，扎实工作，切实做到“四个确保”，我们才有可能迎来美好的发展空间。

**汽车的销售年终总结篇10**

一年来本人立足本职工作，深挖潜力，继续深造，在工作中严格要求自己，加大工作力度，主动参与车间快修组管理工作，圆满完成公司交给的各项工作任务。

一、立足本职，自取得技师证书后，在工作中更加努力，主动完成公司领导交给的各项任务。对下达的各项工作任务，仔细研究和审核，出现问题及时和技术人员沟通解决维修中的难题，配合车间经理完善各项管理工作。主动倡导新管理制度和新技术，使所在的车间、班组管理完善，作风严谨、技术力量过硬，能够超额完成公司交给的各项任务，主动配合其他小组的维修工作，并取得较好的经济效益。在管理方面严格执行公司下达的各项文件和管理制度。在维修质量和维修台次方面多下力气，使公司的营业额登上一个新的台阶，为公司的发展做出自己的贡献。

二、不断进行各种知识学习，提高业务技术水平。取得技维修师证书后，不仅熟练掌握本工种操作技能和较为先进的汽车技术，促进公司车间班组内各项技术提高，又能深入生产现场主动和技术人员，班组管理人员探讨技术难题，提出解决办法。平时在工作中遇到的技术难题都主动参与攻关。在20＿＿年解决难题共20多项。还能将所有技术毫无保留的传授给学员，能够做到细致耐心、态度诚恳，并促进学徒学以致用。教学相结合，理论联系实际，互相学习，互相督促。

三、安全生产两手抓，在完成任务的同时，更加注重安全工作，能够正确认识安全与生产的关系，带头遵章守纪，做到了安全第一，不安全不生产。每日工作前进行危险源辨识、三位一体、手指口述工作后，进行自检，对安全隐患及时进行排查排除，将安全隐患消失在萌芽状态。自取得技师资格证以来，本人及所在管辖车间没有发生过任何违章指挥、三违事故，有力的支持公司的安全工作。

四、端正劳动态度，服从领导安排，工作任劳任怨，安心本职工作，遵守各项管理制度，对组织安排工作，尽心尽力主动完成。平时工作中团结同志、遵守职业道德、无不良行为。带领职工共同维护文明氛围，形成互劳互助、互相督促、互相监督的优良工作环境。

以上是本人取得维修技师资格以来工作总结，在今后的工作中，我将继续不断地学习，从而提高自身业务技能水平，钻研新知识新技术，不断深入现场，在实践中增长才干。了解车间里的生产困难，解决实际问题，创造性的开展工作，充分发挥个人的所长为京宝行的发展多做贡献。

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！