# 销售专员个人工作总结范本

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-01-06

*【编辑】202\_汽车销售经理个人工作总结多篇为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面就是小编给大家带来的...*

【编辑】202\_汽车销售经理个人工作总结多篇为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面就是小编给大家带来的202\_汽车销售经理个人工作总结，希望能帮助到大家!

汽车销售经理个人工作总结1

20\_\_年是不平凡的一年，我们经历了公司刚刚起步，资金短缺，区域保有量不足以及价格混乱带来的不利影响。公司员工在董事会的关怀指导下，抓住机遇迎接挑战。

20\_\_年已经过去，新的一页已经掀开，回顾过去的一年，在董事会及日产公司的指导下，通过员工齐心协力，我们取得了可喜的成绩，完成了20\_\_年的任务指标，公司业绩也在稳步的增长。同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工，他们在自己的岗位上兢兢业业、一丝不苟、他们对顾客用心服务、无怨无悔。在新年到来之际，我代表\_\_店向关心支持江河店的董事长表示衷心的感谢，向在岗位上付出艰辛的全体员工表示亲切的慰问!

\_店于20\_\_年3月19日正式开工建设，历时4个月建设完毕并于20\_\_年7月开始试营业，8月24日正式开业。公司注册资金500万，耗资250万建成了\_\_一流的标准汽车4S店。

在短短的半年时间里，公司全体同仁在“立足\_\_、服务胶东”的公司精神指引下，团结一致朝“建设‘打造模范4S’”的目标努力。公司现有员工44人，其中专科及专科以上学历21人。先后有16人参加了\_厂家开展的各项培训，全部取得了优异的成绩无一人补考，共花费培训费用8万余元，获得厂家颁发的证书7份。

20\_\_年是不平凡的一年，我们经历了公司刚刚起步，资金短缺，区域保有量不足以及价格混乱带来的不利影响。公司员工在董事会的关怀指导下，抓住机遇迎接挑战。销售部20\_\_年度整车销售目标为120台，实际达成127台 ，年度达成率：105.83%;CS秘密检查第四季度整体得分：89.31，大区排名：第16名，全国排名：第45名。售后服务部售后产值达43万的好成绩，为20\_\_年工作奠定了良好的基础。

回首过去，展望未来，在新的一年中，我们既要居安思危，增强忧患意识，又要振奋精神，充满信心，增强迎接挑战的勇气，认清发展形势，坚定发展信心，把握发展机遇，找准发展重点，公司上下团结一致、埋头苦干、求真务实、开拓创新，就一定能在激烈竞争的汽车行业中赢得主动，走上持续发展的健康道路;我们要抛弃思想包袱，摒弃私心杂念，把全部精力投入到各项工作中去，以实际行动唱响发展的华彩乐章!

最后预祝大家在新的一年里：事业如日中天，心情阳光灿烂，工资地覆天翻，未来风光无限，爱情浪漫依然，快乐生活人间。

谢谢大家!

汽车销售经理个人工作总结2

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。

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2\_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.

汽车销售经理个人工作总结3

20\_\_年成为尘封的一页已被翻过去了，在这将近一年的工作时间中我通过努力工作，有了一些收获和心得。一年过去了，真的有必要对自己的工作做个总结，目的在于吸取教训，提升自己。以至于把工作做的更好。自己也有信心、有决心把20\_\_年的工作做的更好。下面我对20\_\_年一年的工作进行简要总结：

从基层到领导，思路的开拓，处理问题的方法，人际关系的处理，上级传达的执行力等等一系列我从未涉及的领域，面临的较大的考验和自我锻炼。或许我骨子里就有股不服输的精神，追求完美，无论做什么事情我必须要用心去做，别人能做到，我要做到。别人做到的，我要做到更好。在摸爬滚打中，在上级领导的指引下，我一点点成长，一点点进步。通过不断的自我充电，吸取同行业之间的信息和积累市场经验，我对销售经理的职责有了新的认识，众所周知，销售部对于任何一个企业来说，都是核心部门，因此作为一名销售经理，责任重于泰山，作为销售经理，首先要明确职责，思路要清晰，以下是我工作中总结对销售经理这个职务的理解

职责阐述：

1.依据公司管理制度，指定销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作

2.管辖本部门内与其他部门之间的合作关系

3.主持指定销售策略及政策，协助销售顾问执行人员顺利拓展客户并进行客户管理

4.主持指定完善的销售管理制度，严格奖惩措施

5.负责内部人员调配和内部工作人员业绩和综合表现的评定

6.销售部人员建设和团队建设

7.KPI的有效管理，以及促销计划执行和管理

8.制定本部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才

9.对部分工作过程，效率及业绩进行支持，服务，监控，评估、激励，并不断改进和提升

10.本部门人员关怀，充分调动积极性。

本部门的满意度及公司的满意度和厂家的满意度三方的有效统一

11.市场动态的及时了解，分析并制定应对方案，提升销量，有效完成既定任务和目标。

这段时期，公司也经历了高层领导人员小波动后，在黄总的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。我对销售部阶段工作所取得的成绩，所存在的问题也做了一个简单的总结，今年实际完成销售量为台，SSI第二季度和第三季度取得 的返点，成绩不是很理想，但是与第一季度相比是有进步的。其中保险取得，精品取得 ，基本完成年初既定目标。销售数据表明，成绩是客观的，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在很多问题，也是要迫切需要改进的

1、组织纪律意识个人同事还是浅薄，上班迟到，个人不算紧急的事情导致早退的现象还是存在，针对这种现象，个人认为公司除了有适当的考勤制度，有部门领导管理，公司的高层领导也要出面制止。

2、虽然销售部已实行了管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是销售顾问没有形成按时回报的习惯，仅仅是口头汇报，间接转述，销售部不能全面，及时的统计，规划和协调，从而导致部分制度的执行和结果打折扣。

3、销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能最大化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。

销售部目前组员，组长，内勤，主管的互动沟通不及时，任何知情不报，片面汇报的行为还是存在的而且也不利于整体发展，更不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4、内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从领导者就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，者胜，智者相遇，人格胜。

5、销售顾问并不重视客户资源，客户资源是我们生存和发展的根本，工资也是客户发给我们的，所以销售部要加强对于目标群体我们要有计划，有步骤的实施，盲目地，无计划地，重复地回访都可能导致客户资源恶性反戈甚至产生负面影响。

6、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状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。

而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7、增值业务开展的不好，现在新车销售利润几乎是负数，店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是SSI和厂家政策的推动。

销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，个人销售顾问自己的腰包鼓起来但未想到公司的利益增添到最大化，这也是部分四S店存在的普遍现象，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。这些都是我在20\_\_年工作中主抓的脉络。要扭转思想是一件很难的事情，要改变一个常态的现状也需要循序渐进的过程。水到渠成好过一气呵成。

那么，针对销售部下一步工作开展提几点看法。

1、培养并建立一支熟悉流程而且相对稳定的销售团队

目前，销售部共计13人，相对来说比较稳定，个别人员存在不稳定因素，所以后备人才储备要在春节结束后落实，并进行培训。

2、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高新员工的逐步增加，随着公司稳步发展，由陌生变为熟悉，紧密协作，传帮带，伴随公司的发展共同发展成长

3、敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并规范化世界上没有相同的两片树叶，那么每个人思想都不一样，带动大家拓宽思路，敢于提建议，勇于提建议，众人拾柴火焰高!

4、有法可依，有法必依，执法必严，违法必究

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障，也是公司朝既定目标实现的基础，销售部已经出台了销售部管理手册，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准，在这个基础上，首先，两组组长要制定《销售人员考核办法》对组内成员做出明确的规范，对每一项具体的工作内容也做出具体的要求。其次，销售部将出台，《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部在完成本部门工作同时更规范与其他部门协作的规范性。销售部还将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障”最终形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制，及时找出工作中存在的问题，并及时调整思路，尊重销售人员的意见，提高工作效率。制度是标准，执行力是保障!

关于公司管理的几点想法

1、“管理出效益”这个准则大家都知道，但是管理好却不是件容易的事，我感觉公司有的时候偏重感情化管理，制度化管理不够。

有的时候，征询民意，人性化关怀是对的，但是如果高层领导做什么决定和事情都一味的征询民意，容易导致基层人员不重视中层管理者，甚至个别人会形成“水能载舟，也能覆舟”的想法。单存从销售部来看，存在过这样的现象，也出现个别人不接受公司补充管理规定集体不签字，也曾听见过，老总还得征询我们的意见，我们不接受也执行不了的声音，这样长期下去，对中层和高层管理工作都很难开展。希望高层领导给予重视。

2、“过程决定结果，细节决定成败：公司的目标或者一个计划之所以出现偏差，往往是在执行的过程中某些细节执行的不到位所造成，老总有很多好的想法，方案，有很宏伟的计划，为什么到最后没有带来明显的效果，这就是中层和基层的执行力，执行力从哪里来?过程控制就是一个关键!

个人对公司对执行力管理提高和控制有以下几点建议：

a相关人员和部分定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，如果因为忙无暇已书面汇报，领导也可以抽出时间主动了解进展状况，已口头形式汇报，领导给予工作上指导和支持

b定期例会我们公司也在执行，但是相互沟通不足，个人认为总经理对工作计划和目标部署后，征询以下对自己工作的看法，开会的时候总经理说的多，下面部门反馈意见的声音少，这样老板不了解员工的想法和需要。

c计划或方案执行一段时期后，公司定期检查执行情况，是否偏离计划，是否调整，并布置下一段时间的工作任务

d建立一支和谐的团队，调动员工的积极性，主动性都需要有一个公平的激制机制，否则就会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性，就我的个人看法，销售部全年的工资还是偏低，比较同等品牌的销售人员的待遇，如果公司希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位优秀的员工损失还是大的。而且另一方面也由于自己接任销售主管和经理一职不长，欠缺经验，管理做的不是很出色，工资也是广本品牌中销售经理工资最低的。但我始终相信一句话，只要自己做到了，相应的工资也自然会回报于自己。也希望领导能考虑到中层领导的激励机制的建设。

e由于公司是合资企业，自身结构有特殊性，公司管理结构和用人问题我认为人事管理上容易出现越级管理，多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，最后容易导致部门内领导与员工不融洽，多头领导则容易让员工工作无法是从，过度管理可能员工失去创造性，不自信等。不过现在公司管理结构还是趋于阶梯式管理结构，也希望能建设和保持下去。

以上只是个人之见，不一定对，但是我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，请老总斟酌。

在20\_\_年的工作规划中下面几项工作作为主要的工作来做 A销售目标：

初步根据公司中层会议上老总下达的销售目标 台，我个人拟定的目标是 台。(是根据建店年限厂家一般签订的任务量)可能明年广本理念和本田共存销售，会扩大市场份额的提升，那么就大胆的设定目标为 台，精品目标 万，保险目标也提升为 万。当然这一具体目标的制定也希望结合厂家年会商务政策领导能结合实际，综合各方面条件和意见制定。在销售人员中我会明确目标并大张旗鼓的提出。因为明确的销售目标即是公司的阶段性奋斗方向，而且给销售人员增加压力产生动力。

B销售策略

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导才能产生正确的销售手段，完成既定目标，销售策略不是一成不变的，在执行一段时间后，检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

1结合销售目标，销售目标，精品目标，保险目标，规划营销思路，筹划多种营销方案，与销售人员及时沟通，根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，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

2销售部电话客户资源不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人不参与店内销售，负责把来电话的顾客邀约到店，然后提成初步建构是与店内接待销售顾客5：5分成。此人兼职，绩效考核和三表一卡意向顾客级别追踪和录入。

3销售部职责明确化，组织机构图的建立如下：销售助理-----销售顾问(其中有保险做的好的，可以肩带保险专员，主推保险,对贷款做的好的，可以肩带贷款专员)----- ----销售车管-------销售落户员，二手车专员，----------销售内勤-----销售经理助理(信息员)-------------销售组长(展厅主管)-----销售经理(主管)

其中销售经理是否可以根据内部人员个人适合实际情况进行岗位调动的权利呢?是否有人事任免的权利呢?

C销售部建设和管理

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队

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呢，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，建立一套明确的业务管理办法。

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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识

3、绩效考核，销售部是一支团队，每一笔销售都是大家共同完成的，因为不能单凭业绩来考核为尺度，应该从以下几方面：

(1)出勤率

(2)业务熟练程度和完成度，业务熟练程度能反映销售人员知识水平，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队

(3)工作态度，“态度决定一切”如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

(4)培训是员工长期成长的推助剂，也是公司财务增值的一种方式。

对培训的吸收和掌握并在工作中加以运用也是衡量销售人员指标之一。

(5)KPI指标的完成度。例如留档率，试乘试驾率，成交率等

4、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己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次

5、在周边地区建立销售。

扩大厅外销售

从今天来看，绥化在安达设二级网点，齐市在海拉尔，内蒙等地设二级网点，也堵截了我们一部分周边地区客户。所以我建议扩大厅外销售，并能提高我店知名度

以上只是对20\_\_年销售部的初步设想，不够完善，也不够成熟，最终方案还请老总考虑，定夺。

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，团队的建设时分不开的，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也是工作的关键。

汽车销售经理个人工作总结4

近期，\_来到\_车销售部，保险额下降，原因种.种，据\_询问销售员与分析最近\_部与\_部的销售车的情况(4月8日-4月12日)，总结原因如下：

一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是\_、\_车的销售淡季，询问一下\_经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车;从四月七日-四月十二日\_部买了十七辆车。

二、近来网点提车较多，团购车自入保险

\_部近来销售车少一些，所以网点提车少;\_部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在\_城入;另外四辆车分别是\_队与\_局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

三、修路造成近来\_、\_销车下降，客户减少

近来，\_路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，\_部便派两个销售员出外做宣传，\_部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情况具体分析

在销售员销车过程中，\_一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入\_保险：

1、客户有的入，\_向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保;

2、有的想入一个月或三个月的，只为挂牌，因\_险最少也只能保半年的，所以，客户只能到车管所去办理，或是另想途径;

3、有的客户到亲朋好友那里去入的不少，因为面临日益严峻的保险竞争，保险公司都在争先拉保险任务，在买车前，就已定下保险去向;

4、有的客户要挂\_地方的牌子，只为省钱，所以不入\_城保险;

5、有的客户嫌\_保险贵一些，想多家保险比较后再考虑，s想这也是有别的保险公司在争保险过程中，不合理降价所至;

五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当\_去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把\_当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种.种，提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务能力要继续提高，多向\_学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，\_看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是\_期保险工作的总结，不足之处，请\_经理指正批评。有望更好的开展\_部的保险业务。

汽车销售经理个人工作总结5

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，一齐寻求解决问题的方案，在那里，请允许我向帮忙过我的部门经理和同事们说声多谢!

经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，此刻我对市场有了一个大概的了解，逐渐的能够清晰.流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了必须的掌握.在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平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，在与客户的沟经过程中，缺乏经验等等.

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，客户对价格十分敏感，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.广西区域此刻主要从广东要车，价格和差不多，并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.此刻广西政府招标要求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，并且从兰州直接就能发银川.国产车这方面主要是a4，a6.几乎是从要车，可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，可是天津去西藏的运费就要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，平均每台车利润是3339元.新年到了我也给自我定了新的计划，08年的年销量到达80台，利润到达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，期望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个进取向上的心态是十分重要的.

最终，感激公司给我一个展示自我本事的平台，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。

汽车销售经理个人工作总结6

来到我们店加入这个大家庭也差不多有三个月的时间了吧，说实话试用期早就已经过去了一周的时间了，可是因为销售工作的特殊性，一向没有抽出时间来写一写自我在试用期里面的工作总结，一向到今日才挤出一点时间了，这长时间忙碌的工作下得到一会儿的休息时间反而不适应了，所以决定好好回顾下自我前面两个多月的工作。

首先，我是十分感激我们\_\_店给予我这个销售的工作岗位的，让我能够有一个学习工作的机会。在那里工作的几个月帮忙我学习到了很多的东西，令我感触最深的是我们公司的同事相处氛围真的是十分的好，我的上一份工作就是做汽车销售，可是那个公司的同事相处氛围真的是十分的恶劣，令我辞职的原因就是公司销售员经常出现抢单的行为，好不容易谈了辆车就要签约交钱了，结果就被别的同事明白了就给私下联系就让别人给签走了这样的事情话还不是一次两次，跟领导反映就没用，所以我就辞职来到了我们公司，成为了一名汽车销售助理。而这两个多月的工作，真的让我觉得我们公司的相处环境真的好，同事之间相处的十分融洽，互相帮忙的那种，公司的领导也是十分地关心我们的工作，经常来慰问我们的情景。

言归正传，此刻将我这两个多月的工作总结如下：

之前我的工作是汽车销售，我此刻的工作是销售助理，其实也是我自我的选择了，因为之前在汽车销售员的岗位上头工作了很长的时间，想要换个工作换份心境。工作岗位的转换，以久意味着工作要求和职责的转换，所以这对我而言又是一个新的开始，因为是相关的工作，所以我在销售助理的岗位上头学习还是比较快的，也能够很好地帮忙销售员完成销售任务。我要做的工作就是协助销售员，做好给项前期工作，比如在做销售介绍的时候，我就要提前准备好接待，或者各项文件的打印整理等等，以及各种车型的相关数据的整理，帮忙销售员更好地了解产品。

在这汽车销售助理的岗位上头，我从主动这转变成了协助者，所以就要求我的工作必须要更加的面面俱到，更加的细致，这样才能够协助销售员做好工作，帮忙他们发现其中的一些小问题。所以者两个月的时间，我的工作本事变得更加的细致、用心和专心。者两个多月的工作，更加的让我明白做好这份工作的不容易，我必须要坚持不断学习才能够在这个岗位上头做的更好、走的更远，所以在今后的工作中，我也会在工作之余，挤出时间来收集、学习汽车相关知识的!

汽车销售经理个人工作总结7

20\_\_年\_月\_日，我进入了天津飞亚铃木4S店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮忙下，我在自我原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的20\_\_这一年中，经过不断的接触各类客户，慢慢了解了不一样客户的不一样需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的提高。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我最大的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一向坚信经过自我的努力能够获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视三表一卡，在无形中造成了自我客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦;

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自我带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应当与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

其次，能够尝试经过各种方式开发新客户，如在网上等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微薄微信等新型软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改善，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

最终，增强自我工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自我的不足。

汽车销售经理个人工作总结8

首先感激公司给我供给汽车销售顾问一职的工作锻炼机会，感激这三个月以来公司领导及同事在工作和生活上对我关心和照顾。经过这次机会我对自我所学的一些专业知识有了更深刻的理解，使我感觉到自我所学的强弱所在。经过三个多月的学习与工作，我对自我的工作认真思考并记录下来，以作为自我工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

20\_年\_\_月\_\_日我成为公司的试用员工，到今日三个月试用期已满，在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮忙下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。其中我掌握了各车型的报价组成，汽车销售的流程、了解汽车行业相应的政策、法规、制度。

在销售部的工作中，我一向严格要求自我，认真做好日常工作;遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自我，期望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感激销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮忙，感激他们对我工作中提醒和指正。

经过这三个月学习，我此刻已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自我业务本事，争做一个优秀的汽车销售员。

汽车销售经理个人工作总结9

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\_\_公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\_\_公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为\_\_分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强应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\_\_总经理在20\_\_年商务大会上的指示精神，分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。应对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮忙的，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治理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1、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，不一样的细分市场，制定不一样的销售策略，构成差异化营销;根据\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了\_\_出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传\_\_品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年\_\_市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司坚持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情景，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化。另外我们和\_\_市高校后勤集团强强联手，先后和\_\_理工大后勤车队联合，成立校区\_\_维修服务点，将\_\_的

服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜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，经过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售比较分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门坚持密切沟通，进取支部车源。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。我们把分公司在\_\_市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成\_\_任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在进取开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合

新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额\_\_万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情景下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。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，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，理解用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部供给24小时全天候救援;经过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户供给全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车\_\_台次，工时净收入\_\_万元。

汽车销售经理个人工作总结10

试用期已经过去，在这一段的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，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转正后的工作做的更好。

我是\_\_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、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。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，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流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我试用期年工作重点是汽车销售，二销售的工作环节是十分关键重要的，在我们汽车销售的每台车都要经过我们的手。在\_\_我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、今后个人工作目标和计划

我在后面的小猴中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。

再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实!

已上是我在汽车销售试用期岗位上的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解!

你也可以在搜索更多本站小编为你整理的其他202\_汽车销售经理个人工作总结多篇范文。

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！