# 大众汽车销售顾问年终工作总结

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-01-10

*大众汽车销售顾问年终工作总结大全5篇难忘的工作生活已经告一段落了，回顾过去这段时间的工作，收获颇丰，制定一份工作总结吧。那么你有了解过工作总结吗？以下是小编整理的大众汽车销售顾问年终工作总结，欢迎大家借鉴与参考!大众汽车销售顾问年终工作总结...*

大众汽车销售顾问年终工作总结大全5篇

难忘的工作生活已经告一段落了，回顾过去这段时间的工作，收获颇丰，制定一份工作总结吧。那么你有了解过工作总结吗？以下是小编整理的大众汽车销售顾问年终工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**大众汽车销售顾问年终工作总结精选篇1**

20\_\_年是\_\_汽车销售公司重要的战略转折期。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，\_\_汽车销售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\_\_汽车分公司的总经理，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。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在\_\_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。面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：

1、加强销售队伍的目标管理、服务流程标准化、日常工作表格化。

2、检查工作规律化。

3、销售指标细分化。

4、服务指标进考核。

5、晨会、培训例会化。

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\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常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，分公司更是成为了企业用车单位，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，我们与出租公司保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况，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\_\_的品牌介绍和文化宣传，让他们感受\_\_的悠久历史和丰富的企业文化内涵。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，并且定期在高校组织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。

**大众汽车销售顾问年终工作总结精选篇2**

时光如沙，自从20\_\_年x月来到\_\_公司以来，至今已经过去了一年的时间了。在这一年里，我从一名普通的员工，在销售的岗位上不断的锻炼自己的，提升自我要求和工作能力。在这一年的时间里取得了较好的成绩。

反思这一年，在工作我积极的\'对待自身的责任和任务，在工作中认真、细心有责任感，工作后时刻牢记反思自己，并在空闲时间认真加强自己，让工作的变的更加顺利。如今，一年的时间下来，在的工作方面，我也有了不少的进步，现总结如下：

一、工作的销售情况

回想这一年的工作，尽管在前期自身能力不够充足的情况下的，没能有什么大收获。但在领导的正确指挥下，我在后来的工作中不仅大大的收获了经验，更通过在工作方面的积极努力，保证了自己的销售成绩。尽管与其他出色的老同事相比较之下还有些许不足，但我也还在努力的提升自己，让自己能在工作中做的更好。

二、学习方面

尽管已经踏入了忙碌的工作中，但我仍然不忘学习的重要。在工作之余，我总是会反思自己的工作情况，回顾与顾客的交流，看看自己有哪些不足的地方，并进一步的去加强自己。此外，我还经常去向领导或前辈的们请教，讨论。听着他们的讲解，让我在工作方面有了很大的收获。

在这一年的工作中，我在工作方面有了很多的认识。不仅学习了公司汽车的各种型号和知识，还了解了市场的变化和趋势。最重要的，在和顾客的交流沟通中，我明白了作为一名销售的工作目标！这使得我真正的认识了这份工作。

三、自身的不足

就自我认识而言，我明白自己有很多的不足。不仅对于车辆知识了解的不够全面，尤其是对自身品牌外的车辆就了解的更少。尽管最近一直都在补充，但毕竟自身品牌上都还有很多空缺要处理，这方面就更没有时间了。但是，对于店内的车辆，尤其是现在比较流行的几款，我都有着相当的了解，为此，在工作方面倒也没有太大的问题。

但如今，一年的工作都过去了。在这些相关的知识上我也更应该多多了解。除此之外还有很多在销售中的技巧和能力也急需去加强！这都是我最为缺乏的！为此，在今后的工作中，我要更多的去努力，让自己在工作中完成的更加出色！

**大众汽车销售顾问年终工作总结精选篇3**

一、工作状况概述

在区经理和销售主管的领导下，我在销售工作汇总坚持：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率。过去的一个月里我总共销售车辆\_\_X台，销售额达到\_\_\_\_元。在开展销售工作的同时，我还整理出了大量的客户信息，不定期的进行电话回访，及时的向客户反馈关于车价政策的信息，掌握了客户第一手的购车动态。车辆展场的接待工作是我每天工作的重心，接待客户时，我始终本着推销我品牌的精神，通过让客户了解我们公司今儿了解我们的产品，最终引导客户购买产品。

二、工作中的成绩和缺点

1、在销售工作中我有急于成交的表现，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我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。

2、对于市场的了解还不够深入，对专业知识掌握的还不够充分，在与客户的共同中缺乏经验。

三、工作中的经验和教训

1、学习汽车基础知识和市场动态的重要性。只有继续学习汽车的基础知识并掌握市场动态以及各种竞争品牌的动态和新款车型才能更好为销售工作服务。

2、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。

3、努力完成规定任务量，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，同时也要完成自己给自己设定的任务，我相信有压力才有动力。

4、对于日常的本质工作认真完成，切不可偷懒，投机取巧。

5、在工作中要做到胜不骄败不言弃，不可好大喜功，要一步一个脚印，踏踏实实的做好工作，完成任务。

四、下步工作计划

下个月，我将一如既往的按照公司的要求，在上个月的工作基础上更加努力，全面开展下个月的工作。先制定工作计划如下：

1、加强老客户的售后跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。

2、开拓视野、丰富知识，采取多样化的形式的销售方式。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。

3、多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作，尽量不流失每一个潜在客户。

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。

**大众汽车销售顾问年终工作总结精选篇4**

20--年即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x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，一起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、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，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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，因此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，自己的能力，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，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的\_\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们\_\_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在\_\_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！

二、本年度存在的问题

在20\_\_年x月x日的政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、对20--年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们\_\_人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

四、20--年个人工作目标和计划

我在20--年中将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。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再\_\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在\_\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**大众汽车销售顾问年终工作总结精选篇5**

20\_\_年即将过去了，现在就这一年的销售工作总结如下：

一、销售工作

1、销售情况20\_\_年销售891台，各车型销量分别为20\_\_331台；161台；3台；2台；394台。其中20\_\_销售351台。20\_\_20\_\_销量497台较\_年增长20\_\_%(\_年私家车销售342台)。

2、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。20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多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。

二、下年计划

现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

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20\_\_20\_\_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20\_\_20\_\_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20\_\_20\_\_专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_\_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20\_\_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。

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！