# 宝马销售转正工作总结(实用8篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-01-22

*宝马销售转正工作总结1来到xx4S店已经快三个月了，即将过完试用期，作为一名汽车的销售人员，这三个月的时间，我学习到了很多，也在工作中有了一些业绩，在与客人沟通交流中，我也找到了自己要继续改进的地方，就在这即将转正之际，我就我的工作总结一下...*

**宝马销售转正工作总结1**

来到xx4S店已经快三个月了，即将过完试用期，作为一名汽车的销售人员，这三个月的时间，我学习到了很多，也在工作中有了一些业绩，在与客人沟通交流中，我也找到了自己要继续改进的地方，就在这即将转正之际，我就我的工作总结一下。

>一、学习

在来到我们店里工作之前，我是没有做过汽车的销售这个工作的，所以很多汽车方面的东西都是不清楚也不明白的。入职之后，领导给我安排了一位老员工做我的师傅，带领我，告诉我如何销售，认识店里面的车型，有哪些型号，什么价位，适合的人群，等等相关的知识。

店里的车虽然看起来不多，但是其实记忆起来还是有一些困难，一开始的时候，我拿着资料，听着师傅跟客户沟通，随口说出来的数据，参数，车子的性能，以及一些保养的方面，我虽然都知道，但是如果有客户问我，我却是说不出口。但经过三个月的熟悉，我也可以流利的和客户沟通，让他们相信我是专业的，在我的推荐下，购买的汽车是合适他们的。

>二、业绩

一开始的时候，我跟着师傅学习了差不多一个月，后来我就开始独立的迎接客户，和客户沟通了，我主要负责的是代步车那一块的业务，而这一块的业务虽然提成较低，但是来店里的客户量确是比较大的，我都会认真对待每一位来看车的客户，一些有意向买但却不着急现在就购置的，我都是尽量能拿到客户的电话，好做下一步的跟进，一些只是随便看看的客户，我也认真介绍，让他们感觉我们店铺是很专业的，即使现在不购买，以后可能想到的时候能想到我们店铺。而对于那些有意向，并有些犹豫的客户，我都是使用师傅交给我的技巧，尽量促成下单。三个月下来，我虽然只是成交了几单，和同事相比，远远不够，但是我作为一名新人，还是感到很自豪。师傅也说，刚接触销售的我，能有这个业绩，不错了。

>三、不足

在销售沟通之中，我也发现，我对优惠力度的把控不是很大，领导给了我们销售议价的空间，但是我却是往往很容易就暴露了我的底线价格，处于被动的局面，虽然也成交了，但是利润空间却没有了。当然作为客户来说，是很喜欢我这种销售，但是我却并不满意，毕竟没了利润，我的提成也没有了，公司的利润也降低了。这方面有我自己急切想成交的心态问题，也有我销售经验不足的问题。

在今后的工作之中，我要继续反思总结我的问题，订单一个一个来，不要太着急，反而把自己的底线给暴露了出来。多和同事和师傅探讨销售的经验，争取早日把缺点改过来，为公司做更多的销售额。

**宝马销售转正工作总结2**

汽车销售转正述职报告：xx公司20xx年销售xx台。其中xx销售xx台。xx销量xx台较去年增长xx（去年私家车销售xx台）。

>一、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。20xx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多次并组织汽车销售顾问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。公司并在20xx年x月正式提升任命xx为xx厅营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

>二、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年xx月任命xx为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

>三、档案管理

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。

**宝马销售转正工作总结3**

汽车销售转正述职报告：xx公司20XX年销售xx台。其中xx销售xx台。xx销量xx台较去年增长xx（去年私家车销售xx台）。

>一、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。20XX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多次并组织汽车销售顾问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。公司并在20XX年x月正式提升任命xx同志为xx厅营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

>二、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，20XX年xx月任命xx为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

>三、档案管理

20XX年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20XX年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。

**宝马销售转正工作总结4**

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。先说销售：由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

以我西单７７ｓｔｒｅｅｔ店的运动１００店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会＊＊年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋＋牛仔裤＋休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤ｊｉｖｅ、休闲上衣ｂｏｓｓｉｎｉ。

之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择ｌｅｖｉ’ｓ，ｌｅｅ，是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如，ｊｉｖｅ陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻。

不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男ｔ恤的销售份额占到了４０％，女ｔ恤的销售份额只占到２０％，那么我切不可以将库存调整为男ｔ恤４０％，女ｔ恤２０％，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向５０％和１０％推进，如果，一旦，我的女ｔ恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。

因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男ｔ恤的销售只有１０％的市场份额，要考虑为什么是１０％，能够在下一季的销售过程中提升多少，１５％或者其他？

这个推断必须要有根据和战略的眼光。促销方面：促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的形成有三点：

１、节假日的促销；

２、完不成商场保底的促销

３、季末库存的促销。促销的优点：提高销售，降低库存。促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。

促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

买货方面：

１、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

２、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

３、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

４、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

５、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

６、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

７、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。代理商方面：要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。

要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。在服装品质方面：要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。

**宝马销售转正工作总结5**

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

我是xx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、通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

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xx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！

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！

**宝马销售转正工作总结6**

在此试用期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

我是xx月xx来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，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，我会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，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取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，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

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，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。

市场分析：我所负责的区域为xx、xx、xx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。xx区域现在主要从xx要车，价格和xx差不多，而且发车和接车时间要远比从xx短的多，所以客户就不回从xx直接拿车，还有最有利的是车到付款。xx的汽车的总经销商大多在xx，一些周边的小城市都从xx直接定单。现在xx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。

从xx月xx日到xx月xx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。新年到了我也给自己定了新的计划，今年的年销量达到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-平稳与磨砺并存，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。

**宝马销售转正工作总结7**

在繁忙的工作中，不知不觉的又迎来了新的一年，回顾自己走过的这一年，真的是收获颇多，感慨万千，意犹未尽！

xx年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。xx年初，我做出了一个人生中最重要的决定，放弃了自己所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。当时正值全球金融危机，各大企业都在减薪，甚至是裁员之时，我不顾朋友和家人的反对，毅然选择了辞职。其实改行之意，早在全球金融危机爆发之前就有了。大学毕业后的三年间，一直从事技术相关的职业，由于工作的性质和自己的兴趣始终不合拍，所以在平时工作中缺乏积极性，每天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自己都不公平，所以我选择了离开。我要选择一份自己喜欢的工作，让我充满激情投入的职业。因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自己所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再合适不过的了，但这也仅仅是自己的想象罢了。最终在朋友的推荐和自己的努力之下，非常有幸的进入了xx，从此踏上了我的圆梦之旅！

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20xx年xx月x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。

xx年中，我的计划主要在两个方面。在细节方面，提高工作效率。其中主要包括了每日工作安排，时间规划，团队协作等。在20xx年中，此方面做的较为薄弱，尽管自己的工作热情很高，愿意为之牺牲自己的时间，但毕竟这样会影响自己的身体状况和工作状态。总之，在新的一年中应该将事倍功半转变为事半功倍。在职业规划上，成为一名优秀的销售顾问，渐渐向管理方面靠近。还记得在复试的时候，老总问我两年后的职业规划是什么的时候，我毫不犹豫的说，“销售经理”！现在想起来确实蛮激进的，要做一名合格的管理者比做一名优秀的销售顾问难的多了，需要具备的能力也更多。虽然前进的道路崎岖不平，但我相信光明永远在前方，我会继续坚持一步步走下去的！

**宝马销售转正工作总结8**

xx汽车销售公司是我们xx工业区这边一个比较大的公司，我是一名4s店的汽车销售，自三月份来到这边工作，我对这边的行情已经有一个全面的了解，在汽车销售这一块方面由于之前做过这个，所以我是有一定的行业经验，来到xx汽车销售公司我才知道人还是需要不断的去提高自己，一味的埋头苦干是在浪费时间，还是要去不断的接触新的东西，才能扩大自己的视野，在xx汽车销售公司这里，这短短几个月工作，试用期的工作，我一直在学习的路上，如今试用期过去，这三个月的汽车销售工作结束迎来转正的机会，这也是我三个月来工作上的一个证明吧：

>一、工作情况

其实我觉得所有人对销售行业有一个行业上的误解，大家都总是认为只要能说口才好就行了，其实不然的，那只是一部分销售技巧，自己总是要去学习追求更完美的自己，在xx汽车销售公司这里我一直在对自己强调这一点。

我们公司在xx市区有两个4s店，我的日常工作就是每天来回跑，每天发展客户，打出自己门面的名气，这些只是我的日常工作，在自己接待客户的时候才是展示我的机会，具备一定的专业知识这是很重要，有的客户非常懂汽车这个时候作为一名汽车销售要表现的更加专业，在刚进入公司的时候对我们培训的知识这方面就占据了很多，自然自己以前做过汽车销售，但是时代在进步，这不得不承认，行业也在进步，我们还是要不断的去接触新的知识才行。

在日常的工作中有的客户上来就是要销售人员进行一个介绍，性能，内饰，排量这些专业的东西平时自然要做去多加积累才行，现在这个竞争激烈的条件下，在这个现在行业越来越景气的情形下，我们xx汽车销售公司做到保持自己的初衷已经很不容易了。

在这种情况下同行竞争每天在发生，在试用期间我一直在拉拢我们市区的有效客户，大力培养线下客户，配合公司发展代理人员，这期间我一直在争取做一名xx汽车销售公司的精英分子，不断的发展客户，在一次次的磨练中，增强自己销售能力，这是一个质的飞越，短短的试用期我也谈拢了几笔生意，经过我的努力，还是卖出了几辆汽车。

>二、存在的问题

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！