# 4s店市场部月度工作总结范文

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-03-04

*4s店市场部月度工作总结范文总结是社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料。下面就是小编给大家带来的4...*

4s店市场部月度工作总结范文

总结是社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料。下面就是小编给大家带来的4s店市场部月度工作总结范文，希望大家喜欢!

>4s店市场部月度工作总结一

时间过得真快，眨眼间一个月就这样过去了，在过去的一个月里,兢兢业业,圆满的完成了公司的工作任务,并得到各领导肯定和许多同事的赞扬,这对我是一种鞭策,接下来将以更加饱满的工作热情投入到工作中去。

一、费用成本方面的管理

1.规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2.在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3)按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作

(1)按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2)正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到\"察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长\"，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

>4s店市场部月度工作总结二

20\_\_年即将过去，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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。下面我对这三个月的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，九月份开始组建销售部，在没有负责销售部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索销售市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果。

根据公司安排我的工作重点是：

一是了解创伟公司的相关情况。我深深的觉得自己身肩重任;4s店作为公司的门面，公司的窗口，代表的是公司的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我们今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

二是根据公司的要求制定相关销售提成政策、配件奖惩制度、公司管理制度，并进行实施、监督、检查制度的具体执行情况，提出意见和建议。

三是组建销售队伍。做好销售人员的业务培训工作，组建一支业务过硬销售队伍。

通过不断的学习产品知识，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。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。

通过全体员工共同的努力，使我们公司的知名度在市场上已被客户所认识，也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们的做法还是存在很大的问题。下面特对销售工作分析如下：

一、销售情况：

从销售业绩上看，我们的工作做的不是很好，可以说是销售做的十分的失败。在市场上，我们的竞争对手众多，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。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，主要表现在

1、销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，我们基本的访问客户工作没有做好。

2、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，不能了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销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，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司经销的车辆从产品质量，到lng天然气汽车功能上属于上等的产品。在价格上比柴油车是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格，有很多因为价格而丢了客户，客户对产品的价位非常敏感。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

天然气汽车市场是良好的，形势是严峻的。在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场

三、工作感悟

公司制度是管理的向心力，是人员素质，人品特别是管理的认同感。一个企业，如果尔虞我诈，只看眼前利益，不顾企业信誉，同事之间貌合神离，互相推卸责任，什么制度也没有意义，只能是对有识之士的一种讽刺。一个企业，踏踏实实的追求品质，严把服务质量，规范管理，狠抓落实，监督检查，以客户的需求为已任，赚辛苦钱，善待员工，适度奖励，这样的企业凝聚力自然而然，赶都赶不走，反过来，说一套，做一套，只能令人对制度的意义失去兴趣，对企业的诚信失去信任。

>4s店市场部月度工作总结三

在总经理的支持以及部门两位员工的积极配合下，本次培训工作顺利进行并成功完成。现将本次培训情况总结如下：

一、培训基本概况

1、培训时间、地点：20\_\_年8月8日;下午14：30-15：45;会议室

2、培训目的：为了让员工了解公司的规章制度、企业文化及部门制度，给员工明确的认识自身工作岗位的职责与要求，同时让新员工对本部门的工作流程有初步的了解，让在职旧员工巩固工作流程的操作。

3、实际参加培训总人数：12人

4、培训方式：讲授

5、授课人：

二、培训综合分析

通过这次培训，基本上达到了原定的培训目标，使员工较清晰地了解公司的概况以及公司的制度，确保日后能按照公司的规章制度执行，规范自己在公司的行为标准，同时通过部门制度的讲述，让员工了解了本部门对员工的要求以及对部门工作的基本流程有一个整体的概念，对后续开展工作打下了基础。培训过程中，对不清楚的地方或希望能进一步了解的地方，能举手提问，互动较好。

通过这次培训的调查表意见收集，此次培训受到了接受培训人员的肯定，普遍对培训的内容、必要性、效果、授课质量都比较满意，希望后续能开展更多有意义、对员工有实际帮助的培训课程，全面提升部门员工的素质和对公司制度、政策的认识层面。

对收集到的部门意见整理如下：

1、员工希望参加在后续培训内容方面包括：公司产品的培训、部门之间工作往来流程的培训、公司认证分类的详细讲述、销售指引、业务技巧、部门发展方向。

2、员工会希望接受和体验不同的授课方式，比如情景演练、讨论时培训、多媒体软件等。

3、员工提出的建议有：培训时间的安排和控制、每次培训内容传输量的控制等。

4、本次培训的不足之处(员工没有直接提意见，以下授课师的个人意见)：

a)培训资料相对简陋，条件允许的情况下，使用多媒体PPT演示效果会更好。

b)讲解方式相对单一，后续希望能有更深入、透彻、灵活的讲解，提高授课技巧，让员工更容易接收传输的信息。

c)对流程的讲解，要结合各步骤所需表格来讲述，提供员工对实际工作过程中的接受能力。

在日后的培训工作中，希望能充分调动员工的积极性，保证培训知识能及时吸收和消化，做到逐步提高部门员工对公司制度的理解、对本行业的专业知识以及对工作流程的认识，使部门工作顺利进行。

>4s店市场部月度工作总结四

20\_\_年3月，我参加了“教育机构市场部新员工入职培训”，参加此次培训的主要是市场团队新同事，以及实训中心新入职同事共50位左右。集团公司十分重视本次培训，董事长、总经理及各部门主管等集团公司管理层也都作为培训讲师，与我们进行了深入交流。

培训第一课，集团公司董事长向我们讲解了的企业文化。董事长首先对大家加入大家庭表示了欢迎，并寄予了很大的期望。他相信在“以人为本，以厚为道”的经营哲学下，坚持“原则至上、一切以结果为导向、对事不对人”，坚持客户需求第一，员工在企业发展的平台下一定能得到自我成长，最终实现自我价值，获得企业与个人的共赢!

随后，集团公司副总兼市场总监介绍了公司的发展历史和发展概况，筚路蓝缕，风雨兼程，从最初的8个员工辛辛苦苦跑市场，到现在分工明确的200多名员工和业内良好的口碑和影响力。我们一边感慨着公司创业时期的艰难，一边又欣喜于公司现在的蓬勃发展。

接下来集团公司常务副总关于的产品研发、集团公司实训总监和总经理的讲解更加坚定了我们对公司的信心，特别是“美丽姐”——时郑鹃老师关于就业方面的讲解，激情、活力、自信满满，富有感染力的声音和活生生的案例剖析，感染了每一位在座的新员工，大家也积极踊跃地向“美丽姐”提问发言，整个会场中闪耀着思维碰撞的火花，将入职培训的氛围推上了一个高潮。

培训第二日关于个人职业规划、关于执行力和关于招生意义的培训，让我们对自己的岗位和工作有了更深刻的认识，对自己的职业发展也有了更大的期待。而吴迪、陈越两位老师的个人成长经历的分享，一个幽默风趣，一个严谨沉稳。大家在听完他们的分享之后表达了对他们的羡慕，也确定了自己前进的目标。

3月4日在职业学院进行了户外拓展，让大家亲身感受教育产品之外，通过素质拓展体会到团队协作的重要性、面对困境时的心态和细节的重要性等。集团公司专业的拓展团队刘平平老师、周圣老师、朱志明老师对参训同事一如既往的严格，让我们真正体会到作为职业人的基本素质和要求，通过参与空中断桥、信任背摔、空中相依、毕业墙等项目，大家在失败中不断调整，最终成功完成了培训项目，也真正感悟到目标明确，注重细节，因人分工，团队精神的重要性——这是素质拓展老师一再强调的，也是在此次拓展中大家以亲生经历验证并且做到的。

从讲师到学生，从公司到个人，从理论到实践，以真实打动新员工，以热情欢迎新员工，以发展吸引新员工。董事长陈相阳关于公司文化讲解、集团公司副总兼市场总监李巧灵关于公司发展历史和概况的介绍、集团公司实训总监王鹏老师和景宁总经理时郑鹃老师对于实训和就业方面的剖析，让我们这些新入职的员工真真正正的了解和认识了是怎样的公司、做的是怎样的事情、作为一个人的骄傲和如何才能成为一个合格的人，的印象也越来越清晰深刻的印入了我们的脑海中。

当然，参加此次培训后，的收获除了真正了解和认识了和人，还有自我的认知和成长方面。无论是钱欢老师的个人职业规划、卢文娟老师的执行力方面的讲解、吴迪老师和陈越老师的个人成长经历的分享，还是在户外拓展中亲身体验加老师指导，都让我们在生活目标、职业目标、甚至是人生目标方面更加清晰明确，在执行力方面更加果断明智，在团队精神、勇气、坚持和细节方面有所增进。同时也体会到了作为一个真正的职业人的认真谨慎、不畏艰难和愈挫愈勇。

3天的时间虽短暂，但收获是满满的，感激也是满满的，更加满满的还有那颗能够在汲取营养、努力进取的激动澎湃的心。希望我的未来能与的未来同在!

>4s店市场部月度工作总结五

转眼间，我来到4S店已经\_个月了。这期间，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。

这三个月时间，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。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，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。

下个月工作计划

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\_\_月的工作计划：

1.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。实时掌握汽车业的发展方向。

2.与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向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江淮车，并能亲身体验。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。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O类，多一个O类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3.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，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4.对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5.在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6.在工作中做到，胜骄败不馁，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。

7.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。

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.查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。

2.查看自己的任务完成了多少，还差多少量。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，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

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！