# 汽车销售个人工作总结10篇

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-09-15

*总结是培养和提高工作能力的有效途径，可以丰富专业知识，提高技能水平，增强发现问题和解决问题的各种能力。下面是为大家整理的《汽车销售个人工作总结10篇》以供大家参考，我们一起来看看吧!>1.汽车销售个人工作总结　　万万没有想到，自我的试用期的...*

总结是培养和提高工作能力的有效途径，可以丰富专业知识，提高技能水平，增强发现问题和解决问题的各种能力。下面是为大家整理的《汽车销售个人工作总结10篇》以供大家参考，我们一起来看看吧!

>1.汽车销售个人工作总结

　　万万没有想到，自我的试用期的工作就在这样的忙碌当中过去了，在忙碌的工作当中，时间总是过去的异常的快，此刻，自我的试用期的工作也已经结束了，我的试用期也结束了，短短的几个月的试用期，我也学会了很多，在XX店也成长了很多，在之后的工作当中，我也会依靠这段时间所学到的东西，和自我之后的努力更好的完成自我之后的工作。

　　一、工作上的收获

　　来到XX店的这段时间里，我懂的了很多的汽车的知识，关于很多汽车的一些知识和技能都得到了必须的提升，我每一天都在自我的工作当中，跟着店里的销售XXX学习，协助他更好的完成店内的订单，完成他的工作，XXX也教会了我很多，他是一名很优秀的汽车销售员，作为他的助理的我也感到压力十分的大，所以一向以来，我都异常认真的跟着他学习店里的知识，在自我的工作上头，对于自我不会的地方也会请教他，他也会认真的回答我，所以这段时间，我更愿意当成是一段时间的学习，我学到了很多关于汽车的知识，以前，我对汽车是了解的十分的少的，此刻自我对于汽车的知识也懂得了更多，我还学到了很多销售的技巧和一些与人交往的技能和注意的事项，所以说，这短短的几月的试用期，给我带来的收获也是十分的多的。

　　二、精神上的充实

　　尽管这段时间十分的忙碌，可是我却觉得这是自我工作以来，第一次感到如此的充实，不仅仅是在生活上头的充实，还是精神上的充实，和店里的所有的工作人员都能很多的相处，XX店也是一个团结友爱的团体，我们的工作也都是团结协作的，所以从自我进入到店里之后，我也慢慢的感觉到了合作的重要性，我也经过自我的努力和同事之间的帮忙，自我很好的融入到了店里，此刻自我也能够和他们愉快的玩耍，在工作的时候，我们也都会认真的工作，尽自我的努力去为店铺带来更多的价值，我也很喜欢店里的这种氛围和气氛。

　　经过自我的试用期的工作，我在工作上头也收获了很多，在精神上头也充实了，很感激公司愿意给我这样一个机会，经过这段时间的工作，我也相信自我能够成为一名出色的汽车销售助理，能够更好的完成自我的本职工作，在自我的工作岗位上头，在店里发光发亮，为XX店的完美的未来带来属于自我的力量。

>2.汽车销售个人工作总结

　　时间如白驹过隙，我们告别了20xx，迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

　　回首，看看今年的一年，我都不明白自我做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自我做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

　　一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点:

　　1.市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有到达预期效果!

　　2.个人做事风格不够勤奋，不能做到坚持到最终，异常是最近今年四至八月份，拜访量异常不梦想!

　　3.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

　　二、工作计划:

　　工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

　　业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自我，让自我在新的时间里有更好的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自我制定计划如下:

　　三个大部分:

　　1.对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

　　2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

　　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，把学业务与交流技能向结合。

　　九小类:

　　1.每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

　　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.见客户之前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.对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

　　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.对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

　　7.客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

　　8.自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

　　9.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。

　　三、明年的个人目标:

　　一个好的销售人员应当具备:好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养!怎样延续把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到!我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车(4万~7万)!必须要买车，自我还要有5万元的资金!

　　我相信自我能够成功，为自我的目标而奋斗!加油!

>3.汽车销售个人工作总结

　　我先前应聘汽车销售助理工作，此刻一个月试用期结束了。回顾这一个月的工作，我成功的完成了经理给我的工作，本事有进一步的提高，那我这个月的试用期工作总结如下：

　　我这一个月已经能够融入进这个团体了，跟着经理把工作做好，思想也变得更成熟了，熟悉了汽车行业的一些事物，学习的本事也有所提高，更多是对自我销售本事的锻炼，已经到了能够独立处理工德邦一步了，成长如此之快，这大概是我没有想到的。作为销售助理，我对销售的技巧是学到不少。工作也是认真的，态度严谨遇到问题就向同事们、领导们请教，谦虚有礼貌，所以得到他们的认可了。

　　我的工作就是负责收集、整理、归；纳汽车在市场的行情，把报告分析做出来；协调各部门工作与合作；建立销售客户的资料和销售档案的保管工作；制作、填写销售报表以及统计销售业绩；协助销售人员对上门客户的各项接待和来访电话等服务工作，并做好记录再就是完成销售经理交办的工作。这些大概就是我在试用期间做的工作了。看着这些工作，我觉得还不是异常难，在这个月里能够把这些事情办好，协助经理的工作，助理本职。

　　平时与客户沟通好关于汽车的动态，对客户负责，让客户买到满意的汽车，也是我必须要做到的。我还要提醒客户来保养汽车，维持汽车的寿命。做好我每一天的工作计划，把每一天的工作做到位，让经理对我感到满意，才有更多机会留下来，所以工作是一点也马虎不得，我是恨不得不休息了，也要做好助理工作。

　　在这工作，我对自我有更深的了解，我明白自我有优点也有缺点。优点是能够快速把经理交给我事情办好，操作本事很强，思维缜密。缺点就是总结程度不够，创新本事缺乏，遇到新的事物，理解本事不是很高，容易被外界事情影响。所以我就要把这些缺点改正，把优点继承下去。

　　在今后工作，我必须能够做的比此刻好，把身心投入工作中，让经理对我工作更加的满意，相信自我必须不辜负经理的期待，我也会一向前进的，绝不轻易退缩，并且完善自我，热情迎接转正后的工作，只会更优秀。

>4.汽车销售个人工作总结

　　转眼间，我来xx4S店已经大半年。这半年间，从一个连AT和MT都不明白什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的销售员。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，一齐寻求解决问题的方案，在此，我十分感激部门同事对我的帮忙！也很感激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，同时也对自我的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自我所从事的工作，自我所销售的汽车。在我心里仅有热爱自我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我的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情景的。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，这点我十分感激我的同事们。所以，到此刻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。

　　此刻xx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，期望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个进取向上的心态是十分重要的.

　　而我每一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢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。这些一向是我的工作态度。我相信仅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，在与客户的沟经过程中，缺乏经验。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自我的销售技能。

　　后续计划：

　　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xx汽车业的发展方向。

　　2、与客户建立良好的合作关系，每一天都建好客户信息卡，同时对于自我的信心客户务必做到实时跟进，对于自我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。让更多人明白与了解荣威车，并能亲身体验。

　　3、在业余时间多学习一些成功的销售经验，最终为自我所用。

>5.汽车销售个人工作总结

　　春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，厅的全体人员在的领导下，公司各部门的大力支持下，经过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将的情景做如下汇报总结如下：

　　一、销售情景

　　销售891台，各车型销量分别为xx331台；xx161台；xx3台；xx2台；xx394台。其中销售xx351台。销量xx497台，较增长45（私家车销售342台）。

　　二、营销

　　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。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进取的回访，经过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在9月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

　　三、信息报表

　　报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项，5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情景，对车辆销售作出了贡献。

　　四、档案管理

　　为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要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，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

　　以上是对各项做了简要。

　　最近一段时间公司安排下我在xx进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于的做如下安排：

　　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、协调与公司各部门的，争取优惠政策，加强我们的市场竞争力。

　　3、每日召开晨会，了解车辆销售情景，安排日常，理解销售人员的不一样见解，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，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。

　　6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

　　7、根据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、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

　　最终，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感激公司领导和全体同事，在一年的中对我们的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感激领导和各位的支持。再次多谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

>6.汽车销售个人工作总结

　　我是xx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xx年9月19日到xx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。

>7.汽车销售个人工作总结

　　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xx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！

>8.汽车销售个人工作总结

　　20xx年x月x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20xx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58同城、赶集网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。

>9.汽车销售个人工作总结

　　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。

　　2024年xx月xx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。

>10.汽车销售个人工作总结

　　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。应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忙的，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，经过每一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，一有需求立即做出反应。

　　和生产部等相关部门坚持密切沟通，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。我们经过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和提议；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，仅有充分发挥每个成员的进取性，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。经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。

　　20xx年是不平凡的一年，经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。在应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本事。为此，公司领导团体，必须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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找