# 雪铁龙经理工作总结(汇总7篇)

来源：网友投稿 作者：静水流深 更新时间：2024-08-12

*雪铁龙经理工作总结1转眼间一年的时光即将过去，回想在这一年中我们也取得一些成绩，同时也还存在的许多的问题与不足之处，现我作为运营部的经理，就我们营业厅本年度的工作情况作如下总结：>一、20xx年来主要工作回顾（一）岗位调整前的人力资源部工作...*

**雪铁龙经理工作总结1**

转眼间一年的时光即将过去，回想在这一年中我们也取得一些成绩，同时也还存在的许多的问题与不足之处，现我作为运营部的经理，就我们营业厅本年度的工作情况作如下总结：

>一、20xx年来主要工作回顾

（一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有x人报考二级建造师、x人报考一级建造师、x人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，

（二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于x月x日调整至xx运营部，并工作至今，由于xx领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《xx物流中心可行性研究报告》、《xx物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌x场、x市场、x市场的\'大型机械市场、x汽车城、xx市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。x物流中心在一期x物流园区共开工建设x栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺x间，目前以招商完成x间，剩余待招商的空铺x间，商铺招商完成率为x%；

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及x区共建设办公室x间，目前招商完成58间，剩余xx间，收取办公室租赁费共计x万元。钢材市场经营场地租赁面积为x平米，共计收取经营场地租赁费x万元。

>二、其他方面的汇报

因目前在x运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期xx物流区开发建设的x栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“x城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20x年x月前整体开业，以此奠定欧x物流中心在x物流行业的龙头地位。

>三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开 展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

**雪铁龙经理工作总结2**

回想过去的xx年，财务部在公司领导的正确领导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支撑下，在美满完成财务部各项工作的同时，很好地配合了公司的中心工作，在如何做好资金调度，保证工程款的支付，及时正确无误地办理银行按揭和房款的收缴等方面也取得了骄人的成绩、当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，下面我对xx年的工作进行总结如下：

>一、财务核算和财务管理工作

组织财务运动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩，记帐、登帐工作越来越重要、为进步工作效率，使会计核算从原始的盘算和登激作中摆脱出来、我们在年初即进行了会计电算化的实行，经过一个月的数据初始化和三个月的手机联合，全部财务人员全都熟练控制了财务软件的运用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务、这为财务人员节俭了时间，还进步了数据的查询功效，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶、

财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥当处理各项工作、财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作、这是财务部最平常最沉重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济运动供给了应有的支撑、基础上满足了各部门对我部的财务请求、公司资金流量一直很，尤其是在xx月至xx月收缴销售款的期间，现金流量宏而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、正确、及时，没有涌现过任何毛病、全年累计实现资金收付达xx万元、企业的各项经济运动最终都将以财务数据的方法展现出来、在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节俭各项开支费用尽自己的努力、财务部全年审核原始单据824张，处理会计凭证179张，正确无误地出具各类会计报表无数、

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度、xx公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济举动已日益成为企业管理的主题、在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签定、费用把持等方面的规章制度、为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责、

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥当处理外部各方面的财务关系、与外部建立并保持良好的接洽、本年度财务部友爱妥当地处理了各单位的往来款项的收支、同时与银行建立了精良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的\'往来手续，并美满完成了对统计、工商等各部门有关材料的申报、

>二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要、今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟、资金需求日益增长、尤其在1—7月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司蒙受了宏的资金压力、我部根据工程建设和公司发展的请求，为确保资金利用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起谋划、合理安排调度资金、同时财务部还全面承担了8月份开端的销售收款和银行按揭工作，在全部财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼、保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资xx亿元，偿还到期贷款xx万元、

为了公司的长足发展，财务部与红旗建立了信贷关系，以期达到积累企业信用的目标、我部于3月—5月向银行申请银行固定资产贷款xx万元、期间收集、收拾了批材料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次招待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的懂得，学到了新的业务知识、

>三、全力协助招商工作

时间飞逝，今年的工作转瞬即为历史、一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的把持上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时正确地向公司领导汇报财务数据，实行财务分析等方面都相当欠缺、在财务工作中我们也创造公司的基础管理工作比较单薄；日常成本费用支出比较随便；公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的请求；要么就是履行乏力；也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等、这些应当是财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位xx人如何进步自我、服务企业所要思考和改良的必修课、作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济举动、进步企业竞争力等方面还应尽更的责任与责任、我们将不断地总结和检查，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长、

>四、20xx年工作计划

一）认真做好部门日常基础管理工作

1、切实加强本部门职工的思想学习，及时准确地传达了公司决定、决策、规定等，并认真学习落实、使家能自觉遵守公司的规章制度，处处以公司局为重，维护了公司的利益和形象、

2、按照公司财务收支计划，做好财务收支登激作，认真编制公司财务收支情况表、

3、加强公司预算管理工作、定期不定期地对公司财务预算（计划）执行情况，进行检查、考核，并对执行中存在的问题及时提出整改意见，按年度编制公司财务预算执行情况报告、

4、严格按照公司印鉴管理使用规定，管好、用好了财务印鉴，确保公司资金的统一调度安排使用，有效地保证了资金的安全运营，提高了资金使用效率、

5、配合财务部门一道做公司财务核算管理和税收管理工作、

6、加强自身业务知识学习，进一步提高了业务水平及工作效率和办事能力、先后参加了会计人员继续教育培训、企业所得税培训等、

二）深入生产经营工作实际，配合生产单位做了一些工作

1、按公司安排，定期不定期地到公司各单位了解生产经营及财务运营情况、在工作中以资金管理和物流管理为基础，以成本控制为核心，参与生产经营过程，并将有关情况及时与生产单位勾通、

2、积极配合协助生产单位财务部门，进一步建立和完善内控制度，特别是生产成本、费用的控制和考核，理顺基础财务管理、会计核算工作、

3、与公司其他管理部门一道，就炭素厂xx年的生产经营及财务运营现状做了认真的了解分析，为炭素厂降低经营风险，提高经济效益做了一些工作、

4、与公司其他管理部门一道，完成了硅钙厂资产租赁工作，完善了相关租赁手续，并全额回收了20xx年租赁费用和材料销售款项、

三）完成领导交办的其它任务

1、为了提高部门履行职责的能力，我们将更加努力加强思想和业务知识学习，不断提高自身的思想素质和业务素质，增强自我管理、自我约束能力，提高履行职责的能力、

2、在工作继续深入地做好财务预算管理工作，以成本管理为核心，抓基础管理工作为重点，促进公司增收节支工作取得更成效，使公司盈利能力和竞争能力进一步提高、

**雪铁龙经理工作总结3**

20xx年上半年即将过去，在这将近一年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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

>一、工作分析

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx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，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总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和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

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，现在对xx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，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

>二、存在的缺点

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于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，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>三、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx上半年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

>四、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。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。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半年是大有作为的半年，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。

**雪铁龙经理工作总结4**

时间总是在忙忙碌碌中过去了。但在4s店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习状况在一个总结，不当之处请批评指正。20xx年x月我入xx店，在汽车售后任职，在各位\*\*关怀指导、在周围同志关心帮忙下，思想、工作取得较大进步。回顾入职来的工作状况，主要有以下几方面的收获和体会：

>一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己

我入职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到此刻的熟悉，与上级\*\*和部门同事的帮忙是分不开的。

如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，应对\*\*的高标准、严要求，应对周围同事用心向上的工作热情和用心进取的学习态度，应对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个群众中的一员，我首先不能给这个群众“抹黑”，拖这个群众“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。

在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻持续良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

>二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升

就应说，过去的一年，是勤奋学习的一年。由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，务必付出更多的努力。透过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就必须有回报”的深刻道理。

>三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到此刻的熟悉，从刚迈出大学的青年到此刻的准职业人，从部门同事的.认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人能够才华横溢，但是没有其它人的协助，\*\*一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。

尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学\*\*取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有到达精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水\*献计出力，做出贡献。

——4s店总经理岗位职责60篇

**雪铁龙经理工作总结5**

转眼间，我在长治宝诚市场部工作已半月有余，虽然漫长的实习期还遥遥无期，但工作总结还是要写的。上周小王就跟我要了，结果忙的就把这茬儿给忘了。今天再问我要，回答还没写，实在不好意思，在这说声对不起!好，言归正传。这不是我第一次做汽车4S店的市场工作，毕业以后在吉利汽车的4S店做了1年多的市场工作，那时的市场部前后就我一个，从\*\*、策划、\*\*、执行都得一个人搞定。一年多下来对4S店市场工作也了解了个差不多。当然吉利在宝马面前自然是小巫见大巫了。换了工作地点，换了汽车品牌，我决定重新在长治宝诚宝马4S店做起。

>一、工作初体验

初次走进公司的办公室，舒适的办公环境就让我感觉很好，同事善意的微笑，积极的工作氛围让我很喜欢。《永达企业文化》、《员工手册》、《员工安全工作手册》让我初步了解了企业的要求。市场部李经理向我介绍了我的工作范围与职责，我也暗自同我以前的工作流程进行了对比，明白了宝马要求的是更细致，更真实的市场工作。经过几天的时间，我认真了解了BMW的CI要求，以及永达集团的日常报表，因为这是我做好本职工作的基础。

>二、市场工作

1、日常工作

在这半个月的工作中，我负责了《车影随行长治宝诚与\*\*\*\*皇家摄影强强联合》活动PPT、《UN1QUE唯一长治宝诚全新BMW1系上市发布会》活动PPT、《梦想座驾触手可及BMW3系春季试驾会》活动PPT，以及日常集团报表，活动总结等的撰写。还协助崔卡娜整理简报，协助柴敏进行展厅的布置。在工作中渐渐熟悉了日常环节，赶\*\*同事们的工作步奏，也培养了团队的默契。在上周进行的全新BMW1系上市活动中见识了宝马品牌在长治地区的影响力，也看到了BMW的企业责任。

2、其他工作

在今天的晨会中，当孙总\*\*，今年最重要的工作是什么的时候，我按照以前的工作直觉，本能的以为答案是终端，结果答案让我感到很意外，那时我意识到我的工作状态还错误的停留在吉利的水\*。看来永远都不能有教条\*\*、本本\*\*啊!

新的工作环境让我改变了以前的错误意识，学习了新的工作目标，我知道路还很远，但是我会越走越直!

——4s店总经理工作总结

**雪铁龙经理工作总结6**

20\_年已经过去，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9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。

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。

20\_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20\_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！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售经理，10月份在我们的二级\_公司进行据点销售和市场考察，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。

一、本年度存在的问题

在20\_年x月x日国家实施“\_”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。

在x月1日和x月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到x月份又碰到金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

二、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！

三、20\_年个人工作目标和计划

我在20\_年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！

我希望在20\_年里我能更进，成为一个更优秀的销售人员，我在20\_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，我会努力使自己的销量和利润最大化。

**雪铁龙经理工作总结7**

20xx年上半年是xx公司在全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。

现将20xx年上半年工作总结如下：

>一、加强面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，结合公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，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：加强销售队伍的目标管理

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13年的销售形势，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。

对策三：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，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，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。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。

>二、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。

>三、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。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

>四、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，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，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和专业素质。通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。

上半年，通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。在面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能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定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20xx年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