

汽车销售年度工作总结 (合集8篇)

篇1：汽车销售年度工作总结

20XX年过去了。通过今年的努力工作，我取得了一些收获。快到年底的时候，我觉得有须要总结一下我的工作。目的是吸取教训，提高自己，这样我就能把工作做得更好。我有信心和决心明年把工作做得更好。让我简要总结一下我过去一年的工作

1、工作概述

我上个月来这家公司工作。我只依靠自己对销售的热忱，但缺乏汽车行业的销售阅历和产品知识。为了快速融入这个行业，来到公司后，我在学习产品知识的同时，探究市场，在销售和产品中遇到困难和问题，我常常询问产品线经理，领导和其他阅历丰富的同事寻求问题的解决方案，并对一些困难的客户做出回应，并取得了明显的效果通过不断学习产品知识，收集同行业信息，积累市场阅历，我们现在对我们当前的市场有了一个大致的了解和理解。现在我能清楚流畅地处理客户提到的各种问题，精确把握客户需求，与客户沟通良好，渐渐赢得了客户的信任。因此，经过半年多的努力，一些用户购买我们的产品的谈判已经胜利。在不断学习产品知识和积累阅历的同时，他们的技能和业务水平也比以前有了很大提高。鉴于市场的一些改变和同行业之间的竞争，现在你可以想出一个相对完整的流程来应对一些紧急状况。整个过程可以完全操作。

我20岁的时候，工作的重点是二线和销售。二线工作环节特别关键和重要。在我们公司，每一辆售出的汽车都需要经过二线。二线岗位是一线销售和用户之间的桥梁。一是补充和完善一线工作，二是引导和维护用户。20岁时，我在二线工作了一年，我的年度工作满足度基本不错。我全年服务100多个用户！我为这么多用户感到骄傲！*月底到总部进行造型培训，成为一名合格的销售人员。在*月，我们处于第二级，公司进行了基础销售和市场调查。我在中兴也学到了许多关于竞争产品的商业知识，这对我们产品的销售特别有益

2、今年的问题依据这项政策，在国家于XX年XX月XX日实施的第20天，我们被迫提前为图书馆里的大部分汽车发放了许可证。我们依据上半年销售的车型进行了总结。提前在有车牌的车上运用。

我们还可以猜测，上半年的车型在下半年消化不良，由于上半年的车型基本上接近饱和，所以提前许可的车型选择是错误的在*月*日和*月uu日，每天的汽车价格只有XXX美元的差异，这是一些用户无法接受的。因此，我们的产品在下半年有大量库存，财务压力很大。10月，我们际遇了一场全球危机。这场危机使市场一天比一天糟糕，我们的生活也更加困难

3、右20*uuu年度工作中存在的问题及改进措施

对于XX元的差价，我们很对不起，第三季度的会议已经做出了相应的调整。大多数用户可以接受当前的产品价格。也有一些错误的型号提前注册。我们预备在今年旺季消化

部分车型，看看市场状况，做出精确判断！减轻公司和部门的财务压力，让我们*人轻松上阵，挑战下一个任务

4、我在20**年中，坚持销售人员的三项基本原那么，做到纪律严明、执行有序、完成任务、做好本职工作。我盼望公司能给我更多的学习和培训机会，使我的知识更加丰富我盼望再过20年。在过去的20年里，我能从二线职位到一线销售职位，成为一名完整的销售人员。在这一年里，我已经掌控了一整套操作流程。此外，我有一年以上的销售阅历，并有自己的方法来处理一些紧急状况。我相信我能成为一名合格的销售人员。

篇2：汽车销售年度工作总结

转瞬间，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，我都实时请教有阅历的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我特别感谢部门同事对我的援助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这_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。在我心里只有喜欢自己的岗位才能做好本职工作。

短短的_个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的喜欢是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户状况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经受过的，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，学习谈判阅历，这点我特别感谢我的同事们。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，摆在全部销售人员面前的是-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特别重要的。

而我每一天应当从早晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充分、快乐的心态迎接一天的工作。

假如我没有别人阅历多，那么我和别人比诚信;假如我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一贯是我的工作立场。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

一、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌控的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏阅历。

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。

二、20_年工作计划

公司在进展过程中，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，明确公司的进展方向，才能充分溶入到公司的进展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20_年的工作计划：

1、继续学习汽车的基础知识，并精确掌控市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌控汽车业的进展方向。

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、爱好爱好、家庭状况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌控信息。

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阅历，最末为自己所用。

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、懒散的性格，用积极向上的心态，学习他人的优点，学会虚心，学会与上司、伙伴、同事更加融洽的相处。

三、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，并实时跟新客户需求。

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。

四、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。

四、月工作任务

1、总结当月的客户成交量，客户战败缘由。

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。

最末，感谢公司给我一个展示自我技能的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。遇到困难不屈不挠，取其精髓，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。

篇3：汽车销售年度工作总结

加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场执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_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无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采纳什么样的策略呢我们摸索了一套对策：

一、加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2、日常工作表格化

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">3、检查工作规律化

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">4、销售指标细分化

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">5、晨会、培训例会化

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">6、服务指标进考核

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">二、细分市场

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">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、瞄准政府选购市场、零散用户等市场。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">对于这些市场我们执行了相应的营销策略。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，销售公司执行主动上门，定期沟通反馈的方式，亲密跟踪市场动态。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。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">三、留意信息收集做好科学猜测

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜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、准时沟通、专人负责的制度，通过每日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详细销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">同时和生产部等相关部门保持亲密沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避开了工作的盲目性在留意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。

篇4：汽车销售年度工作总结

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，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，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，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、工作计划：

工作中自己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，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

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己，让自己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，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，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，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。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.自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极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该具备：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，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?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!通过20xx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，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

篇5：汽车销售年度工作总结

一、年度进车量及销量

1、从14年、15年销量情况来看，每年销量较好的月份为1月、10月、11月、12月。每年销量最低点为2月，8月，但是在15年8月份销量反而是上升趋势，原因是8月份公司销售政策有了大幅度的改变，销售顾问激情较高，所以出现反常情况。而每年的5月、6月、7月份销量平稳，没有明显的上升和下降趋势，上升最明显的月份为3-4月，11-12月，所以每年要抓住这几个月份冲量，在销量较低的月份打好基本功，做好宣传，收集信息，培训员工基础知识和竞品知识。

2、从表1看出，天荣作为整个公司的主战场，15年天荣销量占公司销量X%，北环市场占X%，二网及市场占16%。15年实销量XX台，进车量368台，比例为1:1.1，xx年应提升至1:1.5.

3、xx年要提高二网及市场销量，预计至少达到总销量的X%，并且优化库存，坚守先进先出的原则。

二、各车型销量

1、从表中可以看出，优优是我们的主打车型，占总销量的X%，

其中优优基本型、特惠X型、标准X型三个车型销量，各占优优车型的X%，X%，X%。优胜二代占总销量的X%。在xx年低价位车辆占据比例较大，也是冲量车型。

2、优优柴油、优劲、优雅这些车型销量不大，应该作为我们的利润车型。

三、各人员销量

老员工中销量的是xxx，也是销量最平稳的一个，在新员工中，XX销量较平稳，高出辉销量直线上升。其它销售顾问销量时高时低，说明产品和竞品知识还不牢固，销售技巧有待提高。

四、客户抱怨及投诉

1、在全年销售过程中客户抱怨共计X次，投诉X次。其中X位客户抱怨合格证给予不及时，X位客户抱怨惠民补贴给予太晚，X位客户抱怨竞品车和二手车置换返利未及时给予，X位客户抱怨钥匙没有随车，X位客户抱怨我公司给客户安装的铝圈不是原厂铝圈，X位客户投诉合格证耽误时间太长。

3、在以后工作过程中，首先要考虑事情发生的严重性，因为厂家客服部门是一个很严格的部门，并且考核严重，所以我们要引以为戒，加强各部门沟通，杜绝抱怨和考核。

五、客户满意度

1、由于我公司客服部门还不太完善，在回访客户过程中，客户对销售顾问的服务都很满意，但是有客户抱怨合格证给予不及时，其中有一位客户投诉销售顾问态度不好，造成客户抱怨，我已经向客户沟通了此件事情，也找此销售顾问了解了情况，确实存在销售顾问态度不是太端正的问题，没有和客户沟通好，我希望以后客服加强监督，销售顾问端正态度，提高客户满意度。

六、部门之间沟通问题

1、由于每个人的岗位职责不明确，导致部门之间沟通存在一定的障碍，遇到问题推卸责任，信息传达不到位，忽略时间观念，造成工作无法正常的进行。

2、每个人有时候要身兼多职，无法做到每项工作细致、认真。

3、每次例会解决不了实质性问题。

4、缺乏制度约束，导致人员不好管理，工作无法向前推进。

以上是我xx年的工作总结，展望xx，回望xx，望金泽所有同事在新的一年里有不一样的收获!

篇6：汽车销售年度工作总结

20__年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于汲取教训，进步自我，以致于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进展简要的总结。

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历和产品知识。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，一边探索市场，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，一齐寻求解决问题的方发和对一些比拟难缠的客户进展应对方针，获得了明显的效果。

一、经过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经历，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和理解，此刻我逐渐可以明晰、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，所以逐渐获得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购置我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经历的同时，自我的本领，业务程度都比以前有了一个较大幅度的进步，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻可以拿出一个比拟完好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20__年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是非常关键重要的

，在我们DFAC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，把一线的工作进展补充和完善，二是给用户进展指导和维系。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根本上是良好，我效劳的用户，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月底去总部进展模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级__公司进展据点销售和市场考察，在__我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售非常有利。

二、本年度存在的问题

在__年7月1日国家施行“__”政策，被迫我们把库里的大局部车进展了提早上牌，我们根据上半年销售的车型，进展了总结。用到了提早上牌的车上。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，因为上半年的车型根本接近饱和，所以提早上牌车型选择有误。

三、做好改善

对__年工作中存在的问题进展改善的措施，对于车价差万元的情景我们在DFAC第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大局部都可以理解。还有一些提早上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一局部，看看市场，到底是什么情景，做一个准确确实定!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人简便上阵，挑战下一个工作任务!

四、__年个人工作目的和方案

我在__年中坚持销售人员的三项根本原那么，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的时机是自我的知识更加丰富和充实!

我期望再__年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完好的销售人员，我在__年的全年中我已经纯熟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历，应对和处理一些突发事情有自我的一些方法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。假如我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

已上是我在__年的工作总结，写的有什么缺乏之处，望领导谅解!

篇7：汽车销售年度工作总结

做销售的就要脸皮厚，要有勇气敢于与客户沟通，要做实事，而不是坐在位置上等待，更多的应该是主动出击，主动完成工作任务，把销售当做生活，有时候需要自己逼迫自己去努力，如果自己都不止到压迫出自己的潜力他人又如何让自己成长呢?

作为一个汽车销售接触的人很多，每天要沟融的人更多，为了能够取得好成绩，为了能够有更多的客户，我每天都会打很多电话，简短询问客户有没有购买的需要，如果有

这这方面的销售需要，就是我们的真是客户，能够为我们带来价值，为了沟通，每天至少两百个电话，没有好的客户就海选，通过一个个电话去试，虽然收效甚微，但是却也让我积累了经验，有了阅历和发展，对我来说这就是一个改变，并且我会尽可能的加客户的微信，发一些汽车资讯，让客户看到我的信息，当然我不会私下里面发，而是会通过朋友圈展示自己的工作，通过工作展示。

很多客户都是这样一点点的影响慢慢变成我的客户，我知道买车不是现在就会买的，很多人买车都会在需要的时候买，我要做的就是把这个时间缩短，同时及时的推出我们销售的车辆品类和质量，只要有客户在我下面回复，我就会去主动的与客户沟通，做好销售，做好渠道避免发生意外，避免出现任何的差错。对待每一个客户我用百分之两百的诚心去善待他们用自己的真诚去感谢他们，把每一个努力都放在了手心，把每一份坚持都做到了，从不会轻易的放弃工作。因为做销售就是要这样做。

我曾经也在大街上发过名片为了找到更多的客户，各种渠道我都试过，然后寻找最后的结果如果有结果我就会选择其中的一个而不会轻易反而放弃任何一个肯能的机会，因为我知道只要有机会就是我们的机会，只要努力没有做不到的，现在没有结果没有收获只是没有努力做到，在这个过程中很多人被一时的困难所吓倒，被一时的阻碍所影响，不知道如何继续下去，不知道如何坚持下去，成为了我们工作的阻碍，因为我坚持所以才会有后来的成绩。

没有人天生就是天才，都是通过后天努力，后天思考，每一个成功之人，都是愿意思考总结经验的人，做销售要的是头脑灵活，要的是能够随机应变，及时应对各种场合能够接受各种各样的客户刁难，一步步走出来，从而取得好成绩，这就是真正的销售，虽然想要及时取得好成绩，可能要一段时间坚持下去总会有结果，总会得到最后的回报。不被一时的云雾遮蔽双眼，不被一时的困难吓倒而沮丧，坚持总会有收获，哪怕厚着脸皮也要争取到最后的机会，这是我的销售。

篇8：汽车销售年度工作总结

20_年即将过去，我通过这一年努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这一年自己的工作做一下总结，目的在于总结阅历、提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好!总结如下：

我是20_年来到贵公司工作的，作为一名新员工对于汽车销售是没有什么阅历可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热忱和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售阅历和专业知识。

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，就准时请教部门经理和其他有阅历的同事，一起寻求解决问题的方案。在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声感谢!

通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阅历，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，对市场的熟悉

也有了一定的把握。

在不断的学习专业知识和积累阅历的同时，自己的能力、业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

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，对专业知识把握的还是不够充分，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阅历等等。我所负责的区域为_省及其周边，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把握。

新年到了我也给自己定了新的计划，20_年的年销量达到_台，利润达到_万元，开发新客户_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，拥有一个乐观向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展现自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前，遇到困难不屈不挠，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，让我的将来迎春破晓，霞光万丈。