

汽车销售经理年终个人总结

篇1：汽车销售经理年终个人总结

XX年是**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XX年上半年工作总结

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在XX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11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。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。

二、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。

三、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综合素质。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XX年公司各项工作的顺利完成。

篇2：汽车销售经理年终个人总结

转眼间，我来到4S店已经三个月了。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。

20**年工作计划

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20**年的工作计划：

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。

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。

篇3：汽车销售经理年终个人总结

近期，x来到x车销售部，保险额下降，原因种种，据x询问销售员与分析最近x部与x部的销售车的情况，总结原因

一、销售淡季据销售员以往经验，年后三、四月份是x、x车的销售淡季，询问一下x经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车;从四月七日-四月十二日x部买了十七辆车。

二、近来网点提车较多，团购车自入保险x部近来销售车少一些，所以网点提

车少;x部网点提车多一些,从四月七日-四月十二日网点提车九辆,保险一般不在x城入;另外四辆车分别是x队与x局购卖。他们的保险一般单位联系,自入保险。

三、修路造成近来x、x销车下降,客户减少近来,x路整修,行车不便,客户减少,或是一天不销车,x部便派两个销售员出外做宣传,x部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户,保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情况具体分析在销售员销车过程中,x一直在旁跟随学习整个销售过程,直到最后,客户交款定车,其中,销售员在售车过程中,随带向客户介绍询问入保险具多,一般与车挂牌为由劝其入x保险

- 1、客户有的入,x向客户介绍保险种类与计算保额后,很快入保;
- 2、有的想入一个月或三个月的,只为挂牌,因x险最少也只能保半年的,所以,客户只能到车管所去办理,或是另想途径;
- 3、有的客户到亲朋好友那里去入的不少,因为面临日益严峻的保险竞争,保险公司都在争先拉保险任务,在买车前,就已定下保险去向;
- 4、有的客户要挂x地方的牌子,只为省钱,所以不入x城保险;
- 5、有的客户嫌x保险贵一些,想多家保险比较后再考虑,s想这也是有别的保险公司在争保险过程中,不合理降价所至;
- 6、有些客户也有目前不挂牌子的,保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。
- 7、有些客户购完车后,说是暂时不用s公司去服务,等一段时间,再谈挂牌等事宜,保险这一块众人之争的业务,s想这也是一去不回头,再回s公司保险可能性就小了。

五、保险提成下降,影响销售员拉保险咨询销售员拉保险事宜,曾提过,现在保险提成有所下降,非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多,保险是一项可有可无的业务。当x去与客户直接做业务时,遇到了客户非常反感保险业务这一块,有一次,竟然把x当成保险公司拉保险的了,态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种种,x提出对我的要求和一点见意

一、保险业务能力要继续提高,多向x学习,不懂就问,多与销售员沟通,多与客户正面交流。多向亲戚朋友向s公司来购车,以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作,看一下保险客户的客源多不多,如何去开发新的保险客源,x看到销售上只要有一个客户看车,销售员就写一下客户信息,事后,就向其客户购车事宜,保险客户是否也能留一下客户信息,打电话询问客户是否能在我公司保险。以上,是x近期

保险工作的总结，不足之处，请x经理指正批评。有望更好的开展x部的保险业务。

** -x二00x年x月x日

篇4：汽车销售经理年终个人总结

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，****厅的全体工作人员在**的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员共同努力，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XX年的工作情况做如下总结汇报：

****201X年销售891台，各车型销量分别为富康331台; **161台; **3台; **2台; **394台。其中**销售351台。****销量497台较XX年增长45(13年私家车销售342台)。

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。XX年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1xxxx，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5xxxx、电台广播140xxxx次并组织销售人员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201X年9月正式提升任命***同志为****厅营销经理。工作期间***同志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。

报表是一项周而复始重复循环的工作，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工作，201X年5月任命***同志为信息报表员，进行对**公司的报表工作，在工作期间***同志任劳任怨按时准确的完成了**公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

201X年为完善档案管理工作，特安排***同志为档案管理员，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***同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对201X年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于201X年的工作计划做如下安排：

- 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****公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同

见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期xxxx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，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

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、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表****专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在201X年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在XX年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

篇5：汽车销售经理年终个人总结

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，非常幸运的进入了申蓉大众，从此踏上了我的圆梦之旅!

记得在申蓉上班的第一天，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，我可以兑现了当初的诺言。从09年03月14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，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的xx年，上海大众以万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲!从XX年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在xx年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。总我成功的原因，其实就一个字，“爱”!我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦;我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品;我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验;我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

1，在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2，在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意;也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。通过总这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

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XX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，在新的一年里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，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。

