

销售顾问车展总结 (通用3篇)

篇1：销售顾问车展总结

时光如俊，一眨眼就大三了，马上就要毕业了，很多人都很迷茫，都在想毕业之后该何去何从;而我早已有自己心仪的单位了，那就是：东风日产广大专营店。自从我五月份去哪里实习一个月多月之后我就深深的爱上这个单位和这个品牌。记得那时候是谭主任安排去面试的，那时候我很幸运面试通过了，后来就在哪里实习了一个半月左右，在哪里我实习的很开心，每天都很充实，工作也很顺心，那时候我就给自己定位了，坚定要做一名出色的汽车销售顾问。

从今年的五月份到现在我一直在东风日产实习，平时周末就去做做兼职，每个月都可以挣到自己的生活费，从今年的五月份到现在我都没有问过家里人要生活费，虽然工资不高，但可以解决自己的温饱问题，同时还可以积累经验;在哪里的实习和平时的兼职，使自己工作的很开心，而且多次得到公司领导的表扬和鼓励。我还参加过五一、十一、国际车展等大型车展，从中我学到了很多的东西，从之前什么都不懂的我到现在熟悉销售流程和销售技巧的我来说，我觉得这是我人生的一次飞跃。

还有每次公司里面的庆功宴我都有去，和公司的老总、经理、主管一起喝酒，有一次我还喝到吐了，那时候我们老总也认识我了，好表扬说我是是个人才，一定要留住，一定要挖过来我们店帮忙。那时候我听到老总这句话我内心是无比的开心和激动。在公司我很积极，得到同事们的指教和帮助，我觉得生活在那样子的大家庭里面我感到很开心。虽然现在工资不高，但转正之后就高了，就靠自己的能力了。

我想对这次国际车展说几句话吧。这次国际车展我的职责和收获是什么呢?这次车展我的职责销售助理;通过这十天的努力，我协助销售顾问成功售出15台车，车型包括：天籁、轩逸、骐达、阳光等车型;通过这次车展我找到了自己，看到了希望，收获最大的就是积累了这次车展经验。还有我从组织方和参展方来说说我的观点吧：

汽车销售顾问实习总结汽车销售顾问实习总结

我认为这次车展需要改进的地方有：

- (1)每个品牌的车每个车型都应该摆出来让消费者有一个全新的认识和理解。
- (2)在宣传方面需要再加大一点力度，还有最好做一些标志性的指标指引客户去到客户想去的品牌。
- (3)后勤方面可以对参展企业提供一个有利的条件，参展企业需要从后门传达一些资料和一些必需品就没有必要走大门了。因为过安检需要时间，很麻烦，希望下次能改好一点。

篇2：销售顾问车展总结

车展时间3日之7日，期间，提车福美来三代一台，订车丘比特一台，成交率很低，并且成交价位也较低，存在较大不足。回顾自己车展的工作，有很多的地方值得总结。主要有以下五个方面：

一、严以律己，树立良好形象。严格遵守办公室的各项规章制度，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了海马销售顾问的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质。虚心的向同事学习，逐步的完善自我。取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务。十一月份对于我们汽车行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。改掉自己懒惰的工作习惯。天道酬勤。

四、加强注重细节工作态度，跟踪好每个客户，做到销售顾问的本分工作，提高客户保有量，成交率自然也会有所提高的。

五、针对我个人，这个月我的激情感觉不是很高涨，销售工作和工作激情有着莫大的牵系，积极地心态是销售准备必要的因素。

车展期间，提车福美来三代一台，订车丘比特一台，成交率很低，并且成交价位也较低，存在较大不足。

下一步，重点搞好以下几方面工作：

一、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

二、抽出时间，了解其他竞品车型，做到知己知彼，最好做到对客户提到的其他车型心中有数。

三、个人心态调整好，将压力转为动力，保持积极心态。

四、增强谈判水平，把握好客户心理，增加客户心理满意度，而非低价位销售!

接下来的半个月內，希望可以忙碌充实的过每天，每天都有收获!

篇3：销售顾问车展总结

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，我特别感谢销售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。在我心里只有喜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喜爱是不够的，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经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，盼望与机遇并存，胜利与失败并存的局面，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，然后以精神充足、欢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。

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。

下个月工作计划

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**月的工作计划：

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，并能亲身体会。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仔细去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5.在业余时间多学习一些胜利的销售阅历，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、懒散性情，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。

每日工作

1.卫生工作，办公室，展厅值班都要仔细完成。

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。

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。