

## 销售顾问年度总结

### 篇1：销售顾问年度总结

转瞬间，我来荣威4s店已经大半年。这半年间，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。一切从零开头，一边学习专业学问，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都准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关心！也很感谢领导能给我展现自我的平台。这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车学问，同时也对自己的品牌有了更深化的了解，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。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的喜爱是不够得，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。

现在嘉兴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，所以拥有一个乐观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头，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。这些始终是我的工作态度。我信任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化，对专业学问把握的还是不够充分，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念。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并乐观学习、请教老销售员业务学问，尽快提高自己的销售技能。

#### xx年工作方案

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xx年的工作方案：

连续学习汽车的基础学问，并精确把握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时把握嘉兴汽车业的进展方向。

了解客户的资料务、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，随时把握信息。

重点客户的开展。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0类，多一个o类就多一个机会。访问，对客户做到每周至少三次的访问。

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，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

## 篇2：销售顾问年度总结

在过去的一年里，作为xx汽车公司的一员我严格的要求自己，在公司给我提供的工作平台上，认真的完成领导交付的工作和任务，努力提升个人的工作效率，不断的学习新知识，把公司利益放于个人利益之上，事事以公司利益为首。然而我资历尚浅，我的能力有待加强我的业务知识还需充实。离优秀汽车销售员还有距离，但是我相信通过我自身的努力，这不会只是一个梦想。

### 一、汽车销售情况

在区经理和销售主管的领导下，我在销售工作中坚持：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率。过去的一年里，我总共销售车辆X台，销售额达X元，所有销售车辆回款率X%，95%以上车辆按时提车，有效避免了占用公司资金的问题。

在开展销售工作的同时，我还整理出了大量的客户信息，不定期的进行电话回访，及时的向客户反馈关于车价政策的信息，掌握了客户第一手的购车动态。

车辆展场的接待工作是我每天工作的重心，接待客户时，我始终是本着推销我东风嘉龙品牌的精神，通过让客户了解我们公司进而了解我们的产品，最终引导客户购买产品。

### 二、工作中的不足

在销售工作中我有急于成交的表现，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、尽快提高自己的销售技能。

### 三、工作计划

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全

面开展xxxx年度的工作。现制定工作划如下:

- 1、加强老客户的售后跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。
- 2、开拓视野、丰富知识，采取多样化形式的销售方式。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。
- 3、每月应该尽最大努力完成销售目标。
- 4、一周一小结，每月一大结，总结工作上的失误并及时改正。
- 5、多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作。尽量不流失每一个潜在客户。

最后，感谢公司领导和全体同事，在这一年中对我的工作上给予大力支持与帮助，在此表示深深的谢意。

### 篇3：销售顾问年度总结

随着时间的推移，岁末将至，特对此前工作进行汇总与规划。纵观当前的时代进展，人们的生活品质在日益提高。而汽车现已飞速的步伐迈入了千家万户成为时代进步的标榜!带给人们的是安全、舒适和快捷!能成为\*\*汽车销售顾问我感到万分荣幸和骄傲!在过去的这一年里在工作中的付出都得到了领导的确定与援助!

在这一年里的销售工作如下：

- 1.积极参与公司组织的各品牌销售车型与销售话术的培训。
- 2.结合公司品牌对市场的影响力，提高了消费者对公司和汽车的认知度。
- 3.充分利用好量贩资源优势对不同需求的客户进行合理推举。
- 4.在团队中发挥主人翁思想不计私利

需要强化改进的方面：

- 1.加强对所售车型配置、卖点的掌控
- 2.对竞争车型的价格、卖点进行了解，时刻掌控应对话术
- 3.对现场客户需求进行深入了解，最大提高各项指标完成率
- 4.加大对三表卡上客户的回访力度

## 篇4：销售顾问年度总结

回首xx年，有太多的美好的回忆，xx年本人来到长京行工作,但是惟有xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天.

### 一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。xx年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。 .

### 二、职业心态的调整

销售员的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，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把B类的客户当成A类来接待，就这样我才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

### 三、自己工作中的不足：

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、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展xx年度的工作。现制定工作划如下:

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1：每月应该尽最大努力完成销售目标。

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：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：对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

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。

8：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。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

## 篇5：销售顾问年度总结

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，我可以说兑现了当初的诺言。从xx年x月x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，还是来总结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20年，上海大众以X万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以X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x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x月完成了单月销售20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半功倍转变为事半功倍。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了，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，我会继续坚持一步步走下去的!