

汽车销售年底工作总结

篇1：汽车销售年底工作总结

在繁忙工作中,不知不觉又迎来了新一年,回顾自己走过这一年,真是收获颇多,感慨万千,意犹未尽!

20__年是我跨入汽车销售第1年,也是我人生发生重大转变一年。20__年初,我做出了一个人生中最重要决定,放弃了自己所学专业 and 稳定工作,选择了汽车销售工作。其实改行之意,早在全球金融危暴发之前就有了。大学毕业后三年间,一直从事技术相关职业,由于工作性质和自己兴趣始终不合拍,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工作,让我充满激情投入职业。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专业有那么一点接近,汽车销售顾问工作是再合适不过了,但这也仅仅是自己想象罢了。最终在朋友推荐和自己努力之下,非常有幸进入了__汽车销售公司,从此踏上了我圆梦之旅!

记得在__汽车销售公司上班第1天,我在晨会上兴奋说:“我是带着一颗充满激情心来到这里,感谢领导给我这个机会,让我实现了我一个梦想,我会加倍努力工作,不辜负领导信任!”到今天,我可以兑现了当初诺言。从入职到现在,我越来越发现自己是真很喜欢这份工作,我每天都在积极学习和快乐工作。忙碌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迎接新一天挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩时候,自己内心感到十分满足,非常有成就感。在此之前工作中,我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多愉悦感和满足感。现在工作,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工作热情。我是无比幸运!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工作,将曾经想象变成了现实!

说了那么多自己内心感受,还是来总结下这一年工作情况。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,很快了解和适应了汽车行业,与团队配合也越来越好。作为销售部中一员,深深感觉到自己身肩重任。作为企业门面,企业窗口,自己一言一行也同时代表了一个企业形象。所以更要提高自身素质,高标准要求自己。在高素质基础上,更要加强自己专业知识和专业技能。此外,还要广泛了解整个汽车市场动态,走在市场前沿。经过近一年磨练,自己各方面得到了较大提升,已成为一名经上海大众认证销售顾问。

在车市火爆20__年,__以__万台成绩荣膺全国轿车销量冠军,__汽车销售公司也以__台成绩取得全国销量地位,真很为自己品牌和公司而骄傲!从入职至今,我销售了近一百台新车,基本上完成了全年任务指标,特别是在20__年x月完成了单月销售__台一个里程碑。而我最自豪还是自己客户满意度,基本上没有出现过较大问题,得分也一直处于团队前列。总结我成功原因,其实就一个字,“爱”!我爱我职业,我爱我品牌,我爱我自己,我爱我身边人,爱我每一位客户。我热爱自己工作,再苦再累都不感疲倦;我喜欢大众品牌,坚信它是工业产品;我用乐观积极心态,去面对每一次挑战和考验;我用一颗真诚心,让顾客放下内心防御。

当然在进步同时,自己也犯过两次比较严重错误:

1.在自己签第1个订单中,将客户所定车型配置报错,导致客户在完成上户手续之后要求退车;

2.在国庆大假期间一次试驾中,与骑自行车行人发生擦挂,导致客户受惊,行人轻微受伤,试驾车大面积维修。总体来说这两次重大失误,还是自己业务知识和业务技能欠缺原因。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帮助和宽容。通过总结这两次惨痛经验教训,让我认识到在今后工作中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工作效率。

20__年中,我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20__年中,此方面做较为薄弱,尽管自己工作热情很高,愿意为之牺牲自己时间,但毕竟这样会影响自己身体状况和工作状态。总之,在新一年中应该将事半功倍转变为事半功倍。在职业规划上,成为一名优秀销售顾问,渐渐向管理理方面靠近。还记得在复试时候,老总问我两年后职业规划是什么时候,我毫不犹豫说,“销售经理”!现在想起来确实蛮激进,要做一名合格管理者比做一名优秀销售顾问难多了,需要具备能力也更多。虽然前进道路崎岖不平,但我相信光明永远在前方,我会继续坚持一步步走下去!

篇2：汽车销售年底工作总结

为进一步加强集团经理级员工队伍建设,充分调动集团经理级主管工作的积极性、主动性和制造性,依据《焦作将来汽车销售服务有限公司经理绩效考核管理方法》精神,特制定本考核方法。

一、适用范围

本方法适用于焦作将来汽车销售服务有限公司旗下各个店总经理、副总经理、部门经理的考核

二、调查内容

主要包括总经理、副总经理、部门经理个人工作技能、工作立场等,通过员工满足度测评考核方式来考核。部门经理员工满足度调查考核总分为100分,其中工作技能部分占50分,工作立场部分占50分。总经理、副总经理员工满足度调查为选择题形式,从整体来反映经理的工作技能、工作立场。

注:详细考核指标参见员工满足度调查问卷(附表一:总经理员工满足度调查问卷;附表二:副总经理员工满足度调查,附表三:部门经理员工满足度调查)

三、绩效考核实施程序

(一)综合行政部成立问卷调查小组

组长：×××

成员：××××××

(二)本着公正、公正的原那么，按以下程序实施考评：

考核每年进行两次。每年7月20日之前、12月20日之前综合行政部做好员工满足度调查问卷，分别于7月底、12月底完成对公司总经理、副总经理、部门经理的问卷调查。

问卷调查遵循以下流程：

1、综合行政部制定、印制员工满足度调查问卷，并做好前期预备工作

由综合行政部向个旗下店主管部门下发进行员工满足度调查的文件，其中涉及员工满足度调查的时间、被考评人、发放方式以及问卷回收方式等内容，由行政部总经理张总在例会上和各旗下店部门经理进行沟通，取得各个部门经理的协作和支持

2、综合行政部协作各个部门主管进行员工满足度调查问卷的实施

第一、进行员工满足度调查的时间要统一紧凑，结合各个部门的空闲时间，力争有规划的在较短的时间内完成，提高工作效率；

第二、实施员工满足度调查的过程要努力做到公正公正，让员工敢说话、说实话，避开走形式主义。实施过程可以是在早上点名时间，例行公事以后由负责人发放问卷，拿到问卷员工在适当的时间(10—15分钟左右)和就近地点统一填写，最末由行政部门人员当场统一回收，保障评价结果公正公正，同时提高工作效率。

3、综合行政部回收员工满足度调查问卷，并审核、汇总结果

员工满足度调查问卷的审核、汇总工作一般在一到两天内完成

4、综合行政部总经理和董事长助理组成小组进行重要岗位员工面谈

5、综合行政部审核汇总后将满足度调查问卷面谈记录汇总表交给总经理审批

6、综合行政部汇总计算浮动工资/奖金

四、考核结果

公司考核小组依据考评综合得分评出优秀、良好、合格、不合格4个等级。各项总得分80分及以上为优秀，60~79分为合格(包括60分)，60分以下为不合格，并将有关结果实时反馈给被考评的各个经理级主管。依据员工满足度调查问卷反馈结果，被考评经理级主管对比标

准找出差距，分析缘由，制定可行措施，通过不断改进，稳步提升管理水平。同时，依据考核过程中存在的问题，考核小组将不断修订完善评价体系，优化考评标准，循环推动。

注：凡年度内有以下状况之一者，考核等级不得为“优秀”：

(1)对上次考评结果反馈的看法不改者

凡有以下状况之一者，考核等级应认定为“不合格”：

五、奖惩措施

1、考核结果记入个人档案；

2、考核结果作为各总经理、副总经理嘉奖的重要依据。公司每年依据考核结果和工作量完成状况发放经理级主管绩效嘉奖，合格等级以上的辅导员在完成规定的基本工作量的前提下按100%发放，不合格等级按50%发放；

3、公司每年评比一次“优秀经理”，考核为优秀等级以上的辅导员有资格参与评比。

六、其他

1、本方法由焦作将来汽车销售服务有限公司综合行政部负责说明。

2、本方法自20**—2022年开始执行。

篇3：汽车销售年底工作总结

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xx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xx年公司各项工作的顺利完成。

篇4：汽车销售年底工作总结

转眼间，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。

现在嘉兴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

1、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。

2、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。

篇5：汽车销售年底工作总结

20__年已经过去,在这将近一年时间中我通过努力工作,收获了许多宝贵经验。在辞旧迎新之际,我有必要对自己工作做一下系统深刻总结。目在于吸取教训,提高自己,以至于在新一年中把工作做更好,自己有信心?有决心在新一年工作中做更好。下面我对一年工作进行简要

总结。

我是今年三月份到__公司工作,在销售部从事过销售计划工作半年后,转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验,缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来,到公司之后,一切从零开始,仅凭着对销售工作热情,一边学习产品知识,一边摸索市场,遇到销售和产品方面难点和问题,我经常请教公司领导和其他有经验同事,一起寻求解决问题方案和对一些比较难缠客户研究针对性策略,取得了良好效果。

通过不断学习产品知识,收取同行业之间信息和积累市场经验,现在对市场有了一个大概认识 and 了解。现在我逐渐可以清晰、流利应对客户所提到各种问题,准确把握客户需求,良好与客户沟通,因此逐渐取得了客户信任。所以经过大半年努力,也取得了成功客户案例,一些优质客户也逐渐积累到了一定程度,对市场认识也有一个比较透明掌握。在不断学习产品知识和积累经验同时,自己能力,业务水平都比以前有了一个较大幅度提高,针对市场一些变化和同行业之间竞争,现在可以拿出一个比较完整方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程操作下来。

我从x月份开始从事于销售顾问这项工作,也取得了一些成绩,在x月份,我一共销售了__台车;在x月份,因为参加培训,在__出差,也为公司销售了x台车。相继x月份,不仅在__参加业务培训外,回到公司认真工作。总之,在我从事销售顾问四个月中,一共销售了__台车,平均每月销售x台车,也达到了自己预期目标,感谢公司提供了这个平台来实现自己人生价值。但在新年中,还需要对自己严格要求,以下是我自己在新年中对自己需要改进地方:

首先,在不足点方面,从自身原因总结。我认为自己在一定程度不能揣摩顾客消费心理,引导顾客进行消费,错失了很多机会。作为我们__一名销售人员,我们首要目标就是架起一座连接我们商品与顾客桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向指导下,怎样用销售技巧与语言来打动顾客心,激发起购买欲望,就显得尤为重要。因此,在以后销售工作中,我必须努力提高强化说服顾客,打动其购买心理技巧。同时做到理论与实践相结合,不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次,注意自己销售工作中细节,谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚微笑,清晰语言,细致推介,体贴服务去征服和打动消费者心。让所有来到我们__卖店顾客都乘兴而来,满意而去。竖立起我们__店工作人员优质精神风貌,更竖立起我们__优质服务品牌。

再次,要深化自己工作业务。熟悉每一款车车型,颜色,价位。做到烂熟于心。学会面对不同顾客,采用不同推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意爱车,更力争增加销售数量,提高销售业绩。

最后,端正好自己心态。其心态调整使我更加明白,不论做任何事,务必竭尽全力。这种精神有无,可以决定一个人日后事业上成功或失败,而我们专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛劳秘诀,那么他就掌握了达到成功原理。倘若能处处以主动,努力精神来工作,那么无论在怎样销售岗位上都能丰富自己人生经历。

总之,通过理论上对自己这大半年工作总结,还发现有很多不足之处。同时也为

自己积累下了日后销售工作经验。梳理了思路,明确了方向。在未来工作中,我将更以公司经营理念为坐标,将自己工作能力和公司具体环境相互融合,利用自己精力充沛,辛勤肯干优势,努力接受业务培训,学习业务知识和提高销售意识。扎实进取,努力工作,为公司发展尽自己绵薄之力!

篇6：汽车销售年底工作总结

一、对20xx年的市场预测和分析

在经历了20xx年汽车市场的井喷之后,今年上半年国内车市遭遇“刹车”,虽然销售同比仍显增涨,但上半年连续环比下降,各家经销商玩起价格战,20xx年我公司并未在价格上去追求销量的突破,截止到12月看来,销售部在保证毛利的情况下在传统淡、旺季销量也稳定增涨,根据20xx年度情况分析,一线城市需求都基本饱和,增速开始慢下来,我们所在的二级城市的市场在明年应还能呈*稳趋势。

二、20xx年的经营思路、市场营销计划

20xx年里小排量购置税优惠可能取消,房产的降价畅销,油价、交通的等等问题都将对车市的销售产生较大影响,20xx年—20xx年期间对汽车的超前消费,消费者的购买力回升需要一个积累的时间。福特汽车明年

无新车面对激烈的市场,这些问题我们都需要在20xx年消化。20xx年度销售部依然准备保证稳健的工作作风,加强市场调查的全面性,竞品的促销活动和竞品的新产品监控加强,争取获得第一手的商业数据,随时采取相应的应对措施,将我品牌在20xx年中的被动性化解。

市场营销方面除户外企业形象广告以为,20xx年需要分阶段立体性的使用电视、报纸、户外、网络、电台进行广告宣传,将品牌效应尽可能的放大化,强大目标客户和老客户的品牌信心。根据20xx年年底区域对联合广告基金的改革方法(单车扣除250元返利统一规划)20xx年将可能依旧会延续下去,那么我们市场营销活动还将以区域统一的营销活动为中心,根据市场情况销售部还将继续开展社区的拓展、进店有礼、购车抽奖等能影响客户进店等活动。重中之重开展老客户活动,增加转介绍成交。

三、20xx年月度经营目标分解

四、20xx年提升管理工作的计划

20xx年的销售部的发展是与整个团队的员工素质分不开的。提高执行力,建立规范的工作模式与良好的工作环境是工作的关键。20xx年12月在进行销售QC导入后,销售部整体工作作风,工作方法都趋于规范化、标准化的良好势头,20xx年销售部将坚持不懈的将标准化流程执行下去,让销售人员在工作中发挥主观能动性,对工作有高度的责任心,提高销售人员的主人翁意识。

五、团队建设和培养的计划

在20xx年，销售部人员暂无较大改变，团队凝聚力较强，20xx年里，销售部预想扩大团队建设，增加新鲜血液，产生竞争意识，并对老员工继续加强学习，将民福销售团队建设成集团公司劲的团队。20xx年具体开展培训课程如下：

六、提升服务质量和客户满意度的工作总结计划

20xx年里销售部CVP成绩目标位高于全国和华中区*均水*，为完成次目标，我们首先将严格执行QC流程，其次加强中层领导执行力，对销售顾问严格执行监督和带头作用，并将客户满意度和业绩挂钩，对于客户满意度较差的员工在单车奖励上给予一定处罚。正确面对顾客的投诉，真心接纳顾客的抱怨、批评，要让顾客很容易的表达出来，并试图解决所有抱怨，从中找到改善服务的措施。永无止境、坚持不懈的追求优质服务将会是顾客满意的保证。

七、20xx年优化工作流程、提高工作效率的计划

1、寻找潜在客户

很多情况下，销售人员必须能鉴别潜在的顾客，这些潜在顾客必须具备两个基本条件：一是愿意购买；二是有支付能力。如果只有一个条件满足，就不是潜在的顾客。寻找潜在顾客的主要途径有：朋友、熟人、广告、邮寄信件和电话等。在这个阶段，销售人员应努力收集尽量多的信息。

2、访前准备

一般来说，接触前的准备是正式接触前的所有活动，销售人员应对他们的行业、公司产品或劳务、竞争对手和顾客等都非常熟悉，尤其是潜在顾客的个人和商业信息活动。销售人员准备得越充分，成功的可能性必然就越大。

3、接近并与客户建立良好的关系

初次会晤是销售人员与潜在顾客的首次真正接触，许多专家称它是销售过程中最重要的30秒。在初次见面中，销售人员必须与潜在的客户建立良好的关系，销售人员必须吸引顾客的注意力，否则销售人员以后的行动可能会不起作用。在这一阶段，销售人员要进行大量的提问和倾听。提问有助于吸引顾客的注意力，销售人员聆听顾客的回答，可以在双方之间建立起一种互相信任的关系；在倾听的过程中，一旦发现问题，销售人员就可以向潜在顾客介绍解决问题的方法。在介绍方法时，应富有创造性，并努力创造一个轻松愉快的氛围。销售人员提出的每一个问题，都暗含着对潜在顾客关心与兴趣。销售人员越多地倾听潜在顾客的谈话，顾客就会越喜欢并信任销售人员。由此，销售人员可以和潜在顾客建立良好的客户关系。

4、了解客户的需求

了解客户的需求是市场销售的第一块基石。对客户的需求了解得越细致准确，销售的结果就越能有效地满足客户的需求。在这一阶段中，销售人员能从客户的谈话中了解客户所面临的问题及客户希望获取的信息等，进而达到销售的目的。

5、产品介绍

在明确顾客存在的问题之后，销售人员就要准备解释并生动地描述相关产品的特征和优点。销售人员在描述产品的过程中，比较困难的一项任务是使顾客准确地领会自己的意图。信息的传递和接收者之间的交流沟通很容易误入歧途，接收者不太可能像传递者所希望的那样准确无误地理解信息，因此，在描述产品的过程中，销售人员要与顾客不断地交流，描述要针对客户的需求，一定要让顾客知道为什么要听你讲、利益是什么以及对他们有什么好处？

6、异议的处理

销售人员必须学会把异议视为销售过程中的正常部分，当没有异议时，销售人员反而应该焦虑不安，因为有异议正表明顾客对产品是感兴趣的。销售人员要解决有关顾客购买的一切问题。

7、成交

销售人员在顾客满意的情况下完成销售，此时应对客户的合作表示感谢，谢意的表达必须是真诚的，应让客户感受到交易的达成是值得庆贺的，他们随时都会受到认真的热情接待。

8、回访

交易达成后继续与客户保持经常的联系，对于重复销售和更大市场的开拓具有重要的意义。销售人员的回访固然有其自身利益的因素，但也会给客户带来帮助，所以销售人员的回访极少会受到客户的抵制，反而会给客户留下深刻的好印象。在回访过程中，销售人员不但要确认客户对产品是否满意，还要进一步巩固与客户的关系。抓住这两点对于发展以后的业务是很关键的。

20xx年我们面对的困难可能较之前更多，但是我们依旧要按照逐步规范的标准延续下去，只有坚持不懈才能取得成功。

八、20xx年加强安全生产管理，杜绝安全隐患的工作措施

在20xx年度，销售部门未发生重大车辆事故，但是仍存在种种小事故。通过这些事故我们应该认识问题，找到问题，解决问题。销售部在20xx年里将会采取以下安全措施。

1、具有公司颁发的内部准驾证员工才可动车。未经公司认可的驾驶人员都不可擅自动车。

2、试乘试驾车辆应保持有良好的清洁和车况，油料充足，车内没有可以移动发出异响的物品，并将常用设备（座椅、方向盘、音响等）调整至使用前位置。

3、试乘试驾车辆的钥匙由销售主管保管，销售顾问凭又客户签字的《试乘试驾协议书》领取钥匙，用完后及时归还。

4、销售顾问与客户认真填写《试乘试驾协议书》，并给客户解释相关条款内容并经客户签字确认。签订协议书后，交由销售主管签字确认，方可试乘试驾。

5、试乘试驾开始之前，专职试驾员应详细的给客户讲解车辆使用方法、试乘试驾路线、体验项目（剧本安排）、注意事项等相关信息。在客户体验过程中向客户详细介绍重点体验项目（强化感受）、车辆使用方法和路况信息，有效地完成试乘试驾活动。顾客在试乘试驾的过程中表现出不舒服、胆怯、操作不熟练等状况时，应立即停止试乘试驾活动。

6、试乘试驾活动结束后，销售顾问应根据《试乘试驾客户信息及意见反馈表》中的相关要求，详细记录客户对整个试乘试驾过程中的感受。

7、车辆存放要规范，不能占据过道，通道。保持通道畅通。

九、对公司各项工作的意见和建议

“优质服务年”活动在20xx年展开以来，各部门在服务上都取得了较大提高，部门之间展开良性竞赛相互监督竞争，并且各部门协作能加也有提高，此类活动希望在20xx年能办的更好。

十、希望公司协调和支持的事项

希望在20xx年公司能多考虑产品无更新因素增加品牌宣传力度。并给予销售部人力资源上的补充。

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

不知不觉我们又经历了一年时间的市场磨练，销售部坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，进行整合形成“拳头”能量，在20xx年销售部的努力定能再创佳绩，20xx年我们可能会遇到更多的困难、更强大的对手，我们困难但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！