

汽车销售总结范文 (精选4篇)

篇1 : 汽车销售总结范文

在杭州XX4S店短短一个月的实习期很快就结束了,让我学到了一些学习中学不到的东西,教会了我怎样去与顾客接处,让我熟悉到,生活中的许多事情不是那么轻易就能做好的,要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好.

刚去的时候,我满怀信念,我信任:既然有新的开头就会有新的收获.因此报到的当天我去的很早,并且很快就见到了张经理,接着就上了岗,于是我就跟着小贡开头了以后的工作.

每天早晨7:40到,下午6:00下班,刚来的这几天还能受得了,可紧接的以后的时间就特殊的累,每天骑着自己的爱车,载着自己疲乏的身躯回到学校,连饭都不想吃,就想好好的睡一觉.可时间长了,我却接受了时间对我的考验.

店里的那些人都特殊好接触,有时我们也开一下玩笑,但谁都没有被戏弄的感觉,尤其是娟姐跟苏哥最逗了,简直就是一对活宝,总让我们在一些郁闷的工作中解脱出来.有时候擦车也特让我郁闷,北京现代的车最低的也有1.425米,而我的个子小,够不着车顶,每天只擦车身,不擦车顶,总是不能完整的擦完一辆车.

我的主要任务就是擦车和洗车,顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧,并且能够与顾客沟通,我生来就是一个比较害羞的,男孩子,有的时候虽然与顾客接触了,但总怕说错什么话,记得有一次,有一位顾客让我给他讲一下发动机,光听他所说的驾龄就比我的年纪大,当时我都有点傻了,不知道从哪里说起,也怕说错什么让人家笑话,也感觉他是不是有意在戏弄我,看我是新来的,幸亏当时小尹帮我解了围,可是我并不介意,这或许也是件好事,知道自己哪里是障碍,以后加以改正.

工作人员也常常对我说:要想卖好车,就必需先学会擦车.这就像担子一样压在我的脊梁上,总让我不知道该如何是好,每天早上重复同样的动作,时间长了,我骑自行车越来越快,车擦的越来越好,越来越洁净,原本从学校到公司用50分钟,而现在不到40分钟就到了,开句玩笑话,别的没学会,可车技却练了出来.实习总结

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马,驰骋在无际的草原上,不知道何处是我的归路,有时候我就像一只雄鹰,飞翔在宽阔的天空中,不知道我的目标在何处,还有时候我就好比一个盲人,不知道眼前的光明在那里,而现在的我就像是一只无头苍蝇,处处的乱撞,对于销售来说,不知道从哪里入手,看来自己还是欠缺一些社会阅历呀,从今以后我要好好的干,为了实现自己的抱负,苦点,累点那没什么,只要能学到东西,那也就忍了.

现在的顾客也特殊难缠,有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停,没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎,取一下他们的"经",争取早日成"佛",看他们在那里与顾客沟通,我真艳羡,我暗想:什么时候我可以真正的与顾客沟通呢,我虽然看在眼里,可我早已把他们所说的话记在心里了.

在某种状况下,语言也是一种障碍,有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言,有时我根本就听不懂,这就影响了我与顾客的沟通.通过这件事看来我得多才多艺呀,会的多了,就会什么也不怕,谁都别想难住你.

就在实习的最终一天,我最终得到了一个彻底与顾客接触的机会,我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的NF御翔,到了那里,我先为顾客简短的做了一下介绍,就开头回答他所提的问题.很快属于我们的时间过完了,我感觉自己答的还不错,忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的.

一个月的实习过完了,现在回想起来还是那么的津津有味,在那里我学到了许多学问,也让我与顾客得到了好多次近距离接触,我现在基本上已经有了销售技巧,并且能够把车卖出去.

篇2：汽车销售总结范文

公司汽车4S店自成立以来,秉承“业精于专”的思想理念致力于SUV专业化销售,坚持“市场第一,用户第一,服务第一”的战略思想,按照集团全国建立省级营销中心思路,通过资源整合,进一步理顺销售渠道,实现了二级络区域单一性销售,方便了对经销商的销售管理。公司自4S店成立以来陆续对各二级点实行优胜劣汰,区域市场具备资金优势,络优势,人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与半数地区签定了代理协议,通过这种严格的资格评审使二级点均具备了售后服务,形成了一个全方位,多功能,立体化,能够全天24小时为用户提供援助,售后的服务体系,同时在品牌意识,品牌忠诚度,市场能力,员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成,真正达到全面建立各地州市点分布的目的。使汽车在全省各个角落都有络服务人员的关心,树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

二. 价格体系的完善

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争,价格体系一直处于混乱状态,客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度,车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格,对二级点的价格进行统一控制,在二级点与公司之间价格方面进行多方面的协调,虽然其中存在有一些问题,但整体态势向良好方面发展,二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整,真正能使二级点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中,让车客户在二级点买车更加放心,更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整,在将近一个月的时间经销商反映强烈,其中也有不少的质疑,但是通过市场的反映程度,公司的销售影响相对较少,二级点销量虽然有一些影响但相对利润在增加,相信通过一段时间的整体价格控制过程,二级点会在利润与销量上成正比增长,车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

三. 二级络与公司关系维护体系的建立

二级点与总代之间关系的维护一直是汽车销售环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级络，使汽车在二级点具备强大的市场信息络，公司也将与二级络长期合作与发展。

四．汽车强势市场与弱势市场的均衡

汽车湖南营销中心通过5个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级络共同协作，公司将鼓励二级络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级络销售量都能达到预期的效果。

五．经销商管理上的不足之处

健全二级络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策,在人员培训，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的最佳模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土越野品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级点的支持下建设成为全国一流的4S营销中心。

最后祝愿各二级经销商汽车公司财源广进生意兴隆！

篇3：汽车销售总结范文

各位领导,各位同事大家好！

XX年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结,目的在于吸取教训，提高自己,以至于把工作做的更好,自己有信心也有决心把今后的工作做到更好.

简要总结如下:

我是XX年9月19日来到贵公司工作的.作为一名新员工,我是没有汽车销售经验

的,仅凭对销售工作的热情和喜爱,而缺乏对本行业销售经验和专业知识,为了迅速融入到这个行业中来到公司之后,一切从零开始,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,我会及时请教部门经理和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识,收取同行业之间的信息和积累市场经验,现在我对市场有了一个大体的了解,逐渐的可以清晰.流利的应对客户所提到的各种问题,对市场的认识也有了一定的掌握.

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

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,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,缺乏经验.

市场分析

我所负责的区域为宁夏.西藏.青海.广西周边,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,怎样在获悉价格还需要我在今后的工作去学习和掌握.广西区域现在主要从广东要车,价格和天津港差不多,而且发车和接车时间要远比从天津短的多,所以客户就不回从天津直接拿车,还有最有利的是车到付款.广西的汽车的总经销商大多在南宁,一些周边的小城市都从南宁直接定单.现在广西政府招标要求250000以下,排气量在2.5以下,这样对于进口车来说无疑是个噩梦.宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解,几乎都是在银川要车,银川主要从天津,兰州要车,而且从兰州直接就能发银川.国产车这方面主要是a4,a6.几乎是从天津港要车,但是价格没有绝对的优势.青海和西藏一般直接从天津自提,往往有时咱的价格是有优势的,但是天津去西藏的运费就要8000元,也就没什么优势了.

从XX年年9月19日到XX年年12月31日我的总销量是3台,越野车一台,轿车一台,跑车一台,总利润11500元,净利润10016元,平均每台车利润是3339元.新年到了我也给自己定了新的计划,09年的年销量达到80台,利润达到160000,开发新客户10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,拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

10年工作计划

深入了解所负责区域的市场现状,准确掌握市场动态与客户建立良好的合作关系不断的增强专业知识努完成现定任务量

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，让四蹄就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

篇4：汽车销售总结范文

炎热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不会是滋味，仔细回想起来在这个月之中自己还会是有多好多地方作的缺陷，加上死板的销售套路，我的业绩像会是一滩死水，所以我认识到了自己在任职事务之中的缺陷，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还会是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数会是4台，有一台xv，两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提升自己的专业知识，把现在的一种行业最终作成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了斯巴鲁张掖crc拉力赛，使得我受益匪浅。首先第一次面对面见了著名的韩寒，也会是第一次和则多斯巴鲁车主一起参加活动。在此真的很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和则多车主出去作活动，我才感受到了团队的合作会是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队之中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差!说实话，在8月的进程之中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提升，成了我最大的思考问题。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。

一会是进店量大大的减少，除非用一些作活动的形式来吸引客户，但往往效果不会是很明显。

二会是在进店客户少的情况下往往有些客户会是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这会是考验我们能力的时候。

三会是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越会是在危难的时候越能体现出一人员的任职事务心态和状态。

我们按照常理的坐店守客户会是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也会是在客户不多的情况下正会是我们学习和提升自身专业知识的绝好时间，但会是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还会是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。