

2023年汽车销售发言 汽车销售年度总结(优质7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

汽车销售发言篇一

2、在拥有老客户的同时，我们应该不断从各种媒体获取更多的客户信息

(1)、每月增加5个以上的新客户和3个潜在客户

(2)、每周总结一次，每月总结一次，看看工作中出现了什么错误，及时纠正，下次不要再犯了。

(3)、在与客户会面之前，您应该了解客户的状态和需求，然后做好准备以避免失去客户。

(4)、不能隐瞒或欺骗客户，因此不会有忠诚的客户。在某些问题上，您和客户是一致的。

(5)、我们应该继续加强商务学习，多读书，上网查阅相关资料，与同行交流，从中学习更好的方式和方法。

(6)、对所有客户的工作态度应该是一样的，但不能太低。给客户留下良好印象，为公司树立更好的形象。

(7)、当客户遇到问题时，他们不能忽视。我们必须尽力帮助他们解决问题。做生意之前先做人，让客户相信我们的工

作实力，以便更好地完成任务。

(8)、自信非常重要。你应该建立自信，经常对自己说：“我是最好的！我是独一无二的！”。健康、乐观、积极的工作态度能更好地完成任务。

(9)、与公司其他员工保持良好沟通，有团队意识，多沟通、多讨论，不断提高业务技能。

首先，最基本的是在接待中始终保持热情

第七，无论你做什么，如果你没有一个好的态度，你就不能把它做好。

汽车销售发言篇二

在销售顾问岗位上，首先我要感激销售部的xx经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。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十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。今年我都是在xx经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户时我总想到他，直到后来本人的销售业绩及本事才有所提升。

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢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。我在那里想说一下：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，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。我将一如既往地按照公司的要求，对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。要更加珍惜客户的资源。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。

每月应当尽最大努力完成销售目标。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。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。对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着xx的服务理念对待每位进店客户。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。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。为了销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

汽车销售发言篇三

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市

场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们____销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售经理，10月份在我们的二级__公司进行据点销售和市场考察，在__我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年_月_日国家实施“__”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在_月1日和_月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到_月份又碰到金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情况我们在____第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有

一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们____人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望在20xx年里我能更进，成为一个更优秀的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程，再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员，我会努力使自己的销量和利润化。

汽车销售发言篇四

20_年销售_台，各车型销量分别为_台；_台；_台；_台；_台。其中_销售_台。_销量_台较去年增长_。

二、营销工作

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。

20_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动_次，刊登报纸硬广告_篇、软文x篇、报花_次、电台广播_多次并组织汽车销售顾问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20_年x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。

三、信息报表工作

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，20_年x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。

四、档案管理

20_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。

- 1、详细了解公司的商务政策，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、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，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，并派驻本公司汽车销售顾问，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，争取资金运用化。
- 7、根据_公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配

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_专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在2019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20_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！

汽车销售发言篇五

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，通过全体工作人员的共同努力，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05年的工作情况做如下总结汇报：

****20xx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04年增长45(04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。

20xx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20xx年9月正式提升任命***为****厅营销经理。

工作期间***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□20xx年5月任命***为信息报表员，进行对**公司的报表工作，在工作期间***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。

20xx年为完善档案管理工作，特安排***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***按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

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，实现营销工作的突破发展，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20xx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20xx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。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分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，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。

我常说“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：

对策二：细分市场，建立差异化营销1、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04年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。

对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜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，通过天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，一有需求立即做反应。

同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。

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。

我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。

今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。

由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，

取得了较好的效果。

备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。

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，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。

全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。

每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。

形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。

积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。

分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。

在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。

根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，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轿车市场竞争。

我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局 and 治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，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。

从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。

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。

营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。

进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

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造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。

还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对即将到来的20xx年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

汽车销售发言篇六

我是xx年x月x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概的了解，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。

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。

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

样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和差不多，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9000元，也就没什么优势了。

从xx年x月x日到xx年x月x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□xx年的年销量达到90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一平稳与磨砺并存，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。

20xx年工作计划

- 1、深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态
- 2、与客户建立良好的合作关系
- 3、不断的增强专业知识
- 4、努力完成现定任务量

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，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈！

汽车销售发言篇七

大家晚上好！

今天，我们在金港公司隆重举行“北京现代宏伟、金港店首届服务技能风采展示大赛”，举办本次活动目的主要在于锻炼售后服务队伍，提升售后服务能力，提高服务客户的水平。通过售后服务技能大赛，将更深层次推进“以客户的满意是我们的最高目标”的服务意识。

此次比赛公司所有售后服务人员悉数参加，比赛过程分为两个项目，笔试和实操测验，再根据两项比赛结果综合评定，最终决出冠、亚、季军。宏伟、金港首次开展服务技能展示大赛，有着非常重要的意义。一方面在很大程度上体现出北京现代宏伟和金港店追求工作的制度化、规范化、流程化，以统一规范的服务，促进企业的长足进步；另一方面为我们充分挖掘公司内部人才，形成尊重知识、尊重技术、尊重人才的良好氛围，提供了一个重要的交流平台，促进人才的成长；通过活动来全面考察服务人员的服务技能和水平，敦促其熟练常规基本操作，提升服务质量。比赛中的激烈角逐，互相激励，只为进一步提升服务技能，为消费者打造舒心畅意的用车体验。

作为服务行业，想要始终坚持为消费者提供业界领先的售后服务，必须进一步的提升自身服务技能和服务理念，超越消费者的期待，为消费者带来更为怦然心动的体验。因此需要通过多种内训制度方式，组织一系列内容丰富的相关培训，如新车型培训，新技术培训，定损培训等，力争让更多

的售后服务顾问与时俱进，掌握业内最新、最尖端的相关技术知识；通过各种技术培训，经历技能大赛的检验，力求培养出最优秀的售后人才。

本次“宏伟、金港公司首届服务技能风采展示大赛”是为了检验及评价售后人员的服务技能水平，是公司员工互相学习交流的平台，是参赛选手展示的舞台。我们北京现代售后服务将始终坚持“真心伴全程，铸造现代精神”的服务理念，这也是我们对广大用户的承诺。希望通过本次大赛后，我们公司员工队伍中掀起人人苦练业务技能、人人争当技术能手的热潮。北京现代宏伟店、金港店将继续以客户满意度为核心，高标准提升售后服务水平，将比赛成果迅速转化到日常工作中去，持续不断的为用户创造喜悦，为我们的客户提供高效，快速、便捷的百分百的满意服务。

最后，预祝本次宏伟、金港公司首届服务技能风采展示大赛取得圆满成功！预祝所有参赛选手比出现代风格、赛出真实水平，以优异的成绩，为服务水平的提升翻开崭新的篇章！

演讲完毕，谢谢大家。