

汽车行业工作总结个人 汽车公司简介(通用8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

汽车行业工作总结个人 汽车公司简介篇一

随着人们对汽车需求量的加大，汽车公司也多了起来。下面是汽车公司简介范文，欢迎参阅。

滨州宝骋汽车贸易有限公司是长城汽车标准4s店，该店位于滨州市渤海五路北首铂焱汽贸城院内。滨州宝骋汽车贸易有限公司经营长城汽车全系车型，哈弗h6□哈弗h5□哈弗h2□腾翼c50□腾翼c30□长城m4□风骏皮卡等，是一家集整车销售、配件销售、维修服务、信息反馈四位一体的现代化汽车销售服务企业。

上海绿地汽车服务(集团)，系绿地集团全资子公司，是绿地集团四大综合产业版块之一。新组建的绿地汽车服务(集团)，行业经验丰富、经营业绩突出、核心竞争力强，是绿地集团重点发展、扶持的产业。我们致力于做强授权品牌、优化品牌结构、扩大区域布局，并以此为基础着力培育销售和服务一体化产业链，实现规划化、集约化发展。

上海绿地汽车服务(集团)有限公司，前身是绿地集团汽车产业事业部，目前下设沃尔沃4s店(南昌)、凯迪拉克4s店(南昌)、三菱4s店(无锡)、一汽奔腾4s店(上海)、一汽马自达4s店(上海)、长安马自达4s店(上海)、长安铃木4s店(无锡)、通用别克4s店(上海、牡丹江、武汉)、通用雪佛兰4s店(上海、

牡丹江)、东风标致4s店(上海)、东风本田4s店(上海、南昌、牡丹江)、广汽本田4s店(上海、太仓)、广汽丰田4s店(湖州)、大众斯柯达4s店(上海、湖州)。公司正以超常规的速度良性发展,通过几年的良好运作,已经形成具有“绿地”特色的汽车销售服务管理模式,更向业界提交了一份优异的成绩单。

上海绿地汽车服务集团将进一步借助绿地集团的优势,整合绿地集团的品牌资源、土地资源及客户资源,全力打造“房·车·生活”的新概念,并进一步寻找与集团主导产业房地产开发的共同点和结合点,结合房产销售的优点,给“绿地”品牌注入新的增长内容,全力、快速的发展汽车服务产业。

近两年中,绿地汽车服务集团获得了“20xx年度上海市著名汽车销售企业”;“20xx年度上海最佳汽车销售企业”“20xx年度最佳汽车销售服务品牌”“20xx年度上海五星级汽车销售服务品牌”;“20xx年度上海著名汽车销售企业”“20xx年度上海最佳汽车销售企业”“20xx年度最具品牌影响力企业”。集团总经理陆鸿文被评为20xx年度上海车市精英人物、上海车市风云人物。

德州和兴汽车销售服务有限公司(简称德州江淮汽车4s店),是德州首家a级江淮汽车4s店。

公司成立于20xx年4月份,占地面积58亩,注册资本500万元,是按照高标准规划,高起点建设的集销售、服务、配件及信息四位于一体的现代化企业。

作为新型专业汽车营销服务企业,公司拥有雄厚的资金基础,人性化的服务管理,先进的营销理念,灵活有效的管理机制,富有经验的优秀团队,以及最先进的自动化售后维修设备。公司人员均经过江淮汽车总公司组织的专业而系统的培训,是一支素质高、专业化强的高效率团队。

中国第一汽车集团公司(原第一汽车制造厂)简称“中国一汽”或“一汽”，英文品牌标志为FAW就是第一汽车制造厂的英文缩写。是中央直属国有特大型汽车生产企业，一汽总部位于长春市，前身是第一汽车制造厂，毛泽东主席题写厂名。

一汽1953年奠基兴建，1956年建成并投产，制造出新中国第一辆解放牌卡车。1958年制造出新中国第一辆东风牌小轿车和第一辆红旗牌高级轿车。一汽的建成，开创了中国汽车工业新的历史。经过六十多年的发展，一汽已经成为国内最大的汽车企业集团之一。20xx年营业额高达4500亿，曾经连续8年蝉联世界500强榜单!20xx年8月，中国第一汽车集团在“20xx中国企业500强”中排名第28位。

文化是企业的灵魂，蕴涵着企业的价值，代表着企业的追求。文化建设是企业走向成功的关键所在，推动企业发展的重要动力源泉。文化与经济相互交融、文化力与竞争力互为促进，已经成为现代企业竞争的重要标志。

自主是企业立身之本。自主事业是一汽最核心的事业，是一汽必思、必想、必干、必争、必拼、必胜的事业。中国一汽诞生于自主，成长于自主。在一汽的发展史上，首先耸立的不是厂房和机器，而是中国汽车工业长子的责任、拼搏进取的精神和抗争自强的意识。一汽波澜壮阔的发展实践，造就了“争第一、创新业、担责任”的价值取向;培育了稳健经营、务实诚信的企业品德;形成了自主立本、技术制胜的体系优势。着眼发展，我们坚持“自主发展，开放合作”的指导方针，致力于做强做大自主，开放合作搞活。坚持凝心聚力、统一思想干自主;理清思路、统一目标干自主;科学配置、统一资源干自主的发展思路，向技术创新要实力，向管理创新要活力，向文化创新要动力。只要我们坚定信念，团结一心，矢志不移，我们所确定的坚持用户第一，尊重员工价值，保障股东利益，促进社会和谐，努力建设具有国际竞争力的“自

主一汽、实力一汽、和谐一汽”的目标一定能够实现。

汽车作为推动社会进步的发动机，不仅是时代科技发展的重要载体，更是人们放松心情的港湾、快乐生活的驿站、不离不弃的伙伴。汽车，让我们的世界从此无界；汽车，让我们的生活更加精彩！担起车企责任，打造汽车精品，为实现人·车·社会和谐发展而奋斗，是中国一汽的庄严承诺。我们将携手汽车同仁，共同缔造中国汽车工业的新辉煌！

汽车行业工作总结个人 汽车公司简介篇二

秋去冬来，转瞬间到了20xx年底。回顾这一年、回想这一年的人和事，的确是坎坷相伴，有得有失。但不行否认的是我们从中学到了许许多多。我们这个团队的人员在不断地变化着、成长着，共同见证着公司的壮大，并一步步走向成熟。

我是20xx年3月入职的，刚入职负责公司的门卫及室外接待的工作。凭借着不怕苦累的精神，在公司领导的教育带领下，得到了公司及大家的确定和认可。并且在第二季度的评优评先中获得了优秀员工的称号。这与领导的教育和重视是分不开的。之后以更大的热忱投入到日常工作中去。七月份应公司需要及重视，被转岗到行政办公室。

作为一名行政专员，本职工作就是为大家做好后勤保障工作，服务好大家。但工作的初期，由于业务的不熟识，消失过许多的纰漏和不足之处。在领导及同事的指引及关心下，有了很大的进步提高。并且了解到了之前没有涉及到的学问。这对将来的工作和生活有很大的关心。在此再次感谢公司、领导及同事的关心。

在此期间由于个人缘由请过两次长假，导致在工作上不能持续有效的进行，有不稳定的状况和心理。十一月又应公司需要调岗到销售部，成为一名销售顾问。怀着从新开头的心态，

在销售部门开头学习关于汽车的学问和销售方法。在主管、同事的关心下，经过几周的学习，对汽车及销售有了进一步的熟悉和提高。信任不久的将来我也会是一名精彩的销售员。

内地二手车行业还未走向正轨。但通过公司将近一年的运营可以看出公司对豫北地区的二手车行业的影响还是举足轻重的，各地的车商来店购车足矣证明。而这些通过胜利的交易、熟人的口碑、宣扬广告、公司的三大承诺及三项检测和公司的经营理念都会不断壮大公司的影响力。侧面从而提高销量，增加利润。

新年即将到来，新的一年要对自己的工作提出更高的要求：首先，在业务方面，要放低姿势，多学习、询问，将业务水平进一步提高。

其次，在同事方面，要虚心接受批判，仔细听取训练，关怀倾听同事，加强了解，加深沟通，削减冲突，合作双赢。

再次，在公司制度上，要极力协作、听从支配、高姿势作为，为公司的壮大贡献出自己的一份力。

一份耕耘一分收获，信任在全体员工全力付出之后，公司会取得更大的业绩。

汽车行业工作总结个人 汽车公司简介篇三

本站发布汽车出租公司工作总结开头，更多汽车出租公司工作总结开头相关信息请访问本站工作总结频道。

20xx年度，公司在交通运输管理局的.领导和管理下，严格深入贯彻落实《关于贯彻落实国务院常务会议精神认真开展交通运输安全隐患专项排查整治的紧急通知》、《关于积极推行道路客运安全告知制度有关事项的通知》、《关于加强

道路运输车辆动态监管工作的通知》等文件精神，把做好道路运输源头管理、维护市场秩序、严格落实职责、提高企业经济和社会效益作为重点，认真开展生产经营活动。现将本年度工作汇报总结如下。

1.月度工作总结开头

6.工作总结开头怎么写

7.物业保安工作总结开头语

8.部门工作总结开头语

汽车行业工作总结个人 汽车公司简介篇四

中国汽车维修行业协会，英文名称是china automotive maintenance and repair trade association[]简称camra[]成立于2001年4月，是经中华人民共和国民政部批准并注册登记、由中华人民共和国交通运输部主管的，是在中国境内从事汽车维修、检测及相关行业的企业、事业单位和团体以及个人在平等、自愿的基础上依法组成的具有法人资格的全国性唯一的汽车维修行业协会，是不受部门、地区和所有制限制的非营利性社会团体。

作用协会成立多年来，认真发挥桥梁和纽带作用，积极地为政府管理部门和会员企业服务，做了大量卓有成效的工作，得到了政府管理部门和广大会员企业的好评。

编辑本段下设机构目前，协会下设汽车维修检测工作委员会、技术质量工作委员会和事故汽车修理工作委员会、汽车装饰美容工作委员会、汽车制造企业售后服务工作委员会等五个分支机构。

现有团体会员630多家，其中省及地市级汽车维修行业协会68家，具有骨干作用的大型汽车维修企业和汽车检测站354家，整车制造企业21家，此外还有汽车维修检测诊断设备生产企业90家，以及科研院校、经贸企业等100多家。

宗旨遵守中华人民共和国宪法、法律、法规和国家政策，遵守社会道德风尚；高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观；遵循党的基本路线，坚持以经济建设为中心；为政府和企事业单位服务，当好参谋和助手，发挥桥梁和纽带的作用；加强协调和协作，反映会员单位的愿望和要求，保护会员单位的正当利益和合法权益；做好自律性行业管理工作，维护行业整体利益，发挥行业总体优势；深化企业改革、推动技术进步、促进汽车维修和检测事业的发展。

编辑本段工作范围执行国家和交通运输部关于社团工作的方针、政策和法规，围绕汽车维修行业发展的中心任务，发挥政府与会员之间的桥梁和纽带作用；制订行规行约，规范行业行为，建立行业自律机制，协调行业内部关系，维护行业平等竞争，提高行业整体素质，维护行业和会员的权益；参与汽车维修行业发展战略研究，为政府主管部门制定行业规划、产业政策和立法工作提供建议；组织学术研究和行业标准研究，开展咨询服务及技术推广等工作，参与汽车维修行业的技术、科研成果鉴定工作；收集、整理、分析汽车维修行业的信息资料，为政府主管部门决策提供依据，为会员提供服务；组织汽车维修行业培训工作，开展经济技术交流与合作，加强与国外相关组织的交流与合作。

协会章程第一章总则

第一条本协会中文名称为：中国汽车维修行业协会；英文名称为China automotive maintenance and repair trade association .缩写为CAMRA

第二条本协会是由在中国境内从事汽车维修、检测及相关行业的企业、事业单位和团体以及个人在平等、自愿的基础上依法组成的具有法人资格的全国性、行业性、非营利性的社会组织。

第三条本协会的宗旨：遵守中华人民共和国宪法、法律、法规和国家政策，遵守社会道德风尚；高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观；遵循党的基本路线，坚持以经济建设为中心；为政府和企事业单位服务，当好参谋和助手，发挥桥梁和纽带的作用；加强协调和协作，反映会员单位的愿望和要求，保护会员单位的正当利益和合法权益；做好自律性行业管理工作，维护行业整体利益，发挥行业总体优势；深化企业改革、推动技术进步、促进汽车维修和检测事业的发展。

第四条本协会接受业务主管单位国家交通运输部和登记管理机关民政部的业务指导和监督管理。

第五条本协会的住所：北京市。

第二章业务范围

第六条本协会的业务范围：

第三章会员

第七条省、自治区、直辖市和中等以上城市汽车维修行业协会，可作为团体会员自愿申请加入本协会。

凡依法取得工商登记法人营业执照的骨干汽车维修企业、骨干汽车综合性能检测站，汽车维修、检测及相关行业的科研单位、院校等，可作为单位会员自愿申请加入本协会。

凡加入省、自治区、直辖市和中等以上城市汽车维修行业协会的骨干会员，经所在地汽车维修行业协会的推荐或本协会的提名，可以直接参加本协会组织的各项会员活动。

汽车维修、检测行业的知名专家、学者和高级管理人员，可作为个人会员自愿申请加入本协会。

第八条申请加入本协会的会员，必须具备下列条件：

第九条会员入会的程序是：

第十条会员享有下列权利：

第十一条会员履行下列义务：

第十二条会员退会应书面通知本协会，并交回会员证。会员一年不履行义务，视为自动退会，并收回会员证。

第十三条会员如有严重违反本章程的行为，经理事会或常务理事会议表决通过，予以除名。

第四章组织机构和负责人产生、罢免

第十四条本协会的最高权力机构是会员代表大会，会员代表大会的职权是：

第十五条会员代表大会须有2/3以上的会员代表出席方能召开，其决议须经到会会员代表半数以上表决通过方能生效。

第十六条会员代表大会每届五年。因特殊情况需提前或延期换届的，须由理事会表决通过，报业务主管单位审查并经社团登记管理机关批准同意。但延期换届最长不超过一年。

第十七条理事会是会员代表大会的执行机构，在会员代表大会闭会期间领导本协会开展日常工作，对会员代表大会负责。

第十八条理事会的职权是：

第十九条理事会须有2/3以上理事出席方能召开，其决议须经到会理事2/3以上表决通过方能生效。

第二十条理事会每年至少召开一次会议；情况特殊的，可采用通讯形式召开。

常务理事人数不得超过理事人数的1/3。

第二十一条常务理事会须有2/3以上常务理事出席方能召开，其决议须经到会常务理事2/3以上表决通过方能生效。

第二十二条常务理事会至少半年召开一次会议；情况特殊的，可采用通讯形式召开。

视实际需要，可以召开会长办公（或扩大）会议，由会长、副会长、秘书长、副秘书长（或扩大到讨论相关事项的常务理事、理事）出席。

会长办公（或扩大）会议须经2/3以上组成人员出席方能召开，其决议须经到会人员2/3以上表决通过方为有效。

第二十三条本协会的会长、副会长、秘书长必须具备下列条件：

第二十四条本协会会长、副会长、秘书长如超过最高任职年龄的，须经理事会表决通过，报业务主管单位审查并经社团登记管理机关批准同意后方可任职。

第二十五条本协会会长、副会长、秘书长每届任期五年，连任不超过2届。因特殊情况需延长任期的，须经会员代表大会2/3以上会员代表表决通过，报业务主管单位审查并经社团登记管理机关批准同意后方可任职。

第二十七条会长为本协会法定代表人。报经业务主管单位审查同意并经社团登记管理机关批准后，方可任职。

本协会法定代表人不兼任其他团体的法定代表人。

第五章资产管理、使用原则

第三十条本协会经费来源：

第三十一条本协会按照国家有关规定收取会员会费。

第三十二条本协会经费必须用于本章程的业务范围和事业的发展，不得在会员中分配。第三十三条本协会建立严格的财务管理制度，保证会计资料合法、真实、准确、完整。第三十四条本协会配备具有专业资格的会计人员。会计不得兼任出纳。会计人员必须进行会计核算，实行会计监督。会计人员调动工作或离职时，必须与接管人员办清交接手续。第三十五条本协会的资产管理必须执行国家规定的财务管理制度，接受会员代表大会和财政部门的监督。资产来源于国家拨款或者社会捐赠、资助的，必须接受审计机关的监督，并将有关情况以适当方式向社会公布。

第三十六条本协会换届或更换法定代表人之前必须接受社团登记机关和业务主管单位组织的财务审计。

第三十七条本协会的资产，任何单位、个人不得侵占、私分和挪用。

第三十八条本协会专职工作人员的工资和保险、福利待遇，参照国家对事业单位的有关规定执行。

第六章章程的修改程序

第三十九条本协会章程的修改，须经理事会表决通过后报会

员代表大会审议。

第四十条本协会修改的章程，须在会员代表大会通过后15日内，经业务主管单位审查同意，并报社团登记管理机关核准后生效。

第七章终止程序及终止后的财产处理

第四十一条本协会完成宗旨或自行解散或由于分立、合并等原因需要注销的，由理事会或常务理事会提出终止动议。

第四十二条本协会终止动议须经会员代表大会表决通过，并报业务主管单位审查同意。第四十三条本协会终止前，须在业务主管单位及有关机关指导下成立清算组织，清理债权债务，处理善后事宜。清算期间，不得开展清算以外的活动。

第四十四条本协会经社团登记管理机关办理注销登记手续后即为终止。

第四十五条本协会终止后的剩余财产，在业务主管单位和社团登记管理机关的监督下，按照国家有关规定，用于发展与本协会宗旨相关的事业。

第八章附则

第四十六条本章程经二〇一〇年十月二十五日第三届会员代表大会表决通过。

第四十七条本章程的解释权属本协会理事会。

第四十八条本章程自社团登记管理机关核准之日起生效。[1]

汽车行业工作总结个人 汽车公司简介篇五

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，不如立即行动起来写一份总结吧。总结一般是怎么写的呢？以下是小编收集整理汽车销售公司职员工作总结，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

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、瞄准国家采购市场、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。

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。

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，提升团队的凝聚力和综合素质。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。

xx年是不平凡的一年，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xx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。

汽车行业工作总结个人 汽车公司简介篇六

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉

很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。

刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持. 固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本

职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

汽车行业工作总结个人 汽车公司简介篇七

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销

售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临2006世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破9.8万；千里马大幅度降价，跌幅达6000元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。

而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69.4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

- 1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。
- 2、应进一步加强对富康双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及爱丽舍16v发动机的优良性能。

汽车行业工作总结个人 汽车公司简介篇八

三个月的实习期如转瞬即逝，一眨眼就过去了。回首这三个月的实习期，有很多不堪的回忆，也有很多值得令人回味的东西。所以即便这三个月里，我过的很煎熬，我也把它看成是一个锻炼我成长和进步的历程。接下来，我就把我在这段实习期里所经历的工作做一个大致的总结。

其实一开始对于这份实习工作，我是没有多大的想法，纯粹只是抱着拿到一个实习证明的心态来工作。因为我大学虽然学的是市场营销的专业，但是我始终没有参透销售有哪些吸引人的点，而且也觉得自己的性格不太适合做销售。这是我在来大学以后才意识到的这一点。只可惜自己又没有什么特长，所以大学毕业出来以后，找实习工作还是只能找专业对口的。所以就这样抱着一颗没有期待的心，我来到了我们公司的汽车销售员的岗位。一开始的时候，我确实很不适应，高压的工作，复杂的'人际关系处理，还有对顾客有求必应。这些都让我觉得销售这个岗位实在是太辛苦了。不仅身体上累，心理上更累。但是后来，在慢慢的熟悉了这份工作，掌握了一些销售的诀窍后，特别是在我开出我销售第一单的时候，我便觉得之前所付出和努力都没有白费，也开始对销售这个岗位慢慢转变了态度，因为我发现我能在这份工作中获得莫大的成就感。销售业绩带给我的自信，高额报酬带给我的动力，还有我能力的进步和提升，这些都让我越来越努力，越来越投入到工作中。

但是我想说的是，虽然我在这份工作里成长了不少，但我还是觉得缺少一点激情，而且对于这个汽车行业我不太感兴趣，所以在我实习以后，我应该不会在继续留在这里工作了。

对于我未来职业的规划，我也有了一个明确的目标和方向，那就是从事化妆品销售的工作。因为通过这段实习期带给我的经历，让我对销售有了不一样的看法，也让我对销售这个工作岗位产生了想要坚持的想法，只是我对汽车的兴趣和了解不多，所以我想换一个自己喜欢又擅长的领域来工作。

至于我在这段实习期，在我们公司所得到的帮助，我向领导表示感谢。我会很好的珍藏这段实习期的工作经验和回忆，带着它们重新上路和出发。

1.汽车销售公司会计个人工作总结

- 2.公司实习生个人工作总结
- 3.汽车销售年终个人工作总结
- 4.汽车销售个人工作总结
- 5.公司实习生个人工作总结模板
- 7.汽车销售公司年终工作总结
- 8.汽车销售公司会计工作总结