

最新车行售后工作总结报告(实用10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

车行售后工作总结报告篇一

20xx年已经过去,在这将近一年的时间中我透过努力的工作,收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际,我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训,提高自己,以至于在新的一年里把工作做的更好,自己有信心、有决心在新的一年里的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到xxxx公司工作的,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的,缺乏汽车行业销售经验与销售知识。为了迅速融入到这个行业中来,到公司之后,一切从零开始,仅凭着对销售工作的热情,一边学习产品知识,一边摸索市场,遇到销售与产品方面的难点与问题,我经常请教公司领导与其他有经验的同事,一齐寻求解决问题的方案与对一些比较难缠的客户研究针对性策略,取得了良好的效果。透过不断的学习产品知识,收取同行业之间的信息与积累市场经验,此刻对市场有了一个大概的认识与了解。此刻我逐渐能够清晰、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,也取得了成功客户案例,一些优质客户也逐渐积累到了必须程度,对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识与积累经验的同时,自己的潜力,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

些变化与同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己在必须程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们xxxx的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。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的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服与打动消费者的心。让所有来到我们xxxx卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xx店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xxxx的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，透过理论上对自己这大半年的工作总结，还发现有很

多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作潜力与公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识与提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

车行售后工作总结报告篇二

简要总结如下：

我是20__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，一齐寻求解决问题的方案，在此，我十分感谢部门经理和同事对我的帮忙！

现存的缺点

市场分析

从20年9月19日到20__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，08年的年销量到达80台，利润到达160000，开发新客户10家. 我会朝着这个目标去努力的. 我有信心！

20__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潜力的平台，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！

车行售后工作总结报告篇三

20年已经过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年中把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，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的，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，仅凭着对销售工作的热情，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。透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，此刻对市场有了一个大体的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、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，也取得了成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，

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，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己在必须程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。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的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，透过理论上对自己这大半年的工作总结，还发现有很

多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作潜力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

车行售后工作总结报告篇四

销售总监先问道，你这份是不是事先准备过了！”

儒珊说，“是得，只是把自己想要表达的用书面的形式整理了一下。”

“你平时有写日志的习惯吗？”http://说。“有，我有写日志的习惯，因为感觉自己的文笔不是特别的好，所以有意锻炼一下这方面得能力。”儒珊说。

“你写吗？”http://问身旁的销售总监。

“我从来不写，因为我感觉那东西都是文笔好的人才发表的”销售总监说。这一问一答使得整个面试的气氛活络了很多，不那么紧张了，很像几个朋友之间的谈话。

“你之前每年换过一份工作？”

“那你这一次想要的就是稳定一点，有发展的工作是吗？”

“没错，在稳定的基础之上有所发展是我目前所想要的。”

“入职之后，因为你也隶属销售部，每天和野心勃勃的销售人员在一起，看着他们的各种培训和高薪，不会动摇吗？”http://说。

这真的是一个很关键的问题，虽然之前在电话里http://已经有所暗示一定要肯定自己的想法，坚持自己的选择，不要给人感觉是别人给了你这次机会，自己才这样选择的，可是儒珊想虽然自己一直的梦想是用最少得时间创造最多的价值，但如今公司在销售顾问方面并不打算招人，而且自己目前对车行还不是特别了解，如果自己想留在at□并且在车界有所发展，那目前唯一有效的办法，就是争取到这个职位。

“以前工作加过班吗，能接受加班吗？”

“加过，只要不影响正常的生活就能接受！”

“你说的是不影响感情吧，呵呵”http://微笑道。

“喜欢旅游吗，去过哪里？能接受出差吗”

“很喜欢旅游，只要是非长期驻扎，短期公差是可以接受的，曾去过，杭州，上海，温州，北京，哈尔滨等，这个夏天正准备去家附近的抚顺极地海洋馆。”一谈到这些，儒珊的兴致大增，不觉中也活泼起来，气氛不再那么严肃，很融洽。

“你曾经组织过什么活动，那一次印象最深，为什么？”

“为什么？说说原由！”

“怎么个政策好！资金头投入大！”

“对！所以第二次prefect!”

“那么你认为在组织管理中，最重要的是什么，说出几点？”

“我认为是各部门之间的协调，心向一处吧！”后来在入职培训中，儒珊得知hh的经营理念即是：学习，敬业，创新，

协作。打造学习型的团队，并且热爱自己所做的工作，在实践中不断摸索经验，寻求解决问题的最佳方法，方法不止一个，所以要具有创新精神，并且在此基础上心向一处，和谐共处。儒珊想自己果真没有选错，自己还会在公司学到更多的东西。

“最终坚持下来了，是吗”

“这个岗位目前为什么会出空缺呢？”

“原岗位人员暂时还在岗，她是由于家里方面原因要离职的。”销售总监说，并没有说明具体的原因，儒珊没有再继续问，这个还是以后自己慢慢了解吧。

反而是销售总监问了一句，“你是为什么要问我这个问题呢？”

“关于这个问题，我可以回答你，公司在这方面是会合理的保护各部门之间的权益的，就举个极 endpoint 得例子说。。。。。”销售总监说。

“那我就没什么后顾之忧了，谢谢您”儒珊说

不知道过了多长时间，面试总算在融洽的氛围中圆满结束了，儒珊走到走廊里，深深的呼吸了一口新鲜空气，望着窗外湛蓝的天空飘着洁白的云朵，明媚的阳光带着盛夏的气息，好久没看过这么美的天空了，记忆里还是在童年的学校操场上，躺在花坛边，仰望着天空，憧憬着自己的未来，无忧无虑的做着白日梦，也如这一刻，梦的开始！

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索车行面试话术。

车行售后工作总结报告篇五

误打误撞第一次,我想也是最后一次进入车行工作。

那是一种开放、张扬的环境,与我这种内敛的性格应该是格格不入。

但期间的动荡,倒让我抱着尝试和锻炼的态度坚持了下来。

短短的5个月,我被调动了三个部门,第一个是客服部:一个彪悍、做事无头绪的领导带领着几个心胸狭窄一天到晚只知化妆打扮的员工,两个人做着一个人的工作。

第二个是售后服务部:调我去的理由是公司提供培训,学习系统管理与维护,但公司的规定是参加了培训两年内如果离职就要赔偿公司的培训费,再加上领导是一个五十多岁的老头,工作能力一般,世故圆滑很到位,但作风不好。我到的第一天就意识到了,所以跟他从一开始就绝裂了。

记得她带我去见部门的同事,在进门前,跟我说了一句话,我想我可能会记这一辈子的——“没事,你肯定行!”这句话给我无比的力量。虽然新工作我没从事过(以前从事过专业培训的同事离职了),但给了我无限的信心,而我的心也更向她靠近了。事后我想这应该是一种管理者的方法吧!

自从到了销售部我一门心思的工作,

车行或者说是销售行业,当面都是pmp[]但如果你不买,背后就是骂声一片,太直接了,我不喜欢!大家都有选择的权力,凭什么差不多的东西我非选你的,除非你有能说服我的理由。这也就是销售的技巧了。我没做过销售,不明白他们的最高境界,但我见过一个人,不知道他算不算高手,在跟客户交流时,就象拉家常一样,让人觉不出他在推荐车,而只是一

个旁观者，把主动权交给对方，让人感觉都很轻松。我想这种自然本能的拉近了卖与买的距离吧。

虽然车行给我的感觉就是一个字“乱”，但没有进入过，就不会有这种深刻的体会：热情、张扬、开放、时尚。

车行售后工作总结报告篇六

在汽车行业工作的这一年，年底了工作也是要去总结下经验。下面是由小编为大家整理的“汽车行业年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正意义。

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们汽车的发展做出了应有的贡献。

（一）不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

（二）关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈

等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

（三）调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息；

地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为汽车的发展，做出我应有的贡献。

一、二级经销网络的建立与完善

公司汽车4s店自成立以来，秉承环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网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网络之间的共同维护，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网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网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公司也将与二级网络长期合作与发展。

二、汽车强势市场与弱势市场的均衡

汽车xx营销中心通过一年的整合销售以来，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，第二公司经销商网络不完善造成。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，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，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网络销售量都能达到预期的效果。

三、经销商管理上的不足之处

健全二级网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网点建设分布不均，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，确保二级销售网络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级网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网点的支持下建设成为全国一流的4s营销中心。

20xx年即将过去，在这一年里，我不懈努力，刻苦钻研，勇于攻坚，成了汽车修理站里的技术“大拿”，为企业创造直接经济价值达xx多万元，在普通的修理岗位上，以忘我的工作精神和娴熟的修理技艺，赢得了大家的尊敬和用户的好评，为公司发展做出了应有的贡献。

一、刻苦钻研，争做技术尖兵

有时，在车间里做不完的事，就拿回家里弄，久而久之，我的家成了我的“研究所”。工夫不负有心人，经过刻苦钻研，达到了业专技精，在几次参加市或公司的技术竞赛中，次次小露锋芒，回回榜上有名。在成绩面前，我没有丝毫的自满，我深知，自己虽是一名外聘员工，但维修站却给了我一个真正施展才华的平台，在钻研专业技术的道路上，容不得半点虚假和懈怠，要用自己的不懈努力，为企业不断做出新贡献。

二、勇于攻坚，修理难题

我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难题，只要有x师傅上手，都会迎刃而解。

三、爱岗敬业，满足用户所需

“用户就是上帝，必须让我满意”，这是我的工作信条，不论何时何地，只要用户一个电话，我是随叫随到。去年国庆节，久未回家的我打算利用假期和妻子、孩子回老家陪父母过节。那天，我正和妻子在发廊理头染发，刚把油膏上了一半，就接到修理站长的电话：采油工艺研究所的一辆车在xx公路上抛锚，急需救援。我心里清楚，单位已经放假，修理人员不足。强烈的责任心使我顾不得染了一半的头发，赶紧让理发员用一块塑料膜把头包上，立刻动身去现场。妻子劝说“做完再去吧？”我说：“不行，用户求援就是无声的命令，车坏在公路上，人家不知道怎么着急哪”。当客户看到我这个样子来救急时，感激之情，溢于言表。把车辆故障排除后回到单位，已经晚上七点多了，用户坚持要请我吃饭，被我婉言谢绝了，用户说：“你们站不仅技术一流，而且服务到家。”我就是这样，想用户之所想，急用户之所急，帮用户之所需，一次次用自己的满腔热情和实际行动，赢得了用户的好评。

四、传业授技，为师带徒育人

实际操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，言传身教，既教业务技术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有的已成为单位的生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积了人才和力量。

推荐阅读：

车行售后工作总结报告篇七

根据分公司会计核算日程安排，我部全体人员按照分公司要求，加班加点、同心协力，对于日程安排中所列各项工作，提前收集数据资料，做好相关准备，并认真核对各项数据，按时向分公司及时报送各项数据及各类统计报表。并根据总公司要求及分公司的统一部署进行数据质量准确性的核实，对会计科目所属明细进行了逐项认真核对，根据实际情况配合分公司进行了账务调整，以使账套数据更加明晰准确。

按照分公司的统一部署，我部门在收到分公司下发的纳税申报表后，进行核对，并按支公司进行分配，按月按时按点对我司营业税、城建税、教育费附加、价格调节基金、印花税、个人所得税进行申报。同时，做好免税险种的协调沟通工作，及国税季度零申报等工作。同时，今年还向税务部门申报缴纳了我司残疾人保证金及工会经费。

根据分公司所下的通知，对2013年内的财务数据真实性、公司内控做了自查工作并上报自查及整改结果，配合分公司财务做了会计达标自查工作。按月核对保户质押贷款的还款及续贷业务数据及财务数据的一致性。

根据总、分公司集中管理的要求，我司按照分公司要求，所有退保、给付、理赔等付款业务都实现了总公司集中支付，费用类支付工行、农行、建行、农信社、邮政储蓄银行等均实现了分公司集中支付。收款业务中新保业务中的业务实现了总公司集中代扣，续期业务中的业务实现了总公司集中代扣。我部门根据集中收付过程中出现的各类问题进行了积极的协调处理。

根据省公司财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款、费用集中支付的原则，明年我们继续加大资金的管控力度，收入户在今年已实施了总公司集中中管理，保障了收入户资金全额、及时的上划；根据集中管理的要求，我司四级机构不设置银行账户，所有费用和给付、赔款等支付业务将由分公司统一进行集中支付。

车行售后工作总结报告篇八

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

对策一：加强销售队伍的目标管理

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08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(本免费公文来自转载注明)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，提升团队的凝聚力和专业知识。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。

20__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20__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20__年公司各项工作的顺利完成。

车行售后服务工作总结报告篇九

20xx年即将过去，在这一年里，我不懈努力，刻苦钻研，勇于攻坚，成了汽车修理站里的技术“大拿”，为企业创造直接经济价值达xx多万元，在普通的修理岗位上，以忘我的工作精神和娴熟的修理技艺，赢得了大家的尊敬和用户的好评，为公司发展做出了应有的贡献。

书山有路，技海无涯。到维修站以后，只有初中文化的我深知：作为一名技术工人，若看不懂图纸资料，搞不清设备原理，钻不透车辆构造，不但十分尴尬难堪，而且不是合格工人。我克服文化程度偏低的不利因素，以一股不达目的不罢休的“牛劲”，努力为自己“加油充电”。为了购买一些有用的技术书籍，我常从自己的生活费中挤出一些零钱，置书研技。先后自学了《车辆构造》、《机械基础》等技术理论，并把所学的知识应用到生产实际中，不断提高专业技能。有时，为了弄清楚某一个配件的来龙去脉，对照技术资料，彻夜琢磨研究，不搞明白，决不撒手；有时，在车间里做不完的事，就拿回家里弄，久而久之，我的家成了我的“研究所”。工夫不负有心人，经过刻苦钻研，达到了业专技精，在几次参加市或公司的技术竞赛中，次次小露锋芒，回回榜上有名。在成绩面前，我没有丝毫的自满，我深知，自己虽是一名外聘员工，但维修站却给了我一个真正施展才华的平台，在钻研专业技术的道路上，容不得半点虚假和懈怠，要

用自己的不懈努力，为企业不断做出新贡献。

我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难题，只要有x师傅上手，都会迎刃而解。

“用户就是上帝，必须让我满意”，这是我的工作信条，不论何时何地，只要用户一个电话，我是随叫随到。去年国庆节，久未回家的我打算利用假期和妻子、孩子回老家陪父母过节。那天，我正和妻子在发廊理头染发，刚把油膏上了一半，就接到修理站长的电话：采油工艺研究所的一辆车在xx公路上抛锚，急需救援。我心里清楚，单位已经放假，修理人员不足。强烈的责任心使我顾不得染了一半的头发，赶紧让理发员用一块塑料膜把头包上，立刻动身去现场。妻子劝说“做完再去吧？”我说：“不行，用户求援就是无声的命令，车坏在公路上，人家不知道怎么着急哪”。当客户看到我这个样子来救急时，感激之情，溢于言表。把车辆故障排除后回到单位，已经晚上七点多了，用户坚持要请我吃饭，被我婉言谢绝了，用户说：“你们站不仅技术一流，而且服务到家。”我就是这样，想用户之所想，急用户之所急，帮用户之所需，一次次用自己的满腔热情和实际行动，赢得了用户的好评。

“一花开放不是春，百花盛开春满园”。我不仅自己技术过硬，还热心带徒，倾心育才，为企业长远发展，发挥自己的光和热。我先后带过xx多名徒弟，并在实践中总结了一套“两心”、“三勤”的“学徒心法”，即对技能学习要专心、用心；实际操作要“嘴勤”、“手勤”和“腿勤”。对自己所带的每个徒弟都坚持做到：循循善诱，言传身教，既教业务技术，又带做人品格。我所带的徒弟中，有的已经走上单位技术管理岗位，有的已成为单位的生产骨干。岁岁桃李芬芳，年年后浪逐前浪，我用心血和汗水，为企业蓄积了人才和力量。

车行售后工作总结报告篇十

汽车行业辞职报告范文1

您好!

转眼之间来到我公司工作也已经两年多了。在这两年中我在领导的耐心指导下学到了很多知识长了很多见识，不论做事还是做人。这些宝贵财富都将使我受用终身。感谢领导给我的工作机会及对我的培养和重用，让我发挥了自己的绵薄能力，看到了自己的一些价值。

两年多来，我一直以公司为家，尽心尽力做好每一件事，对培养了我的车架公司深有感情也常怀感恩之心。作为一个外地人，我也曾有过扎根凌源贡献青春的梦想，从来没有过把公司当作一个跳板的想法。但是，我的理想是创一番事业，可我缺少经历这笔财富，所以我的潜意识告诉我到了应该去漂泊的时候了。每个人都有不同的人生规划，每个时期也有不同的想法。此次离职我也是在经过了儿番思虑之后痛下决心的。我想我应该给自己一片悬崖来激发自己的潜力，也只有这样才能摆脱平庸的生活创造出属于我生命的一份奇迹。

基于上述原因，我申请辞职，计划于20xx年8月1日离开公司。在这段期间，我将做好工作交接，尽力让工作平衡过渡，以减轻领导负担。

我是从ac车架公司正式走向社会的，也是在这里完成了从学生到社会人的转变。一幕幕平凡而有趣的工作和生活片段都是我难忘的回忆。是同事也是朋友，是领导也是亲人，这是我的肺腑之言。

祝大家工作愉快，同时更祝愿公司兴旺发达!

此致

敬礼

辞职人□xxx

年 月 日

汽车行业辞职报告范文2

尊敬的销售部领导：

您好！

首先，非常感谢您这段时间以来对我的信任和关照。

在销售部工作这段时间中，我学到很多东西，无论是从汽车销售专业技能还是做人方面都有了很大的提高，感谢销售部领导对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激销售部给予了我这样的工作和锻炼机会。但同时，我发觉自己从事销售部这个行业的兴趣也减退了，我不希望自己带着这种情绪工作，对不起您也对不起我自己。真得该改行了，刚好此时有个机会，我打算试试看，所以我决定辞职，请您支持。

请您谅解我做出的决定，也原谅我采取的暂别方式，我希望我们能再有共事的机会。我会在上交辞职报告后1-2天后离开销售部，以便完成工作交接。

在短短的时间里我们销售部已经多次发生可喜的变化，我很遗憾不能为销售部的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝愿销售部的业绩一路飙升！销售部领导及各位同事工作顺利！

此致

敬礼

辞职人□xxx

年 月 日

汽车行业辞职报告范文3

尊敬业务部领导：

非常遗憾自己在这个时候向业务部正式提出辞职申请。

最近我感觉到自己不适合做这份工作，同时也想换一下环境。来到业务部已经快两年了，在这近两年里，得到了业务部各位同事的多方帮助，我非常感谢业务部各位同事。正是在这里我有过欢笑，也有过泪水，更有过收获。业务部平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习。或许这真是对的，由此我开始了思考，认真的思考。我考虑在此辞呈递交之后的2—4周内离开业务部，这样您将有时间去寻找适合人选，来填补因我离职而造成的空缺，同时我也能够协助您对新人进行入职培训，使他尽快熟悉工作。

能为业务部效力的日子不多了，我一定会把好自己最后一班岗，做好工作的交接工作，尽力让项目做到平衡过渡。离开这个业务部，离开这些曾经同甘共苦的同事，很舍不得，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事之间的那片真诚和友善。

此致

敬礼

辞职人□xxx

年 月 日

汽车行业辞职报告范文4

张总：

十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在宝马这样一个优秀汽车品牌中学习和成长。在过去两个工作过程中我给公司添了很多麻烦，大部分都是由于自身能力不足造成的，在此深表抱歉！这个也是我辞职最主要原因。

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。张总，那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

为了给公司一个说法，我自己提出辞职。

祝公司汽车销售再创佳绩，祝张总和张总家人身体健康、万事如意！

此致

敬礼

辞职人□xxx

年 月 日