

汽车销售大客户述职报告(实用10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

汽车销售大客户述职报告篇一

光阴似箭，转眼间，加进这个大家庭已差未几快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了很多，在这个团队里，让我学到了很多之前没有过的东西，在这不但是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻炼的机会，为我提供了一个让我发挥的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来愈来愈轻松，而且时间也越来越起长，斟酌的题目也愈来愈全，我想这就是经验。在此衷心的感谢xx的家人们对我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结：

在此，我深入的体会到了xx这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每天的挑战，也正是这个时刻提示着我自己，要把每天的工作做好。实在，每个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境和工作流程，尽可能配合大家的工作，其间固然也有一些不当的地方，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯，所以，我就融进了xx这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己的贡献。实在，不论在哪里，在哪一个公司，我们都必须以饱满的'热忱，认真的态度，恳切的为人，积极的融进工作

中，这也是作为一个员工基本的原则。团队精神是每一个公司都提倡的美德，我以为，公司要发展，彼此的合作调和是很重要的。没有各个部分和各位同事的相互配合，公司的工作进程必定要遭到阻碍，工作效力也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无好处。

在xx目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作。同时也在协助师傅这边的销售xx_安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，专心，专心，仔细，耐心四者同时具有是多么重要。就拿每次接到客户电话来讲吧，我要专心的聆听任何一名客户的需求，专心的为每位客户推荐我们最合适客户需求的产品，仔细的为每位客户讲授产品的使用方法和留意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，进步本身素质的紧急性，一是向我们的资料学习，坚持天天挤出时间看产品知识，以做到更专业。二是向我们的同事学习，工作中始终保持谦虚谨慎、虚心请教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理题目的方法。三是向实践学习，把所学的知识应用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的进步自己。

要做好一份工作，我以为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力往完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。假如失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更出色。

汽车销售大客户述职报告篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇！同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫xxxx今年xxxx岁，20xx年xxxx月我加入xxxx这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20xx年上半年整个进口车市场的销售共计xxxx万台，同比增长xxxx%而国产合资品牌上半年销售共计xxxx万辆，同比增长xxxx%从数据上可以看出进口车在国内有着更为广阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在xxxx是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面：

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开、在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下

也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源。有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对、其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的层级销售网络；专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20xx年里我的工作计划安排如下：

一、认真落实厂家下达的任务目标。同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

二、对于自身知识的积累和员工的培训的工作也要重点进行，

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

三、个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的，带好团队就是提高销量，在新的一年里，要真正做到大胆指挥细心管理的模式。在形成团队合作精神之余，是要发挥销售团队中每一个人的作用，而要使每一个销售发挥自身价值，首先要建立团队文化。对于一个销售团队中不同的销售人员的不同态度，以及管理者的行事方法，建立在一个团队精神之上，这一精神又影响着销售人员的态度。”要让销售人员有共同的奋斗目标，销售主管必须建立一种团队精神，一种文化理念，“其身正，不令则行；其身不正，虽令则不行。”

20xx年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售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20xx年，销售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20xx年公司各项工作的顺利完成。

此致

敬礼！

申请□XXXX

20xx年xx月xxxx日

汽车销售大客户述职报告篇三

各位领导、同志们：

大家好！

本人**年*月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。**年*月，公司任命我为营销公司总经理，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立**市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

本人大学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。**年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管**。管理的省份有：**、**、**、**、**。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一

代的基础上结合市场和营销公司的`实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

年*月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6*4和8*4重型自卸车，并在年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

**年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6*2、6*4、8*4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

经过多年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：

一是工作纪律不够严格，袒护纵容部下员工；

二是我们销售激励机制有待于完善与加强；

三是销售及售后服务工作需要提高，员工素质需进一步加强；

四是自己的模范作用还不够，今后工作中都要注意；五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼；六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有待改进。

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入**等市场比较晚，

汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

大力推广主导型号**、**、**自卸车车型，销售布局上建立**市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。

汽车销售大客户述职报告篇四

尊敬领导：

你好！

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责；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”的真正内涵。

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。

此致

敬礼！

申请人：_____

20____年__月____日

汽车销售述职报告2

汽车销售大客户述职报告篇五

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国宏观调控的整体经济环境，给**公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，**公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为**分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合**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**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：

- 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

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**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**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**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**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，每月上旬上门服务一次，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化宣传，让他们感受雪铁龙的.悠久历史和丰富的企业化内涵。另外我们和**市高校后勤集团强强联手，先后和**理工大后勤车队联合，成立校区**维修服务点，将**的服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

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，积极支部车源。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**市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成**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**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；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规行为和用语，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100，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**台次，工时净收入**万元。

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“*****”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。

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和治理提出全新的方案和建议;支部综合部和相关业务部门，利用业余时间，对**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。

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题，大在例会上广泛讨论，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综合素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司(**)对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

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“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。

汽车销售大客户述职报告篇六

敬爱的领导，各位来宾：

大家好

我自xxxx年7月加入了xx汽车xx□现工作满7年，下面将这半年来的工作情况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务，汽车销售总监述职报告。自xx承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xx汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买xx汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再

到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程。xx卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

二、拓宽了市场。在年初以前，汽车市场上xx汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的xx汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对xx汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销xx汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年xx汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入xx而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

汽车销售大客户述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

回首20xx年，有太多的完美的回忆。20xx年本人来到xxx工作，但是惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也

有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要十分感谢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[]20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一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，只有这样才能有收效，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，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。

二；因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三；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。

1：每月就应尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，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。

3：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。

4：对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着xxx的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5：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。

8：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。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

汽车销售大客户述职报告篇八

摘要：随着职业教育教学改革的深化，“能力本位”教学模式逐步被职教界采纳。能力是个体在生活、工作中表现出来的有价值的行为总和，既不是学科教育的知识能力，也不是一般意义的实践能力，而是知行合一的综合能力。本文就高职汽车材料能力本位的项目化设计进行了阐述，以此为汽车检修专业基础课程的改革提供借鉴。

关键词：汽车材料能力本位项目化课程整体设计

汽车材料课程是汽车检测与维修技术专业的职业能力基础课程，第三学期开设，108学时。它以知行能力为依据确定项目，以汽车检测与维修专业对于汽车材料的能力需要为主线设计，可称为能力本位的课程改革尝试。

汽车材料课程定位取决于企业，企业需要什么，我们就教什么。

前期，笔者学校汽车工程系走访了枣庄地区的汽车销售维修企业，了解了本地区行业发展岗位对汽车材料的需求。在调研的基础上，得出以下结论：一是汽车销售岗位需要向顾客介绍新车更新材质优势；二是汽车养护岗位需要正确选用运行油品、辨识零部件品质；三是汽车配件岗位需要辨识配件材料型号、真伪品质；四是汽车钣金岗位需要辨识车身材料，设计钣金整形工艺。

因此本课程是依据汽车使用环节，基于工作过程进行构建的。前导课程为汽车机械识图和汽车机械基础，后续课程为发动机检修等核心课程，共同培养学生服务于企业岗位需求的职业能力和素养。

在课程定位基础之上，我们确立的课程目标由能力目标、知识目标和素质目标三方面组成，通过课程实施来完成。

1、能力目标

通过完成项目一polo新车材料的调研报告，学会向顾客介绍该车型选材优势；学会新材料产品性能优劣势辨认和选取；能分析汽车材料的主要性能，具有工艺分析的能力，以完成钣金工艺施工。通过项目二poio车型汽车运行材料的. 选用报告，学会辨别汽车运用材料真伪的能力，完成汽车机电工和配件管理工选购油品工作。

2、知识目标

掌握汽车用金属与非金属材料使用特性、应用状况及发展趋势；掌握汽车运行材料的使用性能、品种、牌号、主要规格。

3、素质目标

具有自主学习新技术、新知识的能力；具有较强的服务客户意识和企业利益意识；具有小组协作沟通能力。

总课程设计理念是：行知合一，工作过程与学习过程融汇合一，体现综合能力，如陶老先生的名字“行知”一样，重视知行结合，实践与知识的统一；坚持能力本位，“能力”是动手动脑，“能力”不能传授，训练能力的载体是源自企业的真实工作项目和任务。

具体设计思路如下：

第一，任务引出问题，问题驱动学习，边做边学。不是讲各种情况应当如何“做”，而是用一个工作示范，用多个工作分解多情境，多重循环，边做边学。要学的内容来自任务的问题，不是来自教材。

第二，知识目标渗透于任务中。每项任务都要分析零部件的工作环境特点，查材料的性能指标，问题驱动知识学习，不断巩固，多重循环。

第三，表达与沟通能力渗透于任务中。学生不但要做，还要说、写、讨论。

第四，能力训练依据企业真实项目，以汽车销售——新车装饰——新车养护——新车清洗美容的汽车“4s”店售前售后所需为切入点展开教学任务。

1、内容选取

内容选取依据以下五点：考虑学生现有知识、能力、素质水平；关注学生职业生涯发展；依据汽车销售4s店机电钣金美容维修工岗位需求；考虑汽车新材料新技术；以某车型为切入点，包括大众车系使用过程中油品材料的选取和销售钣金所需材料方面的能力与知识。

2、内容序化

第一次课单独设计，主要是导入该课程简介、课程目标，布置学期大任务，以当前的知识基础做材质分析报告。4个项目，16个典型工作任务，分别为销售、新车装饰、机电工汽车养护、美容等领域的选材与材质辨认任务。具体教学内容如下：项目一为12款polo新车销售领域材质解说报告，具体任务是发动机零部件材质分析、变速器零部件材料分析、车身材料分析报告；项目二为12款polo新车装饰材料选取；项目三为12款polo新车养护运行材料选取，具体任务是燃料选取分析、润滑油选取、齿轮油选取、冷却液选取、制动液选取、新轮胎的选取；项目四为12款polo新车美容材料选取；最后一次课是学期末的项目成果展示，包括个人成果纵向展示和小组间的横向比较。

汽车销售大客户述职报告篇九

在dcc我与另一个文控员分工协作，我的工作主要有：

- 1、受控文件检查：文件编号版本，编审批是否正确；
- 2、核对电子版确认是否收集是否正确；
- 3、复印文件，加盖受控章；
- 4、组件二期以及电池文件发放；

5、文本文件的管理：整理、放置、标识；

6、外来文件的登记整理；

7、ecn、ecr的编号申请、保管；

8、文件借阅的管理。偶尔也接收一下电子档的文件和文件编号的给予。工作看起来很轻松，但是要细心、谨慎，不能马虎，不能因为图纸发放不及时而误了生产，也不能因为旧版没收回导致新旧版本混用。在工作中我会把遇到的问题 and 解决的办法记到日记中，就当作自己24岁本名年的生日礼物吧。

1、图纸版本有误。没有按照图纸原有版本升级，或是版本落后，或是超前。特别是零件图，因为有的几套图纸都共用一个零件图。改进办法：采用共享电子档管理，也就是把所有的受控文件分类列成清单同电子档一起存于共享中。这样方便各部门查阅，版本问题也解决了不少。

2、文件编号重复。可能是6月走的文控员没有交接好，有些文件几个月之前申请的编号到现在才拿来受控，而文控室不知晓此事，弄的文件编号重复。或是申请编号的人不知道流程，自己随便编个号码，这都可能致使文件重编号。改进办法：加强他们对文件流程的认识；要先找dcc申请编号，dcc加以登记，如果dcc接收的文件不在登记之列可以不予以受控，这种方法无依据，不具说服力。或是做张文件编号申请的表格，需要申请的人要填表格并经领导和dcc确认后才有有效，并将此中做法写入规范文件中。这种方法还没有实行。

3、页码有误。比如：应该是第1页，共3页，而编制人写成第3页，共1页。

4、比如刚刚受控了a1版本的图纸，开发部马上说还是用a0版，受控文件在升版时新的文件发放后旧的文件随即作废。这就是比较折腾人的事，生产急的话只能把a0版重新发放，a1版收

回给开发部，让他们知道自己做的事给别人带来多大的麻烦。

5、文件编号的字母写错，或是文件中有错别字

6、生效日期在批准日期前一份文件只有在文件编制、审核、批准完后才生效，生效日期不可能在批准日期前。

7、没有弄清发放范围文件。本来发给二期但是发给了一期，而二期此时正急需这份文件，此时麻烦就来了。可能是发文件的人没有弄清发放范围或是按习惯发给了一期，而文件编写人也没有特别说明。

8、不能太相信文员。你以为她把旧版图纸都收回了，就没有去数份数，也就不知道她给的`到底是不是当初发的份数。因为你觉得她做事比较妥当、值得信任，但是偶然当自己到车间去核对版本时才发现不该出的问题都出来了，甚至很荒唐。版本不是新的、新旧版本同时存在等等现象都有。让人苦笑不得。改进办法：工作就是工作，该做的还是要做不能偷懒，偷懒只能徒一时轻松，到头来出现的问题还是要自己去解决，有可能要花几倍的功夫才能弥补。

9、ecn和ecr理解不清楚今天才知道ecn和ecr是一个联合体，彼此是分不开的。文件的格式和文字的错误只要确认符合所说就可以下《技术更改通知书》，也可下ecn。有个工程师问我这方面的情况，我却说下了ecr后出《技术文件更改通知书》就可以了。我犯了一个错误。

10、纸档、电子档、清单三者保持一致。今天去二期核对作业指导书时才发现很多问题。最严重的是“准备涂锡带”工位，版本应该是a6。有两张。在生产线上发现第一张是a6。而第二张是a5。按要求这是不允许的（一个编号对应的只有一个版本）。回来后才发现我们的纸档只有第一张而无第二张，而电子档两张都有。产生的原因有二，其一是文控没有收到纸档，其二是文控收到了但弄丢了或什么原因没有下发。我

们确认是工艺没有给，但是没证据也就没说服力。改进办法：仔细核对纸档和电子档，确保其一致性。

本来打算在自己生日那天发表，可惜还没等到那天公司把我们的网给断了，所以今天乘着这个空挡发表出来，虽有些不太正确或不完整仍希望大家指正。

汽车销售大客户述职报告篇十

您好！

20xx年9月，我由xxx汽车销售服务有限公司调到xxx任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就能够为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来寿光工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支

持和监督。

谢谢大家。