

最新汽车销售年终工作总结个人总结 汽车销售个人半年工作总结(模板8篇)

学校是一个注重纪律和规范的地方，让我们养成良好的行为习惯。接下来，我们一起来看看其他班级的工作总结，相信会有一些借鉴和启发。

汽车销售年终工作总结个人总结篇一

转眼半年已过，回顾半年来的汽车销售工作有许多的经验教训需要总结，有太多的地方需要学习和借鉴。20xx年是xx公司重要的战略转折期。

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx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，xx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xx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。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场实行差异化营销

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：

对策一：加强销售队伍的目标治理

- 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

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10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、强化售后服务意识,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和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。

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年下半年，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年下半年经营工作的顺利完成。

汽车销售年终工作总结个人总结篇二

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。

一、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。

还有我的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，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

在20xx年7月1日，一些原因我们被迫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7月1日和6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。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对20xx年工作中存在的问题进行改进的措施，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，让我们轻松上阵，挑战下一个工作任务！

四、20xx年个人工作目标和计划

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！

我希望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，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。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

已上是我在20xx年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

汽车销售年终工作总结个人总结篇三

**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。

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和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。

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。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。

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，确保分公司年经营工作的顺利完成。

汽车销售年终工作总结个人总结篇四

201*年是**公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家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，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、加强面对市场竞争不依靠价格战

细分用户群体实行差异化营销针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在xx年商务大会上的指示精神，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，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“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，顺利完成总部下发的全年销售目标。

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，做好销售工作计划，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。

201*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201*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201*年公司各项工作的顺利完成。

汽车销售年终工作总结个人总结篇五

20xx年是xx公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx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，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异

化营销针

对今年公司总部下达的经营指标，公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，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，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“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。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20xx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。

根据这个特点，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。

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，做好销售工作计划，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。

20xx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20xx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”三者紧密合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

随着时间的推移，又过去了半年，特对此前工作进行汽车销售半年工作总结。在过去的这一年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助！

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。

我们所负责的车型很多，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去学习和掌握。承德现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在承德这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总出几点原因：

1. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进；
2. 个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3. 市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

因此我也针对自己的不足作一些计划:

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息;

3. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

以上汽车销售半年工作总结是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!

汽车销售年终工作总结个人总结篇六

20xx年是xx公司重要的战略转折期。海内轿车市场的一天比一天猛烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境,给xx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,xx公司取患上了历史性的突破,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“杰出领导孝敬奖”。回首全年的工作,我感到在以下几个方面取患上一点心患上,愿意和业界同仁分享。

一、增强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实施差异化营销

针对本年公司总部下达的经营指标,结合总经理在20xx年商业上的事务大会上的指示精神,分公司将全年发卖工作的重点立足在差异化营销和晋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”，适度的价格催销对发卖是有利的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对淡季的汽车发卖该采用啥子样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：增强发卖步队的目标管理

- 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、发卖指标细分解
- 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，制定不同的发卖策略，形成差异化营销；按照20xx年的发卖形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零星用户等四大市场。对这四大市场我们采取了响应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车发卖组和大宗用户组，分公司更是成为了出租车协会理事单元，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。日常平凡我们采取主动上门，按期沟通反馈的方式，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互助关系，主动上门，相识出租公司换车的需求，驾驶员举动及思惟动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，相识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,对出租驾驶员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发卖,同时辅以雪铁龙的品牌介绍日文化宣传,让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内在。另外我们和xx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,将服务带入高校,并且按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,带动了高校市场的发卖。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机缘转瞬即逝,残酷而猛烈的竞争无时不在,科学的预测成为了阶段性发卖目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际,每条发卖信息都如珍宝,从某种程度上讲,需求信息就是发卖额的代名词。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,通过天天上班前的发卖晨会上发卖人员反馈的资料和信息,制定以往同期发卖对比分析报表,确定下一步发卖使命的细化和具体发卖方式、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;在注重发卖的绝对数量的同时,我们巩固对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为发卖部门主要考核目标。本年完成使命,顺遂完成总部下达的全年发卖目标。

对备件发卖,我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件,上限削减分公司资金的积压。由于本年备件商业上的事务政策的变化,经销商的利润空间进一步缩小,对新的市场形势,分公司领导多次与备件业务部门开专题会会商,在积极拓宽周边的备件市场,尤其是大客户市场的同时,结合新的商业上的事务政策,出台了一系列备件催销活动,取患上了较好的效果。备件发卖营业额xx万元,在经营零售的店面发卖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发卖,不仅扭转了不利局面,也带动了车间的工时发卖。

售后服务是窗户,是我们整车发卖的后盾和保障,本年分公司又迎来了自96年景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,和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,对售后维修现场发现的不懂的题目,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举动规范;在维修过程中,强调使用“三垫一罩”,规范举动和用语,做到尊敬用户和敬服车辆;在车间推行看板管理,接待和管理人员照片、姓名上墙,接管用户监督。为了进一步提高用户对劲度,缩短用户排队等待时间,从6月份儿起,售后每晚延长服务时间至凌晨1:00,售后俱乐部提供24钟头全天候救援;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,从而提高了客户的对劲度。全年售后维修接车台次,工时净收入xx万元。

二、巩固服务意识,晋升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年,面对严峻的形势,在年初我们确定了全年为“服务管理年”,提出“以服务带动发卖靠管理创造效益”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拜制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会,每季度结合商业上的事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,在管理层巩固服务意识,将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户,管理部门服务一线的管理服务体系;从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;在管理部门中,重点强调服务发卖售后一线的意识。形成二线为一线服务,一线为客户服务这样层层服务的管理机制。

积极响应总部要求,进行服务质量革新,巩固员工的服务意识,每周召开一次服务质量例会,对上周服务质量革新行动进行总结,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,提出下一步革新计划。分公司在商业上的事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。在增强软件健身的同时,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发卖服务小组,建立了专门的出租车发卖工作室,完善了用户休息区。按照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、“冬季送温暖”等一系列活动,在客户中取患上很大的反响,分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态增强自身竞争实力

对内部管理,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猛烈的轿车市场竞争。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,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业上的事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。营销管理方面出现的不懂的题目,大家在例会上广泛会商,既同一了认识,又明确了目标。

在增强自身管理的同时,我们也借助外界的专业培训,晋升团队的内聚力和专业本质。通过聘请国际专业的企业管理顾问咨询公司()对员工进行了如何提高团队精神的培训,进一步巩固了全体员工的服务意识和理念。

汽车销售年终工作总结个人总结篇七

为认真做好中国。河西走廊“第一届有机葡萄美酒节”张掖祁连分会活动期间餐饮服务食品安全保障工作，确保活动期间，来我县的省、市各级领导和各界嘉宾的饮食安全，我县高度重视，周密部署，精心安排，圆满完成了重大活动餐饮服务食品安全保障任务，现将工作总结如下：

1、提前组织、现场落实

活动前夕，在县委县政府的安排我局组织执法人员提前进入宾馆、酒店等有关餐饮单位进行监督检查，检查时从食品加工场所环境卫生、食品生产设施设备及食品加工流程等环节进行全面监督，对发现的问题现场下发监督意见书要求即可整改。做到了安排得当，措施有力，提前预防和保障了大型活动期间的餐饮食品安全工作。

2、落实责任、做好应急

我局严格执行餐饮服务单位法定代表人或负责人是食品安全保障的第一责任人，全面落实餐饮食品安全责任制，建立健全和完善食品及其原料、采购查验和索证索票制度，进一步规范餐饮食品操作规范，及时制定餐饮食品安全事故应急预案，并做好应急处理准备工作。制定保障应急预案，严格落实食品留样制度，确保一旦发生食源性疾病或食物中毒事件时能够立即做出快速反应，严格按照餐饮食品安全事故应急预案来处理，确保大型活动餐饮食品保障工作万无一失。

食品安全半年工作总结

食品安全员工作总结

汽车销售年终工作总结个人总结篇八

个人三年工作总结和个人上半年工作总结((民政局副职))汇编

个人三年工作总结

几年来，我先后担任**党委副书记、工会

主任

、纪检书记、人大副主席职务，三年来我能够紧紧按照县委的要求和党委确定的工作思路，坚持政治理论和业务学习，求真务实，创造性地开展各项工作，工作中保持良好的工作作风，勤政廉政，得到了领导的好评和群众的拥护。通过努力工作，使自己的各方面素质和能力得到不断提高，思想不断成熟，圆满完成了各项工作任务。在2002、2003、20**年连续三年被评为优秀公务员，在20**年被评为县级宣传思想工作先进个人、统战工作先进个人、工商联工作先进个人，**党委被评为“组织工作创新奖”；20**年被评为市级社会治安综合治理工作先进个人，在20**年被评为县级优秀党务工作者和优秀公务员。在20**年全县大党建工作检查评比中晋升三个位次受到县委通报表扬，20**年**获得“优胜党委”光荣称号。

一、加强自身建设情况为更好地适应形势发展的需要，我能够努力加强思想政治建设，使自己成长为一名素质高、作风硬、能力强的基层领导干部。我能够组织和参加好党委中心组学习和先进性教育活动。深入学习了“三个代表”重要思想、邓小平理论、党的各项方针政策、党风廉政建设等方面内容，不断提高自己的政策理论水平。时刻坚定共产主义理想和信念，转变作风、廉洁自律，严格遵守《“四承诺”、三树立”、“两禁止”的规定，努力保持共产党员的先进性。与班子成员精诚团结，通力协作，为做好党委的中心工作献力献

策:工作中, 以身作责, 甘当公仆, 努力提高为农民服务的本领;深入基层关心群众, 切实为农民办实事, 帮助引导农民致富增收。勤政务实, 不谋私利, 自觉接受群众监督, 努力为及山镇的经济发展贡献力量。

2

二、工作完成情况加强理论和思想政治工作, 班子和干部队伍建设水平得到不断提高。

按照党委的总体安排, 制定了中心组学习制度和日常学习计划, 结合保持共产党员先进性教育安排中心组和干部理论学习内容, 在每周三、周四用一小时组织全体干部集中学习或观看先进事迹人物和反腐倡廉电教片。着重学习了“三个代表”重要思想、邓小平理论、党对农村的各项政策法规及党风廉政建设、各单位业务等方面内容, 要求每个班子成员都能认真记好学习笔记, 写出心得体会。认真召开班子民主生活会, 开展批评与自我批评, 取长补短, 互相提高。还制定了严格的干部考核、考勤制度, 班子成员带头遵守, 为大家做出了榜样, 使班子成为更加民主、精诚团结、廉洁高效的领导集体, 为**各项事业的发展提供了强有力的组织保障。通过不断学习, 班子成员思想政治素质不断提高, 作风进一步转变, 增强了整体功能。在班子成员的带动下, 全体机关干部都能加强理论学习, 钻研业务, 转变作风, 积极做好本职工作, 深入基层为农民服务, 使干部总体素质得到了进一步加强。

精心组织, 加强指导, 扎实有效开展了全县第二批、第三批保持共产党员先进性教育活动。

作为先进性教育的具体责任人, 我深感责任重大, 在整个活动中, 能以百倍的责任心和事业感组织安排好教育活动, 严密程序, 本着边学边查、边学边认、边学边改的原则, 广泛征求对党组织和党员队伍、群众生产生活、改革发展等方面

的建议和意见，制定切实可行的措施，带头进行整改。在活动中根据我镇实际，认真开展了以《“四百即进百家门、察百家情、解百家难、暖百家心”、“四送”即“送法律、送政策、送技术、送信息”为主要内容的“情系基层群众、争当党员先锋”、“我为农民做点啥”等主题实践活动。组织全体党员干部大下基层为农民服务，共为基层群众解决实际问题20多个。同时，组织党员干部义务承担镇直水泥路面的卫生清扫工作，先后四次进行卫生大清理。引起了良好的社会反响，使清扫街道成为党员干部的日常行为。进一步树立了党员干部的形象。通过先进性教育活动，使镇村两级党员干部的思想素质和先进意识都得到了提高，先进性教育活动取得了满意成效。在迎接市、县督导组检查验收时，得到了市、县领导的好评。

创新思路，强化

3

“和”五好村”建设为目标，在全镇党员中开展了“三个代表”责任区活动。强化载体建设，为每名参加活动的党员都划分了责任区，充分发挥党员的先锋模范作用，建立了各种制度，真正为农民搞好服务，帮助农民解决实际问题。二是继续开展了后进支部整顿工作。经过对双山村支部的整顿，配齐配强了领导班子，选准了一条适合本村的经济发展的路子，完善了各种制度，大搞劳务经济，发展特色蔬菜种植和特色养殖业，增加了农民收入，偿还了部分外债，整顿工作收到了较好的效果。三是继续开展了“为农民增收做贡献”活动。制定了工作方案和年终考核评比目标，为每名干部和党员都建立了个人增收档案，保证为农民增收做贡献活动收到实效。四是开展了“党建带基地”建设活动。在各村都建立了特色基地，由各村党建联系点负责为组长制定了通过党建带动基地建设的长远发展规划和目标。青山村奶牛养殖基地已经发展到270头，双山村特色养殖基地发展獭兔3000多只、蓝狐20**多只，展新村马铃薯繁育基地种植面积达到1500亩。基地的不断发展壮大，促进了农民收入的增加。五是创新载体，推动农村

基层党建上新台阶。我们率先提出在场县共建大背景下开展“村区党支部共建”活动，三年来，加大了推进力度，细化了共建内容，强化了共建措施，增进了双方的交流一合作，特别是在秋整地、劳务输出、种植结构调整和党员互帮互助等方面有了实质性的进展，促进了双方经济的共同发展，带动了整个基层组织建设向前迈进，进一步促进了场镇共建的进程。六是举办了入党积极分子培训班，邀请县委组织部、宣传部的理论骨干为他们上课，收到了良好的效果。

4

思想觉悟，消除了一些封建迷信思想，使群众精神得到了振奋。展新村今年被评为省级文明村建设标兵称号。

统战工作突出以经济建设为中心，加大了非公有制经济代表人士工作力度，深入开展了经济领域统战工作，以开展“光彩事业”、“献计献策、建功立业》活动为载体，调动非公有制经济人士在地方经济建设中的积极性，使他们的专长和作用得到充分发挥。切实加强了对宗教工作的指导和监督，20**年经上级主管部门批准成立了**基督教会，加强了对**基督教会的监督和规范化管理，引导宗教人士为发展公益事业和镇域经济做贡献，把他们的思想统一到党委的决策上来，今年在非公有制经济人士和宗教人士中开展了“献爱心一帮一捐资助学”活动，已与5名贫困学生结成了助学对子，捐资20**余元。

20**年，协调嫩江县“子瑞拆迁公司”总经理刘子瑞回到**拿出2500元资助了7名贫困学生，收到了极好的社会反响。同时加大了治理宗教“三乱”力度，有效地制止了非法宗教活动的产生。工会工作从加强建设和发挥职能入手，以建设“职工之家”为内容，组织开展了全镇各支部、各单位参加“邮政杯”篮球赛和全体干部职工参加的扑克比赛，调动了职工工作积极性。加强了企业的民主管理了监督，积极号召干部职工开展了农村“一帮一”扶贫解困工程，为贫困农民送去温暖。

共青团紧紧围绕党委的中心工作开展了“保护母亲河”植树造林活动，在老莱河畔共植树1700株。开展了“献爱心、捐资助学”活动，共为贫困学生捐款1500元。开展了未成年人思想道德养成教育和普法教育等活动，充分发挥老干部的作用，关心帮助青少年的成长和教育，共组织爱国主义教育、文艺、体育、演讲、义务劳动等十余次，促进了青少年健康成长。同时，充分发挥和调动青年人在发展农村经济中的作用，先后有雷桂梅、刘运花、孟凡栋三个相继人被评为“省级星火带头人”和“省级星火带头人标兵”称号。妇联工作在组织建设上得到上级较高的评价。通过开展“双学双比”、“巾帼立业”、“畜牧兴家”等活动，培养了一批妇女致富带头人，推广了蓝狐、獭兔等一些特色养殖项目，为镇域经济的发展注入了新的动力。同时加大了对两个《规划》的实施力度，切实维护了妇女儿童合法权益。

人大工作把保障宪法和法律的实施作为首要职责，

5

把保障监督《九年义务教育法》和《民族宗教事务条例》的贯彻实施作为重要任务来抓，通过努力，这两方面工作取得了良好的成效，中小学控辍工作和宗教活动开展情况在20**年迎接市人大工作视察组视察时均得到了领导的好评，给予了充分认可。同时，在人大代表中深入开展了“尽职责、树形象、做贡献”活动，围绕农村经济发展，组织代表积极探索发展经济的新路子；在活动中，我们要求代表要充分发挥“四带”作用，即要带头勤劳致富，带头扶贫解困，带头传播先进技术和带头科技示范。树立了带领村民致富的村干部、县级优秀人大代表邹国军，特色养殖大户、镇人大代表刘运花和奶牛养殖大户、镇人大代表于学富三位典型。并为刘运花先进事迹制作了专题片在嫩江电视台“人大风采”专栏中播出，引起较好的反响。在典型的示范带动下，我们积极引导和帮助农民发展特色养殖业，走出一条符合双山本地特点的经济发展路子，拓宽了农民的增收渠道。

在中纪委六次全委会上的讲话精神，工作中敢于创新，开展了对村干部任期和离任经济责任专项审计工作，深入开展了“四珍惜、四算清、四树立”主题实践活动，并按县纪委的要求，组织开展了**党风廉政教育学习周活动。对《党章》、两个《条例》、《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》等进行了集中学习，并集中抓了党性教育、理想宗旨教育、当前形势及任务教育，狠抓党风廉政责任制的落实，增强了广大干部廉洁从政的自觉性。把“四承诺”、“三树立”、“两禁止”作为党风廉政建设的重点，强化领导，狠抓落实，使党风廉政建设开展有序，取得了阶段性成果。同时，继续深入开展了正《四风”活动，完善了机关考勤、财经管理等项制度，全镇上下统一思想，营造了全面抓落实的局面。

6

好普法工作，使全镇公民法律意识、法律素质都得到了进一步提高，为创建平安双山”奠定了良好的基础。确保**上访量和治安、刑事案件发案率始终保持在全县最低水平。

20**年**社会治安综合治理工作和依法治镇工作在全年检查评比中名列第一。

以上是三年以来所做主要工作的简要总结，虽然工作中取得了一些成绩，但也能清醒地认识到自身还存在很多差距和不足，比如，业务学习不够全面，在带领农民致富上步子迈的还不够大，有时工作中存在畏难情绪，下基层调查了解不够等等，需要在今后的土作中不断地充实和完善，总结经验，吸取教训，多与上级和主管部门请示沟通工作，取得更多的指导和支持，更好地做好本职工作，为**党的建设和农村经济的发展做出更大的贡献。

7

个人上半年工作总结((民政局副职))

个人上半年工作总结我的工作职责是配合局领导班子和其它业务科室及机关工作人员共同来完成全年各项民族宗教工作目标，当好局领导班子的助手，做好各业务科室的后勤保障服务工作，做好外事协调和宣传工作。做好上情下达，将上级及局领导指示及会议精神及时传达贯彻，对基层反映的问题及时整理和上报，完成局党务、政务所需的文字材料的起草工作，完成上级部门交办的各项工作和任务。

一、努力学习，不断提高政治理论水平和业务素质书到用时方恨少，我越来越深刻地认识到知识的欠缺，只有抓紧一切可利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，不进则退，终究要被环境所淘汰。努力学习理论知识，学习党的民族宗教政策法规，领会上级部门重大会议精神，在政治上、思想上始终同党中央保持一致，保证在行动上不偏离正确的轨道。同时，结合本职工作，我认真学习有关的民族宗教知识、管理知识、法律知识，不断武装自己的头脑。并根据工作实际情况，努力用理论指导实践，解决自己在工作中出现的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

到，干好办公室

工作

并不是一件容易的事情，要干好工作就要首先清楚自己所处的位置，清楚自...