

最新汽车销售述职报告7篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/205019.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

汽车销售述职报告篇一

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。

20_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20_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x公司进行据点销售和市场考察，在x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。

一、本年度存在的问题

在20_年x月x日国家实施“x”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x月1日和x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x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。

二、对20_年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差x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!

三、20_年个人工作目标和计划

我在20_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20_年里我能更进，成为一个更优秀的销售人员，我在20_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。

汽车销售述职报告篇二

近期，20_来到x车销售部，保险额下降，原因种。种，据x询问销售员与分析最近x部与x部的销售车的情况(4月8日—4月12日)，总结原因如下：

一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是x、x车的销售淡季，询问一下x经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车;从四月七日—四月十二日x部买了十七辆车。

二、近来网点提车较多，团购车自入保险

x部近来销售车少一些，所以网点提车少;x部网点提车多一些，从四月七日—四月十二日网点提车九辆，保险一般不在x城入;另外四辆车分别是x队与x局购买。他们的保险一般单位联系，自入保险。

三、修路造成近来x、x销车下降，客户减少

近来，x路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，x部便派两个销售员出外做宣传，x部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情况具体分析

在销售员销车过程当中，一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程当中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入保险：

1、客户有的人，向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保;

2、有的想入一个月或三个月的，只为挂牌，因x险最少也只能保半年的，所以，客户只能到车管所去办理，或是另想途径;

- 3、有的客户到亲朋好友那里去入的不少，因为面临日益严峻的保险竞争，保险公司都在争先拉保险任务，在买车前，就已定下保险去向；
- 4、有的客户要挂x地方的牌子，只为省钱，所以不入x城保险；
- 5、有的客户嫌x保险贵一些，想多家保险比较后再考虑，想这也是有别的保险公司在争保险过程当中，不合理降价所致；
- 6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。
- 7、有些客户购完车后，说是暂时不用公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务，想这也是一去不回头，再回公司保险可能性就小了。

五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当x去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种种提出对我的要求和一点意见：

- 一、保险业务能力要继续提高，多向x学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。
- 二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是近期保险工作的总结，不足之处，请x经理指正批评。有望更好的开展x部的保险业务。

汽车销售述职报告篇三

一、汽车销售情况

__公司20__年销售__台，各车型销量分别为富康__台；__161台；__3台；__2台；__394台。其中__销售351台。__销量497台较__年增长45(20__年私家车销售342台)。

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17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400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。

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。

四、档案管理

20__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。

以上是对20__年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20__年的工作计划做如下安排：

- 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、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，争取资金运用最大化。
- 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20__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__年新的一年当中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。

汽车销售述职报告篇四

一. 实习目的：

1. 更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流
2. 了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能
3. 了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用
4. 通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情

二. 时间：年月日——月日

三. 地点：北京现代

四. 公司组成：

销售部 维修部 财务部 综合办公室

销售部职员：经理：

销售顾问：

信息员：

五. 实习内容：

1. 掌握北京现代的销售流程
2. 与销售人员进行关系，从他们那里学习更多的经验
3. 学会运用相应的销售技巧
4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较
5. 真正了解“4s店”的含义

六. 汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约

成交——交车——售后跟踪

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。
3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。
4. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。
5. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。
6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。
7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。
8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

七. 北京现代旗下品牌：

八. 车型主要配置：

九. 实习总结：

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京现代那台京鹏店实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

我每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1.425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车

顶，总是不能完整的擦完一辆车。

而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从哪里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

而现在所谓的“4s”也就是：整车销售(sale)、零配件(sparepart)、售后服务(service)、信息反馈等(survey)。

汽车销售述职报告篇五

突然，我在4s商店已经呆了x个月了。在这期间，我从一个连at和mt是什么意思都不知道的汽车菜鸟，变成了一个知道汽车性能的销售员。一切从零开始，在学习专业知识、摸索市场的同时，遇到销售和专业方面的困难和问题，及时咨询有经验的同事，共同寻求解决问题的方法。在这里，我非常感谢部门同事的帮助!我也很感谢领导给我一个展示自己的平台。

在这三个月的时间里，我不仅学到了基本的汽车知识，还对自己的品牌有了更深的了解，这让我深深地爱上了自己做的工作和卖的车。在我心里，只有热爱自己的岗位，才能把工作做好。

短短的三个月，我明白了光靠自己的爱卖车是不够的。我应该学会如何与客户谈判，分析他们的情况。这些都是我的新业务员从来没有经历过的事情，我们的老业务员经常把我当成新人在谈判过程中学习谈判经验，对此我非常感谢同事们。所以，到现在为止，我有很难谈的客户，我会学习老业务员的谈判技巧来谈判。

如今，随着汽车销售市场竞争的日益激烈，所有销售人员都面临着稳与锐、希望与机遇、成功与失败并存的局面，所以拥有积极的心态非常重要。

每天，我应该从早上睁开眼睛开始。每天早上，我都会从自己欢快激进的警报声中醒来，然后以充满活力和快乐的心态迎接一天的工作。如果我比别人经验少，那么我比别人诚实;如果我的单子没有别人多，那我就为别人服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样工作才能做得更好。

现有缺点：

对市场的了解不够深入，对专业知识的掌握不够充分，在与客户沟通的过程中缺乏经验。

在销售工作中，也有急于成交的情况，这不仅影响了自己销售业务的发展，也破坏了自己的自信心。我想在以后的工作中，我会摒弃这些不良做法，积极学习，向老业务员请教业务知识，尽快提高销售技能。

下个月的工作计划

在公司的发展过程中，我认为要成为一名合格的业务员，首先要调整好自己的思路，与公司统一思想和目标，明确公司的发展方向，这样才能充分融入公司的发展，才能更有序地开展工作。以下是我在_月的工作计划：

- 1.继续学习汽车基础知识，准确把握各种同类竞争品牌和新车型的市场动态。实时掌握汽车行业发展方向。
- 2.与客户建立良好的合作关系，每天建立客户信息卡。同时，我们必须实时跟踪我们的目标客户，并定期回访我们的老客户。同时，我们可以在老客户的基础上开发新客户。让更多人了解和了解江淮汽车，亲身体验。了解客户的信息、爱好、家庭情况等。挖掘客户的需求，投其所好，做好客户关系，并随时掌握信息。我在这里想说：我会把c客户当成o级，这样我比别人多一个o级，多一个o级就多一个机会。每周至少回访客户三次。
- 3.努力完成设定的任务，在公司规定的任务上给自己施加压力，给自己设定任务。不仅要努力完成公司的任务，同事也要完成自己设定的任务。我相信有压力才有动力。
- 4.认真做好日常工作，千万不要偷懒，不要投机取巧。
- 5.在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6.在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7.意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作

- 1.卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
- 2.每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
- 3.每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。
- 4.每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。
- 5.了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。每周工作

- 1.查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。
- 2.查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

- 1.总结当月的客户成交量，客户战败原因。
- 2.总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
- 3.制定下个月自己给自己的任务和工作计划。

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，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

汽车销售述职报告篇六

一、20_年销售总结

20_年我公司在整体市场不景气，汽车销售疲软的情况下，取得了总销售200台的成绩，相对20_年同比增长144%，其中景逸x1销售20台，景逸lv销售36台，景逸suv销售23台，景逸x5销售40台，景逸车型合计：119台;菱智v3销售21台，m3销售53台，m5销售7台，菱智车型合计81台。

在20_年公司加大了广告的投放力度，线上在报纸、网络等方面都有很大的投入，线下我们在时代金茂进行了景逸x5的商超展示，另外自制了大幅的宣传物料，由我们自己的销售顾问在各个主要路段、路口粘贴，足迹走遍了张家口4区14县。今年我们陆续参加了“3.15百盛车展”、“五一·市民广场车展”、“中秋节市民广场车展”、“国庆节市民广场车展”等大型车展，及张家口

晚报举办的张北、沙城、蔚县等县域车展，既取得了良好的销售成绩，又切实提高了品牌及4s店的知名度，为今后提升销售量打下了坚实的基础。同时，我们在市场部的策划下，开展了多种多样的主题活动，有自驾游、试驾会和团购会等多种活动形式，赢得了新老客户的良好口碑及认可。我认为20_年对我们风行汽车来说是涅槃重生的一年，年初被堵门无法正常营业，销售顾问只剩下一名，月销量10台左右，几乎所有人都对公司的前途感到迷茫，终于在董事长全面接手以后这种情况的到了彻底的改观，我们有了全新的店面，销售顾问稳定在4名，市场、内勤、客服等重要岗位都有了合适的人员，月销售翻了3倍。从硬件到软件都有了很大的提升，全体人员的精神面貌也虽然现在还有很多的不足之处，但在董事长的支持和董总的领导下，我有信心带领我们的团队完成明年的销售目标及各项业务指标，为公司创造更大的利润。

二、销售管理计划

1、整车销售目标分解

按车型分解：(图表：略)

按时间分解：(图表：略)

月度销售计划：(图表：略)

2.利润预估

为了明年加大我店整车销售的市场占有率，我将单车利润率调整到3.6%左右，其中整车销售利润为2.4%，加大精品及商险的销售力度，精品占利润的0.7%，保险占利润的0.5%。按照这一比例，平均单车精品销售最少1000元，商险投保率 50%，贷款车占总销售的10-20%。

按照风行车型平均销售价格7万元/台计算，销售部完成明

年销售任务，总毛利润为178万元，其中整车利润118万元，精品利润35万元，保险利润25万元。

在整车利润维持薄利的情况下，要想取得不错的利润只有在其

他方面下功夫。从公司管理上，制定合理明确的考核目标，直接与销售顾问的个人工资挂钩，既有压力，也有激励。另外加强对销售顾问的培训，增强销售技能和服务意识，也是不可或缺的。

针对不同项目也有很多需要完善的地方：1.精品方面：主要是增加精品种类和项目，让客户有更多的可选择性，销售顾问在推销的时候也有更多枪药;2.保险方面：我店现在保险理赔方面的不完善，也在一定程度上影响了销售顾问在推销保险时的信心。所以增加理赔人员，完善投保、理赔一条龙服务，让销售顾问在推荐保险时，能有更多的案例来说服顾客。3.汽车金融：主要是销售顾问与金融经理之间要配合到位，良好的把控审批时间与到车时间，尽量车到放款，不长时间占用资金。金融经理在日常工作中报单的技巧，申报的成功率也非常重要，培训和自身加强学习是必要的。

3.推广计划

策略：为了实现整个20_年的销售目标，明年推广计划的策略主要运用广告、促销和公关等策

略。

实施计划：

广告主要以网站及车展宣传为主，辅以平面媒体、站牌等媒体;促销在以往的价格优惠及精品赠送的基础上，多在小礼品，小赠送上下功夫，以最小的投入达到最好的效果。针对菱智客户相对集中，对其进行长期的宣传及公关，团购的数量多少，也是明年销售任务及盈利的关键点。

4、人员配置

销售部人员配备为：销售经理1名，销售内勤1名，展厅经理1名，销售主管2名，销售顾问8名;屈家庄直营店销售主管1名，销售顾问1名;市场部经理1名，企划专员1名，。其中展厅经理及1名销售主管兼任销售部种子讲师。

三、总结

在过去的一年，销售部在董总的正确领导和大力支持下，取得了一定的成绩，在张家口同行业中有了一定的知名度，在客户心目中也有一定的美誉度。在新的一年里，销售部在很好的完成销售任务的同时，也要加强展厅的管理与规范，提高销售顾问的整体素质，为以后取得更辉煌的成绩打下坚实的基础。

汽车销售述职报告篇七

对于一名销售人员，工作的压力是很大的，每天要接触各种各样的人，还要达到每个月的业绩目标。但是也要化压力为动力，特制定20__年工作计划。

一、对于老客人，和固定客人，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人，好稳定与客人关系

二、在拥有老客人的同时还要不断从各种媒体获得更多客人信息

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，把学业务与交流技能向结合

四、今年对自己有以下要求

- 1、每周要增加5个以上的新客人，还要有2到3个潜在客人。
- 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、见客人之前要多了解客人的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客人。
- 4、对客人不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客人。在有些问题上你和客人是一直的。
- 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。

6、对所有客人的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客人一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客人遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客人相信本人们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、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。

10、为了今年的销售任务每月本人要努力完成任务额，为公司创造更多利润。

以上就是本人这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，本人会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发