# 最新汽车上半年工作总结

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-01-25

*最新汽车上半年工作总结5篇总结是指社会团体、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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，以下小编在这给大家整理了一些最新汽车上半年工作总结，希...*

最新汽车上半年工作总结5篇

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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，以下小编在这给大家整理了一些最新汽车上半年工作总结，希望对大家有帮助！

**最新汽车上半年工作总结1**

20\_\_上半年是\_\_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，半年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾半年的工作，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，和公司总经理在20\_\_年商务大会上的指示精神，公司将半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

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20\_\_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。和这个特点，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半年销售目标。

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。

20\_\_上半年是不平凡的半年，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\_\_下半年，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20\_\_下半年公司各项工作的顺利完成。

“也许现在我还做不到最好，但是我会继续努力!”这句话是我的座右铭。在来到\_\_公司工作了半年后，我也再次在工作中用上了这句话，面对这份销售的工作，这是对我的一个艰难的挑战，也同样是个机会，我不会说我一定会在这个行业做的风生水起，成为销售业界的弄潮儿。但我一定会在工作上尽自己最大的努力，朝着这个目标努力!也许不会一帆风顺，也许努力之后也不一定有好的结果，但我一定能到达自己离目标最近的地方!

但是毕竟是一份新的工作，没有什么经验的我在一开始，也只能学习前辈们累积下来的经验，不得不说这些都是非常有用的知识，而且非常的简单易懂，就算是我这样的新人都能轻松的了解销售的技巧!但是这毕竟是别人累积下来的通用方法，我们要面对的客户是不同的，我们本身也是不同的，别人的经验或许能拿来作为参考，但成功永远需要我们自己的提升!

现在好不容易在边工作边学习中，我也总结出了自己的一些经验。虽然只有短短的半年而已，但这也是我自己销售的经验。实践总比理论靠谱，但我也会总和前辈们的经验，发挥出更高的优势!为此，我现在这里总结下自己在上半年的工作。我的上半年工作总结如下：

一、工作方面

作为新人，我主要的目的就是先去开发自己的客户，作为销售我们就是要找到能买下公司产品的客户。但在工作中我了解到，比起会买产品的客户，那些就算不买产品，但是和你聊的来的人也是非常重要的!销售靠的就是人脉，哪怕他不需要你的产品，但是他的朋友们，亲人们，同学们，都有可能是下一条销售道路的开拓点。人脉就是这样复杂的事情，无论是谁，都会有自己的人脉，作为销售我不能只靠自己的人脉，所有可能的人脉都会成为开辟一片业绩的机会!

在做了一段时间后，为了去熟悉和客户的联系，我也被派去和做客户回访。但是由于我当时并没有什么客户，所以都是去别人挖掘的客户中回访。虽然让我得到了一定的经验，但我还是觉得需要有自己的老客户们才行，每次去别人的客户那里的时候都要先得到客户的信任，实在是太费时间了，还是自己熟悉的老客户更好展开工作。

二、在学习上

作为新人，我无论是经验还是知识储备都是严重不足的。所以就算是在空闲时间，我也是在拼命的学习，有一段时间根本就是不眠不休的补习公司产品的知识!但这也是每个销售都要面对的事情，我不会抱怨，也不会懈怠，我会在今后继续完善自己对公司、对产品、对客户的了解!

三、总结

总的来说，我这上半年虽然做不错，但实际上还没有做到最好!但是我知道自己还有充足的上升空间，虽然我也知道提升是无止境的，但是努力去填满这些空间，就是我人生的目标!

20\_\_年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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。

一、工作分析

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。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\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起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。

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\_\_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，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

二、存在的缺点

对于\_\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

三、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20\_\_上半年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

四、市场分析

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半年是大有作为的半年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

尊敬的汽运公司领导：

上半年，一队在汽运公司正确领导下，全体驾驶员共同努力下，按照超高压公司“稳定主网络，畅通大动脉，为加快建设“一强三优”现代化公司而奋斗”的战略目标，努力工作，开拓创新，强化措施，狠抓落实，很好地完成了上半年的安全生产任务，提高了安全生产服务质量。现简要总结汇报如下：

一安全生产方面

新春伊始，根据汽运公司按排，我们对5年“11.16”和6年“8.4”两起特大交通事故进行了深刻反省和认真总结，用血的经验教训教育全体驾驶员，使每个驾驶员都懂得严格执行交通法规、遵守劳动纪律的重要性，并且能切实落实到行动中。制定了更为严格的用车管理制度和反超速、反违章奖、罚条例，从思想上、制度上规范驾驶员的行为，确保安全行车。

为了将事故率压到最低限度，上半年元月23号和6月29号，车队配合超高压公司冬、夏季安全生产大检查分别对车辆进行了两次安全大检查，发现问题及时整改，消除车辆安全隐患，确保车辆的上路完好率。同时开展“爱车、维护车辆”劳动竞赛活动，评选出其中的先进积极分子，以点带面，全面提高驾驶员的职业技能水平和安全意识。

通过和驾驶员交心、交流及时了解其思想动态，纠正不利于安全行车的思想意识和行为;通过和驾驶员进行互帮互助活动，及时解决其后顾之忧，稳定职工队伍，使职工全身心地投入生产，确保行车安全。

二基础管理方面

6年车队建立了“车辆检查”、“安全学习”、“车辆管理”等台账。今年上半年，我们继续完善、细分、车队台账，让车队管理有章可循，有帐可查。上半年由于生产需要，驾驶员之间更换、交换车辆频繁，我们根据汽运公司的工作部署，及时给每台车建立了车辆“维修、交接”档案，使得车辆交接工作有序、清晰地进行，确保驾驶员对新接车辆的车况有明确了解，从管理上保证了行车安全。

三下半年的工作打算

总体的工作思路就是围绕公司的安全工作目标，加强车辆管理，提出针对措施，保持车辆健康水平;加强基础管理，加大执行力度，不断提高管理水平，高质量的完成各项工作任务，提高工作效率，确保全年安全无事故。

1.今年夏季雷暴、洪涝、高温灾害持续不断，我们虽然作好了“迎峰渡夏”的组织准备，但我们仍须在思想上帮助每一个驾驶员随时保持良好的精神状态，高度警惕，提高工作责任心以应对随时可能发生的紧急情况。

2.上半年车队虽然杜绝了超速5%以上的违章，但轻微违章仍为数不少。车队将加强安全学习力度，通过多种形式使每个驾驶员加深对“交通法”和“交通管理条例”的理解和应用。最大限度减少违章，确保上半年的良好安全形式得到延续。力争全年无事故，一扫去年阴霾，打一个安全翻身仗。

3.随着社会的不断进步，科技水平的飞速向前发展。我们的车辆也在不断地快速更新换代，驾驶员对车辆新的理论、新的结构的了解有滞后现象。我们下半年将加大技术培训力度，以鼓励自学和请老师讲课相结合，合理应用经济杠杆，最有效的发挥驾驶员的聪明才智，提高车队驾驶员的综合素质。

总之，汽运公司2\_\_年工作目标和指导思想已经明确，我们将一如既往地在公司领导的正确指挥下，开拓思路，锐意进取，勤奋工作，尽职尽责，为构建和谐企业，确保下半年高质量的完成安全、生产任务而不懈努力!

20\_\_上年成为尘封的一页已被翻过去了。在过去的一年里，销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了全年下达的销售任务。

一、20\_\_上半年工作总结

1、销售目标完成情况：

公司在这一年中经历了高层领导人员小波动后，在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售1690台、精品销售额496.4万、保险销售额484.5万、车贷手续费及返利43.1万、临时牌销售19.85万。

2、目前存在的问题：

经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。

1)销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。

2)对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有40个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。

3)销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。

4)销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

5)内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，智者胜，智者相遇，人格胜。

6)售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

7)增值业务开展的不好，现在店内的增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是SSI和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。

二、销售工作策略、方针和重点

为确保销售工作具有明确的行动方向，保证销售工作计划的顺利开展和进行，销售部出了相应策略和总结，用以下半年销售工作的开展。

1、销售部工作策略：

要事为先，步步为营;优势合作，机制推动。

要事为先：分清问题轻重缓急，首先解决目前销售工作中最重要、最紧急的事情;

步步为营：在解决重要问题的同时，充分考虑到公司的战略规划，在解决目前迫在眉睫的问题同时，做好长远规划和安排，做到有计划的层层推进。

优势合作：充分发挥每个销售人员的能力，利用每个销售人员的能力优势为团队做贡献;

机制推动：逐步建立解决问题和日常工作的常态机制，通过机制推动能力养成、管理改善和绩效提高。

2、销售部工作方针：

以提高销售人员综合能力为基础，逐渐形成销售工作常态机制，并最终提高销售人员和部门的工作绩效。

3、销售部工作重点

(一)规划和实施销售技能培训：强化销售人员培训，并逐步形成销售人员成长机制。

(二)强化销售规划和策略能力：注重销售的策略性和销售的针对性(每接待一个客户都需要策略)。

(三)规范日常销售管理：强化销售日常管理，帮助销售人员进行时间管理，提高员工销售积极性和效率。

(四)完善激励与考核：制定销售部日常行为流程绩效考核。

(五)强化人才和队伍建设：将团队分组，组长固定化，垂直管理，并通过组长的形式逐步发觉团队中的管理人才。

三、销售部工作计划

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队

一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本呢，在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确的业务管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。因此不能单凭业绩来考核为尺度，应该从以下几方面：

(1)出勤率、展厅5S点检处罚率、客户投诉率、工装统一等。

(2)业务熟练程度和完成度，销售出错率。业务熟练程度能反映销售人员知识水平，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

(3)工作态度态度决定一切，如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

(5)KPI指标的完成度。例如留档率，试乘试驾率，成交率等

4、培养销售人员发现问题，总结问题。不断自我提高的习惯

四、销售工作总结和计划范文

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完上半年而迎来下半年。这半年的工作、生活历程，作为\_\_销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定下半年的工作计划。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn