

汽车销售员工总结（精选4篇）

篇1：汽车销售员工总结

在公司工作已经有几个月了，从进公司时的一无所知到现在，我学到了也领悟到了许多东西，在销售过程中我常常会遇到许多问题，每一次问题消失，都看作是提升自己的一次考验，在这样的过程中也在不断的提升自己的技能。以下是我在这几个月中所学到的：

（一）心态方面：

做任何工作，都要全身心的投入才能做好，作为一名销售人员，我始终认为，勤奋和一个稳定乐观的心态是胜利的关键。不放走任何一个从你柜台经过的顾客，把握住每一次机会，热忱的接待每一位顾客，尽可能的促进成交。

没有淡的市场，只有淡的心。卖得好的时候，把之后的每个客户当今日的最终一个客户来对待；卖的不好的时候，把每个客户都当第一个客户来对待。决不让上一个单子影响到自己的心情。时刻感恩，每个顾客都能关心自己成长；时刻自省，每个细节都能让自己提升。自律很重要，保持良好的饮食和作息，让自己保持健康才有更充足的精力去做好工作。坚持不懈，持之以恒。对自己的工作和顾客保持好刚开头的热忱。加强团队合作意识，和同事互帮互助。

（二）销售技巧方面：

接待客人的时候，首先要让顾客接受你这个人，他才会有爱好听你的介绍；搞清晰客人最重要的是用什么功能我们再重点介绍他需要的功能，在给客人演示的时候肯定要娴熟的操作，而且在介绍产品时切忌夸大其词，说话真诚、实在，顾客才会信任你，觉得你不仅专业，而且诚信，为他着想。在得到客人信任的同时就要趁热打铁，促成交易。

从接到顾客到推举机型的过程中，要快速了解顾客今日是否买、顾客的需求、顾客的预算。基于这些整理自己的思路，推举自己想卖的顾客觉得物有所值的机型。谈单过程中要把公司的标准、产品标准以及个人标准带给顾客，并娴熟运用fabe法则：f：（features）指的是本项产品的特质、特性等方面的功能。产品名称？产地，材料？工艺？定位？特性？深刻去挖掘这个产品的内在属性，找到差异点。a：（advantages）优势。列出这个产品独特的地方来。可以直接，间接去称述。例如：

更管用、更高档、更温馨、更保险、更b：（benefits）能给消费者带来什么好处。这个实际上是右脑销售法则时候特殊强调的，用众多的形象词语来关心消费者虚拟体验这个产品。e：（evidence）佐证。通过现场演示，相关证明文件，品牌效应来印证刚才的一系列介绍。全部材料应当具有足够的客观性、权威性、牢靠性、可证明性。仔细倾听顾客的每一句话以及他们的神态，来推断顾客的性格以及购买意向，以及分析顾客的购买点和抗拒点。

任何时候，先稳住客户再说，不管客户说什么观点，都先去认同他，在帮他分析并引出自己的意见，帮顾客分析时将其往自己想卖的机型特点去引导，要转型时肯定要提前去做相关各方面优势上的铺垫，让顾客简单接受。熟识自己产品的卖点，并找出不同品牌和不同机型各方面的差异性。客户信息要准时跟进，做好客户关系。

篇2：汽车销售员工总结

20xx年x月x日，我进入了xxx4S店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的20xx这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我最大的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视三表一卡，在无形中造成了自己客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦；

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在58同城、赶集网等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微博微信等新型软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

篇3：汽车销售员工总结

今年暑假，我选择了在一家汽车销售公司实习。

回想在汽车销售公司实习时的点点滴滴，一个暑假的实习经历教会了我很多

东西，都是书本上学不到的东西，对我以后的人生路有积极的意义。

实习期间的感触很深，总的来说就是要认认真真的做事，做人低调勤奋，对自己负责，对工作负责，在汽车销售公司实习让我明白了很多，下面就说说我实习期间的心得体会：

一、在复杂的社会环境下，我们要坚持做自己，保持真我

如今的社会很复杂，什么样的人都有，对于刚出社会的大学生来说，很容易随波逐流，这样是很不好的，在汽车销售公司实习时，看见很多同事因为一些销售额明争暗斗的，看起来很假，这些都是我无力改变的，我能做的就是坚持自己，不要有样学样，这样我们的人生才更有意义。

二、学会独立，不要指望依赖任何人

作为一个实习大学生，我们不能因为这个借口而对别人产生依赖，就连指导老师都不行，我们要学会独立自主，要学会选择，社会竞争激烈，没有谁会让你依靠一辈子，不能独立自主，一定会被社会淘汰。所以，我们一定要摆脱依赖，慢慢学会独立，对自己负责。

三、在实习工作中要积极主动。

作为一个初到汽车销售公司实习的大学生，在新的环境下，做事要勤快，要积极主动，因为我们只是一个实习生，没有任何的社会阅历和工作经验，俗话说的好“勤能补拙”，所以我们只有在实习工作中积极主动，勤奋好学，让自己尽可能的进步。

四、学会为人处事的道理，和他人友好相处

做销售这行最主要的就是人脉了，要能说会道，先把自己推销出去，才好更好的销售出产品。所以我们要搞好人际关系，在工作中和同事和睦相处，有困难的时候大家才会帮你。一个人的力量毕竟是小的，团队的力量才是强大的，我们要相信这点，好好的处理人际关系，良好的关系网也是以后发展的必要准备。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

1、目标客户群准确的定位以及人群的挖掘

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有道理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录

、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车越界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

2、有计划的开发客户

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

3、让电话变得有意义

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

4、约客户的准备工作

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表(统一制服)，男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

光阴似箭，为期七天的汽车销售实习结束了，回首这七天的实习，发觉自己的收获真的很多，懂得了销售的技巧，学会了和客人沟通交流，学会了察言观色，丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售实习期间的日子充满了喜怒哀乐，三天的培训，四天的工作

，虽说日子短暂，却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实习时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是在培训如何和客户沟通交流，给我们与陌生人打起了沟通的桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

三天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应？会问我们什么？世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的卖点是什么？里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售实习期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售实习工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题；但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实习工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭？当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售实习的经历，我的未来会更加的美好。通过这次实习，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实习经历。

篇4：汽车销售员工总结

我07年9月19日来到贵公司工作.一名新员工,我汽车销售经验,仅凭对销售工作热情和喜爱,而对本行业销售经验和专业知识,迅速融入到行业,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,遇到销售和专业难点和问题,我会请教经理和其有经验同事,一起寻求解决问题方案,,我非常感谢经理和同事对我帮助!

我所区域为宁夏.西藏.青海.广西周边,在销售过程中,牵涉问题最多就价格,客户对价格非常敏感,怎样在获悉价格还需要我在今后工作中去学习和.广西区域现在主要从广东要车价格和天津港差不多而且发车和接车要远比从天津短多客户就不回从天津直接拿车还有最有利车到付款.广西汽车总经销商大多在南宁周边小城市都从南宁直接定单.现在广西招标要求250000,排气量在2.5,进口车来说无疑个噩梦.

宁夏经销商多港口价格市场几乎都在银川要车银川主要从天津,兰州要车,而且从兰州直接就能发银川.

国产车这主要a4,a6.几乎从天津港要车,但价格优势.青海和西藏直接从天津自提,往往有时咱价格有优势,但天津去西藏运费就要8000元,也就没优势了.

从20xx年9月19日到20xx年12月31日我总销量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3339元.新年到了我也给定了新计划,08年年销量80台,利润160000,开发新客户10家.我会朝着去努力.我有信心!

最后,感谢公司给我展示自我能力平台,我会遵守职业操守,朝着优秀员工方向勇往直前.碰到不屈不挠,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.我有信心在我努力下,让四辟就像我名字一样迎春破晓,霞光万丈!