# 4s店会计工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2025-03-26

*小编为大家整理了4s店会计工作总结（精选8篇），仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名...*

小编为大家整理了4s店会计工作总结（精选8篇），仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

4s店会计工作总结（精选8篇）由整理。

第1篇：汽车4s店会计工作总结

汽车4s店会计工作总结()

见习总结

忙忙碌碌的过了半个月，但在世茂奥迪店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况做一个总结。

13年04月我进入长沙世茂奥迪店，在综合部任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾见习来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我见习以后才发现，我对综合部的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的半个月，是勤奋学习的半个月。由于自己入汽车行业时间很短，要想以后在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车行业还是一个不断成长的行业，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它 成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的学习中、工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，争取以后到世茂奥迪公司工作，为公司做出贡献。

李航202\_年4月

工作总结

我是今年的5月25日来到威佳启辰焦作店的，在过去的三个月中我学到了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。

回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我入职以后才发现，我对威佳的经营理念的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

工作中，面对领导的高标准、严要求，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我要带领销售顾问要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的三个月，是学习威佳理念和作风的三个月。由于自己入威佳集团的时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我深刻领悟威佳作风，并使自己得到提升。

三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。

汽车销售是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，它让我深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在展厅管理上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。 冯辉202\_年9月

汽车4s店年度工作总结

忙忙碌碌的过了一年，但在店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。12年04月我入新乡店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一

、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。我入职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，拖这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这

个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做

出贡献。

汽车4s店常见会计处理

一、整车采购及销售

1、采购汽车，向厂家预付车款

借：预付账款

贷：银行存款

2、收到采购发票，支付余款

借：商品采购

应交税费——应交增值税（进项税额）

贷：银行存款

预付账款

３、商品入库

借：库存商品

贷：商品采购

４、销售汽车

（1）收到客户预收款

借：银行存款

贷：预收账款-预收车款

其他应付款-代收款项（代收客户验车费和购置税及保险费）（发票

借：预收账款——预收车款（客户）

贷：产品销售收入——汽车销售收入

应交税费——应交增值税（销项税额）

（3）代客户缴纳保险费和购置税

借：其他应付款——代收款项

贷：现金

（4）代客户付保险费

借：其他应付款——代收款项

贷：银行存款

５、结转销售成本

2）开具机动车 借：产品销售成本——汽车销售成本

贷：库存商品

二、汽车装饰销售

（1）开具增值税发票

借：现金

贷：产品销售收入——汽车装饰品收入

应交税费——应交增值税（销项税）

（2）结转汽车装饰品成本

借：产品销售成本——汽车装饰品成本

贷：库存商品

三、配件销售 1、配件购入

借：商品采购——配件

应交税费——应交增值税（进项税）

贷：银行存款 2、配件入库

借：库存商品

贷：商品采购－配件

３、配件销售

借： 应收账款

贷： 产品销售收入——配件销售收入

贷： 应交税费——应交增值税（销项税额）

４、结转配件销售成本

借： 产品销售成本－汽车配件成本

贷： 库存商品

四、保险理赔

1、一般关于保险公司理赔维修先挂账

借：应收账款——\*\*保险公司

贷：主营业务收入——维修收入

贷：应交税费——应交增值税（销项税额）

2、保险公司回款（保险公司回款其中有部分款是退其他修理公司的修理费）

借：银行存款

贷：应收账款——\*\*保险公司

贷：其他应付款——退其他修理公司修理费 3、退其他修理公司修理费

借：其他应付款——退其他修理公司修理费 贷：库存现金 4、结转维修成本

借：产品销售成本——维修

贷：库存商品——配件

贷：应付职工薪酬

五、售后维修

（1）收到预收维修款

借：银行存款

贷：预收账款——预收维修款

（2）开具维修发票

借：预收账款——预收维修款

贷：主营业务收入——维修收入

贷：应交税费——应交增值税（销项税）

（3）结转维修成本

借：主营业务成本——维修成本

贷：库存商品

贷：应付职工酬谢

六、厂家规定的保修保养费用

（1）发生保修保养费用

借：应收账款——厂家

贷：产品销售收入——配件销售收入

贷：产品销售收入——工时收入

贷：应交税费-应交增值税（销项税）

（2）收到厂家确认电传文件

借：预付账款

贷：应收账款——厂家

七、收取各种折扣、返利的会计处理

1、汽车经销企业收取汽车生产企业与汽车销售量、销售额无必然联系的返利，如广告促销费、形象反利、硬件设施返利等，附给汽车生产企业开具的普通发票，并按5%计算缴纳营业税，作会计处理如下： 借：银行存款（或预付账款——某汽车生产企业）

贷：其他业务收入

应交税金——营业税

2、汽车经销企业收取汽车生产企业折扣，所收取的折扣，汽车生产企业在随货物开具的增值税发票中以负数列示，作会计处理如下：

借：库存商品——汽车（发票列示的正数） 库存商品——折扣（发票列示的负数）

应交税金——应交增值税（进项税）（

贷：预付账款——某汽车生产企业（借方科目正负相抵数）

3、汽车经销企业收取汽车生产企业折扣，所收取的折扣汽车生产企业未在随货物开具的增值税发票中以负数列示，而在销货清单中以负数列示，作会计处理如下：借：库存商品——汽车（销货清单列示的正数）库存商品——折扣（销货清单列示的负数）应交税金——应交增值税（进项税）（发票列示的增值税合计数）贷：预付账款——某汽车生产企业（借方科目正负相抵数）

4、汽车经销企业收取汽车生产企业折扣，所收取的折扣由汽车生产企业单独开具负数增值税专用发票，作会计处理如下：

借：库存商品——折扣（负数）

应交税金——应交增值税（进项税）（负数）

贷：预付账款——某汽车生产企业（负数）

5、汽车经销企业收取汽车生产企业与汽车销售量、销售额挂钩的各种返利，附给汽车生产企业开具的普通发票，作会计处理如下：

借：库存商品——折扣（负数）

应交税金——应交增值税（进项税）（负数）

贷：预付账款——某汽车生产企业（负数） 6、每月转销“库存商品——折扣”的核算

当月应转销“库存商品——折扣”金额的计算当月应转销折扣金额=[（月初库存折扣+当月增加折扣）/（月初库存量+当月购进量）]×当月销售量

借：产品销售成本（负数）

贷：库存商品——折扣（负数）

logo 客服部数据表格分析1、3dc岗位表格2、7dc岗位表格3、保险vip专员表格分析4、售后企划人员方案内容5、数据分析员表格 logo pany logo pany logo 3dc数据表格分析——3dc周报 3dc数据周报。本周客户反映问题大都集中在服务质量方面，细节性的服务有待完善。 logo pany logo pany logo 3dc数据表格分析——3dc月报 3dc常规数据月报表。通过本月回访发现服务质量及维修、保养完成的质量仍是客户主要抱怨点，服务站要尽量提升一次性修复率，完善服务流程，真正做到“时刻对品牌负责，永远让客户满意” logo pany logo pany logo 3dc数据表格分析——前台生产力分析通过对一月份活动的进站车辆消费情况进行分析，发现李宁挖掘首保客户消费的能力比较突出，高出伊迎杰26%。单车产值 299元有效进站 398台次前台消费率 66% 月均产值 118957元服务顾问接待 类型 数量消费数消费率 500＞x ＞0 1000＞x ＞500 202\_＞x ＞1000 李宁 180 免保 33 18 56% 87 14 5 例保、小修（含索赔） 133 89 67% 伊迎杰 175 免保 30 9 30% 74 20 5 例保、小修（含索赔） 128 90 70% 1月份单车产值环比上月223元提高了34% logo pany logo pany logo 3dc数据表格分析——3月份客源规划根据3dc回访员的客源分析，售后针对性的开展一些列活动。3月份主要针对帝豪汽车3.15车维修质量服务月的厂家要求，对一次性未修复的车辆进行排查，设立免费故障诊断服务，吸引客户进站 logo pany logo pany logo 7dc数据表格分析——潜在客户回访周报通过本周的潜客回访发现价格仍是影响客户未购车的主导因素，销售顾问有没有把店内的营销、让利、及回馈内容向客户宣传清楚？ logo pany logo pany logo 7dc数据表格分析——潜在客户回访周报分析购车较少的的地区鱼台、泗水，是否宣传力度不够。在现有客户中c级和b级客户所占比例较大，客户近期购车欲望并不强烈根据本周回访信息反馈，卢旭的客户满意度较低，为80% logo pany logo pany logo 7dc数据表格分析——潜在客户回访月报 2月潜在客户分析表 logo pany logo pany logo 俱乐部vip专员——1月份续保客户分析 logo pany logo pany logo 俱乐部vip专员——1月份续保客户明细 logo pany logo pany logo 俱乐部vip专员——保险全新建议根据目前吉美豪2个月的数据分析，续保发现问题及建议方法。续保问题点： 1、大多保险专员在给客户电话

交流的时候均显示较为生疏，无亲近感。 2、销售及前台在交流中并无续保推广概念。续保建议： 1、俱乐部专员在一年中和客户见面。或者交流机会太少。而直接等保险快到期的时候进行续保难度较大。建议俱乐部人员。每月30日。将次月10号后的所有续保客户明细发放给销售或者售后。由销售人员或者售后人员进行专项跟进，因为只要客户到过服务站。，服务前台和客户属于直接面对面关系。可以更好的与客户交流。如销售顾问未离职，销售顾问也是较好的续保推广人群。所以俱乐部专员，有责任定时定期，将续保客户信息传达给销售或者售后。并且做好跟进回访和确定前台和销售人员是否回访。 2、每月制定相应的续保回馈策略，上报客服经理，并和名单统一发放给销售部或前台。更好的帮助2个门户做好续保推广。 logo 数据分析员——展厅效率监控表 pany logo pany logo 10分下20分下 30分上 h a b c 1 李崇崇 7 8 7 95% 21张 35% 10 4 15 5 59% 2 赵松 19 16 17 73% 38张 50% 2 5 14 18 20% 3 王龙 18 11 13 60% 25张 35% 4 2 21 9 6% 4 贾飞 14 18 13 62% 28张 30% 1 7 13 15 12 5 李冰玉 10 11 6 96% 26张 75% 1 3 8 19 15% 6 赵婷 10 7 18 71% 25张 63% 5 6 6 8 17% 7 李静 28 16 19 69% 44张 44% 1 1 13 20 3% 8 张丽华 23 29 19 60% 42张 50% 1 7 16 15 7% 9 牛草原 24 14 14 65% 34张 26% 1 7 16 15 3% 合计 153 130 126 26 38 107 119 备注：关于展厅管理内容。其中李静、张丽华、牛草原等的h级。客户判定较少。留档客户数量较多。展厅成交率。李静。牛草原只有3%需要重点指导和培训。展 厅 效 率 监 控 表序号 姓名接待时间建档率 试乘试驾级别成交率 c卡量 logo pany logo pany logo 数据分析员——用户销量分布分析经销商名称：济宁吉美豪 填表人： 202\_年车型名称: ■ec7 ■ec7-rv □ec8 用户销量分布分析区域 市区 梁山 邹城 兖州 微山 鱼台 曲阜金乡、泗水、汶上总计全年终端 218 112 96 85 53 48 36 20 668 占比 33% 17% 14% 13% 8% 7% 5% 3% 100% 总结 占比较高区域，市区、邹城、兖州、曲阜、汶上、金乡等区域。备注 本年销售还有其他区域销售14台。 logo 企划方案 pany logo pany logo 根据客服人员对客源、潜客进行的分析，企划专员制定的3月份活动方案 logo pany logo pany logo 2月份工作中发现的问题目前工作中存在的问题：客服部的前身是隶属于售后的，主要从事售后客户3dc回访的工作，经过这段时间的调整、完善其工作逐步涉及到售前和企划，涵盖较多的

数据分析部分，从单一的电话回访员转变为具备专业知识、数据分析能力的客服人员是目前客服部面临的不小的挑战。目前客服部存在的问题：一、工作人员专业知识不健全，这里指的专业知识是说除回访员的电话礼仪、电话技巧之外的应具备的能力。真正的客服人员，需要具备销售、售后的知识．能够与客户交流，才能真正做好客服工作。自身的知识局限导致客服工作不能深入开展，便使得这份工作肤浅。客服人员每次都参加服务站会议，听一些产值完成情况的分析，也应该要求参加售前的汽车知识培训也来得更有意义。二、客服部与其他部门之间分工与协作有待完善。售前的感谢信邮寄、boc检查反馈、售后的客户抱怨处理跟进等都需要各部分之间的协调配合。例如boc检查中发现的问题是不是有人跟进、改善了，责任人是谁、限定整改的期限是什么时候，有没有计划措施反馈，改进后又要反馈给谁。下一次检查还是会发现上次没有整改的问题，这样客服部的工作也失去了意义，形同虚设，打消了部分工作积极性。三、建立完善的信息反馈和处理机制和流程。这是基于第二点延伸出来的，客服部提供的这些信息是不是被利用起来了，发现的问题有没有得到改进都需要有一个信息反馈、处理机制和流程。

汽车4s店月度工作总结及月度工作计划

汽车4s店售后工作年终总结

汽车4s店企划部实习工作总结 202\_年汽车4s店财务工作总结 202\_年汽车4s店财务工作总结

第2篇：汽车4s店会计工作总结

汽车4s店会计工作总结() 目录

正文第一篇：汽车4s店工作总结 见习总结

忙忙碌碌的过了半个月，但在世茂奥迪店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况做一个总结。

13年04月我进入长沙世茂奥迪店，在综合部任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾见习来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。 我见习以后才发现，我对综合部的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的半个月，是勤奋学习的半个月。由于自己入汽车行业时间很短，要想以后在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。 回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车行业还是一个不断成长的行业，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它

成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的学习中、工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，争取以后到世茂奥迪公司工作，为公司做出贡献。

李航20xx年4月

第二篇：汽车4s店工作总结 工作总结

我是今年的5月25日来到威佳启辰焦作店的，在过去的三个月中我学到了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。

回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会： 一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。 我入职以后才发现，我对威佳的经营理念的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

工作中，面对领导的高标准、严要求，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我要带领销售顾问要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的三个月，是学习威佳理念和作风的三个月。由于自己入威佳集团的时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我深刻领悟威佳作风，并使自己得到提升。

三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。 汽车销售是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，它让我深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在展厅管理上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

冯辉20xx年9月

第三篇：汽车4s店年度工作总结 汽车4s店年度工作总结

忙忙碌碌的过了一年，但在店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。12年04月我入新乡店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一

、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。我入职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，拖这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这

个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展。回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有(请您支持：)一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做

出贡献。

第四篇：汽车4s店常见会计处理 汽车4s店常见会计处理 一、整车采购及销售

1、采购汽车，向厂家预付车款 借：预付账款 贷：银行存款

2、收到采购发票，支付余款 借：商品采购

应交税费——应交增值税（进项税额） 贷：银行存款 预付账款 ３、商品入库 借：库存商品 贷：商品采购 ４、销售汽车 （1）收到客户预收款 借：银行存款

贷：预收账款-预收车款

其他应付款-代收款项（代收客户验车费和购置税及保险费）（2）开具机动车发票

借：预收账款——预收车款（客户） 贷：产品销售收入——汽车销售收入 应交税费——应交增值税（销项税额） （3）代客户缴纳保险费和购置税 借：其他应付款——代收款项 贷：现金

（4）代客户付保险费 借：其他应付款——代收款项 贷：银行存款 ５、结转销售成本

借：产品销售成本——汽车销售成本 贷：库存商品 二、汽车装饰销售 （1）开具增值税发票 借：现金

贷：产品销售收入——汽车装饰品收入 应交税费——应交增值税（销项税） （2）结转汽车装饰品成本

借：产品销售成本——汽车装饰品成本 贷：库存商品 三、配件销售 1、配件购入

借：商品采购——配件

应交税费——应交增值税（进项税） 贷：银行存款 2、配件入库 借：库存商品 贷：商品采购－配件 ３、配件销售 借：应收账款

贷：产品销售收入——配件销售收入 贷：应交税费——应交增值税（销项税额） ４、结转配件销售成本

借：产品销售成本－汽车配件成本 贷：库存商品 四、保险理赔

1、一般关于保险公司理赔维修先挂账 借：应收账款——\*\*保险公司 贷：主营业务收入——维修收入

贷：应交税费——应交增值税（销项税额）

2、保险公司回款（保险公司回款其中有部分款是退其他修理公司的修理费）

借：银行存款

贷：应收账款——\*\*保险公司

贷：其他应付款——退其他修理公司修理费 3、退其他修理公司修理费

借：其他应付款——退其他修理公司修理费 贷：库存现金 4、结转维修成本

借：产品销售成本——维修 贷：库存商品——配件 贷：应付职工薪酬 五、售后维修 （1）收到预收维修款 借：银行存款

贷：预收账款——预收维修款 （2）开具维修发票

借：预收账款——预收维修款 贷：主营业务收入——维修收入 贷：应交税费——应交增值税（销项税） （3）结转维修成本

借：主营业务成本——维修成本 贷：库存商品 贷：应付职工酬谢

六、厂家规定的保修保养费用 （1）发生保修保养费用 借：应收账款——厂家

贷：产品销售收入——配件销售收入 贷：产品销售收入——工时收入 贷：应交税费-应交增值税（销项税） （2）收到厂家确认电传文件 借：预付账款

贷：应收账款——厂家

七、收取各种折扣、返利的会计处理

1、汽车经销企业收取汽车生产企业与汽车销售量、销售额无必然联系的返利，如广告促销费、形象反利、硬件设施返利等，附给汽车生产企业开具的普通发票，并按5%计算缴纳营业税，作会计处理如下：借：银行存款（或预付账款——某汽车生产企业）

贷：其他业务收入 应交税金——营业税

2、汽车经销企业收取汽车生产企业折扣，所收取的折扣，汽车生产企业在随货物开具的增值税发票中以负数列示，作会计处理如下：

借：库存商品——汽车（发票列示的正数） 库存商品——折扣（发票列示的负数） 应交税金——应交增值税（进项税）（

贷：预付账款——某汽车生产企业（借方科目正负相抵数）

3、汽车经销企业收取汽车生产企业折扣，所收取的折扣汽车生产企业未在随货物开具的增值税发票中以负数列示，而在销货清单中以负数列示，作会计处理如下：借：库存商品——汽车（销货清单列示的正数）库存商品——折扣（销货清单列示的负数）应交税金——应交增值税（进项税）（发票列示的增值税合计数）贷：预付账款——某汽车生产企业（借方科目正负相抵数）

4、汽车经销企业收取汽车生产企业折扣，所收取的折扣由汽车生产企业单独开具负数增值税专用发票，作会计处理如下：

借：库存商品——折扣（负数）

应交税金——应交增值税（进项税）（负数） 贷：预付账款——某汽车生产企业（负数）

5、汽车经销企业收取汽车生产企业与汽车销售量、销售额挂钩的各种返利，附给汽车生产企业开具的普通发票，作会计处理如下：

借：库存商品——折扣（负数）

应交税金——应交增值税（进项税）（负数） 贷：预付账款——某汽车生产企业（负数） 6、每月转销“库存商品——折扣”的核算

当月应转销“库存商品——折扣”金额的计算当月应转销折扣金额=[（月初库存折扣+当月增加折扣）/（月初库存量+当月购进量）]×当月销售量

借：产品销售成本（负数） 贷：库存商品——折扣（负数） 第：汽车4s店客服部工作总结总结 logo客服部数据表格分析岗位表格案内容

1、3dc岗位表格

2、7dc3、保险vip专员表格分析

5、

数

据

4、售后企划人员方分

析

员

表

格logocompanylogocompanylogo3dc数据表格分析——3dc周报3dc数据周报。本周客户反映问题大都集中在服务质量方面，细节性的服务有待完善。logocompanylogocompanylogo3dc数据表格分析——3dc月报3dc常规数据月报表。通过本月回访发现服务质量及维修、保养完成的质量仍是客户主要抱怨点，服务站要尽量提升一次性修复率，完善服务流程，真正做到“时刻对品牌负责，永远让客户满意”logocompanylogocompanylogo3dc数据表格分析——前台生产力分析通过对一月份活动的进站车辆消费情况进行分析，发现李宁挖掘首保客户消费的能力比较突出，高出伊迎杰26%。单车产值299元有效进站398台次前台消费率66%月均产值118957元服务顾问接待类型数量消费数消费率xx0＞x＞01xx0＞x＞xx020xx＞x＞1xx0李宁1xx免保331856%87145例保、小修（含索赔）1338967%伊迎杰175免保xx9xx%74205例保、小修（含索赔）128xxxx%1月份单车产值环比上月223元提高了34%logocompanylogocompanylogo3dc数据表格分析——3月份客源规划根据3dc回访员的客源分析，售后针对性的开展一些列活动。3月份主要针对帝豪汽车3.15车维修质量服务月的厂家要求，对一次性未修复的车辆进行排查，设立免费故障诊断服务，吸引客户进站logocompanylogocompanylogo7dc数据表格分析——潜在客户回访周报通过本周的潜客回访发现价格仍是影响客户未购车的主导因素，销售顾问有没有把店内的营销、让利、及回馈内容向客户宣传清楚？logocompanylogocompanylogo7dc数据表格分析——潜在客户回访周报分析购车较少的的地区鱼台、泗水，是否宣传力度不够。在现有客户中c级和b级客户所占比例较大，客户近期购车欲望并不强烈根据本周回访信息反馈，卢旭的客户满意度较低，为xx%logocompanylogocompanylogo7dc数据表格分析——潜在客户回访月报

2月潜在客户分析表logocompanylogocompanylogo俱乐部vip专员——1月份续保客户分析logocompanylogocompanylogo俱乐部vip专员——1月份续保客户明细logocompanylogocompanylogo俱乐部vip专员——保险全新建议根据目前吉美豪2个月的数据分析，续保发现问题及建议方法。续保问题点：1、大多保险专员在给客户电话

交流的时候均显示较为生疏，无亲近感。2、销售及前台在交流中并无续保推广概念。续保建议：1、俱乐部专员在一年中和客户见面。或者交流机会太少。而直接等保险快到期的时候进行续保难度较大。建议俱乐部人员。每月xx日。将次月10号后的所有续保客户明细发放给销售或者售后。由销售人员或者售后人员进行专项跟进，因为只要客户到过服务站。，服务前台和客户属于直接面对面关系。可以更好的与客户交流。如销售顾问未离职，销售顾问也是较好的续保推广人群。所以俱乐部专员，有责任定时定期，将续保客户信息传达给销售或者售后。并且做好跟进回访和确定前台和销售人员是否回访。2、每月制定相应的续保回馈策略，上报客服经理，并和名单统一发放给销售部或前台。更好的帮助2个门户做好续保推广。logo数据分析员——展厅效率监控表companylogocompanylogo10分下20分下xx分上habc1李崇崇78795%21张35%10415559%2赵松19161773%38张xx%25141820%3王龙181113xx%25张35%422196%4贾飞14181362%28张xx%171315125李冰玉1011696%26张75%1381915%6赵婷1071871%25张63%566817%7李静28161969%44张44%1113203%8张丽华232919xx%42张xx%1716157%9牛草原24141465%34张26%1716153%合计1531xx1262638107119备注：关于展厅管理内容。其中李静、张丽华、牛草原等的h级。客户判定较少。留档客户数量较多。展厅成交率。李静。牛草原只有3%需要重点指导和培训。展厅效率监控表序号姓名接待时间建档率试乘试驾级别成交率c卡量logocompanylogocompanylogo数据分析员——用户销量分布分析经销商名称：济宁吉美豪填表人：20xx年车型名称:■ec7■ec7-rv□ec8用户销量分布分析区域市区梁山邹城兖州微山鱼台曲阜金乡、泗水、汶上总计全年终端218112968553483620668占比33%17%14%13%8%7%5%3%1xx%总结占比较高区域，市区、邹城、兖州、曲阜、汶上、金乡等区域。备注本年销售还有其他区域销售14台。logo企划方案companylogocompanylogo根据客服人员对客源、潜客进行的分析，企划专员制定的3月份活动方案logocompanylogocompanylogo2月份工作中发现的问题目前工作中存在的问题：客服部的前身是隶属于售后的，主要从事售后客户3dc回访的工作，经过这段时间的调整、完善其工作逐步涉及到售前和企划，涵盖较多的

数据分析部分，从单一的电话回访员转变为具备专业知识、数据分析能力的客服人员是目前客服部面临的不小的挑战。目前客服部存在的问题：一、工作人员专业知识不健全，这里指的专业知识是说除回访员的电话礼仪、电话技巧之外的应具备的能力。真正的客服人员，需要具备销售、售后的知识．能够与客户交流，才能真正做好客服工作。自身的知识局限导致客服工作不能深入开展，便使得这份工作肤浅。客服人员每次都参加服务站会议，听一些产值完成情况的分析，也应该要求参加售前的汽车知识培训也来得更有意义。二、客服部与其他部门之间分工与协作有待完善。售前的感谢信邮寄、boc检查反馈、售后的客户抱怨处理跟进等都需要各部分之间的协调配合。例如boc检查中发现的问题是不是有人跟进、改善了，责任人是谁、限定整改的期限是什么时候，有没有计划措施反馈，改进后又要反馈给谁。下一次检查还是会发现上次没有整改的问题，这样客服部的工作也失去了意义，形同虚设，打消了部分工作积极性。三、建立完善的信息反馈和处理机制和流程。这是基于第二点延伸出来的，客服部提供的这些信息是不是被利用起来了，发现的问题有没有得到改进都需要有一个信息反馈、处理机制和流程。

本站推荐其他精彩

第3篇：4S店售后会计工作总结

-----年售后服务部工作总结

售后服务，是现代汽车维修企业服务的重要组成部分。售后服务是窗口，是公司整车销售的后盾和保障，今年又迎来了自---年成立以来的售后维修高峰，为此，对售后服务部门提出了更高的要求。做好售后服务，不仅关系到产品的质量、完整性，更关系到客户能否得到真正的、完全的满意。我公司对售后服务的一贯注重和支持，使得售后服务部的工作开展有了可靠保障。结合前几年总体运行情况来看，今年我们售后部较前几年都取得了可喜的成绩。

售后部年终各项数据统计

一、进厂车辆台次：

二、维修总产值：

三、pdi

三、车间工时产值：

四、csi: 在csi调查中， “20项因子平均平均得分”从第一季度的81.95分到第四季度 80分

在服务流程的平均落实度上，也由一季度的79.09分，提升到了第四季度的94.09 在公司各位领导的指导和正确领导下，以及公司各位员工的辛勤劳动和共同努力，售后工作取得了显著的成果。特别是在六月份后，在新的领导班子的领导下，售后业绩显著 。在完成公司下达的目标计划方面，取得了飞跃的提升，尤其csi成绩的提高更是显著，第三季度获得了郑州日产的提升奖励。在这年里主要从以下方面开展了工作：

一、维修接待前台：

1、客户管理细化，确定并重点服务忠诚客户。将保险与索赔交由专人负责，大大的提高了工作效率和客户的满意度。针对索赔件的保管，站上安排了专门的索赔件保管室，为索赔人员对 篇二：汽车4s店年度财务工作总结

汽车4s店年度财务工作总结

本年度我4s店在以销售、售后、市场三大部门为主力，通过一年的坚持不懈，己将

我们东风风神s30及h30品牌汽车的销量从零市场提升到202\_台以上，随着我省本品牌汽车保有量的上升，为我公司后期的运营打下坚实的基础。而财务部的工作主要是围绕销售和售后做好日常的整车收款、售后维修结算收款、成本费用核算，以及日常经营的财务收支及管理等工作。

一、财务核算和财务管理工作

1、财务核算工作是财务部大量的基础工作，资金的结算与安排，费用的稽核与报销，

会计核算与结转，会计报表的编制，这些工作每天随着经营工作的展开相对较为繁重。做为财务人员我们除上述工作外，每月按时按质完成本公司税务的纳税申报工作，以及每月为公司领导做好本公司财务状况和各项财务报表及费用分析，让公司领导能随时撑握本公司的一切销售及财务信息。

2、搭建财务核算体系实行会计电算化。年初我部门和金碟财务软件公司取得联系，在

一周时间内快速完成了胜和公司财务软件的数据初始化工作，以及以前年度大量的数据录入工作，为202\_年的财务电算化工作打下良好的基础。实行财务电算化，使财务人员从繁杂的手工记账工作中解脱出来，大大提高了工作效率及财务数据的准确性。

3、推进财务信息化管理。本年度我部门施实了网银工作及网上发票认证和申报工作。

一方面我们先后开通了民生银行、浙商银行、工商银行等网银系统，实现足不出户便能进行资金收付工作，高效便捷。另一方面因为我公司是增值税一般纳税人，每月增值税票必须去国税局进行增值税票进项认证工作，这也是每个增值税一般纳税人必做的工作。但由于东风厂家每月月底统一开票，而厂家距我公司距离较远，势必造成发票不能在当月到达我公司致使我公司进项发票不能及时认证，而影响纳税工作。针对这一问题我部门在本年度申办了龙山税友的网上发票认证及网上申报系统，通过学习现在我们在本公司便能正常实行认证和申报工作，成功率和正确率为100%，此项工作的三大好处：

1、解决了厂家发票滞后而给我公司造成的不能当月及时认证进项发票而多缴大额税款，为增值税抵扣扫清障碍，节约了运营成本。

2、解决了财务人员反复去税务局认证发票而占用的有效工作时间。

3、减少了每次去税务局的汽车燃油费及汽车磨损。

4、成功进行资金运作。本年度通过努力我们取得了武汉招商银行1000万的授信额度，众所周知4s店的整车销售主要是资金的管理、销售的统计、库存的核实与厂家返利的核对

等工作。而整车采购的资金来源主要有两部分：一部分是自有资金，一部分是三方协议的贷

款资金。三方协议的贷款资金是由厂家、经销商、银行签订的贷款协议，经销商以20%的

自有资金和80%银行贷款资金从厂家购车，80%的银行贷款资金以车合格证质押给银行，经

销商还银行贷款后银行将合格证归还于经销商。

⑴每做一次贷款，财务人员得核算我们做多少贷款合适？还要根据自身情况给厂家和

银行报订车计划，质押在银行的合格证我们得做台账，登记车架号，发动机号，车辆型号，

车辆价格等一系列信息，以保证质押在银行的合格证与4s店库存信息动态保存一致。

⑵在客户订车时，如果存在是银行质押的合格证，财务人员就得在客户订车的第一时

间来计算赎证所需资金，第一时间和银行预约准备换取合格证，在最短的时间内给银行办款

赎回质押合格证，以免时间拖延给客户带来不便。 在实际管理中三方协议的贷款资金进行控制和管理比较难，运用过程中更要注意资金

的周转率，资金在途时间的长短，存货的周转速度以及与厂家订购车辆的类型及型号、企业

融资能力的强弱等，要针对自身情况量力而行，使资金状况达到最优。而以上资金运作的成

功归属于财务部各人员在做了大量的基础工作和财务经理的准确判断和决策。本年度我们三

方协议贷款金额高达202\_万元，而资金成本仅为7.9万元，很大程度缓解了我公司的资金

压力。 (转载于:4s店售后会计工作总结)

二、处理公司内部和外部财税关系

财务部除要认真负责的处理公司内部财务关系外，还与各主管税务机关，开户银行保

持良好的税企银企关系，以便公司在需要时能够得到以上相关部门的帮助和指导。

三、能协助其它各部门工作

财务部除了干好自己的本职工作外，能积极配合其它各部门工作，国庆车展给予销售

部门极大的支持，8月初期和售后部门配合实行了一年一度的售后备件、设备及工具盘点工

作，及时指出问题给予解决问题的建议。财务部最大的精神就是团队协作精神，我们坚信， 我们在协助别的部门的同时，势必会换回同等的协作，如此产生连锁的良性循环，我们财务

部每位员工也都在不断的学习与部门，领导之间的有效沟通，公司的机构分布就像一张网，

每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系，所以我们相信精神可以营造环境、

而环境可以铸造团队的精神。

以上为胜和公司财务部202\_年的主要工作，虽然我们花了大量的时间和精力在力求

工作的尽善尽美，但在实际工作中却还存在很多需要改善和不足的地方，如我们应在做好基

础财务工作的同时提高财务管理意识，为公司的整个营运管理提供更多有用的财务分析和见

议，为公司管理层提供与决策有关的相关财务数据和信息。我们所有财务部人员将再接再厉，

为公司的发展尽自己最大的努力！

财务部 202\_年1月22日篇三：4s店售后服务上半年工作总结及下半年工作计划 4s店售后服务上半年工作总结及下半年工作计划

众所周知，目前娄底的4s店如雨后春笋般迅速增长，随之人们消费观念的越来越理性及成熟，对要求也越来越高。弹指一挥间，转眼间半年过去，在过去半年中我们看到了市场经济的残酷性，作为娄底宇森汽车

销售有限公司也在经受着市场的严峻考验，但我别克售后部顶住压力在公司领导及全体干部员工共同努力下仍较好的完成上半年各项工作任务。

以下是我对我部202\_年上半年业绩的的分析报告：

一、别克售后的经营状况 202\_年别克售后的年终任务是xx万，截止202\_年6月底我们实际完成产值为xx元,，完成全年计划的xx%，与年初的预计是基本吻合的。

其中总进厂台数为xx台,车间总工时费为xx元(机修:xx元,钣金:xx元,油漆:xx元),我们的配件销售额为xx元,其中材料成本(不含税)为xx元，材料毛利为xx元，已完成了全年配件任务的xx%。

二、物业维修成本

为了严格控制费用的支出，我们别克售后部制定了完整的物业的设备检修制度，定时对所有的物业的设备进行检查，发现问题及时解

决问题，避免问题由小变大，造成更大的损失。故上半年我们别克售后的物业及设备的维修费用仅有xx元，这是因大家的共同努力才使得物业维修费用不但不超标，并有节约。

三、人才资源现状

现在许多公司都普遍存在人员流动性较大及人力资源配发等问题，我别克售后现在全体工作人员为xx人，其中管理人员为xx人，员工为xx人（除管理人员外，前台接待为xx人，机修人员为xx人，钣喷为x人，仓管及保洁各x人）以上人员并不包括实习生，我别克售后也同样面临着关键岗位人员缺失等问题。故下半年我们将继续加强对员工各方面的培训及领导，从企业内部培训并发掘新的人才，能更好的为公司服务。 202\_年上半年所存问题及下半年的工作计划：

一、总结上半年工作，因前台接待人员及机修人员的专业知识不够专业和广泛，服务细节有所欠缺，在与客户接触时，他们有时无法提供顾客所需要的服务，甚至让顾客产生不信任感。所以我们需继续加强对前台接待人员及机修人员的专业知识培训，提高业务能力，加强技术水平；在服务过程中，服务人员应做到换位思考，替客户着想，为顾客提供实在的服务，向顾客提出建设性的建议，使我们的服务能够让客户更加满意。

二、以往我们售后因前台及车间的各项标准流程不是十分到位，且工作人员面对工作时并不是十分细心，致使在一些可避免的工作细节上 犯错误，故在下半年我们需增强管理人员、职工对工作的责任心，让职工知道目前企业现状和未来规划，及市场和未来走势，让他们意识到自己的稳定工作和收入公司的的企业发展是直接挂勾，从而使得员工们由被动变主动。从现在的服务行业来看，公司想长期稳定的发展，服务是重中之重。前台接待是别克售后对外窗口，前台接待人员的一举一动，代表着别克售后部的形象，所以我们必为别克售后部乃至企业树立良好形象，在客户心目中得到认可，这样我们企业才能继续发展壮大下去。

三、从营销策略上，上半年别克售后部在忠诚客户维系上有所不足，客户在不断新增时也有着一定量的流失，所以下半年我们必须培养和维护一批长期稳定与我们合作的老客户，发展新的忠诚客户。我们会从日常工作中给这些客户真正的关心，当然照顾是建立在互惠互利的基础上，只有这样我们在市场好与坏的时候，我们都能度过，让这部分客户始终跟着我们走，真正做到“比你更关心你”。

四、价格合理化。价格的高低也是左右客户进厂的重要因素之一，而为客户提供更优质的服务和合理的价格，并且时时刻刻从客户的角度出发制定合理的维修方案，从而为客户省钱，进而超越客户期望值。

五、在目前市场环境下，各企业都处于微利或赔钱的状态下，这就需要我们企业每一名管理人员、员工节支降耗，为企业节约每一分钱，做为别克售后应从招待费、日常工作用品等方面中进行节约。

六、加强5s管理，坚持对机器设备的定期维护，及时发现损坏或无法正常运作的设备并进行修理，从而提高车间的整体运作效率，降低

成本。

七、面对上海通用对我司的明察暗访，我们应努力打造一支上下团结，和谐有凝聚力的团队。遇事大家必须心往一处想，劲往一处使，我们共同想办法、拿措施，解决问题，度过难关。

最后请公司各位领导放心，别克售后部一定确保全年的工作任务，争取超额完成202\_年公司下达的工作任务。篇四：汽车4s店售后年终总结

年终总结

结合202\_年售后维修总体运行来看，售后部基本实现在年初拟定的计划，客户的的承认是对我们工作的鼓励，批评建议是对工作改进的方向，为了更好的完成工作，总结经验，现对售后服务总的工作总结如下：

1、202\_年度售后服务部的运营状况202\_年售后部营业额：xx 万余元。毛利：xx万余元平均单车营业额：xx元。202\_年共进 厂xx辆其中润保xx辆。（具体数据，可根据部门实际情况。）

二、不足之处

售后服务部成立时司较短，新成员较多制度不够完善，现场实践经验较为欠缺我们必须坚持加强现场实践的力度在实践中培养增强 各种业务水平，同时要争取工作的主动性提高责任心、专业心，加 强工作效率、提高工作质量。

要树立真正的主人翁思想心往处想劲往处使积极主动共同服务于公司的各项工作中。为公司更好的发展为更好地服务服务汽车贡献自己的微薄之力。

三、202\_年售后服务部的工作计划

确定并重点服务忠诚客户，随着辖区保有量的增加耨服务做细、做精提高客户满童度减少客户流失特别是忠诚客户的流失显得由为

一、客户管理细化

1、根据客户回厂次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标 找出我们的忠诚客户作为我们的重点维护对象。

2、通过对流失客户回访及分析找出客户流失的内在原因及改进措

3、对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知让客户 受到特殊待遇增加客户对专营店的依藏感和归属感。

二、预约率

人厂台次的增加导致维修高峰期时客户等待时间长和车间超负荷工作需通过预约工作合理调配，减少客户等待时间。

三、资源共享、良性竞争

在客户、索赔、备件方面同其他店进行资源共享促进良性竞争．减 少客户的流失及资源浪费，形成备件、技术互动的信息平台提高整 体的战斗力。

四、人员培训

随着车用新技术不断应用更新换代周期缩短及客户期望值的提高，人员素质级战斗力须相应提高个台阶对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

1、加大培训工作的频次分为定期和不定期的培训考核。

2、注重理论与实际工作相结合的培训对接待注重产品基本知识和 实实践操作相结合特别是实际接待能力的考核。维修技师注重操作 技能和常规故障排除能力的培训提高员工的整体战斗力。

五、增加维修人员。

随着保有量增加和回厂频次的增加在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时置当增加维修人员数量。

六、团队建设

1、目标和表现形式以公平、公正、公开为原则坚持只有团队利益 最大化才能确保个人利益最大化本售后维修组织培训及考核营 造学习氛围提升员工服务理念及个人技能进行职业道德、服务理 念、主人翁童识培训塑造员工服务的工作态度注重细节问题的发 掘促使员工王动提高自身素质。

2、实施手段及措施采用将所有培训及考核资料纳入员工个人档案 团队意识直接与员工个人收入挂钩、团队意识强者优先考虑外出培 训、职称晋升、福利等优惠。 总的来讲新的一年是富有挑战的年。为努力实现公司质量目标， 售后服务部已经做好了迎接挑战的准备，也有信心把服务做得更好。

第4篇：4S店售前会计工作总结

汽车4s店年度财务工作总结

本年度我4s店在以销售、售后、市场三大部门为主力，通过一年的坚持不懈，己将

我们东风风神s30及h30品牌汽车的销量从零市场提升到202\_台以上，随着我省本品牌汽车保有量的上升，为我公司后期的运营打下坚实的基础。而财务部的工作主要是围绕销售和售后做好日常的整车收款、售后维修结算收款、成本费用核算，以及日常经营的财务收支及管理等工作。

一、财务核算和财务管理工作

1、财务核算工作是财务部大量的基础工作，资金的结算与安排，费用的稽核与报销，

会计核算与结转，会计报表的编制，这些工作每天随着经营工作的展开相对较为繁重。做为财务人员我们除上述工作外，每月按时按质完成本公司税务的纳税申报工作，以及每月为公司领导做好本公司财务状况和各项财务报表及费用分析，让公司领导能随时撑握本公司的一切销售及财务信息。

2、搭建财务核算体系实行会计电算化。年初我部门和金碟财务软件公司取得联系，在

一周时间内快速完成了胜和公司财务软件的数据初始化工作，以及以前年度大量的数据录入工作，为202\_年的财务电算化工作打下良好的基础。实行财务电算化，使财务人员从繁杂的手工记账工作中解脱出来，大大提高了工作效率及财务数据的准确性。

3、推进财务信息化管理。本年度我部门施实了网银工作及网上发票认证和申报工作。

一方面我们先后开通了民生银行、浙商银行、工商银行等网银系统，实现足不出户便能进行资金收付工作，高效便捷。另一方面因为我公司是增值税一般纳税人，每月增值税票必须去国税局进行增值税票进项认证工作，这也是每个增值税一般纳税人必做的工作。但由于东风厂家每月月底统一开票，而厂家距我公司距离较远，势必造成发票不能在当月到达我公司致使我公司进项发票不能及时认证，而影响纳税工作。针对这一问题我部门在本年度申办了龙山税友的网上发票认证及网上申报系统，通过学习现在我们在本公司便能正常实行认证和申报工作，成功率和正确率为100%，此项工作的三大好处：

1、解决了厂家发票滞后而给我公司造成的不能当月及时认证进项发票而多缴大额税款，为增值税抵扣扫清障碍，节约了运营成本。

2、解决了财务人员反复去税务局认证发票而占用的有效工作时间。

3、减少了每次去税务局的汽车燃油费及汽车磨损。

4、成功进行资金运作。本年度通过努力我们取得了武汉招商银行1000万的授信额度，众所周知4s店的整车销售主要是资金的管理、销售的统计、库存的核实与厂家返利的核对

等工作。而整车采购的资金来源主要有两部分：一部分是自有资金，一部分是三方协议的贷

款资金。三方协议的贷款资金是由厂家、经销商、银行签订的贷款协议，经销商以20%的

自有资金和80%银行贷款资金从厂家购车，80%的银行贷款资金以车合格证质押给银行，经

销商还银行贷款后银行将合格证归还于经销商。

⑴每做一次贷款，财务人员得核算我们做多少贷款合适？还要根据自身情况给厂家和

银行报订车计划，质押在银行的合格证我们得做台账，登记车架号，发动机号，车辆型号，

车辆价格等一系列信息，以保证质押在银行的合格证与4s店库存信息动态保存一致。

⑵在客户订车时，如果存在是银行质押的合格证，财务人员就得在客户订车的第一时

间来计算赎证所需资金，第一时间和银行预约准备换取合格证，在最短的时间内给银行办款

赎回质押合格证，以免时间拖延给客户带来不便。 在实际管理中三方协议的贷款资金进行控制和管理比较难，运用过程中更要注意资金

的周转率，资金在途时间的长短，存货的周转速度以及与厂家订购车辆的类型及型号、企业

融资能力的强弱等，要针对自身情况量力而行，使资金状况达到最优。而以上资金运作的成

功归属于财务部各人员在做了大量的基础工作和财务经理的准确判断和决策。本年度我们三

方协议贷款金额高达202\_万元，而资金成本仅为7.9万元，很大程度缓解了我公司的资金

压力。

二、处理公司内部和外部财税关系

财务部除要认真负责的处理公司内部财务关系外，还与各主管税务机关，开户银行保

持良好的税企银企关系，以便公司在需要时能够得到以上相关部门的帮助和指导。

三、能协助其它各部门工作

财务部除了干好自己的本职工作外，能积极配合其它各部门工作，国庆车展给予销售

部门极大的支持，8月初期和售后部门配合实行了一年一度的售后备件、设备及工具盘点工

作，及时指出问题给予解决问题的建议。财务部最大的精神就是团队协作精神，我们坚信，

我们在协助别的部门的同时，势必会换回同等的协作，如此产生连锁的良性循环，我们财务

部每位员工也都在不断的学习与部门，领导之间的有效沟通，公司的机构分布就像一张网，

每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系，所以我们相信精神可以营造环境、

而环境可以铸造团队的精神。

以上为胜和公司财务部202\_年的主要工作，虽然我们花了大量的时间和精力在力求

工作的尽善尽美，但在实际工作中却还存在很多需要改善和不足的地方，如我们应在做好基

础财务工作的同时提高财务管理意识，为公司的整个营运管理提供更多有用的财务分析和见

议，为公司管理层提供与决策有关的相关财务数据和信息。我们所有财务部人员将再接再厉，

为公司的发展尽自己最大的努力！

财务部 202\_年1月22日篇二：202\_年汽车4s店财务工作总结 202\_年汽车4s店财务工作总结

本人曾经在一家4s店担任会计工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4s店经营某品牌汽车，业务首要有两项：一是该品牌汽车的整车销售；二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店首要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些疑问揭晓 自身的一点见解。

该公司售后服务业务包含汽车零配件的销售、维修费用等，由于是通常纳税人所以执行17%增值税率，通常备件的利润率保持在20%左右，备件采购从该品牌汽车的生产厂家处采购，支付17%的进项税额。为了能够降低增值税税额，该公司计划把售后服务业务分离出去，办理一个小规模纳税人的营业执照，按照6%的小规模纳税人征收率纳税，但是本人认为这是不可取的，原由如下：

假设单以备件销售业务为例,本月采购备件1,000件，每件10元，共计10,000元。本月同时销售备件1,000件，每件保持利润率为20%，即售价为12元/件，以上金额均为不含税，通过银行存款结算，现在分别计算在通常纳税人和小规模纳税人情况下本月所须要支付的增值税额以及会计处理。

一、通常纳税人下

购买时，增值税进项税额=1,000\*10\*17%=1,700元

账务处理 借：库存商品 10,000 应交税费-应交增值税（进项税额） 1,700 贷：银行存款 11,700 销售时，增值税销项税额=1,000\*12\*17%=2,040元

账务处理， 借：银行存款 14,040 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税（销项税额） 2,040 结转成本， 借：主营业务成本 10,000 贷：库存商品 10,000 本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,040-1,700=340元

二、小规模纳税人情况下

购买时支付价款=1,000\*10\*(1+17%)=11,700元

单价产品成本=11,700/1,000=11.7元/件

账务处理 借：原材料 11,700 贷：银行存款 11,700 销售时，销售收入=数目 \*单价=1,000\*12=12,000元

应交增值税额=销售收入\*售价\*6%=1,000\*12\*6%=720元 账务处理 借：银行存款 12,720 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税 720 结转成本 借：主营业务成本 11,700 贷：库存商品 11,700 本月应交纳增值税额为720元

第三，应交增值税额比较

差额比较=小规模纳税人应交增值税额- 通常纳税人应交增值税额=720-340=380元 比例比较=小规模纳税人应交增值税额/通常纳税人应交增值税额=720/340=2.12 通过以上比较，该4s店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。篇三：202\_年汽车4s店财务工作总结 202\_年汽车4s店财务工作总结

本人曾经在一家4s店担任会计工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4s店经营某品牌汽车，业务主要有两项：一是该品牌汽车的整车销售；二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店主要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些问题发表自己的一点看法。

该公司售后服务业务包括汽车零配件的销售、维修费用等，由于是一般纳税人所以执行17%增值税率，一般备件的利润率保持在20%左右，备件采购从该品牌汽车的生产厂家处采购，支付17%的进项税额。为了能够减少增值税税额，该公司计划把售后服务业务分离出去，办理一个小规模纳税人的营业执照，按照6%的小规模纳税人征收率纳税，但是本人认为这是不可取的，原因如下：

假设单以备件销售业务为例,本月采购备件1,000件，每件10元，共计10,000元。本月同时销售备件1,000件，每件保持利润率为20%，即售价为12元/件，以上金额均为不含税，通过银行存款结算，现在分别计算在一般纳税人和小规模纳税人情况下本月所需要支付的增值税额以及会计处理。

一、一般纳税人下

购买时，增值税进项税额=1,000\*10\*17%=1,700元

账务处理 借：库存商品 10,000 应交税费-应交增值税（进项税额） 1,700 贷：银行存款 11,700 销售时，增值税销项税额=1,000\*12\*17%=2,040元

账务处理， 借：银行存款 14,040 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税（销项税额） 2,040 结转成本， 借：主营业务成本 10,000 贷：库存商品 10,000 本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,040-1,700=340元

二、小规模纳税人情况下

购买时支付价款=1,000\*10\*(1+17%)=11,700元

单价产品成本=11,700/1,000=11.7元/件

账务处理 借：原材料 11,700 贷：银行存款 11,700 销售时，销售收入=数量\*单价=1,000\*12=12,000元 应交增值税额=销售收入\*售价\*6%=1,000\*12\*6%=720元 账务处理 借：银行存款 12,720 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税 720 结转成本 借：主营业务成本 11,700 贷：库存商品 11,700 本月应交纳增值税额为720元

第三，应交增值税额比较

差额比较=小规模纳税人应交增值税额- 一般纳税人应交增值税额=720-340=380元

比例比较=小规模纳税人应交增值税额/一般纳税人应交增值税额=720/340=2.12 通过以上比较，该4s店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。篇四：汽车4s店财务年终工作总结

汽车4s店财务年终工作总结

本人曾经在一家4s店担任会计工作，虽然时间短但是还是觉得有一些东西值得总结的。该4s店经营某品牌汽车，业务主要有两项：一是该品牌汽车的整车销售；二是提供售后维修和服务业务。由于本人在该店主要是核算售后服务这一部分业务，仅就在工作遇到一些问题发表自己的一点看法。

该公司售后服务业务包括汽车零配件的销售、维修费用等，由于是一般纳税人所以执行17%增值税率，一般备件的利润率保持在20%左右，备件采购从该品牌汽车的生产厂家处采购，支付17%的进项税额。为了能够减少增值税税额，该公司计划把售后服务业务分离出去，办理一个小规模纳税人的营业执照，按照6%的小规模纳税人征收率纳税，但是本人认为这是不可取的，原因如下：

假设单以备件销售业务为例,本月采购备件1,000件，每件10元，共计10,000元。本月同时销售备件1,000件，每件保持利润率为20%，即售价为12元/件，以上金额均为不含税，通过银行存款结算，现在分别计算在一般纳税人和小规模纳税人情况下本月所需要支付的增值税额以及会计处理。

一、一般纳税人下

购买时，增值税进项税额=1,000\*10\*17%=1,700元

账务处理 借：库存商品 10,000 应交税费-应交增值税（进项税额） 1,700 贷：银行存款 11,700 销售时，增值税销项税额=1,000\*12\*17%=2,040元

账务处理， 借：银行存款 14,040 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税（销项税额） 2,040 结转成本， 借：主营业务成本 10,000 贷：库存商品 10,000 本月应交增值税=销项税额-进项税额=2,040-1,700=340元

二、小规模纳税人情况下

购买时支付价款=1,000\*10\*(1+17%)=11,700元

单价产品成本=11,700/1,000=11.7元/件

账务处理 借：原材料 11,700 贷：银行存款 11,700 销售时，销售收入=数量\*单价=1,000\*12=12,000元 应交增值税额=销售收入\*售价\*6%=1,000\*12\*6%=720元 账务处理 借：银行存款 12,720 贷：主营业务收入 12,000 应交税费-应交增值税 720 结转成本 借：主营业务成本 11,700 贷：库存商品 11,700 本月应交纳增值税额为720元

第三，应交增值税额比较

差额比较=小规模纳税人应交增值税额- 一般纳税人应交增值税额=720-340=380元

比例比较=小规模纳税人应交增值税额/一般纳税人应交增值税额=720/340=2.12 通过以上比较，该4s店将售后服务部门建立小规模纳税人单独核算，在增值税交纳上并不具有优势。篇五：汽车4s店财务试用期工作总结 汽车4s店财务试用期工作总结

转眼间，我来xx已有三个月了。通过三个月的试用期工作，自己学到很多，遇到很多的困难，也出了不少的错误。在这里首先感谢陶经理的关心、帮助与培养，感谢财务与其他部门同事们的帮助与指导。

（一）个人主要有以下几点认识和体会：

1、通过三个月的历练，自身的组织协调能力得到锻炼，沟通能力和水平得到提高。就以每月的值班表为例，刚开始以为做一个值班表是一件很简单的事，但我清晰的记得第一次独立把五月份的值班表做出来的时候，出了很多的问题，才发现并不像想象中的那样简单，要兼顾各方面的利益，既保证周六周日有员工值班又要保证值班员工的休息时间，调节好财务部每位员工都有同等的工作时间和休息时间。

2、实际的工作中让我更深刻的理解书本的知识。在用用友做账的时候，顾客买车的车款，做“借：预收账款/新车预收款/新车”“贷：主营业务收入/新车收入/东风日产/（\*\*车型），应交税金/应交增值税/销项税额”，然后结转车款存入银行。在这过程中让我明白为什么做“预收账款”而不做“预付账款”，是做“销项税”而不是“进项税”。

3、入职培训对一个新员工来说非常重要。由于我来xx的时候，由于各方面的原因，我的入职培训相对其他的员工来说少了很多，但我没有因为培训少了而放弃向其他同事学习的机会，开机动车发票看似很简单的工作，业代把填好的开票申请单和出库单，然后对照他们送来的单据开票，就这样我也出了很多的错误，由于个人的不够细心和业代检查的疏忽，出现问题最大的还是车款的金额。经历了几次这样的事情之后，首先自己在开票时一点要认真，其次要求业代认真检查。还有悦达过来开票如果出示的是手写的出库单一定要有会计的签字，否则不给予开票。

4、做财务方面的工作本身就有很大的风险。那是我第一次参加周末值班，第一次值班我就出了错误，顾客的维修保养费是785元，顾客是刷卡消费的，

我当时不知为何帮顾客刷了455元，事后发现少收了330元，由于是第一次接触到这样的情况，也不知道该怎么处理。当时心里就比较的乱，幸好晓春和我一起值班，她让我给顾客打电话。顾客是一位通情达理的人，款项我是顺利的追回了。我当时给陶经理打电话的时候生怕他责备我，相反他并没有责怪我，而是对我说了一些鼓励的话，经历了这件事帮助我对风险意识的形成和提高。做财务一定要细心、谨慎。

5、工作中要常怀感恩的心、感激之情。感谢经理给我历练的机会。没有主管的信任，没有这么多历练的机会，就没有我成长进步的空间。因此，我非常感激主管的栽培，始终带著一颗感恩的心投入工作，珍惜每一次历练的机会，认真、专注、负责地去做。

6、团队合作精神是“克敌制胜”的法宝。任何一个人离开团队的支持，既便有再大的本事，也难以取得长久的成功。同事之间要相互帮助、相互配合，每月的值班表能得到很好的执行，是同事们的对我工作的很好支持。一位同事不在，他人顶替上来，将其工作漂亮的完成，这就是团队精神。这也是企业的核心价值观之一。

7、xx是一所大学校。工作中学习无止境、创新无止境。在xx九年的发展历程中，形成了一整套完备的系统，各项工作流程非常清楚，大到管理制度、企业文化，小到每一项工作、每一个流程，都是我学习的机会。我个人认为做工作很简单，但是要把简单的工作做好，做到让大家都满意就不是那么容易了。如何顺应同事心声，推陈出新，激发大家的参与热情，这就需要在工作方法的创新上下功夫。 (二)未来的发展愿景

1、继续学习，积累经验，为服务xx、服务同事打下坚实基础。

2、配合经理，服从管理，向同事学习，各方面争做同事的楷模。

3、立足本职，扎实工作，为xx的发展壮大贡献自己的一份力。

4、专注重复，挑战自我，力求创新。

今天，我由一名新人成长为一名正式的xx员工，再次感谢陶经理对我的关心、帮助、培养，感谢！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！