# 4s店个人工作年终总结700字

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-05-20

*工作总结是什么？从字面意思就能够看出来工作总结是一种什么样的文体了。工作总结就是你上班的时候以一个周期循环而写的一篇文章，主要是以月度、季度、半年度而写的一篇工作总结。以下是工作总结频道为你整理的《4s店个人工作年终总结700字》，希望你喜...*

工作总结是什么？从字面意思就能够看出来工作总结是一种什么样的文体了。工作总结就是你上班的时候以一个周期循环而写的一篇文章，主要是以月度、季度、半年度而写的一篇工作总结。以下是工作总结频道为你整理的《4s店个人工作年终总结700字》，希望你喜欢！

>【篇一】

　　转眼间，我来xx4S店已经大半年。这半年间，从一个什么都不知道的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台。

　　这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

　　短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

　　现在xx汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

　　而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

　　现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验.在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

　　202\_年工作计划

　　公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我19年的工作计划：

　　1、继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

　　2、与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

　　3、努力完成现定任务量.在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

　　4、对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，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，胜不骄败不馁，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。

　　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，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

>【篇二】

　　结合20xx年公司行政部门总体运行来看，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，现对行政售后服务总的工作总结如下：

　　1、20xx年度售后服务部的运营状况20xx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。20xx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

　　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、20xx年行政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化才能确保个人利益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。

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！