# 喷漆师工作总结及计划(共18篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-05-23

*喷漆师工作总结及计划1我于20xx年xx月任职于xx公司。这一年多的时间转瞬而过，在\*\*和同行们的帮助下，使我很快融入了我们这个集体当中，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20xx年的工作总结如下：一、销售部办公室的日常工...*

**喷漆师工作总结及计划1**

我于20xx年xx月任职于xx公司。这一年多的时间转瞬而过，在\*\*和同行们的帮助下，使我很快融入了我们这个集体当中，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20xx年的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作：

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单。

在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。

我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为xx公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的\*\*\*\*以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司\*\*根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能\*\*风险。

四、今后努力的方向

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好\*\*的好助手!汽车销售年终总结在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

汽车喷漆工工作总结（扩展6）

——汽车销售工作总结

汽车销售工作总结

**喷漆师工作总结及计划2**

转眼间，我来x已有一年了。通过一年的工作，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、通过一年的历练，自身的\*\*协调能力得到锻炼，沟通能力和水\*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\*\*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/(xx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x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\*\*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\*\*，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\*\*。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、x是一所大学校。工作中学习无止境、创新无止境。在x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\*\*、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x、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x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x员工，再次感谢陶经理对我的关心、帮助、培养，感谢各位同事对我工作的帮助与指导!明天，有经理的培养和栽培，有同事们的\*\*和配合，我将遵循“规范自我行为，养成良好习惯;认同企业文化，融入公司环境;积极主动学习，培养敬业精神;树立正确目标，坚定服务决心”的方向继续努力。

**喷漆师工作总结及计划3**

20xx年x月x日，我进入了xx4S店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司\*\*和同事的\*\*和帮忙下，我在自我原先的基础上\*\*一个\*\*的台阶。在刚刚过去的20xx这一年中，经过不断的接触各类客户，慢慢了解了不一样客户的不一样需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的提高。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一向坚信经过自我的努力能够获得更好的收效。

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，在无形中造成了自我客户的流失，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我带来困扰，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，应当与客户打好关系，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，能够尝试经过各种方式开发新客户，如在xx等\*台发布与个人销售相关的信息，或者是借助xx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，哪些事还有待改善，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

最终，增强自我工作的主动性，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，弥补自我的不足。

**喷漆师工作总结及计划4**

xx年是极不\*凡的一年，市场竞争更加异常激励，全国各行业在没有比汽车改装行业的形式更加严峻，显得更加突出，不管是外观质量还是内部质量用户都要求做工精细，做到万里挑一无可挑剔，我们在面对市场竞争严峻的格局，真是夹缝求生存。尽管如此，公司在董事会的\*\*下，在各单位的大力配合和\*\*下，我们完成了年产量814台各种型号专用车的可喜形式，创造产值180万左右，利润3万上下，这一成绩的取得是全体油漆员工共同努力的结果。xx全年的工作总结如下：

1.以质量为重点，开拓市场质量是公司生存的土壤，产品质量的重要性一直是我们的重中之重，年初为整改质量，调整生产人员，高薪聘请对油漆有多年经验的油漆师傅，严格执行油漆的各项工艺纪律，一是油漆的自身质量，二是产品的生产过程质量，像打底磨怎么磨，腻子灰如何刮，底漆要干才能做面漆等都要遵守油漆的各项工艺要求，全年制造的产品车辆油漆合格率在99%以上，全年生产的车辆在任何时候均无返工返修现象，这一点受到了用户的好评，得到了公司\*\*的认可。

2.为使产品质量永不反弹和提高产品质量采取的辅导措施是，经常开展质量方面的宣讲教育，全年开展质量学\*\*小会议30余次，参加人员达300次/人，我们的目的是经常要大家不能忘记产品质量，产品质量就是我们的饭碗，忘记安全就等于失去生存，这已经形成这个团队的座右铭。我们的宗旨是有用户就有市场，有质量就能占领市场，开拓市是使我们的向往，得到用户的信赖使我们永久的期望。

3.真诚做配角，俯首而甘为，我们的宗旨是在润力公司指导下进行的，无论任何时候，只要公司一声令下我们就有令必行，对待公司急单子我们从不马虎，既然我们是承包厂，我们从不违反公司规章\*\*，公司安排的分外工作我们也天经地义的接受。由于销售不是很景气，有许多计划做出来，但是用户着是不太满意，提出这样的那样的要求，让我们更改，其中包括面漆，底漆，反光带，反光条，标示，甚至连电话号码和容积表等，全年业务员和用户要

求整改达200多次，直接经济损失6000多元，我们没有找公司要一分钱。

过去的一年已经不反复，新的一年已经到来了，经过我们细心的总结，新的一年计划如下：

1.带领好我们的小团队，让他们心表如一，人员的稳定对质量相关重要，保证质量稳中有升。

2.主导公司开拓市场，内抓管理，外衔朋友，规章\*\*，严格上榜，一视同仁，奖惩分明。

3.落实\*\*，能者多劳，多劳多得，关心员工，体谅下士，让大家干得有劲，拿得高兴，促进人员年收入达到10万元以上。

4.讲文明，树新风，抓企业精神文明建设，培养讲文明，讲道德，懂礼貌的新作风，做健康\*\*特别能战斗的英雄团队。5.给公司一点建议：（1）.随着企业的升级和发展，产品类型的不断增加，我们的作业场地太小，要求\*\*给我们考虑宽敞的作业场地，这样既能保障工艺要求，又能保护其它工作场地的环境卫生。（2）.随着人的生活水\*不断的上升和提高，各种物料同步上涨，相应的来说我们的成本随之增加，我们要求根据公司的实际情况请公司\*\*适当考虑工价上调事宜为宜。

**喷漆师工作总结及计划5**

在繁忙的工作中，不知不觉的又迎来了新的一年，回顾自己走过的这一年，真的是收获颇多，感慨万千，意犹未尽！

10年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。10年初，我做出了一个人生中最重要的决定，放弃了自己所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。当时正值全球金融危机，各大企业都在减薪，甚至是裁员之时，我不顾朋友和家人的反对，毅然选择了辞职。其实改行之意，早在全球金融危机爆发之前就有了。大学毕业后的三年间，一直从事技术相关的职业，由于工作的性质和自己的兴趣始终不合拍，所以在\*时工作中缺乏积极性，每天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自己都不公\*，所以我选择了离开。我要选择一份自己喜欢的工作，让我充满激情投入的职业。因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自己所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再合适不过的了，但这也仅仅是自己的想象罢了。最终在朋友的推荐和自己的努力之下，非常有幸的进入了申蓉大众，从此踏\*\*我的圆梦之旅！

记得在申蓉上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢\*\*给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负\*\*的信任！”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。从10年03月14日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时\*\*了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20xx年，上海大众以万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，申蓉大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从10年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在10年11月完成了单月销售20xx年中，我的计划主要在两个方面。在细节方面，提高工作效率。其中主要包括了每日工作安排，时间规划，团队协作等。在10年中，此方面做的较为薄弱，尽管自己的工作热情很高，愿意为之\*\*自己的时间，但毕竟这样会影响自己的身体状况和工作状态。总之，在新的一年中应该将事倍功半转变为事半功倍。在职业规划上，成为一名优秀的销售顾问，渐渐向管理方面靠近。还记得在复试的时候，老总问我两年后的职业规划是什么的时候，我毫不犹豫的说，“销售经理”！现在想起来确实蛮激进的，要做一名合格的管理者比做一名优秀的销售顾问难的多了，需要具备的能力也更多。虽然前进的道路崎岖不\*，但我相信光明永远在前方，我会继续坚持一步步走下去的！

**喷漆师工作总结及计划6**

20xx年马上就要过去了。在本公司不知不觉中度过了一年，其中的成就感、喜悦感、责任感夹杂在这充实的一年里，让我不段的提高自己的意识。现简要回顾总结如下：

>一、工作表现

一年来，作为一名钣金工，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，自己要求严格，鞭策自己，力争思想上和工作上在\*\*和同事心目中都认为，这个小伙子能吃苦，不嫌脏不嫌累，工作认真，干起活来从来不拖泥带水。作为一名钣金师傅，上半年，自己一个人努力克服在保障质量的情况下提高速度，按时完成各位经理分配的任务。下半年，起先产值还不太理想，后来就努力想办法、向xx他们请教。才得出：大点的活干的差不多了就交给下面的人干，然后自己在干别的活，不能老是几个人盯着一个车干，耗时间还不一定见效率。经过一段时间的努力，感觉我们这个小组立马进步了不少。

>二、工作不足

金无足赤、人无完人，由于自己的倔脾气，太主观，不听劝，犯下多次错误，降低效率，造成厂里损失利益。

>三、工作建议

钣金工和油漆工经常发生争执，原因在于钣金工为了达到速度很多东西不拆，装上在喷，（也有配件问题，喷了不好装）协调不好，还有的地方没敲好就交给油漆工。建议钣金工做好事故车，经主管或经理检查过关签字在交给油漆工，有什么问题提前跟油漆工协调好，更加增进钣喷之间友谊关系。

个人感觉很多车子油漆做的效果不是太好，一方面是因为车多人少，一方面可能是因为只想抓产值而忽略质量，所以建议经理或前台人员在检车时给每个车子喷的油漆效果打分数，有奖有罚，直接\*\*工资。

事故车拆完统计配件，保险公司定损好，在由仓库人员问钣金工、机电工什么配件要发，什么不用发。实际上可以在刚拆车统计配件时就拿铅笔标明什么用发什么不用发。这样即节省了时间不用仓库人员跑来跑去问这个问那个\*\*\*发，也避免了这个那个零件不知道坏没坏麻烦的在找来找去浪费时间。

>四、安全工作

安全是重点，不管是工作也好还是生活也好，人生安全机械安全，都需要我们去时时刻刻\*\*\*\*。这年在工作中也有出现个别安全事件，一些轻微的手脚磕磕碰碰，出现这一些小的问题证明还是存在有些疏忽粗心大意，不够注意小细节过程，安全意识还是不够全面。在以后工作中要弥补考虑不够周到不够全面的安全隐患。

综合以上几点，其中还有很多不足之处，在明年的工作中一定改掉坏毛病，积极向经理还有同事多请教学习，多看些有用的书。争做行内一流人才。

汽车喷漆工工作总结（扩展3）

——汽车喷漆年终工作总结

**喷漆师工作总结及计划7**

转眼间，我来荣威4S店已经大半年。这半年间，从一个连AT和MT都不知道什么意思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\*\*能给我展示自我的\*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\*\*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。

现在嘉兴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\*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

1、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。

2、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。

20xx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\*\*思想、\*\*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20xx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。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把C类的客户当成O类来接待，就这样我才比其他人多一个0类，多一个O类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

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。

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。

7、意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学\*\*，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，并上报潜客系统。

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、查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。

2、查看自己的任务完成了多少，还少多少量。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\*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。

**喷漆师工作总结及计划8**

经过短短的七个月的努力工作，虽然取得了一些成绩，但由于各种因素的制约和自身的问题还存在以下不足之处：

1、刚开始工艺卡编制有不到位的地方，考虑不够周全，随着经验的增加，现在已经能按照标准编制工艺卡;

2、油漆工艺员要具备合适的专业水平，由于专业不对口，现在需要大量的学习油漆方面的知识，对待工作要严谨细心，要对自己的工序负责;

3、工作作风要改正...

**喷漆师工作总结及计划9**

店自成立以来至今在各4S二级经销商网点的通力配合及\*\*下实现销售系列汽车共4563台，\*均每月实现各个网点销售100多台，网点销售占据整个公司销售额的50%以上，经销商销售管理工作已成为\_\_公司销售工作的重要组成部分，现我就公司近5个月经销商销售工作做一工作总结：

一。二级经销网络的建立与完善

公司汽车4S店自成立以来，秉承环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级网络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场\*\*有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级网络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购买车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公司也将与二级网络长期合作与发展。

二。汽车强势市场与弱势市场的均衡

汽车湖南营销中心通过5个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商网络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，提供人员及资源\*\*，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级网络销售量都能达到预期的效果。

三。经销商管理上的不足之处

健全二级网络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区网点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售\*\*，在人员培训，广告，售后等给予大力\*\*，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的最佳模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售网络向健康的方向发展。总之一条公司与二级网络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土越野品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级网点的\*\*下建设成为全国一流的4S营销中心。

**喷漆师工作总结及计划10**

转眼间，我来荣威4S店已经大半年。这半年间，从一个连AT和MT都不明白什么意思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，一齐寻求解决问题的方案，在此，我十分感谢部门同事对我的帮忙!也很感谢\*\*能给我展示自我的\*台。

这半年间，我不仅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\*\*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、分析客户状况的。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，这点我十分感谢我的同事们。所以，到此刻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。

此刻嘉兴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-\*稳与磨砺并存，期望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个用心向上的心态是十分重要的。

而我每一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一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。这些一向是我的工作态度。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，在与客户的沟透过程中，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，并用心学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

汽车喷漆工工作总结（扩展7）

——喷漆工年终总结 (菁选3篇)

**喷漆师工作总结及计划11**

乙方根据甲方提供的产品，经双方一致确认，本合同约定之产品应达到的质量标准为：

1、产品除锈彻底而无填腻或施喷。

2、其他非油漆部位不沾漆或油雾。

3、同一批次产品的光泽、纹理一致，颜色要求要于甲方确认的色板一致。

4、产品表面要求不可露底材、刮伤、压痕、污渍、起皮、积瘤、发白等不良现象。

5、漆层厚度一致，无脱层、开裂。

6、凹痕、凸起、砂眼原则上属普通外观缺陷者允许最大直径≦，凹痕、凸起、砂眼内发黑明显属严重品质不良缺陷，允许最大直径≦，上述普通及严重缺陷必须按AQL国标抽样方案进行确认。

7、质保期为两年，两年内不允许出现裂纹和发生表面脱落现象。质保期内因乙方施工的技术和材料等因素造成的质量问题，乙方负责无偿进行修复,给甲方造成损失的，甲方有权要求赔偿损失。

**喷漆师工作总结及计划12**

时光荏苒，XX年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首XX走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。

感激公司给我供给这个成长的\*台，令我在工作中不断的学习，不断的提高，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，\*\*对我的\*\*与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的\*\*以及全体同事表示最衷心的感激，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮忙，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，\*\*对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，经过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快XX年了。

这段时间，在公司\*\*的关心\*\*下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习， 扎实工作，转变思想，进取投入到实践中去。十分感激采购部进取\*\*和\*\*的\*\*与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能到达状态。

2、一年来我做了必须的工作但跟\*\*的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、XX区的商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题梦想化，容易导致和实质情景产生一些偏差。

二、部门工作总结

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的用户信息维护，信息反馈，一些老用户等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个提议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

三、明年计划

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自我鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的\*\*\*，要着眼于全局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同提高。

**喷漆师工作总结及计划13**

想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。在做销售过程中，最深的体会有以下几点：

1、“用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场\*\*，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。

而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2、“信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

3、“商品+服务”价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么？是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身？显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。

在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。

**喷漆师工作总结及计划14**

一个月时间就这样很快的结束了，想想劳动节好像还是昨天的事，五月是忙碌的一月，收获的一月。这个月虽然有许多收获但是同样不可避免的存在不足。不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会把不足之处做的更好的。我会不断加强自身建设，努力提高自身修养，和专业技术。认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。五月总结起来主要有以下三个方面：

>一、日常生活方面:严以律己，树立良好形象。

严格遵守公司的`各项规章\*\*，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点任劳任怨毫无怨言。\*\*下达了任务，都会想方设法去完成。听从\*\*、服从分配，对于\*\*安排的每一份工作，不论大小，都\*\*\*\*尽职尽责、认认真真地去完成，不计较个人得失打折扣、讲条件。经常自省自励，严格约束自己的一言一行、一举一动，对外积极维护和树立浩翔标致员工的良好形象。

>二、加强学习，不断提高业务素质。

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以\*\*和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。五月份我同样利用三月份外出培训的笔记，和自己收集的资料，对我们喷漆组人员，进行了油漆调色基础理论培训。其主要内容是：对颜色的认识，影响颜色的几大要素和色彩的性质。其主要目的是希望通过培训，使我们喷漆组员工可以掌握并可以自行调配一些简单的色彩。

>三、工作方面。

本月我组完成喷漆车辆三十余台次，工时费两万余元，一次完工率达99%，反工一台，原因是自己大意造成的，可能当时再坚持一点儿，站在对质量严格要求的角度，不存在侥幸心里也就不会发生此类事情。所以按公司规定被罚我也没有任何异议。我不会让类似的问题再发生。在以后工作中还要增强责任心。来做好每一次工作。本月我们部门\*\*了一次客户联谊自驾游活动，很荣幸我也参与了，这次活动非常有意义和必要，使得我们与客户之间的距离进一步拉近，提高了客户的忠诚度，让客户看到我们不仅仅是为他们维护车辆赚钱，也通过实际行动让客户看到我们的诚意，是尽心尽力为他们服务的。我个人而言也非常愿意参与这样的活动，也希望如有类似的活动可以考虑到我，因为我愿意为公司的发展贡献一份绵薄之力。今后，我要一如既往地向\*\*和优秀的同事们学习，发扬优点、克服不足，与时俱进，积极进取，力争使自己的专业技术和自身素质再上新台阶，来迎接新的机遇和挑战。并更好地完成\*\*安排的各项工作任务。

汽车喷漆工工作总结（扩展2）

——20\_喷漆工转正工作总结 (菁选3篇)

**喷漆师工作总结及计划15**

XX年即将过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，临\*\*终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年XX月份到公司工作的，XX月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，\*\*对销售工作的热情，而缺乏汽车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，我经常请教公司公司几位\*\*和其他有经验的同事，一齐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。

经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，此刻对汽车市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、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，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过一年的努力，我们大客户拓展部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必须程度，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，各组员的本事，业务水\*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，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没能够全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于汽车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。在与客户的沟经过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自我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，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上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。

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景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项提议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，XX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心理状态，从而引发销售工作中没有一个\*\*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，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不够强，业务本事还有待提高。

三、市场分析

此刻汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为适宜的价位，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分\*\*的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。在XX市市区域，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，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。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先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。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，在这个市场会丢失更多的客户。

四、XX年工作计划

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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。在明年的工作中建立一个\*\*，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售\*\*，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理\*\*的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（提议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情景，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**喷漆师工作总结及计划16**

xx年在紧张和忙碌中过去，车间在全体员工共同努力下，按时保质保量完成了公司\*\*下达的各项生产任。，作为车间主管应履行的岗位职责及完成情况，在工作许多细节的处理上尚有一定的差距。在今后工作上还需严格要求自己，加强自身学习，提升工作能力和水\*，为公司发展做出自己应有的贡献。现就一年的工作总结报告如下

一.生产和质量管理1.首先，保证本车间的一切生产行为，完全按照生产工艺流程进行。根据生产部下达的生产计划，\*\*编制车间生产计划单，车间各个岗位人员的合理调配，以保证生产的正常进行，能够及时完成上级下达的生产任务。并在生产过程中进行质量\*\*，协助质检做好产品的检查工作，对于生产过程中出现的问题从不轻易放过，会主动与质检沟通解决问题，同时加强员工对质量重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保产品质量。

2.在任职期间，对车间各区域进行了清理，清点及整理工作，所有产品严格按区域放置，改变了以往的差.乱现象！对\*\*人员进行了全面的调整工作及新员工的培训工作。对员工的工作状态，及时跟踪了解和沟通，使员工的.执行力得到很大的提高，提高了员工的团队作业精神及凝聚力，提升了工作效率和工作质量。特别是在后半年，通过全体员工的努力及各部门大力\*\*及协调，产值有了很大的提升，但离公司的要求还有一定的差距，我会继续努力，争取在xx年有更好的成绩。

二.年度工作未完成事项及原因和改善方案：

1.设备保养工作不到位，尤其是前处理及喷房喷枪等设备保养工作不到位，导致了因设备问题发生了几次停线整改，也影响了生产的总体进度，在新的一年里我将加强对喷涂设备的管理工作，从前处理到喷房设备喷枪等…..落实到责任人管理，制定相应的设备检修保养\*\*，在岗人员进行了设备管理培训，对设备责任人进行月度考核，强化奖惩措施，确保设备运转正常，生产正常。

2转序入库数据准确率不到位，导致了转序入库批量的错误，给转序交接造成了许多麻烦，尤其辅料，数据不够清晰准确，主要原因还是管理不到位，操作工责任心不强，准备工作没提前做好，在新的一年里，我将全新调整转序交接方式，具体落实到责任人，做到整栋整批数据清晰准确，严格按单转序交接，针对散户、加急补单，跟踪负责，对产品数量及进度跟踪清点核对，争取把转序交接准确率\*\*在99%以上。

3.质量管理及大订单收尾工作不到位，首先是质量问题，在生产实际操作过程中还是存在许多问题，，必须把握‘严，细，实”的原则，以后要严格质量管理，认真细致，狠抓落实，不合格产品杜绝进入和流出车间，对车间及现场管理人员的工作进行质量考核，把不合格率\*\*在以内，其次是大订单收尾工作不及时，在以后的工作对大订单提前的跟踪及整理，及时的反馈及查找的缺件情况，做到大订单刚开始就收尾的准备工作，确保大订单能够及时收尾！

在这期间，对于我自己来说，在工作中存在着不足。首先是业务水\*的不高，\*时由于放松对自己的要求，疏于学习。专业知识掌握不够扎实，管理知识缺乏，加上实践经验少，造成工作中有些许疏漏。其次是自身素质有待进一步提高。

三、工作计划

针对以上的不足，我规划了今后努力方向：

在管理上力求创新，查找管理上的漏洞，及时调整工作思路方法，积极学习新知识，适应公司发展需要，提高自己语言及书写表达能力。逐步加大操作维护的\*\*力度。加强人员责任心管理，发现问题须责任到人，充分发挥调度职能，提高工作效率，在工作中积极创造条件，全盘考虑统筹安排，做一名优秀的车间主管！

四、最后从公司整体方面，我有一点建议

我们企业普通操作工流动性太大，新招的普通操作工不了解公司的各种规章\*\*，也没有专门的心里培训，素质很差，大部分员工对公司不信任，没有依赖感而流失，对有些普通岗位\*\*员工进行处罚措施时，他们就可以以辞工或请假相妥协，于是公司规章\*\*执行难，也增加了管理的难度，我想公司\*\*及人力资源部应对这些问题\*\*\*\*，在新的一年能否实施相应的措施。

新的一年，我相信在公司\*\*的带领下，全体员工团结努力奋斗，家好家的明天会更好！

汽车喷漆工工作总结（扩展4）

——喷漆主管个人工作总结3篇

**喷漆师工作总结及计划17**

本人20xx年x月进入公司，大专\*\*，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。20xx年x月，公司任命我为营销公司总经理，在公司\*\*的关心和\*\*以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立xx市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和\*\*交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司\*\*的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司\*\*给予修正。

一、工作汇总

1、自我学习、发展、塑造

本\*\*学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索。在工作期间为了提升销售公司的管理水\*，开发了公司的\*\*\*销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水\*\*\*提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。20xx年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

20xx年x月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6x4和8x4重型自卸车，并在20xx年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

20xx年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展\*\*市场份额。

作为企业中层\*\*，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司\*\*，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司\*\*的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司\*\*也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场\*\*、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、\*\*、配合下，我们先后完成了销售人员、\*\*销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在\*\*市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

二、存在的缺点和不足

经过多年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：一是工作纪律不够严格，袒护纵容部下员工；二是我们销售激励机制有待于完善与加强；三是销售及售后服务工作需要提高，员工素质需进一步加强；四是自己的模范作用还不够，今后工作中都要注意；五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼；六是与公司相关部门及\*\*沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

三、形势分析与今后的设想

（一）、形式的分析

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入xx等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。

从而，我们将在成本降低、迅速抢占\*\*以至\*\*更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在\*\*加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场\*\*工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

（二）、今后的设想

1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术\*\*、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与\*\*来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

2、提高销售业绩，扩张市场销售网络

引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

3、三是推广主导型号车型，抢占\*\*市场

大力推广主导型号xx、xx、xx自卸车车型，销售布局上建立xx市场的基地，大力拓展\*\*市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占\*\*更多的市场份额。

4、做好客户优质服务。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

**喷漆师工作总结及计划18**

汽车销售的情况上半年对于我来说不是很理想，虽然有一部分市场的原因，但是我相信这还是归结于我自己对于\*\*不够详细的表现，没有积极的开拓出新的客户，还是坚持以往的方式来进行销售。对于上半年的表现我进行一个总结，来让下半年的工作更加顺利的开展。

首先是对自己的工作有一个反思，在工作上面，我上半年有很多失误的地方尤其是在\*\*市场，定位销售人群，并且随现有客户进行分析上，因为数据没有收拾齐全，忽略了很多细节，同时对于分析也是按照自己的主观意愿来，没有任何其他别的参考，导致很多方面都出现了问题。我反复思量可能是因为我自己经验不足，并且学习的知识面不够广阔，并且也没有结合其他人的意见作为参考，多方面的原因让我在上半年的业绩不佳。在下半年我会据此改变自己的准备方向，以别人的成功经验作为自己的导航，在下半年做出突出的成就。

其次我在思想上面没有以前积极进取了，因为对工作上面的事情产生了不同程度的厌烦，觉得现在的工作很很是枯燥，也觉得自己按照以前来做，随随便便应该就能够达标。从而导致自己不够细心和认真，失掉了很多业绩，我们工作上面的表现最终都是通过成绩所观察到的，也是因为自己的原因明白工作上的事情从来都不是可以敷衍的过去的。

最后就是学\*\*面，因为懈怠所以专业上面的知识我没有学习多少，更多的是别的内容，虽然拓展我的事业，但是对于工作上的帮助有限，让我明白只有时刻督促自己，才有可能取得良好的成就。

上半年已经结束，事情再去后悔也是徒劳无功，现在能够做的就是在下半年里做出出色的表现，洗刷掉上半年的失误，也能弥补一点自己的过错。

在下半年我会转变自己的思想，认真对到工作上面的事情，无论大小，尤其是坚信辛苦之后才会有更多的回报。因为丢掉了以前的自己才会让事情变得艰难起来，我相信经过不同阶段的努力我会让自己坚强起来，不再因为一点小小的困难就放弃自己，同时也是告诫自己无论是学习还是工作都如同逆水行舟，不前进就会后退，别其他人甩的远远地。

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！