# 2024年汽车销售述职报告完整版怎么写(三篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-03-06

*20\_年汽车销售述职报告完整版怎么写一证件号码及地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(采购方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_证件号码及地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲、乙双方...*

**20\_年汽车销售述职报告完整版怎么写一**

证件号码及地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(采购方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

证件号码及地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着自愿、平等、诚实、守信的原则，根据中华人民共和国有关法律、法规相关规定，并经双方友好协商达成一致，现就甲乙双方车辆购销事宜相关事宜制订合同条款如下，以期双方共同遵守执行。

一、标的车辆

品牌及型号规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

生产厂商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_四川\_\_公司

车辆识别代号(vin)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

车辆识别代号(vin)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、合同价款及付款方式

1、乙方实际支付车辆单价为￥\_\_\_\_万\_\_\_\_元/辆(该价格为车辆生产厂家扣除217年国家新能源补贴款、地方新能源补贴款后，乙方实际支付的车辆单价)，共辆，乙方实际支付购车款合计￥\_\_\_\_元正(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元正)。

2、车辆初始登记注册、路桥费、交强险费用为/\_\_\_\_元/辆、乙方委托甲方办理所购车辆的过户变更费用为/\_\_\_\_万\_\_\_\_元/辆、运输费用为￥/\_\_\_\_元/辆，合计￥/\_\_\_\_元正(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_元正)。

3、合同车辆217年国家和地方新能源汽车补贴均由车辆生产厂家负责申报领取，并归车辆生产厂家单独所有，乙方负责配合甲方向生产厂家提供相关材料及配合核查车辆。

4、甲方负责车辆过户费用。

5、付款方式:按下列第(2)种付款方式执行。

(1)、甲乙双方签订本合时，乙方向甲方一次性支付全额购车款￥/\_\_\_\_元正(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_元正)和所购车辆的初始登记上户和交强险及过户变更费用￥/\_\_\_\_元正及运输费用￥/\_\_\_\_元正，共合计￥/\_\_\_\_元正(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_元正)。

(2)、甲乙双方签订本合同时，乙方向甲方一次性支付购车款￥\_\_\_\_万元正(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元正)。

6、支付账户：户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账\_\_\_\_号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、车辆交接时间、地点及方式

1、车辆交付时间为：甲方收到乙方全款后将车辆交付乙方。

2、交付地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_四川\_\_公司。

3、车辆交接方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方自提。

车辆交付当日，甲乙双方须对车辆完好状态及产品质量当面予以确认，本合同签章生效后即视为乙方对车辆完好状态完全认可，自车辆交付之日起，乙方不得以任何质量问题为理由退还车辆及延期付款。若发生车辆质量问题，甲方须积极协助乙方，配合车辆生产厂家处理售后问题。

四、违约责任及其它约定

1、甲方保证标的车辆来源合法,包括且不限于车辆及证照手续齐全、合法、有效并与档案相符，甲方须保证标的车辆为车辆生产厂家购买的全新车辆，且仅为第一次登记上户车辆。

2、甲方须对本合同第四条第1款所提及的所有证照、票据的真实性、合法性、有效性负全部责任，不存在任何隐瞒或虚假信息，如因甲方隐瞒或存在虚假信息等给乙方造成的经济损失由甲方承担全部责任。

3、在标的车辆交付乙方之前，因该标的车辆引起的一切交通事故及因此产生的费用、交通违章罚款、行政规费、债务纠纷等均由甲方负责承担。标的车辆交付乙方之后，上述责任及风险完全转让给乙方，与甲方无任何关系。

4、乙方承诺本企业股权结构不含有国有股份，且采购合同车辆所使用的资金为非国有财政资金;

5、由于合同车辆属于新能源推广车辆，国家或地方政府相关部门需核查合同车辆时，乙方应无条件予以配合，若车辆已转售，乙方须积极联系并协调车辆新的所有人无条件配合核查工作。

6、乙方保证所采购的车辆须按国家或地方政府相关规定确保车辆正常运营，不得闲置、非法改装等，且保证在车辆上牌三年内(即生产厂家未申领到新能源国、地补贴款项前)不得将车辆转移变更或提档过户至成都市以外的地区,并保证合同车辆按国家和车管部门要求按期进行年审，以及按期完成维持车辆正常状态的一切手续。乙方对于以上承兑及条款若有隐瞒或违反则视为乙方违约，因此而造成车辆生产厂家未能获得合同车辆所对应年度的国家、地方新能源补贴的(含可期待利益)，乙方须全额赔偿，赔偿范围包含且不限于合同车辆所对应年度的国家、地方新能源补贴款、为此支出的额外费用以及其他费用。

7、甲乙双方均须严格履行合同条款：乙方须按合同约定支付款项，甲方须按合同约定按期交付车辆，若其中任何一方逾期，违约方应按合同总金额1%每日向守约方支付违约金。若逾期超过1日，守约方有权单方解除合同，若甲方违约，须双倍退还乙方购车定金;若乙方违约，甲方将收回合同车辆，购车定金将作为违约金不予退还。

五、责任免除条款

若因自然灾害、政府行为等双方不可预见、不可避免、不可控制的原因(不可抗力)造成不能正常履行合同条款时，受阻碍一方必须及时通知另一方，由此产生的责任和损失，双方均不承担违约责任。

六、争议解决

1、因车辆的质量问题发生争议的，应当邀请国家认可的质量检测机构对车辆质量进行鉴定。车辆符合标准的，鉴定费由乙方承担;车辆不符合质量标准的，鉴定费由甲方或生产厂家承担。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，甲、乙双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下第(1)种方式解决争议：

(1)向甲方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼;

(2)向/仲裁委员会按其仲裁规则申请仲裁。

3、在诉讼期间，本合同应继续履行。

七、特别约定及补充说明

1、由于标的车辆属于新能源车辆，涉及到车辆生产厂家申领的国家及地方补贴等相关政策约定，乙方须完全认可并严格履行甲方购买标的车辆时与该批车辆生产厂家所签定的有条款和承诺，所有违约责任随车辆转移一并转让于乙方。

2、本合同自甲、乙双方签字盖章且甲方收到乙方按合同所约定的全额购车定金之日生效;甲乙双方履行完本合同所述条款之日终止;

3、合同附件与本合同具有同等法律效力;

4、合同如有未尽事宜，双方共同协商书面签章修正;

5、本合同壹式贰份，甲乙双方各执壹份。

八、附件：《新能源汽车采购使用承诺书》

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理人：

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：

签约地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年汽车销售述职报告完整版怎么写二**

随着我国市场经济体制的改革， 经济得到快速发展和人民生活水平的不段提高，消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车不仅仅是简单的代步工具，已经成为人们日常生活中不可或缺的组成部分，特别是受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。xx车城在东风二汽带动下，汽车贸易及其附带产业链如雨后春笋般快速增长，成为xx一条亮丽的风景线。为了响应市场的需求，从国外引进先进的营销理念—4s店，拓宽了车企营销渠道同时方便消费者的购车需求。

作为一名汽车营销专业的大学生，我们必须走在时代的前沿，了解最新的汽车动态及技术，掌握汽车相关的知识，利用一切可以利用的时间和机会参加社会实践活动，把我们所学的知识与社会相结合，不断地在实际中总结经验，提取精华，充实自己，完善自我，才能更好的为社会服务，并且可以为以后的工作之路做好铺垫，还可以为以后的事业取得成功奠定基础。希望在暑假20天的实习过程中达到以下目的：

1.更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2. 了解xx的汽车各种品牌，价格，性能。

3. 了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4. 通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

：20xx年7月1日——7月22日

：xx4s店

xx4s店是xx市xx汽车销售服务店中规模、设施、环境、服务旗舰店，位于张湾区凯旋大道路口，交通十分便利。内设销售部、维修部、财务部、综合办公室。秉承 “客户永远是上帝”的服务理念，设有客户休息区、影视厅娱乐区等一系列人性化的免费休闲设施。代理汽车保险、汽车上牌，提供二手车置换，汽车维修等一站式服务。

在暑假将近一个月的实习期间，我主要从事销售顾问的工作，包括两个方面：

（1）熟悉公司的业务流程、组织结构、企业文化，主要是销售的八大流程

（2）对公司主营车型的具体参数进行记忆（f3、速锐、思锐、s6、新m6）

实习的第一周主要是背xx汽车各车型的参数配置和价格，了解到了xx汽车各车型的参数、各车的优点和缺点。车辆进行5s，以及帮助公司打扫卫生，擦拭新车的灰尘，保持了展厅的清洁，减少了正式销售人员的工作繁琐度，给顾客留下了干净整洁的好印象。期间有两天培训，由销售经理在会议室以视屏方式讲解，包括销售流程和新上市的思锐、新m6卖点展示。上班时间内为9：00-18：00，中午休息公司提供午餐，8：15值班经理早点名，然后销售部会在展厅里开一个简短的会议，分配今天的工作任务、注意事项、月销售定额，然后开始了一天的工作，中间赶上xx的第四届汽车文化节，我主要是发宣传资料，在人多时为顾客简单介绍相关信息，谈不上专业只能是引导顾客，剩下的工作还是交给正式的销售顾问，但也能够锻炼自己的沟通交际能力。

实习的第二周主要是熟悉销售的八大流程，我们是跟着一个有着丰富经验的师傅学习，来这工作3年。在实习期主要是顾客接待、需求分析、产品展示，后续完整的交车过程，如上牌、保险、税收等，目前还没有能力处理。前几天是在前台接待，填写顾客相关信息，简单询问顾客需求，将潜在顾客带到xx展厅来，并给顾客做简单介绍，然后交由师傅接待。由于实习身份的限制，在整个实习期不能够完整接待顾客，都让师傅管着，即使能够拿下订单，也是属于师傅的。

实习的第三周，公司为了给最新上市的思锐和新m6做宣传，每天晚上加班举办夜展，工作两天休息一天，销售经理也给我们实习生分配了任务，负责速锐和f3，如果其他车型过来咨询的顾客比较多，我们也会去给顾客做讲解，尽量留下潜在顾客和客户信息，前期记忆各种车型参数现在能够派上用场了。7月中旬公司做了一次考核，100个选择题，题目比较简单，主要是销售流程和汽车参数的考察，考核结果得到经理的表扬。

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约

成交——交车——售后跟踪

1.接待：

接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍。

2. 咨询：

咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：

在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4. 试乘试驾：

在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5. 报价协商：

通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6. 签约成交：

在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7. 交车：

要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8. 售后跟踪：

一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

我们店主要经营的产品包括：f3、速锐、s6，以及新上市的思锐和新款m6，价位从5万到15万不等，排量1.5l、2.0l、2.4l，发动机上卖点主要是tid，即涡增压、缸内直喷、双离合变数箱动力组合，几款车型基本上都配备无线遥控技术、360度全景影像系统、keyless系统，电子设备上abs+ebd基本上算是标配，增加了安全系数。销售上f3逐渐退出历史的舞台，取而代之的是速锐，在整个xx销量中占据1/4以上的比例，s6作为一款家用suv销量保持稳定，仅次于crv，新上市的思锐属于xx的高端品牌，从上市200的销量增长到1500，具有很大的市场前景。

通过将近一个月的实习期，本4s店在营销管理中主要存在以下问题：

（1） 利润组成结构失调

在国外，汽车销售、配件、维修的比例是1：2：4，汽车维修售后服务利润超过汽车销售利润，是汽车获利的主要部分。而我所在的4s店主要收入来源于汽车销售，一方面增加销售顾问的工作压力，每个月都会销售定额，另外一方面，单一的收入来源不利于经销商的长远发展。

（2） 缺乏专业的营销人员

xx4s店，总共12名销售顾问，只有3名销售顾问是营销专业出生，有学财务、机械、车辆、医学的，还有几个是大专生。由于缺乏专业理论知识的支撑，经常出现销售顾问为了多卖车传达不正确信息，误导消费者，为以后的纠纷埋下伏笔，企业的品牌理念难以贯彻实施。没有营销就不会有销售。

（3） 信息的双向沟通体系不完善

4s中最重要的环节就是信息反馈，而往往被多数企业所忽略。主要表现为两个方面：

一、与厂商的信息沟通；二、客户关系管理。4s店是车企掌握市场需求重要渠道之一，如果不能与厂商进行有效的信息反馈，导致厂商与4s店利益不一致，使两者围绕费用和利益分配发生纠纷。xx4s店虽有客户关系管理系统，但没有起到实质作用，销售顾问为了多卖车，局限于眼前利益，只为真正想买车的人服务，一些潜在顾客甚至是爱理不理。不利于潜在顾客的挖掘和老顾客的维持。

（4） 售后服务有待完善

4s店着眼于销售，对于售后服务的管理和从企业内部挖掘提高客户满意度、加强售后服务、技术力度不足。而所谓的维修保养却热衷于“换件”上，不但增加了消费者的负担，同时也使消费者对产品的质量产生怀疑，这样会缺失大量的老顾客。

在将近一个月的实习期，在工作岗位主要遇到以下两个问题：

（1）不善与人沟通，两个方面：

1、与销售顾问的沟通

2、给顾客介绍介绍汽车我平时在生活中不善与人沟通，尽管大学三年时间参加过很多实践活动，一定程度上锻炼了我的沟通交际能力，但作为汽车销售顾问还是远远不够，在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到4s店很不适应这种整体化、系统化的工作环境，虽然4s店里的销售顾问年纪与我差不多，都是20-30岁左右，但是总感觉和他们难打成一片，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，实习的头几天很少与他们沟通，顶多是简单的寒暄几句，我那个师傅更是对我爱管不管的。

后来发现是自己脑子里胡思难想想多，每一个销售顾问都有自己的工作任务，跟何况对你又不是特别了解，关键在于自己不会与人主动去沟通，这个是需要时间慢慢磨合的。后期我慢慢的尝试去接触顾客，主要是前台接待，了解顾客需求，在人多的时候也会给顾客做汽车性能参数展示。

但有的顾客看你是新来的，和你说几句就走了，弄得我很没自信，甚至有时候与顾客沟通都有点紧张。后来师傅的帮助下，大胆去尝试，逐渐的锻炼自己沟通交际能力，准确感知顾客的需求。

（2）对于汽车相关参数，专业术语、专有名词不够了解。

在学校课堂上，有《汽车构造》、《汽车电器与电子技术》理论知识的学习，但在汽车运用的先进技术，很多都没听说过。另外，汽车上的实物与理论参数很难对照，方向盘上、仪表盘上那些按钮叫啥名，有什么作用？都是我头疼的地方。下班后我加班加点补习功课，凡是遇到不懂的都在网上查询，将《汽车构造》、《汽车电器与电子技术》上面的知识点再好好温习了一遍，上班时再将宣传册上汽车参数与汽车实物相对照，遇到不理解的就请教其他销售顾问，虽然有的销售顾问不爱搭理，但我还是硬着头皮去请教别人。

以下是个人的几点心得体会：

第一：服务态度至关重要作为一个服务行业，顾客就是上帝，尤其是潜在顾客，对其态度一定要好，不能仅仅局限于眼前利益，盲目的追求销量，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的需求，让顾客成为自己的朋友。

第二：自觉遵守公司的规章制度我深刻的体会到社会工作与学校生活的我本质区别，在学校犯了错误会有人原谅你，一句道歉就可以解决问题，但在公司直接损失的就是个人的金钱利益，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机、按时上下班等等。因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展。一旦被老板发现，就要被扣工资，要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，尽管只是实习生，也应用公司的纪律要求自己。

第三：时刻学习、完善自我平时在书本学的很多东西看似毫无意义，但在实际工作却有着很大的作用。理论的学习是未来社会工作的铺垫，实现理论与实践的辩证统一。

第四：饱含工作激情大学生喜欢追求新鲜事物，在刚刚工作的时候富有激情，做任何事请都很有干劲！但时间久了每天重复同样的工作，会感到很无聊，在实习的那一段时间我深有体会，但我坚持下来了，我坚信未来充满希望，自己即是历史舞台的剧中人又是自己的策划者，用饱满的工作热情迎接未来的每一天。

通过近3个礼拜的实习，我开始认识到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践去发现、去总结。在实习单位中有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。

关于实习单位营销管理方面的几点建议：

（1）转变营销观念，完善汽车4s店营销模式

4s模式是在1s的基础上逐步建立的，其核心理念是通过服务提升客户的满意度和忠诚度，从而促进汽车的销售。合理调整整车销售、零部件营销、售后服务三者之间的结构比例，扩大经营范围，不再单纯的为卖车而卖车，丰富整车与配件之间的产品组合。

（2）加强员工培训力度，吸引专业的营销及管理人才

必须加大力度培养一批既懂销售又懂技术的复合型人才，使他们尽可能成为出色营销人员的同时并尽可能掌握相关汽车技术。一方面加大企业内部员工的培训力度，做好员工的职业生涯规划，增加员工对于企业的归属感与认同感。另外，积极对外招聘，吸纳优秀的专业的营销及管理人才，着眼于公司的长远发展。

（3）完善信息管理系统，发挥信息反馈功能

4s店应注意信息化管理，充分发挥反馈功能。可借助信息网络化管理，建立完整的客户及汽车信息档案。完善信息数据库建设。同时又积极将客户有关信息反馈到汽车制造厂商，为产品改进和服务提升提供依据。注重市场的调研作用，搜集第一手情报。建立一个完备的数据库，对顾客的信息有全方位的了解和掌握，使其更具系统性、积累性、及时性，为以后的售后服务工作可以更加快捷方便建立基础。

（4）加强售后服务，树造服务品牌

随着汽车市场竞争的加剧，汽车同质化倾向明显，在自身范围内如果汽车4s店想增加竞争力，其可控制的因素也只有服务。许多汽车经销商也越来越意识到，仅靠单车销售已难以维持稳定长期的发展，只有不断完善整体汽车服务体系，提高客户满意程度，才能保持企业良好的持久发展。一个消费者不会因为你服务的好选择你，但是一定会因为你服务的不好而离开你。现阶段，最初价格因素起着很大的作用。但是车有很多依赖性，售后一系列的保养和维修是持续性的服务。

**20\_年汽车销售述职报告完整版怎么写三**

1、销售接待话术规范化。

可以避免客户看车时每次来同一款车有不同的标准及话术，导致客户迷茫。

2、销售及电话接听用语统一化。

为提高绅雅汽车销售服务有限公司在无锡汽车市场的知名度。提高在厂方及客户心中的形象。所以统一使用标准话术。“您好，欢迎光临绅雅汽车”“您好，欢迎致电绅雅汽车”

3、销售过程规范化。

在过去的工作中发现销售顾问对于销售的过程掌控不到位，很多登记信息过于简单，普遍达不到厂方要求a/c的规范标准。面对月底的神秘客户，销售过程的规范化为重中之重。

1、没有规矩不成方圆，一个切实可行的制度及执行力度是销售团队前进的标准。也让销售顾问了解并懂得，自身的责任及义务。明确公司的理念。也从表达了公司的决心。规章制度的执行，需要长期的，强有力的监管，实施。只有贯彻执行才有实际的价值。

1、针对厂方对公司的5—7月份的激励政策。销售部开会并温习森雅汽车产品知识。学习新的激励政策下达后，大家的面对新的

挑战怎么面对，及达到公司于销售顾问双赢的目的。研究并讨论提高销量的实际操作方法。

2、落实小组的巡展定展的时间及日期，及事后报告。及不定期的现场抽查。

1、为贯彻落实5—7月份的销售政策。我们决定使用过程管理，指标不光分配到月。还要分配到小组，分配到个人。每周讨论成败得失。每天讨论完成进度。销售进度上墙，销售指标上墙。每天更新，大家监督。大家比较。做到公平，公正，公开。造成销售团队良性竞争。活跃展厅及团队气氛。

1、销售离不开售后的支持。售后离不开销售的帮助。大家同为一家人，都为兄弟姐妹。怎么样，售前，售后一条心，拧成一股绳。心往一处想，力往一处使。

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！