# 汽车金融销售述职报告范文18篇

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-01-29

*汽车金融销售述职报告范文 第一篇尊敬的公司领导、亲爱的同仁们：进入xx证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：>一、对证券行业有了初步了解进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而...*

**汽车金融销售述职报告范文 第一篇**

尊敬的公司领导、亲爱的同仁们：

进入xx证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

>一、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

>二、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

>三、工作的责任心和事业心的加强

加强了对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

>四、不足之处

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做

1、发传单

进入xx证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。xx银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

**汽车金融销售述职报告范文 第二篇**

20x20xx已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

>一、通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，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平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，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20x20xx工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们x销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

>二、本年度存在的问题。

在20xxx月x日国家实施政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

>三、对20xx工作中存在的问题进行改进的措施。

对于车价差万元的情况我们在x第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们x人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

>四、20xx个人工作目标和计划。

我在20xx中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20xx里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**汽车金融销售述职报告范文 第三篇**

>一、基本工作情况

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

是特殊的一年，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

20xx年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展” 为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求;从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力 一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2)积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。 一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按 “三防一保 ”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

**汽车金融销售述职报告范文 第四篇**

各位领导、同志们：

大家好!

我自年7月加入了汽车，现工作满7年，下面将这半年来年的工作况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。自承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

二、拓宽了市场。在年初以前，汽车市场上汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

2、汽车销售总监述职报告

我是盈众传媒的营销总监李涌。我们公司主要的业务是汽车传媒兼营平面广告，电视广告等业务。我的职责主要是负责公司新业务的开展。7月14日我司与盈众doing汽车销售有限公司签订了项目合同。7月15日我司与众赢汽车俱乐部签订了项目合同。7月16日，我司与远航汽车销售有限公司签订了项目合同。7月17日我司与厦门盈众汽车销售有限公司签订了项目合同，负责厦门盈众九周年庆的宣传策划。我司在未来将继续加强与汽车业务有关的公司的合作。

任职期间不足之处：在项目合作过程中并未使合作伙伴的业务宣传达到理想效果。针对这一问题我今后会加强与合作公司间的循环合作，形成“从宣传到业务服务”的链式服务，使宣传效果明显改善。

以上是我的述职报告，谢谢!

**汽车金融销售述职报告范文 第五篇**

各位领导、同志们：

大家好!

我自20xx年7月加入了汽车公司，现工作满7年，下面将这半年来年的工作况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。

自承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。

我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，汽车市场上汽车占市场达90%以上。而汽车较我们的汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。

结果使当地老百姓对汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

**汽车金融销售述职报告范文 第六篇**

在我换工作之后，我就来到了汽车销售公司工作，这对我来说，是一个不小的考验，因为卖车课不像卖水果、卖零食一样，一辆车最少也得上万，这需要我要有很强的业务知识，才能够做的好。不过还不错，由于我之前已经做好了准备，在加入公司后努力的学习，加上自己的天赋还不错，我的销售业绩在今年一直不错！

xxxx年是某某汽车销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给某某公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，某某某某汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为杰出领导贡献奖。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

>一、注重信息收集做好科学预测

1、售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自0某某年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨：00，售后俱乐部提供4小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车某某台次，工时净收入某某万元。强化服务意识，提升营销服务质量

2、当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

3、对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额某某万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

>二、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

1、针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在xxxx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入价格战的误区。我常说价格是一把双刃剑，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：对策一：加强销售队伍的目标管理

2、服务流程标准化、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

>三、细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据某某年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年某某市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展xxx的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和某某市高校后勤集团强强联手，先后和某某理工大后勤车队联合，成立校区某某维修服务点，将某某的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

xxxx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为服务管理年，提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。

**汽车金融销售述职报告范文 第七篇**

尊敬的领导：

你好！

本人xx年xx月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。xx年xx月，公司任命我为营销公司总经理，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了xx%。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，和领导交办的各项任务，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，得到了公司领导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，请公司领导给予修正。

>一、工作汇总

1、自我学习、发展、塑造

本人大学毕业进入企业，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平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，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，管理水平大大提升。

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，兼管xx。管理的省份有：xx、xx等多个地区。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。

xx年xx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xx台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

作为企业中层领导，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，服从公司领导，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领导的各项指示、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

**汽车金融销售述职报告范文 第八篇**

自打毕业之后就加入了交行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在吸取着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。

过去的几个月里，在大家的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累都坚持，争取做到更好。因为是在古镇，这个中国的灯之城，做灯饰生意的非常多，客户量也很多，每天每个人的业务量都很多，有人说我们这里一个人的业务量是民生一间支行的业务量，或许有夸张的成分，但证明我们的业务量的确很大。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己要在工作中认真认真再认真，即使客户再多压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作，因此在过去的半年里始终如一地要求自己，即使不能避免完全的没差错，也要把差错事件分布在小概率事件的范畴，直至变为不可能事件。

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自己，银行工作首要的就是认真仔细，必须对自己负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作一定要保持一颗认真仔细的心。当然，在做好自己工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮助我，耐心帮我解答。对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自己不会的学会，我有渴望学习新知识的热情，每周的统一培训，都会认真地听课做练习，争取可以顺利通过考试，提高自己的业务能力，不断地完善自己。

在认真总结20xx年工作的基础上，对比当前工作中遇到的问题，结合我行工作的具体实践经验，在自己柜员工作中，一定要严保服务质量，以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，从某种程度上讲，客户就是我们的一切，没有客户的支持，我们不可能完成国家对银行的基本要求，更不可能完成很多超乎不可能的指标。作为柜员，工作地点又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉，在工作中首先要保证认真仔细，在正确处理每笔业务的前提下提高工作效率，主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好地为客户服务，更好地完成工作上的各项任务，把任务扩散到日常工作中，当成一种工作的乐趣去享受，而不仅仅是当成任务去完成。

没有最好，只有更好。回首过去，总结这些日子的点点滴滴，展望未来，描绘以后的天空，一定更蓝。过去的学生时代已经随记忆的河水流向岁月的深谷，珍藏在回忆的美好里面，自己不应该再以学生的身份再以学生的角度去思考问题，应该认真总结经验，努力学习担责上阵，积蓄更多的力量，在工作的舞台上演好自己的每一出戏，做永远的主角。或许我们都不能预料未来的路有多坎坷，担子有多重，但一起走过了不平凡的20xx，我们有足够的信心迎接更美好的20xx，因为我们属于永远的大家庭——XXX支行，我们时时刻刻在准备着迎接明天的挑战。

**汽车金融销售述职报告范文 第九篇**

尊敬的公司领导、亲爱的各位同仁们：

20\_\_\_\_年9月，我由\_\_\_\_车销售服务有限公司调到\_\_\_\_任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为销售部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、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。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来\_\_\_\_工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**汽车金融销售述职报告范文 第十篇**

20xx年即将过去，在今年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。简要总结如下：

我是xx年来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的.，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，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，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

>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，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

>市场分析

我所负责的区域为xx以及xx周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。

xx区域现在主要从xx要车，价格和xx差不多，而且发车和接车时间要远比从xx短的多，所以客户就不回从xx直接拿车，还有最有利的是车到付款。xx的汽车的总经销商大多在xx，一些周边的小城市都从xx直接定单.现在xx政府招标要求250000以下，排气量在以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。xx的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在xx要车，xx主要从xx，xx要车，而且从xx直接就能发xx。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从天xx要车，但是价格没有绝对的优势。xx和xx一般直接从xx自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是xx去xx的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年xx月xx日到xx年xx月xx日我的总销量是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，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，xx年的年销量达到80台，利润达160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在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，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

**汽车金融销售述职报告范文 第十一篇**

尊敬的领导：

您好！

20xx年已经过去，回首这一年，营业部在两位老总的领导下不断改革使人员组合优化，更趋合理，业务拓展也更加迅猛。年我一直就任于营业部XXXX服务部负责管理和客户开发工作，在这一年里，我为服务部尽心尽力，积极为服务部的工作出谋划策，从节约成本和开发客户双重下手，使服务站在这一年里发生了质地变化，在这一年里，新引进客户XXXX几人，客户市值达到了XXXX万元（只反映出来市值，看不到资产总值），交易量更是突破新高，从1月1日到12月31日，XXXX服务站完成交易量XXXX亿元，在千分之一的佣金下实现佣金收入XXXX万元，这一成绩的取得主要归功于营业部XX总、XX总的正确领导，归公于营业部其他各兄弟部门和员工的大力支持。

>一、从严治内、严格要求自己

因为在这里我们走的是电子商务部当时设的银证通线路，而又归属于XXXX营业部，各个业务环节电子商务部跟营业部在流程上有很大的不同，基本业务知识相同，但业务环节和流程上跟营业部的业务流程基本脱钩，这就要求业务风险要进一步加强，于是我对自己的要求就进一步提高了，不断利用业余的时间加强业务知识和业务流程的学习，并不断跟XXXX营业部、电子商务部等业务风险联系部门联系沟通，同时严格规范了业务操作。业务规范是高昂代价换来的，我在公司规范各项业务的基础上，结合了XXXX地区的实际情况，在办理各项业务时采取了灵活的运用，为公司利益和客户利益提供了双重可靠保障。

>二、打通人脉、扩大声誉

一个服务行业在一个地方立足、占领市场份额，扩大声誉，与当地地方政府部门的扶持和合作伙伴的大力支持程度有很大的关系。今年以来，我在这方面狠下了工夫，目前已经取得了当地工商局、城建局等各个政府监管部门的信任，并同意在政策上对我们进行大力扶持，以帮助我们在XXXX长久立足，占领市场份额，扩大声誉。并且和合作伙伴中国银行有了进一步的沟通和深入合作，不光是基本业务上的合作，更是在寻求增量资金，扩大市场份额上有了初步的合作，目前已经拓展到XXXX市，虽然目前在增量资金方面效果不是特明显，但也有部分客户的陆续转入，在明年我们会跟他们进一步探讨合作的途径，充分发挥银行工作人员在开发客户上的积极主动性。

证券行业是一个新事物不断涌现的行业、是一个竞争日趋激烈的行业。锐意创新，跟上时代潮流、是竞争取胜的必由之路。在这里，刚开始我对客户不是很熟，于是我主动跟客户联系，找他们一一谈心，主动要求他们到我这里来，跟他们一起研究，探讨。客户之间千差万别，对客户我们要对他们进行政策倾心、技术扶持、帮助其资产保值增值，经过和他们一起的探讨，谈心，总结了一些经验并付出实用，取得了一定的成绩，同时也取得了客户的信任。在今年我们服务站的客户睡眠客户已经在我们的扶持下充分动起来了，同时充分利用资源，寻求增量资金，顺利实现了年初报本赢利的目的。

>三、存在问题

XXXX服务站客户的市值相对还很薄弱，净资产收益率还有待进一步提高。我将从吸引增量资金和盘活内部资产两个角度去努力提高客户资券换手率，以目前的客户市值和交易量来看，客户的换手率已经非常之高，而且交易人数较集中，多半集中在少数人身上。最主要的问题还是客户人数太少，市值太少。下一步主要工作还是要围绕在吸引增量资金上面多下工夫。

敬礼！

述职人：XXXXXX

20xx年XX月XX日

**汽车金融销售述职报告范文 第十二篇**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!

很荣幸参加市分行机关选拔科员级干部的述职。我叫XX，今年XX岁，大学专科学历。xx年7月毕业于青岛大学国际贸易专业，同年8月参加工作。五年来历任XX分行营业部会计出纳部票据交换员、复核员，XX分行财务会计部复核员等岗位，始终以爱岗敬业为准则，严格要求自己，不断学习创新，恪勤职守，甘于奉献，较好地完成了各项工作任务。按照市分行党委文件的要求，我将本着实事求是、积极进取的精神，作报告如下：

>一、个人履职情况

五年来，在各级领导的正确领导和各位同事的帮助支持下，我认真学习党的路线、方针、政策和政策性金融业务知识，深入领会农发行的工作方针和制度法规，以马克思列宁主义、xxx思想、xxx理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指引，践行“至诚服务、有效发展、以人为本、构建和谐”理念，不断提高自己的政治理论水平和业务素养，并力求做到理论联系实际。在深入学习我行的财会制度和法律法规、提高自己的业务操作技能的同时，我在业余时间不断学习计算机、经济、英语等专业知识，通过了会计从业资格考试与金融英语证书(FECT)综合类考试。努力使自己知识复合化，紧随时代发展与农发行改革前进的步伐。

工作中我认真贯彻落实上级的政策指示，立足本职岗位，强化职业素养，发扬团队精神，遵纪守法，廉洁自律。在我行的窗口——会计结算岗位上切实履行好职责。一是服务客户方面，我始终坚持市场观念和至诚服务理念，想客户所想，急客户所急，努力为客户提供优质高效的服务;二是核算方面，我本着认真负责的态度，做好领导交待的各项工作，在票据交换员、记账员、复核员、出纳员等岗位，我都严守财经纪律，坚持内控制度，认真记好每一笔账，审核每一张票据，把好每一笔现金，力求工作精益求精;三是财会基础建设方面，在金融电子化近年来迅猛发展的形势下，我有幸参与综合业务系统、人民币结算账户一期、二期管理系统、CM20xx、全国支票影象系统等提升我行竞争力和核算水平的学习和运营，在事关全局的各项工作中，我不怕苦不怕累，与各位同事加班加点，努力钻研理论教材并应用到实践中去，圆满完成各项工作;四是统计监测方面，我与同事分工协作，及时精确采集基础数据并报备资金运营、风险管理、客户部和人行相关部门的报表，做好对各部门、主管行的服务和支持。在这里我要再次感谢各级领导和同志们的支持和帮助!

>二、对本岗位的认识

>三、下步工作设想

在今后的工作中，我将一如既往地学习政治和业务知识，强化使命感与责任感，在我国建设社会主义新农村和我行加强金融支农、推动现代银行建设的形势下，以本职工作为基点，牢固树立服务观念、效益观念、市场观念、风险观念和法制观念，积极完善结算服务，提高核算水平，严格按照内控制度和会计规范化管理制度，做好财会基础工作。如果我被任职，我将戒骄戒躁，恪勤职守;如果不能被任职，我也会将一如既往的努力工作。

最后，我用一位职业经理人的话以自勉：“忘我才能有我，无私才能无畏，无畏才能有为。”在工作中，我将努力发扬“忘我、无私、无畏”的精神，为农发行的改革和发展做出贡献!

**汽车金融销售述职报告范文 第十三篇**

各位领导、同志们：

大家好！

我自20xx年7月加入了xx汽车公司，现工作满7年，下面将这半年来年的工作况汇报如下：

>一、开展了“零风险”服务。

自承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。

我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

>二、拓宽了市场。

在年初以前，汽车市场上汽车占市场达90%以上。而xx汽车较我们的汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。

结果使当地老百姓对汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

**汽车金融销售述职报告范文 第十四篇**

>一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。

我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀，对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

>对策一：加强销售队伍的目标治理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

>对策二：细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据XX年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场，对于这四大市场我们采取了相应的营销策略，对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态。对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展xxx的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业化内涵。

另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校支部免费义诊和保养检查，在高校围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

>对策三：注重信息收集，做好科学猜测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词，结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。

同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极支部车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率，我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标，今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果，备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又来了自96年成立以来的售后维修高峰。

为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规，在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨100，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

>二、强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑

选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识，形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

**汽车金融销售述职报告范文 第十五篇**

各位领导、同志们：

大家好!

\_\_\_\_年是\_\_\_\_汽车重要的战略转折期。国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给\_\_\_\_公司的日常经营和发展造成很大的困难。

在全体员工的共同努力下，\_\_\_\_汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为\_\_\_\_汽车分公司的销售主管，同时也很荣幸的被评为杰出贡献奖。

回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

一、加强面对市场不依靠价格战细分用户群体实行差异化

针对今年公司总部下达的经营指标，结合\_\_总经理在\_\_\_\_年大会上的指示，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们\_\_\_\_分公司没有一味地走入价格战的误区。我常说价格是一把双刃剑，适度的价格对销售是有的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、例会化

6、服务指标进

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据\_\_\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年\_\_\_\_市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展xxx的推荐销售，同时辅以铁龙的品牌和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和\_\_\_\_市高校集团强强联手，先后和\_\_\_\_理工大后勤车队联合，成立校区\_\_\_\_维修服务点，将\_\_\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。

结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。

我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。

备件销售营业额\_\_\_\_万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自\_\_\_\_年成立以来的售后维修高峰。

为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆;在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车\_\_\_\_台次，工时净\_\_\_\_万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

\_\_\_\_年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为服务管理年，提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。

积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。

**汽车金融销售述职报告范文 第十六篇**

尊敬的领导：

我进入XX公司已经一年多的时间了，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并较好地完成了销售业绩。现将我今年的销售工作进行以下述职报告。

>一、所做的工作及相关销售情况

我通过这种营销模式先后开拓客户XX余人，赢得了客户的称赞。进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合销售任务做好下月销售计划。积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好XX工作的协助和指导。

>二、工作不足之处

我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。XX服务项目不齐全。与国内一些较大规模的XX相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

XX服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了XX的良好服务质量和信誉。收费标准不稳定。这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

>三、今后工作规划

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

今后我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成明年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

敬礼!

述职人：XXX

20xx年X月X日

**汽车金融销售述职报告范文 第十七篇**

各位领导、同志们：

大家好!

我自年7月加入了汽车，现工作满7年，下面将这半年来年的工作况汇报如下：

一、开展了“零风险”服务。自承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

二、拓宽了市场。在年初以前，汽车市场上汽车占市场达90%以上。而丰达汽车较我们的汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

以上是我的述职报告，谢谢!

**汽车金融销售述职报告范文 第十八篇**

各位领导、同志们：

大家好!

转眼即逝，xx年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1.市场力度不够强，以至于现在xx大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

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！