# 汽车销售个人工作计划模板精选5篇

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-11

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。汽车销售个人工作计划模板精选5篇一一、主要业绩指标及完成情况市场...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**汽车销售个人工作计划模板精选5篇一**

一、主要业绩指标及完成情况

市场部20\_\_年度主要业绩指标完成情况：

截止20\_\_年12月31日，我公司共发展二级合作网点两个，鲁山、舞钢。因无配备专业的市场专员负责，20\_\_年全年二网的销售状况不容乐观，截止12月31日，20\_\_全年二网总计销售18台，在20\_\_年10月我公司与鲁山顺发的合作，开始于鲁山大团汽贸城合作后，形式有了好转，主要是鲁山大团的经营理念与模式有了很大的提高，包括场地的正规建设都很好。另加上新店开业，我公司投入的精力和人员也比较到位，后期跟踪较紧，这促使鲁山在11月单月销售达到6台。

二、市场部主要工作回顾20\_\_年度市场部主要工作包括以下几个方面。

1、市场活动汇总

一季度

一月：迎新春，红运礼——本次活动深受广大客户的欢迎，这不仅大大增加了客户来店量同时也促进销售，也有效提高了广汽本田及我店的知名度、

二月：汽车文化宣传长廊——借汽车文化长廊这个平台让客户更深入理解广汽本四款车型。在销售顾问和客户良好的沟通交流中，客户认知和肯定我们的品牌同时强化四车型可信赖、高品质的形象。

三月：荣耀共享，春情回馈——根据销售顾问反应销售情况，得知本次活动有明显效果，来店和来电量有明显增加，活动以来截止今天，销量20台(含汝州一台)，订单7个雅阁，2个奥德赛，1个锋范，来店批次总63，首次来店批次总104，来电总数43，效果明显增加，本次活动效果还比较理想。

三月：热销200万，广本倾情送——此次活动积极消减了库存，缓解了资金周转压力，提高市场占有率，最终提升销量，完成任务目标。

三月：鹰城春季购车节——本次车展以飞度，锋范为主推车型，以“轻舞飞扬锋芒时代”为活动主题，突出时代气息，以特色的推广促销活动方案，吸引针对用户群、达到销售效果。

二季度

四月：世博之旅——广汽本田紧跟20\_\_年5月上海世博会风潮，借助本次世博会强大的影响力，开展“购雅阁，看世博”的抽奖免费体验游活动，通过本次活动宣传过后，来电咨询和来店看车人数有明显幅度增加，对近期有意向购买雅阁的用户具有很强吸引力、活动期间，雅阁定单销量总计43台、

四月：鹰城首届春季汽车团购节——我们经过总三月份连续两次车展的不足，在本次车展前期我们加强了对销售顾问的培训，做细做足车展前期的筹备工作，致使本次团购节上所有销售顾问精神面貌都很好，氛围很不错，虽然没有达到我们预定的销售目标，但是本次车展也达到一个很不错的销售果、

五月：中国名媛时尚文化巡礼——中国名媛时尚文化巡礼是针对高收入、高品位人群的高端文化宣传活动，本次活动的主要媒体宣传有平顶山电视台和平顶山广播电台，我店为本次活动的赞助商，借助两大强势媒体优势提高广汽本田得佳4s店的品牌知名度，强化车主对广汽本田品牌的认知与忠诚度，为以后的口碑宣传做好铺垫、但此次活动没有起到良好的监督执行，致使顾客报名度非常低，望以后加强活动的监督执行、

五月：感恩回馈，五周年店庆——借我店5周年店庆之际，特推出感恩回馈，大幅优惠政策，给顾客真正优惠，在店庆期间达到一个比较好的销售。

六月：广本四杰魅力科技升级版上市抢购会——通过闭馆的销售方式，合文艺表演，现场气氛营造，强有力的超低促销方案，使大家在娱乐，和欢乐中喜悦订车，达到很好的销量。

三季度

七月：鹰城夏夜赏车会——在炎炎夏日中我们参与璀璨夏夜赏车会，让消费者在夏夜舒适的环境下赏车，有效提高了广汽本田及我店的知名度，也提高了车主对广汽本田品牌的认知与忠诚度，为以后的口碑宣传做好铺垫、

九月：鹰城车模大赛暨秋季团购节——为积极应对，我们通过强有力的促销手段和强大的品牌宣传来提高销量。借助鹰城购车节的影响力，车展前期在各主流媒体上进行大规模的活动宣传，又加上有中国第一车模之称的翟凌小姐在车展第二天上午到我广本展位加油助威，增加集客量，发掘更多的潜在客户。积极消减库存，缓解资金周转压力，打压竞争对手，提高市场占有率。

四季度

十月：鹰城广场秋季团购节——车展在凉爽的十月金秋进行，我公司推出的特别献礼政策能有效吸引顾客，主办方和我公司都进行了大力宣传，广播、电视、报纸、短信立体宣传力度大、效果好，公司展区位置好，在广场主入口，布置大气，展现了我良好的品牌形象

十月：歌诗图上市——用尊贵专用的展位来摆放歌诗图，充分突出了歌诗图的尊贵性，而且也吸引了进店顾客的目光，从而使新车———歌诗图在鹰城形成良好的口碑。

十月：广本得佳之夜周杰伦群星演唱会——此次能争取到周杰伦群星演唱会的X总冠名权，并且在演唱会中途举行新车——歌诗图的上市发布会，是是一次前所未有的成功品牌宣传，现场包括舞台两侧巨型广告牌、座椅等无处不在的广本元素，总经理上台宣布歌诗图正式在平顶山上市发售，这些都为广本在平顶山的美誉度奠定了坚实的基础。

十一月：鲁山二网周末团购会——在这次的周末活动中，砸金蛋是其中的亮点，由购车的顾客自己来再订车的基础上再砸出，让顾客真正的购得，并且提升了广汽本田在鲁山二网的品牌形象，为广本在鲁山打开市场奠定了基础。

十二月：广汽本田感恩20\_\_期许20\_\_答谢会——此次活动的目的不在于卖车，而是一次真正的回馈活动，现场主持人慷慨激昂和幽默风趣让邀请到的客户感到了寒冬里的一丝温暖，也会使广汽本田在平顶山形成更好的口碑，把广汽本田品牌在鹰城的美誉度提高到一个新的层次。

2、市场推广活动

(1)市场部在本年度通过一系列的市场宣传运作，包括冠名周杰伦群星演唱会，年末答谢会等宣传活动，直接推动销售部销售进程基础上极大地促进了市场渠道的拓展。

(2)通过几次春秋季的车展，和一系列提前宣传，提升了我品牌在平顶山的美誉度，同时也宣传了企业。

3、广告宣传活动

市场部今年在平顶山电视台，平顶山晚报，平顶山交通广播等媒体做了大量广宣，大大支援了销售活动，同时也促进了品牌价值的提升。

4、市场部规范化管理的推进

为了提升市场部的竞争能力，在本年度配合公司相关部门开展了市场部规范化管理运动，重新对市场部运作流程进行了规范，为明年工作效率的提升奠定了基础。

三、工作中存在的主要问题

1、与二网联系不够多，很少几乎没有时间去二网亲身体验，分析，二网所在城市的各项调查，致使二网销售量比较差。

2、工作职责不明确，市场运作没有主见，领导安排什么，自己就去做什么，不能独立的去做一些有创意，有利于公司以及市场工作的方案。

四、主要应对措施

1、加强与二级网点的沟通

市场部计划在新的一年里重点加强与二级网点的沟通，定点去二网做市场调查，分析，给予二网协助，销售人员的产品知识，和销售技能的培训工作，有计划的去实施。

2、组织计划管理与执行方面的培训

市场部拟通过组织计划管理与执行方面的培训，增强市场部管理人员的计划管理能力，同时强化基层市场人员的执行能力。

五、20\_\_年工作计划

1、20\_\_年二网销售目标

2、市场规划

希望给予市场部配备，市场专员两名、大客户专员1名。以完成20\_\_年如下市场部工作维系及巩固：

1)维系现已开发的保有二级市场：已开发的两个县区(鲁山;鲁山大团汽贸城。舞钢、舞钢市宇神汽车销售有限公司;并开发郏县、郏县通泰汽车销售有限公司;宝丰、宝丰鸿建汽车销售有限公司)。

2)开发集团大客户：舞钢市(中加公司、农村信用联社、舞钢钢铁公司);市平煤集团、市姚孟电厂、市平高集团及市政府汽车采购科。

3)开发政府采购单位：市内四区(卫东区、新化区、湛河区、石龙区)，及鲁山县财政局、宝丰县财政局、舞钢市财政局、叶县财政局。

回顾20\_\_年，对照自己的工作表现发现市场部还有很多不足，如在业务上，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，虽然10年一直在努力，但是发现自己还是没有什么能拿出来说的实在成绩，提出的一些建议不够系统，没有给市场提出更多行之有效的办法……望20\_\_年在各个部门的积极配合下积极做到全面的改观。

**汽车销售个人工作计划模板精选5篇二**

一、根据客户订单及时制定和修改发货计划;负责发货计划的过程监控和具体实施;发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。

二、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸、ppap信息反馈等等;并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。

三、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。

四、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。

五、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。

六、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

七、向国外客户催要应付款项，包括在webedi生成asn和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。

**汽车销售个人工作计划模板精选5篇三**

20\_\_年，在总经理的领导下，在销售工作方面，我坚持：重点维持现有市场，抓住机遇，开发潜在客户，注重销售细节，强化服务，逐步增加市场份额，并积极争取成功完成销售任务。

一、销售目标：

至20\_\_年12月31日，销售部实现在江苏地区的销售任务3000万元，销售目标5000万元(详20\_\_年的销售时间表附后);

二、计划拟定：

1，年初拟定《年度销售总体工作计划》;

2，年底制订《年度销售工作总结》;

3，年初制定《每月销售的时间表》和《客户如期访问表》;

4，制定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据20\_\_年销售额度进行市场细分，将现有客户进行划分，分成VIP客户，一级客户，二级客户和其他四个主要类别的客户，对客户进行全面的分析。

四、各项措施的落实：

1，技术交流：

(1)今年的技术部门要针对VIP客户，开展售后服务的技术研讨会;

(2)参加两次有关的贸易展会，其中包括一个大型网络联谊座谈会;

2，客户回访：

要巩固和扩大市场，一定要加强与客户的沟通，协调与客户，用户之间的直接关系。必须按照《客户如期访问表》如期如实如数地进行客户回访工作。

3，网络搜索：

充分发公司网站和网络资源优势，通过信息检索，及时掌握分析实现销售信息。

4，售后协调：

目前的情况下，我公司仍然以贸易为主，贯彻“卖产品不如卖服务”的理念，在下一步工作当中，我们要增强责任感，继续加强优化我们的销售服务。20\_\_年，在总经理的领导下，在销售工作方面，我坚持：重点维持现有市场，抓住机遇，开发潜在客户，注重销售细节，强化服务，逐步增加市场份额，并积极争取成功完成销售任务。

**汽车销售个人工作计划模板精选5篇四**

正视现有市场，我创业激情高涨，信息倍增，与此同时，又感责任重大。我对今后的工作计划写于书面并铭记心中，如下：

一、销量指标

带领团队努力完成领导给予的当月销售计划、目标

二、监督，管理销售展厅和销售人员的日常销售工作

1、仪表着装：统一工作服并佩戴胸卡

2、展厅整洁：每天定期检查展厅车辆，谈判桌的整洁状况。每人负责的车辆必须在9点前搽试完毕，展车全部开锁。随时处理展厅突发情况，必要时上报。

3、展厅前台接待：如值勤人员有特殊原因离岗，需找到替代人员，替代人员承担所有前台值勤的责任。随时查看销售人员在展厅的纪律。

4、销售人员的日常工作：对于销售人员的客户级别定位和三表两卡的回访度进行定期抽查，对销售员的销售流程进行勘察。对销售人员每天的工作任务和需要完成的任务进行协调，如上牌时间和厂家出现的政策变动等。每天下午下班前定时把一整天的工作情况和明天需要完成的工作任务上报。处理职责范围类的`客户抱怨，提升客户满意度。

三、配合市场部，做好销售拓展和市场推广工作

1、对市场部发出来的市场活动进行协调，如外出拍照片等。

2、在销售人员不值班的情况下，可以沟通市场部进行外出市场开拓，由市场部定点，出外发单片。

四、掌握库存，做好销售需求计划

每天对于销售人员的交车，资料交接，开票，做保险等进行盘查。下班前登记。对于时间过长车辆对销售人员进行通报，重点销售;对每礼拜一从厂家订购的车型，颜色进行建议。

五、做好销售人员的培训计划，并组织实施。

由于现阶段的合并，销售员对于业务知识明显匮乏，直接影响销售业绩。下阶段销售员的知识培训是重中之重，除公司计划培训项目外，暂时采用瑞风、同悦两两互助形式，对于车型的价格、配置、竞品车型、销售话术等实行模拟对话，尽快熟悉车型。对于出现的问题在进行针对性培训。

当然，所有的计划在此都是纸上谈兵，“实践是检验真理的唯一标准”，在今后的工作中，我定当努力将这些计划付诸于实践中，带领团队一起，在最优情况下完成领导下达的任务。

**汽车销售个人工作计划模板精选5篇五**

20\_\_年，汽车销售工作仍将是公司的工作，面对先期投入，正视现有市场，在汽车销售工作中我：现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和市场占有率，圆满销售任务。

随着河北区市场逐渐发展成熟，竞争激烈，机遇与考验并存。20\_\_年，汽车销售工作仍将是公司的工作，面对先期投入，正视现有市场，我山东区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展。20\_\_年，在总经理的下，在汽车销售工作中我：现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和市场占有率，圆满销售任务。

20\_\_年汽车销售工作计划

一、汽车销售工作的销量指标：

至20\_\_年12月31日，山东区汽车销售工作任务560万元，销售700万元。

二、汽车销售工作计划拟定：

1、年初拟定《汽车年度销售总体计划》

2、年终拟定《汽车年度销售总结》

3、月初拟定《汽车月销售计划表》和《汽车月访客户计划表》

4、月末拟定《汽车月销售统计表》和《汽车月访客户统计表》

三、汽车销售工作客户分类

\_\_年度销售额度，对市场细分化，将现有客户分为VIP用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户分析。

四、汽车销售工作实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度VIP客户的技术部、售后服务部一次技术交流研讨会;

(2)参加行业展会两次，展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌的有三四种，技术不相上下，竞争愈来愈激烈，已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必与客户的交流，与客户、直接用户之间的关系。

(1)为与客户信息交流，增近感情，对VIP客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;二级客户情况另行安排拜访;

(2)把握，汽车销售工作已仅是销货到的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我07年工作。

3、网络检索

我司网站及网络资源，信息检索销售信息。

4、售后

情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步汽车销售工作中，要责任感，强化优质服务。

用户使用的产品如同享受的服务，从稳固市场、长远合作的角度，务必强化为客户的意识，把握每一次与用户接触的机会，热情详细周到的售后服务，给公司制胜的筹码。

本年度我将遵守公司规章制度，学习，努力销售任务。挑战到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心能赢得精彩!

20\_\_年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改进活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情况、平衡、监督和跟踪;对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

在20\_\_年的汽车销售工作中，预计主要工作内容如下：

1、客户订单制定和修改发货计划;发货计划的过程监控和实施;发货订舱事务的，产品的发货，并向反映过程情况。

2、对国外客户的信息收集、传递。如：图纸、PPAP信息反馈等等;并国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展信息支持。

3、按时发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。

4、就发货所涉及的事务与客户沟通。

5、公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。

6、统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

7、向国外客户催要应付款项，包括在WEBEDI生成ASN和发票，制作纸质收汇单据等，回款，对未达帐项。

8、参加生产经营例会，会议记录，并会议的决议情况。

9、随时交给的临时任务等。

10、理解、本岗位所使用的质量体系文件，质量体系文件规定质量活动，并就涉及销售部的环节程序文件和管理规定。

11、的综合分析能力，学习和产品技术知识，熟练生产流程的知识，的应用于工作过程中。

12、本员工将一如既往的团结协作，本计划和预算过程中的问题，协助紧急事件和重大事件。

在公司各个的下，预计在20\_\_年要达成发货量\_\_吨，销售额\_\_万美元的。

在20\_\_年的工作中，本按时汽车销售工作任务，本着“公司荣我荣”的精神，客户满意度，为公司多寻求利润，为公司的长期发展多做努力!

【汽车销售个人工作计划模板精选5篇】相关推荐文章:

2024汽车销售工作计划范本精选5篇

广州汽车销售个人简历模板精选5篇

2024年汽车销售工作计划范文 汽车销售工作计划书模板

最新汽车销售个人工作计划精选7篇

护士长个人工作计划模板精选5篇

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找