# 汽贸员工工作总结范文(优选29篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-08-21

*汽贸员工工作总结范文1一、汽车销售情况\_\_公司20\_\_年销售\_\_-\_台，各车型销量分别为富康\_\_-\_台;\_\_161台;\_\_3台;\_\_2台;\_\_394台。其中\_\_销售351台。\_\_销量497台较\_\_年增长45(\_\_年私家车销售342台)。二、...*

**汽贸员工工作总结范文1**

一、汽车销售情况

\_\_公司20\_\_年销售\_\_-\_台，各车型销量分别为富康\_\_-\_台;\_\_161台;\_\_3台;\_\_2台;\_\_394台。其中\_\_销售351台。\_\_销量497台较\_\_年增长45(\_\_年私家车销售342台)。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在\_\_年9月正式提升任命\_\_\_同志为\_\_厅营销经理。工作期间\_\_同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_\_公司日后对本公司的审计和\_\_的验收，为能很好的完成此项工作，\_\_年5月任命\_\_同志为信息报表员，进行对\_\_公司的报表工作，在工作期间\_\_同志任劳任怨按时准确的完成了\_\_公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

以上是对20\_\_年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于\_\_年的工作计划做如下安排：

2、协调与\_\_公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

7、根据\_\_公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\_\_专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在\_\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在\_\_年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**汽贸员工工作总结范文2**

在世界贸易史册上，丰田汽车在美国的成功，更像一个神话，但这是一个真实的“神话”。成功也许不能复制，神话也许不会重演，但任何一个意图将触角伸向本土以外的汽车企业，都必须研究丰田汽车是如何成功进入美国的。因为和任何一个试图进入海外目标市场的企业一样，他们遇到过很多挫折和打压，但丰田汽车做到了，愈打压、愈强大。

产业外溢避开贸易壁垒

贸易壁垒，是横亘在所有企业面前的共同难题。为保护本国产业，即使在一直宣扬自由贸易的美国，也经常祭出这面大旗打击外来产品。日本人至今仍然对上世纪八、九十年代日美贸易磨擦的经历记忆犹新，当年美国人在街头用铁锤砸烂日本车的那一幕场景仍让人心有余悸。

如果看到在美国的街头，每四辆汽车中就有一辆是日本车的时候，美国人的行动至少在他们本国人看来是可以理解的。从1979年到1992年，有关汽车贸易摩擦的谈判，几乎没有间断过。来自日本方面强大的贸易顺差，迫使美国不得不屡次采取迫使日元升值等措施对日本企业和产品进行打压，可扭转贸易逆差的初衷却一再落空。从1985年到1988年这段时间里，日元被迫对美元升值111%；在《广场协议》1985年签署后的10年中，日元币值每年至少上升5%以上。但日本通过产业外溢等措施，向周边一些国家大幅度转移产业，充分利用成本优势，有效抵消了日元升值给日本贸易产生的不利影响，美国对日本的贸易逆差并没有缩小。

上世纪90年代初期，美日的汽车贸易赤字占美国对日本贸易赤字的3/4。1992年，时任美国总统的老布什甚至亲自挂帅为美国汽车充当推销员，并警告汽车问题已经成为具有政治意义的问题，此后，日本决定从当年起，把对美国的轿车出口量由230万辆降为165万辆，并以行政命令形式将新定的出口限额分摊给日本各大汽车生产商。就是在这样的大背景下，丰田汽车却又从容地避开了这一贸易壁垒。

当时本田汽车公司做出了这样的判断：要想避免贸易磨擦，又要扩大在美国市场的销量，就必须进行本地化生产。于是，本田公司率先在俄亥俄州建起了汽车工厂，日产汽车公司基本上也是在相同的时期开始实施其海外项目。

丰田公司对海外市场一直被认为是过分的谨慎，这是他们采取的旁观态度。时任丰田社长的丰田英二绰号“钝牛”，经过慎重考虑，终于想出了一个起死回生的方法，那就是与美国汽车行业的老大通用汽车公司进行合作，在加利福尼亚州费利蒙工厂的共同生产是他们在美国市场迈出的第一步。1983年，双方举行合作协议的签字仪式，在加利福尼亚州NUMMI工厂，丰田生产模式与美国工人的结合进入实验阶段。丰田英二的这一决断，为日美贸易战以后的丰田公司美国化奠定了基础。

1996年以后，丰田在海外特别是北美追求成长战略，当时的丰田社长是奥田硕。奥田硕率领的丰田迅速开拓美国市场，很快就渗透到了美国社会的各个角落。就在西方汽车三巨头走向衰落的时候，丰田汽车却在飞速增长，没有受到贸易磨擦的影响，其秘诀正是在于来自当地政府和民众的热烈欢迎。

他们的这一举措很快奏效，为了让丰田把工厂建在当地，美国各州的州长、政治家等纷纷开始到日本名古屋的丰田本部进行游说。在与丰田渊源颇深的日本爱知县举行的世界博览会上，正是由于丰田的关系，吸引了众多美国州长参加。在丰田北美第八工厂的引资获得成功的密西西比州长帕巴透露，就是在世博会期间与丰田公司的中川胜弘副会长进行了会谈。

**汽贸员工工作总结范文3**

自20\_年7月1日入职公司至今五年了，从门店会计到4S店总会计，无论是做事、还是做人我都从“华通”这个温暖的大家庭学到了很多很多……“受人之托，终人之事”我做到了。展望未来,我对公司的发展和今后的工作充满了信心和希望,为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我把参加工作以来的情况总结如下：

一、前期工作总结

对于企业来说，能力往往是超越知识的，公司对于人才的要求，同样也是能力第一。公司对于人才的要求是多方面的,它包括：组织指挥能力、决策能力、创新能力、社会活动能力、技术能力、协调与沟通能力等。

第一阶段（20\_年）：适应阶段

20\_年7月我进入了工作的独立，记得那时电动车的帐目情况已经堆积了2个多月，当时的首要任务(自定)是分清各股东的投资情况、库存的实物数量、厂方的帐务核对、出纳的现金盘核、最重要的是合理建帐（帐务具有延续性），用了1个月做了3个月帐，当时帐套建完后我有种超越和窃喜的感觉。从新行业电动车的实体期初建帐、摩托车的接帐及业务的快速进入、税务的合理建帐、银行机动帐、风陵渡汽贸的认知，在对行业陌然的情况下，我幸运的加入了“华通”管理团队，看似简单的账单制作→日常业务→银行对接→建立台账→与厂商财务对接→业务衔接，一切都要从新开始。还有在昝经理的帮助下我对承兑汇票有了认知、了解。我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，在领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点，而随后财务特殊身份更是加速缩短了我与“业务”之间的距离。干中学、学中干，不断掌握方法：积累经验；问书本、问同事，不断丰富知识：掌握技巧。

“勤能补拙”，利用时间总结完善自己的工作内容，建立了各种账套的模版，同时结合管理处实际情况先后内定了《财务收费流程》、《财务对接流程》，并在领导的支持和同事们的配合下各项流程得到了迅速的普及，为管理处日常财务工作的顺利进行奠定了坚实的基础。

第二阶段（20\_年—20\_年）：发展阶段

这一阶段在继续担任原职同时又介入了\*\*\*有限公司汽车分期工作，进一步巩固了自己财务工作经验的积累，同时也丰富了自身的汽车专业知识。进入日常管理之后，因为新招的分期会计与电动车会计，我由此又接触到了辅导新人的工作内容，我将自己的工作经验整理与新人一起实践，共同发现问题、解决问题，经过三个月时间的努力，新招的会计已经能够很好的胜任财务工作了。年底电动车移交我又被介入分期公司接管财务，此时正逢汽车分期的高峰及国家对汽车养路费及税收制度改革，汽车养路费的取消直接关系着帐务大动作的调整，那年我整理了一套所有汽车分期的完整还款表，调整所有客户的养路费科目，由此制定了客户全款付清时用帐表核对的方法确定客户的还款金额，确保财务核算正确。我参加税务学习专业知识，积极配合制度改革，并在工作中小有成就，得到了领导的肯定，20\_是我在公司年奖\*\*\*\*元。

第三阶段（20\_年—现在），不断提升阶段

20\_年公司上层领导的经营决策转型，为工作的需要与时代的适应，学习了一般纳税人帐务及国税金税工程，已熟悉增值税防伪税控开票子系统。同年9月由于福田奥铃品牌的，快速适应厂方的帐套系统。因厂方的返利非即返到帐，它采取的控制终端经销商的销售及资金的最大占用化，返利一票一返，每张增值^v^的返利最高且不能超过所售车辆金额的30%，结合所上情况我建立了一套同以前又完全不一样的帐套，方便公司与厂方核对及公司车辆利润的明确化，一车一结。同年因公司搬迁，交通不变，我尽快适应了自驾车。

二、主要经验和收获

在华通工作的五年时间里，积累了许多工作经验，尤其是管理处基层财务工作经验，同时也取得了一定的成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位；

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态；

（三）只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责；

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好；

（五）只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

三、确立工作目标，加强协作。

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是做为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，同时也为自己的工作设定了新的目标：

1.以预算为依据，积极控制成本、费用的支出，并在日常的财务管理中加强与管理处的沟通，倡导效益优先，注重现金流量、货币的时间价值和风险控制，充分发挥预算的目标作用，不断完善事前计划、事中控制、事后总结反馈的财务管理体系。

2.实抓应收账款的管理，预防呆账，减少坏账，保全公司的经营成果。

3.积极参预，配合领导开拓新的经济增长点。

公司的快速发展催人奋进，对我们每位职工提出了更高的要求，我明白，只有不断学习不断进步，才能更好地完成领导交办的工作，“路漫漫其修远兮，吾欲上下而求索”，我决心在今后的工作中，严于律已，勤奋学习，在本职岗上做出更大的贡献。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请领导给予批评指正。在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验；努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。

员工：

**汽贸员工工作总结范文4**

突出工会职能 加强民主管理

服务改革大局 推动企业发展

——李隆莉同志在第四届二次职工、工会会员代表大会上的工会工作报告

各位领导、各位代表：

汽运总公司第四届二次职工、工会会员代表大会今天隆重召开了，首先，我代表总公司工会委员会向在座的各位领导，各位代表及辛勤工作在各自岗位上的广大干部职工、工会会员表示衷心的感谢和崇高的敬意！下面我代表工会向大会作工会工作报告，请各位代表予以审议。

20\_年来，总公司工会在上级工会和总支的领导下，全面贯彻落实党的^v^精神，坚持用“三个代表”重要思想统揽工会工作，围绕公司改革发展，突出工会四项职能，认真履行和维护职工合法权益，充分发挥工会组织优势，狠抓各项工作落实，为公司改革发展发挥了重要作用。

一、强化工会组织建设，夯实工作基础

20\_年，我们不断强化工会组织建设，夯实工作基础，坚持职工入会登记管理工作、建档立卡，职工入会率达100%。总公司工会委员会下设七个工会小组，真正做到了哪里有职工，哪里就有工会组织。

在日常工作中，工会狠抓内部管理，做到月头有计划，月尾有小结，每月一期月报，每季度一检查，建立了工会内部监督制约机制，严格工会财经管理，无违纪违规、无截留挪用工会经费现象。

去年底总公司工会顺利通过了省总工会对工会组织建设及基础工作的检查，得到了上级工会领导的高度评价。

二、加强民主管理，维护职工合法权益

去年，我们工会组织狠抓民主管理工作，最大限度地把职工的合法权益维护好。

一是坚持和规范职代会制度。去年元月，公司第四届一次职代会在五楼会议室召开，大会听取和审议通过了各项工作报告，经过全体职工代表的认真讨论，修改完善了《企业管理章程》、《机务管理条例》、《稽查管理条例》，会上对提案进行了解答，职代会坚持民主决策、民主管理、民主监督，不断规范职代会程序，使职代会工作制度化。

二是全面推行厂务公开制度。我们将厂务公开纳入公司的各项管理制度之中，使厂务公开与建立现代企业制度相结合，深入到企业管理的各个领域，设立固定的厂务公开栏，定期公开企业费用支出明细、规章制度及职工福利待遇等，设立厂务公开意见箱，使公司厂务公开工作步入了经常化、制度化与规范化的轨道。

三是推行和完善平等协商和集体合同制度。我们工会组织将涉及职工利益和劳动关系等重大问题都纳入到集体合同中。建立健全了集体合同履行责任制和监督检查制度，将集体合同制度纳入到了企业目标管理之中，较好地调整了劳动关系，有效地维护了职工的合法权益。

三、建设“四有”职工队伍，促进企业发展

我们针对单位特点,以学习《工会法》为契机，在职工中开展^v^理论和^v^同志关于“三个代表”等重要思想的教育，引导广大职工树立正确的世界观、人生观、价值观，在广大职工中开展诚实守信的职业道德教育，树立遵纪守法，文明从业，优质服务，热诚奉献的良好职业道德和职业风尚，去年初评选表彰了20名先进会员，以奖励机制提高职工的工作热情；实行职业道德教育及业务知识考核，推行末尾淘汰制，让每位职工自我加压，提高自身理论与实践水平；严格执行司乘人员每月15日安全知识培训制度，6月份是全国安全生产月，公司举办了安全知识竞赛，在公司范围内营造了良好的安全氛围，提高了全员的安全意识；常年开展合理化建议活动，以此推动企业健康发展。

四、开展送温暖活动，为职工排忧解难

为调动广大干部职工的工作热情，增强工会吸引力和凝聚力及参与精神，我们把送温暖活动引向制度化，经常化。一是加大再就业工作力度。利用工会优势，组织再就业培训，公司增设门店、摊点、增加再就业渠道。二是有情操作春节送温暖活动。为确保每一个职工都能在欢乐祥和、愉快的气氛中度过中华民族的传统佳节，我们做到早酝酿、早动作，认真分析每一位困难职工的家庭生活状况，及时为特困职工发送困难补助，使有限的资金真正发挥雪中送炭的作用；三是把送温暖活动推向经常化：为职工发放了会员补助、独生子女费、六一儿童节补助；对生产一线职工开展了送凉爽活动；重阳节慰问走访退休老职工并发放慰问金；看望住院职工近30人次，吊唁职工家属近30人次。与此同时，对退休老同志不定期进行了探望。对居住东升、调关的李海余、代井茂等退休老同志进行慰问，对刘明福、万茂祥等特困遗属进行走访。为重症病人张常明组织捐款活动，以解燃眉之急，充分体现了工会组织的温暖。

五、狠抓女职工管理工作，维护女职工权益

去年，我们工会组织针对公司女职工人数较多，文化水平不高，议政能力不够等特点，组织她们学习各类法律法规和相关业务管理知识，使她们提高了政策水平，了解了企业全面情况，从而关心全局，敢于提出合理化建议，提高了女职工议政能力，充分发挥了女职工在民主管理中的重要作用。

总公司工会为维护女职工合法权益，除正常职工享受的福利外，还积极按国家法规和劳动部门制定的劳动保障条例，针对女职工生理特点，发放妇检卡，定期组织女职工妇科疾病普查，跟踪了解，做到工会对女职工身体健康状况心中有数。每月定期发放卫生补贴，定期宣传普及女职工婚前保健产后保健，哺乳期及更年期保健知识。按时为女职工缴纳的生育保险，保障她们在生育期间得到必要的经济补偿和医疗保健。

同时，工会还积极调解女职工家庭矛盾，为女职工排忧解难，女职工李海枝家庭矛盾激化，遭致男方殴打，工会在得知情况后，多次上门调解并通过市局工会组织做双方思想工作，将双方矛盾淡化，维护了公司女职工合法权益。

六、抓好计生管理工作，规范计生登记程序

为进一步搞好计划生育管理工作，使公司计生工作逐步走向规范化轨道，年初，公司下文调整了计生领导小组成员，与各部门签订了计划生育责任状，安排专人参加计生知识教育培训，并根据市计生局要求，结合实际，对公司范围的育龄妇女计生情况进行了彻底调查摸底核实工作，严格建档立卡，实行跟踪服务。为规范计划生育管理工作，工会还及时调整了挂靠入户登记程序。在搞好本单位职工计生工作同时，还下大力气调查摸底公司范围内流动人口管理工作，督促其办理《流动人口婚育证》，及时到计生管理部门接受年度检查。

去年无违反计划生育情况发生，流动人口管理及计生程序登记工作均无差错，得到了上级计生部门的好评。

七，积极开展文体活动，推进企业文化建设

为促进企业文化建设，增强职工凝聚力，我们工会利用现有条件，创造性地开展了群众性健康向上的文体活动，使文化活动深入基层，深入职工群众。一是开放了图书室，为求知的职工提供无偿服务。二是积极组织和开展各类文艺活动。组织公司文艺骨干排练文艺节目，参加社区文艺演出，得到了上级领导的好评，提高了企业知名度。三是举办各类体育活动。去年，工会先后组织开展了篮球、乒乓球、羽毛球、象棋、围棋等体育比赛，在市职工运动会上，我公司夺得女子羽毛球第一名、象棋第三名的好成绩。

工会还组织公司退休老职工成立了腰鼓队，参加了市第四届中老年职工运动会腰鼓比赛，获得优秀奖。通过开展各种形式的文体活动，充实和丰富了职工文化生活，增强了企业凝聚力，营造了浓厚的企业文化氛围。

八、经费开支情况

今年的工会经费，我们做到了节约开支，合理使用，具体收支如下：

1、总公司下拨工会经费元。

支出费用元（含职工住院看望、丧葬吊唁、慰问走访、小型会议、接待等）。

2、总公司行政下拨专项资金元（含职代会、“三八”补助、“六一”补助、重阳补助，妇检、送凉爽、运动会、社区党建文艺活动、拜新年等）。支出元。

九、存在的问题和今年的工作

我们工会工作虽取得了一定成绩，但也存在不足，有些工作不及时、主动，独立开展活动少，关心职工不够。今年，我们将按上级工会的要求，认真完成全年的工作计划，配合行政抓好安全生产工作，特别是配合行政做好企业改制工作，进一步完善协调劳动关系，更好地代表和维护职工的具体利益，切实把维护职工合法权益放到突出位置，使工会真正成为“职工之家”。

特此报告。

二00五年三月四日

**汽贸员工工作总结范文5**

2月份对于汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“xxx，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市场”的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们----建材市场个体户，-\_年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，\_年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车!

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解---。

**汽贸员工工作总结范文6**

我于xx年5月任职于xx公司。这一年多的时间转瞬而过,在领导和同行们的帮助下，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。现将上半年的工作总结如下：

>(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(刚刚开通)、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

(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)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!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训,这是我个人的想法。)

(>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,关系到公司的资金周转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,让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策,这样才能控制风险。

>(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,做好领导的好助手!

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。

**汽贸员工工作总结范文7**

时光飞逝，转眼之间，我来到承德分公司已经四个多月了!在过去的几个月里，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.如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批评、指导。

一、简要总结如下

我是20xx年4月1日来到公司工作的.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，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。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。

二、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.

三、市场分析

我们所负责的车型很多，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.承德现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在承德这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢?这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

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。

**汽贸员工工作总结范文8**

20\_\_年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，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，一齐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、经过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的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，自我的本事，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，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20\_\_年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DFAC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\_\_年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，全年计算来能够说至少有一百多个!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\_\_公司进行据点销售和市场考察，在\_\_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\_\_年7月1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。我们也能够预测到，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、做好改善

对\_\_年工作中存在的问题进行改善的措施，对于车价差万元的情景我们在DFAC第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。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，到底是什么情景，做一个准确的确定!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人简便上阵，挑战下一个工作任务!

四、\_\_年个人工作目标和计划

我在\_\_年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。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实!

我期望再\_\_年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\_\_年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我的一些办法，我相信自我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，我会努力使自我的销量和利润化。

已上是我在\_\_年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解!

**汽贸员工工作总结范文9**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，全体工作人员在领导的决策下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了汽车销售任务。在新春即将来临之际将今年的工作情况做如下工作总结：

一、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。年初本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

二、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到日后对本公司的审计和验收，为能很好的完成此项工作，信息报表员进行对公司的报表工作，在工作期间任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

三、档案管理

为完善档案管理工作，档案管理员主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

四、明年计划

最近一段时间公司安排下我在另外一家汽车公司进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，以下为明年的工作计划。

详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件;协调与公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力;每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习;销售人员的培训，每月定期培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

最后，在新春到来之际，请允许我代表公司汽车专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在今年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。

**汽贸员工工作总结范文10**

一、初来乍到

7月30日，是我第一次实习的日子。第一天去单位实习，心里不可避免的有些担心和困惑：不知道应该干些什么，怎么才能做好别人分配给你的任务。我跟随事务所的所长踏进办公室，只见几个陌生的脸孔，我微笑着和他们打招呼。

潘所长简单的给我介绍一下事务所的情况，就把我带到会议室，让我认识了另外几个在xxxx师范学院的实习生。通过半天的打听，我知道了这个事务所的主要业务集中在上半年，下半年很少业务，这些实习生平常也没什么工作，只在会议室里看有关会计审计方面的书籍。

8月1日，我在事务所实习已经两天了，两天以来都没有什么具体的工作分配下来，我郁闷不解，实习不应该这个样子的呀？想了很久，终于发现了问题的所在。潘所长让我们实习生呆在会议室里，等待任务，我们一群实习生就一整天都呆在会议室里无所事事。你不是事务所的职员，那些在职员工是不会将任务交给你来完成的，要想学到东西，就必须主动出击，走出会议室，虚心的请问那些职员有什么我们是可以帮得上忙得。

从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“早上好”，那是我真诚的问候。我觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。我经常走出会议室，向他们请教一些自己不懂得问题，并问他们有什么工作我是可以帮忙的。仅仅几天的时间，我就和事务所里的员工打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了他们的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。例如复印、打印、传真一些文件，虽然这些事情很简单，但我也很开心，毕竟通过这些简单的任务，我学会了使用复印机、打印机和传真机。

二、第一次出外勤

8月4日是星期六，我们这天加班了。这是我的第一次出外勤，xxxx市汽车工业贸易总公司申请破产，我们事务所需对其进行破产审计和清算。这家公司成立于二十世纪六十年代，因经营不善而导致破产。我们今天的主要任务就是去那家公司，把近十年的账本整理出来，拿回事务所进行审计。这家公司一共设有九个分公司，我们需要把每个分公司每一年的账本、凭证等整理出来。

8月6日，我们正式对xxxx市汽车工业贸易总公司进行审计，这个公司下分立汽车销售公司、进口汽配公司、汽车销售中心、汽贸总公司霞山公司、汽贸总公司赤坎公司、原供销公司、汽配公司、汽车物资公司、新供销公司等九个单位。而我和另一个实习生是专门负责对汽车销售公司的审计。

我们首先整理出属于汽车销售公司的账本和会计凭证，并从中找出最近这一年的资料凭证及其资产负债表，核对资产负债表上的数据和账本及明细账上的数据是否一致。经过我们的核对，发现此公司的资产负债表金额与总账金额不一致，总账与明细账金额也不一致，可谓是账账不符，于是，我们根据总账，明细账及有关会计凭证做出了一张资产负债表。

接下来几天的工作是写审定表，我负责了货币资金、存货、其他流动负债、长期借款、实收资本、未交税金等的审定。起初，比较生疏，就自己翻看客户提供的各种资料，包括凭证，总账，明细账，固定资产明细表等等，然后开始进入抽查凭证工作，开始是由会计师写出需要抽查的内容和项目凭证号，我们实习生只负责查找凭证是否相符，尤其是涉及大额支出项目，计提折旧项目以及涉及税金项目，抽查凭证工作是审计过程中一个至关重要的程序，很多问题都是在抽凭时发现和暴露出来的。在我们逐渐熟悉抽查凭证的原则和方法后，便独立完成抽查工作，决定抽查的项目并签署审计抽查意见，在此过程中，会遇到一些问题，例如凭证号不相符合，原始凭证不完整等等，在经过会计师确认指导后我们写下自己的意见和建议。在完成这一工作中，虽然抽凭并不难，但查找对照比较烦琐，而且责任重大，让我有较深刻的体会，由于我们接触的业务都是相对比较简单的，没有特别复杂的审计过程，在完成底稿后，我们又参与资产负债表和收支平衡表的编制核对过程，将各项数据综合统一后与客户提供的报表相对照。

当我们都做好这些工作的时候，我们开始把各个分公司的资产负债表进行合并，并写了破产的专项审计报告。按会计制度的有关规定进行调整后，该公司截至XX年7月20日止账面的资产负债情况为：资产总额xx元(其中不良资产xx元)，负债总额xx元，所有者权益总额（净资产）-xx元，资产负债率为；扣除不良资产，所有者权益总额（净资产）-xx元，资产负债率为，已严重资不抵债，并无法偿还已到期的债务（恕不公布具体数据）。我们发现账面的长期借款是反映欠职工的集资款，由于历史原因，在本次审计中，我们仅审核了此公司提供的5个分公司的账目，由于提供的资料不全，我们未能获取集资合同及历年利率变动情况，因此未能确定全部借款的性质、金额及应计提的利息金额。审计过程中，我们未发现账面有向银行借款的记录，但根据中国信达资产管理公司广州办事处在《南方日报》的资产处置公告，截止XX年3月20日，贵公司欠款万元。本次审计，由于资料不全，我们未进行调整。本次审计是在不完整的原账面记录基础上进行的，受时间及资料的限制，未能对往来账款余额、银行贷款本息金额和职工集资款情况实施函证程序。同时xxxx市汽车工业贸易总公司内部管理混乱，会计处理较为随意，未遵守会计原则，记账不及时，账与账之间存在很大的差异，重大方面难以确认，由于上述方面的存在，直接影响到本次审计报告中的相关数据。

三、装订报告

8月15日，事务所里每天都有很多文件是要装订的，所里的职员手把手的教我们文档的装订方法，从排序，打孔，穿线一直到最后的粘贴，编号，最终能够将一落零散的报告底稿整理成完整的报告文件并排放整齐。就是这些看似简单不经意的工作我们这些在校的学生要是不经过锻炼是没有办法做好的，而这些工作也正是以后从业中最最基本的。在此期间，我们也有机会看到了大量的审计报告，验资报告，工作底稿等等一手的文字材料，让我们真实的感受到了事务所的具体工作，那一本本厚重的档案就是这些工作的最好见证。

四、验资及函证

8月20日，打xxxx市阳海汽车销售服务公司的验资报告，写询证函，及进行了这间公司的成本核算审计。

8月21日，去xxxx市霞山区商业银行进行函证。打喜得利集团增资XX万的验资报告。

8月22日，打徐闻仪飞科技有限公司和遂溪县俊宏贸易有限公司等公司的验资报告。

五、起草一份企业内部控制审计的程序

**汽贸员工工作总结范文11**

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对\_\_市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

\_\_年是\_\_\_\_海马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\_\_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，\_\_\_\_海马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、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，结合邢总经理在\_\_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

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

1、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\_\_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\_\_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^v^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\_\_市高校后勤集团强强联手，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。

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\_\_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。

**汽贸员工工作总结范文12**

时间如白驹过隙，我们告别了20\_，迎来了20\_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，以至于现在唐山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。

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。

**汽贸员工工作总结范文13**

时间如白驹过隙，我们告别了20\_\_，迎来了20\_\_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，以至于现在唐山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。

**汽贸员工工作总结范文14**

20\_\_年是\_\_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\_\_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，\_\_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\_\_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、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\_\_总经理在20\_\_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

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

1、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20\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_市高校后勤集团强强联手，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\_\_市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成\_\_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\_\_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，工时净收入\_\_万元。

**汽贸员工工作总结范文15**

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，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任!”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。

从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代表了一个企业的形象。

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，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11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个，“爱”!我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦;我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品;我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验;我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1，在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2，在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意;也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

**汽贸员工工作总结范文16**

时光如梭，进入东风本田也有快半年时间，此时此刻，点点滴滴涌上心头，每一位熟悉的面孔，每一件细小的事情，每一次进步，被同事和领导表扬，每一次做错事情让大家指点，都历历在目，难以忘却。半年的时间很短，但是在这半年里我学到了很多很多。

做一个销售顾问很难，做一名优秀的销售顾问更难。销售是一个个性化较强的服务性行业，对销售人员的综合性要求很高。如：专业知识、自身修养和个人素质，单纯的微笑服务已不能满足现阶段竞争激烈的销售服务行业，我们需要的是怎么让每一位客户把一次购车经历变成难忘的回忆。

汽车产品是当前家庭消费单笔消费额度最大的产品，特别是针对很多初次购车用户，从有意向到最终决定周期较长。过程中会走访多家4S店，接触很多销售人员。这时，哪个品牌，哪家4S店、哪个销售顾问给他留下了最为深刻的良好印象就显得尤为重要。规范的接待流程就给了我们最好的方法和利器，让客户感受到我们很专业，很温馨，只要走进带有H标的东风本田4S店就如同走进了麦当劳一般的整齐划一，在这样的氛围中客户才会有耐心去了解我们的产品，倾听我们的讲解。圈内有这样的共鸣，一味去说你的产品好，甚至夸你人好，那不是买车的，问题多、异议多那才是买家。这时我们砸开很多培训和能力提升中学到的就用上了。但是在这里必须加强每个销售顾问的汽车知识以及和汽车相关的边缘知识，这样才能更加游刃有余，拿捏自如。

一台车辆的成交有很多环节，在良好的开端和精彩的讲解后，交车环节就显得更加重要了，因为对客户而言，经过跋山涉水似的选车、看车、咨询、试驾、议价...接车、拿钥匙就显得尤为重要，好比谈了3年的恋爱选了个良辰吉日举行仪式一样激动、渴望、欣喜、憧憬。那么我们怎么才能满足客户的要求和憧憬，达成他们的愿望。这就需要我们提前加倍的劳作和努力。为的是帮客户打扮好他即将见到娶回家的家庭新成员——“车”。那么“交车流程”就会给我们以更好地指导，让我们为客户不但打扮好他的“另一半”还要为他精心组织一场难以忘却的回忆。

再下来就是定期不间断的回访和关心，因为在每一位客户拿到车后不同的时间周期都会遇到不同的问题需要我们的指导和关心，这样经过一定时间的磨合和熟练客户才会和爱车达到人车合一的境界。才会完全体会东风HONDA牌汽车给他生活和工作乃至人生带来的变化，以及体会到的乐趣。

其实一切的一切还是为了给客户提供适合他的优良产品、为了给客户提供一流的购车环境和氛围、为了给客户提供一流的服务，等等。归根结底是为了达到客户的满意，提升客户满意度。作为一名销售顾问，要成为一名优秀的销售顾问让我们努力学习汽车知识、强化个人素质、继续贯彻和落实各项流程，为做一名合格的东风本田销售顾问而努力奋斗。

**汽贸员工工作总结范文17**

>一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是x、x车的销售淡季，询问一下x经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车；从四月七日—四月十二日x部买了十七辆车。

>三、修路造成近来x、x销车下降，客户减少

近来，x路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，x部便派两个销售员出外做宣传，x部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

>四、一般客户入险情况具体分析

在销售员销车过程当中，x一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程当中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入x保险：

1、客户有的入，x向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保；

2、有的想入一个月或三个月的，只为挂牌，因x险最少也只能保半年的，所以，客户只能到车管所去办理，或是另想途径；

3、有的客户到亲朋好友那里去入的不少，因为面临日益严峻的保险竞争，保险公司都在争先拉保险任务，在买车前，就已定下保险去向；

4、有的客户要挂x地方的牌子，只为省钱，所以不入x城保险；

5、有的客户嫌x保险贵一些，想多家保险比较后再考虑，s想这也是有别的保险公司在争保险过程当中，不合理降价所至；

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务，s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

>五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当x去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把x当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种种，x提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务能力要继续提高，多向x学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，x看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是近期保险工作的总结，不足之处，请x经理指正批评。有望更好的开展x部的保险业务。

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本上融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律已的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在3g手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。g3手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去3g体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后3g手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐3g手机的机会也更多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情更多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客，而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到更多的顾客。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

20xx已成为过去，展望20xx新的一年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个踏实勤奋的心态来迎接新的一年，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**汽贸员工工作总结范文18**

[关键词]竞争对手 竞争情报竞争环境SWOT定标比超

[分类号]G350

竞争情报(compefifive Intelligence)是一种动态的有目的性的情报，是关于竞争环境与市场预警、竞争对手和竞争策略制定的信息研究，是市场竞争激化和社会信息化高度发展的必然结果，是企业参与市场竞争、求生存谋发展的重要手段之一。竞争情报作为一种商战利器，只有应用到企业中才能产生经济效益，所以受到越来越多的企业重视。本文以山东理工大学科技信息研究所为山东远方汽车贸易有限公司开展的竞争情报咨询活动为案例，剖析了为企业提供竞争情报解决方案的思路和做法，将有助于其它企业竞争情报活动的开展。

1公司简介

2环境分析

山东远方汽贸所处的环境可以分为宏观环境，中观环境及微观环境。

宏观环境

“十五”以来，我国汽车工业飞速发展。20\_年全年汽车生产量高达万辆，同比增长％，比20\_年净增万辆；销售万辆，同比增长％，比20\_年净增万辆。然而，由于受中央采取从紧货币政策，抑制通货膨胀，调整经济结构，转换经济发展模式等政策的影响，油价、保险费用上涨的原因，20\_年上半年，汽车市场整体产销增长速度放缓。20\_年下半年，汽车生产厂商受国家宏观政策、法律法规及生产成本不断上涨等因素影响，产量也可能会出现波动，近期实施的《反垄断法》指向汽车销售中的限制最低销售价格、限制跨区销售和品牌授权专卖三大潜规则，《反垄断法》必将影响汽车销售态势。从消费市场来看，单纯一次油价上涨，对消费影响不大，但如果油价持续上涨，可能会对汽车市场影响很大。这些因素都在一定程度上影响地区汽车经销商。

中观环境

近年来，汽车行业产能严重过剩，竞争异常激烈，各大汽车生产厂商为获得更多市场份额，不断推出新车型或对已有车型进行升级。据中汽协会统计，20\_年上半年上市的国产新车型有59款之多，在这些新车型中以中级车型为主。众多新车型不断涌入市场，进一步加剧了汽车市场尤其是轿车市场的激烈竞争。

汽车市场的竞争更多是对销售渠道的竞争。目前，国内大城市市场竞争已白热化，因而幅员广阔的二三级市场成为众多汽车厂商争夺的大蛋糕，东风日产、一汽大众、上海大众、上海通用等主流合资企业，正在加速进军二三级市场。而自主品牌厂商由于在二三级城市的生存空间明显受到挤压，激发了自主品牌厂商的“进取心”，于是，比亚迪、华晨、奇瑞等自主品牌厂商开始“反攻”中心城市，甚至进军北京、上海等一线中心城市，力争在与合资品牌的较量中分得一杯羹。

微观环境

微观环境主要是指在淄博地区内销售其它品牌轿车的汽车经销商与山东远方汽贸之间构成的竞争环境。淄博地区众多汽车经销商大多集中在淄博中部，多达数十家，竞争激烈程度可想而知。目前，山东远方汽贸主要销售中高档轿车，在淄博地区的主要竞争对手有：①淄博恒吉汽车服务有限公司(销售广州本田及东风本田系列轿车)；②淄博安泰别克汽车销售服务公司(销售别克系列轿车)；③淄博世纪车行(销售一汽丰田及一汽大众系列轿车)；④山东鸿达汽车发展有限公司(销售一汽马自达系列轿车)。

通过对比分析，看到以上竞争对手均是单一品牌或两个品牌经销，没有形成由众多汽车品牌4S专营店组成的汽车销售集团，它们的竞争力在一定程度将大大折扣。其优势在于：某些品牌在国内有较高知名度，如广州本田的雅阁以其优美的外观，优异的性能而闻名国内，并畅销不衰。

3竞争情报收集

企业内部

**汽贸员工工作总结范文19**

怡鑫汽贸分公司财务工作自查报告

结合怡鑫汽贸分公司的实际情况，与会计对营收员、票据管理员、实物管理员的工作情况进行了认真的检查，现将检查情况汇报如下：

一、加强政治理论业务学习，坚持四项基本原则，深入学习“三个代表”重要思想。认真学习法律法规和各项规章制度，认真执行怡鑫汽贸分公司的规章制度。加强自己的思想政治教育，为自己树立正确的职业道德观、人生观和价值观。

二、财务收支情况

在财务工作过程中，严格按照《会计法》的规定，依法设置会计账簿，并保证其真实完整，根据实际发生的业务事项进行会计核算、填制会计凭证、登记会计账簿、编制财务会计报告。严格执行国家有关财务法规，所发生的各项业务事项均在依法设置的会计账簿上统一登记、核算，依据国家统一的会计制度的规定进行会计核算，确保数据真实、有效。在安排支出时，分轻重缓急，保证常规和重点支出需要，既体现实际工作需要，又考虑财力可能，在财力可能的情况下，有保有压，确保重点，统筹安排，合理支出。

三、票据管理工作

所有票据向总公司票据管理员购领，并清结票据工本费，所需票据向总公司票据管理员购领后按程序发放给各个执收，并要求设立了票据台账，记录了票据购领、发放、库存、核销和工本费等信息，核对台账库存与仓库库存票据。对票据的入库，出库，缴销和结存

情况分别设立了台账，每月一次票据盘底，核实仓库存与台账库存数，做到账库相符。

在票据的发放程序上，“总公司统管、凭证领购、以票管收、限量控制、核旧领新、票款同行、自动核销与手工核销”的办法。在票据发放的程序上，票据管理员向总公司票据管理员申请领用。领用票据时，总票管员应上次票据发放、使用和库存情况，在审核无误的情况下重新领用。

四、实物管理和使用情况

为了加强实物管理和使用，根据总公司的要求，建立了账簿、和实物领购制度，通过建立健全制度，管理员对各项财物的增减变动和结存情况及时进行记录、计算、反映、核对等。一方面做到账簿上所反映的有关实物结存数同实存数一致；另一方面通过账簿记录 保证账账相符。无实物不入账，公物私用及其他违规问题。

四、存在问题

通过检查，财务管理和财务工作过程中还存在一些不足。

1、1月2月份怡鑫汽贸财务总帐、明细帐手工记录不及时不规范；

2、怡鑫汽贸自成立以来应付款项不及时支付；

3、材料配件管理库存盘存不规范；

4、低值易耗品登记不及时，设备登记不规范；

怡鑫汽贸是20\_年12月28日刚成立的二级部门，存在的问题很多，自检自查中我们发现的问题正在整改中，我们没有及时发现的问题希望总公司多指教多监督多批评，严格管理是做好财务工作的重要保障，今后的工作中加强财务会计管理力度，严格执行各项管理制度，从而进一步提高工作质量，完善财务会计制度，规范财务管理行为。今后我们要依托信息化，规范基础管理，深化服务内涵，扎扎实实地把各项工作落到实处。

怡鑫汽贸分公司

**汽贸员工工作总结范文20**

一、上半年工作总结

1、经济运行工作情况

上半年，全市规模以上工业预计完成工业总产值38700万元，同比增长。预计完成工业增加值12000万元,同比增长12%。产品销售率达到，同比增长个百分点。独立核算工业企业盈亏相抵实现利润135万元，同比增加59万元。重点企业运行平稳，吉林省轴承集团有限责任公司大安分公司上半年预计生产轴承220万套，完成工业总产值1600万元，同比增长45%，其中开发卡轿车轴承24种，完成新产品产值700万元。轴承集团有限责任公司大安分公司形势好于往年，无论是新产品开发还是生产规模可望达到历史最好水平。明胶有限责任公司生产明胶550吨，完成工业总产值2700万元，同比增长30%。汽车靠背有限责任公司上半年预计完成工业总产值550万元，同比下降。下降主要原因是每件靠背芯价格下调近8元，加之企业压缩库存造成的。油脂化工厂在去年合资合作、改制的基础上显出明显成效，上半年预计完成工业总产值350万元，同比增长倍。

2、工业项目进展情况

年初将我市工业项目落实到经贸局、工业控股公司、项目办等并落实到专人，跟踪不放。截至到目前，己取得了不同程度的进展。

一是异型胶管项目。该项目属续建改造项目，由大安橡胶工业总公司承办，具体由经贸局负责，异型胶管项目由温德君在北京融资，目前己完成企业注册等全部手续，融资渠道有三个，据反馈的消息近期可到位资金。

二是糖厂玉米色素项目。该项目在3月24日，大安糖厂和长春天裕应用技术开发公司正式签订合同，由天裕技术开发公司以570万元买断糖厂，用于玉米黄色素等项目的开发。目前，资金尚末到位。

三是汽车靠背有限责任公司的座椅总成项目。大安市汽车靠背有限责任公司在市委、市政府的帮助下成功的与武汉云鹤集团洽谈签约了生产汽车靠背座椅总成项目，目前企业正在扩建厂房和安装设备等工作，边安装，边试产品第一批产品己经供货，7月中旬试车。

四是尼龙-11树脂项目。目前，该项目一是继续在与正信集团洽谈，对方表示今年一定把项目搞上去。二是寻求新的投资者。目前，己经同辽宁、吉林、北京等省市的16家客商进行了接触洽谈，并向香港驻深圳的“香港恒盈利丰投资公司”、“深圳市世达投资公司”等7家公司传递了项目资料，现在工业控股公司范立君正在深圳与香港恒盈利丰投资公司洽谈。

五是本色草浆项目。本色草浆项目争取与国情委、国家扶贪办融资合作，该项目现正在洽谈运作当中。

六是“大安市农业产业化促进中心”项目。该项目实质是一个融资平台，上海泽慧企业公司为我市设计“中心”方案。该“中心”方案将包括农产品的深加工项目。

3、企业改革工作进展情况。

按照年初经济工作会议确立的全力打好改革攻坚战的要求，坚持积极稳妥，务求实效的原则，突出抓了三项工作。

一是集中力量抓重点企业改制。把石油机械股份有限公司的改制工作作为重点，力求在改革与招商结合上实现突破。在有意向购买石油机械股份有限公司的几位客商中，我们确定了双鸭山市振兴煤矿的老板做为购买石油机械股份有限公司主要招商对象，经多次洽谈和到企业实际考察，确定了企业产权出售标的2，500万元，由对方买断企业产权，购买资金全部用于解决陈欠工资、集资款、欠交社保养老金、职工经济补偿金等。:

二是集中时间抓破产工作，为“双退”打基础。将企业的破产工作从申报、审批、评估、清算到财

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