# 汽车销售实践总结报告 汽车销售实习报告(优质18篇)

作者：心之归宿 更新时间：2024-03-26

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。汽车销售实践总结报告篇一而在全面*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**汽车销售实践总结报告篇一**

而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

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、了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能

20xx年xx月xx日——xx月xx日

北京现代

销售部

维修部

财务部

综合办公室xxx

经理：xxx

销售顾问：xxx

信息员：xxx

1、掌握北京现代的销售流程

2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3、学会运用相应的销售技巧

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5、真正了解“4s店”的含义

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，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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。

xxx

xxx

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京现代邢台京鹏店实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。我每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1、425米，而我的.个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。而现在所谓的“4s”也就是：整车销售（sale）、零配件（sparepart）、售后服务（service）、信息反馈等（survey）。

**汽车销售实践总结报告篇二**

暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，透过自己的亲自体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每一天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，透过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中长城汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，因为以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要理解他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是透过几天实践，我发此刻与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利实行，而我则不能。透过一个假期的实践我总结吃以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度必须要好，所以良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提升销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提升服务质量，语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，所以，给他们倒茶，必须要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，所以，也就务必好好为客户服务，让他们满意。

第二：要好好遵守公司的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不能够串岗，不能够闲聊，不能够随意接听手机等等。所谓不能够串岗就是不能够擅自离开自己的岗位。为什么不能够随便串岗呢？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，同样不能够闲聊是因为如果在工作时间员工都在一齐叽叽喳喳闲谈，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，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使仅仅去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

第三：要真诚的对待身边的人。你能够伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不能够忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不明白就应去怎样做，要去干些什么等等，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，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每一天早上见到他们都要微笑的说声“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，就应是我的真诚换得了同事们的\'信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我就应怎样去做，也跟我谈此刻的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一向处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们就应用发展的眼光看问题，就要持续提升思想理解，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

第四：我们也需要有工作的激情与耐心，激情与耐心就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花，在公司时，同事跟我说想做好服务这个类，必须要有激情与耐心，这个行需要有恒久的耐心去持续学习新的知识，用知识武装自己，提升自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识使用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的潜力很重要，在寒假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做寒假工主要的目的是锻炼自己的潜力。”然后他跟我说了他读书时的事，他说他读书的时候求知欲很强，想方设法的想多学点东西，在假期的时候经常去打工，目的就是为了锻炼自己，体验社会生活。我想在学生时代，多锻炼自己是十分重要的。

经过这个个暑假的打工生活，我收获了很多，走出了美丽的象牙塔感受外面的世界，去体会社会竞争的现实与残酷，而不要做一只井底蛙，丝毫感觉不到社会工作的复杂与艰辛。透过这个个多月的打工生活让我懂得了很多做人的道理，也让我看到了自己的不足和缺点，所以在今后的学习中要严格要求自己，提升自己的素质，努力学习专业技能，做一个能适合社会的人。

**汽车销售实践总结报告篇三**

一、实习目的：

1、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。

2、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。

3、了解xx的汽车各种品牌，价格，性能。

4、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。

二、时间：20xx年x月x日——x月x日

三、地点：xx

四、公司组成：销售部维修部财务部综合办公室

销售部职员：经理：xxx

销售顾问：xxx

信息员：xxx

五、实习内容：

1、掌握北京现代的销售流程

2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3、学会运用相应的销售技巧

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5、真正了解“4s店”的含义

六、汽车销售流程：

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，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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。

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。

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。

七、实习总结：

短暂的实习期过去了，而我在xx邢台京鹏店实习的感受颇深，让我学到了一些书本中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。刚去的时候，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了x经理，接着就上了岗，于是我就跟着小x开始了以后的工作。我每天早晨7：40到下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。

有时候擦车也特让我郁闷，xx的车最低的也有1.425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的xx车，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，这就是实习的现实成果。

**汽车销售实践总结报告篇四**

20xx年4月至5月

xx汽车销售服务有限公司

(1)进一步加深对理论知识的理解,，深入实践掌握“汽车九步销售流程”;

(4)更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力;

(5)了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

(6)通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江玲汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号(104国道旁)，是江铃汽车集团唯一授权在台州区域的一级代理商，集整车销售,配件供应,特约维修,信息反馈四位一体的专营公司,现设有销售部,市场部,管理部,维修中心,配件部,财务部共六大部门。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅,现代化的汽车维修车间,大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车,保险,上牌,信贷消费,维修,配件供应,紧急救援,预约投诉,三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡,凯运厢货,福特全顺,陆风双门越野车,陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店,温岭金典,天台新世纪,仙居万达,三门分公司,台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001：xx质量管理体系认证,5s现场管理及福特serverxx认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修\"优质文明示范企业\"称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江玲汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

1.接待

这是销售的开始，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的准备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互认识了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2.咨询

在接待的同时，可以向客户咨询购车的用途，对欲购车型的需求(配置、性能、动力、用途方面)，通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3.车辆介绍

这是销售过程最认真的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

**汽车销售实践总结报告篇五**

车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

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。

：xx年x月x日——xx年x月x日

：安徽合肥江淮4s店

1、掌握汽车的销售流程。

2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经。

3、学会运用相应的销售技巧。

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。

5、真正了解“汽车市场”的含义。

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，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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。

很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了程经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

我每天早晨8：00以前就到了，下午5：30下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是有两个同事，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。

而我的主要任务就是学，跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较开朗的男孩子，有的时候与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时同事帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

我得到了一个与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车型，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了。

我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。两三个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

**汽车销售实践总结报告篇六**

为了通过实习了解企业营销状况，并在这个根底上把所学的专业理论学问与实践严密结合起来，以到达学以致用，培育实际工作力量与分析力量，接触熟悉社会,提高社会交往力量,并且更好地了解营销工作在企业中的作用与地位，我在烟台长期丰田进展了为期两周的实习。起初我在销售部做销售参谋，了解汽车销售的整个流程，以及在销售过程中，销售参谋应当了解知道并留意的学问与问题，一周后人事调动，为了工作需要，我进入了人事部帮忙整理有关的销售资料，在理论上更加进一步了解了销售工作，并结合了企业特有的销售理念，把理论与实践更加完全的融合，同时，也了解到了销售并不仅仅是沟通、说服，其后还有更重要的理论学习阶段与信息资料治理阶段。

（一）企业组织构造

大学生实习活动是一个从大学生活到社会工作的一个过渡阶段。学校和社会的.差异很大，有些同学在学校时，对自己以后工作的事情考虑得少，预备得少，一旦步入社会，自己心理上就一片空白。在踏入社会时，对于自己究竟要干什么工作，自己有什么技能，是什么料，都不是很有把握。因此，实习就显得尤为重要。

实习和正常上班没有什么两样。假如实习时就没有方向，那么，以后工作了，想找到方向就可能会走弯路。还有，对于很多同学来说，先就业再择业是最好的。究竟自己在学校里接触社会少，专业实际操作和运用力量与实际工作要求还是有肯定的差距。不要一开头就想着自己要找到一份好工作，自己专业内的工作，自己喜爱的工作，这样是不够切合实际的。所以在找实习工作的时候，不要眼高手低，要有在实习中吃苦耐劳的熟悉。在实习过程中，不懂得我方面要准时请教，充分利用时间学习，这样才会有所收获。

**汽车销售实践总结报告篇七**

一.

实习目的

：

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. 了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能

二. 时间：2007年6月4日——6月28日

三. 地点：北京现代

四. 公司组成：销售部  维修部  财务部  综合办公室

销售部职员：经理：xxx

销售顾问：xxx

信息员：xxx

五. 实习内容：

1. 掌握北京现代的销售流程

2. 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3. 学会运用相应的销售技巧

4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5. 真正了解“4s店”的含义

六. 汽车销售流程图：

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

，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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。

七. 北京现代旗下品牌：

....

八. 车型主要配置：

....

九.

实习总结

：

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京现代邢台京鹏店实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

我每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1.425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

而现在所谓的“4s”也就是：整车销售(sale)、零配件(sparepart)、售后服务(service)、信息反馈等(survey)。

-->[\_TAG\_h3]汽车销售实践总结报告篇八

我在20xx年暑假期间参加了某股份公司的汽车销售实习。在实习期间，我了解了很多汽车销售的技巧和流程，还获得了很多实践机会。下面是我的实习报告。

某汽车销售公司是一家拥有多年销售经验的企业，在全国各地都有销售网点。我的实习是在该企业的一家销售网点完成的。

1.了解销售流程

在实习初期，我主要了解了汽车销售的流程。销售流程包括了解客户需求、推荐车型、试驾、谈判签约、金融服务、交付等环节。掌握这一流程是实现销售目标的关键。

2.学习销售技巧

学习销售技巧是实习的重点。我的导师教我如何与客户建立良好的沟通，如何准确把握客户需求，如何引导客户做出购车决策。通过实践，我掌握了很多推销车辆的技巧。

3.参观销售工作

在实习的后期，我得到了更多的实践机会。我跟随销售人员访问客户，并协助销售人员完成价格谈判和签约等工作。在实践过程中，我学会了处理客户投诉和疑虑的方法，并提高了对客户需求的反应能力。

1.销售技能的提升

通过实习，我掌握了一些实际的销售技巧。我能够更加自信地与客户沟通和交流，并能够更好地理解客户需求。这将对我未来的.职业生涯产生影响。

2.备战职场

实习是一种实践，是一种对职场的预热。在实习期间，我更好地了解了具体的销售流程和售后服务，同时更加了解了职场文化和职业技能的培养。

3.深入了解汽车行业

通过实习，我更好地了解了汽车行业。我关注了汽车行业的发展趋势和市场趋势，并对汽车销售形式有了更直观的了解，从而提高了综合素质和专业素养。

通过这段时间的实习，我获得了很多实践的机会，提高了自己的综合素质。此外，实习也让我更清楚地认识了自己。感谢公司给予我实习的机会，我将会在未来的工作中更加努力地工作。

**汽车销售实践总结报告篇九**

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐，近年来汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式，在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

3、了解xxxx的汽车各种品牌，价格，性能

4、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

xx年x月x日——x月x日

销售部、维修部、财务部、综合办公室

销售部职员：经理：

销售顾问：

信息员：

1、掌握北京现代的销售流程

2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3、学会运用相应的销售技巧

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5、真正了解“4s店”的含义

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，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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、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。

4、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。

5、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。

6、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。

7、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。

8、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。

短暂的实习期过去了，而我在xxxx邢台京鹏店实习的感受颇深，让我学到了一些书本中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。刚去的时候，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了x经理，接着就上了岗，于是我就跟着小x开始了以后的工作。我每天早晨7：40到下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，xxxx的车最低的也有1.425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的xx车，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，这就是实习的\'现实成果。

**汽车销售实践总结报告篇十**

在xx4s店短短一个月的实习期很快就结束了，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自我的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获.所以报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，之后就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

每一天早晨7：40到，午时6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就异常的累，每一天骑着自我的爱车，载着自我疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉.可时间长了，我却理解了时间对我的考验。

店里的那些人都异常好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来.有时候擦车也特让我郁闷，我的个子小，够不着车顶，每一天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

我的主要任务就是擦车和洗车，顺便能够跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不明白从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，明白自我哪里是障碍，以后加以改正。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车.这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不明白该如何是好，每一天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而此刻不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自我像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从那里入手，看来自我还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自我的梦想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

此刻的顾客也异常难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我能够真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情景下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流.经过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你.

就在实习的最终一天，我最终得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题.很快属于我们的时间过完了，我感觉自我答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是能够的.

一个月的实习过完了，此刻回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我此刻基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**汽车销售实践总结报告篇十一**

：雪弗兰4s店

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。

汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在宿州犹如雨后春笋迅速的发展。形成了一定的销售市场。汽车贸易的形式一般是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。

1.掌握汽车的销售流程

2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3.学会运用相应的销售技巧

4.更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5.真正了解“汽车市场”的含义

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，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4s店形象的环节。

因此，我们公司特别重视对接待人员的服务礼仪和专业性知识的的培训。在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点;微笑露一点;效率高一点;脑筋活一点;做事多一点;理由少一点;嘴巴甜一点;度量大一点;动作轻一点;脾气小一点。这样通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

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。

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。要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间考虑和做出决定，同时加强客户的信心，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。销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。一个双方均感到满意的协议将为交车铺平道路。

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。交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了积极的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

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。最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体验经销商的服务。跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会返回经销商处进行第一次维修保养。新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要责任。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，但是这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，理论应该与实践相结合。要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!

虽然实习期只有几个月，但是我在雪弗兰4s店的这几个月感触颇深，受益良多，让我学到了一些书本中学不到的东西。工作中不停地仔细认真的看、听，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。短短的几个月，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。社会实践加深了我与社会的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践促进了大学生的全面发展。通过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的，使自己未踏入社会就已体会社会方面。让自己在毕业就业的时候可以有的选择机会。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。早上七点半到晚上七点多下班，将近十二小时的漫长工作时间，由于在学校优越宽松的条件中形成了自己养尊处优的习惯，在刚去上班的一星期几乎是天天很累总觉得不能坚持了，但是想到老师教育我们的要有毅力有耐心，我认认真真的工作，仔仔细细学习，接受住了时间对我的考验。

店里的那些同事领导每个人都特别友好，我作为新职员放低姿态认真学习，得到了领导同事的认可与赞扬。在开始工作时我的主要任务就是学习，跟着内部培训师学习公司制度，学习了解公司产品，学习基本的专业用语;跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通。他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们说说话聊聊天，认真听他们的观点看法与经验，看他们如何与顾客交流。自己想象如果我与顾客交流应该怎样与顾客交流呢，我看在眼里，记在心里。

在我看来，中国的汽车行业还有长足的发展态势，汽车销售还有广阔发展的空间。在过去的计划经济体制下，我国汽车流通渠道较为单一，一般都由国有单位控制、经销，品牌意识极为淡漠。随着市场经济的快速发展，传统的营销模式已经不能适应市场的需求。

目前，汽车消费已由公款购车转为私人购车，为适应市场的需求以及汽车工业的高速发展，汽车的营销方式也随之变化，集贸式、超市、百货商场、连锁店、专卖店应运而生，4s店也是汽车市场激烈竞争下的产物。中国汽车市场逐渐成熟，用户的消费心理也逐渐成熟，用户需求多样化，对产品、服务的要求越来越高，越来越严格，原有的代理销售体制已不能适应市场与用户的需求。4s店的出现，恰好能满足用户的各种需求，它可以提供装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的氛围，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系。

通过4s店的服务，可以使用户对品牌产生信赖感，从而扩大汽车的销售量。4s专卖店正以其独特的经营方式扩大其在汽车销售市场的所占分额。4s店的经营模式使客户从购车到用车的全过程都能得到良好的服务，真正实现了以消费者为本的经营理念，体现了汽车品牌的文化氛围，也树立了专卖店的形象。

另一方面，在整个销售服务的过程中，我们发现了该销售模式所存在的不足之处。首先，对于4s的四大要素而言，重要的无疑是售后服务这一点，完善的服务体系能给客户带来信任感和安全感，同时也加强了专卖店和客户的联系，这对于专卖店来说是至关重要的。虽然从目前来看，4s店最大的功能是卖车，但从长远来看，其更大的功能则应该是售后服务。在整个汽车获利过程中，整车销售、配件、维修的比例结构为2：1：4。维修服务获利是汽车获利的主要部分，这对专卖店的重要性也是显而易见的。

国外发达国家之所以以五十公里为半径设置专卖店，主要是为了充分做好售后服务。而目前国内正好反过来，单单看重了卖车，服务却相对落后。这对于火暴的国内汽车销售市场来说，总有一天维修和保养的业务会多于卖车的业务，没有区域规划的4s店同样会面临窘境。以北京市为例，由于城市规划，4s店因为修理部门会产生污染、噪音，不可能在市区发展，越来越多的4s店不得不建在城市边缘，给汽车的维修和保养带来了极大的不便，这种矛盾目前已经暴露在经销商面前。有专家预测，销售服务今后应该向社区发展，形成连锁的售后服务体系，快修店将会成为今后的发展趋势。

目前，有些汽车厂商已经充分考虑到了该发展趋势，推出了“限区域独家特许连锁经营模式”，其核心内容也是兴建大型的4s专营店，但是和别的品牌有所不同的是，未来的4s店在计划中还将建设若干附属店，他们之间被称为“旗舰店”和“社区店”的关系。还有的汽车厂商表示，作为消费者，并非所有时候都要去4s店，比如换个玻璃、补个胎什么的，而并非一定要到4s店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而现在很多4s店不仅路程远而且收费较高。

计划要在一个城市一定的区域内发展一家经销商，首先要兴建一个具有4s功能的“旗舰店”，与次同时，在这一区域的其他地方，由旗舰店投资兴建若干具有汽车展销和快修功能的社区店。而当社区店周围的消费能力达到一定需求时也可升格为旗舰店。社区店主要是本着“贴近购买力，贴近保有量”的原则，只要有需要就可以兴建，象汽车交易市场、汽车大道、大型住宅区都可能是社区店扎根的地方。

在雪弗兰4s店实习的几个月时间里，我有很多觉得值得总结和高兴的。我认识到许多看似简单的工作蕴藏着大量的知识是值得思考的，我们不应该眼高手低，而这恰恰是我们现在大学生的通病。工作的时候要多思考，不但要问别人怎么做，而且要问问自己为什么会是这样做?为什么要这样做呢?为什么这么做就是好的而其他的方法不可行?反正一定要钻研，这样才会有进步，才能快速的进步。

总之，在此次实习期间，脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识又获得了充足的为人处事的社会经验。并且知道自己学要在哪些地方补充，知道自己以后的路该向哪里走。实习中同事、销售经理和内训师对我的帮助很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮助表示感谢!

**汽车销售实践总结报告篇十二**

一个优秀的销售员必需具备深刻的了解自己的产品，精确 的锁定目标群，严格的执行拟定的销售方案，记录完善的客户信息等。销售人员必需先熟识所销售车型的产品定为及市场定位，然后依据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必需完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

20xx年4月至5月

xx省xx市江玲汽车销售服务有限公司

（1）进一步加深对理论学问的理解，，深化实践把握\"汽车九步销售流程\'；

（4）更快的适应社会，提高自己的综合素养和与人沟通的力量；

（5）了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，把握各款车的主要卖点。

（6）通过\"六点绕车介绍\'实践进一步加深对汽车结构的熟悉，把握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江玲汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号（104国道旁），是江铃汽车集团唯一授权在台州区域的一级代理商，集整车销售，配件供应，特约修理，信息反馈四位一体的专营公司，现设有销售部，市场部，管理部，修理中心，配件部，财务部共六大部门。公司拥有一流的标准化汽车展现大厅，现代化的汽车修理车间，大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素养人才。公司实施以顾客满足为导向的经营理念，为广阔客户供应购车，保险，上牌，信贷消费，修理，配件供应，紧急救援，预约投诉，三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡，凯运厢货，福特全顺，陆风双门越野车，陆风四门suv等几大车型，同时担当江铃全部车型的售后服务工作。为了便利客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店，温岭金典，天台新世纪，仙居万达，三门分公司，台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过xx质量管理体系认证，5s现场管理及福特serverxx认证，年年被台州市大路运输管理处评为汽车修理优质文明示范企业称号。

2、根据\"九步销售法\'具体叙述推销过程

今年2月份我进入了江玲汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的阅历，再加上销售流程也不是很熟识，所以公司支配我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务学问，虽然这段时间有点长，自四月底开头正式接待客户开头，下面就以其中一个为例进行说明。

1、接待

这是销售的开头，接待客户之前要检查好自己的仪表，工作文件夹，做好销售的预备。我的第一个客户是开车来展厅看车的，首先，我得走到门前去迎接，然后致欢迎词，接到展厅内，相互熟悉了，递交了我的名片，然后带到休息区，让客户先喝杯水，休息一下。

2、询问

在接待的同时，可以向客户询问购车的用途，对欲购车型的需求（配置、性能、动力、用途方面），通过交谈进一步理解客户的需求，然后进行需求分析，确定客户的类型。

3、车辆介绍

这是销售过程最仔细的一个环节，这个环节的好坏直接影响着客户的心理需要。

1）车前45两米

历来欧洲车系注意传统与现代的结合，在前脸造型方面也有所表现，特殊是同其他标致车型相比，其内在的气质更加令人产生品牌的荣誉感，而且307前风挡玻璃面积为1.46m2，保证前方良好的视野。 \"follow me home\'伴我回家：关闭点火开关后，向上抬起灯光组合开关操纵杆，大灯近光自动亮起，并于大约1分钟后自动熄灭，为夜间停车后供应车外延时照明。

2）车头正前方

发动机盖：307的发动机盖采纳铝合金材料，大大减轻重量，同时较传统钢板材料强度更有所提高。发动机盖采纳了简洁牢靠的撑杆予以支撑，主要考虑发动机盖开启角度小于90o，必需保证其牢靠性，否则会影响在发动机舱内进行必要的保养等操作。发动机盖没有日本车常用的隔音垫，这部分隔音垫的效果主要表现减小怠速状态下发动机噪音传到车外，对于我们应当关注的车内噪音水平完全没有关心，307的四缸发动机怠速特别安静。同时，这个隔音垫会影响到发动机舱内的散热。 隔音：影响到车内噪音的主要部位是发动机后方，也叫做防火墙位置的隔音处理，能够看到的部分有面积很大的隔音垫，几乎掩盖了整个防火墙表面，另外在内部的空腔还有注蜡和发泡填充材料，这些材料的使用，使得307的车内噪音水平在不同速度范围都有极佳的表现。

3）右侧+副驾驶座

307采纳高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备特别好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱落以尽可能削减修理成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到爱护作用。 制动：307采纳前通风盘/后盘式制动，配备bosch8.1版本abs系统+电子制动力安排系统+eva紧急制动帮助。

307手套箱容积达到17.5升，内部设置用来存放或固定不同物品的特地位置，手套箱可通过内部内部旋钮开关选择接通或关闭空调通风，从而实现冷藏或保温功能。

手套箱盖开启有阻尼，防止下落过快物品跌落。手套箱盖可用钥匙上锁。

307的加油口盖需要用钥匙开启，并且开启后车钥匙不能拔下，这样就避开油箱盖丢失，由于加满油后油箱不盖好是极度危急的。这样设计表明标致汽车在平安方面重视程度。

4）后排座椅

车窗:307后窗面积特别大，处于平安考虑后窗玻璃只能下降到大约1/3处；同时考虑到后座常常会有儿童，后窗玻璃在正常状况是不能单独掌握的，需要驾驶员同意后，按下驾驶员车门上的集控开关后才可以通过后门上的车窗掌握开关自行掌握。

儿童锁:307后车门儿童锁设计要求使用钥匙操作，避开发生象拨片式的常常消失误操作的状况。 座椅折叠:307后排座椅可以根据4/6比例向前折叠，从而进一步扩展车内储物空间，同时由于后排头枕的逗号式设计，使得折叠座椅并不需要拆卸头枕，操作特别简便。

头枕及平安带:307后排三个位置均配备平安头枕和三点式平安带，两侧的平安带还有限力器，这体现了标致汽车对车内全部乘客同样的平安标准。

5）车辆后方

307行李箱容积620l（水容积法），在同级别车中最大，而这个级别车型的主要用户群体对行李箱使用要求是最高的。行李箱内部很规整，便于各种尺寸的物品盛放，在地板、后座椅靠背和顶部，分布8个挂钩，用行李箱地板网可将行李分隔或固定。 行李箱盖：307行李箱盖开启与中控锁系统联动。行李箱盖采纳气压撑杆和铰链，开启和关闭都特别轻松，同时这种设计完全不会占用行李箱空间；由于开启角度为113o，即使气压撑杆失效，仍旧能够保持开启状态，不会影响操作。

尾灯：307采纳火焰造型的整体尾灯，led式设计，功能包括：示宽灯、刹车灯、转向指示灯、倒车灯（右侧一个）、后雾灯（左侧一个）。后风挡玻璃上部还有高位刹车灯。后行李箱打开在尾灯背面的位置，有两个塑料活门，用硬币旋转上面的螺丝，可以便利检修或更换尾灯灯泡。

6）驾驶室

主动平安搁脚板：国产同级车领先采纳，为驾驶供应舒适的同时保证平安，发生碰撞后主动通过变形以保证驾驶员脚部平安，属于被动平安装置。 中央显示器：中央显示器的位置充分体现对平安的考虑，在查阅各种信息的同时，削减驾驶员视线离开路面的时间，供应良好的驾驶帮助。供应多种信息：车外温度、日期、时间、音响信息、行车电脑信息、车辆故障提示、车门 开启状态等等。重要以图形符号显示，一目了然。

中控及防盗：超级严密的防盗系统，在整个国产车界都处于领先水平，体现技术领先的同时更表现出对用户的关注。中控锁：遥控锁车，遥控关闭车窗、天窗功能，远距离寻车；防盗系统：发动机防启动、车辆外部报警、超级锁功能、车内气流报警（可通过设定取消）。 乘客座气囊关闭：充分爱护前座儿童，用户修理上成本的降低是次要的。操作简洁，关闭后会有相应提示（仪表板和中央显示器）。

4、试乘试驾

向客户做了车整体的介绍，客户可能被你说得心动了，但是他并不会立即就跟你立刻签单，所以，适时的结合试乘试驾，就算你在车辆介绍时已经把车介绍得很好了，可是究竟是嘴皮上的功夫，建议客户试乘试驾，不仅可以进一步体验车的性能、享受车的操控，而且还可以给客户带来签单的冲动（促单），所以试乘试驾是销售过程中很有必要的一个环节。

5、报价协商

客户已经基本确定就要这车了，配置、性能也都了解了，接下来就坐下来进行报价协商了，这是销售过程最辛苦的一步，每个4s店都有自己的展厅报价，往往客户并不仅仅满意这，有漫天要价的客户、也有摸索性的客户，对于此，我们得通过跟客户交谈了解知道客户心目中能够接受的价位，只要把握了就变简单了。议价是漫长，又需要急躁的一个环节，需要自己不断地积累谈判技巧。

6、签约

客户已经接受了你的.报价，接下来就得预备销售合同了。依据客户自己的信息，先把客户的姓名、地址、联系方式等相关信息填入合同里，此外还应当在合同里写明所购车型的详细信息，比如：是手动档还是自动挡、是1.6l排量还是2.0l排量，是按揭还是全款，是否付订金等等，最终让客户确认合同里的信息，确认无误后让客户签名、销售顾问签名，最终由销售经理签名，合同才算生效了。

7、成交

成交和签约是同步进行的，自合同生效开头，办理了公司要求的相关手续后，只要客户把购车的费用都交齐了，成交就结束了。

8、交车

这是客户最兴奋、最期盼的环节，但是也是最重要的环节。交车了，该预备：交车检查表、使用手册、专家使用建议、全国经销商联系方式、保养与保修手册、天线、钥匙（含备用钥匙、齿形码、密码条）、点烟器等。交车时，要认真向客户讲解各个部位的使用，有点像之前的六方位介绍，只是细分到了各个部位上而已，这个环节至少要30-40分钟，最终赠送交车礼物，合照留念，放礼炮。

9、售后服务

在交车的同时，记得向客户介绍售后部的服务顾问，这个可以为你以后工作带来不少便利，同时也给客户带来专业的售后服务。交车三天后对客户进行回访，赞扬客户拥有了一部属于自己的爱车，并提示客户进来老客户转介绍，制定对客户的回访方案。

总的来说，我认为销售是集经济学，消费者心理学等多项学科于一体，要想在销售中立于一席之地，必需能够把这些充分的结合到一起，并且通过实践使自己升华，那样能能成为一名优秀的销售人员。

**汽车销售实践总结报告篇十三**

1、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。

2、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。

3、了解xx的汽车各种品牌，价格，性能。

4、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。

二、时间20xx年xx月xx日——xx月xx日

三、地点xxxx

四、公司组成销售部、维修部、财务部、综合办公室。

销售部职员：经理：xx

销售顾问：xx

信息员：xxxx

1、掌握xx现代的销售流程。

2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验。

3、学会运用相应的销售技巧。

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。

5、真正了解“4s店”的含义。

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，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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。

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。

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。

短暂的实习期过去了，而我在xx店实习的感受颇深，让我学到了一些书本中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

**汽车销售实践总结报告篇十四**

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的\'不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐.近年来汽车企业犹如雨后春笋迅速的发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如:微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

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4月30日——5月31日

安徽合肥江淮4s店

1. 掌握汽车的销售流程

2. 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经

3. 学会运用相应的销售技巧

4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5. 真正了解“汽车市场”的含义

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，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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。

很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了程经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

我每天早晨8：00以前就到了，下午5：30下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是有两个同事，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。

而我的主要任务就是学，跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较开朗的男孩子，有的时候与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时同事帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会沟通。有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从那里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

我得到了一个与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车型，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。两三个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

**汽车销售实践总结报告篇十五**

实践时间：20xx年2 月7日至5月15 日

实践地点：四川省达州市

实践目的： 1、巩固、充实、加深所学专业知识，与基础理论知识。

2、利用所学知识解决生活中所遇到的实际情况与问题。

3、将创新精神发挥到实习工作中，做到理论联系实际，利用新知识解决新问题。

4、熟练掌握该类职业所需的相关计算机操作等技能。

5、在工作中养成严谨、认真、实事求是的工作习惯。

(一)实习单位及岗位介绍

1、 实习单位概况

创建于 1994 年的xxx汽车股份有限公司，是一家提供全面汽车销售服务的专业集团公司。历经16 年的发展与变革，今天的申蓉，已壮大成为拥有数亿元资产、1900 名员工，集多品 牌汽车销售、维修、金融、保险代理、快修美容连锁、汽车配件销售、二手车经营等功能于一体的大型多元化企业集团。目前，四川申蓉汽车集团旗下拥有 10 多个4s 专营店，24 个控股子 公司，数十个标准展厅。同时经销上海通用别克、上海大众、上海大众斯柯达、奇瑞汽车、东 风日产、东风本田、东风标致、上汽荣威、北京现代、进口现代、一汽大众、通用雪佛兰及上 海汇众等十多个主流汽车品牌。20xx 年4 月，xxx汽车股份有限公司被新疆广汇实业(投 资)有限责任公司收购，成为其旗下子公司。截止目前未对社会各界发布相关新闻消息。

2、实习岗位介绍

(1)实习岗位：销售助理。

(2)职务职责：

管理相关销售文档数据，处理相关销售订单，与购车客户以及二级代理商沟 通协调，候补销售顾问，在销售顾问缺席的时候要做好相关的接待以及介绍工作，不断学习提 升，为提升为销售顾问做好理论知识与实践准备。

(3)职务特点：

负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工 作;负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询;完成营销部部长临时交办的其他任务。

(4)工作技巧与方法：

首先，要做好访前计划。客户形形色色，第一次接触便需要通过其言 行举止大致了解客户的爱憎喜恶，这样便可以在接下来的交流与沟通里面做到察言观色，投其 所好，促进交易达成。其次，完善计划内容项目。在这里可以借用一句古语说明：有备无患。 计划内容里，尽量理清时间，地点，人物，拜访原因，拜访时所需介绍内容，拜访结束可能出 现的结果及其分别的处理方案。再次，利用 fab 介绍法着重告诉客户产品的特征，功效，及能 够带给客户的利益，尽量减少谈判式交谈，这样更能够拉近我们与客户之间的距离。最后，做 好售后追踪，要让客户信任销售人员就得和他们建立起良好的信任与被信任关系，只有做好售 后追踪，才能提高客户满意度，才能提高客户的转介绍率。

(5)实习内容以及过程

入职培训阶段

20xx 年2 月7 日所有的新员工都在这天集合，一些是签合同，一些则是单纯的来等候上班 之前的培训安排。

2月8日我们一群人从达州来到了成都的第一个培训站：上海大众申蓉圣飞公司。在这里，人事培训主管给我安排了一位师傅，是一个叫朱琳的销售顾问，墙上的公告栏里 我看到我的师傅是上个年度的微笑之星。刚开始是跟着师傅学习电话接待技巧与话术。开始也 觉得挺简单，必须讲的话也就这几句：您好，xxx公司，我是销售顾问 xx 请问有 什么可以帮您?请问您怎么称呼?请问可以留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系 到您。请问还有什么可以帮忙的吗?好的，感谢您的来电，请您先挂机。这里师傅告诉我们，在接电话的时候必须等待对方先挂机，这是一种做人的基本礼节。

2月9日，师傅给了我一本xxx内部基础汽车知识培训资料，对汽车一无所知的我知道了汽车可以根据轴距分为以下几种：2600mm 以下属于 ao 型，2600—2700mm 属于 a 型，2700mm 以上则属于 b 型车。按照动力装 置区分则可以分为：内燃机车，电动机车。按照车身造型分类又可分为：旅行车，两厢车，三 厢车，suv,mpv 商务多用途汽车，cross 车型。

2月13日，军训开始，为期三天的军训要训练的内容与高中大学几乎无差，于我最痛苦的 便是拖着重感冒的身体每天起早来到这里训练。一起军训的同事与以前的班级不一样，我们是 来自集体的不同分公司的不同职位的员工们，有的是经理，有的是与我一样部门里最底层的员 工。达州园区，攀枝花园区，城北园区等。一共 51 名员工年龄从二十不到到四十出头都有。我 们一群人照各种区分标准划分似乎都只能用四个字形容：参差不齐。毫无意外，简约的时候我 们的表现毕竟是好不过高中时候，但好歹还算整齐。

3月2日，这天开始重新做了安排， 我从电话组调到了网络组。电话组是主要学习了电话接待，还有电话预约客户接待，那么自然 网络组就是要好好地处理网络订单。 参加完上海大众的内部培训以后，终于接到了一个通知，按照工程进度，我们回到达州区 之后的品牌确定为：广汽本田，主要的车系为：fit 飞度 city 锋范，雅阁，歌诗图，奥德赛。接受了一个月的德系车相关培训后我们自己的品牌却是与之几乎没有共同卖点的日系车。但哲 学告诉我们一切事物都是有两面性的，因此，在这个月的跟岗以后我们也就大致了解了德系车 的卖点，同时也就能根据我们所了解到的知识来给客户讲得面面俱到，也正因如此而获得更高 的满意度。

3月14 日，跟岗变更表格下来了，我与另外一名同事一起被调到了新的跟岗地：上海大众 斯柯达申蓉泓盛店。这个 4s 店与之前的实习地不同，地段偏僻，品牌广告曝光率低。刚到这里 到很不习惯与圣飞比起来的冷清。后来才慢慢发现，虽表面看起来冷清，可是到店的客户成交 率相当高。这就引出了这么一个问题：人流量高的 4s 店如何能够保证其高成交率。这也是之后 我们达州园区经常讨论的问题，最后总结出一句话：差异化是提高成交率的关键，也是提高转 介绍率的关键。

3月15 日，店里举行了专场活动，由于人手问题我们两名新员工也被临时培训 来参加交车。交车流程通常如下：交车概述，费用明细说明，车辆检查交接，相关物品交接， 延伸服务，科学用车提醒，质量担保说明，举行交车仪式，售后场地参观，新车示范驾驶。在整个4 月里，学习到的内容便是实践多过理论了。在这个月里，由最初对车子的一无所 知到独立帮助客户选牌照，上牌照，带客户验车，帮助客户购买购置税，早会后清洁展车以及展厅里展车应做到的标准。这里的师傅姓杨，个性与我截然不同，他属于耐心细致型，靠着耐 心超越其他巧舌如簧的销售顾问，成为了店里的首席销售顾问。这个师傅教会了我一个相当重 要的道理：急，是没有用的，房子地基没有建好，就算日后比他人先搭成一个框架也是极其容易坍塌的一幢大楼。这提醒了我这个个性急躁的人，凡事耐心些，于人于己都是有益无害的。

(一)成绩与收获

刚刚进入这个行业或者这个职业，要谈到真的成绩是说不上的，只能在报告中谈谈我对于实习的收获。 申蓉公司的培训向来都是有着标准流程的，那么第一站也便和大学差不多，便是入职前的军训。在这个公司，员工通常都是入职三个月后的事情，由于我是应届毕业生，情况特殊，也就将我的军训安排在了第一个月。军训时间很短，只有三天，而内容与大学内容也几乎无差。教官和带队的人力资源部同事杨微都告诉我们：军训的目的只是为了让各位学会两个字——服从。作为一个刚入职的员工，一起都需要从头做起，能够做到“服从”二字更是相当重要。公司有公司的要求与规章制度，从总体来看，许多条款都与学校的差别是很大的，因此想要学会 更多的知识就只有先学会谨小慎微，谨言慎行。用授课老师的话来说就是：如果一个问题发生了，承担责任最多的永远是制定计划的人而不是执行计划的人。因此，我们先要学会的东西是 服从，只有先一步步了解了公司的状况才有可能提出切实的意见与建议。古语有之曰：合抱之木，生于毫末，九层之台，起于累土，千里之行，始于足下。只有学会一点一滴积累的人才会 懂得怎样拥有自己还缺乏的东西，当知识面变得更广了之后才会越来越看清自己缺少的东西到 底是什么，只有不断自我完善的人才能一步步迈上成功的台阶。

在xxx的跟岗，我学到的实际东西似乎很少，但是所见的一切让我明白了：术业有专攻，分工越细岗位的要求越高同时也更 能做好每一件事情。所谓专人专事，这在任何的企业发展壮大以后都要注意的用人要诀。分工细化一则避免了 事件突发时的互相推诿，另外还可以使得各股势力相互牵制，避免出现公司一人独大而导致不 可收拾的局面。培训考试完毕达州人事经理便发信息告诉我：集团领导说你的表现令他们相当 满意，在以后的跟岗实习里你要再接再厉。看完这个信息我的第一反应当然是高兴，可是后来 却高兴不起来，因为我发现所谓的“集团领导”我其实只有在军训结业时见过两个，那么他们 如何得知我“表现很好”?这一点提醒了我这个做事缺乏细心的人：用心做好每一件自己的分 内之事，闲事莫理，在自己还未摸清前方道路之前最好收敛些，锋芒毕露的人通常都被当场当 做“出头鸟”一枪解决，换言之，在自己还没有真正地做到对公司“不可或缺”之前，切忌“功 高盖主” ，嫉妒心人人都有，太过显眼反而最后的结局都是苍凉收场。总结为一句话：水之积也 不厚，则其覆大舟也无力，风之积也不厚，则其覆大翼也无力。此语岁出自庄子，但将其放入如今的职场是再合适不过。

(二)问题与不足

首先要说的第一个问题便是：作为即将走向销售岗位的我不会开车，没有驾驶执照。现在 的营销模式大多采用的是国外传入的体验式营销，汽车如今的销售也不例外，在产品介绍之后 通常都要求客户亲自体验参与试乘试驾。对于不能开车的我来说，日后要参与售车，这是很大 的障碍。其次，由于对于达州城市的陌生直接导致了我对达州市场的不了解。了解了达州市场 的消费习惯以后，才能更好地在日后的讲解过程中给客户推荐最适合他们的产品，最适合他们 的付款方式。再次，作为汽车的销售人员，必须要了解汽车构造，也只有了解了汽车构造以后 才能更好地与客户交流沟通，从而促进每一次交易的达成。最后的一 个问题：人脉。汽车这一 行人脉比耍嘴皮子重要许多，初来乍到的我在这么一个陌生的城市一切都需要从头做起，转介 绍在最初的一年以内发生的概率都是相当小的。

(三)努力方向

首要的努力方向便是要在最短时间以内拿到驾驶执照，一是为了以后工作和生活的方便，二则为了现如今越来越难越来越高的考试要求。虽说要求越高上路后安全便越有保障，毕竟对 于已经参加社会分工的我来说学得越久所花费的精力也就越多。长此以往，怕是会得不偿失。 除开驾照之外要努力的另一方向便是：磨练自己。磨练不止是实际操作的方方面面，更有包括 虚心，耐心，观察力，沟通能力，为人处世等各个问题的磨练。虚心受教，是一个职场新人必须具备的心态。在学校一直一帆风顺的我，即使接受了如今 这个不怎么高级的工作，却由于种种原因免不了有些心高气傲。我心里既明白这是相当不能继 续的毛病，就要学会收敛住自己的那个张扬的个性，同时记住自己新人的身份，主动请教他人，虚心学习。只有学习到了更为丰富的知识以后才有能力去质疑别人给你说的每一句话否则你的 反对只会招来一句：没有实践就没有发言权。耐心处事，也许是由于年轻，也许是因为不谙世事，在过去的岁月里，我都属于一个相当没有耐心的人。也正因为如此常常学东西都是半途而 废，包括音乐，即使我喜欢，也因为理论学习的枯燥最后也只学了一个月。如今的我已身在职 场一是没有以前那么多的时间可以浪费，二是如果在这个时候还学不会耐心处事，那么在以后 的岁月里恐怕很难选对一个自己真正能够在里面不断奋斗直到成功的行业。对于一个女性，在 实习一段时间以后我深信一件事情，即选对行业比选对职业更加重要。观察力，一个人对另一 个人的信任不是突然出现的，而是对方在言谈举止之间表现出了之间认同的种种迹象。即是如 此，我们就要多多观察一个人的穿着打扮，行为举止。就好比喜欢打扮的女士喜欢被欣赏，喜 欢昂首走路的男士喜欢被崇拜一样。任何一个细节都有可能体现出一个人的个性与喜好，涉世未深的我现在要继续提升的能力观察力绝对是举足轻重。沟通能力，虽说观察很重要，但是交 流同样重要。观察出来的东西有可能会与真相有出入，可是结合对方与你沟通时所表达的内容， 那么得出的结果便会八九不离十。对陌生人不想交流过多，是任何人都会有的心理防卫，而一个令对方感兴趣的话题通常可以打开沟通是的僵局。而购车的人群通常都在30 岁以上，那么现 在的我便要扩充知识面，了解主流客户群感兴趣的话题，避免在以后的交谈中出现突然的冷场 而又不知所措。

综上所述，实际操作技能目前我还需要提升，而在许多为人处世方面也还知之尚浅。在以后的日子里，除了要结合学校里学习的知识学会怎样独立地开展各项工作，还应该懂得服从，懂得积累，懂得微笑，懂得细心，懂得利用逻辑处理问题，而不是像学生时代一味地感情用事。工作对于一个认真生活的人来说，只要用心待之，总有一天会从工作变成事业，最后经营处人 生的成功。

感谢xxx汽车销售服务有限公司对我毕业前实习的支持与鼓励。在实习的期间，接触到了许多在学校并未涉及的知识，公司让我扩宽了自己的知识面。在达州蓉源销 售服务有限公司实习的期间，我体会到了这个公司于整个团队的秘密，我将以实际行动来回报 公司对我的鼓励与厚爱。

**汽车销售实践总结报告篇十六**

xx汽车电器公司主要经营氙气大灯、灯具、音响、汽车电器、空调、起动机，发电机等电器配件。经过几年的努力，飞航电器从开始成立时年销售额不足百万，发展到现在多元化产品结合且年销售额达到600多万，现已初具规模在汽配行业中具有一定的影响力。现在已经形成以x为中心店，x为样板分销店的经营模式！

现场观察与学习，进一步掌握汽车零配件的库存与管理，了解配件的销售工作，学习真正的汽车配件营销策略和日常的管理。

（1）了解公司日常运作和学习公司理念

刚开始实习的时候，由公司的经理带领我了解公司的日常运作，这里面牵扯到多方面：

1、市场的需求状况。

2、公司的销售方向。

3、公司制定的各项促销措施。这些都在很大的程度上决定了产品的销售量，反过来必然影响公司的经营效益。公司的理念是共存、共享、共荣、共存和共同利益，相同目标平衡各方共同利益同步发展。公司的坚持是提供最优的品质及最符合客户需求的产品，提供最佳的服务，以客户的需求作为公司的行动导向，对客户的承诺就是我们永久的承诺。

（2）工作流程

首先接货；我们店接收的多数是从x和x汽配市场或厂家直接发来的配件，货物验收是一件很重要的程序，要相当仔细。配件一经验收入库，仓库保管工作就正式开始，同时也就划清了入库和为入库之间的责任界限。第二点货；首先看一下运输公司的承运单子，在那个上面写着本次来货的件数。然后核对收到的件数是否属实，如果不符，就要同运输人员问清，他们不清楚的情况下就要立刻与厂家联系问明原因，如果属实就要开始验货了。一般情况下，来货的清单和回执单都放在第一箱货里，所以找到第一箱货，开箱取出到货明细单。按照入库单所列内容进行核对。重点检查入库单上所列的内容与实物是否相符。确认数目与实物一一对应。防止以少报多或是张冠李戴的配件冒充。在开箱之后重点检查箱内的配件，看看是否有破损的。经全部检查无误后，送货单上签上验货人的名字并盖上公司的公章。如果发现有数目、实物不符的，要在配件回执单上和运输公司承运单上写清楚，配件的实到数量、实到的配件名称，之后立刻发给供应商。其次理货；用最短的时间将所有配件整齐有序的摆放到指定的货架上，摆不了的也要整齐的垛好。之后在公司的系统上进行入库。最后盘存；汽车配件的盘存，即盘点，就是仓库定期对汽车配件的数量进行核对，清点实存数，查对账目数。其目的就是为里及时的库存配件的变化情况，避免配件的短缺丢失或超储积压，保证配件库存存货的位置和数量的正确性；及时的了解库存的数量、品质，为采购计划的制定提供充分的依据。我们店一般分日常盘存和定期盘存。定期保存一般是在月末、季末、年末进行。我们每周三订一次货，所以每天对出库的配件都要看一下，根据日常的积累看看剩余的是否需要在这个星期的订购计划中订购。这样到顶订货的前一天在详细的统计一次就完成了。

（3）物流管理实习

经过实习，对于公司在物流方面我有了一下的体会：仓库管理是保证汽车配件使用价值的重要手段，汽车配件经营的企业的库房是服务与客户，为企业创造效益的物资基础。仓库管理的好与坏，是汽车配件能否保持使用价值的关键之一。如果按照规定对配件进行严格管理，就能保持其原有的使用价值，否则，就会造成配件的锈蚀霉化或残损，使其部件将会失去使用价值，所以加强库房的管理，提高保管质量，是保证所储存的汽车配件价值的重要手段。仓库管理是汽车配件经营企业为用户服务的一个重要内容。另外汽车配件的摆放是分区分类的，一般有两种情况。按品种系列分类，集中存放；按车型系列分库存放。对于所有货架上的配件都要争气有序的摆放。一些堆垛也要稳固、整齐的堆放在指定的位置。库房配件的摆放也有一些的讲究的，进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时返货，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉，应该另外准备一间仓库，使那些一时无法返货的商品有地方储存。

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这两个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

通过这两个多月的实习，给予我不少曾未触及的知识和汽车配件的认识，原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。

所以不能小看了每一分工作，每一个岗位都有它自己存在的价值。经过这段时间的实习，使我在人际交往和与人沟通方面有了很大的改变。在师父的指导和大家的帮助下，我很快的适应并掌握了这里的工作环境和工作流程，了解了公司的企业文化和企业管理模式与方法，他们以“最低的库存数满足最高的供应率”，以最经济的方法谋取最大的利润同时纂取利益时也要拓宽更大的市场，在配件定货讲究以最小的成本获得更多的利润，提高资金流动率，以实现利润赚利润的经营体系。在企业成长中追求的是利润，当然，在满足自己需求的同时也要满足消费者的需求，在追求利润的同时也要满足消费者的需求，给顾客提高最优质的服务，让顾客对你的产品放心，把自己的企业有效的扩大到市场上，让更多人能够知道这家企业是一个值得信赖的企业。同时作为工商管理专业出身的我，对工商管理的定义、基本功能、各个科目又有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

**汽车销售实践总结报告篇十七**

实习报告怎么写?如何才能写得好?实习报告本站为您提供优秀的实习报告范文、实习报告模板、实习报告格式等，一定能帮你写出一篇优秀的实习报告。网站内容时时更新，欢迎您收藏本网站，(crtl+d即可收藏本网站)。

我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高,人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。商用车车作为一种人们营运的交通工具，人们对它的要求也越来越高，追求驾驶室的舒适，安全度，配置上都有很大提高。近年来商用汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式，在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上,就连市场上微型客车、小型客车、重卡、厢货车等销售商也在这方面下了很大功夫。

2018年4月，我正式走进广东xx车公司，广州xx东风汽车项目这集团公司开始了工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是应届毕业生,以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于东风汽车的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，去了解，去选择我们的产品。我们开始实习的工作是了解产品知识，参加公司的汽车知识培训，刚刚平时的工作是擦车、顶轮胎、把展场上的汽车分类管理。刚开始做这项工作是很慢的，要熟悉车型，牢记车的配置，上牌吨位，车厢尺寸，驾驶室的宽窄，因为作为商用车的销售不比乘用车，销售商用车要了解还学习更多的知识，因为它更加的接近实际，更加贴近生活的需要，我们做的.商用车将是客户日后作为赚钱养家的工具，所以它更加具有挑战性，更加具有难度。在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，一次做不好两次做不好，三四次做的就会好点，有了前面的教训就会将后面的事情做的好点，而每次只要比上次好一点就会把自己的工作做好的，这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，顶轮胎是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不是就是顶轮胎而已，在打了一个月下手之后也渐渐熟悉了公司的基本框架，主要的部门和各部门的职责，于是开始介入销售的部分工作了，比如说帮老销售顾问填写表格，打购置税申请表，那些帮助老销售顾问的那些其实在以后的销售工作中起了很大的作用，表面在帮助别人，其实更多的是在帮助自己，中间的很多流程自己在后面开始正式销售的时候都用到了。在这过程中我学会了交车的基本流程，如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的。销售的主要目的还是销售汽车，在实习的产品知识的培训，我们一起去的学生只有我是学汽车的，所以在培训的时候我还是感觉很轻松的，培训我们的经理也都非常的耐心细心，还要我们做产品的对比，上去做演讲汇报，主要都是去了解车的主要竞争对手的车，配置价格之类，在与我们场上的车做对比，为什么人家的车好卖，分析优势和劣势，怎么样去做调整等。但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，天籁的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风日产的车型较多，有九款车型，意味着就必须记得九种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。除了主要参数的记忆，在工作学习中还明白了销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试车、协商、成交、交车、跟踪。这是东风日产汽车销售的标准流程，在每个过程中我们都有现场演练。

汽车销售流程:

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，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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，而应让客户有顺其自然的感觉。

在集团公司的日子里我向经理同事都学习到很多宝贵的知识和经验，生活得也很开心，我会在这里继续工作学习下去。

-->[\_TAG\_h3]汽车销售实践总结报告篇十八

前言：销售是一个极富有挑战性的工作，他需要一个良好的精神状态，同时还需要一个灵活的头脑，反应力，而且这种顾问式销售也不同于以前普通的销售，不是仅仅只把东西卖出去那么简单，而是要通过自己的言行举止赢得消费者的充分信任，以前自己也觉得只要能说话的能都能成功做销售，现在我发现错了，作销售必须要有一张能够迎合消费者口味的嘴，俗话也就是说“见什么人说什么话”。这样你就会迈出成功营销的第一步，当然诚信尤为重要。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定为及市场定位，然后根据定位锁定目标客户群，制定每日销售工作量并严格执行，只有确保量变才能产生质变，必须完整记录客户的有效信息，只有确保客户的沉积才能保证销量的平稳及足部的上升。

20xx年4月至5月

xxx省xxx市江玲汽车销售服务有限公司

（1）进一步加深对理论知识的理解，深入实践掌握“汽车九步销售流程”；

（4）更快的适应社会，提高自己的综合素质和与人沟通的能力；

（5）了解所在实习公司的汽车各种品牌，价格，性能，掌握各款车的主要卖点。

（6）通过“六点绕车介绍”实践进一步加深对汽车结构的认识，掌握各组成部分的工作原理，进一步了解汽车新技术的工作原理和应用。

1、实习所在4s店或销售公司介绍

江玲汽车销售服务有限公司是一家成立于1997年的民营股份制企业，位于临海市靖江南路85号（104国道旁），是江铃汽车集团授权在台州区域的一级代理商，集整车销售，配件供应，特约维修，信息反馈四位一体的专营公司，现设有销售部，市场部，管理部，维修中心，配件部，财务部共六大部门。公司拥有一流的标准化汽车展示大厅，现代化的汽车维修车间，大型的汽车配件中转库及一批训练有素的高素质人才。公司实施以顾客满意为导向的经营理念，为广大客户提供购车，保险，上牌，信贷消费，维修，配件供应，紧急救援，预约投诉，三包索赔等一条龙优质服务。公司主要销售江铃宝典皮卡，凯运厢货，福特全顺，陆风双门越野车，陆风四门suv等几大车型，同时承担江铃所有车型的售后服务工作。为了方便客户购车，完善销售网络，现有方林汽车城全顺专营店，温岭金典，天台新世纪，仙居万达，三门分公司，台州江铃全顺汽车销售服务有限公司共6家自有或合作分销商公司通过iso9001xxxxxx质量管理体系认证，5s现场管理及福特serverxxxxxx认证，年年被台州市公路运输管理处评为汽车维修\"优质文明示范企业\"称号。

2、按照“九步销售法”详细叙述推销过程

今年2月份我进入了江玲汽车销售有限公司，在公司的前两个月，由于缺少销售方面的经验，再加上销售流程也不是很熟悉，所以公司安排我先以学习为主，当销售顾问在接待客户时，我就站在一旁学习怎么接待，同时，也不断地巩固自己的业务知识，虽然这段时间有点长，自四月底开始正式接待客户开始，下面就以其中一个为例进行说明。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com