

# 2023年汽车销售实训总结报告(模板10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 汽车销售实训总结报告篇一

尊敬的领导和同事们：

岁月匆匆，弹指一挥间，逝去的时间总是让人如此的'留恋'20xx年的脚步就要远去了。一缕缕新年的光辉即将灿烂的迎接着我们。在各位亲爱的同仁和领导们的关心支持下，平凡的我，在自己的岗位上也脚踏实地的走完了充实的这一年。

感谢润东集团xxxx夫人创建的平台，让我能兢兢业业的工作着，健康成长着。人的一生其实很短，但一定要过得有意义；我认为有份稳定的工作，有着简单积极向上精神生活，有份健康的身体，有着家人的平安团聚就是幸福的，因此，回首这一年。我的招商工作，虽然没有取得特别骄人的成绩，但也是可喜的。可以放声的说：我也是幸福的。

一年来，我努力进取，积极施展自己，少说话，多做事，争取为公司创造更多的价值。自20xx年底到20xx年12月份，成功销售商铺26套，总价值为：元；收到款项约为1千多万元，其中：二期商铺22套，一期4套商铺全部售毕，为客户办理好房产证手续；相关资金及时催缴到位。

20xx年元月份，在本部门严重少人的情况下，与xx一起，身兼数职，将工作中的各项环节紧密相扣，经常性加班较晚，认真及时作好本部门的收费及房屋销售工作。客户走我们才会走。认真做好接待及相关事务。

20xx年2月份，一些前期，拖欠公司费用长达半年之久的客户，迟迟不肯露面，绞尽脑汁，想尽办法。列清单，下催缴函，打电话，发短信。不厌其烦，常沟通联系，耐心作思想工作，并常常发祝福短信，友情联络，将拖欠的租金及呆帐、赖帐成功收缴到位。也是工作中一项大突破。

20xx年3月份，本部门增添了新鲜的血液，我们处外以身作责，作好示范，带领新员工走访客户，上门收缴费用，熟悉环境，抓紧时间培训本岗业务，使之很快适应并掌握所属工作范筹，一个月内就走向转正行列。分工明确，并力争超前完成每月的任务。应收帐款几乎每月均达几十万元。

20xx年4、5月份，和新同事一起，动之以情，晓之以理，将三期陶瓷四大户的年租金、及相关物业费全部收缴到位。总价款为□xxxx元。累计约二百多百万元。

20xx年6月，并将新做的a3栋12间钢构商铺成功招租，并联系广告公司，作好各套仓库的标识工作，并提前收缴年租金及相关物业费和水电费用。营业收入约为:□xxxx元。

广告牌招租方面：公司沿二零六国道的路牌广告42块全部招商完毕，并及时完善后期画面的补修服务，创年营业收入约□xxxx万元。

20xx年10月，当老行政办公楼腾出时，也成功招租，并将旧空调及时作价，让公司财务不流失。充分发挥最大值。并及时作好客户登记编排工作。增加租金及物业费相关年收入约□xxx多万元。其他招租方面，所剩二期商铺一层商铺全部出租完毕，二层部分出租，并成功将招租出售商铺的价格上调，每层涨xxxx的月租金。每平方米涨到五六百元的销售额。

另外新、老钢构仓库全部出租出去，无一空余。一旦前面空出，立马擅用电话营销及网络营销方式，招商进驻市场。时

刻以公司利益为前提，把客户当朋友，微笑挂在脸上，从不把个人情绪带到工作中当中。不辞劳苦，为公司那些零散的投资购房户，推房，看房，成功帮助他们将空置商铺全部转租出去。积极搞活市场，时时树立“我是润东人”的窗口形象，让客户更加信赖公司。达到良好的“口碑效应”。受到客户好评。

诚然，所取得的这些成绩是我应当做的。更是与各部门的紧密配合是分不开的。在此表示深深的感谢。

当然，自己工作中尚存些许不足，离公司高标准严要求还存在一定的距离。

在就要到来的20xx年，我将争取更加勤奋，与客户架好沟通的桥梁，定下目标，将剩余xx套商铺多多招租招售出去。与房产部门及时沟通，做好合同的签订及网上备案工作，并将部分商铺的资金和按揭款及时回笼。争取公司利润最大化。

我会从以下方面做到：一定戒骄戒躁，好好提高自己，端正学习态度，多掌握市场行情，与同行业勤联系，认真细致作好市场调研，多学习本专业及相关管理知识。不怕吃苦，不怕累，把腿放勤快些，嘴放甜一些，为客户作好参谋，当好公司的主人翁，在完成招商各项工作的同时，并及时作出相应的售后服务，且积极协助物业各项费用的收取，迎难而上，处处做好带头工作，及时与各部门协调配和，与同事们团结友爱，拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。成为工作中的多面手。也力争作公司优秀标兵。

请各位亲爱的领导及同事们，帮忙指导和监督！我会加油！并祝润东集团——咱们这可爱的温暖的大家庭更加兴旺发达！谢谢！

## 汽车销售实训总结报告篇二

进入20xx年以来，农资公司在集团公司的正确领导与支持下，大家同心同德，齐心协力，一手抓生产经营，一手抓网络服务，主要做了以下几个方面的工作。

### 一、与基层供销社合作经营，大力发展农资连锁经营

20xx年度依据“统一形象、统一核算、统一管理、统一配送、统一质量、统一价格”的“六统一”标准，建成了郭里集、周营、阴平等3家农资直营门店。门店规范统一使用“中国供销合作社”标识，由集团公司统一核算，贵诚农资公司对配送、质量、价格统一管理。直营店营业用房面积达100-200平方米。店内农资商品分类整齐摆放，明码标价，并建立了销售档案；对农户推广会员卡制度，跟踪服务，今年元旦公司定做了一批挂历，对持有公司会员卡的农户进行挂历亲情宣传，把农户迅速培养成贵诚的忠实客户。\*\*年建设加盟店42家，其中乡（镇）级加盟店6家，村级36家；乡（镇）级加盟店最小面积100平方米，最大达300平米；村级家门店最小60平方米，最大200平方米。

### 二、开展农技服务，推广配方肥的生产使用

\*\*年，公司充分发挥贵诚农化中心的为农服务的职能，广泛开展侧土配方。中心测土面积在20xx年的基础上，又扩展了榴园、金寺、税郭三个乡镇，326家农户，扩大侧土配方施肥面积2700亩。测土配方品种由小麦、玉米扩大到果树、蔬菜。

为了更好地实施测土配方施肥工作，公司投资50余万元，建成了掺混肥生产厂，购买符合国标的筛分机、电子自动配料系统、掺拌机、电子计重封包机等设备，并实现了当年立项、当年筹建、当年验收、当年投产。在此基础上，配备测土配方施肥专用车辆，使用检定合格的计量器具，配备与连锁经营相适应的农化服务设施等，随着“农资现代经营服务网

络”的完善，以农化服务为核心的新型农资经营与服务体系大大降低农资销售成本，改变了传统落后的“一买一卖”的经营模式，农民从中得益。从而增强了农民的信任感，培养了一批忠诚客户，提高了贵诚公司的市场占有率。

### 三、发挥集团优势，推进农资物流配送中心建设

为使农资供应有一个坚强的后盾，实现公司农资物流配送规模的不断提升，新建了峰城、台儿庄农资物流配送中心建设，每个中心建有中转库房超出2300平方米，并配备相应的装运设备。贵诚公司经营网络在区域范围内的乡镇覆盖率达到60%，直营店配送率为100%，加盟店配送率为40%，主要商品经营占当地市场份额的10%，发展空间很大。

\*\*年底公司在“枣庄贵诚农资有限公司台儿庄分公司”的基础上，改组筹建“枣庄贵诚台儿庄农资有限公司”，其股本结构为：枣庄贵诚农资有限公司占52%，台儿庄区供销社占20%，泥沟、马兰、邳庄三家基层供销社占18%（各占6%），经营者占10%。

### 四、积极参与金网工程项目建设，确保农资不断发展壮大

20xx年，公司在市社、集团公司的重视支持下，先后完成了供销社改革发展资金项目、服务业引导资金项目、农资经营服务体系建设项目、农资经营与服务体系建设项目和农化服务中心项目等五个项目的实施和资金申请。目前已到位资金70万元。

\*\*年，公司还主动应对金融风暴带给我们的不利影响，对贵化公司违反合约造成损失的案件进行了诉讼，并配合法院等部门及时冻结了该公司300余万元的账面存款。现在一审胜诉，已进入二审程序。

### 五、20xx年工作重点

20xx年公司虽然取得了一定的成绩，但还存在很多不足。表现为由于受国际经济危机的冲击，价格大幅度的下滑，公司出现了亏损。其次，网络建设产品浸透力不够，许多加盟店仍停留在挂牌子上，合作方式松散。因此20xx年我司要重点做好一下工作。

1、强化网络建设，抢占发展先机。随着市场经济的横深发展，各行各业利润趋于平均化，现代物流、信息流加速了利润平均化的进程。竞争的结果，谁拥有了终端客户，谁就拥有了市场，拥有了利润。因此，我们要强化网络建设，抢占发展先机。把“贵诚农资”的门店办成农民购买农资商品的放心店，首选店，农业生产的后勤保障店。

□1□20xx年初，全面完成“枣庄市台儿庄区贵诚农资有限公司”组建和开业工作，并以此为依托组建直营店，加盟店。积极配合\*团公司组建大型农资物流中心。

(2) 枣庄市南四区原有54个（现有33个）乡镇，1386个自然村。除街道外，可建20家直营店，22家（乡镇级驻点直销）加盟店，500家村级加盟店。

(3) 对现有的阴平、周营、郭里集三家直营门店进行提升改造。严格按照“六统一”标准，把“贵诚农资”门店建设成农资产品“4s”店。从门头设计、店面装修，店容店貌，店员衣着与精神面貌，店内商品种类、商品陈列等方面都有一个质的飞跃。同时，通过三家直营门店发展“会员农户”1000家。

(4) 对加盟店采取品牌渗透，驻点直销的管理模式，变松散型为紧密型，彻底扭转只挂牌子，不供货的形式主义。

2、强化品牌意识，铸造企业形象。品牌是企业生存与发展的支柱。在企业品牌建设上，我们从企业文化、企业管理制度、公司总部、农化中心、农资物流配送中心、门店形象、员工

精神面貌等方面入手，全面推进提升，争做一流。在产品品牌建设上，把“贵在真诚”的企业经营理念贯穿到所有生产、经营的农资商品中去，让“贵诚农资，假一赔十”的承诺，家喻户晓，深入人心。努力打造优质优价的“贵诚”牌掺混肥料产品品牌，让农民买的放心，用的实惠，为服务三农作出新的贡献。

3、以服务为核心，带动企业发展。公司的定位是“为农业服务，帮农民增收，促企业发展”。“服务出效益”是我们公司的长期发展策略。完善服务功能，改进服务措施，强化服务体系是我们公司创新发展的核心环节。因此，在服务方面，新的一年公司要做好以下三方面工作。

(1) 以公司bb肥生产为主线，全面做好测土配肥、肥料检验、农技培训、信息发布、基地示范、农超对接“六项服务”。

(2) 在农业产业化推进服务方面，规划在峰城、台儿庄、薛城区三个区四个镇选取1000亩大田，由公司租赁生产经营，聘请种植能手开展吨粮田与有机绿色农产品生产示范；同时，选取200亩石榴园、200亩土豆，100亩西瓜，100亩蔬菜，聘请种植专家开展有机绿色水果、蔬菜种植示范，实施农超对接，加速农产品商品化进程。

(3) 引导帮助条件成熟的村或片点组建农产品专业合作经济组织。使这些组织与贵诚农资公司形成稳固的合作伙伴或利益联合体，从而巩固供销社的农资主渠道地位。

## 汽车销售实训总结报告篇三

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.

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。

#### 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. 了解汽车各种品牌,价格,性能

二. 时间:xx年x月x日——xx年x月x日

三. 地点:安徽合肥江淮4s店

#### 四. 实习内容:

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

## 汽车销售实训总结报告篇四

\_\_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“山不过来,我们过去”的销售策略下,开始实施“主动出击,开发市潮的战略方针,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\_\_月份工作总结如下：

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\_\_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\_\_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，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁！\_\_\_\_年已过，在此实习期间，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\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日来到贵公司工作的。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。

## 汽车销售实训总结报告篇五

\_\_年已经过去，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。

## 汽车销售实训总结报告篇六

xx项目以销售为核心开展各项工作。并要求各部门全力配合，同时，对营销部提出四个目标要求全面贯彻落实。

3、营销年度总纲制定完成，按照年度总纲执行推进，并制定交房流程；

4、制定销售计划和推广方案，努力完成集团下达的任务。经过1年多的努力与坚持，盘锦项目营销部各项工作正在稳步推进中，现就工作总结如下：

### 团队建设

#### 1、团队的基本情况

理在内的骨干班子[]20xx年下半年由于工作重点转向销售，新增策划专员兼平面设计1人，营销部截止目前现有编制为共计17人。

史情况，第一时间编制了《盘锦项目员工销售手册》，手册中包括项目沙盘说辞、销售百问等统一说辞，同时明确了各岗位职责、案场管理制度及客户接待到客户签约的各种流程与规范，组织了本部门员工记忆学习并完成相关考核的工作。做到分工明确，制度管理，在提高本部门工作效率的同时也降低销售中各种风险的发生，教导员工做事有始有终不留尾

巴。

### 3、加强销售技能培训，提升人员素质

时加强业务流程监管和业务考核，销售人员去芜存菁，保证了团队的战斗力。

### 4、树立团队精神，倡导员工爱岗爱业，争做“四有新人”

xx项目营销部在营销中心、项目公司领导下，以xx集团企业文化为核心，积极开展团队的精神文明建设，倡导员工爱岗爱业，团结协作，乐于奉献，廉洁奉公，新的销售团队骨干以最短的时间度过磨合期投入到工作中，每天工作十几个小时以上。项目公司、部门领导树立员工的主人翁地位，共同营造“家庭”氛围，项目公司从上到下树立正能量的工作态度，工作考核绩效上奖惩分明，在项目公司总经理的带动下员工对企业高度负责，自觉遵守各项规章制度，争做“有激情”，“有创造”，“有态度”，“有互联网思维“的四有新人，使团队的凝聚力达到了前所未有的高度。

## 汽车销售实训总结报告篇七

第一章总则第一条为促进汽车市场健康发展，维护公平公正的市场秩序，加强对消费者权益的保护，根据国家有关法律、行政法规，制定本办法。第二条在中华人民共和国境内从事汽车销售及相关服务活动，适用本办法。第三条本办法所称汽车，是指由动力驱动，具有四个或四个以上车轮的非轨道承载的车辆，且在境内未办理注册登记的新车。第四条在境内销售汽车的供应商、经销商，应当建立完善的汽车销售和服务体系，提高营销和服务水平，保证相应的配件供应和售后服务。汽车供应商、经销商应当向消费者提供及时、有效的售后服务。汽车供应商、经销商销售汽车应当严格遵守汽车产品三包、召回等规定，确保消费者合法权益。第五条本办法所称供应商，是指为经销商提供汽车资源的境内生产企

业或接受境内生产企业转让销售环节权益的经营者以及进口汽车进行销售的经营者。本办法所称经销商，是指获得汽车资源并进行销售的经营者。供应商直接向消费者销售汽车的，视为经销商。第六条鼓励发展共享型、节约型汽车销售及售后服务网络。加快发展城乡一体的销售及售后服务网络。推动汽车流通模式创新，积极发展电子商务。大力加强新能源汽车销售和售后服务体系建设。第七条汽车销售活动应当遵循合法、自愿、公平、诚信的原则。第八条国务院商务主管部门负责全国汽车销售管理工作，国务院价格、环境保护、交通运输、质量监督检验检疫等管理部门在各自职责范围内负责汽车销售有关监督管理工作。地方商务、价格、环境保护、交通运输、质量监督检验检疫等管理部门分别在各自的职责范围内，负责本行政区域汽车销售有关监督管理工作。

第二章行为规范

第九条供应商、经销商销售的汽车、配件以及其他相关产品应当符合国家有关规定。不得销售国家法律、法规禁止交易的产品。经销商出售未经供应商授权销售的汽车，或者未经境外汽车生产企业授权销售的进口汽车，应当以书面形式向消费者作出特别明示和提醒，并明确告知消费者责任主体。第十条经销商应当在经营场所以适当形式明示所销售汽车、汽车配件等商品价格和各项服务收费标准，不得在标价之外加价销售或收取额外费用。第十一条经销商应当在经营场所明示所出售的汽车产品质量保证、保修服务及消费者需知悉的其他售后服务政策，出售家用汽车产品的经销商还应当在经营场所明示家用汽车产品的“三包”信息。具备汽车售后服务功能的经销商、售后服务商应当向消费者明示售后服务的技术、质量和服务规范。本办法所称售后服务商是指提供汽车维护、修理等服务活动的经营者。第十二条供应商、经销商不得限定消费者的户籍所在地，不得对消费者限定汽车配件、用品、金融、保险、救援产品的提供商和售后服务商，但家用汽车享受“三包”服务、召回处理等由供应商承担费用时使用的配件和服务除外。经销商销售汽车时不得强制消费者购买保险或者强制为其提供代办车辆注册登记等服务。第十三条经销商向消费者销售汽车时，应当核实登记其有效身份证明，签订销售合同，并如实开具销售

发票。

## 汽车销售实训总结报告篇八

\_\_公司20\_\_年销售\_\_-x台，各车型销量分别为富康\_\_-x台；\_\_161台；\_\_3台；\_\_2台；\_\_394台。其中\_\_销售351台。\_\_销量497台较04年增长45(08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，在我们和顾客搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的顾客吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\_\_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用心的回访，透过回访让顾客感到我们的关怀。公司并在20\_\_年9月正式提升任命某某同志为\_\_厅营销经理。工作期间某某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，20\_\_年5月任命某某同志为信息报表员，进行对\_\_公司的报表工作，在工作期间某某同志任劳任怨按时准确的完成了\_\_公司交付的各项报表，每日核对库存状况，对车辆销售工作作出了贡献。四、档案管理20\_\_年为完善档案管理工作，特安排某某同志为档案管理员，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，工作期间某某同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

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20\_\_年的工作计划做如下安排：

- 1、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。
- 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，了解车辆销售状况，安排日常工作，理解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。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 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20\_\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。在20\_\_年新的一年里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。

## 汽车销售实训总结报告篇九

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司八个月的时间里所作的工作汇报如下：

一期共销售49套住房，二期一号楼推出120套住宅，共销售55套，三期截止到12月21号5号楼住宅排号？组、商业排号？组、车位排号？组、月底冲刺任务完成？组。

我一直觉得作为销售人员的第一项功夫就是客户能坐下来，这个问题说起来容易，做起来难。

就比如我接待一位新的客户，我就会先在讲解沙盘的时间先介绍自己，在询问客户姓名，是否住附近。一下和客户关系就能拉近不少，沙盘讲解完后就会询问客户家庭人口为他推荐适合他的户型，户型介绍完后，我并不会马上带客户到休息区坐下介绍，而是马上趁客户热情高涨的时候马上带客户出售楼部，根据之前沙盘上的讲解告诉幼儿园以后在那？商业超市在那？走到还在扩建中的二十七中小和中庭广场，就会根据围墙上的图纸，为客户讲述修建完成后的学校和还未动工的地下车位和喷泉广场和景亭，以及描绘客户住进小区后在广场散步的美景，到五号楼后我会带客户进到工地里面（因为现在安全通道没修好，进不到楼房里面，很多客户在外面看就会觉得五号楼后面离堡坎很近，其实走到里面才会发现其实离的是很远，而且后面还有面花二十多万修建的壁画）在围绕小区转一圈到经济适用房我就指着下面的广场在

为客户形容以后广场修建完成后的美景，在从到小区侧大门走到小区商业广场在强调以后的商业及大型超市的入驻，最后在从售楼部外的喷泉景观走到大门口为客户指以后车站位置以及带到已经挖好地基的菜市场。一个流程走完期间我也会和客户吹牛打探他的家庭情况、收入情况、以及家里是谁做主等基本情况，以便更好和客户拉近关系。围着小区走一圈以后我才会带着客户坐下，但我最不喜欢带客户坐在售楼部的接待区，座位之间离得很近很容易被旁边客户误导想法。我一般会带客户在售楼部门口洽谈，攀枝花太阳晒着人很安逸，周围的绿化会让视野也觉得很舒服。在让客户很舒服的情况能够坐下来，坐下来是关键的一步。这时不光自己要坐下来，还要拉着客户坐下来。很多的时候我们发现，只要坐下来之后，客户的耐心就会比站着的时候强很多，我们就会有更多的机会。我才会慢慢告诉客户我们入会排号优惠的情况。

对于客户我永远会着让客户觉得舒服感觉到我的热情，事事做到为客户着想，把他当为我的朋友并不是客户为他着想。可试图以客户的角度去考虑他们心态，观察他们对你所推销的房子有什么要求，总结推销重点。在推销工作的进行中，售楼员必须具有说服力。一个有效的是通过一些事例，充分的证据及对客户需求的确切了解，去引导他们作出购房的决定。置业顾问我一直觉得是个很圣神的事业，置业？父母一辈子积蓄，年轻人下半生的房奴，只有和客户成为朋友了他才会信任你放心的把一大笔钱交予你，但绝不会被客户牵着鼻子走，而是让他跟着我的思路步伐走。

第二一定要加强自身的专业知识，除此之外如装修、风水、国家经济或者政策及竞争对手等。客户什么层次的人都有，要练就洗衣做饭买菜我能和你吹，国家政策经济我能和你聊，风水装修我能给你提出建议，以及竞争楼盘的缺点。

第三我坚决不会坐门等客，我会坚持每天打电话回访未成交客户，以及前一批售楼人员留下未成交的客户资源电话。我

也会定期或过节时打电话回访已成交客户，加客户qq微信等方式保持和老客户的联系，在推出新活动或户型时发短信通知已买房客户，让老客户介绍新客户给我。

第四要爱这份工作，摆正心态，得与失就一线之隔、我们以为得、就是自得、意以为失、就是失意、多久才能悟透得失、便是大智慧。这是我现在最喜欢的一句话，也是我现在做的最不好的地方，太看重得失。经常情绪化。

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](#)

## 汽车销售实训总结报告篇十

近年来，随着中国经济和科技的高速发展，汽车已经从最早的奢侈品，演变成了人们日常生活的代步工具，汽车销售公司也如雨后春笋般，加剧了汽车销售行业的竞争。本文是小编为大家整理的汽车销售实习报告范文，仅供参考。

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不断提高，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。

近年来汽车产业在我国犹如雨后春笋迅速的发展。

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。

20xx年x月x日，我正式走进宁波之星汽车维修服务有限公司4s店开始了实习工作。

我虽然还不是正式毕业生，但以前学的就是汽车检测与维修技术专业，出于维修觉得太累，就想申请到销售部。

尽管在学校学到了很多理论的汽车知识，对汽车有一定的了解，但对于梅赛德斯--奔驰的各款车型还不是很了解的。

为了能让客户更相信自己的产品，从而去选择我们的产品，所以在开始销售之前我必须对自己的产品有更深一步，更全面的了解。

要想清楚地了解产品就必须和它进一步的接触。

给车做清洁是一个既简单有直接的方法，在做的同时对它的外观和内饰有一种更真实的感觉。

擦车听着简单，实则比较困难，不仅要从上擦到下，而且还要求所有擦痕要朝一个方向，避免对漆面造成破坏。

刚开始做的时候是很慢的，擦完一辆车要接近二十分钟，而这段时间已经够一位老销售顾问擦完两辆了。

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，只要肯努

力去做，每件事都会有进步的。

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，擦车是件很小的事情，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就是擦车而已，在对自己产品有了初步了解的时候，我们开始了一个简单的销售技巧培训。

“六方位介绍”，车头，侧面，车位，前排座，后排座，发动机室。

资料上都有各个方位所特别的地方和比较出众的地方，这也是产品吸引客户的地方。

用简洁的语言向客户介绍出产品的特点和与优势，让客户能相信自己的产品。

奔驰s300l商务版的长5230mm宽1871mm高1485mm轴距3125mm以及这款车的发动机最大功率180kw和最大扭矩300nm

等，虽然没有了以前在学校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。

在对产品有了一定的了解后我开始介入销售的部分工作，比如说帮老销售顾问填写表格，复印资料，打临时牌照等，表面上是在帮助别人，其实跟多的是在充实自己。

在这过程中我了解了交车的基本流程：

- 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。

哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的，这些都是我以后工作中都会用到的。

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。

这也使我自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

这些都是我现在所欠缺的一些能力。

而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。

因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。

让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

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。

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，每天骑着自已的爱车，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。

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。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。

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。

实习总结

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。

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。

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.

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。

一. 实习目的:

2. 了解汽车各种品牌，价格，性能

二. 时间:xx年x月x日——xx年x月x日

三. 地点:安徽合肥江淮4s店

四. 实习内容:

1. 掌握汽车的销售流程

2. 与销售人员进行关系，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