

2023年汽车销售个人简历 汽车销售个人 实习心得(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

汽车销售个人简历篇一

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助自查报告网从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

__年3月1日，我正式走进东风日产4s店专营店开始了实习工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于日产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。

但是我们开始实习的工作并不是了解产品知识，而是顶轮胎，就是拿着备用工具的千斤顶把轮胎顶起来，再把轮胎擦干净，

再把轮胎放在专门的垫板上，同时要求东风日产nissan的logo与地面平行，且轮胎的气泵必须在车轮中心垂线的左下方。刚开始做这项工作是很慢的，顶一个轮胎需要半小时，而一位熟练的老销售顾问在半个小时内可以顶好一台车四个轮胎，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，所以在实习的第三个月我们开始了产品知识的培训，我们一起去的学生都是学汽车的，所以在培训的时候老师和我们都很轻松，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容易的事情。除了主要参数的记忆，在第三个月我们我们还培训了东风日产的了九大销售流程，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。

汽车销售个人实习心得（篇2）

汽车销售个人简历篇二

转眼间，我来荣威4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不明白什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。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，我都及时请教有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在此，我十分感谢部门同事对我的帮忙！也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户状况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我十分感谢我的同事们。所以，到此刻我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

此刻嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，期望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个用心向上的心态是十分重要的。

而我每一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快

乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一向是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

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，在与客户的沟透过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

汽车销售个人实习心得（篇3）

汽车销售个人简历篇三

方案1——我们是免费咨询师！

帖子发出去后，给我们回信的人还真不少，当然有的人一看就不像本学期要买车的，还有的人貌似想考考我们这几个学生，我们大概筛选了一下，然后给那些看上去想买车的人留下了我们的联系方式，毕竟通过电话才能进一步确认。

一共有两个人给我们打了电话，一个是男士想买塞拉图，还有一个是女士，有意向购买派力奥，并且表示差不多这个月就要买了，她也向一些司机了解过情况，对这个车还是比较满意的，唯一的担忧就是欧2排放，我们和这位女士(以下称王女士)互留了联系方式，认准这个购车者是一个可以突破的关键点。

张宇主要负责搜集派力奥的资料，与其他车型进行对比，找出性价比最高的车来推荐，出于完成任务来考虑，我们不应该给她提出购买派力奥以外的车的建议，毕竟她对这款车关注已久，对于一个想买10万以下轿车的人来说，任何一个决定都会很慎重，或许会很长时间，不利于我们的任务进展；再者，我们的这个方案不可避免会遭到别人的怀疑，推荐了另一款车，很有可能会被购车者认为是那款车的“托”。但是，作为一个有良心的推荐者，我们还是从她的各方面利益分析，为她推荐了标志207。

追踪

把推荐的车及对比分析发到王女士的邮箱后，她就一直没有和我们联系，追踪是一定要的，但难点是，如果我们联系她频繁的话，很有可能会被她认为我们有什么便宜可占，而且这样也不利于她自己的主观选择；而如果我们不够勤快，这个客户就可能丢了。我们要根据这名客户对我们的信任感、她的诚信程度来决定联系的频率。

王女士是11月中旬与我们联系的，之后的第二天，我们就给她邮箱回复了信息，第二次沟通是12月初，刚上完汽车营销学的课，期末临近，这件事情必须要得到个结果了，我给王女士发了个短信：“您好，我们是买车咨询的那几个学生，想问一下还有什么我们可以帮助的么？”很快就得到了回复：“我已经买完了”。很简单的6个字，我却看了好半天，我完全没有意识到会是这个结果，完全没有想到会遇到这么一个不讲信用的人!!明摆着我们白给她干活了，被她耍了!!

原因总结

非面对面交流不构成约束

我们与王女士的交流仅限于网络和电话，根本没有见过面，她是否要通过我们买车完全由她自己的愿望决定，虽然说我们

们帮助她选车的条件是让我们联系4s店，但这个约束不够硬性。

提出选车建议后，我们就没有利用价值了

在选好买什么车之后，就是与4s店销售员的接触了□4s店的服务已经足够周到，不需要我们再为他做任何事情了，联系我们只能给王女士增添麻烦，从她的角度看，当然不希望我们再插足进去。

被4s店抢了生意

为了对一个车进行充分的了解，王女士一定去过4s店看过实车，即使王女士的诚信感让她克服了上面两条，还想帮助我们说的话，她也过不了4s店售车员这一关。王女士近期就想买车，更是销售人员紧盯的对象，他们比我们更有充裕的时间与王女士沟通，而且还可以用降价等诱惑手段拉拢这个客户。我们的要求是由我们来帮助联系4s店，肯定没戏！

方案二——汇京柯曼4s店

联系4s店

夏老师联系了赵天扬——东风标志营销部主任为我们上了一堂生动的汽车营销学的课，课间在夏老师的暗示下，我们组的组长抓住了这个机遇，向赵主任反映了我们卖车遇到的困境，在互留了联系方式后，赵主任说联系好了4s店就告诉我们。果然，赵主任没有食言，不到2天，就帮我们联系好了丰台区的标志专卖店汇京柯曼，查找资料还显示是亚洲最大的4s店，相当兴奋!!在我们实习过程中，赵主任还一直询问我们的状况，非常感激他。

前期准备

包括路线选择、借西服西裤、与汇京柯曼确定时间、查找相关资料等等，值得一提的是，周四那天我们先去那个店进行了一次培训，在经理的安排下，销售主管热情地接待了我们，给我们看了好多关于207和308的资料，为了消除我们的拘束，由聊家常开始，逐渐给我们介绍销售的技巧。那里的销售员工没有一个是名牌大学毕业的，但是每个月都能超额完成任务，这与店里面的奖惩措施有关，更与员工们多年的销售经验密不可分。至于更多更详细的销售技巧只能由我们在边实习边学习中慢慢体会。

实习感受

实习第一天，我就知道，我们是注定不会独立卖掉一辆车了。作为实习人员，我们不清楚车的实价，不敢随便跟客户谈价钱；而且假使我们卖出了车，实习期两天结束后，车主需要车辆维修保养都没有办法找到我们帮忙。因此虽然我们实习是认真的，不管真要买车，还是仅仅去看看，我们都热情的迎上前去，随和的邀请他们进车坐坐，但大多数对话是这样的：

“这车多少钱啊？”顾客问。

“十二万八千八”能够流利的把价钱背出来，我们相当自豪。

“别说那个，说实价！”顾客好象有些不满，嫌我们不够实在。

“不好意思，我们是实习人员，不知道具体价钱……”我们像犯了什么错误，喃喃的且极不情愿地把自己的身份说出来。

“噢，实习的阿，那把你们的正式员工叫来吧”我们没办法，只好转过身，按照顾客的吩咐行事。

遇到询问汽车性能为顾客，我们就特别高兴的和他们侃上一阵，一是熟悉一下刚刚背过的参数表，二是我们感受到了瑟瑟发抖在那里站那么长时间后，价值的体现。

我们也知道自己没对汇京柯曼产生什么作用，甚至我们的存在或有什么不优雅的举动，会造成负面影响，只能尽自己的热情和耐心，为顾客解决更多的问题。

有一对老夫妇去买车，丈夫基本不说什么，妻子一直问我们很专业的问题，看上去像一对老司机。柯曼有一个销售员可能在等什么，没有很热情地招待这对夫妇，而我一直跟在夫妻后面，等待着能够帮忙的事情，夫妇二人好像已经关注308一款轿车好久了，没过几分钟就要求和一个正式员工坐下来好好谈谈，妻子很信任的让我帮他们找一个爱说话的销售员，当然我把这个卖掉车的机会给了一个一直对我们很好的姐姐。另一个顾客，在政府工作，由他和朋友内部的谈话中，我了解到，他们不想买颜色过于艳丽的轿车。

在4s店，普通顾客首先选车，然后挑价格(即挑4s店)，最后挑销售员(也就是挑服务)，虽然服务列在最后一位，但是优秀的销售员能够让顾客忽略或者减轻前两者的分量，条件差不多的两个4s店，顾客就一定会选择拥有服务热情，待人真诚销售员的4s店。而从4s店硬件上做到优中取胜比较困难，合理管理好销售员就成为重要的一环。

销售员也是经过培训的，对于标志的车，他们比我们了解的多得多，但可能由于我们的身份原因，他们对此都很谦虚，而且也明确告诉我们，除非顾客问起，他们不会主动讲很多关于标志车的构造的东西，因为确实很多顾客并不关心这些，他们只关心价钱！

而涉及到价钱这个敏感话题的时候，一些销售员采取聊天的方式转移话题，比如：“哎呦，王先生，你就看中这款2.0的车啦，对啊，这款车动力十足，一看您就是个直率的人，我也是！前几天……”当顾客了解了你，感觉到你的实在和可靠后，价格就不那么重要了，也比较容易谈妥，这也就是他们传授给我们的，卖车其实就是在推销自己！做一个销售员，不需要门门精通，但是要什么都懂，这样才是能和别人聊起来

的基本条件。把自己成功推销出去了，即使最后，顾客没有买这里的车，他也会对他其他想买车的的朋友，推广你这个销售员，拉拢一个客源，就相当于拉拢了无数的客源！

在汇京科曼，还有一点，让我们感到温暖的是，在那里有儿童区、上网区，还可以看电影，喝饮料，这应该是所有4s店都具备的优秀之处。

真心祝愿所有的销售员都能找到最适合自己销售的方式，让顾客和自己都快快乐乐，汇京科曼标志店越办越好。

汽车销售个人实习心得（篇4）

汽车销售个人简历篇四

实习的预期目标：对__汽车_6、_8、_9、风尚这四款车的构造深入的学习，为以后更好地工作。

在营销公司第一周是培训，是各个部门的经理给我们讲课。

首先是营销公司培训管理部的毕经理给我们介绍营销公司的概况和文化等，详细的给我们讲解的营销公司各部门大致工作内容、需要注意事项等等。然后毕经理告诉我们每个人所在的部门，我知道我是服务工程部的一员。我所在的部门(服务工程部)的主要负责：课程开发、维修站技术支持、现场、技术材料、新产品维修手册、典型案例、维修、零件变修评审等。

接下来是市场推进部的万经理给我们介绍__汽车的市场销售。__年__汽车的销售量是1万3千3，今年的车市没有去年的好。万经理说很多人只是听说过4s店，但是具体的4s店提供哪些服务很多人不太清楚[]4s是四位一体：整车销售 sale[]配件供

应sparepart □服务 service □信息反馈survey□__汽车的销售主要分为两大区：南大区和北大区。我们了解到__汽车渠道运营模式，__体系基本情况是区域独家代理；基本点位+年终(季度)奖励+变动促销，采取双线政策：限价(现低价、限高价)，线区域。这样做的好处是既能避免__汽车经销商进行相互比拼低价，也能避免一家独大。这样既保护了__汽车，有保护了经销商，这是双赢。__汽车的整车销售主要是通过4s店进行销售，还有一部分分销商。

渠道推进部的段琪鸣经理给我们讲课：渠道推进部的主要负责招加盟商和处理渠道冲突。段经理说什么是渠道，渠道是连接消费者和厂家的通道。小商品主要采取密集分销，但是这对汽车这样的大件是行不通的，因为随时随地的渠道稳定性差。__汽车采取独家代理，这样获得利润高，并且有保障。美国渠道模式：首先分东南西北中五大区，然后在各个区建立销售中心，而__汽车采用欧洲模式。渠道最重要的是：人、财、物、信。渠道出现的问题：品牌冲突、上下游冲突和渠道冲突。与渠道部有关的部门有：销售管理部(订单物流)；品牌部(返利、变动促销)；培训部(对外代理商培训俗称洗脑)；广告公关部(目标客户、新闻)；市场研究部(数据)。主要从控制力、覆盖率和渠道战斗力这三方面来评估渠道。

潘总和我们一起座谈了一下。潘总一共说了6点：1问我们为什么工作？潘总说：养家糊口、实现价值和创造价值。我觉得我是挣钱做自己喜欢的事情。2树立短期目标。3赶快找到自己的短板。4制定一下合理的行动计划。5学生—职场人的转变。6大公司是一个温床。7血丝是终身的。潘总说上面是他根据自身这么十几年的经历总结的，他说我们好好进行思考。我觉得是必要好好进行思考，想象在接下来的工作中该怎样去工作？肯定是要好好工作，在工作中不断学习。

广告公关部的王经理给我们讲课。什么是市场marketing? pr □ service □ crm research □ product □ channel □ sell □ ad □ 营销是

一种链接管理[want]个人需求受社会文化和个性的限制，欲望无限，支付能力有限[demand]根据支付能力选择最有价值或最能满足其欲望的产品或服务[customer value]感知价值 = 所获利益 - 支付成本。

品牌部黄经理给我们讲课。汽车市场的相关概念：1乘用车、商用车；2轿车[suv] [mpv]；3承载式车身、非承载式车身；4 a00 [a0] [a] [b] [c] [d] 级车。__汽车产品代码含义[j]_是企业代码6是车型类别(1载货车 2越野车 3自卸车 4牵引车 5 专用车 6客车 7轿车 9半挂车)46主要参数(轿车排量、客车车身长度)6产品序号k/ka/l内部代号。品牌是什么？名称、符号、占位。从学术研究的角度品牌：综合体、多样性、成长性、消亡。从实际运用的角度品牌：价值、空间、认同度、销量。黄经理认为品牌的实际体现：保有量和口碑。每个公司的品牌战略都不大一样，比较典型的代表品牌如宝洁、海尔、苹果、大众、丰田、日产。这些公司的品牌战略值得深入研究和学习。

和那些技师聊天，我了解到我们__汽车是非常有竞争力的自主品牌汽车，但是有一些小毛病：打方向的时候会有响声、发动机响声很大、皮带响、转向机固定螺丝松动导致转向失灵、_8 2驱传动轴与变速箱连接会有响声、踏板踩下去的时候会响、门外拉手生锈、山西朔州 _8龙腾版打不着火，把线拔下5-10分钟后，就没问题了。

经过这一段时间的培训、工作和学习，我很高兴自己能加入到__营销的服务团队，我一定会好好工作和学习的。感谢谢总、李经理、于公、熊成乐老师、钟春梅老师等对我的指导和帮助。

汽车销售个人简历篇五

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类

竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。

2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户洽谈卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3. 努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6. 在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7. 意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3. 每日做好门迎工作，登记集客信息。

4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。

5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

1. 查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。

2. 查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

1. 总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2. 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3. 制定下个月自己给自己的任务和工作计划。最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

汽车销售个人实习心得（篇5）