

汽车销售实训总结报告 汽车销售实习报告 (优质8篇)

竞聘报告应该注重语言表达的规范和准确性，避免出现拼写、语法等错误。以下是小编为大家收集的整改报告范文，供大家参考。通过阅读这些范文，我们可以了解不同领域、不同情况下的整改思路和方法，对我们自己的整改工作也有一定的借鉴意义。让我们一起来看看吧。

汽车销售实训总结报告篇一

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位及市场定位，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市江铃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

江铃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月份我进入了江铃汽车销售有限公司，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90°□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，那样能成为一名优秀的销售人员。

汽车销售实训总结报告篇二

随着我国经济的飞速进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如同雨后春笋快速的进展，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状况下，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。而在全面建立小康社会的今日，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为一般人出行的代步工具。

一、实习目的：

3、了解xxxx的汽车各种品牌，价格，性能

4、更快的适应社会，增加自身的素养学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，沟通

二、时间：

xx年x月x日——x月x日

三、地点：

四、公司组成：

销售部、修理部、财务部、综合办公室

销售部职员： 经理：

销售参谋：

信息员：

五、实习内容：

- 1、把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阅历
- 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，对各种车型进展比拟
- 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，应立即面带微笑主动上前问好。假如还有其他客户随行时，应用目光与随行客户沟通。目光沟通的同时，销售人员应作简洁的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要供应什么帮忙。语气尽量热忱恳切。

2、询问：

询问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全部信息，以便充分挖掘和理解客户购车的精确需求。销售人员的询问必需急躁并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在答复客户的询问时效劳的适度性要有很好的把握，既不要效劳缺乏，更不要

效劳过度。这一阶段应让客户随便发表意见，并仔细倾听，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头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督促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出打算，但销售人员应奇妙地加强客户对于所购产品的信念。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展清洗，车身要保持洁净。

5、售后跟踪：

一旦汽车出售以后，要常常回访一下顾客，准时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提示顾客做保养。

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学问，同时亦需要了解竞争车型的状况，以便在对自己产品进展介绍的过程中，不断进展比拟，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展体验，避开多说话，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，销售人员应留意在价格协商开头之前保证客户对于价格、产品、优待、效劳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，让我熟悉到，生活中的许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，我信任：既然有新的开头就会有新的收获。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开头了以后的工作。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殊的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲乏的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却承受了时间对我的考验。店里的那些人都特殊好接触，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，总让我们在一些郁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，我生来就是一个比拟害羞的男孩子，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，也感觉他是不是有意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这或许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。就在实习的最终一天，我最终得到了一个彻底与

顾客接触的时机，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，就开头答复他所提的问题。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。

汽车销售实训总结报告篇三

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。

汽车销售实训总结报告篇四

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。透过实习，能够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潜力。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。构成了必须的销售市场。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状况下，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。

汽车销售流程：

1. 接待

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带给什么帮忙。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，我们公司个性重视对接待人员的服务礼仪和专业性知识的培训。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；度量多一点；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。

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。销售人员的询问务必耐心并友好，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状况，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。销售人员务必向客户传达与其需求有

关的相关产品特性，帮忙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。

4. 试乘试驾

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。

5. 报价协商

6. 签约成交

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思考和做出决定，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简单的签约气氛。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。

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，车身要持续干净。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用心的基础。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。

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。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会经销商的服务。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，以保证客户会回到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，是服务部门的主要职责。

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，理论就应与实践相结合。要想把工作做好，就务必了解这方面的知识，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。

透过这段时间的实习，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，每一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，也有了新的挑战，前天才刚学到的知识可能在这天就已被淘汰掉了，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。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必须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，以提高自己的潜力！

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，提高了认识潜力、适应潜力和创新潜力。这不仅仅是一次实践，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能够有的选取机会。

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，之后就上了岗，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构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，理解住了时间对我的考验。

店里的那些同事领导每个人都个性友好，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，就务必先学会沟通。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，不明白从哪里入手，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就应怎样与顾客交流呢，我看在眼里

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，它能够带给装备精良、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。透过4s店的服务，能够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份额。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，其更大的功能则就应是售后服务。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。这对于火爆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，销售服务今后就应向社区发展，构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思考到了该发展趋势，推出了“限区域独家特许连锁经营模式”，其核心资料也是兴建大型的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，而并非必须要到4s店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而此刻很多4s店不仅仅路程远而且收费较高。计划要在一个城市必须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潜力到达必须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，只要有需要就能够兴建，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xx4s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超多的知识是值得思考的，我们不就应眼高手低，而这恰恰是我们此刻大学生的通病。工作的时候要多加思考，不但要问别人怎样做，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必须要钻研，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。并且明白自己学要在哪些地方补充，明白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忙很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮忙表示感谢！

汽车销售实训总结报告篇五

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。

汽车销售实训总结报告篇六

：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；度量多一点；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会经销商的服务。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，也有了新的挑战，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

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，以提高自己的能力！

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洽，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，不知道从哪里入手，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份额。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。这对于火爆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。工作的时候要多加思考，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！

汽车销售实训总结报告篇七

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。

汽车销售实训总结报告篇八

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，不明白从哪里入手，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](#)