

汽车销售实训报告 汽车销售实习总结(优质9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

汽车销售实训报告篇一

汽车产业的竞争日趋激烈,传统的单一品牌4s店营销模式已经不能适应市场对汽车销售企业的要求,如何才能把车卖出去是一件值得思考的问题,下面是汽车销售实习总结,希望对你有帮助。

光阴似箭,为期七天的汽车销售实习结束了,回首这七天的实习,发觉自己的收获真的很多,懂得了销售的技巧,学会了和客人沟通交流,学会了察言观色,丰富了我的社会阅历等等。

再回首汽车销售实习期间的日子充满了喜怒哀乐,三天的培训,四天的工作,虽说日子短暂,却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实习时间说长不长,说短也不短,虽说培训的时间只有三天,并且一直都是在培训如何和客户沟通交流,给我们与陌生人打起了沟通的桥梁,并且可探知客户的需求欲,由此而知作为一位营销员,话术是多么的重要。

三天培训时间,里面的内容是枯燥无味的,但是给我们运用

起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。

但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应？会问我们什么？世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的卖点是什么？里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售实习期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实习工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。

但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭？当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售实习的经历，我的未来会更加的美好。

通过这次实习，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实习经历。

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/l和最大扭矩300nm

m等，虽然没有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。

当然我也知道了如何开发票，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，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。

在杭州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,要靠自己的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.

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.

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.

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.

汽车销售实训报告篇二

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。
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。

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、

1. 掌握xx的销售流程。
2. 与销售人员搞好关系,从他们那里学习的经验。
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。

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

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什么帮助。语气尽量热情诚恳。

汽车销售实训报告篇三

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。

汽车销售实训报告篇四

时光如梭，一眨眼就大三了，马上就要毕业了，很多人都很迷茫，都在想毕业之后该何去何从。而我早已有自己心仪的单位了，那就是：东风日产广大专营店。自从我五月份去哪里实习一个月多月之后我就深深的爱上这个单位和这个品牌。记得那时候是谭主任安排去面试的，那时候我很幸运面试通过了，后来就在哪里实习了一个半月左右，在哪里我实习的很开心，每天都很充实，工作也很顺心，那时候我就给自己定位了，坚定要做一名出色的汽车销售顾问。

从今年的五月份到现在我一直在东风日产实习，平时周末就去做做兼职，每一个月都可以挣到自己的生活费，从今年的五月份到现在我都没有问过家里人要生活费，虽然工资不高，但可以解决自己的温饱问题，同时还可以积累经验。在哪里的实习和平时的兼职，使自己工作的很开心，而且多次得到公司领导的表扬和鼓励。我还参加过五一、十一、国际车展等大型车展，从中我学到了很多的东西，从之前什么都不懂的我到现在熟悉销售流程和销售技巧的我来说，我觉得这是我人生的一次飞跃。

还有每次公司里面的庆功宴我都有去，和公司的老总、经理、

主管一起喝酒，有一次我还喝到吐了，那时候我们老总也认识我了，好表扬说我是是个人才，一定要留住，一定要挖过来我们店帮忙。那时候我听到老总这句话我内心是无比的开心和激动。在公司我很积极，得到同事们的指教和帮助，我觉得生活在那样子的大家庭里面我感到很开心。虽然现在工资不高，但转正之后就高了，就靠自己的能力了。

我想对这次国际车展说几句话吧。这次国际车展我的职责和收获是什么呢？这次车展我的职责销售助理。通过这十天的努力，我协助销售顾问成功售出15台车，车型包括：天籁、轩逸、骐达、阳光等车型。通过这次车展我找到了自己，看到了希望，收获最大的就是积累了这次车展经验。还有我从组织方和参展方来说说我的观点吧：我认为这次车展需要改进的地方有：

(1) 每个品牌的车每个车型都应该摆出来让消费者有一个全新的认识和理解。

(2) 在宣传方面需要再加大一点力度，还有最好做一些标志性的指标指引客户去到客户想去的品牌。

(3) 后勤方面可以对参展企业提供一个有利的条件，参展企业需要从后门传达一些资料和一些必需品就没有必要走大门了。

因为过安检需要时间，很麻烦，希望下次能改好一点。还有这次车展也有一些创新的地方，创新之处：

(1) 有些品牌在路边树立标新立志的标志，比如说北京现代和大众。

(2) 这次车展的车模年轻化了许多，以及表演的节目也增加了很多。

(3) 人性化的服务精神加强了，礼品赠送价值也提高了。

我想每个人都有自己的目标和梦想，每个人都有自己的职业生涯规划，要认清自己，给自己定位，从点滴做起，努力拼搏，我相信我们都会实现自己的目标和梦想的，相信自己是最棒的，成功是属于我们每一个人。

汽车销售实训报告篇五

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以提升我们发现问题的能力，不如我们来制定一份总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？以下是小编帮大家整理的汽车销售实习总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

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xx汽车各种品牌，价格，性能

1. 掌握xx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“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

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。

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。

短短的一个月的实习期过去了，而我在xx汽车有限公司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。同时，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。

汽车销售实训报告篇六

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。

xx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。

汽车销售实训报告篇七

为了通过实习了解企业营销情况，并在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，以达到学以致用，培养实际工作能力与分析能力，接触认识社会，提高社会交往能力，并且更好地了解营销工作在企业中的作用与地位，我在烟台长久丰田进行了为期两周的实习。起初我在销售部做销售顾问，了解汽车销售的整个流程，以及在销售过程中，销售顾问应该了解知道并注意的知识与问题，一周后人事调动，为了工作需要，我进入了人事部帮助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管理阶段。

二、烟台长久丰田汽车销售服务有限公司介绍

(一) 企业组织结构

(二) 企业文化

烟台长久丰田汽车销售服务有限公司成立于20__年4月26日，是集整车销售、售后服务、配件供应及信息反馈于一体，经营一汽丰田品牌汽车的正规4s专营店。

专营店自成立以来，严格遵守相关法律法规以及本着“顾客

至上、诚信服务”的经营理念，致力于树立品牌形象，以“诚信为道，建百年老店”为经营宗旨，为客户提供一流的服务。

在售前、售中、售后各方面都取得较好的成绩。通过近几年的努力，20__年实现销售收入6245万元，实现利润152万元；20__年度汽车市场竞争激烈，企业在恶劣的外界环境中稳步求发展，本年销售车辆402台，实现销售收入5870万元（其中维修收入1044万），实现利润108万元，把丰田品牌的理念更好的贯彻到大众中去，使丰田品牌深入人心。

20__年5月22日长久汽车投资有限公司成功的收购了烟台天航丰田汽车销售服务有限公司，长久汽车投资有限公司成立于20__年7月，注册资金1.5亿元，是一家集汽车销售投资、汽车配件、汽车饰品供应、二手车经营、信息咨询等全方面服务为一体的汽车营销企业，公司旗下拥有全资及控股企业20多家汽车4s店，分布全国各地，经营一汽丰田、一汽m6□一汽大众、东风本田、长安福特、长安m3□北京现代、北京戴克、芜湖奇瑞、解放卡车等众多品牌。拥有员工近20__人，其中大学学历以上的占71%。在20__年这个经济不景气的市场中，我们长久丰田凭借着自己的独特发展思路，优良的团队精神，销售车辆456台，实现了销售收入6555万（其中维修收入1083万），利润232万的好成绩。公司一直站在长远发展的角度，视信誉为企业生命，关心顾客需求，与厂家同呼吸共命运；以打造“精品4s店”为目标，注重社会影响和公众形象，努力实现客户利益最大化，客户满意是长久永远的追求。

三、主要实习内容

在销售部实习期间，主要工作是帮助销售部销售顾问销售汽车，通过参与整个销售过程，了解丰田汽车的销售标准流程，累积经验，逐步掌握各种车型的性能以及卖点，与顾客沟通，了解顾客需求，通过满足顾客所提要求来说服顾客进行购买。除了展厅内的销售，大客户的接待也十分重要，通过学习接

待过程，参与接待，了解维护大客户的维持，并说服大客户介绍朋友进行购买。在人事部实习期间，进行了资料的整理，主要负责销售与客服部分。通过对资料的整理，更进一步的明白了丰田汽车接待销售的流程以及客户服务的重要性，并对销售、出库、入库、礼品赠送的清单填写与重要性有了初步了解。

四、实习感想和收获

通过两周的实习工作，除了把课堂所学的理论知识与实践结合以外，我更加了解了一汽丰田经销店的销售理念与流程，学习到了课本中所没有的知识与经验。销售理念是一个企业销售业务发展的根本，理念的完善程度体现了企业的完善程度。

(一) 长久丰田的销售理念

销售人员掌握尽可能多的顾客信息，以达到更多的了解各种各样的顾客的目的。根据所掌握的顾客信息，了解顾客的需求，提高顾客的满意度，取得顾客的信赖。

(二) 长久丰田的标准销售流程

诱导活动、顾客接待、需求分析、商品说明、试乘试驾、报价说明、签约成交、热情交车、售后跟踪。

(三) 长久丰田汽车销售业务的基本方针——pdca

p——plan, 策划，确定目标，根据公司的方针确立具体的目标

d——do 实施，按照策划进行实施

c——check 进展管理商讨，进展管理，对结果的反思，找出问题和原因

a——action□实习改善，确立改善对策，进入下一个目标

在诱导活动阶段，销售经理要根据公司营销目标，给销售人员确定日计划、月计划，还要进行日结与月结。销售人员的自我总结也很重要，进行好自我管理才能做好销售工作。

在顾客接待阶段，销售人员要注意仪表与接待礼仪，在顾客看车的时候，不要离顾客太近，保持好2米左右距离，当发现顾客有了解意向时，主动上前进行解说。

在需求分析阶段，销售人员一定要请顾客到休息区进行商讨，并在顾客坐下后主动询问需要什么饮品，让顾客宾至如归。在了解阶段，多问少说，先了解顾客需要，再进行推荐。

在商品说明阶段，抓住各个车型的卖点，把握顾客的特征介绍。在介绍的时候，要按照车头—驾驶座—后座—车尾—车门—副驾驶—车内结构来介绍。

在试乘试驾阶段，销售人员要帮助顾客办理好各种手续，在试驾前，销售人员要充分说明汽车的性能与注意事项，充分强调安全问题。试乘时，销售人员要注意行驶安全，试乘后，与顾客交流，了解顾客想法。

在报价说明、签约成交阶段，销售人员要充分全面说明汽车价位与配件配套设施的不同价位，让顾客选择，以顾客的角度来介绍，充分考虑顾客的感受。签约是要注意各种手续的办理，不要遗漏，更不能让顾客久等。

在热情交车阶段，不仅销售人员，销售经理、售后经理与售后服务人员都要参加，争取让顾客介绍其亲朋好友来店里。

售后跟踪是尤为重要的，售后跟踪阶段可以了解顾客对本店汽车的感受，明白本店汽车的不足，在售后跟踪阶段销售人员要主动与顾客联系，充分了解顾客的想法，提升自我品牌，

同时取得顾客信赖。

在销售部实习期间，让我感触最深的是工作交接时责任心的重要程度。仅仅一个休班交接没有处理好，就让一个集体购买35辆丰田卡罗拉的客户购买了其他品牌的汽车。且在这位客户联系店里要购买汽车时，根本没有人员接电话，也有损销售店的形象，使丰田店在顾客心目中的形象大打折扣。

在人事部实习期间，通过对销售资料的整理，使我充分认识到销售并不仅仅是把商品出售，还有出库入库等的管理。如果对出库入库产品不了解，会造成车辆短缺，不能及时交车。大客户的开发很重要，一个4s店的销售量，仅仅靠在展厅里汽车销售量的不够的，销售人员要充分利用电话销售，市场部的网络推广在现在网络发达的社会更加重要。政府或是集体采购的客户更要牢牢把握，把销售网加宽加大，才是销售量上升的根本。

(四) 总结

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。学校和社会的差别很大，有些同学在学校时，对自己以后工作的事情考虑得少，准备得少，一旦步入社会，自己心理上就一片空白。在踏入社会时，对于自己到底要干什么工作，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。如果实习时就没有方向，那么，以后工作了，想找到方向就可能会走弯路。还有，对于许多同学来说，先就业再择业是最好的。毕竟自己在学校里接触社会少，专业实际操作和运用能力与实际工作要求还是有一定的差距。不要一开始就想着自己要找到一份好工作，自己专业内的工作，自己喜欢的工作，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认识。在实习过程中，不懂得我方面要及时请

教，充分利用时间学习，这样才会有所收获。

汽车销售实训报告篇八

xx-xx年已过,在此实习期间,我通过努力的工作,也有了一点收获,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xx-xx年x月x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.

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.

我所负责的区域为宁夏.西藏.青海.广西周边,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去学习和掌握.广西区

域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款. 广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单. 现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦.

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津, 兰州要车, 而且从兰州直接就能发银川.

国产车这方面主要是a4,a6.几乎是从天津港要车, 但是价格没有绝对的优势. 青海和西藏一般直接从天津自提, 往往有时咱的价格是有优势的, 但是天津去西藏的运费就要8000元, 也就没什么优势了.

从xx-xx年xx月xx日到xx年12月31日我的总销量是3台, 越野车一台, 轿车一台, 跑车一台, 总利润11500元, 净利润10016元, 平均每台车利润是3339元. 新年到了我也给自己定了新的计划,xx年的年销量达到80台, 利润达到160000, 开发新客户10家. 我会朝着这个目标去努力的. 我有信心!

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.

1深入了解所负责区域的市场现状, 准确掌握市场动态

3不断的增强专业知识

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, 和公司员工团结协作, 让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下, 让四辟就像我的名字

一样迎春破晓，霞光万丈。

汽车销售实训报告篇九

回首__年，有太多的美好的回忆，__年本人来到__工作，但是惟有__年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。__年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每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，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把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。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

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，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

四、今后的工作计划

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展__年度的工作。现制定工作划如下：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。
- 2、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

五、今年对自己有以下要求

- 1、每月应该尽最大努力完成销售目标。
- 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、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、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，

与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。