# 汽车销售4月总结4(精)(5篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-09

*汽车销售4月总结4(精)一简要总结如下：我是20\_\_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...*

**汽车销售4月总结4(精)一**

简要总结如下：

我是20\_\_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。

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，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。

市场分析：

我所负责的区域为……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中去学习和掌握。##区域现在主要从##要车，价格和##差不多，而且发车和接车时间要远比从##短的多，所以客户就不回从##直接拿车，还有最有利的是车到付款。\_\_的汽车的总经销商大多在\_\_，一些周边的小城市都从##直接定单。现在##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。

##的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在##要车，##主要从##，##要车，而且从##直接就能发##。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从##港要车，但是价格没有绝对的优势。##和##一般直接从##自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是##去##的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20\_\_年\_月\_日到20\_\_年\_月\_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，20\_\_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。

**汽车销售4月总结4(精)二**

甲方(以下简称)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(以下简称)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了共同开拓汽车市场，做好销售合作工作，甲乙双方本着“平等自愿、诚信合作、互利互惠、共同发展”的原则，经充分协商达成以下协议：

一、本协议签订十日内，乙方必须向甲方提供工商行政管理局盖章确认有效的营业执照复印件、企业法定代表人身份证明复印件、法人身份证复印件壹份，作为本协议生效的必备条件。

二、协议签订三日内，乙方同意向甲方交纳\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元整保证金，免息存于甲方帐上。并视乙方为甲方经营的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌汽车在的二级销售商。甲方授权乙方经销北京汽车，乙方如需向除该地区市以外的各县市销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车应即时报备。本协议终止或协议期满，甲方应把保证金归返乙方(不计息)，甲方收回在乙方处未销售的所有车辆。

三、乙方只能从甲方提车，并按甲方规定的销售区域进行销售活动和统一价格销售商品车，不得违反区域规定和价格规定，否则甲方有权取消乙方的合作资格另选合作伙伴并按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售有限公司的规定对乙方进行处罚。

四、乙方依法独立经营，经营结果自负。甲方给予乙方车价以销售政策通知为准。如乙方销售甲方提供的汽车，甲方应及时向乙方出具发票、合格证和相关手续。

五、甲方向乙方提供的商品车绝对不允许让客户试乘试驾。商品车的所有权归甲方，乙方对商品车负有保管责任。

六、甲方收到乙方的保证金后，甲方同意向乙方提供不少于贰辆的样车。商品车由乙方自提，提车地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_店，乙方提车时应携带介绍信。

七、本协议经甲、乙签字盖章生效。有效期壹年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。合作期满后，甲方视乙方销售及合作情况，另商合作协议。

八、协议根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车有限公司规定运行，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车在设立直销店时该协议终止。

九、甲方责任和义务

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、甲方向乙方提供的商品车，须符合国家整车技术质量标准。动及时传达新的促销政策。

十、甲乙方责任和义务

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、乙方只能在指定的区域内从事经销活动，严禁跨区域销售和另行设点销售。

3、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_承担。

4、乙方有义务负责本区域违规销售检举工作。乙方在提车和销售过程中所涉及的一切费用均由乙方自行

十一、协议根据市场动态趋势运行，解释权归甲方所有。

十二、违约处理：

1、乙方向除甲方以外的经销商提车，若有发现，每辆处(rmb)10000元的罚款，并于当月兑现。

十三、甲方有权向来特约店的直接客户销售车辆。

十四、协议示尽事宜由双方协商解决，可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

十五、协议解决：履行本协议发生争议，应协商解决，协商不成可诉讼甲方所在地人民法院解决。

十六、本协议壹式贰份，双方各执壹份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**汽车销售4月总结4(精)三**

销售方(以下简称“甲方”)：

地址：邮编：

电话：传真：

负责经办人：手机：

买受方(以下简称“乙方”)：身份证号码或公司注册号：

地址：邮编：

电话：

甲乙双方经过协商，就购买甲方汽车达成一致协议如下：

一、标的车辆简况：

汽车品牌：

型号：

车身颜色：

坐椅颜色/材质：真皮;其他。

发动机号：

车架号：

产地：

制造商：

自排挡或手排挡：

新车或二手车：

出厂日期：

甲方所交付的车辆如果是新车，甲方保证其所交付的车辆不是返修车、库存车，且应为零公里车(因办理手续、提车而进行的必要移动除外);甲方所交付的车辆如果是二手车，甲方保证：车辆没有被抵押、没有被司法机关查封，里程表上的记录是真实、可信的，没有对其进行任何里程回拨。

二、价款：

乙方须向甲方支付的总价款为人民币，该金额由以下几部分构成：

1、车价;元

2、购置税;元

3、保险费元;

4、牌照费元;

5、本合同第五条第款的代办费元。

乙方不再承担任何加急费、手续费、运费、出库费等费用。

三、交车方式：

交车地点：交车时间：

付款方式：付款时间：

四、甲方同意向乙方无偿赠送以下设备、配件和提供如下的免费服务：

五、经乙方的书面委托，甲方可向乙方提供以下服务，乙方打勾选定如下服务项目，同时应按甲方和保险公司、银行、车辆登记机关的要求提供相应所需的文件和证明。

甲方完成上述代办事宜后，应将相应的牌照、发票、保险单等票据凭证完整地交给乙方，乙方按票证据实支付。

因办理上述手续而产生的代办费由双方约定，甲方亦可免收代办费。甲方的代理行为应在乙方的委托授权范围内进行，否则后果自负，如因此给乙方造成损失的，甲方应承担赔偿责任。

1、代理乙方向保险公司购买有关汽车保险;代办费：

2、代理乙方向有关银行提出并办理汽车贷款;代办费：

3、代理乙方参与汽车牌照的投标;代办费：

4、代理乙方为所购汽车上牌;代办费：

5、乙方要求的其他服务。代办费：

六、质量和维修：

1、甲方向乙方出售的汽车，其质量必须符合国家颁布的汽车质量标准和汽车行业标准。如果汽车制造商的企业标准高于国家标准或行业标准的，则必须达到企业标准。甲方出售的车辆应当与随车提供的产品说明书或车辆使用书的质量状况相一致。

乙方对车辆的特殊质量要求如下：

2、甲方向乙方出售的汽车，必须是在《全国汽车、民用改装车和摩托车生产企业及产品目录》上备案的汽车或合法的进口汽车。

3、甲方向乙方出售汽车时要真实、准确、完整地介绍所销售车辆的基本情况，并提醒乙方注意有关车辆的非缺陷性的瑕疵状况，不得做虚假陈述或隐瞒车辆的真实状况。

4、甲方在向乙方出售车辆时必须向乙方提供以下书面文件：

(1)汽车销售发票;(2)车辆合格证、海关进口证明和商品检验单(进口车);(3)保修卡或保修手册;(4)中文说明书;(5)随车工具及附件清单;(6)车辆行驶证、登记证及以往维修记录或维修单位和所投保的保险公司的名称、地址、电话(二手车)。

5、乙方在购车时应认真检查出卖人所提供的车辆证件、手续是否齐全。

6、乙方在购车时应对所购车辆的使用性能及外观进行认真检查、确认。

7、如乙方使用、保管或保养不当造成的问题，由乙方自行负责。

8、甲方应当在交车时向乙方提供车辆交接单一份(见附件)，由乙方对该车的外观、使用性能进行检查、确认。

9、甲方及车辆生产商应保证车辆在正常行驶状况下的安全性，而无安全隐患，《产品说明书》或《产品使用书》应对安全操作方法、安全装置的时效、安全性的检测等作了详尽说明，并向乙方作了明确的告知。销售方及生产商应保证车辆在有效期内，所有《产品说明书》或《产品使用书》所载明的安全装置都处在有效的使用状态。

10、汽车在购买后，由买受人负责与生产厂家的特约维修站联系、解决，但甲方应提供联络、沟通及协助的便利。甲方及车辆生产商应建立一定数量的特约维修站，并保证车辆能及时获得修理，汽车零部件充足，收费合理。

七、违约责任：

1、任何一方违反本合同，包括但不限于甲方不按本合同的约定交付车辆，或交付车辆质量不符合本合同条件的，或车辆有潜在的隐蔽瑕疵无法在交接时查验的;乙方不按本合同规定支付车款;不配合对方办理车辆贷款、保险、上牌的;任何一方违反保证、承诺条款或不履行协作配合义务，致使对方不能实现合同目的的，均须承担违约责任。守约方有要求降低价款、无偿修理(七日内修理完成)、支付违约金(以每迟延一日，以车辆总价款的5‰计算)、换车、继续履行本合同、解除本合同的各项权利，上述权利可由守约方根据不同情况合理选择。

2、如属于在汽车交车以前出现的质量问题(包括外观)，甲方未向乙方明示的，乙方有权按照本条前款规定追究甲方违约责任。但甲方有证据表明对质量问题没有过错，甲方是不知情的，则甲方可以免责。

甲方虽然已向乙方交车，但在甲方按照本合同第5条提供相关服务如上牌、代办保险时造成车辆损坏的，甲方应当及时免费修理，乙方有权要求甲方适当降低车价或赔偿损失。

车辆的主要部件和系统如发动机、电路系统、油路系统、制动系统、方向系统出现故障而1年内经2次修理后仍不能修复的，且甲方隐瞒车辆真实状况的，甲方应承担相应的法律责任。情形严重的，乙方可以解除本合同。

甲方提供的汽车由于各种部件发生质量问题，造成车辆频繁维修，而影响到乙方正常使用的，乙方可以要求甲方赔偿损失;问题严重导致车辆无法正常行驶的，且甲方隐瞒车辆真实状况的，乙方可以要求解除合同。

八、争议解决：因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，由双方当事人协商解决;协商不成，任何一方均可以采取以下方式解决：

1向甲方所在地法院提起诉讼;

2、向乙方所在地法院提起诉讼;

3、向中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会提起仲裁。

4、向上海仲裁委员会申请仲裁。

九、合同文本：本合同一式肆份，双方各执贰份。

十、合同效力：

本合同经甲、乙双方签或盖章后即生法律效力;但如果乙方购买车辆按揭贷款的，双方约定选择下列第种方法实施：

(1)银行同意对乙方按揭贷款的，则本合同生效;否则，本合同不生效。

(2)不管银行是否同意按揭贷款，本合同均为有效;改由乙方向甲方支付全部车款，但甲方同意给予一定的宽限期，乙方向甲方分期支付，支付方式和时限为：

十一、其他约定事项和条款

本合同附件或补充协议、补充条款与本合同具有同等法律效力。

甲方(签或盖章)：乙方(签或盖章)：

代理人(签或盖章)：代理人(签或盖章)：

电话：电话：

年月日

**汽车销售4月总结4(精)四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就乙方向甲方购买汽车并办理按揭或乙方通过其他汽车销售商购买汽车后委托甲方办理汽车按揭相关手续等有关事宜，经友好协商，签订本合同。

一、汽车型号及金额

汽车品牌\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

型号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

发动机号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

车架号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

车价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、购车方式

1、乙方向甲方购买车辆；

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买车辆，委托甲方办理汽车按揭手续。

三、交车时间、地点及方式

1、乙方向甲方购买的车辆，交车时间、地点以乙方提车确认单为准。

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买的车辆，交车时间、地点以汽车经销商及乙方签名盖章的提车确认单为准。

四、付款方式及期限：

乙方按下列\_\_\_\_\_\_\_种方式及期限付款

1、一次性付款

乙方于本合同生效之当日一次性付清全部车款\_\_\_\_\_\_\_元。

2、分期付款

乙方于本合同生效之当日首付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，其余车款乙方委托甲方向中国农业银行杭州市延安路支行申请汽车消费贷款，年限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，按揭\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，金额（大写）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、权利与义务

1、汽车销售商向乙方出售的汽车，质量须符合国家颁布的汽车质量标准。

2、汽车销售商向乙方出售的汽车，须是在《全国汽车、民用改装车和摩托车生产企业及产品目录》上备案的产品或经交通管理部门认可的汽车。

3、汽车销售商向乙方出售汽车时须真实准确介绍所售车辆的基本情况。

4、乙方通过其它汽车销售商购买的车辆，乙方负有审查所购车辆证件，发票、手续是否齐全、真实，若因此而产生的风险及责任与甲方无关。

5、乙方应对所购车辆的功能及外观进行认真检查、确认。

6、如乙方所购车辆发生质量问题，甲方协助乙方或协助汽车销售商与生产厂家的维修站联系、解决。

六、有关汽车按揭的约定

乙方委托甲方办理汽车按揭手续的，乙方应切实履行如下义务：

1、乙方自提车之日起至银行贷款发生之日止，须配合甲方及银行的资信调查工作，不得以任何理由推脱。

2、乙方提车后，须及时上牌，并把车辆登记证及购车发票原件交与甲方。

3、按揭期内，乙方未经银行同意，不得将抵押车辆私自转让给他人；如私自转让乙方承担由此引发的全部法律责任。

4、乙方在按揭期内，须严格履行还款义务，不得以经营状况不良或交通事故等原因而影响还款义务的履行。

5、乙方不得以所购车辆发生质量问题为由，影响还款义务的履行。

6、乙方签订的本合同及银行贷款合同后，应严格履行，不得私自更改抵押权人，若由此而生的抵押问题，乙方承担全部责任。

7、甲方为乙方办理按揭贷款手续的费用（含保证金、续保定金、担保手续费、工本费等），由乙方承担。乙方贷款期内必须履行保险义务，乙方的续保定金在贷款期最后一年充抵保金，相关手续由甲方负责办理。若乙方不履行保险义务，由此产生的法律后果乙方承担。

8、乙方若变更住址及联系电话，必须在变更后三日内通知甲方及贷款银行，否则应承担由此而产生的法律责任。

七、违约责任

1、本合同生效后，一方不履行合同的，应依法承担违约责任；造成另一方损失的还应赔偿对方的损失。

2、乙方不履行按揭付款义务的，除按按揭贷款合同承担法律责任外，还应赔偿甲方由此而造成的损失（包括利息、罚息、调查费、律师代理费等）。

八、合同争议解决的方式

本合同履行过程中若有争议，双方应友好协商解决，若协商不成，任何一方均可向甲方所在地人民法院诉讼解决。

九、本合同所指的汽车销售商，系指乙方所购汽车的开票单位。

十、本合同一式叁份，签字盖章之日起生效。甲、乙双方各执一份，借款银行备案一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**汽车销售4月总结4(精)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。

2月16 日开始了理论培训，主要的都是公 司的企业文化与平时工作的规章制度之类。令我印象非常深刻的一课应该是在讲申蓉 logo 的含义的时候。飞翔的翅膀，前进的车轮，满意的 ok 手势，发动中的引擎，英文名的首字母s，通 往梦想曲折的 s 型道路。这些解释何止是一个企业的精神，应该说是每一个员工都在时刻准备 着的标志，也是每个员工的人生之路必经历的。 跟岗实习阶段 理论培训考试完后就开始了正式的跟岗实习，就是开始跟着之前的师傅开始在一旁观察如 何开展各项工作，过于繁忙的时候也帮忙打下手。刚开始跟着师傅还不习惯，毕竟作为一个与 交流无关的人站在旁边是显得多余了些，慢慢地我也就学会了不做个无关的人，有时候给师傅 帮腔，有时给客户端杯水，渐渐地也就明白了，要销售出你手中的产品给你眼前的人，那么拉 近你与客户的距离便是首要任务。就这样慢慢地学习到了

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找