

最新d建模心得体会 汽车销售心得体会 (优质10篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

d建模心得体会篇一

本学期有幸学到市场营销这门课，还记得我曾经的高考志愿有填这个专业，可是后来却没有被录取，说真的，那个时候填报这个专业时，我并不是很了解市场营销，只是粗略的知道市场营销可能与销售有关。经过半个学期的学习，我对市场有了初步的了解。市场营销学是一门以经济学、行为学、管理学和现代科学技术为基础，研究以满足消费者为中心的营销活动及其规律的综合应用科学。同时我也明白了市场营销是指以人类各种需要和欲望为目的，通过市场变潜在交换为现实交换的一系列活动和过程。

学了市场营销使我了解到市场营销作为一门艺术和科学有基悠久的历史 and 特殊的历史作用和意义。在商品和市场产生的同时市场营销手段也就应运而生，在不断促进市场经济发展的同时自己也得到了长足的发展，市场营销现已成为一门独立的学科。曾经以为市场营销遥不可及，在我的印象中是那么的抽象，但是经过学习我意识到营销已影响到社会市场生活的每一个角落、每一个时段、每一个元素。例如说，我们去超市购物，去商店，去逛街都能“遇到”它，市场营销出现在我们生活的每一个角落。

半个学期的学习后，我不仅对市场营销有了初步的了解，还对一些成功人士的事迹有了更大的兴趣以及更深的认识。像老师经常提到的梁稳根、史玉柱等，从他们的事迹中，我知

道了什么才是真正成功，更是深深的感受到企业的成功与市场营销之间有着密切的关系。著名的企业家——梁稳根，“三一”重工主要初始人，现任“三一”集团董事长，是湖南省涟原人。经过李老师上课讲解和下课后查找资料，我对梁稳根有了一些了解。梁稳根是从一个贩羊失败，随后做酒，也失败了；再做玻璃纤维，还是失败。几次的失败的经历并没有改变梁稳根继续创业的梦想，他与袁、毛、唐四人一起打江山。

第一桶金源自焊接材料，1989年，梁稳根和伙伴们创建的小厂即实现收入突破1000万元。后来，梁稳根毅然决定冲入这个向来只有国有企业敢做的行业——重工制造领域。“三一”不是第一个以数字来命名的企业，但“三一”却是内涵较为深刻的企业之一。“创建一流企业，造就一流人才，做出一流贡献”，这不仅是梁稳根和所有“三一”人豪情斗志的体现，也是他们的目标。正是在这样的目标和宗旨下，“三一”没有为到底应该干什么而感到困惑。由“三一”集团，我联想到了自己的大学生活。大学四年，已经过去了两年多了。大一人是茫然的，没有目标也就没有动力去学习，恍恍惚惚的过了一年。大二，我给自己定了目标，但却没有全身心的投入，学习的效果也不好。大三，现在的大三生活，我给自己定了明确的目标，而且也在努力的充满信心的去实现。大四以致于以后生活、工作，为了不让自己困惑，为了不再茫然，我会沿着制定的目标和宗旨去努力做的更好。

我觉得市场营销学是实用性较强的一门学科，它涉及到市场营销学环境、消费者市场以及消费者购买行为等各方面。我们学习了市场营销之后，无论是作为卖家还是买家，都可以在现实生活中学以致用。对经商感兴趣或是想要自主创业的同学，从市场营销学中都可以学到很多知识，即使是理论上的，但学好理论知识可以运用于实践。例如现在很多同学平时都会自己在学校外面的商业街开间店或是在学校的饭堂前摆摆摊，有时也会有同学上门推销手套，围巾等日常用的东

西。这些都体现了有的同学有经商的意识，虽然可能是为了赚点零花钱，但至少可以看出现在的学生还是挺不错的，也许是在为以后的创业打下基础，也许是在为成为企业家做铺垫。

谈到学《市场营销学》，这门课，我不免也就想到了授课的李老师。李老师给我的第一印象是特别严肃但却与其他老师与众不同，还记得第一堂课的时候，李老师提出要我们班用一本平时同学毕业时写的“纪念册”来作“点名册”，而且还要贴上自己的照片。那时，我就感觉李老师与其他老师不同，当然李老师是教授，与其他老师相比，更有胜人之处。我认为大学的师生情似乎很淡，有的老师教了一个学期，可能学生对老师没什么深的印象，而老师对学生更没印象，因为老师教的不只一个学生而是一个班、两个班，要记住每个学生的姓名、每个学生的样子，那也许是有难度的。但李老师的“点名册”却不一样，可以用来记住学生的名字，可以从照片上看出学生大致外貌，也可以从学生的简历和留言中更多更好的了解学生。而且在以后，当李老师想起07公管班时，还可以拿出那本册子来翻看一下。总之，我觉得老师特别明智，做出了不一般的举动。

在课堂上，我从来没有感觉到无聊，因为李老师不是单纯的讲述书本上那些有点枯燥的理论知识，而是结合生活中的时事、事例等讲的生动具体。偶尔李老师也会提问叫我们回答，我觉得这样很好，加强了师生之间的互动，可以使我们在上课的时候提高警惕性，少开思想小差。在这方面，我觉得李老师做的很好，不会像有些老师自己一味的在上面讲，一节课45分钟老师不停的讲，下面的学生却在玩自己的。而且我意识到李老师每次提问题都听似简单，但当要我们自己组织语言来回答时，就有点不知道该怎么清楚的回答了。还记得李老师曾问我们“什么是黑与白？”这个听起来简单的问题，叫我回答，我却有点为难。但是提过的问题会给我留下很深的印象，加深了我对知识的理解。

在学《市场营销学通论》的同时，我不仅仅是学到了书本上的知识，从李老师的授课中，我也学到了一些名言警句，对我的生活也有所启发。例如“做好事不是想做就可以做，要符合社会需要才做。”“尽可能的留下一丝痕迹。”这两句让我想到了自己，20多岁了一直在读书，几乎没有为社会做什么贡献，当然我知道读书也是在为以后的工作以致于为社会贡献打基础。

如果你是销售者，在学习了市场营销之后，也许可以使你在实践活动中增强产品的市场竞争力，结合产品和特点，针对市场的现实状况，把自己的产品推销出去。而当我们作为一个消费者去购物时，有时会遇到这样的情况，看到一款喜欢的东西，但又不知道到底买不买，不买觉得有点可惜，买了又觉得好像有点无所用处，怕买回去后后悔，也许心就动摇了。尤其是女孩子，这样的情况常出现。我曾经就有过这样，看到一件东西觉得不错，可是实用性不大，在经过卖家阿姨那灵利的嘴之后，我的心就动摇了，后来发现买了却又不怎么用到！而学了市场营销后，我们可以对自己的这种心理做个判断，关于消费者市场和消费者购买行为的内容，就能帮助我们分析我们的心理活动。当我们了解了消费者的种种购买行为和心里以后，我们就会为自己作出一个明智的选择。

d建模心得体会篇二

首先，非常感谢公司领导给我提供了这次培训机会。虽然我工作多年，但对于营销的真正含义还是认识不深，通过这次广州培训，让我有了更深的了解。

21世纪的今天，社会的步伐越来越快，市场的竞争愈演愈烈。在今天的环境下，我们如何更好的把我们产品推销给客户？怎们做一个出色的销售员？这就是我们这次“top sales销售明星训练营”的目的。下面是我通过这次培训后，结合我们的日常工作实际情况，谈谈如何做好一个“top sales”的几点粗

浅认识，以便和大家共同学习和交流。

一、要想做好一个出色的汽车销售员，对我们的产品知识一定要熟知。如果对自己的产品知识都不熟，谈何去推销给客户。只有熟悉才能生巧。同时你必需去热爱他，把他当作你的好朋友，一定要对它有信心，它就是最好的。这样你在和客户推销时就底气十足。

二、一个顶尖的销售员要有梦想，要做公司业务员的榜样。打出自我的品牌，提升自我的价值。这就必须转变自己的思想，严格要求自己，时时地提醒自己，我还可以做什么，我还有什么没做好！我们可能都听说过这样一句话：失败乃成功之母！其实我认为它是错误的，应该说检讨是成功之母！我们只有不时的检讨自己如何战败这个客户，其中的原因何在，是我有没有让客户了解我们的产品还是客户不满意我们的服务等等，检讨自己总结经验。

三、作为成功的销售员，必须具有诚信和激情。让客户变成你的朋友，提升客户的满意度，让他来帮你推介。一个客户如果和你买车，不仅是对你的产品有兴趣，而且对你服务也非常的认可。可以这样说，我们现在可能都存在这样一个现象，客户订车交了钱以后，我们对他们激情可能就没有没订车之前那么高，客户很多小的要求可能都不能满足，这样就使我们失去诚信，让客户对我们失去信心。那么怎么谈和客户成为朋友，让他以后怎么帮我们推介朋友来买车。如果我们服务好我们的客户，让他们成为我们的朋友，时时地关心他，问候他，让他得到满意的服务，有朋友买车他肯定会介绍给你。这可是我们宝贵的财富。

以上几点可能说的不是充分，希望领导和同事给予宝贵的意见和提议，以便更好的学习和交流。

d建模心得体会篇三

“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——乔吉拉德的至理名言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在周嵘老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

我想先就这次为期两天的培训做一个简单的小结，再来具体说说我印象比较深的部分。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场；重点是销售的理念，在这一点上周嵘老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达最好；二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是周老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。周嵘老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的了解一些理论知识在实际中的运用。

正如周嵘老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几

个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

第一个就是我已经开头提到过的这句话：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员！

乔吉拉德说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售？要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦；但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

理论来源于实践，所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子有两个，一个是和尚的例子，一个是调整型内衣的例子。

周老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上最好

的业务员吗?我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言?可是周老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了周老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

第二个例子是关于调整型内衣的，这种内衣价格是7000元人民币，有位太太想买，但是觉得价格太贵。周嵘老师正好在场，就跟她聊了起来，他就跟她讲了一个“故事”。他说这位太太，我觉得女人最重要的是要自己懂得爱自己，你如果自己都不爱自己了，别人还会爱你吗?那位太太赞同的点点头。周老师又说，我有一个朋友，跟她丈夫是白手起家，后来他们发财了，我的那位朋友呢，非常具有中国传统女人的美德，不管是对父母、老公还是子女，都非常舍得花钱，唯独对她自己不舍得。那位太太激动的说：“我就是，我就是!”周老师笑了笑说：“但是有一天呢，她发现，她老公在外面给别人买了一幢别墅!”说到这里，周老师就停下来了，看那位太太的反应。这位太太沉默了一会儿，然后对服务员说：“小姐，给我两套!”这个例子最好的说明了一件事情——没有痛苦的客户不会买。也许让你花7000块钱买我们一套内衣，确实一件很痛苦的事情。可是我们要让你知道，不买我们的内衣，你会更加得不偿失。我们卖给你的并不是内衣，我们卖给你的是家庭的幸福!

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经

验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意！

汽车销售心得体会2

d建模心得体会篇四

“光阴似箭，日月如梭”，转眼间，时间悄悄地从手中溜走。在这一个多月多的实习当中，我领悟到了很多的东西；同时对我的感触也很深；给我以后的学习打下了良好的基础。

在实习中，我掌握到了汽车的发动机、底盘、车身和电器设备的使用、维护、调整、安装等相关技术的标准方法；还了解了汽车检测、维修制度；熟悉了汽车的各个零件；并掌握到了检测工具的使用；汽车的各个系统常的故障诊断及排除的一些简单的技能。

实习对我们每个人都是非常重要的，通过实践和我们学的理论结合，就变得容易懂了，就能把这一门专业学好，总之，实习虽然枯燥而我却多学了一些技术。

在实习中，师傅告诉我们要想学好这一门专业，必须具有较强的实际操作技能，因此要求我们要勤于动手，熟练操作，切实掌握实际操作技能。同时还要求勤于思考，善于将学到的内容与实际结合，与生产结合，与生活联系，并不断归纳、总结，逐步培养举一反三的能力。这样才能成为一位合格技术能力的人才，才能把这一门专业学好。

这次实习，我学到了很多知识，我就不一一例举了。不过我知道干我们这行需要真技术，并且还要不怕苦、不怕脏，

才能成为真正的技术人才，才能真正的干好这行。

看见师傅一个个身着的油装，双手油黑，一天从早干到晚，如此辛苦，自己夫有点缩。不过我们选上了这门专业，我们就要干好。孔子曰：“三百六十行，行行出状元”。无论干什么工作统计表不是轻松而简单的，不吃苦怎么能行啊！在学习中我明白只有虚心向有经验的师傅请教，并且自己多动手、动脑才能精益求精的干好这门工作。

d建模心得体会篇五

经过公司举行的这次培训，让我们体验到了军事生活，也进一步了解到公司的企业文化，发展目标，和规划等，同时也学习到作为销售人员所必备的产品知识，在培训老师讲的几个细节，以及列举的案例，对我们帮助很大，使我受益匪浅所以，我要求自己在工作中努力学习，在实践中慢慢成长。

首先公司为我们安排了两天的军训，体现了公司对员工素质培训的注重，以及团队建设理念的注重，在这两天里，我体验了作为一名军人的荣耀，从站军姿，行军礼，到跑步，每一个动作都要做到位，做到统一规范，队列整齐，口号响亮，特别是大集合时，每一名队员都要以最快迅速到位，案经过这两的训练，我们能明显的感受到自己的进步，做事有组织性，不单独行动，也培养了我们吃苦耐劳的精神，同时也磨练了坚强的意志力和执行力，在军训期间教官组织我们唱歌，做游戏，不仅增加我们同事之间的团结友爱，也更明白了团队的力量是最大的，只有我们团一致才能更好的完成任务。

其次公司安排了四天的企业文化培训，以及时间管理，工商法律相关知识，润华之歌的学习，更重要的是董事长座谈，让我深深体会到企业对我们新员工的重视，在培训期间我更加了解企业的创业史，发展史以及公司未来也就是第三次创业的总体目标，让我们更明确了在润华发展的奋斗目标，做好个人定位，在栾总座谈会上给我更多的是感动和意外，感

动的是栾总在百忙之中抽出时间参加这次座谈，并且在每回答一个问题都会站起来，问一句“我这样回答你们是否满意”意外的是栾总是那么的有激情，那么的和谒可亲，一点也没有那种和成功人士在一起的压迫感，在这期间栾总给我们谈公司的创业经历及以后的发展方向，回答了我们提出了一些问题，让我们对公司的企业文化以及第三次创业有了更深的认识，最后在栾总离开时，我们体人员为栾总演唱润华之歌，虽然只学了不到两天，但我们都努力做到最好，功夫不负有心人，我们得到了栾总的认可。

d建模心得体会篇六

时间过的真快，转眼间，在浙江正道车业服务有限公司的实习马上就要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多的东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

浙江正道车业服务有限公司成立于xx年4月，是一家以产业投资为背景、以整合产业链资源和再造业务流程为运作手段、以提供汽车后市场品牌服务为目标的企业。公司以“车走正道，想到做到”为诉求，为广大汽车用户提供最高水准的服务。

汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角

角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

现在我已经申请调到汽车维修区去了，不过刚过去做了几天好多还是很陌生，我想在回公司的时候一定会好好努力做好工作，认真向那些经验丰富的师傅学习，以学到更多的专业技术知识，期待明天的到来。

十几年的学生生活，即将划上一个句号。在浙江正道车业服务有限公司实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这几个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。现在就要和老师告别了，多少有点伤感，感谢老师们对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

d建模心得体会篇七

对于一名即将毕业的大学生来说，实习是非常有必要的，它是我们学生生涯以来的最后一堂课。通过实习，巩固所学的专业知识，把理论知识充分的运用到实践中去，慢慢褪去学生的稚嫩，真正走向社会，是成长的一大步。今年寒假，我选择了在一家汽车销售公司实习。

回想在汽车销售公司实习时的点点滴滴，一个寒假的实习经历教会了我很多东西，都是书本上学不到的东西，对我以后的人生路有积极的意义。

一、在复杂的社会环境下，我们要坚持做自己，保持真我

如今的社会很复杂，什么样的人都有，对于刚出社会的大学生来说，很容易随波逐流，这样是很不好的，在汽车销售公司实习时，看见很多同事因为一些销售额明争暗斗的，看起来很假，这些都是我无力改变的，我能做的就是坚持自己，不要有样学样，这样我们的人生才更有意义。

二、学会独立，不要指望依赖任何人

作为一个实习大学生，我们不能因为这个借口而对别人产生依赖，就连指导老师都不行，我们要学会独立自主，要学会选择，社会竞争激烈，没有谁会让你依靠一辈子，不能独立自主，一定会被社会淘汰。所以，我们一定要摆脱依赖，慢慢学会独立，对自己负责。

三、在实习工作中要积极主动

作为一个初到汽车销售公司实习的大学生，在新的环境下，做事要勤快，要积极主动，因为我们只是一个实习生，没有任何的社会阅历和工作经验，俗话说的好“勤能补拙”，所以我们只有在实习工作中积极主动，勤奋好学，让自己尽可

能的进步。

四、学会为人处事的道理，和他人友好相处

做销售这行最主要的就是人脉了，要能说会道，先把自己推销出去，才好更好的销售出产品。所以我们要搞好人际关系，在工作中和同事和睦相处，有困难的时候大家才会帮你。一个人的力量毕竟是小的，团队的力量才是强大的，我们要相信这点，好好的处理人际关系，良好的关系网也是以后发展的必要准备。

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。

在汽车销售实习工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题；但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，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。

实习，对于我一个刚刚毕业的学生来说，这是我最为宝贵的经历，也是我能够更好的成长和学习的一个阶段，是我人生当中所需要的比较困难但是又收获最为丰富的阶段，我也很幸运的成为了这一阶段里的一员，我的实习来到了__汽车专卖店，成为了一名汽车销售，在工作当中，我不管是在工作上，还是在生活当中，都获得了很大的提高，我也非常的感谢__汽车专卖店，感谢所有帮助过我的人，感恩命运，感恩生活，感恩遇见。

d建模心得体会篇八

时间过的真快，转眼间，在浙江正道车业服务有限公司的实习马上要接近尾声了。在这半年多的时间，我学到了很多东

西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

浙江正道车业服务有限公司成立于xx年4月，是一家以产业投资为背景、以整合产业链资源和再造业务流程为运作手段、以提供汽车后市场品牌服务为目标的企业。公司以“车走正道，想到做到”为诉求，为广大汽车用户提供最高水准的服务。

司对汽车美容工还有以下几点原则：

- 1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。
- 2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。
- 3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

现在我已经申请调到汽车维修区去了，不过刚过去做了几天好多还是很陌生，我想在回公司的时候一定会好好努力做好工作，认真向那些经验丰富的师傅学习，以学到更多的专业技术知识，期待明天的到来。

要任务应从学习逐步转移到工作上。这几个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。现在就要和老师告别了，多少有点伤感，感谢老师们对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

d建模心得体会篇九

汽车实训心得体会要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的汽车实训心得体会样本能让你事半功倍，下面分享【汽车实训心得体会通用5篇】，供你选择借鉴。

一、明确实习目的：

阶段实习是学校教学的一个重要组成部分，学生社会实践虽然安排在一个完整的学期进行，但并不具有绝对独立的意义。它的一个重要功能，在于运用教学成果，检验学习效果。就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

1、培养学生的实际动手能力，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，尤其是汽车维修这门实践性很强的学科，必须从课堂走向工厂。近几年来，我校在教学实习单位的安排上侧重于对口实习工厂，目的就在于让学生通过亲身实践，了解实际的操作过程，熟悉工厂管理的基本环节，实际体会一个对汽修工人的基本素质的要求，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。

2、预演和准备就业工作。通过实习，让学生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转型期。

二、对学生实行顶岗实习管理

1、以正式工作人员的身份进行实习。要求学生不因实习生身份而放松自己，要严格遵守实习单位的有关规章、制度和纪律，积极争取和努力完成领导交办的各项任务，从小事做起，向有经验的同志虚心求教，尽快适应环境，不断寻找自身差距，拓展知识面，培养实际工作能力。

2、以“旁观者”的身份实习。在实习过程中，学生往往被安排在某一具体的岗位，工作可能很琐碎。我们要求学生自觉服从实习单位的安排，与此同时，也要把眼光放高远，从工厂工作的全局出发，了解企业运行的基本规律、工人的基本心态、企业管理的原则等，这种观察和训练能够使学生在更广的层面熟悉工厂，增强适应能力。

3、以“研究者”的身份实习。要求学生在实习前通过“双向选择”（指定、自定）方式确定一些课题，积极探索理论与实践相结合的途径，利用实习机会深入工厂，了解汽修行业的新技术，熟悉操作流程，关注最新行业动态，为最终走向企业奠定坚实的基础。

4、安全第一，服从管理。在实习过程中，要求学生始终坚持安全第一的理念，绝对遵守工厂的规章制度，服从实习老师的统一管理。

3月，我在济南东方汽车进口汽车服务有限公司进行维修实习。在来这一个月多的时间里，我对汽车维修服务站的、零部件供应、售后服务、维修以设备：举升机、轮胎动平衡机、车身校正架、烤漆房等，还拥有先进的进口检测仪器：_431电脑检测仪、点火测试仪等，及使用于维修业务的计算机网络。

一、实习目的

1. 通过实行加深学生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，激发学习热情。
2. 切身了解山东汽车服务市场现状
3. 熟悉汽车修理环境、修理工具。为将来工作打下基础。
4. 通过现场维修实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，培养分析、解决工程实际问题的能力，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。
5. 维修实习是对学生的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的动手能力得到提高。

一个优秀的销售员必须具备深刻的了解自己的产品，准确的锁定目标群，严格的执行拟定的销售计划，记录完善的客户信息等。

销售人员必须先熟悉所销售车型的产品定为及市场定位，然后根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，必须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。

1、目标客户群准确的定位以及人群的挖掘

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车跨界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

2、有计划的开发客户

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区

域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

3、让电话变得有意义

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

4、约客户的准备工作

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表（统一制服），男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

今年我在汽车公司的实习即将结束了，通过这段时间的实习工作，使我自身在专业上知识和其它各方面都有了长足的进步，通过实习工作我对汽车有了更深刻的了解，通过工作使我得以迈进更高的汽车行业的门槛，走上汽车开发这条道路，从此努力成为一个优秀的汽车人。可能有很多人工作在汽车行业，但并不是每个人都机会去拆车，公司花费了大量的人力、财力和物力，为我们提供了十分难得的拆车的机会，为我们的迅速成长提供了良好的条件，我想每一位新员工都该对公司的付出表示感谢，对作为技术中心的成员感到自豪和骄傲。在拆车的过程当中我得到了督导、指导老师以及很多同事的

帮助，每次有不懂的地方他们总是细致耐心的解答，在那里只要你用心去发现去学习总能学到很多知识，可以搞懂很多看书看不明白的问题，当然这主要要感谢那些热心帮助我的各位督导、指导老师和同事。

通过拆车实习我收获了很多东西，了解了汽车的基本构造和基本知识，增强了团队合作精神，真正在工作中体会到了团队合作的重要性，同时也增强了积极面对和克服困难以及吃苦耐劳的能力，为以后对工作的适应打下了比较好的基础。

对于整车的拆解我们遵循着严格的流程，有着明确的分工，每个班分成三个组——主拆组、分拆组和数据登录组，这都对我们顺利的完成拆车实习起到了十分重要的作用。

在正式的拆车之前我们首先对车辆的整车姿态进行了测量，对车辆的各个姿态进行拍照。在此之后有做了些拆车之前的准备工作，例如断电、放水和放油。之后我们进入了正式的拆解环节，在现场督导的指导下整车的拆解紧张而有序的进行。首先拆的是四门两盖，由于大多数同事没有拆车的经验，所以在拆的时候都没有找到技巧导致拆的比较慢。然后开始拆保险杠和翼子板。在拆车之前我一直都认为保险杠都是用金属等强度比较到的材料制造的，但是拆车的时候发现我们拆的车的保险杠是塑料的，感觉到有些难理解，保险杠是塑料的在汽车发生交通事故的时候又怎么起到保险的作用呢？通过别人的讲解使我走出了保险杠必须是金属制造的这个误区，原来采用塑料也有其优点。乘用车上的保险杠的主要作用是在碰撞的时候可以吸收掉部分能量，从而保证车辆乘员的安全，我们这个车前保险杠后面没有吸能块，其他的两辆车有吸能块，这样其吸能效果可能会更好。此外保险杠还可以起到装饰的作用，同时还可以减轻车辆的重量，我想可能还和行人保护有关系吧。还有原来我对汽车的各个灯的名称和作用也不是很清楚，通过电器科室的陈工的讲解是我了解了汽车各个灯的名字和作用，之后我又请教了我们班的宋督导进一步加深了对车灯系统的了解，从而分清了远光灯、近光灯、

位置灯、制动灯、转向灯和倒车灯。像这样的事情还有很多，我想如果不是参加车辆的拆解实习我现在还是一个车盲，连最基本的汽车常识都不知道。再此之后我们又先后拆解了车辆的底盘部分包括离合器—变速器、前桥、后桥、前悬、后悬以及制动和转向的相关构造，之后移除了发动机。在整车的拆解之中没有去拆发动机和变速器，只是将发动机和变速器在离合器那里断开。在断开离合器之前也在书上看过离合器的构造，但是看了一段时间还是没搞明白怎么回事，在拆解离合器之后我向几个比较明白的同事请教了相关的问题，在他们的耐心解答之下我基本上搞明白了离合器的工作原理。有时候有些东西并不能通过看书来搞明白，通过观察事物和别人的讲解理解起来就相对容易很多，以后在工作做要学习的东西还有很多，在学习的过程当中必须要注意方法，利用正确的方法可以得到事半功倍的效果。

拆解的过程充分的体现了团队合作的重要，在拆解的过程中，很多人在干不同的工作，各个工作之间要相互配合，否则就容易出现差错。比如说如果拆的人干的太快，做记录的可能会跟不上，这样就容易记错，还会影响到后面的数据登录工作；每一步拆解之前都要进行拍照，这就要起拆解人员和拍摄人员要协调一致，同时还要做照片的记录工作还要同记录人员相配合。

由于我们过一段时间后就会调换一下工作，因此我们每个人都对不同的工作有所了解，都做过拆车的每个环节。除了拆解之外零部件的信息整理以及数据登陆工作也十分重要，而且相对来说有些枯燥，但是这两项工作却需要更加细致认真。标准件的测量相对简单一些，只要测量一些公称直径、螺纹长度、端部厚度、端部直径以及重量的一些关键信息。而一些零部件就要复杂一些，不仅要测量长、宽、高等基本的尺寸还要对其进行空位的分析，有些零部件的孔多达十几个到几十个，而且有些空的测量比较困难，这就需要细心和耐心，此外还要对其附加信息做好记录。数据登录的工作更是如此，面对大量的数据、图片和表格更加容易出现错误，因此每项

工作每个环节都要大家的细致耐心，需要大家的努力和合作。

除了整车的拆解之外我还参与了凯美瑞座椅的拆解，还和我们底盘科传动组的同事一起拆解了凯旋和爱丽舍的变速器。原来以为座椅是比较简单的，但是通过参与东风李尔的工作人员拆解座椅使我认识到汽车是的座椅也并不是那么简单的，在座椅的设计过程当中要考虑到很多的问题，比如说成本、制造工艺等问题。由于自己以后从事的就是和传动相关的工作，所以在拆解两个变速器的时候更加认真和用心，弄清了很多以前不是很明白的问题，分析了它们各自的换档机构，对比了两种变速器的优劣。两个变速器虽然都产自一个公司，大体的结构也很相近，但是在细节上还是有很多的差别的。比如说二者倒档轴上的道档齿轮，虽然都是通过倒档拨叉直接来拨动的，但是凯旋的变速器可以保证该倒档齿轮在任何的时候都是和输入轴一起转动的进而保证了在挂倒档的时候三个倒档齿轮都是同步的，而爱丽舍的变速器就没有这样的结构。

学到了很多东西的同时也暴露了一些问题。在开始拆车的时候什么都比较新奇，因而还是比较有干劲的，到最后几天打白车身的时候由于工作比较不好干也比较枯燥于是就不是很积极。自己也应该反省以下，以后的工作不可能什么时候都是新的内容，如何在保持自己工作的积极性就显的十分重要，必须向那些一直积极工作的同时学习。

要感谢公司提供这么好的机会，也要感谢热心帮助过我的人，使我通过拆解实习学到了很多的东西，为以后的工作储备的一些相关的知识，此外在拆车的过程当中，还知道了在设计过程中应该注意的问题，比如说尽量减小零部件的质量，设计时要考虑到加工工艺，要用合适的工艺和材料以减小成本，尽量使设计合理便于安装和维修。拆车实习虽然只是我们工作的开始，在以后的工作之中还有更多的东西要去学习，但我们从中学习到的知识和正确的工作方法却可以带到以后的工作中去，只要我们坚持不断的学习，坚持正确的工作方法，

不管以后在工作中遇到什么样的难题最终都会迎刃而解的。

“光阴似箭，日月如梭”，转眼间，时间悄悄地从手中溜走。在这一个多月的实习当中，我领悟到了很多的东西；同时对我的感触也很深；给我以后的学习打下了良好的基础。

在实习中，我掌握到了汽车的发动机、底盘、车身和电器设备的使用、维护、调整、安装等相关技术的标准方法；还了解了汽车检测、维修制度；熟悉了汽车的各个零件；并掌握到了检测工具的使用；汽车的各个系统常的故障诊断及排除的一些简单的技能。

实习对我们每个人都是非常重要的，通过实践和我们学的理论结合，就变得容易懂了，就能把这一门专业学好，总之，实习虽然枯燥而我却多学了一些技术。

在实习中，师傅告诉我们要想学好这一门专业，必须具有较强的实际操作技能，因此要求我们要勤于动手，熟练操作，切实掌握实际操作技能。同时还要求勤于思考，善于将学到的内容与实际结合，与生产结合，与生活联系，并不断归纳、总结，逐步培养举一反三的能力。这样才能成为一位合格技术能力的人才，才能把这一门专业学好。

这次实习，我学到了很多知识，我就不一一例举了。不过我知道干我们这行需要真技术，并且还要不怕苦、不怕脏，才能成为真正的技术人才，才能真正的干好这行。

看见师傅一个个身着的油装，双手油黑，一天从早干到晚，如此辛苦，自己夫有点缩。不过我们选上了这门专业，我们就要干好。孔子曰：“三百六十行，行行出状元”。无论干什么工作统计表不是轻松而简单的，不吃苦怎么能行啊！在学习中我明白只有虚心向有经验的师傅请教，并且自己多动手、动脑才能精益求精的干好这门工作。