

# 最新汽车销售实习报告总结(模板5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 汽车销售实习报告总结篇一

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。

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。

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，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-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。有人预测，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-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。

在雪弗兰4s店实习的几个月中时间里，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！

## 汽车销售实习报告总结篇二

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，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。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十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、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潜力才有所提升。

### 二、职业心态的调整

销售员的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。我在那里想说一下：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，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

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20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，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。

### 四、今年对自己有以下要求：

- 1、每月就应尽力完成销售目标。
- 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，必须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。

文档为doc格式

## 汽车销售实习报告总结篇三

销售是一项报酬率非常高的艰难工作，也是一项报酬率低的轻松工作。以下是一篇关于“销售实习工作总结”的范文，供您参考借鉴，希望对您有所帮助！

一年已过，在此销售实习工作期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对我的销售实习工作做一下总结，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：

我是一月一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，为了迅速融入到销售实习工作中去，我一边学习专业知识，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--年-月--日到--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，--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一平稳与磨砺并存，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。

---一年工作计划

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，感谢公司给我这个销售实习工作的机会，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。

## 汽车销售实习报告总结篇四

一. 实习目的:

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. 了解上海大众的汽车各种品牌, 价格, 性能

二. 时间(time):20xx年6月4日——6月28日

三. 地点:上海大众

四. 公司组成: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(info)员:

五. 实习内容:

1. 掌握上海大众的销售流程

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ok了解汽车各方面的信息(info),对各种车型进行比较

5. 真正了解"4s店"的含义

六. 汽车销售流程图:

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

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(info)□

销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息(info),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ok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(info)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(time)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。

七. 上海大众旗下品牌

八. 车型主要配置

九. 实习总结:

实习期过去了,而我在上海大众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ok,要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候,我满怀信念,我相信:既然有新的开始就会有新的收获。而我的(my)主要任务就是销售,销售是要销售技巧遇事我从零开始向各位前辈学习着销售技巧,并且能够与顾客沟通,我生来就是一个比较腼腆的女孩子,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。

有时候总感觉(feel)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(my)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(my)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,从此以后我要好ok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。

现在的顾客也特别难缠,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,就在实习的这段时间(time)里,我与顾客接触的机会会有很多次,我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车,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(time)过完了,我感觉(feel)自己答的还不错,只是还需要更多的锻炼和提高。

现在回想起来从刚来时候的懵懂青年蜕变成现在对上海大众汽车知识略知一二的销售人员感到自己很有成就感,在这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,我现在基本上已经有了销售技巧,并且能够顺利的把车卖出去。

## 汽车销售实习报告总结篇五

经过这一年的学习,我深深的感受到了自己有所进步,同时也存在不少问题,在处理问题以及工作的方法上也有不足,但是我相信加入汽车销售这一行业是正确的,我一定会拥有更美好的明天。

### 一、年终工作总结

#### 1、销售任务完成情况

1)、第2季度轿车部共销售282台,我个人销售115台,其中赛豹19台,路宝15台,赛马21台,占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排,每位员工轮流到飞值班,在那

边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

## 2、销售工作总结、分析

1) 入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

### 2) 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，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。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。

### 4) 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、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

## 二、20xx年的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、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，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望明年公司的业绩更加辉煌！