

# 2023年汽车顾问式销售实训报告(优质7篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 汽车顾问式销售实训报告篇一

尊敬的x总：

您好！

十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在xx这样一个优秀汽车品牌中学习和成长。在过去的一年的工作中，由于自身能力不足等各个方面的原因，给公司带来了很大的损失和许多不良的影响，在此深表抱歉！

回想前面人生经历，挫折和失败并行，虽然不停的奔波，不停的努力，但命运却未能有太大的改变。在这一个礼拜的停工中，我去过xx第一高峰——xx□观星星、月亮、高山和大自然，感受个人的渺小和人生的短暂；去过xx海边，倾听海浪，看茫茫大海，感受大海的博大胸襟和气概。人生不过几十年，当须争朝夕。

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。庄总，那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

为了给公司一个说法，我决定辞职。祝xx事业兴旺发达，祝x总和家人身体健康、万事如意！

此致

敬礼！

辞职人□xx

xx年x月x日

## 汽车顾问式销售实训报告篇二

魏总：

十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在xx这样一个优秀汽车品牌中学习和成长。在过去的一年的工作中，由于自身能力不足等各个方面的原因，给公司带来了很大的损失和许多不良的影响，在此深表抱歉！

回想前面人生经历，挫折和失败并行，虽然不停的奔波，不停的努力，但命运却未能有太大的改变。在这一个礼拜的停工中，我去过江浙第一高峰——黄毛尖，观星星、月亮、高山和大自然，感受个人的渺小和人生的短暂；去过洞头海边，倾听海浪，看茫茫大海，感受大海的博大胸襟和气概。人生不过几十年，当须争朝夕。

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。庄总，那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

为了给公司一个说法，我决定辞职。

祝xx事业兴旺发达，祝庄总和家人身体健康、万事如意！

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日

## 汽车顾问式销售实训报告篇三

尊敬的领导：

您好！做销售工作节奏快，工作的压力也更加大，我努力适应了一段时间，发现自己原来并不如何有能力，实力不足在岗位上吃进了苦，也有同事让我继续坚持下去，但是坚持到现在也已经到极限了。

所以我决定辞职，毕竟做销售我并不擅长，而且我们公司每月都有业绩考核，我几个月业绩挂零蛋，不但我们销售经理失望，而且也拖累了我们部门的成绩。心里还是挺内疚的，我也努力过，但是销售不是你愿意努力就行，更多的是能够适应，是能够自己返现这个问题，而且要掌握到自己的方法。

我们经理给我们培训了很多次，很多同事都有了极大的进步，成长明显但是我就是没有多大的提高，最后我才发现自己原来是我还是不适应，我曾经在想是不是我的选择错了，才会出现这样的结果，或者是自己做的不够好，需要加强弥补，什么的，但是到了现在我发现是自己不能适应，能力不够我才会一直在原地踏步。

我不是一个抗压能力非常强的人，因为我只是一个平凡的人，更是一个没有多少大志向，虽然大家都非常关照我，但是我却做得不够，我经常会把自己的工作遗忘。每天我都会因为工作睡不好，精神状态不佳，也因为自己能力的不足，我感觉到的是难以攀附的距离，想要提升，但是自己的能力却不够，想要前进但是自己还有很大的差距。

有时候不是每个人坚持就能够有什么成绩的，我不适应这样高强度的工作，虽然不需要每天在外面奔波，但是我还是需要不断的加大对生活的提升，不能因为自己的能力不够而阻碍自己，在公司我没有多少成长和发展，也不会有多大的长进，我那还不如换一份工作，重新选择一个方向，或许在很多人看来，我这样做非常不明智，放弃高薪，选择做如此没有前景的工作并不值得。

但一直不能够融入到公司的工作节奏不但会拖累我们部门销售，更会耽误自己的时间，虽然面对未知的竞争我或许过的更加压抑，但是也总比选择这样煎熬好。一直问我为什么辞职，愿意都是个人的，是自己不适应，也是自己缺乏竞争，更没有公司所说的那种强有力的竞争能力。所以我才选择这样的生活方式。

或许我的决定是错的，但是我真的是太压抑了，压力太大，使得我已经不能继续在岗位上坚持了，请大家理解，也请尽快批准。

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

## 汽车顾问式销售实训报告篇四

亲爱的领导：

我想了很久，做了这个艰难的决定——明天辞职。谢谢您当时给我来这里实习的机会。在这三个半月里，我也是挺不争气的。走了一票货，还没赚到钱。现在辞职，不是说我没有信心做下去，而是有其他的想法。

我是外地人，家里一直要我回家，和家里也争执了很久，从大一的时候就开始了，这是没办法的。天津的发展不如上海，但是我们本地人都不去建设自己的家乡，那就没人来建设了。在外地工作，考虑的事情很多。从现在每天打电话的反应来看，估计在旺季，自己的业绩不太会有改观。我知道没有fob□是达不到指标的吧。如果在天津的话，做销售，多难，我也会坚持下来。台湾的姐姐也要我坚持下来，我也想坚持下去。但是在上海，1200的工资，达不到业绩，还要扣除些，连房租都不够了，何谈及温饱。找家里伸手，我不喜欢。当时选择上海这个地方，也是想自己闯荡一下啊。杀出一条自己的路。也是自己太没本事吧，不能像brent一样，也没有做到leo他们那种成绩。

在3个半月的实习工作中，自己也发现了不少问题。对于客户向我提出的问题，我都无法解决，每每至此，总要哀叹，现在才发现，刚毕业就做销售，真的是不合适，什么都不懂。什么事都要麻烦brent,自己真废物。我也知道自己太过于心急了，但是我在上海的时间，我也不知道还有多久。家里面也要我先去做一些基础而稳定的职位，先熟悉一下流程。

看见身边的人，一个又一个的离开，心里也挺难受的。我这个人也挺多情的，重感情的。之前katy也找我谈过，说我不成熟。其实现在的自己真的很迷茫，不知道该去哪里。归去来兮，归去来兮。台骅这个公司不错，里面的人都很好，对

我也很照顾。我的第一次实习能够进入这样的公司，而感到安慰，不但学习了知识，还认识了这么多朋友。不像有的同学，要么公司很小，要么，天天给老板做苦力，工作之余，还要搬鱼缸什么的。之前很低落□brent说，好好干，我们都挺看好你的。我心里一阵热血涌动，不久有了这票丢人的拖车。谢谢coco姐姐还忙了半天，结果没ens,差点自己还赔钱了。您□brent,jsb,jammes,都是我的榜样。我还是要杀回销售这个岗位的，不过那个或许在天津。那次去您那请假，无意间看到年轻的您也有了零星白发，心里也很动容。

## 汽车顾问式销售实训报告篇五

尊敬的领导：

您们好！

时光荏苒，不知不觉我来公司已经很长时间了。起初还梦想着成为一个成功的销售员，现在成为了幻影，确实让人沮丧。

本来我对销售充满了信心，但从x个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业务员的要求□x个月，没卖出去一台设备，这样的销售业绩着实令我无地自容。销售是以成败论英雄的，我们不愿面对努力付诸东流，可现实就是这样斩钉截铁。

现在我的工作兴趣锐减、工作态度消极。站在一个员工必须爱岗敬业的最基本的职业操守的立场上，我已经不能胜任这份工作。与其不负责任的尸位素餐，不如退位让贤。无论对公司还是我，我认为这都势在必行。

这x个月，我也有很大的收获，也许再踏出光越的大门以后，我的这些电话联系客户的经历、学习关于设备知识的过程都没有了用武之地。但是我认为它们教会我的是交流的艺术和

提高自己、竖立自信的重要手段，这些都将让我一生受用。

在这么长的时间里，没有给给公司带来任何利润，您也没有过于责备。这让我更加的惭愧。今天做出这样的决定，我觉得对您是一种深深的辜负。谢谢您在这段时间的提携和照顾。

在此也衷心的祝愿光越的发展势头能够如日中天、您能成为炙手可热的成功企业家。

望领导批准我的申请，并能协助我完成离职的相关手续。

辞职人：

日期：

## 汽车顾问式销售实训报告篇六

尊敬的领导：

您好！

首先，非常感谢诸位领导与同事在这一年多的时间当中，对于我工作上的栽培和帮助。在这一年所的时间当中我学到了许许多多，也得到了许许多多。在贵单位这样的一段时间将会是我职业生涯当中，都无法忘怀的珍贵财富。同时这样的一段时间里当中亦发现了自己许许多多的不足之处，需改进的地方也有不少。

在销售部工作的日子当中，因工作的原因，和同事们之间朝夕相处，彼此之间建立了很深的情谊。我从内心的希望此份情谊可以继续并一辈子维系下去。

然而如今我因身体与家庭的因素，经认真的思考过后，我唯有向单位提出辞职申请，希望可以于20xx年x月x日正式离职，

恳请单位批准。同时恳请单位在x月x号之前安排好相关的人员来接手我目前的工作，我将会尽心尽力的做好交接。对由此为单位带来的不便之处，我深深的感到抱歉。同时亦希望单位可以体恤我的实际，对我的申请予以考虑且盼以批注。

最后，我真心的希望贵单位能在未来的发展道路上步步为赢、大展宏图！

辞职申请人□xxx

20xx年x月x日

## 汽车顾问式销售实训报告篇七

尊敬的经理：

您好！

我是从学校参加校招进入我们公司工作的，来到公司之后我做的就是销售顾问，销售是一个非常具有挑战的工作，我也一直努力着，可是我发现我与销售可能八字不合，不能适应。

在学校的时候我就知道了我们公司是一个非常优秀的公司，充满了活力，是一个蓬勃发展的公司，公司虽然成立的时间不久但是已经有了很大的规模。

能够在公司上班我也非常高兴，公司一直与我们学校合作，正是公司的优秀，才让合作一直继续，在来到公司之前老师曾对我们说我们公司是一个竞争非常激烈的公司，要有良好的抗压能力才行，我当时觉得这样的工作才合适，这样才适合我，我也一直都为之努力，因为我也不想平凡。

来到公司之后我感受到了公司那竞争激励的氛围，感受到了公司的朝气，每一个公司人员都来去匆匆，都在努力做好自

己的工作，在这样的环境下看到这样的工作场景我也为之深深震撼，以前我也兼职过，做过零工，从买米有遇到像公司这样的工作方式，如同电视里面的影片按上了快进键。公司将就的是有结果的工作，不在乎过程，只在乎结果。

刚来到公司我虽然内心非常佩服但是总有些排斥，在工作中如果业绩不达标，如果工作不出彩，会有惩罚，当然惩罚各种各样，我也接受过惩罚，因为我连续工作了三个月吗，没有什么业绩，没有取得过程及，我也知道这需要坚持需要努力我从不放弃，一直努力做好自己的工作只希望能够有机会让自己也成为公司优秀的一员。

理想很丰满，现实很骨感，我被现实打击得支离破碎，没有了之前的自信也没有了之前的高傲，虽然公司很多人都是专科甚至是小学毕业，但是他们就是比我强，我理解可是我却不能够做到他们的成绩，这是个人能力的问题，我的能力还达不到，虽然大家都说想要出成绩就必须要好好努力，坚持三个月以上才有可能有结果，只有个别的人会刚来就有成绩。

我知道，但是我自己的能力不足以继续工作，不但我自己的自信心受到了打击，更是我不能适应公司的环境，虽然在开始的时候我非常认真写的做好了工作的准备但是我却没有去做到，我知道自己能力不足，一直留在公司也不会有多少起色，与其占用公司的岗位步入离去，工作并不适合我，只能说能力不足，不能成为公司的一员吧，是我退缩了，知道如果一直坚持下去一定会有收获但是我觉得这样的工作不适合我，我最终选择了辞职，还希望领导批准。

辞职人：

日期：