

2023年汽车销售实践过程感想(模板10篇)

在写作之前，我们需要先制定一个清晰的提纲，以便有条不紊地展开思考和写作。写一篇较为完美的总结需要对所总结的内容有充分的了解和深入的思考，尽量避免主观臆断。以下是小编为大家整理的提纲范例，希望对大家的写作有所帮助。

汽车销售实践过程感想篇一

- 1、巩固、充实、加深所学专业知知识，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状况与问题。
- 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

建立于1994年的xxx汽车股份有限公司，是一家带给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，这天的申蓉，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)有限职责公司收购,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提前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状况的质询;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，第一次接触便需要透过其言行举止大致了解客户的爱憎喜恶，这样便能够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，完善计划资料项目。在那里能够借用一句古语说明：有备无患。计划资料里，尽量理清时间，地点，人物，拜访原因，拜访时所需介绍资料，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) 实习资料以及过程

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。在那里，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，务必讲的话也就这几句：您好□xxx公司，我是销售顾问xx请问有什么能够帮您请问您怎样称呼请问能够留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系到您。请问还有什么能够帮忙的吗好的，感谢您的来电，请您先挂机。那里师傅告诉我们，在接电话的时候务必等待对方先挂机，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明白了汽车能够根据轴距分为以下几种□2600mm以下属于a0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能够分为：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资料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一天起早来到那里训练。一齐军训的同事与以前的班级不一样，我

们是来自群众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但是高中时候，但好歹还算整齐。

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，最后接到了一个通知，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。理解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。

汽车销售实践过程感想篇二

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，我也很幸运的自己成为了这一阶段里的一员，我的实习来到了xx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xx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。

实习的时间不算很长，短短的几个月时间，实习也是为了让我们可以进入到职场之后，先慢慢的熟悉和习惯职场的工作，毕竟职场和学校不一样，没有人会在乎你的内心世

界，也不会有人无时无刻去关注你的情绪，所以在工作当中，我只能靠自己的努力去调整好自己的心情，不管在生活当中遇到什么样的事情，在工作当中都应该以自己最为饱满的精神状态去对待，更何况我是一名汽车销售，一名销售，最为重要的就是要将自己的工作和私人情绪分开，其次就是需要学会如何更好的和客户交流，如何和客户沟通，如何更快更好的完成自己的销售订单，刚开始工作的时候，很多的顾客都看着我的年纪像是很小一样，所以很多的人都不够相信我，对我的销售也是敷衍了事，但是我并没有因此而感到失落，因为我心里清楚，作为一名销售，说是说销售的产品，但是最为主要的还是需要我们去让顾客相信我们自己，所以我也懂得要是想让自己的工作开展的更加的顺利，就得先要提升自己，改变自己，从专业知识上面有一定的了解，所以刚开始的时候我一直都在学习关于汽车的知识，关于与人沟通、交流的技巧，慢慢的我也开始慢慢的接触到顾客，尽管刚开始的时候，还是得不到顾客信任，完不成自己的订单，但是渐渐的自己对于汽车的专业知识也了解的越来越多，也更加的懂得了与人沟通和销售的技巧，所以自己也慢慢的得到了很多的信任，自己的工作也开展的越来越顺利。

经过自己这段时间的努力，我也顺利的完成了自己的实习工作，我也懂得了自己在工作和生活当中的一些人生道理，让我最为深刻的还是，要懂的坚持，只有当自己坚持不懈，为了一个目标一直努力的话，自己就一定可以变得更好、更优秀。

汽车销售实践过程感想篇三

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。

通过实习了解销售技巧，学习销售方法，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用为目的。短短的一个月的实习期过去了，而我在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。

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，每天骑着自已的爱车，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。

我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，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，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，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。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

汽车销售实践过程感想篇四

在__4s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。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__姐跟__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，__的车最低的也有__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。

我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，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，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，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。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车

技却练了出来。

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，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，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。

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，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。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的__，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过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那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，并且能够把车卖出去。

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。商用车车作为一种人们营运的交通工具，人们对它的要求也越来越高，追求驾驶室的舒适，安全度，配置上都有很大提高。近年来商用汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，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，就连市场上微型客车、小型客车、重卡、厢货车等销售商也在这方面下了很大功夫。

汽车销售实践过程感想篇五

实习期间的感触很深，总的来说就是要认认真真的做事，做人低调勤奋，对自己负责，对工作负责，在汽车销售公司实习让我明白了很多，下面就说说我实习期间的心得体会：

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。

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。

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。

2月份对于汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户——x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到——xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴

鲁□xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，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。

汽车销售实践过程感想篇六

近期，我有幸实习于一家汽车销售公司担任销售顾问角色。这段实习经历使我受益匪浅，不仅让我学到了销售的技巧和知识，更重要的是提升了自己的沟通能力和服务意识。在实习期间，我遇到了许多难题和挑战，但通过反思和总结，我深刻认识到了自己的不足之处并找到了提升的方法。以下是我对汽车销售顾问实习的心得体会。

首先，销售顾问需要具备出色的沟通能力。在我的实习过程中，我发现沟通是帮助顾客选择合适汽车的关键。通过和顾客进行有效的沟通，我们能够了解他们的需求和喜好，并提供准确的建议和解决方案。例如，有一次我遇到了一位年轻夫妇，他们希望购买一辆经济实惠且安全性能良好的轿车。通过耐心倾听和提问，我了解到他们经常需要长途出行，同时注重车辆的油耗。基于这些信息，我向他们推荐了一款燃油经济、配置丰富且价格适中的汽车，他们对我的服务表示非常满意并最终决定购买。

其次，销售顾问还需要具备良好的产品知识。只有了解汽车的性能参数、配置和竞争对手的产品情况，销售顾问才能够给予客户真正的建议和推荐。在实习的过程中，我利用业余时间认真学习和了解公司的各类汽车产品。在与客户的沟通中，我能够清晰地介绍每款车的特点和优势，并用专业的术语解答他们的问题。这不仅提高了我对汽车销售的信心，也赢得了客户的信赖和尊重。

此外，销售顾问的工作需要强大的学习能力。汽车行业竞争激烈，市场变化不定，新的汽车技术和产品推出层出不穷。

作为一名销售顾问，我们要不断学习和更新知识，以应对市场的挑战。在实习期间，我参加了公司组织的多次培训和工作坊，学习了销售技巧、市场分析和新车型的功能特点。同时，我也经常浏览汽车资讯和行业报告，通过了解市场的动态来调整自己的销售策略。这些学习经历让我明白只有不断提高自己，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

最后，作为一名销售顾问，服务意识至关重要。顾客满意度是衡量销售顾问绩效的重要指标之一。在我与客户接触的过程中，我始终将客户的需求和利益放在首位，严格要求自己提供专业、高效和贴心的服务。例如，我在完成销售后，会及时与客户联系，确认他们对购车的使用和维护是否有什么需求，以此建立起长期的服务关系。这种积极主动的服务态度不仅让我收获了客户的信任，也有助于我在销售领域中建立良好的口碑。

在汽车销售顾问实习的这段时间里，我通过不断学习和实践不仅提升了自己的职业技能，也锻炼了自己的心理素质和处理问题的能力。我深刻认识到销售顾问不仅仅是销售汽车，更是服务客户的责任和使命。我相信，通过对销售技巧、产品知识和学习能力的不断提升，我将能够在未来的工作中更好地服务客户，实现自己的销售目标。

汽车销售实践过程感想篇七

实践时间□xx月xx日至xx月xx日

实践地点□xx省xx市

实践目的：

1. 巩固、充实、加深所学专业知知识，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状况与问题。

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。

1. 实习单位概况

建立于1994年的xx汽车股份有限公司，是一家带给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，这天的xx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大型多元化企业集团。目前xx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。4月xx汽车股份有限公司被新疆xx实业（投资）有限职责公司收购，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提前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状况的质询；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，第一次接触便需要透过其言行举止大致了解客户的爱憎喜恶，这样便能够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，完善计划资料项目。在那里能够借用一句古语说明：有备无患。计划资料里，尽量理清时间，地点，人物，拜访原因，拜访时所需介绍资料，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) 实习资料以及过程

入职培训阶段

xx月xx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。

xx月8日我们一群人从xx来到了成都的第一个培训站：上海xx

公司。在那里，人事培训主管给我安排了一位师傅，是一个叫xx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，务必讲的话也就这几句：您好□xx□公司，我是销售顾问xx请问有什么能够帮您请问您怎样称呼请问能够留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系到您。请问还有什么能够帮忙的吗好的，感谢您的来电，请您先挂机。那里师傅告诉我们，在接电话的时候务必等待对方先挂机，这是一种做人的基本礼节。

xx月9日，师傅给了我一本xx内部基础汽车知识培训资料，对汽车一无所知的我明白了汽车能够根据轴距分为以下几种□2600mm以下属于a0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能够分为：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。

xx月13日，军训开始，为期三天的军训要训练的资料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一天起早来到那里训练。一齐军训的同事与以前的班级不一样，我们是来自群众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□xx园区□xx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但是高中时候，但好歹还算整齐。

xx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，最后接到了一个通知，按照工程进度，我们回到xx区之后的品牌确定为□xx□主要的车系为□fit飞度city锋范，雅阁，歌诗图，奥德赛。理解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，同时也就能够根据我们所了解到的知识来给客户讲得面面俱到，也正因此而获得更高的满意度。

汽车销售实践过程感想篇八

首次参加社会实践活动的性质，所以我很兴奋。虽然我所学专业国际经济贸易和销售的汽车和专业，我很奇怪，为了完成这一任务，我们必须了解这方面的知识，以便更好地利用在深入了解各方面的工作。这是一个很好的机会，锻炼了我。适用的理论知识，在学校里学到的理论知识，实践的客观现实，使他们能够有它的用途。

理论与实践相结合。另一方面，这种做法为今后的工作奠定了基础。通过这次实习，学到了没有在学校里学到的几件事情。不同的环境，接触的人，并从事物的本质是不一样的。从实践，学习和实践来学习学习。和的经济在中国的“入世”的快速发展，国内和国际经济已成为日益变化的每一天，新的东西，同时越来越多的机会，更多的挑战，前天，但知识要学习今天已被淘汰，外部标准，中国的经济和人员的要求将越来越高，我们不只是学会在学校学到的知识，而是要保持在中学生活的其他知识的做法，继续武装自竞争方面突出自己，表现自己。

因此，我们已经学会了在国际经济和贸易，但毕业后工作不一定是做我们专业的工作。然而，不同的职业，但一些任何业务一样，你应该联系的各种客户，同事，监事和其他复杂的关系。不管是什么工作的竞争力。他人在竞争中学习先进的，我们还必须继续学习如何做人，为了提高自己的能力，这一次，在实践中，从别人，虽然我只能帮助接听电话，数据复制，整理文件，发票，等等，但我觉得工作气氛，所以我很高兴，这是无法在学校的感觉。在此期间，我主动尝试

推销员的味道。我回答的车辆配置是不是不够全面，或者是有人帮我，但我学到了很多，在此过程中，车辆的销售。在销售过程中的服务态度是必要的。

作为一个服务行业，顾客是上帝的态度，以获得更多的利润，这是必要的，以增加销售。这就要求我们想客户之所想，客户渴望提高语言文明服务质量，热情周到的款待，尽可能满足客户的要求。我看着怎么卖汽车修理厂的工人，那些未能在汽车故障诊断。在这里，我很欣赏的喜悦和烦恼的上班族，忙碌的上班族，学生一样期待着假期。总是渴望离开他们的父母的保护伞，闯荡。现在看来，想你是有点幼稚，社会的竞争压力是非常好的。就业，就业是很困难的，你必须找到一个非常满意的工作是不容易的，创业谈何容易。在实践中很短的时间内，所以我有一个新的位置，他们的目标。许多学生感到困惑，他们的职业意识的缺乏，并没有一个合理的规划自己的未来，像无头苍蝇，不知道学习专业沙涌，可以做。这种盲目的，所以，一些学生的自我放纵，颓废。

因此，我们有合理的根据自己的实际情况，对自己的规划，找到自己的发展道路。通过即时了解他们的专业理解这个社会的社会实践。而不是一味抱怨。应该循序渐进，提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会中最优秀的人，为社会服务。这也使我把自己的，良好的心理素质和挫折的心态，良好的语言表达能力和与陌生人沟通的能力提出了新的要求，有吃苦耐劳的精神，应作出不懈的努力。这些都是缺乏一些能力。在未来参与就业，必须有一定的能力。因此，下一次，我有一个新的动力。

我有一个新的理解他们所学到的专业知识。我学国际经济与贸易专业培养道德，智力和身体发育，以适应21世纪社会主义现代化建设，奠定了坚实的基础广泛的知识，能力，和高品质，丰富的功能倍社会和经济发展的需要创新性的国际经济和贸易等领域的先进应用，复合材料的专业知识和意识。学生学习国际经济与贸易专业的基本理论，基本知识，基本技

能，以及相邻的深专业学科的基本知识，能说流利的英语，掌握教学业务的国际贸易的基本方法的理论基础科研能力和国际合作。

毕业生应熟悉党和国家的有关原则，政策和法规，国际经济与贸易专业，掌握基本理论和基本技能；流利的英语，能够阅读英文书籍和资料；听，说，读，写和翻译能力，更坚实的经济管理，中国文字，数学，计算机技能基础，更广泛的知识，具有独立获取知识，提出问题，分析和解决问题的能力 and 创新精神和创新能力，社会活动，从事相邻的作战能力和质量，以适应??实际业务的外贸和经济工作。在如此高的需求，无论他们在这方面，今后的工作或相关工作。现在我要做的就是把握自己的专业知识，以提高他们的沟通技巧的公司，也应参加社会实践活动，以弥补自己和社会之间的差距，并更好地适应社会的这种做法，我在我生命中第一次薪水，我学到的辛勤工作，在这个社会中赚钱，只要为你付出，就会有收获今年夏天的收获远远大于我的工资，但这些学校是学习社会经验的命运我的生活。

实践结束后，许多人感到更接近了一步了解这个社会，了解自己的一步。深化社会实践和社会的感情，和社会的距离近，而且开放的社会实践的角度来看，增加的能力，以进一步澄清木材道路，我们的青年学生肩负的历史使命。社会学习和教育，在课堂这个广阔的，我们生命的价值体现在未来更激烈的竞争中奠定了更加坚实的基础。我没有这个机会，让我从实践和培训。增加知识，超过一个月的实践，我也知道很多真理，让我更清楚地意识到自己的不足和缺点，所以我必须在今后的学习和生活中对自己的严格要求，以提高他们的素质，研究硬的，短期的社会实践他们的专业技能。

汽车销售实践过程感想篇九

虽然我所学的专业是xx□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，社会职责感增强。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。

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，汽车消费已由公款购车转为私人购车，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。有专家预测，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xx4s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！

汽车销售实践过程感想篇十

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位及市场定位，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。

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。

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。

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。

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。今年暑假，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，一个暑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。