

关于汽车销售实习报告（精选5篇）

艰辛而又充满意义的实习生活又告一段落了，回顾这段时间的实习，知识和能力都得到了很大提高，是时候写一篇实习报告好好总结一下了。是不是无从下笔、没有头绪？下面是小编帮大家整理的关于汽车销售实习报告（精选5篇），希望对大家有所帮助。

汽车销售实习报告1

一、实习概况

随着我国经济的飞速发展和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。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐，近年来汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速发展，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，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式.而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

二、实习时间

20xx年x月x日

三、实习地点

xx公司旗下的一家汽车店

四、实习内容

报到的当天我去的很早，并且很快就见到了经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。我每天早晨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，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，车最低的也有1.4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。

而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，幸亏当时同事帮我解了围，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。

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，我拿着钥匙带顾客去看他想要的车，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过完了，我感觉自己答的还不错，这就是实习的现实成果。

五、实结

短暂的实习期过去了，而我在xx公司实习的感受颇深，让我学到了一些书本中学不到的东西，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，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。

实习的时间转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这次实习我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，通过这次实践更进一步了解社会。

汽车销售实习报告2

一、实习目的

毕业实习是我们完成毕业的重要组成部分，是学生在学完教学计划所规定的全部理论课程和完成其他教学环节的基础上进行的综合性实习，它是培养学生系统运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能、理论联系实际、独立地分析问题和解决问题能力的主要环节。

通过毕业实习，要求学生在系统消化、巩固和运用所学的理论知识的基础上，能独立全面地分析和处理会计理论和实务所遇到的各种问题，从而加强和提高对会计学基本理论知识的理解和认识，巩固课堂理论教学效果。通过毕业实习，锻炼并提高学生全面处理各种社会实践的能力。

二、实习单位及岗位介绍：

润华集团股份有限公司是一家跨地区、跨行业的综合性大型股份制企业集团，山东省政府确定的全省首批51家现代企业制度试点单位之一。经营领域涉及汽车销售、汽车修理、配件供应、旧机动车交易、客运出租、汽车租赁、机动车拍卖、房地产开发、制药、进出口贸易、物业管理、广告企划等众多行业，并参股金融业，基本确立了以汽车服务业、药业、房地产业为支柱产业，投资、贸易、实业协调并进的发展格局。汽车贸易和汽车服务业一直是润华集团重点发展的主导产业之一。在汽车贸易领域，公司是众多国际知名品牌和国内主要汽车生产厂家在山东地区的总代理或总经销，同时也是山东省进口车的销售主渠道之一。公司已与上海大众、上海通用、中国一汽、沈阳金杯、二汽东风、重庆五十铃、南汽、南京菲亚特、柳州五菱、重庆长安、神龙富康、湖南猎豹、福建东南、郑州日产

等几十家国内著名汽车厂商建立了专营公司，并以独资方式建立了五家汽车经营连锁店，销售服务网络遍布山东各地。福特4S店是2003年福特进入中国市场山东省内第一家4S店。此次实习岗位为润华福特汽车销售顾问，福特4S店共3个销售团队，我在展厅2组，全组共计销售人员8人。

三、实习过程和内容：

1、调查济南润华集团股份有限公司的基本信息

据实习的需要在学校利用网络资源和图书馆资源作好毕业实习的准备工作，在对实习单位的基本状况有了一定的理解并在指导老师的指导下制定具体的毕业实习计划。在学校组织的招聘上成功的应聘到润华集团做福特汽车的销售顾问。

2、参加济南润华集团股份有限公司的实习培训

在实习初期参加了济南润华集团福特4S店的实习培训，学习了公司文化，管理制度，参加了销售流程，并学习进行日常业务的基础知识，，对公司的主要目标市场、发展方向有了一定的认识，明确了工作应遵循的规则和自己的责任。

3、展厅接待实训阶段

在8月份，我们差不多背诵学习了奖金一个月的汽车产品知识，在展厅初步跟着老销售顾问慢慢接触客户，然后我们进入了开始正式的实训阶段，从接待客户到需求分析，车辆展示，试乘试驾，价格分析，跟踪客户，电话回访，电脑录入DMS系统和QC流程，再到后期的订单，发车流程等。这一系列流程看似简单，但实际上市一环扣一环，不管是哪里出了差错

都可能会导致客户的不满意。在起初一个月，我本来想独立完成领导交给我的8辆车销售任务，但是后来在实际应用中才发现真的很难。由于自己缺乏经验，从而使的自己的工作效率很低，交一辆车往往都需要半天时间，整个流程显得很没有条理。慢慢的熟悉了之后才发现，经验和工作流程对于工作效率和产能真的是很重要。

4、车展实习阶段

接在9月12号到15号的车展中，公司给了我们一个很难得的实习机会，被分到各个岗位进行车展竞争激烈的工作，4天下来，每天都是晚上9点以后下班，很累，但是收获颇丰。虽然第一次车展没有预期那么好，但是真的感觉就像刚打完一场仗一样，激烈、紧张、刺激而又累！！！第一天还是带着兴奋上路，可到了车展现场才发现大喇叭的声音盖过了我们所有销售顾问的声音，好多家经销商在一块在人流中寻找自己猎物。好多次因为一个订单要给客户打好几个电话邀约过来，但好多次希望过后带来的是失败。

5、现如今工作状态

回想一下在福特工作将近一年时间了，现在已经对于工作流程有了更深一步的熟练，截止到现在我已经销售了68台车。在小组内也曾经两次拿到销冠称号。现在工作起来也不会再觉得累，因为我知道所有的问题总会有解决的办法。我相信只要我们每天都带着一份热情来对待每一批客户，总会有意想不到的收获。

四、实习总结与体会

经过了几周的汽车销售工作，让我们了解到销售工作是很有压力的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。针对给我们安排的工作，每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说是在是受益匪浅。

我在此次实习中，了解到实习的具体做法：

第一点，汽车销售顾问每天都可以看到自己有没有完成前一天的计划，即使没有完成他也能在这一份汽车销售顾问工作总结中找到了错误所在以及改进方法。及时改正自己犯下的错误，不断调节自己的情绪和工作状态。每一天都不会因为昨天犯下而苦恼，用良好的心态迎接每一天工作效率自然高很多。

第二点，只有罗列出所做过的每一件事情，汽车销售顾问才能知道自己的一天都在做些什么。一个汽车销售顾问最重要的不是自己有没有能力把工作做好，而是你是否知道自己在做什么、做这件事情的价值和意义等。

第三点，汽车销售顾问工作总结出当天不足让优秀汽车销售顾问每天都认识一个新的自己，在不断发现的错误中也不断改进自己。一个人并不怕自己犯错误，只要能够及时地意识到自己所犯的错误并且给自己纠正就是一个进步。

第四点，每一个做汽车销售顾问的汽车人才都需要鼓励。而这些鼓励不是别人嘴上的恭维，而是汽车销售顾问自己内心的骄傲。用汽车销售顾问工作总结记录每天自己一件值得骄傲的事情，你会发现自己永远都保持着积极向上的心态。

第五点，汽车销售顾问只有给自己制定一份详细的工作计划，才不会盲目地过每一天。只要你时刻清楚自己应该去做哪些事情，你就会发现无论是生活还是工作都有条不紊地进行着。同时一份计划可以让自己的工作更有规律，同时也更加的高效。

失败的人总有借口，而成功的人总有理由。优秀汽车销售顾问的秘诀也不过如此，每天发现自己一些不足、每天进步一点点。优秀汽车销售顾问是日积月累的成果，想要成为行业的先锋，每天给自己一份简单的汽车销售顾问工作总结便有机会。

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，还学习了不少为人处事的方法。并且知道自己需要在哪些地方补充，知道自己以后的路该向哪里走。

汽车销售实习报告3

一、前言。

时光飞逝，转眼间大学四年的时光就要过去，我们也要步入社会了。在毕业之前锻炼一下自己是必不可少的，也是学业的必备功课。思虑再三，我觉得现在是一个市场经济时代，而当前的市场经济早已转到买方市场。怎样了解客户，把生产出来的产品卖给客户，并让客户满意，是当前最需要的一种工作。

所以说，在当前，销售工作是必不可收的一种非常重要的工作。从另一方面来讲，由于在当前世界，各种各样的产品满天飞，怎样让客户选择自己的产品，也是一种硬功夫，所以销售工作也是非常锻炼人的一种

工作。销售不光是需要良好的口才的，同时要有缜密的思维，需要了解客户的思想。我虽然不是学习的销售专业，但是我是数学功底出身，我有着缜密的思维，平时又善于思考，所以我认为做销售工作我是有一定优势的。再者，销售也是一个很锻炼人的职位。如果能在这方面做得好的话，对以后的发展有很大的好处。于是我在20xx年xx月xx日走进了商丘宏腾汽车销售服务有限公司实习。

二、目的和要求。

了解汽车销售模式与过程，普及一些平时缺乏的汽车方面的知识。同时，将理论知识应用于社会实践中，挑战自己的工作和实习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，接受社会的检阅，让自己尽快的适应这个日新月异的社会。另外，增强自身的劳动观点和社会主义事业心、责任感也是我此次实习的目的。同时，加强自身素质，学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流；了解销售公司的管理模式，进一步加深对书本知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用；加深自己对汽车在国民生活中的地位和作用的认识，巩固思想，激发激情。

具体要求包括：

- 1、培养从事汽车销售人员工作的业务能力，了解汽车销售中的日常业务和 workflow，学会怎样做好一个好员工，怎样和同事相处。
- 2、理论联系实际，运用平时所养成的素养去解决工作实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高个人综合素质。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们良好品质以及良好的工作作风，提高自己的综合素质，把自己培养成一名优秀的销售人员。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成爱岗敬业、热爱劳动的良好品德。

5、为就业做好铺垫，找出自身素质与社会实践之间的差距，并在以后的学习期间及时补充自己，武装自己，为求职与将来的工作做好充分的知识积累和能力储备。

三、实习内容与过程。

从20xx年xx月xx日开始在商丘宏腾汽车销售服务有限公司进行实习。我是信息与计算科学专业，与汽车没有什么关联，所以刚开始，我在公司做了一下简单的培训。了解了一下xx汽车与本公司的发展历史。与此同时，还要了解车型性能及优缺点。在销售经理王经理的指导下，循序渐进的加深了对xx汽车的了解。又通过在售后维修部门的实习参观，对xx汽车的内部零件及构造有一个更深的认识。通过第一个星期的学习与实践，我从一个对汽车一无所知的门外汉变成了一个有一定功底的销售人员。

1、汽车销售专业流程。

通过学习我知道了汽车销售的8个流程：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。

通过前期的公司简单培训以及对老员工的观摩、自己的亲身实践、师傅王经理的时常教导，我对汽车销

售的流程很快就有了一个基本的了解。再后来，每一个环节我都亲身参与其中，对流程的基本形式、目的和要求了然于胸。

（1）接待：

接待客户一般说的是展厅接待，有两种情况。一是完全陌生的客户拜访，而是已经预约的客户拜访。对于陌生的客户拜访，注重的是第一印象。为客户树立一个好的第一印象，由于客户通常对购车经历抱有负面的想法，因此殷勤有礼的专业人员的接待会消除客户的负面情绪，为购买过程奠定愉快和谐的基调。二对于已经预约好的客户，则根据流程来走就可。当然，也要在接待过程呈现出专业、礼貌的精神面貌。

（2）咨询：

咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，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好的把握，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：

要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

（4）试乘试驾：

这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

（5）报价协商：

为了避免在协商阶段引起客户的疑虑，对销售人员来说，重要的是要使客户感到他已了解到所有必要的信息并控制着这个重要步骤。如果销售人员已明了客户在价格和其他条件上的要求，然后提出销售议案，那么客户将会感到他是在和一位诚实和值得信赖的销售人员打交道，会全盘考虑到他的财务需求和关心的问题。

（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：

交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为长期关系奠定了积极的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，这会使得客户满意并加强他对经销商的信任感。重要的是此时需注意客户在交车时的时间有限，应抓紧时间回答任何问题。

（8）售后跟踪：

最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他亲身体验经销商服务流程的第一次机会。跟踪步骤的要点是在客户

购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会返回经销商处进行第一次维护保养。新车出售后对客户的跟踪是联系客户与服务部门的桥梁，因而这一跟踪动作十分重要，这是服务部门的责任。

2、汽车售后服务流程。

汽车售后服务流程主要有10个步骤：预约、接待、咨询、派工、诊断、客户认可追加项目、维修、质检、交车、跟踪。在短短的1个月的实习中，汽车售后服务的每个流程都有所了解，但是只参与了预约、接待、咨询这三个环节的工作，感触颇深。我深切的知道了有效的预约系统能保证客户在其需要的时候能获得服务，也可最大限度减少客户在接受服务前的等待时间。预约安排可以避开峰值时间，以便使服务接待有更多的时间与客户接触。；在客户来访的最初时刻，最重要的是使他放心。在客户到来时，接待人员应微笑示人，以舒缓客户的情绪，便于更好的和客户进行沟通并理解其要求。，这就是接待的重要作用；咨询是整个服务流程种最重要的步骤之一，是建立客户对服务人员和服务部门的信心的良机。通过体现诚挚的服务态度，传达提供其所需服务的意愿以及对客户个性化需求的关注，服务人员会赢得客户的信任。这有助于消除客户的疑虑和不安，并能让他们更坦率地描述其爱车所遇到的问题。以上是我实际的感受，其实说起来短短百字，但是做起来却是难，想要做得好，那就得加倍努力。

3、汽车日常保养。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/457066043034006>
[160](#)