

在4S店实习情况的总结

目录

- 实习背景与目的
- 实习过程与经历
- 实习收获与成长
- 实习中遇到的问题与解决方案
- 对4S店行业的认识与思考
- 总结与展望

01

实习背景与目的



4S店简介



4S店是一种以“整车销售（Sale）、零配件（Sparepart）、售后服务（Service）、信息反馈（Survey）”四位一体为核心的汽车特许经营模式。

4S店通常具有统一的外观形象、标识、管理标准，以及只经营单一品牌的特点。



4S店提供专业化的汽车销售、维修、配件等服务，是汽车品牌与消费者之间的重要桥梁。



实习岗位与职责

实习岗位：汽车销售顾问

主要职责

01

02

协助客户选购汽车，提供专业的汽车咨询和购车建议。

03

负责客户接待、谈判、签订购车合同等销售流程。

04

跟踪销售进度，维护客户关系，提高客户满意度。

05

参与市场调研，了解竞争对手和行业动态，为销售策略制定提供依据。

06



实习目的和意义

实习目的



通过实践了解汽车销售行业的基本运作模式和业务流程。

提高自身的沟通、谈判、销售等专业技能和综合素质。





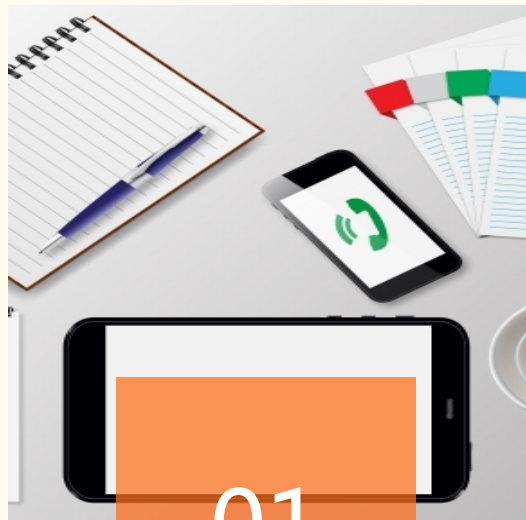
实习目的和意义



- 建立与汽车行业相关的职业网络和人脉资源。

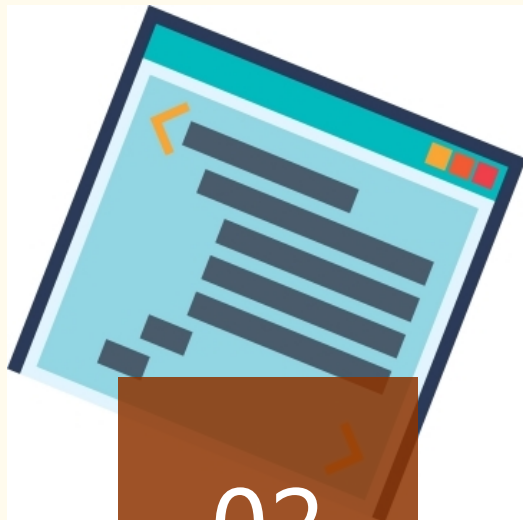


实习目的和意义



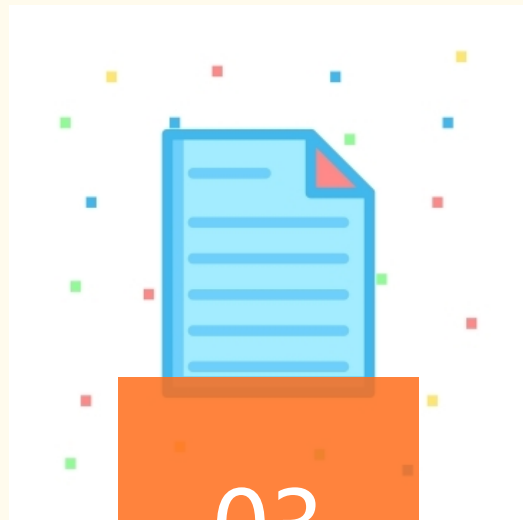
01

实习意义



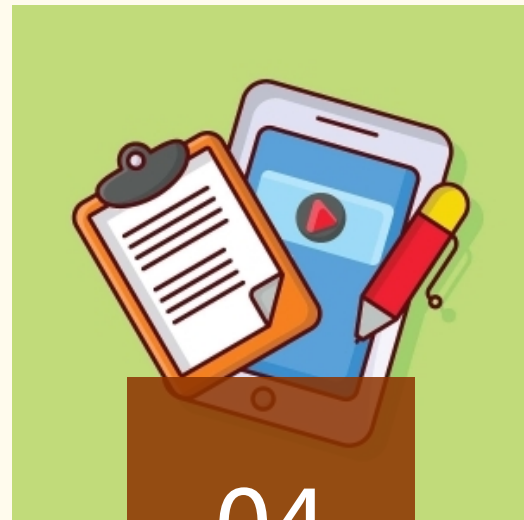
02

加深了对汽车销售行业的认识和理解，为未来的职业发展打下基础。



03

通过实践锻炼了自己的专业技能和综合素质，提高了就业竞争力。



04

建立了与同事、客户和行业内的专业人士的良好关系，为未来的职业发展提供了帮助和支持。

02

实习过程与经历



实习时间安排



01

实习时间

2023年3月1日至2023年6月30日，共4个月。

02

工作时间

周一至周五，每天9:00-17:00。

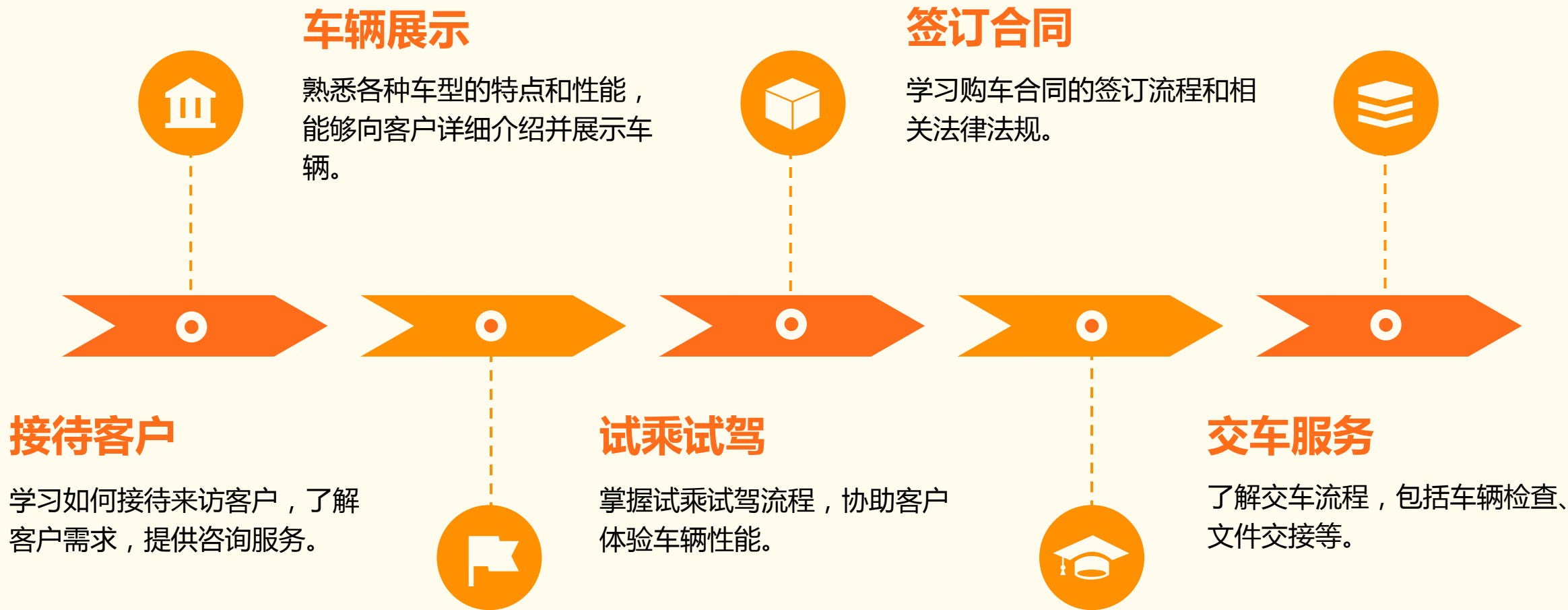
03

休息时间

周末及法定节假日正常休息。



工作流程熟悉





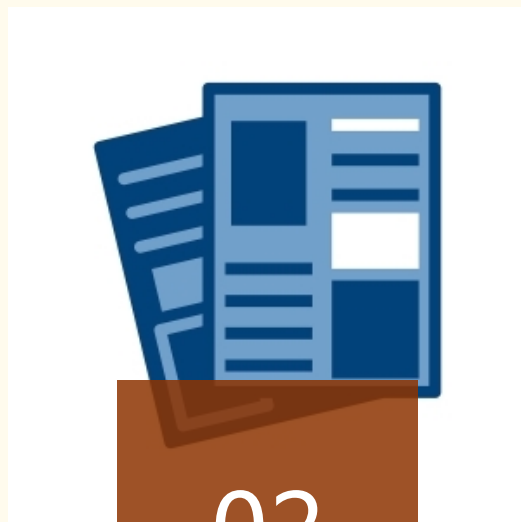
专业技能培训



01

汽车知识

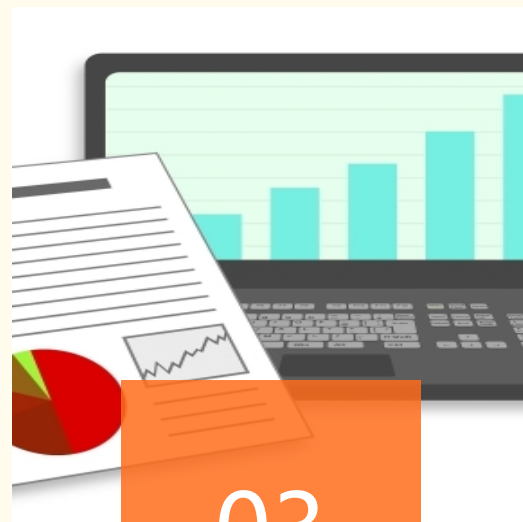
学习汽车构造、发动机原理、汽车电子技术等基础知识。



02

销售技巧

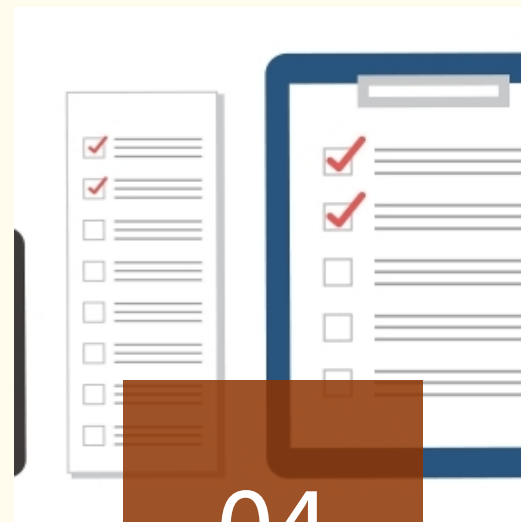
掌握客户需求分析、产品展示、谈判技巧等销售技能。



03

售后服务

熟悉售后服务流程和客户投诉处理技巧。



04

市场营销

了解汽车市场营销策略和推广手段。

团队协作与沟通

01

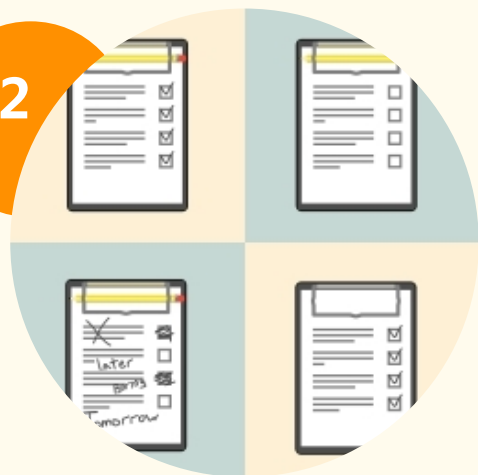


与同事合作



积极参与团队讨论，与同事共同解决工作中遇到的问题。

02



与上级沟通



定期向上级汇报工作进展，接受指导和建议，不断改进工作方法。

03



与客户沟通



学习如何与客户建立良好的沟通和信任关系，提高客户满意度。

03

实习收获与成长



专业知识提升

深入了解汽车构造和原理

通过实习，我对汽车的各个部件、系统及其工作原理有了更深入的了解，包括发动机、底盘、悬挂、制动等。



学习汽车金融和保险知识

了解了汽车贷款、保险等金融产品的相关知识，以及如何为客户提供合适的金融解决方案。



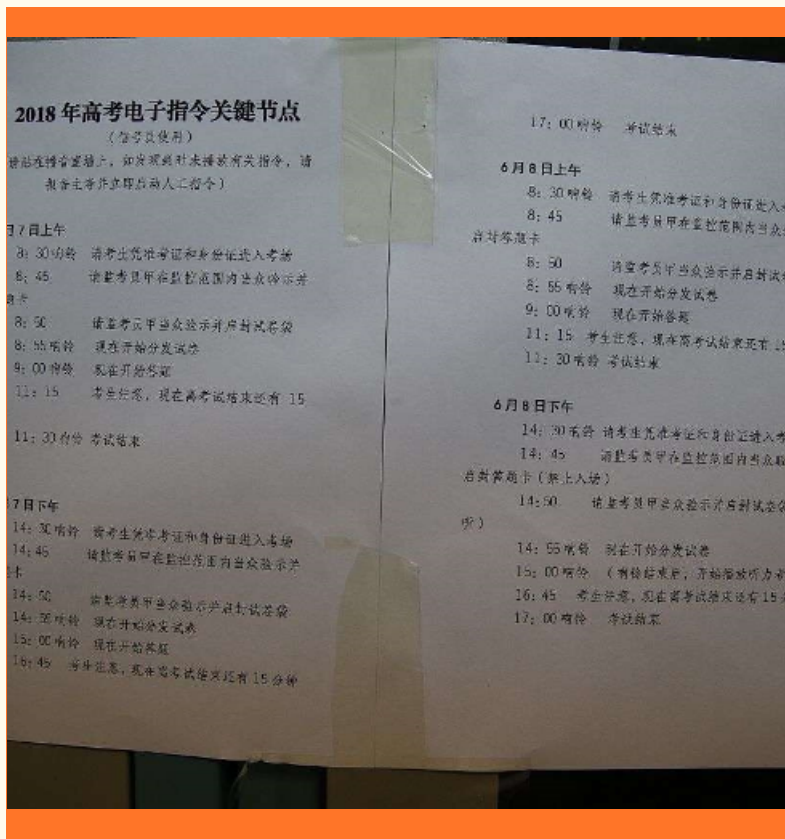
掌握汽车销售和服务流程

熟悉了汽车销售的全过程，包括客户接待、需求分析、产品介绍、试乘试驾、报价成交等，以及售后服务流程和维修保养知识。





实践技能掌握



熟练掌握汽车销售技巧

通过实践，我掌握了如何与客户建立信任、挖掘需求、处理异议等销售技巧，提高了自己的销售业绩。



学会使用维修工具和设备

在实习期间，我学会了使用各种汽车维修工具和设备，能够进行基本的故障诊断和维修操作。



掌握客户服务沟通技巧

学会了如何与客户进行有效沟通，处理客户投诉和纠纷，提升客户满意度。

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/645240010104012002>