

# 汽车销售培训计划 7 篇

(实用版)

编制人： \_\_\_\_\_  
审核人： \_\_\_\_\_  
审批人： \_\_\_\_\_  
编制单位： \_\_\_\_\_  
编制时间： \_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用资料，如工作总结、工作报告、工作计划、心得体会、讲话致辞、教育教学、书信文档、述职报告、作文大全、其他资料等等，想了解不同资料格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of practical materials for everyone, such as work summaries, work reports, work plans, reflections, speeches, education and teaching, letter documents, job reports, essay summaries, and other materials. If you want to learn about different data formats and writing methods, please stay tuned!

## 汽车销售培训计划 7 篇

保证了培训计划的可实施之后，我们才能一步步提升个人的培训效率，符合自己实际培训能力的培训计划是最有意义的，你知道怎么写吗，下面是本店铺为您分享的 2024 汽车销售培训计划 7 篇，感谢您的参阅。

### 2024 汽车销售培训计划篇 1

新年到了，在新的一年里希望每个人都能工作顺利、事事顺心，下面是 20XX 年我对公司汽车销售的一个工作计划：

#### 一、加强对销售工作的认识

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识汽车各行业各档次的优秀产品提供商，以备客户需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持友好的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售与生活兼顾，快乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献。

## 2024 汽车销售培训计划篇 2

一、我们可以和驾校合作，通过我们 XX 学车网报名成功学车的

学员，在我们网站买车，能够优惠，优惠比例后续再讨论。也可以和一些跟我们本来不合作的驾校合作，通过驾校这边到我们网站买车，优惠力度等等。

二、在我们网站首页和各个城市分站等页面上大力推广卖车业务，并且前期肯定有比较大的优惠力度，才能吸引用户。

三、跟一些我们合作的网站、传媒互换软文，竭力推广我们汽车板块。

四、寻找一些地方型的社区网站，跟他们合作。

五、网站不定期做促销优惠活动，拉近客户关系，使客户知道我们网站的汽车价格优势。

六、跟一些汽车保险公司合作，拿到一些优惠的互惠互利的保险价格，对我们来说应该也是一种优势。

七、业务，就是销售，然后是销售培训，在销售培训上多下功夫，熟悉掌握自己所卖的车型构造，性能，价格与竞争车型的优略比较分析。如果销售员的业务知识明显匮乏，直接影响销售部的业绩，现在产品技术更新很快，不培训就等与落后，对用户的疑问不能解答，直接影响销售。在销售与培训过程中，及时发现问题，及时解决。快速提高销售员的能力。

八、售前售后服务，客户买汽车肯定是希望简便简洁，没有人会愿意花钱买罪受的，所以我们要提高市场占有率，所以我们要把用户的真正的需求和担心(无外乎就是：整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的优惠、销售人员的专业性，公司的诚

信度、公司的人员的良好印象等)落实到实处。我相信我们应该能够成功。

### 2024 汽车销售培训计划篇 3

#### 一、建立一支团、上进、稳定而又训练有素的销售队伍。

公司的发展成长首先是要用销售业绩来说话的，而要实现更高的销售目标，销售人才是关键。也许有人认为，现在汽车行业很火爆，顾客主动找上门来，所以销售人员也只是走过场，因此对销售人员的素质没有太多要求。我要说这其实是个错误而危险的观点，我们应该站在高处看问题。现在市场竞争其实日益激烈，回望 20XX 及 20XX 上半年汽车市场一直不是很景气，消费者的购买行为渐趋理智，只有一流的销售人员才能准确有效将品牌价值、先进技术、品质服务甚至品牌的增值行为等传递给消费者，东风风行做为一个国内老字号品牌，它成熟的科技、高标准的品质、可靠的服务。这其中的东西绝不是一个普通人能表达出去的。所以我工作中的第一重点就是要建立一支既有凝聚力，又有杀伤力的销售团队，做成泰安汽车行业服务第一的团队。

1、人员的挑选我相信贵公司不乏一流的销售人才。但是优胜劣汰，好的人才有更高的标准来衡量。我认为专业销售人才必备的五个基本素质缺一不可，那就是：正确的态度、专业的知识、销售技巧、自我约、履行职务。

2、人员的培训。在这个信息社会，只有不断地用知识武装自己，才能在社会上立于不败之地。我们的销售人员就要不断地吸取新的知

识，掌握更多的信息。我们要制订好计划，定期进行专业培训。销售礼仪、产品知识、销售技巧、标准销售流程都是销售人员的必修课。在培训的方法上主要注意培训内容的系统性与连贯性，打造汽车销售的正规军。

3、建立激励机制，增加销售人员的动力。具体操作例如将底薪+提成分解为底薪+提成+奖金，销售人员划分明确的级别(具体细节详细汇报)，这样做能促进员工积极性，提高工作效率，实现公司与员工的双赢。

## 二、规范展厅管理：

1、推行展厅 5s 管理(整理，整顿，清扫，清洁，修养)，打造规范化现代化展厅(具体细节制定计划)

2、人员规范要有详细周密的展厅值班计划分工明确，责任明确，逐渐养成良好习惯。

三、加大对风行品牌的宣传力度，提高品牌影响力，限度发挥品牌效应的作用，用品牌推动销售。

我有选择地调查了数人，其中有风行车主，也有待购车族，有熟悉汽车品牌的人，也有车盲。果大家对风行这个品牌都没有过多的了解。确实，本人对风行的深入了解也是近段时间的事，大家都知道，品牌在产品的宣传中简单而集中，效果明显、印象深刻，有利于消费者熟悉产品，激发购买 X，所以，我们日常一定要加强对风行品牌的宣传：

1、店面宣传。包括店面里醒目的店招及平面宣传、销售人员与

顾客面对面的口头宣传、印发广告资料、品牌店面标志的小礼品等等。

2、户外广告宣传。建议在高速公路连接段或汽车城等位置至少有一个大型的、有震撼效果的东风风行的广告。

3、汽车展销。包括每年泰安的重点车展，以及各乡镇县城巡展。风行一直是一个面向普通消费人群，定位于大众化的品牌，我们要让它更加深入人心。（考虑到我们的市场定位及成本投入，广宣一定要节约成本花最小的成本起到最有效的效果不一定靠报纸，dm 宣传，可充分利用店内现有资源进行有效的宣传）

4、让公司每位员工全员参与宣传，宣传店面及品牌，有意识的随时随地宣传，全员宣传，全员销售。

#### 四、市场调查、分析与预测

1、知己知彼，百战不殆。我们应对市场上我们每个车型的主要竞品做调查与分析。具体包括品牌、参数、价格、特点等，掌握这些对于我们有很大的帮助。（对竞品信息本人还有待详细了解）

2、本公司产品的卖点，消费群体及精准的市场定位。

3、对周边城市特别是同行 4s 店的价格、政策也应及时了解。

4、开发二级市场，充分发挥各个县城汽贸的作用，前期尽量让利于二级经销商，提高公司整体销量（具体细节制定详细计划）

五、完成销售目标。根据公司下达的销售任务，要做一个具体的布置。

在时间与人员的安排都要落到实处。个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的，带好团队就是提高销量，作为部门经理，要想作

好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。在工作中，我坚决贯彻执行公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

#### 2024 汽车销售培训计划篇 4

1、根据客户订单及时制定和修改发货计划;负责发货计划的过程监控和具体实施;发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。

2、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸、XX 信息反馈等等;并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。

3、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。

4、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。

5、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。

6、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

7、向国外客户催要应付款项，包括在 XX 生成 XX 和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。

#### 2024 汽车销售培训计划篇 5

一. 对公司的了解:

熟悉公司的创建历史, 人员结构等。

二. 销售:

1. 仪容:

提问 (1) 客户来展厅购车, 你第一个推销的是什么? 其次是什么?

首先推销的是自己, 只有在客户认同你之后才会去认同你的公司和你所卖的产品。这就是所谓人们常说的第一印象

作为一个销售员, 该从服装, 仪容, 仪态上给客户一个信任感。

2. 售前工作:

售前准备工作至少包括三个方面, 产品知识, 消费行为以及自我态度。

(1) 产品知识:

当销售人员向客户介绍汽车产品的时候, 不应将该汽车的所有特点都事无巨细, 一一介绍, 罗列在客户面前, 而是应该有针对性地将产品的各种特征概括为五个方面来论述, 而且一定要努力让客户接受这个理念-在看汽车的时候, 首先要想到的就是五个方面, 那就是造型与美观, 动力与操控, 舒适实用性, 安全能力以及超值表现。

任何一个产品都是有特征的, 而这些产品特征也都可以转换成相应的产品优点。一个产品的优点就是: 该特征是如何使用的, 以及如何帮助客户解决问题的!

介绍公司主营韩国现代及法国标志系列:

韩国现代：

特点：外型亮丽时尚、线条流畅、配置齐全、性价比高。

缺点：品牌可信度不高，近一年价格浮动太大。导致客户从质量方面产生误解。

销售重点：性价比

法国标志：

特点：国际知名品牌，世界销量第 2 位。做工精致，座椅较之其他品牌车更为舒适。硬顶敞篷跑车是一个很好的卖点。且后箱盖的开启方式是一个亮点。

缺点：进驻国内市场较晚，品牌知名度未打上去。售后服务站点也较少。硬顶敞篷因操作不当翻修率较高。

销售重点：从外型设计及其硬顶敞篷车特点上着重介绍。

3. 消费行为：

消费行为是一个社会科学的概念，通常是指消费者在正常情况下的普遍行为倾向，也正是这些普遍的行为倾向可以向我们揭示他们在做采购决策时是如何思考的。

从客户利益出发，帮助他了解而不是强制推销他购买我们的车。询问客户打算购买何种车型，心理价位(预算)，帮助推荐(尽量推荐公司现有车型，也要求对其他各种车型熟悉，并加以对比)

4. 自我态度与销售的核心实力：

一个人在其一生中取得的成就，获得的幸福很大的成份取决于其态度是有一定的道理的。要成为一个销售员很简单：热情的接待客户、

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/926154151055011002>