# 推荐汽车销售顾问个人求职简历范文

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-12

*推荐汽车销售顾问个人求职简历范文一您好!衷心的感谢您在百忙之中审阅我的求职信，并祝愿贵单位事业欣欣向荣，蒸蒸日上!我叫母前进，毕业于四川希望汽车职业学院，汽车技术服务与营销专业。过去三年，我在怡家丽景酒店担任过茶品推销员，目前是一名即将毕业...*

**推荐汽车销售顾问个人求职简历范文一**

您好!

衷心的感谢您在百忙之中审阅我的求职信，并祝愿贵单位事业欣欣向荣，蒸蒸日上!

我叫母前进，毕业于四川希望汽车职业学院，汽车技术服务与营销专业。过去三年，我在怡家丽景酒店担任过茶品推销员，目前是一名即将毕业的大学生。在学习期间，学习成绩表现优异，不但理论知识优异而且在其他社会实践上表现良好。

技术方面，我在三方面做了准备。

1、业专基础：可能由于汽车行业的特点，很拿拿出使人信服的作品，所以俺把重点放在校所开的必修课上。

2 、计算机和网络：计算机和网络是发展很大的趋势。出于其特点的考虑，俺定制了相应的学习计划。

3、外语：英文的重要性不言而喻。俺想说的是对外语学习的自信。如果需要，即使口语这项也不成问题。

其他方面，主要指人文科学：出于完善自己知识结构和兴趣的的考虑，俺选修和自修了一部分课程。对于管理、经济、法律等有了一定的基本常识。

以上这些,使我对步入社会充满希望,对未来的工作岗位怀有满腔热情.而且也是您选择我的一个重要依据.当然,再实际工作经验和历练方面还有欠缺,各个方面还不成熟,但我坚信通过我不懈的努力,刻苦的学习我一定能在您的领导下,不断的取得进步.

此致

敬礼

xxx

20xx年xx月xx日

**推荐汽车销售顾问个人求职简历范文二**

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。

1、更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

2、了解xx汽车各种品牌，价格，性能

3、了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用

4、通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情

20xx年6月14日——7月14日

xx汽车有限公司

1、掌握xx汽车的销售流程

2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3、学会运用相应的销售技巧

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5、真正了解“4s店”的含义

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

1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光 交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

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：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

短短的一个月的实习期过去了，而我在xx汽车有限公司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。同时，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。

**推荐汽车销售顾问个人求职简历范文三**

随着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、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沈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，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。

1、更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流

2、了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能

3、了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用

4、通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情

20xx年xx月xx日——xx月xx日

北京现代

销售部

维修部

财务部

综合办公室xxx

经理：xxx

销售顾问：xxx

信息员：xxx

1、掌握北京现代的销售流程

2、与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经验

3、学会运用相应的销售技巧

4、更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5、真正了解“4s店”的含义

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

1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

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：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

xxx

xxx

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京现代邢台京鹏店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。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。

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。

他们经常对我说：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，不知道从那里入手，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nf御翔，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。而现在所谓的“4s”也就是：整车销售（sale）、零配件（sparepart）、售后服务（service）、信息反馈等（survey）。

**推荐汽车销售顾问个人求职简历范文四**

随着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。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.近年来汽车企业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，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。

1. 更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2. 了解汽车各种品牌，价格，性能。

3. 了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4. 通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

20xx年4月30日——5月31日

安徽合肥江淮4s店

1. 掌握汽车的销售流程

2. 与销售人员搞好关系，从他们那里学习更多的经

3. 学会运用相应的销售技巧

4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较

5. 真正了解“汽车市场”的含义

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

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光 交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

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：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

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：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

短短几周的实习期过去了，而我在天翔比亚迪公司实习感受颇深，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，并且很快就见到了程经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。

我每天早晨8：00以前就到了，下午5：30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，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，尤其是有两个同事，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。

而我的主要任务就是学，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开朗的男孩子，有的时候与顾客接触了，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。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会沟通。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，不知道从那里入手，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。

我得到了一个与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的车型，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。两三个月的实习过完了，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。

**推荐汽车销售顾问个人求职简历范文五**

前言

随着我国市场经济体制的改革，经济得到快速发展和人民生活水平的不段提高，消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车不仅仅是简单的代步工具，已经成为人们日常生活中不可或缺的组成部分，特别是受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。xx车城在东风二汽带动下，汽车贸易及其附带产业链如雨后春笋般快速增长，成为xx一条亮丽的风景线。为了响应市场的需求，从国外引进先进的营销理念—4s店，拓宽了车企营销渠道同时方便消费者的购车需求。

作为一名汽车营销专业的大学生，我们必须走在时代的前沿，了解最新的汽车动态及技术，掌握汽车相关的知识，利用一切可以利用的时间和机会参加社会实践活动，把我们所学的知识与社会相结合，不断地在实际中总结经验，提取精华，充实自己，完善自我，才能更好的为社会服务，并且可以为以后的工作之路做好铺垫，还可以为以后的事业取得成功奠定基础。希望在暑假20天的实习过程中达到以下目的：

1.更快的适应社会，增强自身的素质学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2.了解xx的汽车各种品牌，价格，性能。

3.了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4.通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

：

20xx年7月1日——7月22日

：

xx4s店

xx4s店是xx市xx汽车销售服务店中规模、设施、环境、服务旗舰店，位于张湾区凯旋大道路口，交通十分便利。内设销售部、维修部、财务部、综合办公室。秉承“客户永远是上帝”的服务理念，设有客户休息区、影视厅娱乐区等一系列人性化的免费休闲设施。代理汽车保险、汽车上牌，提供二手车置换，汽车维修等一站式服务。

在暑假将近一个月的实习期间，我主要从事销售顾问的工作，包括两个方面：

（1）熟悉公司的业务流程、组织结构、企业文化，主要是销售的八大流程

（2）对公司主营车型的具体参数进行记忆（f3、速锐、思锐、s6、新m6）

实习的第一周主要是背xx汽车各车型的参数配置和价格，了解到了xx汽车各车型的参数、各车的优点和缺点。车辆进行5s，以及帮助公司打扫卫生，擦拭新车的灰尘，保持了展厅的清洁，减少了正式销售人员的工作繁琐度，给顾客留下了干净整洁的好印象。期间有两天培训，由销售经理在会议室以视屏方式讲解，包括销售流程和新上市的思锐、新m6卖点展示。上班时间内为9：00-18：00，中午休息公司提供午餐，8：15值班经理早点名，然后销售部会在展厅里开一个简短的会议，分配今天的工作任务、注意事项、月销售定额，然后开始了一天的工作，中间赶上xx的第四届汽车文化节，我主要是发宣传资料，在人多时为顾客简单介绍相关信息，谈不上专业只能是引导顾客，剩下的工作还是交给正式的销售顾问，但也能够锻炼自己的沟通交际能力。

实习的第二周主要是熟悉销售的八大流程，我们是跟着一个有着丰富经验的师傅学习，来这工作3年。在实习期主要是顾客接待、需求分析、产品展示，后续完整的交车过程，如上牌、保险、税收等，目前还没有能力处理。前几天是在前台接待，填写顾客相关信息，简单询问顾客需求，将潜在顾客带到xx展厅来，并给顾客做简单介绍，然后交由师傅接待。由于实习身份的限制，在整个实习期不能够完整接待顾客，都让师傅管着，即使能够拿下订单，也是属于师傅的。

实习的第三周，公司为了给最新上市的思锐和新m6做宣传，每天晚上加班举办夜展，工作两天休息一天，销售经理也给我们实习生分配了任务，负责速锐和f3，如果其他车型过来咨询的顾客比较多，我们也会去给顾客做讲解，尽量留下潜在顾客和客户信息，前期记忆各种车型参数现在能够派上用场了。7月中旬公司做了一次考核，100个选择题，题目比较简单，主要是销售流程和汽车参数的考察，考核结果得到经理的表扬。

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

1.接待：

接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍。

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：

在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4.试乘试驾：

在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5.报价协商：

通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

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：

要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8.售后跟踪：

一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

我们店主要经营的产品包括：f3、速锐、s6，以及新上市的思锐和新款m6，价位从5万到15万不等，排量1.5l、2.0l、2.4l，发动机上卖点主要是tid，即涡增压、缸内直喷、双离合变数箱动力组合，几款车型基本上都配备无线遥控技术、360度全景影像系统、keyless系统，电子设备上abs+ebd基本上算是标配，增加了安全系数。销售上f3逐渐退出历史的舞台，取而代之的是速锐，在整个xx销量中占据1/4以上的比例，s6作为一款家用suv销量保持稳定，仅次于crv，新上市的思锐属于xx的高端品牌，从上市200的销量增长到1500，具有很大的市场前景。

通过将近一个月的实习期，本4s店在营销管理中主要存在以下问题：

（1）利润组成结构失调

在国外，汽车销售、配件、维修的比例是1：2：4，汽车维修售后服务利润超过汽车销售利润，是汽车获利的主要部分。而我所在的4s店主要收入来源于汽车销售，一方面增加销售顾问的工作压力，每个月都会销售定额，另外一方面，单一的收入来源不利于经销商的长远发展。

（2）缺乏专业的营销人员

xx4s店，总共12名销售顾问，只有3名销售顾问是营销专业出生，有学财务、机械、车辆、医学的，还有几个是大专生。由于缺乏专业理论知识的支撑，经常出现销售顾问为了多卖车传达不正确信息，误导消费者，为以后的纠纷埋下伏笔，企业的品牌理念难以贯彻实施。没有营销就不会有销售。

（3）信息的双向沟通体系不完善

4s中最重要的环节就是信息反馈，而往往被多数企业所忽略。主要表现为两个方面：

一、与厂商的信息沟通；二、客户关系管理。4s店是车企掌握市场需求重要渠道之一，如果不能与厂商进行有效的信息反馈，导致厂商与4s店利益不一致，使两者围绕费用和利益分配发生纠纷。xx4s店虽有客户关系管理系统，但没有起到实质作用，销售顾问为了多卖车，局限于眼前利益，只为真正想买车的人服务，一些潜在顾客甚至是爱理不理。不利于潜在顾客的挖掘和老顾客的维持。

（4）售后服务有待完善

4s店着眼于销售，对于售后服务的管理和从企业内部挖掘提高客户满意度、加强售后服务、技术力度不足。而所谓的维修保养却热衷于“换件”上，不但增加了消费者的负担，同时也使消费者对产品的质量产生怀疑，这样会缺失大量的老顾客。

在将近一个月的实习期，在工作岗位主要遇到以下两个问题：

（1）不善与人沟通，两个方面：

1、与销售顾问的沟通

2、给顾客介绍介绍汽车我平时在生活中不善与人沟通，尽管大学三年时间参加过很多实践活动，一定程度上锻炼了我的沟通交际能力，但作为汽车销售顾问还是远远不够，在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到4s店很不适应这种整体化、系统化的工作环境，虽然4s店里的销售顾问年纪与我差不多，都是20-30岁左右，但是总感觉和他们难打成一片，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，实习的头几天很少与他们沟通，顶多是简单的寒暄几句，我那个师傅更是对我爱管不管的。

后来发现是自己脑子里胡思难想想多，每一个销售顾问都有自己的工作任务，跟何况对你又不是特别了解，关键在于自己不会与人主动去沟通，这个是需要时间慢慢磨合的。后期我慢慢的尝试去接触顾客，主要是前台接待，了解顾客需求，在人多的时候也会给顾客做汽车性能参数展示。

但有的顾客看你是新来的，和你说几句就走了，弄得我很没自信，甚至有时候与顾客沟通都有点紧张。后来师傅的帮助下，大胆去尝试，逐渐的锻炼自己沟通交际能力，准确感知顾客的需求。

（2）对于汽车相关参数，专业术语、专有名词不够了解。

在学校课堂上，有《汽车构造》、《汽车电器与电子技术》理论知识的学习，但在汽车运用的先进技术，很多都没听说过。另外，汽车上的实物与理论参数很难对照，方向盘上、仪表盘上那些按钮叫啥名，有什么作用？都是我头疼的地方。下班后我加班加点补习功课，凡是遇到不懂的都在网上查询，将《汽车构造》、《汽车电器与电子技术》上面的知识点再好好温习了一遍，上班时再将宣传册上汽车参数与汽车实物相对照，遇到不理解的就请教其他销售顾问，虽然有的销售顾问不爱搭理，但我还是硬着头皮去请教别人。

以下是个人的几点心得体会：

第一：服务态度至关重要作为一个服务行业，顾客就是上帝，尤其是潜在顾客，对其态度一定要好，不能仅仅局限于眼前利益，盲目的追求销量，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的需求，让顾客成为自己的朋友。

第二：自觉遵守公司的规章制度我深刻的体会到社会工作与学校生活的我本质区别，在学校犯了错误会有人原谅你，一句道歉就可以解决问题，但在公司直接损失的就是个人的金钱利益，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机、按时上下班等等。因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展。一旦被老板发现，就要被扣工资，要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，尽管只是实习生，也应用公司的纪律要求自己。

第三：时刻学习、完善自我平时在书本学的很多东西看似毫无意义，但在实际工作却有着很大的作用。理论的学习是未来社会工作的铺垫，实现理论与实践的辩证统一。

第四：饱含工作激情大学生喜欢追求新鲜事物，在刚刚工作的时候富有激情，做任何事请都很有干劲！但时间久了每天重复同样的工作，会感到很无聊，在实习的那一段时间我深有体会，但我坚持下来了，我坚信未来充满希望，自己即是历史舞台的剧中人又是自己的策划者，用饱满的工作热情迎接未来的每一天。

通过近3个礼拜的实习，我开始认识到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践去发现、去总结。在实习单位中有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。

关于实习单位营销管理方面的几点建议：

（1）转变营销观念，完善汽车4s店营销模式

4s模式是在1s的基础上逐步建立的，其核心理念是通过服务提升客户的满意度和忠诚度，从而促进汽车的销售。合理调整整车销售、零部件营销、售后服务三者之间的结构比例，扩大经营范围，不再单纯的为卖车而卖车，丰富整车与配件之间的产品组合。

（2）加强员工培训力度，吸引专业的营销及管理人才

必须加大力度培养一批既懂销售又懂技术的复合型人才，使他们尽可能成为出色营销人员的同时并尽可能掌握相关汽车技术。一方面加大企业内部员工的培训力度，做好员工的职业生涯规划，增加员工对于企业的归属感与认同感。另外，积极对外招聘，吸纳优秀的专业的营销及管理人才，着眼于公司的长远发展。

（3）完善信息管理系统，发挥信息反馈功能

4s店应注意信息化管理，充分发挥反馈功能。可借助信息网络化管理，建立完整的客户及汽车信息档案。完善信息数据库建设。同时又积极将客户有关信息反馈到汽车制造厂商，为产品改进和服务提升提供依据。注重市场的调研作用，搜集第一手情报。建立一个完备的数据库，对顾客的信息有全方位的了解和掌握，使其更具系统性、积累性、及时性，为以后的售后服务工作可以更加快捷方便建立基础。

（4）加强售后服务，树造服务品牌

随着汽车市场竞争的加剧，汽车同质化倾向明显，在自身范围内如果汽车4s店想增加竞争力，其可控制的因素也只有服务。许多汽车经销商也越来越意识到，仅靠单车销售已难以维持稳定长期的发展，只有不断完善整体汽车服务体系，提高客户满意程度，才能保持企业良好的持久发展。一个消费者不会因为你服务的好选择你，但是一定会因为你服务的不好而离开你。现阶段，最初价格因素起着很大的作用。但是车有很多依赖性，售后一系列的保养和维修是持续性的服务。

**推荐汽车销售顾问个人求职简历范文六**

卖方(以下简称“甲方”)：

买方 (以下简称“乙方”)：

甲乙双方经协商同意，就买方同意向上海统晶物流有限公司购买汽车之事宜订立购销合同条款如下：

第一条：合同车辆

乙方要求购买，甲方同意销售的车辆，详细情况如下：第二条：验货和提货

1、在甲方所在地验货和交货。只有在甲方收齐全部货款后(若以汇票或支票结算时，应以全部货款到达甲方帐户为准)，乙方才能提车，并签收提车单。

2、如乙方要求甲方送货到指定地点的，一切费用与风险由乙方承担和负责。

3、乙方应于提货当日对新购车辆进行仔细验收，有异议时当场指出，经甲方确认后作出处理;而检验后无异议，甲方交给乙方有关单证，乙方即提货时，视为标的物已完全转移。

第三条：结算方式

1、本合同签订后，乙方于月10000元(大写： 壹万 元)作购买上述车辆的订金，余款￥40000(大写： 肆万元)。可按下列方式支付：余款于 20xx 年 6 月 1 日付清。

2、乙方若不需要甲方办理上牌手续时，余款在提车时一齐结清。

3、若需要甲方协助办理上牌手续时，在取得车管部门出具的受理车辆办牌回执(即该车的行使证待办凭证)时，一次性付完余款。

第四条：甲方向乙方提供该车辆的行驶证、登记证书、车辆购置附加税证、保险等以及过户所需的过户证明等都必须是合法有效的。

第五条：该车自转让之日前所发生的债权、债务、法律、违章、电子眼等都由甲方承担，该车自转让之日后所发生的债权、债务一切经济矛盾纠纷，都由乙方负责承担，与甲方无关。

第六条：乙方首付车款为，下欠。在前付清。过户费用由负责。

第七条：本协议一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字后生效，如有一方违约，则赔偿对方元整。

第八条：备注：

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**推荐汽车销售顾问个人求职简历范文七**

尊敬的公司领导：

您好!

感谢您能在百忙之中抽出宝贵的时间给予我关注的目光.我是西安汽车科技学院汽车电子与维修专业xxxx届的应届毕业生.在此，谨向您呈上我的一片心迹，并期待您能给我一次展示自我的机会。

长期以来，我都有着这样一个信念:以知识改变命运，天宽地阔;靠勤奋赢得未来，无怨无悔!

我是一个平凡的人，踏实是我的资本，进取是我的优点!大学三年，我努力吮吸知识的营养，勤奋学习，刻苦钻研，在师友的严格教益和自己不懈的努力下，专业课成绩优秀;在学好专业知识的同时，广泛摄取课外知识。

“宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来”.大学三年的勤学苦练，铸造的是一个:学习上勤奋塌实的我，生活上自信，自强的我;思想上积极进取的我.利用课余时间我参加了西南交通大学物流管理专业的自学考试，增加了自己的知识面.今天当面临人生继高考之后的又一次重大抉择时，我大胆地把我的自荐书呈递在您面前，希望能激起您的共鸣!

像曾经的您一样，我能经受任何坎坷，更期待智慧与胆识的决断!

良禽，择木而栖;士，为知己而死!

我相信当您看到自己浩大棋盘上的一粒棋子冲锋陷阵时，您会感到欣慰!

衷心期盼您能给我一次展示自我价值的机会。

此致

敬礼!

自荐人：xxx

20xx年xx月xx日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！