# 最新汽车销售顾问求职信(推荐)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2023-12-21

*最新汽车销售顾问求职信(推荐)一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...*

**最新汽车销售顾问求职信(推荐)一**

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。

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20xx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。

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。

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。

**最新汽车销售顾问求职信(推荐)二**

甲方(以下简称)：乙方(以下简称)：为了共同开拓汽车市场，做好销售合作工作，甲乙双方本着“平等自愿、诚信合作、互利互惠、共同发展”的原则，经充分协商达成以下协议：

一、本协议签订十日内，乙方必须向甲方提供工商行政管理局盖章确认有效的营业执照复印件、企业法定代表人身份证明复印件、法人身份证复印件壹份，作为本协议生效的必备条件。

二、协议签订三日内，乙方同意向甲方交纳万元整保证金，免息存于甲方帐上。并视乙方为甲方经营的品牌汽车在的二级销售商。甲方授权乙方经销北京汽车，乙方如需向除该地区市以外的各县市销售汽车应即时报备。本协议终止或协议期满，甲方应把保证金归返乙方(不计息)，甲方收回在乙方处未销售的所有车辆。

三、乙方只能从甲方提车，并按甲方规定的销售区域进行销售活动和统一价格销售商品车，不得违反区域规定和价格规定，否则甲方有权取消乙方的合作资格另选合作伙伴并按市汽车销售有限公司的规定对乙方进行处罚。

四、乙方依法独立经营，经营结果自负。甲方给予乙方车价以销售政策通知为准。如乙方销售甲方提供的汽车，甲方应及时向乙方出具发票、合格证和相关手续。

五、甲方向乙方提供的商品车绝对不允许让客户试乘试驾。商品车的所有权归甲方，乙方对商品车负有保管责任。

六、甲方收到乙方的保证金后，甲方同意向乙方提供不少于贰辆的样车。商品车由乙方自提，提车地点：市区高路4店，乙方提车时应携带介绍信。

七、本协议经甲、乙签字盖章生效。有效期壹年，自年月日起至年月日止。合作期满后，甲方视乙方销售及合作情况，另商合作协议。

八、协议根据汽车有限公司规定运行，汽车在设立直销店时该协议终止。

九、甲方责任和义务甲方向乙方提供的商品车，须符合国家整车技术质量标准。动及时传达新的促销政策。

十、甲乙方责任和义务乙方只能在指定的区域内从事经销活动，严禁跨区域销售和另行设点销售。承担乙方有义务负责本区域违规销售检举工作。乙方在提车和销售过程中所涉及的一切费用均由乙方自行十一、协议根据市场动态趋势运行，解释权归甲方所有。

十二、违约处理：

1、乙方向除甲方以外的经销商提车，若有发现，每辆处10000元的罚款，并于当月兑现。

十三、甲方有权向来特约店的直接客户销售车辆。

十四、协议示尽事宜由双方协商解决，可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

十五、协议解决：履行本协议发生争议，应协商解决，协商不成可诉讼甲方所在地人民法院解决。

十六、本协议壹式贰份，双方各执壹份。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_代表(签章)：\_\_\_\_\_代表(签章)：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_

**最新汽车销售顾问求职信(推荐)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，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、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

2、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

3、了解xxxx的汽车各种品牌，价格，性能

4、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

xx年x月x日——x月x日

销售部、维修部、财务部、综合办公室

销售部职员：经理：

销售顾问：

信息员：

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

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、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。

4、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。

5、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。

6、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。

7、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。

8、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。

短暂的实习期过去了，而我在xxxx邢台京鹏店实习的感受颇深，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。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了x经理，接着就上了岗，于是我就跟着小x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，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，xxxx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。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xx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。

**最新汽车销售顾问求职信(推荐)四**

销售方(以下简称“甲方”)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买受方(以下简称“乙方”)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码或公司注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过协商，就购买甲方汽车达成一致协议如下：

一、标的车辆简况：

汽车品牌：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

型号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

车身颜色：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

坐椅颜色/材质：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发动机号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

车架号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

产地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

自排挡 或手排挡：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

新车 或二手车：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

出厂日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方所交付的车辆如果是新车，甲方保证其所交付的车辆不是返修车、库存车，且应为零公里车(因办理手续、提车而进行的必要移动除外);甲方所交付的车辆如果是二手车，甲方保证：车辆没有被抵押、没有被司法机关查封，里程表上的记录是真实、可信的，没有对其进行任何里程回拨。

二、价款：

乙方须向甲方支付的总价款为人民币 \_\_\_\_\_\_\_\_\_，该金额由以下几部分构成：

1、车价; \_\_\_\_\_\_\_\_元

2、购置税; \_\_\_\_\_\_\_\_元

3、保险费： \_\_\_\_\_\_\_\_元

4、牌照费： \_\_\_\_\_\_\_\_元

5、本合同第五条第 款的代办费 \_\_\_\_\_\_\_\_元。

乙方不再承担任何加急费、手续费、运费、出库费等费用。

三、交车方式：

交车地点：\_\_\_\_\_\_\_\_ 交车时间：\_\_\_\_\_\_\_\_

付款方式：\_\_\_\_\_\_\_\_ 付款时间：\_\_\_\_\_\_\_\_

四、甲方同意向乙方无偿赠送以下设备、配件和提供如下的免费服务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

五、经乙方的书面委托，甲方可向乙方提供以下服务，乙方打勾选定如下服务项目，同时应按甲方和保险公司、银行、车辆登记机关的要求提供相应所需的文件和证明。

甲方完成上述代办事宜后，应将相应的牌照、发票、保险单等票据凭证完整地交给乙方，乙方按票证据实支付。

因办理上述手续而产生的代办费由双方约定，甲方亦可免收代办费。甲方的代理行为应在乙方的委托授权范围内进行，否则后果自负，如因此给乙方造成损失的，甲方应承担赔偿责任。

1、代理乙方向保险公司购买有关汽车保险; 代办费：

2、代理乙方向有关银行提出并办理汽车贷款; 代办费：

3、代理乙方参与汽车牌照的投标; 代办费：

4、代理乙方为所购汽车上牌; 代办费：

5、乙方要求的其他服务。 代办费：

六、质量和维修：

1、甲方向乙方出售的汽车，其质量必须符合国家颁布的汽车质量标准和汽车行业标准。如果汽车制造商的企业标准高于国家标准或行业标准的，则必须达到企业标准。甲方出售的车辆应当与随车提供的产品说明书或车辆使用书的质量状况相一致。

乙方对车辆的特殊质量要求如下：

2、甲方向乙方出售的汽车，必须是在《全国汽车、民用改装车和摩托车生产企业及产品目录》上备案的汽车或合法的进口汽车。

3、甲方向乙方出售汽车时要真实、准确、完整地介绍所销售车辆的基本情况，并提醒乙方注意有关车辆的非缺陷性的瑕疵状况，不得做虚假陈述或隐瞒车辆的真实状况。

4、甲方在向乙方出售车辆时必须向乙方提供以下书面文件：

(1)汽车销售发票;(2)车辆合格证、海关进口证明和商品检验单(进口车);(3)保修卡或保修手册;(4)中文说明书;(5)随车工具及附件清单;(6)车辆行驶证、登记证及以往维修记录或维修单位和所投保的保险公司的名称、地址、电话(二手车)。

5、乙方在购车时应认真检查出卖人所提供的车辆证件、手续是否齐全。

6、乙方在购车时应对所购车辆的使用性能及外观进行认真检查、确认。

7、如乙方使用、保管或保养不当造成的问题，由乙方自行负责。

8、甲方应当在交车时向乙方提供车辆交接单一份(见附件)，由乙方对该车的外观、使用性能进行检查、确认。

9、甲方及车辆生产商应保证车辆在正常行驶状况下的安全性，而无安全隐患，《产品说明书》或《产品使用书》应对安全操作方法、安全装置的时效、安全性的检测等作了详尽说明，并向乙方作了明确的告知。销售方及生产商应保证车辆在有效期内，所有《产品说明书》或《产品使用书》所载明的安全装置都处在有效的使用状态。

10、汽车在购买后，由买受人负责与生产厂家的特约维修站联系、解决，但甲方应提供联络、沟通及协助的便利。甲方及车辆生产商应建立一定数量的特约维修站，并保证车辆能及时获得修理，汽车零部件充足，收费合理。

七、违约责任：

1、任何一方违反本合同，包括但不限于甲方不按本合同的约定交付车辆，或交付车辆质量不符合本合同条件的，或车辆有潜在的隐蔽瑕疵无法在交接时查验的;乙方不按本合同规定支付车款;不配合对方办理车辆贷款、保险、上牌的;任何一方违反保证、承诺条款或不履行协作配合义务，致使对方不能实现合同目的的，均须承担违约责任。守约方有要求降低价款、无偿修理(七日内修理完成)、支付违约金(以每迟延一日，以车辆总价款的5‰计算)、换车、继续履行本合同、解除本合同的各项权利，上述权利可由守约方根据不同情况合理选择。

2、如属于在汽车交车以前出现的质量问题(包括外观)，甲方未向乙方明示的，乙方有权按照本条前款规定追究甲方违约责任。但甲方有证据表明对质量问题没有过错，甲方是不知情的，则甲方可以免责。

甲方：                 乙方：             签订日期：

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！