# 汽车销售实习报告模板如何写(4篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-03-07

*汽车销售实习报告模板如何写一您好!我叫xxx，是xx大学应届毕业生。通过大学的四年学习和生活，以及多次的社会实践，我树立了健全的人生观，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，较强的动手能力。本人通过系统完善的汽车专业知识的学习，...*

**汽车销售实习报告模板如何写一**

您好!

我叫xxx，是xx大学应届毕业生。

通过大学的四年学习和生活，以及多次的社会实践，我树立了健全的人生观，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，较强的动手能力。

本人通过系统完善的汽车专业知识的学习，掌握了扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理能力。我利用课外时间大量阅读图书馆中汽车类书刊资料，了解我国汽车产业发展动态方向，特别是汽车后市场服务领域。知道汽车维修行业发展现状及趋势。善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

思想上，我积极要求进步，在学校期间，在不忘记学习的前提下，取得良好成绩的同时，积极参加了许多社团社会活动，从中锻炼自己，让自己从多方面提高自己。平时我的课余活动也十分广泛，乒乓球、篮球、羽毛球等球类运动都是我的爱好，还喜欢阅读书籍，这主要是为了培养艺术能力，有艺术才会树立好形象，才能用计算机设计出代表个人、企事业单位的好标志。

“老老实实为人，本本分做事”是一个立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守，能够忠于自己的企业，将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新，善于开创，能承受较高的工作压力;吃苦耐劳，注重合作，具有年轻人火一样的工作热情和活力。

成为一个有技术，会管理，善经营汽车人，将是我一直努力和奋斗的目标。当然在这个人才济济的社会中我不一定是最好的，但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中。在我国的汽车领域中创造属于自己的价值。

此致

敬礼!

xxx

20xx年xx月xx日

**汽车销售实习报告模板如何写二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

第一条：代理及授权范围

1．1乙方代理销售甲方的系列汽车包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1．2乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。甲方授权乙方为以上\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域总经销的权限，全面负责\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域销售（该市场\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外），否则视同甲方违约。

1．3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆（\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆），否则甲方有权取消乙方代理资格。

1．4乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年（自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日）

1．5对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1．6商标属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条：订货及付款

2．1甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2．2乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付所提车款。

2．3 \_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售在授权的区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2．4乙方为销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2．5本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条：运输方式

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条：投标特别约定

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

第五条：商标、工业产权和保密

5．1合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5．2乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5．3乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条：违约责任

6．1如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6．2如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6．3如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6．4原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第七条：售后服务

7．1甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

7．2乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7．3当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7．4因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7．5对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条：合同的终止

本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条：不可抗力

因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议（或有关主管机关裁决）后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条：合同争议及解决方式

因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第十一条：合同效力

本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人或委托代理人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人或委托代理人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**汽车销售实习报告模板如何写三**

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的述职。

今年实际完成销售量为xx万，其中xx万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

xx常规产品比去年有所下降，xx增长较快，xx相比去年有少量增长；但xx销售不够理想（计划是在1500万左右），xx（dn1000以上）销售量很少，xx有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“xx”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xx客户的xx，xx客户的xx等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。

上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。

这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：

发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们xx公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在xx乃至汽车行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。

公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！

完整的过程控制分以下四个方面：

1）工作报告

相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2）例会

定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3）定期检查

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4）公平激励

建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。

虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**汽车销售实习报告模板如何写四**

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。

甲方虽然已向乙方交车，但在甲方按照本合同第5条提供相关服务如上牌、代办保险时造成车辆损坏的，甲方应当及时免费修理，乙方有权要求甲方适当降低车价或赔偿损失。

车辆的主要部件和系统如发动机、电路系统、油路系统、制动系统、方向系统出现故障而1年内经2次修理后仍不能修复的，且甲方隐瞒车辆真实状况的，甲方应承担相应的法律责任。情形严重的，乙方可以解除本合同。

甲方提供的汽车由于各种部件发生质量问题，造成车辆频繁维修，而影响到乙方正常使用的，乙方可以要求甲方赔偿损失;问题严重导致车辆无法正常行驶的，且甲方隐瞒车辆真实状况的，乙方可以要求解除合同。

八、争议解决：因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，由双方当事人协商解决;协商不成，任何一方均可以采取以下方式解决：

1、向甲方所在地法院提起诉讼;

2、向乙方所在地法院提起诉讼;

3、向中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会提起仲裁。

4、向上海仲裁委员会申请仲裁。

九、合同文本：本合同一式肆份，双方各执贰份。

十、合同效力：

本合同经甲、乙双方签或盖章后即生法律效力;但如果乙方购买车辆按揭贷款的，双方约定选择下列第种方法实施：

(1)银行同意对乙方按揭贷款的，则本合同生效;否则，本合同不生效。

(2)不管银行是否同意按揭贷款，本合同均为有效;改由乙方向甲方支付全部车款，但甲方同意给予一定的宽限期，乙方向甲方分期支付，支付方式和时限为：

十一、其他约定事项和条款

本合同附件或补充协议、补充条款与本合同具有同等法律效力。

甲方(签或盖章)：乙方(签或盖章)：

代理人(签或盖章)：代理人(签或盖章)：

电话：电话：

年月日

汽车销售合同范本汽车销售合同（2）

签订销售合同是营销员在营销活动中常见的一项法律活动。一份销售合同签订得好坏，不仅关系到营销员的个人经济利益同时牵连到企业的经济效益。所以，合同的签订一定要慎之又慎。

汽车销售合同范本

甲方：\_\_\_\_\_汽车销售有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就乙方向甲方购买汽车并办理按揭或乙方通过其他汽车销售商购买汽车后委托甲方办理汽车按揭相关手续等有关事宜，经友好协商，签订本合同。

一、汽车型号及金额

汽车品牌\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

型号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

发动机号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车架号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、购车方式

1、乙方向甲方购买车辆;

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买车辆，委托甲方办理汽车按揭手续。

三、交车时间、地点及方式

1、乙方向甲方购买的车辆，交车时间、地点以乙方提车确认单为准。

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买的车辆，交车时间、地点以汽车经销商及乙方签名盖章的提车确认单为准。

四、付款方式及期限：

乙方按下列\_\_\_\_\_\_\_种方式及期限付款

1、一次性付款

乙方于本合同生效之当日一次性付清全部车款\_\_\_\_\_\_\_元。

2、分期付款

乙方于本合同生效之当日首付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，其余车款乙方委托甲方向中国农业银行杭州市延安路支行申请汽车消费贷款，年限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，按揭\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，金额(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、权利与义务

1、汽车销售商向乙方出售的汽车，质量须符合国家颁布的汽车质量标准。

2、汽车销售商向乙方出售的汽车，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》上备案的产品或经交通管理部门认可的汽车。

3、汽车销售商向乙方出售汽车时须真实准确介绍所售车辆的基本情况。

4、乙方通过其它汽车销售商购买的车辆，乙方负有审查所购车辆证件，发票、手续是否齐全、真实，若因此而产生的风险及责任与甲方无关。

5、乙方应对所购车辆的功能及外观进行认真检查、确认。

6、如乙方所购车辆发生质量问题，甲方协助乙方或协助汽车销售商与生产厂家的维修站联系、解决。

六、有关汽车按揭的约定

乙方委托甲方办理汽车按揭手续的，乙方应切实履行如下义务：

1、乙方自提车之日起至银行贷款发生之日止，须配合甲方及银行的资信调查工作，不得以任何理由推脱。

2、乙方提车后，须及时上牌，并把车辆登记证及购车发票原件交与甲方。

3、按揭期内，乙方未经银行同意，不得将抵押车辆私自转让给他人;如私自转让乙方承担由此引发的全部法律责任。

4、乙方在按揭期内，须严格履行还款义务，不得以经营状况不良或交通事故等原因而影响还款义务的履行。

5、乙方不得以所购车辆发生质量问题为由，影响还款义务的履行。

6、乙方签订的本合同及银行贷款合同后，应严格履行，不得私自更改抵押权人，若由此而生的抵押问题，乙方承担全部责任。

7、甲方为乙方办理按揭贷款手续的费用(含保证金、续保定金、担保手续费、工本费等)，由乙方承担。乙方贷款期内必须履行保险义务，乙方的续保定金在贷款期最后一年充抵保金，相关手续由甲方负责办理。若乙方不履行保险义务，由此产生的法律后果乙方承担。

8、乙方若变更住址及联系电话，必须在变更后三日内通知甲方及贷款银行，否则应承担由此而产生的法律责任。

七、违约责任

1、本合同生效后，一方不履行合同的，应依法承担违约责任;造成另一方损失的还应赔偿对方的损失。

2、乙方不履行按揭付款义务的，除按按揭贷款合同承担法律责任外，还应赔偿甲方由此而造成的损失(包括利息、罚息、调查费、律师代理费等)。

八、合同争议解决的方式

本合同履行过程中若有争议，双方应友好协商解决，若协商不成，任何一方均可向甲方所在地人民法院诉讼解决。

九、本合同所指的汽车销售商，系指乙方所购汽车的开票单位。

十、本合同一式叁份，签盖章之日起生效。甲、乙双方各执一份，借款银行备案一份。

甲方：汽车销售有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

汽车销售合同范本汽车销售合同（3）

汽车销售合同注意事项

鉴于购车是一种民事法律行为，涉及标的额较大、专业性较强、法律规范较多，为更好地维护双方当事人的权益，双方签订合同时应当慎重，力求签订得具体、全面、严密。

1、购车人在购车前最好要先看到业务员的授权书或介绍信，以明确业务员的真实身份，而不仅仅是看名片。购车人在购车合同前最好是先去销售商单位实地查看一下销售商的规模、实力、检查一下其营业执照的原件，以确认销售商的身份和资信状况。

2、如果销售方是公司，购车人应要求销售方提供营业执照复印件及有关的资质证明文件;如果销售方是个人，则应该要求其提供个人身份证复印件、行驶证或车辆登记证。

3、购车人在签署购车合同时需要确定销售方的盖章名称与购车合同、发票上的名称三者必须保持一致，如果出现不一致，将导致责任主体不清，对购车人而言会不利。

4、汽车的发动机、音响、空调以及行使时的噪音声响等等质量问题很难在合同中明确约定，购车人只能在交接车时找比较懂车的内行人士或老驾驶员试开一下，如果发现问题在交接单上注明或当场拒收，免去日后取证上的麻烦。

5、对于进口车辆，购车人需要写明，不要只简单的写是进口原装，最好要明确制造地，因为现在跨国汽车公司都已实现全球采购制造，在泰国、马来西亚制造的与在日本、美国本土的质量、价格都会有很大的差异。

汽车销售合同范本一

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着利益共享，风险共担的原则，经友好协商就乙方试销\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品达成如下协议。

一、试销地区及期限：

甲方同意乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品进行试销推广，试销期限为本协议签定之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月。

二、试销价格：

试销期内甲方以\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套的价格供货给乙方，此价格不含安装费及税率，如需开普通税票另加\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的税金。

三、试销的基础条件：

(1)乙方注重产品质量，认同甲方产品卖点及经营理念;

(2)乙方提供不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_面积的货柜用于甲方产品的集中展示;

(3)乙方组织不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_人的专职人员(含营业员，业务员，技术员)负责甲方产品的推广工作，首批进货不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。

四、甲方的义务：

(1)试销期间甲方向乙方免费提供产品知识，安装技术的培训支持;

(2)免费向乙方提供必要的产品宣传资料，宣传喷画;

(3)根据乙方的进货量，合理安排产品颜色。

五、甲方的权利：

(1)要求乙方按甲方的规定集中展示产品;

(2)规定乙方所售甲方产品的市场最低限价权;

(3)要求乙方按甲方规定的最低进货量订购产品。

六、乙方的义务：

(1)按甲方规定的最低进货量订购产品;

(2)自本协议签定之日起按协议的价格支付货款;

(3)按甲方的规定面积集中展示甲方产品;

(4)不在甲方产品集中展示区展示与甲方产品相类似的非甲方产品及宣传物品;

(5)指定专职人员负责甲方产品的推广;

(6)配合甲方开展各项促销活动。

七、乙方的权利：

(1)试销期后优先获得甲方代理权;

(2)在不违反最低销售价的前提下自主定价;

(3)获得甲方对其业务员，施工技术员的各项培训;

(4)试销期后如乙方经过积极推广后产品仍出现严重滞销情况，且经甲方调查属实，在乙方没违反甲方所定价格政策及货物完好的情况下，乙方可向甲方申请退货，甲方收到产品后两个月内将货款返还乙方。

八、本协议附件：

(1)产品质量检验报告;

(2)产品专利报告;

(3)支持用品表;

(4)代理申请书;

(5)代理商价格体系。

九、本协议未尽事宜由双方协商解决，本协议一式两份，甲乙双方各持一份，自双方签盖章后生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表(签)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表(签)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

汽车销售合同范本二

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：真皮;其他。

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。

甲方虽然已向乙方交车，但在甲方按照本合同第5条提供相关服务如上牌、代办保险时造成车辆损坏的，甲方应当及时免费修理，乙方有权要求甲方适当降低车价或赔偿损失。

车辆的主要部件和系统如发动机、电路系统、油路系统、制动系统、方向系统出现故障而1年内经2次修理后仍不能修复的，且甲方隐瞒车辆真实状况的，甲方应承担相应的法律责任。情形严重的，乙方可以解除本合同。

甲方提供的汽车由于各种部件发生质量问题，造成车辆频繁维修，而影响到乙方正常使用的，乙方可以要求甲方赔偿损失;问题严重导致车辆无法正常行驶的，且甲方隐瞒车辆真实状况的，乙方可以要求解除合同。

八、争议解决：因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，由双方当事人协商解决;协商不成，任何一方均可以采取以下方式解决：

1向甲方所在地法院提起诉讼;

2、向乙方所在地法院提起诉讼;

3、向中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会提起仲裁。

4、向上海仲裁委员会申请仲裁。

九、合同文本：本合同一式肆份，双方各执贰份。

十、合同效力：

本合同经甲、乙双方签或盖章后即生法律效力;但如果乙方购买车辆按揭贷款的，双方约定选择下列第种方法实施：

(1)银行同意对乙方按揭贷款的，则本合同生效;否则，本合同不生效。

(2)不管银行是否同意按揭贷款，本合同均为有效;改由乙方向甲方支付全部车款，但甲方同意给予一定的宽限期，乙方向甲方分期支付，支付方式和时限为：

十一、其他约定事项和条款

本合同附件或补充协议、补充条款与本合同具有同等法律效力。

甲方(签或盖章)：乙方(签或盖章)：

代理人(签或盖章)：代理人(签或盖章)：

电话：电话：

签订日期：年月日

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！