# 2024年汽车销售业务员工作计划范本(8篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-27

*20\_年汽车销售业务员工作计划范本一宝马汽车凭借国内外品牌知名度和美誉度，经多年以来销售量得到大幅度的增长，已是有口皆碑;同时在适当时机提供更高品质服务满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的享受生活，为市场提供的、最有影响力的服务，成了宝...*

**20\_年汽车销售业务员工作计划范本一**

宝马汽车凭借国内外品牌知名度和美誉度，经多年以来销售量得到大幅度的增长，已是有口皆碑;同时在适当时机提供更高品质服务满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的享受生活，为市场提供的、最有影响力的服务，成了宝马汽车的理想与抱负。宝马汽车借助公益活动走进社区、广场，与目标客户群零距离的接触与互动，将受到各界的关注，提升更高的品牌地位，让品牌深入民心，进一步得到消费者的肯定，最终成为宝马汽车最忠诚的客户。

二、活动目的

1、与目标消费者追求尊贵、地位、身份、品牌、时尚、安全性、高品位的特性完美结合，满足消费者的心理需求。

2、借夏日人们向往的轻松心理，推出个性、时尚、轻松、公益的活动形式，让消费者体验夏日的轻松心情。

3、通过品牌与公益结合，提高媒体炒作，促进销售力。

4、通过系列活动拉近消费者与宝马的距离，提高公司的品牌形象。

三、活动重点

1、针对客户：追求时尚、尊贵的消费需求，体验生活真谛，突出个性品位。

2、针对媒介：通过公益性活动将吸引众多媒体关注，成为他们宣传的焦点，促进消费者的购买行为，创造品牌氛围和产品价值。

3、针对企业：了解消费心理，树立信心，力创佳绩，提升品牌形象。

4、针对行业：不可低估，拭目以待，认清品牌定位和产品的功能价值。

四、效果评估

1、在这一系列的活动过后，将会给宝马汽车销售带来质的飞跃。市场将对宝马汽车有了更高层次明确的认识和印象!

2、势必会成为社会和媒体关注的焦点.对树立宝马汽车品牌形象和传播品牌形象起到巨大的作用!

五、活动时间及地点安排(待定)

六、活动内容

1、“关爱儿童成就未来”，由宝马汽车与大型社区携手举办的互动活动，吸引了社区众多小朋友热情地参与，小朋友在老师同家长的帮助下，绘画了属于他们心中的最喜爱的宝马汽车——“我心中喜爱的宝马儿童绘画巡展”。充分发挥了孩子们的想象力以及热爱汽车的激情。

2、“品位生活共鉴非凡”

“宝马品质生活尊贵夜”，与业主们一起共鉴非凡，品鉴生活，共同分享品质生活带来成功与喜悦。香车美酒，拉丁表演，各类展品融合在一起，带来了一个美好的盛会。分享非凡时刻，传递品质生活，与广大业主一起共同分享宝马品质生活带来成功与喜悦。

3、“试乘试驾实现梦想”——宝马完美驾乘分享活动，为期一天的从化道路深度试驾及寻宝体验，让客户在体验车辆性能的同时,加入更多的轻松元素。期间城市道路、快速路、高速路段、乡镇道路的各类道路体验，更是让各位充分体会到了宝马的车辆驾驶乐趣。此次驾乘的目的地是宝趣玫瑰园，玫瑰园的清香也给此次旅途增加了几分温馨浪漫的乐趣。

4、“精彩电影与您共赏”播放了各类影院大片，受到社区各业主的喜好及欢迎，开放式的电影带给大家很温馨的感觉，虽然没有电影院的那种震撼，但更多的带来的是回忆及一家人在一起观看的乐趣。

5、汽车安全公益讲座

主持人和嘉宾将专业的汽车知识化解为容易让人接受和理解的真实案例传递给业主，纠正驾乘者日常生活中常犯的错误。与业主有一个面对面的接触机会，把安全汽车生活的理念带给业主，就是倡导业主在享受汽车带来乐趣的同时，更能过上安全的汽车生活。此次活动结合了趣味安全游戏，直观现场演示，把枯燥的安全知识生动地传达给了活动中的每一个人。

6、汽车日常保养讲座

7、网上车市、供车、改装等咨询活动

8、现场征集意见和建议

9、汽车模特、美女表演

10、汽车音响、汽车改装(酷车)展示

活动中，众多客户体验到了宝马品牌一贯的“突破科技，追求卓越”之精髓，同时也为社区带去了丰富多彩的文化生活，秉承着宝马的尊贵性，带给更多客户尊贵的享受。

七、现场服务

服务一：当天到展台前登记的业主，每人奖励500元代金券，购车时可抵现金使用。

服务二：当天服务站技术专家对社区车主进行免费检测、免费检查胎压、免费添加机油、免费添加玻璃水、免费添加防冻液等数项免费服务。并且当场办理6折维修会员卡。

八、整合资源

将与婚纱影楼、家私、地产等行业共享客户资源，进行大型的联展活动，把不同行业的资源充分利用起来，达到多赢的局面。

九、联合营销

同时邀请汽车影音导航厂家、汽车内饰用品厂家、汽车外饰用品厂家、自驾游备厂家等借助平台进行品牌宣传、互动与销售。

**20\_年汽车销售业务员工作计划范本二**

尊敬的领导：

您好！

真诚地感谢您在繁忙的工作中浏览这份求职信。这里有一颗热情而赤诚的心渴望得到您的了解、支持与帮助。我对贵公司的汽车销售顾问一职很感爱好。在此，请答应我向您毛遂自荐。

我叫xx，来自xx，xx年x月毕业于xx中学。xx年开始从事文员工作，xx年也做过电子跟单员，xx年也做过化妆品营业员。从中我感觉销售行业可以挑战自己，加强自我的独立性，明白一份工作要有责任心和敬业精神。

本人非常热爱销售行业，在最近有去了解汽车的一些配置与性能。

今天我带着一颗真诚善良的心、饱满的工作热情、勤奋务实的工作作风、高效快速的工作效率回报贵公司。以我自己的知识和经验相信能够胜任这份工作。希望贵公司能够给予回复！

最后，衷心祝愿贵单位事业发达、蒸蒸日上！

此致

敬礼！

求职人：

20xx年xx月xx日

**20\_年汽车销售业务员工作计划范本三**

甲方(卖方)：

乙方(买方)：

身份证号：

常住地址：

联系电话：

甲、 乙双方根据《中华人民共和国民法典》及有关法律、法规的规定签订本合同。

一、 订购车辆状况：

品牌车型车架号颜色数量单车售价金额

合计(人民币)：

二、 支付方式：

1、一次性付款。付款情况：

2、分期付款：签订合同定金 元，余款提车前付清。 付余款情况：

3、按揭贷款：乙方签合同时首付款 元，贷款金额 元，银行或金融公司贷款到甲方帐上视为乙方付清全款。如银行或金融公司不同意对乙方贷款的，改由乙方向甲方现金支付全部车款。

三、 车辆交付：

1、 交付时间：

2、 交付地点：

3、 由于乙方联系方式变更并未能及时通知甲方，导致甲方无法联系到乙方，甲方在合同约定交车时间截止一周后可以不为乙方保留合同车辆，并有权不退还已收定金。

4、 车辆交付完成时，甲、乙双方应共同在交接单上签字，乙方所购车辆的所有权及风险从甲方转移至乙方。

四、 甲方同意向乙方赠送以下装饰品：

五、 经乙方书面委托，甲方可向乙方提供以下增值服务。乙方打勾选定如下服务项目，同应按甲方和保险公司、银行或金融公司、车辆登记机关的要求提供所需的文件和证明，并承担相关费，自行准备费用。

1、代理乙方向保险公司购买汽车保险 元;

2、代理乙方向银行或金融公司办理汽车贷款;

3、代理乙方为所购汽车上牌 元。

六、

1、车辆质量验收：车辆质量标准按生产厂家标准执行。甲方向乙方出售的汽车，应在交车前做好检测工作。

2、甲方在交付车辆时必须向乙方提供以下文件或工具：(1)汽车销售发票;(2)车辆合格证(3)保修卡或保修手册;(4)随车工具及附件等。

3、乙方在提车时应认真检查甲方所提供车辆证件、手续是否齐全。并对该车的外观、使用性能进行检查、确认。

4、甲方应按照随车资料办理合同车辆的保养和维修。

七、违约责任：任何一方违反本合同，包括但不限于甲方不按本合同约定交付车辆，或交付车辆质量不符合本合同约定的;乙方不按本合同约定支付价款，或擅自解除合同的;均须承担违约责任。守约方有要求无偿修理、支付违约金、继续履行本合同、解除本合同等权利。

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，任何一方均可以向甲方所在地人民法院提起诉讼。

九、本合同经甲、乙双方签字盖章后即生法律效力;本合同一式二份，甲乙双方各持一份。

未尽事宜，双方签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

甲方(盖章)：

乙方(签字或盖章)：

销售经理：

销售顾问：

年 月 日

年 月 日

**20\_年汽车销售业务员工作计划范本四**

更快的适应社会，积累必须的社会生活、工作经验，为将来走上社会工作岗位打下良好的基础。增强自身的各项综合素质素质，了解自身的缺点和不足，学习更多的实战工作技巧，学会与顾客接触、交流。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。认识供求平衡、竞争等宏观经济现象。

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。透过实习，能够使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的潜力。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。近年来由于经济的快速发展，汽车贸易企业在xx犹如雨后春笋迅速的发展。构成了必须的销售市场。汽车贸易的形式一般是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的状况下，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。

在实习期间

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“汽车市场”的含义

汽车销售流程：

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带给什么帮忙。语气尽量热情诚恳。该环节主要由电话访问、商品介绍和客户接待等方面组成。其中尤其重要的是，当顾客进入大厅后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映4s店形象的环节。

因此，我们公司个性重视对接待人员的服务礼仪和专业性知识的的培训。在接待人员办公室的墙壁上还写着营销服务十点：行动快一点；微笑露一点；效率高一点；脑筋活一点；做事多一点；理由少一点；嘴巴甜一点；度量大一点；动作轻一点；脾气小一点。这样通俗而又贴切的要求体现了该店在经营管理上既严格又富有人情味的特点，足见该公司在管理上的独到之处，也体现了“对员工严格要求就是对顾客负责”的基本服务理念。

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。销售人员的询问务必耐心并友好，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状况，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。

要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员务必向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮忙客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

4.试乘试驾：

在试车过程中，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。这是客户获得有关车的第一手材料的最好机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

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。为了避免在协商阶段引起客户的质疑，对销售人员来说，重要的是要使客户掌握一些必要的信息，此外，销售人员务必在整个过程中占主导地位。如果销售人员已明确客户在价格和其他条件上的需求，然后再提出销售议案，站在客户的角度上来思考问题，会使客户觉得是在和一位诚实而值得信赖的朋友打交道，那么就极大的提高的成交的机会

6.签约成交：

在成交阶段不应有任何催促的倾向，重要的是要让客户有更充分的时间思考和做出决定，同时加强客户的信心，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简单的签约气氛。销售人员应对客户的购买信号有较强的敏感度。一个双方均感到满意的协议将为交车铺平道路。

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，车身要持续干净。交车步骤是客户感到兴奋的时刻，如果客户有愉快的交车体验，那么就为建立长期稳定的客户关系奠定了用心的基础。在这一步骤中，按约定的日期和时间交付洁净、无缺陷的车是我们的宗旨和目标，也能加强客户对经销商的信任感。此时需要注意的事，交车时间有限，销售人员应抓紧时间回答客户询问的任何问题。

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。最重要的是认识到，对于一位购买了新车的客户来说，第一次维修服务是他初次亲身体验经销商的服务。跟踪步骤的要点是，在客户购买新车与第一次维修服务之间继续促进双方的关系，以保证客户会回到经销商处进行第一次维修保养。新车出售后对客户的跟踪服务是联系客户与服务部门的桥梁，是服务部门的主要职责。

虽然我所学的专业是国际经济与贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，但是这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，理论就应与实践相结合。要想把工作做好，就务必了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了的挑战，前天才刚学到的知识可能在这天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不必须是去做有关我们这一专业的工作。

然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的潜力！

虽然实习期只有几个月，但是我在xx4s店的这几个月感触颇深，受益良多，让我学到了一些书本中学不到的东西。工作中不停地仔细认真的看、听，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。短短的几个月，感受甚多，使自己更近一步了解了这个社会，更近一步了解了自己。

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，之后就上了岗，于是我就开始了以后的工作。早上七点半到晚上七点多下班，将近十二小时的漫长工作时间，由于在学校优越宽松的条件中构成了自己养尊处优的习惯，在刚去上班的一星期几乎是天天很累总觉得不能坚持了，但是想到老师教育我们的要有毅力有耐心，我认认真真的工作，仔仔细细学习，理解住了时间对我的考验。

店里的那些同事领导每个人都个性友好，我作为新职员放低姿态认真学习，得到了领导同事的认可与赞扬。在开始工作时我的主要任务就是学习，跟着内部培训师学习公司制度，学习了解公司产品，学习基本的专业用语；跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通。他们经常对我说：要想卖好车，就务必先学会沟通。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，不明白何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不明白我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不明白眼前的光明在那里，而此刻的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不明白从那里入手，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。

没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们说说话聊聊天，认真听他们的观点看法与经验，看他们如何与顾客交流。自己想象如果我与顾客交流就应怎样与顾客交流呢，我看在眼里，记在心里。

在我看来，中国的汽车行业还有长足的发展态势，汽车销售还有广阔发展的空间。在过去的计划经济体制下，我国汽车流通渠道较为单一，一般都由国有单位控制、经销，品牌意识极为淡漠。

随着市场经济的快速发展，传统的营销模式已经不能适应市场的需求。目前，汽车消费已由公款购车转为私人购车，为适应市场的需求以及汽车工业的高速发展，汽车的营销方式也随之变化，集贸式、超市、百货商场、连锁店、专卖店应运而生，4s店也是汽车市场激烈竞争下的产物。中国汽车市场逐渐成熟，用户的消费心理也逐渐成熟，用户需求多样化，对产品、服务的要求越来越高，越来越严格，原有的代理销售体制已不能适应市场与用户的需求。4s店的出现，恰好能满足用户的各种需求，它能够带给装备精良、整洁干净的维修区，现代化的设备和服务管理，高度职业化的氛围，保养良好的服务设施，充足的零配件供应，迅速及时的跟踪服务体系。透过4s店的服务，能够使用户对品牌产生信赖感，从而扩大汽车的销售量。4s专卖店正以其独特的经营方式扩大其在汽车销售市场的所占分额。4s店的经营模式使客户从购车到用车的全过程都能得到良好的服务，真正实现了以消费者为本的经营理念，体现了汽车品牌的文化氛围，也树立了专卖店的形象。

另一方面，在整个销售服务的过程中，我们发现了该销售模式所存在的不足之处。首先，对于4s的四大要素而言，重要的无疑是售后服务这一点，完善的服务体系能给客户带来信任感和安全感，同时也加强了专卖店和客户的联系，这对于专卖店来说是至关重要的。虽然从目前来看，4s店最大的功能是卖车，但从长远来看，其更大的功能则就应是售后服务。在整个汽车获利过程中，整车销售、配件、维修的比例结构为2：1：4。维修服务获利是汽车获利的主要部分，这对专卖店的重要性也是显而易见的。国外发达国家之所以以五十公里为半径设置专卖店，主要是为了充分做好售后服务。

而目前国内正好反过来，单单看重了卖车，服务却相对落后。这对于火暴的国内汽车销售市场来说，总有一天维修和保养的业务会多于卖车的业务，没有区域规划的4s店同样会面临窘境。以北京市为例，由于城市规划，4s店因为修理部门会产生污染、噪音，不可能在市区发展，越来越多的4s店不得不建在城市边缘，给汽车的维修和保养带来了极大的不便，这种矛盾目前已经暴露在经销商面前。有专家预测，销售服务今后就应向社区发展，构成连锁的售后服务体系，快修店将会成为今后的发展趋势。

目前，有些汽车厂商已经充分思考到了该发展趋势，推出了“限区域独家特许连锁经营模式”，其核心资料也是兴建大型的4s专营店，但是和别的品牌有所不同的是，未来的4s店在计划中还将建设若干附属店，他们之间被称为“旗舰店”和“社区店”的关系。还有的汽车厂商表示，作为消费者，并非所有时候都要去4s店，比如换个玻璃、补个胎什么的，而并非必须要到4s店不可。消费者需要更便捷、优质和廉价的服务，而此刻很多4s店不仅仅路程远而且收费较高。计划要在一个城市必须的区域内发展一家经销商，首先要兴建一个具有4s功能的“旗舰店”，与次同时，在这一区域的其他地方，由旗舰店投资兴建若干具有汽车展销和快修功能的社区店。而当社区店周围的消费潜力到达必须需求时也可升格为旗舰店。社区店主要是本着“贴近购买力，贴近保有量”的原则，只要有需要就能够兴建，象汽车交易市场、汽车大道、大型住宅区都可能是社区店扎根的地方。

在xx4s店实习的几个月时间里，我有很多觉得值得总结和高兴的。我认识到许多看似简单的工作蕴藏着超多的知识是值得思考的，我们不就应眼高手低，而这恰恰是我们此刻大学生的通病。工作的时候要多思考，不但要问别人怎样做，而且要问问自己为什么会是这样做为什么要这样做呢为什么这么做就是好的而其他的方法不可行反正必须要钻研，这样才会有进步，才能快速的进步。

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又获得了充足的为人处事的社会经验。并且明白自己学要在哪些地方补充，明白自己以后的路该向哪里走。实习中同事、销售经理和内训师对我的帮忙很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮忙表示感谢！

**20\_年汽车销售业务员工作计划范本五**

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

保证人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称丙方）

上列当事人就汽车买卖事宜订立合约如下：

第一条、甲方就其约定，将其所有的轿车售予乙方，乙方买受。

第二条、汽车的买卖总金额为人民币\_\_\_\_\_\_元整。乙方依照下列方式支付款项予甲方。

（1）本日（订约日）先交付定金\_\_\_\_\_\_元。

（2）余款\_\_\_\_\_\_元（中期款）于申请过户的同时支付。

第三条、甲方对乙方负责办理如下的过户与交付手续：

支票于过户的同一日支付。

第四条、办理过户手续所需费用由乙方负担。

第五条、乙方若无法履行任何一期的分期付款，则必须将余款一次付清。

第六条、甲方须保证汽车并无瑕疵。有关瑕疵的保证，则只限于交付日后三个月以内，往后即不负一切责任。

第七条、汽车交付之前，若因不可抗力之事由，致使轿车丢失或毁损，其责任由甲方负担。

第八条、丙方须对甲方保证，乙方确实履行本契约按期支付价金，并负连带赔偿责任。

本契约一式三份，甲、乙、丙方各执一份为凭。

卖方（甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方（乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

见证人（丙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**20\_年汽车销售业务员工作计划范本六**

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，签字盖章之日起生效。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

**20\_年汽车销售业务员工作计划范本七**

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。

**20\_年汽车销售业务员工作计划范本八**

售车方（甲方）：\_\_\_\_\_ 身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_户籍所在地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

购车方（乙方）：\_\_\_\_\_ 身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_户籍所在地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方将自己所有的一辆\_\_\_\_\_ 色\_\_\_\_\_牌汽车（车牌号：\_\_\_\_\_ ，发动机号：\_\_\_\_\_ ，车架号：\_\_\_\_\_ ，行驶证登记人：\_\_\_\_\_ ）于20\_\_\_年\_\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_日转让给乙方，双方达成交易金额为人民币\_\_\_\_万\_\_千\_\_百元整（￥\_\_\_\_\_\_\_\_），经双方协商，达成以下一致协议：

(一) 自协议签订，甲方向乙方转让车辆、乙方向甲方支付购车款起，该车所有权归乙方，乙方有使用、出售、转让及报废等权利。

(二) 该汽车自本协议注明的转让日期（时间）以后，所出现的一切问题（损坏、维护修理或被盗）与售车方（甲方）无关。

(三) 该汽车自本协议注明的转让日期日期（时间）以后，购车方（乙方）使用时如发生交通意外而产生的人身伤害及财产损失或其他法律纠纷与售车方（甲方）无关；

(四) 该汽车自本协议注明的转让日期（时间）以后，购车方（乙方）使用时如发生交通意外造成人身伤害及财产损失或其他法律纠纷与售车方（甲方）无关；

(五) 该汽车在本协议注明的转让日期（时间）之前，售车方（甲方）使用时如发生交通意外造成人身伤害及财产损失或其他法律纠纷与购车方（乙方）无关；

(六) 售车方（甲方）向购车方（乙方）提供该车辆的一切真实、有效、合法的手续、票据和证件。

(七) 该车以后办理年审、保险等事宜由乙方承担。

(八) 该协议书一式两份，甲乙双方各执一份，协议签订时间20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日，时

间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_：\_\_\_\_\_：\_\_\_\_\_，双方签字后即时生效，双方均不得违背以上各条款。

(九) 附双方身份证复印件各一份。

售车方（甲方）签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 购车方（乙方）签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订日期：20\_\_\_年\_\_月\_\_\_日 签订日期：20\_\_\_年\_\_月\_\_\_日

售车方（甲方）：\_\_\_\_\_ 身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

购车方（乙方）：\_\_\_\_\_ 身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方将自己所有的一辆\_\_\_\_\_色\_\_\_\_\_牌汽车（车牌号：\_\_\_\_\_ ，发动机号：\_\_\_\_\_ ，车架号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，行驶证登记人：\_\_\_\_\_ ）于\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日转让给乙方，乙方一次性支付甲方人民币\_\_\_\_\_元整（￥\_\_\_\_\_ .00），经双方协商，达成以下一致协议：

一、自协议签订，甲方向乙方转让车辆、乙方向甲方支付购车款起，该车所有权归乙方，乙方有使用、出售、转让及报废等权利。

二、该汽车自本协议注明的转让时间以后，所出现的一切问题与甲方无关。

三、该汽车自本协议注明的转让日期时间以后，乙方使用时如发生交通意外而产生的本人及他人人身伤害、财产损失或其他法律纠纷与甲方无关；

四、该汽车在本协议注明的转让时间之前，甲方使用时如发生交通意外造成他人人身伤害及财产损失或其他法律纠纷与乙方无关；

五、甲方向乙方提供该车辆的一切真实、有效、合法的手续、票据和证件，并对车辆来历及所有手续、票据和证件的真实性和合法性负责。事后如调查发现甲方提供的该车辆的手续、票据和证件系虚假、伪造证件，或车辆来历不明，乙方有权退回车辆给甲方并要求甲方退回购车款，同时因伪造证件而给乙方造成的所有损失及产生相关的法律责任均由甲方承担。

六、该车以后办理年审、保险等事宜由乙方承担。

七、该协议书一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字后即时生效，双方均不得违背以上各条款。

甲方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，本着平等、互利的原则，经买卖双方充分协商，特订立本合同，以便双方共同遵守。

l、品种：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

2、数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

(必须明确规定标的物的计量单位和计量方法。)

1、等级和质量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

(国家有关部门有明确规定的，按规定标准确定的等级和质量;国家有关部门无明文规定的，由双方当事人协商确定。)

2、检疫办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

(国家或地方主管部门有卫生检疫规定的，按国家或地方主管部门规定进行检疫;国家或地方主管部门无检疫规定的，由双方当事人协商检疫办法。)

1、价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

2、货款结算方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

3、奖励办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ，地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ，方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

1、买方未按合同收购或在合同履行期内退货的，应按未收或退货部分货款总值的\_\_\_\_%(由买卖双方约定)，向卖方偿付违约金。

2、 买方如需提前交货，并取得卖方同意变更合同的，买方应给卖方提前交货货款总值的\_\_\_\_\_\_%的补偿，买方因特殊原因逾期收购的，除比照中国人民银行有关 延期付款的规定，按逾期收购部分货款总值\_\_\_\_\_\_%(由买卖双方约定)向卖方偿付违约金外，还应承担卖方在此期间所支付的保管费或饲养费，并承担因此 而造成的其他实际损失。

3、卖方交售的\_\_\_\_\_\_\_\_品种、标准与合同规定不符时，买方可以拒收。

l、 卖方逾期交货，如买方仍然需要，卖方应如数交货，并应向买方偿付货物总值的\_\_\_\_\_\_\_%(由买卖双方约定)的违约金;如买方不需要，卖方应按未交货款 总值的\_\_\_\_\_\_\_%(由买卖双方约定)偿付违约金。交货少于合同规定的，如买方仍然需要，卖方应如数补齐，并应向买方偿付少交部分货物总值 \_\_\_\_\_\_%(由买卖双方约定)的违约金;如买方不需要，卖方应按逾期应交部分货款总值\_\_\_\_\_\_\_%(由买卖双方约定)偿付违约金。

2、卖方交货时间比合同规定提前，买方有权拒收。如买方同意接收，不按违约处理。

3、卖方交售的水产品的品种、标准与合同规定不符时，买方可以拒收。

合同履行期内，如发生自然灾害或其他不可抗力的原因，致使当事人一方不能履行、不能完全履行或者不能适当履行合同的，应向对方当事人通报理由，并允许变更或解除合同。

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决。也可以申请当地工商行政管理部门调解;调解或协商不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

1、提交\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

2、依法向人民法院起诉。

第九条 其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

当事人一方要求变更或解除合同，应提前通知对方，并采用书面形式双方达成协议。街道要求变更或接触合同通知的一方，应在七天之内作出答复(当时人另有约定的，从其约定)，逾期不答复的，视为默认。

违约金、赔偿金应在有关部门确定责任后十天内(当事人有约定的，从其约定)赔付，否则按逾期付款处理。

本合同如有未尽事宜，须经买卖双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

本合同正本一式二份，买卖双方各执一份;合同副本\_\_\_\_份，交卖方所在地工商行政管理分局留存一份。

卖方名称(章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 买方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代理人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代理人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_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！