

二手车销售的工作实习周记 5 篇

二手车销售的实习周记 1

大学四年的学生生活，即将结束。在以学习为中心的大学校园里，我们对社会的认识停留在日常的接触、网络、电视等传媒的宣传，而缺乏真切的认识和深刻的理解。四年的大学课堂，给我们以丰富的理论知识，但真正的运用这些知识到社会实践，从而使我们尽快的融入社会，或许才是即将走出校园的我们所迫切需要的。

一、实习说明

1、 实习时间：

__月__日至__月__日

2、 实习地点：_____

3、 实习性质：毕业实习

二、实习的目的与要求

销售实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质复合型人才。具体表现在三个方面：

1、 检验教学成果，培养动手能力。检验教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对实践工作提出一些有针对性的建议和设想。培养动手能力，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出差距，在今后的社会实践过程中，加强学习，弥补自身的不足。使自己的综合文化素质更适应社会的需要。

2、了解和熟悉销售工作的内容。对于销售工作，作为__#专业的学生是很陌生的，通过实习，让自己了解和熟悉这一工作的具体内容，掌握销售工作的职业技能。

3、预演和准备就业工作。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

三、实习单位简介

(以下简称_____坐落于____市经济开发区西环二路 33 号,是东风商用车公司市场销售总部指定的湖北区域一级经销商。公司下设行政综合部、财务部、销售部、分期部、售后服务部(站)、改装厂、修理厂等部门,全权代理东风商用车天龙、天锦全品系车型的销售。是荆门地区目前唯一一家授权 4S 专营店。在____实习的这段时间里,公司安排销售部的李经理作为我的师父,全程安排我的实习进度,为我答疑解惑。

四、实习过程

1、熟悉产品,掌握销售流程

进入公司,李经理首先为我讲解了……%¥的基本情况,包括部门分工、岗位职责、企业文化等基本情况,之后又为我介绍了公司所销售的产品性能、价格等信息,并给我介绍了销售过程中的商务礼仪和注意事项,最后重点给我讲解了东风商用车的销售流程。整个销售过程主要有 4 大流程,分别为售前咨询、试驾、签约成交、售后跟踪。

售前咨询:咨询的目的是为了收集客户需求的信息,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。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。

试乘试驾：俗话说百闻不如一见，在客户未最终确定购买意向之前，通过试驾，可以使客户获得对车辆的第一体验和感受。从而增加购买的意向和欲望。在这里要注意：车辆要清洁，且处于最佳的状态。试驾前我们先试乘，将基本的操作方法教给客户。特别在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受，让客户感觉到自己已经是这辆车的主人了，可以使客户产生一种归属感，有利于后面的洽谈成交。

签约成交：在客户最终确定了购买意向之后，销售人员要完成收款，交车的手续，并帮助客户办理发票，协助其办理车辆上户，购买车辆保险等具体事宜。由于公司有此相关的增值服务提供，我们尽量说服客户使用我们提供的服务，一方面简化了客户办理车辆牌照，上户等工作，同时也为公司带来了额外的服务收入。

售后服务跟踪：汽车销售之后，公司会有专门的部门，负责对车辆的售后服务做跟踪，提醒客户做车辆保养、跟换配件，以及车辆保险等服务。通过售后服务，及时帮助客户做维护保养，提高行车安全系数，另一方面，也为公司带来维修、更换零件所产生的销售收入。

2、 现场模拟演练

在完成了实习前的相关培训之后，李经理安排我和公司新近的员工做了几次模拟的销售演练。在模拟购买场景中，我们，增加我们对所学知识的掌握，弥补自身的不足。

在现场模拟演练的过程中，我和几个新同事分别扮演客户和销售人员的角色，除此此外，还要我们做产品的对比，做演讲汇报，例如了解东风商用车的主要竞争对手的车，配置价格之类，在与我们公司上的车做对比，分析优势和劣势，怎么样去做调整等。但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，车的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风的车型较多，有十几款车型，意味着就必须记得十几种不同的长宽高、车重、发

动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么容易的事情。

在掌握了一些基本的知识后，我抑制不住激动的心情，和其他同事一样，迫不及待的希望能够到销售一线，和客户做面对面的交流，渴望在实践中，检验我的实习成果。但是李经理和公司的其他前辈们总是告诫我们要注意基本功的修炼，注意知识的积累，磨刀不误砍柴工，只有掌握了丰富的基础知识，才能做好一个销售人员。

3、 销售实战

在实习的最后一段时间里，在李经理的安排下，我近距离接触过客户，和几个新同事一起接待客户，虽然对那些有关汽车配置的有关问题我回答的不够全面，还是同事帮助了我，但在回答客户问题的过程中使我受益匪浅。在与客户交流的销售实战过程中，给客户倒水、为客户分发资料、向客户索要联系电话、碰到自己不懂的问题应该怎么化解尴尬的场面等小事让我切身的感觉到，做好一个销售，真的很不容易，工作的成功源于这些细节，只有我们把这些细节工作做好了，我们才能做好我们的工作。

在实习的工作当中我总是会遇到许许多多的问题，例如在有一次客户问我每次车辆保养的内容和大致的费用时，我不是很了解，支支吾吾的说自己不清楚，当时真的很想找个地洞转进去。当时就感觉压力特别大，有一种逃避的心理，在经过公司的前辈们开导后，我懂得在哪里工作都会有压力，我们要勇敢的面对困难，不要被困难吓倒。在不断地解决问题中积累经验，使得我们日后的工作更加顺畅。

虽然在实习的过程中，我没有卖出一辆汽车，但对于整个销售的过程，我有了很直观的理解，对于工作，有了清楚的认识。这些理解和认识，不同于课堂，是****于我的实践，所以我对它的印象更加的深刻，也更加的具体。

五、 实习体会

此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢李经理和同事对我的帮助！通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时，我也很清晰的认识到自身的一些缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

六、实习总结

作为一名销售人员，在销售的过程中服务态度至关重要。作为一个服务行业，顾客就是上帝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。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

其次，产品和市场营销的专业知识是必不可少的。比如客户对你所推荐的车型提出异议并举例你公司暂没销售或不愿销售的车型时，你必须用有力的证据向客户证明你推荐的车是如何的优于其它车型，而这有力的证据，就是建立于你对汽车行业的熟悉。同时，当一个客户不时的向你提出些专业术语，比如，EDS GDI是什么意思呀？如果你不知道，你当然可 SAY SORRY但是，李经理告诉我，一个销售过程中，当销售人员三次以上对客户的问题表示无法当场回答或要寻求同事帮助才能回答时，这个销售的结果 80%会 OVER!虽然说我实习的公司看起来较小，但是短短的实习期感受颇深，让我学到了一些大学课堂中学不到的东西，

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。

七、结束语

虽然我所学的专业是__，销售汽车和我的专业没有什么关系，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。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。理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，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。而且随着经济飞速发展，每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，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

所以我们虽然我们是__#专业，但在以后毕业工作中我们不一定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，以提高自己的能力！在不久之后，我们就将离开我们的大学校园，对于我来讲，如果考研的结果不理想，我就将踏入社会。通过这段时间的实习，我认识到了自身的许多不足之处，在大学的校园里，我们的主要任务的是学习，社会经验比较缺乏，生活圈子比较简单，人与人的关系比较单纯，没有太多的利益冲突，这不同于社会中的人与人的关系。很感谢这次实习的经历，让我在踏入社会前，给我上了大学课堂里最生动的一课，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

二手车销售的实习周记 2

进入_____将近一个月了，在这段实习生活中，使我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使公司所培训的专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，_____是以_____业务为主要工作目标，在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头几天里，我主要是熟悉产品，学习所代理产品的相关知识，以及学习和各种客户沟通的技巧，由于我是首次接触_____销售这一行业，因此好多专业的知识都不了解，经过专业的学习，我学到了所代理的_____一系列专业知识，让我在和客户介绍产品时更加的和谐。在沟通技巧方面，我通过跟这老业务请教，以及每天晚上的自我总结，使我整理出一套适合自己的沟通技巧，我觉的通过学习，我的收获很大。在接下来的日子里，我主要就是开始转为实战演练，开始跑业务，跑业务关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。

因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是_____,这里，我也要向这位老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。

第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了几次以后，我基本上克服了第一次的毛病，结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了，虽然已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸，不过好在公司在市区已经相当有名气，客户都比较容易接受公司的产品，所以也

为我省去了不少麻烦。最后通过近一个月的实习，我所管辖的北区的客情也已基本建立完毕，为日后的继续合作打下坚实的基础。

在为期 1 个月的实习里，我体会到要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊！按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最基本条件。而我在_____工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

1. 强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼，采取相应对策。

2. 先推销你自己再推销产品

推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

3. 信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨，一提高客户的满意度，二增加客户认牌购买倾向，三丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。

在学校的象牙塔里待了十来年,一夜之间身份由学生变成了社会人,刚开始真的很难适应,所有的角色和职责都转变了,出来工作,不再有人告诉你,什么你应该做什么不该做,也没有老师在旁教你错误如何改正,一旦犯了,就要去承担,这就是社会人的责任.但与此同时,我觉得纵然有再多的无奈,也要学着去适应去克服。

在我的实习期当中,有开心也有难过的时候,有难忘的事情,也有碰到困难问题的时候,这一切我都一直努力地去克服,并尽自己最大的努力去做好!我相信,事在人为,有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了,我会更加努力用心的走下去。



二手车销售的实习周记 3

做为一名手机销售员,在店内主要做的是销售工作,虽然这份工作很普通,但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多,学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。下面我就浅显地谈谈我的感触吧!

一、实习时间

__月——__月

二、实习地点

__省__市__手机卖场

三、实习岗位

手机销售员

四、实习体会

1、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了一部手机。走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道歉了。阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

2、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

3、一定要以诚待人：我们店里除了出售手机之外，还附带销售一些 4 等。

那天__大学的四个女大学生来到我们店里面看 mp4，我刚进店不久，对 mp4 的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格式不用转换。你拿回家就放心的用吧！我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被看电影不用转换格式这个功能所打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个，一个 400 元，一个 500 元。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，一个说待机时间短，一个说格式还是需要转换。并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销 mp4 的过程中使用了不正当的方式，诱使她们买了 mp4。她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏是懂得用知识武装自己的大学生。很快店里面的争吵声达到了 70 分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的 mp4 换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。所以待人一定要真诚，一定要讲诚信。

4、做事情要有毅力有恒心：其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。

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/978110010054006035>