# 有关汽车销售工作总结和计划(精)(6篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-07-31

*有关汽车销售工作总结和计划(精)一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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、乙方代理销售甲方的系列汽车包括：...*

**有关汽车销售工作总结和计划(精)一**

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

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、乙方代理销售甲方的系列汽车包括：\_\_\_\_\_\_.

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。

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

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。

6、\_\_\_\_\_属于甲方所有的汽车产品\_\_\_\_\_。

第二条?订货及付款

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、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

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。

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。

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?\_\_\_\_\_、工业产权和保密

1、合同特指产品\_\_\_\_\_、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。

2、乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

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

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。

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。

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。

4、原则上禁止乙方擅自更改甲方\_\_\_\_\_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

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。

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。

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。

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）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**有关汽车销售工作总结和计划(精)二**

想做一名好的汽车销售顾问，必须要树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。在做销售过程中，最深的体会有以下几点：

1.“用头脑做销售、用真心做服务”

用头脑做销售，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去;而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。

而我们作为汽车销售行业汽车销售顾问，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好汽车销售顾问服务工作。

2.“信服力、可信度”

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

通过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好汽车销售顾问必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里!

3、“商品+服务”/价格=价值

通过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所提供服务的品质，因此，我们在汽车销售过程中，销售的是什么?是汽车销售本身，或是汽车销售服务本身?显而易见，我们销售必然是我们的汽车销售与销售服务本身，而客户购买的不仅仅是汽车，服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，现在的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。

在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的汽车销售市场里，怎么让客户认同接受自己的产品呢?这就需要去迎合客户的感觉，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售的过程中，一定要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4、“逃避痛苦”大于“追求快乐”

通过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么?客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品可以拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的汽车销售顾问卖的是结果好处，二流的汽车销售顾问卖的是成份，三流的汽车销售顾问卖的是价格。

#734143[\_TAG\_h2]有关汽车销售工作总结和计划(精)三

实践时间：20xx年x月x日至x月x日

实践地点：xx省xx市

实践目的：

1、巩固、充实、加深所学专业知识，与基础理论知识。

2、利用所学知识解决生活中所遇到的实际状况与问题。

3、将创新精神发挥到实习工作中，做到理论联系实际，利用新知识解决新问题。

4、熟练掌握该类职业所需的相关计算机操作等技能。

5、在工作中养成严谨、认真、实事求是的工作习惯。

1、实习单位概况

建立于1994年的xx汽车股份有限公司，是一家带给全面汽车销售服务的专业集团公司。历经16年的发展与变革，这天的xx，已壮大成为拥有数亿元资产、1900名员工，集多品牌汽车销售、维修、金融、保险代理、快修美容连锁、汽车配件销售、二手车经营等功能于一体的大型多元化企业集团。目前，xx汽车集团旗下拥有10多个4s专营店，24个控股子公司，数十个标准展厅。同时经销上海通用别克、上海大众、上海大众斯柯达、奇瑞汽车、东风日产、东风本田、东风标致、上汽荣威、北京现代、进口现代、一汽大众、通用雪佛兰及上海汇众等十多个主流汽车品牌。20xx年4月，xx汽车股份有限公司被新疆xx实业（投资）有限职责公司收购，成为其旗下子公司。截止目前未对社会各界发布相关新闻消息。

2、实习岗位介绍

（1）实习岗位

销售助理

（2）职务职责

管理相关销售文档数据，处理相关销售订单，与购车客户以及二级代理商沟通协调，候补销售顾问，在销售顾问缺席的时候要做好相关的接待以及介绍工作，不断学习提升，为提升为销售顾问做好理论知识与实践准备。

（3）职务特点

负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作；负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态状况的质询；完成营销部部长临时交办的其他任务。

（4）工作技巧与方法

首先，要做好访前计划。客户形形色色，第一次接触便需要透过其言行举止大致了解客户的爱憎喜恶，这样便能够在接下来的交流与沟通里面做到察言观色，投其所好，促进交易达成。

其次，完善计划资料项目。在那里能够借用一句古语说明：有备无患。计划资料里，尽量理清时间，地点，人物，拜访原因，拜访时所需介绍资料，拜访结束可能出现的结果及其分别的处理方案。

再次，利用fab介绍法着重告诉客户产品的特征，功效，及能够带给客户的利益，尽量减少谈判式交谈，这样更能够拉近我们与客户之间的距离。最后，做好售后追踪，要让客户信任销售人员就得和他们建立起良好的信任与被信任关系，只有做好售后追踪，才能提高客户满意度，才能提高客户的转介绍率。

（5）实习资料以及过程

入职培训阶段

20xx年x月x日所有的新员工都在这天集合，一些是签合同，一些则是单纯的来等候上班之前的培训安排。

x月8日我们一群人从xx来到了成都的第一个培训站：上海xx公司。在那里，人事培训主管给我安排了一位师傅，是一个叫xx的销售顾问，墙上的公告栏里我看到我的师傅是上个年度的微笑之星。刚开始是跟着师傅学习电话接待技巧与话术。开始也觉得挺简单，务必讲的话也就这几句：您好，xxx、公司，我是销售顾问xx请问有什么能够帮您请问您怎样称呼请问能够留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系到您。请问还有什么能够帮忙的吗好的，感谢您的来电，请您先挂机。那里师傅告诉我们，在接电话的时候务必等待对方先挂机，这是一种做人的基本礼节。

x月9日，师傅给了我一本xx内部基础汽车知识培训资料，对汽车一无所知的我明白了汽车能够根据轴距分为以下几种：2600mm以下属于ao型，2600—2700mm属于a型，2700mm以上则属于b型车。按照动力装置区分则能够分为：内燃机车，电动机车。按照车身造型分类又可分为：旅行车，两厢车，三厢车，suv，mpv商务多用途汽车，cross车型。

x月13日，军训开始，为期三天的军训要训练的资料与高中大学几乎无差，于我最痛苦的便是拖着重感冒的身体每一天起早来到那里训练。一齐军训的同事与以前的班级不一样，我们是来自群众的不同分公司的不同职位的员工们，有的是经理，有的是与我一样部门里最底层的员工。xx园区，xx园区，城北园区等。一共51名员工年龄从二十不到到四十出头都有。我们一群人照各种区分标准划分似乎都只能用四个字形容：参差不齐。毫无意外，简约的时候我们的表现毕竟是好但是高中时候，但好歹还算整齐。

x月16日开始了理论培训，主要的都是公司的企业文化与平时工作的规章制度之类。令我印象十分深刻的一课就应是在讲xxlogo的含义的时候。飞翔的翅膀，前进的车轮，满意的ok手势，发动中的引擎，英文名的首字母s，通往梦想曲折的s型道路。这些解释何止是一个企业的精神，就应说是每一个员工都在时刻准备着的标志，也是每个员工的人生之路必经历的。跟岗实习阶段理论培训考试完后就开始了正式的跟岗实习，就是开始跟着之前的师傅开始在一旁观察如何开展各项工作，过于繁忙的时候也帮忙打下手。刚开始跟着师傅还不习惯，毕竟作为一个与交流无关的人站在旁边是显得剩余了些，慢慢地我也就学会了不做个无关的人，有时候给师傅帮腔，有时给客户端杯水，渐渐地也就明白了，要销售出你手中的产品给你眼前的人，那么拉近你与客户的距离便是首要任务。就这样慢慢地学习到了

x月2日，这天开始重新做了安排，我从电话组调到了网络组。电话组是主要学习了电话接待，还有电话预约客户接待，那么自然网络组就是要好好地处理网络订单。参加完上海大众的内部培训以后，最后接到了一个通知，按照工程进度，我们回到xx区之后的品牌确定为：xx，主要的车系为：fit飞度city锋范，雅阁，歌诗图，奥德赛。理解了一个月的德系车相关培训后我们自己的品牌却是与之几乎没有共同卖点的日系车。但哲学告诉我们一切事物都是有两面性的，因此，在这个月的跟岗以后我们也就大致了解了德系车的卖点，同时也就能根据我们所了解到的知识来给客户讲得面面俱到，也正因如此而获得更高的满意度。

**有关汽车销售工作总结和计划(精)四**

1、按照公司管理规定按时上、下班，不得迟到、早退和旷工，不得打电话和发短信请假。

2、在工作时间内，一律着工作装，佩戴工作牌，保持良好的形象;在参加各种重要会议、车展及各种重要活动时，必须保持公司标准着装。

3、每天晨会期间销售顾问向销售经理汇报前一天的客户接待情况、意向客户级别情况和接收订单情况。

4、晨会结束后，须认真打扫责任内的卫生，注意保持汽车展场、展厅地面、展车、展台、资料架、车前牌、垃圾桶等公司内、外的清洁。

5、 销售顾问按顺序接待客户，并严格按照客户接待流程热情大方，认真、专业的向客户介绍产品和提供各项服务;接待台至少应有两名销售顾问迎接客户，必须为客户 开门，客户进入展厅第一时间必须向客户道：“您好!欢迎光临。”接待台的销售顾问必须严格填写来店(来电)客户登记表，来店(来电)客户登记表的必填项不 能留有空白，留的电话客户必须按要求建卡，(客户不留电话的除外)，信息来源项必须认真填写。

6、销售顾问应技巧性的向客户索要电话以方便跟进客户，并按规定认真建立填写两表一卡，销售顾问应保持跟进卡的清洁，不能在跟进卡上乱写乱画。

7、销售顾问每天及时回访客户，至少跟进六个意向客户，跟进时间最好为上午9：30-11：30，也可根据自己需求来定，同时做好一级回访工作及时提醒客户进行车辆保养，客户跟进卡每天下午5：00送到销售经理处检查签字。

8、 客户试乘试驾必须事先登记(登记内容包括客户姓名、年龄、职业、驾照号、联系电话、联系地址、试驾日期、客户签名、销售顾问签名等)，无驾照的客户坚决不 允许试驾，试驾时必须由销售顾问全程陪同按照公司制定的试驾路线进行试驾，试乘试驾时严格按照试乘试驾规定来进行，对于不按规定试驾的客户销售顾问应停止 其试驾;

9、销售顾问严格执行公司的报价及优惠政策，不允许向客户高报价，不允许未经销售经理同意而向客户优惠或赠送公司制定的优惠政策以外的价格或装饰品。

10、销售顾问应保持办公场所的清洁，办公服务器应有序放置。办公电话不能公话私打，办公室内不能谈与工作无关的话题。

11、销售顾问交车时应按照交车流程进行交车，并认真介绍售后人服务人员及售后相关责任人员，交车完毕后的一小时内应向客户打感谢电话。

12、听众管理、服从分配、遵章守纪、与同事之间团结互助，不做有损公司信誉和利益的事情。

13、认真完成上级领导交给的其他工作。

14、销售部员工应爱护公司的财物和安全操作，工作期间因为个人的原因或操作失误导致其人身受到伤害和公司财产受到损坏造成的经济损失由员工个人负全部责任。

**有关汽车销售工作总结和计划(精)五**

买方： (以下简称甲方)

卖方： (以下简称乙方)

甲、乙双方就车辆买卖达成如下协议，共同遵守：

第1条：甲方应购买一辆属于乙方的机动车

车号： 颜色： 产地： 型号： 发动机号： (摩擦粘贴) 底盘号： (搓贴)

第2条：甲方应向乙方支付1万元人民币。它由三部分组成：定金，首车款，剩余车款。

第3条：甲方付款方式及期限：

在本合同生效之日支付定金人民币10000元，并在三日内支付第一笔现金10000元；其余车款在办理汽车过户手续前全额付清。

第4条：乙方在收到甲方的第一笔付款后，应立即交付无瑕疵的车辆和车载工具、、缺陷保修期为车辆交付之日起一个月。并保证其他人对车没有主张权。

第5条：甲方应承担办理转账的费用。乙方有义务协助办理。

第6条：乙方应向甲方支付车辆的所有真实有效的凭证和税费缴纳凭证。

第7条：乙方应保证车辆交付前的正常维护和完整程序。

第8条：如甲方违反本合同，押金不予退还。

第9条：乙方违反本合同的，应向甲方支付相当于定金金额的违约金、、

第10条：本合同自双方签字之日起生效。本合同一式两份。

甲方(授权签字人)：

乙方(授权签字人)：

年 月 日

**有关汽车销售工作总结和计划(精)六**

甲方：浙江汽车销售有限公司

乙方：

甲乙两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。

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

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

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

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

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

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。

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。

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)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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的检查、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。

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。

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)。

本合同履行过程中若有争议，两方应友好协商解决，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。

甲方： 浙江汽车销售有限公司 乙方：

联系电话： 联系电话：

年 月 日年月日

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找