# 推荐汽车店顾问实习日记范文怎么写

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-07-22

*推荐汽车店顾问实习日记范文怎么写一在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以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能力。...*

**推荐汽车店顾问实习日记范文怎么写一**

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以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能力。 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，汽车贸易企业在宿州犹如雨后春笋迅速的发展。形成了一定的销售市场。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。

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提供什么帮助。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，我们公司特别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。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。销售人员必须向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮助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，销售人员必须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考虑和做出决定，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轻松的签约气氛。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，车身要保持干净。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积极的基础。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，以保证客户会返回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，是服务部门的主要责任。

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，理论应该与实践相结合。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。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今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，以提高自已的能力！

虽然实习期只有几个月，但是我在雪弗兰4s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。社会实践加深了我与社会的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。短期的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践促进了大学生的全面发展。通过社会实践活动，我们从与人民群众的广泛接触、了解、交流中受到真切的感染和体验，从无数活生生的典型事例中受到深刻的启发和教育，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我们的人生观、价值观得到进一步的强化，提高了认识能力、适应能力和创新能力。这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的，使自己未踏入社会就已体会社会方面。让自己在毕业就业的时候可以有的选择机会。

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，接着就上了岗，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形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，接受住了时间对我的考验。

店里的那些同事领导每个人都特别友好，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。

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应该怎样与顾客交流呢，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、

**推荐汽车店顾问实习日记范文怎么写二**

在开始工作之前，必须要了解市场，必须知道哪里可能有我们的潜在客户？了解潜在客户，他们的工作、爱好，他们经常出入的地方，他们的性格，他们的消费倾向，以及他们与人沟通的方式。

只有在至少五个客户，拿着你的名片走进展厅找你的时候，你才有资格正式开始汽车的销售生涯。

1、前三分钟

当一个客户走进汽车展厅的时候，绝大多数的客户首先希望自己（注意，是自己，不需要汽车销售顾问干预）可以先看一下展厅内的汽车。

把握时机：当客户的目光聚焦的不是汽车的时候，他们是在寻找可以提供帮助的汽车销售顾问；

动作：他们拉开车门，要开车前盖，或者他们要开后盖等，这些都是信号，是需要汽车销售顾问出动的信号。

汽车销售技巧应注意的问题：以上这些行为提示我们，在客户刚走进车行的前三分钟还不是接近他们的时候，你可以打招呼、问候，并留下一些时间让他们自己先随便看看，或者留一个口信，您先看着，有问题我随时过来。

初次沟通的要点--初步降低客户的戒备，逐渐缩短双方的距离，逐渐向汽车话题转换。

成熟的销售人员非常清楚，这是客户从陌生开始沟通的时候，一般不先说与车有关的事情。可以谈刚结束的车展，还可以谈任何让客户感觉舒服的，不那么直接的，不是以成交为导向的任何话题。比如，可以是与客户一起来的孩子，长的真高，多大了，比我侄子可高多了；也可以是客户开的车，或者客户开的车的车牌，您的车牌号码是特选的吧，等等。所有这些汽车销售技巧中所谈论的话题的目的就是为了初步降低客户的戒备，逐渐缩短双方的距离，逐渐向汽车话题转换。

这前三分钟也是递交名片的好时候，也是你记住与客户同来的所有人名字的好时候。

客户需求可能会是多方面的，交通工具的背后许多实际的需求，身份的需要；可能是运输的需要；也可能就是以车代步；更可能是圆梦。

分析潜在客户的动机从车行的角度来看，应该有五个重要的方面：弄清来意，购买车型，购买角色，购买重点，顾客类型。

（1）弄清来意：

首先，他们到底是来干什么的？顺便的过路的？如果他开始仔细地看某一种确定的车型，那么看来有一些购买的诚意了。

（2）购买角色：

到展厅一起来的三四个人，只有一个才是真正有决策权的人，那么其它的人是什么角色？是参谋？行家？是司机，还是秘书，还是朋友？

（3）购买重点：

购买重点还是影响这个客户作出最终采购决定的重要因素。如果他的购买重点只是价格，那么车的任何领先的技术对他来说都没有什么作用；如果他的购买重点是地位，那么你谈任何优惠的价格等因素对他也不构成诱惑。

如果顾客对你抱有好感，你成交的希望就增加了。要使顾客相信你喜欢他、关心他，那你就必须了解顾客，搜集顾客的各种有关资料。所有这些资料都可以帮助你接近顾客，使你能够有效地跟顾客讨论问题，谈论他们自己感兴趣的话题，有了这些材料，你就会知道他们喜欢什么，不喜欢什么，你可以让他们高谈阔论，兴高采烈，手舞足蹈……只要你有办法使顾客心情舒畅，他们不会让你大失所望。

利用\"有望客户\"(prospect)、\"寻找有望客户\"(prospecting)的英文字母，来说明如何开发潜在的客户：p：provide\" 提供\"自己一份客户名单r：record\"记录\"每日新增的客户o：organize\"组织\"客户资料s：select\"选择\"真正准客户p：plan\" 计划\"客户来源来访问对策e：exercise\"运用\"想象力c：collect\"收集\"转手资料t：train\"训练\"自己挑客户的能力 p：personal\"个人\"观察所得r：record\"记录\"资料o：occupation\"职业\"上来往的资料s：spouse\"配偶\"方面的协助 p：public\"公开\"展示或说明e：enchain\"连锁\"式发展关系c：cold\"冷淡\"的拜访t：through\"透过\"别人协助 i：influence\"影响\"人士的介绍n：name\"名录\"上查得的资料g：group\"团体\"的销售

要开发新客户，应先找出潜在客户，而潜在客户必须多方寻找。增多潜在客户的渠道：朋友介绍参加车展举办的各种试乘试驾活动驾校、汽车俱乐部、汽车维修厂等汽车潜在客户集中的单位或场所老。客户介绍。售后服务人员介绍。电子商务，汽车相关的网站论坛电子邮件直邮(dm)。直邮(dm)也是帮助您大量接触客户的一个好办法。销售信函电话：电话最能突破时间与空间的限制，是最经济、有效率的接触客户的工具，您若能规定自己，找出时间每天至少打五个电话给新客户，一年下来能增加1500个与潜在客户接触的机会。展示会扩大您的人际关系（特别是目标客户集中的团体或场所）。参加各种社团活动。参加一项公益活动。参加同学会建立顾客档案。

**推荐汽车店顾问实习日记范文怎么写三**

转让人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(甲方)

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买受人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(乙方)

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

依据《中华人民共和国合同法》、《旧机动车辆交易管理规定》及有关法律、法规的规定，甲乙双方在平等、自愿的基础上，就汽车转让的有关事宜达成协议如下：

车类型号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

车身颜色：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

车牌号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

行驶公里：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发动机号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

燃料：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

车架号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

初次入户时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

该车委托\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格认证中心进行价格鉴定，受托方经鉴定后得出该车的现价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。经双方协商该车的转让价为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)。

1.转让人向买受人转让车辆时向买受人提供车辆证件;说明汽车的现状。

2.买受人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。并且应对所购车辆的功能及外观进行认真检查、确认。买受人在购买该车后，负责车辆的维修，及相关规费的缴纳。

双方共同到车管所办理车辆过户手续，费用各半承担。同时，双方共同到保险公司办理保险变更手续，如有费用，各半承担。

本合同项下发生的争议，由双方当事人协商解决或申请调解解决;协商或调解不成的，可以提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁或向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

风险告知：关于争议解决方式的约定，可以选择到有管辖权法院诉讼或者选择仲裁，二者的本质区别是若约定仲裁解决仲裁一裁终局，约定向法院提起诉讼两审终审。在约定管辖时还注意，约定了法院管辖就不能在约定仲裁管辖，两者只能选择其一。

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等效力。

本合同经甲乙双方签字盖章后生效。本合同(及附件)一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，其中甲方执\_\_\_\_\_\_\_\_份，乙方执\_\_\_\_\_\_\_\_份。

合同生效后，甲乙双方对合同内容的变更或补充应采取书面形式，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等的法律效力。

转让人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_买受人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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