

# 汽车销售公司年度总结报告(精选5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 汽车销售公司年度总结报告篇一

xx年12月29日清晨，在刘明菲、林艺两位老师的带领下，我们xx级市场营销系的70余名学生前往位于武汉沌口经济开发区姚家岭的三环海通“4s”汽车销售公司和三环劲通中日合资东风—nissan汽车销售公司进行参观实习。通过对公司的实地参观以及公司销售顾问的全面讲解，同学们进一步了解了“4s”汽车销售公司的销售模式及该模式的优缺点，加强了对汽车销售“4s”模式的感性认识，并根据自己所学的有关市场营销专业的知识，对这次参观实习实地考察到的各种资料、信息进行了归纳整理，做了如下实习报告总结。

### 一. 两家“4s”汽车销售公司简介

#### (一)湖北三环海通汽车有限公司

湖北三环海通汽车有限公司是上海通用汽车有限公司授权，由三环集团销售公司投资兴建的“四位一体”别克汽车专卖店，注册资本八百万元。公司地处318国道与京珠高速公路的交汇处，交通便利，而且位于武汉汽车销售一条街上。该公司占地面积900多平方米，由展厅、工作室、维修车间、车库四个部分组成。现有员工61人，其中专业销售和技术人员53，管理人员8人。

当我们走进宽阔的销售大厅，便感受到了浓浓的圣诞的节日气息。高挂在大厅顶部的具有中华民族特色的风筝给人以美

好的视觉享受，并给人以亲切自然的感受，一下拉近了大家与公司之间的距离。销售大厅播放着优美而舒缓的背景音乐，使顾客在参观欣赏各款汽车时倍感轻松、舒畅，这是值得众多专营店借鉴的。大厅的陈列，面对产品的主推区，围绕四面的分别是特展区、推荐区、接待台、顾客休息区和儿童游乐区。

三环海通汽车销售有限公司坚持顾客至上的原则，

以优质的专业顾问式销售服务，体贴周到的售后维修

并通过购车、上牌、保险、维修保养、车辆定损索赔

等“一条龙服务”，24小时紧急救援，为顾客提供了

方便，赢得了广大用户的信任和青睐。该公司现在代

理的品牌有别克君威、赛欧(2款)□gl8等四款车型。

武汉三环海通公司4s中心从销售引导、维修

服务、配件供给、信息反馈都达到一流的标准和水平。

“合格的产品、满意的服务、不断的进取、更好的奉献”成为公司的宗旨。其服务的主要内容有：

配件价格、工时透明：配件、服务工时明码标价；封闭式配件运作体系，所有配件确保原厂供应，价格具有竞争力。

快速保养通道：采用预约制度，提高工作效率及服务质量；专设保养工位，保证快速接待；规定时间内完成常规保修保养车辆工作。

一对一顾问式服务：维修保养前，度身定制“爱车计划”，

详细解释维修内容及费用支出;维修后,主动出示替换配件。

两年或四万公里质量担保:所有新车提供两年或四万公里质量担保,即4次免费换原配机油(赛欧2次)

灵活的付款方式:为了方便顾客公司提供多种灵活的付款方式——存折或刷卡,解除顾客携带大量现金的烦恼。

售车一条龙服务:在顾客购车后,公司可代办验车,上牌照,一切手续均由公司一条龙服务人员为顾客办理,使顾客轻松拥有爱车。

个性装饰、扮靓爱车:专门设立汽车精品部,可根据顾客的需求,提供个性化汽车装饰服务,价格优,质量佳。各种装饰品种齐全、专业的装饰人员、技术娴熟。一般性装饰可在3个小时内完成,方便快捷。

主动式关怀服务:购车三天、一周及一个月内电话关怀,解答顾客在使用中的各种疑问,定期提醒顾客维修保养。利用现代化计算机辅助管理系统,建立完备的顾客档案,随时提供咨询服务。

分期购车、轻松拥有:可办理分期购车业务,最低首付10%,让顾客轻松拥有爱车。

## (二)湖北三环劲通汽车有限公司

湖北三环劲通汽车有限公司是由三环集团控股的,在湖北建立的首家品牌专营店,独家代理东风日产系列汽车产品。

专营店用全透明玻璃材料作专营店门面设计,以方便往来人群直观地观看店内的汽车产品陈列以及员工的工作活动。进入店内,浓烈、和谐的圣诞气息迎面而来,面前一棵巨大的圣诞树和玻璃窗上喷绘的圣诞祝词给顾客温馨亲切的感觉。

五辆汽车展览品以45度角方向整齐地摆放于销售大厅内，据销售经理介绍，这样摆放的能给顾客最好的视觉效果，也最能够表现产品的造型特点以及其设计风格。而且可进行6方位绕车观看，即可对整车的车前方、驾驶室、车后座、车后方、车侧方和引擎室6个方位绕车观看。展厅里可以看到除了高贵豪华的nissan新蓝鸟系列，还有充满生活情趣的nissansunny(阳光)、实用的郑州日产皮卡和粗犷豪放的paladin(帕拉丁)等车型。

东风nissan专营店是于xx年2月28日成立的其前身是东风公司专营店，现与日本nissan公司以各占50%的资产合资，利用日产的品牌和技术，在中国开拓更大的市场。至今三环劲通已销售整车2500余台，维修保养东风日产、风神汽车15000多台，营业额达到4.2亿元，目前三环劲通公司资产总额已达到5200万元。

劲通公司从顾客进门开始便有一整套独特的接待顾客的规程。作为4s汽车专卖店，服务是其核心，而服务依靠的主要传播途径是人际传播。据销售经理介绍，该店的顾客有大约百分之三十是由老顾客介绍来的，所以劲通公司十分重视与客户建立长期友好的的关系。在汽车销售出去时，每辆车都加了四分之一的油，这是因为考虑到一些客户由于是新手，开车回家途中不知道加油而抛锚。这样一来可以使顾客无论在武汉市的哪个地方都有足够的油可以从该店顺利驾车回家，这是其他汽车销售公司都没有做到的。专营店分销售部、服务部、配件部、市场部、财务部和行政部6大部门，其整体服务流程分接待流程、交涉流程及客户关怀流程三个方面：

## 1. 接待流程

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，当顾客进入专营店后，接待人员对其进行商品介绍，这是最直接反映专营店形象的环节。因此，该

公司特别重视对接待人员的服务礼仪和专业性知识的培训。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。

## 汽车销售公司年度总结报告篇二

307采用高强度复合材料制成的前翼子板，在提高强度的同时，有效地减轻重量，同时由于具备非常好的弹性，在一般强度的冲击下，翼子板可以自行恢复变形，高强度冲击时可以脱落以尽可能减少维修成本，并且由于弹性好，对于第三方也起到保护作用。

制动：307采用前通风盘/后盘式制动，配备bosch8.1版本abs系统+电子制动力分配系统+eva紧急制动辅助。

307手套箱容积达到17.5升，内部设置用来存放或固定不同物品的专门位置，手套箱可通过内部旋钮开关选择接通或关闭空调通风，从而实现冷藏或保温功能。手套箱盖开启有阻尼，防止下落过快物品跌落。手套箱盖可用钥匙上锁。

307的加油口盖需要用钥匙开启，并且开启后车钥匙不能拔下，这样就避免油箱盖丢失，因为加满油后油箱不盖好是极度危险的。这样设计表明标致汽车在安全方面重视程度。

### 4) 后排座椅

车窗：307后窗面积非常大，处于安全考虑后窗玻璃只能下降到大约1/3处；同时考虑到后座经常会有儿童，后窗玻璃在正常情况是不能单独控制的，需要驾驶员同意后，按下驾驶员车门上的集控开关后才可以通过后门上的车窗控制开关自行

控制。

儿童锁:307后车门儿童锁设计要求使用钥匙操作，避免发生象拨片式的经常出现误操作的情况。

座椅折叠:307后排座椅可以按照4/6比例向前折叠，从而进一步扩展车内储物空间，同时由于后排头枕的逗号式设计，使得折叠座椅并不需要拆卸头枕，操作非常简便。

头枕及安全带:307后排三个位置均配备安全头枕和三点式安全带，两侧的安全带还有限力器，这体现了标致汽车对车内所有乘客同样的安全标准。

## 5) 车辆后方

307行李箱容积620l(水容积法)，在同级别车中最大，而这个级别车型的主要用户群体对行李箱使用要求是最高的。行李箱内部很规整，便于各种尺寸的物品盛放，在地板、后座椅靠背和顶部，分布8个挂钩，用行李箱地板网可将行李分隔或固定。

行李箱盖：307行李箱盖开启与中控锁系统联动。行李箱盖采用气压撑杆和铰链，开启和关闭都非常轻松，同时这种设计完全不会占用行李箱空间；由于开启角度为113°即使气压撑杆失效，仍然能够保持开启状态，不会影响操作。

尾灯：307采用火焰造型的整体尾灯led式设计，功能包括：示宽灯、刹车灯、转向指示灯、倒车灯(右侧一个)、后雾灯(左侧一个)。后风挡玻璃上部还有高位刹车灯。后行李箱打开在尾灯背面的位置，有两个塑料活门，用硬币旋转上面的螺丝，可以方便检修或更换尾灯灯泡。

## 6) 驾驶室

主动安全搁脚板：国产同级车率先采用，为驾驶提供舒适的同时保证安全，发生碰撞后主动通过变形以保证驾驶员脚部安全，属于被动安全装置。

中央显示器：中央显示器的位置充分体现对安全的考虑，在查阅各种信息的同时，减少驾驶员视线离开路面的时间，提供良好的驾驶辅助。提供多种信息：车外温度、日期、时间、音响信息、行车电脑信息、车辆故障提示、车门开启状态等等。重要以图形符号显示，一目了然。

中控及防盗：超级严密的防盗系统，在整个国产车界都处于领先水平，体现技术领先的同时更表现出对用户的关注。中控锁：遥控锁车，遥控关闭车窗、天窗功能，远距离寻车；防盗系统：发动机防启动、车辆外部报警、超级锁功能、车内气流报警(可通过设定取消)。

乘客座气囊关闭：充分保护前座儿童，用户维修上成本的降低是次要的。操作简单，关闭后会有相应提示(仪表板和中央显示器)。

#### 4. 试乘试驾

向客户做了车整体的介绍，客户可能被你说得心动了，但是他并不会立刻就跟你马上签单，所以，适时的结合试乘试驾，就算你在车辆介绍时已经把车介绍得很好了，可是毕竟是嘴皮上的功夫，建议客户试乘试驾，不仅可以进一步体验车的性能、享受车的操控，而且还可以给客户带来签单的冲动(促单)，所以试乘试驾是销售过程中很有必要的一个环节。

#### 5. 报价协商

客户已经基本确定就要这车了，配置、性能也都了解了，接下来就坐下来进行报价协商了，这是销售过程最辛苦的一步，每个4s店都有自己的展厅报价，往往客户并不仅仅满足这，

有漫天要价的客户、也有试探性的客户，对于此，我们得通过跟客户交谈了解知道客户心目中能够接受的价位，只要掌握了就变容易了。议价是漫长，又需要耐心的一个环节，需要自己不断地积累谈判技巧。

## 6. 签约

客户已经接受了你的报价，接下来就得准备销售合同了。根据客户自己的信息，先把客户的姓名、地址、联系方式等相关信息填入合同里，此外还应该在合同里写明所购车型的具体信息，比如：是手动档还是自动挡、是1.6l排量还是2.0l排量，是按揭还是全款，是否付订金等等，最后让客户确认合同里的信息，确认无误后让客户签名、销售顾问签名，最后由销售经理签名，合同才算生效了。

## 7. 成交

成交和签约是同步进行的，自合同生效开始，办理了公司要求的相关手续后，只要客户把购车的费用都交齐了，成交就结束了。

## 8. 交车

这是客户最高兴、最期待的环节，但是也是最重要的环节。交车了，该准备：交车检查表、使用手册、专家使用建议、全国经销商联系方式、保养与保修手册、天线、钥匙(含备用钥匙、齿形码、密码条)、点烟器等。交车时，要仔细向客户讲解各个部位的使用，有点像之前的六方位介绍，只是细分到了各个部位上而已，这个环节至少要30-40分钟，最后赠送交车礼物，合照留念，放礼炮。

## 9. 售后服务

在交车的同时，记得向客户介绍售后部的服务顾问，这个可



以为你以后工作带来不少方便，同时也给客户带来专业的售后服务。交车三天后对客户进行回访，赞扬客户拥有了一部属于自己的爱车，并提醒客户进来老客户转介绍，制定对客户的回访计划。

## 五、实习总结

以前从来没有觉得自己作销售会有什么问题，在学校我也算是一个活跃份子，周围人也都说我报现在所读的专业真是没有报错，我也对自己没有什么怀疑的。但是到公司后，我才发现自己以前是多么自负，不但专业知识懂得不多，而且一些基本的礼仪自己也不懂，实习开始，身上的压力真的很大，以前一直认为自己很健谈的我竟然好像一下失去了同别人的交流能力，面对客户竟然话都不敢说，唯恐他们的问题会把自己问到，那种恐惧的心理虽然现在想想觉得好笑，但是那种感觉确真实的存在过，有一段时间自己只想蜗居在一个小角落。我逐渐对自己这种境况产生了一种狂度悲哀的状态，以前那个富有朝气的我已经荡然无存，还好，值得庆幸的是我没有就此而沉沦下去，而是适当的调整自己，叫自己重拾自信，我相信，我虽然懂得不多，但是自己可以给自己充电，叫自己发光发热，而且，我发现我也做到了，同时我也真切的感受了一句话的涵义，那就是“做销售就要脸皮厚一点”。

还有做好汽车销售，不仅要对自己的车有充分了解，同时还要对竞争品牌的车有充分认识，以前觉得这都没必要，但是实习后发现这很重要，这样才能够做到“知己知彼，百战不殆”

总的来说，我认为销售是集经济学，消费者心理学等多项学科于一体，要想在销售中立于一席之地，必须能够把这些充分的结合到一起，并且通过实践使自己升华，那样能能成为一名优秀的销售人员。

# 汽车销售公司年度总结报告篇三

xx年12月29日清晨，在刘明菲、林艺两位老师的带领下，我们xx级市场营销系的70余名学生前往位于武汉沌口经济开发区姚家岭的三环海通“4s”汽车销售公司和三环劲通中日合资东风—nissan汽车销售公司进行参观实习。通过对公司的实地参观以及公司销售顾问的全面讲解，同学们进一步了解了“4s”汽车销售公司的销售模式及该模式的优缺点，加强了对汽车销售“4s”模式的感性认识，并根据自己所学的有关市场营销专业的知识，对这次参观实习实地考察到的各种资料、信息进行了归纳整理，做了如下实习报告总结。

## 一. 两家“4s”汽车销售公司简介

### （一）湖北三环海通汽车有限公司

湖北三环海通汽车有限公司是上海通用汽车有限公司授权，由三环集团销售公司投资兴建的“四位一体”别克汽车专卖店，注册资本八百万元。公司地处318国道与京珠高速公路的交汇处，交通便利，而且位于武汉汽车销售一条街上。该公司占地面积900多平方米，由展厅、工作室、维修车间、车库四个部分组成。现有员工61人，其中专业销售和技术人员53，管理人员8人。

当我们走进宽阔的销售大厅，便感受到了浓浓的圣诞的节日气息。高挂在大厅顶部的具有中华民族特色的风筝给人以美好的视觉享受，并给人以亲切自然的感受，一下拉近了大家与公司之间的距离。销售大厅播放着优美而舒缓的背景音乐，使顾客在参观欣赏各款汽车时倍感轻松、舒畅，这是值得众多专营店借鉴的。大厅的陈列，面对产品的主推区，围绕四面的分别是特展区、推荐区、接待台、顾客休息区和儿童游乐区。

三环海通汽车销售有限公司坚持顾客至上的原则，  
以优质的专业顾问式销售服务，体贴周到的'售后维修  
并通过购车、上牌、保险、维修保养、车辆定损索赔  
等“一条龙服务”，24小时紧急救援，为顾客提供了  
方便，赢得了广大用户的信任和青睐。该公司现在代  
理的品牌有别克君威、赛欧（2款□□gl8等四款车型。

武汉三环海通公司4s中心从销售引导、维修  
服务、配件供给、信息反馈都达到一流的标准和水平。

“合格的产品、满意的服务、不断的进取、更好的奉献”成  
为公司的宗旨。其服务的主要内容有：

配件价格、工时透明：配件、服务工时明码标价；封闭式配  
件运作体系，所有配件确保原厂供应，价格具有竞争力。

快速保养通道：采用预约制度，提高工作效率及服务质量；  
专设保养工位，保证快速接待；规定时间内完成常规保修保  
养车辆工作。

一对一顾问式服务：维修保养前，度身定制“爱车计划”，  
详细解释维修内容及费用支出；维修后，主动出示替换配件。

两年或四万公里质量担保：所有新车提供两年或四万公里质  
量担保，即4次免费换原配机油（赛欧2次）

灵活的付款方式：为了方便顾客公司提供多种灵活的付款方  
式——存折或刷卡，解除顾客携带大量现金的烦恼。

售车一条龙服务：在顾客购车后，公司可代办验车，上牌照，一切手续均由公司一条龙服务人员为顾客办理，使顾客轻松拥有爱车。

个性装饰、扮靓爱车：专门设立汽车精品部，可根据顾客的需求，提供个性化汽车装饰服务，价格优，质量佳。各种装饰品种齐全、专业的装饰人员、技术娴熟。一般性装饰可在3个小时内完成，方便快捷。

主动式关怀服务：购车三天、一周及一个月内电话关怀，解答顾客在使用中的各种疑问，定期提醒顾客维修保养。利用现代化计算机辅助管理系统，建立完备的顾客档案，随时提供咨询服务。

分期购车、轻松拥有：可办理分期购车业务，最低首付10%，让顾客轻松拥有爱车。

## （二）湖北三环劲通汽车有限公司

湖北三环劲通汽车有限公司是由三环集团控股的，在湖北建立的首家品牌专营店，独家代理东风日产系列汽车产品。

专营店用全透明玻璃材料作专营店门面设计，以方便往来人群直观地观看店内的汽车产品陈列以及员工的工作活动。进入店内，浓烈、和谐的圣诞气息迎面而来，面前一棵巨大的圣诞树和玻璃窗上喷绘的圣诞祝词给顾客温馨亲切的感觉。五辆汽车展览品以45度角方向整齐地摆放于销售大厅内，据销售经理介绍，这样摆放的能给顾客最好的视觉效果，也最能够表现产品的造型特点以及其设计风格。而且可进行6方位绕车观看，即可对整车的车前方、驾驶室、车后座、车后方、车侧方和引擎室6个方位绕车观看。展厅里可以看到除了高贵豪华的nissan新蓝鸟系列，还有充满生活情趣的nissansunny（阳光）、实用的郑州日产皮卡和粗犷豪放的paladin（帕拉丁）等车型。

□□

东风nissan专营店是于xx年2月28日成立的其前身是东风公司专营店，现与日本nissan公司以各占50%的资产合资，利用日产的品牌和技术，在中国开拓更大的市场。至今三环劲通已销售整车2500余台，维修保养东风日产、风神汽车15000多台，营业额达到4.2亿元，目前三环劲通公司资产总额已达到5200万元。

## 汽车销售公司年度总结报告篇四

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xx汽车各种品牌，价格，性能

二、时间：

三、地点：

四、实习内容

1. 掌握xx汽车的销售流程

2. 与销售人员进行关系，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“4s店”的含义

五、汽车销售流程图：

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。

## 汽车销售公司年度总结报告篇五

### 一. 两家“4s”汽车销售公司简介

#### （一）湖北三环海通汽车有限公司

湖北三环海通汽车有限公司是上海通用汽车有限公司授权，由三环集团销售公司投资兴建的“四位一体”别克汽车专卖店，注册资本八百万元。公司地处318国道与京珠高速公路的交汇处，交通便利，而且位于武汉汽车销售一条街上。该公司占地面积900多平方米，由展厅、工作室、维修车间、车库四个部分组成。现有员工61人，其中专业销售和技术人员53，管理人员8人。

当我们走进宽阔的销售大厅，便感受到了浓浓的圣诞的节日气息。高挂在大厅顶部的具有中华民族特色的风筝给人以美好的视觉享受，并给人以亲切自然的感受，一下拉近了大家与公司之间的距离。销售大厅播放着优美而舒缓的背景音乐，

使顾客在参观欣赏各款汽车时倍感轻松、舒畅，这是值得众多专营店借鉴的。大厅的陈列，面对产品的主推区，围绕四面的分别是特展区、推荐区、接待台、顾客休息区和儿童游乐区。

三环海通汽车销售有限公司坚持顾客至上的原则，

以优质的专业顾问式销售服务，体贴周到的售后维修

并通过购车、上牌、保险、维修保养、车辆定损索赔

等“一条龙服务”，24小时紧急救援，为顾客提供了

方便，赢得了广大用户的信任和青睐。该公司现在代

理的品牌有别克君威、赛欧（2款gl18等四款车型。

武汉三环海通公司4s中心从销售引导、维修

服务、配件供给、信息反馈都达到一流的标准和水平。

“合格的产品、满意的服务、不断的进取、更好的奉献”成为公司的宗旨。其服务的主要内容有：

配件价格、工时透明：配件、服务工时明码标价；封闭式配件运作体系，所有配件确保

原厂供应，价格具有竞争力。

快速保养通道：采用预约制度，提高工作效率及服务质量；专设保养工位，保证快速

接待；规定时间内完成常规保修保养车辆工作。

一对一顾问式服务：维修保养前，量身定制“爱车计划”，

详细解释维修内容及费用支出；维修后，主动出示替换配件。

两年或四万公里质量担保：所有新车提供两年或四万公里质量担保，即4次免费换原配机油（赛欧2次）

灵活的付款方式：为了方便顾客公司提供多种灵活的付款方式——存折或刷卡，解除顾客携带大量现金的烦恼。

售车一条龙服务：在顾客购车后，公司可代办验车，上牌照，一切手续均由公司一条龙服务人员为顾客办理，使顾客轻松拥有爱车。

个性装饰、扮靓爱车：专门设立汽车精品部，可根据顾客的需求，提供个性化汽车装饰服务，价格优，质量佳。各种装饰品种齐全、专业的装饰人员、技术娴熟。一般性装饰可在3个小时内完成，方便快捷。

主动式关怀服务：购车三天、一周及一个月内电话关怀，解答顾客在使用中的各种疑问，定期提醒顾客维修保养。利用现代化计算机辅助管理系统，建立完备的顾客档案，随时提供咨询服务。

分期购车、轻松拥有：可办理分期购车业务，最低首付10%，让顾客轻松拥有爱车。

## （二）湖北三环劲通汽车有限公司

湖北三环劲通汽车有限公司是由三环集团控股的，在湖北建立的首家品牌专营店，独家代理东风日产系列汽车产品。

sunny（阳光）、实用的郑州日产皮卡和粗犷豪放的paladin（帕拉丁）等车型。