# 2024年汽车销售心得体会范文通用

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-06-30

*20\_年汽车销售心得体会范文通用一汽车广告策划书占地面积达6000平方米。条件得天独厚。该博览中心管理先进，后期服务及其相关的工商、税务、银行、交管等配套服务齐全，能够为客户提供一体化、全面化的优质服务，使广大的汽车以及其他附属行业的经营者...*

**20\_年汽车销售心得体会范文通用一**

汽车广告策划书占地面积达6000平方米。条件得天独厚。该博览中心管理先进，后期服务及其相关的工商、税务、银行、交管等配套服务齐全，能够为客户提供一体化、全面化的优质服务，使广大的汽车以及其他附属行业的经营者能够轻松的经营，免去多个烦琐程序。为广大的汽车及负数行业的经营者提供了一个更加完善的;有着广阔市场前景的现代化汽车交易场所。

为了更好的开展宣传活动，提高知名度，能够使南方汽车博览中心在大众的心目中有更高好地位，营造声势，前期的广告能够合理的、科学的运做;顺利的实施，受其委托，特安排制定南方汽车博览中心前期的广告投放计划。

1、市场环境优势分析

a、樟木头汽车博览中心位于莞惠公路旁，公路、铁路等运输纵横交错，交通十分便利快捷，本中心以樟木头为中心，辐射塘夏、清溪、黄江、谢岗、大朗、凤岗等周边镇区，地理环境非常优越。

b、樟木头具有“小香港”之称，是广大港、澳、台外商投资和居住很集中的地方。周边镇区有着密集的制造业和加工业发达，在今后的几年中，樟木头的经济将会飞速的发展，为南方汽车展览中心创造更加优越的经济环境。

c、随着经济的进一步增长，人民生活水平的逐步提高，汽车以及其附属行业将会有一个新的飞跃，在今后的几年，汽车的消费将会是大贴近大众化，这些都为樟木头南方汽车博览中心的今后发展创造良好众的主流消费，家庭和个人用车将更加普及。

2、自身优势分析

a、现东莞及其周边的汽车销售较为零散，而且大部分的配套服务设施不是很完善，南方汽车博览中心是东莞及其周边地区的第一座现代化汽车交易市场，该中心的落成将会吸引更多的汽车及其附属行业的客户关注，并咨询投资，市场前景非常广阔。

b、自身环境优越，占地面积大，整个博览中心布局合理，大型停车尝展厅、交易厅等相关配套设施齐全完善，是集销售、售后服务、配件供应等为一体的综合性汽车专业交易市场，整个中心设计高、质量好，是东莞乃至整个珠三角地区设备先进、功能齐全的第一个高级汽车交易中心。

c、高品质的服务，工商、税务、交管、银行、保险等服务配套设施将进场办公，将会为汽车的交易免去很多烦琐的程序，使整个汽车交易更加快捷顺畅。.会员俱乐部、信息中心等相关配套设施完善，能够为客户提供优质的一流服务，为汽车及其附属经销商提供汽车文化，新车投放以及现场促销等活动，并配有汽车美容、装潢的项目，使整个交易中心更加规范化、一体化。

d、南方汽车博览中心的 ，通信、语言查询、数码演示、信息发布、电子摄像等硬件设施也很完善，装饰豪华典雅，经营环境舒适温馨。

1、紧抓市场机会点为重点，进行大幅度宣传，使所占的优势能深入人心，吸引更多的汽车以及其附属行业的经销商和生产商来投资。

2、尽量展示自身强大的优点，扬长避短，来扩大知名度和美誉度。

3、早日导入cis系统(企业形象识别系统)，实现闯名牌的市场战略目标。

4、引用现代的管理模式和高品质的服务，树立良好的企业形象，提升企业美誉度。

**20\_年汽车销售心得体会范文通用二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**20\_年汽车销售心得体会范文通用三**

毕业实习是我们完成毕业的重要组成部分，是学生在学完教学计划所规定的全部理论课程和完成其他教学环节的基础上进行的综合性实习，它是培养学生系统运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能、理论联系实际、独立地分析问题和解决问题能力的主要环节。

通过毕业实习，要求学生在系统消化、巩固和运用所学的理论知识的基础上，能独立全面地分析和处理会计理论和实务所遇到的各种问题，从而加强和提高对会计学基本理论知识的理解和认识，巩固课堂理论教学效果。通过毕业实习，锻炼并提高学生全面处理各种社会实践的能力。

润华集团股份有限公司是一家跨地区、跨行业的综合性大型股份制企业集团，山东省政府确定的全省首批51家现代企业制度试点单位之一。经营领域涉及汽车销售、汽车修理、配件供应、旧机动车交易、客运出租、汽车租赁、机动车拍卖、房地产开发、制药、进出口贸易、物业管理、广告企划等众多行业，并参股金融业，基本确立了以汽车服务业、药业、房地产业为支柱产业，投资、贸易、实业协调并进的发展格局。汽车贸易和汽车服务业一直是润华集团重点发展的主导产业之一。在汽车贸易领域，公司是众多国际知名品牌和国内主要汽车生产厂家在山东地区的总代理或总经销，同时也是山东省进口车的销售主渠道之一。公司已与上海大众、上海通用、中国一汽、沈阳金杯、二汽东风、重庆五十铃、南汽、南京菲亚特、柳州五菱、重庆长安、神龙富康、湖南猎豹、福建东南、郑州日产等几十家国内著名汽车厂商建立了专营公司，并以独资方式建立了五家汽车经营连锁店，销售服务网络遍布山东各地。福特4s店是20xx年福特进入中国市场山东省内第一家4s店。此次实习岗位为润华福特汽车销售顾问，福特4s店共3个销售团队，我在展厅2组，全组共计销售人员8人。

1、调查济南润华集团股份有限公司的基本信息

据实习的需要在学校利用网络资源和图书馆资源作好毕业实习的准备工作，在对实习单位的基本状况有了一定的理解并在指导老师的指导下制定具体的毕业实习计划。在学校组织的招聘上成功的应聘到润华集团做福特汽车的销售顾问。

2、参加济南润华集团股份有限公司的实习培训

在实习初期参加了济南润华集团福特4s店的实习培训，学习了公司文化，管理制度，参加了销售流程，并学习进行日常业务的基础知识，，对公司的主要目标市场、发展方向有了一定的认识，明确了工作应遵循的规则和自己的责任。

3、展厅接待实训阶段

在8月份，我们差不多背诵学习了奖金一个月的汽车产品知识，在展厅初步跟着老销售顾问慢慢接触客户，然后我们进入了开始正式的实训阶段，从接待客户到需求分析，车辆展示，试乘试驾，价格分析，跟踪客户，电话回访，电脑录入dms系统和qc流程，再到后期的订单，发车流程等。这一系列流程看似简单，但实际上市一环扣一环，不管是哪里出了差错都可能会导致客户的不满意。在起初一个月，我本来想独立完成领导交给我的8辆车销售任务，但是后来在实际应用中才发现真的很难。由于自己缺乏经验，从而使的自己的工作效率很低，交一辆车往往都需要半天时间，整个流程显得很没有条理。慢慢的熟悉了之后才发现，经验和工作流程对于工作效率和产能真的是很重要。

4、车展实习阶段

接在9月12号到15号的车展中，公司给了我们一个很难得的实习机会，被分到各个岗位进行车展竞争激烈的工作，4天下来，每天都是晚上9点以后下班，很累，但是收获颇丰。虽然第一次车展没有预期那么好，但是真的感觉就像刚打完一场仗一样，激烈、紧张、刺激而又累！！！第一天还是带着兴奋上路，可到了车展现场才发现大喇叭的声音盖过了我们所有销售顾问的声音，好多家经销商在一块在人流中寻找自己猎物。好多次因为一个订单要给客户打好几个电话邀约过来，但好多次希望过后带来的是失败。

5、现如今工作状态

回想一下在福特工作将近一年时间了，现在已经对于工作流程有了更深一步的熟练，截止到现在我已经销售了68台车。在小组内也曾经两次拿到销冠称号。现在工作起来也不会再觉得累，因为我知道所有的问题总会有解决的办法。我相信只要我们每天都带着一份热情来对待每一批客户，总会有意想不到的收获。

经过了几周的汽车销售工作，让我们了解到销售工作是很有压力的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。针对给我们安排的工作，每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益匪浅。

我在此次实习中，了解到实习的具体做法：

第一点，汽车销售顾问每天都可以看到自己有没有完成前一天的计划，即使没有完成他也能在这一份汽车销售顾问工作总结中找到了错误所在以及改进方法。及时改正自己犯下的错误，不断调节自己的情绪和工作状态。每一天都不会因为昨天犯下而苦恼，用良好的心态迎接每一天工作效率自然高很多。

第二点，只有罗列出所做过的每一件事情，汽车销售顾问才能知道自己的一天都在做些什么。一个汽车销售顾问最重要的不是自己有没有能力把工作做好，而是你是否知道自己在做什么、做这件事情的价值和意义等。

第三点，汽车销售顾问工作总结出当天不足让优秀汽车销售顾问每天都认识一个新的自己，在不断发现的错误中也不断改进自己。一个人并不怕自己犯错误，只要能够及时地意识到自己所犯的错误并且给自己纠正就是一个进步。

第四点，每一个做汽车销售顾问的汽车人才都需要鼓励。而这些鼓励不是别人嘴上的恭维，而是汽车销售顾问自己内心的骄傲。用汽车销售顾问工作总结记录每天自己一件值得骄傲的事情，你会发现自己永远都保持着积极向上的心态。

第五点，汽车销售顾问只有给自己制定一份详细的工作计划，才不会盲目地过每一天。只要你时刻清楚自己应该去做哪些事情，你就会发现无论是生活还是工作都有条不紊地进行着。同时一份计划可以让自己的工作更有规律，同时也更加的高效。

失败的人总有借口，而成功的人总有理由。优秀汽车销售顾问的秘诀也不过如此，每天发现自己一些不足、每天进步一点点。优秀汽车销售顾问是日积月累的成果，想要成为行业的先锋，每天给自己一份简单的汽车销售顾问工作总结便有机会。

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，还学习了不少为人处事的方法。并且知道自己需要在哪些地方补充，知道自己以后的路该向哪里走。

**20\_年汽车销售心得体会范文通用四**

一、汽车销售情况

\_\_公司20\_\_年销售\_\_\_台，各车型销量分别为富康\_\_\_台;\_\_161台;\_\_3台;\_\_2台;\_\_394台。其中\_\_销售351台。\_\_销量497台较\_\_年增长45(20\_\_年私家车销售342台)。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\_\_年9月正式提升任命\_\_\_为\_\_厅营销经理。工作期间\_\_每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_\_公司日后对本公司的审计和\_\_的验收，为能很好的完成此项工作，20\_\_年5月任命\_\_为信息报表员，进行对\_\_公司的报表工作，在工作期间\_\_任劳任怨按时准确的完成了\_\_公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

20\_\_年为完善档案管理工作，特安排\_\_为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\_\_公司等，工作期间\_\_按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20\_\_年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与\_\_公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据\_\_公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\_\_专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20\_\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\_\_年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**20\_年汽车销售心得体会范文通用五**

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\_年汽车销售心得体会范文通用六**

甲方(买受人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国籍：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(出卖人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注：1、合同编号方法：单位简称+年份(4位阿拉伯数字)+合同序号(4位阿拉伯数字)。

2、在本合同中需选择的项目，以打“√”为准。

甲、乙双方依据《中华人民共和国民法典》及其他有关法律法规的规定，在平等、自愿、协商一致的基础上，就买卖汽车事宜，订立本合同。

第一条 标的物

经双方协商，乙方售出如下商品车辆给甲方：

汽车品牌及型号规格：\_\_\_\_\_

生产国别或生产地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

生产厂名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

排气量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

首选颜色：次选颜色：\_\_\_\_\_

第二条 数量与价款

1、车辆成交单价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，大写 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。(含乙方所在地的交货价及正式完税发票)。数量：\_\_\_\_\_ 台。

2、其他费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ，由 方承担。运费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，由\_\_\_\_\_方承担。出库费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，由\_\_\_\_\_方承担。

3、车辆交付后，如甲方需委托乙方代办上牌等服务的，双方应另签委托书(附件二)，有关费用及付款方式由双方另行协商。

第三条 付款方式

甲方选择下述第 种方式付款，并按该方式所定时间如期足额将车款支付给乙方。

1、一次性付款方式：

签署本合同时，支付全部车价款，合计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、车辆抵押贷款方式：

(1)签署本合同时，支付全部车价款的\_\_\_\_\_%，合计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(2) \_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日前，支付余款，合计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方可向银行申请抵押贷款支付部分或全部余款。但以下情况视为甲方未按合同约定时间付款，应当向乙方承担违约责任。

①甲方未能在以上规定时间内与银行办妥有关抵押贷款事宜(以银行实际发放贷款为准)。

②甲方未能在以上规定时间内足额办出贷款，且余额未按时自行补足支付的。

属乙方原因导致甲方未能办理贷款手续的，甲方不承担违约责任。

3、分期付款：\_\_\_\_\_

(1)签订本合同时，甲方支付乙方人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ )作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_可以抵作车价款。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的数额不得超过主合同标的额的20%。

(2)在乙方把甲方订购的商品车交给甲方，并经甲方办理交车手续时，支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ )。

(3)如甲方委托乙方办理上牌手续，则经双方协商有关合同车价的余额人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ )在乙方办妥有关委托事项后甲方一次性支付给乙方。

(4)其他约定：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、其他付款方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第四条 质量及相关要求：

1、乙方向甲方出售的车辆，其质量必须符合国家汽车产品标准或行业标准，并符合出厂检验标准，符合安全驾驶和说明书载明的基本使用要求。

2、乙方向甲方出售的汽车，必须是经国家有关部门公布、备案的汽车产品目录上的产品或合法进口的产品，并能通过公安交通管理部门的检测，可以上牌行驶的汽车。

3、乙方提供汽车办理牌证的随车资料，附有中文使用说明书及提供必要的使用维修指引。

4、乙方保证售卖给甲方的车辆，在交给甲方使用前已作必要的检验和清洁。

第五条 交车时间与地点、交付及验收方式

1、交车时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日前。

2、提车方式(在□中打“√”选择)： □ 甲方自提;□ 乙方送车上门;

□其他约定：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

3、交车地点：在乙方的经营场所内，或 。

4、交车时里程表记录小于(在选取栏打“√”)：(1) 100公里 □， (2) 公里 □。

(注：以上里程表记录均不包含委托上牌发生的公里数。)

5、乙方在向甲方交付车辆时须同时提供：

(1) 销售发票。

(2) 车辆合格证(国产车)或海关进口证明及商品检验单(进口车)。

(3) 质量服务卡或保修手册。

(4) 车辆使用说明书或用户使用手册。

(5) 随车工具、备配件及清单。

6、车辆交接时当场验收，甲方应对所购车辆外观、基本使用功能和随车工具(备配件)等进行认真检查、确认。如对外观、内饰、随车物件及功能等有异议的，应当场向乙方提出，经乙方确认后负责调换、处理。

7、乙方向甲方交付汽车及随车物件，双方签署《商品车辆交接书》(附件一)，即视为该车辆正式交付。

8、乙方应提前3天以上通知甲方接收车辆，如甲方因故不能按时接收车辆的，双方应协商延期。如协商不成或甲方延期提车超过7天的，视为甲方放弃，乙方有权处理有关车辆，不退还\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

9、从车辆正式交付之时起，该车辆的所有权和风险责任由乙方转移至甲方。

第六条 关于

甲方未按约支付车款，或不能按时提车的，无权要求返还\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。乙方未按约交付车辆的，应当在合同解除后十日内双倍返还。

第七条 双方特别约定：

第八条 违约金

1、甲方未按合同约定的时间付款，乙方有权按逾期应付款依银行迟延付款的规定，要求甲方支付滞纳金。逾期超过15天后，乙方有权单方面通知甲方解除本合同，甲方应在接到通知之日起十日内，按相当于全部车价款的 %向乙方支付违约金。乙方亦有权将此款项在甲方已付车价款中直接扣除，余款在乙方收到甲方的合同解除通知书后十日内退还甲方。

2、乙方未按本合同约定交付约定的车辆，甲方有权按已支付的车价款依银行迟延付款的规定，要求乙方支付滞纳金。逾期超过15天后，甲方有权单方面通知乙方解除本合同，乙方应在接到解除合同通知书之日起十日内，按相当于全部车价款的 %向甲方支付违约金，并同时退还甲方已支付给乙方的车价款。

第九条 有关维修、保养

1、生产厂家(或乙方)指定以下的特约维修店向甲方所购买的本合同所述的车辆提供维修、保养等售后服务，其他售后服务网点可向乙方查询。

维修站名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

2、 乙方售卖给甲方的车辆，按照生产厂家规定的保养、保修手册进行维修、保养。

(1)乙方售卖给甲方的车辆的保修期，为\_\_\_\_\_\_\_年或者\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万公里，以先到达者为准。如果车辆用于出租或营运则保修期为 \_\_\_\_\_年或\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万公里，以先到达者为准。保修期的起始日期以购车发票上的日期或商品车辆交接日期为起算日期，以最后到达者为准。

(2)新车的易损件保修期按生产厂家公布规定执行或参照保养和保修手册。

3、乙方有责任督促车辆维修站按照保养、保修手册和用户手册的内容对所售车辆进行保养。

4、甲方使用汽车前应仔细阅读说明书、用户使用手册或保修手册等相关资料。如属甲方使用不当、保养不当或擅自改装、装潢造成而引起的相关联的质量问题，由甲方自行承担相关责任。

5、甲方所购汽车如在保修期内出现质量问题，应凭保修凭证到乙方或生产厂指定的特约维修站进行维修、保养。在保修期内因严重安全性能故障或主要部件总成质量问题经2次以上(含2次)修理，车辆的安全性仍达不到出厂检验标准或不能正常使用的，乙方应当负责向生产厂家申请换车或退车还款(扣除折旧)，具体执行按生产厂家的保修手册。

6、保修期内，如因自身故障致车辆停用时间累计超过 天，则保修期在状态恢复正常时重新起计，具体执行按生产厂家颁布的保修手册。

7、保修期中，甲方所购车辆出现质量故障并经厂家特约维修站确认的，在\_\_\_\_\_\_日内(按厂家规定时限内)未能修复影响甲方正常使用的，乙方有责任协助甲方向生产厂家主张按有关规定给予一定的赔偿。

8、经国家授权的汽车检验机构认定或生产厂自认，甲方所购汽车确实存在设计、制造缺陷，由此缺陷造成的人身和财产损害，甲方有权向乙方或生产厂家主张索赔，乙方有积极协助的义务。若乙方在该车有缺陷或存在其他特殊的使用要求时，应该明示告知而未明示告知，则应承担相应赔偿责任。

9、甲方所购车辆如属生产厂公布的汽车召回范围，甲方应当按照生产厂公布的具体要求办理交涉。

第十条 甲方的其他责任和义务：

1、甲方是乙方所购车辆的最终用户，在办理上牌入户前不得为任何商业目的转售所购车辆。不得将所购车辆用于有损乙方及该车辆品牌标志形象的活动。

2、甲方不得故意移卸、添加或以其他方式来掩盖、替代所购车辆上的商标、徽章等标志。

3、甲方在购车前，已事先获得政府有关部门的批准、许可或符合当地相关的规定所要求的资格，并且已了解甲方入户所在地对入户车辆的一些限制性法规，保证能够在购车后的规定时间内办理一切相关的牌证手续，否则因此造成对乙方的任何损失、索赔、纠纷等由甲方承担。

第十一条 违约责任

1、对于违约事项，双方有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_约定条款和违约金约定条款的，一方违约时，对方既可以选择适用违约金条款，也可以选择适用xx条款，但只能在二者之中选择其一。

2、因车身超重、尾气不合格等质量问题或证件不全导致甲方无法上牌，甲方有权解除合同和退车，因此而造成甲方的实际损失，甲方有权要求乙方赔偿。

3、甲、乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行本合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，同时采取各种合理手段减少不可抗力给双方造成的影响，并应在10日内提供证明，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

4、不可抗力事件是指在任何一方在订立本合同时不能预见、对其发生和后果不能避免、不能克服并且非属该方的过错或过失致使其迟延或未能履行本合同项下义务的事件，包括但不限于天灾、火灾、洪水、地震、暴乱、爆炸、战争、自然灾害、政府行为、运输工具或其它公用事业的中断或停顿或在乙方供应商的工厂内发生的罢工或停工。

5、乙方交付的汽车不符合说明书中表明的质量标准，甲方有权拒绝接收车辆，或要求乙方承担无偿修复、补偿损失或减少价款的违约责任。

6、滞纳金应如期支付，不按期支付的，按银行迟延付款的规定支付逾期利息。

第十二条 解决争议的方法

1、甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，应协商解决，也可请求\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市及各区工商行政管理部门或佛山市各级消费者委员会主持调解。协商不能解决或调解不成的，选定下面第 种方式解决：

(1)向佛山或 仲裁委员会申请仲裁。

(2)依法向人民法院起诉。

2、双方对车辆质量有异议的，可以通过协商确定由双方认可的检测机构进行鉴定。如双方不能共同确定检测机构的，则由佛山市具有法定资质的专业检测机构进行终局鉴定。鉴定结果符合该产品手册的技术质量的，鉴定费由对质量提出异议的一方承担，否则鉴定费由另一方承担。

第十三条 双方的联系方式及资料

1、甲方联系资料

详细通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(日间) (夜间)

传真号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

手机号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、乙方联系资料：经双方协商，确认任一方采用以下任一种方式进行联系都有效。

详细地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系部门：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(日间) (夜间)

传真号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

工作手机号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、双方以上的通讯方式若有改变，必须及时书面(只包括信件、电子邮件、传真)通知对方，否则如因此造成的损失及相关责任由变更方负责。手机或其他移动通讯工具的短信仅作为普通讯息传递之用，建议不作重要事项的通知。

4、由于甲方改变通讯方式，令乙方无法及时通知甲方提车的，乙方有权保留甲方订购的车辆7天，超过7天乙方可以不为甲方保留车辆，不退还。

第十四条 其他

1、本合同的未尽事宜及本合同在履行过程中需变更的事宜，双方应通过订立补充条款或补充协议进行约定。本合同的补充条款、补充协议及附件均为本合同不可分割的部分。

2、本合同及其补充条款、补充协议及附件中的手写文字与打印文字有矛盾时，以手写文字为准。如阿拉伯数字与大写数字有矛盾时，以大写数字为准。

第十五条 生效

本合同自双方签字、盖章(或盖印)之日生效，本合同壹式贰份，甲、乙双方各执壹份，具有同等效力。

第十六条 本合同履行完毕后，自动失效。

合同附件：

□ 附件一、商品车辆交接书(共 2 页)

□ 附件二、代办上牌办证服务委托书(共 3 页)

□ 附件三、代办上牌手续车辆交接书(共 2 页)

□ 其他附件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (共 页)

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

法定代表人/代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

法定代表人/负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**20\_年汽车销售心得体会范文通用七**

尊敬的领导：

您好!

十分感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在xx这样一个优秀汽车品牌中学习和成长。在过去的一年的工作中，由于自身能力不足等各个方面的原因，给公司带来了很大的损失和许多不良的影响，在此深表抱歉!

回想前面人生经历，挫折和失败并行，虽然不停的奔波，不停的努力，但命运却未能有太大的改变。在这一个礼拜的停工中，我去感受过大自然，感受个人的渺小和人生的短暂;去感受过大海的博大胸襟和气概。人生不过几十年，当须争朝

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

为了给公司一个说法，我决定辞职。祝xx事业兴旺发达，祝领导和家人身体健康、万事如意!

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**20\_年汽车销售心得体会范文通用八**

甲方(卖方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(买方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、标的车辆状况：

品牌：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_型号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车身颜色：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_坐椅颜色/材质：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发动机号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车架号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

产地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、价款及支付方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总价款为人民币：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、车价本合同第五条第1一次性付款。

2、分期付款：签合同时付定金元，余款提车前付清。

3、按揭贷款：

(1)银行同意对乙方贷款的，本合同生效，乙方签合同时付首付款元，银行贷款到甲方帐上视为乙方付清全款;银行不同意对乙方贷款的，本合同不生效。

(2)无论银行是否同意贷款，本合同均为有效;银行不同意贷款的，改由乙方向甲方现金支付全部车款：签合同时付定金元，余款提车前付清。

三、车辆交付：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、交付时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、交付地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、乙方可书面委托甲方代办运输，所需费用由乙方承担，甲方将车辆交付给第一承运人的地点和时间为交付的地点和时间。

4、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，甲方在合同约定交货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。

5、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设备、配件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

1、代理乙方向保险公司购买汽车保险;

2、代理乙方向银行办理汽车贷款;

3、电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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。

自排挡或手排挡：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_出厂日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，该金额由以下几部分构成：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;款的代办费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。购臵税付款方式及时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、代理乙方为所购汽车上牌。

六、车辆质量、验收和维修：

1、甲方向乙方出售的汽车，其质量必须符合国家颁布的汽车质量标准和汽车行业标准。

必须是在《全国汽车、民用改装车和摩托车生产企业及产品目录》上备案的汽车或合法的进口汽车。

2、甲方在交付车辆时必须向乙方提供以下书面文件：

(1)汽车销售发票(车价);

(2)车辆合格证、海关进口证明和商品检验单(进口车);

(3)保修卡或保修手册;

(4)中文说明书;

(5)随车工具及附件。

3、乙方在提车时应认真检查甲方所提供的车辆证件、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貭量担保、保养和维修。

5、因下列原因造成车辆损坏、其它财产损坏或者第三人人身和財产损失，由乙方负责：

①乙方运输、移动、保管、维修车辆不善。

②未经生产汽车公司或甲方许可，自行拆卸或改装车辆。

③车辆发生正常或者自然磨损或者腐蚀。

④乙方违反国家法规、随车资料的规定，使用、保养、维修车辆。

⑤乙方在车辆上使用了非生产汽车公司指定的零部件。

⑥车辆被征用、被盗抢或被用于比赛竞技、表演娱乐、试验、军事行动等特殊使用情况。

⑦第三方或者外力所致损害和损失。

⑧其它不由甲方负责的情况。

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。

1、乙方逾期支付价款，每逾期一日，按车辆价款的万分之三向甲方支付违约金。

逾期付款超过1个月的，甲方有权解除合同，不退还已付定金并要求乙方赔偿损失。

2、甲方逾期交付合同车辆，每逾期一日，按车辆价款的万分之三向乙方支付违约金。

逾期交付合同车辆超过1个月的，乙方有权解除合同，可要求甲方退还定金并承担赔偿责任。

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(签字或盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签字或盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**20\_年汽车销售心得体会范文通用九**

尊敬的领导：

您好！

20xx年已经过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，收获了许多宝贵的经验。在辞旧迎新之际，我有必要对自己的工作做一下系统的深刻的总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于在新的一年中把工作做的更好，自己有信心、有决心在新的一年的工作中做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到xxxx公司工作的，在销售部从事过销售计划工作半年后，转而开始从事汽车销售工作。之前我是没有销售经验的，缺乏汽车行业销售经验和销售知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，仅凭着对销售工作的热情，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

我从9月份开始从事于销售顾问这项工作，也取得了一些成绩，在9月份，我一共销售了10台车；在10月份，因为参加培训，在杭州出差，也为公司销售了6台车。相继的11、12月份，不仅仅在广州、上海参加业务培训外，回到公司认真工作，总结10月的销售经验后，在11月12月各卖了10台车。总之，在我从事销售顾问的四个月中，一共销售了36台车，平均每月销售9台车，也到达了自己的预期目标，感谢公司带给了这个平台来实现自己的人生价值。但在新的一年中，还需要对自己严格要求，以下是我自己在新的一年中对自己需要改善的地方：

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己在必须程度的不能揣摩顾客的消费心理，引导顾客进行消费，错失了很多机会。作为我们xxxx的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买\*，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xxxx卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xxxx店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xxxx的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款车的车型，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的爱车，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，透过理论上对自己这大半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作潜力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找