# 汽车销售实习总结600字

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-07-26

*在杭州XX4S店短短一个月的实习期很快就结束了,让我学到了一些学习中学不到的东西,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.　　刚去的时候,我满怀信念,我相信：既然...*

在杭州XX4S店短短一个月的实习期很快就结束了,让我学到了一些学习中学不到的东西,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.

　　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,于是我就跟着小贡开始了以后的工作.

　　每天早晨7：40到,下午6：00下班,刚来的这几天还能受得了,可紧接的以后的时间就特别的累,每天骑着自己的爱车,载着自己疲惫的身躯回到学校,连饭都不想吃,就想好好的睡一觉.可时间长了,我却接受了时间对我的考验.

　　店里的那些人都特别好接触,有时我们也开一下玩笑,但谁都没有被戏弄的感觉,尤其是娟姐跟苏哥最逗了,简直就是一对活宝,总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来.有时候擦车也特让我郁闷,北京现代的车最低的也有1.425米,而我的个子小,够不着车顶,每天只擦车身,不擦车顶,总是不能完整的擦完一辆车.

　　我的主要任务就是擦车和洗车,顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧,并且能够与顾客沟通,我生来就是一个比较腼腆的男孩子,有的时候虽然与顾客接触了,但总怕说错什么话,记得有一次,有一位顾客让我给他讲一下发动机,光听他所说的驾龄就比我的年纪大,当时我都有点傻了,不知道从哪里说起,也怕说错什么让人家笑话,也感觉他是不是故意在戏弄我,看我是新来的,幸亏当时小尹帮我解了围,可是我并不介意,这也许也是件好事,知道自己哪里是障碍,以后加以改正.

　　工作人员也经常对我说：要想卖好车,就必须先学会擦车.这就像担子一样压在我的脊梁上,总让我不知道该如何是好,每天早上重复同样的动作,时间长了,我骑自行车越来越快,车擦的越来越好,越来越干净,原本从学校到公司用50分钟,而现在不到40分钟就到了,开句玩笑话,别的没学会,可车技却练了出来.实习总结

　　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.

　　现在的顾客也特别难缠,有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停,没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎,取一下他们的“经”,争取早日成“佛”,看他们在那里与顾客交流,我真羡慕,我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢,我虽然看在眼里,可我早已把他们所说的话记在心里了.

　　在某种情况下,语言也是一种障碍,有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言,有时我根本就听不懂,这就影响了我与顾客的交流.通过这件事看来我得多才多艺呀,会的多了,就会什么也不怕,谁都别想难住你.

　　就在实习的最后一天,我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会,我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的NF御翔,到了那里,我先为顾客简短的做了一下介绍,就开始回答他所提的问题.很快属于我们的时间过完了,我感觉自己答的还不错,忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的.

　　一个月的实习过完了,现在回想起来还是那么的津津有味,在那里我学到了很多知识,也让我与顾客得到了好多次近距离接触,我现在基本上已经有了销售技巧,并且能够把车卖出去.

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