# 大学生金融销售实习周记范文

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-05-17

*销售实习周记的写法比较灵活，结构形式要求也不严格。作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。你是否在找正准备撰写“大学生金融销售实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1大学生金融销售实习周记各...*

销售实习周记的写法比较灵活，结构形式要求也不严格。作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。你是否在找正准备撰写“大学生金融销售实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1大学生金融销售实习周记**

各位领导、各位同事：

你们好!

我被任命为\_有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有;第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮助下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一起。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中有不足之处，所以每天都给自己在创新，发现问题，解决问题。现在差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自己巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。现在售楼部各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售人员没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

到目前为止，包括开发商的关系户一起，我们总共是签定认购协议\_套，这离我们所定的任务是远远不够的，从目前的客户登记情况来看还是较理想的，可要完成目标就要在努力，要及时跟销售员沟通，销售员也要及时跟客户沟通。所以我也会不定时的检查销售员的客户登记本，跟踪内容，统计客户所提出来的问题。每天的例会也会收集销售员所反应上来的问题，然后及时的给她们解答问题。

下月就要开盘了，为了更好的完成项目的营销工作，实现双赢，我们除做好自己的本职工作外，积极配合公司领导的安排，以销售为目的，为下月的销售高潮奠定基础。现在的工作主要是配合领导把预售前的主要资料准备好，协助领导起草商品房买卖合同的拟草评审，五证公示牌的确定及公示函的发放，对周边门面市场调研的数据统计出来发一份给公司，加强现场接待与日常管理。在开盘之前在安排销售员对\_的整个楼盘进行一次调研，为销售奠定基础。

20\_年也是繁忙的一年，我除了要做好本职工作外还要把每个月的目标分配给每一位置业顾问，监督好她们的工作，争取在原定时间里完成公司所下达的任务。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_年\_月\_日

**2大学生金融销售实习周记**

\_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况汇报如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。(我把自己的时间全部放在了为团队服务上面，而自己却没有了客户，没有提成，收入也是在这个团队里最低的一个人)。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等;与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握;请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好臵业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20\_年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5本畅销书(《货币战争》2本、《激荡30年》2本、《从优秀到卓越》)，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习，尤其是林晋春老总和刘中举经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。

经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这种性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之;第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

新的一年开始了，又是一个新的纪元，20\_年的任务目标15亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;做好臵业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步!

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_年\_月\_日

**3大学生金融销售实习周记**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

20\_年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自己分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况述职如下：

一、20\_年销售工作取得的成绩

20\_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的\_店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的\_%。总销售\_辆车，总销售额\_万元，回笼资金总计\_万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司工作的重中之重，特别是在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我做公司的一名销售经理，要把公司对我的信任和重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几个方面工作：

(一)抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了确保展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我积极抓好展示厅的管理工作：

1.带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作;

2.时刻关注展厅内的水、急救药品等生活常需物品是否齐备，以方便为客户提供更加精细的服务，树立公司的窗口形象;

3.客户来店时，值班销售人员迎至展厅门外，主动微笑招呼客户，帮助客户打(拉)开展厅大门;

4.销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

(三)抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)树立信心，排除万难

20\_年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想教育工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五)制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六)提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

(七)抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依赖感和归属感我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1.确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2.进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。

3.维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的核心理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工提供人性化的后勤保证，确保专营店业务流畅的开展。

三是抓培训，提高员工的整体战斗力

加大培训工作的频次。分为定期和不定期的培训考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能;进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强中心全体人员的工作热情和团结力、凝聚力;塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

每周安排进行个小时的岗位专业知识培训，不定期考试，并将考试成绩纳入月底绩效考核当中;针对日常工作中出现的问题、漏洞等进行总结，形成备忘录;每月分批组织人员到其他专营店参观学习，相互交流，共同提高;利用周一的晨会，全体人员共同学习总公司的各项管理制度、经营理念、计划方针，进一步明确岗位职责，进一步提高工作效率;每天安排员工进行各自岗位技能展示，并由部门经理当场点评，激发广大业务员的工作热情，达到共同学习、提高的目的。

三、工作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

四、今后努力方向

今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为企业的发展，做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强销售人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_年\_月\_日

**4大学生金融销售实习周记**

一、实习目的

我们这次实习主要目的是为了提高个人职业道德素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的。通过实习了解影响消费者行为的内、外在因素、购买行为类型、及购买决策的主要步骤，熟悉影响品牌定价的主要因素。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。了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。掌握汽车销售展厅销售的方法与技巧，掌握汽车维修业务接待流程，掌握汽车售后服务中客户的服务技巧，熟悉处理客户应急事件的程序和方法。

二、实习内容

1.了解汽车市场营销环境和构成，所销售汽车的品牌组成、品牌策略，汽车产品价格的构成、定价策略。

2.了解企业内部营销组织结构、经营模式，掌握汽车产品的介绍方法。

3.掌握接待客户的接待技巧、电话服务的技巧和应对客户投诉的技巧，及汽车销售、售后接待业务流程。

4.掌握消费者对汽车产品的认识过程，需求类型及基本特征，购车动机产生过程，掌握不同消费者的消费心理和行为特征。

5.了解汽车企业如何打造汽车差异化服务，及汽车产品成本的构成和影响价格的主要因素。

6.掌握汽车促销活动的策划和组织。

三、总结及心得体会

告别了开学前两周的汽车维修实习，迎来了现今为期一个月的汽车销售实习。怎么说，汽车专业的同学实习项目也只能和汽车相关的。但是和现在的汽车销售实习不同的是，本次实习是和人际关系打交道的，也就是说，要学会用自己的专业知识和客户打交道。实习的目的也就是学习这些。这次实习时间说长也不长，短也不短，在认真融入销售这个集体中的时间也过的很快。下面是这次实习的总结及心得体会。

这次的汽车销售实习定在了\_\_4S店，\_\_市\_\_有限公司自20\_\_年\_月\_日成立，隶属于\_\_有限责任公司，经营的品牌有\_\_、\_\_等车系。\_\_店秉承“追求卓越、科学发展”的精神，践行“以人为本、客户至上”的工作理念，“认真、用心、激情、信念、决心”的工作作风，这是我们报道第一天早会上听到的口号，听到这个口号，让我们肃然起敬，这是一个有目标有原则的公司。这一天给我的印象也非常深刻，毕竟是第一次进到这么大的公司，面对这么多员工，以这样正式的形式，心情异常激动。

通过此次实习，我了解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。因此报到的当天我们去的很早，其实每天都差不多，早上八点半上班，下午五点半下班。第一天很快就见到了\_经理，接着就上了岗，于是我们就开始了以后的工作。说实话，刚开始那段时间挺难的，因为是新来的，和员工不熟悉，缺少交流，许多时间都是自己在那观察，不知道干什么。

第一天\_经理给我们讲解了公司历史之后，安排销售部的\_主管带我们这帮实习生，\_主管二话不说，先给我们每个人发一沓展厅所有车型的配置表，让我们去会议室看，天气比较热，我们在会议室开着空调看配置表，是挺舒服的。但是没天都想着念着啥时候下班埃那几天真的很难熬，每天都是看乏味的配置表，因为我们对车型不熟悉，想要教我们其他的东西也没办法教。我们多么希望能有点事情做啊，哪怕是苦力我们也愿意干。可是，销售部是最忙的，无论有人没人都要站在展厅那里等待客户，客户来了要全程接待，主管们也没有太多时间。

我们只能看看配置表，看看他们接待客户的流程以后参观后面销售部及维修部，整个店的规划，店挺大的，至少放车的地方就有三层楼，听说库存车辆都有150。就这样熬到国庆后，主管们闲下来了给我们分组分配师傅，我的师傅姓\_，人很好，让我在他旁边看他如何接待客户。流程相对教简单，师傅每天给我分配任务，今天记\_\_配置，明天记\_\_配置，然后他第二天考核，这样确实记的很快。期间有一次我自己接待了一个客户，那叫一个激动啊，还算挺顺利的，没出什么错。问到店内优惠的时候，我把他交给师傅了。平时早会结束后，我们新来的还要擦擦车，擦车能学到如何保养，而且还能看看汽车配置等等。师傅也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。一个懂得如何爱车的人，才能把对车的渴望传达给客户。

期间师傅和主管都问过我们，实习这短时间觉得怎么样，我觉得还可以，就是幸苦点。他们说，做销售这行就这样，别人闲的时候，你们最忙，别人忙的时候，你也没有时间闲，一年四季在展厅站。而且，想要赚钱还要努力，不努力不行啊，销量上不去，工资都不够房租。我也觉得是这样，但是没有这个社会就这样，没有什么是轻轻松松的，能轻轻松松赚钱的也不是我们这样学历的人能上岗的，所以学历多高就只能吃多好的饭。我们销售部也一样，在办公室里面的墙面上，挂着小组的月销量目标，然后细分到每个人的目标，销售都一样，赚的是提成，卖得越多，赚得越多。没有捷径，只有不怕苦不怕累的努力。

销售顾问们中午是几乎没有时间休息的，一般没有轮到站岗的小组就在办公司趴一下桌子，两个小时换一组。而且这段时间，让我颠覆了自己开始对销售顾问的理解，开始我只是觉得销售顾问不就是和超市里的促销员差不多吗，远没有那么简单埃想要做好销售顾问，没有一点汽车知识做功底，前期很难熬埃至少需要了解汽车的配置，构造，以及区别，比如汽车后悬挂的类型，有全独立式悬挂，有半独立式悬挂，有非独立式悬挂，有多连杆悬挂，有扭力梁悬挂。它们有什么区别，哪一种好，这些都是可能要向客户解答的疑问。还有制动系统，有盘式有鼓式，盘式比鼓式受热性能好，鼓式比盘式制动力好。这些都是有可能客户会问到的，如果不能一一回答，客户是不乐意在这买车的。

配置信息就更加重要了，主管问过我们，为什么要我们背汽车配置，因为连卖的车的信息都不懂，客户凭什么相信你。师傅还举过一个例子，有一个销售顾问因为配置信息传达错误，遭到客户投诉，罚了5000元。所以说，想要做一个称职的销售顾问，要学的东西多着呢。除了配置表，还要了解同行的竞争品牌车型，因为想要战胜对手就要先了解对手，一般买车客户内心肯定会有几个选择的，他们为什么要选择\_\_，不仅仅需要优惠，更需要的是配置上的区别，以及车型的亮点，用自己的亮点击败对手的弱点，这就需要每个销售顾问传达信息的能力了。除此之外，服务也是一个重要因素，4S店不仅仅是一个销售，还是一个服务业，服务不好就没有客源，无论你的车多好，都不会让客户接受，客户想要的是得到尊重和态度。

因为了解到这些，我们觉得背配置表没那么乏味了。以前我们经常在电视上听到“顾客就是上帝”，这次实习我亲身鉴定了这句话，客户不就是上帝吗，什么样的客户都有的，当一个销售顾问需要的不仅仅是知识技能，还要礼貌礼仪，耐心，不怕苦的精神。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顾问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\_\_本地的方言，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。

虽然我们这边校车是不送的，因为路线不到这边，但是我们每天在\_\_的实习都很充实，让我们忘记每天起早回晚的累。期间还有几次想过打退堂鼓，但是还是理智战胜了。我们是一批即将进入社会的准毕业生，没有什么比实践更能让我们接触这个社会，融入这个社会。或许别人会说职场很多潜规则，利益至上，但是这没有错，也没有道德上的错误，这是一个社会埃我们学了十几年书，为的不就是能在这个社会中立足吗，况且我们还没有毕业，想那么多干什么。总的来说，兵来将挡水来土掩，我们要做的是学习更多对我们有用的知识技能，为我们即将进入社会打好基矗。

汽车销售难的不是背配置，难的是什么，难的是了解客户。客户第一次来店，需要做一个客户信息，然后是跟进客户，存档等等。客户都有一个特点，他们不会冲动消费，所谓货比三家，他们是在不断的比较中作出决定的。客户跟进是时不时的做客户回访，了解客户动向。在实习最后几天时间里，我们学习了客户回访，看了相关的回访话术，这个还是挺简单的。说白了，就是让客户到店里看车，能让客户到店里，就已经把车卖出去一半了。关键是如何说，如何说服客户到店，如果没有优惠或者客户从中得不多利益，客户会直接找理由挂电话的。也就是需要噱头，比如车展，最新优惠，大礼包，团购会，试驾会，自驾游等等。这些都是能诱导客户的，表达要清晰，不能吞吞吐吐，客户问到什么回答什么。总的来说，做电商也不容易。当天我们几个实习生，平均打了十几二十个电话回访，嘴皮子都磨薄了。

通过这次的汽车销售实习，我发现让我融入这个社会还有很多不足，不单单是知识技能上，还有人际关系方面，学习主动性不强，还存在上学阶段的被动学习阶段，这个是必须要改掉的坏习惯。以后一定要多加实践，继续完善自己。来这里一个月了，慢慢的适应了这里的生活，也可以说是在挫折中学会了生活。这个舞台很大，但是想登上这个舞台，还需要多学习很多功底。

**5大学生金融销售实习周记**

一、前言

时光飞逝，转眼间大学四年的时光就要过去，我们也要步入社会了。在毕业之前锻炼一下自己是必不可少的，也是学业的必备功课。思虑再三，我觉得此刻是一个市场经济时代，而当前的市场经济早已转到买方市场。怎样了解客户，把生产出来的产品卖给客户，并让客户满意，是当前最需要的一种工作。所以说，在当前，销售工作是必不可收的一种十分重要的工作。

从另一方面来讲，由于在当前世界，各种各样的产品满天飞，怎样让客户选取自己的产品，也是一种硬功夫，所以销售工作也是十分锻炼人的一种工作。销售不光是需要良好的口才的，同时要有缜密的思维，需要了解客户的思想。我虽然不是学习的销售专业，但是我是数学功底出身，我有着缜密的思维，平时又善于思考，所以我认为做销售工作我是有必须优势的。再者，销售也是一个很锻炼人的职位。如果能在这方面做得好的话，对以后的发展有很大的好处。于是我在20\_\_年\_月\_日走进了\_\_有限公司实习。

二、目的和要求

了解汽车销售模式与过程，普及一些平时缺乏的汽车方面的知识。同时，将理论知识应用于社会实践中，挑战自己的工作和实习潜力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，理解社会的检阅，让自己尽快的适应这个日新月异的社会。另外，增强自身的劳动观点和社会主义事业心、职责感也是我此次实习的目的。同时，加强自身素质，学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流;了解销售公司的管理模式，进一步加深对书本知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用;加深自己对汽车在国民生活中的地位和作用的认识，巩固思想，激发激情。

具体要求包括：

1.培养从事汽车销售人员工作的业务潜力，了解汽车销售中的日常业务和工作流程，学会怎样做好一个好员工，怎样和同事相处。

2.理论联系实际，运用平时所养成的素养去解决工作实践中的具体问题。

3.虚心学习，全面提高个人综合素质。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们的良好品质以及良好的工作作风，提高自己的综合素质，把自己培养成一名优秀的销售人员。

4.培养艰苦创业精神和社会职责感，构成爱岗敬业、热爱劳动的良好品德。

5.为就业做好铺垫，找出自身素质与社会实践之间的差距，并在以后的学习期间及时补充自己，武装自己，为求职与将来的工作做好充分的知识积累和潜力储备。

三、实习资料与过程

从20\_\_年\_月\_日开始在\_\_有限公司进行实习。我是信息与计算科学专业，与汽车没有什么关联，所以刚开始，我此刻公司做了一下简单的培训。了解了一下\_\_汽车与本公司的发展历史。与此同时，还要了解车型性能及优缺点。在销售经理\_经理的指导下，循序渐进的加深了对\_\_汽车的了解。又透过在售后维修部门的实习参观，对\_\_汽车的内部零件及构造有一个更深的认识。透过第一个星期的学习与实践，我从一个对汽车一无所知的门外汉变成了一个有必须功底的销售人员。

1.汽车销售专业流程

透过学习我明白了汽车销售的8个流程：

汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交——交车——售后跟踪。

透过前期的公司简单培训以及对老员工的观摩、自己的亲身实践、师傅王经理的时常教导，我对汽车销售的流程很快就有了一个基本的了解。再之后，每一个环节我都亲身参与其中，对流程的基本形式、目的和要求了然于胸。

(1)接待：接待客户一般说的是展厅接待，有两种状况。一是完全陌生的客户拜访，而是已经预约的客户拜访。对于陌生的客户拜访，注重的是第一印象。为客户树立一个好的第一印象，由于客户通常对购车经历抱有负面的想法，因此殷勤有礼的专业人员的接待会消除客户的负面情绪，为购买过程奠定愉快和谐的基调。二对于已经预约好的客户，则根据流程来走就可。当然，也要在接待过程呈现出专业、礼貌的精神面貌。

(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。销售人员的询问务必耐心并友好，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：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。销售人员务必向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮忙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：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：为了避免在协商阶段引起客户的疑虑，对销售人员来说，重要的是要使客户感到他已了解到所有必要的信息并控制着这个重要步骤。如果销售人员已明了客户在价格和其他条件上的要求，然后提出销售议案，那么客户将会感到他是在和一位诚实和值得信赖的销售人员打交道，会全盘思考到他的财务需求和关心的问题。

(6)签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间思考和做出决定，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简单的签约气氛。

(7)交车：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，那么就为长期关系奠定了用心的基础。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，这会使客户满意并加强他对经销商的信任感。重要的是此时需注意客户在交车时的时间有限，应抓紧时间回答任何问题。

(8)售后跟踪：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亲身体验经销商服务流程的第一次机会。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，以保证客户会回到经销商处进行第一次维护保养。新车出售后对客户的跟踪是联系客户与服务部门的桥梁，因而这一跟踪动作十分重要，这是服务部门的职责。

2.汽车售后服务流程

汽车售后服务流程主要有10个步骤：预约、接待、咨询、派工、诊断、客户认可追加项目、维修、质检、交车、跟踪。在短短的1个月的实习中，汽车售后服务的每个流程都有有所了解，但是只参与了预约、接待、咨询这三个环节的工作，感触颇深。我深切的明白了有效的预约系统能保证客户在其需要的时候能获得服务，也可最大限度减少客户在理解服务前的等待时间。预约安排能够避开峰值时间，以便使服务接待有更多的时间与客户接触;在客户来访的最初时刻，最重要的是使他放心。

在客户到来时，接待人员应微笑示人，以舒缓客户的情绪，便于更好的和客户进行沟通并理解其要求，这就是接待的重要作用;咨询是整个服务流程种最重要的步骤之一，是建立客户对服务人员和服务部门的信心的良机。透过体现诚挚的服务态度，传达带给其所需服务的意愿以及对客户个性化需求的关注，服务人员会赢得客户的信任。这有助于消除客户的疑虑和不安，并能让他们更坦率地描述其爱车所遇到的问题。以上是我实际的感受，其实说起来短短百字，但是做起来却是难，想要做得好，那就得加倍努力。

3.汽车日常保养

对于汽车而言，日常保养是十分重要的。有些客户是第一次买车，第一次用车，不太懂得保养。这就需要我们向他们讲解。透过一个月的实习，我对汽车的保养知识有了一个初步的了解。汽车保养的目的：

(1)汽车如果长期不保养的话，很可能出现事故，经常保养的汽车能够避免一些事故。

(2)法规对汽车有必须的规定，保养能够不违规。

(3)延长汽车的寿命，持续较好的车况，这是我们普遍明白的。

所以汽车就像我们的皮肤一样，需要经常的保养。那么汽车怎样保养呢汽车保养需要做的几项工作：清洁汽车外表，检查门窗玻璃、刮水器、室内镜、后视镜、门锁与升降器手摇柄是否齐全有效。检查散热器的水量、曲轴箱内的机油量、油箱内的燃油储量、蓄电池内的电解液液面高度是否贴合要求。

检查喇叭、灯光是否齐全、有效，安装是否牢固。检查转向机构各连接部位是否松旷，安装是否牢固。检查轮胎气压是否充足，并清除胎间及胎纹间杂物。检查转向盘、检查轮胎螺母、半轴螺栓、钢板弹簧骑马螺栓和形螺栓是否牢固可靠。起动发动机后，察看仪表工作是否正常，倾听发动机有无异响。检查车辆有无漏水、漏油、漏气、漏电等“四漏”现象。检查拖挂装置工作是否可靠。如果出现问题，能够找售后，当然自己能够解决的也能够自己解决。

4.实习心得与收获

实习单位在我的家乡，虽然我在乡下，但一个半小时的车程就把我送到了这个社会旅途开始的地方。以前的期盼，以前的害怕，在这一刻消失，迎接我的是这一个月的锤炼。

来到\_\_后，无论领导还是同事都比较热情。这让本以为社会会冷漠一点的我心里暖暖的。刚开始，我理解了公司的培训，了解一下公司的文化以及\_\_汽车的历史。培训下面，还会发给我一些书，是关于汽车的基础参数的，这些对我来说是很陌生的，只有努力的去记忆，去学习。除了基本的礼仪我还了解一些，其他的有关汽车销售的知识我几乎一无所知。但是同事们以及师傅都愿意帮忙我，我在学习中不断的完善自己。那里不比学校里简单的环境，但也是这种紧张的环境点燃了我的激情。

我渴望不断的学习，不断的进步。在那里我分到一个师傅：\_经理，但其实，那里每一个人都是我的师傅。每一天除了\_师傅的言传身教，还要靠自己去想、去问，只有这样才能得到更多的知识。在这一个月里，我基本上每一天白天跟在师傅后面学习怎样与客户交流，怎样让客户满意，在哪个阶段能够引导客户签订单。到了晚上就要背资料，因为白天的学习是不够的，也需要巩固与加深。

有时感觉自己真是个菜鸟，好多知识都不明白，个性是其他公司竞争车型的资料。所以在平时的学习中不仅仅要埋头了解自己，还要了解对手，了解市场。还记得刚跟师傅学习的时候，我只能给师傅打下手，做一些简单的工作。第一次开发票还要师傅逐条交代。但是师傅很好，当我学习不理想时，师傅不仅仅没有责备，而且给的更多的是鼓励。在师傅和同事们的帮忙下，我慢慢的成长起来，此刻还记得和一个同事谈成一个客户时的喜悦之情。

透过这一个月的实习，收获的不仅仅仅是汽车销售方面的知识，更多的是对学习的新的感悟，以及对社会的体验。在社会中的学习，学习的更快，而测验不再是一张张试卷，而是真正的成果。社会中的学习也不再是一个人的学习，而是大家共同的学习，每一个人都可能是自己的老师。在那里我要十分感谢实习期间的师傅以及同事们，谢谢他们的关照和教导。未来的我不必须会从事汽车销售方面的工作，但我相信：在那里一个月得到的知识会让我受用终生。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn