# 二手车销售工作总结（精选3篇）

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-04-25

*小编为大家整理了二手车销售工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名...*

小编为大家整理了二手车销售工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

二手车销售工作总结(精选3篇)由整理。

第1篇：二手车销售实习总结

广西科技大学鹿山学院

实 习 报 告

实习课程名称： 汽车二手车销售实习

实习单位： 柳州市天诚汽车3S公司 实习时间： 202\_年10月 21日至202\_年10月31日 指导教师： XXXXXX 班 级： 汽服111班 姓 名： XXXXX 学 号： 20111906 成绩评定： 指导教师签字：

202\_ 年 10 月 31 日

一、实习目的

我们这次实习主要目的是为了了解二手车市场，熟练运用二手车评估方法，通过对实习地点的市场行情调查总结二手市场的行情，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。通过实习了解影响二手车市场的销售情况，另外更重要的是增强自身的社会交际能力，还有团队协作精神，锻炼自己的胆量，不放弃的精神。掌握专业知识的同时，不忘锻炼自己，争取学到在职场应聘以及面对社会的经验。

二、实习内容

1.了解二手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.掌握与商家交流的能力，以及各种攀谈技巧; 3.完成二手车市场调查报告，包括二手车发展历程和现状，市场需求分析，市场营销分析，库存，二手车的发展前景。

三、总结及心得体会

告别了开学前几周的汽车销售实习，迎来了现今为期一个月的二手车实习。怎么说，汽车专业的同学实习项目也只能和汽车相关的。但是和现在的二手车实习不同的是，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商家打交道。实习的目的也就是通过与商家交谈得到自己想要的信息。这次实习时间不长，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。

这次的二手车实习定在了柳州市天诚汽车3S公司，是一个二手车经营公司。和上一次的汽车销售实习一样，都是汽车销售实习，但是一个是新车，一个是二手车，成新度不一样而已。其实性质是一样的，唯一的目的就是把汽车销售出去。但是其中还是存在区别的，比如，二手车要能评估车辆，要会看各种车型年份，品牌，日期，排量等等，各种与车有关的信息，还要能够做市场调查。因为我以前做过二手车职业资格证的培训，当时的实践课就是在这里学习的，所以这里还是挺熟悉的。旁边是天诚二手车市场，里面有一千多辆二手车。我们到了后就分组，分了5个组。然后店里的员工开早会，我们在旁边看了一下，形式和以前在4S店一样，不缺乏正式，各个员工都精神饱满汇报和总结工作。接着覃经理和卢经理带着我们上到二楼会议室动员大会。首先就是各个同学的自我介绍，因为都是同学，所以大家都是简单的自我介绍了一下，让经理们认识一下，但是结果却差强人意，经理只记住我们几十个人中的一个，这只能说明我们这些同学还是只是一个学生，不认真，不够成熟，太随意，这在职场中是大忌，一个人如果不能很好的介绍自己让别人记住自己，那么很失望的告诉你，这个人是个失败的应聘者。企业不需要这样的员工，职场需要的是胆识和成熟。实习开始阶段我们因为自我介绍的问题，给经理们一个很不好的印象，当时我是觉得很尴尬的，大家都是大学生，还是一个本科生。但是给人的感觉真的连一个大专生都不如，至少礼貌上不够，至少经验上不够，至少面对社会的阅历不够，至少连个自我介绍都不能很好的展现给别人，我不懂这是不是大学生的通病，或者自以为是的自我感觉良好，但是自我介绍时，我是很认真的想好怎么说才上去讲的，不慌张，不夸张，表情淡定不吞吞吐吐。至少要尊重别人，更要尊重自己，连自己都不能很好的展现给别人，那么出去应聘的话，只能是碰壁。再有一个就是自我介绍的时候，有些同学居然在下面笑，而且还讲话，这是对在台上自我介绍的同学和经理们的不尊重，更是给自己学校的名誉抹灰。都是成年人了，没有成年人应该有的稳重与谦逊。当实习任务下来后，就是确定我们的二手车市场调查报告的目录，我们以前没做过报告，不了解形式。经理让我们先上网看看报告的形式，然后以组的形式拟定一份报告的目录，由组长向经理讲解。听起来简单，但是我们开始做的时候上网查资料都查了半天。午饭后我们确定了报告的目录，然后就是分配任务，各个成员都有任务，有调查数据的，有上网查资料的，有统计数据撰写表格的，有做PPT的，因为这个报告最后是需要一个代表用PPT的形式向经理和大家讲解的。我个人觉得这个实习项目是非常好的，因为这能让我们接触没接触过的东西，我们是真的以前没做过汽车相关的企业报告，在形式和格式上都不知道怎么弄。但是经过这次实习，至少我们心里能有个思路，在条件允许的情况下能做得出来了。

接下来讲一下实习期间遇到的问题，由于是二手车市场调查报告，既然是市场调查，那么肯定接触市场，接触数据，而且数据是一个调查报告最重要的，也是这个调查报告最能说服人的地方，俗话说，用数据说话，没数据什么都是虚的。那么问题就来了，在调查数据的时候(但是我们组长分去调查数据的一员)，我们无从下手。商家的不配合是一点，组员的不积极也是一点。经理询问我们调查进度时，我们也是如实和经理说了，这是我们调查遇到的问题，但是还没有找到解决的办法，经理说让我们自己琢磨琢磨，当我们以一个顾客的身份去找商家时，要如何做。我们以一个实习生的身份去找商家要数据时要如何说服商家给我们想要的信息，如何让商家信任我们，肯跟我们聊。我觉得很困难，因为我觉得这之间是需要一个利益链的，商家是以利益至上，为什么，因为他们也要做生意，比如我是顾客，我肯定能和商家聊起来，但是我们只是实习生，商家可能不会花时间和我们一一讲解这个市场，这个车的价钱的。我们人多，又不能以一个顾客的身份去问，因为谁都能看得出来，我们不是来买车的。那怎么办，这就是我们无法调查到数据的问题。我们有思路，但是遇到问题不能很好的想到解决办法。最后还因为这个问题，我们放弃了这次调查任务，没有失望，没有什么其他的心思，有的只是自责，怪自己能力不足，怪自己不能坚持。身为一个准毕业大学生，对于这样难得的实习机会，正是需要学习这样的社会经验的时候，我们却放弃了，因为遇到困难。

但是这次实习，尽管我们没有能够完成实习任务，但是我们还是学到很多东西的。实践就是把我们在学校所学的理论知识，运动到客观现实中去，使自己所学的理论知识有用武之地，只学习不参加时间那么就是等于零。另一方面，实践是我们为自己以后找工作打基础。通过这次实习，我学到了很多，因为环境不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然不一样。从实践中学习，从学习中实践，中国的发展往往带来经济的日益变化，在社会上拥有了越来越多机会的同时，也有了更多的挑战。说句不好听的话，我们现在学习的知识，在职场社会上可能别人几年前甚至十年前就已经不用了，现在是高速经济科技的社会，很多知识都是我们在学校学不到的。比如人与人的交流，和我们大学生现在在学校的彼此师生之间的交流不一样，社会上的人与人的交流存在利益关系，这是现实的社会，人与人之间是很复杂的。我们不能带着那么天真的思想和不成熟的心态去面对社会，当然有些人认为水到渠成，船到桥头自然直，水来土掩，这样的心态，是不能立足社会的，我们要有所准备，要能够学会应对这个社会。名言不是说吗，机会是留给有准备的人的，没有准备好，凭什么去获取机会。然而这次实习中，我们也深深体会到了团队的重要性，就像覃经理说的，社会是很残酷的，一个团队如果不和谐不积极，那么这个团队面临的就是淘汰，的确很现实，但这就是事实。在遇到问题时要及时的向上级提出，要听取别人的意见，时刻保持一颗谦逊的心。这次实习中我们最大的缺陷就是不能很好的应对问题，在面临问题是逃避。问题决解不了，我们就放弃，其实那个问题，或许会有更好的解决办法，但是我们没有想到。但是放弃就是不对的，在社会中，放弃就等于被淘汰。我们需要好好的反省这一点，也时刻提醒自己应该如何改正。这次实习有学到好的，也有展现出自己的不足，至少是能发现自身问题，懂得什么不该放弃。

通过这次的二手车实习，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。来这里一个多星期了，我发现这个舞台很大，但是想登上这个舞台，还需要多学习功底，不断提升自己。社会实习实践是我们最好的训练场。

第2篇：二手车销售实习总结

273门店实习总结及心得体会

自十月一日至今共计四天，在鼓山门店的实习告一段落，在这为期四天的实习中，颇有一些收获。二手车的业务与新车既有相似，又有很大不同。

相似之处在于同样需要进行客户开发、客户接待、车辆介绍、价格商谈、交车成交等环节;不同之处在于需要额外进行车源寻找，同时上述流程中无论是二手车经纪人所扮演的角色，还是各环节中的需掌握的知识及技巧，都与新车销售有很大不同。

车源的开发是二手车业务的第一步，也是相当重要的一步。俗话说，要想卖的便宜，就要买的便宜，二手车业务能否顺利开展，往往取决于车源的质量。车源质量高，往往很容易吸引到客户，进而达成成交。相反如果车源质量偏低，则很难吸引到买主，即使有客户表示出兴趣，也很难促成交易。因此无论是新人还是老员工，每天都会花费相当的精力来寻找优质车源。

在客户接待和车辆介绍阶段，具体的业务流程与新车销售相比，也有所不同。具体体现在接待形式需要多样化，避免呆板和教条化;车辆介绍务求客观真实，避免夸大产品优势，导致误导客户。

在价格商谈阶段，二手车经纪人扮演的更多的是媒人，目的是促成双方交易。这一中立的立场需要时刻保持。一旦给买卖双方任何一方带来偏向对方的感觉，商谈随时会结束。这一问题需要通过反复提醒自己来保持清醒。

签订合同/协议并非交易的结束，过户流程的不畅会导致交易的最终失败。对于车源的状况及交易方式的细节关注必不可少。熟记掌握法律法规，深入了解车源真实情况，是保证交易顺利完结的有力保证。

短暂的四天，在罗经理的帮助下，对于二手车交易的认识有了一定的了解。学海无涯，二手车交易的复杂性，决定了接下来还需要继续学习，才能更深入的了解并掌握二手车交易的技巧。

以上是我不成熟的一点总结，请领导审阅!谢谢! 谨祝商祺!

余淼 15-10-08

第3篇：二手车销售实习总结

广西科技大学鹿山学院

实 习 报 告

实习课程名称：

汽车二手车销售实习

实习单位：

柳州市天诚汽车 3S 公司

实习时间： 202\_ 年 10 月 21 日至 202\_ 年 10 月 31 日 指导教师：

XXXXXX 汽服 111 班 XXXXX 20111906 班

级： 名： 号： 姓

学

成绩评定：

指导教师签字：

202\_ 年 10 月 31 日

一、实习目的 我们这次实习主要目的是为了了解二手车市场，熟练运用二手车评估方法，通过对 实习地点的市场行情调查总结二手市场的行情，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。通过实习了解影响二手车市场的销 售情况，另外更重要的是增强自身的社会交际能力，还有团队协作精神，锻炼自己的胆 量，不放弃的精神。掌握专业知识的同时，不忘锻炼自己，争取学到在职场应聘以及面 对社会的经验。

二、实习内容

1.了解二手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.掌握与商家交流的能力，以及各种攀谈技巧;

3.完成二手车市场调查报告，包括二手车发展历程和现状，市场需求分析，市场营销分 析，库存，二手车的发展前景。

三、总结及心得体会

告别了开学前几周的汽车销售实习，迎来了现今为期一个月的二手车实习。怎么说， 汽车专业的同学实习项目也只能和汽车相关的。但是和现在的二手车实习不同的是，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商家打交道。实 习的目的也就是通过与商家交谈得到自己想要的信息。这次实习时间不长，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。

这次的二手车实习定在了柳州市天诚汽车 3S 公司，是一个二手车经营公司。和上一 次的汽车销售实习一样，都是汽车销售实习，但是一个是新车，一个是二手车，成新度 不一样而已。其实性质是一样的，唯一的目的就是把汽车销售出去。但是其中还是存在 区别的，比如，二手车要能评估车辆，要会看各种车型年份，品牌，日期，排量等等， 各种与车有关的信息，还要能够做市场调查。因为我以前做过二手车职业资格证的培训， 当时的实践课就是在这里学习的，所以这里还是挺熟悉的。旁边是天诚二手车市场，里 面有一千多辆二手车。我们到了后就分组，分了 5 个组。然后店里的员工开早会，我们 在旁边看了一下，形式和以前在 4S 店一样，不缺乏正式，各个员工都精神饱满汇报和总 结工作。接着覃经理和卢经理带着我们上到二楼会议室动员大会。首先就是各个同学的 自我介绍，因为都是同学，所以大家都是简单的自我介绍了一下，让经理们认识一下， 但是结果却差强人意，经理只记住我们几十个人中的一个，这只能说明我们这些同学还 是只是一个学生，不认真，不够成熟，太随意，这在职场中是大忌，一个人如果不能很 好的介绍自己让别人记住自己，那么很失望的告诉你，这个人是个失败的应聘者。企业 不需要这样的员工，职场需要的是胆识和成熟。实习开始阶段我们因为自我介绍的问题， 给经理们一个很不好的印象，当时我是觉得很尴尬的，大家都是大学生，还是一个本科 生。但是给人的感觉真的连一个大专生都不如，至少礼貌上不够，至少经验上不够，至 少面对社会的阅历不够，至少连个自我介绍都不能很好的展现给别人，我不懂这是不是 大学生的通病，或者自以为是的自我感觉良好，但是自我介绍时，我是很认真的想好怎 么说才上去讲的，不慌张，不夸张，表情淡定不吞吞吐吐。至少要尊重别人，更要尊重 自己，连自己都不能很好的展现给别人，那么出去应聘的话，只能是碰壁。再有一个就是自我介绍的时候，有些同学居然在下面笑，而且还讲话，这是对在台上自我介绍的同 学和经理们的不尊重，更是给自己学校的名誉抹灰。都是成年人了，没有成年人应该有 的稳重与谦逊。当实习任务下来后，就是确定我们的二手车市场调查报告的目录，我们 以前没做过报告，不了解形式。经理让我们先上网看看报告的形式，然后以组的形式拟 定一份报告的目录，由组长向经理讲解。听起来简单，但是我们开始做的时候上网查资 料都查了半天。午饭后我们确定了报告的目录，然后就是分配任务，各个成员都有任务， 有调查数据的，有上网查资料的，有统计数据撰写表格的，有做 PPT 的，因为这个报告 最后是需要一个代表用 PPT 的形式向经理和大家讲解的。我个人觉得这个实习项目是非 常好的，因为这能让我们接触没接触过的东西，我们是真的以前没做过汽车相关的企业 报告，在形式和格式上都不知道怎么弄。但是经过这次实习，至少我们心里能有个思路， 在条件允许的情况下能做得出来了。

接下来讲一下实习期间遇到的问题，由于是二手车市场调查报告，既然是市场调查， 那么肯定接触市场，接触数据，而且数据是一个调查报告最重要的，也是这个调查报告 最能说服人的地方，俗话说，用数据说话，没数据什么都是虚的。那么问题就来了，在 调查数据的时候(但是我们组长分去调查数据的一员)，我们无从下手。商家的不配合是 一点，组员的不积极也是一点。经理询问我们调查进度时，我们也是如实和经理说了， 这是我们调查遇到的问题，但是还没有找到解决的办法，经理说让我们自己琢磨琢磨， 当我们以一个顾客的身份去找商家时，要如何做。我们以一个实习生的身份去找商家要 数据时要如何说服商家给我们想要的信息，如何让商家信任我们，肯跟我们聊。我觉得 很困难，因为我觉得这之间是需要一个利益链的，商家是以利益至上，为什么，因为他 们也要做生意，比如我是顾客，我肯定能和商家聊起来，但是我们只是实习生，商家可 能不会花时间和我们一一讲解这个市场，这个车的价钱的。我们人多，又不能以一个顾 客的身份去问，因为谁都能看得出来，我们不是来买车的。那怎么办，这就是我们无法 调查到数据的问题。我们有思路，但是遇到问题不能很好的想到解决办法。最后还因为 这个问题，我们放弃了这次调查任务，没有失望，没有什么其他的心思，有的只是自责， 怪自己能力不足，怪自己不能坚持。身为一个准毕业大学生，对于这样难得的实习机会， 正是需要学习这样的社会经验的时候，我们却放弃了，因为遇到困难。

但是这次实习，尽管我们没有能够完成实习任务，但是我们还是学到很多东西的。 实践就是把我们在学校所学的理论知识，运动到客观现实中去，使自己所学的理论知识 有用武之地，只学习不参加时间那么就是等于零。另一方面，实践是我们为自己以后找 工作打基础。通过这次实习，我学到了很多，因为环境不同，接触的人与事不同，从中 所学的东西自然不一样。从实践中学习，从学习中实践，中国的发展往往带来经济的日 益变化，在社会上拥有了越来越多机会的同时，也有了更多的挑战。说句不好听的话， 我们现在学习的知识，在职场社会上可能别人几年前甚至十年前就已经不用了，现在是 高速经济科技的社会，很多知识都是我们在学校学不到的。比如人与人的交流，和我们 大学生现在在学校的彼此师生之间的交流不一样，社会上的人与人的交流存在利益关系， 这是现实的社会，人与人之间是很复杂的。我们不能带着那么天真的思想和不成熟的心 态去面对社会，当然有些人认为水到渠成，船到桥头自然直，水来土掩，这样的心态，是不能立足社会的，我们要有所准备，要能够学会应对这个社会。名言不是说吗，机会 是留给有准备的人的，没有准备好，凭什么去获取机会。然而这次实习中，我们也深深 体会到了团队的重要性，就像覃经理说的，社会是很残酷的，一个团队如果不和谐不积 极，那么这个团队面临的就是淘汰，的确很现实，但这就是事实。在遇到问题时要及时 的向上级提出，要听取别人的意见，时刻保持一颗谦逊的心。这次实习中我们最大的缺 陷就是不能很好的应对问题，在面临问题是逃避。问题决解不了，我们就放弃，其实那 个问题，或许会有更好的解决办法，但是我们没有想到。但是放弃就是不对的，在社会 中，放弃就等于被淘汰。我们需要好好的反省这一点，也时刻提醒自己应该如何改正。 这次实习有学到好的，也有展现出自己的不足，至少是能发现自身问题，懂得什么不该 放弃。

通过这次的二手车实习，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。来这里一个多星期了，我 发现这个舞台很大，但是想登上这个舞台，还需要多学习功底，不断提升自己。社会实 习实践是我们最好的训练场。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！