# 精选汽车销售员年度总结

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-01-06

*精选汽车销售员年度总结一受托方(简称乙方)：甲、乙双方依据《合同法》及其他有关法律法规的规定，在平等地、自愿、协商一致的基础上，就买卖汽车事宜，签订本合同。一、甲方委托乙方订购以下车辆:以上车价不含为车辆办理上牌所需的购置税、车辆检验费、路...*

**精选汽车销售员年度总结一**

受托方(简称乙方)：

甲、乙双方依据《合同法》及其他有关法律法规的规定，在平等地、自愿、协商一致的基础上，就买卖汽车事宜，签订本合同。

一、甲方委托乙方订购以下车辆:

以上车价不含为车辆办理上牌所需的购置税、车辆检验费、路桥费、车船税、保险费等相关费用，车价中不包含的费用均由甲方负责支付，乙方有义务向甲方提供车辆入户手续的服务。

二、订金：

甲方应于合同签订之日向乙方预付订金(人民币) 元整。

三、交车时间、地点、提车方式及购车方式：

1、交车时间： 年 月 日前。

2、交车地点： 展厅 。

3、提车方式： 自提 。

4、购车方式：

四、质量、维修:

1、乙方向甲方出售的汽车,其质量必须符合国家颁布的汽车质量标准。

2、乙方向甲方出售的汽车,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》上备案的产品或经过交通管理部门认可的汽车。

3、乙方向甲方出售汽车时要真实、准确介绍所销售车辆的基本情况。

4、乙方在甲方购车辆时必须向甲方提供:

(1)销售发票;

(2)(国产车)车辆合格证、(进口车)海关进口证明和商品检验单;

(3)保修卡或保修手册;

(4)说明书;

(5)随车工具及备胎。

5、甲方在购车时应认真检查乙方所提供的车辆证件、手续是否齐全。

6、甲方在购车时应对所购车辆的功能及外观进行认真检查、确认。

7、汽车在购买后,如发现属于生产厂家的质量问题,可由乙方生产厂家的维修站联系、解决。

8、如属于在汽车售出前流通过程中出现的质量问题,乙方未向甲方明示的,依法承担责任。

9、如甲方使用、保管或保养不当造成的问题,由甲方自行负责。

五、合同争议的解决方式:

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;也可向当地仲裁委员会申请仲裁。

六、本合同经买卖双方签字盖章后生效。

七、本合同一式两份,甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**精选汽车销售员年度总结二**

1、汽车精品选择的原则

汽车精品的选择跟别的产品一样，也有几个原则，就是4s店要想好做什么以及不做什么产品。

案例：5大精品赢利项目

这是一份通过调查全国上千家4s店精品经营状况而得出来的4s店单项获利率状况分析图，从图表可以看出：4s店的单项，也就是一项产品的利润分析，av(影音)项的利润是最高的。这是因为4s店av产品基本上都能够卖到六七千块，像汉兰达专用的av产品更是买到一万元以上，这叫做合理。防爆膜、安防、底盘装甲等都是挣钱的产品。图中，真皮之后就是季节性产品，如羊毛座垫、凉垫，从易耗产品、车蜡再往下就基本上没有多少精品是盈利的了。所以选择精品要特别注意，车蜡等美容产品，基本上单项营业额不高，利润率再高也有限，产品的整体的产值就难以提升。

那么4s店精品经营的产值来自何处?来自于汽车av产品、防爆膜、安防、底盘装甲等精品，这几类精品是创造精品利润最重要的产品。

汽车精品的销售方式和消费形式

汽车精品的销售与一般产品的销售不一样，它有着自己独特的三种销售方式，这值得4s店的经营者去仔细揣摩，然后应用到自己的精品销售上，创造出精品销售带来的佳绩。而汽车精品的消费形式也分为两种，这些在后面会一一讲到，了解了这些内容，对4s店经营者来说，必定有所帮助。

1、 汽车精品的三种销售方式

第一种方式就是随车赠送大礼包。这种礼包的水分很多，如果某款产品标价3000元，成本却只要400元，对这种情况，4s店消费者屡见不鲜。在江苏有个4s集团，他们所有4s店的防爆膜都是用来送给客户的。这就十分可惜了，他们把最容易挣钱的精品都送掉了，精品经营还靠什么获得盈利?之所说如此做可惜，是因为汽车精品还有第二种销售方式叫独立销售，就是车销售出去以后再单独销售精品。在4s店内设一个精品经理，设一对推销人员，专门推广销售精品，这也是一种非常可取的销售方式。第三种方式就是把精品安装在新车上和整车一起销售，也可称之为前装，是前装销售的一种。当然这个前装是指4s店的前装，不是主机厂的前装。因此，此前装跟彼前装不一样，只不过按原理来说也相差无几。精品随整车一起销售这种方式在国外并不是什么新鲜现象，在中东国家的4s店就有非常多类似的销售方式。

有关这三种销售方式，给销售人员做测试，让他们去切身体会哪一种是最简单的。当仁不让，“花落”随车赠送大礼包——不要钱的那种。哪一种又是最困难的?自然是独立销售。独立销售困难之处就是把车卖出去以后再一个个推销精品时，销售人员感到非常的吃力。整车销售相对容易点，打包再和车一起去卖自然会相对容易。

2、汽车精品的两种不同消费形式

汽车精品为什么有些能送而有些又不能送?这就涉及到汽车精品的两种不同消费形式：一种叫一次性消费，一种叫重复性消费。例如：一次性消费产品有防爆膜、汽车音响、安防系统、底盘装甲等等;车蜡、鸡毛毯子等则属于重复性消费产品。那4s店究竟要不要送精品?如果送，该送哪种类型的精品?这些4s店都要想好，否则就会将自己的利润拱手送人，变成“竹篮打水——一场空”。汽车防爆膜已经贴了，不可能再撕了重新贴;底盘装甲已经安装好了，不可能回过头来再铲掉。

诸如此类产品就是不能送，送了就没有了，一次性消费的东西都应这样去做。尽管大家都知道汽车精品的重要性，但为什么它的销售还是会出现问题?以下有一段有关顾客和销售员的对话：

销售员：“你装一台dvd吧，如果你经常出门怕迷路的话就装一台dvd。” 顾客：“质量好不好，价格怎么样……”

销售员：“这个便宜，我们正搞活动，只需\_钱”

顾客：“太贵了，以后再说吧!”

其实顾客说这话的意思就是想和其他4s店的精品比较看看，能不能找到比这更便宜的。为了方便，4s店做了很多精品套餐，这种做法很好，笔者也发现很多4s店很喜欢这样做，让顾客选择时感觉十分方便，只需选a，b，c就可以了。同时销售人员会介绍很多产品，如果顾客觉得贵，就表示，还有一个更便宜的，要不要选择……但最终往往还是以顾客的离去收场。

为什么成交会失败?这值得4s店的经营者去细细琢磨。钱在消费者的口袋，最难的就是将他的钱掏出来，把消费者的钱变成自己的钱。人与人交往的时候，在不涉及利益冲突的问题时，大家一般都能友好相处，一旦谈到钱的问题，尤其是要把钱从一方的口袋拿到令一方的口袋时，对方必定会用手捂住自己的口袋，以示拒绝。实在没有办法的情况下，对方还是会捂紧口袋，寻机看看还能不能少出一点。如果可能，则绝不多出一分。这就证明了一点：让消费者掏口袋是很难的一件事情。但是，如果把钱送给消费者那就简单多了。这就是营销要符合一定的原理，正所谓无规矩不成方圆。

汽车精品的市场营销原理

4s店经营汽车精品的时候，也要遵循一定的市场营销原理，离开市场营销这个大环境，汽车精品的销售必定无法成功。因此，掌握精品营销的市场原理就变得极其重要了。汽车精品的营销原理有7点要牢牢记住：

1、营销建立在消费者的消费心理上

案例：内行人买车

顾客去买一辆奥迪a6，刚好4s店缺货，要向厂家订货。在对方订车的时候。向销售员了解这款车的相关情况，销售员热情地介绍说：“这款车2.0t，价格是43.8万。”顾客认为太贵了，销售员即刻又表示：“这款车装有dvd导航，还装有gps防盗器。”于是顾客又问：“这款车是否原车就装有这些设备?”得到的答案是“没有”。不过销售员又表示：“我们店已经给这款车安装了加强版，这里就有样板车。“顾客又问是否能便宜点，他说：“先生，这便宜是便宜不了的，如果想便宜的话你就不要一样吧。”销售员表示：不要真皮便宜3000元，不要……销售员和顾客玩起了推销游戏，而他并不知道顾客是内行人士。于是就逗销售人员一个个地将精品减下去，直到最后被“扒光了衣服”，减到没有地方可以减价了，就是裸车价。如果一开始销售员告诉顾客，这车399000元，如果需要，装个导航要加6800元，装个真皮要加5000元……那顾客的感受就不一样了。

消费者的心理大都是，愿意接受减法而不愿意接受加法，加法都是要多掏钱的。减钱，消费者就会觉得很舒服。产品原价多少，打个折给消费者，他就会感到很爽;如果要加钱，那他就觉得很不爽。当消费者去商场购物索要发票的时候，却被告知要增加6个点才行，消费者定然会觉得很不爽，但随即又被告知不要发票可以减6个点，这样消费者就觉得很舒服了。

2、营销就是要卖“不同”

案例：皇家飞度的大胆销售

深圳鹏峰汽车城的广州本田店推出了个性化、装备独一无二的皇家飞度车，通过加装价值上万元高级音响、dvd导航、包围、氙气灯、贴纸、炫动轮毂等精品，打造经典版、纪念版、炫动版等，多个个性化主题鲜明的独家车型，并且

**精选汽车销售员年度总结三**

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

**精选汽车销售员年度总结四**

本汽车销售合同双方(买方、卖方)在平等自愿并充分理解合同条款的基础上于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日订立，合同号为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

双方信息买方卖方

姓名及身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

销售顾问：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传 真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

车辆信息及价格车辆名称规格颜色车架号销售价格其他费用备注

合同总金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

定金金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(人民币)

备注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方约定

1、交货地点及时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 销售审核

2、付款方式及时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期

3、本合同所签订的合同金额不含上牌所需之税费;买方如需我公司代办上牌所产生的费用由买方负责

4、车辆验收应于交货当日在本合同约定的交货地点进行。买方对新车进行验收，确认无误后，买方签署验车交接单

5、验收时，卖方同时交付相关车辆文件：发票、合格证、参数表、用户手册、保养保修手册、工具等

6、新车将按照厂家(保养手册)要求提供整车质量保证和相关售后服务，上述售后服务由厂家特约售后服务中心(如广西荣通)按照保养手册的规定执行

7、不可抗力：不可抗力包括但不限于天灾、火灾、洪水、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。因不可抗力致使本合同一方不能履行合同，则根据不可抗力的影响，部分或全部免除其责任。如有不可抗力事件的发生，声称遭遇不可抗力的一方应尽快通知另一方，并提供有关机构的证明材料，同时应采取各种合理手段减少不可抗力给双方造成的影响

8、本合同不得抵押或典当

9、任何源于、产生于或涉及本合同及其附件的争议应由双方通过友好协商解决

10、本合同的订立、效力、解释、履行以及争议的解决均适用中国法律

11、关于附件： 本合同附件：\_\_\_\_\_\_\_\_

12、本合同一式两份，双方各执一份。本合同经双方共同签署并盖章后生效

备注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署(盖章):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**精选汽车销售员年度总结五**

尊敬的领导：

您好！

我是xx，这段时间以来我感觉非常的吃力，作为汽车销售员我对自己各方面还是要求不够严格，这样下去是很有问题的，我也知道作为一名销售我需要养成好的习惯，这是我应该要坚持去做好的，在这个过程当中，我也需要好好端正好自己的心态，做出辞职这个决定，我也是思考再三，做出的决定。

首先在工作当中，我也在不断的反思，我清楚的意识到了自己需要朝着什么方向努力，这是我应该要坚持去完善好的，对此我也是比较有信心的，这段时间以来的工作当中我也清楚的认识到了这一点，在这样的环境下面，我也确实是感触良多，作为一名销售工作人员，我知道业绩是排在第一位，所以平时在工作当职工我比较努力，但是不管我怎么努力，在一些事情上面我还是做的不够好，这样下去是有问题的，我也不愿意看到这样的情况发生，我感激周围同事对我的认可，未来在学习方面我会继续认真的去端正好自己的态度。

身为一名销售人员我，业绩始终都是第一的，只有拿出好的业绩这样才能够做出更好的成绩来，同时我也认为在这方面，我需要去坚持做的更好一点，这对我也是一个很大的提高，销售这份工作，我现在在工作当中，一直都没做出好的成绩来，确实我感觉非常的不好，在这方面我也应该要认清楚自己的方向，身为一名销售我也还是在这个过程当中得到了很多提高，这一点是非常重要的，是我应该要去落实好的，作为一名销售，我也意识到了这一点，这个问题也是比较大的，做出辞职这个决定，我也确实是感觉非常的有意义的，我也不断的在提高自身工作能力，这对我来讲也是应该要坚持去维持下去的。

所以通过这样的方式，我会继续的努力，做一名优秀的xx销售人员，未来做出更好的成绩来，让自己去做的更好一点，这对我来讲也是一个非常大的提高，我希望自己可以维持一个好的状态，但是现在我是没有做到的，所以我需要好好反思一下，现在确实是没有办法工作下去了，感觉很有压力，也感觉这是非常不好的事情，我应该要对工作负责，我感激在xx这里的这段经历，这极大的锻炼了我，最后这段时间我也一定会做好交接，望您批准我的辞职。

此致

敬礼！

辞职人：xx

20xx年x月x日

**精选汽车销售员年度总结六**

销售是主动销售，而不是被动等待，现在销售工作不可能等待这我们自己去摸索去发展需要靠我们自己努力去开拓，现在的竞争激烈，想要在行业中做好工作，就必须要付出更多的努力主动去寻找客户。

任何去找客户，这是每一个人的难题，对于我而言，就是要找到有用的客户资源，然后把手上的车推销出去。当然第一步推销就非常考验我们的耐心，考验我们的能力，如何做才能欧得到更好的回报这就要靠我们自己的努力。我喜欢进入到一些论坛贴吧中，比如关于汽车和汽车有关的论坛里面，因为这些人很多都是非常喜欢车的，或者想要了解车的人。找到这部分人之后，我会想办法取得联系方式，获得他们的认可。比如加他们的微信，会在他们有时间的情况下，把车辆信息发送给他们如果他们喜欢，我就会直接邀请他们来我们店里看车，最好是能够让他们达成协议。

每天我都在靠着自己的努力做着相同的事情，很多时候我都会被拒绝，因为想要找到客户不容易很多客户都已经买好了车，如果想要他们找到合适的客户是一件非常考验人能力的事情，不是一件简单的任务，我从来不认为自己有多差，总想展现自己的能力不断的提高自己的各种技能，加大自己的实操，所以我在销售的时候会主动获得客户的联系方式主动与客户沟通，而不是等待客户自己来和我联系。

机会永远掌握在自己的手中，不要想着依靠他人来获得成绩，我们销售竞争非常激烈如果不能在既定的时间里面达成任务就不可能完成基本工作，就无法完成自己的任务。我们每个月的业绩不是摆设，这是保底的任务目标，我不希望自己因为没有达到工作目标而被罚所以我就会告诫自己要加油要努力，一次不成多问几次，从不会删除客户的联系方式，因为我知道如果想要让客户相信你，你就必须要让客户知道你努力做了，并且也都完成了基本的任务就行。

一路磕磕绊绊，很多次我都失望沮丧，但是最终我都能够坚持到最后，不是因为自己有多厉害，只是因为截肢够努力够坚持，相信一点，就是知道只要努力就会有说收获，所以我在岗位上喜欢一直工作下去，从不再回自己做的有多么不好，只要自己还有能力就会一直坚持到底。销售靠的不只是能力，更要靠一股韧劲，越是坚韧的人，抗压能力强的人他的能力就越好，因为现在是一种剩文化，能够一直在岗位上坚持的人才是最可贵的。

为了继续工作让今后工作更进一步，工作计划如下。

1、积极与客户取得联系，主动沟通客户，每天都会更新消息。

2、对于加入微信对车辆感兴趣的客户，及时回复，及时沟通，找到沟通对象，做好沟通，最好能够让客户来我们店。

3、每天电话量不少于200个，至少要加到两个微信。

4、制定每月业绩目标，把目标分成三个阶段。

5、月底反思自己的工作计划，分析自己的工作情况。

**精选汽车销售员年度总结七**

销售方(以下简称“甲方”)：

地址：邮编：

电话：传真：

负责经办人：手机：

买受方(以下简称“乙方”)：身份证号码或公司注册号：

地址： 邮编：

电话：

甲乙双方经过协商，就购买甲方汽车达成一致协议如下：

一、标的车辆简况：

汽车品牌：

型号：

车身颜色：

坐椅颜色/材质： 真皮 ;其他 。

发动机号：

车架号：

产地：

制造商：

自排挡 或手排挡：

新车 或二手车：

出厂日期：

甲方所交付的车辆如果是新车，甲方保证其所交付的车辆不是返修车、库存车，且应为零公里车(因办理手续、提车而进行的必要移动除外);甲方所交付的车辆如果是二手车，甲方保证：车辆没有被抵押、没有被司法机关查封，里程表上的记录是真实、可信的，没有对其进行任何里程回拨。

二、价款：

乙方须向甲方支付的总价款为人民币，该金额由以下几部分构成：

1、车价;元

2、购置税;元

3、保险费元;

4、牌照费 元;

5、本合同第五条第 款的代办费 元。

乙方不再承担任何加急费、手续费、运费、出库费等费用。

三、交车方式：

交车地点：交车时间：

付款方式：付款时间：

四、甲方同意向乙方无偿赠送以下设备、配件和提供如下的免费服务：

五、经乙方的书面委托，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相应所需的文件和证明。

甲方完成上述代办事宜后，应将相应的牌照、发票、保险单等票据凭证完整地交给乙方，乙方按票证据实支付。

因办理上述手续而产生的代办费由双方约定，甲方亦可免收代办费。甲方的代理行为应在乙方的委托授权范围内进行，否则后果自负，如因此给乙方造成损失的，甲方应承担赔偿责任。

1、代理乙方向保险公司购买有关汽车保险; 代办费：

2、代理乙方向有关银行提出并办理汽车贷款;代办费：

3、代理乙方参与汽车牌照的投标;代办费：

4、代理乙方为所购汽车上牌;代办费：

5、乙方要求的其他服务。代办费：

六、质量和维修：

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。如果汽车制造商的企业标准高于国家标准或行业标准的，则必须达到企业标准。甲方出售的车辆应当与随车提供的产品说明书或车辆使用书的质量状况相一致。

乙方对车辆的特殊质量要求如下：

2、甲方向乙方出售的汽车，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。

3、甲方向乙方出售汽车时要真实、准确、完整地介绍所销售车辆的基本情况，并提醒乙方注意有关车辆的非缺陷性的瑕疵状况，不得做虚假陈述或隐瞒车辆的真实状况。

4、甲方在向乙方出售车辆时必须向乙方提供以下书面文件：

(1)汽车销售发票;(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)随车工具及附件清单;(6)车辆行驶证、登记证及以往维修记录或维修单位和所投保的保险公司的名称、地址、电话(二手车)。

5、乙方在购车时应认真检查出卖人所提供的车辆证件、手续是否齐全。

6、乙方在购车时应对所购车辆的使用性能及外观进行认真检查、确认。

7、如乙方使用、保管或保养不当造成的问题，由乙方自行负责。

8、甲方应当在交车时向乙方提供车辆交接单一份(见附件)，由乙方对该车的外观、使用性能进行检查、确认。

9、甲方及车辆生产商应保证车辆在正常行驶状况下的安全性，而无安全隐患，《产品说明书》或《产品使用书》应对安全操作方法、安全装置的时效、安全性的检测等作了详尽说明，并向乙方作了明确的告知。销售方及生产商应保证车辆在有效期内，所有《产品说明书》或《产品使用书》所载明的安全装置都处在有效的使用状态。

10、汽车在购买后，由买受人负责与生产厂家的特约维修站联系、解决，但甲方应提供联络、沟通及协助的便利。甲方及车辆生产商应建立一定数量的特约维修站，并保证车辆能及时获得修理，汽车零部件充足，收费合理。

七、违约责任：

1、任何一方违反本合同，包括但不限于甲方不按本合同的约定交付车辆，或交付车辆质量不符合本合同条件的，或车辆有潜在的隐蔽瑕疵无法在交接时查验的;乙方不按本合同规定支付车款;不配合对方办理车辆贷款、保险、上牌的;任何一方违反保证、承诺条款或不履行协作配合义务，致使对方不能实现合同目的的，均须承担违约责任。守约方有要求降低价款、无偿修理(七日内修理完成)、支付违约金(以每迟延一日，以车辆总价款的5‰计算)、换车、继续履行本合同、解除本合同的各项权利，上述权利可由守约方根据不同情况合理选择。

2、如属于在汽车交车以前出现的质量问题(包括外观)，甲方未向乙方明示的，乙方有权按照本条前款规定追究甲方违约责任。但甲方有证据表明对质量问题没有过错，甲方是不知情的，则甲方可以免责。

甲方虽然已向乙方交车，但在甲方按照本合同第5条提供相关服务如上牌、代办保险时造成车辆损坏的，甲方应当及时免费修理，乙方有权要求甲方适当降低车价或赔偿损失。

车辆的主要部件和系统如发动机、电路系统、油路系统、制动系统、方向系统出现故障而1年内经2次修理后仍不能修复的，且甲方隐瞒车辆真实状况的，甲方应承担相应的法律责任。情形严重的，乙方可以解除本合同。

甲方提供的汽车由于各种部件发生质量问题，造成车辆频繁维修，而影响到乙方正常使用的，乙方可以要求甲方赔偿损失;问题严重导致车辆无法正常行驶的，且甲方隐瞒车辆真实状况的，乙方可以要求解除合同。

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，任何一方均可以采取以下方式解决：

1向甲方所在地法院提起诉讼;

2、向乙方所在地法院提起诉讼;

3、向中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会提起仲裁。

4、向上海仲裁委员会申请仲裁。

九、合同文本：本合同一式肆份，双方各执贰份。

十、合同效力：

本合同经甲、乙双方签字或盖章后即生法律效力;但如果乙方购买车辆按揭贷款的，双方约定选择下列第 种方法实施：

(1)银行同意对乙方按揭贷款的，则本合同生效;否则，本合同不生效。

(2)不管银行是否同意按揭贷款，本合同均为有效;改由乙方向甲方支付全部车款，但甲方同意给予一定的宽限期，乙方向甲方分期支付，支付方式和时限为：

十一、其他约定事项和条款

本合同附件或补充协议、补充条款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)：

代理人(签字或盖章)： 代理人(签字或盖章)：

电话：电话：

年月日

鉴于购车是一种民事法律行为，涉及标的额较大、专业性较强、法律规范较多，为更好地维护双方当事人的权益，双方签订合同时应当慎重，力求签订得具体、全面、严密。

注意事项：

1、购车人在购车前最好要先看到业务员的授权书或介绍信，以明确业务员的真实身份，而不仅仅是看名片。购车人在购车合同前最好是先去销售商单位实地查看一下销售商的规模、实力、检查一下其营业执照的原件，以确认销售商的身份和资信状况。

2、如果销售方是公司，购车人应要求销售方提供营业执照复印件及有关的资质证明文件;如果销售方是个人，则应该要求其提供个人身份证复印件、行驶证或车辆登记证。

3、购车人在签署购车合同时需要确定销售方的盖章名称与购车合同、发票上的名称三者必须保持一致，如果出现不一致，将导致责任主体不清，对购车人而言会不利。

4、汽车的发动机、音响、空调以及行使时的噪音声响等等质量问题很难在合同中明确约定，购车人只能在交接车时找比较懂车的内行人士或老驾驶员试开一下，如果发现问题在交接单上注明或当场拒收，免去日后取证上的麻烦。

5、对于进口车辆，购车人需要写明，不要只简单的写是进口原装，最好要明确制造地，因为现在跨国汽车公司都已实现全球采购制造，在泰国、马来西亚制造的与在日本、美国本土的质量、价格都会有很大的差异。

附件一：车辆交接单

no.

交接日期

年月日

收车单位

品牌车型

颜色

发动机号

车架号

验收项目：项目验收无擦伤请证明：“√” 或“好”，有擦伤请证明“×”或一般

检查验收内容

1、说明书

2、cd

3、备胎

4、喇叭

5、千斤顶

6、雨刮器

7、空调

8、点烟器

9、保险丝

10、收音机

11、门窗开关

12、随车工具

13、内饰

14、车身油漆

15、车辆灯光

16、电动天窗

17、电动天线

18、遥控器

19、钥匙

20、反光镜

21、合格证拓印

说明：

1、车主签收车辆以前对上述各项轿车手续及标准验收确认后签字;

2、若委托提车，代理人办理交车手续时所作任何行为视同委托人行为，车辆离开本公司(库)后概由委托人负责;

**精选汽车销售员年度总结八**

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就乙方向甲方购买汽车并办理按揭或乙方通过其他汽车销售商购买汽车后委托甲方办理汽车按揭相关手续等有关事宜，经友好协商，签订本合同。

一、汽车型号及金额

汽车品牌\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

型号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

发动机号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

车架号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

车价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

二、购车方式

1、乙方向甲方购买\_\_\_\_\_；

2、乙方向\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买\_\_\_\_\_，委托甲方办理汽车按揭手续。

三、交车时间、地点及方式

1、乙方向甲方购买的\_\_\_\_\_，交车时间、地点以乙方提车确认单为准。

2、乙方向\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买的\_\_\_\_\_，交车时间、地点以汽车经销商及乙方签名盖章的提车确认单为准。

四、付款方式及期限

乙方按下列\_\_\_\_\_\_种方式及期限付款。

1、一次性付款

乙方于本合同生效之当日一次性付清全部车款\_\_\_\_\_\_元。

2、分期付款

乙方于本合同生效之当日首付\_\_\_\_\_\_元，其余车款乙方委托甲方向\_\_\_\_\_\_银行\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_支行申请汽车消费贷款，年限\_\_\_\_\_\_，按揭\_\_\_\_\_\_%，金额（大写）\_\_\_\_\_\_。

五、权利与义务

1、汽车销售商向乙方出售的汽车，质量须符合国家颁布的汽车质量标准。

2、汽车销售商向乙方出售的汽车，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》上备案的产品或经交通管理部门认可的汽车。

3、汽车销售商向乙方出售汽车时须真实准确介绍所售\_\_\_\_\_的基本情况。

4、乙方通过其它汽车销售商购买的\_\_\_\_\_，乙方负有审查所购\_\_\_\_\_证件，发票、手续是否齐全、真实，若因此而产生的风险及责任与甲方无关。

5、乙方应对所购\_\_\_\_\_的功能及外观进行认真检查、确认。

6、如乙方所购\_\_\_\_\_发生质量问题，甲方协助乙方或协助汽车销售商与生产厂家的维修站联系、解决。

六、有关汽车按揭的约定

乙方委托甲方办理汽车按揭手续的，乙方应切实履行如下义务：

1、乙方自提车之日起至银行贷款发生之日止，须配合甲方及银行的资信调查工作，不得以任何理由推脱。

2、乙方提车后，须及时上牌，并把\_\_\_\_\_登记证及购车发票原件交与甲方。

3、按揭期内，乙方未经银行同意，不得将抵押\_\_\_\_\_私自转让给他人；如私自转让乙方承担由此引发的全部法律责任。

4、乙方在按揭期内，须严格履行还款义务，不得以经营状况不良或交通事故等原因而影响还款义务的履行。

5、乙方不得以所购\_\_\_\_\_发生质量问题为由，影响还款义务的履行。

6、乙方签订的本合同及银行贷款合同后，应严格履行，不得私自更改抵押权人，若由此而生的抵押问题，乙方承担全部责任。

7、甲方为乙方办理按揭贷款手续的费用（含保证金、续保定金、担保手续费、工本费等），由乙方承担。乙方贷款期内必须履行\_\_\_\_\_义务，乙方的续保定金在贷款期最后一年充抵保金，相关手续由甲方负责办理。若乙方不履行\_\_\_\_\_义务，由此产生的法律后果乙方承担。

8、乙方若变更住址及联系电话，必须在变更后三日内通知甲方及贷款银行，否则应承担由此而产生的法律责任。

七、违约责任

1、本合同生效后，一方不履行合同的，应依法承担违约责任；造成另一方损失的还应赔偿对方的损失。

2、乙方不履行按揭付款义务的，除按按揭贷款合同承担法律责任外，还应赔偿甲方由此而造成的损失（包括利息、罚息、调查费、律师代理费等）。

八、合同争议解决的方式

本合同履行过程中若有争议，双方应友好协商解决，若协商不成，任何一方均可向甲方所在地人民法院诉讼解决。

九、其他

本合同所指的汽车销售商，系指乙方所购汽车的开票单位。本合同一式三份，签字盖章之日起生效。甲、乙双方各执一份，借款银行备案一份。

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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！