# 有关汽车销售7月份个人工作总结如何写(6篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-03-12

*有关汽车销售7月份个人工作总结如何写一地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**有关汽车销售7月份个人工作总结如何写一**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

1.1乙方代理销售甲方的系列汽车包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.2乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。甲方授权乙方为以上\_\_\_\_\_\_\_个区域总经销的权限，全面负责\_\_\_\_\_\_\_个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_\_\_个区域销售(该市场\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3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。

1.4乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日)

1.5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。

1.6“商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条订货及付款

2.1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。

2.2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

2.3\_\_\_\_\_\_\_\_\_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。

2.4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。

2.5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。

第五条商标、工业产权和保密

5.1合同特指产品商标、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。

5.2乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3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

6.1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。

6.2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。

6.3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。

6.4原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆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

7.1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。

7.2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。

7.3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。

7.4因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5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)：\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人或委托代理人法定代表人或委托代理人

(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

附件

1.代理商授权书(略

2.《\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车商务制度》(略)

3.顾客档案表(略)

4.进销存报表(略)

5.市场信息调查表(略)

6.订货单(略)

**有关汽车销售7月份个人工作总结如何写二**

新年到了，在新的一年希望每个人都能工作顺利、事事顺心，下面是我个人20xx年的一个工作计划：

一、加强对销售工作的认识

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识汽车各行业各档次的优秀产品提供商，以备客户需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持友好的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献。

**有关汽车销售7月份个人工作总结如何写三**

买方： (以下简称甲方)

卖方： (以下简称乙方)

甲、乙双方就车辆买卖达成如下协议，共同遵守：

第1条：甲方应购买一辆属于乙方的机动车

车号： 颜色： 产地： 型号： 发动机号： (摩擦粘贴) 底盘号： (搓贴)

第2条：甲方应向乙方支付1万元人民币。它由三部分组成：定金，首车款，剩余车款。

第3条：甲方付款方式及期限：

在本合同生效之日支付定金人民币10000元，并在三日内支付第一笔现金10000元；其余车款在办理汽车过户手续前全额付清。

第4条：乙方在收到甲方的第一笔付款后，应立即交付无瑕疵的车辆和车载工具、、缺陷保修期为车辆交付之日起一个月。并保证其他人对车没有主张权。

第5条：甲方应承担办理转账的费用。乙方有义务协助办理。

第6条：乙方应向甲方支付车辆的所有真实有效的凭证和税费缴纳凭证。

第7条：乙方应保证车辆交付前的正常维护和完整程序。

第8条：如甲方违反本合同，押金不予退还。

第9条：乙方违反本合同的，应向甲方支付相当于定金金额的违约金、、

第10条：本合同自双方签字之日起生效。本合同一式两份。

甲方(授权签字人)：

乙方(授权签字人)：

年 月 日

**有关汽车销售7月份个人工作总结如何写四**

转眼间，我来到4s店已经三个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

下半年工作计划

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20xx年的工作计划：

1.继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。

2.与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户洽谈卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3.努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4.对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5.在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6.在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7.意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作

1.卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2.每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3.每日做好门迎工作，登记集客信息。

4.每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。

5.了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

1.查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。

2.查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

1.总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2.总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3.制定下个月自己给自己的任务和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司的其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

**有关汽车销售7月份个人工作总结如何写五**

尊敬的领导：

您好!

我诚挚的递上我的个人求职求职信，希望在贵公司体现我人生的第一笔价值。我相信贵公司是我最想要加入的公司，而贵公司也是会需要我这样的有为青年的。

我是一名应届毕业硕士研究生，名叫xxx。xx年，我从家乡长春考入北京理工大学电子工程系。并在xx年毕业之际以优异的成绩考入中国科学院研究生院。本科时我多次获得人民奖学金，在就读研究生之后由于在学习和学生工作以及社会活动中的优秀表现，我被评为中国科学院三好学生。

本人一直以来对汽车销售倍有兴趣。在人才网上投了关于汽车“销售顾问”的简历不下二百份，有机会面试的也就是二次，被拒绝的理由是“没有从业经验”。那么，我有一个疑问：那些有经验的兄弟姐妹不也是从没经验到有经验的吗?如果说“没有经验”是一个幌子，拒绝xx的理由是xx的能力不行，这就更不是理由了，我能应聘上其他的营销工作就是一个很好的证明。在xx看来，经验只是一个时间的积累，与能力的积累不成正比。当然，xx并不是说有经验有什么不好，有丰富的经验会更有利于工作。在xx心里，真正的“经验”是用不成比的时间积累正比能力的过程，其余的时间则是用来积累对车的那份热爱，那份执着，让人一看就知道这个人血液里沸腾的都是车。

我相信只要贵公司能够看到我的潜力和我的能力，我就会为贵公司的发展做出我最大的贡献，我会更加努力的工作，回报贵公司对我的信任和支持!

如果方便的话，我愿亲赴贵公司办公室晋见阁下，以便详细说明。

此致

敬礼！

求职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**有关汽车销售7月份个人工作总结如何写六**

购 车 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

销售方：

甲乙双方就销售服务汽车事宜，经平等协商，达成如下协议：

一、甲方向乙方购买下列汽车产品

二、汽车质量、品质及配件备件，均以车辆出厂标准为准。

三、交车地点、方式、日期：

1.交车地点：

2.甲乙双方约定的交车日为合同生效后\_\_\_\_\_\_工作日。若因汽车资源紧缺，办理各类手续或供应商遇客观因素逾期到货，造成乙方无法按时交车，甲方允许乙方书面通知变更交车日;由于不可抗力的原因造成乙方不能按时交车，甲方允许乙方延期十个工作日交车,超过十个工作日仍无法交车,则乙方退回甲方所交款项。

3.车辆到店后，甲方需在乙方电话或短信通知后三日内，携带相关证件到乙方处办理该车付款提车等手续。如逾期，乙方每日将收取合同车款5‰作为合同违约金，超过15个工作日，乙方有权利处置该车，所收款项(定金或预付款等)不予退还。

四、付款方式及期限

甲方按下列第\_\_\_\_\_\_\_种方式及期限付款

1. 一次性付款(1) 甲方于本合同生效之日一次性付清全部车款，总计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2. 一次性付款(2) 甲方在签约之日向乙方支付合同金额的\_\_\_\_%即\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民币作为合同定金即,并在提车当日向乙方支付购车总金额的全部余额即人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

3. 甲方向金融机构申请汽车消费贷款的，甲方和乙方签约当日即向乙方支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为合同定金 ，甲方需积极配合金融机构并及时提供金融机构所需材料,办理汽车消费贷款等相关手续费用由甲方承担，如甲方故意拖延和征信问题等，导致银行按揭审批不通过，乙方有权解除合同，收取的合同定金不予退还。.

特别声明：

(1)甲方选择银行按揭分期付款方式购车的，在银行审批通过后即日，甲方需付合同车价\_\_\_\_\_\_\_%即人民币\_\_\_\_\_\_元到乙方账户作为车辆的首付款，车到乙方店后，甲方需积极配合乙方办理该车上牌、担保、抵押等相关手续，待合同车款全部到乙方账户上(银行实际发放贷款不足以支付全部余款的,不足部分由甲方补齐)及相关抵押、担保等手续办理完毕后，甲方才能办理提车手续。

(2)甲方购买车辆办理按揭，需与银行签订车辆按揭合同，乙方不承担由此带来的一切法律责任。

(3)如甲方在合同生效后变更支付方式，甲方需按车款金额的5%作为合同违约金。

(4)甲方选择银行按揭分期付款购车的，需根据按揭年限在乙方合作保险公司办理保险。

五、权利与义务

1、汽车销售商向甲方出售的汽车，质量须符合国家颁布的汽车质量标准。

2、甲方应对所购车辆当场验收,对所购车辆的功能及外观进行认真检查、确认。如对外观有异议,应当场向乙方提 出。 双方签署车辆交接书,即为该车辆正式交付。车辆正式交付之时起,该车辆的所有风险责任由乙方转移至甲方。

3、如甲方所购车辆发生质量问题，乙方需协助甲方向车辆生产厂家的维修站联系、解决。

六、甲方委托乙方代办下列配套服务,甲方应积极配合提供相关手续,相关费用由甲方承担(在选定委托办理事项的序号上打“√”)

七、根据配套服务的需要，甲方同意乙方在上牌服务时使用甲方所购车辆。

八、甲方收到乙方提车电话或短信后，应在三日内到乙方公司提车，否则造成一切损失由甲方承担，甲方需亲笔签字，亲自提车。

九、因厂家调价而产生的价格差异，甲乙双方协商解决。

十、违约责任：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。

十一、在履行合约时。若发生争执，甲乙双方应依据《中华人民共和国合同法》协商解决，若协商不成，甲乙双方均可向乙方所在地人民法院提起诉讼。

十二、本合同所指的汽车销售商，系指甲方所购汽车的开票单位。

十三、本合同一式三份，甲乙双方签字、盖章后生效，各持一份，留一份银行备案,车辆购买事宜均以合同为准。

十四、本合同为代购合同。(最终解释权归乙方所有)

十五、甲方如需在乙方公司加装该车所选配件，由甲方签字确认，并在其他约定事项注明所选件及金额。

十六、本合同如有未尽事宜,须经双方协商作出补充规定,补充规定与本合同具有同等效力。

十七、其他约定事项：(甲方已认真阅读以上内容条款并理解条款内容,同意签订)

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

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！