# 试乘试驾专员晋升工作总结(合集5篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-10

*试乘试驾专员晋升工作总结1为了加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情，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，了解汽车各种品牌，价格，性能，更快的适应社会，增强自...*

**试乘试驾专员晋升工作总结1**

为了加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情，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，了解汽车各种品牌，价格，性能，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，我来到了\_\_公司进行实习，工作是汽车销售，以下是我的实习报告。

一、实习概况

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐，近年来汽车贸易企业在省城犹如雨后春笋迅速的发展，汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4S”店形式，在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式.而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

二、实习时间

\_\_年月日

三、实习地点

\_\_公司旗下的一家汽车店

四、实习内容

报到的当天我去的很早，并且很快就见到了经理，接着就上了岗，于是我就开始了以后的工作。我每天早晨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，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，车最低的也有米，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。

而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，幸亏当时同事帮我解了围，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。

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x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车，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，这就是实习的现实成果。

短暂的实习期过去了，而我在\_\_公司实习的感受颇深，让我学到了一些书本中学不到的东西，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，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。

**试乘试驾专员晋升工作总结2**

经销商大会上，我们已经介绍了2季度SBU会支持大家做Tiguan的场地展具试驾活动。SBU提供以下支持并承担费用：

1)试驾展具的运输；

2)试驾展具的搭建；

3)现场品牌形象用品（链柱+道旗）： PPT文件中的附件中可以找到实物照片

4)试驾教练服务；

附件是各家的活动日期，请根据该日期，进行以下准备：

1.场地选择和租赁：

1)请咨询我们的展具搭建公司，了解展具构成和尺寸，联系人：曼迪公司 陈柳：\*\*\*；

2)请咨询我们的教练服务公司，了解试驾项目和场地建议，联系人：北京智强天成汽车运动咨询有限公司 邵雪松\*\*\*。3)场地租赁的费用由经销商自行承担；

2.客户的邀约：这是试驾活动最最重要的环节。邀请真正的Tiguan客户或潜客，利用先进的展具和专业的指导，充分展示Tiguan进口车的卖点和品质，辅助销售人员完成签单，这才是活动的意义所在。因此，请各家5月4日提供给我邀约客户的方案和渠道，SBU会重点审核您邀约的人群和方式，审核通过，才提供试驾支持；

3.试驾车辆的准备：建议每家准备2-4台Tiguan可以用于现场试驾，缓解客户等待的时间，充分使用场地；车辆的清洁，加油，整备，展示和保全，经销商完全负责

4.试驾的礼品：请经销商针对Tiguan客户的人群特点，自行准备礼品，价格建议100元-300元，请反馈给我贵店的礼品决定； 5.试驾场地的帐篷：经销商采购搭建帐篷，根据天气的选择决定使用封闭帐篷或户外帐篷。

6.家具：经销商采购或租赁家具，满足接待，培训等需求，家具需要符合进口车品质和CI/VI要求。

7.试驾场地的接待服务：

餐饮：经销商自行提供茶歇给客户，帐篷内设置茶歇台及专人服务，建议提供红茶，咖啡（现磨或煮，不建议速溶），小瓶装矿泉水，独立包装曲奇和三明治，牛角包等食品；薄荷糖，独立包装；

签到：Tiguan主视觉背板，花卉符合VICo要求，使用绿叶和白色的玫瑰/百合配搭的花卉形式：桌花，签到台；搭建角落提供大叶绿植，符合展厅标准；

8.摄影摄像：需要根据各地情况安排，摄影是必须选项；

9.现场AV：需要现场设有LED，和AV设备，循环播放Tiguan广告视频和产品视频；

10.团队分工方案

11.预算分配方案

12.公关媒体宣传/跟踪方案

13.项目管理方案

请大家在5月10日前提供给我各家针对该活动的全案文件，我会给出及时的建议和反馈！

**试乘试驾专员晋升工作总结3**

三个月的实习期如转瞬即逝，一眨眼就过去了。回首这三个月的实习期，有很多不堪的回忆，也有很多值得令人回味的东西。所以即便这三个月里，我过的很煎熬，我也把它看成是一个锻炼我成长和进步的历程。接下来，我就把我在这段实习期里所经历的工作做一个大致的总结。

其实一开始对于这份实习工作，我是没有多大的想法，纯粹只是抱着拿到一个实习证明的心态来工作。因为我大学虽然学的是市场营销的专业，但是我始终没有参透销售有哪些吸引人的点，而且也觉得自己的性格不太适合做销售。这是我在来大学以后才意识到的这一点。只可惜自己又没有什么特长，所以大学毕业出来以后，找实习工作还是只能找专业对口的。所以就这样抱着一颗没有期待的心，我来到了我们公司的汽车销售员的岗位。一开始的时候，我确实很不适应，高压的工作，复杂的人际关系处理，还有对顾客有求必应。这些都让我觉得销售这个岗位实在是太辛苦了。不仅身体上累，心理上更累。但是后来，在慢慢的熟悉了这份工作，掌握了一些销售的诀窍后，特别是在我开出我销售第一单的时候，我便觉得之前所付出和努力都没有白费，也开始对销售这个岗位慢慢转变了态度，因为我发现我能在这份工作中获得莫大的成就感。销售业绩带给我的自信，高额报酬带给我的动力，还有我能力的进步和提升，这些都让我越来越努力，越来越投入到工作中。

但是我想说的是，虽然我在这份工作里成长了不少，但我总还是觉得缺少一点激情，而且对于这个汽车行业我不太感兴趣，所以在我实习以后，我应该不会在继续留在这里工作了。

对于我未来职业的规划，我也有了一个明确的目标和方向，那就是从事化妆品销售的工作。因为通过这段实习期带给我的经历，让我对销售有了不一样的看法，也让我对销售这个工作岗位产生了想要坚持的想法，只是我对汽车的兴趣和了解不多，所以我想换一个自己喜欢又擅长的领域来工作。

至于我在这段实习期，在我们公司所得到的帮助，我向领导表示感谢。我会很好的珍藏这段实习期的工作经验和回忆，带着它们重新上路和出发。

**试乘试驾专员晋升工作总结4**

本人从xxx年11月进入公司上班以来任驾驶员一职，在各位领导的正确领导下，在各位同事的热情帮助和大力支持下，立足本职工作，努力学习、勤奋工作。在这三个月的工作中能够自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在领导需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬从无怨言，较好的完成了领导所交付的一切任务，得到了领导的肯定。

在今后的工作中，我会认真学习业务知识，不断提高驾驶技能。在本岗位上，按照单位领导的安排和要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。平时做到严格遵守各项规章制度，坚守工作岗位，不迟到，不早退，不误事，不无故缺勤，随叫随到，服从调度，听从指挥，自觉维护单位和个人形象。听从交通\*察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保今后安全行车无事故。使车辆\*能保持最佳状态，随时听后安排调遣。

为公司利益着想，在日常的行车、保养方面为节能降耗多作积极的工作。认真保养车辆，经常保持车辆的完好与整洁，认真坚持“三检”、“一保”制度，努力做到了“三清”、“四不漏”为原则而达到励行节约的目的。

以上是我的工作总结和今后的工作态度，请领导们审查核实。

销售员试用期工作总结

试用期工作总结报告

行政试用期工作总结

教师试用期工作总结

最新出纳试用期工作总结

**试乘试驾专员晋升工作总结5**

很荣幸成为工厂的一份子，能够加入充满活力、技术过硬的员工团队，同时也融入进这个敬业奉献、忠诚团结的集体，在此让我感到无比的骄傲与自豪!

转眼间进入贵公司已经两个月的时间。在这段时间里，让我接触到了更多的车型，了解学习到更多、更专业的汽车维修技术知识，进入工厂每天过得都是那么的充实。在此同时让我对汽车维修技术有了全新的认识与了解;从实践之中验证理论，从工作之中总结经验，理论与实践相结合，从而才能提高自己的技术水平，让自己进步的更快!

在工作上每位员工有着认真诚恳的工作态度，在生活上都有互相关心、互相帮助的习惯，在x些平凡的细节上做得是更加完美!在疑难故障面前，老师傅的耐心指教，同事之间的交流探讨，使我们在技术上不断得了提升!

在进后的工作道路上刻苦钻研汽车维修技术，不断提高自己的汽车维修技术水平，以精益求精、求真务实的工作作风努力工作，为公司带来更多的效益;

让我们共同携手，用真诚的服务，为客户创造价值;以不断学习创新，勇创高峰的执着，共创一流业绩;使我们的企业蓬勃发展，也使我们的事业得到更好的发展。为了美好的明天，让我们一起共同努力吧!

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！