



吉林交通职业技术学院
Jilin Communications Polytechnic

探索职业生涯，我的青春我做主

吉人梦想杯

汽车销售顾问职业认知汇报

未来职业的抉择

汇报人：李 闯

指导教师：王艺茜



C 目录

ontents

1 自我介绍

2 职业目标

3 职业认知

4 实践计划





自我介绍



姓 名：李闯



年 龄：20



籍 贯：吉林舒兰



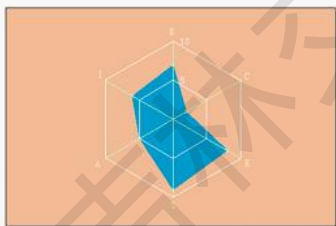
学 院：吉林交通职业技术学院



职业目标

霍兰德测评

您的霍兰德类型是：SER



类型	企业型	社会型	实操型
分值	9	8	7

MBTI测评

您的MBTI类型是：ESTJ



性格关键词：
务实、敏感、有条不紊、独立

核心价值观

1. 薪资收入
2. 家人认同
3. 人际和谐

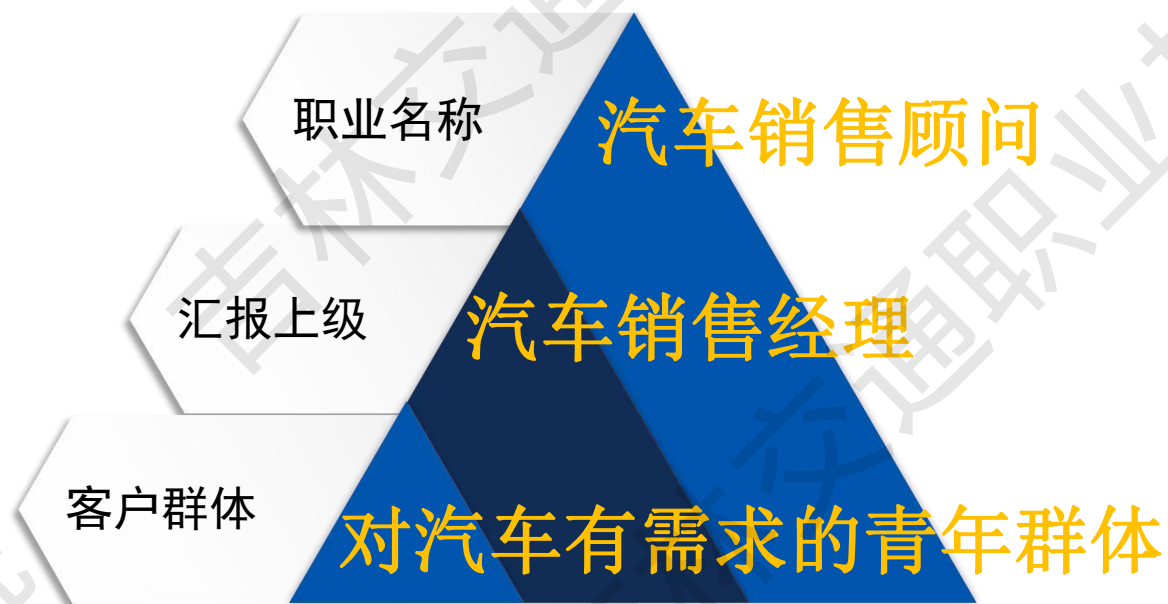
汽车销售顾问





职业认知

岗位基本信息



汽车销售顾问：

是指为客户提供顾问式的专业汽车消费咨询和导购服务的**汽车销售服务人员**



职业认知

发展趋势

行业发展趋势

跨越式发展

行业入门

入门比较低
淘汰率高
凭业绩说话。

新能源汽车

新能源汽车必将成为汽车行业的
新发展

岗位发展

汽车销售的职业前景就是不
断通过卖车走上管理岗位，



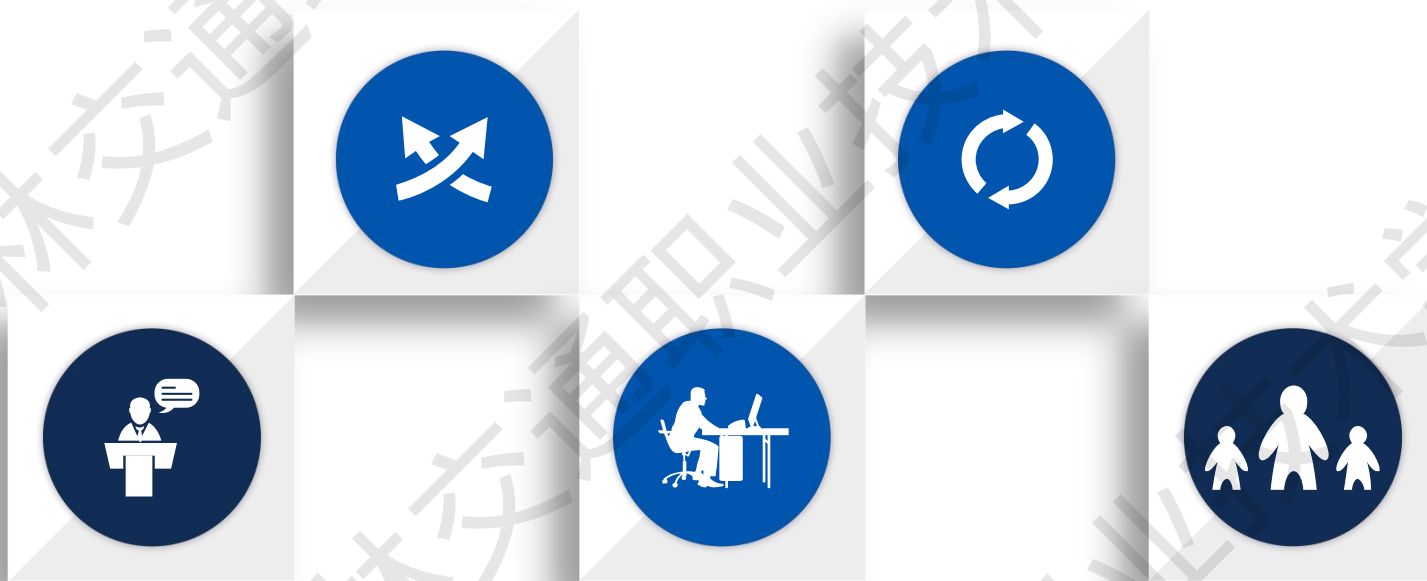


职业认知

工作内容

- 接待顾客
- 顾客试车

- 介绍商品车相关参数信息



- 负责跟踪上牌情况
- 收齐车款
- 将车辆交给客户

- 来电来店客户登记表
- 意向客户跟进表
- 来店客户流量统计
- 保有客户管理卡

- 市场信息的反馈
- 收集和总结
- 业务跟进及售后客户维系



职业认知

工作要求



知识储备要求

公司相关信息 产品涉及知识
推销和谈判技巧 市场与行业知识



技能储备要求

懂客户需求 了解汽车设计、参数
知识面更广 沟通能力强



素质要求

能善于捕捉信息、抓住时机
具备良好的心理素质
具有高尚的职业道德
具备较好的沟通能力
具有较高的服务态度





职业认知

待遇及发展

薪酬

1000元-2500元底薪
+销售提成

晋升空间

销售顾问→销售主管→
销售经理→4S店总经理
→集团公司区域经理

福利

五险一金、健康体检、
享受国家法定节假日、
带薪培训等。





职业认知

自我挑战

汽车市场日趋成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存，**汽车产业“新四化”**，即电动化、网联化、智能化、共享化。

电动化、网联化、智能化、共享化，已成为汽车行业较为认可的**未来趋势**，不具备此特征有可能被淘汰。

消费主体逐渐转变为**80、90后**，是在互联网环境成长起来的，因此，作为汽车销售顾问会迎来新的挑战。





实践计划



突破理论知识学习
进行社会实践求实



教学相长也
查缺补漏完善自身

现有阶段

随后进行

初步工作学习

逐步完善

加强专业知识学习
试驾技能规范操作的学习

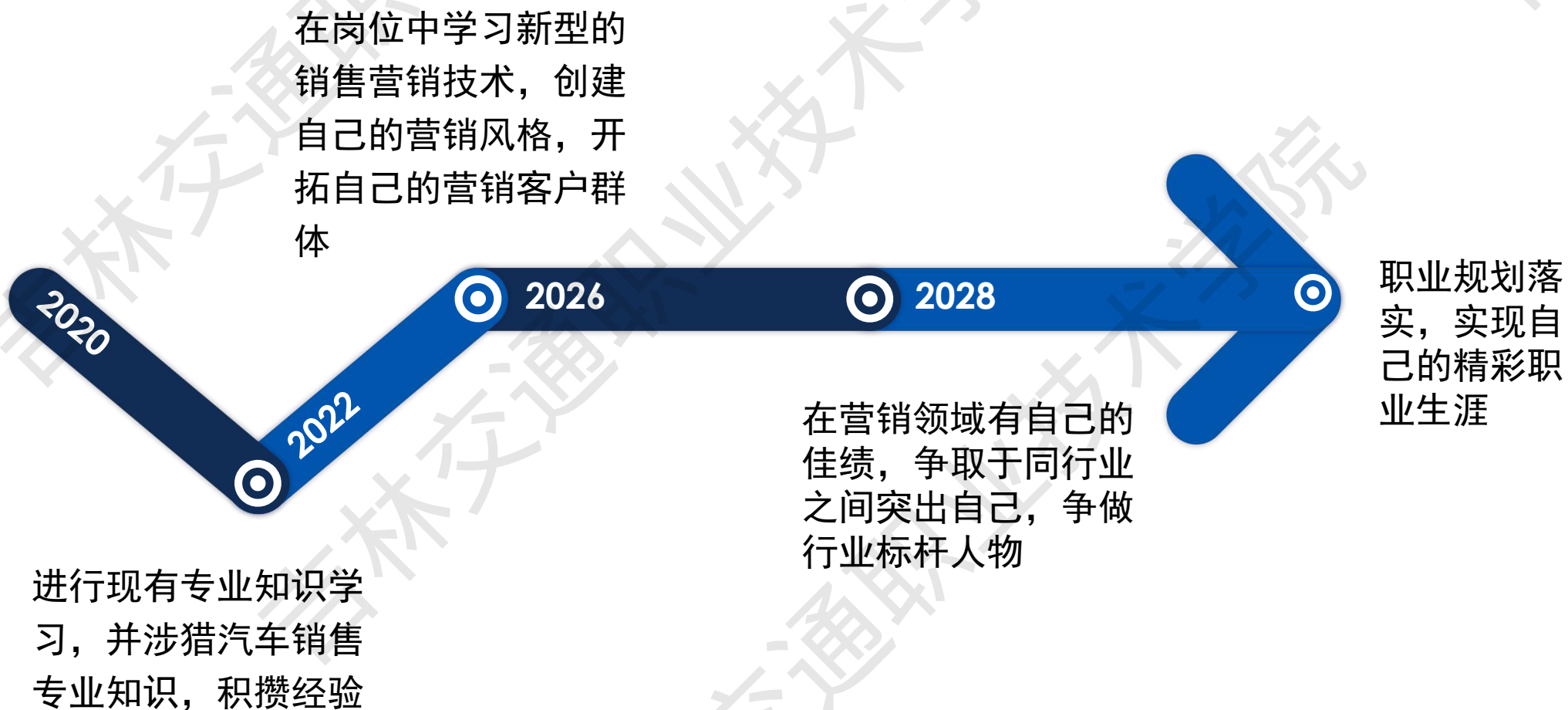


学习前辈经验
创建自己的销售方式





实践计划





感谢您的聆听

汇报人：李 闯

汇报时间：2020年12月

