

车市榜样——

周口优秀销售顾问风采展示

阮红伟：销售人员要具备多面性



□记者 侯国防 文/图

姓名：阮红伟
爱好：旅游、K 歌
供职单位：广汽丰田周口正通 4S 店
格言：做好手中事，珍惜眼前人
2010 年，阮红伟一个人在郑州打拼，

经过朋友介绍，他在一家房产公司做了一名置业顾问。2015 年他回到周口，由于对汽车的喜爱，阮红伟在招聘网站上浏览到广汽丰田周口正通 4S 店的招聘信息，于是，他到广汽丰田周口正通 4S 店做了一名汽车销售顾问。

上班第一天，阮红伟在晨会上兴奋地说：“我是带着一颗充满激情的心来工作的，感谢领导给我这个机会，以后在工作上我一定会加倍努力。”5 年过去了，阮红伟发现自己越来越喜欢这份工作，特别是得到客户认可的时候，内心感到十分满足，非常有成就感。

阮红伟认为，一名销售人员要具备多面性，用自己的专业知识，去解答客户的各种问题。由于阮红伟不断自我学习和摸索，最终成为广汽丰田厂家认证的精英销售顾问，并荣获“广汽丰田周口正通 4S 店优秀员工”称号。

阮红伟说：“今后，我将一如既往地做好自己的本职工作，用心服务好每一位客户。”

娄晨辉：努力才能有好运



□记者 侯国防 文/图

姓名：娄晨辉
爱好：游泳、登山、跑步
供职单位：周口和盛荣威 4S 店
格言：厉兵秣马、砥砺前行

娄晨辉 3 年前在一家餐饮店做服务员，做了大概半年的时间。后来因为喜欢销售行业，就抱着试一试的心态，到几家汽车 4S 店应聘，因为没做过这个行业，面试的时候有些紧张，都没有应聘成功。后来，娄晨辉开始总结应聘经验，最后如愿到周口和盛荣威 4S 店做了一名销售顾问。

开始做销售的时候，娄晨辉的

业绩并不好，但他并没有放弃。他无意间听到了一句歌词，“要让人生更加漂亮，要努力才能有好运”，给了他很大的启发。从此，“努力才能有好运”这句话深深地刻入了娄晨辉的脑海中。

娄晨辉说，做好汽车销售要具备 5 点：一是充分准备，事半功倍。每次给客户打电话前要做好充分的准备，恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。二是简单明了，语意清楚。与客户通话的过程中要做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰地表达清楚，引起准客户的兴趣。三是语速适中，语言流畅。语速不可太快，这样不但可以让对方听清楚你所说的每一句话，还避免说错话。四是以听为主，以说为辅。理想的情况是让客户不断地发言，越保持倾听的状态，就越有控制权。五是以客为尊，巧对抱怨。首先，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，耐心安抚客户的心情。

3 年来，娄晨辉连年获得年度销售冠军，最高蝉联 8 个月的销售冠军；最高单月销售记录 32 台；最高单月老客户回厂转介绍 8 台；获得公司“优秀员工奖”“最佳进步奖”“卓越贡献奖”。

陈琦：说到不如做到 要做就做最好



□记者 乔乔 文/图

姓名：陈琦
爱好：运动、旅游、电竞
供职单位：周口宏阳新能源
格言：生命不是超越别人，而是超越自己
2014 年，陈琦辍学后踏入社会，开始了送快递、送外卖的生活。那时觉得

自己还很年轻，应该做些更有意义的事情，于是，他穿上一身绿军装，参军到了部队，从此肩负了一种神圣崇高的责任。

2019 年，陈琦的邻居买了一辆宝骏 E100，陈琦被它小巧的外表所吸引，当时体验了一下，感觉非常不错，性价比等各个方面都可以，于是，陈琦就通过应聘到周口宏阳新能源工作。

陈琦说：“汽车行业只有用心、认真才是工作的根本，作为国产汽车的骄傲，五菱宝骏的产品质量也是我的坚强后盾。”

陈琦通过 1 年时间的不断学习和积累市场经验，现在已经可以清晰、流利地应对客户所提的各种问题，自己的业务水平提高了很多。

说到不如做到，要做就做最好。陈琦经常给客户说：“你有任何关于汽车的问题，可以随时联系我，让我们做真正的朋友。”自 2019 年加入周口宏阳新能源至今，陈琦在店内获得过销售冠军，还被评“新能源 E100 专业户”。

陈琦说：“我一定会全身心的为客户服务，以‘让客户十分满意’为目标，让大家都购到心仪的爱车。”

李怀胜：先交朋友后卖车



□记者 刘超玲 文/图

姓名：李怀胜
爱好：打篮球、游泳
供职单位：周口硕达斯柯达 4S 店
格言：先交朋友后卖车
2014 年，李怀胜毕业后面临就

业，因为自己一直以来很喜欢汽车，又恰巧家附近的一家斯柯达店正在招聘销售顾问，他应聘成功，然后就入职到周口硕达斯柯达 4S 店工作。

经过几年的经验积累，李怀胜说：“销售业绩并不是你的目标，要跟客户建立深厚的友谊，身边朋友多了，销量绝对不会差。”

他说，客户到门店来，肯定有需求，他们更希望听到你的专业讲解，而不是上来就推荐汽车。要先介绍市场、车辆品牌和行情，再询问客户需求，不要急于推荐，要先交朋友。

工作中要用心去学习，一个人的能力总是有限的，同事之间相互交流各自的丰富经验尤为重要。李怀胜说：“做一名销售人员，如果不懂得提升自己，有一天我们也会从所谓的辉煌跌入低谷，对于我们来说及时学习新知识相当重要。”

谈及今后有什么想法和打算，李怀胜说，他要用心对待每位客户，做一名好的销售员。