

车市榜样——

周口汽车行业销售顾问风采展示

吕亚洲：把客户当朋友，客户才信任你



时间,累积了很多忠实的客户,生意也是日渐兴隆。但每天枯燥乏味的生活,让他觉得太单调。出于对汽车的喜爱,他于2018年来到周口众驰传祺4S店,在销售部门工作。

“汽车销售这个行业看似简单,里面也有很多挑战。销售人员不仅要熟悉自己的产品,更要对自己的产品有信心,然后把产品介绍给顾客,才能完成交易。”吕亚洲说。

吕亚洲说,将客户当朋友,客户才会信任你,才会选择你,产品成功交易是建立在相互信任的基础上。

“所有的顾客都是我的好朋友,朋友来了一定要用心对待,而不是将他们当成陌生人一样敷衍、应付。”吕亚洲说。他曾获得众恒集团销售顾问竞技大赛第一名、客户满意销售代表和周口众驰传祺4S店优秀员工等称号。

交车只是开始,服务永不止步。吕亚洲说,他将一如既往的以客户满意度为中心,尽力做好汽车销售服务工作,为周口众驰传祺4S店添砖加瓦,贡献自己的一份力量。

□记者 侯国防 文/图

姓名:吕亚洲
爱好:读书
供职单位:周口众驰传祺4S店
格言:把客户当朋友,客户才信任你

2015年10月,吕亚洲在周口华耀城开启了自己的创业之旅。他用半年的

轩玉平：站在客户的立场考虑问题



“要换位思考,站在客户的立场考虑问题,这样才能让客户满意。”周口威诚东风日产4S店销售顾问轩玉平说。

轩玉平毕业后曾在浙江金华工作过一段时间,由于当时的工作非常辛苦,最终,她辞职回到老家太康县。因想挑战高薪,她选择到周口威诚东风日产4S店从事汽车销售工作。

轩玉平说,对待客户要想客户之所想,一切以客户需求为出发点,切实为客户服务。周口威诚东风日产4S店是个和谐的大家庭,大家互相帮助,互相督促,互相学习,共同进步。她感谢周口威诚东风日产4S店给予的温暖,也感谢众多客户的支持与信赖。

自2018年6月入职以来,轩玉平曾荣获2019年下半年销售冠军、2020年上半年销售冠军等称号。

关于今后的打算,轩玉平说,她希望不断努力,继续前行,让自己越来越充实。

□记者 乔乔 文/图

姓名:轩玉平
爱好:慢跑
供职单位:周口威诚东风日产4S店
格言:不在意别人的言论,按照自己的心走



北环威佳雪佛兰

雪佛兰全系车型首付1000元包牌包税包保险新车开回家

抢购热线: 8706000 地址: 周口大道·太清路西200米路南