

股市榜样——

周口汽车行业销售顾问风采展示

孙盼盼·做销售就要善于沟通与发现



□记者 刘超玲 文/图

姓名:孙盼盼
爱好:美容、逛街、读书
供职单位:周口威佳别克4S店
格言:服务好每一位客户

自2017年11月起,孙盼盼在周口威佳别克4S店从事汽车销售工作。

刚入职,孙盼盼就表现出对工作的热情。因为热爱销售行业,她把精力全部投入到工作中,每天上班精神饱满,激情澎湃,服务好每一位客户,了解每一位客户的需求,耐心为客户讲解车型,让客户买到适合自己的车型。

孙盼盼认为,做销售就要善于沟通与发现,然后用自己的服务态度、专业知识,去解答客户的每一个疑问。

“销售人员的态度很重要,凡事都是相互的,不懂装懂只会适得其反。”孙盼盼说。

孙盼盼被评为2018年周口威佳别克4S店销售冠军、优秀员工等荣誉称号。2020年,她被评为上半年销售冠军。

孙盼盼说,今后,她将不忘初心,努力工作,扎实进取,用心服务好每一位客户。

李青青:做有温度的销售人员



李青青(左)

□记者 乔乔 文/图

姓名:李青青
爱好:旅游
供职单位:周口威佳上汽大众旗舰店
格言:做有温度的销售人员

客户走进店里,她会礼貌招呼,陪伴在顾客左右。她就是周

口威佳上汽大众旗舰店销售顾问李青青。

新冠肺炎疫情期间,为满足客户需求,周口威佳上汽大众旗舰店实施值班制。对此,李青青以单身为理由申请长期值班。值班期间,李青青在保护好个人健康的同时,耐心地为每位进店客户消毒量体温,细心地对公司的角角落落进行消毒。对于打电话咨询的客户,李青青会通过微信发送实车视频,让客户可以足不出户选到合适的车型。

2月15日,李青青得知,项城市的项先生急需买车,又有事无法到店提车。之后,在售后经理和技术总监陪同下,李青青用拖车将新车送到项先生家。

后来,项先生给李青青发了一条信息:“咱们卖的帕萨特坐着真暖和啊!”这条信息让做了5年汽车销售的李青青双眼溢出泪水。

从事汽车销售5年来,李青青多次获得店内单月、季度、年度销售冠军。

黄亚涛:销售要聆听客户心声



□记者 乔乔 文/图

姓名:黄亚涛
爱好:听音乐、K歌
供职单位:周口舒翔奇瑞4S店
格言:销售人员应懂得聆听

10年,一个里程,一份感悟。黄亚涛用自己人生中的一个10年跟随周口舒翔奇瑞4S店,见证了奇瑞品牌在周口稳固发展

的历程。10年里,他认真对待每一位客户,用专业的知识为客户提供满意的服务。

因为喜欢汽车,2010年10月,黄亚涛进入周口舒翔奇瑞4S店工作。

黄亚涛说,作为一名汽车销售人员,懂得聆听是自己的一张名片。做汽车销售有很多需要学习的地方,掌握专业知识和销售技巧是必备条件。

“成交只是一个开始,成交之后会建立一个恒久的关系,有很多客户和我从陌生人变成了朋友。”黄亚涛说,他选择了真诚,客户对他选择了信任。不管哪个行业,做久了就会发现,有一帮暖心的客户,一直支持着你,信任着你,帮你宣传,帮你介绍新的客户。

10年来,黄亚涛多次获得销售冠军和优秀员工称号,并在各项培训和岗位认证中多次取得优异成绩。在今年的试驾精英大赛中,他获得了华中区的季军。

曹留洋:先做朋友后做生意



曹留洋

□记者 侯国防 文/图

姓名:曹留洋
爱好:打篮球、看小说
供职单位:广汽本田周口瑞尚4S店
格言:先做朋友,后做生意

2018年6月,曹留洋进入河南瑞盈集团旗下的东风雷诺4S店工作。

曹留洋说,由于销售行业最重要的是沟通,而他又不善言谈,所以他迫切需要解决的问题不是汽车专业知识,而是与人交谈。

在东风雷诺4S店的3个月时间里,他学会了客户接待和洽谈技巧等。“从接待客户到成交、再到售后服务,我一直遵循‘先做朋友,后做生意’,这也是从多次失败中总结出来的。只有先获得客户的信任,才能更了解客户,从客户角度出发,设身处地为客户考虑,最终取得双赢。”曹留洋说。

2018年9月,随着公司发展需要,曹留洋调入广汽本田销售部。他遵循自己的内心,守着自己的底线,明确自己的目标,使得自己快速适应。当年10月,他超额完成销售任务。在之后的时间里,他每月都能完成任务,并多次获得金牌销售顾问称号。

2019年7月,随着公司发展需要及公司领导的信任,曹留洋被提拔为广汽本田周口瑞尚4S店销售部展厅经理。