

车市榜样——

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



孙盼盼

□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



黄亚涛(左)

□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。