

车市榜样——

周口汽车行业销售顾问风采展示

金森：小吃店里走出来的金牌销售



□记者 侯国防 文/图

姓名：金森
爱好：旅游、钓鱼
供职单位：周口宏威一汽大众 4S 店
格言：不要等待机会，而要创造机会！
在周口宏威一汽大众 4S 店，有一位传奇的金牌销售，在入职 4

年的时间里，他曾获得过 20 余次月度销冠、3 次年度销冠，单日最高销售 7 台，单月最高销售 26 台，曾连续 3 年被评为优秀员工，当选公司工会主席。他就是金森，一位来自淮阳的小伙。

说起从事汽车销售，金森讲起自己干小吃店的经历。由于从小调皮，金森很早便踏入社会，他做过服务员、厨师，开过小吃店。但由于经验不足，他的小吃店在 2016 年 9 月被迫转让。后来在朋友的介绍下，金森来到周口宏威一汽大众 4S 店从事汽车销售工作。

金森天性随和，“把客户当兄弟”是他经常挂在嘴边的话。记得有一位李先生是做白酒销售的，金森不仅帮客户买到了爱车，还帮客户拉了几单白酒的业务，后来，李先生的几个朋友买车，都点名要找金森。有同事问金森销售秘诀，他谦虚地说：“都是朋友捧场。”

金森说，他的目标是：用心服务好每一个客户。

王永强：真正了解客户需求



□记者 刘超玲 文/图

姓名：王永强
爱好：旅行、篮球、看电影
任职单位：周口宏林东风本田 4S 店
格言：过往不恋，不负当下。

从事汽车销售之前，王永强在外地做办公耗材销售，因为整天与不同的人打交道，王永强学到了很多销售技巧。由于王永强想回老家找份工作，2015 年，他通过应聘来到周口宏源集团就职，从事销售和内训工作。

王永强初做汽车销售时，他加班加点，认真学习，不断积累经验。“客户进店其实更多的是担心和顾虑，我们要站在客户的角度去考虑问题，只有真正了解客户的需求，才能提供合理的购车方案给客户，从而达到双赢的期许。”王永强说。

自入职以来，王永强在周口宏源品牌店多次荣获销售冠军。2019 年 1 月王永强单月销量达 41 台，突破个人和公司单月销售记录。今年 8 月，在当下销售淡季，王永强单月销售 20 台，分期 17 单，王永强得到了领导的嘉奖。

任东丽：销售需要抓住成交的契机



□记者 侯国防 文/图

姓名：任东丽
爱好：打桌球
供职单位：周口红旗体验中心
格言：心态决定命运，自信走向成功。
高中毕业后，任东丽在郑州

一家台球室上班，后经别人介绍又去一家酒店当服务员，2017 年，她又到一家奶茶店工作。直到去年她才回到周口，并于去年 5 月应聘到周口红旗体验中心工作。

因为之前没干过销售，而且对汽车行业一无所知，任东丽开始上网搜索各种资料，认真学习，不断提高自己的销售技能。任东丽说，既然选择了这一行，她就要坚持下去。

任东丽说，做汽车销售拥有一个积极向上的心态是非常重要的。任东丽说：“销售需要抓住每一个可以成交的契机，不等、不靠，详细介绍产品，展示产品优点，适时跟进，强调产品给客户带来的好处，帮助客户购买到满意的产品。”

去年 8 月，任东丽去长春参加全国销售精英培训，在培训比赛中获得第三名。今年 6 月她在厂家 H9 上市培训中又获得了第二名的好成绩。

陈帅：销售是建立信任的过程



□记者 刘超玲 文/图

姓名：陈帅
爱好：旅游、跑步
供职单位：周口威佳盛迪 4S 店
格言：保持对生活的热爱。
2019 年 6 月，陈帅毕业后，他怀着对汽车的热爱和对奥迪品牌的向往，通过应聘入职到周口威佳盛迪 4S 店。

在周口威佳盛迪 4S 店工作 1 年多时间里。陈帅从最初的懵懂小伙，成为现在的认证销售顾问。刚开始做汽车销售时，陈帅不懂得如何与客户沟通，后来在同事的帮助下，慢慢弄懂了如何做好顾问式销售，用自己所学的专业知识，把每一个性能特点传递给客户。

“销售从来不是夸夸其谈，而是建立信任的过程，而建立信任的关键就是真诚。你要让客户觉得你是真心把客户当朋友，而不仅仅是为了给客户推销产品，要让客户感受到你的诚意，这是让客户信任你的第一步。”陈帅说，销售的技巧，不是说你给客户设置各种陷阱，而是要尽可能的让客户知道产品的优点、优势，让客户感受到购物时的舒适度和满意度，得到客户的信任。

1 年多来，陈帅曾获得豫南小区唯一入围奥迪之星销售顾问，这一殊荣是奥迪品牌的最高荣誉。