

## 张丹丹:用心服务才是决胜之法

□记者 侯国防 文/图



**姓名:**张丹丹  
**爱好:**做美容、逛街  
**供职单位:**周口宏腾哈弗汽车4S店  
**格言:**用心服务才是决胜之法

沉着冷静、直言快语、举止大方，是周口宏腾汽车4S店优秀销售顾问张丹丹给人的第一印象。

说起自己的从业经历，张丹丹说，她早年曾在南方一家电子厂工作，后回到周口，在麦当劳和德克士做过食品快消。2014年2月，一个偶然的机会使她产生了跳槽的想法。“当时一个邻居买了一辆哈弗H6，这位邻居知道我会开车，就让我体验了一把，体验过后感觉车的性能很不错。之后，出于对长城汽车的信赖，我心中

便萌生了跳槽做汽车销售的想法。”当时周口宏丰汽车4S店正招聘汽车销售人员，她就抱着试试看的心理参加了应聘，没想到还真应聘上了。

谈及汽车销售的诀窍，张丹丹说，汽车行业不是快消品，汽车也不是一次性买卖，做起来没有想象的那样简单。作为一名汽车销售顾问，必须对每款车的性能、参数了如指掌，在销售时用心服务才是决胜之法。“客户的定义不仅仅是‘上帝’，当你确定他是什么角色时，你就应该提供对应的服务。”张丹丹说，“当下汽车行业属于饱和状态，潜在客户就这么多，我们能做的不仅是将好的产品介绍给客户，还要给客户提供优质的服务和专业的建议。新车交付只是服务的开始，后续还要继续跟进，多和客户沟通，及时了解他们在车辆使用过程中遇到的问题，向他们传授车辆使用技巧和后期保养方法”。

由于用心服务、诚信待人，6年来，张丹丹追随着哈弗SUV连续12年销售领先的足迹，在店内获得了51个月销售冠军的佳绩，最久蝉联27个月的销售冠军。

“售出一辆哈弗，结交一位朋友。”谈及今后的打算，张丹丹说，她会一如既往地立足岗位、用心服务、深挖资源、广交朋友，实现销售业绩倍增，再创新的辉煌。

## 郭书男:专业与服务是做好销售的保障

□记者 刘超玲 文/图



**姓名:**郭书男  
**爱好:**看书、看电影  
**供职单位:**周口鹏峰吉利4S店  
**格言:**宁愿笑着流泪，不愿哭着后悔

深色工装，笔挺整洁，笑起来有些腼腆，让人感觉到他的精明干练。他，就是周口鹏峰吉利4S店销售顾问郭书男。

2010年7月，郭书男高中毕业后，抱着好好挣钱的初衷，在外省建筑工地上做了4年水电工。2017年2月，郭书男回到周口，并应聘到周口鹏峰吉利4S店工作。

“以前做水电工的时候天南海北地跑，找工地，那4年是最苦的，但也是最自由的时光，每当空闲时就到当地的景点去旅游。做销售顾问这几年

生活节奏变快了，公司、住所每天两头跑，服务客户，效忠平台，因为每天都要想着业绩，所以反倒感觉生活平淡了。”

郭书男说，销售顾问不是销售员，所以它要求具备专业的产品知识和认真的服务态度，专业与服务是做好销售的保障。“尽人事，听天命，不只是一种处世哲学，同样适用于工作。”郭书男说，不管是之前做水电工，还是现在做销售顾问，他最深的体会就是成功的道路上从不拥挤，但很少有人会坚持到最后。有些刚入行的小伙伴会觉得做销售太难了，其实难的是最初的3个月、半年、1年。坚持下来了，专业和服务都做好了，或者说学会了，业绩自然不会太差，甚至可以说会很好。自然而然的，工作经验也会非常丰富，工作难题也不再是难题，工作起来自然会觉得相对轻松很多。

3年来，郭书男在淡季时每月销售车辆10台左右，旺季时每月销售18台左右。他曾荣获2018年度公司“销售冠军”及“最佳贡献奖”、2018年“河南大区销售精英大赛优胜奖”和2019年度公司“销售亚军”及“特殊贡献奖”。

郭书男说，他准备再做几年一线销售，以后可能会选择做管理层，再或者对工作有全新认知的时候，也可能会涉足完全陌生的领域。

# 1000元首付新车包牌包税包保险开回家

## 再送5年10次基础保养

梦·创未来 FIND NEW ROADS

雪佛兰 CHEVROLET

# 北环威佳雪佛兰

销售热线: 8706000

地址: 周口市周口大道与太清路交叉口西200米路南

广告