

杨成胜：用心服务客户



□记者 刘超玲 文/图

姓名：杨成胜
爱好：打球、听歌、健身
供职单位：周口和荣 4S 店
格言：星光不问赶路人，时光不负有心人

杨成胜说，2018 年 7 月，因为对一汽大众这个品牌比较喜爱，所以他应聘进入周口和荣 4S 店工作，担任一汽大众和荣 4S 店销售顾问。

谈及汽车销售工作，杨成胜说，在与客户交谈过程中获取有效信息，然后再对客户进行深层次的需求分析，并让客户对自己产生信任。主动向客户介绍车辆的配置和功能，细心和耐心解答

客户的疑问，并要求客户进行试乘试驾。

杨成胜把客户当朋友，离成功就会更近一步。在从事销售工作中，他用真诚、耐心和责任心赢得了客户的好评。他每个月的销售排行基本上都在前 3 名，月销售汽车 15 辆。2018 年以来，杨成胜曾获得过数次销售冠军。同时，他在公司内部的销售风采大赛中荣获一等奖。

“与人交流的过程其实就是成长的过程。”杨成胜说。

谈到今后的想法和打算时，杨成胜说，服务客户，为客户购车提供专业的建议，为公司发展尽最大努力是他今后的目标。

丁涛：站在客户的角度考虑问题



□记者 侯国防 文/图

姓名：丁涛
爱好：看电影、跑步、自驾游
供职单位：周口瑞盈东风本田店
格言：站在顾客的角度考虑问题

2012 年 7 月，丁涛进入外地一家数控轴承加工设备厂，成为厂里机械加工车床的学徒。他两个月出师，三个月成为新人组班长。机械厂“三点一线”的生活，让他觉得太单调，所以他于 2014 年 10 月到周口瑞盈东风本田店工作。

丁涛喜欢接触不同性格、不同职业的人，这样能锻炼他的沟通能力，而销售行业靠的就是沟通实力。丁涛说，做销售顾问不仅要了解自己公司的产品，还要熟悉竞争产品的信息及活动，这样才能在第一时间为顾客推荐汽车。站在顾客的角度考虑问题，替他们思考，这样就能快速建立彼此的信任。他始终坚信用诚实守信的态度对待每一个客户，才能终有机会促成合作。

“销售顾问作为前台的一个形象窗口，微笑服务非常重要。从客户进门开始，销售顾问就应该主动迎接、热情接待，不能以貌取人。在接待客户的过程中，一定要有耐心。当你对待工作能够用心做到极致，那么你就是最优秀的。你如此对待客户，客户带来的效益也往往是你意想不到的。”丁涛说，在周口瑞盈东风本田店工作期间，他共销售汽车 986 辆，月均销量 14 辆。

加入周口瑞盈东风本田店的 5 年多时间里，丁涛共获得 34 次销售冠军，连续两年获得“集团优秀员工”称号，连续两年获得海外研修奖励。同时，他还荣获 2017 年度周口报业传媒集团金牌汽车销售顾问评比第二名。

作为周口瑞盈东风本田店众多销售顾问的讲师，丁涛表示，他会带领公司员工为周口瑞盈店继续添砖加瓦，贡献自己的一份力量。

于志辉：不放弃的人才是赢家



□记者 乔乔 文/图

姓名：于志辉
爱好：运动
供职单位：周口宏政 4S 店
格言：赢家是从不放弃的人

“赢家不是那些从不失败的人，而是那些从不放弃的人。”这句话是于志辉的座右铭。靠着这句话，于志辉蝉联 8 个月店内销售冠军。

于志辉 2017 年 11 月进入周口宏政 4S 店工作。他说，销售这一行充满了诸多挑战。他认为，汽车销售顾问需要对产品有全面和系

统的认识，需要有丰富的销售经验以及熟悉本企业的业务流程，熟悉各车型的报价，具有汽车专业理论知识……想要成为一名优秀的销售顾问，并不容易。一位客户从进店到成交，销售顾问需要花费大量的时间和精力。

关于为什么会选择做一名汽车销售顾问，于志辉说，他曾经是一名房产销售，由于对汽车感兴趣，所以就转行做一名汽车销售顾问。

于志辉说，只有用专业知识帮助客户选到适合的车，才能对得起客户的信赖。

杨羽茜：服务要让客户满意



□记者 刘超玲 文/图

姓名：杨羽茜
爱好：美容、读书
供职单位：周口宏界吉利 4S 店
格言：服务要让客户满意
凭借用心的服务，得到客户

认可，好业绩就水到渠成。“做销售不容易。”人行多年，杨羽茜深知让客户买单的决定性因素，更多时候仅仅是信任。

2017 年 9 月，杨羽茜通过应聘，成为周口宏界吉利 4S 店的一员。3 年时间，她不仅接待了很多客户，还学到了很多。杨羽茜说，关于销售工作的经验，她的总结是：以客户满意度为中心，开展销售工作中的所有环节。

因为只有从让客户满意出发，今后的工作才可以做得更好。这也敦促她努力学习相关知识，让她用最好的心态去迎接每一位到店客户，让每一位从他们公司提走爱车的客户，真心的为他们公司宣传。

不久前，杨羽茜以销售近 200 辆吉利汽车获得了周口宏界吉利 4S 店 2019 年-2020 年的年度销售冠军。

谈及今后的打算和人生规划，杨羽茜说，在今后的工作中，她会一如既往，以客户满意度为中心，尽全力做好汽车销售服务工作。