

车市榜样——

周口汽车行业销售顾问风采展示

曹娟:要把客户当朋友



□记者 侯国防 文/图

姓名:曹娟
爱好:逛街、购物
供职单位:北京现代周口长达汽车4S店
格言:要把客户当朋友

由于在大学主修的就是汽车专业，加之对汽车比较感兴趣，2011年6月之前，曹娟在濮阳市做过一段时间的4S店售后接待工作。2011年6月，曹娟回到周口发展，她到北京现代周口长达汽车4S店应聘销售顾问，结果如愿以偿，至今她已经做了9年的汽车销售。

9年的汽车销售工作，让曹娟得到了很好的锻炼。她认为，对待客户要像对待朋友一样，发自内心地为客户提供优质的产品和服务，想客户之所想，急客户之所急。凭着这些服务理念，她的业绩在店内一直遥遥领先。“当然，我也碰到过个别不理解的客户，但不管他们说得多么不好听，我都忍着委屈，偷偷擦干眼泪，然后再笑脸相迎，服务到他们满意为止。”曹娟认真地说。

无论酷暑还是严寒，曹娟都以最饱满的热情服务每一位客户，让客户从进门时的质疑到购车后的满脸喜悦，让客户从陌生人变成最贴心的朋友。

9年来，曹娟在工作上取得了骄人的业绩，她一个月销量曾突破35台，一个季度销量突破过100台。为此，她每年都被公司评为“优秀员工”，并被厂家授予“首席销售顾问”的称号。

曹娟说，她将继续努力，服务好每一位客户。

张建明:用心服务好每一位客户



□记者 乔乔 文/图

姓名:张建明
爱好:钓鱼
供职单位:周口威佳启辰4S店
格言:信心胜似黄金

能言快语、幽默大方、待人谦和，是单位同事和客户对周口威佳启辰4S店销售顾问张建明的评价。

张建明早年曾在外地某电子厂上班，一次同学聚会让他萌生了改行的念头，因为其中一位同学是在周口做汽车销售的，聚会时谈及收入，张建明发现

自己每天加班加点的收入还不及同学在家做销售挣得多，他毅然决定辞去工作转做汽车销售。

2015年7月，张建明应聘到周口威佳启辰4S店做销售顾问。经过不懈努力，他取得了不错的成绩。

张建明说：“目前汽车销售行业竞争激烈，不单单是产品的竞争，也是服务的竞争。销售过程中，要给客户足够的尊重，让客户感觉到被重视，真正做到一心为客户着想，以这个为出发点去接待每位客户，一定会事半功倍。还有就是要对产品有信心。东风启辰依靠着东风日产共线生产，技术共享，品质安全有保障，这样在给客户介绍的时候有足够的自信，推荐适合客户需求的车型及金融方案，从客户的角度出发，拉近与客户的距离。”

4年来，张建明累计获得店内55次月度销量冠军、威佳集团启辰事业部半年度销量冠军5次、全年度销量冠军3次。2020年启辰星全新上市，截至今年7月，张建明的启辰星销量位列集团第一。

说起今后的打算，张建明说：“我会继续在威佳集团的平台上不断提升自己，用心服务好每一位客户。”

程玲玲:要做就做最好



□记者 乔乔 文/图

姓名:程玲玲
爱好:唱歌、朋友聚会、运动
供职单位:周口新希望雪佛兰4S店
格言:拼搏到感动自己，努力到无能为力

嗓音甜美、面带微笑是周口新希望雪佛兰销售顾问程玲玲给我的第一印象。

2009年7月，总想出去闯一闯的程玲玲怀着对美好生活的憧憬踏入社会。之后她去过上海、厦门等地，但因为年龄小又不成熟，工

作总是换来换去。

现如今，她已经在周口新希望雪佛兰4S店工作9年了，见证了公司的成长和壮大，感受到了集团的魅力与激情。

2012年5月，程玲玲正式加入新未来集团周口新希望的大家庭，当时她是奔着做销售去的，不过因为公司暂时不缺销售顾问，便做起了客服工作，一个人扛起了客服部的所有工作。

2013年1月，程玲玲调离客服部做了梦寐以求的销售，她在心里暗下决心：要做就做最好。几年来，让程玲玲印象最深刻的是，她们公司在淮阳区举办的一场《豫剧中原行》活动，当时她们顶着高温在太昊陵广场搭建戏台，虽然被晒得快要脱水了，但依然干劲十足。虽然这场活动大家很辛苦，但是她们的团队凝聚力在活动中得到了一次升华。

从事销售的过程中有磨难也有收获，但她坚持下来了，曾获得公司销售竞赛二等奖，季度销售竞赛一等奖。今年，她又获得了连续4个月的“服务之星”，收获了属于自己的那份果实。

张雪丽:拒绝套路 以人为本



□记者 刘超玲 文/图

姓名:张雪丽
爱好:美容、逛街
供职单位:东风悦达起亚周口乐达4S店
格言:拒绝套路，以人为本

2017年之前，张雪丽在周口开了一家美甲店，在给顾客做美甲时结识了4S店的销售员，感觉4S店员工特别有气质，给人一种高大上的感觉，从此就投身到了汽车销售行业。

2017年正是韩系车东风悦达起亚的销量上升期，通过应聘，张雪丽被北环周口乐达4S店录用。经过一个月的专业培训，她正式成了一名汽车销售顾问。也许是因为有过创业经历的缘故，张雪丽明白，要想与客户达成意向，必须先得到客户的认可：一是对车的认可，二是对销售人员的认可。那么，怎样才能让客户认可起亚品牌呢？张雪丽认为就8个字：拒绝套路，以人为本。

张雪丽说：每个人心里都有一杆秤。当你忽悠客户的时候，客户心里都跟明镜似的，只是有的客户表现出来了，有的客户不说而已。一旦让客户觉得你不实在，即使你把汽车品牌吹得天花乱坠，客户打心底里也不会相信，买卖自然也不会成交。所以，成交的客户不仅仅是因为车价的让步和礼包送了多少，还因为你的服务得到了客户的认可。

正是出于这种理念，3年来，每到销售旺季，张雪丽每月的销量基本都在15台左右，淡季时也在10台左右。

2019年12月，张雪丽正式被公司任命为销售经理。自从接手销售部，她每时每刻都在告诉自己的团队，要坚持“拒绝套路，以人为本”这个理念。