

虽然不认路，驱车莒南访客户

万修伟从业两年半，在日照经历成长蜕变

文/片 本报记者 李玉涛

我的售车经

专业、谦逊、注重细节，从业两年半，万修伟经历了职业生涯的成长蜕变。他善于分析客户需求，抓住客户关注点，在汽车销售行业的大军中得以脱颖而出。



采访对象：万修伟
从业时间：两年半
职位：一汽奥迪日照晟祥4S店销售顾问

从青岛到日照 成长发生质变

算上在青岛的从业经历，万修伟在汽车销售行业已经干了两年半多的时间。“这个行业三年是个坎，干过三年你会有很大的提升，但往往很多人坚持不下来。”他说。

去年12月29日，万修伟来到了一汽奥迪日照晟祥4S店，此前，他曾在青岛的一家汽车4S店工作了两年时间。大学期间，他主修汽车检测与维修专业，在同学还忙着找工作的时候，他已经在汽车销售行业做了半年的时间。

在青岛时，万修伟销售的汽车品牌包括了从10万元以内的家轿到20多万元SUV，客户群体广泛，销量也很是不错。刚到一汽奥迪日照晟祥4S店后，因为汽车市场的大环境和目标群的变化，万修伟显得有些不适应。

“以前在青岛干得还不错，刚到这里时还有点傲气，

那时感觉能卖出去车就行，商务礼仪基本都不懂。”万修伟说，后来他才刚觉到商务礼仪在工作中的重要性，初到公司时，公司为他进行了两个月的系统培训。

“我们公司非常重视销售顾问的细节，当时我们的培训师说咱们俩来一个初次见面的商务礼仪，我基本是什么不懂，很生硬地握手，说一句你好，人家真的是非常专业，递钢笔、倒茶都很有讲究。”万修伟说，此前的傲气似乎在一刹那间荡然无存，而随着培训的增多，他越发感觉到自己不懂的太多。

“感觉以前就是个杂牌军，到这就像进了A大队。”万修伟如此形容当时的感受。公司的经营理念和企业文化也非常吸引他，“我们领导就说，大热天的，客户来我们店，即使不买车，也给我们增加人气，我们就应该谢谢他。”

分析客户需求 抓住其关注点

8月15日下午3点多，记者来到一汽奥迪日照晟祥4S店时，万修伟正在为一位女士办理交车手续。然而，就在半个月前这位女士到店看车时，并没有强烈的购车意向。

“7月底，那位女士跟她的老公一起来看车，当时她并没有打算买奥迪的车，只是路过来看看。”万修伟说，这位女士的要求是车不要太张扬，价格在20万元至30万元之间。

万修伟根据客户的要求，为她做了需求分析，并推荐了奥迪A3。在客户试驾的时候，万修伟详细地讲解并展示了该车自动泊车的功能。在市区开车，往往找不到停车位，若是技术不过关，泊车也相当困难，这一功能得到了客户的青睐。

“销售顾问要善于抓住客户的关注点，就像人一样，没有车是十全十美的，可能就是某一个功能吸引了客户。”万修伟说，有的销售顾问往往是一股脑地将车辆的概况讲给客户，而不是根据客户需求着重讲解，这样往往会事倍功半。

从不轻易说放弃 驱车莒南见客户

在一汽奥迪日照晟祥4S店这8个月的时间里，万修伟接待了大量的客户，回想起

来，有一位临沂莒南的客户一直让他念念不忘。

今年4月份，一位临沂的客户到店里看奥迪A6，本来谈得挺好，但后来因为种种原因，该客户决定不在日照订车。第二天，万修伟按照领导的要求，驱车来到了这位客户的家中。

“当时我也不认识路，一边打电话问路，一边开车。”万修伟说，客户并没有想到他能到家中造访，后来客户也被他的诚意打动，当场订车，公司也给了客户相应的优惠。

“客户非常热情，我们在他家办完事，非要让我去他家吃饭，说他老婆在家已经把鸡炖上了。”万修伟最终婉拒了客户的邀请。

事后，万修伟总结，不到最后不要轻言放弃。“有效的沟通在销售过程中非常重要。”他说，只要沟通到位，与每一个客户都能成为朋友。

“好的汽车销售顾问要有专业的素养，懂得商务礼仪，具有谦逊的态度，并能耐得住寂寞。”他说，寂寞是指销量上的，销售顾问在不成熟的时候，业绩往往波动较大，在业绩不好时，销售顾问就要耐得住寂寞，保持良好的心态。

编辑：李玉涛
组版：刘富铭



ROEWE 荣威
品位 科技 实现

荣威 950

极速冲抢“购”划算

好车分秒流失中...

16.88万



荣威 950
阅尽科技 唯见信仰



行政级典雅设计

- 全视野观景天窗全视野观景天窗
- 雅致豪华尾部镀铬
- 多功能豪华外后视镜

- XENON-AHL睿鹰自适应氙气前大灯
- V-CHIEF展翼型前格栅
- CIGAR SHAPE腰线设计
- FIRST CLASS 豪华多功能行政座椅



盛和荣威

销售热线：8618350

日照奎山汽车城204国道西