

临时促销员到销售能手的蝶变,王进宏讲过千言万语,日夜绞尽脑汁

本报记者 袁慧



他们用坚持与智慧
成就企业
营销达人

都说销售岗位是“铁打的营盘流水的兵”。然而TCL菏泽经营部经理王进宏,在销售岗位一干就是13年。十几年如一的干劲,王进宏不仅格外享受这份工作,自己也颇有心得,业绩在全省甚至全国的同行中名列前茅。王进宏多次被评为优秀员工、优秀业务明星,2008年荣获TCL多媒体中国业务中心“任务完成奖”、“连续增长奖”、“银马奖”,从最初的促销员成为现在的济南TCL电器销售有限公司菏泽经营部经理。

相信自己努力一定会站稳市场 寒门农家娃终闯出一片天

王进宏,今年刚过四十,按他的话说他是最普通的销售员。这位最基层的销售业务员,却有着13年的营销经验。他在国有企业和民营企业都工作过,做过会计,基层业务员,现担任总经理,可谓是“销售大军”中的一员“名将”。他对销售的一腔热血与十二年的坚守,让他练就一身营销本领。“做销售,大家都知道,就是靠二条腿加一张嘴。销售看重的是会办事、会把事办好的人。”营销经验丰富

的王进宏说。1973年,王进宏出生在一个贫困的农村家庭,从刚走进大学便能自力更生,且还能补贴父母兄弟。财会专业的他毕业后找了一份会计的工作,然而稳定的工作并不能压制他骨子里的那股热血的上涌,总想去拼出自己的一片天空。“那时年轻,每天朝九晚五的生活太过于安逸,久了就没有了新鲜感,所以我想要换一份富有激情的工作。”随后他干过广告

公司,做过酒水销售员。2000年进入TCL,这一呆至今已经13年。起初他只是最渺小的一名临时促销员,“我一直相信凭着自己不怕苦不怕累的精神,只要经过一定时间的磨练,销售业绩不会有问题。”王进宏自信地说。正是这份坚持与自信,六天的临时促销,他的销售业绩名列第一,且远远超出同行,让他在销售行列中站住了脚跟,成为一名正式业务员。



筑巢引凤 新颖促销会让顾客“慕名而来”

王进宏的自信源自他不懈的努力和坚持。他坚持学习,熟知营销学的一些理论知识与案例。王进宏说,要发展一个客户,并不是一天两天的事,他在发展客户时,在失败后通常会继续尝试,且会出具多种方案,直到成功为止。他说的一句话就是“话难听,你能听,门难进,你能进,事难办,你能办”。刚接手东明市场的业务时,维护原有客户,发展

新客户时,并不是那么顺利。市场销售商并不是那么服气,且处处刁难,然而这一切并没有难倒他。保住原有的“码头”再开拓新“码头”不容易。他说,当时销售商为了和他作对竟然主推别的品牌,在客流量较多时候把TCL专柜的售货员叫去开会或者学习,大大影响了TCL的销量。这些对于他一个刚刚踏入销售界不久的人来说,的确是一个比较难攻克的事

情。对此,他开始策划各种促销会,且方式新颖,吸引了大量“慕名而来”的顾客。王进宏说:“刚刚入职的时候,也有过一败涂地的时候,许多活动都进展得不顺利。”王进宏便坚持用积极的态度,加强与卖场管理部门之间的沟通与交流,用真诚和努力换来了大家的信任和团队的共赢。“现在只要我们要开展什么活动,他们都会积极配合支持我们!”

策划营销方案需要找对“点” 加强与团队导购员沟通很重要

谈起营销方案,最让王进宏记忆深刻的便是各种促销会、内购会等等。广场销售、以旧换新、闭店营销、单位营销、企业内购会等不时还与慈善机构、媒体联盟销售,他不停地策划着。早在2004年的广场销售,普通情况下的销量也就是在50台左右,而在那一次的广场促销会中,他创造了510台的奇迹。在随后的内购会和单位营销中心,也创下了两小时近百台的销量。王进宏说,“好的业绩需要全体员工的配合,加强与团队导购员的沟通,定期召开培训会,提高导购员的

实际营销能力。同时还加强与导购员们情感交流,关注他们工作中遇到的困难,积极帮助他们度过难关,他才能成就企业的梦想。”王进宏说,这么多年走来,他也有了自己的公司。他现已是回归自然有机食品股份有限公司(菏泽公司)总经理。如何将自己公司的产品推向菏泽市场,他说,他在销售行列中还需要加把劲,一站到底。采访最后,王进宏总结道:“从事营销,走遍千山万水,吃过千辛万苦,讲过千言万语,无数个日夜绞尽脑汁,有苦有乐也有甜。”