

## 我的售车经

曾几何时,汽车还让普通大众感觉遥不可及,而其行业本身也让人颇感神秘。如今,汽车已逐渐进入家庭,买车不再是什么新鲜事。在汽车行业里,销售顾问不仅是奋战在第一线的工作人员,更代表着一家4S店的精气神。从本期开始,本报开通“我的售车经”栏目,为读者呈现他们最真实的工作状态,与您一同分享他们的卖车故事。

偶然与卖车结缘,郑世梅从一个车盲变成汽车通

# 在卖车过程中实现自我价值

文/片 本报记者 李玉涛



采访对象:郑世梅  
从业时间:两年  
职位:一汽海马日照青泰4S店销售顾问

她本打算应聘文秘,但后来误打误撞做起了销售;她从对汽车一无所知到如今成为很多人的买车顾问;她从业之初一个月仅卖两台车,半年之后就摘得销售冠军。她是一汽海马日照青泰4S店销售顾问郑世梅,如今在海马这个大家庭里,实现着自我的价值。

## 误打误撞做起销售

“2010年农历的正月十四,阳历2月27日。”郑世梅依然清楚地记得自己的人职时间。每次走进海马的展厅,都能看到她忙碌的身影,或是向客户讲解车型的配置,或是帮客户提车,办手续。但不管多么忙,她总是面带微笑。

郑世梅学的是人力资源管理专业,起初到一汽海马日照青泰4S店应聘的是文秘职位。“当时我应聘成功后,领导说可以干销售锻炼锻炼,我就开始干销售顾问了。”她说,销售全凭个人能力赚钱,是个比较大的挑战。

从业之前,她对汽车几乎是一窍不通。郑世梅直言,当时只是知道有海马这个品牌,但了解很少,至于它是合资品牌还是自主品牌,就更无从知晓了。

## 半年摘得销售冠军

做销售顾问以后,郑世梅的工作业绩一直不算突出。“每个月也就能卖两台车,不是最多的,也不算最少的。”她说,起初对于这个成绩她还挺满意的。

然而几个月之后,跟自己同一批进单位的同事已经能一个月卖出六七台车。“当时领导对我的期待很高,但业绩一直不好,心里挺不是滋味的。”她说,在领导和同事的帮助下,她的业绩逐渐提高。

或许与之前的工作经历有关,她对电话号码和数字非常敏感,各种车型的配置数据和客户的电话号码她都能在短时间内记住。

“我们有个F、B、I三步讲解模式,要想讲好其实挺困难的,我一个月之后差不多就能讲好了。”她说,如今身边的朋友买车时都要跟她打个电话,听听她的建议。

经过半年的磨练,2010年9月份,她卖出12台车,成为店里当月的销售冠军。“以后就比较稳定

了,每月保持在10台车左右,前年的车市行情也好,我记得下半年车都卖空了,店里几乎没有现车。”她说。

## 体会到家的温馨

初做销售顾问时,公司安排了一个师傅带着她。郑世梅卖出的第一台车就是在师傅的帮助下完成的。

“我卖的第一台车是一辆海福星,当时是一位女士来谈的,她说如果优惠她就提车,如果不优惠她就不买了。”郑世梅说,当时海福星并没有优惠,客户的问题让她一时不知如何作答。

师傅得知后,带着她找到领导询问能不能优惠。“领导当时看着我师傅问,是你的客户还是她的,要是她的就优惠。”郑世梅说,为了鼓励自己,领导也破例给了优惠。

后来她得知,这位女士的老公曾经来展厅看过车,她的同事已经留档。“其实本来是同事的客户,但最终他们都让给我,让我签单了。”郑世梅说,这件事让她至今记忆深刻。

“在这感觉就像在家一样,每天都感觉很熟悉,就跟与亲人见面一样。”她说,在海马工作,她将其视为一种缘分。



中国 长春 vw.faw-vw.com 客户关怀热线: 4008-171-888

# 捷达300万辆冲刺69800元起

直降



直降

**JETTA 捷达**  
理性的选择

## 捷达300万辆冲刺行动

即日起购车69800元起,大众金融二年免息政策,二手车置换3000元补贴,周末参与抽奖活动。

本活动最终解释权归日照众达汽车销售服务有限公司所有



日照市众达汽车销售服务有限公司

地址:日照海曲东路63号 销售服务热线:0633-8307969 8356789 www.rzzd.com.cn  
预约维修服务电话:0633-8782481 24小时救援服务电话:0633-8782482

CC GTI MAGOTAN 迈腾 SAGITAR 速腾 GOLF 高尔夫 BORA 宝来 JETTA 捷达