

宁道中把卖车视为一生追求的事业

跟客户交朋友,销售业绩旺

文/片 本报记者 李玉涛

我的售车经

27日下午3点半,严先生去一汽奔腾日照福士4S店办理挂牌手续,顺便给宁道中介绍了一个新客户。这已经不是第一次老客户为他介绍新客户了。“他想得很周到,办事让人放心,脸上始终都是微笑。”严先生一句话点出了宁道中让他信任的原因。

关注轮胎细节 合理使用保平安

面对即将来临的炎炎盛夏,我们需要对爱车的哪些环节进行重点照顾?

夏季一向是汽车容易爆胎的季节。环境气温的升高容易使轮胎变形,抗拉力下降。加上轮胎本身的气压不标准或者橡胶老化等因素都会导致汽车在行驶中突然爆胎,威胁到行车安全。所以夏季用车时,除了胎压等常规检测之外,更应该注意轮胎表面花纹中和扎在轮胎表面上的杂物。虽然这些杂物不会导致爆胎,但长此以往,会造成轮胎的磨损加大,尤其是在夏天,轮胎老化格外严重,如再不对其中夹杂的异物及时处理,爆胎的几率将大大增加。

在平时驾驶的时候也要注意轮胎是否有过热或者气压增高的现象。一旦发现这些现象,切记不可放气或向轮胎泼水,否则会造成胎面、胎侧胶层各部分收缩不均,产生脱层、裂纹,缩短轮胎寿命。正确的做法应该是通过降低车速,或者自然冷却等方法,让轮胎恢复正常状态。

三伏酷暑,能够一边享受车内的凉爽和舒适,一边感受纵情驾驶的舒畅是每个爱车人共同的梦想。而真正做到这两点,就需要我们对爱车倾注更多的关怀,真正将车子视作自己的重要伙伴,时常检查,定期维护,用心照顾。(本记)

编辑:化玉军 组版:张静



采访对象:宁道中
从业时间:7个月
职位:一汽奔腾日照福士4S店销售顾问

喜欢跟车打交道

今年24岁的宁道中在大学主修的是汽车运用技术专业,主要学习汽车销售、礼仪、汽车原理等知识,用他的话来说就是“只要跟车有关的都学”。

“我是打心眼里喜欢跟车打交道,比较喜欢干这一行。”宁道中说,自己对汽车行业的喜好也与家庭环境有些许关系。“我弟弟现在是专职司机,考的A证,我姐夫是搞汽车维修的。”他说,实习时他就做汽车销售,现在他将这一份工作视为自己毕生追求的事业。

2011年12月1日,宁道中正式入职一汽奔腾日照福士4S店,半个月之后,他卖出去了第一台车。

去年12月17日,一个客户拨打他们店的前台电话咨询购买奔腾B50的情况,宁道中正好接到了这个电话。“19日他就过来订车了,这期间我虽然经常给他打

电话,但他没来店里看过。”宁道中说,当时因为临近年关,车型优惠较大,客户询问了价格、配置等情况后,感觉都比较合适就现场订车了,并与当天全款提车。

“真没想到卖第一辆车就这么顺利。”宁道中直言这次销售经历也增加了他的自信心,为他日后的工作提供了帮助。今年1月份,他一共卖出了7台车。

真心与客户交友

作为一名销售顾问,宁道中将自己与客户的关系定位为朋友。“把客户当成朋友,及时买卖做不成,但交个朋友。”他说,如今他和很多老客户经常通电话,都成了老朋友。

“给你介绍个客户,是我同事。”27日下午3点半,正当记者与宁道中交谈时,他的老客户严先生走过来。

据了解,严先生于26日刚刚买了一辆奔腾B50,当

天是过去办理购置税和挂牌手续的。“昨天我还是他的新客户,今天就是老客户了。”严先生笑着说,宁道中办事比较麻利,让人放心,同事最近有购车计划,他便将其介绍给宁道中了。

“现在有很多老客户给我介绍过客户,不管最终成不成,但是人家心意在,我都感激。”宁道中说。

五分钟卖一台车

回顾半年的从业经历,最让他记忆犹新的是,有一位客户仅用5分钟就订了一台车,堪称是最速度的客户。

他是今年3月份,接待的这位客户。这位客户到店后,仅用了5分钟就订下了一辆自动挡最高配的奔腾B50。“当时他是跟朋友一起来的,一共四个人,看了看配置、价格,就订车了。”宁道中说,这是他半年的销售经历中,订车用时最短的一次。



K5 NU CVT

独具匠“芯” 全“芯”上市



K5荣膺C-NCAP超五星安全评价,强劲之“芯”,安全掌控。

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心:400-799-0000 网址:www.dyk.com.cn

即日起莅临东风悦达起亚4S店,享受试驾、购车、保养多重优惠。



超值增配 购买2.0L GLS AT版K5, 只需2000块即可增配为18寸轮毂和LED日间行车灯。
有奖评价 参与客户评价, 幸运抽大奖, 有机会赢取iphone4S。(活动截至6月30日)
试驾好礼 试驾全系任意一款车型, 即可获得精美礼品一份。(活动截至6月30日)
具体活动信息, 敬请垂询当地经销商。



2012顾客满意年的“+1”服务
像关心家人一样关心客户

K5
精英格调 新典范

日照诚达汽车销售服务有限公司 地址: 奎山汽车城(204国道西)
销售热线: 0633-8555777 24小时服务热线: 0633-8617222