

## 90后销售顾问不稚嫩,安晓璐从业一年半成行业佼佼者

# 对每一位客户都心存感恩

文/片 本报记者 李玉涛

### 我的售车经

1992年出生的安晓璐从年龄上来讲绝对是职场新人,但她在汽车销售行业已经工作了一年半,并且逐渐成为行业的佼佼者。她有着与其年龄不相符的稳重和成熟,说话井井有条,做事善于总结;她对每一位客户都心存感恩。



采访对象:安晓璐  
从业时间:一年半  
职位:日照翔达长安轿车4S店销售顾问

### 从业之初 怀疑自己的选择

安晓璐原本学的是旅游与酒店管理专业,因考虑到离家近,2011年3月份,她来到了日照翔达长安轿车4S店,4月份正式上岗,但是她对于汽车却知之甚少。

去年4月12日,安晓璐卖出了第一台车。“我的第一个客户对车非常懂,当时他来看车,问了我很多,因为刚开始干,我都不太懂,很多都是他讲给我听。”安晓璐笑着说,这位客户在涛雭做物流生意,一共进店看了三次车,每次临走的时候都会留下一些问题。

“当时真的就感觉力不从心,有劲使不出来,我又非常想卖出去第一台车,所以很着急。”安晓璐说,每次客户走后,她都会向经理或同事请教,等下次客户再来时就能给个满意的答复。

幸运的安晓璐从业第

一个月就卖出了7台车,但她对自己职业的选择仍有怀疑。“其实前四五辆车都是经理、同事帮着给卖的,很少是我自己独立完成的,当时就怀疑我到底不适合这个行业。”

直到一个月后,安晓璐的这种想法才被打消。“5月份的时候,当时客流量不是很多,经理找我们谈话,他就说我头一个月就卖出去了7辆车,已经很厉害了,让我一下有了信心。”安晓璐直言,领导的肯定让她坚定在这个行业走下去的念头。

从去年11月份到现在,除了其中的一个月,其他月份,她都是该店的销售冠军。“现在来看,我选对了行业。”安晓璐说。

### 客户电话 让她深感温暖

今年7月份,一位来自五莲的男士领着妻子到店看车。“那位客户一看就是那种很实在、本分的人。”安晓璐说,当时客户

的妻子说了一些不好听的话,弄得大家都比较尴尬。

“后来他给我打电话说不好意思,跟我解释。”这一个小小的举动就让安晓璐深感温暖。第二次进店看车时,这位客户独自前来,询问了一些办理分期的手续后就走了。

第三次进店,这位客户仍是一人前来,并交了订金。“当时我陪他在外边选车,那天非常热,他跟我说,小安外边太热了,你到屋里等着就行,我选好了跟你说。”安晓璐说,这句话让她非常感动,后来她仍然陪着客户选好了车,并帮助办理了各种手续。

“我感觉对每个客户我都非常感恩,因为没有他们,我可能就不完成任务。”安晓璐说,时至今日,不少老客户不断地给他介绍新客户,让他非常感动。

### 保持距离 不给客户压迫感

在校期间,因为主修旅游与酒店管理专业,安

晓璐也接受了各种礼仪培训。这些礼仪培训对她日后的汽车销售大有帮助。

“比如说跟客户保持多远的距离比较合适,站在客户的什么方向比较合适,在学校学的礼仪都用上了。”安晓璐说,做一名汽车销售一定不能太着急,让客户产生压迫感。“有的销售顾问就一直跟在客户屁股后边,有时不但起不到好作用,还会让人感到烦。”

从业一年半,安晓璐的订单只出现了一个死单,即客户订车之后又反悔,最终退车了。“我在跟客户介绍车的时候,就是以朋友的身分,看他有什么需求,帮他分析。”她说。

如今,安晓璐一般在月初就能基本完成该月的任务,她每个月的月底都开始为下个月做准备,储备客户。

编辑:李玉涛  
组版:刘富铭

领先于时代, 感受到你的感觉

Audi  
突破科技 启迪未来



### 全新奥迪A6L 巅峰感受

唯有以你喜欢的感觉呈现,尖端科技才有意义。以智能全LED大灯于先见之明中洞悉未来;以带手写输入的MMI®多媒体交互系统,在纷繁局势中明了方向;以后座通风按摩座椅在进取旅途中舒展心境。全新奥迪A6L,下一场驾乘风潮的引领者。更多详情敬请垂询一汽-大众奥迪特许经销商。

www.audi.cn



一汽-大众