

90后销售顾问从业一年多,从车盲到销售主力

一个体贴的电话赢得客户

文/片 本报记者 李玉涛

我的售车经



采访对象: 张薇薇
从业时间: 一年三个月
职位: 东风标致日照东星 4S 店销售顾问

学医学的张薇薇没有想到自己毕业之后从事了汽车销售。从业一年多,她从一个标准的车盲逐渐成长为店内的销售主力,从原本不敢跟人打交道到善于与人沟通。

从业之初 怯于与客户沟通

21日上午,张薇薇娴熟地接待来访客户,显得成熟而干练。殊不知,一年之前,从业之初的她不知该如何与客户沟通,对自己很不自信,甚至一度想过转行。

去年7月底,张薇薇毕业之后来到了东风标致日照东星4S店。“之前对车真的是一点不懂,也没有销售经验,感觉凭我这本事,恐怕卖不出去车。”张薇薇直言。

经过一个月的培训,她正式上岗卖车。9月份,她一共卖出去了三辆车。“其实这三辆车都是领导和同事帮着我卖出去的,感觉自己的努力很少。”张薇薇说。

“我当时都不敢跟客户沟通,培训的各种产品知识我都能背下来,但是不理解,不知道该怎么跟客户讲。”张薇薇说,10月份,她的销量仍然是3台车,业绩连续不见起色,让她一度想过转行。“当时领导找我谈话,说每个人

一开始都不容易。”

在领导和同事的鼓励帮助下,她坚持住了。去年12月份,到了年底销售旺季,她一共卖出了10多台车,一下子找到了自信。

首位电话客户 成交后成为朋友

去年10月份,一位女士打电话咨询标致207,张薇薇正好接到了电话,这是她的第一位电话客户。

“当时接电话其实挺打怵的,业务还不是很熟悉,感觉都不知道自己在说什么。”张薇薇说,当时这位女士非常看好标致207,但并没有购车意向。事后,张薇薇曾给她打过两次回访电话,邀请她到店里看车,但这位女士始终没来。

12月份,年底冲量时,店里搞促销活动,张薇薇再次给客户打电话。这一次,客户如约而至。“当时她先看了一会车,后来就直接找我,让我感觉很惊讶,因为好多打电话咨询的人都不会记得接电话的人,有的人还会拿

着电话报价找别的销售顾问对比。”她说。

“后来我们就成朋友了,有时她还叫着我逛街。”张薇薇说。

在工作中锻炼 善于与人沟通

一年多的从业经历让张薇薇变化了很多。她从不敢与人打交道到善于与人沟通。

“以前感觉跟人打交道那么难,现在来看并不是多么难的事。”张薇薇说,卖车确实很锻炼人,以前她业余时间多是宅在家里,不愿出门,一个人远行还有点打怵。“现在一个人到外地去培训,一点也不打怵了,遇到新同事,很短的时间内就能打成一片。”

张薇薇说,一个成功的销售顾问应该兼备亲和力和说服力。热情、态度好能给人亲和力,专业能让人具有说服力。她谦虚地表示,自己现在说服力还不怎么强,还需要不断学习,充实自己。

新帕萨特领跑B级车市 购车即送多重好礼

本报讯 在竞争日益白热化的B级车市,到底谁才是真正的赢家,J.D. Power最近给出了答案,在高端中高级车领域,上海大众汽车新帕萨特是今年中国消费者新车购买意向最高的车。9月份 Passat 品牌销量为 20433 辆,2012 年已累计销售 159534 辆,同比增长接近 50%,继续领跑 B 级车市。

随着消费者对中高级车的理解也日益深刻,产品能否符合中国消费者需求已经成为车企制胜的重要因素。在外观设计上,全新帕萨特在秉承德系设计理念同时,在细节之处更符合中国消费者的审美观念“双飞翼”造型的前大灯,令整车独具现代气息。车身侧面线条简洁有力,构成强烈的横向视觉效果,更具豪迈大气。此外新帕萨特采用了全新匹配的底盘及动力系统,在追求动力表现、驾驭感受之外,也十分关注车辆的燃油经济性。在对全新帕萨特 2.0TSI 车型的长期测试中,获得的综合油耗仅为 5.11L/100km;全市区路段,油耗也只有 9.6 L/100km,这也是该网站测试过的中高级轿车里最佳的市区油耗成绩。

上海大众日照乾通 4S 店在严寒冬季启动暖冬计划,以幸福感恩月为主题,为大家带来钜惠尊享,并赠送丰厚豪礼,购买新帕萨特即可轻松拥有 IPAD3,并享购车 1 年 0 利率等优惠政策,巨惠不容错过,错过就是过错,日照乾通 4S 店待您的到来。(本记)

编辑:李玉涛 组版:张静



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

元芳,你知道吗?



“特卖了!”

一汽-大众 宝来

1.4T车型 8000元优惠

自动挡享惠民 3000元



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.rzdd.com.cn
预约维修服务电话:0633-8782481 24小时救援服务电话:0633-8782482