

多挣钱给女儿报早教班

文/片 本报记者 李玉涛



12月22日,李静(右)正在向客户介绍车型情况。

作为汽车销售行业的新人,李静比一般的销售顾问年龄偏大,因为她有着四年的房地产销售经验。从业第二个月,她的销量就达到了12台,如此骄人的成绩有着一个让她不断努力的动力,那就是两岁半的女儿。

想要售出车
先推销自己

近几日,随着气温骤降,车市行情甚好,李静每天都闲不住。

李静坦言,从事汽车销售行业之前,她对车懂得并不多,但对这个行业却充满兴趣。“我自己也有车,虽然有点底子,但毕竟不是学这个专业的,对车的一些原理都不懂。”李静说,经过系统的培训之后,如今,她已经能够从从容地跟客户讲解。

“其实态度比专业知识还要重要,现在很多买车的不是因为你的车好,而是因为服务好。”李静说,成功的销售顾问应该懂得先将自己推销出去,取得客户的信任。

两岁半女儿
是生活重心

“自从有了孩子,孩子就成了生活的中心。”李静说,女儿两岁半了,现在由母亲给照顾。

“现在感觉自己过年不买新衣服都无所谓,给女儿买一件衣服上千块钱一点也不心疼,我是不舍得了。”李静笑着说。

从业仅两个月时间,她目前的客户多是从进店客户现抓的,还有一些是亲戚朋友介绍的。但有了女儿这个动力的源泉,虽然客户不多,但李静凭着加倍的努力,第二个月就卖出去了12台车,这个月突破15台不成问题。

“想着多卖几辆车,多挣点钱,过年趁着有时间给孩子报个早教班。”谈起自己的新年愿望,李静如是说。

为了多陪陪孩子
她转行卖汽车

今年10月21日,李静入职北京现代山东路顺新店,此前她曾做过四年的房地产销售。“孩子现在两岁半了,感觉得多抽出点时间陪陪她。”李静说,现在的工作单位离家很近,开车只需5分钟时间,以前则需要半个小时,每天能增加很多时间来陪孩子。

促使她转行的另一个原因是,汽车销售的工作更为稳定。“卖房子要是一个楼盘卖完了,你就得再找别的楼盘,卖车能一直干下去,这几年汽车销售也比较热门。”李静说。

年龄稍显偏大
一开始不适应

同是销售行业,自然有些东西是相通的。“把握客户的心理,销售技巧其实都差不多,就是卖的产品不同。”李静说。

然而,产品性质的不同导致了客户下决定的周期大为不同。“冬天是房地产销售的淡季,但却是车市的旺季,很多人当天看车就能订车,接着就能提车,节奏很快,但买套房子动不动就得五六十万,客户下决定的时间较长。”李静说,一开始她还有点不适应。

这些对于一个“老销售”来说都不算什么难题,李静入职之后短时间内就适应了这种变化。但跟同事年龄上的差距,聊不到一起,倒是让她花费了很长时间才适应过来。

90后如今已成汽车销售行业的生力军,1985年出生的李静年龄稍大。“看着她们都嘻嘻哈哈的,平常很活跃,刚来的时候我还真不太适应,得半个月才适应过来,现在我也被她们带地开始‘疯’了。”李静笑着说。

置业顾问张兆龙

做销售冠军争取留日照

文/片 本报见习记者 王裕奎



正式上岗才两个多月的张兆龙在给客户介绍楼盘情况。

置业顾问张兆龙希望自己能做销售冠军,“最起码也得是月度的销冠吧。”张兆龙笑着说,自己一定会更努力,希望能卖更多的房子,取得更好的业绩,回家过春节时钱包鼓鼓的。

回家过春节时
钱包鼓鼓的

对于新年的展望,张兆龙称,首先希望有更多的客户资源,“有的客户觉得石臼老街好,可能会介绍给他的亲戚朋友,口口相传,以此类推,我们的客户资源就会越来越多。”但是主要是靠自己,多交朋友,与客户搞好关系,靠客户的口碑来积累客户资源。

其次,他希望自己能做销售冠军,“最起码也得是月度的销冠吧。”张兆龙笑着说,自己一定会更努力,希望能卖更多的房子,取得更好的业绩。最后,张兆龙希望业绩的提成能多给点,回家过春节时钱包鼓鼓的。

为喜爱的职业
放弃所学专业

张兆龙上大学之前,很喜欢行政类的工作。

但是,父亲却觉得儿子的性格等方面不适合公务员的工作,“起初觉得父亲的话有一定的道理,但还是不太相信。”张兆龙说,在以后的生活中,渐渐发现自己真的不适合公务员这个行业。

置业顾问是张兆龙大学毕业后所从事的第一份工作,“我觉得自己的性格很外向,适合做销售;而且销售能与不同的人交流,可以丰富自己的生活。”

“如果有机会的话,我很希望自己能长久地留在这里,如果没有机会,我一定会努力争取的。”张兆龙说。

蒙阴小伙为爱到日照打拼

出生于1990年的张兆龙老家在临沂蒙阴,他在北京一所工商类的高校主修行政管理专业,大三时到济南一家制药厂实习了1年,今年7月毕业后,来到了女朋友的家乡日照工作。

他现在在日照市荣安房地产开发有限公司的石臼老街接待中心做置业顾问,入职4个月。8月22日,张兆龙刚入职时,由于之前学的是行政管理专业,对房产和销售等方面的知识不太熟悉,公司组织先到荣安大厦培训,学习企业文化。

“我觉得荣安大厦的同事特别有亲切感,工作氛围很和谐。”张兆龙介绍,公司规定8点上班,但好多同事7点30分就来了,主动打扫卫生,创造舒适的工作环境。

经过了一段时间的培训之后,在10月12日,张兆龙正式开始上岗了,主要的工作就是接待客户。由于入职晚,所以客户资源就比较少,“有的时候对来看房的客户,我认真,耐心地接待,但最后客户没有表露出要签约的意向,有时会觉得很沮丧。”张兆龙说,下班后就会反省,对客户是不是没尽心,还是哪句话说错了。

工作时间短业绩挺突出

家住东港区三庄镇的45岁的焦先生来石臼老街给儿子看房子,石臼老街附近的幼儿园、小学、初中等学校是他看房的首先考虑的因素。张兆龙热心地给焦先生介绍户型、周边的学校和交通等。“以后孙辈出生了,上学方便。这是我第二次来了,这位工作人员服务态度挺好的,介绍得很详细,很有耐心。”焦先生说。

从正式上岗到现在,张兆龙已经工作2个多月了,至今已经售出近40套房子,其中交首付的有20多位客户,剩下的有交一部分款项的,余款在以后会陆续交上。