

齐鲁晚报 2013.4.18 星期四 车界专刊电话: 0633-8308129

4S店客户经理王庆博不以貌取人，赢得客户信任

从门外汉蜕变为售车高手

本报记者 李玉涛 实习生 隋忠伟

我的售车经



采访对象：王庆博
从业时间：6年
职位：日照鸿发雪佛兰4S店客户经理

因着一次偶然的实习机会，王庆博做起了汽车销售顾问。然而他没想到这一干就是6年，从一个门外汉成长为大客户经理。公司环境的融洽和坚持不懈的精神让他选择了坚守。

偶然实习机会

接触到汽车销售

王庆博出生于1984年，菏泽人，2007年毕业后便成为日照鸿发雪佛兰4S店的一名销售人员。然而，当初与汽车结缘，来自一次偶然的实习机会。

“2007年快毕业的时候，有个同学在这实习，说环境不错，推荐我也来，后来我就到这实习了，没想到在这一干就是6年。”王庆博说。

王庆博并非是销售专业出身，大学期间，他主修电子信息技术专业，对于汽车销售而言，他是个地地道道的门外汉。“当时完全不了解雪佛兰这个品牌，之前也没有任何的销售经历。”他说。

然而，出于对汽车的喜爱，加之公司内部氛围融洽，他选择了坚守。

“当时实习期是三个月，

因为之前对车基本不懂，全是死记硬背各种车辆配置表。”王庆博说，当时按照厂家的要求，销售人员必须学会“6方位绕车”，从车的6个方位全面介绍车辆配置，“当时就愁6方位绕车，要是记不下来，就不让上岗。”

经过3个月的实习期之后，王庆博正式上岗，然而与客户打交道的过程并没有他想象得那么简单。“一开始跟客户讲解的时候都会脸红，很机械地去跟客户讲，不能用自己的话说。”他说。

赢得首个客户信任 引来多笔后续生意

2007年8月份，上岗第一个月，在领导和同事的帮助下，王庆博卖出去了3辆车。“当时给我定的任务是4辆，虽然没完成任务，但已经很满意了。”他说。

而对于职业生涯中的第

一位客户，王庆博至今记忆犹新。

据介绍，那是在一个炎热的中午，同事们大都在休息，王庆博正好值班。一位穿着不怎么讲究的中年男性走进了展厅。王庆博并没有以貌取人，而是根据流程接待了他。

“这个人来的时候开了个面包车，已经很破了，看着不怎么有钱，但人不可貌相，事后知道他很有钱，只是比较低调。”王庆博说。

据介绍，该客户做铁砂生意，当时正要去南方谈生意，急需一辆上档次的车。“上午来看好了景程，下午就订车了，订车的过程还比较顺利，但是交车的时候遇到了麻烦。”他说。

“当时他办理的分期付款，银行需要入户家访，但他拒绝提供各种材料，导致银行不给办理分期。”王庆博说，事后他耐心跟客户沟通，最终通过另一家银行办理了分期。

“一般交车时间也就三四天，我第一个客户就用了两个周，当时领导开导我说好事多磨。”王庆博说。

这6年的时间里，该客户先后换了三辆车，每次换车的时候都会征求王庆博的建议。“后来他给我介绍了好多客户，他的妹妹、侄子都是买的雪佛兰。”王庆博说。

在挑战中寻找乐趣 坚持学习每天进步

如今，王庆博担任大客户经理一职，实现自我价值的同时，也在帮助同事实现人生价值。

他说，销售是一项很有挑战性的工作，月底完成任务很兴奋，完不成就很郁闷，但始终是如此反复，周而复始，压力很大。“想要成为一名成功的销售顾问首先要学会坚持。”王庆博说，虽然压力山大，但乐在其中。

“在接待客户的过程中，经常会遇到客户不认可或抗拒自己的观点，如果能通过自己的努力，改变客户的观念，能让客户得到认同，我会感到很有成就感。”他说。

6年的工作经历也让他获得了诸多经验。“跟客户之间一定要互相尊重，今天他买你的车，不代表就认同了你这个人，还需要长期的维护。”王庆博说。

“销售顾问也需要不断的学习，了解最新的动态，如果一问三不知，客户肯定会感觉你不靠谱。”他说，倘若真遇到自己不懂的问题，千万不能信口开河，不懂装懂，可以记录下来，回头再给客户解释。

编辑：张永斌 组版：马梅玉

2013 别克新视界

欧美科技 创新体验

全新2013
昂科拉 ENCORE

全新2013
君越 LACROSSE

全新凯越
EXCELLE

全新2013
英朗GT

全新2013
君威 REGAL

全新2013
君威GS

全新2013
英朗XT

全新2013
GL8豪华商务车

2013别克新视界强势登陆日照 时间：2013年4月19至21日地点：日照市广电大厦

别克凯越最高优惠2万元 仅限20台，别克英朗最高优惠1.5万元 仅限20台

别克君威最高优惠2.5万元，仅限10台，别克君越最高优惠3万元，仅限10台

日照鸿发汽车销售服务有限公司 日照4S店地址：日照奎山汽车城204国道西 销售热线：0633-3933777 莒县4S店地址：莒县日照西路2号 销售热线：0633-3951777