为了我们共同的车展

——基层销售人员心中最难忘的齐鲁车展

每一届齐鲁车展都在创造销量奇迹，从当初的几千台、万余台蹿升至如今的2万多台，这样的“山东速度”无人能及。而在辉煌的背后，是我们看不到的那些忙碌身影，在用自己的拼搏和努力做背书，每一届车展，他们都拼尽全力，喊到嗓子哑，忙到体力透支，但是每当他们看到销量目标达成的时候，这背后的辛苦都会化为喜悦的笑容。他们，就是忙碌在车展前线的基层销售人员，每个人都有着难忘的车展故事。

车展让我学会不放弃

李敬赛 济南大友专营店销售经理

仔细回忆一下，进入这个行业已经整整八个年头了，自己也从一个销售小白经过不断努力成为了销售经理，每月的销售业绩报表是对我这八年工作的最好认可。

作为一个行业“老兵”，我已经经历了15届齐鲁车展。车展对我们这些汽车人来说是一场盛会，那里不仅有炫酷的新车、靓丽的车模，还有每个销售人员默默流下的汗水、成交的喜悦和失败后的不气馁，每一届车展都是一次非比寻常的体验。

回忆起第一次参加车展，那时的我仅仅加入汽车行业59天，面对这场盛宴，自己也曾迷茫，也曾不知所措，也曾觉得压力超重无力负担。炫酷的新车是我们的战甲，靓丽的车模我们无暇顾及，每一分每一秒都不可以耽误，抓紧一切时间来认真接待每一批客户。嗓子哑了，腿酸了，手里给客户签单和登记的签字笔没水了……这些都不足以让我停下来歇歇，功夫不负有心人，机会永远是留给有准备的人的。那届车展，4天的时间，我完成了整个月的销售任务。

时间悄无声息的从身边流过，但是车展给我带来的第一次成功的喜悦，变成了我永远珍藏的回忆。现在想想，其实每一个成功的汽车人都曾有过这些看似微小却足以改变我们一生的经历。

很多人说，汽车人就是拿着白领的收入谈着动辄百万的业务，这点我并不否认。但是在谈百万业务的时候，我们是成长的，生活是充实的。当坐在你对面的，是要从自己口袋里掏出几十万给你的客户，你是怎样让他们在车展这短短的时间里从陌生到熟悉再到百分之百相信你呢？我相信销售这门学问是永远没有止境的。

我只想说，不管是车展还是平时工作，努力、坚定、从不轻言放弃永远是我成长的人生信条。2015秋季车展指日可待，所有汽车行业的兄弟姐妹们，大家准备好了吗?坚定你的信念，相信自己，永不放弃！

我们不容易，但我们很幸福！

刘广勇 山东顺骋福特4S店展厅经理

我踏入销售这一行已经有几个年头了，也经历了很多届车展，但让我印象最深刻的，还是今年4月份的春季车展。因为那次车展，正好赶上媳妇的预产期，我们一家人都满怀激动地期待着那个小生命的到来。但是摆在我面前的却是个“天大”的抉择：一边是抛开工作迎接新生命，一边是离开家人投入到车展的“战场”，真的难以选择。但是，我想到了跟我并肩战斗的同事们，看着他们一个个为车展忙前忙后累到说不出话，我毅然决然地选择回到“战友们”身边，留下了一个劲儿鼓励我的妻子在医院，心里有说不出的难过。

车展的第三天中午，爱人顺利产下一个漂亮的小公主，这让筋疲力尽的我全然忘了所有的累和痛，我没有告诉任何人，独自躲在展台后面的角落里看着手机，眼角流下了幸福而愧疚的泪水……但是我不后悔，为了事业和家人，所有的付出和努力都是值得的。

干我们这一行的，基本上不会有富二代、官二代，更不会拼亲爹、拼干爹，都是凭着自己的本事和加倍的努力在行业摸爬滚打。我们不容易，但我们很幸福！

为了这场“战役”，再多苦和累都值得

隋瑜 济南润通别克金牌销售

车展即“车战”，每年的车展对于我们一线销售来说都是一场硬仗。我参加工作已有近6年了，经历了11届齐鲁车展，我对车展有着别样的感情。每届车展前一个月的准备工作是否到位，以及车展现场营销策略的好坏，决定着每届车展的成败。车展前通宵做方案是常有的事，不过一想到能在车展上卖出更多的车，为消费者带来平日里享受不到的购车实惠，再多的累也感觉值得。

9月10日，第三十二届齐鲁车展将盛大启幕，对于我们销售人员来说又要进入紧张的车展节奏，把销售工作比作幸福的经历，这样看起来，车展前再多的苦和累都是值得的。其实，车展更像是一场约会，你不知道将要面对的是怎样的ta，这个ta到底能给你带来多少惊喜，所以，每当想到车展要来了，心里都是抑制不住的激动，已经发展了16年的齐鲁车展，每一次似乎都能给我全新的惊喜，我和同事们都充满期待。

车展让我变得更专业

曾庆贺 沃尔沃新京泰4S店销售经理

我认为成为一名优秀的销售顾问，离不开四要素：清晰的目标、极强的自律能力、吃苦耐劳以及对细节的高感知能力。

在我看来，在齐鲁车展上想要取得好的成绩，这四要素更是至关重要。经历了这么多届车展，给我最大的感触，并非一系列漂亮的销售数据，更多的是通过齐鲁车展感悟到、领会到的那些宝贵的经验。随着齐鲁车展一路走来，我也从每届车展上学到了新的经验，有了新的体会，这让我变得更加专业，感谢齐鲁车展给我们这些一线销售人员提供了这么好的成长平台。我通过这几年的摸爬滚打，总结了一些小心得，很希望跟同行们共勉。

我们始终要把客户的需求放到第一位，当客户不知道需要什么时，我们应该用自己专业的知识及时与客户沟通，帮助客户选出最适合他的购车专案；当客户知道自己的需求时，我们也应该快他一步，为其提供尽善尽美的最有效的服务；始终相信，我们的每一句语言，每一个动作，每一个情绪，客户都会看在眼里，记在心里；我们要把自己最好的状态表现给客户，就像你的朋友，相信客户会为之动容。

还想给即将在秋季车展买车的消费者们提个醒：车展上比较拥挤，往往不能在有限的时间里十分细致地了解中意的车型，车源相对也会比较紧张，所以如果打算近期买车，可以先锁定品牌，开展前提前去4S店，充分了解车型并试驾，再做决定。

不经历风雨怎能见彩虹

谢鲁鲁 济南大谦4S店销售主管

今年9月，将是我进入汽车零售行业的第二个年头。通过自己的努力，我也从一个销售新兵成功转型为销售主管。

尽管我入行时间不长，也只是经历了3届齐鲁车展。但车展对于我来讲，不只是一场盛会，每一届车展对于我来说都是一次破茧重生的机会。

我清晰地记得，第一次参加车展的时候，当我整个人站在展台上，面对如潮水般涌来的人流，瞬间只有一种感觉：无法呼吸。这与我想象中的香车美女式车展截然不同，整个人的状态就是不吃饭、不喝水、不放过每一次机会。努力没有白费，辛勤的汗水没有白流。第一次参加车展，4天的时间所签订的合同，使我顺利登顶当月的销售冠军。这次车展也成为我的职业转折点。

时间如白驹过隙，曾经车展给我带来的每一次的喜悦和痛苦都变成了我成长过程中最宝贵的东西。在我看来，不经历风雨就不可能见彩虹，我们经历过的一切都意义非凡。

做为一个职业汽车人，不管是车展还是平时工作，都需要心无旁骛。2015秋季车展箭在弦上。不论前方是满路荆棘还是一马平川，我们都将全力以赴，义无反顾。

本版采写：牛翔宇 杜振宁 陈颖 张永森

东风日产新楼兰上市

8月8日，东风日产新楼兰在时尚之都上海领潮登场。新楼兰自即日起，在全国各专营店正式上市，采用2.5L自然吸气发动机与2.5L超级双擎混动发动机，共2大级别9款车型，官方指导价格为23.88万至37.98万元。新楼兰自问世以来，就凭借跑车化造型、超级双擎混动、全路况随心驾控、全维度预碰撞安全、高端私享空间五大亮点，和雷诺-日产联盟品质标杆工厂——襄阳工厂的高品质保障，全方位颠覆了传统中大型SUV设计理念，以豪华车级别的产品技术和产品品质成为市场新的风尚标。东风日产在为新楼兰打造超越同级的豪华产品力的同时，在服务方面也着力为消费者打造豪华体验，特别推出“先锋尊享”购车计划。 （本记）

向上马拉松惊现“爬楼求婚”

“爬楼求婚”，成为最近风靡网络的一个热词。这源于“2015向上马拉松中国公开赛”沈阳站比赛中，一名小伙子策划的一场浪漫求婚创意：比赛前夕，帅气的男孩在赛场楼道内布置了记录两人生活点滴的表白相框，毫不知情的参赛女孩在攀爬过程中不断被感动，最终在55层天台等着她的是一个浪漫的求婚现场。2015向上马拉松中国公开赛由国家体育总局社会体育中心与吉利汽车、时尚集团通力合作举办，旨在通过赛事焕发出的积极向上的青春气息，引导健康向上生活方式，同时向社会传递更多积极向上、锐意进取的向上精神。自7月11日北京站启动以来，陆续跑过沈阳与重庆两站。8月15日，2015向上马拉松中国公开赛将来到青岛，让我们跟着吉利新帝豪“只为向上”的精神一起开跑。 （王林）