

# 2012 中国·鹤壁秋季住宅产业文化节

晨报记者 许燕琴 摄

# 精彩 回顾



文化节汽车展区,观者如云。



一家人喜滋滋地和新车合影。



文化节上的香车美女。



比亚迪速锐首次亮相车展。



海马 2013 款骑士在文化节上隆重上市。



MG 汽车展区人气火爆。



上海大众汽车展区客户洽谈室一座难求。



中高级车性价比之王——雪铁龙 C5。



火鸟汽车美容会所展区咨询者不断。

## 争当“王牌销冠” ——访鹤壁豫光上海大众 4S 店 销售精英赫连鑫

晨报记者 许燕琴 文/图



赫连鑫

“能够成为我们公司在文化节上的销售冠军我很高兴,感谢主办方提供这个平台,也感谢公司领导和同事们对我的支持与帮助。”10月8日,鹤壁豫光上海大众 4S 店在文化节上的销售精英赫连鑫在接受记者采访时说。

采访中记者了解到,鹤壁豫光上海大众 4S 店的公司制度规定,新员工实习期为三个月,实习期过后根据工作表现可转聘为正式员工。而赫连鑫到公司才一个半月时间,就因为工作踏实能干,成绩突出而破格转聘为正式员工。

当记者问他在短时间内取得良好业绩的秘诀时,赫连鑫说:“秘诀就是多为客户着想,勤思考,多干活。作为一名销售顾问,要真诚、热情周到,把客户当成自己的朋友,而不是买家和卖家的关系。”赫连鑫说,他还做到每天晚上把当天的客户信息整理归档,并写工作日记。

谈起今后工作上的打算,赫连鑫说,他会继续努力、踏实工作,争当公司的“王牌销冠”。

总经理寄语:

立志不在成就,是入爱活动的三大要素,立志是事业的入门,工作是攀登入爱的标,经过历练的志士,在等待着你,成为千万英雄,希望订定接后,向更高的山峰攀登。  
——赫连鑫

## 感谢公司给我发展平台

——访鹤壁顺达尔福特 4S 店销售精英李莎

晨报记者 许燕琴 文/图



李莎

10月9日上午,记者在鹤壁顺达尔福特 4S 店见到了该店在文化节上的销售精英李莎。李莎刚大学毕业,到公司工作还不足两个月时间,就凭着吃苦耐劳、积极上进的工作态度,取得了骄人的销售业绩。

“刚到公司时,看到同事卖车后那种成功的喜悦,我非常羡慕。”李莎说,她就

暗下决心,自己也要尝试那种喜悦。于是,她放弃了平时的休息时间,不断地学习、了解产品知识,直到现在能够独当一面。

“作为销售人员,真诚和讲信用是必需,它维系着你在客人心中的形象。即使这位客人没有去买你推销的汽车,但他会把你的服务意识带给他的朋友。这样一来,回头客的几率就大大提高了。”李莎说,销售人员不单单是向顾客推销产品,更是在推销自己,想要让客人认同你口中所说的,首先需要客人认同你这个人。

“非常感谢公司领导给了我发展的平台。”李莎说,她将继续努力工作,争取每月都做公司的销售冠军。

## 要做就做到最好

——访鹤壁顺达尔福特 4S 店销售精英魏盈盈

晨报记者 许燕琴 文/图



魏盈盈

“文化节前两天我卖了 5 台车,第 3 天如果不是因为工作需要我回店里,我会卖得更多。”10月9日,鹤壁顺达尔福特 4S 店在文化节上的销售精英魏盈盈说,文化节上的客流量大,成交率也高,即使累点她也高兴。

采访中记者了解到,22 岁的魏盈盈家在老区,平时吃住都在公司,虽然每月都有 4 天的公休假,但

她从来没有休息过。她从公司刚成立之初到现在,不到一年的时间,就从一个对汽车完全不懂的门外汉,成长成为公司的销售精英。

魏盈盈说:“作为销售人员,首先要真诚,只有站在客户的角度想问题才能得到客户的信任;还要会拿自己产品的优势和其他竞争产品做对比,在不贬低对方的同时把自己产品的优势最大化,来吸引客户。”

“福特是百年大品牌,作为一名福特汽车的销售顾问,我很自豪。”魏盈盈说,作为销售人员,只有喜欢自己的产品,才能用激情去感动客户。

魏盈盈告诉记者,“无论做什么,要做就做到最好”是她对待工作的态度。

## 愿与公司一起成长

——访鹤壁顺达尔福特 4S 店销售精英张旭

晨报记者 许燕琴 文/图



张旭

10月9日上午,记者在鹤壁顺达尔福特 4S 店见到了该店在文化节上的销售精英张旭,年仅 21 岁的他性格开朗,说话、做事机灵敏捷,浑身充满了青春的活力。

“能取得良好的销售业绩,是和公司领导的鼓励、栽培和同事们的帮助分不开的。公司领导对我们员工很亲切,就像是一家人。”张旭说,汽车行业人员的流动性比较大,但他们公司自成立以来,从来没有员工主动离开的。

谈起成功的销售经验,张旭说出了他在销售中的三个法宝:“一是要眼疾手快,看到客户就主动迎上去,了解客户所需;二是要吃透销售政策,尽量满足客户的合理需求,实在无法优惠的情况下就送客户一些小礼品,让客户心理上得到满足;三是要多回访客户,在回访新客户的同时也要经常回访老客户,因为老客户比我们更有说服力。”

“我们店虽然是新店,但我对福特的品牌和公司的发展前景充满了信心,今后我将不断提升自己的能力,用自己的热情和努力与公司一起成长。”张旭说。

## 对奇瑞品牌充满信心

——访鹤壁万祥奇瑞 4S 店销售精英高倩

晨报记者 许燕琴 文/图



高倩

10月8日下午,记者在鹤壁万祥奇瑞 4S 店见到了该店在文化节上的销售精英高倩,26 岁的她性格开朗,爱说爱笑,做起事来干脆麻利,看得出她具有很强的亲和力和行动力。

谈起工作中的成功经验,高倩说:“我最大的经验就是真诚对待每一位客户,卖不卖得出车是其次的,真心对待客户,把客户当成自己的朋友,这才是最主要的,只有这样才能得到客户的信任。”高倩说,她平时还要求自己做到“三勤”,即嘴勤、手勤、腿勤,每次都主动到展厅外面迎接客户,了解客户所需,切实为客户推荐适合的车型。

高倩说,她到他们公司工作才一个月时间,之前有过两年的汽车销售经验,而且工作业绩一直非常出色。最后她之所以选择到鹤壁万祥奇瑞 4S 店工作,是因为她看中了公司雄厚的实力、完善的管理制度和具有发展潜力的汽车品牌。

“奇瑞汽车是自主品牌汽车的代表和精品,我支持国产品牌,我对奇瑞品牌充满了信心。”高倩说。

总经理寄语:

销售中国制造的,是为百姓谋福利的奇瑞汽车,是现代化最大的品牌,员工的加油吧!  
——高倩

总经理寄语:一份耕耘,一份收获。百年福特的辉煌,有你们的辛勤努力,愿你们再接再厉,再创佳绩!